

情境中會受到的社會衝擊因距離或他人數量有大小之分。
例如：較大的距離或較多人分散衝擊會使社會衝擊降低。

(三) 團體結構：

1. 角色 (role) 和角色行為 (role behavior)。
2. 地位 (achieved status, ascribed status)。
3. 溝通網路 (communication network)：水平、垂直、葡萄藤、鏈狀、Y型。

* 團體形成階段 (Forsyth)：組成期 (相互認識) → 激盪期 (conflict) → 規範期 (凝聚共識) → 生產期 (任務導向) → 中止期 (解散)。

七、補充

(一) 社會認同 (social identity) 與偏見 (prejudice)：

1. 社會認同：個體對其它人共享的團體成員身份的認知及感受所構成的自我概念層面。
社會分類：某些人由於具有在某一團體裡常見的一些特質 (典型特徵) 而被視為該團體成員的過程。
2. 內團體 vs. 外團體；內團體異質性 (heterogeneity) vs. 外團體同質性 (homogeneity)。

Tajel 最小團體典範 minimal group paradigm

接觸能減少偏見需具備的六個條件：

- (1) 相互依賴。
- (2) 追求共同目標。
- (3) 擁有平等地位。
- (4) 友善與非正式的人際接觸。
- (5) 頻繁的接觸。
- (6) 平等的社會規範。

(二) 自尊來源：

1. 自我拉抬偏差 (self-enhancing bias, Mullen & Riordan) 。
2. 社會比較 (social comparison, Festinger) :
Festinger修正湖效應～社會比較動機
 - (1) 自我證實self-verification (水平比較) ～對自己有正確瞭解，選相似者。
 - (2) 自我增進self-improvement (向上比較) ～提升能力，選較優者。
 - (3) 自我彰顯self-enhancement (向下比較) ～提高自尊。
3. Tesser : self-evaluation maintenance model (SEM)
 - (1) 自我維持正向評價的動機，也希望別人對自己維持正向評價的動機。
 - (2) 與他人比較過程：
 - ① 反映過程～與有榮焉，而提升自我價值，歷程包括與他人親疏性和他人成就品質。
 - ② 比較過程～與他人相較，而降逼自我評價，歷程包括他人親疏性和他人成就品質；和他人成就與自我領域的相關。
 - (3) 如何降低比較所形成的壓力：減少心理接近、減少成就差異、降低領域關連。
4. 自我差距 (self-discrepancy theory, Higgins) : 理想我與真實我。
即自己及別人在這些對你的看法上有差距。每個人對自我的知覺都可有三方面：「真實我 (actual self) 」 (你或別人認為你真正的樣子) 、「理想我 (ideal self) 」 (你或別人希望你成為的樣子) 以及「應該我 (ought self) 」 (你或別人認為你應該的樣子) 。自我差距 (self-discrepancy) 的理論中。如果一個人符合自己的標準 (理想我或應該我) ，他的自尊會很高，真實我和理想我的落差，會產生跟沮喪有關的情緒，真實我和應該我的落差，會造成和不安有關的情緒，如果這個差距相當大，則可能引發焦慮性疾病。

對於自我差距所帶來的負向情緒，我們能做些什麼？

- (1)改變自己的行爲，以求儘可能達到自己期望的標準；
- (2)降低標準，儘可能將標準訂在自己能力可及的範圍；
- (3)減低意識到自我差距的可能性。

5. 自我呈現 (self-representation, Jones & Pittman)：逢迎和自我促銷。～我就是你要的樣子

6. 自我設限 (self-handicapping)。

* 跨文化心理學 (cross-cultural psychology) 與本土心理學 (indigenous psychology)。

根據Richard A. Shweder (1990: 1-43) 的說法，「文化心理學」學科源頭～不是普通心理學 (general psychology)、跨文化心理學 (cross-cultural psychology)、心理人類學 (psycho-anthropology)、民族心理學 (ethno-psychology)」。這四種「不是」一方面表示了新興的「文化心理學」具有四個學科源頭，另一方面則說明了它所必須超越的四種學科對象。而這四種對象的共通特徵是：它們都屬於客觀心理學 (科學心理學) 的範圍。當文化心理學超越客觀心理學之後，Michael Cole所說的「第二心理學」(second psychology) 來稱呼它。

在這種第二心理學中，我們所生活的世界是文化，但不是一個由客觀事實，而是一個意向所指的世界 (an intentional world)，或說，它的內容不是由事實所構成，而是由意義。

「第二次認知革命」的Jerome S. Bruner說此一根本差異的關鍵：文化心理學的研究對象不是行爲科學式的行爲 (behavior)，而是現象學概念下的「置身在事態之中的行動」(situated action)；所以，在文化之中的行動者，或文化主體，乃成爲我們首要的研究課題。

* Markus and Kitayama：

independent self vs. dependent self

* Performance：