第二章　社会心理学

第一节　概述

第二节　社会化与自我概念

第三节　社会知觉与归因

第四节　社会动机与社交情绪

第五节　态度形成与态度改变

第六节　沟通与人际关系

第七节　社会影响

第八节　爱情、婚姻与家庭

第一节　概　述

1、社会心理学的定义

F.H.奥尔波特认为，社会心理学是研究个体的社会行为和社会意识的学科。

G.H.奥尔波特认为，社会心理学试图了解和解释个体的思想、情感和行为怎样受他人的现实的、想象的和隐含的存在所影响。

28/95、F·奥尔波特认为社会心理学的研究对象包括（ AC ）

A）社会行为　　B）社会影响

C）社会意识　　D）本能行为

90/92/95/109、G·奥尔波特认为，个体的思想、情感和行为会受他人存在的影响，他人存在形式包括（ BCD ）

A）虚拟的存在　　B）现实的存在

C）想象的存在　　D）隐含的存在

E）歪曲的存在

2、社会行为：

是人对**社会因素**引起的并对社会产生影响的反应系统。

包括习得行为，亲社会行为，反社会行为，人际合作与竞争，群体的决策行为等。

勒温1936：B=f（P,E），f-函数关系，**B-行为，P-个体，E-个体所处的环境**。公式的含义是行为是**个体及其所处情境**的函数。

32、行为公式 B=f(P，E）是（ D ）提出来

（A）詹姆士　（B）麦独孤　（C）奥尔波特　（D）勒温

48、勒温认为要理解和描述行为，必须同时考虑人和其（ D ）。

（A）情绪状态　　（B）过去的经验

（C）个性特征　　（D）所处的情境

28/68/32、社会行为公式**B=f(P,E)**中，**P**指（ ***C*** ）

A）行为　　B）个体所处的情境

C）个体　　D）函数关系

35、B=f（P，E）中的**B**代表（ ***A*** ）。

A）社会行为　　B）个体特点

C）个体所处情境　　D）行为倾向

68、社会行为公式B=f（P,E）中，E的含义是（ D ）

（A）行为　　（B）函数关系

（C）个体　　（D）个体所处的情景

48、社会行为是由（ A ）引起，并对社会产生影响的反应系统。

A）社会因素　　B）现实生活

C）周围环境　　D）即时情景

3、社会心理

是**社会刺激**与**社会行为**之间的中介过程，是由社会因素引起并对社会行为具有引导作用的心理活动。

社会刺激 → 社会心理 → 社会行为

35、**社会刺激**与**社会行为**之间的中介过程是（ B ）

A）社会动机　　B）社会心理

C）社交情绪　　D）社会需要

48、**社会行为**是由（ A ）引起，并对社会产生影响的反应系统。

（A）社会因素　　（B）现实生活

（C）周围环境　　（D）即时情景

4、社会心理学发展的三个阶段

美国**霍兰德**（E.P.Hollander,1976）将社会心理学的发展分三个阶段：

✓**哲学思辨阶段**（启蒙期）

- **时间**：古希腊-19C上半叶
- **特点**：据**哲学思辨**、社会准则来认识社会行为
- **表现**：

孔子答子贡：“乡人皆好之”不如“乡人之善者好之，其不善者恶之。”

✓ 经验描述阶段（形成期）

- 时间：19C中叶-20C初
- 特点：观察**—描述**
- 表现：1908，麦独孤（W.McDougal）《社会心理学导论》和罗斯（E.A.Ross）《社会心理学》标志学科独立。

麦独孤指出“先天的或遗传的倾向是一切思想、行为的基本源泉和动力”，并提出求食、拒绝、斗争、性与繁衍、亲和、控制、服从、12种本能，认为这些本能衍生出全部社会现象和社会生活。

✓ 实证分析阶段（确立期）

- 时间：20C50年代
- 特点：从描述到**实证**，从定性到定量，从理论到实用
- 表现：

美国特里普利特（N.Triplett）：在定速与竞赛中的动力因素”实验，发现单独骑自行车的速度比一群人一起骑自行车的速度慢20%；后来又以10-12岁儿童为被试，进行卷钓鱼竿线的对比实验，发现群体工作比个体独做的效率高10%。

37、霍兰德认为社会心理学的历史按顺序可划分为（ A ）等**三个阶段**。

A）哲学思辨、经验描述与实证分析

B）哲学思辨、实证分析与经验描述

C）实证分析、经验描述与哲学思辨

D）经验描述、实证分析与哲学思辨

33、根据霍兰德的观点，社会心理学的**形成期**是在（ C ）。

A）社会哲学阶段　　B）哲学思辨阶段

C）经验描述阶段　　D）实证分析阶段

49、社会心理学经验描述阶段的特点是在（ A ）的基础上，对人类的心理活动和行为方式进行客观的描述和分析

A）观察　　B）实验　　C）思辨　　D）归纳

49、社会心理学的**启蒙期**是（ A ）。

A）哲学思辨阶段　　B）学派阶段

C）实证分析阶段　　D）经验描述阶段

31、麦独孤(W.MCDOUGALL)用（ D ）来解释人类的社会行为。

(A)认知过程　　(B)学习

(C)社会影响　　(D)本能

第三单元 社会心理学的研究方法

一、社会心理学研究应遵循的主要原则

1. 价值中立原则

2.系统性原则

3.伦理原则

二、社会心理学研究的主要方法

（一）观察法

1.自然观察：在自然情境中对人的行为进行观察，其特点是对所观察的行为尽可能少地干预。

2.参与观察：观察者与被观察者之间存在互动关系，这种观察叫参与观察。即观察者作为被观察者群体的一员进行的观察。

（二）调查法

1.访谈法： 研究者通过与研究对象进行头交谈来收集资料的方法叫做访谈法。

- 分类：结构访谈与非结构访谈；直接访谈与间接访谈。
- 访谈过程与技巧：准备工作；接近被访谈者；应对拒绝的技巧；谈话和提问的技巧；追问技巧

2.问卷法

- 特点：一是标准化程度较高，二是收效快，能在短期内获得大量信息。
- 类型
- 问卷的结构
- 问卷设计的原则：目的性原则；全面性原则；非歧义性原则；非暗示性原则

（三）档案研究法

（四）实验法

1、基本概念　自变量 因变量 信度　 效度

2、实验的类型（实验室实验、自然实验、现场实验）

3、美女让男人脑残实验（唐玄宗、周幽王）

4、男人喜欢收养跟自己长得像的孩子

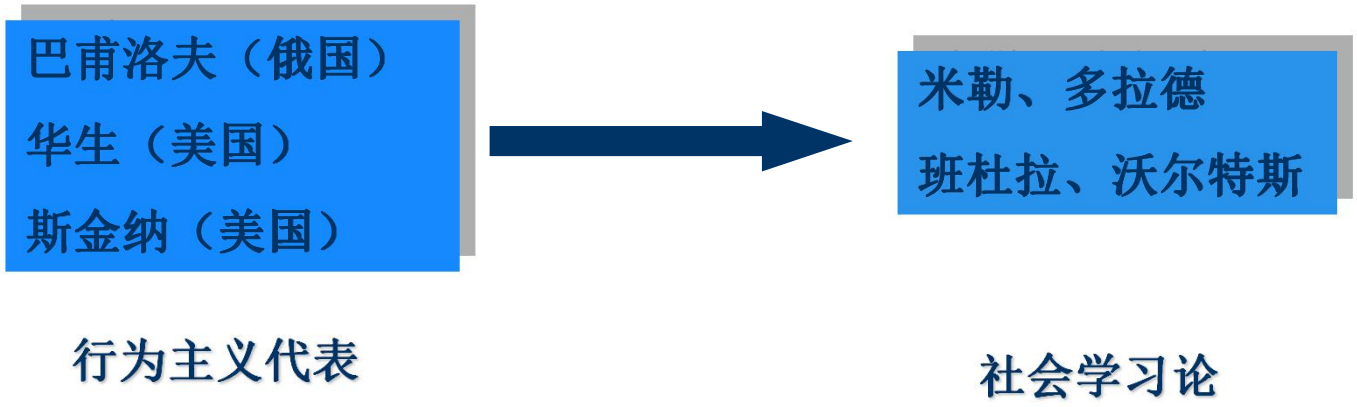
如何看待社会心理学的研究结果

1、生态效度和可推广性

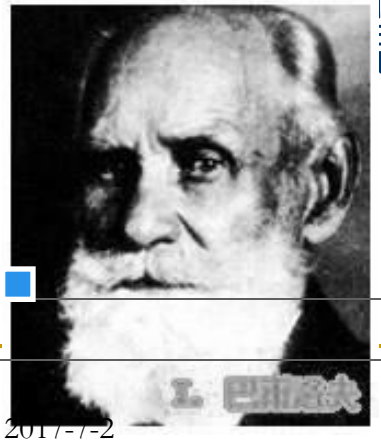
2、群体规律跟具体个案

第四单元 社会心理学的主要理论流派

- 一、社会学习论
- （一）简史（行为主义⟶社会学习论）

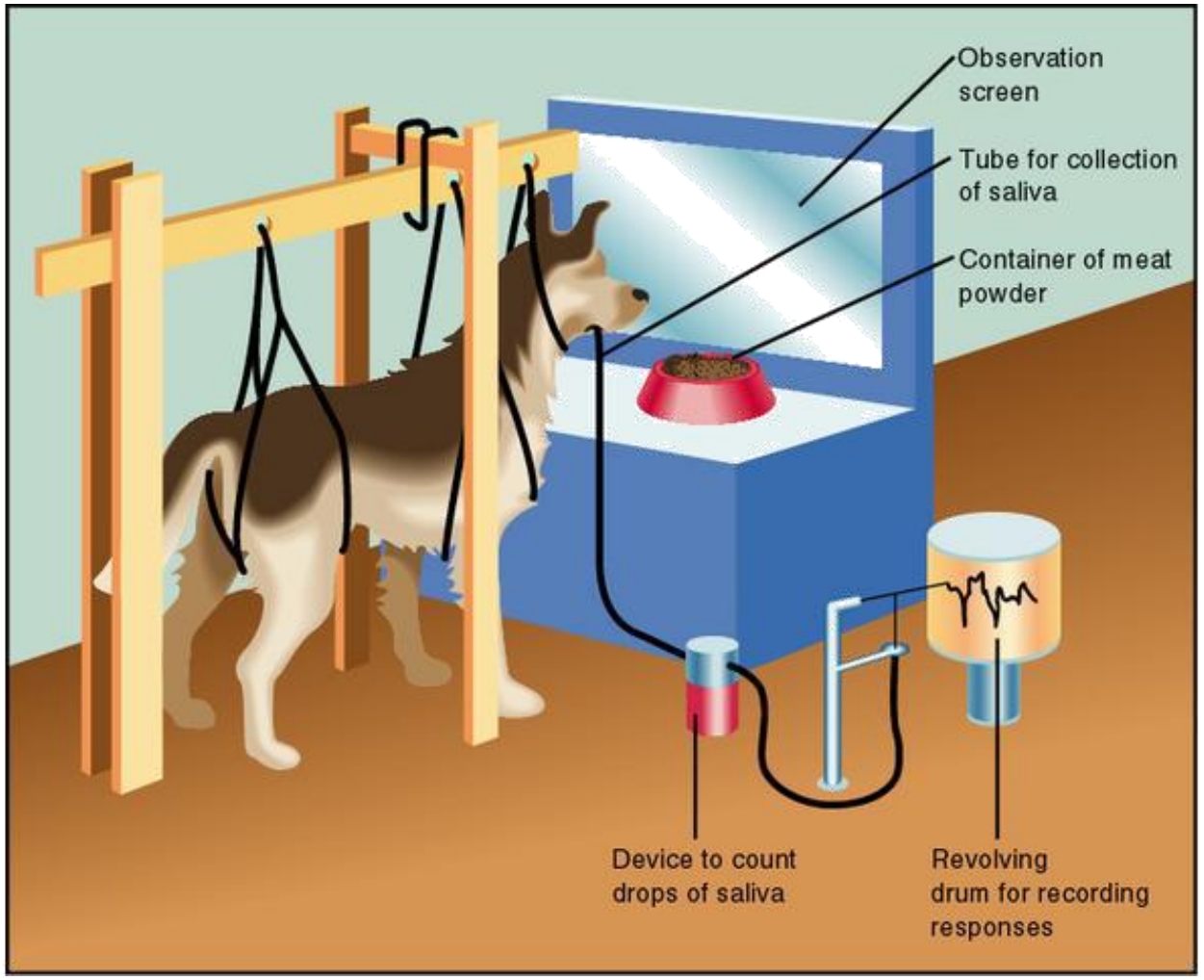


俄国生理学家、心理学家、高级神经活动学说的创始人。1849年9月14日出生于梁赞的一个牧师家庭，1860年进入神学院，1870年改变成为当牧师的初衷，进入圣彼德堡大学学动物生理学。1875年转入军事医学院学习，1883年获医学博士学位，1884年获任军事医学院副教授，1890年起成为军事医学院药理学教授，1895年起为生理学教授，1904年因消化腺生理学研究的卓越贡献而获诺贝尔奖金。他一生最突出的贡献是关于高级神经活动的研究。他是用条件反射方法对动物和人的高级神经活动进行客观实验研究的创始人，也是现代唯物主义高级神经活动学说的创立者。他发展了谢切诺夫关于心理活动反射本性的学说，把反射解释为有机体与外部世界相互作用的要素。他详细地研究了暂时神经联系形成的神经机制和条件反射活动发展与消退的规律性，论述了基本的神经生理过程——兴奋和抑制现象的扩散和集中及其相互诱导的规律，提出了神经系统类型的学说和两种信号系统的概念。他的条件反射理论是后来发展的奠基石，华生借此构成行为主义纲领。



《心脏的传出神经》 (1883)、
《主要消化腺机能讲义》 (1897)、
《消化腺作用》 (1902)、
《动物高级神经活动(行为)客观研究20年经验：条件反射》
巴甫洛夫,伊凡·彼德罗维奇(Pavlov, Ivan Petrovich 1849—1936) (1923)
《大脑两半球机能讲义》 (1927)等。

巴甫洛夫的狗


Observation screen
Tube for collection of saliva
Container of meat powder
Device to count drops of saliva
Revolving drum for recording responses



行为主义学派的创始人——华生

“给我一打健康的婴儿，让他们在我设定的环境中成长。那么我保证不论他们的潜能、能力、爱好或者祖先的种族如何，我能够把他们培养成我所任意选定的人——医生、律师、艺术家、工头，甚至乞丐或者小偷。”

- 华生（1878—1958）生于美国南卡罗来纳州格林维尔，1900年获得福尔满大学硕士学位。后入芝加哥大学，就学于杜威、安吉尔、唐纳尔森和洛布，1903年获得该校第一个心理学博士学位。后任芝加哥大学讲师和心理实验室主任，并很快成为比较心理学领域的领导者。1908年转任约翰.霍布金斯大学教授。1915年当选为美国心理学会主席。1920年，因桃色事件引起家庭纠纷与妻子离婚而被迫改行从事广告商业活动，直至1945年退休。但在20世纪20、30年代，他还著书立说宣扬行为主义，做了大量心理学普及工作，产生了很大影响。
- 宣布了行为主义学派的三个原则：
  1.心理学应该研究行为，而不是意识；
  2. 心理学的研究方法也应该是客观的方法，比如观察法；
  3. 心理学研究的目标是为了“预测人的行为，并控制人的行为”。



斯金纳，伯尔赫斯·弗雷德里(Skinner,Burrbus Frederick 1904—1990)

美国心理学家，新行为主义的主要代表。1904年生于美国宾夕法尼亚州萨斯奎汉纳，从小对动物及人类行为感兴趣，1922年进纽约哈密尔顿学院主修文学，获英语科学士学位。后上哈佛大学专修心理学，师从当时著名的心理学家E·G布林。1930年和1931年分别获该校心理学硕士学位和哲学博士学位。此后5年时间留任哈佛大学研究员。1936—1944任明尼苏达大学讲师、副教授。在第二次世界大战期间曾参与美军秘密作战计划，采用操作性条件反射的方法训练鸽子，用以控制飞弹与鱼雷。1945年出任印第安纳大学心理学系主任。

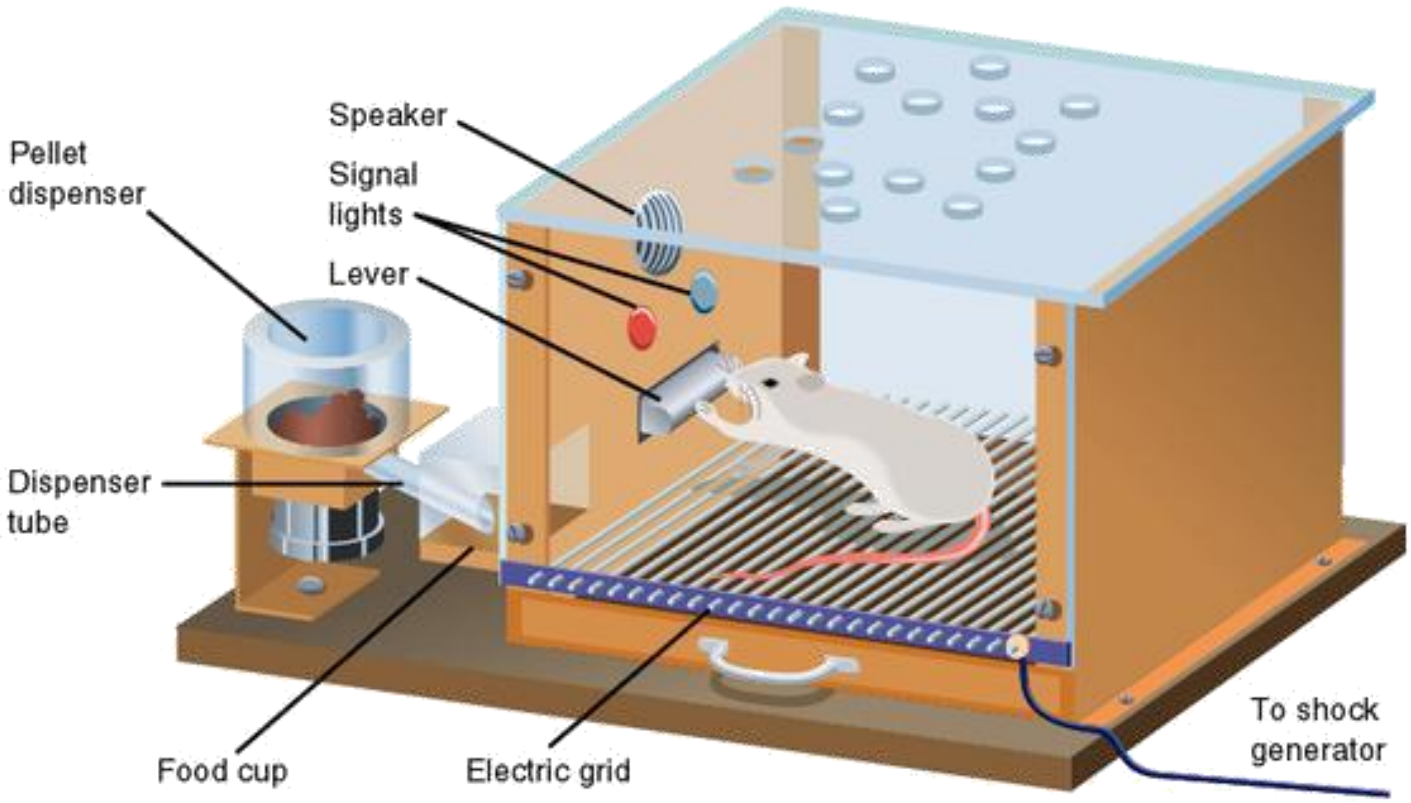
1948年重返哈佛大学，担任心理学终生教授。1990年8月18日卒于波士顿。其一生中主要著作有《有机体的行为》(1938)、《科学和人类行为》(1953)、《言语行为》(1957)、《强化程序》(1957)、《教学技术》(1968)、《关于行为主义》(1974)、《超越自由和尊严》(1971)。

他的主要贡献在于他发展了巴甫洛夫的经典性条件反射理论，提出了操作性条件反射的原理，他所设计和发明的“程序教学”和“教学机器”在60年代曾风行一时，对西方教育界产生深刻的影响，他在心理治疗、儿童行为矫正领域卓有贡献，属行为矫正技术的创始人之一。



几个试验




Speaker
Pellet dispenser
Signal lights
Lever
Dispenser tube
Food cup
Electric grid
To shock generator

斯金纳的实验

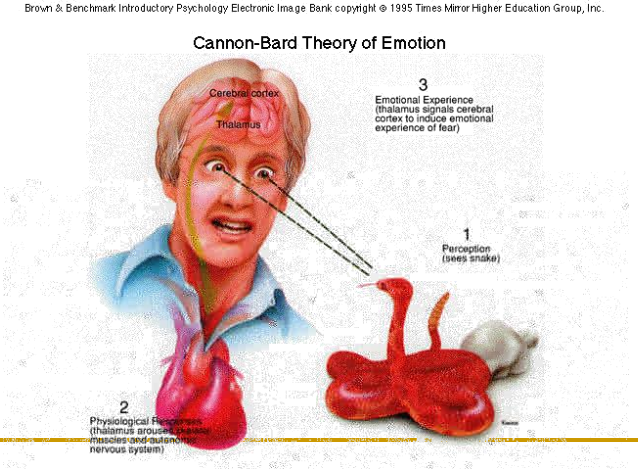
- （二）学习的机制
- 三种机制：
- **联结（巴甫洛夫的狗） S——R**
- **强化（斯金纳的猫、美国动物士兵）**
- **模仿（儿童的学习）**

一朝被蛇咬，十年怕井绳

望梅止渴

熟能生巧

鹦鹉学舌



- （三）观察学习（**班杜拉，对他人行为与结果的观察，获得新的行为反应模式，或对已有行为模式加以修正**）
- 1、注意过程
- 2、保持过程
- 3、动作再现过程
- 4、动机过程

二、社会交换论（*人们之间的互动是物质与非物质的一种交换*）

（一）简史

创始人：霍曼斯（G.Homans， 1950 ）

代表人物：霍曼斯、布劳、蒂博特(J.Thibaut)及凯利（1959）

社会交换理论的理论来源有如下几个方面：
以大卫•李嘉图和亚当·斯密为代表的古典经济学；
以列维·施特劳斯为代表的结构人类学；
B.F.Skinner和Albert·Bandura的行为心理学；
Thibaut和Kelly的社会心理学。

- 霍曼斯（1950）和蒂博特及凯利（1959）验证并精确表达了付出与回报这一对概念，并且分析了它们对人际关系形成的影响；
- Gouldner在1960年首次将这一行为理论命名为社会交换。
- Altman和Taylor（1970）进一步运用这些概念来分析它们如何影响人际关系的发展；
- Roloff（1987）运用Gouldner的交换准则提出了人际交往和互动的行为公理。

- 霍曼斯提出了交换理论的几个基本命题：
- 1、成功命题（个人的某种行为越是经常的得到相应的报酬，他就越可能重复这一行动）
- 2、刺激命题（相同的刺激可能会带来相同或相似的行为。）
- 3、价值命题（如果某种行为的后果对一个人越有价值，那么他就越有可能采取该行动。）
- 4、剥夺--满足命题（某人在近期内获得的相同报酬的次数越多，那么，这一报酬的追加部分对他的价值就越小。）
- 5、侵犯--赞同命题（当个人的行为没有得到预期的报酬或者受到了没有预料到的惩罚时就可能产生愤怒的情绪，并有攻击的行为；当个人的行为得到预期的报酬，甚至超过预期值时，或者没有得到预期的惩罚时，他会感到高兴，并产生赞同的行为。）

三、符号互动论

符号互动论（一种主张从人们互动着的个体的日常自然环境去研究人类群体生活的社会学和社会心理学理论派别。又称象征相互作用论或符号互动主义。）

（一）简史

该理论源于美国实用主义哲学家W.詹姆斯和G.H.米德的著作。

但最早使用符号互动这一术语的是美国社会学家H.G.布鲁默 。

E.戈夫曼是符号互动论在当代的主要代表人物之一 。

（二）符号互动论的基本假设

- 1、个体对事物采取的行动是以该事物对其意义为基础的。
- 2、事物的意义源于个体对他人的互动，而不是存在事物自身中。
- 3、个体在应对他所遇到的事物时，往往通过自己的解释去运用和修改事物对他的意义。

（三）符号互动论主要观点

1、心智、自我和社会不是分散的结构，而是人际符号互动的过程；三者形成与发展都以使用符号为前提。

2、语言是心智和自我形成的主要机制。

3、心智是社会过程的内化，内化就是人的“自我互动”过程，个体通过人际互动学到了有意义的符号，然后用它进行内向互动并发展自我。社会的内化过程伴随着个体的外化过程。

4、行为是个体在行动过程中自己“设计”的。

5、个体行为受其自身对情景的定义制约。

6、身份及其意义存在于互动过程中，是个重要问题。

7、自我是主我和客我互动的结果。

四、精神分析论



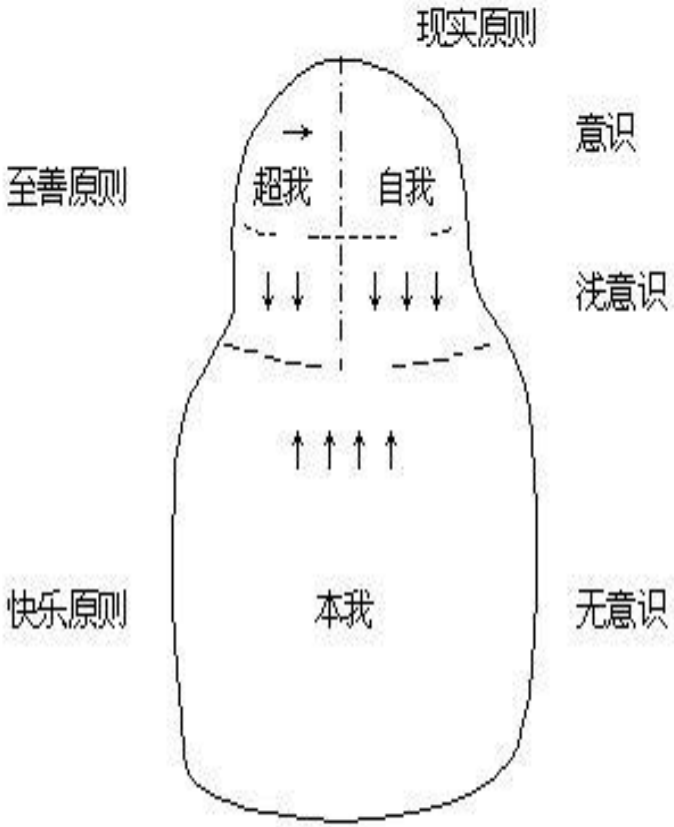


（一）要概念和观点

1. 意识、潜意识、前意识
2. “力必多”：核心概念
3. 快乐原则、现实原则、道德原则
4. 生本能与死本能
5. 人格结构：本我、自我、超我

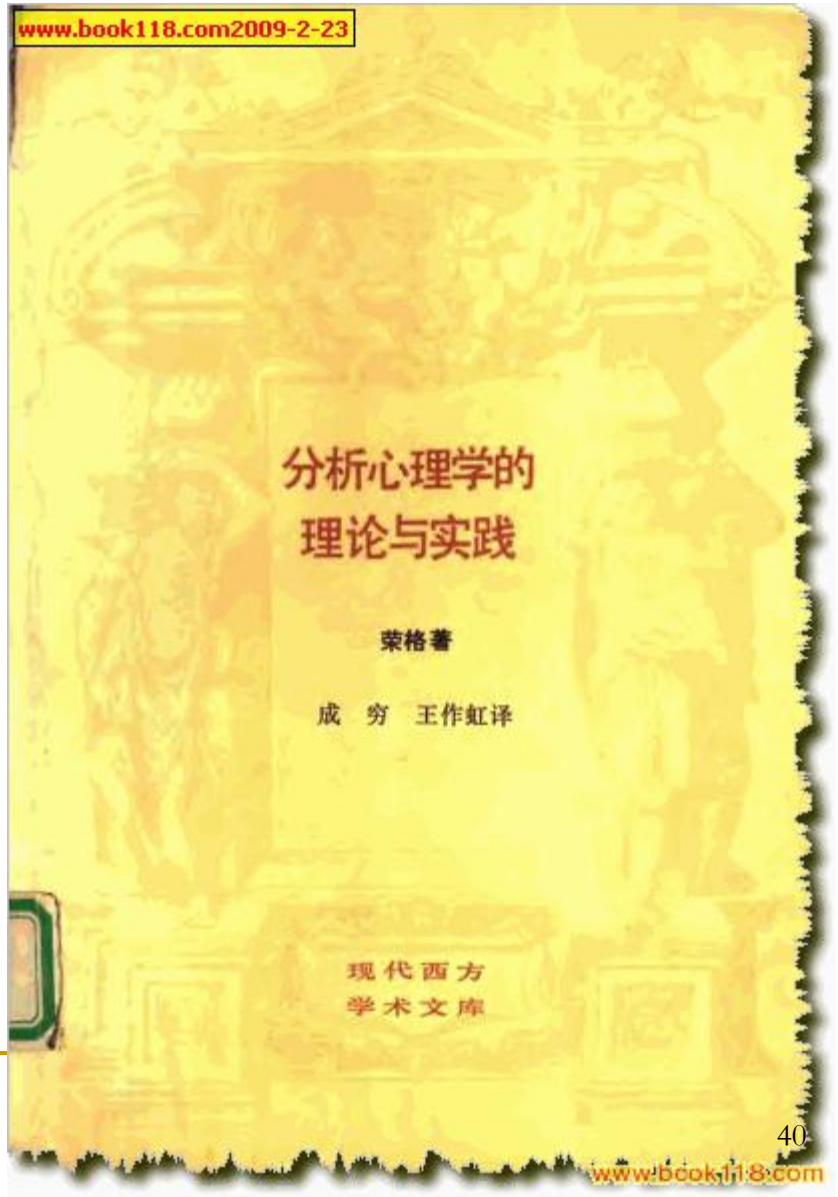


2、人格结构图：



（二）荣格的分析心理学




www.book118.com2009-2-23
分析心理学的
理论与实践
荣格著
成 穷 王作虹译
现代西方
学术文库
www.book118.com



1. 与弗洛伊德相比，荣格更强调人的精神有崇高的抱负，反对弗洛伊德的自然主义倾向；
2. 荣格认为许多现代人都患有“神经官能症”；
3. 心理治疗的目的应该是发展病人的创造性潜力及完整的人格，而不是治疗症状；
4. “集体无意识”理论。

（三）新精神分析论的主要观点

1．霍妮的“文化因素论”

2．沙利文的人际关系学说

第二节　社会化与自我概念

一、社会化

1、定义：个体由自然人成长、发展为社会人的过程。

早期社会化：儿童、青少年

继续社会化：成年

再社会化：入伍、移民、出家；劳教

2、社会化的基本条件：

1）生活依附期

2）遗传素质：科学家发现黑猩猩、狒狒等高等灵长类动物各种词汇、技能的学习达到的最高水平，也不能超过人类三岁时所达到的智力水平。

3、社会化的载体：

1）家庭

2）学校

“罗森塔尔效应”或“皮格马利翁效应”

罗森塔尔和雅各布森（1968）以小学1至6年级学生为对象,随机抽取20%的儿童告诉各任课教师说,通过智力测验发现,这些儿童具有潜在的发展可能性。学年末测试，发现其智商明显提高。

3）大众传播媒介　　社会化的“第二课堂”

4）参照群体：

同辈群体是由个人自由选择，心理认同感较高。往往在群体的评价、互动、体验中，诱发儿童的自我意识，在社交、安全、尊严、优越感的满足之中自然而然地实现。

4、社会化的分类

1）语言社会化：前提

2）性别角色社会化：

性：生物学差异

性别：人格特征差异

性别角色：社会对男女在态度、角色、行为方式方面的期待

3）道德社会化：

4）政治社会化：

36/93、个体社会化的主要**载体**包括（ABC ）

（A）家庭　　（B）大众传媒

（C）学校　　（D）交通工具

91/95/102、人类社会化的**基本条件**包括（ BC ）

（A）人类能使用工具

（B）人类有较长的生活依附期

（C）人类的遗传素质提供了社会化的可能性

（D）人类能使用语言

36、我国的劳动教养和改造制度是种（ D ）机制

（A）继续社会化　　（B）终身社会

（C）早期社会化　　（D）再社会化

37、“性”属于（A　　）概念。

A）生物学　　B）心理学　　C）社会学　　D）人类学

34/50、“性别”表示（A　　）

A）男女在人格特征方面的差异

B）社会对男女在态度、角色和行为方式方面的期待

C）男女在生物学方面的差异

D）男女在社会学方面的差异

53、精神分析理论认为**性别角色**是（D）。

A）观察学习的结果　　B）激素变化的结果

C）自我发展的结果　　D）对同性别父母认同的结果

90、家庭影响儿童性别角色社会化的机制含（ ABC ）

A)性别期待　　B)性别认同

C)性别模仿　　D)性别矫正

41、因社会急剧变化，对个体重新进行社会化叫（ B ）

A）继续社会化　　B）再社会化

C）去社会化　　D）反社会化

36 、个体社会化从掌握（ B ）开始。

A）道德规范　　B）语言文字

C）行为准则　　D）国家概念

二、社会角色

1、定义：个体与其社会地位、身份相一致的行为方式及相应的心理状态。（英国维多利亚女王，阿尔伯特）

2、社会角色的分类

1）按**角色获得方式**：先赋/成就 父母/老师

2）按角色行为规范化程度：规定型（公务员）/开放（朋友）

3）**按功能**：功利型（银行）/表现型（教授） 效率利益/价值公平

4）按角色承担者心理状态：自觉/不自觉 演员/性别

3、角色失调

1）定义：个体在角色扮演中产生矛盾、障碍，甚至遭遇失效，便产生了角色失调。

2）种类

A角色冲突（忠孝不能两全，徐庶，刘备谋士）

角色间冲突：

解决：主要角色、情境，分清轻重缓急、后果。

角色内冲突（素质与升学率）

解决：明确角色的一般模式

B角色不清：社会大众或角色扮演者对于该角色的行为规范认识不清楚，易出现焦虑、不满足。（新生入学）

C角色中断：失业、离婚。

D角色失败（最严重的角色失调）：被迫放弃，如官员渎职下台。

69、现实生活中，个体要被他人、公众与社会所接受，其行为表现必须符合社会对他的（ B ）

A印象定位　　B角色期待　　C基本规范　　D评价标准

91、按角色**获得的方式**可将**角色分为**（AD）

A先赋角色　　B功利角色　　C表现角色　　D成就角色

94/101、一般来说，农民属于（ AC ）

A成就角色　　B规定角色　　C功利角色　　D不自觉角色

32、按角色的功能，工人应归类于（ D ）

A成就角色　　B规定角色　　C表现角色　　D功利角色

29/94、**角色失调**包括（ ABC ）

A角色冲突　B角色失败　C角色不清　D角色误解

50、角色承担者不得不退出舞台，放弃原有角色，这属于（ D ）

A角色冲突　B角色不清　C角色中断　D角色失败

29 、**最严重的角色失调是**（ B ）

A角色不清　B角色失败　C角色中断　D角色冲突

第三单元 自我、身份与自尊

二、自我概念

1、定义：自我概念/自我意识/自我，是个体对自己存在状态的认知，包括对自己生理状态、心理状态、人际关系及社会角色的认知。

衙役和和尚“我不见了”的故事，黑猩猩的镜像认知

詹姆斯：主我——认识的主体；客我——认识的对象

镜我——由他人的判断所反映的自我概念。

罗杰斯：自我概念是个体自我知觉的体系与认识自己的方式，比真实自我对个体的行为及人格有更为重要的作用。

自我结构：物质（身体）自我、心理自我、社会自我、理想自我、反思自我

2、自我功能

1）保持个体内在的一致性（时间与情境一致性）

斯旺Swann，1992，验证人们偏爱确认自我概念的反馈。

实验假设：人们寻求验证自我概念的伙伴

方法：40名评价者，各20名分别给肯定/否定评价

结果：高自我评价者选择负面评价者做交往同伴的百分比远低于低自我评价者

2）决定个人对经验怎样解释

自我概念解释经验的差异决定自我效能高低

詹姆斯1980提出自尊的公式：

自尊 = 成功/抱负

1995梅德维克Medvec等发现，奥运会上银牌得主赛后、领奖台上，幸福感没有铜牌得主好。

3）决定期待

贴标签效应

3、自我概念的三个阶段

1）生理自我

8个月左右出现，3岁左右基本成熟。主要是对自己躯体的认知，含占有感、支配感、爱护感等。

2）社会自我

3-13岁，自我中心，根据社会期待调整自己的行为

3）心理自我

是个体态度、信念、价值观念及人格特征的总和。青春期到成年（10年）。

4、我是谁的测量

我是谁？--------（家庭、工作等方面）

33、下列说法中错误的是（ D ）。

A）詹姆斯的自我指自我概念　　B）主我是认识的主体

C）客我是被认识的对象　　D）镜我就是反思自我

36/50、自我概念比**真实自我**对个体的行为及人格有更为重要的作用，这是（ A ）的观点。

A）罗杰斯　　B）米德　　C）詹姆士　　D）勒温

35/37/69、由他人判断所反映的自我概念，称（ C ）

A）客我　　B）反思自我　　C）镜我　　D）物质自我

92/93/95、自我概念的**功能**包括(**ABD**)。

A)解释经验　　B)决定期待

C)引导态度　　D)保持个体内在一致性

34/37/49、自我概念形成发展三个阶段，即（ **A** ）

A从生理自我到社会自我，最后到心理自我

B从生理自我到心理自我，最后到社会自我

C从社会自我到生理自我，最后到心理自我

D从心理自我到社会自我，最后到生理自我

4、身份与自尊

身份

（一）身份的定义

身份是由个体的社会地位及处境地位决定的自我认同。

（二）身份的特点

1、客观性　2、主观性　3、多重性　4、稳定性　5、契约性

自尊是个体对其**社会角色**进行自我评价的结果。

自尊水平是个体对每一**角色**进行单独评价的总和。

自尊的满足会导致自信，个体觉得自己有价值。

詹姆士　自尊＝成功/抱负

影响自尊的因素：

a、家庭中亲子关系 （父母粗暴）

b、行为表现的反馈

c、选择参与和扬长避短

d、根据相似性原理正确进行社会比较

自尊的测量：

39/69、自尊是个体对其（ A ）进行自我评价的结果。

（A）社会角色　　（B）自我概念

（C）自我意识　　（D）自我价值

50、詹姆士的自尊公式是（ B ）。

（A）自尊=成功/自信　　（B）自尊=成功/抱负

（C）自尊=自信/抱负　　（D）自尊=抱负/成功

111、关于自尊，正确的说法包括（ BCD ）。

A)自尊会导致自信　　B)自尊与抱负成反比

C)扬长避短有利于增加个体的自　　D)自尊与成功成zheng比

92/103、影响自尊的因素包括（ ABD ）。

（A）家庭教养方式　　（B）行为表现的反馈

（C）活动的性质　　（D）参照群体

100、关于自尊，正确的说法包括（ ABCD ）。

A）自尊是个体对其社会角色进行自我评价的结果

B）自尊水平是个体对其每一角色进行单独评价的总和

C）自尊需要的满足会导致自信

D）自尊是自我意识的一部分

第三节　社会知觉与归因

一、社会知觉

1、社会知觉=社会认知：

个体对**他人、群体**以及对**自己**的知觉。含人际知觉、自我知觉和行为原因知觉

警察稽查毒品

2、影响因素：

认知者的**经验：图式**

认知者的**动机与兴趣**

认知者的**情绪**

116、影响社会知觉的主观因素包括（ ABCD ）

（A）情绪　（B）兴趣　（C）动机　（D）经验

68、社会知觉是个体对他人、群体以及对（ A ）的知觉

（A）自己　（B）社会　（C）自然　（D）环境

69、个体记住的往往是对他有意义的或者是以前知道的东西，这说明社会认知受（ C ）影响。

（A）动机　（B）态度　（C）图式　（D）自我

二、印象形成

1、印象：

个体（认知主体）头脑中有关认知客体的形象。

印象形成：

个体接触新的社会情境时，总是按照以往经验，将情境中的人或事进行归类，明确它对自己的意义，使自己的行为获得明确定向。

2、印象形成的效应

1）首因与近因效应

印象形成中，信息出现的顺序对印象形成有重要影响（系列位置效应）。最初获得的信息影响更大称首因效应；最新获得的信息影响更大称近因效应。

首因效应：是第一印象作用的机制（陌生人）

近因效应：对亲密的人起作用（夫妻）

2）晕轮效应/光环效应

当我们认为某人具有某种特征时，就会推断他也具有其他相似的或相互关联的特征。以偏概全

3）刻板印象

人们通过自己的经验形成对某类事物较为固定的看法。

51/70/102/103/36、由于信息出现的顺序不同而影响印象形成的现象包括(BC)。

(A)刻板印象　　(B)首因效应

(C)近因效应　　(D)光环效应

35、在印象形成的过程中，最新获得的信息比原来获得的信息影响更大的现象，称为（ D ）。

A、光环效应　　B、首因效应

C、刻板印象　　D、近因效应

37/51、第一印象的作用机制是（ D ）。

（A）近因效应　　（B）光环效应

（C）刻板印象　　（D）首因效应

36、一般来说，（ D ）之间容易出现近因效应

A、不熟悉的人　　B、上下级

C、第一次见面的人　　D、亲密的人

36、光环效应是一种(D)的现象，可能在人们没有意识到的情况下发生。

(A)社会适应　　(B)信息干扰

(C)先入为主　　(D)以偏概全

35、"情人眼里出西施"是一种（ D ）。

（A）刻板印象　　（B）性别印象

（C）首因效应　　（D）光环效应

35、刻板印象使人的社会知觉过程简化，这说明它具有（ D ）的作用。

（A）定型　　（B）消极

（C）概括性　　（D）社会适应

51/70、在有限经验的基础上形成的刻板印象往往具有（ C ）的性质

（A）积极　　（B）双向作用

（C）消极　　（D）定势作用

4、印象形成中的信息整合形式：

1）**平均模式：**人们接受到信息后对其单独加工，然后将其平均，从而形成一总体印象。

2）加法模式：人在形成印象时将各个独立的信息叠加在一起形成总印象

3）加权模式：安德森（Anderson）认为，信息的成分首先是主观上权衡，以便反映依情境而定的信息的主观重要性。

4）中心品质模式：仅据重要的对个体意义大的特征来形成总体印象。这更接近于大多数人日常生活印象形成的实际情况。

阿希（Asch，S.1946）实验：

聪明、熟练、勤奋、*热情*、坚决、实干、谨慎

聪明、熟练、勤奋、*冷淡*、坚决、实干、谨慎

（热情：“慷慨大方”、“快活”、“幽默”

冷淡：“斤斤计较”、“毫无同情心”、“势利十足”）

把“热情、冷淡”换成“文雅、粗鲁”，差别不明显。

91、心理学家提出来的印象形成中的**信息整合模式**包括（ ABCD ）。

（A）加法模式　　（B）平均模式

（C）加权平均模式　　（D）中心品质模式

38、在形成总体印象时，不仅考虑积极特征与消极特征的数量与强度，而且从逻辑上判断各种特征的重要性，这是（ D ）。

（A）平均模式　　（B）中心品质模式

（C）加法模式　　（D）加权平均模式

36、一般说来，(D) 更接近于大多数人印象形成过程的实际情况。

(A)加法模式　　(B)加权平均模式

(C)平均模式　　(D)中心品质模式

113、印象形成的**中心品质模式**认为，人们经常仅仅根据对象的几个（ CD ）的特征对其形成总体印象。

（A）概括性　　（B）新奇

（C）对个体意义大　　（D）重要

三、印象管理

1、**定义**：也称印象整饰，指个体以一定方式去影响他人对自己的印象。（与印象形成是输入，而这是输出）

2、**常用印象管理策略**：

a、按社会常模管理自己：外貌

b、隐藏自我与自我抬高

c、按社会期待管理自己

d、投人所好

37/49、以一定的方式去影响他人对自己的印象，称为（ A ）。

(A)印象管理　　(B)印象形成

(C)初次印象　　(D)印象修正

61、在他人面前表现自己的优点，以使他人对自己形成良好的印象，这叫（ D ）。

A)光环效应　　B)刻板印象

C)首因效应　　D)印象管理

91/93、常用的**印象管理策略**包括（ **ABCD** ）

A、隐藏自己与自我抬高

B、按社会常模管理自己

C、按社会期待管理自己

D、投人所好

36、杨国枢认为中国人重视的是（ D ）

（A）概括化他人　　（B）具体他人

（C）抽象他人　　（D）重要他人

33/36、在个体社会化过程中起关键作用的人或者人群称为（ B ）。

A)抽象化他人　　B)重要他人

C)概括化他人　　D)一般他人

四、归因

1、定义：个体根据有关信息、线索对自己和他人的行为原因进行推测与判断的过程。

2、分类

部位：内因与外因/个人与情境：幸福夫妻正性行为内归因

稳定性：稳定与易变

可控性：可控与不可控

可控性归因，做出**变化**的预测。

不可控性归因，做出**准确**的预测。

	内部		外部	
	稳定	不稳定	稳定	不稳定
可控制	特定努力	对某事暂时努力	老师偏见	他人帮助
不可控	特定能力	心境与情绪	考试难度	运气

3、影响因素：

A、社会视角

B、自我价值保护倾向

C、观察位置

D、时间因素（年轻失恋的原因）

4、控制点理论：

罗特

控制点：个人对有关他的事情负责任的程度。

内部控制点的人认为，事件的责任在于事件者本身；

外部控制点的人认为，事件的责任应由某些外部因素来承担，如他人、社会或命运。

外部控制点的人往往把积极的和消极的事件都看成是与个人行为无关的事件。

5、归因三原则

1967，凯利《社会心理学的归因理论》

1）**折扣原则**：1972如存在其他看起来合理的原因，那么某一原因引起某一特定结果的作用就会打折扣。

如防范措施严密的大楼晚上失窃，如晚上楼里只有一个人，则其嫌疑大。如有三人，则假定最大嫌疑人困难

嫁给有钱人

2）不变性原则

海德认为人们归因时，常寻找某一特定结果与特定原因之间的不变联系。

如，一系列的失窃案显示，不论什么情况下失窃，总有那个男人的踪影，而他不出现时，就平安无事 。

3）**协变原则**：

凯利认为，要进行正确的归因，需要多次观察**归因三因素（三维理论）**：

①**特异性**：是否只对该**刺激客体**这样反应

②**共同性**：不同**行为主体**对同一刺激是否反应相同

③**一致性**：在不同**情境**反应是否一致

行为信息			归因类型
特异性	**一致性**	**共同性**	
高	**高**	**高**	刺激客体（外归因，小丑笑）
低	**高**	低	行为主体（内归因）
高	低	低	环境

共同性高： 所有店员对张娜吼叫	一致性高： 老板任何场合见张娜都吼叫	特异性高： 老板对其他员工不吼叫	最有可能的归因： 刺激客体 张娜令人讨厌
共同性低： 老板是店里唯一对张娜吼叫的人	一致性高： 老板任何场合见张娜都吼叫	特异性低： 老板对每个员工都吼叫。	最有可能的归因： 行为主体 老板苛刻爱发脾气
共同性低： 老板是店里唯一对张娜吼叫的人	一致性低： 老板特定场合见张娜才吼叫	特异性高： 老板对其他员工不吼叫	最有可能的归因： 环境 场合、情境刺激老板发脾气

92/94、影响归因的**因素**包括（**ABCD**）

A、社会视角　　B、自我价值保护倾向

C、观察位置　　D、时间因素

70、当事人和观察者对当事人行为原因的解释往往有明显的不同，这表明（ **B** ）影响归因过程及其结果

A）利益　　B）社会视角

C）态度　　D）控制点

31/39、在竞争条件下，个体倾向于把他人的成功外归因，而把他人的失败内归因。有明显的使自己处于有利位置、保护自我价值的倾向，这种倾向叫（ **D** ）归因偏差。

A）空间性　　B）情境性

C）特异性　　D）动机性

9I、失败时人们往往外归因，这属于一种(**BCD**)

A)自我障碍　　B)自我价值保护倾向

C)自我防卫　　D)动机性归因偏差

36/70/38、对不可控因素的归因，使人们较可能对未来的行为做出（ **A** ）的预测。

A）较准确　　B）不变　　C）不准确　　D）变化

37/70、可控性原因表明个体通过主观努力可以改变行为及其后果。对可控性因素的归因，使人们更可能对行为做出(**B**)的预测。

A)准确　　B)变化　　C)稳定　　D)系统

102、个体归因时遵循的主要原则包括（ **ABD** ）

A）不变性原则　　B）折扣原则

C）情感一致性原则　　D）协变原则

115、根据**凯利的三维理论**，个体在归因时需要掌握包括（ **BCD** ）的信息

A）协调性　　B）特异性

C）共同性　　D）一致性

94、凯利指出，人们的归因所涉及的因素包括（**ABC**）

A）刺激客体　　B）背景

C）行为主体　　D）社会视角

34/37、根据凯利的归因理论，如果特异性低、共同性低，**一致性高**，个体就倾向于归因于（　　）**B**

A）刺激客体　　B）行为主体

C）背景　　D）社会视角

39/63、根据凯利的三维理论，如果特异性高、共同性和一致性低，那么人们往往做出（　**D**　）的归因。

A）社会视角　　B）行为主体

C）刺激客体　　D）情境

40、根据凯利的三维理论，如果（ A ），就更可能做出内部原因的归因。

A）特异性低、共同性低和一致性高

B）特异性高、共同性低和一致性低

C）特异性低、共同性高和一致性高

D）特异性高、共同性高和一致性低

92、内控者（ **AD** ）

A）相信自己能对事情的发展与结果进行控制

B）相信命运

C）相信自己生活中的多数事情是外部力量造成的

D）面对困难情境，一般比外控者做出更大努力

第四节 社会动机与社交情绪

拿破仑救了他的士兵

一、什么是动机

1、定义：是激活、推动、维持、调节个体行为，使之趋向一定目标的心理过程或内在动力。

2、动机强度与活动效率的关系：

一般说来，动机强度与活动效率之间的关系大致呈倒U型曲线，即中等强度的动机，活动效率最高。

每种活动都有最佳的动机水平，比较简单任务的中，活动效率随动机强度的提高而上升；随着任务难度的增加，最佳动机水平有逐渐下降的趋势。

3、主要的社会动机：

1）亲合动机：

亲合即合群，起源于依恋，是个体害怕孤独，希望与他人在一起，建立协作和友好联系的一种心理倾向。是人际吸引的最低层次。喜欢是人际吸引的中等层次；爱情是最高层次。

* 哈罗的猕猴实验，钢丝猕猴奶瓶，绒布猕猴（有奶便是娘？）

2）影响亲合的因素：

A、情境因素：压力越大亲合动机越强

B、情绪因素：高焦虑低亲合，高恐惧高亲合

C、出生顺序：沙赫特发现长子长女恐惧时合群更明显，同一家庭中按出生顺序递减。

3)亲合的作用：

A、满足个体的某些社会性需要；（大龄未婚男与离婚男，哪个更受歧视？）

B、获得信息；

C、减轻心理压力；

D、避免窘境。

二、成就动机：

1、定义：个体追求自认为重要的有价值的工作，并使之达到完善状态的动机。

2、成就动机的强弱决定抱负水平的高低；成功经验提高抱负水平，失败则降低。

3、影响成就动机的因素

1）目标吸引力：吸引大，动机高

2）风险与成败的主观概率：风险太高或太低，动机都低

3）个体施展才干的机会：机会多，动机强。

4. 培养儿童成就动机应注意的问题

1）家庭教养方式

2）强调成就、追求成就的社会氛围。

三、权力动机

1. 权力动机是个体希望影响和控制他人的心理倾向。按麦克利兰的说法，个体都有影响或控制他人且不受他人控制的需要，满足这类需要的心理倾向具有动力性质，这就是权力欲或权力动机。（积极的权利动机和消极权利动机）

2. 权力需要是权力动机的决定因素。

3. 引起权力动机的因素大致有两个，首先是社会控制的需求。其次是对无能的恐惧。

38、动机强度和活动效率的关系大致呈（ A ）型曲线。

（A）倒U　　（B）U　　（C）线性　　（D）N

50、根据研究，每种活动都存在最佳的动机水平，随着任务难度的增加，最佳动机水平有（ A ）的趋势

（A）逐渐降低　　（B）逐渐上升

（C）迅速上升　　（D）迅速降低

71个体害怕孤独，希望与他人在一起建立协作和友好联系的心理倾向是（ **A** ）

A）亲合动机　　B）成就动机

C）归属动机　　D）利他动机

92/114、亲合与**情绪状态**密切相关，个体（ **BC** ）

A）恐惧越强烈，越会减少亲合倾向

B）恐惧越强烈，越会增强亲合倾向

C）焦虑越强烈，越会减少亲合倾向

D）焦虑越强烈，越会增强亲合倾向

90/92/95、亲和的作用包括(**ABCD**)

A) 获得信息　　B) 减轻心理压力

C) 避免窘境　　D)满足个体的某些社会性需要

66/94 关于亲合，正确的说法包括（ **ACD** ）

A、压力越大，亲合倾向越强

B、高焦虑者亲合倾向较强

C、出生顺序影响个体亲合倾向

D、恐惧时，亲合倾向会增强

93/97、下列说法中正确的是（**ABCD**）。

A、目标的吸引力越大，个体的成就动机越高

B、个体的机会越多，成就动机就越强

C、失败的体验会降低个体的抱负水平

D、成就动机越强的人抱负水平越高

E、成功几率大的活动会激发个体高水平的成就动机

104、成就动机的**影响因素**主要包括（**ABC**）。

A）风险与成败的主观概率　　B）目标的吸引力

C）个体施展才干的机会　　D）个体的情绪状态

三、侵犯行为（动机）

1、侵犯行为，也称侵犯/攻击行为/暴力行为，是个体有意伤害他人的行为。侵犯是由侵犯动机引起的。

2、侵犯的构成要素：

侵犯行为：

侵犯动机：

社会评价（警察正当防卫）

3、去个性化与侵犯行为呈正相关。：去个性化（一种自我意识下降，自我评价和自我控制能力降低的状态。群体活动是去个性化最常见的情境。）的人，侵犯行为增加

侵犯的原因

1. 本能论的解释 ：freud，洛伦兹
2. 挫折—侵犯学说 ：社会情境角度

1）多拉德：侵犯是挫折的一种后果 。

2）要点：

侵犯强度与目标受阻强度呈正比

侵犯抑制力量与该侵犯可能受到预期惩罚强度呈正比

如挫折强度一定，预期惩罚越大，侵犯发生的可能性越小；如预期惩罚一定，则挫折越大，侵犯越可能发生。

3. 社会学习论观点.

4、侵犯行为的影响因素

1）情绪的唤起水平：恶劣心境、愤怒、焦虑、性唤起

2）道德发展水平：越高侵犯越低

3）自我控制能力：自我意识、自我控制水平高，侵犯低

4）社会角色与群体：

5）大众传媒的影响：

33/35、在一般情况下，去个性化状态和个体侵犯行为之间是（ C ） 。

A）零相关　B）负相关　C）正相关　D）不确定

40、一般来说，个体自我意识水平降低时，侵犯性会（ B ）

A)迅速下降　B)提高　C)缓慢下降　D)不变

39、在群体活动时。个体的侵犯性一般会（ C ）

A）减少　B）保持稳定　C）增加　D）受到抑制

88 、侵犯的**构成要素**包括（ **ABC** ）

A）伤害行为　B）侵犯动机　C）社会评价　D）社会规范

114、挫折-侵犯学说的**要点**包括（**ABCD**）

A）侵犯强度同目标受阻强度呈正比

B）侵犯抑制力量与该侵犯可能受到的预期惩罚强度呈正比

C）如挫折强度一定，预期惩罚越大，侵犯发生可能则越小

D）如果预期惩罚一定，则挫折越大，侵犯越可能发生

95/96个体侵犯行为的**影响因素**包括（**ABCD**）

(A)道德水准　　(B)情绪唤起水平

(C)社会角色　　(D)去个性化

109、关于侵犯行为的影响因素，正确的说法（**ABD**）

(A)个体道德感越强，侵犯性越小

(B)社会角色影响个体的侵犯性

(C)去个性化会导致个体侵犯性降低

(D)在群体活动时，个体侵犯性倾向于增加

四、利他行为

1、定义：

是个体不顾自身，增进他人的价值和利益的一种心理倾向。（环保，助人）

2、性质：

一种亲社会行为；以人为对象，不求回报。

3、利他的原因

1.社会生物学的观点：亲缘利他，互惠利他，名声

2.社会规范论的观点

3、利他行为的影响因素

1）外部因素

A、自然环境：

气候好，利他多；噪音大，利他少；温度

B、社会情境

a、他人在场：旁观者效应降低，助人榜样增加。

b、情境的社会性意义：是否紧急/需要帮助；判断不清以旁观者反应为参照。

C、时间压力：悠闲更可能助人

D、利他对象/求助者的特点

受他人喜欢/有吸引力吗？ 人们常常愿意去帮助那些漂亮的、诚实的可爱的人。

是否值得帮助？ 帮助那些需要帮助的人是人的社会责任；**与利他者存在价值观、态度等相似；未伤害过利他者；**

性别因素：女性、老年人、幼儿被帮助的机会多

2、利他者的心理特征

1）人格：社会责任感、移情能力、自我监控能力与利他呈正相关。

2）心情：人的情绪最能影响自己的利他行为。一个人心情愉快的话，往往容易产生利他行为。

- ✓ **内疚感**：感到内疚的人更有可能产生助人行为。

内疚和助人行为（数字按百分比）

条　件	作出助人行为	未作出助人行为
高度内疚（电击他人）	75	25
低度内疚（发出噪声）	25	75

（采自Carlsmith，1969）

3）利他技能：掌握增加利他。

88、有利于增加利他行为的**因素**包括（**ABCD** ）。

（A）有吸引力的外貌　　（B）内疚体验

（C）利他行为的榜样　　（D）利他的技能

90、与利他行为呈正相关的**因素**包括（**ABCD**）。

（A）移情能力　　（B）利他技能

（C）助人的榜样　　(D)内疚

36、关于利他行为，下列说法错误的是（ C ）

A）噪音等恶劣的环境会减少利他行为

B）助人的榜样，会增加人们的利他行为

C）他人在场对利他行为往往有社会助长效应

D）长得漂亮的女人一般更容易得到男人帮助

96、下列陈述中正确的包括(BC)。

A)移情能力与利他倾向呈负相关

B)个体心境良好时，利他倾向会增加

C)个体做错了事感到内疚时，倾向于做些好事加以补偿

D)遇到困难的人，旁边的人越多，他（她）得到帮助的可能性越大

五、社交情绪

1、定义：

社交情绪：是人际交往中个体的一种主观体验，是个体的社会需要是否获得满足的反应。

美国心理学家研究，抑郁、酗酒、社交焦虑是危害美国人心理健康的三大“杀手”。

2、几种基本的社交情绪：

1）社交焦虑：

社交焦虑是一种与人交往的时候，觉得不舒服、不自然，紧张甚至恐惧的情绪体验。

2、嫉妒

1）定义：

是与他人比较，发现自己在才能、名誉、地位或境遇等方面不如别人，而产生的一种由羞愧、愤怒、怨恨等组成的复杂的情绪状态

2）特点：

①针对性；　　②持续性；

③对抗性；　　④普遍性

3、羞耻：

是个体因为自己在人格、能力、外貌等方面的缺憾，或者在思想与行为方面与社会常态不一致，而产生的一种痛苦的情绪体验。

羞耻有适应功能，但过多过少都不利健康。

公开的情境会易化（在某种条件下兴奋从一细胞向另一细胞传递变得容易）羞耻感，减少羞耻最容易的办法是自我孤立。

4、内疚

是个体认为自己对实际的或者想象的罪行或过失负有责任，而产生的强烈的不安、羞愧和负罪的情绪体验。

51、**社交情绪**是人际交往中个体的一种（ **A** ）

（A）主观体验　　（B）社会意识

（C）客观需要　　（D）社会动机

41、据美国心理学家的研究结果，危害人类心理健康的三大“杀手”不包括（ **B** ）。

（A）抑郁　　（B）恐怖

（C）酗酒　　（D）社交焦虑

38、(D)是指个体因为自己在人格、能力、外貌等方面的缺憾，或者在思想和行为方面与社会常态不一致．而产生的一种痛苦的情绪体验。

(A)焦虑　　(B)嫉妒　　(C)恐惧　　(D)羞耻

37、**羞耻**是一种（ D ）的社交情绪。

A）积极　　B）作用不明

C）消极　　D）有积极作用，也有消极作用

28、关于**羞耻**，正确的说法是（ B ）。

（A）是一种负罪的情绪体验

（B）公共场所会易化羞耻感

（C）是一种消极的情绪体验

（D）羞耻者往往有良心上的自我谴责

91、关于**嫉妒**，正确的说法包括（**ABC**）

A）一个人不会嫉妒世界上的所有人

B)嫉妒情绪会影响个体的思想、情感和行为

C）嫉妒具有对抗性

D）道德发展水平高的人不会有嫉妒情绪

96/112、**嫉妒**情绪的特点包括（ **ABC** ）

A、针对性　　B、持续性

C、对抗性　　D、集中性

16/93、关于社交焦虑，正确的说法是（ **BCD** ）。

A）社交焦虑是一种有积极作用的情绪体验

B）人们为回避社交焦虑情境，会减少社会交往

C）社交焦虑者和他人交往时，往往伴生理症状

D）是一种与人交往的时候，觉得不自然，紧张甚至恐惧的情绪体验

第五节　态度形成与态度改变

一、态度形成

1、定义：

是个体对特定对象的总的评价和稳定性的反应倾向。

2、三成分说/ABC模型：（重点）

认知（C）、情感（A）行为倾向（B），三者一般一致，不协调时情感成分占主导地位。

B为行为倾向（内向性），而非行为（外在性）

3、特点：

内在性、对象性、稳定性。

态度的功能

工具性功能：个体形成对自己有利的态度

自我防御功能：形成保护自我形象的态度

价值表现功能：表明态度，互动展示自己的价值

认知功能：通过态度赋予意义

4、态度的属性/维度：

1）方向：指向，肯定/否定

2）强度：

3）深度：个体对特定对象的卷入水平

4）向中度：某种态度接近核心价值体系的程度

5）外显度：

态度的形成

美国学者凯尔曼提出态度形成包括服从—认同—内化三个阶段。

1. 依从：态度形成的开始，个体总是按社会规范和社会期待或他人意志在外显行为方面表现与他人一致，以获得奖励避免惩罚。

2. 认同：个体自愿接受他人观点、信息或群体规范，使自己与他人一致。

3. 内化：态度形成的最后阶段。

二、态度转变

1、一、态度转变模型

传递者→沟通信息→目标（接受者）←情境

2、态度转变的影响因素

1）**传递者：**

威信高，说服效果好

立场：中立方效果好

说服的意图：

吸引力：明星代言

2）沟通信息

信息差异：研究表明，态度转变是在沟通信息与接收者原有态度存在差异的情况下发生的，对于威信低的传递者，差异适中，引发最大的态度转变量。高威信者，差异大时，引发态度转变较大。

畏惧：中等效果最好

信息倾向性：一般公众或个体卷入较浅，单一倾向信息说服效果好；‘文化水品高或者个体卷入深，提供正反两方面的信息说服效果好。

信息的提供方式：一般口头、面对面的沟通效果比书面大众传媒的效果好。

3）接受者方面的影响因素：

原有态度与信念的特性：

人格：自尊高不易转变。高社会赞许动机者易说服。

个体的心理倾向：

4）情境：

预先警告：双重作用。

分心：分散对沟通信息关注，减弱阻抗，促进转变；干扰说服本身，不能获得信息，则削弱。

重复：重复频率与说服效果呈到U型曲线关系。

2、态度转变理论

1）海德平衡理论（重点）

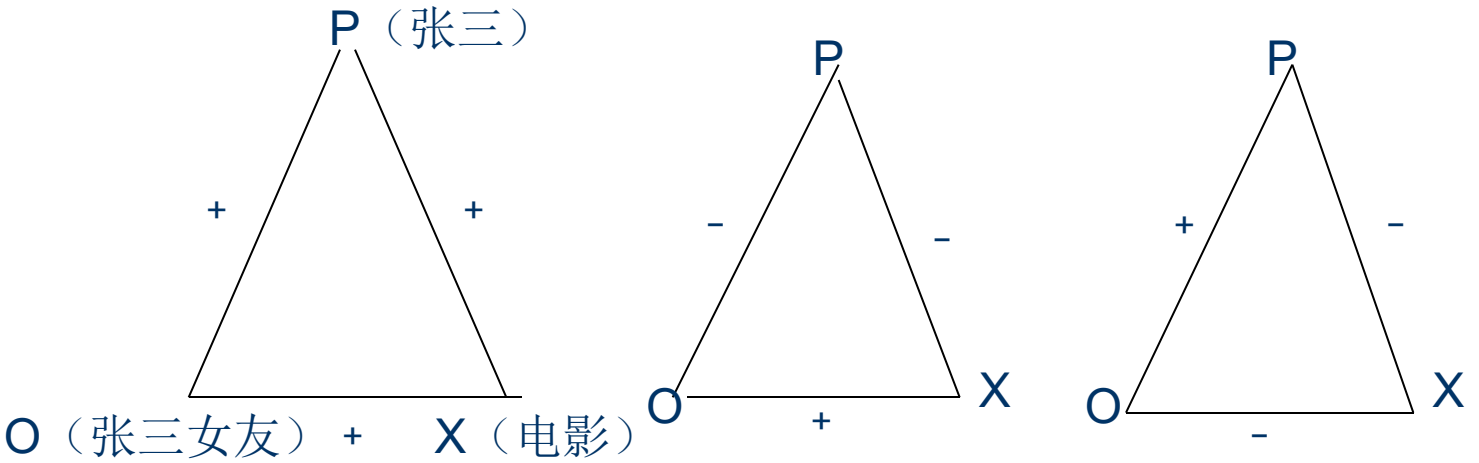
认为在一个简单的认知系统里，存在着使这一系统达到一致性的情绪压力，这种压力促使不平衡向平衡过渡。

态度改变遵循“费力最小”原则。

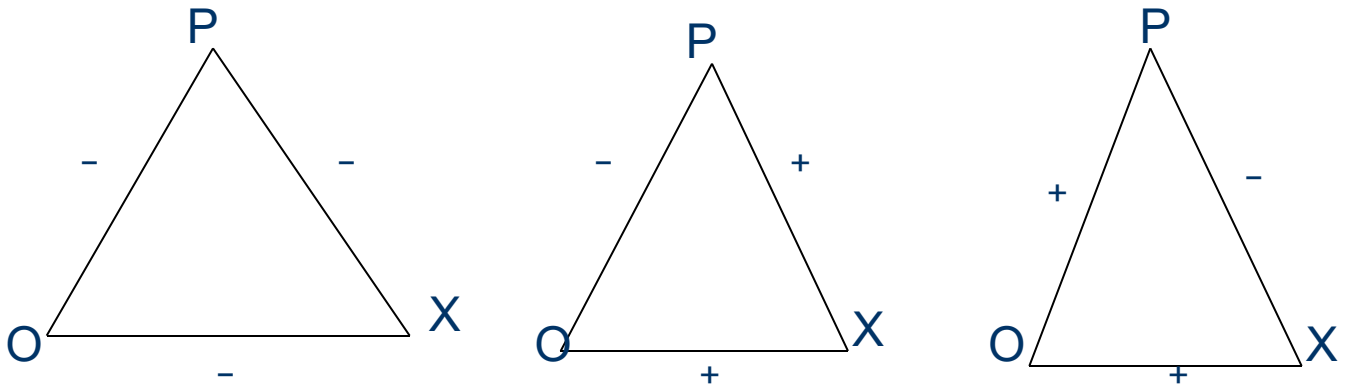
海德（F.Heider），认为，人的心理活动是人与社会因素相互作用中实现动态平衡的过程。个体（person）与他人（other）建立的关系是通过某些事（X），由此构成P-O-X模式，P-O之间的关系最重要。如：

三种肯定；或两种否定，一种肯定，则存在平衡状态。

凡P—O为 ＋ 均为强平衡，否则为弱平衡。



平衡



不平衡

海德的P-O-X模式图

（2）认知失调论

认知失调的理论：个体倾向于保持认知一致性；认知失调给个体造成压力，促使他们为了缓解紧张而改变自己的认知、态度或行为

认知失调的原因：逻辑的矛盾；文化价值冲突；观念的矛盾；新旧经验相悖

认知失调的应对

① 改变或否定认知因素的一方；

② 引起或添加新的协调的认知因素；

③ 降低失调的认知因素双方的强度

费斯廷格让学生做一种非常枯燥的任务，一种奖励是1美元，另外一种奖励是20美元。要求他们告诉下一组实验组任务是有兴趣，结果显示，拿了1美元的态度发生转变，而拿了20美元的却没改变

- **社会交换论**

从个体对得失进行权衡与比较后产生的趋向与回避动机的角度解释态度的形成与转变。决定个体采取何种态度以及转变态度的关键是**诱因的强度**。

三、态度测量

态度是个体内在的心理倾向，使用间接方法，如量表法，投射法，行为反应测量法。

71、个体对特定对象的总的评价和稳定性的反应倾向**是**（ **B** ）

A）归因　　B）态度　　C）动机　　D）情绪

38、态度测量一般使用（ **B** ）的方法

A)实验　　B)间接　　C)观察　　D)直接

92、常用的态度**测量**方法有（ **ABC** ）

A）量表法　　B）投射法

C)行为反应测量法　　D）实验法

91/87/117、态度的**特点**包括（ **ABC** ）

（A）对象性　　（B）内在性

（C）稳定性　　（D）指向性

51、个体对特定态度对象的卷入程度，反映的**态度属性**是（ **D** ）

A）强度　　B）外显度

C）方向　　D）深度

28/33、态度的**ABC模型**中，B指（ **D** ）

A）行为　　B）情感　　C）感觉　　D）行为倾向

93、态度的成份包括(**BCD**)。

(A)行为　　(B)情感　　(C)认知　　(D)行为倾向

34、在态度的成分中，起主导作用的是(**B**)成分。

A)外显行为　　B)情感　　C)行为倾向　　D)认知

92/93、**霍夫兰德的态度转变模型**包括（ **AB** ）等要素

（A）沟通信息　　（B）情境

（C）信息通道　　（D）反馈

34、**态度转变**是在沟通信息与接收者原有态度存在差异的情况下发生的，对于威信低的传递者要引发最大的态度转变量。这种差异应该（ **A** ）。

（A）适中　　（B）较大

（C）较小　　（D）最大

103、下列说法中正确的包括（ CD ）

（A）分心会削弱说服效果

（B）预警会促进态度转变

（C）已成为既定事实的态度不易转变

（D）自尊水平高的接受者的态度不易转变

33、**海德**有关态度改变理论，可简称（ **A** ）模型

（A）P—O—X　　（B）B=f（P，E）

（C）TIRO　　（D）A—B—C

34、海德的态度转变理论是（ **C** ）。

(A)角色理论　　(B)认知失调论

(C)平衡理论　　(D)社会交换论

62　在海德的P-O-X模型中，两种关系否定，一种肯定，则存在（　　）**B**。

(A)不平衡状态　　(B)平衡状态

(C)强平衡状态　　(D)弱平衡状态

101/91/86、对于**态度转变的P-O-X模型**，正确的说法包括（ **ABC** ）。

A）P-O之间的关系最重要

B）P-O联系为肯定时的平衡为强平衡

C）P-O关系为否定时的平衡为弱平衡

D）P、O、X彼此之间的关系均为否定，为平衡状态

E）三种关系中两种肯定，一种否定，为平衡状态

第六节 人际沟通

第一单元 沟通的结构与功能

一、沟通的概念（指消息的传递和交流的过程）

二、沟通的结构

（一）信息源

（二）信息

（三）通道

（四）信息接受者

（五）反馈

（六）障碍

（七）背景



三、沟通的功能

（一）获得信息的手段

（二）思想交流与感情分享的工具

（三）满足需要、维持心理平衡的重要因素

（四）减少冲突、改善人际关系的过程

（五）协调群体内部行为，促进组织目标的实现与效率的提高

四、人际沟通的分类

（一）正式沟通与非正式沟通

（二）上行沟通、下行沟通与平行沟通

（三）单向沟通与双向沟通

（四）口头沟通与书面沟通

（五）现实沟通与虚拟沟通

五、沟通网络

沟通网络是各种沟通方式组合形成的。

（一）正式沟通网络

链式、轮式、圆周式、**全通道式**、Y式

（二）非正式沟通网络

流言式、集束式、偶然式



第二单元 体语沟通

一、目光与面部表情

（一）目光

（二）面部表情

二、身体运动和触摸

（一）身体运动是个体最易发现的一种体语

（二）触摸是人际沟通的有力方式

三、姿势与装饰

四、人际距离

亲密距离、个人距离、社交距离、公众距离

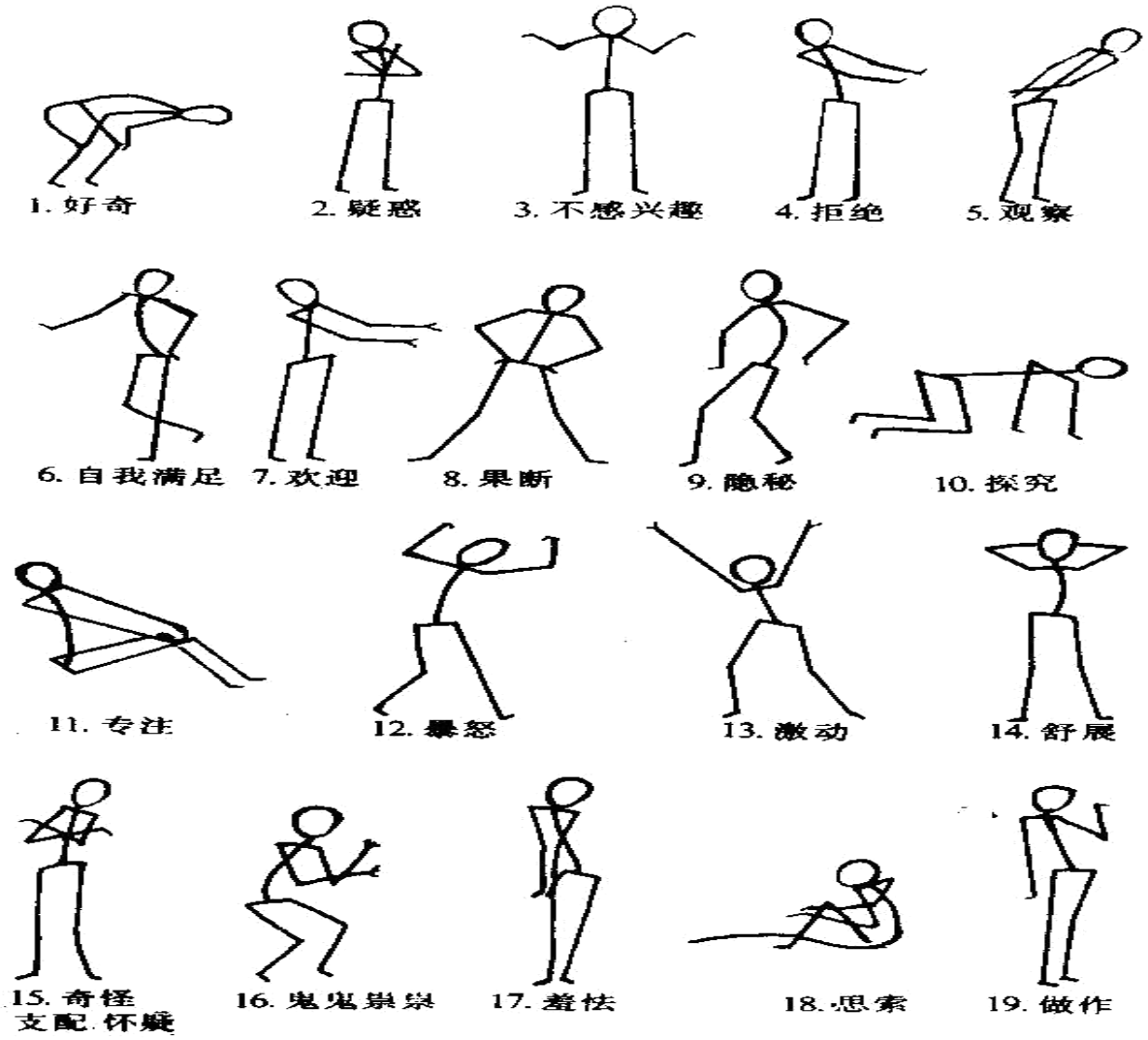


图 7-2　各种身体姿势及意义

第五单元 人际关系的原则和理论

一、人际关系的概念

人际关系是人与人在沟通与交往中建立的直接的心理上的关系

（一）个体性（是不是自己个人喜欢或愿意接近？）

（二）直接性（直接接触、直接体验）

（三）情感性（情感是人际关系的主要成分）

二、人际关系的建立与发展

人际关系的建立与发展经过四个阶段

1、定向阶段

2、情感探索阶段

3、情感交流阶段

4、稳定交往阶段

三、自我暴露与人际关系的深度

- 自我暴露的深度与广度是人际关系深度的一个敏感的“探测器”。
- 自我暴露的程度由浅入深，大致可以分为4个水平，首先是情趣爱好方面；第二是态度；第三是自我概念与个人的人际关系状况；第四是隐私方面。

四、良好人际关系的原则

1、相互性原则（喜欢应该是相互的）

2、交换性原则（交往中个体的得大于或等于失）

3、自我价值保护原则（他人是否肯定自己的自我价值？）

4、平等原则（人格平等、平等待人）

五、人际关系的三维理论

美国学者舒茨的基本人际关系理论：

（一）个体都有三种基本的人际需要

1、包容需要（与他人接触、交往、相容）

2、支配需要（控制他人或被他人控制）

3、情感需要（爱他人或被他人所爱）

（二）人际关系需要决定个体与其社会情境的联系

（三）对于这三种基本的人际需要，人们有主动表现和被动表现两种满足形式，二者互补。根据（一）、（二），人际关系的取向有六种。

（四）六种人际关系取向

1、主动包容式 （主动与他人交往，积极参与社会生活）

2、被动包容式 （期待他人接纳自己，往往退缩、孤独）

3、主动支配式 （喜欢控制他人，能运用权力）

4、被动支配式 （期待他人引导，愿意追随他人）

5、主动情感式 （表现对他人的喜爱、友善、同情、亲密）

6、被动情感式 （冷淡、负性情绪重，期待他人对自己亲密）

（五）童年期的人际需要是否得以满足以及由此形成的行为方式，对其成年后的人际关系有决定性影响。

1、包容需要

亲子交往少 → 低社会行为，与他人保持距离；

过分依赖父母 → 高社会行为，要求给予注意；

亲子适宜沟通、融合 → 理想社会行为，人际关系良好。

2、支配需要

双亲民主 → 儿童形成民主式的行为方式；

双亲过分控制 → 儿童控制他人，易独断专行；

→ 儿童不愿负责，顺从，拒绝支配他人；

→ 焦虑过重，防御倾向明显。

3、情感需要

双亲冷淡与训斥 → 孩子低个人行为，避免亲切；

双亲溺爱 → 孩子高个人行为，强烈寻求爱；

双亲适当关爱 → 孩子理想的个人行为，恰当对待自己。



第四单元 人际吸引

一、人际吸引的概念　可以分为 亲合——**喜欢**——爱情

二、影响喜欢的因素

（一）熟悉与邻近

“远亲不如近邻”；“三生不如一熟”。

（二）相似性

人们喜欢那些和自己相似的人。相似性包括：

1、信念、价值观及人格特征的相似。　　“志同道合”

2、兴趣、爱好等方面相似。

3、社会背景、地位的相似。

4、年龄、经验的相似。

（三）互补

互补可视为相似性的特殊形式。形式有三种：

1、需要的互补；2、社会角色的互补；3、人格某些特征的互补。

（四）外貌吸引力

“以貌取人”　　第一印象　光环效应

“美丽比任何一封介绍信更具有推荐力！”

（五）才能

研究表明，有才能的人如果犯一些“小错误”，会增加他们的吸引力。

（六）人格品质

真诚、诚实、理解、忠诚、真实、可信等良好品质受人欢迎，不真诚则令人厌恶。



第五单元 人际互动

一、人际互动的概念（～就是人际相互作用）

二、人际互动的形式

人际互动主要形式是合作与竞争。（囚徒博弈）

（一）合作及其基本条件

1、目标的一致；2、共识与规范；3、相互信赖的合作氛围

（二）竞争及其基本条件

竞争是个体之间或群体之间相互争夺一个共同目标的行为。

其基本条件是：

1、目标较为稀有或者难得，只有双方对同一目标进行争夺才能形成竞争。

2、争夺中可能出现零和冲突，也可能出现双赢结局。

3、竞争是有理性的，按照一定的社会规范进行。

（三）目标手段相互依赖理论

多伊奇（1973）提出。

36/49、一般来说，人在（ B ）时，情感体验最为深刻。

（A）身体运动　　（B）身体接触

（C）目光接触　　（D）身体欠安

34/63、一般来说，最能准确反映人的内心状况的身体语言形式是（ A ）

A、目光　　B、面部表情

C、姿势　　D、空间距离

92、下列属于现实**沟通**的包括(**ABC**)。

(A)亲人通过电话交流

(B)面对面谈判

(C)同学通过网络聊天室聊天

(D)网络聊天室中不认识网友之间的交流

33、鼓励老年人适当地参与社会活动，与他人保持必要的沟通，最重要的原因是沟通能（ **D** ）

(A)获得信息　　(B)改善人际关系

(C)交流思想　　(D)维持心理平衡

92、一般来说，最重要的人际关系包括（ **ABC** ）。

(A)亲子关系　　(B)亲密朋友关系

(C)夫妻关系　　(D)同乡关系

69、良好人际关系的原则不包括（ **C** ）。

（A）交换原则　　（B）平等原则

（C）强化原则　　（D）相互原则

93、一个人要与周围的人建立良好的**人际**关系，遵循的原则一般应该包括（ **ABCD** ）

(A)相互性原则　　(B)平等原则

(C)交换性原则　　(D)自我价值保护原则

88/114、身体语言包括（ **ABCD** ）

（A）面部表情　　（B）身体姿势

（C）妆饰打扮　　（D）人际距离

34/35/36/3739/40/64、心理咨询师与求助者之间的交往距离应该属于（ **B** ）

A、公众　　B、个人　　C、社交　　D、亲密

34/39、朋友之间交往的距离属于(**C**)距离。

(A)公众　　(B)社交　　(C)个人　　(D)亲密

36、人际关系是人与人在沟通与交往中建立起来的直接的（ A ）的联系

A、心理上　　B、认知上　　C、行为上　　D、道德上

33/93、人际关系的特点包括（ BCD ）。

A）稳定性　　B）情感性　　C）直接性　　D）个体性

37、了解人际关系深度的一个敏感“探测器”是（ A ）

A、自我暴露程度　　B、相互评价

C、情感卷入程度　　D、目光

40、（ D ）是个体与他人之间情感上的相互亲密的状态，是人际关系中的一种肯定形式。

A、亲合　　B、利他关系　　C、依赖　　D、人际吸引

38、人际吸引的最强列的形式是（ D ）

A、亲合　　B、喜欢　　C、亲情　　D、爱情

42、正常情况下，中等程度的人际吸引形式是（ B ）。

（A）爱情　　（B）喜欢　　（C）亲合　　（D）接近

29/39/38、根据安德森的研究，影响人际吸引最重要的人格品质是（ **B** ）

A、智慧　　B、真诚　　C、热情　　D、幽默

41、在人际吸引的影响因素中，可视为相似性的特殊形式的是（ **B** ）

A、熟悉　　B、互补　　C、邻近　　D、竞争

93、互补对于人际吸引是重要的，互补的形式主要有（ **BCD** ）

A、情感的互补　　B、社会角色的互补

C、需要的互补　　D、人格特征的互补

第七节　社会影响

- 第一单元　从众
- 第二单元　社会促进与社会惰化
- 第三单元　模仿、暗示和社会感染



第七节 社会影响

- 社会影响是指在他人的作用下，个体的思想、情感和行为发生变化的现象。
- 它是一种非常普遍的社会心理现象。



第一单元　从　众

一、从众(conformity)的概念

在群体压力之下个体发生行为改变的倾向。“随大流”

从众行为特点如下（瑟伯的街跑故事）

- 压力的真实性与虚拟性并存
- 行为的意识层面
- 自愿性

二、从众的功能

- 促进社会形成共同规范、共同价值观（社会层面）
- 让个体适应社会生活（个体层面）
- 去个体化



三、从众的类型

- 真从众 （表里如一的从众）
- 权宜从众（表面一致，内心怀疑）
- 反从众 （外在表现与群体主流不一致）

四、从众的行为原因

- 寻求行为参照
- 避免对偏离的恐惧
- 群体凝聚力



五、影响从众的因素

（一）群体因素

- 一致性
- 凝聚力
- 群体规模（3-4人）

（二）个体人格因素

- 自我评价
- 自信心

（三）情境的明确性

情境模糊，从众的可能性就会增加。





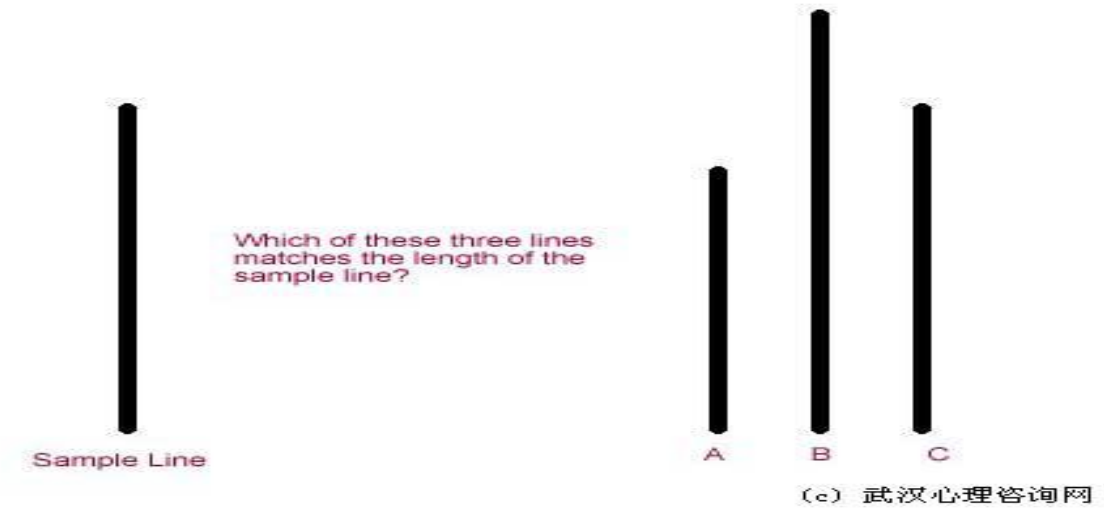
所罗门·阿希 [Solomon E. Asch 1907.09.14－1996.02.20]，美国社会心理学家，生于华沙。他的研究工作主要集中于特质的因素分析、测验编制以及文化因素和团体差异对测验分数的影响等方面。1967 年获美国心理学会颁发的杰出科学贡献奖。

阿希情境是他为研究从众现象而创设的。在这种情境下，所有群体成员都是串通好了的，除了其中一个成员之外。实验时，那些串通好了的被试故意作出错误的判断，于是那个真被试就需要在他希望报告的结果和其他群体成员报告的结果之间作出选择。



阿希情境

阿希（S.Asch,1956）的线段判断实验



标准直线　　比较直线

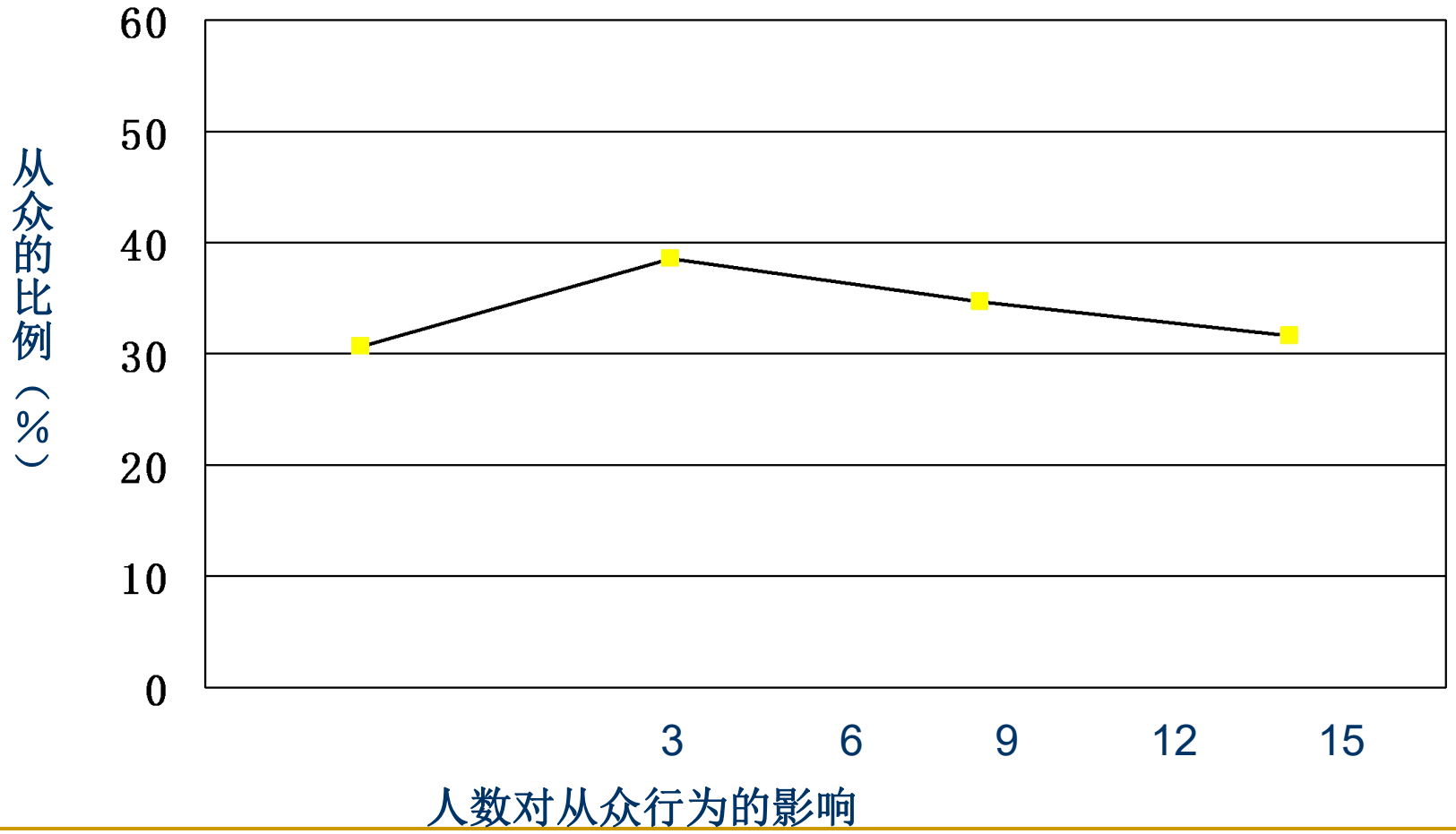
阿希从**1951**年开始，**1956**、**1958**年又多次重复这项实验，结果发现：

·大约有四分之一到三分之一的被试始终保持独立性，无从众行为；

·约有**15%**的被试平均作了总数四分之三次的从众行为；

·所有被试平均作了总数三分之一的从众行为。

阿希（S.Asch,1956）的人数情境实验



第二单元 社会促进与社会惰化

一、社会促进的概念

- 也叫社会助长，指个体完成某种活动时，由于他人在场而提高了效绩的现象。
- 两种效应

  结伴效应

  （结伴活动——社会比较压力——提高效率）

  观众效应

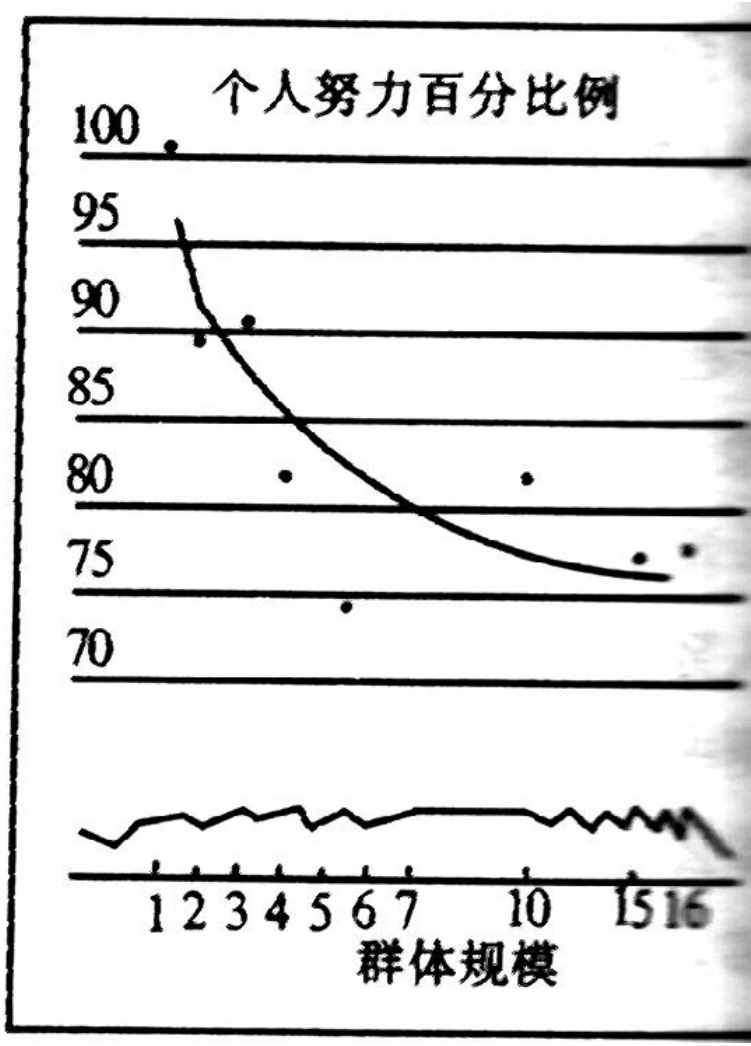
  （是否有观众？观众多少？观众的表现？会影响活动效率）



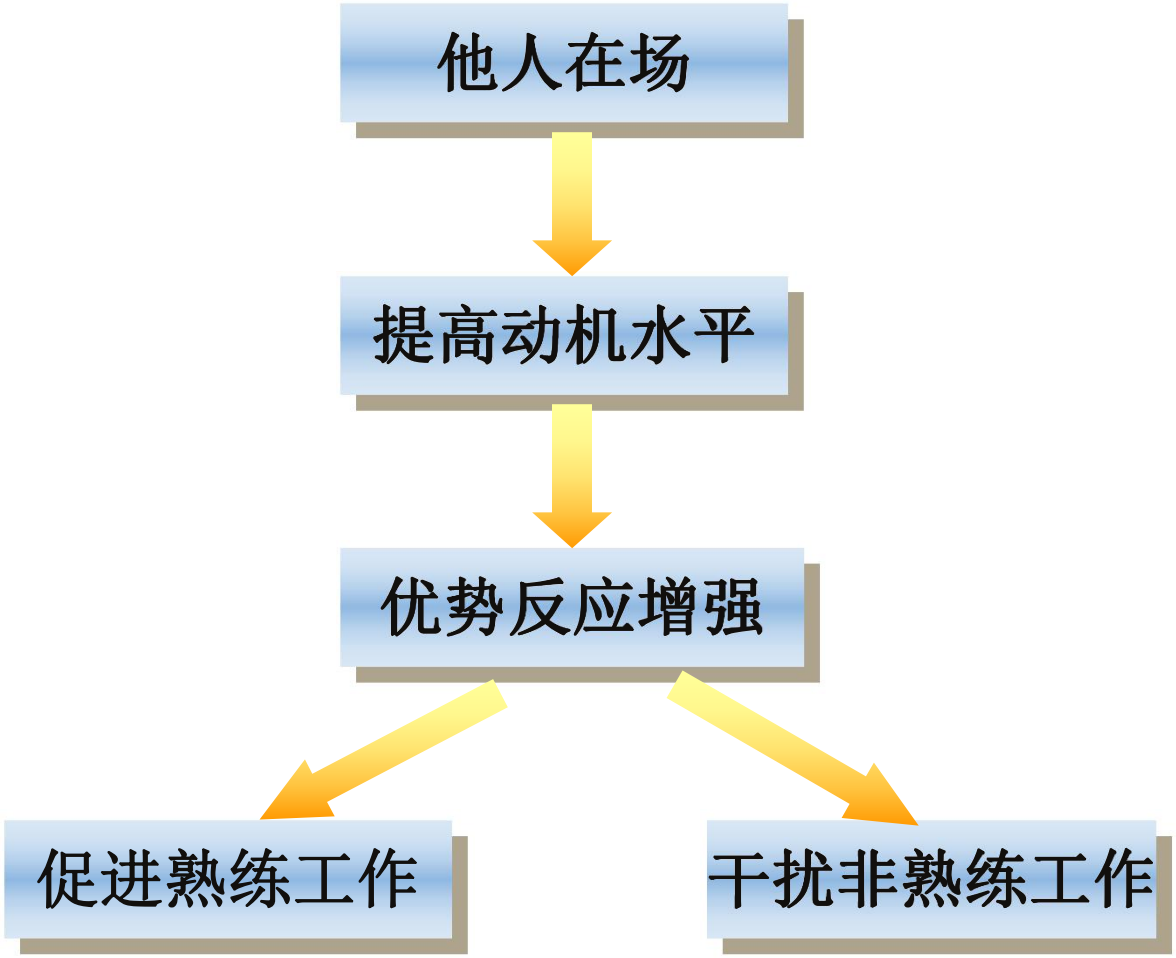
二、优势反应强化——对促进和惰化的理论解释

（美）扎荣克（**1965**）提出的

。



他人在场对个人活动的影响



三、社会惰化的概念

- 指群体一起完成一件任务时，个人所付出的努力比单独完成时偏少的现象。（“磨洋工” 社会逍遥）
- （原因）是个体在群体活动中责任意识降低，被评价的焦虑减弱，因而行为的动力也相应下降。

减少社会惰化的情境

- 群体成员之间关系密切
- 工作本身具有挑战性或能有效地激发人们的卷入水平
- 以群体整体成功为目标的奖励引导
- 群体有鼓励个人投入的“团队精神”
- 个人相信群体其他成员也象自己一样努力

第三单元 模仿、暗示和社会感染

一、模仿

（一）模仿的概念

模仿是没有外在条件下，个体受他人的影响仿照他人，使自己的行为与他人相同或相似的现象。

（二）模仿的意义

1、模仿是学习的基础

2、适应作用

3、促进群体形成

（三）模仿的发展（模仿随个体的发展而发展）

（四）塔尔德的《模仿律》

（下降律、几何级数率、先内后外律）



二、暗示

（一）暗示的概念

三个环节：暗示者、暗示信息、被暗示者。

（二）暗示的分类

1、按信息的来源可分为他人暗示和自我暗示

2、按暗示者的目的可分为有意暗示和无意暗示

3、按暗示双方的接触关系可分为直接暗示与间接暗示

4、按暗示是否达到预期效果可分为暗示及反暗示

（三）影响暗示效果的主要因素

1、暗示者的权力、威望、社会地位及人格魅力

2、被暗示者的独立性、知识水平、年龄、性别等因素

3、被暗示者所处的情境



三、社会感染

（一）社会感染的概念

特点：双向性、爆发性、接受的迅速性。

（二）感染的分类

1、个体间的感染

2、大众传媒的感染

3、大型开放群体的感染

（如球迷闹事、邪教的狂热等）





34、从众是一种(　A　) 接受群体影响的方式。

A)被动的　　B)主动的　　C)积极的　　D)有效的

94/96/103、从众行为的原因有（ **ABD** ）

A、寻求行为参照　　B、对偏离的恐惧

C、追求成就　　D、群体凝聚力

94、下列说法中正确的包括（ **AC**？ ）

A、个体自我评价越高，他的从众行为越少

B、如果情境很明确，那么从众行为会增加

C、群体内部的一致性愈高，成员越容易从众

D、群体规模与其成员的从众概率呈线性关系

91、关于从众，正确的说法包括（ ABCD ）。

(A)个体在高凝聚力的群体中容易从众

(B)女性比男性容易从众

(C)个体自尊水平高的人不容易从众

(D)依赖性强的人容易从众

91/91、社会促进的效应包括(**AC**)。

(A)观众效应　　(B)从众效应

(C)结伴效应　　(D)旁观者效应

42、在有人陪同的活动中，个体会感到社会比较的压力，从而提高工作或活动效率，这是社会促进中的（　　）**A**

A、结伴效应　　B、观众效应

C、比较效应　　D、竞争效应

91、社会助长现象包括（ **AD** ）。

A）结伴效应　　B）旁观者效应

C）首应效应　　D）观众效应

37、“三个和尚没水吃”，这是一种B（　　）

（A）社会抑制　　（B）社会惰化

（C）社会感染　　（D）社会促进

95、社会惰化的主要原因包括（ CD ）

A、模仿　　B、竞争意识增加

C、被评价的焦虑减弱　　D、责任意识降低

39、“出工不出力”是一种（ C ）现象。

（A）社会抑制　　（B）社会干扰

（C）社会惰化　　（D）社会促进

37、“随大流”是一种（ B)现象。

(A)服从　　(B)从众　　(C)参照　　(D)模仿

34、在吃“大锅饭”的单位，最容易产生的现象是（ D ）

(A)社会促进　　(B)社会抑制

(C)观众效应　　(D)社会懈怠

40/ 92/97、塔尔德的**模仿律**包括（**ABD** ）

A、下降律　　B、几何级数律

C、上升律　　D、先内后外律

29、下列说法中，不符合**塔尔德观点**的是（**D** ）

（A）一切事物不是发明，就是模仿

（A）模仿是基本的社会现象

（C）社会下层人士往往具有模仿社会上层人士的倾向

（D）个体对外域文化及其行为方式的模仿，总是优于对本土文化及其行为方式的模仿

43 /115、模仿的**意义**主要包括（**ABC** ）

A）是学习的基础　　B）具有社会适应作用

C）可以促进群体形成　　D）使人快乐

124 、模仿法的理论基础包括（ **BC** ）理论。

（A）人本主义　　（B）行为主义

（C）社会学习　　（D）精神分析

29、关于暗示，错误的说法是（ **D** ）。

A）被暗示者处于困难情境又缺乏社会支持时容易接受暗示

B）年龄越小的个体越容易接受暗示

C）有人格魅力的暗示者暗示效果较好

D）总的说来男性和女性在易受暗示性方面没有差异

94 、一般来说，下 列说法中合理的包括（ **AC** ）。

（A）年龄越小越容易接受暗示

（B）年龄越大越容易接受暗示

（C）女性比男性容易接受暗示

（D）经济实力强的人比较容易接受暗示

第八节 爱情、婚姻与家庭
第一单元 爱情

一、爱情的概念

- 是人际吸引最强烈的形式，是身心成熟到一定程度的个体对异性个体产生的高级情感。
- 特点
  - 相异性（发生在异性之间）
  - 成熟性（发生在个体身心发展相对成熟阶段）
  - 高级性（属于高级情感）
  - 生理性（有生理基础，包括性爱因素）
  - 利他性（以奉献和利他为基本倾向）



第一单元 爱情

二、爱情与喜欢的区别（鲁宾Z.Rubin,1970）

爱情与喜欢根本就是两种不同的情感！

- 依恋（卷入爱情中的双方在感到孤独时，会高度特异性地去寻找对方来伴同和宽慰）
- 利他（表现出理解、宽容、关怀和无私）
- 亲密（既有情感依赖，又有身体接触的需求，性是爱情的基础，是爱情的核心部分）



三、爱情发展的阶段（社会交换论的角度）



四、爱情的形式

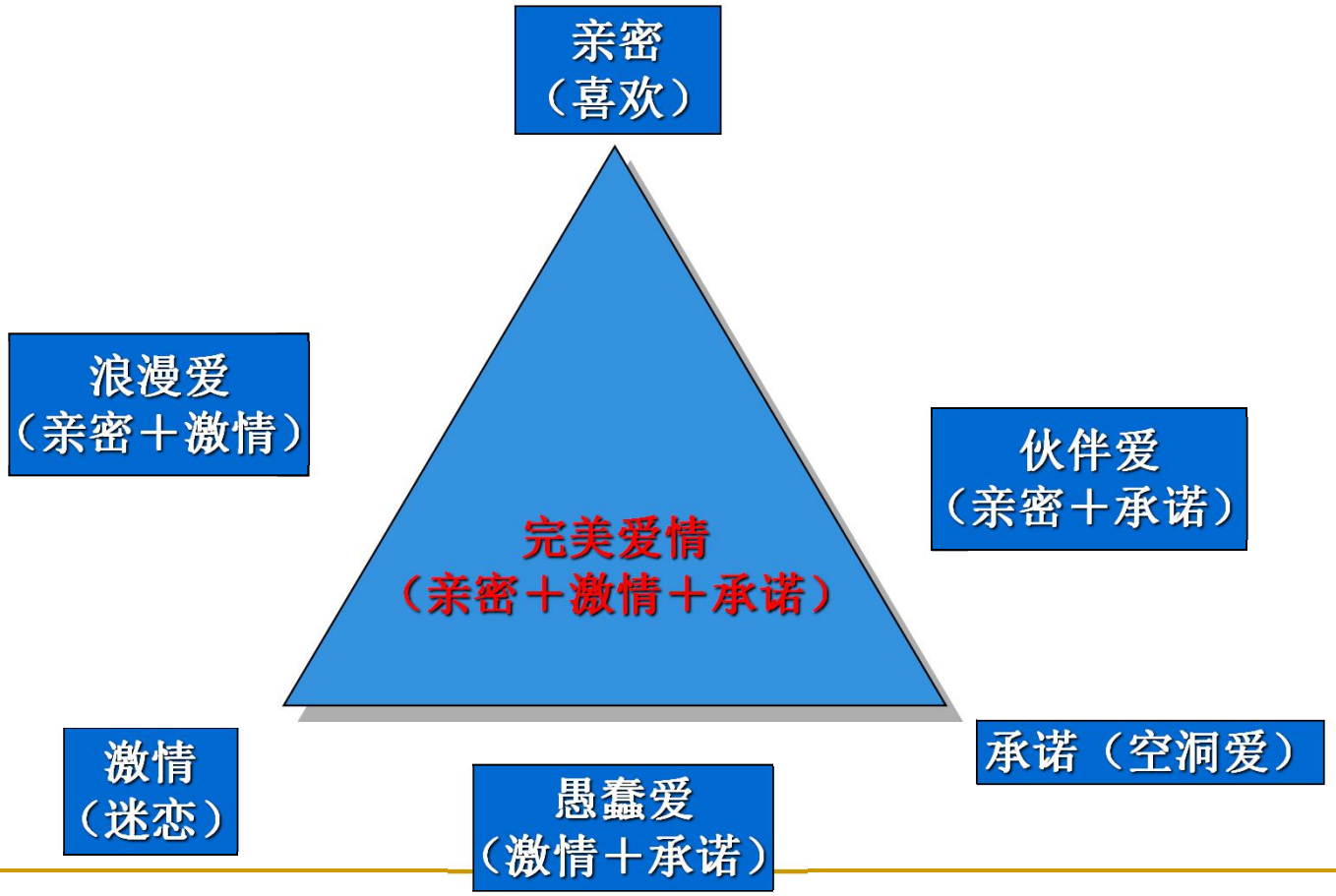
李（J.LEE,1973）

- 浪漫式
- 好友式
- 游戏式
- 占有式
- 实用式
- 利他式

哈特菲尔德（1988）

- 激情爱
- 伙伴爱

五、爱情三角形理论（*斯坦伯格 R.Sternberg,1988*）



第二单元 婚姻

一、婚姻的概念

婚姻是男女结成夫妻关系的行为，是家庭成立的基础和标志（经济、繁衍、爱情）

二、夫妻关系的类型

- 爱情型（美貌与性吸引；人格型夫妻）
- 功利型（讲究出身、学历、财产、社会关系等）
- 平等合作与分工型（分担家务、分工料理家政）
- 建设型（在共同目标下勤勤恳恳生活和工作）
- 惰性型（只希望按老样子生活）
- 失望型（“现实不理想，理想不现实”，感到失望）
- 一体型（彼此适应，融为一体，相敬如宾、心心相印）



第三单元 离婚

一、夫妻之间的心理冲突

引发夫妻心理冲突的因素多种多样：

（一）需求不满

- 自尊受损
- 性需求不满
- 感情需求不满
- 经济需求不满
- 兴趣差异



（二）价值观念不一致

- 人生观不同
- 世界观不同
- 宗教信仰各异
- 幸福观分歧与冲突

（三）远离的“自我”

- 各趋己利
- 婚姻动机利己
- 分歧处理不当
- 安慰功能丧失
- 心理调适缓慢

（四）夫妻的性差异

夫妻在性欲及其满足方式上差异较大。



容易离婚的因素：

- 低龄结婚
- 未婚先孕
- 闪婚
- 父母离异史
- 婚前性经历
- 夫妻不平等、不适应
- 性生活不满意



第四单元 家庭

一、家庭的概念

家庭作为一个群体是社会的细胞，是社会生活的基本单位。

特点：

- 以婚姻、血缘关系为纽带
- 初级社会群体
- 家庭关系最为密切、深刻



二、家庭的结构与功能

（一）家庭结构

- 结构要素

  （1、成员人数；2、代际层次；3、夫妻数量）

- 结构模式
  - 核心家庭
  - 主干家庭（夫妻与一对已婚子女）
  - 联合家庭（大家庭）
  - 其他家庭（丁克家庭）



（二）家庭的功能

- 经济功能
- 性功能
- 生育功能
- 抚养与赡养功能（抚养下一代，赡养上一代）
- 教育功能
- 感情交流功能
- 休闲与娱乐功能



（三）影响家庭功能的因素

- 社会与环境

  政治、经济、道德风尚、人文环境、所在地域等

- 家庭成员的素质

  包括政治、法律、科学文化、道德、环境、生理与心理等方面的素质

- 人际距离

  距离过大，交往困难，容易疏远；距离过小，容易矛盾冲突。



三、家庭生命周期

阶　段	起　始	结　束
1、形成	结婚	第一个孩子的出生
2、扩展	第一个孩子的出生	最后一个孩子的出生
3、稳定	最后一个孩子的出生	第一个孩子离开父母家
4、收缩	第一个孩子离开父母家	最后一个孩子离开父母家
5、空巢	最后一个孩子离开父母家	配偶一方死亡
6、解体	配偶一方死亡	配偶另一方死亡

38/42 、**人际吸引最强列**的形式是（ **D** ）

A、亲合　　B、喜欢　　C、亲情　　D、爱情

90/91/**92/93/104/29**、根据鲁宾的观点，**爱情与喜欢**的区别主要在（ **ABD** ）等方面

A、亲密　　B、依恋　　C、服从　　D、利他

37/41、关于**爱情**的说法，不正确的是（ **A** ）

(A)幼儿也有爱情体验

(B)爱情有生理基础，性是爱情的核心成分

(C)爱情的基本倾向是奉献

(D)爱情是一种高级情感，不是低级情绪

93、下列说法中正确的包括（ **BCD?**）。

（A）幼儿也有爱情体验

（B）爱情是最强烈的人际吸引形式

（C）爱情具有浪漫主义色彩

（D）动物没有爱情

34、处于（ A ）中的人，心无旁骛，不能忍受爱人的冷落与背叛，希望和对方融为一体。

A）激情爱　　B）伙伴爱　　C）游戏爱　　D）友谊爱

35/36/40/55、印度学者古普塔的研究表明，由爱情而结合的夫妻婚后（ C ）年，爱的情感开始迅速减少。

（A）2　　（B）3　　（C）5　　（D）7

92、关于血亲和姻亲的关系，正确说法包括（ **AB** ）

（A）传统社会，血亲＞姻亲

（B）现代社会，血亲＜姻亲

（C）传统社会，血亲＜姻亲

（D） 现代社会，血亲＞姻亲

39、喜欢与交往频率的关系是(**C**)。

A)线性曲线　　B)双曲线　　C)倒U曲线　　D)U曲线

93/117、婚姻的动机包括（ **ABD** ）动机。

（A）经济　　（B）繁衍　　（C）承诺　　（D）爱情

91、女性姻动机一般来说主要包括（ **BCD** ）。

（A）承诺动机　　（B）爱情动机

（C）经济动机　　（D）繁衍动机

110、一般情况下，婚姻的动机包括（ **ABC** ）。

(A)经济　　(B)爱情　　(C)繁衍　　(D)性