

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 nói về cách tiếp cận tâm lý từ trong ra ngoài của **William McDougall**

Câu hỏi 2: (0.5 điểm)

Hãy nói về cách tiếp cận tâm lý từ ngoài vào trong của **Edward Alsworth Ross**

Câu hỏi 3: (1 điểm)

- Phương pháp nào thu thập dữ liệu từ nhiều nhóm đối tượng khác nhau tại một thời điểm để so sánh các yếu tố hoặc đặc điểm giữa các nhóm.
- Ưu điểm và hạn chế của phương pháp nghiên cứu này

Câu hỏi 4: (1 điểm)

- Bạn thường có thành kiến về những người xăm mình là thuộc giang hồ, và cũng dễ tin tưởng những người ăn mặc lịch sự bảnh bao vì cho họ là người đáng hoàng. Mặc dù về bề ngoài không nói lên được hoàn toàn con người đó, nhưng bạn vẫn dễ bị tác động bởi những đặc trưng bên ngoài như xăm mình, nhuộm tóc, hay ăn mặc bảnh bao để nhìn nhận người đó. Đây là kiểu thiên kiến gì?
- Hãy cho 1 ví dụ khác trong đời sống về kiểu thiên kiến này.

Câu hỏi 5: (0.5 điểm)

Bạn đi xem bói. Người thầy bói đưa ra một loạt tiên đoán ngẫu nhiên. Sau này, một trong số những lời tiên đoán đó đúng. Bạn quay lại và nói cho thầy bói biết, thầy thao túng tâm lý bạn bằng cách nói rằng “Thầy đã biết nó chắc chắn xảy ra mà!” Đây là kiểu thiên kiến gì?

Câu hỏi 6: (1 điểm)

- Robert Zajonc đã làm rất nhiều thí nghiệm chứng minh về hiệu ứng tiếp xúc thường xuyên hay còn gọi là hiệu ứng tiếp xúc đơn thuần (mere exposure effect)
- Hãy mô tả lại 1 thí nghiệm bất kì của Zajonc đã chứng minh hiệu ứng này.

Câu hỏi 7: (0.5 điểm)

Bạn thấy được gì qua thí nghiệm búp bê BoBo nổi tiếng của Albert Bandura?

Câu hỏi 8: (0.5 điểm)

Nụ cười Duchenne là gì?

Câu hỏi 9: (0.5 điểm)

Hãy nói về thuyết tự nhận thức bản thân (self-perception theory) của Daryl Bem?

Câu hỏi 10 (0.5 điểm):

Hãy nói về thuyết hội tụ (convergence theory) trong tâm lý đám đông?

Câu hỏi 11 (0.5 điểm):

Bạn là một người thích chơi đàn piano. Lúc một mình, bạn có thể đàn rất hay và thoải mái. Tuy nhiên những lần lên sân khấu với đầy ắp khán giả ngồi xem, mỗi khi biểu diễn bài khó, bạn thường mắc những sai lầm. Đây là minh họa cho thuyết hay hiệu ứng nào mà Zajonc từng đề cập? Hãy cho biết tên và mô tả lý thuyết này.

Câu hỏi 12: (0.5 điểm)

Một người mua một chiếc điện thoại mới rất đắt, nhưng sau đó nhận ra nó không đáng giá như kì vọng. "Tôi vừa bỏ ra rất nhiều tiền" mâu thuẫn với "Chiếc điện thoại này không tốt như tôi nghĩ." Theo thuyết bất hòa nhận thức, người đó có thể làm gì để giảm bất hòa nhận thức?

Câu hỏi 13: (0.5 điểm)

Hãy liệt kê các loại nhân cách trong mô hình nhân cách Big Five nổi tiếng

Câu hỏi 14: (1 điểm)

- Chiến thuật đóng sầm cửa vào mặt (door in the face) là gì?
- Hãy cho ví dụ

Câu hỏi 15: (1 điểm)

- Hãy nói về thuyết trao đổi xã hội (social exchange theory)
- Hãy cho ví dụ trong đời sống.

ĐÁP ÁP VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Tự luận			
Câu 1		0.5	
	William McDougall Trong ra ngoài: tâm lý học dựa trên bản năng. Bản năng bẩm sinh là động lực chính thúc đẩy hành vi xã hội. Hành vi xã hội có mục đích và được điều chỉnh bởi ý chí con người.	0.5	
Câu 2		0.5	
	Edward Alsworth Ross Ngoài vào trong: tác động của xã hội lên cá nhân. Các quy tắc xã hội, phong tục ảnh hưởng đến hành vi con người. Vai trò của sự bắt chước trong việc học hỏi hành vi xã hội một ý tưởng quan trọng dẫn đến phát triển lý thuyết xã hội học sau này.		
Câu 3		1	

Nội dung a.	Phương pháp nghiên cứu cắt ngang (cross-sectional research)	0.5	
Nội dung b.	Thu thập dữ liệu từ nhiều nhóm đối tượng khác nhau tại một thời điểm để so sánh các yếu tố hoặc đặc điểm giữa các nhóm. Ví dụ: So sánh trí nhớ giữa các độ tuổi của con người. Ưu điểm: Tốn ít thời gian và chi phí hơn so với nghiên cứu longitudinal. Nhược điểm: Không thể theo dõi sự thay đổi của các nhóm đối tượng theo thời gian.	0.5	
Câu 4		1	
Nội dung a.	Representativeness bias (Thiên kiến đại diện) là xu hướng đánh giá một sự kiện hoặc người nào đó dựa trên sự tương đồng của họ với một khuôn mẫu hoặc nhóm điển hình	0.5	
Nội dung b.	Bạn nhìn người da màu bạn vội đánh giá họ hung dữ, bạn nhìn người châu Á đeo kính cận là nghĩ họ là dân chuyên Toán học giỏi, bạn nhìn người phụ nữ là nghĩ rằng họ chỉ biết công việc nội trợ.	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 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.	0.5	
Câu 6		1	
Nội dung a.	Là hiện tượng tâm lý trong đó mọi người có xu hướng ưa thích một sự vật, con người hoặc ý tưởng chỉ đơn giản vì họ tiếp xúc với nó nhiều lần.	0.5	
Nội dung b.	Hiệu ứng này được nghiên cứu nhiều bởi Robert Zajonc (1968). Trong một thí nghiệm, Zajonc cho người tham gia nhìn thấy một số ký tự Trung Quốc, nhưng với tần suất khác nhau. Sau đó, khi được hỏi về ý nghĩa của các ký tự, những người tham gia có xu hướng đánh giá tích cực hơn những ký tự mà họ đã nhìn thấy nhiều lần, dù họ không hiểu nghĩa.	0.5	
Câu 7		0.5	
	Thí nghiệm Búp bê Bobo cho thấy trẻ em học hỏi từ quan sát và bắt chước, đặc biệt là từ những hình mẫu quan trọng. Môi trường đóng vai trò lớn trong việc hình thành hành vi, và việc kiểm soát các mô hình ảnh hưởng có thể giúp tạo ra những thế hệ tốt hơn.		
Câu 8		0.5	
	Nụ cười Duchenne là nụ cười có sự kết hợp nếp nhăn ở khoé miệng và đuôi mắt, thể hiện sự thật lòng trong cảm xúc vui vẻ của nụ cười.	0.5	
Câu 9		0.5	

	Thuyết tự nhận thức do Daryl Bem đề xuất vào năm 1972, lý thuyết này cho rằng mọi người sẽ nhận biết thái độ của mình bằng cách xem xét hành vi của họ và bối cảnh xảy ra hành vi đó, sau đó suy ra thái độ của họ sẽ như thế nào. Ví dụ: Nếu bạn nhận ra mình uống 3 cốc cà phê mỗi ngày, bạn có thể kết luận rằng "Có vẻ như mình thực sự thích cà phê." Nếu bạn thấy mình thường góp tiền cho các tổ chức từ thiện, bạn có thể nghĩ "Chắc mình là một người có lòng nhân ái." Ứng dụng: <i>Sức khỏe:</i> nếu một người tập thể dục thường xuyên vì được khuyến khích, họ có thể dần tin rằng họ thực sự thích tập thể dục. <i>Marketing:</i> Khi thương hiệu khiến người tiêu dùng thử sản phẩm nhiều lần, họ có thể dần tin rằng họ thực sự thích sản phẩm đó.	0.5	
Câu 10		0.5	
	Thuyết hội tụ cho rằng đám đông hình thành vì những cá nhân có cùng chí hướng bị thu hút lại với nhau. Giả thuyết này cho rằng đám đông không nhất thiết là phi lý trí, mà được tạo thành từ những người đã có động cơ tương tự nhau từ trước.	0.5	
Câu 11		0.5	
	Mere Presence (Sự hiện diện đơn thuần) là một khái niệm trong tâm lý học xã hội do Robert Zajonc (1965) đề xuất. Ông cho rằng chỉ cần có sự hiện diện của người khác, dù họ không nói hay làm gì cả, cũng có thể ảnh hưởng đến hiệu suất thực hiện nhiệm vụ của một cá nhân. Nếu nhiệm vụ khó hoặc chưa quen thuộc, sự hiện diện của người khác lại làm giảm hiệu suất.	0.5	
Câu 12		0.5	
	Có rất nhiều cách để giảm bất hòa, người đó có thể thực hiện một hoặc nhiều hành động sau: <i>Tự thuyết phục rằng chiếc điện thoại vẫn đáng giá</i> "Thực ra, thiết kế của nó vẫn rất đẹp và thời thượng." "Chiếc điện thoại này có một số tính năng mà các điện thoại khác không có." <i>Xem nhẹ sự không hài lòng</i> "Không sao, dùng một thời gian rồi sẽ quen." "Tôi mua rồi thì cứ tận hưởng thôi, không cần bận tâm nữa." <i>Tìm cách tối đa hóa lợi ích từ chiếc điện thoại</i> "Tôi sẽ khám phá thêm tính năng để tận dụng hết công dụng của nó." "Tôi sẽ sử dụng nó trong nhiều năm để xứng đáng với số tiền đã bỏ ra."	0.5	
Câu 13		0.5	

Nội dung a	Gọi được tên trong Big Five (OCEAN)	0.25	
Nội dung b	Openness (Cởi mở với trải nghiệm): Sáng tạo, tò mò, thích thử nghiệm điều mới. Conscientiousness (Tận tâm): Ngăn nắp, trách nhiệm, đáng tin cậy. Extraversion (Hướng ngoại): Thích giao tiếp, sôi nổi, chủ động trong xã hội. Agreeableness (Dễ chịu, hòa đồng): Thân thiện, đồng cảm, dễ hợp tác. Neuroticism (Bất ổn cảm xúc): Dễ lo lắng, nhạy cảm với căng thẳng.	0.25	
Câu 14		1	
Nội dung a	Đây là một kỹ thuật thuyết phục trong đó người yêu cầu đưa ra một yêu cầu lớn trước (thường bị từ chối), sau đó giảm xuống một yêu cầu nhỏ hơn (mục tiêu thực sự). Chiến thuật này dựa trên nguyên tắc reciprocity (có đi có lại) – khi người yêu cầu nhượng bộ trước, người còn lại có xu hướng đáp lại bằng cách đồng ý với yêu cầu sau.	0.5	
Nội dung b	Ví dụ: Một người quen mượn bạn 5 triệu đồng (yêu cầu lớn, có thể bị từ chối). Sau đó, họ giảm xuống 200 nghìn đồng (yêu cầu nhỏ hơn, dễ chấp nhận hơn).	0.5	
Câu 15		1	
Nội dung a	Thuyết trao đổi xã hội cho rằng con người không chỉ bị thúc đẩy bởi cảm xúc mà còn bởi lợi ích cá nhân trong các mối quan hệ - tối đa hóa phần thưởng và giảm thiểu chi phí. Rewards (Phần thưởng) – Những lợi ích nhận được từ mối quan hệ. Vật chất: Tiền bạc, quà tặng, lợi ích kinh tế Tâm lý: Sự hỗ trợ, tình cảm, tình yêu, lòng biết ơn Xã hội: Địa vị, danh tiếng, quyền lực. Costs (Chi phí) – Những gì phải bỏ ra hoặc chịu đựng để duy trì mối quan hệ. Tiền bạc, thời gian, công sức Căng thẳng tâm lý, sự thất vọng Sự hy sinh, mất cơ hội khác.	0.5	
Nội dung b	Những ví dụ giá trị mà 2 con người có thể “trao đổi” và đem đến cho nhau trong xã hội: Rewards (Phần thưởng) – Những lợi ích nhận được từ mối quan hệ. Vật chất: Tiền bạc, quà tặng, lợi ích kinh tế Tâm lý: Sự hỗ trợ, tình cảm, tình yêu, lòng biết ơn. Xã hội: Địa vị, danh tiếng, quyền lực Costs (Chi phí) – Những gì phải bỏ ra hoặc chịu đựng để duy trì mối quan hệ như: Tiền bạc, thời gian, công sức, căng thẳng tâm lý, sự thất vọng, sự hy sinh, mất cơ hội khác.	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