

社会心理学

杨映秋

中科大人文学院素质教研部

yqiuyang@ustc.edu.cn



绪论

一、社会心理学学科简介

研究对象、研究方法、学科简史

二、社会心理学课程概要

课程目标及内容 授课形式 考核记分方式、
参考书目

（一）研究对象

1、**社会心理学(social psychology)**是一种科学研究，它是探讨人们的思想、情感以及行为如何因他人真实或想象的存在而受到影响的科学研究。（G. Allport）

2、社会心理学是一门研究我们周围情境影响力的科学。

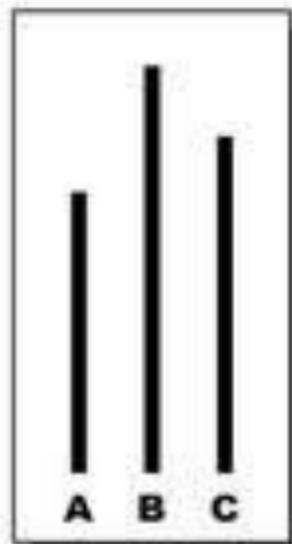
尤其关注人们如何看待他人，如何互相影响，以及如何与他人互相关联的科学。

——【美】戴维·迈尔斯 (David G. Myers) 《社会心理学》2016.1





标准线条



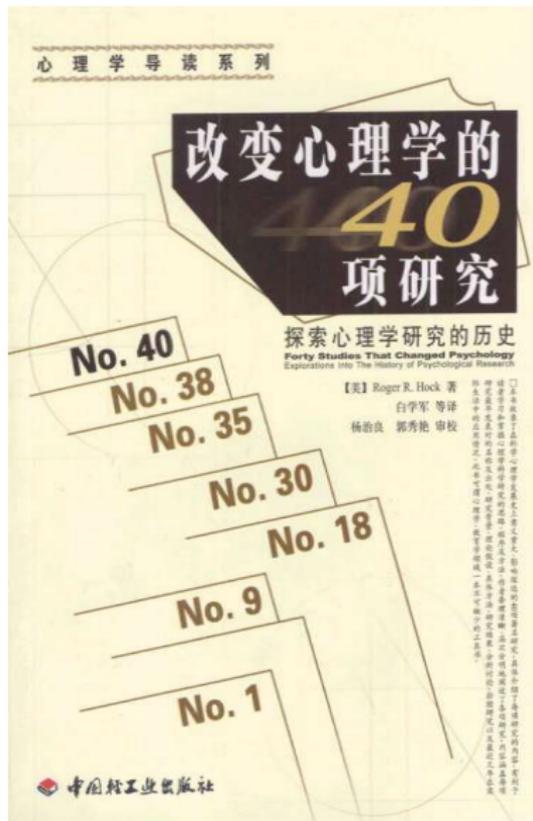
比较线条

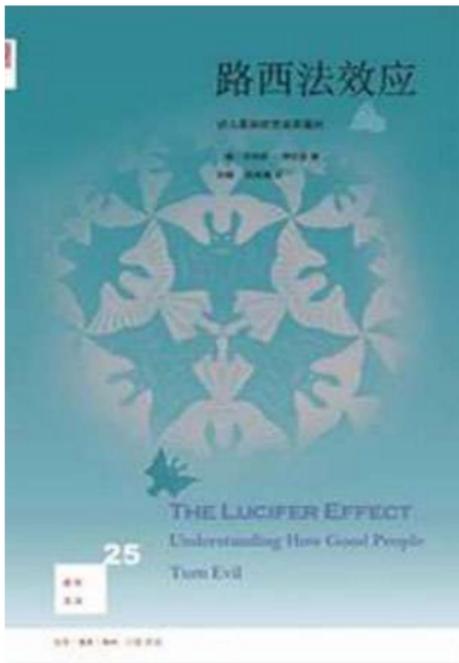


你会伸出援助之手吗

1964年，凯蒂·热那亚在她经营的曼哈顿酒吧营业结束后返回公寓，她的公寓位于皇后大街一个安静的中产阶级居住区内。路遇持刀男人的袭击。袭击行为持续了35分钟，公寓周围共有38个人目睹了这一事件，但只有一人报警。

——Roger R Hock, 《改变心理学的40项研究》





斯坦福大学心理学教授菲利浦·津巴多 (P. G. Zimbardo) 回顾上世纪70年代著名的“斯坦福监狱实验”，写下此书，告诉我们情境塑造人的惊人力量。



尝试用社会心理学视角分析下面的现象：

2018年10月，现任北京大学副教授、临床心理学博士、精神科主治医师、北京大学心理健康教育与咨询中心负责人徐凯文发文称：北大一年级的新生，包括本科生和研究生，其中，有近31%的学生厌恶学习，或者认为学习没有意义。还有近41%的学生认为人生没有意义，认为我现在活着只是按照别人的逻辑活下去而已。



(二) 研究方法

1、观察法：描述社会行为

指研究者观察人的行为，并记录某个测量值和对该行为的印象。

观察法并不局限于对现实生活中行为的观察，也可以考察某种文化下所累积的文献记录或档案，这种技术称为档案分析（archival analysis）。



2、相关法：预测社会行为

系统化地测量两个变量并评估其关系的方法。

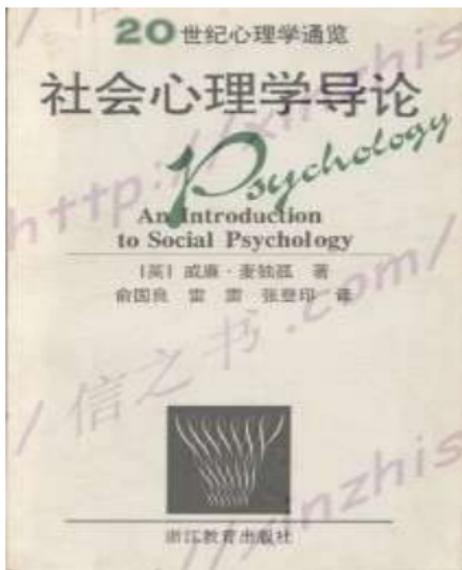
研究者常常通过计算相关系数 (correlation coefficient) 来考察我们可以多大程度上根据其中一个变量对另一个变量作出预测。



3、实验法：解释因果关系

研究者有系统地安排不同条件的情境，让人们以不同方式经历某一事件。通过一次改变一个或两个因素，即所谓的自变量，来探察它们对结果会产生怎样的影响。





威廉·麦独孤 (William McDougall) 1908年出版《社会心理学导论》，认为人类的社会行为根源于生理、心理上的先天倾向，这种倾向曾帮我们祖先存活及繁衍。

（四）塑造社会行为和思考的要素

1、社会情境的力量

想像一下：

你在电影院看电影，邻座的人接听手机，并开始大声地讨论私事……



模仿学习：



文化是重要的情境：

卡丁纳(Kadiner)在其著作《社会心理疆界》中记叙了自己对生活在太平洋岛屿中马克萨斯人进行的研究，认为文化差异是解释人类思维和行为方式差异的重要因素。



两个6岁儿童对自我的描述：

我是一个很好也很聪明的人。我很风趣幽默。我为人和善，待人体贴。我是个成绩很好的学生。

我是一个人。我是爸爸妈妈的孩子、爷爷奶奶的孙子。我是个认真的孩子。

——摘自美Ross D. Parke 《社会性发展》 p137

2、社会解读的力量

社会心理学家认为社会环境和个人之间的关系是相互的，不仅情境会影响人的行为，人们的行为也取决于他对周围环境的诠释或解读。（Rose & Nisbett, 1991）



课程目标：

1. 了解社会心理学的概念框架、理论体系、研究方法、经典实验。
2. 学习用社会心理学的视角观察社会、思考问题、认识自己、了解他人。
3. 锻炼分析问题、表述观点的勇气和技能。



教学方式

1. 课堂讲授
2. 文献阅读与影像资料观赏
3. 小组活动——主题调研与讨论、情境分析
4. 十分钟小演讲——就有兴趣且与课程相关问题与同
学分享资料和观点



如何考核记分：

1、与课程内容相关的论文、调研或其它习作。50%

表现形式不拘泥，请发挥想象力，结合课程讲授讨论和阅读心得。除常规的文字报告以外，欢迎微电影、网络板块建设、社会行动参与等另类作业方式。

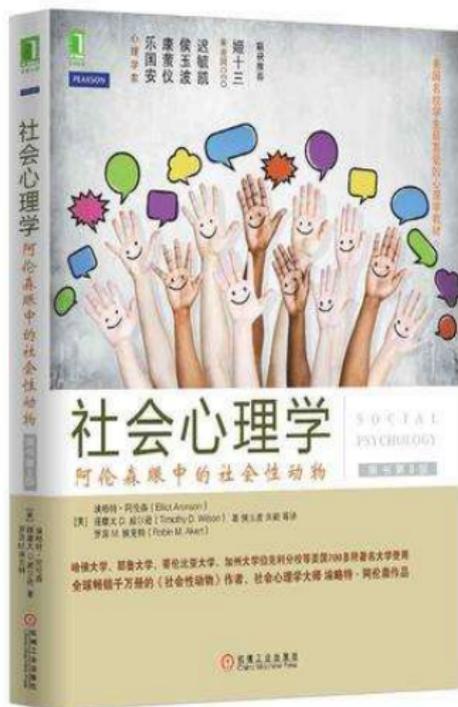
2、课程参与情况。50%

参与课程，完成课堂作业，参与小组讨论等。



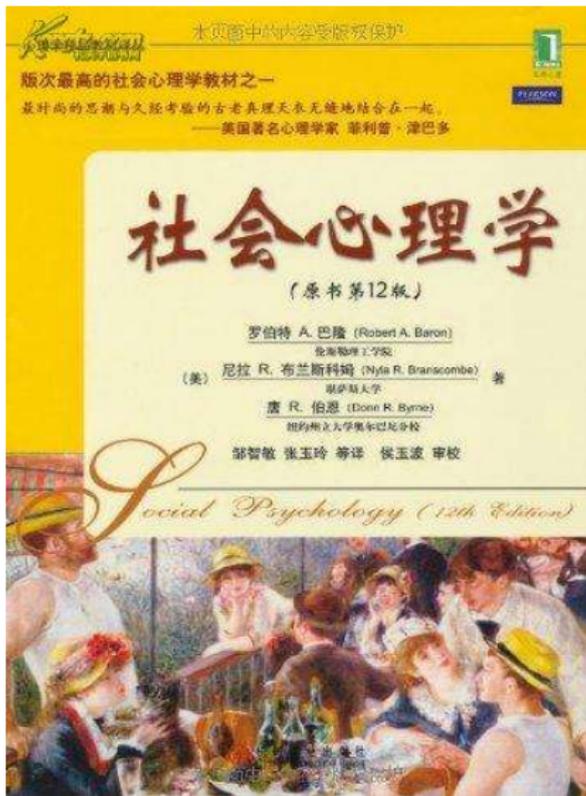
课程大纲：

1. 绪论（学科简介、课程简介）；2学时
2. 社会认知（基模、简单化策略、非口语沟通、印象整饰、自我妨碍）；6学时
3. 社会态度（态度形成理论、认知失调、说服、态度测量）；6学时
4. 社会影响（从众、服从、社会助长、去个性化、群体极化、象征性社会影响）；4学时
5. 攻击行为（本能论、挫折—攻击假说、社会学习理论、一般攻击行为模型、暴力的微观社会学观点）；4学时
6. 亲社会行为（基因决定论、共情假说、合作的进化、旁观者效应、助人文化差异）；6学时
7. 人际吸引和亲密关系（吸引力、依恋、爱的三元理论、孤独、修复关系的五种理论取向）；选讲，4学时
8. 传播和社会心理（流行与时尚、传言与恐慌、舆论）；4学时



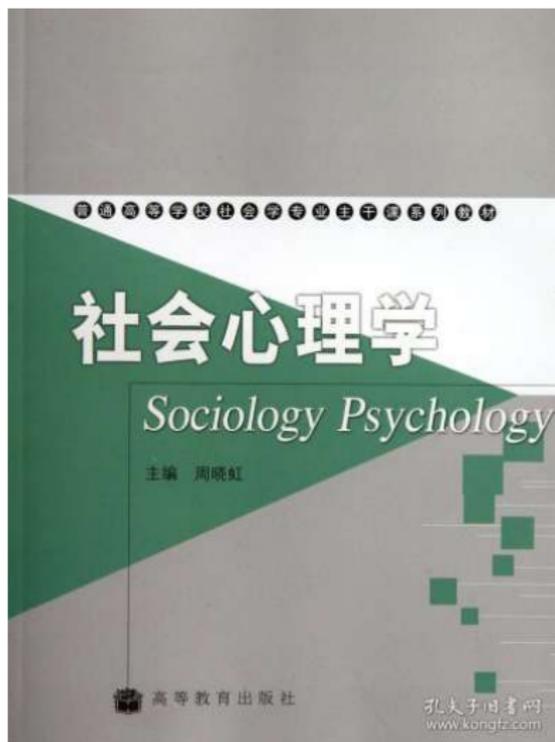
【美】Elliot Aronson 等著
机械工业出版社，2019.8





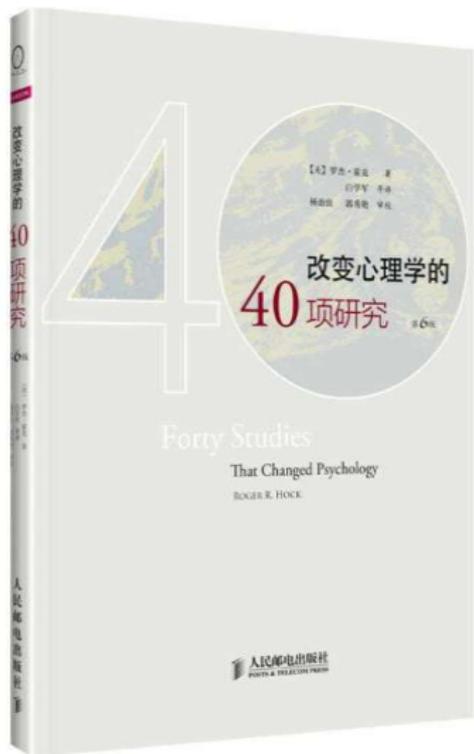
【美】罗伯特 A. 巴隆
(Robert A. Baron) 等著





周晓虹主编
高等教育出版社，2008.2





【美】 Roger R . Hock著

白学军等译

人民邮电出版社



社会心理学

杨映秋

中科大人文学院心理学系（筹）

yqiuyang@ustc.edu.cn



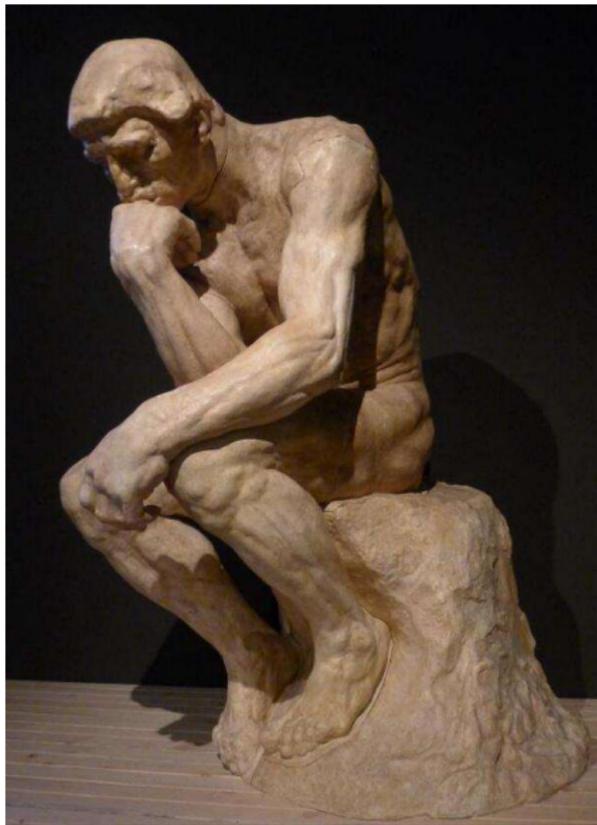
第二章 社会认知

- 基模
- 心理捷径
- 非言语行为
- 归因
- 印象整饰

两类不同的社会认知：

1、**自动化思维**：是一种低努力水平的思维。常常是无意识、不带意图、自然而然发生。

2、**控制性思维**：一种有意识、有意图、需要努力的思维，我们使用这种能力来完成宏伟目标、解决难题和计划未来。



第一节、基模和心理捷径

一、什么是基模？

基模（schema），也译作图式，是认知心理学的一个中心概念。指有关某一概念或刺激的一组有组织、有结构的认知。

它包括对某一概念或刺激的认知、相关的各种认知的关系及具体的例子，其内容可以是特定的人、社会角色、自我、对特定客体的态度、对群体的刻板印象或对共同事件的知觉。

泰勒和克劳克 (Taylor & Crocker) 区分了四种基模，即人的基模、自我基模、角色基模和社会事件基模。



女性角色	男性角色
<p>告诉朋友和家人</p> <p>修饰打扮 紧张 担心或改变外表 等待约会对象</p> <p>在家欢迎约会对象 介绍父母或室友 离开</p> <p>确认计划 开始了解约会对象 恭维约会对象 开玩笑、笑、聊天 试图给约会对象留下深刻印象 去看电影、演出或参加聚会 吃饭</p> <p>告诉约会对象她玩得很开心</p>	<p>请求约会 决定去哪儿 修饰打扮 紧张 担心或改变外表 准备车和房间 检查钱 去约会对象家 遇到父母或室友 离开</p> <p>为约会对象打开车门 确认计划 开始了解约会对象 恭维约会对象 开玩笑、笑、聊天 试图给约会对象留下深刻印象 去看电影、演出或参加聚会 吃饭 付帐 在身体接触中采取主动 把约会对象送回家 告诉约会对象他玩得很开心 邀请下次约会 告诉约会对象保持联系</p>

小明的父亲开一家杂货店。一天，小明从父亲的杂货店出来后被一辆迎面开来的车撞倒。他被送到了医院的急诊室。在手术台上，外科医生忽然发现，手术台上躺的竟是自己的儿子。请问小明与外科医生之间是什么关系？



二、心理策略和捷径

我们可能每天都面临做判断、做决定，很多时候我们会使用我们原有的知识和图式来了解新情境，不需要也不可能将每一次决定都变成一项大型的研究计划。



请按照一个普通美国公民死于该原因的可能性大小，
对以下死亡原因进行排序：

估计的排序	死亡原因	估计的排序	死亡原因
	艾滋病		心脏病
	医疗中的并发症		谋杀案
	糖尿病		肺炎
	意外跌倒		意外中毒
	火灾或吸入浓烟		前列腺癌症
	枪支事故		交通事故
	流感		自杀



1、易得性启发

意指越容易想起来的信息，越会影响其后的判断或决定。

我们因此倾向于高估那些鲜活、容易记忆、“有新闻价值”的信息而低估那些日常的、平淡无奇的信息。



有研究者检查美国交通死亡事故数据，发现2001年的最后三个月的死亡人数比之前五年间每三个月的平均死亡人数多出了350人（Gigeranzer, 2004）。

有可能的解释是什么？



2、定锚与调整

我们经常让经验作为我们观点的锚，虽然理智上知道我们的经验是独特的，甚至某些方面是不寻常的。

定锚与调整为我们节省时间与精力。在做决策前不必搜集大量信息，只需要以一个有价值的大致估计作为出发点并进行相应的调整即可。



3、代表性启发：

帮助个体确定特定的人或事件是否是特定基模。

这种快速识别的方法有时会出错，因为可能会忽略考虑其他重要的限定信息。



分组

- 1、随机分成8个小组，每个小组自行建群交流，每位组员1-2分钟自我介绍，推举出一名组长。
- 2、国庆假期结束之前，各小组开展一次小组活动，内容不限，但要有助于成员之间熟悉了解。保留活动的照片或截屏，假期之后与全班同学分享。



社会心理学

杨映秋

中科大人文学院心理学系（筹）

yqiuyang@ustc.edu.cn



第二章 社会认知

- 基模
- 简单化策略
- 非语言行为
- 归因
- 印象整饰

第二节 非语言行为

如果人们的眼睛在说一件事，而舌头又在说另一件事，
老练的人会相信前者。

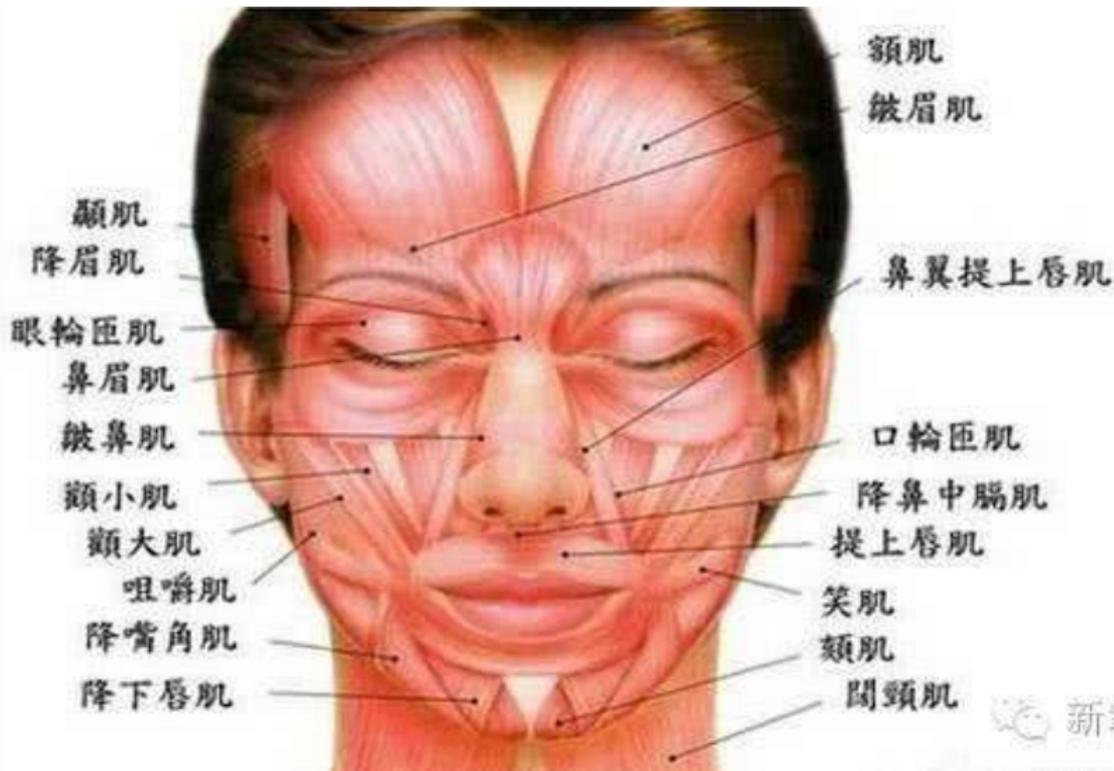
——爱默生《生活之道》



一、表情

Ekman's 6 basic emotions:
Surprise, happiness, anger, fear, disgust, sadness





新氧



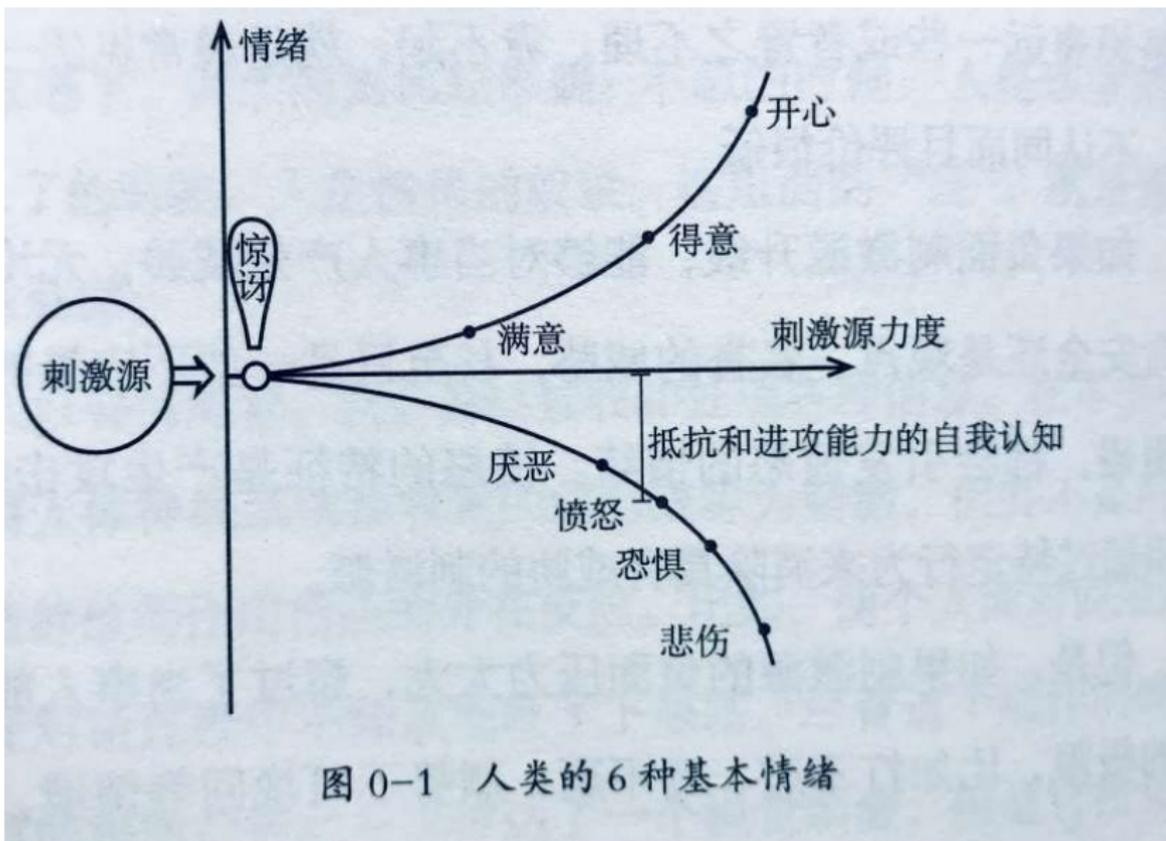
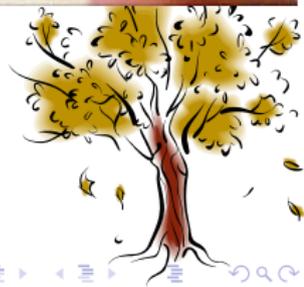


图 0-1 人类的 6 种基本情绪











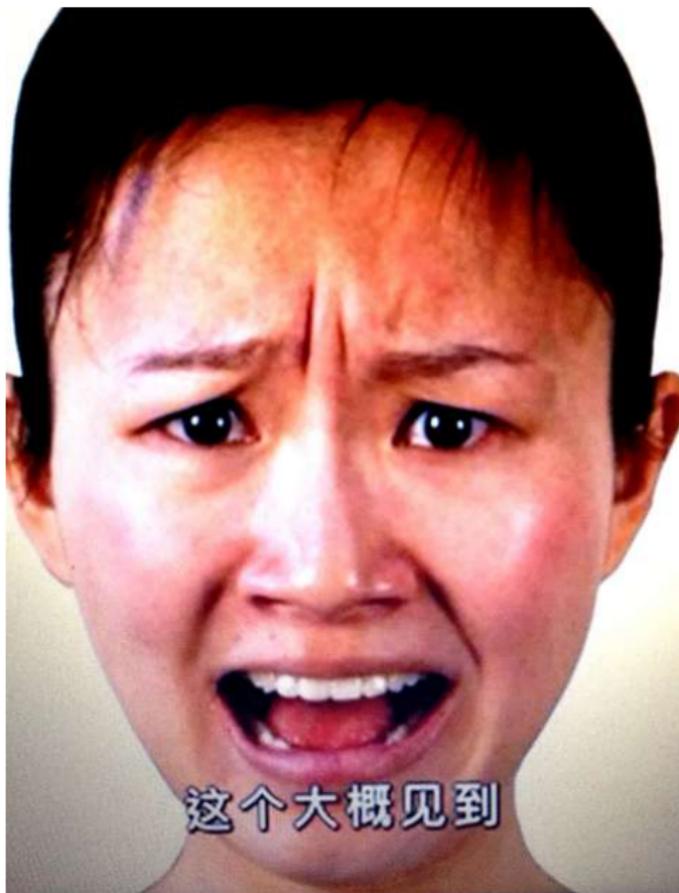
和心竹的影 爽











这个大概见到





但是等到到了悲伤的时候







微表情既可能包含普通表情的全部肌肉动作，也可能只包含普通表情肌肉动作的一部分；它往往表达了人试图压抑与掩饰的真正情感。





2、握手指数（包括持续时间、紧握度、力量、活力等）与人格特质的几个方面（外倾性、宜人性、认真性、经验开放性和表达性等）有较强联系。



三、言语表情

人们说话时的语音、语调、语速及节奏变化能够充分体现一个人的性格及其他心理特征，对人言语表情的分析，也能有助于对人的性格和态度的认识。

一段足球解说



线索：

- 1、微表情。
- 2、各通道之间表达不一致。
- 3、说话语调低或较平时升高，犹豫，出错增多。
- 4、与人目光接触水平低——或令人吃惊的高。更经常眨眼，瞳孔更大。
- 5、夸张的表情——如长时间保持吃惊状。



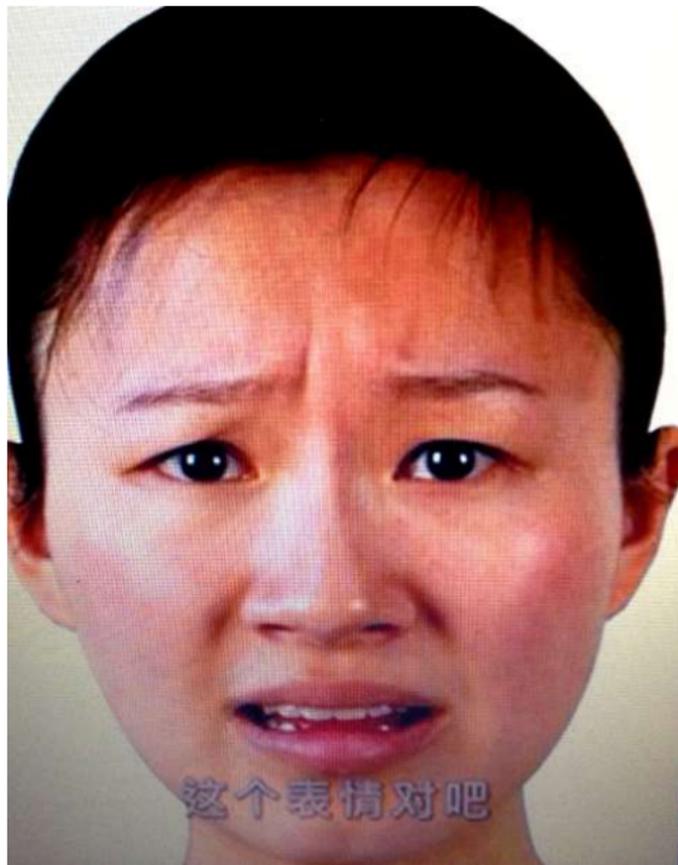
表情识别小测试













第三节 归因：理解他人行为的原因

非语言行为并不保证能准确无误地反映出一个人真实的想法和感受，有时候别人行为的真正含义会让我们感到相当模棱两可。

归因 (Attribution) 是指人推论他人的行为或态度原因的过程。



一、内部归因和外部归因

弗里茨·海德（Fritz Heider, 1958）被誉为“归因理论之父”，认为尝试解释别人的行为时可以做出两种归因。

内部归因：认为行为的原因跟当事人自己有关（他的人格、态度）。

外部归因：认为行为的原因是当时的情境，而不是当事人的人格和态度所致。

二、琼斯和戴维斯（Jones和Davis） 对应推论理论：

（correspondence inference theory, 1965）

适用于对他人行为的归因，该理论试图解释在什么条件下我们可以把事件归于他人的内在原因，即人格、态度等。

什么时候我们能推论一个人的行为与他的内在品质相对应呢？

1. 行为的非期望性：如一个人做了不道德的事，我们就能从其行为推论出他是一个不道德的人。

2. 行为的自由选择性：如果一个人是自由选择的，而不是在外界强大的压力之下做出的，我们也会认为他的行为代表了他的内心。

3. 非共同效应 (noncommon effects)：会由某个因素造成，却不会由其他因素造成。

三、凯利 (Harold Kelly) 的三维归因理论

(Cube theory, 1967)

在试图回答他人行为的“为什么”的问题时，我们把焦点放在三种主要信息上：

- 共识性 (consensus)
- 一贯性 (consistency)
- 独特性 (distinctiveness)



1、共识性 (consensus) :

指其他人对同一刺激物是否也做出与当事人相同的方式反应。如果每个人面对相似的情境都有相同的反应，我们说该行为表现出高共识性。

共识性越低观察者越倾向于对行为作内部归因。

2、一贯性 (consistency) :

指当事人是否在任何情境和任何时候对同一刺激物做相同的反应，即行动者的行为是否稳定而持久。

行为的一贯性越高，观察者越倾向于对其作内部归因。



3、独特性（distinctiveness）：

当事人是否对同类其他刺激作相同反应。

如果行为的独特性低，则观察者可能会对行为作内部归因；如果行为的独特性高，则活动原因可能会被归于外部。



为什么学生在我的课上睡觉?

	共识性信息	一贯性信息	独特性信息	归因维度
情境1	(低) 其他人没睡觉	(高) 该学生以前也睡	(低) 该学生在别人课上也睡	学生懒惰
情境2	(高) 学生们都睡觉	(高) 该学生以前也睡	(高) 该学生在别人课上没睡	老师没劲
情境3	(低) 其他人没睡觉	(低) 该学生以前没睡	(高) 该学生在别人课上没睡	情境原因



思考：

在校园里看见东东向西西表白求爱，如果，你了解到的情况如
以下所列，你会对东东的表白如何归因？

1. 其他男生不觉得西西吸引人；东东从认识西西开始已经无数次向她表白求爱，东东总是向自己能搭上话的女生表白。
2. 好多男生对西西有意思；东东已经向西西表白过好几次；除西西以外东东在其他女生面前都很高冷。



3. 其他男生不觉得西西有吸引力；这一次求爱前无铺垫后无延续；

除西西外，东东从没向其他女生求爱。

4. 其他男生不觉得西西有吸引力；东东总是在不同时间不同场合向

西西示爱；东东除了西西之外，从没向其他女生求爱。



三、归因中的偏差

1、基本归因偏差

(The fundamental attribution error)

人们经常把他人的行为归因于人格或态度等内在特质上，而忽视他们所处情境的重要性，Ross 称之为基本归因错误。



2、自利偏差（Self-serving biases）：

是一种动机性的偏差，它指人们倾向于把自己的成就归因于内部因素，如能力、努力等等；倾向于把自己的失败归于外部因素。这样做的目的是为了保持个体的自尊和自我概念。

“我厉害；你幸运。”



3、公平世界信念 (belief in a just world)

相信坏事只发生在坏人身上，或者至少只会发生在那些做出愚蠢行为或决定的人身上，因为我们不会那么愚蠢不小心。梅尔文·勒纳 (Melvin Lerner, 1980, 1998) 称这种信念为公平世界信念。



第四节 印象整饰

(impression management)

在认知者对被认知者加以知觉并形成印象时，被认知者并不是消极被动的，他能够通过对自己的装束、语言、表情以及动作的选择来影响或改变认知者对他的印象。

在社会心理学中，我们将这种有意地控制他人对自己形成各种印象的过程称作印象整饰。

幸福59厘米之小马中的关于印象整饰的片段

一、印象整饰的策略及影响因素

(一) 自我彰显 (self-enhancement)：提高自己对他人吸引力的努力。

- 1、改善个人外表：服装风格，个人打扮，塑身整容；
 - 2、表现能力出色：舞台表演，使用外部标志，自我妨碍；
 - 3、传达地位和权力：呈现地位和权力标志，炫耀性消费，与位高权重的人结交，非言语表达的地位和权利；
-

（二）彰显他人（other-enhancement）：即让对方感觉良好的努力。

- 1、创造相似性：如观点附和；
 - 2、表现谦虚；
 - 3、向他人寻求建议，以某种方式征询他们的意见和回应；
 - 4、以非言语方式表达喜爱。
-



关于自我妨碍 (self-handicapping) :

给自己的成功设置障碍或寻找借口，冒失败的风险以确保即使失败也不会牵连自我中有价值的方面（如能力）。



大学生在面临困难任务时如何自我妨碍：

- 有机会也不做练习。
- 在任务之前或任务过程中使用损害认知的药物、酗酒。
- 在任务过程中听吵闹分心的音乐。
- 选择无法达到的目标。
- 给对手提供一些任务优势。
- 在任务刚开始时不好好干，以免对自己产生过高的期望。



我一直都觉得与那些清醒听课的杰出青年那么那么遥远，不奢望他们的理解，却更不希望他们的赞扬。他们常说什么，你那么强，不用听的，反正最后会考得很好的。这样的话，让我很受伤。理智的人们啊，这样不劳而获、无中生有的事情怎么可能发生呢？？但是我又无言以对，一则我总是无法控制自己，在各种各样的课上昏昏欲睡然后干脆安然入睡或者在考试前仍然大无畏的堕落的昏天黑地；二则我的确表现上考的还很好。在种种极端对立的表观之下，我的确不能怨恨别人放弃正常的推理。但是，但是，这两个极端之间我头脑之内矛盾斗争的暴风骤雨狂风骇浪无人知晓，在短短复习时间内我折磨自己大脑的绝望和残酷也没人体会的到。过去的大学两年，我几乎就一直在欢乐堕落和绝望学习之间游离震荡，没有归宿感没有安全感，对自己自控能力的失望倒是与日俱增.....

——摘自一位科大同学的课后感想

小组讨论：

在你看来，自己或他人有过自我妨碍的行为吗？情形是怎样的？出现这种情况可能的原因是什么？



二、戈夫曼 (Erving Goffman) 的“戏剧论”



本报告使用戏剧表演的观点
“讨论个体在普通工作情境中向他人呈现他自己和他的活动的方式，他引导和控制他人对他形成的印象的方式，以及他在他人面前维持表演时可能会做或不会做的各种事情。”

1、“表演”、“前台”、“剧班”

(1) “表演”一词指代个体持续面对一组特定观察者时所表现的、并对那些观察者产生影响的全部行为。

(2) “前台”指称个体表演中以一般和固定的方式有规律地为观察者定义情境的那一部分，包括布景和个人前台（外表和举止）。



(3) 剧班指的是“在表演同一常规程序时相互合作的任何一班人。”用我们现在的话来说，剧班的表演是一种群体性的印象整饰。



2、表演手法

理想化：表演理想化最丰富的材料之一是社会流动，在主要社会中发现了向上流动的定向，所以人们在表演中为了给他人留下深刻的印象，则必然要求表演者有一种比平时所可能具有的身份更高的社会身份。

消极的理想化：事实上，也有不少阶层曾有许多不同的原因来施行故意的谦逊和克制富有、能力、精神力量或自尊的表达（女性约会时装傻），称之为消极的理想化。

3、表演失败：

- 无意动作
- 不合时宜的闯入
- 失言（失礼）
- 失态（闹剧）



4、表演的意义

“作为人，我们也许只是被反复无常的情绪和变幻莫测的精力所驱使的动物。但是，作为一个社会角色，在观众面前表演，我们必须保持稳定状态。”



课后思考：

在网络平台上，你观察到有哪些印象整饰策略的使用？谈谈你对这其中某一种策略的看法。



社会心理学

杨映秋

中国科学技术大学人文学院心理学系

yqiuyang@ustc.edu.cn



第三章 态度：评价社会世界

态度的本质与根源：认知、情感、行为

态度改变和说服：认知失调论、说服策略

态度的测量：量表法与非量表法

第一节 态度的本质与根源

社会心理学使用态度 (attitude) 一词来指称人们对于社会世界几乎所有方面的评价。涉及**议题**、**想法**、**特定个人**、**事件**、**社会族群**等。

谈谈你的态度：

中科大 GPA 内卷 文艺青年 婚姻

留守儿童 朝鲜 韩剧 手机 游戏

古典名著 死刑 人工智能

特定人物（特朗普、普京、霍金、李彦宏、韦小宝）

社会心理学家对态度研究的焦点集中于人们的经验是如何影响态度形成的。他们将态度区分为三个成分：

- 认知成分 (cognitive component)
- 情感成分 (affective component)
- 行为成分 (behavioral component)

一、态度的来源

1、以认知为基础的态度



2、以情感为基础的态度

经典条件反射

——基于联结的学习

孩子对医院的态度



建立在联结之上的“可乐”实验：

对连接机制在态度形成中起主要作用的直接证明来自Janis (1965)的报告。他让大学生读4篇不同主题的有说服力的文章，一部分学生在读文章的时候主试给他们可口可乐喝，另一部分的被试则没有这样的待遇，结果有可乐喝的学生受4篇报道的影响大，如下表：

主题	有可乐	无可乐
癌症治疗	81%	62%
军队规模	67%	43%
卫星计划	55%	30%
立体电影	67%	60%

(表内数字是指：被试态度的方向与报道相同者的比例减去态度方向与报道相反者的比例)

操作性条件反射

——看法“正确”的奖赏

大部分孩子进入青春期前，会在政治、宗教及社会方面的观点上表达与家庭成员高度相似的看法。



3、以行为为基础的态度

根据达里尔·贝姆 (Daryl Bem, 1972) 的自我知觉理论, 某些情景下, 人们要等到看见自己的行为后才知道自己的感觉如何。

二、态度-行为的关联性

1、态度和行为关联性实验

(1) 美国斯坦福大学心理学家理查德·拉皮尔 (Richard Lapierre) 关于态度与行为的实验:

“态度研究久已表明，某个人对他的态度的口头报告与他对于该态度对象的实际行为间只有某种相当低的相关系数。” ——《改变心理学40项研究》p388

表 10.2 有效问卷的回收数目表

(问卷的问题是：你愿意在自己旅馆或餐馆接待中国客人吗?)

回答	到过的旅馆	到过的餐馆	未到过的旅馆	未到过的餐馆
不愿意	43	75	30	76
不能确定， 根据具体 情况而定	3	6	2	7
愿意	1	0	0	1

表 10.1 拉皮尔对他们所受到的服务的等级评定

接待质量	旅馆	餐馆和咖啡馆
非常好，即比调查者预期自己单独去时受到的接待要好得多	25	72
好，但由于好奇而有些异样	25	82
接待质量和通常预期的一样	11	24
可觉察到的由于种族原因所表现出的迟疑	4	5
明显存在不安，但也只是暂时性的	1	1
不接待	1	0
总数	67	184

(2) 在台湾已婚妇女中关于生育意向所作的调查

一项以台湾已婚妇女为对象所作的调查中，要求被调查者对“你还想要孩子吗”的问题做回答，三年后发现做肯定回答的妇女64%生了孩子，而当时做否定回答的只有19%生了孩子。

2、影响态度—行为一致性的因素

- 态度可得性：可得性指态度进入意识的迅速程度。
- 对态度目标认知程度：认知充分，了解较多，一致性高。
- 影响态度表达的情境因素：重要的情境抑制会弱化态度行为之间的关联。
- 如果态度与预测的行为紧密相关（对一个笼统概念的态度并不能很好预测我们对与此概念相关具体人、具体事的行为。）
- 同时利用外显态度和内隐态度共同来预测行为可能比单独使用其中一种更准确。（Spence & Townsend, 2007）

补充：关于双重态度模型

威尔逊等人（Wilson & Lindsey, 2000）提出双重态度模型（Dual Attitudes Model），认为人们对于同一态度客体能同时存在两种不同的评价，一种是能被人们所意识到、所承认的外显的态度，另一种则是无意识的、自动激活的内隐的态度。它来自过去经验和已有态度的无意识积淀。

内隐联想测验（IAT）

内隐联想测验是由格林沃尔德（Greenwald）在1998年提出的。是以反应时为指标来测量两类词（概念词与属性词）之间的自动化联系的紧密程度，继而对个体的内隐态度进行测量。

内隐自尊小测试

第二节 态度改变和说服

一、认知失调理论 (cognitive dissonance)

费斯汀格(L. Feistinger, 1957)提出。该理论假设, 当我们的各种态度之间、或是我们的态度和行为之间彼此不一致时, 我们就会感到紧张(“失调”), 为减少这种不愉快的体验, 我们需要做出改变。

1、减轻失调的路径：

- **改变我们的态度或我们的行为，好让它们彼此一致。**如我认为自己学习能力很强，但这学期挂了不止一科。
- **引进新信息，减少失调。**抽烟虽有一些危害，但也有许多好处，如有助于减轻压力控制体重等。
- **判定这个不协调并不重要——琐碎化。**“做大事不拘小节”
- **回避不一致之处。**使用隔离机制

引进新讯息

1934年印度地震之后，灾区之外谣传更大的灾难即将到来。我想这些谣言也许是“焦虑合理化”：——证实自己挥之不去的恐惧是一种有必要的担心。

——L. Feistinger



(Leon Festinger , 1919.05.08
- 1989.02.11)

2、被迫屈从效应

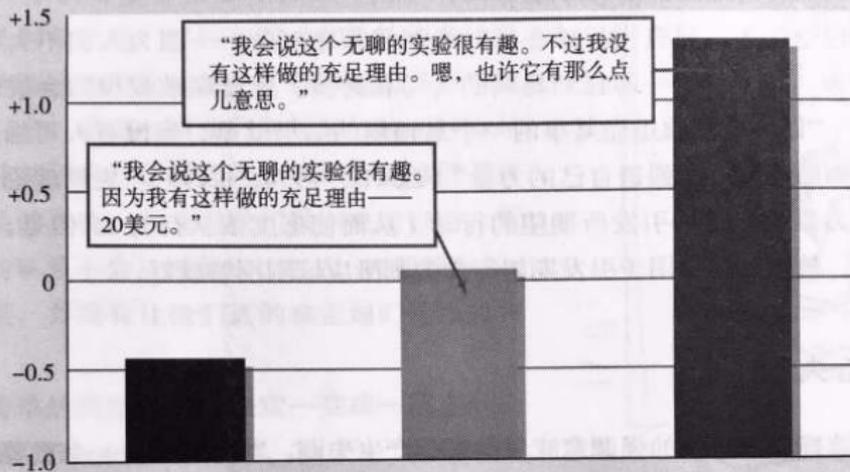
我们会在许多场合被引诱或强迫去做与我们真实感受不一致的事情。接着失调会被激起，当其它减轻失调的技巧不可得或代价大（耗费心力）的时候，我们特别可能会改变我们对这件事的态度。

“被迫屈从”实验

让被试从事一系列枯燥无味的工作，付给被试的报酬或者为1美元，或者为20美元，最后询问被试是否喜欢这一工作。结果拿1美元报酬的被试比拿20美元报酬的被试更积极地评价了这项工作。对这种用传统的学习论解释不了的现象，Festinger的解释是，仅拿1美元报酬的被试失调的程度要高于拿20美元报酬的被试，所以，他们改变态度的可能性就更大。

资料来源：Data from Festinger & Carlsmith, 1959

“我在多大程度上喜欢这个实验” (-5 到 +5)



条件: 控制组 (没有说谎)

20美元

1美元

失调理论: 无失调

低水平的失调

高水平的失调

“在很大程度上我们并不是因为别人对我们好而喜欢他，而是因为我们对他们好。”

——列夫·托尔斯泰《战争与和平》

学以致用：通过行为改变自己

如果我们想在某个重要方面改变自己，最好不要等待顿悟或灵感。有时真的需要我们做出行动——开始去写那篇论文，去打那个电话，去见那个人——尽管我们非常不情愿那么做。

课堂讨论：

在网络平台上，你观察到有哪些印象整饰策略的使用？谈谈你对这其中某一种策略的看法。

三、说服的艺术

说服即通过对信息的运用改变我们态度的努力。



WSC World & Disney Center of Design

加入我们

创无限机会、树勤工典范、育商界英才

行政部门：人力资源部 内勤实务部 财务部 信息部
经营部门：淘来淘趣 家教部 市场部

- 8月29日 绿色通道
- 8月30日、8月31日 绿叶咨询台
- 8月31日 新生体验交流
- 9月1日、9月2日



傲然城心, 绝版地标

RONGZHOUHOTEL COMMERCIAL

我的舞台

家图网 www.nipic.com

开启价值 广告位招租

37 0553 5873

咨询热线: 0553-3827900
商务地址: 步行到中山大酒店五楼

轻信和盲从，无论是旧教条还是新宣传，仍然是支配人类心灵的弱点。

——夏洛特·帕金斯·吉尔曼，《人类的工作》，1904

请记住，改变自己的想法并且跟随它走向正确的方向，这依然意味着你是一个自由人。

——玛克斯·奥勒留，《沉思录》



卡尔·霍夫兰 (Carl Hovland, 1912-1961)，美国著名的实验心理学家，传播学家，毕生从事说服与态度改变以及心理对行为影响的研究。二战后期和战后，为美国军方的战时宣传进行了一系列心理控制实验，被研究对象达4000人。他提出了信息源条件、说服者条件、信息本身的条件、说服过程等诸多观点，把说服过程当作日常生活经验的重复来进行说服程序的设计。

1、早期研究焦点

涉及说服者的特征、信息（单向或双向论点）、听众特征等因素上。

(1) 关于说服者

- 可靠的传播者
- 在某方面有吸引力的传播者
- 展现出对自己言论充分信心的人
- “睡眠者效应”

(2) 关于信息

当说服对象抱持和说服者相反的态度，更有效果的说服方式是采纳双向途径：即讨论的两方意见都被呈现。

(3) 听众特征

- 不同年龄被说服的可能性会有不同：年轻人（18-25岁）特别可能受影响。
- 当人们的注意力被外来事件分散时，比较容易被说服。
- 女性

当代世界学术名著

传

新闻与传播学
译丛
大师经典系列

卡尔·霍夫兰 C.I. Hovland
(美) 欧文·贾尼斯 I.L. Janis / 著
哈罗德·凯利 H.H. Kelley

张建中 李雪晴 曹苑 等 / 译
彭增军 / 校

传播与劝服

关于态度转变的心理学研究

Communication and Persuasion
Psychological Studies of Opinion Change



中国人民大学出版社

人大于因家网
www.rhndt.com



德裔美国心理学家库特·勒温(Kurt Lewin)认为，个体态度的改变依赖于他参与群体活动的方式。个体在群体中的活动方式，既能决定他的态度，也会改变他的态度。

2、说服的路径

(Chaiken, 1987; Petty&Cacioppo, 1986)

(1) 中心路径：有时候说服是发生在人们关注于某个论题并且对其做出积极思考的时候。当人们详细分析问题时，这种系统性的或者“中心路径”的说服就发生了。

(2) 外周路径：如果个体没有做出系统的思考，只是根据启发法或者偶然的线索匆忙下论断时，说服会通过速度更快的“外周路径”发生。

“莱斯利的经济计划是有道理的！
我会投票给她！”



听众

加工过程

说服

中心路径

分析并且具
有某种动机

高努力水平，
详细分析，
赞同或反对
论点

令人信服的
论点引发持
久的赞同态
度

反应

外周路径

很少分析或
关注

低努力水平，
使用外周线
索，启发式
的经验法则

外部线索引
发喜爱和接
受，但是这
通常只是暂
时性的

“莱斯利看上去不错，
我会投票给她！”





中国风背景论文答辩模板

Chinese style background thesis template Chinese style background

答辩学生：代用名

指导老师：代用名

答辩时间：201X年1月30日



- 得寸进尺策略
- 漫天要价策略
- 欲擒故纵策略
- 限时抢购策略
- 社会认可策略

学以致用：

每个小组在你的实际生活中，或所看过的电影、电视及其它视频资料里找一个说服案例，分析它使用的方法和路径。

例一陈述：“某教师的材料组织的很好。”

5 4 3 2 1

非常同意

非常不同意

下面列出的是对 A 型超市的几种不同观点，请你对每种观点发表看法。

	非常同意	同意	无所谓	不同意	很不同意
(1) A 超市有很好的信誉	1	2	3	4	5
(2) A 超市销售质量差的商品	5	4	3	2	1
(3) 我喜欢在 A 超市购物	1	2	3	4	5
(4) A 超市内的商品品种少	5	4	3	2	1
(5) A 超市服务人员的态度很差	5	4	3	2	1
(6) 很多人都喜欢在 A 超市购物	1	2	3	4	5
(7) A 超市价格比较合理	1	2	3	4	5
(8) A 超市购物环境很差	5	4	3	2	1
(9) A 超市收银台工作效率很高	1	2	3	4	5
(10) 我不喜欢 A 超市的广告	5	4	3	2	1

对李克特类型态度量表构建陈述的建议

- 陈述不应该是事实的或可以被解释为事实的。
- 陈述不应该有多种解释。
- 陈述应该是只包含一个想法的简单句，而不是复合句或复杂句。
- 避免包含双重否定的陈述，可能不被受测者理解的语词，多义词、非特指形容词或副词（如许多，有时），以及诸如所有、总是、全无或从不这样的绝对词。
- 俚语俗语容易使陈述产生歧义，模糊不清，需避免。

2、语义差异量表(Semantic Differential Scale)

20世纪50年代后发展起来。是一次性集中测量被测者对某个人物或概念所持态度的手段。针对这样的人物或概念设计出一系列双向形容词量表，请被测者根据对人物或概念的感受、理解，在量表上选定相应的位置。（奥斯特德、苏西和塔南鲍姆Osgood,Suci,Tannenbaum）。

量表中所使用概念的三个维度：

性质(evaluation)：泛指对某种事物的价值予以评定的历程。正面的意义有好、美、有益、和平、成功等；负面的意义有坏、丑、无助、战争、失败等。

力量(potency)：指将来有机会学习或接受训练时可能达到的程度。正面的意义有如强、大、硬、重等；负面的意义有弱、小、软、轻等。

行动(activity)：指个体对于各种活动的参与性。正面的意义有主动、积极、活泼、兴奋、吵等；负面的意义有被动、消极、呆板、迟钝、静等。

个人概念：尼克松

+3 +2 +1 0 -1 -2 -3

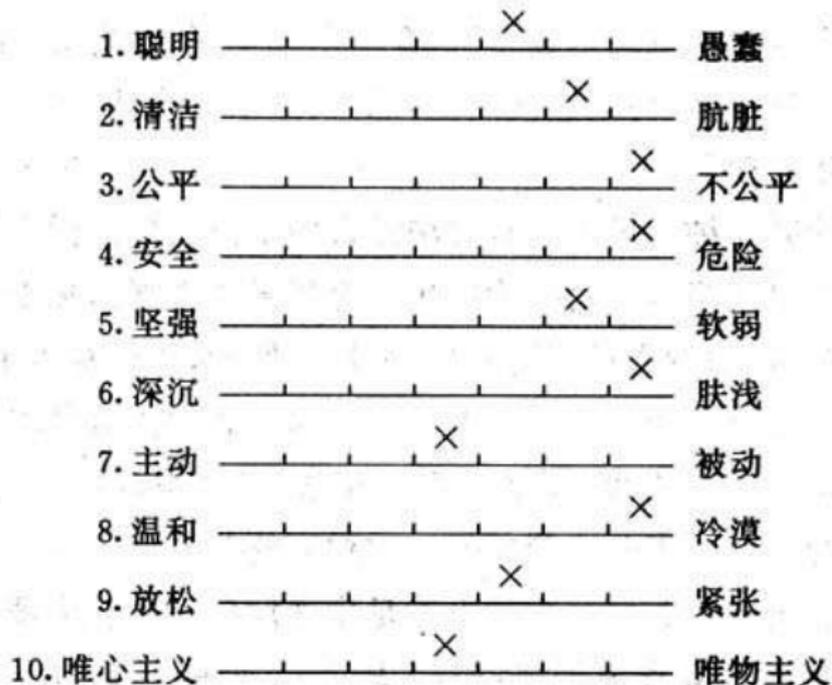


图 7-4 语义分析量表：尼克松分析

语义差异量表的设计

- 根据主题选择能反映主题的形容词或短语。
- 评分点数太少，量表会显得过于粗糙，难以对测量客体的形象作出区分；而评分点数太多，则有可能超出大多数人的分辨能力。

二、非量表测量

1、自由反应测量：

给出开放式的问题或刺激物，但不提供任何可能的答案让被测量者加以选择，而是让被测量者依据自己的情况去确定答案。可采用问答法，测量者提问，被测量者谈出自己的看法，其缺点是不够精确。

2、投射测验：

以结构不明确的测题，引起被试的反应，借以考察其所投射的人格特征（态度、愿望、情绪、性格等）的测验形式。

考虑



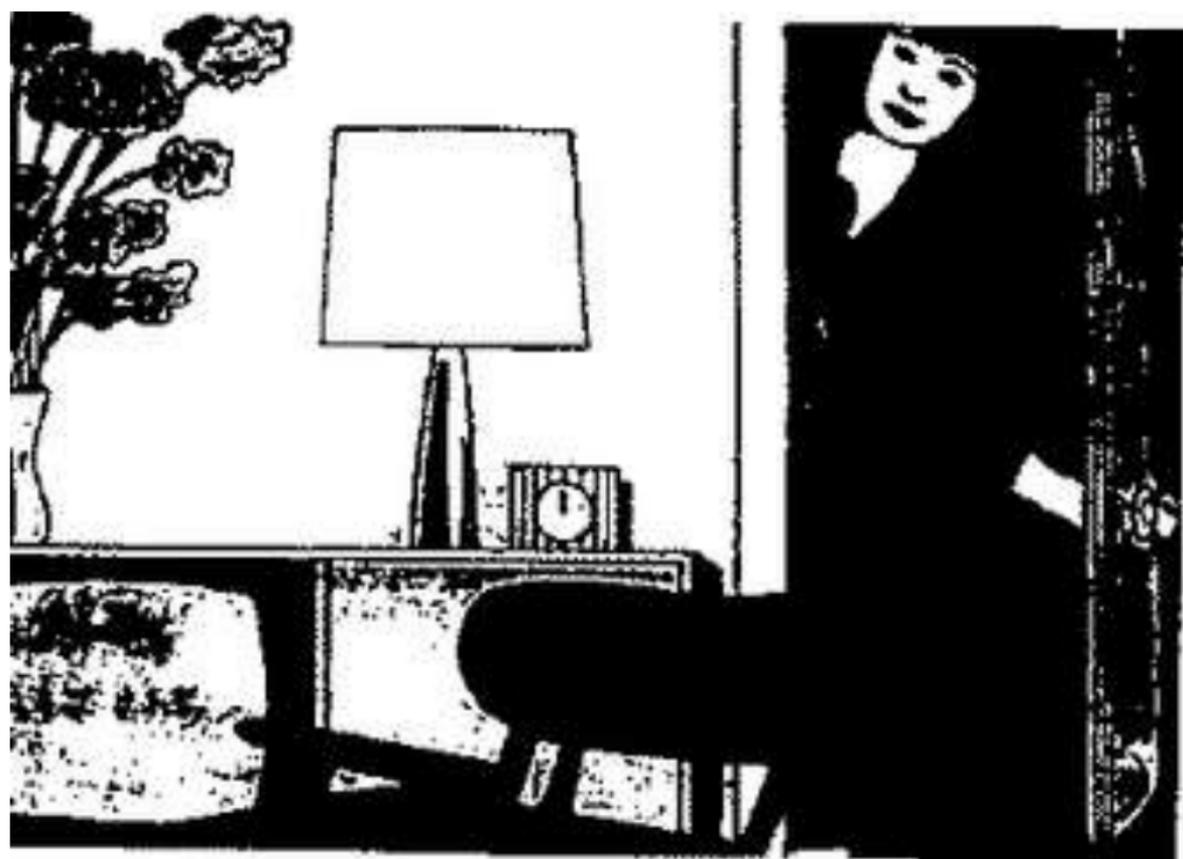




图12-3 逆境对话测验样例

3、生理反应测量：

通过检查被测量者的生理变化来测定其态度。因为态度可以引起机体的一系列生理反应，象瞳孔、心跳、呼吸、血压、皮肤电的改变，有的研究者便利用皮肤电反应作为指标去探测种族偏见的态度，

这种测量的局限在它只能测量极端的态度，并且难以识别态度的方向。

小组课堂练习：

尝试使用语义差异量表对某位为大家熟悉的公众人物进行分析。



第五章 攻击行为：本质、原因及控制

杨映秋

中国科学技术大学人文素质教研部

yqiuyang@ustc.edu.cn



第一节 什么是攻击

多数心理学家把攻击定义为意图对他人产生伤害的行为。

这个词指代小到尖酸刻薄的评论，大到暴力凶杀事件的一系列行为。



攻击的不同类型

	直接的	间接的
情绪性	一个愤怒的司机开始与另一个挡了他道的司机进行互殴	在暮色的掩护下，一个被惹恼的房客将房东车胎里的气放掉
工具性	一个抢银行的人对着一个试图阻止他进行这场抢劫的人开枪	一个女人由于想跟一个男人约会，就让自己的姐妹去告诉这个男人关于他现任女友家人品行不端的谣言。



回顾人类历史，20世纪的人们得到了最好的教育，同时却也是最嗜好残杀的。包括种族屠杀和人为的饥荒在内，大约有1.82亿人死于“大规模不幸事件”（White, 2000）。

有什么办法能将人们从战争的威胁中拯救出来呢？

——爱因斯坦给弗洛伊德的一封信，1932





2019年7月18日，日
本京都动画社被纵火烧毁。



新华网
WWW.NEWS.CN

复旦大学投毒事件

2013年4月16日下午，复旦大学官方微博发布消息称，该校2010级硕士研究生黄洋，经抢救无效，于当天下午3点23分在上海中山医院去世。警方表示，在该生宿舍饮水机内剩余的水中检验出某些含毒化学成分，认定其寝室室友林某有作案嫌疑，林某已被警方刑拘。



投毒嫌疑林某

微博昵称 @大汉東北

微博个人档案摘要

出生日期：1986年2月17日

工作单位：上海徐汇区中山医院检验科

教育经历：复旦大学 (2010年)

中山医院

中山大学 (2005年)

中山大学







第二节 对攻击行为的相关研究

- 生物本能说
- 挫折——侵犯理论
- 社会学习

（一）从本能论说起

1、精神分析学说：

弗洛伊德认为人有两种基本驱力——生本能和死本能。

死本能向外表现时，就成为破坏、伤害和征服、侵犯的动因。





2、习性论

习性学的创始人**K. 洛伦兹 (Konrad Lorenz)** 是继弗洛伊德之后以本能论的观点解释侵犯动机的代表人物。他认为，侵犯的动因是本能的，生而就有的，这种本能的能量在机体内部是可以不断积蓄的，达到一定的水平后就会转变为侵犯的内在冲动而释放出来，从而引发侵犯行为。



“我们可以确实地假定：同类相争最重要的作用是公平分配存活领域。这当然不是唯一的。达尔文已观察到雌雄淘汰的作用，为了繁殖而淘汰出最好的雄性……”

——康拉德·洛伦兹 《攻击与人性》

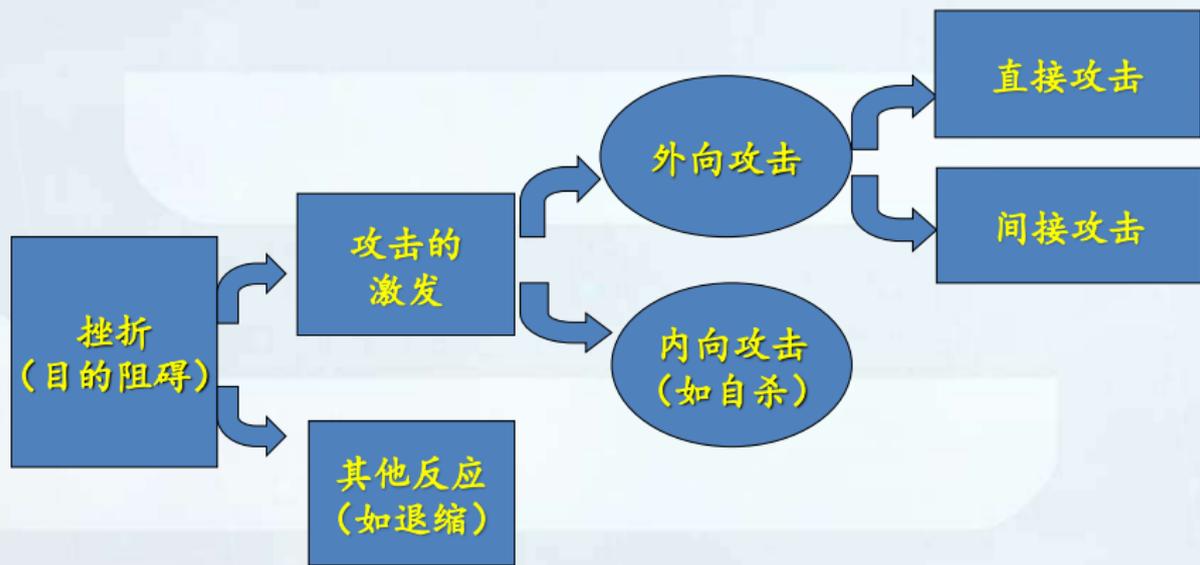




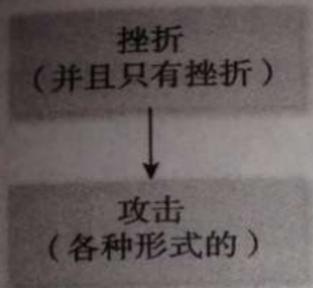
（二）挫折—攻击理论

社会心理学家拒绝弗洛伊德和洛仑兹提倡的攻击行为的本能观点，一度倾向于认为挫折感会引起强烈伤害他人的动机，这种攻击驱力会导致外在的攻击行为。

这类理论中最著名的是1939年，耶鲁大学心理学家J. 多拉德（J. Dollard）等五人共同提出挫折—攻击理论。

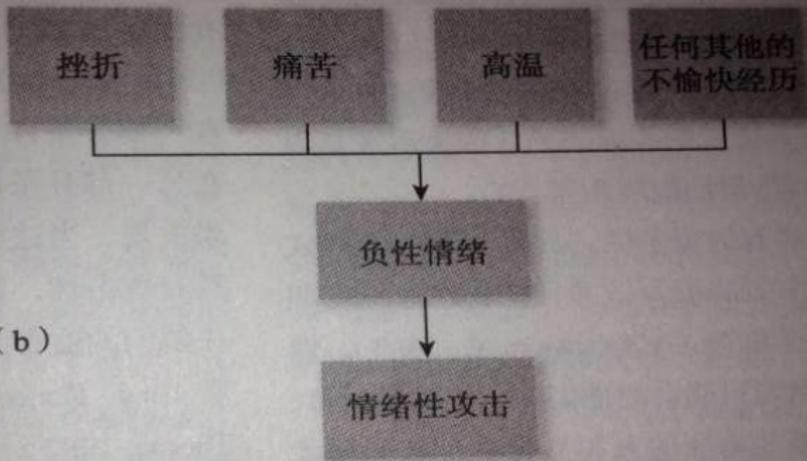


最初的挫折攻击假设



(a)

修订后的挫折攻击假设



(b)

图 10—2 最初的和修订后的挫折攻击假设

新攻击假设 (a)，挫折经常会导致攻击行为；反过来讲，在人们产生攻击性行为之前，
根据修订后的挫折攻击假设 (b)，挫折只是诸多的可能引起负向情绪及紧随其后的情

之下的时候，你的思维会转向其他那些经历

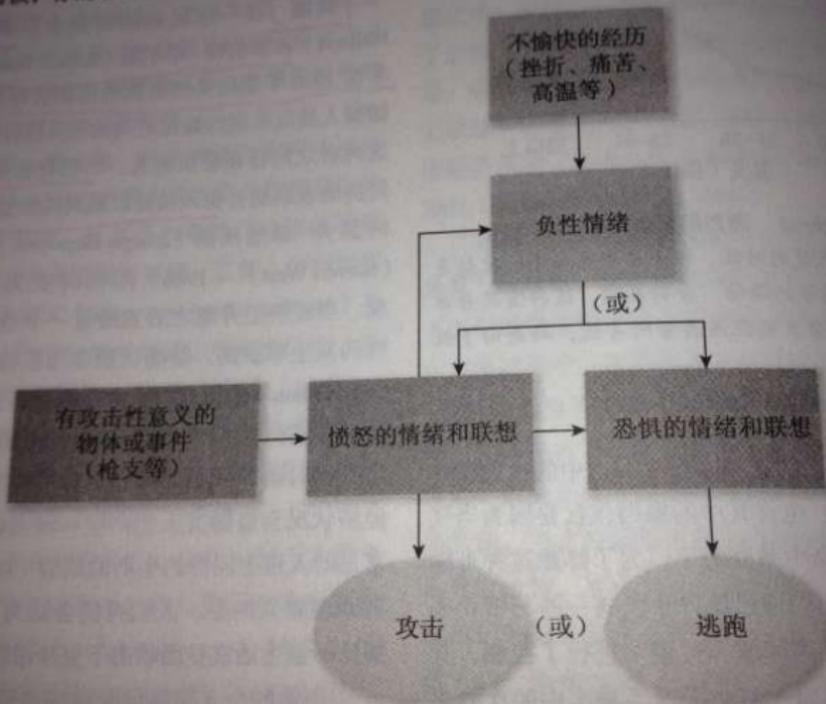


图 10—4 认知新联结理论



P a c i n o

Para ese fin de semana,
Frank Slade lo tenía todo previsto.
El coche potente, la chica inolvidable, mucho lujo,
y, al final, una pistola cargada.

Lo único que no podía prever era el valor de Charlie.

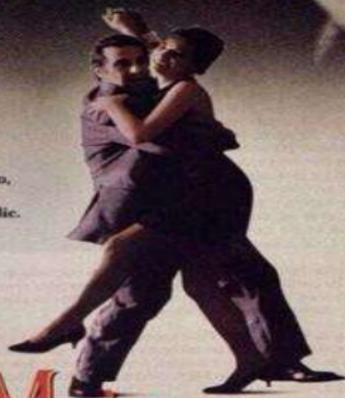
4 nominaciones al Oscar

- Mejor película
- Mejor actor: Al Pacino
- Mejor director: Martin Brest
- Mejor guión adaptado: Bo Goldstone

3 GANADORA DE
OSCAR
MEJOR PELÍCULA, MEJOR ACTOR,
MEJOR DIRECTOR

Una Película de MARTIN BREST

Esencia de Mujer



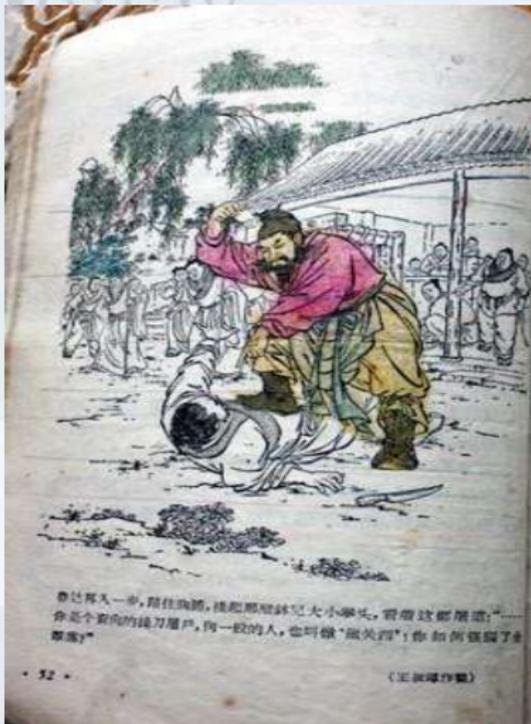
CASTING: JUDITH M. WATSON / JMW. COSTUME DESIGNER: JUDITH M. WATSON / JMW. HAIR: JUDITH M. WATSON / JMW. MAKEUP: JUDITH M. WATSON / JMW. PRODUCTION DESIGNER: JUDITH M. WATSON / JMW. EXECUTIVE PRODUCERS: JUDITH M. WATSON / JMW. PRODUCED BY: JUDITH M. WATSON / JMW. WRITTEN BY: JUDITH M. WATSON / JMW. DIRECTED BY: JUDITH M. WATSON / JMW.



(三) 社会学习理论：攻击行为得到奖赏

儿童一旦成功的使用武力胁迫了其他儿童，他就可能变得越来越富于攻击性。

恐怖主义活动同样如此：它们可以使无职无权的人得到广泛关注。



鲁达再入一步，踏住胸脯，提起那禅杖大小两头，赶着这厮道：“你这个卖刀的刽子手，向一般的人，也可做‘做关西’！你如何强霸了这条路？”

（王叔群作）

下随你！”又只一拳，太阳上正着，却似做了一个金蛋水陆的场面，劈儿，鼓儿，鑼儿一齐响。鲁达看时，只见那厮倒在地上，口里只有出的气，没了入的气，动弹不得。

鲁提辖假意道：“你这厮诈死，洒家再打！”只见面皮渐渐的变了。鲁达寻思道：“俺只指望痛打这厮一顿，不想三拳真个打死了他。洒家须吃官司，又没人送饭，不如及早撒开。”拔步便走，回头指着那厮尸道：“你诈死，洒家和你慢慢理会！”一头骂，一头大踏步去了。

街坊都舍并那厮的大家，谁敢向前来拦他。

鲁提辖回到下处，急急卷了些衣服盘缠，粗软银两，但是旧衣粗重都弃了；提了一条齐眉短棒，奔出南门，一道烟走了。

【练习】

- 一 详细叙述鲁达到客店保护金老父女出走那一段（从“因说金老得了这一十五两银子”起，到“送到状元桥东”止），尽可能引用人物的对话。
- 二 鲁达的性格有哪些特点？这些特点从哪些行为表现出来？
- 三 都属怎样欺压金老父女？他凭什么敢这样？
- 四 鲁达打死恶霸郑屠以后为什么要出走？
- 五 找出表现鲁达豪爽性格的对话。

①太阳上正着——刚好打中太阳穴。太阳，也作“太阳穴”，额头两眉眉梢附近的低凹处。②金蛋水陆的场面——大排宴席的场面。③鼓儿或道士敲打乐器，咚咚作响。④见——又看见。⑤这厮形容那太阳穴被重打的时候耳朵里响，嘴里吐的厉害，有时也作“撞”——同“撞”。



盗户

Baidu 百科



暴力的合理化——一份有关日本高中生教育的材料

不久前，我去了趟日本，日本總是同我們在歷史問題上產生糾葛，所以我在日本很注意高中生的教科書。他們的教師給高中生布置了這樣一道題：

日本跟中國100年打一次仗，19世紀打了日清戰爭（我們叫甲午戰爭），20世紀打了一場日中戰爭（我們叫做抗日戰爭），21世紀如果日本跟中國開火，你認為大概是什麼時候？可能的遠因和近因在哪？如果日本贏了，是贏在什麼地方？輸了是輸在什麼條件上？分析之。



其中有個高中生是這樣分析的：

我們跟中國很可能在臺灣回到中國以後，有一場激戰。臺灣如果回到中國，中國會把基隆與高雄封鎖，臺灣海峽就會變成中國的內海，我們的油輪就統統走右邊，走基隆和高雄的右邊。這樣，會增加日本的運油成本。我們的石油從波斯灣出來跨過印度洋，穿過馬六甲海峽，上中國南海，跨臺灣海峽進東海，到日本海，這是石油生命線，中國政府如果把臺灣海峽封鎖起來，我們的貨輪一定要從那過，我們的主力艦和驅逐艦就會出動，中國海軍一看到日本出兵，馬上就會上場，那就打！所以，我們現在就要做對華抗戰的準備。

我看其他學生的判斷，也都是中國跟日本的磨擦，會從東海開始，從臺灣海峽開始。



社会事件回放：

2008年7月1日傍晚，一位女司机在顺德容桂南区一十字路口等绿灯时，被敲破车窗玻璃抢走了20万元，让人惊讶的是，这位女司机沉着应对，先是高速追赶迫使一名劫匪被摔下摩托车，之后再逆行撞倒第二名劫匪，当场夺回被抢的20万元现金。

短短不到半个月，顺德又出现了一位被抢现金，继而开车勇撞劫匪的女司机！一位今年36岁左右姓龙的女司机，在顺德伦教鸡洲某社区自己车库门口开车出来后，被早已埋伏好的三名劫匪抢去1万多元现金。劫匪得手后迅速坐上一辆摩托车逃窜，没想到龙女士随即快速启动汽车追上，过程中劫匪一死一伤。

昨日下午，记者得到了顺德公安办公室对于此次事件的通报，“因为近期连续发生两宗类似的案件，警方一定要慎重处理，案情的所有细节暂时不能向外界公布。



(四) 一般攻击行为模型 (general aggression model)

Anderson, 1997; Anderson&Bushman, 2002

一系列可能导致外在攻击行为的事件，可被两项输入变项所引发。

1、情景因素：挫折感；挑衅；已有被激发的情绪基础（可因参与竞争性游戏、运动、听某些类型的音乐）；接触媒体暴力；“名誉文化”与性嫉妒等。

2、个人因素：A型性格；敌意归因谬误；高度自恋；支持攻击行为的价值观；共情水平低；与攻击行为有关的特殊技能等。

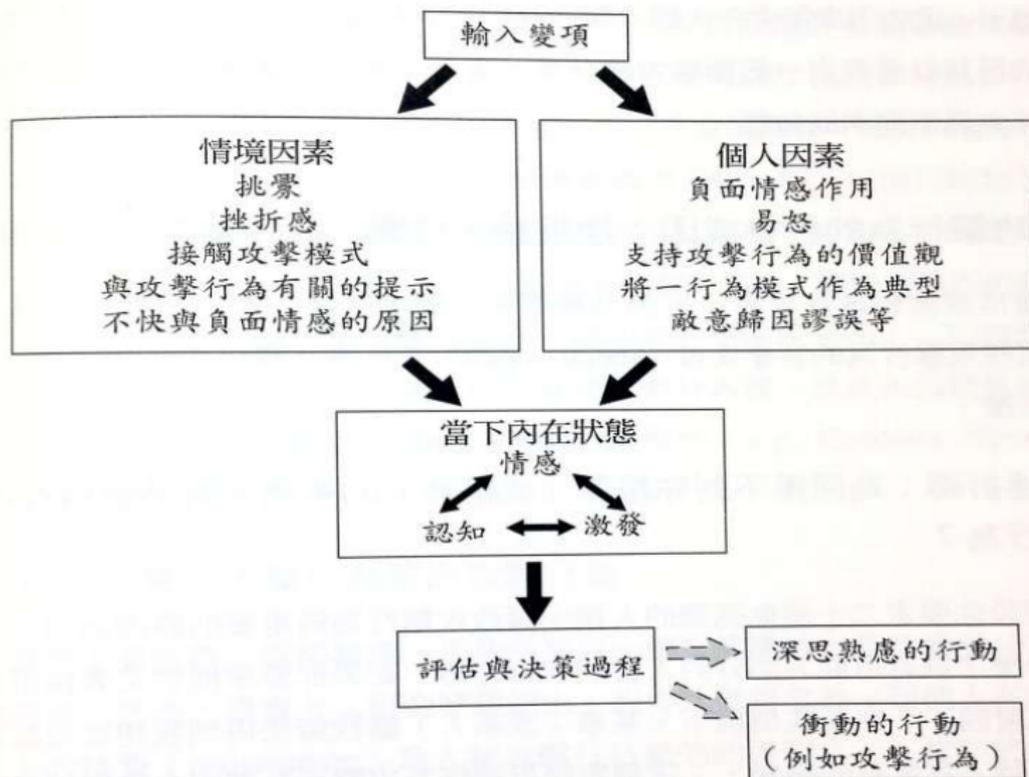
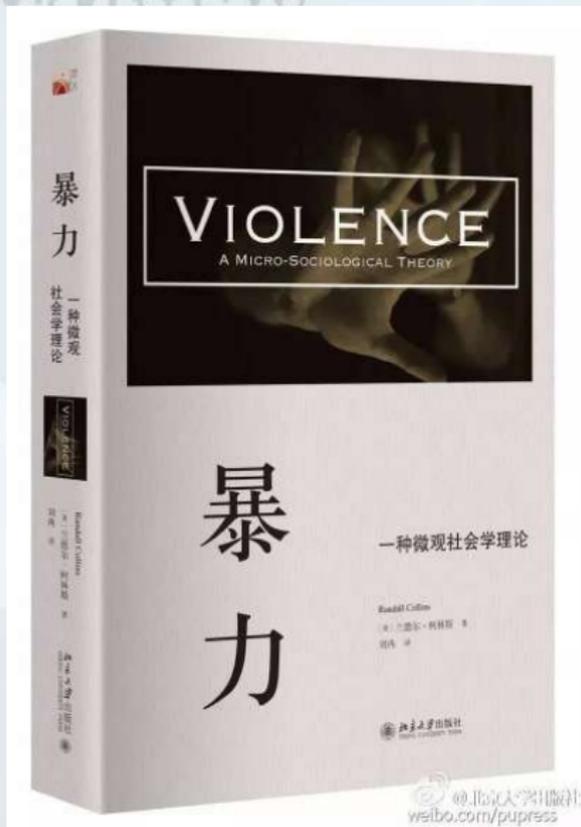


圖 11.2 GAM 人類攻擊行為的現代理論



柯林斯，著名社会学家，美国人文与科学研究院院士，一直致力于社会冲突和社会学理论的研究。他通过分析现场录像、照片、访谈等资料，用记录、重构和观察等方法对暴力进行研究，提出暴力行为研究的中心既不是个体，也不是社会背景、文化、动机，而应该是“暴力情境”，即暴力发生时具体的社会互动过程。



暴力引发冲突性紧张和恐惧，它能扭曲人的感知、使心跳加速、促进肾上腺素大量分泌，使人无法控制自己的身体。只要存在以下一个或多个条件，人就能绕过冲突性紧张这一障碍：

- 攻击弱者。
- 一群高度团结的暴力行动者从彼此身上获得支持，将注意力成功集中在自己的节奏上。
- 有群众围观打斗，参与打斗者关注自己在围观者眼中的表现；或是冲突双方形成策略性合作。



影像资料：

我该如何停止暴怒



(五) 如何处理愤怒：

1、超越认知缺损

(1) 认知缺损引发的结果

- 对攻击行为的约束（如对报复的恐惧）会减小
- 增加替代性攻击的可能性

(2) 越过缺损

- 前归因——把他人令人不快的行为归因于个人风格导致，而不是针对你。
- 分心——防止对他人先前的错误耿耿于怀。



2、用清楚而非判断性、侮辱性的方式表达感受

我讯息 (I message) 的使用：

表达自己的意见和感受时，包含三要素：具体事件、自己对此事件的感受、自己的期待。



那些能够把对“你”的指责重组成“我”的信息的人——“电影开始后，我一直被你打电话的声音吵得听不清台词，太郁闷了！拜托去后面那片没有坐人的地方打吧。”——我们可以不采取攻击性的方式，但仍然可以坚持自己的利益。



3、共情和宽恕

- 寻求报复可能会开启某种螺旋式上升的循环，使双方都处于越来越高的风险中。
- 宽恕需要共情，尝试理解攻击者的感受、情绪和处境。
- 宽恕需要接受人（包括自己）不能避免的种种缺陷、局限和不完美。

4、通过道歉平息愤怒：

真诚的道歉和犯错误的人勇敢地承担责任有助于减少攻击。





5、发泄是否有用？

- 发泄活动包括观看、阅读或想象攻击行动，设置进行攻击行动的实践，像是打沙袋等。
- 一些实验和研究（Bushman, 2001；Bushman, Baumeister, & Stack, 1999；Anderson、Carnagey和Eubanks, 2003）的结果证明，发泄可能会增加后续的攻击行为。