

社会心理学

第一章 绪 论

[教学目的] 本章是对社会心理学这门学科的概要性介绍，通过绪论教学，了解社会心理学概念，社会心理学的研究对象，社会心理学的形成与发展。

[教学重点] 社会心理学概念

[教学难点] 社会心理学的研究对象

[教学方法和手段] 讲授法

[学时分配] 2 学时

[教学内容] 社会心理学概念，社会心理学的研究对象，社会心理学的形成与发展。

一、国内外关于社会心理学的几种主要观点

在接触到一门新的学科时，初学者总想一开始就明确它的定义是什么。不过，对于社会心理学，要下一个确切、所有社会心理学家都能够接受的定义是十分困难的。这不仅是因为这门学科的研究对象广泛而复杂，还因为研究者们所持的理论观点至今仍不尽相同。为了使朋友们对社会心理学的定义问题有较为全面的了解，我们把西方、前苏联以及我国社会心理学家提出的一些定义介绍给大家。

（一）西方社会心理学界的定义

由于受心理学和社会学两门学科的基本理论的影响，西方社会心理学界对社会心理学的定义大体可分为两类：一是强调社会心理学要研究人的行为，认为社会心理学是研究人的行为或相互影响所产生的影响的行为的科学。这种观点是行为主义心理学的基本观点在社会心理学中的体现。因为行为主义认为心理学是一门研究人的行为的科学。这类定义的特点是把人的心理和行为等同起来。因此，反对这种观点的人认为它缩小了社会心理学研究的内容。

另一类定义则强调社会心理学应把人与人之间的关系或人与人之间的相互影响作为研究对象。这类定义是社会学基本观点的产物。而不同意这类定义的人认为，在社会心理学研究中，强调人际关系、人际互动是必要的，但如果仅仅研究这些，则有可能导致它和社会学研究对象的混淆。社会心理学研究人际关系、人际互动，是要探明这种关系和互动如何作用于人的主观世界，引起人的什么样的社会心理活动。所以，社会心理学的这种研究与社会学的研究应该有所不同。

（二）前苏联社会心理学界的定义

安德列耶娃提出，“可以把社会心理学的特点相对地表达为：研究受所参加的社会团体制约的人们的行为活动的规律，已经这些团体本身的心理特征。”这

种对社会心理学的认识强调的是团体对人的行为的影响。可以说，这是前苏联社会心理学有别于西方社会心理学的一大特点。

（三）我国社会心理学界的定义

1982年，吴江霖提出，“社会心理学四研究个体或若干个体在特定社会生活条件下心理活动的发展和变化的规律的科学”。1983年，潘菽指出，“社会心理学是心理学的一个主要分支。它所研究的是和社会有关的心理学问题。我们知道，所有的社会事情都有人的因素在里面，也就是都有心理的问题在里面。研究这些课题的心理学就是社会心理学”。1985年，汪青认为，社会心理学的定义应当包括4个要点：第一，社会心理学应以社会心理活动为研究对象，而不仅是行为或社会行为。第二，这种社会心理活动既包括个体的社会心理活动，也包括群体的社会心理现象。第三，应该在人与人之间的关系、人们的相互作用之中来进行社会心理活动、社会心理现象的研究。第四，作为一门科学，社会心理学应该研究社会心理活动、社会心理现象的发生、发展和变化规律，把它运用到实际活动中去，解决各种问题，而不能仅仅是现象的描述。根据这种分析，他提出了社会心理学是研究在人们的社会相互作用中，个体和群体社会心理活动发生、发展和变化规律的科学。

还可以比较全面地把社会心理学定义为：社会心理学是对人的社会心理学和社会行为规律进行系统研究的科学。这里所说的人，既包括个体也包括群体，而所谓的社会心理和社会行为则是指个体或群体在特定的社会影响所作出的内隐的外显的反应。

二、社会心理学研究对象

社会心理学是研究个体和群体的社会心理与社会行为及其规律的一门科学。社会心理学是研究社会心理现象而不是社会行为本身。

心理与行为一致，什么样的社会心理相应的就会有什么样的社会行为。

行为研究不能替代心理研究（背后的原因、规律）

多数人共有的心理现象

- 1、互有影响的心理现象：社会性可以是个体、群体，全社会范围
- 2、形成条件是社会生活状况，其中包括社会文化、习惯、天文地理。社会心理像一面社会镜子，直接反映出社会生活和传统文化，有一种潜移默化的作用。
- 3、社会心理产生了人与人之间的相互作用社会互动，人与朋友、父母、领导互动最终都转换为人之内部，自己有自己的心理互动（主我——客我）

三、社会心理学的形成与发展

社会心理学作为一个分支，在其形成之前也是依附于西欧思辩哲学的母体中。1908年，美国社会学家罗斯和英国心理学家麦独孤不约而同地发表了以《社会心理学》命名的专著。西方把这一年作为社会心理学诞生的年代。到了二十世纪二十年代，美国和苏联的社会心理学家先后把科学实验方法引进这一学科，才使得社会心理学从描述对象转向探索和揭示规律，社会心理学才成为一门独立科学。其奠基人公认为法国实证主义哲学家奥古斯特·孔德。社会心理学成为一门科学的基础主要有以下三个方面原因：1) 开始运用实验；2) 用数量分析补充对现象的质的分析；3) 从描述现象转向揭示和利用规律。

第二章 人际关系

〔教学目的〕 通过本章教学，了解人际关系的概念；掌握人际关系发展中的一些主要问题；能够分析几种比较重要的人际行为如冲突、合作、利他行为与侵犯等。

〔教学重点〕 人际关系发展中的一些主要问题

〔教学难点〕 冲突与合作、利他行为与侵犯等人际行为

〔教学方法和手段〕 讲授法

〔学时分配〕 6 学时

〔教学内容〕 人际关系的概念，人际关系发展中的一些主要问题如人际吸引的因素、人际交往与关系发展的过程、密切关系的特点等；几种比较重要的人际行为如冲突、合作、利他行为与侵犯等。

第一节 人际关系概述

一、人际关系的概念与研究

广义：人际关系指人与人之间的各种关系，包括经济关系、政治关系、法律关系、角色关系、文化关系、心理关系等一切方面。

社会心理学所研究的人际关系是指狭义的人际关系，指人们交往过程中所形成的心理关系，它关注的是这种心理关系的亲密性、融洽性和协调性的程度，其构成成分有认知成分、情感成分和行为成分。

二、人际关系的维度与类型

人际关系的两个基本维度——“亲疏”与“尊卑”

当情感上的“亲疏”表现为对等，地位上的“尊卑”表现为互补，则双方关系和谐

当情感上的“亲疏”表现为对立，地位上的“尊卑”表现为对等，则双方关系紧张

1、社会关系的四种模式

美国心理学家费斯克综合了社会学、社会心理学和文化人类学的理论与研究发现，提出了一个相当系统的社会关系模式、社会互动模式。

①共享：成员共享情感与资源，不分彼此（家人 亲密朋友）。

②权威排序：依年龄、阶层、地位形成不对等（权威和服从）。

③对等互惠：双方平等，强调对等回报与交易的平衡。

④市场定价：双方基于理性，进行得失衡量，考虑成本与收益的比率。

四种模式帮助人们理解与建构社会关系，决定与不同交往对象的方式，还会灵活地组合四种基本模式，建构出复杂的人际关系。

与费斯克的理论关联密切的是克拉克与米尔斯的观点，他们将人际关系分为交换关系和共享关系两种：交换关系注重礼尚往来，平衡与对等；共享关系关心对方幸福，讲究需求法则，不期望对方做对等的回报。共享关系中，人们并非对公平问题毫不在乎，感到不公平会相当沮丧。与交换关系不同，共享关系中，人们对不公平的容忍时间要长一些，容忍程度要大一些，相互信任程度高，相信对方不会故意占自己便宜，认为最后会达到大致平衡，能容忍一时不平衡。

2、中国社会中的人际关系类型

①既有关系（过去式）：某一时间点上两人关系中社会既定或认可的一些连带而形成的交往基础。

交往关系（现在时）：某一时间点上两人实际交往的状态。

②情感关系：家人、亲密朋友间，长久稳定的关系 爱，归属需求——共享关系。

工具关系：陌生人之间，短暂、不稳定关系 公平法则——时常定价。

混合关系：双方有一定程度情感关系，不很深厚，不轻易表示真诚（亲戚、同事、邻居）时间上有延续性，双方有进一步交往可能。

人情法则——对等互惠式

③家人关系——熟人关系——生人关系

④核心区域：由一个人的家庭成员（亲属网络）

可靠区： 由一个人的好友组成（族亲、姻亲）

有效区： 一般亲友，在吸收新成员方面也更加开放。

三、人际关系的测量

1、社会测量法

一种测定社会个体在人际交往与相互作用的过程中形成喜爱、冷淡或反感的数量指标的方法。

了解群体内人与人之间心理上关系，并予以数量化。

社会测量的标准

对群体诸成员提出一系列问题（标准）：“你愿意跟谁同座位？”“你希望跟谁一块”

标准有强弱之分

涉及到被试生活中最主要和意义最大方面标准——强标准

有关瞬间即情绪性因素方面问题——弱标准

角色标准：喜欢人做伴

感受标准：设想某一职位谁选自己

功能标准：选择合适某种功能活动的角色人选。（团体考察，谁被选做代表）

社会测量时用几个标准，多则 5—7 个，少则 2—3 个

2、人际关系状况的自我诊断

①人际交往类型测验：主动性、支配性（出主意）、规范性（守时）、开放性

②人际关系能力测验：建立关系能力，友好相处能力，冲突管理能力

③不良交往行为的自我测量：人际交往中最不受欢迎行为，过分自我中心，只对自己事情感兴趣，不理睬别人感受反应，态度偏激，言辞激烈；言辞单调，态度淡然；言语过多，总抢话说；不倾听别人的话等等。

第二节 人际关系的发展

一、人际吸引

1、相貌的吸引

一个人的相貌会影响我们对这个人的知觉和评价，也影响人与人之间的互动。

刻板印象：“美就是好” 戴恩试验

漂亮值得爱，在别人面前荣耀， 光环效应， 使人有美的满足感；但随人际深入，外貌作用减弱，更注重道德品质方面的特征。品德低劣，人们会更厌恶

美的标准 文化差异 时代差异 个人差异 关系差异

2、正面的互动

友好的问候，友善的帮助可以促进人际吸引（交往——交情）。交往可满足人一些基本心理需求，掌握外部世界（联系感，归属感）

时空接近，熟悉可增加吸引与喜欢“大方地施与别人赞美”

“得失效应”。对赞美者的喜欢程度的不只赞美总量，还有赞美变化量。

负面—正面>正面 （得） 负面>正面—负面 （失）

得可能让人喜出望外，失使人感到愤怒（改变应属于同一属性，改进必须是渐进的）

3、相似性或互补性

真诚，两人交往能顺利进行的必要条件

两人相似性——态度上，行为偏好上，价值观上的相似性

①人们愿意与那些与自己相似的人交往。物以群聚，共同语言，相互了解

②相似的人可以为我们的信仰，态度提供支持，提供社会证实的作用

③以为与自己相似的人会喜欢自己

互补性也能产生吸引

相似性涉及更加广泛的范围，各方面相似都可成吸引，只有某几个方面互补才能产生吸引，有时互补不吸引，二者有时协同，吸引的互补以基本上相似为基础。

相似性在关系发展的早期很重要，互补性在关系发展的后期比较重要。

4、能力

能力与受人喜欢关系密切，一般，在其他条件相同时，一个人越有能力越受人喜欢。（不永远成正比，谁都不愿意当陪衬）

阿伦森试验： ①能力超凡人 ②能力超凡但犯错误的人

③能力平庸人 ④平庸犯错误人

最受欢迎的是②非① “犯错误效应”

二、关系发展

人际关系中，相互吸引只是关系发展的一部分，吸引可以增加人们相互交往的动机，不保证顺利。关系的进展还要取决于人们的交往行为和交往动机。

交往行为：工具性交流：互通有无，互相帮助

情感性交流：自我表露，情感支持

交往动机：人们在交往中到底想得到什么

1、社会交换

在社会交换理论看来，人际交往是一个社会交换过程，人们之间所有活动都是交换，一种准经济交易。当与他人较为能够时，希望获得一定利益作为回报，也准备给予他人某种东西。

交换中个体是自利的，试图使自己收益最大化，成本最小化，确保交易结果是正的净收益，不吃亏。交换东西广泛，物质或社会的信息、金钱地位、情感服务。评估收益和贡献（相当，公平）公平关系是比较稳定和愉快的关系存在不公平、不舒服。权利大，收益多。

2、自我表露

自我暴露是一种人们自愿地、有意地把自己的真实情况暴露给别人的行动，它所透露的情况是他人不可能从其它途径获得的。自我暴露是自愿的；自我暴露是有意的 自我暴露是真实。

敞开心扉，把有关自我的信息，自己的内心思想和情感暴露给对方。良好的人际关系是在交往双方自我表露逐渐增加的过程中发展起来的。自我暴露可以对自己进一步了解与认可：在向别人叙述自己或自己的观点时，通过别人的反应进一步加深对自己的了解，同时，当我们分析了自己的复杂的个性和观点后，有助于正确地评价自己。如暴露成功的一面时，别人的赞扬会增加乐观情绪，鼓舞自己奋进。

可以加强对别人的了解：别人的自我暴露，也使你能进一步了解别人，对别人的行为有正确的认识。可以加深和丰富人际关系：如果在交往中不与人相互深入了解，则不可能建立亲密的人际关系，而自我暴露正是相互间加深了解的重要方法。自我暴露可使人在短时间内建立人际关系。自我表露表示对对方的信任，引发他人作自我表露。

过分的表露会让人不舒服。无论关系多亲密都存在不宜暴露领域——隐私。除个人隐秘情感，包括：个人独处、个人心理偏好（人格，职业，性行为偏好）、个人信息（收入，年龄，身份证号码，信用卡密码）

3、关系的发展

（1）勒温格等人认为关系发展有三个阶段：

①单向注意，无互动

②表面接触阶段，初步浅层双动

③相互卷入阶段，双方向对方开放自我，分享信息、感情

（2）阿特曼等人提出社会渗透理论（social penetration）来解释关系发展的过程

人际交往两维度：交往的广度——交往或交换的范围

交往的浓度——交往的亲密水平

较窄范围表层交往——较广范围的密切交往

人们根据对交换成本和回报的计算来决定是否增加对关系的投入。

阿特曼等认为，良好的人际关系分四个阶段：

①定向交往：对交往对象有很高选择性，表层的自我表露（职业、工作、新闻）

②情感探索：定向阶段有好感，有继续交往兴趣，进一步自我表露（工作体验、感受，不涉及私密）

③情感交流：建立基本信任，较深情感卷入，相对私人性问题，诉说工作、生活中的烦恼

④稳定交往：在异端时间顺利，进入更亲密阶段，成亲密朋友，分享各自的生活空间、情感、财物等，关心多，“人生难得一知己”

(3) 还有一些研究探讨关系退化的原因, 综合起来, 导致关系亲密程度减弱的原因有: 空间上的分离; 新朋友代替老朋友; 逐渐不喜欢对方行为上或人格上某些特点; 交换回报水平的变化, 一方没按另一方期望水平回报; 妒忌; 对与第三方的关系不能容忍; 泄密; 对方需帮忙不主动帮忙; 没有表现出信任、积极肯定、情感支持等行为; 一方喜好标准发生变化。

三、密切关系

1、密切关系特征

两个人彼此能互相影响对方, 并且互相依赖称为关系。随着影响和依赖范围的扩大, 关系也将更及进一步亲密, 当两个人彼此间的依赖性很大时, 我们把这种关系称为亲密关系。

所有亲密关系都有一些共同的特点: 两个个体在相当长时间内有持续不断的频繁的互动; 亲密关系包含许多不同的种类; 在亲密关系里, 两个人之间的相互影响力很大。相互依赖、共同活动、亲密感、承诺、自我与密切伙伴之间界限被打破、交往动机由注重交易到追求共享等。

2、爱情

爱又叫爱情, 他势必人际吸引更复杂更高层的概念, 包括审美、激情等心理因素及生理唤起和共同生活愿望在内的一种强烈的情感状态。

沃尔斯特把爱情分为两类: 狂热式爱情和友谊式爱情。狂热式爱情中两个要素: 一是情绪扮演着重要角色; 二是对他人有先入为主的成见。友谊式爱情中, 这类爱情比较实际, 它强调信任、关怀以及对对方缺点的容忍。友谊式爱情的情感成分比较稳固, 温暖及情感是它的特色。

斯滕伯格的爱的三角理论认为爱包含三种成分, 分别是: 亲密、激情和承诺。认为爱情由亲密到激情到承诺。

第三节 人际冲突与合作

一、人际冲突

1、研究人际冲突重要意义

- (1) 认识到冲突是一件很寻常的事情
- (2) 提高管理冲突、处理人际关系的能力
- (3) 认识到冲突对个人成长的重要性, 冲突中学会探询他人思想情感, 了解他人动机, 理解社会合作运作方式
- (4) 有利于提高人际关系质量和家庭生活满意度
- (5) 有利于维持和改善个人健康

2、冲突的实质

冲突是一种对立状态，两个或两个以上相互关联主体之间的紧张、不和谐，敌视甚至争斗关系，态度、动机、价值观、期望或实际行动不兼容，个体同时也意识到相互间矛盾。

冲突的负面功能，心存芥蒂，双方沟通不良，情感隔膜、相互诋毁，相互拆台，或互不相让，恶意攻击导致双方破裂。

冲突的正面功能，隐藏的不满误解通过公开表达，得以化解，澄清，摆出各自的观点理由，激发新思想。

3、冲突的过程

冲突是一个动态的过程，双方的认知、情绪，关系都可能发生变化，美学者潘迪提出冲突的五阶段模式：

- (1) 冲突潜伏阶段
- (2) 冲突知觉阶段
- (3) 冲突感受阶段
- (4) 冲突外显阶段
- (5) 冲突结果阶段

冲突的管理

处理冲突存在两个维度

合作性：关注他人需求，需满足他人需求程度

坚持性：关注自己需求，需满足自己需求程度

五种典型的冲突处理方式

- (1) 竞争模式 一方较关注自己需求，对对方需求不在意
- (2) 回避模式 对自己需求与他人需求都有漠不关心
- (3) 顺应模式 向对方让步，高度关注对方需求
- (4) 妥协模式 双方各有所坚持有所退步
- (5) 合作模式 他人需要和自己需要都高度关注，双赢。

冲突处理模式存在文化差异。

二、人际合作

如何增进人们之间的合作，艾克斯罗德提出在一个人人追求自我利益，没有中央集权的社会里，合作是可以出现的，合作的必要条件是关系的持续和相互回报以提高合作性。为提高合作性，需作如下努力：

- (1) 建立持久关系，
- (2) 增加识别对方行为的能力
- (3) 维护自己声誉
- (4) 相互信任

（5）保证对关系的控制

第四节 利他行为与侵犯行为

一、利他行为

助人行为 以个人为对象的亲社会行为

亲社会行为 任何对他人，对社会有利的行为

利他行为 不期待任何回报的亲社会行为。

1、利他行为概述

目的是有益于他人，而不是为了自己的私利；是一种自觉自愿的行为，不是迫于外界的压力；不求任何回报，无私奉献；具有自我牺牲，需个人付出代价，不计较回报。

原因在于当人们对需要帮助的人产生强烈的同情心时，就会提供无私的帮助。

2、利他行为的影响因素

（1）个人因素，可能提供帮助者的人格、性别、心情等。个人的价值观和个性特点是影响其是否愿意做出利他行为的重要因素。富有同情心，自我效能感高的人帮助别人的可能性大；男性在短期的需冒险救助他人的场合表现突出，女性在危险性小，承诺大，长期扶助行为中出力更多。

（2）情境因素，旁观者的人数，其他人的示范，需要帮助者的特点等

旁观者效应：在有人需紧急救助时，在场目睹此情境的人数越多，任何一个人出面相助的可能性就越少。

步骤：是否注意到该紧急事件；如何解释该事件；对个人责任的评估；是否知道如何相救；决定是否采取行动。

二、侵犯行为

一种有意伤害他人，引起他人生理上心理上痛苦的行为。

1、侵犯行为的原因

因为被别人侵犯而反击；为了达到某种目的而侵犯；本能的表现；由于受挫面侵犯；基于模仿而侵犯；

2、对侵犯行为的应对

自持行为，在不侵犯别人权利的情况下维护自己的权利，不同于放弃自己权利的过分顺从行为，敢于坚持自己的正当权利；另一方面，又不同于追求自己权利时侵犯别人权利的攻击行为

第三章 社会知觉与认知

[教学目的]通过本章教学，了解自我意识、刻板、归因等相关概念，掌握个体是如何加工、组织、提取与利用信息来形成对自己、他人与群体的印象与看法，来解释社会行为与事件的。

[教学重点] 对自我、他人与群体的知觉

[教学难点] 归因

[教学方法和手段] 讲授法

[学时分配] 6 学时

[教学内容] 对自我的知觉；对他人的知觉——印象形成；对群体的知觉——刻板印象；对行为与事件原因的推断——归因。

第一节 对自我的知觉

一、自我概念形成的信息来源

自我概念是个体在社会环境中，在与其他人的互动中逐步形成的。信息来源于

- 1、他人的反馈
- 2、反射性的评价
- 3、根据自己的行为推断
- 4、社会比较

二、自我概念的作用

人们通常试图以行动来表达和反映自己对自己的认识。多数人都想给别人留下一个好印象，这种为权力、赞许等而给别人留下好印象的动机称自我表现。

三、自尊的建构及其作用

生活中的成败经验

社会比较得来的信息

自己的内部标准

自尊的作用，是个体行为的主要动力，身心健康的决定因素，高自尊的人能树立合适的目标，能以自我提高的心态来利用反馈，低自尊的人，常选择不切实际的目标。

第二节 对他人的知觉——印象的形成

一、印象形成过程中所利用的信息

- 1、外表
- 2、非言语线索：眼神 面部表情 肢体语言
- 3、行为

人们把各种渠道得来的信息综合起来，形成对一个人概括性认识。印象的形成即把一个人若干有意义的特征加以综合，概括，形成一个具有结论意义的特征。

二、印象形成过程中信息加工整合的方式

1、安德森（1965）的平均模型：把所有获得的信息加以平均以获得对他人的总体评价。1986年又改名为“加权的平均模型”，以强调在所有物质平均前会对那些人们认为非常重要的特质赋予较大的权重。

2、布鲁尔的印象形成双重加工模型：一种以类别为基础的加工，一种是以特征为基础的加工。

三、印象形成过程中信息加工整合的一些规律

- 1、不同特征在印象形成中所起的作用是不同的

在印象形成中起重要作用的为特征，不起核心作用的为边缘特征。

- 2、信息出现的先后对印象形成的作用不同

首因效应，人们较重视最先得到的信息，对他人作判断。

近因效应，最新得到的信息对他人印象形成起较强作用。

3、人们倾向于把有关的特质联系起来形成对他人较统一的认识。当了解到一个人具有某一物质时，就会自动地联想到与这一特质相关联的其他特征。主为此人也具有这些特质。

晕轮效应：某人具有某此特征，就会推断他也具有相似的或相互关联的特征。

- 4、人们比较重视负性信息，但却倾向于对他人作正性评价。

四、印象的形成

印象一旦形成，很难改变——保守性偏差

- 1、所形成的印象影响我们对他人的判断

最初形成的印象会影响对后来不一致信息的解释，从而使最初的印象保持不变。

- 2、产生与印象一致的行为——自我实现的预言

形成一定的印象，就会对人产生相应的期望，又引导我们采取相应的行为以证实此期望——自我实现的预言

罗森塔尔效应

心理学家的话使教师对这些学生产生了好的印象与期望，更多鼓励帮助学生，从而提高他们学习的积极性。而只有当人们对自己或他人缺乏认识时，别人的评价与期望才会影响自己。

第三节 对群体的知觉——刻板印象

社会群体由具有某一共同的且具有社会意义的特征的两个或两个以上的人构成的集合。

刻板印象：人们对一个社会群体所形成的印象。

一、刻板印象的形成

1、个人的经验

第一次与一个群体接触时，与一两个成员的互动就构成了刻板印象形成的基础。

①新奇的、极端的、突显的刺激易引起人们的注意，所以一个群体中特殊的成员对刻板印象的形成有着主要影响。

②群体所做的行为对我们知觉起很大作用，往往把群体成员在一定情况中根据他们所承担的社会角色，所从事的行为当作内在品质的流露

2、社会学习

刻板印象获得也可以从父母、老师、同学、课本及大众媒体习得而来。

二、影响刻板印象唤起与使用的因素

①人的类别特征越明显，与此类别相联系的刻板印象易

②匿名：可互换群体成员，易用刻板印象知觉他们，忽略个人独特的特征

③时间紧迫，需快建立对他人作出判断 易

④信息复杂，不容易分析加工也容易使用刻板印象

⑤极端的情绪状态

⑥当人们认识到对个体的判断重要，人们也许会进一步收集有关个体信息，而不只用刻板印象认识个体

三、刻板印象的利与弊

用刻板印象迅速了解一陌生或不太熟悉的或群体特征

①夸大了群体内成员的相似性 （先入为主）

②夸大了群体间的差异性 （易偏见、歧视）

偏见：对一个群体及其成员作正性或负性评价

歧视：对一个群体及其成员作正性或负性行为

四、改变刻板印象

1、抵制刻板印象变化时所用的策略

- ①把不一致信息（与群体刻板印象）解释掉（原因）
- ②把不一致信息区隔开来
- ③把不一致信息归于群体中不典型的成员

2、改变刻板印象的方法

在特定条件下与群体成员相互交往以减少刻板印象

- ①为避免与刻板印象不一致信息被归于特殊环境，要使不一致信息不断重复，那么稳定的信息就可以被解释为个体内在品质的反映。
- ②为避免与刻板印象不一致信息被归于群体中的亚群体成员，要与有刻板印象的群体成员广泛交往。
- ③为避免与刻板印象不一致信息被归于群体中非典型成员，要与群体中代表性、典型性成员交往。
- ④刻板印象常自动被唤醒，无意识地作为人们判断、评价与行为的基础，故需有意识地寻找不一致信息，有意识地校正自己判断。

第四节 对行为与事件原因的推断——归因

归因：人们利用信息对自己及他人行为原因加以推断的过程

一、何时归因

- 1、出乎意料的、不寻常的事发生时
- 2、负性的事
- 3、对个体很重要，但又不太了解、肯定的事

二、归因理论

1、成就归因模型

维纳等认为人们用于解释成败的原因可用下列三个维度加以分类与描述：

①内—外因

内因：个人内在原因：人格、品质、动机、能力、努力等

外因：个人之外，运气、任务难度、帮忙

②稳定——不稳定

③可控制性 一个原因是否在个人控制范围内，不同的归因结果对人的期望、情绪、动机、自信心、健康方面的影响。

2、三维理论

凯利于 1967 年提出的。认为

(1) 行为的原因可分为三种：行动者、行动者知觉的对象、行动产生的环境

(2) 要找出行为的原因，主要使用三种信息：

A 一致性信息 行动者行为是否与其他人行为在这种情况下一致

B 一贯性信息 行动者的行为在其他时间、地点是否发生

C 特异性信息 行动者对其他对象是否也以同样方式做出反应

3、反常条件关注模型

希尔顿等人于 1986 年提出；一个行为或事件的可能原因有很多，要从中找出真正的原因常需已有的知识的帮助。在行为、事件发生的所有条件中，如果某一条比较的突出异常，归因者会把事件归因于他。

4、顺序阶段模型

吉尔伯特 1988 三个阶段

①行为的分类 自动进行的

②自动的特质归因 已有经验、联系 行为—人格特质

③校正 利用当时情景，调整最初的特质归因（需意识参与，较多时间与努力）

解释为什么人们容易把别人的行为归于内在品质而不是外在环境

三、归因偏差

1、基本归因偏差（对应偏差）

指人们在解释他人行为时，夸大行动者的个人因素，低估环境因素的印象是与欧美文化紧密相连的独特的心理现象（因：在欧美文化中，自我是独立的、自主的，个体的行为是由他的内在特征所引导，亚洲文化强调人与人相互依赖，倾向于把情境、社会因素当做事件与行为发生的原因）

某种归因错误产生的原因

①人们有一种信念，相信人们能对自己的行为负责，

所以多以内因解释行为，忽略外在影响

②情境中的行动者比情境中的其他因素往往更突出

所以人们更注意行动者，忽略背景因素、社会因素

2、行动者与观察者偏差

观察者倾向于做内部归因，强调行动者内在特征，行动者对自己行为归因倾向于做情境归因

①行动者较注意环境，观察者更注意行动者

②观察者为行动者的过去了解少，只注意现时现地；行动者了解自己过去，

知前因后果，来龙去脉

3、自我服务归因偏差（功劳归自己，失败归外因）

四、归因的个体差异

人们对事件的归因存在稳定的倾向与个体差异

罗特年于 1966 年提出“控制源”，把个体对结果的解释分为内因和外因两种：

内因——内控者 取决于行动的努力能力——更努力

外因——外控者 运气，他人控制——放弃努力

不同归因方式影响个体情绪、动机、行为

个体内控程度越高，越容易产生正性的情感体验，生活满意度，自理能力，婚姻质量越强，越容易参加体育锻炼，有益身体健康活动。

另外，亚伯拉姆森等人提出了习得无助理：人们把失败归因于内部稳定且普遍因素（能力有限），产生结果不可控的期望，从而出现动机水平下降、抑郁、无助情绪——悲观式解释风格。对个体的情绪、动机、身心健康有害，可通过归因训练，改变原有归因方式，朝乐观、健康方向（失败、暂时、成功、内部、稳定、普遍因素）从而改变个体期望、情绪动机、改变行为、改变效果。

第四章 社会动机

[教学目的] 通过本章教学，了解动机的概念，掌握几种主要的动机理论，认识几种重要的社会动机

[教学重点] 成就动机、亲和动机、权力动机等几种主要的社会动机

[教学难点] 几种主要的动机理论

[教学方法和手段] 讲授法

[学时分配] 4 学时

[教学内容] 动机的概念、性质及类型；本能论、习性论、性欲力说、需要层次论等几种主要的动机理论；成就动机、亲和动机、权力动机等几种主要的社会动机。

第一节 社会动机概述

一、动机的概念

动机——引起、维持和促进个体行动的内在力量。

1、与动机有关的几个概念

均衡作用：人体保持体温、血糖水平、体液含量、酸碱比例等处于相对平衡状态平衡机制

失衡——恢复平衡的需要

需求：个体生理上的一种匮乏状态，会导致个体产生内驱力。一种驱动个体采取行动，去补足需求，恢复平衡的内在力量。

需求、内驱力、均衡作用是定级的生理基础，延伸到心理层面，描述人类心理上平衡，匮乏状态和心理上的内在动力。

外在刺激物也可以成为引发定见原因——诱因

2、社会动机的概念

动机不同于内驱力：“动机是受社会个体生活经验和社会生活条件调节的，是带有社会内容的，是社会化了的内驱力”

原好性动机（生理性的）：饥渴性，以生理内驱力为基础

社会性动机（习得性、心理性动机）：在社会生活环境中，通过学习和经验而获得的动机

二、动机的性质

①人是一个一体化的、有组织整体，动机是完整的个人的动机，而不是人的某个部分的动机

②动机总是指向人类的一些基本目标与需求，有关动机的研究在某种程度上必须是人类的终极目的、欲望或需要的研究

③人类的基本动机是相同的，但用来满足这些动机或需求的方式因人而异，因文化而异

④人类的动机复杂多样，人体动机与行为之间关系不是一一对应，而是错综复杂，同样动机可通过不同行为表现，同样的行为背后动机不同

⑤人类存在无意识动机、潜在动机（个体不觉察）

⑥动机是一个动态过程，连续不断，无休止的

⑦并非所有行为或反应都是有动机的。

三、动机的类型

内在动机 对某些活动感兴趣，从活动中得到满足，活动本身成为人们从事该活动的内推力

布鲁纳认为内在动机主要由三种内驱力引起：

（1）好奇心：求知探索的兴趣

（2）好胜心：胜任工作，表现能力的欲望

（3）互惠内驱力：与他人和睦相处，相互协作需求

对内在动机的研究可以帮助人们找到影响人行为积极性的内在因素。

哈克曼等认为有五种工作特性能引发人的内在动机：

①技能多样性

②任务多样性

③重要性

④自主性

⑤回馈性，及时知结果

2、外在动机

活动动力非活动本身兴趣，而是外在奖赏、压力等

3、内外动机关系

二者同时作用，非简单相加

激发行为的外在动机可能会降低行为的内在动机，物质刺激可能会改变心态，当外在动机取代了内在动机，可能对原来喜欢的活动失去兴趣——过渡辩护效应——当人们认为自己行为是由于很强外在原因引起时，会降低内在原因对行为的影响程度。

基准期（15—26）	奖赏期（23—30）	后续期（5 分钟）
------------	------------	-----------

当外在动机凸显出来以后，内在动机可能因此而降低，奖励能调动积极性，

兴趣降低。

①奖励非所有情况下都降低内在动机，只有在内在动机本来就比较高的情况下才如此，若内在动机本来低，奖励是促使人活动的主要动力

②不同奖励类型有不同效果（任务性奖励——表现性奖励）

③适当的干预和培训可减少直至避免奖励的负面作用

第二节 几种主要的动机理论

一、麦独孤的本能论

1908 年出版的《社会心理学导论》与罗斯的《社会心理学》一起被当做社会心理学诞生的标志。

构件了一套以遗传本能和相应情绪以及后天形成的情感为基础的人类社会行为的学说，在他看来，本能不仅是天生的能力，而且是天生的行为推动力，是策动和维持人类行为的决定因素，而本能感的核心是情绪体验，麦的作品引发了人们探讨人类行为动机的兴趣，但他的理论具有明显的缺陷，有不少难自圆其说的困难，不是什么行为都可以用本论解释。

二、劳伦兹的习性论

劳认为，每种动物都有该物种特有的行为，即习性、攻击与食性、逃跑一起构成动物的四种本能，在同类动物与异类动物之间存在攻击，而且同类之间攻击行为远远多于异类之间。

提出关键期，动物行为发育明显阶段性，某些行为的发育需要稳定时期完整，错过了难再出现，人类行为也有关键期。

小鸡追随母鸡的能力发展期为 4 天左右，若不在这段时间内追随，。。。永不随母鸡

老渔夫“没有像过去那样善于游泳、摇橹、撒网的人，因为孩子们在十一二岁期间在上学，而水上工夫必须从十岁左右练起”（钢琴 5 岁，小提琴 3 岁）

三、弗洛伊德的性欲力学说

精神分析学家弗认为，人有两种基本的本能，一是性本能，二是自我保存本能。弗把性本能称为性欲力，认为这些性能量在人体内逐渐积累，必须通过播种途径发泄出来，从而构成了人类生活的原动力。“将每一种神经症、每一梦、每一外显行为归于性”

在他看来，人类一些高尚的行为也只不过是性冲动的一种升华，这种泛性论的观点并没有严格的科学证据，受到许多学者的批评。

四、马斯洛的需求层次论

马对人类行为动机研究最有影响，他认为人类的动机可区分为五个层次，它们构成一个有相对优势关系的等级体系，一种需要满足之后，另一个更高的需求就会立刻产生，成为引导人的行为的动力，因此，人很难得到完全的满足，总是处在不断的追求之中。

1、人类的主要动机

需求层次论

- (1) 生理需要
- (2) 安全需要
- (3) 爱的需要
- (4) 尊重的需要
- (5) 自我实现的需要

层次论认为较低层次的需求优先于高层次的社会需求和自我实现需求，低层次需求长期得到满足对行为不再有激励作用。

马斯洛的理论受到一些人的批评：

①所谓高层次需求与低层次需求不能同时激发行为的观点遭到广泛的反对（钱+地位）

美学者对需求层次理论进行改进，需求的重复性与它们未被满足的程度有关，当低层次需求得到较好满足时，高层次需求就变得更加重要。而高层次需求得到满足少，低层次需求就越重要。

②提出的各种需求并非都是普通的。权力、尊重、自我实现的高层次需求不是与生俱来的，而是社会交往产物，马理论以美国文化为基础，有其局限性。

五、麦奎尔的动机类型说

麦奎尔对人类的动机进行了非常细致的整理和分析，他从两个维度对动机分类，列动机清单

内在中心——外在中心维度

认知取向——情感取向维度

认知性内在动机

①一致性需要。一个人的各个方面（态度、信仰、意见、自我形象）需要保持一致，达到一种内在的平衡

②分类需要。人们往往要对事物和他人进行分类

③自主需要。人们希望能控制和自己有关的事物，与自我价值感关联密切

④目的论的动机。一切事物的发展和演变都是为了达到一定目的而发生的

情感性内在动机

- ①减少紧张的需要。紧张减少，满足。一种情感需要
- ②自我防御的需要。自我形象受到威胁。自我防御
- ③自我维护的需要。维护自己的价值感，增加内尊外尊
- ④认同的需要。希望通过巩固自我概念寻求对自我的增进

认知性社会动机

- ①归因的需要。热门嫩需要确定与自己有关的事物之所以发生的原因，从而可较好的认识把握、控制周围环境
- ②实现化的需要。热门市自己、外部环境时，往往根据外在事物推断内在特点，如人格、态度、情感
- ③刺激的需要
- ④功利性动机

情感性社会动机

- ①自我表达的需要。表明身份、特点。让人了解自己
- ②强化需要
- ③亲和需要。希望与他人建立和谐有益人际关系
- ④模仿的需要

第三节 几种主要的社会动机

一、成就动机

个体为了取得较好成就，达到既定目标而积极努力的动机。

成就需要：个人想要尽快地，而且尽可能的把事情做好的一种欲望或倾向。

“为完成困难工作，为控制组织事物、任务思想，为尽快且独立的做好，为克服障碍且达到标准，为超越自我，为胜过别人，为使个人才能透过成功的？习而增进自我尊重”的一种欲望。

影响成就动机的因素。宏观上，有社会文化因素；微观层面上，有个人的成厂经理、教育程度、个性特征等。

西方注重子女独立性训练 “自我取向成就动机”

东方注重子女依赖性训练 “他人取向成就动机”

父母亲的独立训练是使子女具有高度成就动机的必要条件之一。

根据中国文化的特点，余按邦、杨国枢建立了一个本土化成就动机概念，把成就动机区分为社会取向成就动机和个人取向成就动机，认为这两种动机在成就目标、成就行为、结果评价、最终效果、整体特征五个方面都有其独特的内涵。

社会取向成就动机：一种个人想要超越某种外在决定目标或优秀标准的动态

心理倾向，该目标或优秀标准的选择主要取决于社会（父母、师长、家庭、团体）。

个人取向成就动机：一种个人想要超越某种内在决定目标或优秀标准的动态心理倾向，该目标或优秀标准的选择主要取决于个人自己。

社会取向成就动机的特点：

①个人的成就目标和评价标准主要由他人或所属团体决定。（光宗耀祖 为父母争气 为中华之崛起而读书）。

②成就行为也由重要人物、团体决定。

③成就行为效果如何，由他人评价，评价标准由他人制订。

④个人对成就的价值概念内化程度较弱，成就的社会工具性强，追求成就是一种手段，是为了让他人或团体高兴。

个人取向成就动机的特点：

①成就目标和评价标准由个人自己决定 （梦想 潜能 兴趣）。

②成就行为个人做主，无需他人关注督促。

③成就行为效果由个人自己评价，评价标准自定。

④个人对成就价值观念内化程度高，成就的功能自主性强，追求成就本身是一种目的。

个人取向成就动机过高，人在组织中往往表现不出色。（独立 个人做主）

组织需要妥协、顺应，将自我成就需要与组织目标结合起来——社会取向。

在工作目标需个别设定环境中，个人取向成就动机的人会比较出色。

二、亲和动机

又称结群动机，指个人需要与他人在一起或要加入某个团体的需要。

人是社会性动物，每个人都会寻求得到他所关心和重视的个人和群体的支持、喜爱、接纳。

1959年，萨赫特提出“焦虑—亲和”假说。焦虑导致的恐惧是促使人们结群的原因，经历过不安的人亲和倾向更强。

非一般的希望与他人建立友好关系，而是处于不安恐惧状态时，希望同处境、地位、能力基本相当得人接近，以取得协作和友好的联系，相似性使人易产生共鸣、理解。

焦虑恐惧非结群唯一原因，有很多的因素，如享受交往的乐趣，自我评价的比较基准等。结群也可能产生一些负面效果。

三、权力动机

1、权力是一种控制、支配或影响的力量。

①权力是一种互动关系，某个人或某些人具有对他人产生希望影响的能力。

②权力一般与资源的控制、利用有关。

③权力往往体现为一种价值控制，通过控制认为有价值的事物，控制他人的思想、行为。

④权力表现形式往往是命令与服从的关系。

2、权力类型

①强迫性权力 优势地位 惩罚权

②合法性权力 组织制度

③奖励性权力 掌握有价值资源

④专家性权力 专门知识经验

⑤关系权力 与他人良好的个人关系，非职务的

⑥信息性权力 内部信息

⑦联系性权力 认识有权利重要人物

权力动机：个体要在某些方面取得一定支配地位需要。

权力动机驱使人总力图说服、支配他人，许诺、威胁、引用权威人话、要求、指令、对抗等皆权力动机表现。

传统中国人“恋权情结”，本质是对权力的崇拜和趋从，表现为一种复杂心理现象又怕又爱（畏权 尊权 清宫梦 升迁梦 滥用权）

恋权有正负方面效应。负面上，滋长官本位现象，刺激人们的权力欲望，实质恋官。

第五章 社会情感

[教学目的]通过本章教学，了解情感的概念、功能及社会情感理论，认识到情绪情感的表达受社会文化的影响，理解情商对人生活成才的重要性，掌握管理情绪的方法，学会有效表达情绪。

[教学重点] 社会感情调适、感情表达与人际沟通

[教学难点] 情商、情绪管理的方法

[教学方法和手段] 讲授法 讨论法

[学时分配] 8 学时

[教学内容] 社会感情的概述、社会感情理论、社会感情的发展、社会文化和感情、社会感情调适、感情表达与人际沟通。

第一节 社会情感概述

一、社会情感概念

社会情感是伴随整个社会心理过程产生的主要心理体验、和心理感受。

人的感情即社会感情可分为情绪和情感。

情绪指高兴、快乐、痛苦、悲哀等，一般发生时间短暂 表面而且容易变化

情感则指责任感、幸福荣誉骄傲感、廉耻感等，深刻反映出个人意识和群体意识，比较稳定和深刻。

①情绪与情感的心理反映侧面不同，情绪同人的需要动机有关 情感的反映则是同某中认知因素相联系，对对该认知进行肯定后否定的心理体验。

②情绪与情感的心理反映层次不同 情绪同人的本能想联系 不稳定 难控制 情感是社会化的结果 稳定长期 动物只有情绪无情感。

③情绪与情感的普遍性不同 情绪是人的低级需要的反应 反映人动物一面 总体上普遍 情感需要靠后天培养 会有较多理性成分 表达一定信仰民族间会特征。

情绪与情感相互联系 难以分割情绪是情感的表现。

二、社会感情的功能

1、感情的动力功能

感情对人的行为活动有增力或减力，体现在生存适应性价值上。人在紧张情绪时会表现出一系列生理变化，如血压升高、上腺分泌增加等，有助于充分调节体力，去应付紧急状况。

2、感情的强化功能

良好的正情绪使一个人感知觉变得敏锐，记忆获得增强，思维更加灵活，有助于一个人内在潜能的充分展示。

3、感情的信号功能

感情能通过表情外显而具有信息传递的功能，表达传递思想感情，加强语言表达能力，提高言语生动性，替代言语，超越言语。

4、感情的感染功能

人的感情有对他人感情施与影响作用，有一般的情绪气氛感染，情绪兴奋性提高。被特定对象引起与之相应的情绪反应。

5、感情的迁移功能

对一人感情迁移到与此人有关对象。爱屋及乌，情感泛化。

三、社会感情维度

1、冯特的三维理论

愉快——不愉快 波动——平静 紧张——松弛

2、施洛伯格的三维理论

愉快——不愉快 注意——拒绝 激活水平

3、普拉切克的情绪三维理论

强度 相似性 两极性

4、伊扎德的四维理论

愉快度 紧张度 激动度 确信度

四、社会感情的分类

1、伊扎德的情绪分类

基本情绪：兴趣，惊奇，痛苦，厌恶，愉快，愤怒，恐惧，悲伤，害羞，轻藐，自罪。

复合情绪：几种基本情绪的混合；基本情绪与内驱力身体感觉的混合；感情—认知结构与基本情绪混合，

2、克雷奇的情绪分类

①原始情绪——快乐，愤怒，恐惧，悲哀。

②与感觉刺激有关情绪——疼痛，厌恶，轻松。

③自我评价有关情绪——成功失败，骄傲内疚，悔恨。

④与他人有关情绪——爱，恨等。

3、葛林伯等人的情绪分类

①原始情绪——一个人对情境此时此刻，立即性，直接反应。

- ②次级情绪——非针对情境，原始不被接受，衍生情绪。
- ③工具性情绪——为了影响他人。
- ④习得的不适应情绪——因环境需要而产生适应情绪，环境改变，原有情绪不适应，仍接受。

第二节 社会感情理论

一、情绪心理学的观点

情绪发生的顺序：外在刺激先引发个体的生理变化（心跳加速）与直接的行为反应（逃跑），个体对身体反应的知觉才产生情绪。

情绪不是由外在刺激直接引起的，而是首先由身体的生理变化所引起的。

詹姆士—郎格理论

认为情绪是身体变化的结果。揭示了情绪与生理活动的关系以及情绪与内行为的关系。情绪以至于情感是伴随其他心理活动而出现的一种心理过程，是对其他心理活动的体验和感受。

2、坎农—巴德理论

情绪丘脑说

3、萨赫特—辛格理论

情绪二因论，情绪归因论

强调个体对生理变化与刺激性质两方面的认知。

4、拉扎罗斯的认知评估理论

第三节 社会感情的发展

一、儿童的情绪发展

婴儿情绪由兴奋状态开始的，先分化为痛苦的。

痛苦：愤怒，厌恶，恐惧，嫉妒

快乐：喜爱，高兴

2岁末，情绪分化大致完成

二、青少年的情绪发展

“风暴期”情绪有突出的不成熟和不稳定的特征。

①情绪反应激动，起伏程度较高。

②情绪容易冲动，易爆发性。

③易受暗示，倾向从众，趋于稳定。

④情绪反应直接，力量强烈，情绪变化快，也常压抑掩饰，容易产生情绪问题。

青少年“情绪高涨”时，任何情绪，如生气，害怕，嫉妒，高兴等都比平常更强，更持久，易因批评受沮丧，或因赞美兴高采烈。

三、成年人的情绪反应

成年后情绪被控制，可因意外痛苦而爆发。

成年人情绪烦乱的主要根由——与职业有关的紧张。随年龄而稳定的降低，年龄越老，生活情绪方面越轻松。

四、人生情绪发展小结

①情绪类型方面 笼统——明确，分化

②引起情绪的情景因素 开始无特定情绪对象，渐渐指向特定的人、物、事，渐易受同伴左右。

③情绪表现形式 立即爆发——适时表现

④情绪作用 满足生理上的需求（前期为逃避不愉快，获他人关爱，后期获同伴认同赞许），青少年时期为自身价值，以获独立自主，改变的并非情绪本身的发展，而是引发情绪的刺激，面对情绪的反应与表达方式将会日益有所不同，情绪发展最终结果可达到成熟情绪行为。

五、情绪成熟的指标

情绪表达不再带有幼稚的、冲动的特征，在言行举止上表达情意时，均能臻于社会规范的地步。

①发展出某些技巧以应付挫折情境。

②能重新解释与接纳自己与情绪的关系，不会一直自我防卫。

③知觉某些情境会引起挫折，可避开并找寻替代目标。

④能找出方法，缓解不愉快。

⑤能认清多种防御机制的功能，包括幻想、退化、反抗、投射、合理化、补偿，避免成为错误的习惯。

⑥能寻求专家的协助。

第四节 社会文化和感情

一、社会文化和情绪

社会文化影响情绪，相同的情绪在不同的文化中就有不同的表达方式和意义。

二、中国文化和情绪

中国传统的孝道，家庭的联合，关系紧密，将个人情绪卷入其中。当家庭成员出现悲伤、气愤、罪恶等负面感觉时，仿佛自己也要承担一部分，安慰取悦对方，使其心情变好。 个体独立，情绪独立

三、中国人的特殊情感

1、中国人的羞耻感

中国社会被说成是以羞耻感为取向的，西方文化是一种罪恶文化。有过失，良心上谴责，羞耻感是对他人批评的一种反应。羞耻感成为强大的外在约束力。

面子 一种威信 通过成功取得名声

脸 自我道德性格获社会认可

2、中国人的社会焦点

中国人爱面子，怕丢脸，怕遭人议论却又乐于议论别人，引发出严重的社会焦虑。

①情爱焦虑 ②性焦虑 ③地位焦虑 ④缺点暴露焦虑 ⑤表现的焦虑

3、中国人的怨恨心理

西方倾向表达愤怒，东方倾向抑制愤怒以保持人际关系（“生闷气”“掉头就走”“大骂”）

中国人面对愤怒一个重要特色是“怨”的情绪。“怨”是在人际交往中互动的一方对另一方有了不满而又难以直接告诉对方或告诉对方也于事无补时所产生的情绪。

“怨”的特点是内心不满而又无力抗争、表达和传播不直接，时间上有积累性，发作具有突然性、全面性、破坏性。怨情绪产生与中国历史文化背景有密切关系。

四、社会群体的情绪

1、集体行为

结构松散，存在时间较短的大型群体成员，他们由于对某个事件具有共同的社会义愤或意见而临时结合起来参与的社会行为。一般源于某种突发性的社会事件，集合了大量人群，再通过感染和暗示的心理过程，产生主导性的情绪，引起相关的非理性行为，为集体行为情绪。

2、集体恐惧

集体面对突发痛苦和巨大不幸的预料和经验而产生的范围广泛的情绪，大致真实或虚假的危险，环境或社会的灾难，环境或社会的趋局。 第一种恐慌 恐怖 惊恐

3、集体敌视

群体对某一对象在思想上或原则上的对抗、反抗或抵抗，与其相关的术语是仇恨和憎恨。

集体敌视为三层次：

最低的层次是符合性，人们用行动和说话表达不快。

第二层次针对现实和个人的财富。（没收物品 罢工）

第三层次针对其他 人的身体，俘虏、攻击以及杀害。

集体敌视的事件中，有三个基本单位，单数、个体、？数、公民们、机关。

4、集体欢乐

人们由于福利、成功或好运气或得到某人所希望之物的前景所唤起的情绪。包括面对面的群体集会或同时关注同一目标的分散个体中的情绪，以及个人兴趣变成群体兴趣产生的情绪。

①着迷的神圣性的集体欢乐。

②虔诚的宗教性。

③非宇宙性和非宗教性的情绪观象。

第五节 社会感情调适

一、情感智商

丹尼尔 戈尔曼系统的提出了与智商 IQ 相对应,EQ 情感智商一般包括五种能力。

1、了解自我

当人们出现了某种情感时，承认并认识这些情感，即使情感有麻烦，也不推脱，自我知觉是情感智商的核心，监控情绪时时刻刻变化的能力是自我了解与心理领悟力的基础。没有能力认识自身的真实情绪就只好听凭情绪的摆布。对自我情绪有更大的把握性就能更好地指导自己的人生，准确的决策婚姻、职业。

2、驾驭情感

意识到自己感到不安，能控制这种情感，调控自我情绪，使之适时、适度、适地，通过自我安慰和运动放松等途径，有效摆脱焦虑、沮丧、激怒、烦恼等因失败而产生的消极情绪的侵袭。这种驾驭情感能力高的人可从人生挫折和失败中迅速跳出，重整旗鼓，迎头赶上。

3、自我激励

服从于某种目标而调动、指挥情绪、能力，想集中注意力，自我激励、自我把握，发挥创造性。

任何方面的成功都必须有情绪的自我控制——延迟满足，控制冲动，统揽全局。能够自我激励，积极热情的投入，才能保证取得杰出的成就。

4、识别他人情绪

移情的能力，在情感的自我知觉的基础上发展起来的又一种能力，能通过细微的社会信号敏锐地感受到他人的需要与欲望，能分享他人的情感，对他人的处境感同身受，又能客观理解分析他人情感的能力。

5、处理人际关系

调控与他人的情绪反应的技巧，人际关系能力的内容包括展示情感，富于表现力与情绪感染力，以及社交能力（组织能力，谈判能力，冲突能力等），人际关系能力可以强化一个人的受欢迎程度、领导权威、人际互动效能。

二、情绪感知等级

由低到高，人们情绪感知的程度可以分为几个等级，麻木，身体感觉，原始经验，语言障碍，分辨，起因，同理性，互动。

克劳德·史也提出类似于情绪智商的情感解读力。包括五种技能：

①知道自己感觉，察觉自己情绪强度。

②体会他人感觉，了解他人情绪状况和原因。

③学会管理情绪，控制和表达自己情绪。

④弥补情绪伤害，向人道歉并给予补偿。

⑤合而为一，有效的情绪互动技能，察觉周围人的感觉，知道他们的情绪状态，了解如何与他们有效地互动。

三、情绪管理的方法

WHAT 我现在有什么情绪？先察觉自己的情绪并接纳情绪。

WHY 为什么有这种情绪？为什么生气、难过、挫折无助？找出原因才能知道反应是否正常，再对症下药。

HOW 如何人有效处理情绪？情绪不好怎么办？什么方法对你比较有效？

1、察觉自己真正的情绪。

①探索自己曾有的各种情绪（泪下 自言自语）。探索过去会议可更清楚自己个人独特内在反应模式及情绪反应原因。

②增加对外在、内在与中间领域的觉察。

觉察外在领域 通过自我视觉、听觉、味觉，观察外在环境。

觉察内在环境 自己内在的经验，身体内部某些？定部分的感受。

中间领域 思考以及也其他相关一切。

③记录整理每天的情绪，增加对自己情绪认识与觉察。记心情日记，描述事情的发生，觉察自己情绪，了解自己想法。一段时间后，可看出情绪同期及变化原因。

2、了解引发情绪的原因或信念

造成情绪原因，主要来自于对事物看法，想法。

非理性想法左右情绪“夸大”“不切实际的要求”

①一个人应该被周围所以的人喜欢和赞美。

②一个人必须无所不能，十全十美。

③那些坏人都应该受到严格的法律惩罚。

④事情不能如愿以偿时，将是可怕的伤害。

⑤一切不幸都因外在构成，个人无法控制。

⑥面对困难和责任不容易，倒不如逃避省了。

⑦过去的经验决定了现在，且永远无法改变。

3、缓和情绪的方法

①身心松弛法 身——心——身体放松方法。身心连锁放松方法，利用人的意念力，指示身体做出松弛的反应。

②找人倾诉 暖和、抚慰、稳定情绪的作用。专业心理只寻员

③转移注意力 由原来的负面情绪中转移到其他事上。出门旅游，做家事，看电视电影，听音乐，体育运动。

4、转换情绪的方法

①改变想法，改变情绪，根据理性情绪治疗法。了解情绪产生非事件本身，受个人想法影响，分辨理性非理性想法。理性健康，非不健康，驳斥非理性想法，形成理性想法。

②“内在冰山”着手，维吉尼亚-萨提尔：“每个人的经验可以用一座冰山表示”，冰山涵盖不同的层面，包括行为，应对模式、感受、期待、渴望，最底是自我价值经常呈现出的是冰山一角。将借对冰山的探索了解自己。

5、做情绪主人

允许接纳尤其是负面情绪，对自己情绪负责，有效应对。

第六节 感情表达与人际沟通

一、情绪表达的功能和障碍

1、情绪表达的功能

- ①别人可以更了解你。
- ②可以更了解别人。
- ③情绪得到纾解并更真诚。
- ④彼此关系更牢固。

2、障碍

- ①无法直接向对方表达感受，认为会让自己难堪。
- ②认为只要不说出自己感受就可以与对方维持和谐关系。
- ③相信只要自己不多说多想，不愉快会随时间消逝。
- ④相信别人“应该”知道自己感受，无需告诉他们。

二、有效表达情绪的原则

- 1、先察觉自己真正的感觉。
- 2、选择适当的时机表达。（空闲 平静 闷闲）
- 3、清楚具体地表达。
- 4、（行为/感觉）理由陈述的使用。
- 5、表达正面情绪，也可增进良好关系。

三、良好应对他人的情绪

1、积极倾听 倾

生理关注，身体适度倾向说话者，与对方保持眼神接触，保持轻松、自然、开放的姿态。

心理专注，积极倾听，除听到对方口语表达内容，非口语行为（肢体动作 身调 语气）

2、同理心

站在对方的立场体会其感受，了解对方内心感受想法，并反馈对方知道，一是对他人情绪的认知，二是对他人情绪的反应。

同理心技术包简述语意与情感反映。简述语意，将对方话用自己话简单扼要说出来。情反映，将所知觉到对方高手恰如其分地？之。

四、情绪混淆与情绪疏离

家庭是一个情绪系统，内有两股力量存在。

一体感或亲密的力量——个体化或自主的力量：两种力量中求平衡，自我分化。

分化低的人容易受别人情绪影响控制。

有时，个体为逃避关系中的情绪混淆或过度亲密，会在情绪上与他人保持踟或过度疏离，尽量压抑情绪，免谈有关情绪话题，让自己过渡忙碌无暇感受。

五、减少人际冲突——有效沟通

1、沟通重要性

许多亲密关系中的人际冲突源自于沟通问题，解决之道在坦率的谈话，在不指责不挖挖苦情况下，清楚表达自己的感情和担忧。教训，决不在别人面前暴露自己的弱点，宁肯攻击别人也不表白自己。

2、沟通的目标：培养明确的坦率的不怨天尤人的沟通方式；培养勇于检查自己行为和探究它对他人影响的意愿；培养通过解决问题而不是强制或操纵来消除冲突和纠纷的能力。

3、有效沟通的特点

- (1) 及时沟通的重要性
- (2) 直接表达感情而不是做出评价

第六章 社会态度

[教学目的] 通过本章教学，了解态度的概念、构成及功能，理解态度形成的影响因素，掌握态度变化理论。

[教学重点] 态度形成、态度变化理论

[教学难点] 态度变化理论

[教学方法和手段] 讲授法、讨论法

[学时分配] 4 学时

[教学内容] 态度的概念及特点、态度三要素、态度的功能；影响态度形成的内外因素；态度变化的平衡理论和认知不协调理论；等距法量表。

第一节 态度概述

一、概念

态度：人们对一定对象相对稳定的内部制约化的心理反映倾向。态度是后天形成的，一种持续的心理状态，带有一贯性和稳定性。

态度的特点

- (1) 态度具有统合性
- (2) 态度具有媒介性
- (3) 态度有压力，具有压迫性
- (4) 态度是一元的，表现为从正到负连续状态。

二、社会态度的构成

态度三要素说：态度是按一定的方式对特定对象的预先反应倾向。

(1) 认知成分：指个人对外界对象的心理印象。它包含有关的事实、知识和信念等。认知成分是个人的知觉和判断的参考，也是态度的其余部分的基础。

(2) 情感成分：表明人对某一事物肯定或否定的评价以及由此引发的情绪或情感。情感成分是态度的核心。

(3) 行为倾向成分：指个人对外界的人或物所预备采取的反应或行动倾向。

三、社会态度的功能

- 1、态度决定着人对外界影响的判断和选择

2、态度影响人的行为

态度是一种行为的倾向，通过态度就可以预测人的行为，同样，通过行为也可以获知人的态度。

态度对行为的影响主要表现为：形成新的行为、改变旧行为、预测人的行为。

3、态度影响人的行为效率

实验：将一批大学生分为两组：第一组对黑人和白人分校持反对态度，第二组持赞同态度。让大学生分别阅读一篇反对黑人、白人分校的文章，然后让被试把读过的文章内容力求完整地写出来。

结果：第一组的成绩明显高于第二组。

结论：态度影响人的行为效率。

4、态度决定个人对行为的反映模式，态度作为一种行为倾向，会预定人们的反应状况，会潜在地决定人按什么方式对特定事物采取行为。

第二节 态度的形成

一、态度形成的条件：

1、态度是在满足个人社会性需要的基础上产生的。当某一事物能满足个人的需要，并能排除由需要引起的心理紧张，人们便会对态度对象形成积极的态度。反之，当某一事物不是缓和而是增加人的紧张状态，则形成对该事物消极的态度。

2、态度的形成离不开外界环境。态度属于个体与外界事物的关系范畴，离开了外界环境，态度就失去了对象。

3、态度是经验作用的结果。态度是个人实际生活经验的结晶。

二、态度形成的过程：

1、依从：是指人们为了获得奖励和避免惩罚而采取的与他人要求在表面上相一致的行为。

2、认同：是个体自愿地接受心目中榜样人物的观点，信念，使自己的态度与他们相一致。

3、内化：是态度形成中最重要的阶段。是把自己的情感上的认同与自己已有的信念、价值观结合起来，进行理智的判断而形成的态度。

三、影响态度形成的因素：

1、个人经验的内参照系作用：人们对事件的态度是先有对事实的认知和实验事实的积累。某种社会事实一旦被人们察觉后，一方面每种知觉都以经验形式积累于内部；另一方面，过去的经验事实又会成为对新经验进行比较的标准，新

旧经验大同小异，脑中浮现过去的经验事实，影响对当前事件看法；差异大的，过去经验会以另外一角度影响当前看法。

2、群体规范的外部参照作用：经验只是个全内部过程，态度的形成还必须要有外部参照作用，群体中每个成员的看法、判断、观点都是一个由无序到有序的过程。群体中关于某个社会事件的态度是在群体互动中自然而然融合而成的，互动过程是态度形成的必要条件。

3、同化和内化的机理作用

同化，把别人的看法、观点、判断等行为方式吸收过来，看成是自己的东西，一种不知不觉起作用的心理过程。

内化是在同化基础上，把接受来的观点变为自己的价值观并自我认知，是态度形成的深刻的心理过程。没有同化内化机制，外来的社会影响不会转换成态度。

第三节 态度变化理论

一、平衡理论：

海德认为：“平衡状态的概念表示一种情境，在这种情境中，被知觉的单元和情感无应激地共同存在着，因此，不论对认知组织还是情感表现的变化都没有压力。”

单元：人们总是将事物的许多属性知觉为一个整体

情感：知觉一个事物单元的过程中产生的态度体验

一种认知情境中存在着单元和情感关系：**单元关系**表示在特定情境中被知觉成份的统一程度，有正负两种状态。**情感关系**是建立在价值关系基础上的情感类关系，也有正负两种状态。

认知结构的平衡不仅取决于情感或单元关系的正负，也取决于单元与情感关系间的关系。这些关系在一致性上占优势时为平衡状态。各种关系彼此矛盾时，是不平衡状态。认知情境中的单元和情感关系都有力趋平衡的倾向，否则会引起紧张和恢复平衡的力量。

二、认知不协调理论

1、认知失调理论首先是由费斯汀格提出的，成为以后许多理论的基础，他指出如果一个认知与另一个认知相对立，这两个认知的关系就叫作失调。

2、认知失调理论认为：一般情况下，个体的态度与行为是相协调的，因此不需要改变态度与行为。假如两者出现了不一致，比如做了一些与态度相违背的

事，或没做想做的事，这时就产生了认知失调。认知失调会产生一种心理紧张，个体会力图解除这种紧张，以重新恢复平衡。

3、减少认知失调的方法通常有四种：

(1)改变认知：如果两个认知相互矛盾，我们可以改变其中一个认知，使它与另一个相一致。

(2)增加新的认知：如果两个不一致的认知导致了失调，那么失调程度可由增加更多的协调认知来减少。

(3)改变认知的相对重要性：因为一致和不一致的认知必须根据其重要性来加权，因此可以通过改变认知的重要性来减少失调。

(4)改变行为：认知失调也可通过改变行为来减少，但一般情况下，行为比态度更难改变。

4、我们可以通过改变对最终选择的评估来减少决策后失调。例如，增加对我们所选择的事物的正向评估，或贬低对所放弃的事物的评估都能减少失调。人们在决策后常倾向于增加对所选事物的喜爱程度，而减少对没选择事物的喜爱。随着选择与放弃的方案之间的主观差距的进一步扩大，失调也随之减少。

第七章 群体心理

[教学目的]通过本章教学，了解群体的概念、特征，理解群体凝聚力与工作效率的关系，能够分析个体在群体中的心理，掌握集群心态。

[教学重点] 群体凝聚力、集群行为

[教学难点] 群体凝聚力与工作效率的关系

[教学方法和手段] 讲授法、讨论法

[学时分配] 6 学时

[教学内容] 群体的概述、群体凝聚力；社会促进与社会干扰；服从与从众；集群行为过程、集群行为理论、去个性化。

第一节 社会群体概述

一、社会群体及群体特征

1、群体：指互相依赖、互相影响的成员结成的集合体，群体的成员间通常有面对面的接触或互动的可能性。

2、群体特征：

- (1) 群体必须首先是一群人
- (2) 群体存在着一个结构
- (3) 有一定目标
- (4) 明确意识到自己是属于某个群体的
- (5) 有共同的价值和规范

二、群体的心理效应

群体对个人心理方面的作用表现在三个方面：

- (1) 群体使个人心理上具有归属感；
- (2) 群体使个体具有认同感；
- (3) 群体的促进和干扰作用。

三、群体分类

1. 按群体的组织结构分正式群体：由组织结构确定的、职务分配很明确的群体。

非正式群体：既没有正式结构，也不是由组织确定的联盟，是为了满足社会交往需要自然形成的。

2、按群体规模分

大型群体：群体成员之间以间接方式联系在一起的群体。

小型群体：群体成员之间有直接的、个人间的、面对面的接触和联系的群体。

3、按隶属关系分

实际群体：个体实际参加或隶属的群体。

统计群体：其群体目标、规范成为个人行为参照的群体

四、群体内聚力

1、凝聚力：多数成员凝聚为一体，合力于群体或组织目标活动的心理结合力。

2、群体凝聚力的规定要素及条件

群体凝聚力的条件要素是由群体及其成员两个方面构成的。

群体方面：给成员提供需要满足和分配公平，以及良好的气氛、群体的知名度等条件。

成员方面：努力养成与群体成就目标相一致的价值观念是内聚力形成不可缺少的条件。

3、群体凝聚力与工作效率

群体成员之间的相互作用和感情，对于群体任务的完成起着重要作用。但群体凝聚力与工作效率的关系并不是简单的直线关系。群体的工作效率不仅受群体凝聚力的影响，更受诱导因素的影响。无论凝聚力高低，积极诱导都能提高生产效率，而且高凝聚力组生产率更高；而消极诱导则明显降低工作效率，高凝聚力组的工作效率会更低。（图略）可见，群体规范是决定群体凝聚力与工作效率关系的重要因素之一。

第二节 社会影响

一、社会促进

1、社会促进作用：指人们在有他人旁观的情况下工作表现比自己单独进行时好的现象。

2、社会抑制作用：社会心理学家把这种群体情境使个体作业水平降低的现象称为社会抑制作用。

社会促进的生理机制是，别人的工作表现和动作可以转换为自己的外界刺激，从而引起自己同样或相似的心理反应和动作表现

二、优势反应强化说

优势反应：那些已经学习和掌握得相当熟练成为不假思索就可以表现出来的习惯动作。如果一个人从事的活动相当熟练，或是很简单的机械性动作，他人在场使动机增强，活动更出色，如果不熟练，则受干扰。

第三节 从众

一、从众

1、从众：指个体在真实的或想象的群体压力下，表现出与群体其他成员行为一致的现象。

2、从众行为产生的原因：（1）他人的行为给我们提供了有用的信息（2）我们为了得到社会支持、避免非难而从众。

3、影响从众的因素：

（1）群体因素：群体凝聚力；群体一致性；群体规模；群体接纳个体的程度；群体的专长。（2）个体的特点：获得正确信息的愿望；与群体保持一致的愿望；存在性别差异

二、服从：

服从：指个体由于受到压力而去做那些他们不愿做的事。

影响服从的因素：（1）他人的权威性（2）奖励、惩罚与威胁（3）他人的期待

第四节 集群行为

一、集群行为，是一种在人们激烈互动中自发发生的无指导、无明确目的、不受正常社会规范约束的众多人的狂热行为。具有以下特征：

（1）自发性（2）狂热（3）非常规（4）短暂

二、集群行为的过程

集群行为的发生，首先是高度的刺激和暗示。一群人聚集在一起，注意力集中在共同关心的问题上，意外事件一发生，高度刺激就打断了人们的正常秩序，于是情绪激动起来，产生感情冲动和狂热；其次是情绪感染，人群密集的场所下，感染多以循环和连锁式的形式进行。最后是情绪激发。情绪感染使整个人群激动起来，热烈的气氛笼罩着整个群体。这种情绪达到一定状态就会爆发，表现出一定的行为，如狂呼。

三、集群行为的理论

1、反常行为理论：一群人密集在一起，既无法辨认其地位和角色，又能直接互动，受到心理刺激，产生感染，使感情达到所有参与者所共有的顶点，个人感到自己成了身份不明的人，从而产生消除社会约束力的效果。高涨的情绪爆发，做出反常行为，会获得在场人的赞许，个人感到和在场的人群精神一致，不会承担责任，就免除了自我罪恶感，于是放纵自己，抛弃通常的社会控制。

2、紧急规范理论，非平常的社会规范，而是在人群情绪激动的紧急场合下，不知所措而临时出现的，指导人们应付当时意外情境的行为。集群行为的发生，是在场的人群发现了指导他们的行为规范，这样才使整个人群的行为统一起来。

四、去个性化

1、去个性化表示个人在群体中会不顾及自己的行为，而与群体活动表现一致，并不是说群体把个体的独特的个性给去掉了。即个人在群体中丧失了对自我的控制，失去了个体感，与群体同一起来。这种去个性化现象在群体破坏性行为中表现得最为典型。

2、去个性化的原因（1）匿名性（2）丧失了责任感（3）群体的淹没性。

第八章 传播与社会心理

[教学目的] 通过本章教学，了解传播、谣言、民谣、时尚等概念，理解传播活动中的社会心理现象。

[教学重点] 传播活动的心理基础

[教学难点] 传播过程中的心理作用

[教学方法和手段] 讲授法、作业法、讨论法

[课外作业] 大学生生活时尚面面观

[学时分配] 6 学时

[教学内容] 传播活动的心理基础；舆论、谣言、民谣与社会心理；时尚流行与社会心理。

[自学内容] 时尚流行与社会心理

第一节 传播活动的心理基础

一、传播过程与社会心理

1、传播是通过语言、姿态、表情等各种符号传递或交换知识、意见、感情、愿望等信息的社会行为，传播试图与他人分享消息、思想与态度，建立与他人的认同和共鸣。这种传递和交换的反应过程即传播行为。

2、传播的基本类型

- (1) 自我传播
- (2) 人际传播
- (3) 组织传播
- (4) 大众传播

3、社会心理在传播过程中的作用

在传播过程中，传播活动的主体——人，无论是传播者，还是受传者，他们的人格、认知、情感、动机、态度等因素在传播活动中相互关联，相互作用，影响和制约着媒介和讯息，最终影响着传播的整个过程。因此，社会心理是传播的基础，影响和制约着人类的传播活动。

二、信息接受过程中的心理作用

传播者和受众者获取信息的方式不同，对信息源的认知心理不同，他们的行为反应也不同。传播者和受众双方对信息源所采取的态度不同，就传播者而言，

他首先需要是事实，而受众者不会自己去调查信息源。信息传递的每一过程都会使原信息受到损失。

三、信息理解中的心理作用

人的理解是选择性理解，受愿望、需要、态度、动机及其他心理因素的影响。就传播者而言，他们有选择性特性，他们要用高度敏感的眼光去收集与整个社会运行、与社会各阶层的民众普遍相关的信息。对于受众来说，首先他们具有比较明显的选择性特征，影响他们对住处的接触、注意、理解和记忆；其次，受众需要了解他们的生存环境；再次，受众的态度影响着传播活动。最后，受众的情绪直接影响着信息传播中的认知、理解和反应。

传播效果中的心理作用

在人的心理作用下传播出现两种结果：其一，是对受众造成心理暗示作用；其二，是造成受众态度的改变。

总之，人类的心理活动自始至终地作用于人类的整个传播过程。

第二节 舆论、谣言、民谣与社会心理

一、舆论及其形成

1、舆论

舆论即通常人们说的“公论”，指在大家共同关心的有争议的问题上多数人的意见的总和，是社会上的众人对于某些社会事件的一致反应和判断，是具有代表性的综合性的意见。

(1) 舆论如果是社会上多数人共同的意见，则具有社会力量，可以制约个人行为。

(2) 舆论既是共同意见，则必有一致的看法，由不同意见最后演变而来的，是各种意见的综合体。

(3) 舆论有时是一种合理的判断，有时则纯粹是感情所为。

(4) 舆论属于全体的意见、多数人的意见或少数人的意见，主要根据意见本身的力量。

2、舆论的形式及形成过程

舆论的主体是社会公众，而且是社会上相当多数人的，他们是舆论的承担者。舆论的客体是公众关注的事件，问题、人物、观念等。舆论本身是汇集到一起的公众的意见、态度。

舆论的形式基本上有两种，即显在性舆论和潜在性舆论。

舆论的形成是一个潜在状态到显现状态的过程。

舆论形成的最终标志是社会的公认。

二、谣言

1、谣言：是一种来路不明的、传无根据的言论。

2、谣言的产生及其传播

谣言产生的原因有三：其一是社会发生变故；其二是社会面临危机；其三是社会内部结构紊乱。此外，谣言的产生还表现为信息传递者在传播过程的个人加工差异。

3、谣言的影响

谣言对社会及其民众容易造成负面影响

(1) 谣言会影响人们的判断能力，造成认识混乱，乃至行为偏离。

(2) 谣言的传递对社会、对社会公众会造成巨大的压力，压力就像是一种瘟疫，迅速在全社会蔓延，在公众心里产生感染力、共鸣心，影响着社会的运行和发展，也影响着人们正常的社会生活以及身心健康。

(3) 谣言一旦产生，就会以一种难以置信的速度在社会公众中间传播开来，成为人们茶余饭后的“话题”，而且传播范围非常广泛。

三、民谣

民谣是社会公众对社会的反映，它反映民意，体现民众内心的呼声，是一种舆论行为。社会的“晴雨表”。

四、舆论、谣言、民谣的社会心理研究

舆论、谣言、民谣都是社会公众用言语谈论那些与他们密切相关的、被他们感兴趣、能够引起社会公众共鸣的话题。这些话题是社会性公众对一些社会现象的看法、态度，它们基本上是以非正式的传播为主要通道，传递着这些公众言论及其相关信息，是社会民众的社会心理反映。对于舆论、谣言、民谣的社会心理学研究主要有以下几种

- 1、理解、认知过程中的个人心理差异
- 2、记忆误差的心理现象
- 3、沉默的螺旋

第三节 时尚、流行与社会心理

一、时尚、流行的特点

流行是一种普遍的社会心理现象，指社会上新近出现的或某权威人物倡导的

事物、观念、行为方式等被人们接受、采用，进而迅速推广以至消失的过程，又称时尚。

1、时尚的三个基本内涵：

- (1) 是对某种生活模式或标本的随从和追求，它们涉及的范围非常广泛。
- (2) 被相当多数的人随从和追求的东西。
- (3) 一个时期内的社会现象。

2、时尚的特点表现为：

- (1) 标新性
- (2) 时效性
- (3) 个性化
- (4) 消费性
- (5) 周期性

3、时尚现象表现在三个层面上

- (1) 观念层面
- (2) 行为层面
- (3) 器物层面

二、时尚、流行的产生与传播基础

时尚的产生有三个基本的前提条件：

- (1) 物质生活的丰富是时尚产生的最基本条件。
- (2) 随着社会生产力水平的提高，人们物质生活条件得到改善，出现了闲暇，闲暇也是时尚产生的一个重要的前提条件。
- (3) 与社会大众传媒的发达程度密切相关。

时尚实际上一种信息传播过程，一开始处于一种缓慢地兴起、积累时期，即上升时期，包括两个阶段，一是标新，二是检验。然后引发社会大众的注意、认同，并采取相应的尝试行为。通过检验就会进入下一个阶段，高峰阶段，即时尚普及阶段。

通常情况下，时尚的传播呈现出两种形式：

一种是自上而下的瀑布式传播，另一种是从个人内部向外部转换。通过人们内在心理领域的活动之后，转换为人们的外向具体行动。现代社会，传播出现了平行式的流向。

时尚的心理机制

(1) 是人类本能地具有对新鲜事物的渴望，以及对陈旧事物的厌弃的基本的心理倾向。

(2) 人类“伸张自我”、“表现地位和个性”的冲动、“希望自由和进步”的

冲动是人们热衷于追求时尚的心理机制之一。

(3) 大众的模仿心理与趋同心理也是人们追求时尚的心理机制之一。

第九章 人格培育

[教学目的] 通过本章教学，了解人格的概念，理解人格的个体差异以及产生原因，加强对良好人格的培育。

[教学重点] 人格的培养

[教学难点] 人格的差异

[教学方法和手段] 讲授法、讨论法

[课外作业] 人格的自我完善

[学时分配] 6 学时

[教学内容] 人格的概念、人格的认知生理和社会差异、人格的测试、人格的培养

第一节 人格的界定

一、什么是人格

“人格”一词是我们日常生活中的高频词汇，我们经常说“他具有高尚的人格”、“他出卖了自己的人格”、“他具有健全的人格”等。人格一词涵盖了法律、道德、社会、哲学等领域。而人格（Personality）一词最初来源于古希腊语 Persona，是指演员的面具，面具会随着角色的变化而不断变化。后来此词被用作描述人的心理。心理学上的人格内涵极其丰富，但基本包含两方面的意义：一是个体在人生舞台上所表现出的种种言行，人格所遵从的社会准则，这就是我们可以观察到的外显的行为和人格品质；另一方面是内隐的人格成份，即面具后面的真实自我，是人格的内在特征

二、人格特征

独特性

稳定性

统合性

功能性

第二节 人格差异

人格是由不同成份构成的一个结构系统，不同成份从不同侧面反映个体的差异。人格结构系统包括认知、动机、气质、性格、自我调控等成份。这些成分体现了人格的认知差异、生理差异和社会差异。

一、人格的认知差异

人格的认知差异主要体现在认知风格上，认知风格指人们对事物、现象或人进行认识的过程中，个人所偏爱使用的加工信息方式，也叫认知方式。认知加工方式的种类多种多样，主要有以下几种：

冲动型——沉思型

冲动型：反应快但精确性差。面对问题总是急于求成，不能全面地分析问题的各种可能性，不管正确与否就急于表达出来。

沉思型：反应慢，但精确性高。总把问题考虑周全以后，再作反应。首先看重的是解决问题的质量，而不是速度。

同时型——继时型

继时型：在解决问题的过程中，一步一步地分析问题，每一步骤只考虑一种假设或一种属性。每一种假设都有其时间上的前后顺序。

同时型：在解决问题的过程中，采取宽视野的方式，同时考虑多种假设，并同时兼顾到考虑解决问题的各种可能性。

二、人格的生理差异

人格的生理差异主要体现在气质上。气质是指个体表现在心理活动的强度、速度、灵活性与指向性的一种稳定的心理特征。这种特征既决定了个体心理活动的动力特征，又给每个人的心理活动蒙上了一层独特的色彩。

胆汁质——夏天里的一团火；这类人精力旺盛，直率、热情，行动敏捷，情绪易于激动，心境变换剧烈。这类大学生有理想、有抱负，有独立见解，反应迅速，行为果断，表里如一；不愿受人指挥，而喜欢指挥别人；一旦认准目标，就希望尽快实现，遇到困难也不折不挠，但往往比较精心，学习和工作带有明显的周期性特点，能以极大的热情和旺盛的精力投入学习和工作，一旦精力消耗殆尽时，便会失去信心，情绪顿时转为沮丧而心灰意冷。

多血质——喜形于色，喜怒都在展现中，可塑性强。多血质的人具有活泼好动，反应迅速，情绪发生快而多变，兴趣容易转移等特征。这类大学生易于适应环境的变化，性情活泼、热情，善于交际，在群体中精神愉快，相处自然，常能机智地摆脱困境；他们在学习和工作上肯动脑、主意多，不安于机械、刻板、循规蹈矩，常表现出较强的工作能力和办事效率；对外界事物兴趣广泛，但容易失于浮躁，见异思迁。

粘液质——冰冷耐寒；粘液质的人安静、稳重，反应缓慢，沉默寡言，情绪不易外露，注意稳定难于转移，善于忍耐。这类大学生反应较为迟缓，但无论环境如何变化，都能基本保持心理平衡；凡事深思熟虑，力求稳妥，一般不做无把握的事情，在各种情况都表现出较强的自我克制能力；他们外柔内刚，沉静多思，不愿流露内心的真情实感；与人交往时，态度适度，不卑不亢，不爱抛头露

面和作空泛的清谈；学习、工作有板有眼，踏实肯干，严格恪守既定的生活秩序和制度。但他们过于拘谨，不善于随机应变，固定性有余而灵活性不足，有墨守成规、因循守旧的表现。

抑郁质——秋风落叶；抑郁质的人孤僻，行动迟缓，情感体验深刻，善于觉察别人不易觉察到的细小事物。这类大学生在生理上难以忍受或大或小的神经紧张，厌恶那些强烈地刺激；他们的感情细腻而脆弱，常为区区小事引起情绪波动；自己心里有话，宁愿自己品味，不愿向别人倾诉；喜欢独处，与人交往时显得腼腆、忸怩，善于领会别人的意图，在团结友爱的集体中，很可能是一个容易相处的人；遇事三思而行，求稳不求快，对力所能及的工作能认真负责地完成。在学习、工作一段时间后，常比别人更感疲倦；在困难面前常怯懦、自卑和优柔寡断。

气质本身无优劣之分，任何一种气质都有其积极和消极的方面，气质也不能决定一个人活动的社会价值和成就的高低。因此，大学生要正确对待自己的气质类型，经常有意识地控制自己气质的消极品质，发扬积极品质，以有利于形成良好的个性。而且值得重视的是与生俱来的气质特征，更多的人是多种气质的混合体，看哪种气质占主导性地位。

三、人格的社会差异

人格的社会差异主要体现在性格上，性格是一种与社会相关最密切的人格特征；它是一个人对现实稳定的态度和与之相适应的习惯化了的行为方式的总和。性格表现了人们对现实与周围世界的态度，对自己、对别人、对事物的态度。

从不同角度和侧面可以对性格类型进行不同的划分，如按照知、情、意在性格中的表现程度，可分为理智型、情绪型和意志型三种。理智型的人以理智支配自己的行动；情绪型的人，情绪体验深刻，举止容易受情绪左右；意志型的人具有较明确的目标，行为主动。

按照个体的心理倾向，可分为外倾型和内倾型。外倾型的人心理活动倾向于外部，活泼开朗，善于交际，感情易于外露，处事不拘小节，独立性较强，但有时粗心、轻率；内倾型的人心理活动倾向于内部，一般表现为感情含蓄，处事谨慎，自制力强，交往面窄，适应环境比较困难。

按照个体独立性程度，可分为独立型和顺从型。独立型的人不易受外来事物的干扰，他们具有坚定的信念，能独立地判断事物，发现问题解决问题，在紧急和困难的情况下不慌张，易于发挥自己的力量，但有时会把自已的意志强加于人，固执己见，不易合群；顺从型的人，随和、谦虚，易与人合作，但独立性较差，易受暗示，容易接受别人的意见，在紧急情况下易惊惶失措。

性格与气质都是构成人格的重要因素，二者相互渗透，相互影响，彼此制约。

二者所不同的是，性格是人格中涉及社会评价的内容，更多受到环境的影响，具有较大的可塑性。性格具有社会评价的意义，反映了社会文化的内涵，有好坏之分；而气质更多的受生理上和心理上的特点制约，虽然在后天的环境影响下也有所改变，但与性格相比，它更具有稳定性，变化比较缓慢。

第三节 人格的测评

一、测验法

测验法是在标准化的技术条件下，对受测者的行为和内部心理变化进行探索和鉴别的方法。主要形式为自陈问卷法，对自己的人格物质予以评价的一种方法。

对学生进行性格类型测试和气质类型测试。

二、投射测验

以弗洛伊德的人格理论为依据，强调人的行为由无意识的内驱力所推动。这些内驱力受到压抑，不为人们觉察，但却影响着人们的行为。给被试一些模棱两可的问题，他的无意识欲望可能问题投射出来。

第四节 人格的培养

塑造和培养良好的人格是个体成长与发展的关键。在一个人的人生发展历程中有许多因素会影响到人格的发展，人格的塑造是先天、后天因素共同作用的结果。研究表明：人格是环境与遗传交互作用的产物。在人格培养过程中，既要看到个体的生物遗传的影响，更要看到社会文化的决定作用。

一、生物遗传因素

心理学家对“生物遗传因素对人格具有何种影响”的研究已经持续很久了。由于人格具有较强的稳定性特征，因此人格研究者也会注重遗传因素对人格的影响。

双生子的研究被许多心理学家认为是研究人格遗传因素的最好办法，并提出了双生子的研究原则：同卵双生子既然具有相同的基因形态，那么他们之间的任何差异都可以归于环境因素造成的。而异卵双生子的基因虽然不同，但在环境上有许多相似性，如出生顺序、母亲年龄等，因此也提供了环境控制的可能性。系统研究这两种双生子，就可以看出不同环境对相同基因的影响，或者是相同环境下不同基因的表现。研究结果表明：由于同卵双生子具有相同的基因，因此他们间的任何差异一定是环境造成的；由于异卵双生子在遗传上不同，他们有许多

相同的环境条件，故可提供一些有关环境控制的测量；同时研究同卵双生子与异卵双生子，就可能评估相同基因类型下不同环境的作用，以及在相同或类似环境下不同基因类型的作用。

关于双生子研究结果表明：遗传是人格不可缺少的影响因素，但遗传因素对人格的作用程度因人格特征的不同而不同。通常在智力、气质这些与生物因素相关较大的特征上，遗传因素较为重要；而在价值观、信念、性格等与社会因素关系紧密的特征上，后天环境因素更重要。人格发展过程是遗传与环境交互作用的结果，遗传因素影响人格发展方向及形成的难易。

人既是一个生物个体，又是一个社会个体。人一出生后，各种环境因素的影响就开始了，并会作用人的一生。后天环境的因素是多种多样的，小到家庭因素，大到社会文化因素。而这些因素对大学生人格的发展更为重要。

二、社会文化因素

人一出生，便置身于社会文化之中并受社会文化的熏陶与影响，文化对人格的影响伴随着人的终生。社会文化塑造了社会成员的人格特征，使其成员的人格结构朝着相似性的方向发展，而这种相似性又具有维系一个社会稳定的功能。这种共同的人格特征又使得个人正好稳稳地“嵌入”整个文化形态里。社会文化对人格的影响力因文化而异，这要看社会对顺应的要求是否严格。越严格，其影响力就越大。影响力的强弱也视其行为的社会意义的大小，对于不太具有社会意义的行为，社会允许较大的变异；但对在社会功能上十分重要的行为，就不太允许太大的变异，社会文化的制约作用就越大。但是，若个人极端偏离其社会文化所要求的人格基本特征，不能融入社会文化环境之中，可能就会被视为行为偏差或心理疾病。

社会文化具有塑造人格的功能，这反映在不同文化的民族有其固有的民族性格，不同的地域有着不同的文化传统，不同的文化发展时期有着不同的文化认同。例如，米德（M. Mead）等人研究了新几内亚的三个民族的人格特征，结果表明：来自于同一祖先的不同民族各具特色，鲜明地体现了社会文化对个体的影响力。居住在山丘地带的阿拉比修族，崇尚男女平等的生活原则，成员之间互相关爱、团结协作，没有恃强凌弱、没有争强好胜，一派亲和景象。居住在河川地带的孟都古姆族，生活以狩猎为主，男女间有权力与地位之争，对孩子处罚严厉。这个民族的成员表现出攻击性强、冷酷无情、嫉妒心强、妄自尊大、争强好胜等人格特征。居住在湖泊地带的张布里族，男女角色差异明显，女性是这个社会的主体，她们每日操作劳动，掌握着经济实权。而男性则处于从属地位，其主要活动是艺术、工艺与祭祀活动，并承担孩子的养育责任。这种社会分工使女人表现出刚毅、支配、自主与快活的性格，男人则有明显的自卑感。

社会文化对人格的影响力一直被人们所认可，它对人格的形成与发育具有重要的作用，特别是后天形成的一些人格特征，如性格、价值观等。社会文化因素决定了人格的共同性特征，它使同一社会的人在人格上具有一定程度的相似性，如民族性格等。

值得重视的是：随着对文化因素的强调而产生的生物因素与文化因素之间的平衡，文化在个体人格发展中的作用受到进一步重视。

三、家庭环境因素

家庭常被视为人类性格的加工厂，它塑造了人们不同的人格特征。家庭虽然是一个微观的社会单元，但它对人格的培育起到了至关重要的作用。家庭是社会的细胞，家庭不仅具有其自然的遗传因素，也有着社会的“遗传”因素。这种社会遗传因素主要表现为家庭对子女的教育作用，俗话说：“有其父必有其子”，其中不无一定的道理。父母们按照自己的意愿和方式教育孩子，使他们逐渐形成了某些人格特征。

强调人格的家庭成因，重点在于探讨家庭间的差异对人格发展的影响，探讨不同的教养方式对人格差异所构成的影响。西蒙斯（P. Symonds）研究认为：“儿童人格的发展和他（她）与父母之间的关系息息相关。这意味着当我们考虑亲子关系时，不仅要注意它们对造成心理情绪失调和心理病理状态的影响，也得留意它们与正常、领导力和天才发展的关系。”

孩子的人格是在与父母持续相互作用中逐渐形成的，富于感情的父母将会示范并鼓励孩子采取更富情感性的反应，因此也加强了孩子的利他行为模式而不是攻击行为模式。孩子的人格就是在父母与他们的相互磨合中形成的。孩子在批评中长大，学会了责难；敌意中长大，学会了争斗；虐待中长大，学会了伤害；支配中长大，学会了依赖；干涉中长大，被动与胆怯；娇宠中长大，学会任性；否定中长大，学会了拒绝；鼓励中长大，增长了自信；公平中长大，学会了正义；宽容中长大，学会了耐心；赞赏中长大，学会了欣赏；爱中成长，学会爱人。这样的说法不无道理。

家庭教养方式一般可以分为三类。第一类是权威型教养方式，这类母亲在对子女的教育中，表现得过于支配，孩子的一切由父母来控制。成长在这种教育环境下的孩子容易形成消极、被动、依赖、服从、懦弱，做事缺乏主动性，甚至会形成不诚实的人格特征。第二类是放纵型教养方式，这类母亲对孩子过于溺爱，让孩子多表现为任性、幼稚、自私、野蛮、无礼、独立性差、惟我独尊、蛮横胡闹等。第三类是民主型教养方式，父母与孩子在家庭中处于一个平等和谐的氛围中，父母尊重孩子，给孩子一定的自主权，并给予孩子积极正确的指导。父母的这种教育方式使孩子形成了一些积极的人格品质，如活泼、快乐、直爽、自立、

彬彬有礼、善于交往、富于合作、思想活跃等。

普朗明在他的《天性与教养》中对人格的天性与教养进行了研究，提出了共享环境（shared environment）即子女们在同一家庭成长所享有的环境构成，而非共享环境（unshared environment）由在同一家庭成长却不被子女们共同享受的环境如性别差异、排行顺序或特定生活事件而被父母区别对待。研究结果表明：重要的不是家庭单位，而是每个孩子在家中的独特经验。即孩子在家庭中的非共享环境。儿童在家庭内与家庭外得到的经验对其人格发展都有重要影响。

由此可见，家庭是社会文化的媒介，它对人格具有强大的塑造力。其中，父母教养方式的恰当性直接会决定孩子人格特征的形成。父母在养育孩子的过程中，表现出了自己的人格，并有意无意地影响和塑造着孩子的人格，形成家庭中的“社会遗传性”。

四、儿童早期经验

“早期的亲子关系定出了行为模式，塑成一切日后的行为。”这是有关早期童年经验对人格影响力的一个总结。中国也有句俗语：“三岁看大，七岁看老。”人生早期所发生的事情对人格的影响，历来为人格心理学家所重视，特别是弗洛伊德。为什么人格心理学家会如此看重早期经验对人格的作用呢？

斯皮茨（Spitz）在对孤儿院里的儿童所进行的研究中，发现这些早期被剥夺母亲照顾的孩子，长大以后在各方面的发展均受到影响。许多孩子患了“失怙性忧郁症”，其症状表现为哭泣、僵直、退缩、表情木然，并且有人提出弃子会使儿童产生心理疾病，孩子会形成攻击、反叛的人格。

艾斯沃斯通过陌生情境进行婴儿依恋的研究，将婴儿依恋模式分为安全依恋、回避依恋与矛盾依恋三类，并做了数十年的追踪研究，将婴儿时期的依恋对人格的发展进行了相关研究，结果表明：早期安全依恋的婴儿在长大后有更强的自信与自尊，确定的目标更高，表现出对目标更大的坚持性，更小的依赖性，并容易建立亲密的友谊。

早期童年经验的问题引发了许多的争论，如早期经验对人格产生何种影响？这种影响是否为永久性的？我们认为，人格发展的确受到童年经验的影响，幸福的童年有利于儿童向健康人格发展，不幸的童年也会引发儿童不良人格的形成。但二者不存在一一对应的关系，溺爱也可使孩子形成不良人格特点，逆境也可磨练出孩子坚强的性格。早期经验不能单独对人格起决定作用，它与其他因素共同来决定人格。早期儿童经验是否对人格造成永久性影响因人而异，对于正常人来说，随着年龄的增长、心理的成熟化，童年的影响会逐渐缩小、减弱，其效果不会永久不衰。

五、学校教育因素

学校是一种有目的、有计划地向学生施加影响的教育场所。教师、班集体、同学与同伴等都是学校教育的元素。

教师对学生人格的发展具有指导定向作用。教师的人格特征、行为模式与思维方式对学生产生巨大影响。每个教师都有自己独特的风格，这种风格为学生设定了一个“气氛区”，在教师的不同气氛区中，学生表现出不同的行为表现。洛奇（Lodge）在一项教育研究中发现，在性情冷酷、刻板、专横的老师所管辖的班集体中，学生的欺骗行为增多；在友好、民主的教师气氛区中，学生欺骗减少。心理学家勒温等人也研究了不同管教风格的教师对学生人格的影响作用。他们发现在专制型、放任型和民主型的管理风格下，学生表现出不同的人格特点。

教师的公平公正性对学生有着至关重要的影响。一项有关教师公正性对中学生学业与品德发展的研究结果表明，学生极为看重教师对他们是否公正、公平，教师的不公正表现会导致中学生的学业成绩和道德品质的降低。“皮格马利翁效应”就说明了每个学生都需要老师的关爱，在教师的关注下，他们会朝着老师期望的方向发展。实验研究表明，如果教师把自己的热情与期望投放在学生身上，学生会体察出老师的希望，并努力奋斗。很多学生都有受老师鼓励开始发奋图强，受老师批评而导致学习兴趣变化的人生体验。一位大学毕业生在谈道他的大学经历时：大一高数不及格，正是高数老师的积极鼓励使他重新开始认识与定位大学生活，如果不是老师及时而积极的鼓励，也许他会放弃，正是老师的鼓励使学生更加珍惜大学，并考取硕士研究生。

学校是同龄群体会聚的场所，同伴群体对学生人格具有巨大的影响。班集体是学校的基本组织结构，班集体的特点、要求、舆论和评价对于学生人格的发展具有“弃恶扬善”的作用。

少年同伴群体也是一个结构分明的集体，群体内有具有上下级关系的“统治者”和“服从者”，有平行关系的“合作者”和“互助者”。这个群体中体现着不同于孩童与成人的少年亚文化特征。与幼童不同的是，孩子离开父母或被父母拒绝是幼童焦虑的最大根源；而少年的焦虑不安则来自于同辈群体的拒绝。在少年这个相对“自由轻松”的群体中，他们习待人接物的礼节与群体规范，他们了解了什么样的性格容易被群体所接纳。在这个少年团体中，他们拥戴的是品学兼优的同伴。有人曾做过测验，分析了中学生喜欢哪种性质的学生领袖。结果是他们更喜欢学业优秀、办事老练、具有良好道德的学生领袖，而不是风头十足、具有漂亮仪表以及体育成绩优异的人。他们喜欢有能力、能胜任工作、高智商、精力充沛、富于创造的同伴。在少年期，男孩子比女孩子倾向于更大、更活跃的团体，他们多少会有些无视成人权威的倾向；而女孩子的团体则更显得合作与平和。一般来说，少年同伴团体性质是良好的，但也存在着不良少年团伙，对少年

造成了极坏的影响。学生对这种群体要避而远之，学校、家长及社会要用强有力的教育手段来“拆散”他们，防止他们对学校及社会产生不良危害。

总之，学校对人格形成与发展的影响是不可忽视的，学校是人格社会化的主要场所。教师对学生人格发展具有导向作用，同伴群体对人格发展具有“弃恶扬善”的作用。

六、自然物理因素

生态环境、气候条件、空间拥挤程度等这些物理因素都会影响人格。一个著名的跨文化心理学研究实例是，关于阿拉斯加州的爱斯基摩人（Eskimos）和非洲的特姆尼人（Temne）的比较研究。这个研究说明了生态环境对人格的影响作用。

爱斯基摩人以渔猎为生，夏天在船上打鱼，冬天在冰上打猎。主食肉，没有蔬菜。过着流浪生活，以帐篷遮风避雨。这个民族以家庭为单元，男女平等，社会结构比较松散，除了家庭约束外，很少有持久、集中的政治与宗教权威。在这种生存环境下，父母对孩子的教养原则是能够适应成人的独立生存能力。男孩由父亲在外面教打猎，女孩由母亲在家里教家务。儿女教育比较宽松、自由、不受打骂，鼓励孩子自立，使孩子逐渐形成了坚定、独立、冒险的人格特征。而特姆尼人生活在杂色灌木丛生地带，以农业为主，种田为生。居住环境固定，形成300—500人的村落。社会结构紧密，有比较分化的社会阶层，建立了比较完整的部落规则。在哺乳期时，父母对孩子很疼爱，断奶后就要接受严格管教，使孩子形成了依赖、服从、保守的人格特点。由此可见，不同的生存环境影响了人格的形成。

另外，气温也会导致人的某些人格特征的频率提高。如热天会使人烦躁不安，对他人采取负面反应，甚至进攻，发生反社会行为。世界上炎热的地方，也是攻击行为较多的地方。另一项有关的实验室研究也进一步证实了这一点。

自然环境对人格不起决定性影响作用，更多地表现为一时性影响，而且多体现在行为层面上。自然物理环境对特定行为具有一定的解释作用。在不同的物理环境中，人可以表现出不同的行为特点。

七、自我调控因素

上述各因素体现的是人格培养的外因，而外因是通过内因起作用的。人格的自我调控系统就是人格发展的内部因素。人格调控系统是以自我意识为核心的。自我意识（self-consciousness）是人对自身以及对自己同客观世界的关系的意识，具有自我认知、自我体验、自我控制三个子系统。自我调控系统的主要作用是对人格的各个成分进行调控，保证人格的完整、统一、和谐。它属于人格

中的内控系统或自控系统。

自我认知(self-cognition)是对自己的洞察和理解,包括自我观察和自我评价,其中自我评价是自我调节的重要条件。自我观察是对自己的感知、期望、行为以及人格特征的评价和评估。当一个人不能正确地认识自我,只看到自己的不足,觉得处处不如人,就会自卑,丧失信心,做事畏缩不前,甚至失败;相反,过高地评价自己,盲目乐观,也会导致出现失误。因此准确地认识自我,实事求是地评价自己,是自我调节和人格完善的重要途径之一。

自我体验(self-experience)是自我意识在情感上的表现,是伴随自我认识而产生的内心体验。当一个人对自己做正向的评价时,就会产生自尊感;做负向评价时,便会产生自卑感。自我体验的调节作用体现在它可以使自我认识转化为信念,进而指导其言行;同时,自我体验还能够伴随自我评价激励积极向上的行为或抑制不当行为。在一个人认识到自己不当行为的后果时,会产生内疚、羞愧的情绪,从而收敛并制止自己不当行为再次发生。

自我控制(self-regulation)是自我意识在行为上的表现,是实现自我意识调节作用的最终环节。当个体认识到社会要求后,会力求使自己的行为符合其社会准则,从而激发起自我控制的动机,并付诸行动。当一个学生意识到学习对于自己的发展具有重要意义时,会激发起他努力学习的动力,从而在行为上表现为刻苦学习、不怕困难、持之以恒、积极进取。自我控制包括自我监控、自我激励、自我教育等成分。

自我意识是通过自我认知、自我体验和自我控制三个方面来对个体进行调控的,使个体心理的各个方面和谐统一,使人格达到统合与完善。

综上所述,在人格的培育过程中,各种因素对人格的形成与发展起到了不同的作用。遗传决定了人格发展的可能性,环境决定了人格发展的现实性。

第十章 心理健康

[教学目的] 通过本章教学，了解心理健康、心理应激、心理异常的概念，学会采取有效措施应对心理应激，维护心理健康。

[教学重点] 心理健康

[教学难点] 心理应激、心理异常

[教学方法和手段] 讲授法、讨论法

[课外作业] 心理健康的维护

[学时分配] 6 学时

[教学内容] 心理健康、心理应激和应对策略、心理异常与心理治疗

第一节 心理健康概述

一、心理健康的含义

世界卫生组织（WHO）提出，健康是一种生理、心理与社会适应都臻于完满的状态，而不仅是没有疾病和摆脱虚弱的状态。并进一步指出健康的新概念：一是有充沛的精力，能从容不迫地担负日常工作和生活，而不感到疲劳和紧张；二是积极乐观，勇于承担责任，心胸开阔；三是精神饱满，情绪稳定，善于休息，睡眠良好；四是自我控制能力强，善于排除干扰；五是应变能力强，能适应外界环境的各种变化；六是体重得当，身材匀称；七是牙齿清洁，无空洞，无痛感，无出血现象；八是头发有光泽，无头屑；九是反应敏锐，眼睛明亮，眼睑不发炎；十是肌肉和皮肤富有弹性，步伐轻松自如。

心理健康指的是个体既能适当地评价自我，接受自我，又能与他人各谐相处；既能适应自己所面临的不断变化发展着的现实环境，又能不断完善和保持自身的人格特征；同时具有良好的自我节制和调控能力，并在认知功能、情绪反应活动和意志行为方面都能处在比较积极的状态。

健康是生理健康与心理健康的统一，二者是相互联系，密不可分的。当人的生理产生疾病时，其心理也必然受到影响，会产生情绪低落、烦躁不安、容易发怒，从而导致心理不适；同样，长期的心情抑郁、精神负担重、焦虑的人也易产生身体不适。因此，健全的心理与健康的身体是相互依赖、相互促进的。

二、心理健康的标志

1、在不同的社会历史时期，心理健康的内容和要求有所不同，我国一般认同的心理健康的标志如下：

- (1) 了解自我，悦纳自我
- (2) 接受他人，善与人处
- (3) 正视现实，接受现实
- (4) 热爱生活，乐于工作
- (5) 能适当地表现情绪
- (6) 人格完整和谐
- (7) 心理行为符合年龄和性别特征
- (8) 智力发展正常

心理健康的评估原则

在不同的社会生活环境下的人们，尽管在心理健康标准的具体内容方面存在着差异，心理健康的人未必能全部达到这些标准，但在评判心理健康状态时却必须遵循相应的评估原则。

- (1) 个体心理活动要与生物学特征相符
- (2) 个体心理活动要与客观环境相符
- (3) 个体心理活动内部各成分间协调统一
- (4) 人格的稳定性

具体工作中应注意以下几方面：

第一，上述标准仅适合于大多数人，没有全部达到上述标准的人并非意味着心理不健康，但在某一标准方面极端异常的人，必定是属于心理异常。

第二，心理健康的标准是相对的，而不是绝对的。

第三，心理健康有一定的时间概念、异常心理和行为的偶尔出现不能成为心理变态的依据，而异常心理和行为究竟维持多久才能属于变态或病态，要视具体情况而定。

第四，心理不健康不等于有精神疾病。

第五，心理健康并不意味着完美无缺。

第六，尽管有关心理健康的具体标准人们不一定能完全达到，但是，上述四条原则性的标准却是心理健康者必须要做到的。

三、影响心理健康的因素

(一) 生物学因素的影响

- 1、遗传因素的影响
- 2、病菌、病毒感染所造成的影响
- 3、化学物品导致的依赖和中毒
- 4、严重躯体疾病或生现机能障碍的影响
- 5、颅脑外伤的影响

（二）心理因素的影响

1、心理冲突

心理冲突指个体在有目的的行为活动中，存在着两个或两个以上相反或相互排斥的动机时所产生的的一种矛盾心理状态。心理冲突常常会造成动机部分地或全部地不能得到满足，同时也就使动机所指向的目标的实现受到阻碍（即挫折）。

2、挫折

3、特殊的人格特征

社会因素的影响

1、社会文化因素

2、早期教育与家庭环境

3、生活事件与环境变迁

四、心理健康的维护

案例，请同学分析

（1）坚持健康的生活方式

（2）讲究心理卫生

（3）增强情绪的自我调控能力

（4）培养和完善健全的人格

（5）积极参与社会活动，扩大人际交往

第二节 心理应激和应对策略

一、心理应激

1、心理应激又称心理压力、紧张状态或紧张刺激。是有机体在某种环境刺激作用下由于客观要求和应付能力不平衡所产生的一种适应环境的紧张反应状态。

2、应激源

指机体内、外环境向有机体提出的适应或应付的要求，并可能导致心理应激的紧张性刺激物。

生物性应激源

借助于人的肉体直接发生刺激作用的刺激物，包括各种物理、化学刺激在内有生物性刺激。首先引起生理反应，然后才会导致应激状态和心理反应。

心理性应激源

主要来源于日常生活现实中经常发生的动机冲突，挫折情境，人际关系失调以及预期的或回忆性的紧张状态。

动机冲突指人们在日常活动中存在着两个以上所欲求的而又不可能达到或

不能全部达到的目标，而使萌忍气吞声动机不能实现或不能全部实现，从而引起心理失衡，成为造成应激状态的心理根源。

（3）社会文化应激源

社会文化因素是造成人的应激状态的最普遍、最重要的应激源。此外，在日常生活中每个人，都可能遇到各种各样的生活事件，如家庭中矛盾、学业事业上的问题等都可能成为应激源，造成应激状态。见表 12-1 社会再适应评定量表

二、心理应激的影响与后果

对心理功能的影响

1、对情绪的影响

应激状态的出现总是伴随一系列的情绪体验，尤其常见的是使人处于某种消极的或负性情绪状态。如愤怒、抑郁、焦虑等。

2、对认知能力的影响

由于应激所造成的心理失衡和消极情绪反应往往会影响人智能发挥和干扰正常的逻辑思维，因而容易形成判断失误，找不到头绪，不能把握事件的本质和内在联系，难免造成认知功能的障碍。

对行为的影响

攻击性行为、抑制或逃避性行为、刻板式行为、特殊行为。

对生理功能的影响

应激的生理生化反应主要是植物神经系统和内分泌系统的变化。

心理应激与人类疾病

现代文明病

三、如何有效应对心理应激

（一）控制和消除应激源。

（二）增强主体对心理应激的抵抗能力

1、培养良好的个性

2、加强思想修养，提高认识水平

3、提高实际应付能力

4、获取社会性支持

5、自我心理防御机制的运用

（三）药物的应用及心理治疗

第三节 心理异常与心理治疗

一、心理异常的概念

心理异常是在大脑生理生化功能障碍和人（主体）与客观现实关系失调基础上产生的对客观现实的歪曲反映

常见的心理异常或障碍

（一）行为和人格偏离以及不良适应性反应

1、行为偏离问题

多发生在青少年身上，指在没有智力迟滞和精神失常症状的情况下与其民处的社会情境及社会评价相违背，在行为上显著地异于常态，且妨碍青少年对正常社会生活的适应。

2、人格障碍

指明显偏离正常人格，并与他人和社会相悖的一种持久和牢固的适应不良的情绪和行为反应方式。

（1）反社会性人格

（2）偏执型人格

（3）强迫型人格

（4）表演型人格

3、性行为异常

与生殖没有直接联系，寻求性满足的对象和方式与常人不同，且有违反当时社会习俗而求得性满足的性行为活动，与人格障碍有一定联系，但有所区别。

不良适应性反应

常发生在青少年身上，特别是那些心理素质发育不健全，人格发展有缺陷的人，很容易在变化着的或新的环境中产生不良适应性行为，从而影响到自身的心理健康。

（二）特殊意识状态

（1）催眠状态下或梦境状态下的心理变化

（2）社会交往剥夺和感觉剥夺状态

（3）宗教徒的入化状态

（4）某些药物作用下所产生的心理行为异常表现。

（三）轻度心理异常

指人的整体心理的某些方面受到影响，即大脑一般没有组织上的器质性损害，只是在高级神经系统活动方面表现失调。