

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
KHOA XÃ HỘI VÀ NHÂN VĂN

ĐỀ THI, ĐÁP ÁN/RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 2, năm học 2024-2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Tâm lý học Xã hội		
Mã học phần:	71PSYS40013)	Số tín chỉ:	03
Mã nhóm lớp học phần:	242_71PSYS40013_01, 242_71PSYS40013_02, 242_71PSYS40013_03, 242_71PSYS40013_04, 242_71PSYS40013_05		
Hình thức thi: Tự luận	Thời gian làm bài:		120 phút
☐ Đề thi có sử dụng phần mềm riêng		GV ghi cụ thể tên phần mềm:	
Thí sinh được tham khảo tài liệu:		☐ Có	☒ Không

III. Nội dung câu hỏi thi

Câu hỏi 1: (0.5 điểm)

Hãy nêu khái niệm Tâm lý học xã hội.

Câu hỏi 2: (0.5 điểm)

Sau khi thấy người ta thường đạp xe nhanh hơn khi có người khác đi cùng, ông đã thực hiện thí nghiệm cho những đứa trẻ kéo căng câu để kiểm tra liệu sự hiện diện của người khác có thể nâng cao hay cản trở hiệu suất của một cá nhân hay không, ông là ai và đã kết luận gì từ thí nghiệm?

Câu hỏi 3: (1 điểm)

- a) Phương pháp nào nghiên cứu một nhóm đối tượng trong suốt một khoảng thời gian dài để theo dõi sự thay đổi hoặc phát triển của họ.
- b) Ưu điểm và hạn chế của phương pháp nghiên cứu này

Câu hỏi 4: (1 điểm)

- a) Bạn là 1 antifan của nghệ sĩ A. Người này làm gì bạn cũng thấy ghét, và bạn chỉ tìm những bằng chứng để củng cố niềm tin về sự căm ghét của bạn cho người này ví dụ như drama đời tư hay trình độ học vấn. Đồng thời bạn bỏ qua những việc tốt người A đã làm như quyền góp từ thiện, hiến máu, sản phẩm nghệ thuật hay, hay những hành động giúp đỡ khác. Đây là kiểu thiên kiến gì?
- b) Hãy nêu khái niệm của thiên kiến này.

Câu hỏi 5: (0.5 điểm)

Nghệ sĩ B là 1 người rất liêm khiết. Nhưng rồi một ngày, đột nhiên nghệ sĩ B bị dính vào 1 rắc rối đời tư, dù trước đó người này không hề có bất cứ bê bối nào. Sau khi sự việc nổ ra, bạn đã nói với mọi người “tớ biết thế nào ông B này cũng dính phốt này mà”. Bạn đang bị mắc phải kiểu thiên kiến gì?

Câu hỏi 6: (1 điểm)

- a) Để chứng minh con người sẵn sàng đồng thuận với cả nhóm ngay cả khi biết điều đó là sai, ông đã thực hiện 1 thí nghiệm với hàng loạt câu hỏi về chiều dài của đoạn thẳng với người tham gia, bên cạnh đó cài vào những người chơi cùng và cố tình đưa đáp án sai để kiểm tra sự đồng thuận. Ông là ai?
- b) Ông đã kết luận gì từ thí nghiệm trên

Câu hỏi 7: (0.5 điểm)

Bạn thấy được gì qua thí nghiệm nổi tiếng của **Stanley Milgram**?

Câu hỏi 8: (0.5 điểm)

Hãy mô tả những cảm xúc cơ bản mà **Paul Ekman** đưa ra.

Câu hỏi 9: (0.5 điểm)

Theo **Leon Festinger**, khi một người nhận ra sự mâu thuẫn giữa niềm tin và hành vi của họ, họ có xu hướng làm gì?

Câu hỏi 10 (0.5 điểm):

Gustave Le Bon cho rằng hành vi và cảm xúc lan truyền trong đám đông như một “dịch bệnh,” khiến con người hành động theo cách mà họ thường không làm khi ở một mình. Đây là thuyết gì?

Câu hỏi 11 (0.5 điểm):

Em mới chuyển đến một lớp học mới và ban đầu không có thiện cảm với một người bạn cùng lớp. Nhưng sau vài tuần gặp mặt hàng ngày bạn thấy mặt của người đó rất nhiều lần và đều đặn, điều này làm bạn cảm thấy bắt đầu thích họ hơn. Đây là minh họa cho thuyết nào? Hãy cho biết tên và khái niệm của lý thuyết này.

Câu hỏi 12: (0.5 điểm)

Một người hút thuốc nhưng cũng biết rằng hút thuốc có hại cho sức khỏe. Theo thuyết bất hòa nhận thức, người đó có thể làm gì để giảm bất hòa nhận thức?

Câu hỏi 13: (0.5 điểm)

- Hiệu ứng đóng khung (Framing effects) là gì?
- Hãy cho 1 ví dụ về Hiệu ứng đóng khung.

Câu hỏi 14: (1 điểm)

- Chiến thuật dậm một chân vào cửa (foot in the door) là gì?
- Hãy cho ví dụ

Câu hỏi 15: (1 điểm)

- Tư duy nhóm (groupthink) là gì?
- Hãy cho ví dụ.

ĐÁP ÁP VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Tự luận			
Câu 1		0.5	
	Tâm lý học xã hội (TLHXXH) là một phân ngành của tâm lý học, phân tích con người như một cá nhân độc lập, quan điểm về nhân cách, trí tuệ, cũng như cách con người kết nối và giao tiếp lẫn nhau và giao tiếp trong xã hội, cách thành lập các nhóm xã hội, nghiên cứu các khía cạnh của hành vi con người bao gồm các cá nhân, các nhóm, các tổ chức xã hội và xã hội mang tính tổng thể (Từ điển tâm lý học Tiếng Anh của Arther S. Rebel and Emily Rebel)	0.5	

	Tâm lý học xã hội nghiên cứu Học về những suy nghĩ và hành vi của con người trong bối cảnh xã hội.		
Câu 2		0.5	
	Ông là Norman Triplett. Nghiên cứu chỉ ra rằng, khi có sự hiện diện của người khác, hiệu suất đạt được sẽ tốt hơn. Ở đây các đứa trẻ sẽ thực hiện kéo cần câu nhanh hơn khi có những đứa trẻ khác hiện diện.		
Câu 3		1	
Nội dung a.	Nghiên cứu dọc (longitudinal study)	0.5	
Nội dung b.	Ưu điểm: Các nghiên cứu dọc cho phép các nhà nghiên cứu theo dõi đối tượng của họ trong thời gian thực, thiết lập chuỗi sự kiện thực tế tốt hơn, hiểu sâu hơn về các mối quan hệ nguyên nhân và kết quả. Cho phép quan sát lặp lại cùng một cá thể theo thời gian. Có khả năng nhớ lại một cách chính xác các sự kiện trong quá khứ. Nhược điểm Tốn nhiều thời gian và thường đắt hơn các loại nghiên cứu khác, vì vậy chúng đòi hỏi sự cam kết và nguồn lực đáng kể để đạt được hiệu quả. Vì liên tục quan sát các đối tượng trong một khoảng thời gian, nên bất kỳ hiểu biết tiềm năng nào từ nghiên cứu có thể mất một thời gian để được khám phá. Khi người tham gia từ bỏ nghiên cứu, có thể dẫn đến kết luận không hợp lệ.	0.5	
Câu 4		1	
Nội dung a.	Thiên kiến xác nhận	0.5	
Nội dung b.	Theo định nghĩa của <u>Hiệp hội Tâm lý học Hoa Kỳ – APA</u> , thiên kiến xác nhận (confirmation bias) là xu hướng tìm kiếm và thu thập những thông tin, bằng chứng giúp xác nhận cho những kỳ vọng, niềm tin và giả thuyết mà chúng ta đưa ra trước đó. Tình trạng này khiến chúng ta chỉ nhìn thấy những thông tin giúp củng cố quan điểm bản thân, chỉ có một cái nhìn phiến diện về vấn đề, và bỏ qua hầu hết các thông tin trái chiều đối với giả thuyết mà chúng ta đưa ra. Những người có thiên kiến xác nhận có xu hướng tìm kiếm, phân tích, ghi nhớ và coi trọng tích lũy những bằng chứng ủng hộ quan điểm cá nhân họ. Trong khi đó, họ lại bỏ qua, gạt bỏ hoặc đánh giá thấp những bằng chứng không ủng hộ quan điểm của họ. *Nếu sinh viên nói đúng đại ý dù ngắn, vẫn cho điểm	0.5	
Câu 5		0.5	
	Thiên kiến nhận thức muộn • Thiên lệch nhận thức muộn (Hindsight Bias), hay còn thường được gọi là hiện tượng “biết tuốt” (I knew it all along), là sự lầm tưởng rằng mọi người nghĩ họ đã biết trước những gì sẽ xảy ra, sau khi sự kiện đã xảy	0.5	

	ra. Điều này có thể khiến một người tin rằng một sự kiện dễ dự đoán hơn so với thực tế, và dẫn đến sự đơn giản hóa về nguyên nhân và kết quả. *chỉ cần nói được tên loại thiên kiến này là được.		
Câu 6		1	
Nội dung a.	Solomon Asch. Solomon Asch là nhà tâm lý học xã hội tiên phong, công trình của ông đã có tác động lâu dài đến sự hiểu biết của chúng ta về sự tuân thủ và động lực nhóm. Thông qua một loạt thí nghiệm mang tính đột phá được thực hiện vào những năm 1950, Asch đã tiết lộ những hiểu biết quan trọng về cách các cá nhân bị ảnh hưởng bởi ý kiến của người khác trong môi trường nhóm.	0.5	
Nội dung b.	Thí nghiệm của ông cho thấy con người trong áp lực nhóm có thể đồng thuận với những người khác ngay cả khi điều đó là sai rõ ràng. Công trình của Solomon Asch đã cung cấp những hiểu biết sâu sắc có giá trị về cách các cá nhân bị ảnh hưởng bởi môi trường xã hội của họ. <u>Qua hiểu các khái niệm chính về sự tuân thủ, ảnh hưởng xã hội thông tin và sự phân cực nhóm</u> , chúng ta có thể đánh giá sâu sắc hơn về sự phức tạp của hành vi con người trong môi trường nhóm. *Học sinh nói đúng những ý quan trọng vẫn cho điểm.	0.5	
Câu 7		0.5	
	Thí nghiệm nổi tiếng của Stanley Milgram về sự vâng lời đã để lại nhiều bài học sâu sắc về tâm lý con người, đặc biệt là trong các tình huống liên quan đến quyền lực và đạo đức. Qua thí nghiệm này, các em có thể rút ra những điểm sau: Sự vâng lời trước quyền lực có thể khiến con người thực hiện những hành động tàn nhẫn, ngay cả khi họ không muốn. Áp lực từ xã hội và hoàn cảnh: Trong thí nghiệm, nhiều người tiếp tục thực hiện các cú sốc điện chỉ vì họ cảm thấy bị áp lực bởi người chỉ huy thí nghiệm, ngay cả khi họ biết hành động đó có thể gây tổn thương cho người khác. Sự giảm trách nhiệm cá nhân: Những người tham gia thí nghiệm thường biện minh rằng họ chỉ đang “làm theo chỉ thị” và không phải chịu trách nhiệm cho hậu quả, điều này làm giảm cảm giác tội lỗi và giúp họ tiếp tục hành động. Bản chất con người trong hoàn cảnh cực đoan: Thí nghiệm chỉ ra rằng con người không phải lúc nào cũng hành động theo giá trị đạo đức của mình khi đối mặt với áp lực mạnh mẽ từ môi trường hoặc quyền lực. *Chỉ cần nói được đại ý phần in đậm vẫn có thể được điểm câu này.		
Câu 8		0.5	
	Paul Ekman, một nhà tâm lý học nổi tiếng, đã xác định những cảm xúc cơ bản của con người dựa trên nghiên	0.5	

	cứu về nét mặt và phản ứng phi ngôn ngữ. Ông cho rằng những cảm xúc này là phổ quát, xuất hiện ở mọi nền văn hóa và xã hội. Các cảm xúc cơ bản mà Paul Ekman đề xuất bao gồm: Vui (Happiness): Cảm giác tích cực, thỏa mãn, thường được biểu hiện qua nụ cười và ánh mắt sáng. Buồn (Sadness): Trạng thái cảm xúc tiêu cực, mất mát, có thể nhận biết qua đôi mắt trĩu nặng và cơ mặt sụp xuống. Giận dữ (Anger): Phản ứng mạnh mẽ khi đối mặt với bất công hoặc xâm phạm, thường đi kèm với nét mặt nghiêm, lông mày cau lại. Sợ hãi (Fear): Cảm giác lo lắng hoặc nguy hiểm, biểu hiện qua mắt mở to, lông mày nâng lên. Kinh tởm (Disgust): Cảm xúc phản ứng với điều gì đó khó chịu hoặc không chấp nhận được, thường được thấy qua nét mặt nhăn nhó và mũi nhăn. Ngạc nhiên (Surprise): Phản ứng với điều gì đó bất ngờ, với mắt mở to và miệng hơi há ra. Ekman cho rằng những cảm xúc này không chỉ là phản ứng cá nhân mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc giao tiếp xã hội và sinh tồn của con người, giúp chúng ta hiểu và tương tác với thế giới xung quanh. *Chỉ cần nêu được tên loại cảm xúc chính xác là có điểm		
Câu 9		0.5	
	Theo Leon Festinger và thuyết Bất hòa nhận thức (Cognitive Dissonance Theory), khi một người nhận ra sự mâu thuẫn giữa niềm tin và hành vi của mình, họ thường cố gắng giảm thiểu sự bất hòa này bằng cách thực hiện một trong các hành động sau: Tìm cách thay đổi niềm tin hoặc hành vi để giảm bớt căng thẳng. Thay đổi hành vi: Người đó có thể quyết định thay đổi hành vi để phù hợp với niềm tin. Ví dụ, nếu họ tin rằng tập thể dục có lợi nhưng không tập, họ có thể bắt đầu tập để giảm mâu thuẫn. Thêm nhận thức mới: Người đó có thể đưa ra lý do hoặc biện minh để giảm bất hòa, chẳng hạn như nghĩ rằng "tôi làm việc căng thẳng nên cần ăn đồ ngọt để giảm stress." Festinger nhấn mạnh rằng con người luôn có xu hướng tìm cách tạo sự nhất quán giữa niềm tin, thái độ, và hành vi, vì cảm giác bất hòa thường gây khó chịu về mặt tâm lý. Đại ý: con người sẽ điều chỉnh hành vi hoặc nhận thức để giảm thiểu sự bất hòa khi có mâu thuẫn giữa niềm tin và hành vi	0.5	
Câu 10		0.5	
	Thuyết lây lan	0.5	
Câu 11		0.5	
	Hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần (mere exposure effect).	0.5	

	Hiệu ứng tiếp xúc thường xuyên hay hiệu ứng quen thuộc (Mere-exposure Effect) là một hiện tượng lý giải việc con người có xu hướng thích một thứ gì đó mà họ đã quen thuộc. Theo Robert Zajonc, việc tiếp xúc đều đặn với một điều gì đó đã đủ để khiến mọi người thích nó, mà không cần nhận được phần thưởng. Đơn giản là việc tiếp xúc thường xuyên đã đủ để tạo ra sự thích thú đối với họ.		
Câu 12		0.5	
	Trong trường hợp người hút thuốc biết rằng hút thuốc có hại cho sức khỏe, họ sẽ cảm thấy bất hòa giữa hành vi hút thuốc và niềm tin về sức khỏe. Để giảm bất hòa, người đó có thể thực hiện một hoặc nhiều hành động sau: 1. Thay đổi hành vi: Ngừng hút thuốc để hành vi phù hợp với niềm tin rằng sức khỏe quan trọng. 2. Thay đổi nhận thức: Họ có thể tìm cách biện minh cho hành vi của mình, chẳng hạn như tin rằng hút thuốc giúp giảm căng thẳng hoặc rằng ảnh hưởng xấu của thuốc lá không nghiêm trọng với họ. 3. Thêm nhận thức mới: Họ có thể chấp nhận thông tin bổ sung để cân bằng sự mâu thuẫn, chẳng hạn như nghĩ rằng việc vận động và ăn uống lành mạnh có thể bù đắp tác hại của việc hút thuốc. Những hành động này giúp giảm hoặc loại bỏ cảm giác bất hòa nhận thức, ngay cả khi chúng không hoàn toàn giải quyết được vấn đề gốc rễ.	0.5	
Câu 13		0.5	
Nội dung a	Hiệu ứng đóng khung là hiện tượng trong đó cách một thông tin được trình bày (hay "đóng khung") ảnh hưởng đến cách con người nhận thức và ra quyết định, dù thông tin cốt lõi vẫn giữ nguyên. Nó cho thấy rằng con người không phải lúc nào cũng xử lý thông tin một cách lý trí mà thường bị ảnh hưởng bởi cách thông tin được mô tả. Ví dụ, một vấn đề có thể được diễn đạt theo hướng tích cực (chú trọng lợi ích) hoặc tiêu cực (chú trọng rủi ro), và điều này sẽ tác động đến lựa chọn của người nghe.	0.25	
Nội dung b	Ví dụ: Khung tích cực: Bác sĩ nói rằng "90% bệnh nhân sống sót sau ca phẫu thuật này." Khung tiêu cực: Bác sĩ nói rằng "10% bệnh nhân tử vong sau ca phẫu thuật này." Mặc dù cả hai cách diễn đạt cung cấp thông tin giống nhau, nhưng nghiên cứu cho thấy bệnh nhân thường có xu hướng cảm thấy thoải mái hơn khi nghe thông tin dưới "khung tích cực" và sẵn sàng chấp nhận ca phẫu thuật. Hiệu ứng này rất hữu ích trong marketing, truyền thông, hoặc cả quản lý hành vi con người.	0.25	
Câu 14		1	

Nội dung a	" <i>Dậm một chân vào cửa</i> " là một kỹ thuật tâm lý được sử dụng trong việc thuyết phục, dựa trên nguyên tắc rằng nếu một người đã đồng ý với một yêu cầu nhỏ trước, họ sẽ có khả năng cao hơn để đồng ý với một yêu cầu lớn hơn sau đó. Điều này hoạt động bởi vì người đó có xu hướng muốn duy trì sự nhất quán trong hành vi và thái độ, nên khi đã đồng ý với yêu cầu ban đầu, họ sẽ cảm thấy việc đồng ý tiếp với yêu cầu lớn hơn là hợp lý.	0.5	
Nội dung b	Một ví dụ thực tế là trong hoạt động từ thiện: <i>Ban đầu, một tổ chức từ thiện yêu cầu bạn ký tên ủng hộ một chiến dịch bảo vệ môi trường, một việc đơn giản và không mất nhiều thời gian.</i> <i>Sau đó, họ quay lại và yêu cầu bạn quyên góp tiền để hỗ trợ chiến dịch. Vì bạn đã ký tên trước đó, bạn cảm thấy có trách nhiệm hơn và sẽ có khả năng đồng ý với yêu cầu lớn hơn.</i> Chiến thuật này thường được áp dụng trong bán hàng, tiếp thị, hoặc các hoạt động xã hội để thúc đẩy sự tham gia từ cộng đồng.	0.5	
Câu 15		1	
Nội dung a	Tư duy nhóm (groupthink) là một hiện tượng tâm lý xảy ra khi các thành viên trong một nhóm đưa ra quyết định dựa trên mong muốn duy trì sự hòa hợp hoặc thống nhất trong nhóm, thay vì cân nhắc kỹ lưỡng tất cả các phương án hoặc quan điểm khác nhau. Điều này có thể dẫn đến các quyết định kém chất lượng, vì những ý kiến trái chiều hoặc phản biện thường bị bỏ qua hoặc né tránh để tránh xung đột. Hiện tượng này thường xảy ra trong các nhóm có áp lực cao, người lãnh đạo mạnh mẽ, hoặc trong các tình huống mà nhóm ưu tiên sự nhất trí hơn là tính chính xác hay sự đa dạng ý kiến.	0.5	
Nội dung b	Một ví dụ nổi tiếng về tư duy nhóm là quyết định của NASA trong thảm họa tàu con thoi Challenger năm 1986. Trước khi phóng, một số kỹ sư đã bày tỏ lo ngại về sự an toàn của bộ phận chịu nhiệt trên tàu, nhưng áp lực từ phía lãnh đạo và mong muốn duy trì lịch trình đã khiến những lo ngại này bị gạt qua một bên. Kết quả là tàu Challenger phát nổ ngay sau khi phóng, gây ra thiệt hại nghiêm trọng. Hiện tượng này nhắc nhở chúng ta rằng việc khuyến khích các ý kiến đa chiều và tư duy phản biện là rất quan trọng trong việc ra quyết định nhóm	0.5	
	Điểm tổng	10.0	

TP. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 03 năm 2025

Người duyệt đề

Giảng viên ra đề



ThS. Trần Thư Hà



ThS. Nguyễn Hùng Lâm



PGS.TS. Nguyễn Thị Kim Anh