

试卷代号:11295

座位号

国家开放大学2025年春季学期期末统一考试

### 社会心理学(本) 试题

2025年7月

#### 注意事项:

1. 将你的学号、姓名及考点名称填写在试题和答题纸的规定栏内。考试结束后,把试题和答题纸放在桌上。试题和答题纸均不得带出考场。待监考人员收完试题和答题纸后方可离开考场。
2. 仔细阅读题目的说明,并按题目要求答题。所有答案必须写在答题纸的指定位置上,写在试题上的答案无效。
3. 用蓝、黑圆珠笔或钢笔(含签字笔)答题,使用铅笔答题无效。

#### 一、单项选择题(每小题备选答案中有一项正确答案,每小题2分,共10分)

1. 罗森塔尔等的一项经典研究证明了教师的期望对学生成绩的显著影响。这种期望的作用也称为( )。
 

A. 光环效应	B. 首因效应
C. 皮克马利翁效应	D. 近因效应
2. 在知觉他人的过程中,人们比较关注与重视负性信息,但是人们倾向于对他人做正性的评价,这种现象被称为( )。
 

A. 宽大效应	B. 晕轮效应
C. 首因效应	D. 名片效应
3. 凯尔曼于1961年提出了有关态度改变的( )。
 

A. 功能理论	B. 三阶段理论
C. 学习理论	D. 社会判断理论
4. ( )也叫小群体意识,指的是为了维护群体表面上的一致,而阻碍了对问题的所有解决办法作出实事求是且准确的评价,从而导致了错误决策的现象。
 

A. 群体压力	B. 群体决策
C. 群体极化	D. 群体思维
5. 阿希的三垂线实验证明了( )现象的存在。
 

A. 暗示	B. 模仿
C. 从众	D. 服从

#### 二、填空(每空1分,共15分)

6. 根据认知失调理论,消除失调状态的方法有改变认知、改变\_\_\_\_\_和增加新认知。
7. 个体通过自己社会行为的显示以形成、维持、加强或澄清他人对自己的印象的过程,称为\_\_\_\_\_。
8. 保持良好人际关系的原则有\_\_\_\_\_原则、交换性原则、自我价值保护原则和平等原则。
9. 关于领导有效性的理论主要有特质理论、行为理论和\_\_\_\_\_理论。
10. 社会认知是个体通过人际交往,根据认知对象的外在特征,推测与判断其\_\_\_\_\_的过程。
11. 影响人际吸引的因素除了个人特征外,还有熟悉、接近、\_\_\_\_\_、互补、吸引奖赏理论、自尊与获得他人的尊重以及互惠式好感。
12. 根据服从的对象,服从一般可分为:对规范的服从和对\_\_\_\_\_的服从。
13. \_\_\_\_\_理论认为人的攻击行为是学习的结果,是一种后天的习得行为。
14. 所谓\_\_\_\_\_是指当发生了紧急事件时,如果有其他人在场,那么在场者所分担的责任会减小的现象。
15. \_\_\_\_\_即角色实践,是个体按照其特定的地位和所处的情境实际表现出来的行为。
16. \_\_\_\_\_指通过将自己与他人比较以获取有关自我的重要信息的过程。
17. 他人在场对个体活动效率的影响分两种:社会\_\_\_\_\_和社会抑制。
18. \_\_\_\_\_是个体对自己的整体评价,它反映了个体对自己是否满意。
19. 暗示按照发出方式,可以分为直接暗示、\_\_\_\_\_暗示和反暗示。
20. \_\_\_\_\_现象就是指个体丧失了抵制从事与自己内在准则相矛盾行为的自我认同,从而做出了一些平常自己不会做出的反社会行为。

#### 三、名词解释(每题5分,共25分)

21. 对情境的社会性定义
22. 社会态度
23. 归因
24. 偏见
25. 利他行为

#### 四、简答题(每题10分,共30分)

26. 如何形成较准确的自我评价?
27. 自我表现的策略有哪些?
28. 在说服他人改变态度时,发起者(说服者)的哪些特性会影响说服的力度?

#### 五、应用分析题(20分)

29. 阿尔贝·施佩尔是希特勒的首席顾问,他在回忆录中写道:围绕在希特勒周围的官员唯唯诺诺,即使希特勒提出了最野蛮的、毫无人性的决策,大家你看看我,我看看你,却没人提出异议。

请用学过的概念、知识分析为什么会出现这种情况。

○-○-○

姓名: \_\_\_\_\_

姓名: \_\_\_\_\_

学号: \_\_\_\_\_

○-○-○

试卷代号:11295

国家开放大学2025年春季学期期末统一考试

社会心理学(本) 试题答案及评分标准

(供参考)

2025年7月

一、单项选择题(每小题2分,共10分)

1. C            2. A            3. B            4. D            5. C

二、填空(每空1分,共15分)

6. 行为
7. 自我表现
8. 相互性
9. 权变
10. 内在属性
11. 相似
12. 权威他人
13. 社会学习
14. 责任扩散
15. 角色扮演
16. 社会比较
17. 促进
18. 自尊
19. 间接
20. 去个性化

三、名词解释(每题5分,共25分)

21. 对情境的社会性定义:当事件的性质模糊不清时,我们倾向于参考他人的反应来对事件做出判断,这种对情境的判断受他人反应影响的现象,就是对情境的社会性定义。
22. 社会态度:个体自身对社会存在所持有的一种具有一定结构和比较稳定的内在心理状态。
23. 归因:人们从可能导致自己及他人行为发生的各种因素中,认定行为的原因并判断其性质的过程。
24. 偏见:是指人们基于非客观、非真实的认识而对他人或其他群体产生的消极态度和情绪指向。
25. 利他行为:使他人获益但自己无法获益甚至需要付出代价,且没有明显自私动机的自觉自愿的行为。

四、简答题(每题10分,共30分)

26. 如何形成较准确的自我评价?

(1)全面地看待自己的优缺点与成败

要明白“尺有所短、寸有所长”的道理,没有十全十美的人,每个人都既有长处又有弱点,学会调整自我评价,准确进行自我定位。(3分)

(2)多角度地评价自我

积极地获取各个方面的信息进行分析、综合,如把同学、老师、父母等对自己的评价综合起来分析,有助于对自己形成一个较准确、客观的认识与评价。(2分)

另外,要多角度地进行比较,既可进行纵向比较——将现实的自我与过去的自我、理想的自我进行比较;也可进行横向比较——和比自己优秀的、相似的及比自己稍差的人比较。(2分)

(3)确立适当的目标与期望

当个体对自己的期望值过高时,就有可能遭到失败与挫折的打击,若个体还没觉察到自己设的期望过高,那就会影响到个体对自己能力等方面的评价。(2分)所以,个体可以把远大的理想分成多个具体的小目标,一步一步地加以实现。(1分)

27. 自我表现的策略有哪些?

(1)角色获得

在社会互动中,当我们的行为符合他人期待时,对方就会感到自己的期待得到了实现,从而产生在情感上的愉悦感受,反之则会在情感上对我们排斥。因此我们要学会站在别人的立场上,体验别人的角色,了解别人在特定的交往情境中的期望与情感,这种方法就是“角色获得”。而后就可以据此调节自己的行为。(3分)

(2)相互支持

在他人面临困难时,积极地予以帮助和支持是获得他人认可的重要途径,尤其是当对方的尊严受到威胁时给予其支持,会使双方的情感水平发展到更高的高度。(2分)

(3)特殊的自我表现策略

在某些特定时候,人们会有意识地运用特殊的自我表现策略以给他人留下自己期望的印象。社会心理学家琼斯总结了逢迎、恫吓、自我抬高、显示、恳求五种特殊的自我表现策略。(5分)

28. 在说服他人改变态度时,发起者(说服者)的哪些特性会影响说服的力度?

(1)发起者的权威性:发起者在某一领域是专家,会更令人信服。(2分)

(2)发起者的可信赖性:如果发起者被认为是怀有个人目的,出于一己私利,并非公正无私的,那么发起者就不会被他人所相信,其说服力就会大大降低。(3分)

(3)发起者的吸引力:发起者的人格特征、仪表体态以及言谈举止越具有吸引力,越有说服力。(3分)

(4)相似性:发起者与被说服者在身份、职业、背景及态度、观点等方面越相似,越有说服力。(2分)

## 五、应用分析题(20分)

29. 阿尔贝·施佩尔是希特勒的首席顾问,他在回忆录中写道:围绕在希特勒周围的官员唯唯诺诺,即使希特勒提出了最野蛮的、毫无人性的决策,大家你看看我,我看看你,却没人提出异议。

请用学过的概念、知识分析为什么会出现这种情况。

答题要点:

(1)希特勒是独裁式的领导,要求下属对其服从(2分)。

服从是指由于外界压力而使个体发生符合外界要求的行为。(2分)

产生服从的原因有:

1)命令者的权威性。希特勒的地位高,手中掌握的权力大,容易导致下属的服从。(2分)

2)军官的角色规范要求他们服从上级命令。(2分)

3)用责任转移来解释,希特勒周围的军官在行为归因上将责任转移给了希特勒,认为他们只是在希特勒的命令下忠实地履行自己的义务,而不关心自己行为的后果。(2分)(解释合理,就可给分)

(2)周围官员之间出现了从众现象(2分)。

从众是个体在群体压力下,为了和群体中的大多数人保持一致而采取的改变知觉、判断、信仰或行为的倾向。(2分)

产生从众的原因有:

1)信息性社会影响

信息性社会影响是人们把他人视为指导行为的信息来源从而顺应其行为。(3分)

2)规范性社会影响

规范性社会影响是由社会规范而引发的从众行为。人们为了获得社会接纳而改变自己的行为方式,使其符合群体的规范和标准,以免陷入困境或遭到排斥。(3分)