

# 《社会认知》

## 图书基本信息

书名：《社会认知》

13位ISBN编号：9787115298225

10位ISBN编号：711529822X

出版时间：2013-2

出版社：人民邮电出版社·新曲线

作者：齐瓦·孔达

页数：456

译者：周治金,朱新秤

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《社会认知》

## 前言

# 《社会认知》

## 内容概要

# 《社会认知》

## 作者简介

## 书籍目录

目录	
第1章 绪论.....	1
第一编 基本过程.....	9
第2章 概念：社会知识的表征.....	11
第3章 启发法：基于经验和直觉的推理法则.....	43
第4章 假设检验、共变关系检测和反事实思维.....	85
第5章 记忆：重构过去.....	122
第6章 暖认知：动机和情感对判断的影响.....	156
第7章 自动化加工：缺乏意识、目的、控制或努力的判断和行为.....	194
第二编 基本主题.....	227
第8章 刻板印象.....	229
第9章 有关他人态度、行为和人格的知识.....	287
第10章 自我.....	328
第三编 跨文化的视角.....	373
第11章 文化.....	375
参考文献.....	403
详细目录	
第1章 绪论.....	1
背景.....	1
概要.....	5
基本过程.....	6
基本主题.....	7
文化.....	8
第一编 基本过程.....	9
第2章 概念：社会知识的表征.....	11
什么是概念.....	12
概念的功能.....	13
分类.....	13
推知概念的其他属性.....	14
引导注意和解释.....	14
交流.....	15
推理.....	16
激活概念.....	16
刺激特征.....	17
突出性.....	17
启动.....	17
长期通达性.....	19
目标.....	19
概念的结构.....	20
概念的经典观点.....	20
对经典观点的评价.....	21
概率观点.....	23
支持概率观点的证据.....	23
对概率观点的评价.....	26
基于理论的概念观.....	29
基于理论概念观的支持证据.....	29
对基于理论概念观的评价.....	32

概念间的组织.....	33
基础水平范畴.....	34
表征的模型.....	37
联想网络模型.....	37
并行 - 限制 - 满意模型.....	39
总 结.....	41
<b>第3章 启发法：基于经验和直觉的推理法则.....</b>	<b>43</b>
概率推理的历史.....	44
代表性启发法.....	46
忽略结果的先验概率（基础比率）.....	47
忽视样本大小.....	55
对机率的误解.....	56
未能理解回归.....	58
合取谬误.....	60
统计启发法.....	61
相关领域的知识.....	62
背景线索.....	64
统计教育.....	68
易得性启发法.....	69
忽视可得样本中的偏差.....	70
忽视信息通达时的偏差.....	72
锚定与调整.....	78
锚定与社会性判断.....	79
我们可以克服由易得性启发法和锚定带来的偏差吗.....	80
仔细思考和使用启发法.....	81
总 结.....	84
<b>第4章 假设检验、共变关系检测和反事实思维.....</b>	<b>85</b>
假设检验.....	86
证实策略.....	86
验证关于他人的假设.....	87
验证关于自己的假设.....	91
选择与否决.....	92
预言的原因分析.....	94
共变关系的检测.....	95
利用2×2表格评估共变关系.....	95
虚假相关.....	97
通过虚假相关所形成的刻板印象.....	99
没有检测到实际上存在的相关.....	101
共变关系检测的准确性.....	102
基于解释的判断.....	104
陪审团判决的故事模型.....	105
解释的连贯性.....	106
反事实思维.....	109
事件常态.....	109
“反事实想法”的作用.....	119
总 结.....	120
<b>第5章 记忆：重构过去.....</b>	<b>122</b>
事件编码时的认知状态.....	122
期望和解释.....	123

期望和注意.....	123
目 标.....	127
事件的意义.....	129
提取事件时的认知状态.....	131
期望与信息的提取.....	131
稳定和变化理论.....	132
后视偏见.....	136
目 标.....	139
情 绪.....	140
来源记忆.....	144
区分现实和想象.....	144
外部信息源监控.....	150
总 结.....	154
第6章 暖认知：动机和情感对判断的影响.....	156
动 机.....	157
偏差的动机与认知解释.....	157
结果依赖.....	159
唤醒的关键性作用.....	160
自我肯定.....	163
动机性推理的机制.....	165
重新探讨动机与认知的争论.....	171
标准的考虑.....	172
审慎心态和工具心态.....	176
情 感.....	181
情绪一致的判断.....	181
情绪作为认知策略的一个决定因素.....	188
总 结.....	192
第7章 自动化加工：缺乏意识、目的、控制或努力的判断和行为.....	194
自动化加工与控制性加工.....	194
缺乏意识.....	196
内省的失败.....	196
内隐记忆.....	200
有意识加工与无意识加工的竞争.....	202
阈下知觉.....	205
自动化反应中的个体差异.....	208
效 率.....	211
稀缺的时间.....	212
稀缺的资源.....	215
形成自动化反应.....	222
总 结.....	225
第二编 基本主题.....	227
第8章 刻板印象.....	229
什么是刻板印象.....	230
观察者的角度.....	232
刻板印象的激活.....	232
刻板印象可以自动激活.....	233
刻板印象自动激活的个体差异.....	238
刻板印象激活需占用资源.....	244
刻板印象的激活可以受到抑制.....	247

被抑制的刻板印象可能反弹.....	249
刻板印象的应用.....	252
刻板印象给个人信息涂上色彩.....	252
在个人信息呈现过程中运用刻板印象.....	255
目标人物的角度.....	268
归因的不确定性.....	268
刻板印象威胁.....	271
刻板印象的维持和改变.....	277
接触假设.....	277
与刻板印象不一致的非典型性个体.....	279
总 结.....	285
第9章 有关他人态度、行为和人格的知识.....	287
有关特性在人群中的普遍性和分布情况的知识.....	287
虚假共识.....	288
人众无知.....	291
虚假共识与人众无知.....	296
社会分布的知识.....	297
关于特质一致性的知识.....	301
特质的实际一致性.....	302
对特质一致性的看法.....	309
重新定义特质.....	321
总 结.....	326
第10章 自我.....	328
自我知识的维度.....	329
自我图式.....	329
工作自我概念.....	335
自 尊.....	337
自我知识的组织.....	341
自我的复杂性.....	341
自我指导.....	343
我们寻求哪些自我知识.....	351
自我提升.....	352
自我验证.....	352
自我与他人的关系.....	358
运用自我去评判他人.....	359
运用他人评判自我.....	361
自我调节.....	368
自我调节是适应性的.....	368
自我调节需要精力.....	369
总 结.....	370
第三编 跨文化的视角.....	373
第11章 文化.....	375
东西方差异.....	377
独立自我和关系自我.....	377
自我认识的组成和内涵.....	378
内在特质归因和情境性归因.....	381
选择和失调.....	386
自我提升和自我批评.....	388
美国的南北差异.....	396

# 《社会认知》

名誉文化.....	396
社会认知的应用.....	400
总 结.....	401
参考文献.....	403

## 章节摘录

版权页：插图：Schaller (1992) 预测，这些资料中的男性会从表面意义上去接受这种带有欺骗性的相关。相反，女性会有动机去揭穿任何一种认为女性不如男性的观点，这种动机将导致她们提取需要的推理规则去识破性别与领导能力之间带有欺骗性的相关。确实，这些资料中的女性比男性更多地注意到：性别与领导之间的相关是具有欺骗性的，这是由于两个专业范畴内男性和女性的分布不平等造成的。这并不表明女性比男性更擅长此类推理。在随后的研究中，向参与者呈现一些人为创造的有关内群体和外群体可比较的数据，在男性和女性中都出现了类似的结果。这些结果表明，当我们有动机怀疑某个相关时，就更可能注意到它的欺骗性。有关推理规则的研究表明，我们具有一系列启发式策略，许多因素影响这些策略在各个场合的运用；我们在一个场合可能运用代表性启发法去解决某个问题，但在另一个场合却运用统计启发法去解决同样的问题 (Ginossar & Trope, 1987; Nisbett et al., 1983; 参见第3章)。刚刚描述的这些研究表明，动机只是影响选择启发法的一个因素。我们特别喜欢那些能够获得自己期望结论的那些启发法。动机不仅影响我们通达哪些记忆、观点和规则，而且影响人们第一次搜索相关观点和规则时投入精力的大小 (Ditto & Lopez, 1992; Kruglanski, 1980)。当我们遇到那些正好支持期望结论的证据时，就会从表面意义上去接受它。但是，当碰到那些挑战期望结论的证据时，我们会更具批判性地去评价它，努力去驳斥它。在 Charles Lord 等进行的研究中，死刑的赞成者和反对者阅读关于死刑威慑作用的两个研究，一个研究认为死刑是有效的威慑因素，另一个研究认为死刑的威慑作用是微不足道的 (Lord, Ross, & Lepper, 1979)。这两个研究涉及不同的方法论，材料是平衡了的，以至于每种方法中有一半的参与者赞成死刑惩罚作用，另一半的参与者反对死刑惩罚作用。死刑惩罚作用的支持者和反对者都认为，那些否定自己观点的研究存在着更多的问题。换句话说，当一种方法支持了自己的观点时，这个方法被认为是可以接受的，但是当它对自己的观点形成挑战时，就会认为它是不可接受的。最终的结果是，在看了相同的、既有支持性又有否定性的证据以后，每个组都变得更相信自己最初的观点。还不清楚的是，上面这个研究中参与者的偏差是因为他们有动机去相信那些证实自己观点的研究，还是因为他们认为自己的观点更加合理，下面这一研究则提供了证据证明动机在这类偏差产生中在重要作用。



# 《社会认知》

名人推荐





## 章节试读

### 1、《社会认知》的笔记-来源记忆

- 1.区分现实和想象：暗示和虚假记忆
- 2.外部信息源监控
- 3.睡眠者效应：由于信息内容本身与使得此信息不值得信任的信息之间发生了脱节的缘故

### 2、《社会认知》的笔记-刻板印象

研究结果主要集中在三个方面：第一，刻板印象是主流文化的产物，儿童从他们的父母、朋友和媒体那里学到刻板印象。第二，刻板印象产生于个人的深层需要，最明显的是一个人归属于某一团体的需要，与他人相比有一定优越感的需要，以及证明现有社会秩序和理性的需要。第三，刻板印象源自于人们对分类与共变关系评估的一半认知过程。刻板印象还包括有关变异的认识（综述参见Hamilton & Sherman, 1994）。这一点很重要，因为当我们越是认为一个群体具有不变性，我们就越倾向于将群体中一小部分成员所具有的特征推广到该群体的其他成员身上，进而推广到整个群体；反过来我们又会将群体的刻板印象运用到该群体的成员身上。

### 3、《社会认知》的笔记-事件编码时的认知状态

1.期望和解释：我们对事件最初的理解决定了我们对这些事件的记忆。而且，随着时间的流逝，我们会忘记某些行为的细节，只能回忆起特定行为的主旨，即我们所赋予的含义（Schul, 1983）。

#### 2.期望和注意：

- (1) 与期望一致的信息
- (2) 与期望不一致的信息。记忆效果好的原因：
  - a.不一致信息容易引起注意。
  - b.加工这些与预期不一致的事件时，需要努力将它们与已有的期望统一起来（Hastie, 1984；Hastie & Kumar, 1979）。但如果进行认知加工时的信息量过大，没有足够的认知资源将不一致的信息与我们的期望统一起来，对那些不一致信息回忆的优势就会消失。
  - c.已有的认知结构不仅统一整合那些与期望一致的信息，也会对那些与期望不一致的行为进行分组，并赋予这些行为以意义，从而提高这类信息的可记忆性。

#### 3.目标

4.事件的意义：对重大事件的清楚记忆被称为闪光灯记忆

### 4、《社会认知》的笔记-第4页

没有正确掌握相关的统计学原理，可能导致我们把偶然事件当成有意义的事件。

### 5、《社会认知》的笔记-影响人们选择何种启发法的因素

p62-p69

代表性启发法or统计启发法？

影响因素包括：

#### 1.相关领域的知识

(1) 领域内样本空间的清晰性：面对客观领域的问题时，更倾向于给出统计性回答；而面对主管领域的事件时，则较少做出统计性回答。

#### (2) 相关领域经验

#### 2.背景线索

## (1) 概率因素的显著性

(2) 对交谈意图的假设：我们认为别人觉得这种信息与判断更相关。如果我们坚定自己对基础比率信息作用的理解，就会坚持自己的观点，无论我们认为别人对我们有何期望，都会明智地做出判断而不是随声附和。

## (3) 预测单个事件和预测长期频率

### 3.统计教育

## 6、《社会认知》的笔记-有关他人态度、行为和人格的知识——有关特性在人群中的普遍性和分布情况的知识

1.虚假共识-false consensus effect：人们自己的选择、态度或想法会使得他们对他人在这方面的表现做估计时出现偏差，导致他们认为自己的反应相对来说是常见的，而其他的反应是不常见的，这样就出现了虚假共识效应。虚假共识被定义为，具有不同观点的人之间估计的差异，或自己的观点与自己对他人的估计之间存在正相关。原因：a.从自己的反应做出推论；b.样本偏差；c.启发策略；d.动机，如果许多人与自己有相同的反应和观点，我会对自己的反应和观点感觉更好；e.如何看待选择背后的理由，相信自己的反应是由外部力量控制的or取决于个人独特的个性；f.我们经常被要求以一种独特的方式去解释问题，意识不到对同样的问题可以有多种解释，意识不到其他人的解释可能与我们的解释不通，从而夸大他人做出一样反应的程度。

2.人众无知-pluralistic ignorance：大多数人都没有意识到其他人也和自己一样，具有一些不想为人所知反应的现象。会导致人们普遍遵从那些没有一个人真正相信的规范。

虚假共识是一种相对效应，持某种态度的人认为这种态度比人们所持的相反态度更普遍；人众无知是一种绝对效应，人们认为自己的态度比实际情况更不普遍。

### 3.社会分布的知识

## 7、《社会认知》的笔记-第106页

我们偏爱解释范围更广的假设，简明的假设，和能够被其他信息解释的假设。

## 8、《社会认知》的笔记-代表性启发法

### 代表性启发法p46-p61

即根据一个事例在多大程度上能够代表其范畴，或者该实例在多大程度上与该范畴相似来进行分类。

但常常会忽略一些因素的影响：

1.忽略先验概率（基础比率）当没有给出人格特征描述时，参与者能够按照基础比率判断一个位置个体有多大可能为工程师。但是，一旦给出人格特征描述，参与者就不再利用基础比率信息，而是依赖于人物描述的代表性信息。a.普遍性作为基础比率，归因过程中要考虑三个因素：区别性，即某种结果是否只在特定的原因下才会出现；一致性，即同样的结果在同一原因下是否反复出现；普遍性，即其他人是否在同样情境下也产生同样的行为。在不知道情境如何影响行为时，普遍性信息更应该被看作一个重要的基础比率，甚至应高过有意义的、传达因果关系的信息。

虽然人们承认普遍性信息在预测陌生人行为时有重要作用，但大多数人在预测自己或朋友的行为时却不愿采用这一重要的普遍信息。当你预期自己的行为会与众不同时，你就该认识到自己正冒着犯一个大错误的风险。#别以为自己和自己认识的人就那么特别，我一直这么觉得#

### b.刻板印象作为基础比率

c.稀释效应，即次要信息能削弱重要信息的作用，该效应产生的原因是人们对代表性启发法的依赖。

2. 忽视样本大小

3. 对概率的误解

4. 未能理解回归

5. 合取谬误：概率理论认为，一个合取的概率，即两个独立事件同时发生的概率，不可能高于单个事件发生的概率。

9、《社会认知》的笔记-第328页

特质之间的重要性不同，不同人对同一特质看重的程度也不同。自我图式 (self-schema) 是特定领域内的有关个人行为的记忆、信念和概括的集合。自我图式包括：具体时间的记忆，在不同环境中典型性反应的一般看法，更广泛的自我归类。

接着介绍了具有某种自我图式，没有这种自我图式，有相反自我图式的人对形容词判断的实验。

这种选择有几种可能性：习惯性的认为自己是.....喜欢把自己看做是.....通过反思得出自己是.....实验结果从反应数量和反应速度两方面收集数据，发现通达性的不同。有自我图式的人似乎能更有效地加工与自我图式一致的信息，因为他们在自己的图式领域有更多精细的知识。即使依赖图式的人和独立特质的人在同一个依赖的特质词上都画了圈，前者比后者能说出更多这类相关行为的例子。p333.在男子气概这一维度上具有自我图式的人，可能不仅对自己的男子气概有丰富详尽的知识，而且对男子气概的本质也有丰富详尽的知识.....这种专业知识会影响他们加工有关他人信息的方式。通过专家和新手观看棋局的实验推论。有图式的人倾向于观察到更大的单元.....不相关时，他们对此没有专门的知识，他们的单元大小与那些没有图式的人相比没有任何差异。不过，还不清楚自我图式领域的专门知识是来源于自我的知识，还是先于自我知识存在的。此外，人们还可能具有一个领域详尽而易通达的专门知识，但在这个领域缺乏自我图式。当一个特质是长期通达的，因为它与个人的自我图式有关或其他原因，它会强有力的影响个人对他人的印象形成。p335.在考虑我们是谁的问题时，我们特别关注在目前环境中能把自己与其他人区别开来的那些维度。这样就引出了易变性。在任何特定时刻的自我——工作自我概念 (working self-concept) ——只是这些不同自我观念的一个组成部分。关于人们在不同情境下自我图式的易变性，注意以下三点：只有自我知识的可变性足以支持其中的任何一种自我观念时，我们才能在不同的场合拥有相冲突的自我观念。一个人的自我知识的内容和凸显性也会限制其转变尺度。人们拥有稳定的知识和联系网络。接着开始讲自尊 (self-esteem)。低自尊的个体与高自尊的个体相比，更少清晰的自我概念.....当要求他们评定一个朋友时，低自尊个体像高自尊个体一样是自信的，评定速度也同样快。低自尊个体的自我知识所具有的特征——低确定性、低稳定性、低通达性和低一致性——恰好是在那些缺乏清楚、严密的自我图式的个体身上所发现的特征.....这种身份混乱使低自尊的人看上去更容易受外部事件的控制。自尊会对影响人们看待成功和失败的方式不同。高自尊个体努力让那些使他们看起来优越的自我提升的机会最大化，而低自尊个体试图避开那些使他们看起来不如别人的危险情境。高自尊个体通过关注个人的优点来应付失败，在面临失败时这些优点在他们的头脑中具有特别高的通达性，而低自尊的个体却没有表现出任何这种倾向性。接着介绍了一个在失败后对亲密关系态度的变化。高自尊个体通过强调其恋爱对象对自己高度重视这样的做法来回应自我价值的挑战。低自尊的人通过削弱伴侣对自己的积极看法，削弱自己对恋爱对象的积极方面来对威胁做出回应.....奇怪的是，低自尊的个体在自我价值得到提升以后还会贬低他们的恋爱关系。这里似乎出现了抑郁症的恶性循环。低自尊的个体在面临困境时，他们防止失败的努力实际上导致了失败，尽管这是他们想要避免的。p341.当人们经历挑战自我的消极事件时，自我的复杂性决定了其消极情感如何从一个方面外溢到自我的其他方面。这并不意味着高自我复杂性的人普遍感到更监督和幸福；在那些经历很少应激事件的人中，高自我复杂性的人与低自我复杂性的人相比没有任何优势。低自我复杂性的个体特别容易遭受应激事件的伤害，但在应激性少和经历积极事件时，他们会表现出优势。接着讨论了对于消极和积极的知识的组织。当自我知识的积极方面和消极方面被分成不同的部分时，个人可能会只关注积极方面而不考虑消极方面.....如果积极的自我观念和消极的自我观念是高度整

合的，自我的每个方面都包含积极的和消极的信息。一个是理想自我（ideal self），也就是，我希望和渴望变成的那种人，我对自己的希望、目标和要求。另一个是应然自我（ought self），也就是我觉得我应该和必须成为的那种人，我对自己的义务、职责和责任的看法。这两种自我和两种目标关系密切。提升的目标；也就是，我有动机去改善自己的健康状况、追求积极的状态、获取期望的报酬……预防的目标；也就是我有动机去避免消极状态、逃避惩罚、预防令人害怕的结果发生……提升目标没有实现意味着积极结果的失去……导致悲伤和沮丧。另一方面，没有实现预防目标意味着要经历消极的后果……导致焦虑和不安。当一个人意识到现实的自我和理想的自我之间的巨大差距时，他就会关注没有实现的期望，感到失望、悲伤和沮丧……当一个人意识到现实的自我与应然的自我之间存在巨大差距时，就会预料到出现惩罚。通过量表将被试分成两组，然后想象积极或消极的事件。那些存在现实自我与理想自我差距的人会变得更加沮丧，而那些存在现实自我与应然自我差异的人则变得更加不安……两类参与者对想象的积极事件的情感反应没有很大的差异。人们的差异不仅表现在自我差距的大小上，而且也表现在这些差距在他们身上的可通达的程度。接着介绍了一个通过操作通达性来影响情绪的实验。当前的自我与个人希望或害怕的自我之间存在差距有时会具有激励和鼓舞作用。p348. 对理想的自我的关注就是对积极结果的关注……它会导致人们选择那些使积极后果最大化的策略。相反。对应然自我的关注就是对消极后果的关注……它会导致人们选择那些将消极后果最小化的策略。这两种差距同样会影响人们回忆自己和其他人经历的积极和消极事件的比例，同样会影响在人际关系中策略的应用。关注理想自我和应然自我可能是关注趋向积极后果或避免消极后果这种更广泛取向的组成部分……情境因素也可能引起个人暂时关注寻求积极后果或避免消极后果……不经历理想的自我与应然的自我，而只是简单地依据积极后果（你会因成功受到奖励）或消极后果（你会因失败而受到惩罚）来架构他们的目标，诱导人们直接关注积极后果和消极后果也是可能的。p352.

开始讨论我们希望别人从积极的方面看待自己和从准确地方面看待自己之间的关系。尽管我们有时会喜欢不合情理的赞赏，但由于几方面的原因我们通常宁愿他人看到我们的不足。如果其他人对我们的能力有不切实际的期望，会把我们引向一种注定失败的情境。要证明人们会进行自我验证，提供人们寻求那些证明自己不足的证据是特别重要的。这是因为寻求肯定个人优点的证据不一定是由验证个人自我观的愿望驱动的；它可能是由提升自我观的愿望所驱动的。接着介绍了一个阅读他人对自己评价的实验。那些期望同伴的反应证实他们自我观的参与者，与那些期望同伴的反应与他们的自我观矛盾的参与者相比，会花费更多的时间来阅读这些反应。而关于那些认为自己不令人喜欢的被试的反应，这不仅是因为他们想验证自己不令人喜欢的看法，而且也因为他们希望更好的理解为什么自己给人留下如此消极的印象以便改善自己。因此，刚刚描述的这些结果并不一定意味着这些人在寻求自我验证。接着又介绍了一个通过记录实时互动的反应的实验。那些认为自己不令人喜欢但了解同伴认为他们令人喜欢的参与者，在互动期间的表现应该是特别令人不愉快的，以确保他们的交谈对象向自己那样看待自己。当他们认为交谈对象对他们的印象与他们的自我观相冲突时，两组参与者在互动期间都会以某种方式进行印象整饰，使他们交谈对象的印象与自己的自我观更加一致。p355.

每个人都有一些优势特征，也有一些劣势特征。那些拥有一个优势特征同时又拥有一个弱势特征的参与者更多地寻求有关优势特征的积极反馈而不是消极反馈，而在弱势特征方面寻求更多消极的反馈而不是积极的反馈。对消极自我验证的反馈的兴趣可能局限于相对不重要的和明确的领域。接受更积极的反馈会更令人愉快，即使我们也怀疑它的准确性。在有积极自我概念的被试中，和有消极自我概念的被试中。两组参与者都在得到消极反馈时比积极反馈时感觉更差。接着介绍了一个有趣的现象。在一个包含已婚夫妻和约会情侣的研究中，那些伴侣对他们的评价比自己对自己的评价更积极的人，对他们的关系感到更愉快。而在另一个已婚夫妇的研究中，与那些配偶对他们的评价比他们对自己的评价更积极的人相比，那些配偶对他们的评价与他们对自己的评价一样的人，对配偶感到更亲密。除了可能有这种不一致外，两个实验的测量方法不同。

p359.会用自己的表现作为评价别人的标尺。当评价他人时，他们可能会依据这种宽泛的特质知识，而不是直接把他人与自己进行比较；他们自己的自我知识可能根本就没有出现在心里。接着介绍了一个在判断后还要对自己或熟人的某一对应特质。这个结果表明，参与者会激活他们自己的行为用以评判其他人的行为……这就排除了对自我评判的加快是由于启动造成的可能性；如果是由于启动，对熟人的判断也应该加快。那么当特高自我观的动机增强时，这种倾向应该被夸大……人们在经历失败之后比获得成功之后更容易以自己的表现作为基础去评价他人。我们同样会运用他人评价自我。

这里介绍了自我评价保持模型（SEM）中亲密关系和领域是否对自己重要这两者的交互作用。SEM模



(2) 我们会根据现在了解的情况，调整对过去信息的理解，所以，我们不太可能想到时间还会按照其他方式发生。

#事后诸葛亮谁都会做啦#

4.目标

5.情绪：

(1) 情绪一致性记忆

(2) 情绪依存性记忆：在某种情绪下进行编码的事件，容易在同样的情绪状态下提取出来

### 13、《社会认知》的笔记-第156页

暖认知是指那些受我们愿望和情感驱动的心理过程。一开始提了指向性目标（directional goal），达到某个特定结论的目标，它会使我们的判断出现偏差。维持和提高个人自尊的动机。在其中可能的作用。所有相关的实验结果都可以用纯认知的术语加以解释，而不必引入动机。接着贴了个实验，关于观察自己潜在约会对象在群体中的言行做出判断，每个组的潜在对象不同，但都在同一群人中。参与者会有动机从最好的角度看待他们将要约会的对象。接着介绍了下认知失调理论的各种解释（书的翻译没有心理学背景？翻成“不协调理论”……）

Bem的非动机解释：他们会通过观察自己的行为，推断自己的态度必然与行为一致来确定自己的态度。态度的该表产生于头脑冷静的推理。Zanna, Copper基于以下的思路做了实验反驳了这种认知的解释。假如那些被诱导完成一个反态度行为的人，能够被哄骗地、错误地把产生的不舒服和令人不愉快的唤醒归因于不同的来源，从而不对自己的行为感到烦恼，就不会改变自己的态度。还有一种解释认知失调理论中态度改变的角度是因为它对自我形象构成了威胁。在传统的写反态度文章的实验中在写作前加入一个问卷，提供了一个自我肯定的机会。当这种动机通过其他途径获得满足时，态度并不发生改变。这个实验用认知也很难解释。

p165.

动机推理的机制

这里结合“证实策略”那部分讲，主要是有偏搜索。

但这种倾向并不会使我们对现实视而不见。这种策略主要服务于希望自己的特性和背景对于期望的结果是特别有利的。接着提到了著名的“我在一般人之上”。

通过限定特质，范围，明确评价标准都可以减少这种现象。

再接着贴了个实验，两组的区别是是否有较多的理由反驳对自己不利的结论或同意对自己有利的结论。当样本太小时，人们只接受那些令人喜欢的结论。当我们有动机怀疑某个相关时，就更可能注意到它的欺骗性。介绍了另一个很有名的实验，在看了相同的、既有支持性又有否定性的证据以后，每个组都变得更相信自己最初的观点。在后续研究中发现他们的精力直接用来驳斥不合意的证据，从而支持的动机的解释。

p172.

随着对动机性推理的进一步了解，关于认知的和情绪的很多界限不明确了。解释动机性推理的机制是认知的。动机是通过利用认知系统为它服务来发挥作用的。接着谈到了动机性推理和它引起的快乐错觉可能是高度适应性的。并且带出了关于抑郁症的深得我心的解释。

这里要注意动机性这些过程用于判断和用于指导行为会产生不同的后果，一个很有可能是自我实现，另一个则可能会有不好的后果（这方面目前研究还很少）。

接着进入下一部分：准确性目标。

这部分和启发法那部分有关系。努力的思维会改善判断，但在另一些条件下会使判断更糟。这取决于我们有没有相应的正确的策略，以及任务难度（倒u型曲线）。

p177.那些正在作出决策的人会形成一种审慎心态，用仔细而平衡的方式思考有关的信息。换句话说，审慎心态产生准确性目标。相反，那些已经作出决策的人会产生一种工具心态，关注追求目标时所必须的思维和行动。这里介绍了个相关实验，但结果没达到显著水平。

接着就开始讲闭合，快速闭合，持续的闭合需要，避免闭合的动机。

这里的内容和准确性目标是联系的。

在一个判断态度的实验中，具有避免闭合动机的参与者，当知道这名妇女对行动没有选择权时，表现

出一致性偏差减少。至此关于动机，由于不同目标的人会作出不同的判断，随着目标的改变，相同的个体会从相同的信息中得出不同的结论。关于电影与情绪的研究这里有一个很好的关于实验细节的点。

这部分与情绪一致性记忆关系密切，但有几个实验是不能用情绪一致性记忆解释的。

继续引用Bower的网络模型，当表征情感状态如愉快情绪的结点被激活时，激活扩散到那些与表征这种情感状态有联系的其他的人、物或事件的结点中。情绪还对一些可以从多方面解读的特质产生影响。

这里要区分：

情绪作为启动的来源影响判断，即它启动了与判断有关的情绪一致性的内容。\*情绪作为信息来源，即情绪本身提供了信息，情绪被归因到为目标引起的，而不是情绪有关的记忆提供了信息。

在这里，即使情绪有与目标无关的归因，情绪也会影响你提取的东西。

介绍了一个关于天气与心情判断的实验，除了常规解读外。

有趣的是好天气没有促进，坏天气却出现了抑制。情绪对判断的影响至少在一些场合下是由于它的信息价值。这里提供了一个很好的例子，关于阅读某种病致死的报道。阅读了死于火灾故事的参与者与阅读了死于白血病故事的参与者相比，对于白血病死亡频率的估计的增加是一样的。Joseph Forgas提出了情感注入模型来预测什么时候情感会影响判断，以及它是通过何种机制来影响判断的。模型中提出三种推理机制：直接提出，启发式，实质性加工。

这一块目前还在争论。不过，对于两种情绪性一致性判断的机制何时起作用，这种分析仍然存在争论。要想办法设计实验分离两种判断策略。

p188.当情绪不好时，我们可能特别希望运用精细、系统的加工策略。当情绪好的时候，我们更有理由运用启发式的，简单的加工策略。根据说服理论中强论证和弱论证的实验证明了上述描述。

但是，愉快增加了对如何改善寄养和增加福利这类信息——既不是反态度的也不是破坏情绪的积极信息——论证强度的敏感信息。也就是说有一种维持积极情绪的倾向。

消极情绪则不需要去判断任务是否影响接下来的情绪。

之前提到过，对于刻板印象，抑制是需要资源和精力的。所以推测：如果愉快使我们更可能从事快速和容易的启发式加工，它因此也会使我们在判断中更可能利用刻板印象。还不清楚愉快情绪增加了对刻板印象的利用，是因为它减少了对其他有关信息的利用，还是因为它使我们放弃了压抑消极的刻板印象的努力。这里也必须注意，任务是消极的还是积极的，两种条件下可能会有不同的结果。

最后有一个很值得去想一想的点：悲伤减少了对消极刻板印象的利用，但并不影响对积极刻板印象的利用。

#### 14、《社会认知》的笔记-第37页

表征的模型：

1.联想网络模型；在通常情形下，联想模型并没有对概念的内部结构或它们的组织结构做出任何假设。知识是以概念网络和特征网络进行表征的，概念的代表性和概念的层次结构也不存在等级或梯度上的变化。然而，这些信息在联想网络模型中还是可以通过如下途径体现出来：范畴与不同实例间联结的强度（实例愈具代表性，联结强度就愈强），概念间的相互联结形式（概念与其上位概念和下位概念有直接的联系），对这些联结本质的明确解释（一个概念包含另一个概念，或者一个概念可以解释另一个概念）。2.并行-限制-满意模型，又称联结主义模型，其联结有兴奋和抑制两种基本的形式。

#### 15、《社会认知》的笔记-有关他人态度、行为和人格的知识——关于特质一致性的知识

1.特质的实际一致性

(1) 跨情境一致性低：与特质有关的行为在时间方面的稳定性是高的，但它们跨情境的一致性是很低的，且情景差异越大，一致性越小。

(2) 聚集的力量：尽管任何两种行为之间的相关是低的，但两种行为聚集体之间的相关可能仍然是高的。

(3) 来自行为片段的准确性

## 2.对特质一致性的看法

(1) 基本归因错误：低估了行为是由情境中的限定因素决定，高估了它是由人的基本特质决定。我们倾向于根据人的行为来推测他们的基本特质倾向，这种倾向也叫做对应性偏差。

(2) 有关行为跨情境一致性的信念

(3) 自发特质推论

(4) 我们怎么会错成这样？

a.对事件的熟悉并不能保证准确的共变觉察；b.我们看到的和记起的行为比实际情况更一致；c.即使我们在某个人身上看到一系列的一致行为，这些行为也不能代表这个人的所有行为；当我们不在场的时候，这个人的表现可能完全不同。

## 16、《社会认知》的笔记-情绪作为认知策略的一个决定因素

愉快的情绪通常有利于启发策略的加工，不好的情绪更利于系统的加工。

1.情绪与说服不管什么原因，如果人们分配很少的认知资源给予某种信息，以一种“快速和粗略的”启发策略的方式去加工它，他们不再能发现强论证比弱论证更具有说服力；他们不再把反映建立在论证质量的基础上，而是利用那个人传递信息的一些线索，如吸引力、令人喜欢或传递这个信息的人的专业知识。

有关情绪和说服的文献已经一致地表明，当我们悲伤时，特别可能从事系统的加工。当我们愉快时，倾向于避免使自己好情绪变得不愉快的系统加工，但是当预期信息会使自己情绪振奋时，会特别可能从事系统加工。2.情绪和刻板印象

## 17、《社会认知》的笔记-第184页

常见的情况是，我们会把情绪作为判断的直接信息来源。当我们没有意识到一种情绪的直接来源时，可能错误地把它归因于某个判断的对象。结果，我们的判断将与自己的情绪一致。

## 18、《社会认知》的笔记-第17页

激活概念：

1.刺激特征；

2.突出性；&lt;/p></div>

3.启动&lt;/p></div>

4.长期通达性；每个人总有那么几个概念是长期通达其意义又可随时拿出来应用的。例如，如果“智力”这个概念是某人长期通达的概念，那么这个人则倾向于将不同的人区分为“聪明的人”或“愚拙的人”，将人们的行为区分为“明智的行为”或“愚笨的行为”。长期通达的概念会影响到个人对他人的理解。正因为不同的人长期通达的概念不同，所以两个人就算进入完全相同的社会情境中，也会从此情境中理解到不同的意义。5.目标。

## 19、《社会认知》的笔记-自我——自我知识的组织

1.自我的复杂性：高自我复杂性能缓冲应激事件的消极后果，低自我复杂性的个体特别容易遭受应激事件的伤害，但在应激性少和经历积极事件时，他们会表现出优势。

2.自我指导当我们试图评价自己的特征、行为和成就时，也就是我的现实自我（actual self）时，我会运用两个不同的标准来权衡我的自我：一个是理想自我（ideal self），也就是我希望和渴望变成的那种人，我对自己的希望、目标和要求。另一个是应然自我（ought self），也就是我觉得我应该和必须成

为的那种人，我对自己的义务、职责和责任的看法。（1）自我差距和情绪的脆弱性：提升的目标和预防的目标受阻时，会分别导致悲伤和沮丧，以及焦虑和不安。现实自我/理想自我之间的差距-沮丧，现实自我/应然自我之间的差距-不安

（2）自我差距与人际思维和策略

### 20、《社会认知》的笔记-第219页

可以设计一个试验，借助本页所做的小测试，关于"你的母亲"。

实验目的，阐述人的思维反射现象

### 21、《社会认知》的笔记-第97页

如果我们的先入之见使我们期待某种相关关系的出现，那么我们会特别注意那些反映这种相关关系的事例。

### 22、《社会认知》的笔记-第287页

虚假共识（false consensus effect）：人们自己的选择、态度或想法会使得他们对他人在这方面的表现做估计时出现偏差，导致他们认为自己的反应相对来说是常见的，而其他人的反应是不常见的。虚假共识是一种相对效应，理解这一点是重要的。你不是因为相信自己所属的群体时大多数表现出这种虚假共识。这里是一个群体的估计和另一个观点不同的群体的估计的对比。

对于虚假共识的解释常用到：样本，我们周围的人，熟悉的人，启发式策略，经历失败后的动机。这里有一点很可疑。如果我们相信自己的反应是由外部力量控制的，就会特别期待他人也像自己一样，因为我们认为他们也是受相同的力量调控的。接着讲了其他一些变量。当要求人们对其他人的选择做出选择进行估计时，对于那些他们认为在很大程度上需要依赖选项的不同特征才可以做出的选择所做的选择，比那些他们认为在很大程度上依赖于个人特征和特性所做出的选择表现出更大的虚假共识。当要求参与者在两个定义广泛、有多种解释的范畴之间做出选择时，比要求参与者在那些留很少空间作进一步解释范畴的特殊例子之间进行选择时，会表现出更多的虚假共识。p291.

人众无知（pluralistic ignorance）你的行为和其他人的反应完全一样，只是你的解释不同。当人们公开的行为并没有反映其真实的态度时，就为人众无知提供了舞台。有一种解释认为：我们敏感的意识到自己的害怕和不安全感，而对他人的害怕和不安全感却缺乏证据。接着提了下人众无知可能在某些责任分散的情境中可能也有参与。

人众无知会有比较讨厌的后果。它会导致人们普遍遵从那些没有一个人相信的规范。一个令人不安的可能性是，学生会逐渐接受他们认为其他人都赞成的规范，他们私下的看法会转向与知觉到的规范。个人偏离群体的看法可能导致疏离，促进对群体的不认同。对人众无知的了解可以减少其发生的程度。出现这种结果至少部分是因为那些已经知晓人众无知的学生在过度饮酒方面感受到较少的社会压力。最后探讨了虚假共识和任重无知的关系：同时具有人众无知和虚假共识是可能的。因为虚假共识是一种相对效应.....人众无知是一种绝对效应。不过也存在这样的情况，那些促进人众无知的因素有时也会削弱虚假共识。p297.

社会知识的分布尽管存在一些系统误差，学生们能够相当好的对他们同学的一般反应以及对这些反应的分布进行校准。这里的系统误差包括：通过揭示参与者自己的观点与他们对普遍观点的看法之间的正相关，表明存在一种清楚的虚假共识效应。还有一种稍微高的离中趋势的倾向，很大的可能是因为那些有极端反应的人比那些做出适度反应的人在心理上变得更凸显和更易得。对内群体的估计比对外群体的估计更准确。参与者倾向于夸大两组被试符合刻板印象的程度，对外群体尤其可能如此。关于我们估计的准确性，在很大程度上，我们必须具备指导自己社会行动所需要的知识。p301.

提到了描述其他人时特质和行为所占的比例极大，也提出了需要注意文化差异。当我们用一个特质来描述某个人时，意味着一种稳定的潜在倾向在不同的时间和情境下都是一致的。尽管在特定的情境中，行为在不同的时间是很一致的，但从一种情境到另一种情境的行为却很少一致。支持特质的人认为

要从宏观来看，从多种情境下的综合表现来看。  
而支持情境的人认为这样让我们得到的信息价值大建。  
p307.

介绍了通过行为片段评估老师的实验。

这里要注意，行为片段的估计是通过许多评价者而聚集形成的。单个人是不能准确地评估行为片段的。接着讲了情境赋予的优势影响人们对能力判断的实验。“基本归因错误”，即他们低估了行为是由情境中的限定因素决定，高估了它是由人的基本特质的决定。我们倾向于根据他们的行为来推测他们的基本特质倾向。这种倾向也称为对应性偏差。接着谈到了修正的可能性，两个坎：一是心理能量，二是情境。

即使都跨过了，如果我们把个人推论的特质作为起始点或支撑点.....网盘，恶魔可能不能成功的作出充分的调整。接着谈到了面试估计不靠谱，特质估计不靠谱，能力估计比较靠谱。因为能力的相关更容易觉察到；把与能力有关的行为分成几个有意义的单元（一次比赛，一次测验）是容易的，决定在每个单元得到的分数也是容易的（点数，分数）。觉察人格特质领域的相关更难，因为与特质有关的行为是很难编码的。p315.

介绍了我们会自发推论特质。这种推论出来的特质会变成我们对这个事件的存储记忆的一部分。通过一个用特质作为回忆线索的实验验证了。特质线索能够改善对隐含这些特质的句子的记忆，他们改善记忆的效果与句子中单词的语义联想词的效果相同甚至更好。有人提出了其他的可能。特质和行为之间可能是在后来看到特质线索提取时建立联系的。如果特质是自发地从行为推论出来的，那么随后接触一个相关的行为时会变得更具通达性。通过以上逻辑用在词干补笔实验中反驳了这种可能。

接着在一个通过指导语操作是否推论特质的实验中，明确要求推论特质没有带来任何额外的好处，因为在其他条件下参与者也推论出这些特质。在所有这种研究中，参与者是阅读关于行为的言语描述，而不是观察行动中的实际个体。真实行为确实会产生特质推论，这种推论更自动化，需要很少的精力。  
p320.

我们为什么不能利用观察到的大量跨情境不一致的证据。如果我们不能把行为分成不同的单元，给每个单元打分，就不可能追踪从一种情境到另一种情境的分数的变化。我们可能也没有意识到，尽管我们观察熟人的情境是很不一样的，但它们都有一个重要的共同元素——我们在场。接着提到了如果我们采取平均各种情境下的行为，会失去很多信息。在这里举了两个人，在三种情境下，平均数可能一样，但模式可能完全相反。

再次提到：尽管个人行为从一种情境到另一种情境的一致性是很低的，但在不同情境中的模式却很一致。那些认为自己高度一致的学生与那些认为自己不一致的学生在跨情境一致性方面同样低。但是同时，那些认为自己行为一致的学生确实比那些认为自己不一致的学生们有更一致的模式图。最后解释了为什么会有不同的行为-情境模式图。相同的直觉对不同的人会有不同的意义，每个人关注情境的不同特征，不同的人对相同特征也会有不同的联想和情感反应。

### 23、《社会认知》的笔记-第229页

为了寻找不同群体间产生仇恨和暴力的原因，有关刻板印象的社会心理学研究和理论逐渐受到关注。有关刻板印象的许多理论都试图先着手探讨刻板印象是如何产生的。这里有个简单的综述。“刻板印象是与范畴相关的信念”这一观点是仍然是对刻板印象的主流看法。刻板印象是一种认知结构，其中包括我们对某一社会群体的了解、信念和期望。刻板印象同时还有以下几个特点：推测性，因果性，原型，层次。

这里提到了刻板印象可能的一个作用：刻板印象能把一些不易理解的属性结合在一起，并赋予这些属性以意义和结构。这里需要注意的是刻板影响不会被目标自动激活，因为有其他多种概念可以用来加工信息。

但之前我们确实注意到，很多想法和情感可以被自动激活，并在没有意识到的情况下影响自己的判断。  
p233.

接着介绍了一个实验，和之前阚下知觉启动情绪类似。不使用与敌意相关的词，而是使用与非洲裔美国人相关的词来激活被试的刻板印象。即使这些启动词与敌意没有直接关系，且被试没有意识到他们接触过其中的任何词语，与刻板印象有关的强启动词仍激活了敌意情绪。接着介绍了一个完成单调枯

燥的任务的实验，通过背景图片来作为自变量。

这里所讲的都是自动激活的情况。

这种激活可以与自我实现结合起来，使预期真的发生。个体可能无法觉察或者意识到这种循环，不会意识到自己正在接受这种刻板印象，也意识不到自己正在以自己的行动来维持这种刻板印象。p238.但是如果他们意识到刻板印象被激活，并有足够的时间和认知资源时，他们就能克服和抑制这一刻板印象。顺便提了下用量表（现代种族偏见量表）测内隐态度的一些局限性。

以及通过照片启动褒贬义词，用反应时来测量内隐态度的技术。对于褒义词，这些被试受到黑人面孔启动时比受到白人面孔启动时反应速度慢一些；对于贬义词，受到黑人面孔启动时比受白人面孔启动时反应速度要快。同样发现，白人和非洲裔美国人对非洲裔美国人有不同的自动反应。接着又联系到了之前那个词汇启动的实验，用能激活刻板印象的中性词启动。当受到与消极刻板印象直接相关的信息启动时，无论是否持有偏见，所有个体都会自动激活这一刻板印象。但只有那些具有较强偏见的人在受到中性词语启动时，才会激活消极刻板印象。这里的重点是个人差异。

接着提到了对认知资源的需求。当看到一个亚洲人时，那些认知不繁忙的人会激活对亚洲裔美国人的刻板印象，但认知繁忙的被试则不会激活其刻板印象。在认知资源不足时，刻板印象是否被激活和刻板印象本身的强度关系不大，而额外的线索对其影响却很大。但是那些“失败”的被试，尽管处于认知繁忙状态下，他们在受到黑人面孔启动时，依然会激活刻板印象。p247.

提到了对于一个目标可以用多个刻板印象，激活某一个会抑制其他的。

这里是从动机的角度来看。动机可以引导人们在众多适用于某个体的刻板印象中进行选择，从而激活那些与他们自己希望被激活的刻板印象，从而抑制那些与之矛盾的刻板印象。接着讲到了抑制可能会产生的逆转。在一种情景中，我们全力避免偏见的产生，但是当我们转向一个新的环境、减少戒备时，我们反而更容易产生带有偏见的思想与行为。p252.如果某一行为模棱两可的话，会由于行为者属于不同刻板印象群体而产生完全不同的理解。当行动者属于与自己相同的群体时，对消极行为的解释会较少归因于行动者的内在特质，而更多地归因于环境的力量；但是当行动者不属于自己的群体时，对同样的消极行为会作出相反的解释。其中对不同群体的主观标准也不一样。

这意味着对于一个评价者，他给出客观评价一致，主观评价也有可能不一致。

曾经一个关于刻板印象的研究让人们看到希望：当我们对他人一无所知时，通常会利用基础比率对这个人作出判断；但如果向我们提供关于该个体的其他个人信息时，我们会忽略次基础比率，并且仅以个人信息为基础来进行判断。但是后续研究发现很多不利的证据：通常人们不会根据统计规则把个人信息和刻板印象（或其他基础比率）所暗示的信息整合起来。信息足够明确，的确对事物的解释会叫少受到刻板印象的影响。当所了解的个人信息不明确而且可以对之做出多种解释时，刻板印象仍然对个体印象产生重大影响。而且即使消除了某种刻板印象的特性，刻板印象仍然在今后的预测中起着重要作用。虽然非攻击性行为已经有效地削弱了刻板印象中的攻击性特质，但刻板印象的其他方面仍然保持完整。这样就对之前那个乐观的结论非常不利。在一下两种情况，上述结论均不成立：个人信息是不明确的，并且能对之做出多种解释；对未来进行行为预测，而不是对某个特质做出评定。p260.

接着探讨了心理能量对刻板印象的作用。

这部分和认知资源那里类似。其他能减少心理能量的情境也会使刻板印象的运用增加。这些情况包括时间压力、快乐和不快乐的情绪，以及认知繁忙。关于心理能量减少对个人信息的加工是否有影响还没有结论性的证据。当人们的心理能量减少时，对刻板印象的运用就会增加。而出现这种情况的原因究竟是缺乏充分的认知资源用以加工个人信息及其他信息，还是认知资源不足时削弱了人们抑制刻板印象的能力，目前尚不清楚。接着又谈到了动机，和前面那部分依然是类似的。当被试受动机驱使去证明或者保护自我价值时，被试不会贬低主流的目标人物。先介绍了两个模型：连续模型，双过程模型。两个模型都区分了基于刻板印象的加工和基于属性的加工，前者认为人们主要通过刻板印象形成印象，后者则认为人们主要通过个人信息形成印象。这两个模型都是连续的，都假定人们可能一开始就自动地将个体作为某一刻板印象对象群体中的一员来进行识别和分类。接着介绍了作者的冰心加工模型。连续模型和双加工模型都承认同时整合信息的可能性。但是，与并行加工模型不同。他们假定，在进行同时整合之前，首先要经历一系列的其他过程。连续加工模型认为，个体首先通过处于突出地位的刻板印象认识对方，只有对对方特别感兴趣或者不能将他的行为和你对他们的刻板印象进行整合时，才会将刻板印象隐含的意义和那些行为进行整合。并行加工模型则认为刻板印象和行为同时影响印象形成。p268.如果你属于经常会遭受极度歧视的群体，这种特殊身份会增加这一经历的不愉

快经程度。最后会导致无论是积极的信息还是消极的信息都不再相信。不论搭档给予他们积极反馈还是消极反馈，结果都是一样的。如果你将他人对你的反馈归因于偏见，那就不需要接受这种表面价值。这种应对方式能保护自尊，但却不能及时改正自己确实不好的方面。

接着介绍了“刻板印象威胁”，主要是其产生的情绪和压力影响了真正的表现。

通过一些安排，比如把任务描述成非诊断性的，把任务描述成荣誉性的都有一定的帮助。诊断性测验对白人被试的刻板印象激活没有影响。p277.

关于刻板印象的改变，一开始介绍了接触假设。要通过接触来减少偏见，那么这个接触必须是在有同等社会地位并且追求共同目标的人之间进行。接着就提到了谢里夫的Robber山洞实验在这个问题上提供的启发。

接着就开始讲另一种可能性：我们会创造一个亚群体，而不改变原有刻板印象。这个亚群体被认为是非典型的，并且不能代表整个群体。这里关于目标个体与刻板印象的差异程度是重要变量。在某一方面与他们群体的刻板印象不一致的个体，如果在其他所有方面都符合群体刻板印象，那么这些个体更有可能引导我们修正对他们所属群体的刻板印象。但是如果不一致的太多，就被归为亚群体了。将那些与刻板印象不一致的群体归入亚群体，通常源于人们想要积极维持刻板印象。这里能和片面验证假设那部分联系起来。

还有一个变量时额外信息。不了解与刻板印象不一致的附加信息的被试，会改变对律师的刻板印象。但是如果向他们提供一个附加的中性特征，就足以破坏对这一特征的推广。这里额外信息给了我们一个机会去解释他的不一致，因此就不用改变刻板印象。适度偏离刻板印象的个体与严重偏离刻板印象的个体相比，前者引起更大的刻板印象变化。最后简单提了下刻板印象会随时间逐渐变化。

### 24、《社会认知》的笔记-第85页

p86.

在收集证据时倾向收集某一方面的证据，

证实策略在证据清楚时时非常有效的，但社会行为受情境影响，一般信息可以支持两个对立的假设。假设的建立收到问题突出的方面影响。

p90.

在不同条件下被试选择符合假设的问题或选择高诊断性问题的简单讨论。

似乎诊断度的吸引力强于偏好，但诊断度相同，偏好依然是重要因素。

p93.

筛选类型对选择策略的影响。

对未来预期行为产生高估的原因。

p98.

在无关数据中看到与期望一致的虚假相关，

在负相关数据中看到与期望一致的虚假相关。

稀有群体的稀有行为产生特别的关注，容易促成虚假相关。

p101.

在高相关数据中发现更程度的相关，

在中等程度数据中没有发现相关。

数据编码与熟悉程度是探测相关的重要影响因素。

p104.

关于故事的构建中推断人物心理状态，易受证据顺序影响，忽略部分证据。

构建完故事后再判断。

对事件的解释偏爱范围广，简明的假设，选择一个，另一个的可能性就会降低。

p109.

反事实思维即考虑事物的另外的可能性，与已经发生的相对。

异常事件即与日常期望不符的事件。

一些事件在心理上更易改变，接近性影响反事实的难易程度。

幸福的第一名，惆怅的第二名，乐天的第三名。

意外后果发生后倾向于在思维中改变例外的行为。

p115.

短期内“不作为”是标准、默认，“有所作为”是异常的，更易改变，更易后悔。

长期来看则相反，回忆时我们会低估障碍和阻碍。

p118.

事物基数大，在心理上易于重复，影响反事实思维。

反事实思维有一些积极的作用，比如对未来的指导。

但有些在现实中不能“反”的事实也很困扰。

## 25、《社会认知》的笔记-刻板印象的维持和改变

1.接触假设Gordon Allport在1954年提出，要通过接触来减少偏见，那么这个接触必须是在有同等社会地位并且追求共同目标的人之间进行。

能减少偏见的接触需要满足以下条件：两个群体的成员必须有平等的地位，有能够增进彼此了解的机会，能够发现驳斥刻板印象的证据，有共同的目标以及彼此积极的合作。然而即使是这样的接触，在减少偏见方面也并不总是有效果的。消极刻板印象通常抗拒改变，即使是在很长时间内和刻板印象对象群体的成员进行合作（综述见Stephan，1985）。.2.与刻板印象不一致的非典型性个体

## 26、《社会认知》的笔记-第12页

概念是认知这座大厦的基石，一个概念就是一个范畴的心理表征，也就是说，我们认为可以归为一个范畴的那些客体（Smith, 1990）

概念并不必然表征客体、人群或情境具体是怎样的，它只是反映我们头脑里认为这些对象是什么。

心理学中，“概念”的各种不同术语包括：

使用非常普遍，能指代任何概念——心理表征（mental representation），知识结构（knowledge structure），图式（schema）；

针对表征性质做一些特定的假设——原型（prototype），框架（frame）；

指代一类特定的客体——事件的脚本，各类人物的刻板印象。

## 27、《社会认知》的笔记-易得性启发法

p69-p78

易得性启发法：我们会尝试回忆这些需要我们判断其发生频率的事件的例子，依据事例容易回忆的程度来判断事件出现的概率，即依据它们的易得性。

缺陷：

1.忽视可得样本中的偏差。原因

（1）显著性人们倾向于将别人的行为归因为他们的人格，而把自己的行为归因于情境。这种行为者和观察者之间的差异，可能是由于人们在解释自己和他人的行为时，显著性信息不同所致。当观察别人的行为时，注意到的是行为的人；但当观察自己的行为时，看不到自己，故将注意力集中在情境上。由于注意的焦点不同，对别人的行为和对对自己的行为归因时，易得的信息也就不同。对别人进行判断时，关于别人的信息是易得的，因此会将他的行为归因为他自身。但对自己进行判断时，环境信息是易得的，因此会将自己的行为归因于情境。（2）自我中心偏见：人们认为自己对共同努力的成果所做的贡献比他实际做的要多。

2.忽视信息通达时的偏差：

（1）片面性问题。通过片面性问题使个体的自我知识产生偏差，这种易得的偏差信息能够影响人们的自我概念。

（2）搜索例子的难易性

（3）解释效应 #很强大#

- (4) 坚持被驳倒的信念
- (5) 想象

## 28、《社会认知》的笔记-自我——自我与他人的关系

### 1.运用自我去评判他人

我们对自己的表现感觉更好时，尤其喜欢用自己来衡量其他人。

### 2.运用他人评判自我

#### (1) 自我评价保持模型。

首先，优秀的他人必须与自己有心理上的亲密关系才能对自我产生影响，亲密程度随着相似性、家庭关系、共同的出生地等因素而增加。

决定影响消极还是积极，取决于表现领域的自我相关性：如果与你的自我定义不相关，那么你就并不真正关心自己在这个领域的表现，一个关系密切的他人的高水平表现会使你感觉很好，你不会感到威胁，能轻松享受他人成就所带来的喜悦。如果关系亲密的人是在与自我定义有关的领域表现超过你，那么你就会觉得受到威胁，怀疑自我的价值。

#### (2) 角色模式对自我的影响

高度自我相关的优秀他人对自我的影响将取决于他人成就的可达到性。

优秀的他人可通过反射和/或激励来提升我们的自我观：反射会提高一个人社会的、集体主义的自我，而激励会提高个体的、个人主义的自我。

## 29、《社会认知》的笔记-第114页

这些研究结果表明，人们试图改变的是那些个体可以控制的行为。当我们的注意力集中在受害者身上时，我们倾向于将罪犯的行为看作是不可变的背景因素，因此我们尝试改变受害者的行为（Kahneman & Miller, 1986）。这可能就是受害者常常因其不幸而受到谴责的原因（Lerner & Miller, 1978）。

受害者受到的关注越多，人们越容易产生受害者本来可以做点别的行为以避免悲剧发生的想法。因此，受害者常常受到谴责（Kahneman & Miller, 1986）。

## 30、《社会认知》的笔记-第79页

### 锚定与调整

锚定：通过启动特定的相关知识，使个体对目标靶的判断产生偏差。

锚定与社会性判断：

人们过度地将个体的行为归因于他们潜在的态度和倾向，而较少地归因于环境的限制，这种现象被称为对应偏差或基本归因误差。

易得性启发法和锚定现象所带来的偏差很难克服，因为我们无法知道自己的判断在多大程度上被这些无关因素所污染。

## 31、《社会认知》的笔记-“有所作为”与“不作为”

Gilovich和Medvec认为，我们经历这两类后悔模式中的哪一种依赖于时间背景：在短期内，令我们懊悔不已的主要是我们的“有所作为”；从长期来看，让我们遗憾终生的主要我们的“不作为”。为什么我们对于“有所作为”与“不作为”的后悔模式会随着时间的延长而变化呢？Gilovich和Medvec（1995）提出几种可能的原因，当我们回忆过去的时候，经常会发现“不作为”特别令人懊恼，是因为在回忆的过程中，我们很难理解当时为什么没有采取行动。当我们回忆过去的时候，对于我们来说，过去显得特别大的障碍，现在看来似乎微不足道。

而另外一个原因是：“有所作为”的结果更容易确定和处理（Gilovich & Medvec, 1995）。我们知道自己选择的道路通向何方，当我们的所作所为带来不好的结果时，我们通常会纠正行为（例如，辞去不顺心的工作）或改变想法（例如，事情总不会都像这么糟吧）。但是我们没有走过的路，一切都是那么神秘。我们永远也不会知道我们错过的浪漫会有多美好，或者错过的就职机会会有多么令人满意。已错过的机会只能出现在我们的想象中，因此，它会时常萦绕在我们的心头。

### 32、《社会认知》的笔记-第12页

概念是认知这座大厦的基石，一个概念就是一个范畴的心理表征概念就是我们头脑中对于范畴的表征；包含我们对于及其成员的知识。我们关于律师的这一概念就包含我们认为能将这些人联系起来共同属性，并包含解释这些属性之间的联系。以及这些属性如何形成一个整体的理论，还包括我们所认识的某个律师的形象。概念并不必然表征客体、人群或情境具体是什么，它只是反映我们头脑里认为的这些对象是什么。

### 33、《社会认知》的笔记-第195页

一开始就区分了下这里的无意识和精神分析的无意识。而有关无意识加工的现代观点却不需要这种主动的压抑。自动化加工是指那些在意识之外进行的加工；是在没有目的的情况下完成的；是不可控制的，一旦开始就不能阻止它们；是高效率的，只需要很少的认知资源，能够与其他加工同时进行。这里需要注意：许多加工在一些方面是自动化的，而在其他方面又是可控制的。p197.

开始讨论我们通常对自己如何形成判断能提供自信的报告，但是这些报告是不可信的。实验逻辑，当有证据证明某个因素实际产生了影响，而参与者又否认这个因素的影响时，就可以看做这是内省的失败。在这类实验中也出现了对自我的判断与对其他人的判断的分离，当我向被试解释这个理论时，他们一般都会它似乎是很有道理的，别的被试可能就像我说的那样进行推理的，但他们自己不是这样的。这里介绍了挑选袜子，评价教授，用词汇启动等几个研究。

这些研究对今后实验设计最大的启示是，我们不能因为参与者说了什么就认为我们的实验操纵已经成功地获得（或没有成功地获得）预期的效果。而且这些实验室一种较弱的证据，因为存在其他可能的解释。

接着谈了下内隐记忆和外显记忆保持时间不同的实验。

又介绍了一下一些有趣的情况，关于一个人能回忆起以前遇到的信息，但却回忆不起它的来源。接着介绍了一种更好的研究范式，这种将有意识加工和无意识加工进行对立的范式能为无意识加工提供强有力的证据。p203.

介绍了一夜成名的实验，测试时间的长短出现了不一样的情况。

接着介绍了关于阈下知觉和阈上知觉的研究也用了这种对立的实验范式。大多数探索阈下知觉影响的社会认知研究没有使用这种对立加工的方法，而是根据不太严密的方法在缺乏外显再认的情况下证实内隐研究。接着介绍了曝光效应，在研究中运用阈下接触比运用有意识接触时的实际影响会更大。p209.

介绍了个体对于权力与性之间的关联程度对相关启动的反应。那些认为性侵犯是有影响力的男性在被权力启动时，与没被权力启动相比，评价实验者的女性助手更具有吸引力。对不同情境线索自动化反应的独特模式可能存在于我们人格的最核心成分。这些声明可能是非常真诚的，尽管如此，它们可能是错误的。接着开始讲效率，它们的执行只需要花很少的时间和精力。甚至在严格的时间压力和认知资源稀少的情况下，自动化加工也能完成。p212.

接下来介绍的实验多数是基于以下逻辑：如果人们有足够的时间，就不会出现这类启动效应。如果启动词与目标词出现之间的时间少于500毫秒，参与者确实会激活与启动语义有关的词，即使他们试着不这么做也会如此。一开始介绍了能与情感产生联系的词的启动，并通过间隔时间得到了如上的结论。但是注意关于弱启动，并不是所有的事物都会引起情感的自动激活。即使在弱启动的情况下，也获得了情感启动。接着讨论了另一类实验，通过增加认知负荷，观察加工过程是否会中断，以确定一个加工过程是控制的还是自动化的，这是可能的。接着讲了归因研究方面的应用。在这种情景中，对人的知觉包括三个部分：行为的归类，行动者的性格描述，以及考虑情境因素对性格描述加以矫正。归类

和性格描绘的过程是相对自动化的，而矫正过程则需要更多的认知资源的、控制的过程。当人们认知负荷很高时，他们更容易犯基本归因错误（也称为一致性偏差）。这种认知负荷操纵还在刻板印象，个体之间的比较，抑郁与非抑郁个体加工积极和消极信息的效率方面有应用。

p219.

接着讨论了抑制不想要的思想及可能出现的反向过程。

这里提到抑制有两个过程：（1）有目的搜索分心物。（2）对目标对象的自动化加工。心理资源的稀缺影响第一个过程，第二个过程使对被抑制思想产生了高通达性，导致抑制失败。

p222.

这里介绍了自动化动机模型，自动化动机是从经验中习得的。介绍了LeDoux关于恐惧的研究，和达马西奥关于前额叶病人受损的研究。这里提到了那个有名的抽纸牌的实验。通常我们很难说明，仔细推理的尝试是否及在多大程度上被无目的的、不想要的自动化联想所污染。

### 34、《社会认知》的笔记-自我肯定

Steele及其同事认为，在不协调研究中产生的反态度行为导致态度的改变，是因为它对自我形象构成了威胁。这些行为对于个人来说，对自认为自己是个聪明的、有修养的人这种自我感形成挑战，因此产生了重新肯定自我价值的需要。个人可能通过改变自己的态度来获得这种自我肯定——假如我支持的观点不是个糟糕的观点，那么，我也不是个糟糕的人。但这并不是自我肯定的唯一路径。任何让自己觉知到有价值的自我概念的思想和行动都能起作用，重建个人有价值的自我感，即使这些思想和行动完全与反态度行为无关。如果在反态度行为之后，个人能想起自我这些有价值的方面，他就能重新肯定个人的总体自我价值，就用不着为自我肯定而改变态度。

同样的逻辑也可以用于证明其他类型判断的动机基础。例如，在一个研究中，参与者评价一个看起来像犹太人的妇女比看起来像意大利人的妇女显得没有能力（Fein & Spencer, 1997；第8章）。但在参与者有其他机会肯定自己的价值时，这种贬低犹太女性的倾向被消除了。这就意味着这一偏见至少部分是由于肯定自我价值的需要而产生的；贬低犹太人、非洲裔美国人或同性恋者可以起到凸显个人自我优越感的作用。当这种自我肯定的需要通过其他的方法得到满足时，个人贬低消极刻板印象群体成员的倾向就降低了。

### 35、《社会认知》的笔记-第30页

#### 范畴成员比相似性重要

Frank Keil的研究，把浣熊外形上变得和臭鼬一样。Steven Pinker的Language Instinct里面也用了这个例子。在对动物进行分类和对动物行为进行预测的时候，儿童依靠的是那种关于动物本质特性的潜在的知识。

### 36、《社会认知》的笔记-第96页

迷信占星术的人们经常以少数几例“星位”准确预测了事件，从而相信占星术。这种只关注单元格A中数值的做法不够好。要准确确定这种共变关系，还需要知道占星术预言将会发生、但没有发生的事件的数量（单元格B），即便这样还不够。还需要知道星位没有预言但发生了的事件的数量（单元格C），以及星位没有预言过也从未发生过的事件的数量（单元格D）（Nisbett & Ross, 1980）

### 37、《社会认知》的笔记-刻板印象——目标人物的角度

1.归因的不确定性如果你是黑人或者女性，或是任何其他受到歧视的群体中的一员，都很难对来自主流的个体和团体的积极和消极反馈做出解释。你可能永远都不知道，这样的反馈源自于对你能力的评价，还是对你的种族或者性别的反应。不管你的真实表现如何，关于自己的能力以及他人如何看待自己的能力这两个问题，你可能得不出一个确切的答案，因为你既不能相信积极反馈，也无法相信消

## 《社会认知》

极反馈。2.刻板印象威胁基于其研究，Steele和他的同事们推测，重要的是为那些刻板印象中的个体创造一个支持性的环境，同时不能暗示他们，之所以给他们提供这样的支持是由于他们属于某一群体的成员。

38、《社会认知》的笔记-第377页

独立自我，关系自我。

p382

归因方式的文化差异只出现在成年人中

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)