

㉠ 구성요소

- 선택적 부호화 : 사고나 문제해결 과정에서 적절한 정보에 주의를 기울이는 능력
- 선택적 결합 : 서로 관련없는 요소들을 연관시켜 새로운 것을 창출시키는 능력
- 선택적 비교 : 기존의 것들을 새로운 각도에서 보고 새로운 것을 유추해내는 능력

③ 실제적(실용적, 맥락적) 지능

- ㉠ 정의 : 어떤 해결방법과 계획이 실제로 효과가 있는지를 판단하는 능력으로 **상황하위이론**으로 체계화되었다.
- ㉡ 일상적 맥락이나 환경에 적응하는 능력으로, 적응이란 목표달성을 위해 **기존 환경에 적응, 환경을 변화, 보다 나은 새로운 환경을 선택하는 능력**을 말한다.
- ㉢ 구성요소 : 문제해결 능력, 실제적인 적응능력, 사회적 유능감 등

6. 사회심리

1. 사회적 지각

1) 귀인

- (1) **귀인이론의 정의** : 프리츠 하이더가 제안한 것으로, 행동을 **상황**이나 **성향**에 **원인**을 돌리는 이론.
- (2) **켈리의 공변모형의 정의** : 행동과 **상황**, **대상**, **행위자와의 관계**를 통해 원인을 합리적으로 판단하는 모형이론을 말한다.

① 공변모형에서 검토해야 할 3가지 정보 : **일관성, 독특성(특이성), 합의성(합치성)**

- ㉠ **일관성** : 행위자의 행동이 **다른 상황에서도 항상 일관적으로** 나타나는가?
- ㉡ **독특성** : 행위자의 행동이 **특정 대상에게만** 나타나고, 다른 대상에게는 나타나지 않는가?
- ㉢ **합의성** : 다른 사람들도 행위자와 같은 상황에서 행위자와 동일하게 행동하는가?

② 귀인 유형

- ㉠ **일관성O + 독특성O + 합의성O = 외부(대상) 귀인**
- ㉡ **일관성O + 독특성X + 합의성X = 내부(행위자) 귀인**
- ㉢ **일관성X + 독특성O + 합의성X = 외부(상황) 귀인**

(3) **귀인편파**

- ① **기본적(근본적) 귀인 오류의 정의** : **상황 영향은 과소평가하고 성향 영향은 과대평가하는 오류.**
- ② **행위자-관찰자 편향(귀인 편향)** : 동일한 사건에 대해 자신과 타인에게 다른 기준으로 평가를 하여 나타나는 현상으로, 타인에 대해서는 **성향귀인**을 하고, 자신에 대해서는 **상황귀인**을 하려는 경향을 말한다.
- ③ **이기적 편향(자기기여편파)의 정의** : **성공은 내부귀인**하고 **실패는 외부귀인**하는 귀인으로, 자신의 행동을 호의적으로 지각하고 드러내는 방어적 귀인이다.
- ㉠ **원인(특성)**
 - 거짓합치성 효과 : 자신의 의견이나 바람직하지 않은 행동의 보편성을 과대평가하는 것
 - 거짓특이성 효과 : 자신의 능력이나 바람직한 행동의 보편성을 과소평가하는 것

2) 태도와 행위(행위가 태도에 영향을 미친다는 이론)

- (1) **문 안에 발들여놓기 현상의 정의** : 작은 행위의 요구에 응한 사람은 더 큰 요구에도 동의하는 경향
- (2) **역할놀이의 정의** : 역할 있으면 사람들은 사회적 처방을 준수한다.
- (3) **페스팅거의 인지부조화[2018 기출]의 정의** : 태도와 행동이 불일치(부조화)할 때 태도를 변화시켜 태도와 행동을 일치(조화)시킨다는 것을 말한다.
- (4) **벤프의 자기지각 이론의 정의** : 자신의 태도가 불확실할 때, 행동에 따라 태도가 정해지는 것은 행동의 원인을 조사하여 태도를 추정하기 때문에 나타나는 현상이라고 보았다. 즉 인지부조화를 줄이려는 과정이 아니라 귀인과정이라는 것
- (5) **합리적 설득모형** : 의사소통이 태도를 변화시키는 데 성공하는 여부는 의사전달자, 메시지, 청중에 달려 있다고 본 이론이다. 의사전달자가 신뢰할 만한 사람일수록, 메시지의 상위가 적절할수록(메시지가 두려움을 일으키는 정보를 갖고 있을수록), 청중의 자존감이 중간일수록, 의사소통으로 태도가 변하기 쉽다고 보았다.

2. 사회적 영향

1) 동조와 복종(응종까지 포함)

(1) 애쉬의 동조[2021 기출]

- ① **동조의 정의** : 집단압력 하에서 개인이 집단이 기대하는 바대로 생각이나 행동을 바꾸는 것
- ② **동조 강화 조건** : 능력 없거나 불확실하다고 느끼게 만들 때, 집단원이 3명 이상인데 만장일치일 때, 기관이 위상이나 매력 있을 때, 피실험자의 반응이 미정일 때, 저항모델이 없을 때, 문화가 사회적 기준의 존중을 요구할 때
- ③ **동조의 이유**
 - ㉠ **규범적 사회영향** : 사회적 승인과 소속감을 추구하면서 인정을 얻기 위해 보편적인 규범에 따라 행동한다는 것이다.
 - ㉡ **정보적 사회영향** : 어떤 상황에서 옳은 행동이나 판단이 불확실할 때 다른 사람으로부터 정보를 얻고자 하는 욕구에서 비롯된다는 것이다.

(2) 응종

- ① **응종의 정의** : 타인 또는 집단의 직접적 요구에 부응하기 위해 하는 행동.
- ② **응종의 종류**

기법	첫 번째 요청	두 번째 요청	응종 이유
문 안에 발 들어놓기	작음	좀 더 커짐	일관성
면전의 문	큼	작아짐	호혜성
낮은 공	매력적임	덜 매력적임	일관성
그게 다가 아닙니다	매력적임	더 매력적임	호혜성

(3) 스탠리 밀그램의 복종 실험

- ① 복종의 정의 : 자신의 의사와 상관없이 권위있는 타인 명령을 그대로 따라 행동하는 것
- ② 복종 유발 상황 : 권위자가 가까이 있을 때, 합법적인 권위자일 때, 저명한 기관이 권위자를 지지할 때, 희생자가 물개성화 상태일 때, 저항모델이 없을 때

2) 집단 영향

(1) 집단에서 행동

① 노만 트리플릿의 사회적 촉진

- ㉠ 정의 : 타인이 있을 때 성과 우수해지는 현상
- ㉡ 원인 : 단순하거나 학습된 과제일 때 잘 수행하게 된다. 이는 타인의 존재가 각성을 높이기 때문에 쉬운 과제는 정확한 반응을 강화시켜서다.

② 자이언스의 사회적 억제

- ㉠ 정의 : 타인이 있을 때, 성과가 떨어지는 현상
- ㉡ 사회적 촉진과 사회적 억제의 원인 : 각성 때문으로, 타인의 존재는 각성을 높여 쉬운 과제일 경우 정확한 반응을 강화시켜, 사회적 촉진 현상이 일어나게 하지만, 어려운 과제일 경우 틀린 반응을 강화시켜 사회적 억제 현상이 일어나게 한다. 이러한 현상은 여키스-도슨 법칙에 기초한 것으로, 각성에 의한 수행은 뒤집힌 U자 모형의 궤적을 따른다.

③ 사회적 태만(링겔만 효과)

- ㉠ 정의 : 집단의 공동목표를 달성할 때 개인의 노력이 감소하는 현상
- ㉡ 원인 : 책임감이 분산, 개인이 자신의 기여도를 과소평가(노력의 무용성 지각), 봉효과, 과제의 가치 및 특성 영향, 집합적 노력 모형
- ④ 몰개인화의 정의 : 익명성 집단에서 자각과 자기억제가 상실되는 현상이다.

(2) 집단상호작용 효과

① 집단극화

- ㉠ 정의 : 집단원들의 뜻이 같으면 토론이 끝난 후 집단의 주도적 경향성이 증가하는 현상이다.
- ㉡ 원인 : 설득효과, 사회비교를 통한 자기과시, 사회적 정체감

② 어빙 재니스의 집단사고

- ㉠ 정의 : 융화 욕구가 현실적 평가를 압도할 때 좋은 감정을 유지하기 위해 반대 견해가 억제되어 결정이 합의가 이루어진 것으로 가정한 결과 집단의 결정이 잘못되는 현상이다.
- ㉡ 원인 : 집단의 응집력이 높을 때, 리더가 지시적일 때, 집단이 외부로부터 단절되어 있을 때, 집단 내 심사숙고 절차가 미미할 때
- ㉢ 예방 : 다양한 의견 수용, 비판 수용, 구성원에게 비판 역할 부여, 외부 전문가 참여

3. 사회적 관계

1) 편견

(1) 정의 : 신념(고정관념) + 정서(부정적 감정) + 행동(차별적 행위)의 복합체이다.

(2) 편견의 사회적·정서적·인지적 뿌리

① 사회적 뿌리 : 사회적 불평등, 내집단과 외집단

② 정서적 뿌리

⑦ 르네 지라르의 희생양 이론 : 공동체 내 갈등을 피하기 위해 비난할 희생양을 찾아 차별하고 분노를 표출함으로써 공동체의 질서를 회복한다는 이론이다.

③ 인지적 뿌리 : 범주화, 현저한 사례, 공평한 세상 현상(권선징악), 사후과잉확신 편향

⑦ 멜빈 러너의 공평한 세상 현상 : 세상은 공평하기 때문에 선은 보상받고 악은 처벌받는다는 전제로

④ 사후과잉확신 편향(그럴 줄 알았어 효과) : 예측하기 힘든 사건의 결과를 확인한 후 처음부터 그렇게 될 줄 알았다고 믿는 현상이다.

2) 인상형성과정

(1) 인상형성에서의 편파

① 초두효과의 정의 : 처음 정보가 나중 정보보다 인상형성에 더 큰 영향을 미친다는 개념이다.

② 후광효과[2020 기출]의 정의 : 한 대상의 두드러진 특성이 다른 세부 특성을 긍정적으로 평가하는 데도 영향을 미치게 된다는 것으로, 타인을 일관되게 평가하려는 경향이 원인이다.

③ 부정성효과의 정의 : 부정적 정보가 긍정적 정보보다 인상형성에 더 큰 영향을 미친다는 것이다.

(2) 확증편파

① 정의 : 자신의 신념이 확증한 방향으로 정보를 해석하고, 신념을 지지하는 정보를 확보하는 경향을 말한다.

⑤ 로젠탈과 제이컵슨의 자성예언(피그말리온 효과)[2020 기출]

⑦ 정의 : 타인에 대해 기대를 가지면 타인이 기대와 일치하는 행동이 유도되고 그 결과 기대한 사람의 기대가 확증된다는 개념이다.

④ 과정 : 교사가 학생에 대해 호의적 인상 형성 → 긍정적 피드백 → 긍정적 강화 → 긍정적 결과 → 교사 기대 확증

(3) 인상정보 통합 : 앤더슨의 평균모형과 가중평균모형

3) 갈등

(1) 앨버트 터커의 죄수의 딜레마의 정의 : 자신의 이익만을 고려한 합리적 선택이 상호간 파괴적 결과를 유발시킨다는 것이다.

(2) 거울상 지각(왜곡된 지각)의 정의 : 갈등 대상에게 사악한 이미지를 형성하는데 이는 자신과 유사하기 때문이라는 것으로, 적대감의 악순환을 제공한다.

4) 매력

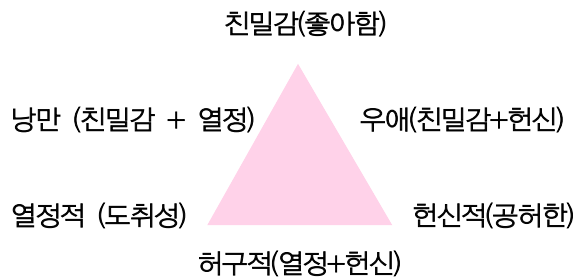
(1) 매력의 심리학 : 근접성(단순노출효과), 신체적 매력, 유사성, 매력의 보상 이론

① 단순노출효과의 정의 : 동일한 자극의 반복적 노출은 해당 자극에 대한 호감을 증가시킨다.

② 매력의 보상이론의 정의 : 자신을 좋아해 주는 것이 보상이 되어 그 사람을 좋아하게 되는 것.

(2) 하트필드의 낭만적 사랑 : 열정적 사랑, 동료애

(3) 스톤버그의 사랑의 삼각형 : 성숙한 사랑이란 친밀감과 열정과 헌신이 결합된 사랑을 말한다



5) 이타심

(1) 존 달리와 비브 라타네의 방관자 효과

① 정의 : 방관자가 존재할 때 도움행동을 할 가능성이 줄어드는 경향성이다.

② 방관자 개입 의사결정 과정 : [사건 알아차림 → 긴급상황으로 해석 → 책임 느낌 → 도움]

(2) 도움행동 규범

① 사회교환이론 : 보상이 비용을 능가할 것이라고 예상되면 돕는다는 것으로 도움행동은 이득 극대화하는 과정이라는 것이다.

② 호혜성 규범 : 보상과 비용이 동일한 것으로 도움받은 만큼 되돌려줘야 한다는 기대의 학습에 의한 것이라는 것이다.

③ 사회적 책임 규범 : 보상보다 비용이 많이 든다 하더라도 도움이 필요한 사람들을 도와야 한다는 것이다.