

第四节 态度与行为

知识点

态度的概念与形成★★

一、态度的概念与成分

态度是社会心理学中定义最多的概念。

代表人物：阿尔波特、克里赫、弗里德曼

根据弗里德曼理论，态度包括三个组成部分

组成部分	内涵
认知成分	人们对外界对象的心理印象，包括事实、知识、观念，是其他两部分的基础。
情感成分	人们对态度对象肯定或者否定的评价以及由此引发的情绪情感，是态度的核心与关键，会影响其他两部分。
行为倾向成分	人们对态度对象所预备采取的反应，具有准备性质。它会影响到人们将来对态度对象的反应，但不等于态度的外显行为。

二、态度形成理论

理论	内容
学习理论	人的态度和其他行为习惯一样，都是通过联结、强化、模仿等机制后天习得的。
诱因理论	态度的形成是对利益或损失进行衡量的过程，一个人采取的态度受他对收益多少的判断而决定。
认知一致性理论	人们有一种强烈的愿望，希望自己的认知结构具有一致性并赋予意义，因此，普遍倾向于采取符合他们总体认知结构的态度

【例题·单选】以下哪个成分是态度的核心与关键（ ）

- A. 认知成分 B. 情感成分
C. 行为倾向 D. 价值观

答案：B

解析：美国心理学家弗里德曼认为态度包含三个组成部分。其中情感成分是态度的核心与关键。认知是基础。

【例题·单选】学习理论认为，态度是后天习得的，学习的机制包括（ ）。

- A. 认知
B. 体验
C. 联结
D. 强化
E. 模仿

答案：CDE

解析：学习理论认为人的态度和其他行为习惯一样，都是通过联结、强化、模仿等机制后天习得的。

知识点

态度与行为的关系★★

一、态度与行为关系的概述

态度预测行为并非一一对应关系

态度只是一种行为倾向，并不等于行为

通过态度预测行为时，需要注意以下因素：

影响因素	内容
态度的特殊性水平	特殊性越高，预测行为越准确。
时间因素	时间间隔越长，改变态度与行为的可能性越大。
自我意识	内在自我意识高的人的态度预测其行为效度较高；难以用公众自我意识高的人的态度预测其行为。
态度强度	强烈的态度对行为的决定作用更大。
态度的可接近性	越容易被意识到的态度可接近性越大，对行为影响大。



知识点

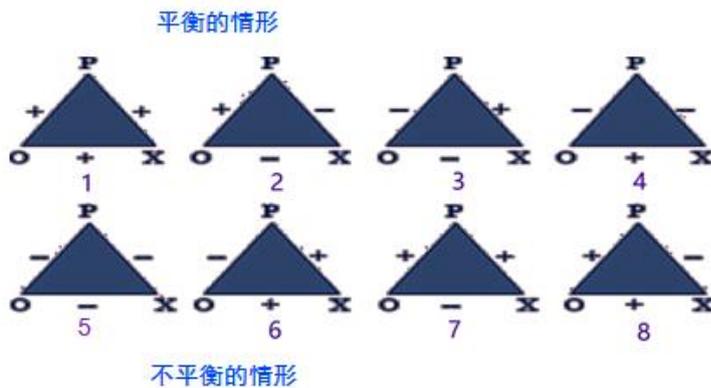
态度改变的理论★★★

二、态度改变的理论

（一）海德的平衡理论

人类普遍有平衡、和谐的需要。一旦在认识上有了不平衡、不和谐性，就会在心理上产生焦虑，从而促使其认知结构向平衡、和谐的方向转化。

人对某一认知对象的态度，常常受他人对该对象态度的影响，也就是说海德尔十分重视人际关系对态度的影响力。



（二）费斯廷格的认知失调理论

认知失调：指由于做了一项与态度不一致的行为而引发的不愉快的感情。

如何减少认知失调：

例如，你正在戒烟，当你的好友给你香烟的时候你又抽了一支，这时候你戒烟的态度和抽烟的行为产生了矛盾，引起了认知失调，可以采用以下几种方法减少由于戒烟而引起的认知失调：

改变方法	内容	举例
改变态度	改变自己对戒烟的态度，使其与以前的行为一致	我喜欢吸烟，我不想真正戒掉我的烟瘾
增加认知	如果两个认知不一样，可以通过增加更多一致性的认知来减少失调	吸烟让我放松和保持体形，有利于我的健康
改变认知的重要性	让一致性的认知变得重要，不一致性的认知变得不重要	放松和保持体形比担心 30 年后患癌更重要
减少选择感	让自己相信自己之所以做出与态度相矛盾的行为是因为自己没有其他选择	生活中有如此多的压力，我只能靠吸烟来缓解，别无他法
改变行为	使自己的行为不再与态度有冲突	我将再次戒烟，即使别人给也不抽

三、说服与态度的改变

说服是改变他人态度最有效的方法

有以下四个因素对说服产生影响

影响因素	内容
------	----

说服者的因素	(1) 说服者的可信度（具有专长的人在说服他人时更有效） (2) 说服者是否值得他人信任（说服者会从观点中获益则会被怀疑可靠性） (3) 说服者具有吸引力（外表漂亮、可爱乐观、相似性等有助于提升说服力）
说服信息因素	(1) 差距。说服者与被说服者所持态度之间的差距，差距越大越不容易说服 (2) 恐惧。信息唤起的恐惧感，恐惧感越增加，改变态度的可能性也增加，但是在信息唤起的恐惧感超过某一个界限之后，人们的态度反而不会发生改变 (3) 信息呈现方式。从传媒的角度，大众传播加上面对面的交谈效果要好于单独的大众媒体；说服信息非常复杂时，书面信息的效果好；信息简单时，视觉最好。被说服者已经处于争论中时，双面说服效果比单面好；当人们最初同意该信息时，单面说服效果较好
被说服者的因素	(1) 被说服者的人格 <ul style="list-style-type: none"> ● 有些人能被任何形式和内容的信息所说服，称为可说服性人格，有些人相反 ● 智商与说服关系不大，只有在论点很难时，智商才起作用 ● 自尊心较弱的人对自己的不足很敏感，不太相信自己，容易被说服 (2) 被说服者心情。心情好的人在争论出现时介入较少，不愿意去进行较深入的考虑，容易被说服 (3) 被说服者介入程度。介入程度越深，态度改变越困难 (4) 被说服者自身免疫。过多的预先说服会使被说服者产生免疫力，使态度改变困难 (5) 个体差异 <ul style="list-style-type: none"> ● 认知需求高的人不容易被说服 ● 自我监控高的人容易被说服 ● 处于敏感期的少年更容易被说服
情境因素	(1) 预先警告：当个体对问题了解较多时，预先警告会引起抗拒，当对问题了解较少时，预先警告利于态度转变 (2) 分散注意：分散注意力能减少抗拒，对改变态度有利

【例题·单选】用态度预测行为,准确性较高的情形是()。

- A. 态度指向一般群体时
- B. 态度测量与行为发生之间的时间间隔较长时
- C. 个体公众自我意识较高时
- D. 态度来自于直接经验时

答案: D

解析: 态度的可接近性是指态度被意识到的程度,越容易被意识到的态度,对我们来说他的可接近性就越大。一般来说,来自直接经验的态度对行为的影响大,就是因为这类态度的可接近性大。

【例题·单选】小赵最近在减肥,部门聚餐,打破减肥计划,小赵开导自己“跟同事交流感情,并在聚会中表现的放松、合群,比减肥重要多了。”小赵减轻认知失调的办法()

- A. 改变态度
- B. 增加认知
- C. 改变认知的重要性
- D. 知觉能力

答案: C

解析: 人们需要采取各种方法减少自己的认知失调。其中包括改变认知的重要性。

小赵打破减肥计划,属于一种态度;聚会中表现的放松、合群,认为和同事交流感情比减肥重要多了,属于改变认知的重要性。

【例题·案例】根据费斯廷格的认知失调理论,在行为与态度不一致的情况下,人会产生不愉快的感觉。老王不愿意经常出差,于是希望离职。老王所采用的这种减少认知失调的方法实际上是()。

- A. 改变态度
- B. 改变认知的重要性

- C. 改变认知
- D. 改变行为

答案：D

解析：人们需要采取各种方法减少自己的认知失调。其中包括改变行为，使自己的行为不再与态度有冲突。老王不愿意出差，属于一种态度；出差是一种行为，通过离职而不出差，属于改变行为。

【例题·多选】小罗拟向主管请假一周回家探望家人，为了说服主管改变态度，同意自己的请假要求，小罗可以采用的方法有（ ）。

- A. 趁主管心情好的时候提出请求
- B. 向主管承诺，假期之前加班完成工作任务
- C. 向主管说明，几天后是自己父亲的60岁生日，回家探望老人意义重大
- D. 采用多种方式反复向主管提出申请
- E. 趁他人在场时提出申请，使主管不好意思拒绝

答案：AB

解析：影响被说服者的因素包括：①被说服者的人格；②被说服者的心情：心情好的人在争论出现时介入较少，不愿意去进行较深入的考虑，容易被说服；③被说服者的介入程度：介入程度越深，态度改变越困难；④被说服者自身免疫：过多的预先说服会使被说服产生免疫力，从而使态度改变变得困难。⑤个体差异。认知需求高的人不易被说服，自我监控高的人容易被说服，处于敏感期的少年更容易被说服。



1. 偏见是人们以不正确或不充分的信息为根据，形成的对他人或者群体的片面甚至错误的看法和影响。偏见与态度有关，但不同于态度。
 2. 态度包含三个成分：认知、情感和行为倾向。与态度的认知成分相对应的是刻板印象，它代表着人们对其它团体的成员所持有的共有信念。
 3. 偏见则是与情感要素相联系的倾向性，指对他人的评价建立在其所属的团体之上，而不是认知上。从这一点来看，偏见既不合逻辑，又不合情理。行为成分体现在歧视上，如招工排除女性和其他少数民族的人。
- 消除偏见的方法：

- (1) 对抗刻板印象
- (2) 平等接触
- (3) 创造消除偏见的环境

【例题·多选】消除偏见可能采取的方法有（ ）

- A. 增加认知
- B. 平等接触
- C. 创造消除偏见的环境
- D. 改变态度
- E. 对抗刻板印象

答案：BCE

解析：克服偏见采取的方法有：对抗刻板印象；平等接触；创造消除偏见的环境。

【例题·多选】关于偏见的说法，正确的是（ ）。

- A. 偏见与态度中的情感成分没有关系
- B. 社会群体间的利害冲突会导致偏见的产生
- C. 偏见是对某一个人或团体所持有的一种不公平、不合理的消极否定的态度
- D. 具有权威主义人格的人易产生并固守偏见

E. 偏见主要与态度的认知成分有关

答案：BCD

解析：偏见是人们以不正确或不充分的信息为根据，形成的对他人或群体的片面甚至错误的看法和影响。偏见与态度有关，是与情感要素相联系的倾向性。