

西南大学

攻读博士学位研究生入学考试试题

学科、专业：社会学

公共关系与 CIS
组织社会学
研究方向：经济社会学
企业社会学
试题编号：833

试题名称：社会心理学

(答题一律做在答题纸上，并注明题目番号，否则答题无效)

一、单项选择题(每小题4分，共40分)

1. 被视为现代社会心理学开端的事件是()
A. 麦独孤 1908 年出版的《社会心理学导论》一书; B. 罗斯 1908 年出版的《社会心理学》一书; C. 特里普立特在 1897 年所做的“在定速与竞赛中的动力因素”的实验; D. 奥尔波特在 1924 年出版的《社会心理学》教材
2. 在印象形成过程中, 消极信息的作用往往大于积极信息的作用, 这种现象叫做()
A. 首因效应; B. 刻板印象; C. 负向效果; D. 信念固着偏见
3. 人们常常是根据自己已经做出的或虽未做出但已公开承认的行为去推断自己的态度。这个观点符合()
A. 自我知觉理论; B. 认知失调理论; C. 新精神分析理论; D. 社会交换理论
4. 一个考试作弊的人往往坚信几乎所有的人都作过弊, 这种现象叫做()
A. 证实偏差; B. 巴纳姆效应; C. 后视偏差; D. 虚假一致偏差
5. 表征性启发这个概念是由()提出的
A. 弗洛伊德; B. 津巴多; C. 特沃斯基和卡尼曼; D. 卡内基
6. 无论怎样亲密的关系, 我们都不能一味地只利用而不“投资”。这说明了人际关系的()
A. 交互原则; B. 功利原则; C. 自我价值保护原则; D. 增减原则。

7. 一个在生活中经常怨天尤人的人, 他的归因方式是 ()

A. 内部归因; B. 外部归因; C. 自我服务; D. 自我设阻

8. “物以类聚, 人以群分”就是强调 () 对人际吸引的重要性

A. 接近性; B. 熟悉性; C. 相似性; D. 互补性

9. 汽车推销商最初往往把价格标得很低, 等到顾客同意出价购买后, 又以种种理由加价。这种营销方法叫做 ()

A. “登门槛”技术; B. “低球”技术; C. “留面子”效应; D. 依从诱导策略

10. “武器效应”是由 () 提出的

A. 洛伦茨; B. 班杜拉; C. 多拉德; D. 伯克威茨

二、名词解释 (每小题 4 分, 共 20 分)

1. 角色
2. 社会比较
3. 中心品质
4. 态度
5. 去个性化

三、简答 (每小题 8 分, 共 56 分)

1. 类别化在社会信息加工中的作用
2. 归因原则
3. 信息源的哪些因素会影响说服的效果
4. 侵犯的社会学习观点
5. 心境和情感与助人行为的关系
6. 合作与竞争的社会功能
7. 影响群体形成的因素

四、论述 (每小题 17 分, 共 34 分)

1. 论沟通与社会化的关系
2. 论群体思维