《社会心理学》测试题二（附答案）

一、单选题（20分）

1、双方高度关怀对方的情感状态，觉得让对方快乐和幸福是自己义不容辞的责任，这是()的特点。A、爱情B、喜欢C、单相思D、依恋参考答案 A

2、“个体或群体重复获得相同奖赏的次数越多，则该奖赏对个体的价值越小”，这是霍曼斯社会交换论的()。A、刺激命题B、剥夺-满足命题C、价值命题D、成功命题参考答案 B

3、个体对情境中的客体通过态度来赋予其意义，这是态度的()功能。A、价值表现B、认知C、自我防御D、工具性参考答案 B

4、对一些反社会的价值观和一些引起心理障碍的价值理念，心理咨询师应该()。A、进行干预B、进行积极的干预和引导C、不用干预D、进行一定的引导参考答案 B

5、企业家属于()角色。A、创造性B、功利型C、表现型D、自由型参考答案 B

6、被动包容式人际关系的取向是()。A、期待他人引导，愿意追随他人B、对他人显得冷淡，负性情绪较重，但期待他人对自己亲密C、喜欢控制他人，能运用权力D、期待他人接纳自己，往往退缩、孤独参考答案 D

7、首因效应和近因效应表明，在印象形成过程中，()对印象形成有重要影响。A、信息数量B、信息顺序C、信息内容D、信息真实性参考答案 B

8、实验社会心理学的奠基人是()。A、特里普力特B、勒温C、麦独孤D、F.奥尔波特参考答案 D

9、身份的特点不包括()A、系统性B、稳定性C、主观性D、客观性参考答案 A

10、家长对儿童的自律训练的严格程度与儿童的成就动机之间是()的.关系。A、很复杂B、零相关C、正相关D、负相关参考答案 C

11、“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”，这指的是()。A、人际吸引B、利他关系C、依恋D、人际关系参考答案 A

12、沟通是()传递和交流的过程。A、物质B、情感C、信息D、能量参考答案 C

13、自我概念的形成与发展大致经历三个阶段，即()。A、从心理自我到社会自我，最后到生理自我B、从社会自我到生理自我，最后到心理自我C、从生理自我到心理自我，最后到社会自我D、从生理自我到社会自我，最后到心理自我参考答案 D

14、最重要的体语沟通方式是()。A、目光B、身体运动C、面部表情D、身体姿势参考答案 A

15、其态度与行为方式是符合社会期待的是()。A、观察者B、外控者C、内控者D、行动者参考答案 C

16、朋友之间交往的距离属于()距离。A、个人B、亲密C、公众D、社交参考答案 A

17、关于社会交换论，下列说法中错误的是()。A、社会交换关系是建立在利益冲突基础上的人们的竞争性活动B、趋利避害是人类行为的基本原则C、人们在互动中倾向于扩大收益、缩小代价或倾向于扩大满意度、减少不满意度D、社会交换论是主张从经济学的投入与产出关系的视角研究社会行为的理论参考答案 A

18、詹姆士(1890)关于自尊的经典公式是()。A、自尊=成功/抱负B、自尊=自信/抱负C、自尊=成功/自信D、自尊=抱负/成功参考答案 A

19、利他行为中有一现象称为“旁观者效应”，其意思是()。A、他人在场，会激励助人者B、他人在场有利于促进助人行为C、他人在场，使助人者体会到社会赞许，增进助人行为D、他人在场对利他行为有负面影响参考答案 D

20、个体追求自认为是重要的、有价值的工作，并使之达到完善状态的动机叫()。A、成就动机B、社会动机C、抱负动机D、习得性动机参考答案 A

二、判断题（10分）

1、某些人认为个体生活中多数事情的结果是个人不能控制的各种外部力量的作用造成的，相信社会的安排，相信命运和机遇等因素决定了自己的状况，认为个人的努力无济于事。这种人被称为行动者。参考答案正确

2、虚拟沟通的进程主要由沟通者自己的主观感受和评价来引导。参考答案错误

3、人际关系的三维理论是由舒茨提出来的。参考答案正确

4、在斯坦伯格(R.Sternberg，1988)的爱情三角形中，一见钟情属于迷恋爱。参考答案错误

5、对不可控因素的归因，使人们较可能对未来的行为做出准确的预测。参考答案正确

三、名词解释（25分）

1、个体社会心理现象

个体社会心理现象指受他人和群体制约的个人的思想、感情和[行为](http://www.so.com/s?q=%E8%A1%8C%E4%B8%BA&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)，如[人际知觉](http://www.so.com/s?q=%E4%BA%BA%E9%99%85%E7%9F%A5%E8%A7%89&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)、人际吸引、[社会](http://www.so.com/s?q=%E7%A4%BE%E4%BC%9A&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)促进和社会抑制、顺从等。群体社会心理现象指群体本身特有的[心理特征](http://www.so.com/s?q=%E5%BF%83%E7%90%86%E7%89%B9%E5%BE%81&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)，如[群体凝聚力](http://www.so.com/s?q=%E7%BE%A4%E4%BD%93%E5%87%9D%E8%81%9A%E5%8A%9B&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)、[社会心理气氛](http://www.so.com/s?q=%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E5%BF%83%E7%90%86%E6%B0%94%E6%B0%9B&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)、群体决策等。

2、刻板印象

社会刻板印象是指对一群人的特征或动机加以概括，把概括得出的群体的特征归属于团体中的每一个人，认为他们每个人都具有这种特征，而无视团体成员中的个体差异。 4、责任转移

3、自我实现：

当人们最基本的生理需求和自尊被满足以后，就会追求更高层次的心理需求，是人们充分发挥 潜力的动力。

4、成就动机（Achievement Motive） 一种对获得显著成就、掌握技能或迅速达到高标准的欲望。成就动机高的人往往愿意追求高难度目标，并且愿意把大量时间花在他们追求的目标上。 角色（Role） 处于特定社会位置的人被期望表现出的行为。

5、认知失调：

由于持有两个或多个不一致的认知而引起的不舒服的感觉，以及因为做了一件与自己正面的自我自我概念不符的行为而产生的不舒服感觉。

四、简答题（20分）

1、社会生活中常常存在“男女搭配、干活不累”的现象，试对其做一分析
“异性效应”是一种普遍存在的心理现象，这种效应尤以青少年为甚。其表现是有两性共同参加的活动，较之只有同性参加的活动，参加者一般会感到更愉快，干得也更起劲，更出色。这是因为当有异性参加活动时，异性间心理接近的需要得到了满足，因而会使人获得程度不同的愉悦感，并激发起内在的积极性和创造力。男性和女性一起做事、处理问题都会显得比较顺利。

2、联系日常生活实际，谈谈身体语言在沟通中的作用

身体语言在沟通中占55%，身体语言除了目光以外，还有面部表情、身体运动与触摸、姿势与装饰、人际距离。前几天讲了目光的重要性，今天重点说说其他身体语言。观察发现，有很多亲和感很强的人，在和你交往时，会很快与你拉近距离，当身体的距离接近时，心理的距离也会迅速与对方拉近，当然如果过近也会给对方造成心理压迫。还可以通过身体的距离，了解对方对你心理的距离。比如在上学时，和同学一块挎着胳膊走路，既有身体接触又拉近距离，迅速增进感情。

与他人沟通时，我们充分的利用身体语言表达自己的思想，增进与对方的感情。同时我们也可以通过对方的身体语言，了解他们的真实想法。

3、简述亲社会行为的社会生物学解释

亲[社会态度](http://www.so.com/s?q=%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E6%80%81%E5%BA%A6&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn" \t "_blank)是指人在[社会](http://www.so.com/s?q=%E7%A4%BE%E4%BC%9A&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)交往中所表现出来的谦让、帮助、合作，共享乃至奉献等利他的社会态度。由亲社会态度派生出来的[行为](http://www.so.com/s?q=%E8%A1%8C%E4%B8%BA&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)称为亲社会行为；与亲社会态度和行为相反，逆社会态度是指在社会交往中所表现出的不能为社会所接受的[态度](http://www.so.com/s?q=%E6%80%81%E5%BA%A6&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)，由逆社会态度派生出来的行为则是逆[社会行为](http://www.so.com/s?q=%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E8%A1%8C%E4%B8%BA&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)。
 美国心理学家E·O·威尔逊认为，亲社会行为[倾向](http://www.so.com/s?q=%E5%80%BE%E5%90%91&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)源于[动物](http://www.so.com/s?q=%E5%8A%A8%E7%89%A9&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)的遗传[本能](http://www.so.com/s?q=%E6%9C%AC%E8%83%BD&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)，亲社会行为在动物身上有很多体现，在蜜蜂中，工蜂会用叮的办法攻击[入侵者](http://www.so.com/s?q=%E5%85%A5%E4%BE%B5%E8%80%85&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)，当它叮了入侵者以后，螫针就留在入侵者身上，这样叮入侵者的工蜂就死掉了。这说明，工蜂虽然死了，但它却增加了峰群生存的机会。威尔逊同样认为，亲社会行为也是“人类本性”天生的部分，在我们的生存中起着重要作用，而且是无须学习的。青少年“亲社会行为”的丧失有其复杂的[社会因素](http://www.so.com/s?q=%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E5%9B%A0%E7%B4%A0&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)。

4、什么是去个体化
去个体化是社会心理学家由费思廷格（Festinger）等人提出的。他们认为，在群体中，人们有时会感到自己被淹没在群体中，于是个人意识和理解评介感丧失，个体的自我认同被群体的行为与目标认同所取代，个体难以意识到自己的价值和行为、自制力变得极低，结果导致人们加入到重复的、冲动的、情绪化的，有时甚至是破坏性的行动中去，这种现象叫做去个体化。去个体化包括个体责任感的丧失，以及对团体行为的敏感度增加。
五、论述题（25分）

1、简述[认知不协调理论](http://www.so.com/s?q=%E8%AE%A4%E7%9F%A5%E4%B8%8D%E5%8D%8F%E8%B0%83%E7%90%86%E8%AE%BA&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)
列昂·[费斯廷格](http://www.so.com/s?q=%E8%B4%B9%E6%96%AF%E5%BB%B7%E6%A0%BC&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)提出了[认知失调理论](http://www.so.com/s?q=%E8%AE%A4%E7%9F%A5%E5%A4%B1%E8%B0%83%E7%90%86%E8%AE%BA&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)。这个理论解释[态度](http://www.so.com/s?q=%E6%80%81%E5%BA%A6&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)和行为之间的联系。不协调意味着不一致。认知失调指任何的不和谐，如[个体](http://www.so.com/s?q=%E4%B8%AA%E4%BD%93&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)可能感受到的两个或多个态度之间或者他的行为与态度之间的不和谐。费斯廷格认为任何[形式](http://www.so.com/s?q=%E5%BD%A2%E5%BC%8F&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)的不一致都是令人不舒服的，个体将试图去减少这种不协调和不舒服。所以，个体将寻找使不协调最少的稳定状态。
消除认知不协调的方法：
(1)改变[客观事实](http://www.so.com/s?q=%E5%AE%A2%E8%A7%82%E4%BA%8B%E5%AE%9E&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)。事实是人们认知[因素](http://www.so.com/s?q=%E5%9B%A0%E7%B4%A0&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)形成的基础，也是态度改变的础。
（2）参与活动，改变态度。参与能增加人们对工作的了解，消除[偏见](http://www.so.com/s?q=%E5%81%8F%E8%A7%81&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)，促进[人与人之间](http://www.so.com/s?q=%E4%BA%BA%E4%B8%8E%E4%BA%BA%E4%B9%8B%E9%97%B4&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)感情交流。感情的转变在人的态度改变[过程](http://www.so.com/s?q=%E8%BF%87%E7%A8%8B&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)中起到关键作用。
（3）群体规定，改变态度。规范、[制度](http://www.so.com/s?q=%E5%88%B6%E5%BA%A6&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)、规章与说服教育相结合的方法，是态度改变的有效方法。
（4）了解态度差距，小步子[原则](http://www.so.com/s?q=%E5%8E%9F%E5%88%99&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)改变态度。逐步的提出要求，每一次提出的要求都在可能性接受的范围内，待态度改变并稳定下来后，再进一步要求，逐渐的缩小差距，有利于完全转变态度。
（5）说服的作用。通过[信息传播](http://www.so.com/s?q=%E4%BF%A1%E6%81%AF%E4%BC%A0%E6%92%AD&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)或沟通的方式来改变人们的态度。
2、由于“过度理由效应”的存在，试分析在管理工作中如何避免该效应的消极影响
 每个人都力图使自己和别人的行为看起来合理，因而总是为行为寻找原因。一旦找到足够的原因，人们就很少再继续找下去，而且，在寻找原因时，总是先找那些显而易见的外在原因。因此，如果[外部](http://www.so.com/s?q=%E5%A4%96%E9%83%A8&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)原因足以对行为做出解释时，人们一般就不再去寻找内部的原因了。这就是[社会心理学](http://www.so.com/s?q=%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E5%BF%83%E7%90%86%E5%AD%A6&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)上所说的“过度理由效应”。
第一，不要止步于任何外部理由，而要深入发掘外部理由背后的原因，哪怕这种理由看上去是一种无稽之谈。
第二，如果我们希望某种行为得以保持，就不要给它过于充分的外部理由。
处于管理岗位的人都会发现，奖励的刺激会在某种[程度](http://www.so.com/s?q=%E7%A8%8B%E5%BA%A6&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)上促使别人保持高涨的热情，对于处于低潮中的人尤其如此。但是如果在很长一段[时间里](http://www.so.com/s?q=%E6%97%B6%E9%97%B4%E9%87%8C&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)保持不变，就会使奖励成为工作的过度理由，一旦失去外在奖励或者奖励无法满足其需要时，结果就会反而不如从前。
激励是一种策略，更是[一种艺术](http://www.so.com/s?q=%E4%B8%80%E7%A7%8D%E8%89%BA%E6%9C%AF&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)，它应包括[精神](http://www.so.com/s?q=%E7%B2%BE%E7%A5%9E&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)上的沐泽，而不是单纯的物质刺激。使[一个人](http://www.so.com/s?q=%E4%B8%80%E4%B8%AA%E4%BA%BA&ie=utf-8&src=internal_wenda_recommend_textn)持续不断的努力，应该激发其内在的动力，而不能只靠外在奖励。