

特岗常考知识点(二)

在教育理论考试的心理学学习当中，经常会出现很多现象，这些现象往往体现出的就是各种各样的效应。而在学习这些部分的知识时就需要我们不仅能够将效应理解透彻，而且要能用最通俗易懂的生活实例帮助我们进行理解，接下来，我们就一起来看看这些常见的效应吧！

一、知识链接：

(一)皮格马利翁效应

1.定义：又称罗森塔尔效应或教师期望效应，指人们基于某种情景的知觉而形成的期望或语言，会使该情景产生适应质疑期望或语言的效应。教师如果根据对某一学生的了解而形成一定的期望，就会使该学生的学习成绩和行为表现发生符合这一期望的变化。

2.理论渊源：美国心理学家罗森塔尔来到一所偏远的乡村小学，并对学生们进行了一次小小的测试，并随机选出了其中 20% 的学生。测试结束后，罗森塔尔告诉他们的老师，这 20% 的学生比其他学生更有潜力，将来能取得更高的成就。八个月后，当罗森塔尔再次出现在这所学校时，他发现那 20% 的学生成绩有了明显的提高。实验研究结果表明，如果教师认为某些孩子聪明，对他们有积极期望，认为他们以后智力会发展很快，那么若干个月后，这些孩子的智力果真得到了较快、较好的发展。相比之下，没有得到教师这种积极期望的孩子智力的发展并不明显。而两类孩子原来并没有什么差别。

3.例子：这一效应不仅仅体现在老师和学生之间，还体现在父母与孩子之间、领导与员工等之间。因此，在教育过程中，无论是教师还是家长，都要积极的引导、鼓励孩子，给孩子期待，以谋求孩子更好的发展。

(二)普雷马克效应

1.定义：即用的活动作为低频活动的强化物，或者说用学生喜爱的活动去强化学生参与不喜爱的活动。

2.理论渊源：普雷马克原理源于 1959 年普雷马克的一个实验。他让孩子们从两种活动中选择一种：其一是玩弹球游戏机，其二是吃糖果。当然一些孩子选择了前者，一些孩子选择了后者。更为有趣的是，对于更喜欢吃糖果的孩子，若将吃糖果作为强化物，便可以增加其玩弹球游戏机的频率；相反，对于更喜欢玩弹球游戏机的孩子，若以玩弹球游戏机作为强化物，便可提高其吃糖果的频率。

3.例子：学生在备考阶段的背书任务会非常重，特别是有些学生已经产生逃避心理，这时就可以选择自己比较喜欢做的一件事，比如跑跑步、睡觉等作为一个引子，告诉自己，如果我背完某一章的知识点，我就可以去睡 15 分钟，这样就能调动起自己背书的积极性。

(三)霍桑效应

1.定义：又称“霍索恩效应”，是当观察者知道自己成为被观察对象而改变行为倾向的反应。

2.例子：公开课上，由于有老师来班级听课，同学们成为了被观察的对象，这时候课堂的氛围就会和以往的大不相同，大家都规规矩矩的坐在位置上。

(四)酝酿效应

1.定义：有人反复探索一个问题的解答而毫无结果时，把问题暂时搁置几小时、几天或几星期，然后再回过头来解决，这时很快找到解决办法，这种现象称之为酝酿效应。

2.例子：以前，有个国王让人做了一顶纯金的王冠，又怀疑工匠在王冠中掺了银子，可王冠与当初交给金匠的一样重，谁也不知道金匠到底有没有捣鬼。国王把这个难题交给了阿基米德。阿基米德冥思苦想还是没有解决问题。有一天，他去澡堂洗澡，当他坐进澡盆时看到水往外溢，同时感觉身体被轻轻地托起，突然恍然大悟，运用浮力原理解决了问题。这个有趣的小故事就体现了酝酿效应。

(五)投射效应

1.定义：指个体因具有某种特性而推断他人也具有和自己相同的特性的社会心理现象。两种表现：一是有人总是从好的方面来解释别人的言论和行为，二是有人总是从坏的方面来解释别人的言论和行为。

2.例子：成语“掩耳盗铃”体现的就是投射效应，认为自己把耳朵捂住，别人也会和自己一样听不见铃声。我们常说的“将心比心”、“己度人”体现的也是投射效应。

(六)晕轮效应

1.定义：又称“光环效应”，当某人具有某种特征时，就会对其产生情感，并对其他特征作出相似判断，认为与这个人相关的其他人或者物都具有这样的特征，所以当你看到某人有某种特征时，就看不到这个人其他的特征。

2.例子：情人眼里出西施、爱屋及乌，喜欢这个人那么和他有关的一切都会自带光芒，有一种一好百好、一坏百坏的趋势。

(七)刻板效应

1.定义：将一群人的特征加以总结并把这些特征强加到某个群体中的每一个人身上，忽略个别的差异，把自己对某个人的看法强加到对这一类人群或者事物的看法。

2.例子：大家普遍认为南方人都细腻、北方人都比较豪爽；或者男生都善于学习数学类的理工科、女生则比较擅长文学类的学习；法国人都很浪漫、英国人都很绅士等这样普遍的想法都是刻板效应。

(八)原型启发效应

1.定义：指从现实生活的事例中受到启发而找到解决问题的途径和方法。

2.例子：在现实生活中可以看见很多通过原型的启发而创造出来的物品，比如根据鸟飞行的模样(原型)，造就了现在的飞机；根据飞舞的蒲公英制作了降落伞，再比如根据鱼的身形制作了潜艇等等。

(九)首因效应

1.定义：也称“最初效应”，是指最初获得的信息比后来获得的信息影响更大的现象。

2.例子：我们常说的第一印象很重要，就是这个效应的体现。某个学生第一次听到某老师上课，觉得这位老师讲得不错，就觉得以后这位老师接下来的授课也挺好的，这种一开始形成的印象会影响接下来的情况。

(十)近因效应

1.定义：也称“最近效应”，即指新近获得的信息比原来获得的信息影响更大的现象。通俗地说，以时间为依据，刚刚形成的印象比之前形成的印象影响力更大一些。

2.例子：某对男女朋友吵架了，因为男朋友就这一件事欺骗了她，她很生气的说：“原来你一直都是骗我的”，女孩对先前男孩子对她的好已经全然不顾。放在学习也是一样，假如你现在在学习心理学的知识，当你回忆知识点的时候，心理学的知识会比教育学的知识点要清晰得多，所以，这也是我们一直强调的，每天学习的内容，当天最好就要背诵一遍，因为这时候对知识点的印象是比较清晰的。

二、深度解读

1.考试题型：这些效应概念的区分，在考试中经常以例子型的单选题为主。

2.易错考点：这部分的易错点，主要是对不同效应概念理解的区分，经常以例子的形式作为辨析关键点所在，由于是事例，同学们经常由此

及彼，容易“多想”，过度解读就容易走进“死胡同”，因此需要同学们准确把握。

3.做题技巧：要正确区分不同效应概念，需要着重对比概念中的关键含义：

(1)皮格马利翁效应：教师的期望、期待对学生的积极影响

(2)普雷马克效应：用的喜爱的活动，带动低频活动的发生

(3)霍桑效应：由于被观察，被试行为改变

(4)酝酿效应：搁置一段时间，想出解决办法

(5)投射效应：把自身想法施加在别人身上

(6)晕轮效应：以某人某一特征推断其他特征

(7)刻板效应：以群体的大致特征推断每一个人的特征

(8)原型启发效应：从当前事物得到创造新事物的启发

(9)首因效应：最初获得信息影响更大

(10)近因效应：最近获得的信息影响更大

三、试题演练

1.【单选题】领导看到一些青年官兵的个别缺点，例如看不顺眼他们工作之余的衣着打扮，就会把他们看的一无是处，这在心理学上称之为()。

A.投射效应 B.光环效应 C.首因效应 D.刻板印象

1.【答案】B。解析：本题考查印象形成的效应。

选项 A，投射效应是指因个体具有某种特性而推断他人也具有与自己相同特性的社会心理现象，即“以己度人”“将心比心”，认为自己具有某种言行和需要，别人也一定会有类似的言行和需要。

选项 B，光环效应也叫晕轮效应，是指当我们认为某人具有某种特征时，就会对其他特征作相似判断。

选项 C，首因效应也叫最初效应，是指在总体印象形成上，最初获得的信息比后来获得的信息影响更大的现象。

选项 D，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的每一个人，认为他们都具有这种特征，而无视团体成员的个体差异的现象。

题干中，领导看不顺眼他们工作之余的衣着打扮这一特征，就会把他们看的一无是处，这是根据某一特点对其他特征所做的相似判断，在心理学上称之为光环效应。其他选项为错误选项，故本题选择 B。

2.【单选题】日常生活中，我们经常会见到家长对自己的孩子说，“你写完了作业，才能出点玩”，“你听话，我才给你买玩具”，“你好好吃饭，我才带你去公园”，如此等等。这种将低渴望的活动与高渴望的活动联系起来，以促进地渴望活动出现的现象在心理学上称之为（）。

A.普雷马克效应 B.原型启发效应 C.皮格马利翁效应 D.霍桑效应

2.【答案】A。解析：本题考查普雷马克效应。

选项 A，普雷马克效应是指即用的活动作为低频活动的强化物，或者说用学生喜爱的活动去强化学生参与不喜爱的活动。

选项 B，原型启发效应是指从现实生活的事例中受到启发而找到解决问题的途径和方法。

选项 C，皮格马利翁效应又称罗森塔尔效应，认为教师的期望或明或暗地被传送给学生，学生会按照教师所期望的方向来塑造自己的行为，也称皮格马利翁效应或期待效应。

选项 D，霍桑效应又称“霍索恩效应”，是当观察者知道自己成为被观察对象而改变行为倾向的反应。

题干中，家长让孩子先写作业才能玩、听话才能买玩具、吃饭才能去公园，体现了的活动作为低频活动的强化物，在心理学上称之为光环效应。其他选项为错误选项，故本题选择 A。

