



北京大学通选课教材

北 京 大 学

心 理 学 丛 书

# 社会心理学

侯玉波 编著

BEIJING  
DAXUE  
XINLIXUE  
CONGSHU  
SHEHUI  
XINLIXUE

北京大学出版社



社  
会  
心  
理  
学

侯  
玉  
波  
编  
著

BEIJING  
DAXUE  
XINLIXUE  
CONGSHU  
SHEHUI  
XINLIXUE

责任编辑：陈小红  
封面设计：常燕生

ISBN 7-301-05530-7



9 787301 055304 >

ISBN 7-301-05530-7/C·0225 定价：18.00 元

C91  
H45

75

# 社会心理学

侯玉波 编著



A0999957

北京大学出版社  
北 京

## 图书在版编目(CIP)数据

社会心理学/侯玉波编著. —北京:北京大学出版社,2002.3  
ISBN 7-301-05530-7

I.社… II.侯… III.社会心理学-高等学校-教材  
IV. C912.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第012671号

**书 名: 社会心理学**

著作责任者: 侯玉波 编著

责任编辑: 陈小红

标准书号: ISBN 7-301-05530-7/C·0225

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区中关村 北京大学校内 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn> 电子信箱: [zpup@pup.pku.edu.cn](mailto:zpup@pup.pku.edu.cn)

电 话: 出版部 62752015 发行部 62754140 编辑部 62752021

排 版 者: 高新特激光照排中心 62637627

印 刷 者: **中国科学院印刷厂**

经 销 者: 新华书店

850×1168毫米 32开本 11.25印张 292千字

2002年3月第1版 2002年7月第2次印刷

定 价: 18.00元

## 内 容 提 要

社会心理学是现代心理学的支柱之一,它与人格心理学、实验心理学和认知心理学一起构成了心理学的基本框架。本书在介绍社会心理学的理论、方法、研究历史以及研究领域的基础上,选取了社会心理学的几个主要研究领域,并从理论和实际上对其加以分析。这些领域包括:社会认知,社会行为,社会态度,人际关系,社会交换与影响,团体与组织心理,以及最新受到重视的文化心理学研究。在对这些领域的知识加以分析的时候,作者力图使其与我们所生活的时代联系在一起,从而让社会心理学的理论和知识对我们的生活有所帮助。本书可作为各类大学社会心理学课程的教材或参考书,相信任何对心理学感兴趣的读者都能够从中获得知识与乐趣。

## 前 言

很欣赏哲学家托马斯·曼的一句话：“人不只是像一个个体那样经历着他个人的生活，而且也自觉或是不自觉地经历着他的时代及同时代人的生活。”而社会心理学恰恰关注的就是人及其生活的时代，以及在这样的时代中人与人之间的心理生活。我曾经在北京大学教务处的网页上，看到了哈佛大学核心课程表上有一门课程名为“个人与社会责任——社会心理学展望”，觉得很有意思，同时也从中体会出了一个心理学工作者的责任。也许这是所有从事社会心理学教学和研究的人的理想，也是北京大学把“社会心理学”作为学生素质教育通选课的目的。

本书是我对自己八年教学生涯的一个总结，全书共八章，内容基本上涵盖了社会心理学的所有主要领域。尽管像社会化、社会动机等社会心理学的内容没有单独作为章节来讲，但是有关内容还是穿插在其他章节。本书力求既讲到了社会心理学的经典研究领域，也介绍当今社会心理学的最新发展。在每一章的最后，向同学们推荐了需要阅读的书目，并在第七章和第八章各附有一篇研究论文。这两篇文章是毕业于北大心理系的彭凯平和沈伟等人最近发表在国际核心期刊上的研究报告。实际上，本书在最初编写的时候在每一章后面都选录了这样的文章，只是由于版权问题未能全部收录。

本书的完成得到了许多人的帮助，尤其是美国加州大学伯克利分校彭凯平教授、北京大学心理系朱滢教授、沈德灿教授、北京教育学院的何立婴教授、我的妻子何艳女士、北京大学出版社的陈小红编辑、北京大学教材科的张绩老师和谢淑环老师等人，在此表示我深深的谢意！

侯玉波

2002年2月26日于北大哲学楼

# 目 录

<b>第一章 绪论</b> .....	( 1 )
一、什么是社会心理学 .....	( 1 )
二、社会心理学的历史 .....	( 6 )
三、社会心理学的研究方法 .....	(14)
四、社会心理学的基本理论 .....	(21)
<b>第二章 社会知觉</b> .....	(31)
一、个人知觉 .....	(31)
二、自我知觉 .....	(40)
三、社会认知 .....	(47)
四、归因问题 .....	(52)
<b>第三章 人类的社会行为</b> .....	(62)
一、人类社会行为的基础 .....	(62)
二、人类的侵犯行为 .....	(71)
三、人类的亲社会行为 .....	(82)
<b>第四章 态度问题</b> .....	(95)
一、态度概述 .....	(95)
二、态度的形成 .....	(102)
三、态度的改变 .....	(106)
四、偏见问题 .....	(122)
<b>第五章 人际关系</b> .....	(128)
一、人际吸引 .....	(128)
二、亲密关系 .....	(142)
<b>第六章 社会交换与社会影响</b> .....	(159)
一、社会交换 .....	(159)

二、社会影响 .....	(167)
三、从众、顺从与服从 .....	(171)
四、团体的社会影响 .....	(183)
<b>第七章 团体心理与行为</b> .....	(193)
一、团体概述 .....	(193)
二、团体领导者 .....	(200)
三、团体内部沟通 .....	(207)
四、团体决策 .....	(214)
<b>第八章 文化心理学</b> .....	(255)
一、文化心理学概述 .....	(255)
二、中国文化与中国人心理 .....	(267)
<b>参考文献</b> .....	(344)



# 第一章 绪 论

社会心理学是心理学的基础分支之一,按照著名心理学家杨国枢先生的观点,当今世界的心理学研究可分为两大领域:一是人格与社会心理学,二是实验与认知心理学,人格、社会、实验、认知也因此成为了心理学的四个支柱。其他的心理学分支都是在这四个基础上建立起来的。人格心理学从人本身出发,探讨个体内在特征对个体的行为与心理有什么样的影响;社会心理学除了考虑个体本身的特性,还把个体与社会的种种关系加以考虑,它的目的在于了解各种社会因素对个体及群体行为的影响;实验心理学解决的是研究方法问题,所有的心理学研究都是以它所提供的方法为基础;认知心理学则解决的是过程和机制问题,它使我们能够更好地了解心理现象发生的规律。

## 一、什么是社会心理学

### 1. 社会心理学的定义

对于社会心理学的定义,不同的心理学家有不同的观点。美国著名的社会心理学家 J. L. Freedman 从行为主义的思路出发,认为社会心理学是系统研究社会行为的科学。它涉及到我们如何认识他人,如何对别人作出反应,别人如何对我们作出反应,以及我们怎样受所处社会环境影响等。总之,社会心理学研究人与人之间相互作用的所有领域,包括与社会现象直接相关的各种行为。

与 Freedman 的观点不同,D. Myers 则从社会认知的思路出

发,认为社会心理学是研究人们怎样想、怎样相互影响以及怎样与别人相联系的科学。正是由于这一点,在 Myers 编著的《社会心理学》教科书中,我们可以看到在其他书中看不到的一些内容,比如社会信念等,他的书中也用较多的篇幅讨论了社会认知与社会影响。

国内学者也有人对社会心理学做了定义,比如我国著名的心理学家吴江霖教授就认为“社会心理学是研究个体或若干个体在特定社会生活条件下心理活动的变化发展的科学”。但他的定义明显是以个体为主,尽管也提到了若干个体,但若干个体并不等于集体。实际上吴教授的观点和他对心理学框架的看法有关,在他看来心理学的基础有两个:生理心理学和社会心理学。前者揭示心理活动的生理基础,而后者则探讨社会因素对人的心理与行为的影响,两者强调的重点都是个体。除此之外,沙莲香、周晓红和沈德灿等都对社会心理学加以定义,其中沈德灿教授在对所有的这些概念做了分析整合之后,认为社会心理学是研究个体和群体的社会心理、社会行为及其发展规律的科学,这个定义也是我们认为最全面的。

## 2. 社会心理学与常识

社会心理学的知识与常识有着紧密的联系,与其他社会科学的知识一样,社会心理学在一定程度上可用常识说明,但是常识未必就是正确的。如 S. Milgram 关于服从的研究就是常识与实际不符的典型代表。在实验开始前,实验者问被试在实验情境下是否会有服从行为出现。被试的回答是否定的,但实验的结果却与被试的预期相反。因此很有必要去区分常识中的哪些东西是正确的,哪些东西是不正确的。

社会心理学之所以与常识不同,与人类行为的非理性特征有着紧密的联系。人的行为并不是完全由意识与理性指引的,正如弗洛伊德所言,引发行为的原因在很大程度上是无意识的(如性行

为、侵犯动机等),人并不能完全掌握自己的命运。相反现在的心理学家开始用社会信念(social belief)来理解非理性特征对人类行为的影响,认为人们一旦对某些事件形成了社会信念,要想改变就很困难,这也是人们之所以固执己见的原因。

社会心理学与常识的不同还表现在意识形态(ideology)对社会心理学的影响上。尽管社会心理学的基本理论似乎不带有意识形态的成分,但是由于社会心理学家所研究的问题的特殊性,还是或多或少会受到价值(values)和信念的影响。正如在2000年10月出版的《美国心理学家杂志》上(*American Psychologist*),许多人对Kendler的一篇题为“价值在心理学中的角色”(The Role of Value in the World of Psychology)一文的批评那样,众多的心理学家认为忽视价值观的影响是不可能的(Kendler在这篇文章当中反对把心理学价值化,认为由于价值观的偏差和自利性,使得它对心理学研究本身和社会生活都造成了危害)。社会心理学研究从来就离不开价值观,不论是在选题、干预社会行为以及推广应用方面,社会心理学家所具有的价值观都起着重要的影响。

### 3. 社会心理学研究领域

社会心理学研究常常被分为三个领域,这三个领域几乎涵盖了社会心理学研究的所有问题。

#### (1) 个体过程

主要涉及与个体有关的心理与行为研究,到目前为止这个领域的研究课题包括:

成就行为与个体的工作绩效 B. Weiner 的成就归因、J. W. Atkinson 的成就动机研究、D. C. McClelland 以及 D. Winter 等人对能力结构的研究,各式各样的对工作绩效的研究都包括在这个课题中。

态度以及态度改变 态度问题一直受到心理学家的重视,许多理论被用来说明态度的形成及改变,C. I. Hovland 和 D. O.

Sears 等人在这一方面做出了重要的贡献。

**归因问题** 产生于 20 世纪 50 年代,到 80 年代中期已经有许多这样的理论。90 年代以来,随着文化心理学的兴起,人们对东西方归因差异的兴趣使得这一领域又受到了人们的关注。

**认知过程与认知失调** 这是 60 年代到 80 年代人们关心的问题,现在人们把对这个领域的研究和消费以及决策问题结合在一起,有时候人们也用它的原理来处理大众传播问题。

**个人知觉与自我意识** 一直是心理学家关注的问题,随着心理学的进一步发展,心理学家发现,许多问题都和它有关,比如 R. F. Baumeister、A. H. Buss 等人对内在自我和公众自我的区分就被用在广告、说服等许多领域。

**人格与社会发展** 这是社会心理学的一个传统领域,它向人们展示了在个体的人格与社会发展中,许许多多的因素,比如学校、家庭、社会环境以及先天因素是怎样起作用的。

**应激和情绪问题** 主要针对人们如何处理生活情境中的种种紧张刺激,以及采用何种方式去消除其影响。

## (2) 人际过程

这个领域涵盖了人与人相互作用的所有领域,研究的课题包括:

**侵犯和助人行为** 侵犯行为为什么会产生?生活中挫折的来源,如何促进助人行为等都是这个领域的研究课题。心理学家研究这些问题的最终目的,在于减少侵犯、培养人们的利他观念,为创造幸福的生活提供理论指导。

**人际吸引与爱情** 人际吸引是人际关系的基础,爱情则是一种最亲密的人际关系。对这些问题的研究可以为发展人际关系提供指导。从 20 世纪 80 年代以来,心理学家开始对中国人的人际关系模式及影响产生了浓厚的兴趣。

**从众和服从** Sherif、Asch 以及 Milgram 的研究为这一领域的研究树立了一系列榜样,同时也为社会心理学的发展做出了极

大的贡献。

**社会交换与社会影响** 把人际关系与人际交往看成是一种社会交换,看起来是对人的一种讽刺,但是 G. C. Homans 和 J. W. Thibaut 等人确实证明了交换对人类生活的重要性。与此相反,人们对社会影响的看法倒是很一致, Latané 提出的社会影响理论就说明了这种影响的大小。

**非言语的交流** 在人际相互作用过程中,人们常常用非言语的线索表达自己的信念和情感,表情、体态以及语气等都是这个领域的课题。

**性别角色和性别差异** 从 80 年代就引起了心理学家的极大兴趣。性别差异的基础是什么? 男性和女性到底有什么不同? 这些不同有什么样的影响? 所有这些问题都促使心理学家去关注。

### (3) 团体过程

从宏观环境与团体的角度研究人类心理与行为问题,这个方面的研究包括:

**跨文化的比较研究** 这是产生于 60 年代的课题,到 90 年代末期受到了越来越多的关注,其中有许多人人为此做出了贡献。60 年代费正清等人提出的“近代化理论”,80 年代 H. C. Trisandis 等人对个人主义—集体主义的区分,以及 90 年代 R. E. Nisbett 和彭凯平(Peng Kaiping)对中国人思维方式的研究就是这一领域最有代表性的研究。

**拥挤与环境心理学** 随着人们对地球环境及人类生活环境的关注,心理学家越来越多地考虑环境对人类心理与行为的影响。人口过快增长所引发的人口爆炸,人们对资源的过分消耗所引发的资源枯竭与环境污染等问题都引起了心理学家的关注。人类必须改变自己的行为方式,以保护我们所赖以生存的环境。

**团体过程与组织行为** 团体生活是人类生活的基本方式,我们所在的团体和组织对人们的心理与行为有着极大的影响。对团体运作过程中的规律进行研究一直被社会心理学所重视,组织结

构、团体与组织决策以及团体领导等问题都包括在这一领域内。

**种族偏见与伦理问题** 从40年代心理学家就研究这些问题,但到目前为止,研究的结论还不足以解决这个问题。种族偏见不仅造成了不同民族之间的冲突与仇杀,而且也对世界的和平与稳定构成了威胁,这个领域的研究将会显得越来越重要。

**健康心理学** 这是自80年代以来比较受到重视的课题。社会支持、与疾病有关的社会心理因素等都包括在此课题内。这一问题将在21世纪受到更大的重视。

## 二、社会心理学的历史

### 1. 学派时期的社会心理学

学派时期是心理学发展最为迅速的时期,它的时间跨度大约从19世纪末到20世纪60年代。在这段时间内,心理学各个理论流派理论如雨后春笋般地成长起来。其中最有影响的流派有三个:精神分析、行为主义和人本主义。行为主义由于在美国占有主导地位,被看成是第一势力,精神分析被称为第二势力,人本主义产生于20世纪50到60年代,被称为心理学的第三势力。

#### (1) 精神分析学派的心理社会观

1879年,德国莱比锡大学心理学家冯特建立了世界上第一个心理学实验室,从而宣布了现代心理学的诞生。冯特的心理学体系包括两个部分:实验心理学和民族心理学,其中前者研究心理的元素分析,而后者是用历史分析法写成的社会心理学专著,冯特也因此成为学院派心理学的创始人。大约十年之后,奥地利著名的心理学家弗洛伊德创立了他的古典精神分析理论,从内在动力的思路对人类的人格与心理发展加以分析,取得了前所未有的荣耀。尽管人们对他的理论有着这样那样的不满,但是弗洛伊德的勇气和远见卓识使得他的影响遍布人类生活的所有领域:文学、艺术、宗教、

哲学、民俗、医学以及心理学等。古典精神分析最致命的弱点是它忽视了外在的社会因素对人格发展的影响,从而把人格的发展看成是一个可以独立于外部世界的封闭的体系。同时弗洛伊德对性因素的过分强调使得他的追随者也不能容忍,被他视为左膀右臂的两个学派中坚阿德勒和荣格先后退出精神分析学派就足以说明这一点。

其中阿德勒反对弗洛伊德把人格发展归于性因素的观点,认为在成长过程中的自卑感才是推动人格发展的动力。阿德勒用补偿作用(compensation)、权力意志(will for power)、生活风格(life style)和社会兴趣(social interesting)等外部社会因素解释人格的成长与发展,他的这一思路到目前为止依然被继承,阿德勒的心理学被称为个体心理学(individual psychology)。与阿德勒一样,被弗洛伊德看做王储的荣格也强调广泛社会因素对人格发展的影响,他把弗洛伊德的力比多(libido)看成是一种普遍的生命力,而不仅仅是性能量。荣格最重要的贡献是他对无意识理论的发展,在他看来,无意识还可以分为个体无意识(individual unconscious)和集体无意识(collective unconscious),其中个体无意识指的是个体与生俱来的本能和生命早期被压抑的欲望,集体无意识则是指在种族发展过程中积累起来的一些特性,它从最核心的层次上决定人类的行为与心理特征。可以看出,荣格的集体无意识实际上是强调社会文化积淀对个体的作用,荣格的心理学被称为分析心理学。

在弗洛伊德之后,精神分析学派进一步发展。弗洛伊德的女儿安娜·弗洛伊德对弗洛伊德理论加以发展,在她的著作《自我防御机制》中,她用自我发展的观点替代了其父的性因素说。她的学生H. Hartmann和Erikson则进一步提出了各自的自我心理学(ego psychology),强调自我发展对人的意义。在新精神分析学派中,有一种叫做社会文化学派的观点更是明确地指出社会文化对人格发展的影响。其中K. Horney认为家庭环境和教养方式决定人格,

性因素不是行为错乱的原因，西方社会的竞争制度才是罪魁祸首。H. S. Sullivan 则从人际关系与人际交往的角度看待人格发展，他认为人格的形成与社会影响有着紧密的联系，人格就是那些经常发生在人与人之间相互交往的相对持久的行为模式。A. Kardiner 用人类的文化材料说明人格的形成，他指出：文化与社会的变化为检验和发展人格理论提供了背景。

## (2) 行为主义者眼中的心理与社会

行为主义实际上是最强调外部环境对人类行为影响的学派，正如行为主义的创始人华生所言：“给我一打健康的婴儿，让他们在我设定的环境中成长，那么我保证不论他们的潜能、能力、爱好或者祖先的种族如何，我能够把他们培养成为我所任意选定的人……医生、律师、艺术家、工头，甚至乞丐或者小偷。”行为主义反映了美国人对社会控制的追求，尽管它的原理来自动物实验，但是美国人对它的热衷程度超过了所有其他理论。

实际上，行为主义的产生背景就决定了行为主义者对人类社会的关注。19 世纪末 20 世纪初是一个人类对自然、人性和未来充满焦虑的时代，1920 年的一首诗《基督再临》就反映了人们的不安与焦虑：

黑暗再次降临，  
现在我才知道；  
在冷酷无情中沉睡的二十世纪，  
就像在暴动的摇篮里做了一场噩梦。  
人面兽心，  
它的末日就要来临；  
没精打采地朝向伯利恒。

这种不安很快就有了答案。1913 年华生在《心理学评论》(*Psychological Review*) 上发表了《行为主义者眼中的心理学》一文，揭开了行为主义时代的序幕。华生宣称在行为主义心理学框架之内，心理内容并不是其方法论中的必需成分，预示并控制行为才



是它的目的。华生的观点被斯金纳推向了极端,在斯金纳看来:我们所做的任何事情和我们本身都是由奖励和惩罚的历史来决定的。他的小说《沃尔登第二》(*Walden Two*)就向人们展示了一个乌托邦的全景,斯金纳借助这个乌托邦的创始人弗雷泽之口,表达了自己的观点。“我一生只有一个信念,就是对人类行为加以控制。”斯金纳认为人类要想获得幸福,就必须用积极强化来控制人类的行为,这种强化比由社会环境任意控制更为有效。

可见行为主义所强调的因素并不是广泛的社会因素,再加上缺乏灵魂和思想,所以行为主义在20世纪五六十年代遇到了前所未有的挑战,其中最主要来自两个方面:认知革命和社会心理学的发展。前者从个体内在加工机制看待行为主义的刺激—反应原理,认为个体内在的心理特征在刺激和反应之间起着决定性的作用;而后者则从心灵主义的思路理解人类行为,认为行为可以通过不可见的过程加以理解。

### (3) 人本主义心理学与人的自我实现

人本主义心理学是马斯洛和罗杰斯在批评精神分析和行为主义的基础上,借鉴了现象学和存在主义哲学而创立的一个心理学流派。与精神分析强调内部因素和行为主义注重外部因素相比,人本主义更强调人的整体性,认为人的价值、尊严以及自我实现才是心理学研究的终极目的。

在所有的人本主义理论中,马斯洛的需要层次理论和自我实现理论是影响最广泛的理论。马斯洛把人的需要从低级到高级分为五个层次:生理的需要、安全的需要、归属与爱的需要、尊重的需要和自我实现的需要。这些需要从低到高排成了一个阶梯,只有当低级需要得到满足或部分满足之后,高级需要才会产生。马斯洛的这一个理论在管理和教育实践中产生了极大的影响,许多激励手段都是以此为理论基础的。

马斯洛对自我实现的论述则反映了他对完美人格的渴望。在他的眼中,自我实现就是一个人最大限度地发挥自己的潜能,从而

成为自己所渴望成为的人物。通过对上千名成功者的研究,马斯洛总结出了自我实现者的一系列特征,这些特征包括:

- 能够了解并跟上现实。
- 能够接纳自己、别人和环境。
- 能够超越环境,而不只是适应环境。
- 有自发而不流俗的思想。
- 入乡随俗但能够保持独立性,能欣赏生活的宁静。
- 有个人的处世哲学和道德标准。
- 社会兴趣广泛。
- 能与他人建立深厚的友谊并乐于助人。
- 能够容忍他人,具有民主的风度。
- 有幽默感,能够在生活中化解紧张。
- 能够承受欢乐与悲伤的情感冲击。

马斯洛认为,在所有的人中只有 1% 的人能够达到自我实现,大部分的人停留在其他需要层次上,人本主义心理学实际上也强调内在因素的作用。

## 2. 社会心理学的产生与发展

### (1) 早期状况(1895~1934)

社会心理学的产生稍晚,到现在还不到 100 年的时间。早在 1895 年美国印第安纳大学的 N. Triplett 教授就做了第一个社会心理学实验,实验回答了“当有他人在场的时候个体的作业绩效会有什么样的变化”这一问题。Triplett 发现,当有他人在场的时候,个体骑自行车的速度要比自己单独时快,并且也不费力。后来他又让参加实验的孩子做在钓竿上绕线的工作,也发现一起做的时候要比单独做的时候快。1897 年, Triplett 发表了他的研究结果,他的工作也因此成了美国实验社会心理学的指向灯,到现在为止,美国的社会心理学一直沿着这个方向。

尽管 Triplett 的工作开创了美国社会心理学研究的基础,但

社会心理学真正建立却是 1908 年的事情。在这一年有两本以社会心理学为题的书出版：一本是麦独孤 (McDougall) 的《社会心理学绪论》，另一本是 E. Ross 的《社会心理学》。其中麦独孤以个体作为研究的重点，用本能论的观点解释人类个体的行为，认为人类的行为都是由本能 (instincts) 决定的，本能决定着个体的动机和行为倾向。尽管人们对本能论有这样那样的批判，但是它的影响却依然存在，许多基于进化的理论在解释人类的社会行为时都用到了它。另外 80 年代的社会生物学 (sociobiology) 在解释人类的利他行为时也用到这一思路。与麦独孤的思路不同，Ross 则从人际过程，比如模仿和暗示来理解社会影响对人类行为的作用，它认为社会心理学应该研究的是团体而不是个体的心理与行为。

### 专栏 1.1 支配人类行为的欲望

尽管本能理论从它提出的时候就受到了人们的批判，因为用本能理解人类的行为显然低估了环境的影响，而这是行为主义者及强调教育的人所不能接受的。但是，人们对本能在行为产生与发展中的作用的理论探讨却一直没有停止过。80 年代社会生物学的兴起就说明了这一倾向。90 年代末期，美国俄亥俄大学的 S. Reiss 教授通过对 2300 多名被试 300 多种行为所做的因素分析表明，人类的所有行为可以聚类为 15 种行为，而这些行为大多数是由本能支配的，人类行为的欲望大多数根植于基因。这 15 种行为是：(1) 好奇：学习的欲望；(2) 食物：吃的欲望；(3) 荣誉：希望遵守某种行为准则；(4) 拒绝：害怕被社会排斥；(5) 性：性行为 and 性幻想的欲望；(6) 体育运动：开展体育活动的要求；(7) 秩序：生活的组织性；(8) 独立：独自作决定的欲望；(9) 报复：受冒犯时实施报复的欲望；(10) 社会交往：与他人交往的欲望；(11) 家庭：与亲属在一起的欲望；(12) 社会威望：渴望获得地位和受到肯定；(13) 厌恶感：对痛苦和焦虑的厌恶；(14) 公民身份：对公益服务的需求；(15) 权力：对

他人施加影响的欲望。这 15 种行为只有拒绝、独立和公民身份是环境造成的,其他的行为在很大程度上由基因决定。

社会心理学真正开始引起人们注意是在 1924 年,这一年 F. Allport 出版了第三本社会心理学教科书,在这本中他证明了实验方法能够为理解人类的社会行为提供重要的手段,社会心理学也必将成为心理学的一个分支。他进一步指出,社会行为受许多不同因素的影响,其中包括他人及其行为。Allport 研究的问题包括从众、非语言沟通以及社会促进。

### (2) 起步阶段(1935~1945)

1935 到 1945 年是社会心理学发展的起步阶段,在这段时间内,有两件事对社会心理学发展产生了很大的影响:美国的经济大萧条和产生于欧洲的第二次世界大战。1929 年的经济崩溃使得许多年轻的心理学家失业,这种经历让他们体会到了社会因素对人类生活的重要性。因此在 1936 年成立了一个专门研究社会问题的组织“社会问题的心理学研究协会”(Society for the Psychological Study of Social Issues,简称 SPSSI),对包括政治、社会运动等社会问题进行深入的研究。同时,种族主义在德国的兴起也引起了心理学家的关注,为了寻找解决这些问题的方法,一些来自欧洲的社会心理学家,像 F. Heider、M. Sherif、K. Lewin 和 T. Adorno 等人开始从更广泛的层面去理解人类的行为。其中 Sherif 对社会规范的研究和 Lewin 对领导和群体过程的研究在这个时期的影响最大,Lewin 更是把内部和外部因素结合在一起分析对社会行为的影响,为社会心理学研究指出了一条相互作用(interactionism)的研究思路。

### (3) 迅速发展阶段(1946~1969)

社会心理学的迅速发展是从二战后开始的。在二战中,大批心理学家从欧洲到北美,对美国心理学的发展起了巨大的推动作用。这些人除了继承格式塔(Gestalt)心理学的传统,即重视认知过程

在人们解释社会行为的作用之外,也开始关注文化等因素对人的影响。1950年,Adorno和他的同事对权威人格进行了研究,十几年之后 Milgram (1963)对服从行为的研究以及 L. Festinger (1963)对认知失调的研究都反映了人们对广泛社会因素的关注。

60年代的美国是一个混乱的时代,政治谋杀、城市暴力、社会反叛以及厌战情绪充斥整个报纸和电视,人们对未来的关注和期望促使心理学家开始考虑更深层次的问题。在这种思路的影响下,心理学家把研究的重点从对个体的分析转入了对人际过程的分析,比如他们研究利他行为、侵犯行为、人际吸引和爱情等问题。

#### (4) 危机与发展阶段(70年代以后)

二战以后社会心理学的迅速发展吸引了人们的注意力,但是许多问题依然无法解决。比如偏见、侵犯和贫穷等问题就困扰着那个时代的人们,人类的自信产生了危机。在20世纪70年代,人们发现从实验中获得的结果在解释人类行为,如女性问题、种族问题等方面是那么的令人失望,对社会心理学的反思使得社会心理学面临着自产生以来的最大的危机。这种危机促使心理学家开始从更广泛的思路去分析人类的文化和环境等对行为的影响。心理学家开始对实验社会心理学进行反省,主要是对这些研究结果的外部效度产生疑问,他们想知道从实验室得到的结果是否可以用来理解现实中的人类行为。

在经历了70年代的反思之后,社会心理学以更快的速度发展着,它的影响也进入了社会生活的方方面面。从70年代到90年代,人们对归因问题的重视就说明了这一点,比如 Weiner 的成就归因理论,L. Abramson (1978,1994)对归因风格的研究就是这种影响的结果。除此之外,社会心理学还关注诸如环境、性别、偏见与政治生活、健康、司法心理学和犯罪心理学以及市场、消费、营销等所有与人类生活密切相关的问题。

今天,我们已经进入了21世纪,随着国际交流的日益频繁,文化的影响开始受到全世界社会心理学家的重视,各种各样的理论

也应运而生，“知彼知己，百战不殆”这句名言对我们显得比任何时候都重要。在与其他文化的对比中分析自己，取长补短将是今后社会心理学在全球发展的最重要的成就。

### 三、社会心理学的研究方法

#### 1. 社会心理学研究的两种取向

社会学的社会心理学(sociological social psychology)与心理学的社会心理学(psychological social psychology)是社会心理学领域明显不同的两种研究取向。同样从事社会心理学研究,来自社会学和来自心理学领域的研究者由于学科背景不同,从而在研究社会心理学问题上的出发点与思路有着明显的差异。来自社会学的社会心理学家注重用定性的方法探讨社会心理学问题,而来自心理学的社会心理学家则强调在定量基础上的定性分析。比如同样研究人们对改革的态度,前者往往以百分比揭示人们态度,如果70%的人给以肯定的回答,他们就会说大部分的赞成改革,而不会去区分不同人群对改革在量上的差异。相反,后者则不仅考虑到质的差异,而且也强调人们的反应在量上的不同。除了方法上的不同,在研究的取向上社会学的社会心理学与心理学的社会心理学也各有特色:前者往往从宏观的角度探讨社会对人的影响,在这种影响中个体是被动的;而后者则是从个体的角度出发,研究在环境影响下个体如何主动地做出反应,强调个体如何主动去适应环境,这种倾向在美国的社会心理学中居于主导地位。它们的区别见表1-1。

尽管二者有这些不同,但在很多方面还是有不少相似之处,比如在选择研究问题、解释结果以及使用方法等方面都有共同之处。同时随着学科交叉的进一步深入,不同出身的社会心理学家在好多方面也有融和的趋势。

表 1-1 两种取向的社会心理学的区别

	心理学的社会心理学	社会学的社会心理学
强调的重点	个体	团体或社会
理解行为的途径	分析心理状态、人格等	分析社会变量:如地位、角色等
首要目标	预测行为	描述行为
方法	以实验为主,兼调查	调查和参与观察是主要方法

## 2. 社会心理学研究的三个层面

社会行为是许多学科共同感兴趣的问题,社会学、政治学以及心理学的许多分支都对之有兴趣。但是在看待与研究这些问题的时候,不同学科的取向层面却截然不同。归结起来,这些学科在看待社会问题的时候主要有三个层面:

**社会层面(social Level)** 这是社会学与政治学采用的研究层面。社会学与政治学常常用比较广泛的因素解释社会行为。比如他们会认为经济、历史以及社会力量决定人类的行为,在他们的眼中,这些因素包括阶级、宗教团体、政府组织、经济改革等。

**个人层面(individual level)** 临床与人格心理学家所采用的层面。在临床与人格心理学家看来,一个人具有的特质可以用来解释他的行为,他们常常用人格特质(personality traits)解释在相同情境下,人们为何采用不同的行为方式。

**人际层面(interpersonal level)** 这是社会心理学家采用的层面。社会心理学家常常用个人当时所处的情境及个体与周围他人的人际关系来解释行为。情境包括环境中的他人,这些人的态度以及当时活动的背景。社会心理学家要探究的是什么样的社会情境决定了人类的行为。

比如解释犯罪行为为什么产生,不同层面的解释便截然不同。经济学家、政治家与社会学家采用社会层面,用广泛的因素解释人

的犯罪行为为何会发生。他们可能会认为犯罪率的上升与贫困、城市化及工业化有关。为了证明这些结论，他们会提出了一系列的证据，比如穷人犯罪比富人多，城市高于农村，经济危机时高等。与社会层面的解释不同，人格与临床心理学家用个人的原因对此加以解释。他们想要弄清楚在同样的条件下，为什么有人犯罪而有人不会？为了解释这些差异，他们往往强调这个人的生活背景，如家庭教养方式，学校环境等。社会心理学家则从人际层次出发，分析在当时情境下，个体为什么会产生该行为，个体产生什么样的主观感受，继而影响整个行为，何种人际因素会引起愤怒情绪增加以及侵犯性行为，比如社会心理学家认为挫折会导致愤怒，并引发侵犯行为。

### 3. 社会心理学的研究过程

#### (1) 提出问题

在社会心理学研究中，我们常常从两个方面考虑提出研究的问题：一是从理论中演绎出要研究的问题，这种研究的主要目的在于评价该理论。比如我们可以从 Trisandis 提出的个人主义-集体主义这一文化和人格构念中推论出在团体讨论决策问题的时候，中国人比美国人更容易达成一致，因为中国人的集体主义倾向要比美国人高，因此对和谐的要求也高。如果我们在一项研究中确实得到了这个结果，我们就可以认为 Trisandis 的理论构念是可以被接受的。

另外，我们还可以从实践中提出问题，这类研究的目的在于收集更多有关某一特殊现象的资料或解决实际生活中的问题。大部分的社会心理学研究都是这一类，这也是社会心理学为社会生活服务的例证。比如我们可以研究不同的社会群体对中国加入 WTO 的态度，从而为有关的决策提供科学的依据。

#### (2) 选择研究方法

社会心理学的研究方法有许多，但这些方法无外乎可以归为



两类：一是相关研究，二是实验研究。

相关研究是指被动地观察两个变量之间关系的研究方法。相关经常用相关系数来衡量，相关可分为正相关（如身高与体重）、负相关（温度与衣服）和零相关（身高与所穿衣服颜色）。相关研究的最大缺陷是它不能说明因果关系，主要是因果关系的方向无法确定，并且在有的时候，二个变量之间有中介因素的存在。相关研究也有优点，有一些问题，如水灾等无法控制实验条件，因此只能用相关的方法加以研究。同时，这种方法可以收集到比实验法更多的资料。比如在研究环境温度对犯罪行为的影响时，心理学家就采用相关研究：他们收集了几十个美国城市的气温资料和当时的犯罪纪录，通过相关研究发现二者之间存在着一定的关系：在一定的温度范围内（比如 25 到 40 摄氏度），随着气温的增高，犯罪率也在上升。

实验研究是人为安排两种或多种在某一维度上的不同情境，并把被试随机分配到这些情境中，然后测量感兴趣的行为，并探寻自变量与因变量之间关系的方法。实验研究的最大优点是因为它对变量有严格的控制，所以避免了因果关系的混淆。从实验研究能够清楚地看出自变量对因变量的作用，研究结果可以重复验证，所以研究具有较高的内部效度。但实验研究必须满足两个要求：即自变量可以操纵以及被试的随机分配。在实验研究中，根据对实验条件的控制程度，可以把实验研究分为：实验室研究（laboratory study）和现场研究（field study）。前者最大的优点是对实验情境的控制程度高，因而内部效度高，并且方便经济，以此为基础的实验社会心理学是当今西方社会心理学的主流。但实验室研究也有其缺点，这就是实验情境不等于现实生活，因而结果难以推论到实际生活情境中去。现场研究是研究者为了克服实验室研究外部效度低而发展出来的一种研究方法，这种是在真实的条件下进行的，因而结果可推广到生活中去，外部效度高。另外现场可以处理实验室中无法操纵的变量，比如高温与侵犯行为关系的研究。

### (3) 收集资料的方法

在确定了问题与研究方法之后,收集资料的过程便开始了。社会心理学研究中收集材料的方法有下面几种:

**直接观察被试行为** 这种方法简便易行,比如研究者观察小学生在课堂上发言行为,可以了解老师的鼓励对孩子表达态度的影响。通过观察收集资料简单易行,但也存在一些问题,如取样没有代表性、定义不标准化、无法推论因果关系等。

**调查(被试自我报告)** 这种方法可以使用有代表性的样本,简单易行,可以收集到大量的资料。但是也有一些问题需要注意,就是它过分依赖自我报告,而自我报告有时候并不正确。有时候由于社会赞许等原因,人们的回答并不反映其真正的想法。总的来说,社会心理学研究用的最多的方法当数调查法。

**实验** 实验法通过对情境的有效控制,得到的资料很准确,但问题是,如果实验的样本无代表性,那么结果很难推广到其他情境中去,况且有一些事情是不能用实验加以研究的,如发生在 60 到 70 年代的“文化大革命”。通过实验收集材料一直是美国社会心理学的主流,所以美国的社会心理学偏重于实验社会心理学。当然,社会心理学的实验是一种广义的实验,包括像情境反应等方法。

**档案研究** 它是通过对现存的档案资料进行分析而获取资料的一种方法。有一些事情只能通过这种方法,如对历史人物的心理分析,对历史事件的分析。

**元分析方法** 通过这种方法,我们可以对某些研究领域的成果做一个深入的分析,以确定某些因素确实对人们的心理与行为有影响。比如 E. Maccoby 和 C. Jacklin 就采用元分析的方法,通过对 200 多项有关性别差异的研究进行分析,发现男性和女性之间确实有一些方面存在差异。

### (4) 研究的设计与进行

一旦确定了要研究的问题以及用什么方法之后,研究者就可以对研究加以设计并进行实际研究了。首先要确定自变量与因变

量,比如要研究恐惧与态度改变之间关系的问题。自变量是恐惧的程度,它被分成三个水平:低度恐惧、中度恐惧以及高度恐惧;因变量是被试态度改变的量,它可用被试在两次态度测量中态度之间的差距衡量。在确认了自变量与因变量之后,还要注意对实验的情境加以控制,使无关变量的影响得以控制。

#### (5) 研究中应注意的问题

在社会心理学研究中,有许多问题需要我们加以注意,这些问题包括以下几个方面:

**样本的代表性** 由于不适当的取样会对结果及结论的适用范围产生影响,所以选择有代表性的样本成了研究中非常重要的问题。为了解决这一问题,我们要采取随机取样的方式,使每个人都有被选择的机会,样本尽量要异质化,即被试尽量要包括总体中各个层次的人。

**实验者偏差** 由于研究者的期望与暗示会对被试的行为产生极大的影响,所以在研究中要尽量采用单盲或双盲实验,使实验者的影响减至最小。另外还要尽量使情境标准化,避免情境对结果的影响。

**被试偏差** 被试的社会赞许倾向会使他们揣摩实验者的研究意图,从而影响结果的有效性,为了克服被试偏差,最好的方式是不让被试知道实验假设。

**伦理问题** 社会心理学的研究有时会对被试造成身心伤害,如有关服从的研究等,在研究中要尽量避免对被试的伤害。另外,在社会心理学研究中有时也涉及到欺骗被试的问题,在一般情况下,这样的隐瞒是允许的,但在实验之后,我们有责任告诉被试事实和研究目的。

### 专栏 1.2 怎样撰写心理学论文

当人们完成了一项社会心理学研究之后,我们还要撰写研究

报告或研究论文。论文写的好,就能够使他人更好地了解你的研究的价值。社会心理学论文的写作形式与一般的心理学论文的撰写格式基本一样,主要由引言、方法、结果和讨论四个部分组成,此外还包括标题、摘要和参考文献,许多论文还有注脚、图表和附录等。

**标题** 论文的标题应该简单明了地指出研究的主要问题,尽量让读者能够从中看出你要研究什么问题。比如一项研究的标题为“人格因素对个体社会适应性的影响”,就比较简明地说明了要研究的问题和主要变量。

**摘要** 摘要部分是对研究的主要内容最简短的简短总结,一般应在400~800字左右。摘要部分不是整个论文的段落大意,而是对所研究问题、所用方法以及主要结论的总结。它决定着人们是否会继续研读该论文,所以是论文的重要部分。

**引言** 引言部分应该阐明研究的理论框架以及同一课题以前的研究文献,但它并非“文献综述”。引言部分应该使读者了解研究的实际原因,并且说明先前研究对进一步研究的动力,指出将在先前研究的基础上探讨新的问题。

**方法** 方法部分应该详细地说明用以检验假设的设计和程序,使读者获得足够的信息,可以重复这个研究。方法部分又包括三个方面:(1) 被试(subjects):包括数目、取样方法、基本特征(年龄、性别、来源等);(2) 仪器设备与工具:包括研究所用的仪器设备、测量工具、问卷和量表等;(3) 程序步骤:包括研究的过程、指导语、变量的水平、被试分配、实验步骤等。

**结果** 结果部分是利用有关的统计分析对研究数据所做的总结,它应该简明地说明每一个研究结果与研究假设的关系。结果部分应该全面地报告研究的发现,而不能只包括与假设一致的内容。在报告结果的时候,最好能够使用一些图表,图表可以明确、简洁地报告大量的信息。另外,在作图时应该加上简短的解释,使读者能够看懂。

**讨论** 这部分的内容是对研究结果的含义和意义的评价,应

该说明结果是否支持研究的假设,并讨论研究的效度和理论及实际意义。讨论部分还要指出研究的局限和需要进一步研究的问题。

**参考文献** 在研究报告的末尾,应该列出报告中所引用的资料的来源,包括资料作者、时间、文题、发表的刊物及页码等。参考文献的排列可以按照作者的姓氏笔画(西文以字母)顺序,也可以按照研究报告中引用的顺序。

**附录** 附录部分包括研究所用的主要问卷或量表,以及研究所涉及的重要推导或公式,有时也包括一些无法在结果部分列出的数据资料。

## 四、社会心理学的基本理论

同一个问题可以从不同的层面来研究,而即使同一层面中的问题也可以用不同的理论来解释。除了我们在讲到社会心理学简史的时候提到的精神分析、行为主义和人本主义之外,心理学在20世纪还发展出了一系列的理论,这些理论有的与社会心理学有关,有的则与社会心理学无关。下面我们就列举几种与社会心理学有关的理论,看看这些理论是如何解释人类社会心理与社会行为的。

### 专栏 1-3 克劳兹为什么开枪?

克劳兹是在纽约某一贫民区长大的孩子,刚刚过了他20岁的生日。他的父母在他10岁的时候离婚了,父亲因为吸毒和抢劫被判入狱,母亲也抛弃了他。克劳兹从小就和一群小流氓混在一起,偷窃、抢劫、吸毒什么事情都干过。在去年的12月25日圣诞夜,他趁着一个小商店店主全家过圣诞节的机会,从小商店后面的窗户里爬进去,偷了一大包东西出来。在他刚刚觉得大功告成的时候,正在附近巡夜的警察皮特突然出现在他面前,皮特喝令克劳兹站

在原地,但克劳兹并没有理会皮特,而是撒腿就跑。皮特鸣枪示警,这是克劳兹也拔出自己携带的手枪,向皮特射击并打伤了皮特,克劳兹也因此得以逃脱。一年以后,克劳兹在抢劫银行的时候被警察抓捕归案,他因为一系列的罪行被判终生监禁。对于这件事,不同的理论会怎样解释呢?

## 1. 生物理论

麦独孤、弗洛伊德和劳伦兹(K. Lorenz)等人都强调生物因素对人类行为的影响,他们所提出的理论可以归入生物理论的范畴。按照生物理论的观点,人的许多生物特质是与生俱来的,这些特质在决定行为方面扮着重要的角色。生物因素限制了人类能力的极限以及人所能接收到的刺激的范围,比如人不能飞、有语言、智力高、记忆力好、有很好的视力和听力,但只对一定范围的光波、声波敏感。与动物相比,人类的成熟比较缓慢,小时候需较多的保护,在六岁前无法独立生活。而山羊一出生便会走路,并且很快能够独立。因此生物理论认为本能特质影响着人类的社会行为。生物理论强调两个方面的因素对人类行为的决定作用。

**本能** 本能对社会行为的影响有多大呢?人们一直想找到这个问题的答案。麦独孤和弗洛伊德等人曾经提出人有侵犯和冲动的本能,人类在战争中的仇杀就是这种本能的体现。劳伦兹也认为人类的侵犯性冲动生来就有,且无法改变。有趣的是,劳伦兹在对幼小动物印刻(imprinting)行为的研究恰恰提供了本能影响动物行为的证据。在对刚刚出生的小鸭的依恋(attachment)行为进行研究时,劳伦兹发现刚刚会走的小鸭会追随它出生后看到的第一个活动的客体(有生命或无生命均可,只要能够活动就可以),并与其建立起依恋关系,劳伦兹把这种现象叫做印刻。后来人们对此做了进一步的研究,并用关键期这一概念说明本能的影响,比如鸟类建立印刻行为的关键期是出生后12~24小时,人类口语发展的关

键期是 2~3 岁,书面语言发展的关键期是 4~5 岁,而儿童建立数的概念的关键期是 5~5.5 岁。

**遗传差异** 生物理论强调遗传差异对行为差异的影响。比如在研究侵犯行为的时候,有些心理学家就认为有些人因为遗传的原因而较具攻击性。他们发现,与具有正常染色体的人相比,XYY 染色体的人容易犯罪。另一种相关的生物理论则以其他生理因素,如激素失去平衡或脑损伤解释攻击行为,认为激素分布不平衡以及大脑生理机制方面的原因造成了一些人侵犯行为的增加。现在随着认知神经科学的发展和大脑扫描技术的进步,有一些心理学家又关注起这一方面的问题来了。

总之,生物理论强调,所有行为——包括社会行为,可以用个体的生物本质,如遗传特性、本能及生理方面的原因加以解释。很显然本能论的解释缺乏科学性,因此尽管有人对此很热衷,但众多的心理学家并不承认它。可以用著名心理学家 E. Turkheimer (1998)在《心理学评论》上的一句話,总结一下我们对本能理论的认识:“人类的任何一种行为特征都与遗传有关,都有它的生理基础,也都在某种程度上与一定的脑功能相联系。但是,如果我们仅以此为基础去理解人类的行为,那将是可笑的。因为生理基础与行为不在一个层次上,就好像生理特征是电脑的硬件、而行为是电脑的软件一样,哪个有问题电脑都会出毛病。”所以在对待生物理论的时候,我们重视它,但不能过分夸大它的作用。

## 2. 学习理论

许多年来,欧美的许多社会心理学家从学习的角度看待并研究人的心理与行为,学习理论也因此被看成是最为重要的理论。与生物理论强调的因素不同,学习理论强调早期的学习决定了行为方式。学习理论认为,在任何情境下每个人都会学到某种行为,在多次学习之后还会成为习惯。以后当相同或类似的情境再次出现时,个体将会采取惯用的方式做反应。例如,如果有一双手伸向我

们,我们便会与他握手。这是因为我们已经学会了对一双手伸过来时应该如此反应。如果一个人骂你,你可能也会骂他,但也可能去试着感化他,这得看你过去学得的是什么反应方式而定。所以当专栏 1-2 中所讲的克劳兹拒捕并向警察开枪时,我们便会想到这是因为他过去学习到,在面对权威者的挑战时,应该采取猛烈还击的方式。学习理论在 1900 年开始流行,并在那时成为了行为主义的基础。后来 C. L. Hull、斯金纳以及 G. Miller 和 J. Dollard 等人将行为理论的原理运用到社会心理学上。20 世纪 70 年代以来,著名的社会心理学家班杜拉(A. Bandura)更是将其应用范围扩大,提出了社会学习论(social learning theory),在解释人类社会行为方面取得了极大的成功。

### (1) 学习理论的机制

学习理论认为,人类的学习主要有三种机制:

**联结(association)** 又称经典条件作用(classical condition),最早是由巴甫洛夫提出来的。巴甫洛夫在他的条件反射研究中发现:狗之所以学会一听到铃声便分泌唾液的反应,是因为每次铃声都与食物同时出现。经过一段时间的学习后,狗会将铃声与食物联结在一起,这时即使没有食物一起出现,狗也会对单独的铃声产生分泌唾液的反应。对人类来说,态度的形成也要经过联结过程,例如“纳粹”一词常与可怕的罪行联结在一起,因此当研究者向那些在二战中受迫害的犹太人提起这个词的时候,就能够引起他们的恐惧情绪。

**强化(reinforcement)** 是学习论的核心,它是指人们学会一种特别的行为是因为这种行为经常伴随着愉快、能满足某种需要,或者可以避免某种不愉快的后果。例如一个男孩可能会对在学校里侮辱他的人加以拳脚,因为每当他为了维护自己的权利而与人打架时,父亲总是加以赞赏。另一个学生可能学会不要在课堂上和老师争辩,因为他这样做总是换来老师的白眼,甚至惩罚。

**模仿(imitation)** 人们也会通过观察他人的态度及行为便学



习到社会态度与行为。一个小男孩可能学会怎样生火,因为他曾看到母亲这样做;儿童或青少年对于政治的态度也在很大程度上与父母的一致。模仿的发生并不需外界的强化,只须观察他人的行为和结果便可以产生。

## (2) 学习理论的特点

学习理论有三个特点,这些特点也是其他社会心理学理论所没有的:(1) 它假定行为主要由个人过去的学习经验而来。以前面的例子来说,克劳兹之所以向警察开枪,可能是由于过去他所见到的警察都是粗暴的、具有敌意的,并且没有丝毫的怜悯心。也可能是因为他过去在与权威产生冲突而采取暴力反应时,均受到强化;相反,如果他采取非暴力的方式,他常常受到惩罚。或者他在小时候常常看到父亲的粗暴举动,而他模仿了父亲的这种暴力模式。学习理论强调过去经验对个体行为的影响,忽略了当时的情境细节。(2) 倾向于将行为的原因归于外在环境,而忽视个人对环境的主观感受。它强调过去外部事件与刺激的联结情形、早期对某种行为反应的强化过程、以及个体曾接触过的行为模式等外在因素。学习理论在解释行为的起因时,较不看重个体对于当时情境的主观感受,或者当时的情绪。(3) 学习理论通常只想解释外表的行为,而非主观的心理状态。以克劳兹为例,只解释该罪犯的外显行为——开枪打伤了警察,而不去了解他的愤怒、罪恶感等情绪状态。

## 3. 诱因理论

诱因理论认为,行为决定于个体对各种行动的可能结果所做的诱因分析,认为人们以行为后果的有利或不利为判断基础而决定采取何种行为。我们以前面的例子来说,克劳兹认为假如逃跑的话,将会被追捕,并可能遭射杀,这些结合起来形成负性诱因;假如他投降,则肯定被送入监狱,这也是一种负的诱因;最后,他可能认为,如果开枪,他便能带着偷来的东西逃掉,这不仅不是负性诱因,而且还是很强的正性诱因。所以诱因分析只是很简单地考虑某一

行为的正性与负性效果,并依此预测人们将采取的行为方式。社会心理学中有三种重要的诱因理论:

### (1) 理性决策论

理性决策论(rational decision-making theory)是经济学家对人类行为的基本看法,这种理论假设:在选择行为的时候,人们会估计不同行为的利益及代价,而以理性的方式选出最佳行为,也就是以最低代价获得最大利益。这一类型的理论很多,其中以Edwards(1954)的预期价值论(expectancy-value theory)最有代表性。该理论认为在决策的时候,人们以对下列二项因素所做的判断结果为基础:(1)某一决策各种可能后果的价值(结果的重要性);(2)某一决策后果真正实现的可能性的的大小(实现某种结果的概率)。比如经济学家在决策时采用的决策树就是以此为基础建立起来的,这种理性的模型能很清楚地预测我们如何决策,所以是极有用的标准化模型。理性决策模型常被用来作为预测个人、公司、政府进行经济抉择时的模型。

### (2) 交换理论

将理性选择扩大到二个人之间的互动时,便是交换论(exchange theory),这一理论将人际互动视为彼此所做的一连串理性决策。也就是说,人们之间的互动取决于彼此对各种结果的代价及利益所做的评估。以前例中的罪犯和警察为例,他们二人由于利益冲突而产生敌对——罪犯逃跑便有利,而警察抓住他方能获益。以护士及病人间的人际互动为例,病人如果与护士合作便可获得利益(能得到正确的治疗并尽快痊愈),而护士也能够从对病人的友好态度中获得利益,比如能得到病人的合作,并因工作出色而受到表扬。在这个例子中,护士和病人二人共同的利益建立在合作及友善的互动之上。因此社会交换理论的重点在于强调相对代价及利益,该理论在分析协商情境(bargaining situation)时很有价值。协商实际上就是两个人或两个团体通过交换达成利益的一致。

### (3) 需求满足论

需求满足论(need satisfaction)也是一种诱因论。该理论认为每个人都有某种需求或动机,一个人之所以有某种行为,是因为这些行为能满足这些需求或动机。例如有两名女孩同时在追求一位男士,你推测男士会爱上其中的哪一个呢?我们又怎样解释这位男士的选择呢?从诱因论出发,我们要找出他的需要,以及这两个女孩所能给予的满足,并通过这些来预测他的选择。同样我们可以用这个理论来解释克劳兹的行为,在他的心底里可能积压了很多的挫折与愤怒,他之所以向警察开枪是因为这样可以满足他的发泄愤怒的需求,假如他举手投降的话,这些需求便无法得到满足。

以上三种诱因理论都说明了个体面对多种选择时,依照自己能从各个行为方案中获得或损失多少利益来做决策。与学习理论不同,诱因理论将重点放在“当时”情境下各种可能行为的相对利益或损失,而不是强调过去的习惯。也就是说它认为行为的起因在于个人当时所处的环境,诱因论关心个人内在状态,而不只是外部环境。

## 4. 认知理论

认知理论(cognitive theory)是社会心理学中最重要的理论之一。按照认知理论的观点,人的行为决定于他对社会情境的知觉(perception)与加工过程。心理学家在研究人类认知过程的时候发现,有关社会知觉的定律和对物体知觉的定律极为相似,人们常常很自然地把对某一社会情境的知觉、想法和信念组织成一种简单而又有意义的形式,就像对物体的知觉一样。并且不管社会情境如何错综复杂,人们都会将它变得有规律。这种对环境的知觉、组织及解释影响了一个人对社会情境的反应,而这个解释社会事物的过程被心理学家称为社会认知(social cognition)。社会认知的范围极为广泛,它不仅包括我们对他人外在特征的认识,也包括我们对他人内在特征(像人格、情绪)以及人际关系的认识。

### (1) 认知理论的两个基本原则

**分类(categorization)** 我们知觉事物的时候,往往先根据一些简单的原则将事物分类。例如我们看到一个人的时候,常常最先依据性别的相似性把他或她归入男性或女性;我们也可能根据地域的接近性把这个人归为山东人或是陕西人;也可能根据过去与其交往的经验把这个人归结为可信任或不可信任的人。

**聚焦(focus)** 也就是将注意力集中到主题之上,忽略背景的影响。比如我们看到某个场景时,立即就能知觉出什么是主题、什么是背景。一般来说,色彩鲜艳、移动、独特及近处的刺激是主题,而灰暗、静止、形状相同及远处的刺激是背景。比如一个高大的成年人站在一群幼儿园儿童中间,我们很容易就把注意力集中在这个成年人身上。这两项原则不仅适用于对物体的知觉,也适用于对社会情境的知觉。

由于分类和聚焦的缘故,人们往往存在着按照某种方式对事物加以组织的倾向,并且这种将事物加以组织的倾向非常强烈。比如你在校园中看到一男一女两个学生走在一起,你想把焦点集中在其中一个人身上,并把每个人看成是单一个体是很困难的,如果把他们看成一对就容易多了。另外如果有一群学生在校园散步,你想把注意力平均分配到每一个人身上就很难做到,实际情况是人们总是注意到其中几个特别一些的人。

### (2) 一些重要的认知理论

认知理论当中有两个理论特别重要:

**归因理论(attribution theory)** 这个理论又包括 Heider、Kelly 以及 Weiner 等人提出的归因理论,这种理论主要是想说明我们如何解释事件的原因。例如我们怎样知道一位推销员奉承你是因为他真的喜欢你,还是因为他想让你买他的东西。当一个人喊救命时,我们会对他喊叫的原因做怎样的猜测?这种猜测影响我们决定是否要帮助他。

**认知失调理论(theory of cognitive dissonance)** 这个理论是

由 Festinger 提出来的,该理论主要解释当人们的态度与行为不一致的时候,人们如何改变自己的态度或行为,以使二者协调一致。认知失调理论在解释态度改变等方面相当成功,因此在过去的几十年中备受推崇,成为社会心理学理论影响人们社会生活的典范。

## 5. 角色理论

角色理论是与社会学紧密联系的一种理论,它强调个体的行为是由其社会角色提供的,角色理论最早由 B. J. Biddle 和 E. J. Thomas (1966) 提出。角色是指一套与个体在社会中所处地位有关的思想、信念与行为方式。角色理论没有强调行为的某一种单一决定因素,如态度、人格或动机等,而是从角色、角色期望、角色技能等方面的相互关系中去解释行为的原因,角色理论有助于我们了解为什么人们的行为会随着他在社会系统中的位置的变化而变化。

### 本章推荐读物:

1. Franzoi S L. *Social Psychology*. Times Mirror Higher Education Group, Inc, 1996. 这本书是近年来社会心理学教材当中较好的一本书,它不仅涵盖了社会心理学的传统领域,而且也总结了至 20 世纪 90 年代以来的社会心理学发展。其中最重要的是它把自我研究和文化心理学贯穿到所有心理学研究的领域之中。
2. Crawford T. *Introduction to Human Social Behavior* (2<sup>nd</sup> ed.). Pearson Custom Publishing, 1999. 这本书系统地收集了 80 年代到 90 年代末期社会心理学的一些重要研究领域的研究成果,一些著名社会心理学家的有关论述都可以在这本书当中看到。它涵盖了动机、认知发展、社会发展、认知失调、社会影响以及社会行为等诸多领域的文献。
3. Mills J. *The Human Aspect: Selected Works in*

*Psychoanalysis, Behaviorism, and Existential Phenomenology*. Whittier Publications Inc, 1999. 这本书值得任何对心理学与哲学感兴趣的人去阅读,它收集了心理学三大理论学派的代表人物的主要论述。尽管因为写作语言与现在英语存在着差别,但先驱者的思想却是掩饰不住的。多读几遍,你会感受到伟人的思想精髓。

4. 王重鸣:《心理学研究方法》,人民教育出版社,1990。这本书是国内心理学研究方法的好书之一,它详细而系统地对心理学研究中的方法问题作了清楚地论述,本章的专栏 1-2 就是选自这本书的有关章节。对心理学有兴趣的人应该好好读读这本书,以提高自己实验设计、统计分析以及各方面的能力。

#### **本章复习题:**

1. 怎样理解社会心理学知识与常识的关系?
2. 从社会心理学的研究领域谈谈社会心理学对人类生活的广泛影响。
3. 精神分析、行为主义和人本主义是怎样看待个体与社会因素在个体发展中的作用?
4. 西方社会心理学的产生与发展经历了怎样的历程?
5. 社会学的社会心理学与心理学的社会心理学有什么区别?
6. 社会心理学所取的研究层面有什么特点?
7. 进行一项社会心理学研究要经过哪几步?
8. 社会心理学研究报告由哪些部分组成?
9. 生物理论、学习理论、诱因理论、认知理论以及角色理论是如何解释人类社会行为的?

## 第二章 社会知觉

在日常生活中,我们时时刻刻接触着他人或事物。这些人或事物有的是我们熟悉的,有的则是我们第一次看到的。对于熟悉的事物,人们往往凭经验加以处理,而对于新接触的事物,则需要加以分析和思考。心理学家把人们对客观事物或他人的整体性的认识叫做知觉(它不同于感觉,感觉指人们对事物个别特性的认识)。社会知觉是知觉的特殊形式,它仅仅指对人有关的知觉。在心理学研究中,社会知觉常常包括我们对他人的知觉,对自己的知觉,对自己或他人行为原因的知觉等。下面我们就从几个方面对社会知觉的问题加以分析。

### 一、个人知觉

当我们刚刚认识一个人的时候,总是要根据有限的信息对这个人形成印象,即这个人是否是一个有能力的人或他的性格怎样等,这个过程被称为个人知觉(person perception)。回想一下你自己刚上大学的情景,与你的同学第一次见面,你们之间会互相形成一定的印象。人们对他人的认识和期望,最初完全决定于这种最初的印象,这种印象对以后双方的交往非常重要。个人知觉涉及到对他人的印象形成、线索以及在形成印象时可能的偏差。

#### 1. 怎样形成对他人的印象?

对他人形成印象的过程也叫做印象形成,它是指我们把他人若干有意义的人格特性进行概括、综合,形成一个具有结论意义的

特性的过程。心理学家 S. Asch 最早对此进行了系统的研究,在研究中 Asch 把人格特性分为中心特征(如“热情”和“冷淡”)和边缘特征(如“文雅”和“粗鲁”),结果发现我们对他人的印象形成主要是按照中心特征,边缘特征所起的作用不大。Asch 之后,其他心理学家继续对印象形成的过程进行研究,并从以下几个方面对这个过程的特性做了总结。

### (1) 第一印象

在与陌生人交往的过程中,我们所得到的有关对方的最初印象叫做第一印象。第一印象中最重要、最有力的是评价,即在多大程度上喜欢或讨厌对方。第一印象包含很多维度,如友善、健康等,但所有这些维度都离不开评价,评价是我们对他人形成印象的基本维度。

Osgood、Suci 和 Tanenbaum 等人用语义分析的实验证明了我们评价事物时的几个基本维度。在研究中他们给被试一张配对的特质形容词表,让他们把某一特殊的人或物归到这些特质上去。配对特质包括快乐与悲伤、好与坏、强壮与软弱、温暖与冷淡等。评定的项目包括母亲、玉石等。例如让被试评定母亲是快乐还是悲伤,最后找出了被试评定人或事物时的三个基本维度:

评价(evaluation) 指对他人或事物从好与坏方面加以评定。

力量(potency) 指对他人或事物从力量的强弱方面加以评定。

活动性(activity) 指对他人或事物从主动与被动方面加以评定。

Osgood 发现,一旦某个人或物被置于这三个维度上,即使有再多的评定,也无法增加对这个人的信息。同时在这三个维度中,评价是最重要的维度,一旦人们对他人在这个维度上定位,那么对这个人的其他知觉也基本落在同一地方。初次见面,你一旦对某个人形成有利或不利的印象之后,会把它延伸到其他方面。所以有人总结说:第一印象并非总是正确的,但总是最鲜明、最牢固的,它决



定着我们对他人的知觉。

Kinder 和 Abelson 对 1980 年美国总统选举的研究则发现人们对总统候选人进行评价时的两个维度:能力和是否正直。前者包括知识能力、感召力以及领导能力;后者包括是否有道德、诚实以及对权力的欲望等。美国人正是根据在这两个维度上对候选人的评价来决定选票,结果因为里根在这两个方面占优而击败卡特当选为美国总统。

## (2) 整体印象

在知觉他人的时候往往会获得许多信息,人们又是怎样把这些信息整合在一起,形成对他人的整体印象呢?心理学家 N. H. Anderson 等人从 20 世纪 60 年代开始系统地对这个问题进行研究,并在研究的基础上提出了几个信息加工处理的模型,这些模型在一定程度上得到了后来研究的验证。

平均模型(the averaging model) 它是 Anderson 在 1965 提出来的,该模型认为在印象形成过程中,我们以简单平均的方式处理所获得的有关他人的信息。如表 2-1 所示:苏珊对约翰的整体印象的形成就是依据平均模型,她把自己对约翰的单个评价加起来,然后求其平均数。平均模型是我们对他人形成印象时采取的最为简单的模型。

表 2-1 第一次约会时苏珊对约翰的印象

约翰的个别特质	苏珊的评定
清 洁	+10
聪 明	+10
体 贴	+4
矮 小	-5
衣着随便	-9
整体印象	$+10/5=2.00$

累加模型(the additive model) 指人们对他人片断信息的整

合方式是累加的而非加以平均。以苏珊对约翰的评价为例,苏珊很喜欢约翰(+6),后来又知道了一些有关他的稍微有利的信息,如约翰比较谨慎(+1)。根据平均模型她将不喜欢他,因为平均数(+3.5)比原来低。但据累加模型,她会更喜欢他,因为一项正性信息加到已存在的正性印象之上,值会更大。可惜的是支持累加模型的研究不多。

**加权平均模型(the weighted average model)** 这个模型是Anderson于1968年提出来的,按照这一模型,人们形成整体印象的方式是将所有特质加以平均,但对较重要的特质给予较大的权重。比如对科学家而言,智力因素的权重大;而对演员来说,则是吸引力的权重大。相对前两个模型而言,加权平均模型能够解释的范围更广,它是我们对他人形成整体印象时最常使用的模型。

对加权平均模型的进一步验证则来自Fiske等人在1980年提出的负性效应(the negativity effect),指人们在形成整体印象时,对负性信息比对正性信息给予较大的权重,既在其他条件相同的情况下,负性特质对印象形成的影响比正性特质大。Hodges则从这一效应中引申出了正性印象比负性印象容易改变的结论,侯玉波等人(1998)在一项有关评价的研究中也发现,中国人在评价他人的行为的时候,往往是以他人做错了什么来评价他人,而不是以他人正确的行为加以评价。所以在生活中常常有这样的事情:当一个人告诉你一个卓越的领导者是个“骗子”以后,不论你对这位领导的其他特质有多少认识,你对他的评价都不会高。

### (3) 个人知觉中的偏差

在知觉他人的过程中,人们常常会出现一些偏差(bias),这些偏差是知觉过程的特性,人们可以注意到它,并把它们的影响降低,但人们无法避免它的存在。这些偏差包括:

**晕轮效应(halo effect)** 又称光环效应,它是指评价者对一个人多种特质的评价往往受其某一特质高分印象的影响而普遍偏高,就像一个发光物体对周围物体有照明作用一样。比如你一旦觉

得你的同学张三比较可爱之后,你就会对他的性格、态度以及能力等都会有一个较高的评价,也就是说对可爱这个特质的高分评价影响了对其他特质的评价,使得对其他特质的评价普遍偏高。与晕轮效应相对的是负晕轮效应(negative-halo),也叫做扫帚星效应(forked-tail),主要指评价者对一个人的多种特质的评价往往受某一特质低分印象的影响而普遍低。Dion、Berscheid、Walster 等人在 1972 用评定相片的实验证明了晕轮效应的存在,如表 2-2 所示:

表 2-2 晕轮效应的证据(Dion、Berscheid、Walster 1972)

特质描述	吸引人者	中等者	不吸引人者
人格的社会融洽性	65.39	62.42	56.31
职业地位	2.25	2.02	1.70
称职的丈夫(妻子)	1.70	0.71	0.39
称职的父母	3.54	4.55	3.91
社会幸福及职业幸福	6.37	6.34	5.28
总幸福	11.60	1.60	8.83
结婚的可能性	2.17	1.82	1.52

注:数字越大,表明评价越高。

可以看出,晕轮效应在很大程度上影响着我们对他人的评价:一个长相漂亮的人在大多数方面都被别人作较高的评价,只有在做父母这个维度上有一点例外,人们认为长相中等的人较适合做父母。后来的研究进一步证明,外表吸引力的晕轮效应能类化到许多与外表无关的特性上。比如 Landy、Sigall 等人(1974)在一项研究中先让男性被试看一篇名为“电视在社会生活中的角色及影响力”的论文,假设该论文由一名女性大学生所写,论文上同时附有作者的相片。在所附的这些相片中,有些相片很吸引人,有些相片则不吸引人;论文也是有些写得好(清晰、文法准确、结构严谨),有些写得很糟糕(思路不清、语言僵硬),被试在实验中的任务是评定论文的质量。结果发现不论论文客观上的质量是好是坏,由漂亮的

人写的文章不论实际质量如何,都被被试给予较高的评价。Dion 在另一项研究中还发现:长相漂亮的小孩违反宗教或道德规范时,大人们认为不严重;而同样的错误若是由不漂亮的小孩所犯,则认为很严重。E. Aronson(1969)也发现,模拟的陪审团对不漂亮的被告判的刑期较长;更有甚者,杀死一个较漂亮的人比杀死一个不漂亮的人被判刑期更长。

但由外表漂亮所引起的晕轮效应也有不适用的时候,如 Sigall 等人(1975)就发现,若一位漂亮的被告所犯的罪直接与外表吸引力有关,将被判重刑。在一项研究中,Sigall 向模拟陪审团描述一件案子,并将被告相片给他们看。案件有偷窃(与美色无关)与欺诈(与美色有关)。同时还有一个控制组,仅向被试描述每人的罪状而不附相片。结果证明了假设,如表 2-3 所示,利用自己的美色犯诈骗罪的被试被判重刑。

表 2 3 晕轮效应对司法审判的影响

罪名	平均判刑(年)		
	吸引人的	不吸引人的	控制组
欺诈	5.45	4.35	4.35
偷窃	2.80	5.20	5.10

正性偏差(positivity bias) 也称慈悲效应(leniency effect):是指人们在评价他人时对他人的正性评价超过负性评价的倾向。在一项研究中,大学生把 92% 的教授评定为“好的”,即使学生在课堂上对他们同时有正性和负性印象时也如此。Sears 认为这种偏差只发生在评定人时,他称之为人的正性偏差(positivity bias)。对于这种偏差发生的原因,心理学家有两种解释:一是由 Matlin 提出的“极快乐原则”(pollyanna principle),它强调人们的美好经验对评价他人的影响,认为当人们被美好的事物包围的时候,比如善良的他人、晴朗的天气等,他便觉得愉快。即使后来发生了一些不愉快的事情,比如自己生病、邻居对自己不友好等事情,人们依

然会依照美好的经验对自己所处的环境做出有利的评价。其结论是,大部分的事物总是被评价得高于一般水平,因为与不愉快的事情相比,愉快的事情更容易被人回忆起。

对慈悲效应的第二种解释则仅仅限于我们对人的评价。Sears指出,人们对所评定的他人有一种相似感,因此人们对他人的评价要比对其他物体的评价更宽容。人们倾向于对自己作较好的评价,所以对他人的评价也比较高。但这种慈悲效应只发生在评价人的时候。

## 2. 个人知觉的线索

### (1) 情绪

1872年,达尔文从进化论的角度出发研究了表情的跨文化特性,发现面部表情在任何地方都表达着同样的情绪状态,比如高兴的时候面带微笑,忧虑的时候会皱眉头等。这种表情的共同性对人类具有极大的生存价值,达尔文称这种共通的表情乃进化而来,因为它允许我们向别人表达我们的情绪,从而控制他人的行为。

我们常常根据他人的情绪来推断其内部的心理状态,所以情绪是我们了解他人的最主要的线索。对于他人外在、可见的特质,人们知觉的准确性极高,而对他人的内部状态,比如感觉、情绪、人格等就比较困难。但即使很困难,人们还是通过各种方式加以了解。早在1938年,美国心理学家Woodworth就指出,人的情绪可以被安排在一个六分的连续维度上,任何两类情绪是否能被区分,与它们在这个维度上的距离有关。现在的大部分心理学家则承认人有七种不同的情绪:

快乐、高兴  
惊奇、迷惑  
害怕、恐惧  
悲伤  
生气、愤怒

厌恶、受辱  
好奇、恳切

### 专栏 2-1 微笑有哪些含义？

一般认为，微笑的含义有两种：第一种含义认为微笑是快乐或高兴等基本情绪，按照这种观点，任何令人快乐的事都能使人微笑；另一种观点认为微笑是一种沟通性的动作，而与基本情绪无关。为了弄清这个问题，Kraut 和 Johnston(1979)做了一项实验，通过观察日常人际接触，以验证微笑的这两种含义。在研究中他们发现打保龄球的人在做社会接触，比如看他的朋友时便微笑；而逃避社会接触，比如看地面对便不微笑。Kraut 和 Johnston 据此推论说微笑并不全代表快乐。在同一实验中研究者还发现，打保龄球的人在全中后有 30% 的时间在微笑，其他时候有 23% 的时间在微笑。可见，微笑既是一种沟通手段，也是快乐的表达。在另一项观察研究中，研究者想考察跑步者的微笑是由于有朋友同行（正在进行社会接触）或是因为天气好而感到快乐。如表 2-4 所示：研究者发现天气的影响极小，而朋友同行才是最重要的因素。所以微笑是社会互动的一部分，是一种沟通技巧，而不仅仅是愉快情绪的一种信号。

表 2-4 跑步者微笑的百分比

	好天气	坏天气
与朋友同行	61%	57%
单独	12%	5%

#### (2) 非语言线索

一般说来，人们使用三种信息通道来表达与自己有关的信息，最明显的是语言沟通 (verbal communication)，即一个人谈话的内容。其他两种是非语言的，它们提供了更微妙的线索，非语言沟通

包括非语言的视觉线索和超语言线索,前者指人的面部表情、手势、身体姿势及外观行为,而后者指谈话内容之外的所有的信号,如频率、振幅、速度、音质等。

非语言的视觉线索 一是距离,一般而言,当某人对另一个人友善、亲密时,会选择较小的距离。而人们希望让他人觉得自己友善时,也会选择较小距离。因此,我们可以从别人选择的距离来了解他人对我们的态度。但是,在这里我们也应该考虑到文化因素对人际距离的影响。早在20世纪60年代,心理学家在研究人类的空间行为的时候就发现,文化规范(cultural norms)决定着人们的距离偏好。他们发现美国人在于他人交往的时候选择较大的距离,而拉丁美洲和阿拉伯人选择较小的距离。这样的距离有时候会使不同文化的人在交往中产生误会,比如当一名美国人和一名巴基斯坦人交往的时候,美国人可能会觉得对方过分亲热,而巴基斯坦人却觉得美国人冷漠。

二是身体姿势,身体的不同姿势传递着不同的信息,比如你高兴的时候可能手舞足蹈,而害怕的时候可能会瑟瑟缩缩。近十几年以来,有许多以体态语言(body language)为主题的畅销书籍就指出:只要观察他人的身体移动姿势,就能正确地推测他人的思想和语言。但是在这里我们也需要注意的是,体态语言之所以有意义,主要是因为观察者与被观察者都了解交往的背景和文化。如果抛开了特定的文化环境,就会造成误会。比如在北美,握手代表友谊和信任,但是在日本,则用鞠躬代替,东南亚国家则是合掌。

三是目光接触,人们也可以用目光传递特定的信息。目光接触的意义依背景的不同而有很大的不同,好莱坞电影中常常从一对男女目光接触开始来描写恋爱。接触表示感兴趣,中断表示不感兴趣。当与人谈话时,缺少目光接触会让人觉得你对他不感兴趣。但是,当一个人向他人传达坏消息时,可能避免目光接触。当人们觉得自己处于困境时,也不希望成为注视的焦点。有时候目光接触可用作威胁的手段,老师经常使用之。

**超语言线索** 超语言线索是指语言中除谈话内容以外的线索,表现为一句话有多种含义。比如在英语听力考试中,同样的一句话,却会因为重音的不同、停顿的不同或者是语调的不同而产生不同的意思。心理学家发现,与语言线索相比,非语言的线索常常会泄漏一个人的真正企图。当一个人说谎说得很成功时,他的欺骗企图却经常从非语言线索中泄露。Ekman 和 Friesen (1974)认为,人们往往对自己谈话的内容比较重视,而不太注意身体的姿势。如果一个人想欺骗别人,他会平静地说出谎言,但却从非语言中泄露自己的情绪。说谎的人经常从焦虑、紧张、神经质等超语言表达中不经意地泄露自己。Ekman (1976)发现,当人们说谎时,声音的平均音调比说实话时高,这种差别不大,听觉无法区分,但音谱仪能正确测出某人说谎。其次,回答简短、反应间隔长、讲话错误多、紧张等均被认为是说谎者的特征。Zuckerman 等人还发现,身体姿势比脸部更易透露出欺骗的企图。

尽管非语言的线索能在一定程度上揭示他人说谎的企图,但在实际生活中,人们侦察他人是否说谎的能力并没有多强。Kraut 和 Poe (1980)作了一项研究。他们随机挑选了一些旅客,让他们夹带违禁品经过海关,如果能走私成功,将获得 4000 美元的奖金。另外还随机选了一个对照组。在海关的出口处,包括缉毒专家、海关缉私人员等在内的观察者秘密记录每个旅客的非语言沟通行为:如外表、姿势、放松心情、微笑、逃避海关人员的注视、谈话中的错误反应情况等。结果,走私者和对照组的非语言沟通没有任何可辨别的差异。不论是海关人员及观察人员均无法区分谁是走私者,谁是控制组。事后让观察者从录像中挑走私者,也无法挑出。这项研究发现,在现实生活中,人们侦察欺骗行为的能力有限。

## 二、自我知觉

个人知觉也包括个体对自己的知觉,它是指个体对自己的形



象、态度以及价值观等的知觉。自我知觉以及与自我知觉有关的内容是社会心理学研究的重点之一,本节我们就围绕着这个话题展开讨论。

## 1. 自我概念

### (1) 自我图式

Markus 和 Wurf 用自我图式(self-schemas)说明个体的自我概念,并用它指称一个人对自己的特殊信念,所以自我图式是指我们用来组织和指引与自己有关信息的一套自我信念。Higgins (1987) 等人在研究记忆问题时提出的自我参照效应(self-reference effect)就证明了自我图式在组织记忆内容方面的作用,他们发现,人们在加工与处理和自己有关的信息时效率更高,记忆效果也最好。

个体的自我概念包含的内容非常丰富,Higgins 提出的自我差异理论(self-discrepancy theory)就指出,个体知觉到的自我概念(self-concept)包含三个部分:理想自我(ideal self)、应该自我(ought self)和实际自我(actual self),当这三个部分产生冲突的时候,个体就会产生负性的情绪,并导致长期的不良效果。个体自我概念的构建与以下几个方面有关:

(1) 从自己的行为推断自己。人们常由自己的所作所为来推断自己的内在自我概念,我做了什么,我就是什么样的人。

(2) 从他人的行为反应推断自己。他人认为我怎样呢?他人对我们的反应是我们了解自己的主要途径之一。

(3) 通过社会比较推断自我。通过与别人相比,人们常常会对自己有更清楚的认识。比如你认为自己的胆子比较大,怎样才能证明呢?你就可以通过与你的朋友相比,晚上在野外走的时候,你不害怕,而你的朋友害怕,你就可以推论说自己的胆子比较大。

(4) 通过自我意识来推断自我。如果让你仔细想想,你是什么样的人呢?一般情况下,我们可以通过让人们反省自己来了解他的

自我。Kulm (1954) 编制的“20 项描述测验”(The Twenty Statement Test)就是由这一思路而来。该测验要求被试在一定的时间内回答 20 个同样的问题“我是谁?”,通过对被试的回答进行分析,从而可以确定被试自我意识的内容。

在理解个体自我概念建立过程的时候,社会学家 Mead 提出的社会互动理论(social interaction theory)给我们提供了另一条思路。按照 Mead 的观点,社会生活中人们之间有意义的交流导致了自我和社会现实的整合,自我就是一个人通过行为展现自己时使用的符号,自我概念就是一个人用来定义自己的思想和情感的总和。

## (2) 自我觉知

自我觉知(self-awareness)是指个体把自己当作注意对象时的心理状态。Buss 把这种状态分为内在自我觉知(private self-awareness)和公众自我觉知(public self-awareness),前者是指个体对自己内部特征和感受比较重视,而后者则是指个体对自己的外在方面比较在意。

由于内在自我和公众自我的关注点不同,所以他们所引起的反应也完全不同。内在自我的人对自己的感受比较在乎,因此他们常常会夸大自己的情感反应;同时由于这些人对自己的特征比较关注,所以他们的自我概念中内在事件清楚而明确;也因为上述因素,内在自我的人常常坚持自己的行为标准与信念,不太会受到外界环境的影响。

与内在自我的人不同,公众自我的人由于太看重外界他人的影响,所以他们害怕别人评价自己,担心别人对自己有不好的评价;其次,由于看重来自他人的反馈,他们也常常会产生暂时性的自尊感低落,容易在理想自我与现实自我之间产生距离;最后,公众自我高的个体常常比较在乎外在的行为标准。在这里,我们还需要对自我觉知和自我意识(self-consciousness)加以区分,Davis 和 Franzoi (1991)认为自我意识是个体参与自我觉知时的一种习惯

性倾向,它具有相对的稳定性,甚至可以被看成是一种人格特质。

## 专栏 2-2 内在自我与公众自我的测量

下面的量表是心理学家 Fenigstein、Scheier 和 Buss 在 1975 年编制的“自我意识量表”(Self-Consciousness Scale 简称 SCS),其中“0”表示完全不符合我,“4”表示非常符合我,“1、2、3”分别代表不同程度的符合或不符合。请在你认为合适的数字上打“√”。

- |                        |   |   |   |   |   |
|------------------------|---|---|---|---|---|
| 1. 我经常试图描述自己。          | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2. 我关心自己做事的方式。         | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3. 总的来说,我对自己是什么人不太清楚。  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4. 我经常反省自己。            | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5. 我关心自己的表现方式。         | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6. 我能决定自己的命运。          | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 7. 我从不检识自己。            | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 8. 我对自己是什么样的人很在意。      | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 9. 我很关注自己的内在感受。        | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 10. 我常常担心我是不是给别人一个好印象。 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 11. 我常常考察自己的动机。        | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 12. 离开家时我常常照镜子。        | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 13. 有时我有一种自己在看着自己的感受。  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 14. 我关心他人看我的方式。        | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 15. 我对自己的心情变化很敏感。      | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 16. 我对自己的外表很关注。        | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 17. 当解决问题时我清楚自己的心理。    | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |

第 3 题和第 7 题反向计分,代表内在自我的题目包括:1、3、4、6、7、9、11、13、15 和 17,把它们的总分计算出来;代表公众自我的是 2、5、8、10、12、14 和 16。对大学生群体为而言,内在自我的平均得分为 26,而外在自我的平均分为 19。

## 2. 与自我有关的其他概念

### (1) 自尊

自尊(self-esteem)是人的自我概念中与情绪有关的内容,它指一个人如何肯定与赞扬自己,是自我评价的重要维度。在心理学家看来,拥有自尊是人格成熟的重要标志。怎样才能让一个人拥有自尊呢?大多数的心理学家认为自尊的确立有两条途:一是让个体有自己控制环境的成功经验,二是让他人对自己有积极的评价。Baumeister(1994)总结出了提高自尊的方法,这些方法包括学会用自我服务的方式去解释生活;用自我障碍(self-handicapping strategy)(Jones 1978)的策略为失败找借口;使用防卫机制否认或逃避消极的反馈;学会向下比较以及采用补偿作用;在自己某一方面的能力受怀疑时转到自己擅长的活动中去。下面我们就从几个方面谈谈与自尊建立有关的问题。

### (2) 自我提升和自我确认

自我提升(self-enhancement)也叫做自我美化,它是指个体以一种有利于对自己做正面评价的方式收集和解释有关自我的信息。自我确认(self-verification)则是指个体寻找和解释情境,以证实自我概念的过程。人们通过自我提升,使他人对自己有一个高的评价,从而有助于个体自尊的建立;通过自我确认,使别人对自己有个一致性的认识,也有助于提高自尊。

### (3) 自我表演

自我表演(self-presentation)也叫自我展示,它是指人们在别人对自己形成印象时所做的显露。在日常生活中,人们总是想让别人对自己有一个良好的印象,所以自我表演的方式也是多种多样。社会心理学家 Jones(1982)总结出了 6 种自我表演的策略:

自我抬高(self-promotion) 通过行动或语言把自己的正性信息呈现给别人。

显示(exemplification) 向他人显示自己的正直和有价值,引

起他人内疚。

谦虚(modesty) 故意低估自己的良好品质、成就和贡献。

恳求(supplication) 向他人表达自己的不足与依赖,引起他人同情。

恫吓(intimidation) 用威胁的方法使他人接受自己的观点。

逢迎(ingratiation) 说他人喜欢的話,俗称拍马屁。

#### (4) 自我障碍策略

为了保持自尊,个体常常会使用一些策略,其中自我障碍策略(self-handicapping)就是最常用的一种方法,它是指人们提前准备用来解释自己预期失败的一系列行为。使用这种策略,如果失败了,就可以使得他人不把我们的失败归结于我们缺乏能力;而如果成功了,就更可能做出能力的归因。

比如在考试前,张三预计到自己考不好,为了避免被他人认为自己笨,他就使用了自我障碍的策略。在考试的前一个礼拜他有点感冒,家里来信说奶奶生病了,再加上他宿舍边上晚上还在施工。张三会把这些原因都摆出来,告诉他的同学这些事情极大地影响了他的学习,并预测说自己这一次肯定考得一塌糊涂。参加完考试之后,如果张三确实没考好,由于上述原因,没有人会认为这是因为他比较笨才没有考好;相反,如果他考好了,人们就更有理由把他的成功归于能力。遇到这么多不幸的事情,他还成功了,你能不承认他的聪明吗?

#### (5) 自我检控

自我检控(self-monitor)是指人们在与他人交往的过程中,通过观察他人自我表演的线索来对自己的自我表演加以控制,也就是说根据别人的表现来决定自己的行为。M. Snyder(1987)和Fiske(1992)等人对自我检控进行了全面的研究,指出高自我检控的人善于自我表演,能根据情境和他人的需要来塑造自己的行为;而低自我检控的人不善于在别人面前作表演,不看重情境与他人的影响,表达的是自己真实的态度与感受。中国人的自我检控能力

较强,比较在乎他人的要求与期望,所以中国人在社会中的适应能力较强。

不同自我检控程度的个体在生活中采取的适应方式不同。Snyder 发现:在工作选择方面,高自我检控的人喜欢工作角色明确的工作,而低自我检控的人则选择与其自身人格特征相吻合的工作。在工作中,高自我检控的人常常刻意地使自己符合工作的要求,他们适合做的工作包括法律、警察和公共关系;低自我检控的人则常常按自己的兴趣和动机去工作,他们适合做的工作包括研究、艺术等。与自我检控紧密相关的是印象管理(impression-management),Schleker(1994)在他的《印象管理》一书中给出的定义是:人们总是试图在别人面前表现出自己好的一面,以使他人对自己有一个良好的印象。印象管理也反映了人们的自利偏差。

#### (6) 自证预言

自证预言(self-fulfilling prophecies)也叫自我实现的预言,它是指我们对他人的期望会影响到对方的行为,使得对方按照我们对他的期望行事,心理学家 Darly 和 Fazio (1980)把这种现象叫做自证预言。在教育领域有广泛影响的罗森塔尔效应(1968)就是一种自证预言。在一项研究中,罗森塔尔从一所小学的六个年级中各选了三个班,并向任课老师说根据自己对学生的测验,估计在这一学期里将会有一些人表现出较大的进步,同时他还通报了这些人的名字。其实,这些人名是从花名册上随机挑出来的。8个月之后,他对这些学生再次加以测验,结果发现,被指名的这些孩子的学习成绩有了显著的进步,老师对他们在品行方面也做了较好的评价。在对这个结果加以解释的时候,罗森塔尔借用了希腊神话皮格马利翁的故事,指出:由于教师的期待不同,所以他们对儿童施加影响的方式也不同,而学生在教师的期待下,也往往会顺着老师的期望发展。

#### (7) 体像

体像(body image)是用来描述与个体对自己躯体知觉有关的

现象的总称。近年来,随着人们对减肥问题研究的深入,研究者发现,由于人们很看重自己的体像并且不满自己的体像,使得减肥盛行。Cash(1986)在一项研究中发现,82%的男性与93%的女性很注意自己的外表。女性更容易对自己的体像不满,85%的女性认为自己应该减肥,而只有40%的男性认为自己胖,甚至有45%的男性希望自己更胖一些。Thompson(1991)发现,青少年对自己体像的要求更高,他通过让青少年选择与评价他们想像的、实际的与社会认可的几种体像,证明大部分青少年对自己的体像不满。

对于体像的解释,社会与人格心理学家认为,人的行为和态度与自我及社会现实紧密联系在一起,躯体经验是自我的一部分;而精神分析学者则把躯体经验看成是人格过程的反映,当一个并不胖的人认为自己胖得不得了的时候,就认为这个人与外部世界的界限不清。

### 三、社会认知

尽管人们有许多关于他人的信息,但是,我们在处理这些信息时并非全部加以处理。McGuire(1969)认为,人是一个认知的吝啬者(cognitive misers),在知觉他人时,常常试图去掉琐碎的信息以节省精力,人们并不去知觉或记下所有信息,而只是从发生的事件中挑出对形成印象所必要的信息。Fiske和Taylor(1991)对社会认知的定义是:人们根据环境中的社会信息形成对他人或事物的推论。而在社会认知过程中,分类与图式是最重要的。

#### 1. 分类与图式

##### (1) 分类

在认知他人的时候,人们并不是把某个人当成独立的个体,而总是立即并自动地将之归到某一类当中,这个过程就是分类,它是自发的、立即的。在分类的时候,人们采用什么标准呢?心理学家

Cantor (1977)指出,人们在分类的时候往往以他人或事物与原型(prototype)的相似性来分类。也就是将被分类的物体与该类物体的一个典型或理想的范例相比较,这个范例就是原型。

对于他人的分类,我们最初的分类标准是性别,也就是说,当我们看到一个陌生人的时候,我们首先会把其归入男性或女性,然后才对其做进一步的分类。通过简单的分类,我们对他人或事物的认识就大大地被简化,加上我们马上要讲到的图式,可以使人节省不少的认知资源。

## (2) 图式

图式(schema)的概念是由 Tayloy 和 Crocker 提出来的,它是指一套有组织、有结构的认知现象,它包括对所认知物体的知识,有关该物体各种认知之间的关系及一些特殊的事例。比如人们对60年代产生于美国嬉皮士的图式就是:他们是白人大学生、穿牛仔裤、留着各式各样的发型等。心理学家根据不同的包含内容把图式分为:

个人图式(person schemas) 指我们对某一特殊个体的认知结构,比如我们对毛泽东就有一个个人图式,这个图式的内容包括:有勇气、自信、百折不挠等。

自我图式(self-schema) 指人们对自己所形成的认知结构,它与自我概念有着紧密的联系。你可能认为自己聪明,有同情心,以及乐于助人,这些都是你自我图式的内容。

团体图式(stereotype) 是指我们对某个特殊团体的认知结构,有时候也叫团体刻板印象。团体图式使得我们将某些特质归于一个特殊团体的成员所共有。比如我们常常根据刻板印象认为山东人勤劳、诚实;认为美国人乐观、爱助人。

角色图式(role schema) 指人们对特殊角色者(如教授)所具有的有组织的认知结构,比如人们常常认为教授知识渊博、满头银发等。

剧本(script) 指人们对事件或事件的系列顺序的图式,尤其



是指一段时间内一系列有标准过程的行为。比如我们到餐厅就餐的事件就符合一个剧本,什么时候点菜,什么时候结账,就是一个剧本。如果这个剧本的顺序发生颠倒,你一到餐厅还没有点菜,服务员就要让你结账,你还会在这个地方吃饭吗?

### (3) 图式化处理

为了节省时间与精力,人们常常用图式化的方式去处理大量的信息。图式的重要性就在于它有助于我们快速而经济地处理大量信息,它能帮助我们:(1) 解释新信息,从而获得有效的推论;(2) 提供某些事实,填补原来知识的空隙;(3) 对未来可能发生的事的预期加以结构化,以便将来有心理准备。但是图式化的处理也有不足之处,它使人们觉得不需要去详细分析与解释特质。

## 专栏 2-3 从历史中吸取教训

政治家决定外交政策时,常常使用“历史的教训”来说明一些问题。他们所使用的“教训”经常是从他们思想启蒙时代所发生的事件类推而来,例如肯尼迪 30 年代末期(他正读大学)对英国在慕尼黑与希特勒妥协而铸下大错这件事印象深刻。

1938 年,英国首相与法国总理同希特勒在慕尼黑开会,讨论希特勒扩张的问题,他们与希特勒达成妥协,出卖了捷克利益。英国首相带着胜利的喜悦回到伦敦,宣布他“确保了一代人的和平”。然而几个月后,希特勒入侵波兰及比利时,一点也不满足在慕尼黑时达成的协议。

“慕尼黑教训”是指,对独裁者必须加以对抗及制止,否则他们会继续不断地侵略。1960 年,肯尼迪便将“慕尼黑图式”运用到东南亚的内战上,并下结论说美国对该地区的共产党必须用军事加以压制,否则其他的骨牌也会倒下,但美国对越南的军事干涉最终以失败告终。在越战后,“越南图式”变得盛行起来,它指美国若卷入遥远的第三世界的内战,可能产生危险。越南图式影响了克林

顿,因为他当时也处在思想的启蒙时代,在英国读书。当90年代波斯战争开始的时候,对欧洲防务负有重大责任的美国却迟迟不动,因为怕重蹈越战的覆辙。直到后来确认没有太大危险的时候才出兵巴尔干半岛。

心理学家 Gilovich (1981)用实验证明了图式能左右一个人对当前外交政策的偏好。他让两组被试研究二个假想的事件,这二个事件均描述一个小的民主国家遭到霸权主义的邻国的威胁。惟一不同的是在一组中提到类似慕尼黑事件及二次世界大战前的象征(丘吉尔、有盖卡车);另一组则提及与越战有关的事物(当时的国务卿鲁斯克,直升机,小艇),其他条件都一样。结果听到与二战有关事件暗示的被试比较支持小国挺身对抗邻国的行动,而得到与越战有关暗示的人则不。

总之,社会认知是一个复杂的过程,这个过程中有许多问题需要注意。比如在认知过程中刚刚获得的信息与认知者原有认知结构之间的关系、信息的重要性、信息的易获得性以及认知者的期望、动机、情绪和情境等都会对社会认知过程和结果产生影响。

## 2. 社会认知对健康的影响

社会认知的许多方面涉及到我们的日常生活,其中最重要的一个领域就是它对人类健康和幸福的影响,心理学研究发现这样的影响体现在以下几个方面:

### (1) 社会认知与寂寞

心理学研究表明,在社会认知过程中,如果人们只注意生活中的消极方面,那么他就可能体验到更多的寂寞。I. R. Anderson (1994)就指出,与那些抑郁的人一样,长期寂寞的人也经常陷入贬低自己的消极作用圈,他们经常用消极的态度看待自己的压抑,经常责备自己没有良好的社会关系,把事物看成是自己无法控制的等。Jones 等人(1981)还发现,寂寞感较强的人常常用消极的眼光

看待他人,比如他们会把自己的室友看成是难以共处的。

## (2) 社会认知与焦虑

焦虑是我们生活中不可避免的事情,比如当你去一个公司接受面试、见一位重要的人物、或者是别人评价你的时候,人们都可能会感受到焦虑。心理学家 Broome 和 Wegner(1994)就研究了我们会感受到焦虑的情境,发现人们对情境的认知与控制可以使人避免焦虑,Philip Zimbardo (1981)等人的研究也证明了这一点。在这项研究中,Zimbardo 让害羞和不害羞的两组女大学生在实验室中与一个英俊的男士谈话。谈话开始前先把这些女学生集中在一间小屋子里,给她们呈现很大的噪声。之后告诉其中一部分害羞的女生噪声会造成她们心跳加快,并说这是焦虑的症状。结果发现,这部分女生由于把自己在与男士交谈时的心跳加快归于噪声,而不是自己害羞或者缺乏社会技能,所以她们不再焦虑,谈话也很流畅。

## (3) 社会认知与生理疾病

随着工业化进程的发展,心理学家发现人类的行为和认知对自身的健康有着重要的影响。行为医学(behavioral medicine)和健康心理学(health psychology)就是在这种思路的影响下发展起来的。在健康心理学家看来,我们对自己情绪和紧张的认知与疾病产生有着紧密的联系,如图 2-1 所示:

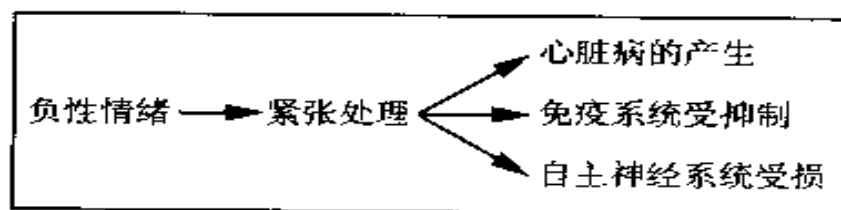


图 2-1 由紧张引起的消极情绪对健康的影响

心理学家在研究社会认知对健康的影响的时候指出,乐观的生活态度以及面对疾病时的乐观解释是人们身体健康的主要条件之一。比如 Seligman(1987)和 Peterson(1988)就提供了这方面的

证据。他们研究了哈佛大学 1946 年的一次面谈纪录和这些人在 1980 年的健康状况,发现那些乐观的人在身体状况方面远远好于那些悲观的人。

## 四、归因问题

归因(attribution)是指人们推论他人的行为或态度之原因的过程。在生活中,我们每天要遇到许许多多的事情,我们也常常要寻找这些事件发生的原因,所以归因问题是心理学家十分关心的问题。由于人们轻易不愿付出自己的认知资源,所以并不是对所有发生的事情进行归因,只有在两种情况下人们才会归因:一是发生出乎意料的事情,比如飞机失事、学潮等;二是有令人不愉快的事情发生,如人们身体患病、被别人责备。在研究归因问题的时候,心理学家提出了一系列的归因理论,对归因过程中人们使用的原则和方法加以论述,下面我们就分别说明一下这些理论。

### 1. 对他人行为的归因理论

#### (1) Heider 的归因理论

1958 年,Heider 在他的著作《人际关系心理学》中,从通俗心理学(naive psychology)的角度提出了归因理论,该理论主要解决的是日常生活中人们如何找出事件的原因。Heider 认为人有两种强烈的动机:一是形成对周围环境一贯性理解的需要;二是控制环境的需要。而要满足这两个需求,人们必须有能力预测他人将如何行动。因此 Heider 指出,每个人(不只是心理学家)都试图解释别人的行为,并都具有针对他人行为的理论。Heider 认为事件的原因无外乎有两种:一是内因,比如情绪、态度、人格、能力等;二是外因,比如外界压力、天气、情境等。Heider 还指出,在归因的时候,人们经常使用两个原则:一是共变原则(principle of covariation),它是指某个特定的原因在许多不同的情境下和某个

特定结果相联系,该原因不存在时,结果也不出现,我们就可以把结果归于该原因,这就是共变原则。比如一个人老是在考试前闹别扭、抱怨世界,其他时候却很愉快,我们就会把闹别扭和考试连在一起,把别扭归于考试而非人格。二是排除原则,它是指如果内外因某一方面的原因足以解释事件,我们就可以排除另一方面的归因。比如一个凶残的罪犯又杀了一个人,我们在对他的行为进行归因的时候就会排除外部归因,而归于他的本性等内在因素。

## (2) Weiner 的归因理论

1972年,Weiner在Heider的归因理论和Atkinson成就动机理论的基础上提出了自己的归因理论,该理论要说明的是归因的维度及归因对成功与失败行为的影响。Weiner认为,内因与外因的区分只是归因的维度之一,在归因时人们还从另外一个维度,即稳定与不稳定的角度看待问题。这两个维度互相独立,就像平面坐标系中的X轴与Y轴一样。Weiner进一步组合了这两个维度,如表2-5:

表 2-5 Weiner 的归因模型

	不稳定	稳定
内部	努力	能力
外部	运气	任务难度

Weiner的归因理论最为引人注目的是归因结果对个体以后成就行为的影响,把成功与失败归于内部/外部或稳定/不稳定的原因会引起个体不同的情感与认知反映(自豪或羞耻)。把成功归于内部的稳定的因素,会使个体产生自豪,觉得自己聪明导致了成功;而把自己的失败归于内部稳定的因素,会使个体产生羞耻感。C. Dweck(1975)发现,把成功归于努力的学生比把成功归于能力的学生在以后的工作中坚持的时间更长,把失败归于能力的人比把失败归于努力的人在未来的工作中花的时间更少。

Weiner在80年代进一步发展了他的归因理论,于1982年提

出了归因的第三个维度：可控制性(controllability)，即事件的原因是个人能力控制之内还是之外？在 Weiner 看来，这三个维度经常并存，可控制性这一维度有时本身也可以发生变化。

表 2-6 改进后的归因模型(Weiner 1982)

	内部		外部	
	稳定	不稳定	稳定	不稳定
可控制	特定的努力	针对某事的暂时努力	老师的偏见	来自他人的偶然的帮助
不可控	特定的能力	心境与情绪	考试难度	一个人的运气

Weiner 的归因理论引起了人们对归因风格(attribitional styles)训练的兴趣，即怎样帮助人们发展出适应性更强的归因风格。C. Dweck (1975)的一项现场实验证明这种训练的有效性，实验的被试是一些经常把失败归于自己缺乏能力的小学生。因为如此，当研究者给这些小学生新的学习任务时，他们的毅力很差，实际上已经产生了习得性无助(learned-helplessness)：一种无论自己如何努力，也注定要失败的信念。Dweck 的训练计划包括 25 个时间段，在整个实验过程中，给被试一系列的在解决数学问题上成功或失败的经验。当被试失败的时候，教会他们把失败归于努力不够，而不是缺乏能力。在整个实验结束之后，Dweck 发现这些学生的成绩和努力程度都有显著的提高。

几乎与 Weiner 同时，心理学家 Lyn Abramson (1978)提出了抑郁型(depressive explanatory style)和乐观型(optimistic explanatory style)的归因风格，并把它与日常生活联系起来。抑郁型的归因风格把消极的事件归于内部的、稳定的和整体的因素之上，把积极的事件归于外部的、不稳定和局部的因素之上，所以具有这些风格的人常常从消极的方面去解释生活和理解他人。相反，乐观型风格的人把积极的事件归于内部、稳定、整体的因素，而把消极的事件归于外部的、不稳定和局部的因素上去。Peterson 和

Seligman(1987)的一项档案研究中就发现这两种归因风格对个体的健康有影响,尽管他们不能说出太多的理由,但是以下几个方面  
的原因还是可能的:

- 抑郁型的归因风格影响个体的免疫系统,其作用机制与紧张类似。

- 抑郁型归因风格的人不是一个好的问题解决者,他们注定会在问题解决中变得疯狂。

- 抑郁型归因风格的人常常忽视自己的健康,缺乏适当的营养、睡眠和运动。

- 抑郁型归因风格的人在面对疾病的时候比较被动,不会主动地去寻求帮助。

### (3) Kelly 的三维归因理论

Kelly 吸收了 Heider 的共变原则,于 1967 年提出了自己的三维归因理论(cube theory),也叫立方体理论。他认为任何事件的原因最终可以归于三个方面:行动者(actors)、刺激物(stimulus objects)以及环境背景(contexts),如对张三打李四这件事的归因,张三是行动者,李四是刺激物,打架时的环境是背景。Kelly 指出,在归因的时候,人们要使用三种信息:一致性信息(consensus information)——其他人也如此吗?一贯性信息(consistency information)——这个人经常如此吗?独特性信息(distinctiveness information)——是否此人只对这项刺激以这种方式反应,而不对其他事物作同样的反应? Kelly 认为有了这些信息,人们就可以对事件归因。另外 Kelly 还提出了在归因过程中人们会使用到的另外一个原则,即折扣原则(discount principle):特定原因产生特定结果的作用将会由于其他可能的原因而削弱。这一原则广泛应用于我们对他人行为的归因。表 2-7 就是以 Kelly 的理论为基础对某个学生在上课时睡觉这一行为的归因。

表 2 7 为什么学生在我的课上睡觉?

	一致性信息	一贯性信息	区别性信息	归因维度
情境 1	(低)其他人 没睡觉	(高)该学生 以前也睡	(低)该学生在别 人课上也睡	学生懒惰
情境 2	(高)学生们 都睡觉	(高)该学生 以前也睡	(高)该学生在别 人课上没睡	教授没劲
情境 3	(低)其他人 没睡觉	(低)该学生 以前没睡	(高)该学生在别 人课上没睡	情境原因

#### (4) 对应推论理论

Jones 和 Davis 1965 年提出的对应推论理论 (correspondent inference theory) 适用于对他人行为的归因, 该理论试图解释在什么条件下我们可以把事件归于他人的内在特质 (dispositional trait), 即人格、态度、心情等。Jones 等认为, 一个人的行为不一定与他的人格、态度等内在品质相对应, 比如一个善良的人不小心误杀了一个人, 我们能说他是一个坏人吗? 显然不能。那么什么时候我们能推论一个人的行为与他的内在品质相对应呢? Jones 等人提出了两个条件: 一是行为的非期望性与非顺从性, 如一个人做了不道德的事, 我们就能从其行为推论出他是一个不道德的人。二是行为的自由选择性, 如果一个人是自由选择的, 而不是在外界强大的压力之下做出的, 我们也会认为他的行为代表了他的内心。

### 2. 对自己的归因

上面我们讲的几种归因理论都是针对他人行为的, 那么我们对自我的行为怎样归因呢? Bem 的理论主要涉及人们如何看待自己的问题, 他的理论被称为自我知觉理论。在这个理论中, Bem 认为人们往往不清楚自己的情绪、态度、特质和能力等, 因此对自己的推论也是依赖于自己外显的行为。也就是说, 我们试图使用本质上相同的资料, 以及相同的归因过程对我们自己的行为进行因果关系的推论。在 Bem 之后, 其他的心理学家系统地研究了人们对



自己各方面的归因,发现人们对自己的态度、动机和情绪进行归因时的方式有一定的规律。

### (1) 对自己态度的归因

一般情况下,人们会认为人是靠内省及不断检讨自己意识里各种不同的认知和情感因素而形成自己的态度,但 Bem 反对这种观点,他认为人们所能知觉到的有关自己态度的内在线索很少,且模糊不清,因此人们实际上是通过观察在不同压力环境下的自己的行为而了解自己的态度,并非经过对内在感受的内省。为了验证自我知觉理论,Salancik 和 Conway(1975)设计了一项宗教行为描述的实验。在实验中参加实验的学生被随机分成 A 组和 B 组。问 A 组学生是否偶尔才从事宗教行为,如上教堂、看宗教报纸、向牧师问个人问题等。因为许多学生有过这些最少的宗教活动,因此这组学生说他们有不少宗教行为。面对 B 组,问他们是不是经常做这些事,由于大多数学生并不经常如此,因此这一组学生报告的宗教行为较少。由于这二组学生是随机选取并分配的,因此假设他们实际的宗教行为没有差别。但由于问题中的关键词不同,第一组描述自己参加了不少宗教活动,第二组描述自己参加了较少的宗教活动。最后问学生“你的宗教信仰有多虔诚?”结果显示第一组学生比第二组学生对宗教更虔诚。

### (2) 对自己动机的归因

完成一件报酬高的工作时,常常使人们做外在归因,即我之所以做工作是因为报酬高。而完成相同的工作却只有微薄的报酬时,人们往往内在归因,即自己喜欢这项工作。因此,心理学家指出:最少的报酬将引发对工作最大的内在兴趣,因为个体将工作成就归于内在兴趣而非外在奖励。也就是说,如果从事一项工作的理由被过分正当化的话,不知不觉会伤害到他参与该活动的内在兴趣。如果给予从事自己喜欢的工作者外在酬赏会降低起内在兴趣,那么施与外在威胁以避免其从事某项特殊行为应该会增加兴趣。例如,对吸毒的惩罚越严厉,毒品应该会更具有吸引力,此时,人们将寻求

该行为归因于受威胁,而非该行为本身没有乐趣。

### (3) 对自己情绪的归因

传统的观点认为,人们经由考虑自己的生理状态、心理状态及引起这些状态的外在刺激而认定自己的情绪。但最近研究表明,情绪反应在性质上并无两样,人们能区分出高低不同的激起状态,但无法辨别出不同类型的情绪。Schachter (1962)认为,人们对自己情绪的知觉取决于人们所经历的生理上的激起程度和人们所使用的认知标签名称,如快乐、愤怒等。为了得到这一认知名称,人们首先会检查自己的行为及环境。例如,如果一个人觉得生理状态激昂,并且正对着电视上演的喜剧片大笑,他会推论自己正处在快乐中,而如果这个人是在拥挤的街道上对推自己的人大叫,他会推论自己是愤怒的。Schachter 进一步论证了这一问题,认为人们对生理激起的归因是产生各种各样情绪的根源。

## 专栏 2-4 晴朗的日子人快乐

人们会以暂时的心境为基础而产生对长久内部状态的自我知觉。Schwartz 和 Clore 发现,在天气晴朗的日子里,人们会将自己整个人生评价为快乐,令人满意。他们利用电话采访,问被采访的人几个问题,让他们在 1~10 点量表上进行评定,10 表示最快乐。其中一半的采访是在阳光明媚的春天,另一半在阴雨绵绵的春天。如表 2-8 所示,在晴朗的日子里,人们更觉得快乐。

表 2-8 天气对心情的影响

	晴天	阴天
当时心情快乐的程度	7.5	5.4
整个人生快乐的程度	7.4	5.0
对整个人生满足的程度	6.6	4.9

### 3. 归因中的偏误

#### (1) 基本归因错误

人们经常把他人的行为归因于人格或态度等内在特质上,而忽视他们所处情境的重要性。L. Ross (1977) 称之为基本归因错误(the fundamental attribution error)。犯这种错误的原因与两方面的因素有关:一是人们总有一种对自己活动结果负责的信念,所以更多地从内因去评价结果,而忽略外因对行为的影响;二是因为情境中的行动者比其他因素突出,所以人们把原因归于行动者,而忽略情境背景。基本归因错误有时表现为行动者与观察者之间的偏差(actor-observer bias):当人们作为一个评价者对他人的行为进行归因的时候,往往倾向于稳定的内部的归因;而当人们作为自我评价者对自己的行为进行归因时,却倾向于作外部的归因,即观察者高估个人特质因素,行动者高估情境因素的作用。

运用基本归因错误能使一个人高估其他人的知识。Ross 等人 1977 年在斯坦福大学进行了一项研究,在研究中把学生两两分成一组,一问一答。一个是发问者,一个是回答者。实验中让发问者自编 10 个题目(很有挑战性但不是不可回答),向被问者发问,尽量难倒对方,最后让双方评估自己和对方的知识。研究表明,当发问者所编的问题很难时,被问者会高估发问者的知识,被问者认为与自己相比,对方的知识很丰富。显然,在研究中被问者注重外在的行为而忽略情境。被问者以为发问者有丰富的知识,认为他们知道这些难题的答案。但实际上他们忽略了情境里的人为因素,即发问者可以编造任何他自己喜欢的问题。他们未必知道问题的答案,即使如此,发问者还是让被问者对自己产生较高的评价,如表 2-9 所示。

表 2-9 对自己与他人知识的评价

评分人	评定内容	
	发问者知识	被问者知识
发问者	53.5	50.6
被问者	66.8	41.3

注：分数的范围为 0~100 分。

## (2) 归因中的自利偏差

自利偏差(self-serving bias)是一种动机性的偏差,它是指人们倾向于把自己的成就归因于内部因素,如能力、努力等;而倾向于把自己的失败归于外部因素。

印象管理(impression management)理论可以较好地解释归因中的自利偏差,按照这一理论,人们总是试图创造一个特殊的、良好的印象以使他人对自己有一个良好的评价。把这一概念用到自利偏差中去,当别人问原因时,人们会尽量让对方相信,成功完全是由于自己本身,而失败则不能怪自己,如此才能让对方给你较高的评价。

### 本章推荐读物:

1. Ekman, Paul (Ed.). *Emotion in the human face*. (2<sup>nd</sup> ed.) New York: Cambridge University Press, 1982. 该书对情绪问题作了详细的叙述,主要分析了人们如何从他人的表情判断情绪。
2. Anderson. Averaging vs Adding as a stimulus-combination rule in impression formation. *Journal of Experimental Psychology*, 1965, 70: 394~400. 这篇文章说明了运用特质形容词来形成对他人的印象时平均模型的特色。
3. Kelly H H, Michela J L. Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 1979, 31: 1~79. 这篇文章对传统的归因理论作了最为详尽的评价与叙述。
4. Baumeister R F. *The Self in Social Psychology*. 1999. 这本

书是有关自我研究的最权威的教材,作者用大量的篇幅向读者讲述了自我知识、自我知觉、自我表演、自尊、自我调整、自我和文化等内容,是一本值得看的书。

5. Peterson C, Seligman M E P. Explanatory style and illness. *Journal of Personality*, 1987, 55: 23~27. 这篇文章介绍了不同归因风格对个体健康的影响。
6. 沈德灿,侯玉波:《社会心理学》,中国科学技术出版社,1996。这本书的第三和第五章分别介绍了有关自我和社会知觉的知识,有些内容可以作为学习社会知觉的补充。

### 本章复习题:

1. 人们怎样形成对他人的印象?
2. 什么是晕轮效应?它对我们认识他人有什么样的影响?
3. 人们通过哪些线索形成对他人的知觉?
4. 我们怎样构建自我概念?
5. 简述自我表演的策略。
6. 什么是图式,它可以分为哪几类?
7. 社会认知对我们的健康有什么样的影响?
8. 试述 Heider、Weiner、Kelly 和 Bem 的归因理论。
9. 人们在归因中会犯什么样的偏差?

## 第三章 人类的社会行为

从很早的时候起,哲学家和思想家就争论遗传与环境两个因素到底在决定行为方面起多大的作用。尽管到目前为止,对这个问题的回答还没有一个大家公认的答案,但是一些研究进展依然值得我们重视。

人类的社会行为很多,但是如果根据后果来分的话可以分为两类:一种是对社会或他人有益的行为,我们把这种行为叫做亲社会行为(prosocial behavior),如助人行为和利他行为;另一种是对社会有害的行为,我们称之为反社会行为(antisocial behavior),在反社会行为中最有代表性的是侵犯行为。

### 一、人类社会行为的基础

#### 1. 遗传与环境的作用

在人类行为的发展中,遗传与环境到底起什么样的作用一直是心理学家及其他行为科学家争论的问题。亚里士多德认为,人类的灵魂与动物不同,它有意识和自由意志。受亚里士多德观点的影响,遗传因素对人类行为的重要性被大大低估了,人们过分地强调外界环境因素对行为的决定作用。表现在心理学上,就是行为主义占据美国心理学的主导地位达半个世纪之久。华生认为,人的行为除了少数简单的反射外,完全是由外界环境塑造的,只要控制环境条件,就可以塑造出不同的人。

但与这种思路相反的是,在心理学产生的早期,人们却对先天

遗传因素的作用更为看重。麦独孤在分析人类的社会行为时就强调了基于遗传的本能因素。他指出：人类的所有行为都可以用本能解释，本能加上一些经验的作用过程，就能构成人类的一切活动，并进一步形成个人品质与民族特性。弗洛伊德甚至把本能理论推向了极端，早期的精神分析理论认为：人的一切行为动机都和性本能冲动有关。尽管后来他自己及其后继者对这一理论在某些方面做了修改，但总体上讲依然是以内在动机和倾向解释行为的产生，环境的影响并没有体现在他的理论之中。

随着心理学的进一步发展，人们认识到了环境与遗传共同决定着人类的心理与行为。比如社会学习理论就认为：个人的行为不是由动机、本能、特质等内在因素决定，也不是由环境力量所决定，而是由个人与环境的相互作用决定的。班杜拉的观点被许多心理学家所接受，因为他的这种整合使得心理学家有可能去揭示人类心理与行为的本质。但是这种平衡很快就面临着新的挑战，70年代末期出现的社会生物学(sociobiology)以及90年代认知神经科学的兴起都说明了这一点。社会生物学家通过对动物及人类某些行为的研究指出，人类的社会行为也可以通过遗传而获得(比如人类的利他行为)，认知神经科学的研究者也想从脑与神经层次证明行为的物质基础，而我们知道，这种物质基础是来自遗传的。

也许从表面上人们并不认为这个问题有多重要，因为从事社会行为研究的科学家与从事基础性脑研究的科学家并没有为此争论。但是对“遗传和环境因素到底对行为有什么样的影响？”这个问题的回答却会对心理学发展的方向产生重大的影响，并且从根本上有助于我们认识人类行为的本质。

## 2. 遗传因素在行为发展中的作用

### (1) 生物学理论的观点

任何一种行为都有它的遗传基础，这是无可争辩的事实。达尔文的进化论从自然选择的角度分析了生物遗传因素在有机体发展

中的作用,他认为个体由于基因构成的不同而对环境的适应性不同,适应的生存,不适应的则被淘汰。这一理论成功地解释了人类情绪的发展,他发现人类通过面部表达情绪具有固定性的模式,这种模式是人类长期进化的结果。Ekman 等人确实也发现了人类情绪表达的普遍性(不同国家、地区基本一致)、内在性(自然产生的过程)及一致性(儿童与成人一致)的证据,这些证据都支持了进化论对人类情绪发展的解释。

但是,与低等动物不同,人类的许多社会行为如合作、父母为后代的献身及利他行为并不能用进化论加以解释。为了解释这些行为,Hamilton 用近亲选择进一步扩展了进化论的范围。他认为自然选择不仅给个体好处而存在,而且也通过给予与个体基因类似的其他个体好处而起作用。这样,一个对个体不利的特征(如助人)会因为他有足够的近亲而被选择。Hamilton 的观点后来被 Wilson 等人引入了社会生物学理论,按照这一理论,不论是通过直接或是间接的方式,基于遗传的行为总是以最大限度地产生后代为目的。Hamilton、Wilson 等人所提出的这一理论很快受到了人们的追捧,在 80 年代占尽风头。但可惜的是,与其他源于生物学基础的理论一样,它所能解释的行为很有限,因而无法长久地对心理学发展方向产生影响。

## (2) 遗传与心理发展的关系

任何一种心理特质与行为都受遗传因素的影响。但是在不同的心理特质与行为层面上,遗传影响的大小不一样。起初,人们认为遗传的影响在生活的早期较大,而环境的作用在以后的发展中更大。可惜没有证据支持这一观点。相反,Horn 等人发现随着年龄的增加,基因的影响对智能发展越来越重要。比如基因差异可以解释婴儿在发展测验分数中 15% 的变异,而对儿童来说,基因对 IQ 的贡献超过 50%。Plomin (1987) 在一篇综述文章里对这一方面的研究做了总结,指出不论基因影响的大小如何变化,它对人的心理与行为的影响都随着年龄的增加而加大。



从特质上讲,基因对身体和智力特征的影响要大于它对社会与人格特质的影响。这样讲并不是否认基因对后者的作用,实际上基因对人格特质的影响已为许多研究者证实。Eaves (1983)通过研究个体儿童与成人期人格的关系后发现,不论是人格特质中的内向-外向、神经质,还是个体差异,如社会赞许倾向、害羞等,在各个年龄阶段,很大程度上由遗传因素决定。

### 3. 环境对人类社会行为的影响

在心理学体系中,环境对人类心理与行为发展作用的强调是从行为主义开始的。早期的行为主义者用一种极端的形式突出了环境的影响,在一定程度上夸大了环境的作用。现在,随着心理学的进一步发展与分化,人们从很多方面找到了后天环境因素对人类发展的真实的重要性。

#### (1) 家庭环境

家庭是人们接受环境影响的主要场所,个体的人格成长与社会技能的掌握主要是在家庭之中完成的。不同的家庭教养方式对儿童的心理发展有着极为不同的影响,这一点已经被许多领域的心理学家所证实。即使在同样的家庭中,孩子也面临着不同的被对待方式。正如阿德勒在分析出生顺序的时候所认为的,父母对待不同顺序孩子的方式不同,从而造成了孩子们在依赖感、成就行为等方面的差异。

基于这种思路,现代的心理学家在研究家庭影响的时候不再把一个家庭看成是对每一个孩子有同样影响的地方。实际上在成长的过程中,孩子们往往面临着两种家庭影响:共同性的与非共同性的影响,前者指在家庭内部所有儿童共同面对的环境,如社会阶层、教育水平、儿童养育哲学等;后者指家庭内部父母对不同孩子的区别对待方式。Plomin 和 Daniels 指出,就对儿童成长的作用而言,后者的影响更大。比如收养的孩子即使与家庭当中其他孩子面临同样的家庭环境,由于父母对待他们的方式的不同,使得他们的

人格发展与其他孩子不一样。因此在家庭内部,对孩子发展影响最大的是孩子所面临的特殊环境而不是一般性的家庭因素。也许正是这一原因,Maccoby 提出家庭研究的方向应该由家庭间转到家庭内上来。

## (2) 文化环境

环境影响行为的另一个重要层次是文化。与生物进化一样,文化也存在着进化的问题。文化进化是指文化特征由上一代向下一代传递的过程,它往往以文化与社会规范的形式表现出来。按照文化进化的观点,人的成长离不开社会与文化环境,文化不仅向个体的发展提供了目标与内容,而且社会化本身就是一个文化影响个体的过程。

与生物进化不同,文化进化有自己的特色。第一,从速度上看,与生物进化相比,文化进化的速度要快得多。生物进化一般要经过成千上万年的时间,而文化进化则经过一代或几代人就能完成。文化进化的基础是知识在代与代之间的传递。第二,从结果上看,生物进化使人或动物拥有一些特质,文化进化则决定了他们如何使用这些由遗传得来的能力。

文化差异对人的行为的不同影响可以说明文化的作用。Morelli (1992)在中非的研究中发现,与一般社会不同,由于当地的习俗是父亲带孩子,所以父婴关系的影响对孩子成长显得更为重要。而在其他社会中母婴关系起这样的作用。Ember 通过研究肯尼亚一些部落中男孩与女孩的性成熟原因,发现父母的关注是造成女性成熟早的根本原因。在成长的早期,如果给男孩子同样的关注,就没有成熟上的性别差异。

### 专栏 3-1 人在社会中成长

也许你曾经听说过“狼孩”的故事。由于意外的因素,这些孩子出生不久,便离开了他们的亲生父母,离开人类社会,和野兽生活

在一起。在他们七八岁的时候,人类发现了他们,并把他们带回人类社会。可惜的是,这些孩子尽管在器质上与正常人一样,但他们却有嘴不会说话,有手不会劳动,有腿不能直立行走,有脑不会思考。他们白天东躲西藏,夜间出来活动,吃生东西,像狼一样地嚎叫,与野兽没有太大的差别。这些孩子为什么会变成这个样子呢?主要的原因是因为他们脱离了人类社会的缘故,离开了社会环境的影响。在社会心理学家看来,就是缺少了在个体成长过程中所必须的历程——社会化过程。

社会化是指个体在社会环境的影响下认识和掌握社会事物、社会规则的过程。通过这个过程,个体掌握了作为一个社会人应该具备的能力和品质,从而从一个自然人转变成了一个社会人。社会化过程受许多因素的影响,其中最为重要的包括父母与家庭气氛、同伴团体和学校以及新闻媒体等。

**家庭影响** 家庭影响的范围很广,也很持久。孩子一生下来最先接触到的人是父亲和母亲,其中母亲的影响更明显。父母对待孩子的态度是孩子建立对他人的信任态度的前提,在孩子1岁以前,如果母亲关注孩子并且随时满足孩子的要求,孩子就信任他人。在家庭生活中,孩子随时观察着父母的一举一动,父母的言行是孩子模仿的对象,孩子在潜移默化中学到了父母态度与行为。家庭中父母的教养方式和家庭气氛对孩子的人格形成也起着决定性的作用,心理学家发现:家庭限制少的孩子与家庭束缚多的孩子相比,更重视与他人的友谊。他们对人和气、不太争强好胜、与父母关系和谐、遇事讲道理,能够与他人和平相处。

**同伴与学校** 离开了家庭,孩子开始与外界接触,同伴是他们最先遇到的一起玩的人。游戏是孩子的天性,而游戏总是和同伴一起玩,想想你儿时的同伴以及你能够回忆起的事情,最快乐的时候常常在此阶段。学校是孩子接受系统学习的场所,老师是孩子脱离父母之后对孩子影响最大的人。学校对孩子的思想、信仰和人生观的形成有着重要的作用,经过在学校的学习,孩子终于可以成为一

个掌握了各种生活技能的社会人。

**新闻媒体** 这是信息化社会的手段和产物。广播、电视、电影、互联网以及各式各样的传播手段影响着各个年龄阶段的人。如果离开了媒体,我们的生活将不可想像!

#### 4. 遗传与环境的相互作用

在人类心理与行为的发展中,遗传与环境的作用从来都是不可分割的。遗传提供了生理上的基础,而环境提供了发展的空间。许多证据可以说明二者之间的相互影响。

##### (1) 遗传建构环境的观点

Scarr 提出的这一观点认为,孩子的遗传特征与他的养育环境有着紧密的联系,它们之间的关系可以表述为用遗传特征建构生活环境(genotype→environment)。这种建构有三种形式:被动型(passive kind):父母向孩子提供遗传特质和经验,使遗传与环境不可避免地发生关系,如家里的藏书量和父母读书的兴趣对孩子的影响;唤起型(evocative kind):孩子在遗传基础上作出某种反应后,这些反应进一步强化了遗传特征,如爱笑的孩子受到的关注比消极的孩子多,而受到关注本身又会强化笑的行为;主动型(active kind):人们基于遗传特征选择适合自己的环境,例如遗传的身体素质好的孩子,主动选择难度大的运动。Scarr 认为,个体的成长就是遗传与环境相互作用的结果,正如劳伦兹所言:“人类的内在活动系统不仅受生理遗传的影响,而且也受环境与文化传统的影响。”

另外,从社会文化与生理变化的关系上看,尽管它们是不同的过程,但它们总是一起进行。就像 Stebbing 所论述的那样,使用遗传能力越多的社会,所获得的资源也越多,进步也将越快,而这一切的实现要通过文化和社会化,教育与学习是这一过程的关键。遗传特征的进化通过生理过程,社会文化的进化则通过发展不同的

规范。

## (2) 行为遗传学的证据

遗传和环境影响行为,但它们的相对影响到底有多大一直是人们争论的问题,行为遗传学(behavior genetics)的出现在一定程度上解决了这种争论。为了区分二者的相对影响,行为遗传学提出了两个前提:一种心理或行为(智力分数),如果在不同的时间及情境下相一致,那它就可以归于遗传;一种心理或行为(攻击行为),如果可以通过持续强化而使之巩固下来并保持稳定,就认为它由环境决定。在这两个前提的基础上,行为遗传学一方面强调遗传因素对行为有决定性影响,但它同时认为遗传并不直接决定行为,它只是行为产生的生理基础,而行为的发展则受环境的影响。以身高为例,来自父母的遗传和环境中的营养因素同样重要。

行为遗传学通过家系研究(family study)、双生子研究(twin study)和收养研究(adoption study)来区分二者的影响。Gottesman 的家系研究就发现在亲属当中出现精神分裂症的概率是一般人群的 9~13 倍。Horne 在德克萨斯的一项收养研究也发现,从个体的角度看,孩子的智商与生母的智商相关更高,因此他认为个体的智力差异由遗传决定;同时也发现,从群体的平均智力来看,却与养父母的更相似。这个结果尤其适用于生身父母智商较低的孩子。从一个条件不好的家庭进入一个条件好的家庭,孩子的智商可以提高 15~20 分。

双生子研究通过对同卵双生子(monzygotic)和异卵双生子(dizygotic)的研究来区分二者的影响。由于前者所携带的相同的遗传信息是后者的两倍,所以可以用定量的方法加以估计: $H^2 = 2 \times (R_{mz} - R_{dz})$ ,其中  $H$  代表遗传可解释的变异, $R_{mz}$ 和  $R_{dz}$ 分别代表同卵双生子和异卵双生子的智力相关系数。例如,同卵双生子之间智力相关为 0.75,异卵双生子之间智力相关系数为 0.50,则  $H^2 = 2 \times (0.75 - 0.50) = 0.5 = 50\%$ ,也就是说,智商差异的 50%源于遗传。对同卵双生子来说,环境可以解释另外 25%。在此基础上,

一些行为遗传学家用这种方法进一步估计了遗传和环境的相对影响,指出在人格特质上遗传的作用占 50%,大于环境的影响。而在分裂症与情感异常上,环境的影响大一些(约为 20%~50%)。智力的 50%~80%基于遗传,15%~25%与后天环境有关;酗酒则主要由遗传决定。

### (3) 概率渐成论

Gottlieb(1998)在《心理学评论》上发表了一篇文章,从概率渐成论(probabilistic epigenesis)的角度分析了遗传与环境在生物学基础上如何对人起作用。他指出,分子生物学强调基因对蛋白质结构的作用是通过 DNA—RNA—蛋白质合成。与此相反,概率渐成论则认为是来自机体内部与外部的环境信息激活了 DNA,从而产生了适当的蛋白质。Tooby 等人也同意这种观点,他们认为在有有机体的发展中,基因起了一部分作用,环境则起着另一种作用,二者的协作是构成有机体的重要前提。

弄清遗传与环境对人类行为的作用对心理学的发展有指导意义。它有助于我们对心理学的发展趋势有个清楚的认识。比如 80 年代兴起的社会生物学和 90 年代产生的认知神经科学强调了客观生理因素对人类的重要性,反映了人们对这个问题认识的深入,但似乎又有矫枉过正的危險。正如 E. Turkheimer(1998)所指出的,认知神经科学的发展与遗传技术的进步反映了生物遗传因素在心理学发展中的地位受到重视,人类的任何一种行为特征都与遗传有关,都有它的生理基础,也都在某种程度上与一定的脑功能相联系。但是,如果我们仅以此为基础去理解人类的行为,那将是可笑的,因为生理基础和行为不在同一个层次上。

比如有两个人,一个是 70 岁的老人,他因大脑左半球 Broca 区中风,所以在脑像上看起来有阴影。另一个是 25 岁的年轻人,他加入了一个要求沉默与逃避现实的宗教组织。如果要我们对这两个人的沉默寡言归因的话,前者往往被认为是生理性的,而后者被认为是心理性的。这种归因意味着什么呢?因为前者的失语症在

大脑中有表征,所以很容易认为是大脑的原因,而后者尽管也与大脑有关,只是没有表征,就被归到心理方面上。仅仅从脑功能变异去解释心理与行为显然是不够的。

从实践上看,区分这个问题对教育观念的转变有重要的现实意义。素质教育是以承认个体差异为前提的,这种差异既有遗传的基础,又受环境的影响。因此,对具有不同能力水平的人,教育的目的与要求也应该有差异。否认这种差异就如同否认教育的作用一样是不可取的。所以,我们所倡导的素质教育应该是因人而异,而不是对不同爱好、不同能力的人采取千篇一律的做法。

## 二、人类的侵犯行为

### 1. 侵犯行为概述

#### (1) 什么是侵犯行为?

侵犯行为(aggression)是指任何试图伤害或危害他人的行为,它是心理学家最为关注的人类社会行为之一。这种行为之所以受重视,主要与第二次世界大战以及1964年发生在美国的一起暴力案件有关。在第二次世界大战结束之后,审判战犯的工作给人们出了一个不小的难题:那些在二战中杀人如麻的纳粹军官声称他们之所以杀人,是因为他们必须服从命令,所以他们辩解自己无罪。另外一件事是在1964年的一个晚上,当一名无助的妇女在遭受歹徒的袭击时,有几十户居民听到她的呼救,但却无人救助,甚至无人打电话报警。这两件事促使美国的心理学家开始关注人类的暴力和助人问题,从而使得在几十年之后,这两个问题成为我们分析人类行为的核心。

对侵犯行为的界定要注意三个方面的问题:

一是强调它必须是一种行为,而不是一种意图,尽管这种行为伴随有意图。

二是从效果上看,这种行为可以是反社会行为,也可能是亲社会行为。大多侵犯行为不为社会所认可,但也有一些侵犯行为是社会所赞同的,我们称之为认可的侵犯行为(sanctioned aggression),比如教练对不认真训练的球员加以惩罚,以及专栏3-2所讲的问题。

三是侵犯行为必须伴有侵犯性情绪的(aggression-feeling),比如愤怒。尽管外在行为不一定总能够反映一个人的内部情绪,但大部分情况下侵犯总是与愤怒联系在一起。

### 专栏 3-2 谁是真正的刽子手?

从表面上看,亲社会行为与社会规范的要求相一致,而反社会行为违背了法律和社会规范,因此人们常常认为反社会行为不好,但实际上正好相反。人类历史上大部分最残忍的暴行都是由与规范相一致的官方行为所铸成的。二战中纳粹分子杀害600多万犹太人乃德国政府的官方行动命令。70年代中期波尔布特政权控制下的柬埔寨,300多万高棉人被杀害也是政府命令。在斯大林时代的苏联,成千上万的人被清洗也是政府的合法运动。

在“文化大革命”时期的中国,置他人于死地的人更是以革命者自居。具有讽刺意味的是,所有这些暴行都是由国家或团体的合法领导所铸成,并宣称是为整个国家着想。纳粹堂而皇之地宣称:他们的目标是为“净化”德国人种,其他的政府则是以恢复“法律与秩序”为由。与这些暴行相比,任何年代中的个人谋杀事件均微不足道。因此,人们已经意识到:放纵的政府比放纵的个人更具危险性。

#### (2) 愤怒与侵犯行为

每个人都有“愤怒”的经验,愤怒常常是侵犯行为产生的根源,人们为什么愤怒?



**遭到他人攻击或烦扰** 这是引起愤怒的最常见的原因,心理学家 L. Berkowitz (1983)在他的研究中发现,当人们闻到恶臭的气味、烦人的烟味、或看到令人恶心的景象时,侵犯性情绪上升。Baron (1977)也指出,对于他人的攻击,人们常常采用“以牙还牙”的方式加以报复,而这又使侵犯行为因交互报复而扩大。M. A. Straus (1980)在研究家庭暴力时就指出,这种交互报复使家庭暴力酝酿更多的家庭暴力。

那么,当人们感到愤怒时如何反应?心理学家分析了人们愤怒时的反应,指出人们常常采用四种方式(括号中的比例第一个为侵犯冲动,第二个是实际的侵犯比例):一是直接的攻击行为:包括口头或象征性攻击(82%,49%);予以拒绝或收回某些利益(59%,41%);身体攻击(40%,10%)。二是间接的攻击行为:包括向第三者说或诅咒(42%,34%);伤害对冒犯者有重要意义的东西(25%,9%)。三是替代性攻击:包括攻击无生命物体(32%,28%);攻击另一个人(24%,25%)。四是非攻击性行为:包括平静活动(60%,60%);就此了事不伤害无礼者(59%,59%)。

**遭受挫折** 挫折(frustration)是指任何妨碍个体获得快乐或达到预期目的的外部条件,如果他人阻碍了我们做自己喜欢或想要做的事情,他人就是挫折。早期的挫折侵犯理论把挫折和侵犯看成是互为因果,既挫折必然导致侵犯,侵犯也必然有挫折为前提,并且认为宣泄(catharsis)是减少侵犯的有效方法。J. Dollard (1939)、Miller、Doob 和 Sears 等人提出的挫折侵犯假设(the frustration-aggression hypothesis)就说明了挫折与侵犯之间的关系。在他们看来,挫折和侵犯之间存在着必然的联系,有挫折就必然有侵犯。

但是,随着研究的深入,人们对挫折侵犯理论又提出了一些批判。比如 Miller(1941)就发现挫折并不一定导致侵犯。研究者发现,当我们感受到挫折是无意而不是有意的时候,我们并不会侵犯行为;另外挫折侵犯理论对宣泄的看法也未必全对,S. Mallick

和 B. McCandless(1966)用小学二年级儿童进行了一项实验:小学生两两一组玩堆积木游戏,每组当中一个孩子实际上是实验者的助手,他的任务是或让被试完成堆积木的任务,或是阻碍其完成任务。之后一部分学生(包括受到挫折和没有受到挫折的学生)参加打靶,剩余的学生和老师聊天,老师告诉其中一部分学生在实验过程中他们的同伴累了或是情绪不好,而对另一部分学生仅仅谈了一些中性的话题。在这些干预之后,让助手进入另一间屋子玩堆积木的游戏,让最初的被试有机会帮助或阻碍这些助手完成任务,被试可做的是按“伤害键”不让助手完成或不按该键使其完成任务。结果发现,除非告诉被试同伴是由于疲劳或情绪不好,否则挫折一般会引起侵犯行为。这一结论说明,当人们认为他人有意给我们造成挫折时,更可能以侵犯行为回应之。

针对这些争论,Berkowitz(1989)修改了这一理论,他认为挫折只是引起侵犯的因素之一,这些因素还有疼痛、极端的温度、以及遇到讨厌的人等。挫折对人们的心理和行为有着很大的影响,史特劳斯在家庭暴力的研究中发现,在美国家庭中造成挫折的原因依次为:性生活、社交活动、金钱、儿童教养。在中国情况大致也差不多,只是顺序有一些不同,这四种因素正好倒过来。

**归因的影响** 一个事件之所以能产生愤怒或侵犯行为,关键在于受害者必须知觉到这种侵犯或挫折是他人有意造成的伤害,因此人们对他人行为的归因会影响到自身会不会愤怒以及处理愤怒的方式。当人们认为他人故意给自己制造麻烦或伤害自己时,往往会产生愤怒的情绪,而当人们认为他人是无意伤害自己时,就不会产生愤怒。

### (3) 对侵犯行为的学习

学习在侵犯行为产生中有着非常重要的作用,受攻击与挫折使人感到愤怒,这些愤怒情绪只是侵犯行为的一项重要因素。在有些情况下,人们并不表现攻击行为,主要与学习有关。正如学习理论所强调的,侵犯行为可经由学习而获得,强化和模仿对学习过程

具有重要意义。Bandura(1961)所做的观察学习的(observational learning)假人实验就很好地说明了学习对侵犯行为的影响。Bandura认为,儿童侵犯行为的获得并不一定要以其亲身获得奖励或惩罚为前提,儿童可以通过观察他人从事此类行为之后受到奖励或惩罚而学会这类行为。在研究中,Bandura把儿童带到一间屋子里完成一个艺术项目,在同一个屋子的另一头,一个大人正在悄悄地与一些玩具玩,在它们的旁边有一个大木槌和一个假人。儿童被分为实验组和控制组:实验组的儿童看到大人叫喊着用大木槌击打假人,控制组的儿童看到的是大人只是悄悄地自己玩玩具。在孩子们看了约十分钟之后,把他们带到另一间放着各种各样孩子们喜欢的玩具的屋子,告诉他们说这些玩具是留给其他人玩的,以此激起他们的挫折感。之后把孩子们带到第三间屋子,屋子里有一些玩具,包括一个假人。结果正如人们所预料的:实验组的儿童比控制组的儿童表现出了更多的侵犯行为。

## 2. 与侵犯行为有关的因素

### (1) 温度与侵犯行为

早在19世纪初,一些社会哲学家就发现天气变化与犯罪行为之间存在着一定的关系。而近20年来,对这个问题的研究更多。比如Rottom(1985)的一项档案研究发现空气污染与暴力犯罪有关。Baron(1978)的研究也发现犯罪与温度有关,他通过研究发生在夏天的城市暴乱与气温的关系,发现其呈现出倒U曲线,在81~85华氏度时,暴乱的数量最多,当温度较低或很高时,暴乱发生的数量较少。但是由于他们没有考虑不同温度的持续时间,使得这个结论受到J. M. Carlsmith和C. A. Anderson等人的批评,其中Anderson用概率论对这一曲线加以修改,指出在特定的温度范围内,暴力事件的发生与温度呈现线性关系,也就是说,在38到41摄氏度以内,随着气温的升高,人们的暴力倾向增强,但是在超过这个温度之后,由于人们外出的机会下降,所以暴力行为产生的

机会也较少。

## (2) 兴奋转移与侵犯行为

由于敌意性的侵犯行为总是伴随着情绪的激起,所以心理学家想知道由于其他刺激所引发的生理上的激起是否会转移到侵犯性冲动之上。D. Zillmann (1972,1994)等人在研究爱情行为的时候发现,由其他刺激诱发的情绪性激起会转移到爱的对象之上,他称这一心理过程为兴奋转移(excitation transfer)。Zillmann 认为兴奋转移不仅发生于爱情中,也可以解释侵犯行为的发生,在他的一项研究中,Zillmann 让实验者的助手或者激怒男性被试,或者用中性的态度对待男性被试。然后再让其中一半的被试从事大运动量的锻炼,而另一半被试不锻炼。稍加休息后,给被试提供了一个电击助手的机会,正如 Zillmann 所预料的,愤怒且锻炼的人比愤怒但没有锻炼的被试用更高的电压电击助手。除了锻炼,大的噪声、暴力与淫秽电影等引起的激起都会增加人们的侵犯性。

## (3) 侵犯性线索与侵犯行为

侵犯性的线索也会引发侵犯行为。Berkowitz(1967,1979)发现,情境中与侵犯相关的一些线索,如刀、枪、棍等器械往往会成为侵犯行为产生的起因,他把这种现象称为武器效应(weapon effect)。除了刀、枪等明显的侵犯性线索,与死亡、邪恶等相联系的黑色也是引发侵犯的线索。比如, Frank(1988)等人就发现,在职业棒球和橄榄球比赛中,穿黑色服装的一方经常受到的惩罚比浅色一方的多。实验研究也证明,穿黑色衣服的赛马选手也表现出更高的侵犯性。M. Carlson (1990)对 23 项研究所做的元分析发现,与侵犯有关的线索不仅可以引发侵犯,并且能够使已经愤怒的人的侵犯性加强。

## (4) 去个体化行为与侵犯

去个体化(deindividuation)是由心理学家 Zimbardo (1976)和 Festinger 等人提出来的。实际上早在 19 世纪 90 年代,法国社会学家 LeBon (1896)在研究群体行为的时候就发现,在群体中,

个体的情绪会很快传给团体的其他成员,从而使得处在群众中的个人表现出一些独处时不敢表现。Zimbardo 和 Festinger 对这种现象进行了进一步的研究,认为群体中的个体有时候会失去对自己行为的责任感,使自身自我控制系统的作用减弱上甚至丧失,从而做出平时不敢做的反社会行为,并称之为去个体化。

Zimbardo 认为这种行为与两方面的因素有关:一是个体从群众中所获得的不败感,即认为群体是战无不胜的;二是个体在群众中具有匿名性,即没有人可以认出自己,因而不必为这些破坏性的行为负责任。在 Zimbardo 的一项研究中,4 名年轻妇女组成一个小组参加一项对陌生人实施电击的实验。实验中有些小组(实名组),被试彼此以真实姓名称呼,她们的胸前挂着写有自己姓名的牌子,很容易辨认谁是谁;另一些小组(匿名组)中的被试则穿着宽大的衣服,并且把头也包得严严实实。结果正如所预料的那样,匿名组的被试电击他人的概率大大增加,可见匿名性对个体的去个体化行为有着重要的影响。

### (5) 饮酒与侵犯行为

长期以来,人们一直认为酒精能使人变得易于被激怒及好斗,许多相关研究支持这种假设。比如 Bushman (1990)和 Gustafson (1992)就用实验研究证明,过量饮酒的人易于被激怒,从而表现出高的侵犯倾向。那么,为什么喝酒能使人们变得好斗呢?一些研究者认为是酒精给侵犯行为提供了直接的生化刺激,使得喝酒的人的激起增加,我们俗话说的“酒壮人胆”就是这个意思。而大多数的研究人员则认为酒精降低了人们对侵犯行为的控制,Hull (1986)和 Steele (1988)等人称之为“去抑制”(disinhibition),强调这种抑制对暴力行为的影响。

## 3. 减少侵犯行为的方法

一个人在某种情境下是否表现侵犯行为取决于三个方面的因素:个体愤怒程度、个体表达愤怒的倾向以及个体是否为了他人才

表现侵犯行为(工具性侵犯),与此有关,减少侵犯行为的方法包括下面几种:

### (1) 利用惩罚减少侵犯行为

假如人们预期自己的行为可能遭受惩罚,则会避免表现侵犯行为,但事实上惩罚往往使受到惩罚的儿童比平常儿童表现出更多的侵犯行为。比如 Straus 等人(1980)系统地研究了家庭暴力的社会影响,发现惩罚能使受惩罚者更具侵犯性,不论是因模仿还是由于受惩罚者愤怒的增加。更为重要的是在一个家庭中,这种侵犯性可由上一代传递给下一代。在一项研究中发现,已婚而且曾看到过父母相互攻击的男性,有 35%的人在过去一年中打过自己的妻子;而从未见过父母有暴力行为的人中只有 10%的人在过去一年中打过自己的妻子。女性的比例也基本类似,分别是 27%和 9%。因此,不论是男性还是女性,儿童期曾受过惩罚的人,长大成人后更可能以暴力行为对待家人,父母可将其暴力倾向传给下一代, Straus 等称之为“家庭暴力的社会遗传”。

心理学研究表明,惩罚只能抑制人们明显的侵犯行为,但同时可能导致更多隐蔽性的侵犯行为,而后者的危害性更大。心理学家常常把有侵犯倾向的人们分为两类:控制不足侵犯型和控制过分侵犯型。前者是指那些经常犯小错误的人,这类人大错不犯、小错不断;后者则是指那些平常把自己隐藏得很好,这些人一旦犯罪,就是罪大恶极。利用惩罚减少侵犯行为对前者有用,对后者作用不大。

### (2) 降低挫折与学习抑制自己的侵犯行为

由于侵犯行为与挫折有着紧密的联系,所以通过降低挫折来减少侵犯行为也是一个较好的方式。在生活中我们应该常常注意自己的言行,不要成为他人的挫折制造者。同时,我们还要学习对自己的侵犯行为加以抑制或控制,我们可以设身处地从对方立场出发,看看自己的行为到底会给他人造成什么样的危害。体验一下他人的痛苦,并通过自我意识反省自己,都能够有效地减少自己

的侵犯行为。

### (3) 替代性攻击与宣泄

人们经常受挫折或烦扰,但由于对方的权力太大等许多原因而不能加以报复,在这种情况下,个体可能以其他方式对另一目标表现出侵犯行为,这种现象被称为侵犯转移或替代性侵犯(displacement)。替代性侵犯的基本原则为是,目标对象与挫折来源越相似,个体对该目标对象的侵犯性冲动越强烈。

有时候人们也使用宣泄(catharsis)的方法来减少自己进一步的侵犯。早在20世纪初,弗洛伊德在治疗神经症的时候就发现,当病人向自己诉说了积压在内心深处的一些欲望之后,病人的病情会得到好转,他把这种现象称为宣泄。后来,其他的心理学家把这个原则用在处理侵犯行为方面,他们认为人之所以表现出侵犯行为,是因为他们遭受挫折的缘故。所以只要提供场合或机会,让那些遭受挫折的人把自己的愤怒和挫折发泄出来,他们进一步侵犯的动机就会减弱。

## 4. 传播媒体与暴力行为

随着新闻媒体在生活中作用的越来越大,心理学家也开始关注它的影响问题。从事宣传的人常常会夸大媒体的影响,而大部分的人也常常同意这些人的观点,因此从70年代以来,许多与媒体影响有关的实验研究被心理学家拿出来作为媒体影响的证据。下面我们就从几个方面谈谈媒体的影响。

### (1) 影视暴力对孩子暴力行为的影响

随着电影、电视在人们生活中影响的日益扩大,人们也开始注意到这些媒体中的暴力性与日常生活中人们表现暴力的关系。自70年代以来,随着彩色电影和彩色电视节目的普及,在电影和电视内容中暴力屠杀的次数也越来越多,并且形象也越来越逼真。最初人们认为传播媒体暴力能刺激人们表现出更高的侵犯行为,如60年代后期,G. Geibner等人参与了美国卫生署的一项研究,经

过几年的研究,他们在研究报告中指出:观看电视暴力与侵犯行为之间存在着因果关系,而这种因果关系只有在某些儿童身上才存在。这份报告马上就受到了来自各方的强烈批判,大多数批评者认为完成这项研究的委员会对影视暴力影响的评价过于保守。还有人指出之所以如此,是因为研究者接受了来自媒体方面的资助,所以对研究的可靠性提出怀疑。

为了得到更令人信服的结论,10年后美国卫生署再次请科学界评估电视暴力的影响。经过一系列的研究,Leifer (1972)、Bandura 和 L. Eron 等人向人们展示了一个许多人希望得到的结论:电视暴力确实能使观看节目的儿童产生更多的侵犯行为,电视暴力与侵犯行为之间的因果关系已是非常明显的事实。

这一结论得到了该领域许多研究者的支持。许多实验和准实验研究发现刚刚看过暴力电视节目的儿童在解决社会冲突时表现出更高的暴力倾向(Liebert & Sprafkin 1988; Murray & Kippax 1979)。在一项非常著名的长期研究中,Eron 和 R. Huesmann (1984,1972)收集了被试在 8 岁、19 岁以及 30 岁时的一系列资料,结果发现儿童期对暴力片的偏好与他们成人后的暴力行为有着非常紧密的关系,如图 3-1 所示:

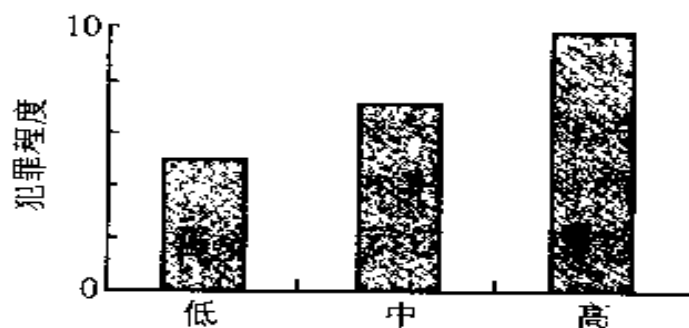


图 3-1 接受暴力片的数量与侵犯行为的关系

这项研究先是在美国和加拿大进行的,后来 Eron 和 Huesmann 在澳大利亚、芬兰、以色列,Botha (1990)在南非等国家的研究也支持这个结论。尽管这些研究有这样那样的局限,但结



果却都表明影视暴力对孩子的行为没有什么好处,所以为了孩子的健康发展,我们还是应该在这一方面有所限制。

但也有研究者对这一结论表示怀疑。早在1961年,S. Feshbach的一项研究就表达了与此相反的观点。在研究中Feshbach让愤怒及平静的被试观看暴力或非暴力影片,看完影片后测量每个被试的侵犯行为,结果表明观看暴力影片使原先愤怒的被试的攻击性降低,而不是加强了他们的暴力行为。

到目前为止,对影视暴力与侵犯行为关系的争论还很多,到底是影视暴力导致侵犯行为,还是个体的侵犯倾向决定着他对影视暴力的偏好一直是研究者关心的问题。为了解决这个问题,Straus提出了以家庭暴力为中介的理论思路。他认为影视暴力与侵犯行为之间不是谁决定谁的关系,他们同时受到家庭暴力的影响:家庭暴力同时决定着一个人的暴力倾向和对暴力媒体的选择。

为什么媒体暴力会对人们的行为产生影响呢?心理学家Franzoi(1996)认为与以下几个方面的原因有关:

**去抑制** Bandura认为,看到他人的暴力行为会降低我们在类似情境中对自己暴力行为的抑制。去抑制现象的发生部分原因是我们对暴力行为的情绪变得迟钝或不敏感,不关心他人的感受与痛苦。Drabman(1974)等人在一项研究中就发现,看过大量凶杀节目的大学生在看暴力影片时所产生的生理激起要比他们观看科幻片时的生理激起水平低。因此研究者认定媒体暴力使得人们习惯于这些暴力,并对此产生去抑制。

**形成侵犯剧本** Huesmann(1988)借鉴了认知心理学的概念,认为儿童在观看暴力片的时候,会发展出一套侵犯性的剧本(aggressive scripts),这个剧本表明了侵犯事件发生的顺序,它存储于记忆之中,指导着一个人的行为。比如我们在前面讲过的Bandura的研究就反映了这样的剧本。

**认知启动(cognitive priming)** 前面讲过的武器效应把一些侵犯性的线索和侵犯行为的产生联系在一起,并指出这些线索最

终引发暴力行为。因此,从某种意义上讲,这些刺激对侵犯行为具有诱发作用,我们把由这些刺激引发暴力行为的现象叫做认知启动。

## (2) 传播媒体中的性暴力

人们非常关心色情题材对侵犯行为的影响,黄色书刊、色情暴力片是否会增加犯罪?传播媒体的色情内容对暴力行为的刺激到底有多大?这些一直是人们想要弄清楚的问题。60年代后期美国成立了一个专门的委员会,来研究黄色书刊对人的反社会行为的影响。与大多数人的预期相反,该委员会的研究表明这些东西与反社会行为的上升并无关系,青少年罪犯所接触的黄色书刊并不比同伴多。他们在分析性暴力罪犯时发现,这些人早期的家庭背景中,在性问题上很保守而且被限制。

其他心理学家在研究这个问题时还指出,年轻人在性犯罪问题上的行为主要受同伴的影响,而不是媒体的影响。但是这一结论受到了批评,尤其是女权主义者,她们宣称,某些黄色书刊贬低了女性的地位,从实际上鼓励了性暴力。也有人发现,在媒体暴力与侵犯行为的关系中,性别因素也起着重要的作用,如 Malamuth (1982)比较了观看暴力色情片、非色情暴力片以及中性影片对青少年侵犯行为的效果,发现暴力性色情片增加了男性而非女性对性暴力的态度,使男性被试产生更多的性幻想。

## 三、人类的亲社会行为

人类的亲社会行为是指任何自发性地帮助他人或者有意图地帮助他人的行为,人类的亲社会行为可以分为利他行为和助人行为,其中助人行为的涵盖范围要大于利他行为。利他行为(altruism)是指在毫无回报的期待下,表现出志愿帮助他人的行为,而助人行为指一切有利于他人的行为,包括期待回报的行为。但是在日常生活中,我们对这两种行为的区分并不多,这不仅是因

为意图难以把握,还因为二者都是有利于社会发展的行为,对其加以鼓励要比区分更重要,所以心理学家常常把二者放在一起加以讨论。

## 1. 利他与助人行为的理论解释

### (1) 社会生物学(Sociobiology)

这是由 E. Wilson 提出的一种理论观点。Wilson 认为,任何遗传上具有高生存价值,即有助于个体持续生存的决定性特质,往往具有向下一代遗传的倾向。之所以如此,是因为具有该特质的个体比不具该特质的个体较易持续生存下去,并且产生较多的后代,而每一个后代也将具有该特质。依次类推,具有该特质基因的团体将在该物种中占多数,从而形成团体优势。比如,具有产生较长脖子基因的长颈鹿常常容易获得较多数量的食物,因而会比短脖子的长颈鹿产生更多的后代,经历数代以后,我们将看到脖子更长的长颈鹿。然而脖子过长会使动作变得笨拙,也会被淘汰。如此一来,只有脖子长度适中的长颈鹿能够成为该种族的优势团体。

Wilson 把这一演化原则用到对利他行为的解释中,指出帮助他人的倾向对团体的基因来说具有很高的持续生存价值,对个体来说则未必如此。以一对鸟饲养 6 只小鸟为例,每一只幼鸟身上有半数的基因来自其雄性亲代,6 只小鸟的基因加起来的话就是其雄性亲代的 3 倍。假如这只雄鸟牺牲自己去保全它的幼鸟,它的基因库依然超过从前。R. Trivers(1971)则从相互性的角度阐述了社会生物学的观点,他认为只有双向的或相互的利他行为(mutual or reciprocal altruism)才可作为生物学上的基础。他认为个体利他行为的潜在成本,必须经由得到来自他人帮助的可能性所抵消。社会生物学对利他行为的预测较易验证,比如具有血缘关系的个体之间会有更多的利他行为。

### (2) 社会进化论

尽管社会生物学观点很吸引人,在 80 年代风靡一时,但它也

极容易招致批评,因为人们认为社会因素要比生物因素更为重要。Campbell(1975)提出的社会进化论就反映了人们对这个问题的共识,这种理论认为,在人类文化与文明的历史发展中,人类将选择性地进化本身的技能、信念和技术。因为助人与利他行为是遍布于整个社会的行为,因此它们也在进化中得到了提高,并已成为社会规范的一部分。社会进化论认为有三种规范对亲社会行为很重要:

**社会责任规范(social responsibility)** 社会责任规范是指人们有责任和义务去帮助那些依赖我们并需要我们帮助的人,按照这种规范,家长有责任保证孩子的健康和安安全全,老师有责任帮助学生解决学习中遇到的问题,这个规范主要是针对助人者而言的。

**相互性规范(reciprocity)** 相互性规范也叫互惠规范,它是指人们之间的助人行为应该是互惠的,别人帮助了我,那么我也应该帮助别人,即帮助那些帮助过我的人。心理学家认为这种规范对维持人际关系的协调和稳定有着重要的意义。

**社会公平规范(social justice)** 社会公平规范是指帮助那些值得帮助的人。在日常生活中,我们有时候没有助人并非我们没有责任感或者是不遵循互惠规范,而是我们认为对方不值得帮助。

### (3) 学习理论的观点

学习理论在看待人们的助人与利他行为时,认为儿童在成长的过程中有关助人行为的规范的掌握是学习的结果。在学习过程中强化和模仿很重要,儿童会模仿父母或他人的助人行为,并把它融入自己的生活中,而在这个过程中,父母的教养方式对孩子助人行为也有较大的影响。

## 专栏 3-3 逃避帮助的人们

要求帮助的行为常常唤起人们许多混杂的情绪感受,一方面人们乐于去帮助他人,因为那是一件善事;另一方面,人们又知道帮助他人必须付出某些成本——这些成本可能是他不愿付出的。

Pancer(1979)等人的研究就证实,在一些情境下人们会主动逃避帮助他人。研究者在人行道上摆上一张桌子,有时候桌上有募捐箱,有时候则无任何东西。Pancer发现当桌子上有募捐箱时,行人似乎有远远就避开的倾向;另外当有人坐在桌子后面收集募捐物时,比没有人坐在桌子后面更容易使人产生逃避行为。

除了逃避帮助他人,人们有时也逃避接受帮助,当事情自己能做时,不希望别人来帮助。心理学家 Brehm(1966)用拒抗理论(reactance theory)解释这种逃避行为。按照这一理论,人们总是希望自己有选择的自由,而接受来自他人的帮助会威胁到自己的这种自由。当个体知觉到自己的自由受到威胁时,就会有不愉快的经验产生,从而促使他逃避帮助以保持独立性。交换理论(exchange theory)则从接受恩惠的成本看待这一问题,指出接受他人的帮助会使自己欠他人的债,从而也要去帮助他人。归因理论(attribution theory)从自尊受到威胁的角度看待人们的逃避行为,认为接受他人帮助暗示着自己的失败与无能,如果一个人把他人的帮助归于此,他必然会产生逃避行为。

## 2. 影响行为的因素

影响行为的因素有很多,主要包括情境、助人者和求助者等方面的因素:

### (1) 情境因素

对利他行为的研究发现,即使最具有利他行为倾向的人,在某些情境中也不会去帮助他人,所以情境因素对人们的利他行为有着重要的影响。影响助人行为的情境因素有很多,主要包括他人的存在、环境条件和时间压力因素三个方面。

**他人的存在** 1964年的一个晚上,纽约市的一个女青年在回家的路上遭到了歹徒的袭击,当时她的38位邻居听到了呼叫声,但是在长达30分钟的时间内,竟无人实施救援,有人甚至一直目

睹了惨剧的全过程,却连报警电话也没有打。事件发生以后,许多社会评论家把这种现象看成是一种道德腐败。对此心理学家 Latané 和 Darley 认为,恰恰是旁观者的存在成了助人行为缺乏的原因。当有其他人存在时,人们不大可能去帮助他人,其他人越多,帮助的可能性越小,同时给予帮助前的延迟时间越长。Latané 和 Darley 把这种现象叫旁观者效应(bystander effect),这种现象的产生原因与几个方面的因素有关:

(1) 责任扩散(diffusion of responsibility):即周围他人越多,每个人分担的责任越少,这种责任分担可以降低个体的助人行为。在一项现场研究中,Latané 策划了一个抢劫事件情境。情节很简单,当小商店的售货员到店铺后面核对商品时,两个抢劫犯低声说:“决不能错过这个大好机会!”然后就拿了一箱啤酒跑了。这种事件都是在小店里只有一位或两位顾客时发生。正如研究者所预料到的,单独目击犯罪行为的人与那些尚有其他人在场的人相比,显然更有可能向店员报告偷窃行为。

(2) 情境的不明确性(ambiguity):从决策分析过程来看,人们有时无法确定某一情境是否真正处于紧急状态,这时,其他旁观者的行为就会自然而然地影响到该个体对情境的定义,进而影响到他的行为。假如其他人漠视该情境,或表现得好像什么事情也没有发生,我们也可能认为没有任何紧急事件发生。Latané 和 Darley (1970)设计了一个实验情境,在实验中让男性大学生填写一份调查问卷,几分钟后有烟雾透过气孔进入房间,在四分钟内烟会越来越多,使被试看东西与呼吸变得困难。结果发现,当被试是单独一人时,他们会到周围去查看一下到底是怎么回事,而且75%的人会向实验者报告这种情况;而当被试与两名实验助手一起填写问卷时(试验者的助手没有起来察看情况),只有10%的人这样做。很显然,其他人的沉默使得被试认为这个情境是没有危险的。

(3) 评价恐惧(evaluation apprehension):如果人们知道别人

正注视着自己,就会去做一些他人期待自己去做的事情,并以较受大家欢迎的方式表现自我。在某些情境中,比如烟雾充满屋子的例子中,被试会担心在他人人都保持沉默时,如果自己表现出担心的话会使别人认为自己的胆子太小。也就是说,试图避免社会非难的心态抑制了人们的助人行为(Schwartz 1980)。

**环境条件因素** 物理环境也会影响人们的助人意愿,像天气条件、社区大小以及环境中的噪声等都对人们的助人行为产生着影响,Cunningham (1979)就用两项现场研究证明了天气在助人行为上的效果。在第一项研究中,研究者走向行人,让他们帮助填写调查问卷。结果发现在阳光明媚、气温适中的天气条件下,人们较为愿意去帮助他人。另一项研究是在一个与天气关系密切的露天餐厅进行的,Cunningham 也发现,在天气好时人们付的小费也较多。

除了天气,人们所处的社区大小也影响人们的助人与利他行为。一般情况下人们有一个刻板印象,即大城市里的人不友善,也不乐于助人;而小城镇里的人则是既合作又乐于助人。Houle (1978)、Korte (1981)等许多研究者指出,在帮助处于困境中的陌生人时,城市大小确实有不同的影响。Amato (1983)通过调查 55 个澳洲社区中人们的助人行为,发现在他所设计的五种情境下,小城镇的人帮助陌生人的比例显著地高于大城市的人。这些情境包括请求行人为慈善事业捐款、看到他人摔倒去扶起、看到他人掉东西告诉他人等。但这些结果只是针对陌生人而言的,对亲戚、朋友来说,大城市居民的助人行为未必比小城镇与农村的少。许多人用都市生活的匿名性、感觉神经负荷过重以及无生气的都市官僚制度所引发的无助感解释这种差别,但到目前为止,我们无法确定哪种解释较好。

噪声也影响人们的助人行为。在一般情况下,人们总是认为噪声降低了人们对环境中全部事件的反应性。Sherrod (1974)以此观念为基础进行研究,发现在噪声条件下,人们帮助困境中陌生人

的可能性会大大降低。Mathew(1975)进一步证明了这一点。在一项实验中,他把许多书和报告故意扔在地上,看进来的人有没有人帮着捡起来。结果发现当屋子的噪声处于正常水平时,72%的被试会帮着收拾散落的书籍;而当噪声很大时,这个比例只有37%。其他的研究者也发现,巨大的噪声使人们忽略了环境中的其他事物,并驱使人们尽快逃离该情境。

**时间压力因素** 时间压力也影响人们的助人行为。假如你正在校园里散步,这时候有人忽然拦住你,让你提供一些帮助,你会不会帮他呢?同样的事情如果发生在你急着去上课,你又会如何对待呢?常识及一些研究均显示,在前一种情境下,我们更可能去帮助他人,人们经常是因为太忙而无法帮助他人。Darley(1973)等人的实验为此提供了很好的证据。他们以神学院的学生为被试,要他们从一幢楼走到另一幢楼,以便和某个人讨论《圣经》中和善的撒马利亚人的故事。研究中把被试分成两组,告诉其中一组被试慢慢地走,不用赶时间;而告诉另外一组说对方在等他们,所以必须尽快赶去。在走过去的途中,被试碰到一个衣衫褴褛的人,他不停地咳嗽并自言自语。研究者想知道,被试会不会停下来帮助他。结果匆匆而过的那一组被试只有10%的人提供帮助,而悠闲的那一组有63%的人提供了帮助。

## (2) 助人者的特点

情境因素能增加或减少一个人表现出利他行为的可能性,但是有些研究也发现,一些人即使在不利的情境中也会帮助他人,而有些人即使在最有利的条件下也不去助人。可见助人者的特点在很大程度上决定着人们的助人倾向,从这个角度来看,与助人或利他行为有关的因素包括以下几个方面:

**助人者的人格因素** 虽然我们无法给“乐于助人的人”画出一个人格剖面图,然而,确实存在着一些人格特质,它能使得一个人在一些情境下表现出较大的助人与利他倾向。Satow(1975)发现,对社会赞许需求高的人,更可能给慈善机构捐款,但这种助人



行为只有在其他人能看到时才出现。这些人之所以助人,是因为他们想受到表扬。另外一种人格因素是个体的爱心与道德感。在一项研究中,London (1970)访问了那些在二战中冒死救助犹太人的基督徒,发现这些人都有很强的个人道德感,并且与自己的父亲或母亲在这一点上极为相似,父母是他们行为的道德指引者,可见父母的影响在孩子助人行为上的深刻影响。

**助人者的心情** 心情也会影响人们的助人行为。不少证据显示,当一个人心情很好时,他较乐于帮助他人。比如 Isen (1972, 1978)就发现,在图书馆得到一份免费的午餐,在电话厅里捡到一枚硬币,在实验室里工作表现好或听到好听的音乐,都能使一个人助人的可能性增加。如果没有这些令人心情愉快的事情发生,个体的助人倾向便要大打折扣。很显然这些正性情绪增加了人们助人的意愿。

然而正性情绪所产生的效果有时候要受到限制。首先,由好心情引发的助人效果一般很短暂,大约为 20 分钟,之后便不起作用。其次,假如向他人提供帮助会损及一个人的愉快心情,则愉快情绪将降低一个人的助人行为(Isen & Simmonds 1978),因为心情很好的人希望自己的良好情绪能得以保持。悲伤或沮丧的心情对助人行为的影响则要复杂得多:有些情况下不好的情绪使得人们只注意自己的需求,从而降低了助人的可能性(Thompson 1980);但在另外的情形下,帮助他人又能使一个人感到愉快,并因而减轻其不良的情绪(Cialdini 1981)。

**助人者的内疚感** 与亲社会行为有特殊关系的另一种心理是人们的内疚感(guilt)。内疚感是指当人们做了一件自己认为是错误的事时所唤起的一种不愉快情绪。为了降低这种情绪,人们常常会去帮助他人。在 Freedman (1967)等人的一项研究中,被试坐在一张桌子边上等待实验开始。在有些情境中,桌子极易被打翻,所造成的结果是桌子上的卡片散落了一地。实验者告诉被试这些卡片是某个人写论文急需的资料,当被试打翻桌子时,他会因搅

混了这些卡片而产生内疚感。在另外一种情境里,桌子很稳固,卡片也没有被弄乱。结果与预期一样,诱发内疚感的情境使人们产生了更多的助人行为。对于内疚感的效果,一些研究者认为可能与人的两种动机有关:一方面,有内疚感的人希望通过做善事以弥补自己的过错;另一方面,他们也希望避免直接面对受害者,以免尴尬。

在内疚感与助人行为的关系中还有一个有趣的现象,这就是忏悔(confession)的效果。忏悔能使一个人的心里感到好受,使个体的内疚感降低。Carlsmith(1968)的研究支持了这种观点。在一项研究中,实验者要让被试相信,由于被试使用了不好的信息而破坏了实验的结果。之后一部分被试有机会向实验者忏悔自己的错误,而另一些被试则没有这样的机会。同时还有一个控制组,该组被试并不认为自己破坏了实验结果,随后测量被试愿意继续参加实验的时间。结果如下图所示:内疚感增加了人们的助人行为,忏悔降低了罪恶感,也减少了助人行为。

表 3-1 内疚感、忏悔与助人行为

情境	自愿参与进一步实验的时间
内疚组	4.33
忏悔组	2.67
控制组	1.92

引自 Carlsmith 等人(1968)

**个人困扰与同情性关怀** 个人困扰(personal distress)是指当我们面对他人受难时所产生的个人反应,如恐惧、无助或任何类似的情绪。同情性关怀(empathic concern)指同情心及对他人关心等情绪,尤其是指替代性的或间接地分担他人的苦难。二者的区别在于前者将焦点集中于自己,而后者把焦点集中在受害者身上。个人困扰促使一个人设法去降低自己不舒服的感觉,人们既可以通过帮助他人达到这一目的,也可以通过逃避或忽略苦难事件而达

到此目的。而同情性关怀只能通过帮助处于困境中的他人而降低。许多研究证明了同情心能增加人们的亲社会行为(Hoffman 1981)。在一项研究中主试告诉被试一个名叫卡罗的大学生在车祸中双腿骨折,这使得他的功课拉下了很多,然后再让被试听一盒与卡罗谈话的录音带,问每个被试是否愿意帮助卡罗?实验者利用被试听录音时的指导语操纵同情心:在高同情心组里,被试被告知想像卡罗对受伤的感受以及这次意外对她的生活造成了什么样的影响;在低同情心组里,实验者让被试尽量采取客观的观点去听谈话的内容,不用关心感受。结果与预期的一样,高同情心组有71%的人自愿去帮助卡罗,而低同情心组帮助的比例只有33%(Toi & Batson 1982)。心理学家 Davis (1994)针对人们的这两种特性还编制了一个测量工具,如专栏 3-4 中所述。

#### 专栏 3-4 个人困扰与同情性关怀的测量

仔细阅读下面的题目,并在每个题目前边的横线上写上符合你自己情况的分数。

其中:0=完全不像我

1=有点不像我

2=说不清楚

3=有点像我

4=非常像我

同情性关怀量表:

- \_\_\_\_ 1. 看到别人有危险,我常常有一种要保护他们的愿望。
- \_\_\_\_ 2. 看到别人受到不公正的对待,我有时不觉得他们可怜。\*
- \_\_\_\_ 3. 对那些比我不幸的人,我常常很关心他们。
- \_\_\_\_ 4. 我认为我是一个相当心软的人。
- \_\_\_\_ 5. 有时看到别人有麻烦,我并不感到抱歉。\*

\_\_\_ 6. 他人的不幸并不经常使我不安。\*

\_\_\_ 7. 我常常受到发生在我周围事情的影响。

个人困扰量表：

\_\_\_ 1. 在紧急情况下，当我看到别人急需帮助，我会提供援助。

\_\_\_ 2. 在一个非常情绪化的情境中，我常常感到很无助。

\_\_\_ 3. 在紧急情况下，我感到恐惧和不舒服。

\_\_\_ 4. 我常常能够相当迅速地处理危难事件。\*

\_\_\_ 5. 处于紧张情境中的时候，我很害怕。

\_\_\_ 6. 看见别人受到伤害，我也能够镇定自如。\*

\_\_\_ 7. 紧急情况常常使我有一种不能控制自己的感觉。

做做看，你是一个关心他人的人吗？

同情性关怀：男 = 19.04      女 = 21.67

个人困扰：男 = 9.46      女 = 12.28

注：打“\*”的题目反向计分，如果被试评价为 0 分，实际计时时应为  $4-0=4$  分。

### (3) 求助者的特点

人们的助人行为也受求助者特点的影响。Slochower (1980) 发现人们对慈善事业捐款的行为就与接受捐款的人有关，如果募捐者是一个非残疾人的话，大学生不大会捐款。影响助人行为的求助者特点包括以下几个方面：

**是否受他人喜爱** 人们经常会帮助自己喜欢的人，而人们对他人的喜欢与否一开始便会受到像外貌与相似性等因素的影响。在许多情况下，长相漂亮的人更可能获得他人的帮助。在 Benson (1976) 等人的一项现场研究中，研究者把一份填好的人学申请表放在机场的公用电话厅里，申请表上面已经贴好了邮票，只等寄出。研究同时操纵了外貌特征这一变量：有时申请表上贴上很漂亮的照片，有时则贴上不漂亮的照片。结果证明，照片上的人无论是

男是女,只要漂亮,人们更可能帮他或她寄出申请表。除了外貌的因素,求助者与助人者的相似性对助人行为的发生也很重要。Emswiller (1972)在一项研究中以嬉皮士为被试,研究他们的助人行为。研究中他把助手打扮成“嬉皮士”或“正直的人”,结果发现:77%的嬉皮士帮助了同类,而只有32%的嬉皮士帮助“正直的人”。来自同一国家,具有某些相似的态度等都能促进了助人行为的产生。

**是否值得他人帮助** 一个人是否会得到帮助也部分取决于他是否值得帮助。比如在路上人们大多会去帮助一个因生病而晕倒的人,而不太会去帮助一个躺在地上的醉汉。Weiner (1980)通过对大学生的研究发现,如果大学生认为自己的同学是由于某些不可控的因素,如教师讲得不清楚而借笔记,他们较为乐意把笔记借给同学;但如果是由于可控性的原因,如从不好好记笔记,则他不大乐意将笔记借给该同学。假如一个人能靠自己的力量完成某项任务,人们便不会去帮助他。

**性别的影响** 性别因素也影响助人行为的出现。Eagly (1986)等人发现在危险出现时,男性比女性表现出更高的助人倾向,但可惜的是这种行为只针对女性的求助者,尤其是漂亮的女性,而不是男性求助者。与男性的这种偏好不同,女性助人者的助人行为则不受求助者性别的影响,并且在特定情境下女性也会有较高的助人倾向。比如 Shumaker (1991)指出,他人所需要的帮助是同情等社会与情绪支持时,女性的助人倾向比男性更大。

### 本章推荐读物:

1. Chen M. *The smart parent's guide to kid's TV*. San Francisco: KQED Books, 1994. 这是一本简明易懂的书,它向家长传授了如何避免电视暴力、广告、刻板印象对孩子的影响,以及怎样利用电视媒体促进孩子的健康发展。
2. Plomin R. Human behavioral genetics. *Annual Review of*

- Psychology*, 1991, 42; 161~190. 这篇文章从几个方面介绍了行为遗传学的理论和证据,对行为基础感兴趣的人可以读。
3. Spacapan S, Oskamp S (eds). *Helping and being helped: Naturalistic studies*. Newbury Park, CA: Sage, 1992. 这本书收集了对人们日常生活中的助人行为研究,包括向他人捐助器官以及家庭内部的助人行为。
  4. Wilson E O. *Sociobiology*. Cambridge, MA: Harvard University Press, Wilson, 1975. 这本书是有关社会生物学方面最权威的书,它用社会生物学的观点系统地研究了人类的利他行为,是一本值得读的书。

### 本章复习题:

1. 结合有关的理论,说明遗传和环境因素在人类行为发展中起着怎样的作用?
2. 人们为什么会愤怒?挫折侵犯理论是怎样解释人类的侵犯行为的?
3. 试述温度、线索、去个体化和饮酒等对侵犯行为的影响。
4. 减少侵犯行为的方法有哪些?
5. 结合有关研究,谈谈媒体暴力对儿童侵犯行为的影响。
6. 社会生物学和社会进化论是怎样解释人类的利他行为的?
7. 影响助人行为的因素有哪些?

## 第四章 态度问题

态度问题是社会心理学的核心问题,正如心理史学家 Murphy 所言:“在社会心理学的全部领域中,也许没有一个概念所处的位置比态度更接近中心。”在过去的几十年中,心理学家对态度问题进行了深入而又细致的研究,得到了许多对我们生活有指导意义的结论。我们下面就从态度的形成、态度的改变、以及态度与偏见几个方面对态度加以分析。

### 一、态度概述

#### 1. 态度的定义

##### (1) 什么是态度

态度是社会心理学中定义最多的一个概念,不同的学者有不同的定义。但是有代表性的概念包括以下三种:

G. Allport(1935)受行为主义影响,认为态度是一种心理和神经的准备状态,它通过经验组织起来,影响着个人对情境的反应。他的定义强调经验在态度形成中的作用。

Krech(1948)则认为态度是个体对自己所生活世界中某些现象的动机过程、情感过程、知觉过程的持久组织。他的定义忽略了过去经验,强调现在的主观经验,把人当成会思考并主动将事物加以建构的个体,反映了认知派的理论主张。

Freedman 认为态度是个体对某一特定事物、观念或他人稳固的由认知、情感和行为倾向三个成分组成的心理倾向。他的定义强

调了态度的组成及特性,是目前被大家公认的较好的解释。

## (2) 态度的心理成分及关系

Freedman 对态度的定义包含三个成分:

**认知成分** 它是指人们对外界对象的心理印象,包括有关的事实、知识和信念,认知成分是态度其余部分的基础。

**情感成分** 它指人们对态度对象肯定或否定的评价以及由此引发的情绪情感,情感成分是态度的核心与关键,情感既影响认知成分,也影响行为倾向成分。

**行为倾向成分** 它是指人们对态度对象所预备采取的反应,它具有准备性质。行为倾向成分会影响到人们将来对态度对象的反应,但它不等于外显行为。它们之间的关系可用图 4-1 表示:

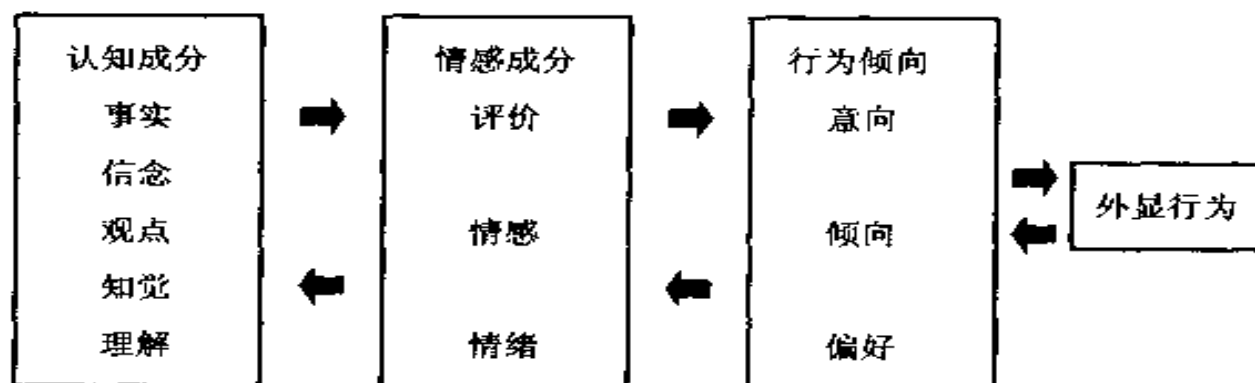


图 4-1 态度的成分及其关系

## 2. 态度与行为

人们的态度与行为有着非常紧密的关系,我们经常从他人的态度来预测其行为。比如张三对李四持有消极的态度,我们就很容易预测在选三好学生的时候,张三不会投李四的票。但是,态度与行为之间并非一对一的关系,态度只是一种行为倾向,它并不等于行为。LaPiere(1934)的研究就想说明用态度预测行为到底有多大的准确性。30年代初,绝大部分美国人对亚洲人持有负性种族偏见。为了研究这种偏见的影响,LaPiere 教授邀请了一对来自亚洲



的年轻夫妻驾车做环美国旅行,他们所经过的旅馆和饭店的老板会不会以他们对亚洲人的偏见而拒绝接待这对夫妻?结果在3个月的旅行中,他们经过的66家旅馆只有1家拒绝让他们住宿,而184家饭店没有一家拒绝他们用餐。后来LaPiere教授又给他们经过的旅馆与饭店写了一封信,问他们是否愿意接待亚洲人。结果在128封回复的信中,90%说他们不会接待。很显然,他们的态度与行为发生了矛盾。几十年之后,其他的心理学家对LaPiere的研究进行了进一步的分析,认为通过态度预测行为的时候应该注意以下几个方面因素:

### (1) 态度的特殊性水平

在通过态度预测行为的时候,我们首先应该看看态度是指向一般群体还是特殊个体。比如在LaPiere的研究中,美国人对亚洲人的态度与对某一个亚洲人的态度在特殊性上不同,因此用态度预测行为时,后者更准确一些。许多研究者(Newcomb 1992, Weigel 1974)发现,态度的特殊性越高,其预测行为越准确。

### (2) 时间因素

时间因素也影响我们用态度预测行为的准确性。一般说来,在态度测量与行为发生之间的时间间隔越长,不可知事件改变态度与行为之间关系的可能性越大。比如Fishbein (1974)发现在总统选举中,一周前的民意调查结果要比一月前的民意结果对预测谁能当选更为准确。

### (3) 自我意识

内在自我意识高的人较为关注自身的行为标准,因此用他们的态度预测行为有较高的效度;而公众自我意识高的人比较关注外在的行为标准,所以难以用他们的态度对其行为加以预测。Froming (1982)等人就用实验证明了这一点。研究开始时,Froming测量了大学生对体罚的态度,然后从中挑选出那些对体罚持反对态度并且认为其他人也会反对的人,这样就保证了这些人是内在自我较强的人。几个星期以后,让最初对他人表现出负性

态度的大学生电击他人,实验类似于 Milgram 的电击实验,以被试选择的平均电击强度作为因变量。

实验设置了三种情形,第一种条件下在被试面前放了一面镜子(内在自我情景,放镜子是为了提高他们的自我认同),第二种条件下在被试的面前有少量的观众,这些人把被试评定为有效的“老师”(公众自我情景),第三组为控制组,既没有镜子,也没有观众评价。结果显示,内在自我组比控制组的实施电击强度低,而公众自我组比控制组实施更高的电击。图 4-2 所示:

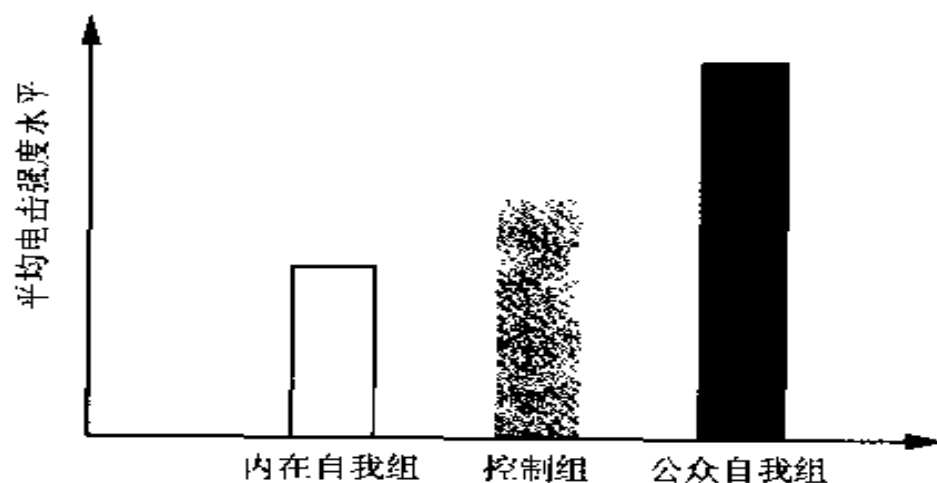


图 4-2 自我意识与侵犯行为的关系

#### (4) 态度强度

与弱的态度相比,强烈的态度对行为的决定作用更大(Petty 1992)。但是怎样才能使态度变强呢? Davidson (1982)发现,对态度对象仅仅要求更多的信息就足以使人们态度的强度增加。在一项研究中,Kallgren (1986)先问了被试对一些环境问题的态度,然后让他们参加环境保护活动,结果发现对环境问题有丰富知识的被试的态度与行为的一致性较高。增加态度强度的另一个途径是让个人参与到态度对象中来,让人们参与某些事情是增强其态度的有效手段,反过来我们也用人们的参与来预测态度与行为的一致性。

### (5) 态度的可接近性

态度的可接近性(attitude accessibility)指态度被意识到的程度,越容易被意识到的态度,对我们来说它的可接近性就越大。一般说来,来自直接经验的态度对行为的影响大,就是因为这类态度的可接近性大。Fazio 和 Williams 等人(1984)测量人们对里根总统的态度的可接近性,其所用的指标是被试回答与里根有关的问题时按键的反应时,反应越快,说明可接近性越大。三个月之后,当总统选举结束以后,再问这些被试选了谁,结果表明可接近性大的被试态度与选举行为之间的相关(相关系数 0.89)明显高于可接近性小的被试(相关系数 0.66)。

### 3. 态度的心理功能

态度在我们的生活中有着重要的意义,态度的功能有以下几个:

#### (1) 效用功能

效用功能(utilitarian)也叫适应功能,这种功能使得人们寻求酬赏与他人的赞许,形成那些与他人要求一致并与奖励联系在一起的态度,而避免那些与惩罚相联系的态度。如孩子们对父母的态度就是适应功能的最好表现。

#### (2) 知识功能

从认知心理学的观点出发,态度有助于我们组织有关的知识,使世界变得有意义。对有助于我们获得知识的态度对象,我们更可能给予积极的态度,这一点相当于认知图式的功能。

#### (3) 自我保护功能

态度除了有助于人们获得奖励和知识外,也有助于人们应付情绪冲突和保护自尊,这种观念来自于精神分析的原则。比如某个人工作能力低,但他却经常抱怨同事和领导,实际上他的这种负性态度让他可以掩盖真正的原因,即他的能力值得怀疑。

#### (4) 价值表达功能

态度还有助于人们表达自我概念中的核心价值,比如一个青年人对志愿者的工作持有积极的态度,那是因为这些活动可以使他表达自己的社会责任感,而这种责任感恰恰是他自我概念的核心,表达这种态度能使他获得内在的满足。

#### 4. 态度的测量

态度是一种稳定的内在心理倾向,但它也是可以测量的,我们经常用两种方法测量它:

##### (1) 直接测量

直接测量的方法包括自陈法(self-report)、行为观察法和问卷法等。自陈法一般采用态度量表测量,而行为观察法通过行为观察推断,问卷法则是把我们要调查的问题编成问卷。

李克特量表(Likert scales) 它是常用的态度量表,通常是5点或7点量表,让被试用1~5或者-3~+3反应。比如我们用来测量妇女对生育问题态度的一个5点量表如下:

请用1到5来表示你对下列陈述的同意或反对程度,其中1=很反对,5=很赞成,2、3、4、代表一定程度的反对或赞成。你的回答没有错或对,只要是你的真实想法即可。

1. 我养不起一个孩子。 ① ② ③ ④ ⑤
2. 我想在自己年轻的时候生孩子。 ① ② ③ ④ ⑤
3. 生孩子太痛苦。 ① ② ③ ④ ⑤
4. 有个孩子会限制我的自由。 ① ② ③ ④ ⑤
5. 有个孩子会使婚姻更美满。 ① ② ③ ④ ⑤
6. 有个孩子会使家庭生活更充实。 ① ② ③ ④ ⑤
7. 有个孩子增加了我的责任感。 ① ② ③ ④ ⑤
8. 有个孩子让我没有时间想我自己的事情。① ② ③ ④ ⑤

瑟斯顿量表(Thurstone scales) 与李克特量表类似,惟一不

同的是它是一个 11 点量表,被试在回答的时候用 1~11 来反应。从结构上来看,瑟斯顿量表与利克特量表的差异仅仅在尺度的大小上不同,但是,它却可以很好地反映比较对象之间的细微区别。比如在对两种化妆品广告效果进行比较时,由于这两种产品的知名度都很高,所以一般的小尺度量表就难于反映出这种差异,这时候 11 点的瑟斯顿量表就能够看出差异。除非情况特殊,我们也很少使用瑟斯顿量表,用比 11 点量表尺度更大的量表就更不行了。因为 Likert 等人用数学的方法证明了 5 点和 7 点量表具有等距性,即量表上数字的差异反映了实际心理上的差异,11 点量表也基本符合,其他的没有被证明,所以不能随便使用。

**语义区分量表** 与前面两种态度量表不同,奥斯古德的语义区分量表(semantic differential scales)采用双极形容词,如好—坏、强—弱等。现在研究者常常对语义区分量表稍加修改,把双极形容词拆开,并用这种方法建构人格问卷。比如杨国枢、王登峰等人最近几年中就用这种方法发展出了中国人人格结构的“大七”(Big Seven)模型问卷。

用上述几种直接测量方法测量被试的态度时,被试容易出现社会赞许性的反应偏差(social desirability response bias),所以,在测量人们对一些比较微妙的问题的态度时,我们在问问题的方式上要注意,避免引起这种偏差。

## (2) 间接测量

除了直接测量人们对某些问题的态度,我们还可以通过一些间接的方式了解他人的态度。如法继欧在态度可接近性实验中用的反应时就是一种间接测量,间接测量包括:

**投射技术** 是心理学研究中常用的一种技术,早在 20 世纪 30 年代,它就已经成为了心理学家了解他人内心世界的重要手段。在投射技术中最有代表性的当数主题统觉测验(thematic apperception test,简称 TAT),这种方法通过让人们用看过的画编故事的形式测量人们的内在心理状态,比如对成就动机的研究

就经常使用这种方法。

**生理指标测量** 有时候我们还可以通过测量人们的一些生理指标来了解人们对他人或事物的态度。比如我们可以用皮肤电反应来看一个人的紧张程度,也可以用脑电 P<sub>300</sub> 波来看一个人有没有说谎。现在很多测谎设备就是利用这些生理指标来测定被测者是否说谎的。

**反应时测量** 正如在 Fazio 的研究中可以用反应时衡量人们对某个候选人的态度那样,我们可以用反应时指标测量人们的许多态度。比如 Greenwald 等人(1998, 2000)在文化心理学研究中使用的隐含相关测验(implicit association test 简称 IAT)就是以反应时为指标,衡量人们在做与自我一致或不一致的判断时的心理差异。

## 二、态度的形成

我们对任何事物都有一个态度:对自己的祖国、对自己的朋友、对自己的父母、对所有与我们有关的人或事物。在这里有一个问题:我们的态度是从什么地方来的呢?显然,我们对事物的态度不是与生俱来的,而是在后天的环境中形成的。

### 1. 态度形成与学习

态度形成与学习之间的关系可以用学习理论来说明。学习理论是由 Hovland 和他耶鲁大学的同事提出的,该理论假设人的态度和其他行为习惯一样,都是后天习得的。态度的学习有三种机制,一是联结,把特定的态度与某些事物联系在一起;二是强化,受到奖励也有助于我们形成对某些事物的态度;三是模仿,通过模仿榜样人物的态度而形成,如孩子经常模仿父母的政治与种族态度。

与 Hovland 的观点相似,Kelman (1961)认为态度的形成与改变有三个不同的过程:一是服从——它是人们由于担心受到惩

罚或想要得到预期的回报,而采取与他人要求相一致的行为;二是认同——使自己的态度与榜样人物的一致;三是内化——当态度与个人的价值体系一致时,个体容易形成这样的态度。

### 专栏 4-1 与可口可乐相联系的文章好

对联结机制在态度形成中起主要作用的直接证明来自 Janis (1965) 的报告。他让大学生读 4 篇不同主题的有说服力的文章,一部分学生在读文章的时候主试给他们可口可乐喝,另一部分的被试则没有这样的待遇,结果有可乐喝的学生受 4 篇报道的影响大,如下表 4-1:(表 4-1 内数字是指:被试态度改变的方向与报道所倡导的态度相同者的比例减去态度改变方向与报道相反者的比例的差)

表 4-1 有可乐对态度改变的影响

主题	有可乐	无可乐
癌症治疗	81%	62%
军队规模	67%	43%
卫星计划	55%	30%
立体电影	67%	60%

## 2. 情感因素在态度形成中的作用

也许你会发现,你和你的邻居从来没有说过话,但你对他的态度却很积极。心理学研究表明,有时候人们对他人的态度形成与情感有着紧密的关系。在与情感有关的态度形成之中,曝光效应(mere exposure)是最有力的证据,曝光效应是指人们对其他人或事物的态度随着接触次数的增加而变得更积极的一种现象。心理学家 Zajonc(1968)最早提出了这个概念。在一项研究中,Zajonc 让参加实验的大学生学习外语,他向被试以 2 秒一个的速度呈现

10个汉字,其中两个字只出现1次,两个字出现2次,两个字出现5次,两个字出现10次,两个出现25次。看完10个汉字后,告诉被试这10个汉字是中文形容词,让被试在一个7点量表上判断这些词所代表的意思的好坏。结果发现,这些词中出现次数多的词,人们对它的评价越高,如图4-3所示。后来 Zajonc 用脸部照片和无意义音节都证明了这一点。

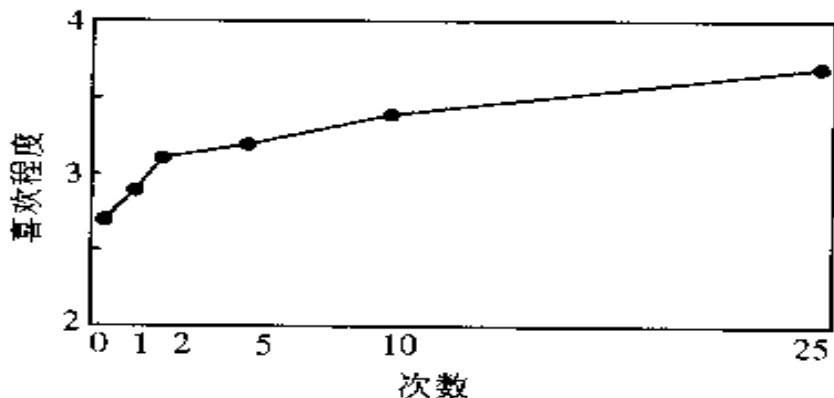


图 4-3 汉字曝光率与喜欢程度

Bornstein (1989)在一项元分析的研究中发现,约有 200 项以上的研究支持这一结论。但是由于曝光效应的基本假设是情感反应先于信念,而这一假设恰恰与认知论的观点相反。在持认知观点的人看来,认知先于情感,即我们是先知道,然后才有情感!那么哪个理论更符合实际呢?实际上,正如 Eagly (1993)所说的,许多心理学家发现,基于情感反应的态度只是一些简单的态度,我们绝大部分的态度都是认知与学习的结果。

### 3. 态度形成中的认知理论

认知因素对态度形成具有重要的作用,这是许多心理学家承认的事实。认知影响态度形成中最有代表性的当数有计划行为理论(theory of planned behavior),该理论是 Ajzen (1991)从理性行为理论(theory of reasoned action)(Fishbein & Ajzen 1975)中发展出来的理论。按照这一理论的思路,人类有意识的行为取决于人



们的态度、自身的主观规范以及人们所知觉到的控制感,如图 4-4 所示:

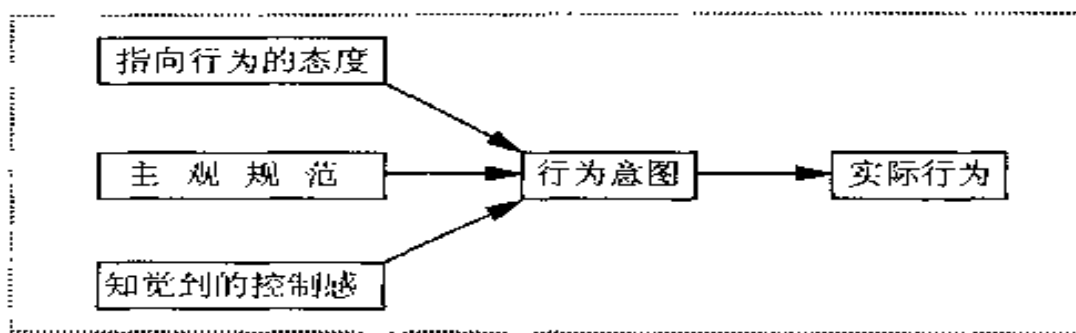


图 4 4 有计划行为理论的理论模型

在有计划的行为理论中,指向行为的态度由两方面的因素决定,一是对行为结果的信念,二是对这些信念的评价。Fishbein (1979)通过研究妇女对生孩子问题的看法,发现她们的态度确实基于信念和对这些信念的评价。主观规范(subjective norms)是指一个人对来自他人的社会压力的知觉,即该不该做出这样的行为的考虑,它也由两个方面决定:一是感受到的其他重要的人的期望,二是遵从这些期望的动机。以生孩子的问题为例,她们在此问题上的主观规范取决于其他重要的人如丈夫的期望(如我丈夫想等我们有房子后再要孩子)以及她对此期望的遵从动机(我想取悦我的丈夫)。知觉到的控制感是指人们对完成行为是困难或容易的知觉。Ajzen 指出,只有在人们对完成行为有控制感的时候,态度才有可能影响行为。比如张三想要戒掉 30 多年的烟瘾(对戒烟持正性态度),同时他也知道家人和医生期望他戒烟,而他也想取悦他们(主观规范),然而在以后戒烟的过程中,考虑到改变习惯的难度之后,他可能对自己失去信心(知觉到对行为只有低控制感)。这样不论态度与主观规范如何,张三也戒不了烟。

有计划的行为理论也受到一些批评,对它的批评主要来自两个方面:一些心理学家认为,人类的行为有时候是自发的、无意识的;另一些心理学家则提出了习惯的问题,习惯性的行为不受上述

因素的影响。

### 三、态度的改变

与研究态度形成相比,研究态度改变的意义更大,因为在社会生活中,如何改变他人的态度对政府宣传、商业广告以及日常的生活都有现实意义。

#### 1. 有关态度改变的理论

与态度改变有关的理论主要有两个:Heider 的平衡理论(balance theory)和 Festinger 提出的认知失调理论(cognitive dissonance theory),这两个理论分别从不同的角度探讨了与态度改变有关的问题。

##### (1) Heider 的平衡理论

Heider (1958)从人际关系的协调性出发,认为在一个简单的认知系统里,存在着使这一系统达到一致性的情绪压力,这种趋向平衡的压力促使不平衡状况向平衡过渡。Heider 用 P-O-X 模型说明这一理论,其中 P 代表一个人(如张三),O 代表另一个人(如他的女友),X 代表一事物(一部电影)。从人际关系的适应性来看,P、O、X 之间的关系有 8 中组合,如图 4-5:张三(P)和他的女友(O)对一部电影(X)的态度就符合这样一个系统。张三喜欢这部电影,他的女友也喜欢这部电影,而且张三喜欢自己的女友,如果这样的话就是一个平衡的系统,谁也没有必要改变态度;但是在其他条件不变的情况下,如果他的女友不喜欢这部电影,这时候的系统就不平衡了,就必须有人产生态度改变。而态度改变遵循最少付出原则,即为了恢复平衡状态,哪个方向的态度改变最少,就改变哪里的态度。按照 Heider 的观点,与自己喜欢的人态度一致,或者与自己不喜欢的人态度不一致,我们的生活关系就是一个平衡的系统。对平衡理论所做的研究通常支持以下的预测:人们确实能够

从不平衡状态调整至平衡状态,并遵循着知觉上的最小付出方式。但是,假如是因为你喜欢某个人而产生不平衡,此时趋向平衡的压力大,而如果是因为你不喜欢某个人而产生不平衡,则其压力较小。Newcomb把后一种现象叫做非平衡(nonbalance),而不是不平衡(inbalance)。在他看来,人们并不在意和一个不喜欢的人意见是否一致。

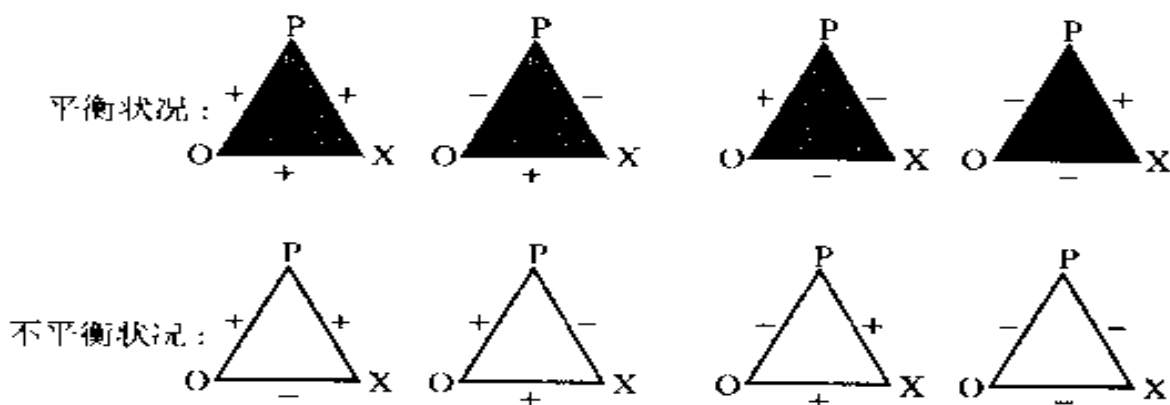


图 4.5 平衡理论的理论模型

## (2) 认知失调理论

认知失调理论是认知一致性理论的一种,它最早由 Festinger (1957) 提出来的一种理论。在 Festinger 看来,所谓的认知失调是指由于做了一项与态度不一致的行为而引发的不舒服的感觉,比如你本来想帮助你的朋友,实际上却帮了倒忙。Festinger 认为,在一般情况下,人们的态度与行为是一致的,如你和你喜欢的人一起郊游或不理睬与你有过节的另一个人。但有时候态度与行为也会出现不一致,如尽管你很不喜欢你的上司夸夸其谈,但为了怕他报复而恭维他。在态度与行为产生不一致的时候,常常会引起个体的心理紧张。为了克服这种由认知失调引起的紧张,人们需要采取多种多样的方法,以减少自己的认知失调。以戒烟为例,你很想戒掉你的烟瘾,但当你的好朋友给你香烟的时候你又抽了一支烟,这时候你戒烟的态度和你抽烟的行为产生了矛盾,引起了认知失调。我们大概可以采用以下几种方法减少由于戒烟而引起的认知失调:

**改变态度** 改变自己对戒烟的态度,使其与以前的行为一致(我喜欢吸烟,我不想真正戒掉我的烟瘾)。

**增加认知** 如果两个认知不一致,可以通过增加更多一致性的认知来减少失调(吸烟让我放松和保持体型,有利于我的健康)。

**改变认知的重要性** 让一致性的认知变得重要,不一致性的认知变得不重要(放松和保持体型比担心 30 年后患癌更重要)。

**减少选择感** 让自己相信自己只所以做出与态度相矛盾的行为是因为自己没有选择(生活中有如此多的压力,我只能靠吸烟来缓解,别无他法)。

**改变行为** 使自己的行为不再与态度有冲突(我将再次戒烟,即使别人给也不抽)。

## 2. 与认知失调有关的现象

Festinger 的认知失调理论在解释许多领域的态度问题上取得了极大的成功,其中有两个主要的领域:一是从事与态度相矛盾的行为;二是决策后失调。

### (1) 从事与态度相矛盾的行为

人们的认知失调大多是由从事与态度相矛盾的行为引起的,由此引起的失调表现在几个方面:

**不恰当理由与认知失调** 假想让你完成一项非常无聊的工作,在完成之后给了你极高的报酬,你对此项工作的态度会改变吗?为了弄清这个问题,Festinger 和 Carlsmith(1959)做了一个非常有名的实验。他们让被试做两项极为无聊的工作:第一项工作是解开或绕线,第二项工作是在木板上摆弄 48 根小木棍,每项进行 30 分钟。之后告诉被试说这项研究的真正目的是想验证完成该工作的绩效如何受他人预先对此工作评价的影响。实验者还给被试说由于人手不够,希望被试能够提供帮助,具体任务就是告诉下一个进来的人这项工作很有意思(撒谎)。被试被分成三种情况,一是没有任何报酬,二是给 1 美元的报酬,三是给 20 美元的报酬。实验

结束后主试询问了被试对这些任务的喜欢程度,结果如图 4-6:

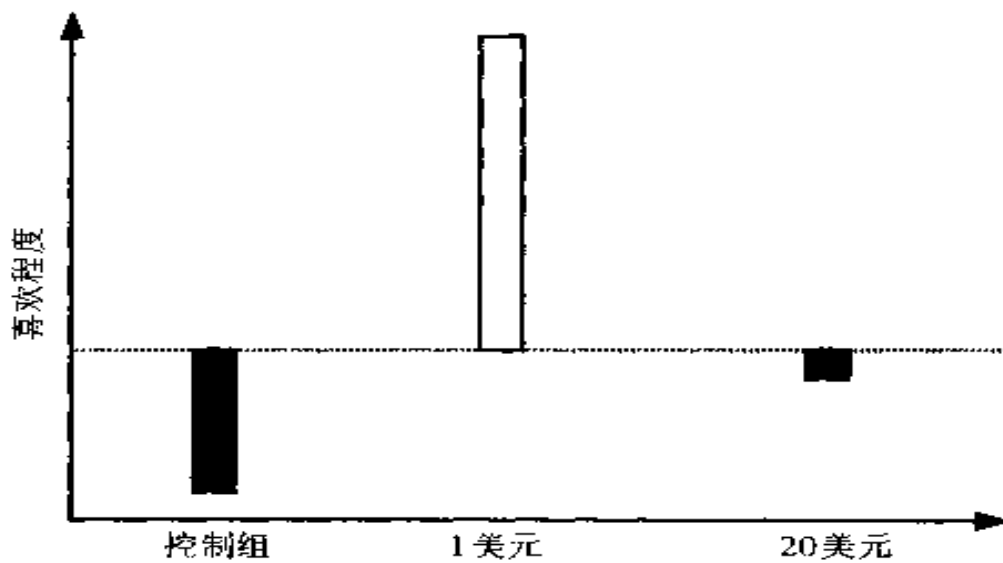


图 4-6 报酬对态度改变效果

(从事无聊工作时,Festinger 和 Carlsmith 预测不当理由组(给 1 美元而撒谎)将经历最大的认知失调,并产生最大的态度改变;而正当理由组(给 20 美元而撒谎)没有产生认知失调,所以态度发生最小的改变。预测得到了支持。)(资料来源:Festinger 和 Carlsmith (1959); Journal of Abnormal and Social Psychology, 47: 382~389)

在这项研究中,Festinger 和 Carlsmith 认为撒谎的被试可以通过两种方法减少认知失调:一是增加第三个认知以使态度与行为之间的不一致性减少;二是改变他们对工作的态度。给 1 美元的被试之所以态度改变大,是因为他们感受到的认知失调高,而给 20 美元的被试用高的报酬来解释自己的撒谎行为,高的报酬成了解释违背态度行为的正当理由(sufficient justification),相当于增加了一个新的认知用来解释态度与行为之间的不一致性,因此不太需要改变态度。1 美元太少,不能成为违背态度行为的正当理由,而是不恰当理由(insufficient justification)。

与小的奖励可以引发人们对不喜欢工作的兴趣类似,较轻的惩罚也会成为人们不做某项自己喜欢的事情的不当理由。

Aronson 和 Carlsmith(1963)在研究儿童游戏行为的实验中证明了这一点。在研究中,实验者给了儿童一堆玩具,其中有一个玩具不许他们玩,如果孩子玩了就会受到轻或重的惩罚。结果发现:玩了这些玩具并受到较重惩罚的孩子并不改变对玩具的喜欢程度,并且如果有机会的话他们还会再玩这些玩具;而玩了这些玩具受到较轻惩罚的儿童却改变了自己对玩具的态度,在有机会的情况下他们也不再去违背大人的意愿而去玩这些玩具了。可见,在第一种情境中,较重的惩罚成了儿童解释自己行为的依据,而在较轻惩罚情况下,找不到这样的理由,只好改变态度。

**自由选择与认知失调** 另外一个与认知失调有关的因素是人们做了与态度不一致的行为时的自由选择性。有选择时认知失调高,态度改变也大;而无选择时人们体验到的失调少,态度也不会有大的改变。Linder(1967)及其同事就证明了这一点。在研究中他们让大学生写一篇文章,支持禁止有反社会倾向的人在校园发表言论。实际上正在州议会讨论的这项法案遭到了大部分人的反对。实验采用 $2 \times 2$ (报酬 $\times$ 选择)的因子式设计:报酬有0.5美元和2.5美元;选择分为有选择和无选择。在有选择情况下,向被试强调他们有拒绝写文章的自由;在无选择情况下,没有提到被试有拒绝的权利,只是让他们写这样的文章。结果正如认知失调理论所预期的,在有自由选择时,报酬为0.5美元的被试发生了最大的态度改变,而报酬为2.5美元的一组则没有发生态度改变。在没有选择情况下,认知失调理论不适用,但符合行为主义的强化原理:行为的结果受到的强化越大,人们对行为的态度也越积极。如图4-7所示:只有在有自由选择的时候,人们才能体验到认知失调。

**努力与认知失调** 努力与认知失调的关系用Axson(1989)的话来说就是:你为某件事情的付出越多,你将会越喜欢它。实际上早在1959年,心理学家Aronson等人就用实验证明了这一点。在研究中他们让自愿参加实验的女大学生讨论有关性的话题(这个问题在50年代是人们忌讳的一个话题),同时把被试分为高嘲

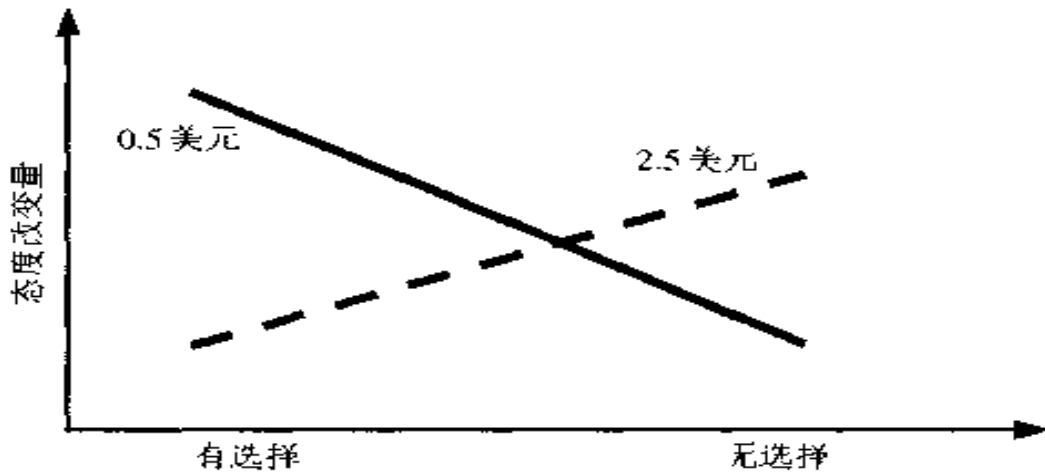


图 4-7 自由选择下产生的认知失调

(此图是根据 Linder, Cooper 和 Jones 1967 年的实验结果作出的)

笑组(被试在公共场合大声念一些淫秽的词)、中等嘲笑组(被试在他人面前读一些与性关联的词)以及控制组。在实验开始之前,研究者告诉被试,为了保证他们讲的是自己的心里话,他们需要参加一个“尴尬测验”(embarrassment test),实际上这样做的目的是为了上面的分组。参加完测验之后,他们让被试戴上耳机,加入一个团体,一起谈论有关性问题。讨论完之后,研究者让被试用 0~100 分评价自己对讨论和小组其他成员的喜欢程度。结果发现:高嘲笑组(97)的被试对小组讨论的评价要远远高于低嘲笑组(82)和控制组。Aronson 指出,努力做一件不好的事情,必然带来较高的认知失调,而为了减少失调,人们只能改变自己对这些事情的态度,从不喜欢变得喜欢。

## (2) 决策后失调

人们在任何一个决策做出之后均会产生失调,这种失调就叫做决策后失调(postdecision dissonance),它可以通过改变对最终选择的评估来减少。Brehm (1965)用实验证明了这种现象。在实验中他先让女性被试看八种东西,如闹钟、收音机、电热水瓶等,然后请她们写出对每件东西的喜欢程度。接着再从其中拿两样东西

让被试看,并向她们说她可以拿走其中任何一件她所想要的,最后再请她们对每件产品重新评定一次。结果发现,在第二次评定时,被试强烈地倾向于增加对她所选择的物品的评估,而降低对放弃物品的评估。如表 4-2:

表 4-2 决策后失调的减少

情境	所选物品	放弃物品	失调降低总数
高失调	+0.32	-0.53	+0.85
低失调	+0.25	-0.12	+0.37
无失调	0.00	无	0.00

注:表中高失调是指对两件物品最初评定很接近,低失调指两件物品最初评定差别很大,无失调是指没有选择权。

### (3) 对认知失调理论的批评

认知失调理论也有它的局限,自我知觉理论(self-perception theory)和自我确认理论(self-affirmation theory)就提出了对它的意见。

Bem 提出的自我知觉理论认为,当人们的态度与行为不一致时,人们首先会从外部去找行为的原因,在没有这样的因素时,才把它归于态度上。而这一过程并不一定有认知失调的产生,而是由理性决定的。有人对这两种理论做了对比之后指出:在认知失调理论中,态度是直接观察到的,失调团体中的态度往往被歪曲,并且会产生令人不愉快的感受促使态度改变;而在自我知觉理论中,态度是通过行为来推断的,失调团体中的态度是通过理性分析来处理的,并且没有不愉快的感受促使人们去改变态度。

那么到底哪个理论对呢? Fazio 在分析了有关这方面的研究之后认为,这两个理论可能都对,只是他们解释的情境不一样。认知失调理论在解释与自我密切关联的态度时是成功的,而自我知觉理论最有可能发生在态度与行为的不一致性较低的时候。Aronson 也指出,当一个人自由选择的行为与自我概念中的核心



内容发生不一致的时候,用认知失调理论去预测更准确,而当问题与自我关系不大,或者态度与行为之间的差距较小时,自我知觉理论更好。

C. Steele 的自我确认理论则从自我同一性的角度出发,认为人们有时候无须在想法等方面保持一致,而是存在着一种动机,使其保持自我的一致性。当一个人做了与态度不一致的行为时,他会重新检查自己的自我概念,在保持自我一致性的条件下才改变态度或行为。

### 3. 说服模型

人们经常通过说服来改变他人的态度,说服成了改变他人态度的最有效的方法。心理学家 Hovland 等人对此进行了深入的研究,并在研究的基础上总结出了一个说服模型,该模型涵盖了所有与说服效果有关的因素。

我们在此所列的模型是一个以 Hovland 模型为基础,由 Sears 加以简化的一个说服模型(如图 4-8)。在这个模型中,外部刺激由说服者、说服信息和说服情境组成,其中说服者的影响力取决于他的专业程度、可靠性和他是否受欢迎。说服对象的特点包括其投入或承诺、是否对说服有免疫力以及人格特征。在态度改变的作用过程中,被说服者首先要学习信息的内容,在学习的基础上发生情感转移,把对一个事物的情感转移到与该事物有关的其他事物之上。当接收到的信息与原有的态度不一致时,便会产生心理上的紧张,一致性机制便开始起作用,一致性理论认为有许多种方式可用来减轻这种紧张。有时候人们还采用反驳的方式对待说服信息,按照认知反应论(cognitive response theory)的观点,人们在接收到来自他人的信息后,会产生一系列的主动思考,这些反应进而决定个体对信息的整体反应。但态度的改变主要取决于这些信息所引发的反驳的数量及性质,如果这种反驳过程受到干扰,则产生说服作用。说服结果有两个:一是态度改变,二是对抗说服,包括贬

低信息来源、故意扭曲说服信息和对信息加以拒绝掩盖。

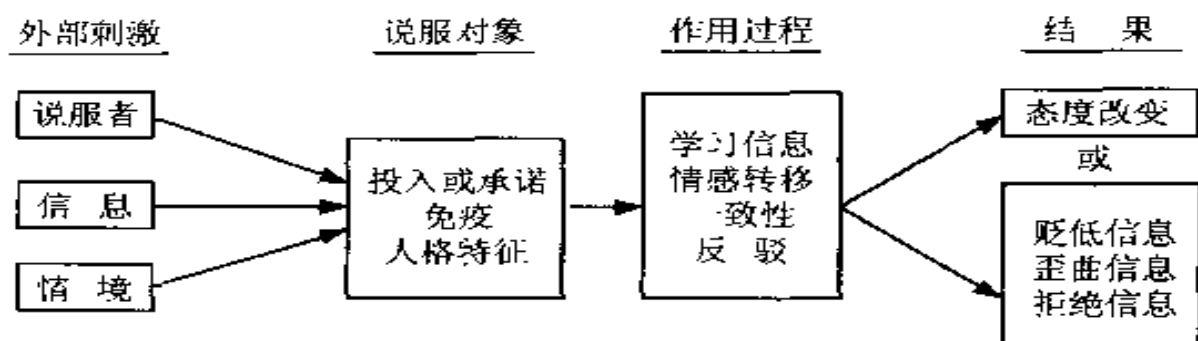


图 4-8 基于 Hovland 观点的说服模型

#### 4. 影响说服效果的因素

从说服模型可以看出,说服效果受到许多因素的制约,这些因素主要包括以下几个方面:

##### (1) 说服者的因素

一是说服者的可信度(credibility),二是说服者的吸引力(attractiveness)。其中可信度主要取决于专家资格(expertise)和可靠性(trustworthiness)。

**专家资格** 在某些方面具有专长的人在说服他人的时候比较有效,Aronson 等人(1963)的研究证明了这一点。在研究中 Aronson 告诉被试他们正在参加一项美学研究,并要求被试评价来自一些较无名气的现代诗里的九节诗句,然后读另外一个人对被试所不喜欢的一节的评价,这个人认为这首诗比被试评价的要好。有的人读到的文章是由一位著名诗人所写,有些人读到的文章则由一位不知名的大学生所写。结果正如人们所预料的,高可信度的说服者造成了更多的态度改变。

#### 专栏 4-2 可信度与睡眠效应

可信度对说服效果的影响在睡眠效应(the sleeper effect)上

表现得最为显著。Kelman 和 Hovland 发现,态度改变的持续时间并不依赖于对该论点细节的记忆,而与说服者的可信度有很大的相关。在一项实验中他们操纵说服者的可信度,事后立即测量态度改变量,发现可信度高的说服者引起较多的态度改变。但是三个星期之后这种差异消失了,此时可信度低的说服者的影响力与可信度高的说服者的影响力相当。Kelman 和 Hovland 把这种低可信度的说服者的影响力随时间推移而提高的现象叫做睡眠效应。但三周时如果提醒被试有关说服者可信度的信息,则由可信度所引起的差异将恢复。

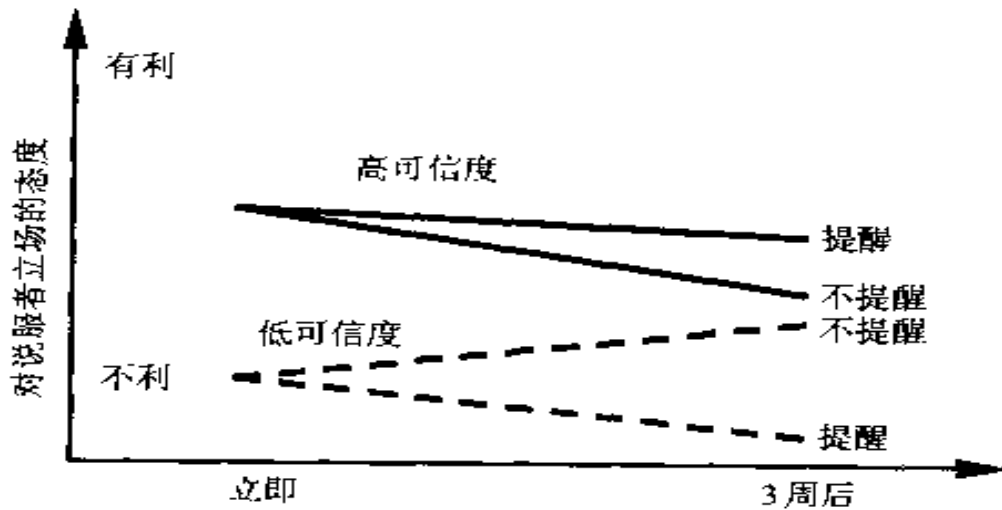


图 4-9 睡眠效应的证据

Cook 等人进一步研究了睡眠效应在什么情况下最易发生,指出当可信度这一线索一开始便与说服信息相联系时,该效应最可能发生。而如果这些线索在说服信息呈现之后出现,由于被说服者已经听完信息并加以认真考虑,这种效应不易出现。如果被试先听到这些线索再去听内容,他可能对内容完全不加注意,因而在忘掉说服者之后对信息内容毫无记忆。

由可信度引起的态度改变还存在着一个有趣的争论:某一领域的专家能否把他的专业知识的影响转移到其他领域,如果可以,其影响到底有多大?比如一个诗人在文学领域颇受尊敬,他同时还

有自己的教育与政治观点,他的意见会不会比其他在这一领域知名度较低的人更有分量?比他们更易让人产生态度改变?到目前为止,人们仍然在寻找答案。

**可靠性** 说服者是否值得他人信任也对说服效果产生影响。如果人们认为说服者能从自己倡导的观点中获益,人们便会怀疑说服者的可靠性,此时即使他的观点很客观,人们也不大会相信。就像“老婆卖瓜,白卖自夸”一样,她的瓜未必不好,但人们因为其意图而不买她的瓜。Walster (1966)等人就证明了可靠性的效果。在实验中他们让罪犯和地方检查官支持增加或减少执法人员的权力,并且假设当他们支持的观点对自己不利时,说服效果最好。结果确实证明了这一点(图 4-10):检察官的说服力在要求增加执法人员的权力时有所下降,而罪犯在这方面的影响力远远大于要求减少执法人员的权力时的说服力。

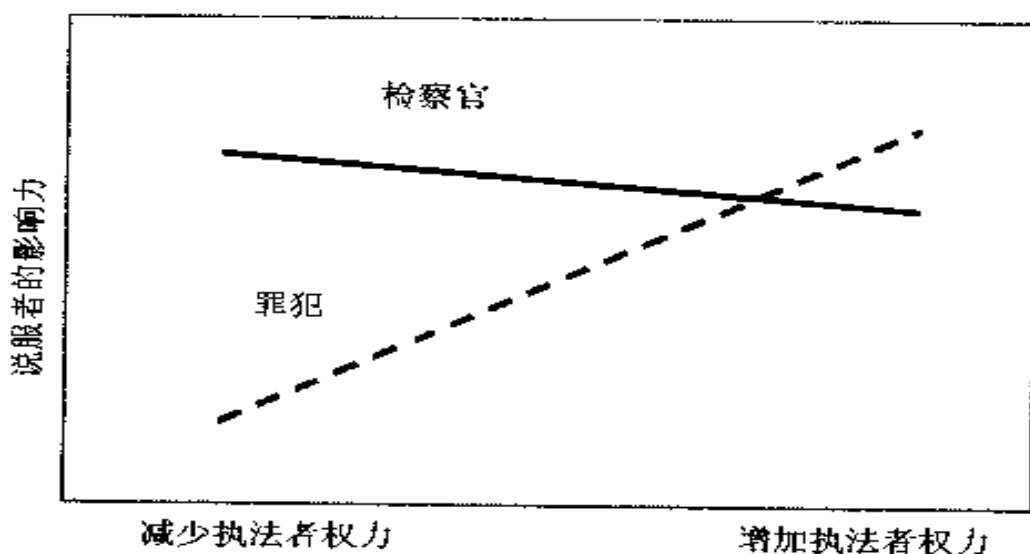


图 4-10 可靠性与说服效果  
(当说服者反对与自身利益相同的立场时,说服效果最大)

影响说服者说服效果的另一个因素是说服者的受欢迎程度,人们经常会改变自己的态度,使其与自己喜欢的人的一致。而说服

者是否受人欢迎却由三个方面的因素决定：说服者的外表(physical appearance)、是否可爱(likability)以及与被说服者的相似性(similarity)。

一般说来,外表漂亮的人在说服方面更有优势(Dion & Stein 1978; Chaiken & Eagly 1983),其中在 Chaiken 的研究中,研究者让漂亮的人和一般人去说服大学生参加一个请愿活动,结果前者说服了 43%的人,而后者说服了 32%的人。其他的人甚至发现漂亮的说服者可以掩盖其讲话方式的不足。除了漂亮,一个人是否可爱以及乐观也会影响他的说服效果,因为一个可爱的人往往是吸引人的,而吸引人的特征可以提高他的说服力。相似性也是喜欢的重要基础,所以它也有助于态度改变。参照群体(reference group)与此有着紧密的关系。参照群体是个人认同的为其树立和维持判断标准、并提供比较框架的群体。如果人们重视自己所属的团体,它就是一个可信度极高的信息来源,成员信任它,并且相信信息的内容。人们常常改变自己的态度,以与自己相似的人一致。

## (2) 说服信息的因素

我们想要说服别人,不仅取决于我们自身的特性,而且也与我们说的话里所包含的信息有关,与此关联的因素有以下几个方面:

一是说服信息所倡导的态度与被说服者原有态度之间的差距。一般说来,差距越大促使态度改变的潜在压力越大,实际的态度改变也较大。但是它们之间的关系并非如此简单,差异大的确会产生很大的压力,但不一定会产生很大的态度改变。有两项因素对这种关系有影响:第一,当差距过分大时,被说服者会发现自己的态度不可能改变到消除这种差异的地步;第二,差异太大会使人产生怀疑,从而贬低信息,而不是改变态度。Freedman 等人对此的看法是:在某-一限度内,态度改变随着差异的增加而增加,超过这个水平后,如果差异继续增加,态度改变开始减少。但是如果说服者的可信度高,他能产生最大态度改变的差异水平也就越大。

与说服信息有关的第二个因素是信息唤起的恐惧感,它的影

响方式与第一种差距相类似。也就是说,随着信息唤起的恐惧感的增加,人们改变态度的可能性也增加;但是当信息唤起的恐惧感超过某一个界限之后,人们的态度反而不发生改变。

与说服信息有关的第三个因素是信息的呈现方式,包括说服所使用的媒体和单面与双面说服。从媒体的角度来看,大众传播加上面对面的交谈(mass media 与 face to face)的效果要好于单独的大众媒体。在说服信息非常复杂的时候,不生動的媒介(书面的信息)的效果较好,而当信息简单的时候,视觉最好,听觉次之,书面语最差。从单面与双面呈现信息来看,当被说服者已经处于争论之中时双面说服的效果要比单面说服好,当人们最初同意该信息时单面说服的效果好。二战中德国战败以后,接受并承认日本很强大并相信太平洋战争将持续较长时间的美国士兵易被单面信息说服,而怀疑这些信息的士兵易被双面信息说服(Hovland 1949)。图 4-11 就体现了这一点:

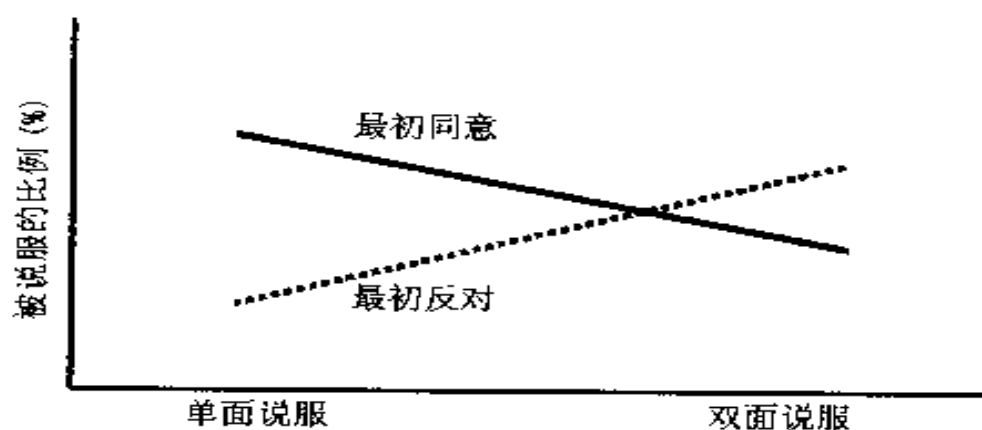


图 4 11 单面与双面说服

### (3) 被说服者的因素

主要有以下几个方面,一是被说服者的人格,它包括个体的可说服性、智力和自尊。有些人能被任何形式、任何内容的信息所说服,Hovland 等把这种人格称为可说服性的人格;而有些人则是任何信息都难以说服的,这样的人不具备可说服性。智力对说服的影响并不像人们想像的智力越高越难以说服,而是智商高的人与低

的人一样可以被说服,只是在论点很难的时候,智商才起作用。自尊心较弱的人往往对自己的不足之处很敏感,不太相信自己,因而易被说服。

二是被说服者的心情,Janis和他的同事(1965)通过研究指出,心情好的人更易于接受他人的说服性观点。在一项实验中,他们让有些被试在读说服性信息的时候有东西吃(可以让其心情好),而另一些被试则无,结果前一组发生了更大的态度改变。Gorn(1982)、Milliman(1986)发现同样的效果也发生在有美妙音乐的时候。Bohner(1992)与Schwarz(1990)用认知反应论的观点说明了心情的这种效应,他们认为心情好的人在争论出现时卷入较少,不愿去进行较深入的考虑,所以易被说服。心情对说服效果的影响最明显地体现在幽默的作用上,幽默的说服者常常会使他人心情愉快,为了保持自己愉快的心情,人们不太愿意去追究事情的真正原因,经常容易接受他人的观点。

三是被说服者的卷入(involvement)程度,Johnson和Eagly(1989)认为,卷入是一种动机状态,它指向与自我概念相联系的态度,卷入越深,态度改变越难。Petty等人把卷入分成两种类型:与问题相关的卷入(issue involvement)和与印象相关的卷入(impression-relevant involvement)。前者主要强调态度所考虑的问题与自我概念中重要方面的关联,后者则主要强调个体的态度反应受到他人赞成或反对的影响。

被试卷入对说服效果的影响也体现在角色扮演对改变人们某些顽固态度的作用上。以吸烟为例,相信没有人不知道吸烟的危害,可是依旧有很多人戒不了烟。怎样才能做到这一点呢?一些心理学家提出利用角色扮演可以有效地改变人们对吸烟的态度。Janis(1965)在一项有关戒烟的研究中,让被试扮演成一位肺癌患者。被试对自己的角色特别投入,他们看着X射线片,假装自己正在与医生谈话,并想像自己正在手术室外而等待做手术,最后经历了由手术带来的痛苦。对这些人而言,这是一次激烈的情绪体验过

程。结果很令人振奋；有这种经历的被试更成功地戒掉了抽烟。六个月后的追踪研究发现，经历这种经验的被试比没有此经历的被试戒烟效果更好。

四是被说服者自身的免疫情况，正如人体对疾病的抵抗一样，过多的预先说服会使被说服者产生免疫力，从而使态度改变变得困难。父母在批评与责备孩子的时候尤其要注意这个问题，因为频繁的责备会使孩子产生免疫力，从而使得以后的说服工作变得很困难。

五是个体差异，包括认知需求(need for cognition)、自我检控和年龄。认知需求是个体参与认知活动的意愿，高认知需求的人喜欢从事复杂的认知任务，他们会分析情境，对认知活动作出细微的区分。Cacioppo 和 Petty(1982 1992)指出高认知需求的人对说服往往采取深层(central route)的处理方式，他们仔细分析说服情境中的信息，并尽量确定论点的好坏。而低认知需求的人往往采取浅层(peripheral route)的加工方式，他们只考虑并依赖于偶然的线索和简单的规则，如说服者的吸引力或信息的长度。被说服者的自我检控程度也影响说服的效果。高自我检控的人对外界的线索敏感，而低自我检控的人对自己内在的要求更为关注。Snyder(1985)等人把自我检控与两种广告技巧联系在一起，其一叫做软销售(soft sell)，它强调产品在广告中的视觉效果，如包装是否精美等，而不注意产品本身的成分。另一种策略叫硬销售(hard sell)，它强调产品的质量、价值和用途，而不太强调外在的包装等线索。结果正如他们所预料到的，高自我检控的人易受软销售策略的影响，而低自我检控的人易受硬销售策略的左右，如图 4-12 所示。年龄差异也影响说服效果。Schuman 和 Scott(1989)提出的敏感期假设(impressionable years hypothesis)认为，从青少年时期到成人早期，由于这一时期的经历对自我概念的形成有着重要的影响，所以处在这一阶段的人对他人的说服敏感，并且易接受他人的观点。Krosnick 和 Alwin(1989)对自 1956 到 1980 年有关这一领域的研



究分析支持了这一假设,这些资料来自对 2500 选民的调查结果。结果表明在所有的年龄段中,18 到 25 岁的人在 4 年内态度改变最大。

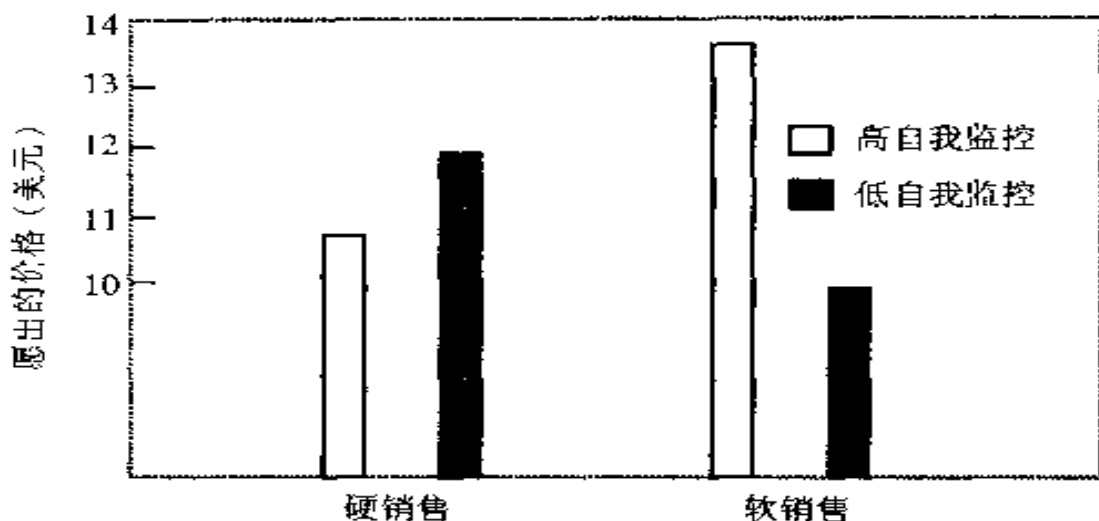


图 4-12 自我监控与说服效果

#### (4) 情境因素

这方面的因素包括两个:一是预先警告,如果预先告诉或暗示被说服者他将收到与他立场相矛盾的信息,此时这个人的态度将难以改变,预先的警告会使人产生拒抗,但这仅限于讨厌的信息。Apsler(1968)的观点代表了人们对这个问题的一般看法:当个体对问题了解得很多时,预先警告会引起拒抗,而当人们对该问题了解较少时,预先警告反而有助于态度改变。二是分散注意,分散注意力能减少抗拒,因而对改变态度有利。

#### 5. 自我在说服中的角色

尽管我们罗列了一系列与说服有关的因素,比如可信的说服者、有说服力的信息、以及充分的论据等,但 Simons(1971)认为人们是不可能说服他人的,除非他人愿意改变自己的态度。在他看来,说服的过程实际上是一个说服者创造适当情境,以使他人愿意改变态度的过程。而在这个过程中,自我起着主要的作用。

早在 1947 年,心理学家 K. Lewin 就研究了自我与说服的问题,发现人们自己寻找说服原因要比由说服者提供原因更有效。在这项研究中,Lewin 的任务是要说服美国人吃动物的内脏。他把参加研究的家庭主妇分成两组:一组先让她们看一段 45 分钟的演讲,演讲者强调吃动物内脏可以支援前线的将士,另外也讲了动物内脏含有大量的微量元素,对人体有利;另一组的家庭主妇则没有看演讲,而是问她们“是否认为自己的家庭应该吃动物内脏?”并给她们 45 分钟的时间讨论这个问题。结果第一组只有 3%的家庭吃动物内脏,而第二组有 32%的家庭开始吃动物内脏,可见自己产生的说服更能使人们改变态度。

为什么自己产生的论据更有说服力?最重要的原因在于自我说服使得人们的参与感加强,从而更倾向于自己所支持的态度;另外,当我们觉得他人想要说服我们时,我们往往以消极的态度对待之。所以,最有可能的是我们常常采用自己的论据,因为它来源于可靠的信息源—我们自己。

## 四、偏见问题

从 20 世纪 30 年代开始,人们就注意到了偏见的影响:西方人对东方人的偏见,形形色色的种族偏见在很大程度上是纷争的根源。了解偏见,并克服它的影响,对社会的稳定和促进不同文化的交流有着重要的意义。

### 1. 概述

#### (1) 什么是偏见

偏见是人们以不正确或不充分的信息为根据而形成的对其他人或群体的片面甚至错误的看法与影响。偏见与态度有关,但偏见又不同于态度。我们知道态度包含三个成分:认知、情感和行为倾向。与态度的认知成分相对应的是刻板印象(stereotype),它代表

着人们对其他团体的成员所持的共有信念。偏见(prejudice)则是与情感要素相联系的倾向性,它对他人的评价建立在其所属的团体之上,而不是认识上。从这一点来看,偏见既不合逻辑,也不合情理。行为成分体现在歧视(discrimination)上,如招工排除女性或其他少数民族的人。

## (2) 人们为什么会有偏见

对这个问题的回答,不同的理论有不同的观点,下面我们罗列几种相关的理论:

**团体冲突理论** 团体冲突(group conflict)理论认为为了争得稀有资源,如工作或石油等,团体之间会有偏见的产生,从这一点上来看,偏见实际上是团体冲突的表现。团体冲突理论还用相对剥夺的观点解释偏见何时产生,当人们认为自己有权获得某些利益却没有得到,这时他们若把自己与获得这种利益的团体相比较时,便会产生相对剥夺感,这种相对剥夺感最可能引发对立与偏见。

**社会学习理论** Ashmore (1980)提出的社会学习理论则认为偏见是偏见持有者的学习经验,在偏见的学习过程中,父母的榜样作用和新闻媒体宣传效果最为重要,儿童的种族偏见与政治倾向大部分来自父母,儿童所接受的新闻媒体的影响使得儿童学习到了对其他人(比如少数民族和妇女)的偏见。

**认知理论** 认知理论用分类、图式与认知建构等解释偏见的产生,认为人们对陌生人的恐惧(贬低对他们的认识)、对内团体与外团体的不同对待方式(喜欢内团体的人,排斥外团体的人)以及基于歧视的许多假相关(多数人与少数人不良行为的比率相同,但少数人的不良行为被过分估计)等都助长了我们对他人的偏见。

**心理动力理论** 心理动力理论(psychodynamic theory)用个人内部的因素解释偏见,认为偏见是由个体内部发生、发展的动机性紧张状态引起的。心理动力理论有几种不同的形式:一种形式把偏见看成是一种替代性的攻击,另一种形式则将偏见视为一种人格反常,偏见是一种人格病变。其中最为有名的当数 Adorno

(1950)对“权威性人格”(authoritarian personality)的研究。他发现 30 年代德国人的反犹太情绪是由权威性人格中发展起来的,这一人格的特征包括:对传统价值观与行为模式的绝对固执;认同并夸大权威;将对某些人的敌意扩大到一般人身上;具有神秘及迷信的心理倾向。

## 2. 偏见的影响与克服

### (1) 偏见的影响

**对知觉的影响** 偏见会影响到人们对他人的知觉,以性别偏见为例,尽管照片上男性与女性的身高一样,但人们的实际判断依然有很大的差异,如图 4-13:

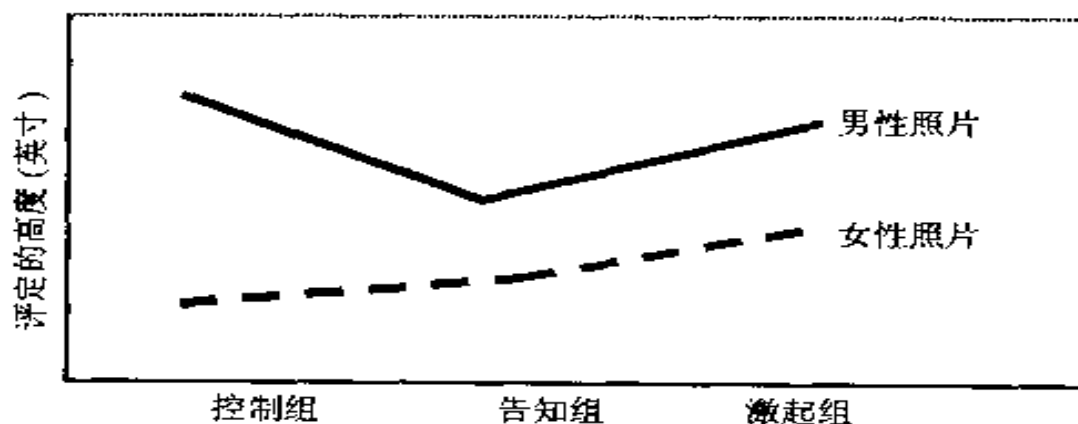


图 4-13 性别偏见的表现

在控制组条件下不告诉被试任何东西;在告知条件下,告诉被试之所以选择这两张相片是因为照片上的男女一样高;而激起条件下,告诉被试他们如果判断准的话有一笔奖金,同时还告知他们照片上的男女一样高。这种知觉还表现在许多其他的领域,比如白人评判者认为黑人儿童画的画比白人儿童的更冒险。

Spencer 和 Steele(1995)在研究针对女性数学能力的刻板印象时发现,男性与女性数学能力的差异受测验指导语的影响,在测验之前如果告诉参加测验的男女生这个测验会有性别差异(男性成绩优于女性),则实际测验能发现这种差异;如果测验前告诉被

试该测验不会有性别差异,则这种差异也确实消失。

**对他人行为的影响** 我们对他人的偏见也影响他人实际的行为表现,这一点最明显地表现在自证预言(self-fulfilling prophecy)中。偏见不仅影响偏见持有者自己的行为,而且也影响对方的行为,偏见持有者对对方的预期会使对方按照自己的预期去表现行为,Rosenthal(1978)把这种个体使得目标对象产生符合预期行为的现象叫做自证预言,也叫做自我实现的预言。

## (2) 消除偏见的方法

消除偏见的方法很多,主要包括:

**社会化** 儿童、青少年的偏见主要通过社会化过程形成,因而通过对这一过程的控制可以减少或消除偏见,而在社会化过程中尤其要注意父母与周围环境以及媒体的影响。

**受教育水平** 接受的教育越多,人们的偏见将越少。有时候人们的偏见更多地来源于自己的无知和狭隘,所以通过让人们接受更多的教育来减少偏见是一种很有效的方法。

**直接接触** Amir(1969)、Brewer 与 Miller(1984)提出的接触假设(contact hypothesis)认为在某些条件下,对立团体之间的直接接触能够减少他们之间存在的偏见。这里所指的条件包括:地位平等(Pettigrew,1969);有亲密的接触(Cook 1964; Herek 1993);团体内部有合作,并有成功的机会(Aronson 1978);团体内部有支持平等的规范(Blanchard 1991)。基于这一假设,举办国际性的学术会议、奥运会等都可以克服人们之间的偏见。

**自我检控** 由于偏见本身也与认知过程有关,所以通过对认知过程的检控也可以减少偏见。当人们意识到自己有偏见时,通过静下心来想、抑制自己的偏见反应等减少之。在此过程中,内疚感、自我批评、搜寻引发偏见反应的情境线索都有助于偏见的消除或减少。

### 本章推荐读物：

1. Ajzen I. *Attitude, Personality and Behavior*. Chicago: Dorsey, 1988. 这本书是对有计划行为理论及其发展陈述得最完整的一本书。
2. Alwin D F, Cohen R L, Newcomb, T N. *Personality and social change: Attitude persistence and changes over the lifespan*. Madison: University of Wisconsin Press, 1991. 这本书是 Newcomb 有关态度研究 50 年的总结,它包含了自 20 世纪 30 年代以来有关政治和社会态度研究的成果。
3. Eagly A H, Chaiken S. *The psychology of attitudes*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1993. 这本书对有关态度的研究和理论做了较为完整的陈述。
4. Perloff R M. *The dynamic of persuasion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1993. 这本书提供了全面而系统的有关说服的研究。
5. Petty R E, Cacioppo J T. *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer, 1996. 该书的作者系统地分析了浅层和深层说服的问题。

### 本章复习题：

1. 什么是态度？它包含哪些心理成分？
2. 通过态度预测行为时我们应该注意哪些因素？
3. 我们可以通过哪些方法测量人们的态度？
4. 简述有计划行为理论的观点。
5. Heider 的平衡理论和 Festinger 的认知失调理论是怎样解释态度改变的？

6. 不当理由、自由选择以及努力因素与认知失调有什么样的关系？
7. 从说服模型论述影响说服效果的因素。
8. 什么是偏见？人们为什么会有偏见？怎样克服人们的偏见？

## 第五章 人际关系

人际关系是人们在人际交往过程中所结成的心理关系,它表现在人们对他人的影响与依赖。与他人建立良好的人际关系是人类社会生活中最为重要的任务之一,众多的心理学研究表明,人际关系在我们的心理生活中有着举足轻重的作用。与他人建立良好的人际关系,不仅可以使我们克服生活中的寂寞,而且人际关系所提供的社会支持对我们的身心健康有着不可替代的影响。对中国人来说,人际关系更是被放在一个重要的位置之上,这种对关系的强调有它好的一面,比如由于强调与他人的联系,使得中国人比较强调内团体(ingroup)的利益与和谐;另一方面,这种对人际关系的强调又使得人们在任何事情上都依赖关系,从而使整个社会受到损害。在这一章里,我们将从心理学研究的角度论证分析人际关系的问题,主要讨论人际吸引和亲密关系以及爱情等问题。

### 一、人际吸引

人是社会性的动物,与他人进行有意义的交往是人类社会生活的前提。心理学家 Baumeister(1995)等人就指出:归属的需要(need for belong)是人类最重要、最基本、最广泛的社会动机。Larson(1981)在研究了人们的时间利用时也发现人们大部分的时间与他人在一起(青少年 74%,成人 71%),并且和他人在一起的时候,个体表现得更快乐、警觉和兴奋。Waal(1989)对大猩猩和猴子的比较研究暗示这种亲和需求存在着生物基础,也就是说,人们寻求与他人交往、交朋友并进一步发展成为亲密关系的倾向源



于自身生存的遗传特质,为了生存,人们需要和他人交往。

## 1. 人们为什么互相吸引

### (1) 人类亲和动机

心理学家 Atkinson(1954)、McAdams(1980)等人认为,有两种动机影响人们的社会交往:一是亲和需求(the need for affiliation),它是指一个人寻求和保持许多积极人际关系的愿望;二是亲密需求(the need for intimacy),指人们追求温暖、亲密关系的愿望。

人类的亲和需求与两个方面的因素有关:第一个因素与社会比较有关,它强调人们通过社会比较获得有关自己和周围世界的知识。比如 Schachter(1959)就发现,和他人在一起可以减少个体的恐惧和焦虑。在一项研究中,Schachter 告诉女性被试她们要参加一项电击如何影响生理反应的实验。在“高焦虑”组里,被试被告知电击很痛但不会对她们造成伤害;“低焦虑”组的被试则被告知电击就像打针一样只有一点痛。实际上她们不会受到电击,实验者只是想 让被试相信自己不久将会受到这样的电击。之后, Schachter 告诉被试由于实验用的仪器还没有装配好,请她们等 10 分钟。并且告诉被试她们可以自己单独等,也可以与其他被试一起等。结果如图 5-1 所示:

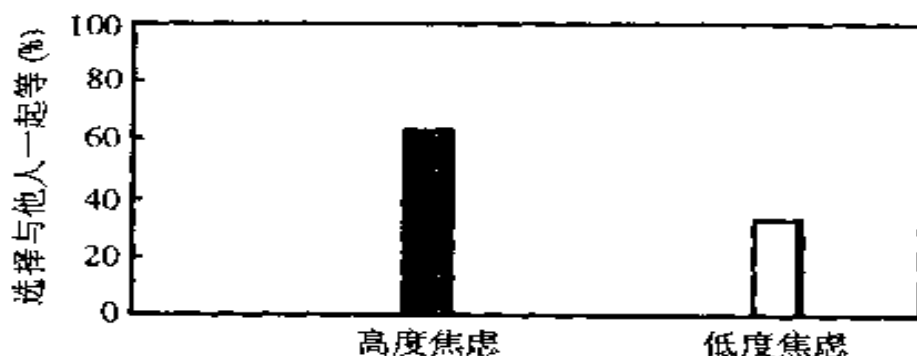


图 5-1 不同焦虑情况下人们的选择

在高度焦虑时,人们选择与他人一起等待,而在低度焦虑情况下却更愿意独自等待。Schachter 用社会比较理论(social comparison theory)来解释这种现象,他认为人们之所以与他人亲近,是为了拿自己的感觉与其他在同样情境下的人比较。Miller (1984)进一步认为,人们不仅通过社会比较来判断自己的能力和自我概念,而且通过它获取有关自己情绪甚至朋友选择方面的信息。

第二个因素与社会交换有关,它强调人们通过社会交换获得心理与物质酬赏。按照社会交换理论(social exchange theory)的观点,人们会尽量寻求并维持报酬大于付出的人际关系。对于亲和需求的作用,R. Weiss (1974)指出它可以提供六种重要的报酬:

依恋(attachment) 指最亲密的人际关系所提供给个体的安全及舒适感,这种依恋小时候指向父母,成人后则针对配偶或亲密朋友。

社会整合(social integration) 通过亲和与他人交往,并与其他人拥有相同的观点和态度,产生团体归属感。

价值保证(reassurance of worth) 得到别人支持时所产生的自己有能力有价值的感觉。

可靠的同盟感(a sense of reliable alliance) 通过与他人建立良好的关系,意识到当自己需要帮助时,他人会伸出援助之手。

得到指导(the obtaining of guidance) 与他人交往可以使我们从他人那儿获得有价值的指导,比如从医生、朋友以及老师等。

受教育机会(the opportunity of nurturance) 与他人交往能够使我们有机会接受来自他人的教育。

## (2) 为了克服寂寞

人们与他人交往的第二个原因是为了克服寂寞。相信我们每个人都有过寂寞的体验,什么是寂寞呢?心理学对寂寞所做的定义是:指当人们的社会关系缺乏某些重要成分时所引起的一种主观上的不愉快感。比如当你远离自己的故乡来到北京或是去国外留

学的时候,在最初的几周内,由于人生地不熟,你就会觉得自己的社会关系当中缺乏你所需要的支持与关爱,你必然会有寂寞的体验。

心理学家 Weiss 把寂寞分为情绪性的寂寞(emotional loneliness)和社会性寂寞(social loneliness):前者是指没有任何亲密的人可以依恋而引起的寂寞,比如到了一定的年龄以后一个人需要建立一个家庭,并把配偶当作亲密的人来依恋,而如果一个人到了40岁还未成家,他又与父母及朋友住得较远,这样的人常常会体验到情绪性的寂寞。社会性寂寞则是指当个体缺乏社会整合感或缺乏由朋友或同事等所提供的团体归属感时产生的寂寞。比如远在国外生活的人常常会因为观念和和行为很难融入当地人的生活中去,因此常常会产生社会性寂寞。

在谈到寂寞的时候,我们还需要弄清楚它与孤独(aloneness)的不同:孤独是一种与他人隔离的客观状态,孤独可以是愉快的或不愉快的,如宗教领袖与伟人经常是孤独的,但是他们是在孤独中探索精神的启示与世俗的进步,所以尽管孤独却并不寂寞,可以说它们之间没有任何必要的关联。

### 专栏 5-1 校园里的寂寞

对许多学生而言,进入大学的兴奋总是夹杂着寂寞感,因为必须离开家人及朋友,并对于重新面临的社会生活感到焦虑。正如一个学生所说:“进入北大对我来说是很好的学习机会,在高中时曾是‘模范生’及‘最受欢迎的学生’,现在都得从头开始。起初,除了陌生人外,什么都看不到,这点很难适应,但我发现自己已渐渐习惯。”

为了了解进入大学后个人生活的改变,卡特娜在一项研究中发现,刚进入大学的学生在最初的几周内,75%的人报告有寂寞的经验,40%以上的人报告说寂寞极严重。7个月之后仍有25%的人

感到寂寞。卡特娜还研究了那些克服了寂寞的学生与仍感寂寞的学生的差异,发现他们最大的差异在态度上。假如在刚开学时,学生便预期将交到很多新朋友,并对自己的人格自信时,几个月后便恢复正常。因此卡特娜指出乐观及自信是创造令人满意的社会生活的主要因素。其他心理学家还发现,有寂寞感的大学生在与他人互动时自我中心的倾向很高。还有人发现有寂寞感的学生们的自我展露方式也不同于一般人,他们不会对刚认识的人说真心话,且不易透露关于自己的信息。

寂寞对人们的生活有着重要的影响,如果一个人经历长期寂寞,有时也叫慢性寂寞(chronic loneliness),他的生理与心理健康将会受到影响。心理学家在探讨这个问题的时候把它与青少年问题结合在一起,着重分析了父母离异对孩子寂寞感的影响,得到了对我们的生活很有价值的一些结论。

自 80 年以来离婚成了一个十分严重的社会问题, Bane (1976)根据一项调查指出,约有三分之一的美国孩子在 18 岁之前有父母离异的经验。而在目前的中国,随着人们婚姻观念的变化,离婚的比例也在逐年上升。据一项统计结果显示,1998 年我国上海市和黑龙江省的离婚率(离婚人数与总人口的比例)超过了千分之四,比日本的离婚率要高。所以关注离婚对青少年和儿童的影响是保证下一代健康成长的重要问题。

早在 80 年代初, Longfellow 在研究离婚的影响时就发现:父母离异的孩子长大后较易感到寂寞。Rubenstein(1982)等人则进一步发现,孩子的寂寞感与父母离婚时孩子的年龄有关。如果父母离异发生在孩子 6 岁以前的话,寂寞更可能在孩子身上发生。在研究中为了确认孩子的寂寞感确实由父母离婚引起, Rubenstein 还对比了父母离异的孩子和双亲中一方自然死亡的孩子在寂寞上的差异,结果发现在儿童时期双亲之一自然死亡的人,在他长大后所体验到的寂寞与完整家庭长大的人一样。

Rubenstein 在解释此结果时认为有两个方面的原因：一是孩子的归因。较小的孩子常将父母的离异归于自己身上，虽然这是不合理的信念，但孩子们却相信是自己使父母离异，这种倾向在学龄前儿童身上尤其强烈。但如果父母离婚时孩子较大，他们通常较能理解父母的离婚并非自己的过错。另外，由归因所引起的这种自我责备常常会在孩子的心理上留下阴影，并进一步伤及孩子的自尊心。第二个原因与这些孩子对待他人的态度有关。父母离异的孩子也可能将他人视为排斥性的及不可信赖的，他们常常认为父母是不值得尊敬、令人挫折的，因此他可能会将这种知觉概化到一般人身上，认为其他人也不值得信赖，人际关系不可靠，不愿与他人交往，从而产生寂寞感。

心理学家发现，有许多因素对人们的寂寞感有影响，这些因素包括：

**婚姻与经济状况** 一般说来已婚者的寂寞感较少，然而如果已婚者对自己的婚姻不满或是缺少朋友的话，他们也会感到寂寞。贫穷的人比富有的人寂寞感强，这也许与后者有较多的时间和金钱从事休闲活动有关。

**年龄因素** 在一般情况下，人们会认为年纪大的人较寂寞，但实际研究发现青少年最寂寞。Parlee(1979)在一项调查中发现：18岁以下的人约有79%说他们有时或经常感到寂寞，在45到54岁的人群中只有53%这样回答，而55岁以上的人同样回答的比例降到了37%。对于这种年龄差异，心理学家不能肯定其原因，有人认为这与年轻人愿意说出自己的寂寞感有关，也有人认为与年轻人的生活变化多有关。确实，随着年龄的增长，人们的生活会日趋稳定，加上社交技巧的发展和对社会关系预期的日益实际化，人们的寂寞感会降低。

**人格因素** 寂寞的人比较内向、害羞、自尊心低、社交技巧差。寂寞也常常与焦虑和忧郁联结在一起，这些人格因素里有一些可以同时是寂寞的起因及结果。例如，自尊心低的人可能不愿在社会

生活里冒险,使得他不易和他人形成人际关系,从而加重了寂寞;反过来长期的寂寞经验可能使一个人认为自己是个社交上的失败者,使自尊心更低,更不愿意与他人交往。

尽管上述因素对寂寞感有影响,但更多的心理学家则相信寂寞与社交技巧(social skill)有着更紧密的关系。Solano 和 Koester (1989)发现,有慢性寂寞的人常常是那些缺乏社交技巧的人,所以要想克服寂寞,首先需要提高他们的社交技巧。Kupke(1979)和 Vangelisti(1991)等人提出了一些提高社交技巧的建议,包括以下两个方面:(1) 提高对他人的关注。向他人多问问题,并表现出对他人话题的兴趣,而不要只是被动地对他人的问题做出回答,或者只谈自己感兴趣的事情。(2) 培养自己认识并遵从社会规范的能力。可以通过 Adams 等人(1988)的社会技巧训练(social skills training)来提高自己的在这一方面的能力。这种训练先让社交技能较差的人观察很会交往的人的行为(起示范作用);接着让他们用角色扮演的方式解决自己在不同情境中遇到的交往问题;之后让他们观看自己与他人交往的录像,并提供必要的反馈。采用这种训练可以使人们学习到怎样开始一个话题、怎样处理沉默期、怎样使用非语言的交流线索、以及怎样倾听别人的观点等。

## 2. 人际吸引的基本原则

在前面我们已经讲过,第一印象最重要的维度是评价,然而你有没有想过,为什么我们喜欢一些人而不喜欢另外一些人?最普遍的答案是:我们喜欢那些能给我们好处的人。学习理论与诱因论提出的吸引原则说明了这个问题。

### (1) 强化原则

强化是学习理论的基本原则,用在人际吸引上就是我们喜欢能给予我们酬赏的人,讨厌给我们惩罚的人。许多研究显示,我们喜欢对我们作正性评价的人,而反对对我们做消极评价的人。比如在一项实验里,Aronson(1965)让自己的助手假扮成被试与另一

名真正的被试进行一系列简单的交往。每次交往之后,真被试偶尔还会听到实验中的助手与实验者的谈话,谈话中助手提到了他对被试的评价。在第一种情况下,他总是说自己喜欢被试;而在另一组里,助手总是挑被试的毛病。实验结束后,试验者让真被试评价对助手的喜欢程度,结果如表 5-1 所示。有趣的是研究还发现当真被试偶然偷偷听到其他人对自己做好的评价时,会更加喜欢助手。

**表 5 1 由他人对自己的评价而产生的喜欢与不喜欢**

实验条件	被试对助手的喜欢程度
实验助手做正性评估	6.4
实验助手做负性评估	2.5

(表内数字是在-10——+10量表上的评定)

### (2) 社会交换

人们是否喜欢某个人取决于这个人提供给我们的成本及利益的评价,如果在与某个人的交往中,我们获得的收益大于成本,我们就会和他继续交往下去,并且对这种交往的评价也较高;如果在交往中付出多,收益少,则交往有可能中断,我们对这种交往的评价也低。关于社会交换理论我们以后再细讲。

### (3) 联结原则

我们喜欢那些与美好经验联结在一起的人,而厌恶那些与不愉快经验联结在一起的人(Clore 1974)。May 和 Hamilton(1980)的一项研究就证明了这种效果,研究中主试把大学生被试分为两组,分别听他们最喜欢的摇滚乐或最不喜欢的前卫派古典音乐,在听音乐的同时让他们评价一个陌生男子的照片。结果发现当照片与他们最喜欢的摇滚乐结合时,学生对陌生男子照片的评价也较有利。

### 3. 影响人际吸引的因素

#### (1) 个人特质

一个人的某些特征会决定他是否受人喜爱。在一项研究中, Anderson(1968)收集了 555 个用来描述个人特质的形容词,让大学生评定对具有其中某项特质的个体的喜欢程度。结果发现,对 20 世纪 60 年代的大学生而言真诚是最重要的特质,在评价最高的八项形容词中占了六项(真诚的、诚实的、忠诚的、真实的、值得信赖的、可靠的),另两项特质为“温暖”及“能力”,而被评定为最低的特征为说谎及欺骗。这个结果和我们在第二章里讲到的有关总统特质的结论有相似之处,也就是说,人们认为一个人是否真诚决定着我们是不是会喜欢这个人。总的来看,影响人际吸引的个人特质包括三个:

**个人的温暖(personal warmth)** 温暖是影响我们形成对他人第一印象的主要特质,什么因素让人觉得温暖呢? Foikes(1977)指出:当人们对其他人有正性态度时便表现出温暖,而温暖的人较受人欢迎。

**能力** 人们往往比较喜欢有能力的人,能力所涉及的范围很广,比如智力、社交技巧等。有时候聪明的人较受欢迎,但有时候过于完美反而引起他人不舒服。Aronson 等人(1966)的实验证明了这一点。在实验中让被试听录音带,录音带的内容是讲一个学生参加某一个测验。在一种情况下,这个学生表现优异,几乎答对了所有问题,而另一种情况里的学生表现平平。测验结束后,部分被试还听到录音带上的学生不小心把咖啡倒在自己的衣服上。实验确实证明了表现优异的人受人欢迎,他们还发现了另一个有趣的结论,就是当表现优异者犯了一点小小的疏忽或失态时,比他毫无失误时更受欢迎。

**外表的吸引力** 人们最容易注意到的是他人的外表,在其他条件相等的情况下,漂亮的人更招人喜爱。例如, Walster 在一项



“电脑约会”的实验中发现不论男性与女性,漂亮的人更受欢迎。外表之所以有如此强烈的影响力,一是因为晕轮效应的存在,用 Dion 的话来讲就是“美的就是好的”。另一个因素是所谓的“漂亮的辐射效应”(radiating effect of beauty):人们认为让别人看到自己和特别漂亮的人在一起,能提高他们的大众形象,就像对方的光环笼罩着自己一样。

### 专栏 5-2 针对美貌的刻板印象及美貌的相对性

迪恩发现人们对长相漂亮的人的评价要高与一般的人,人们往往认为漂亮的人婚姻幸福,职业较好,威望也高。与不漂亮的人相比,漂亮的个体更为自信、温暖、诚实、强壮、谦虚、友好、合群及有知识。正如在前面讲过的,漂亮在很多方面影响人们的生活。

但是漂亮并不是绝对的。比如影视世界往往被漂亮的人占据,一些人认为这些完美的形象产生了一种不实际的标准,很少有人能达到。这些传播媒体所造成的漂亮标准,在日常生活里是否确实会影响我们对他人的反应方式呢?为了验证这一点,肯贝利等人(1989)设计了一项现场研究。他们在男性大学生看一部“霹雳娇娃”(由三位漂亮女性主演的电视片)的前后访问这些大学生。实验中两名实验者的助手到大学生宿舍,请他们帮忙解决一项私人争论,让大学生评定照片(这张照片事先已被评定为中等,在一个7分量表上得4分)上的女孩的漂亮程度。正如预测的一样,刚刚看过“霹雳娇娃”的男学生对相片上女孩的评价比未看过的低。该研究揭示了漂亮的对比效果(contrast effect):外貌一般的人常因为另一个刚出现过的异常漂亮者,而被认为较不具吸引力。

肯尼斯和维勒进行了进一步的研究,他们想知道对比效果在什么情况下产生,而与其相反的辐射效应又在什么情况下产生?他们假设是由于长相一般的人和漂亮者之间的关系造成了这种差异。为此肯尼斯设计了一项研究,实验中被试看到两个人,其中一

位是长相一般的目标个体,另一位是外貌较好或是其貌不扬的比较个体,这两个人有时扮成朋友,有时为陌生人。这两种不同的人际关系产生了不同的效果(陌生人、朋友):当他们被认为是陌生人时,产生对比,而当两人是朋友时,则产生辐射效应。

## (2) 相似性

人们倾向于喜欢在态度、价值观、兴趣、背景及人格等方面与自己相似的人。Kandel(1978)对 2000 名高中生的友谊关系所做的研究证明了这一点,他让每一位学生写出他在学校里最好的朋友,并详细填写有关自己的背景及态度的问卷,大部分学生最好的朋友在性别、年级、年龄及种族、学业态度、对药物的态度等方面与自己都很相似。

对人际吸引有重要影响的相似性来自以下几个方面:一是人口特征的相似性(demographic similarity),它包括性别、种族背景、宗教、社会阶层以及年龄。二是态度的相似性(attitudinal similarity)。在 Byrne(1971)的一项相识研究中,被试在填写完一份态度问卷然后,主试把他介绍给另外一个人,同时要求这个人要把自己在该态度问卷上的回答大声念给被试听。实际上这个人所念的问卷是由主试替他填好的,有些情况下这些回答与被试的一致,有些情况下则差别较大。念完之后要求被试评价对这个人的喜欢程度,结果正如人们所预料的那样,态度的相似性导致了喜欢程度的增加,如图 5-2 所示:

除了以上两个方面,外表相似性也影响人际吸引。在选择约会对象及婚姻方面,心理学家发现人们往往倾向于选择与自己在长相上相似的异性做伴侣,Berscheid(1971)把这种倾向称为“匹配假设”(matching hypothesis)。Hill(1976)对约会情侣的一项研究发现,这些情侣在年龄、智力、宗教、外表吸引力、甚至身高上都很相似,在研究中 Hill 还发现那些背景最相似的情侣,一年以后分手可能性也小。Feingold(1988)认为之所以出现“匹配假设”,是因

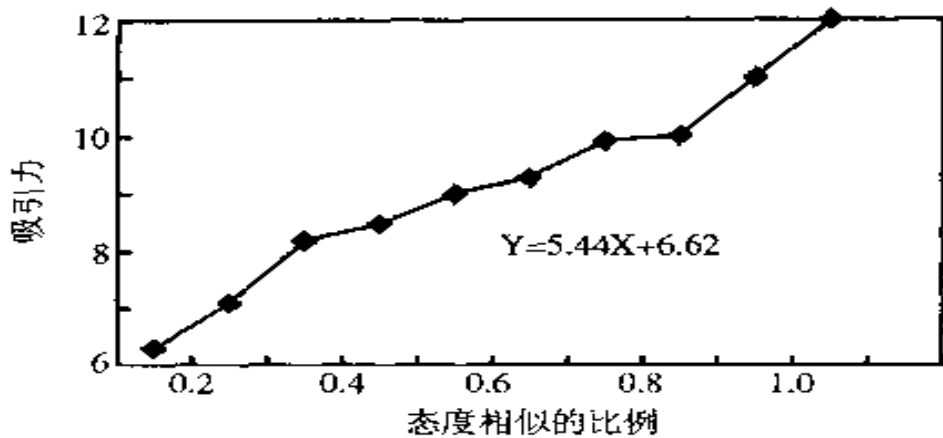


图 5-2 态度相似性与吸引力的关系 (Byrne 1971)

为人们认为与自己长相接近的人与自己有相同的社会交换价值。

为什么相似性对人际吸引如此重要? Festinger (1954)、Goethals (1986) 用通过社会比较的自我确认理论 (self-validation) 来解释。他们认为当情境不明确的时候, 人们往往通过与他人的比较来确认自己。而选择那些在某些方面与自己相似的人交往能使自我概念得以确认, 与自己相似的人一般同意我们的主张, 对我们的观点加以支持, 使我们有信心。Heider 的平衡理论则认为, 个体有强烈的欲望要维持自己对他人或事物态度的协调-一致性, 而这种一致性可以通过喜欢或不喜欢来达到: 喜欢某个人, 而同时与他在某个问题上有不同意见将导致心理上的不愉快, 因此人们便借喜欢那些支持自己意见的人, 或反对与自己不同的人, 从而使认知达到平衡。

### (3) 互补性

在恋爱与婚姻关系中, 人们有时候喜欢与自己在某些方面相反的人。Buss (1989) 对 37 个文化群体的研究发现, 在异性关系中男性喜欢年轻的女性, 而女性却喜欢老一点的男性 (西班牙除外)。Davis (1990) 把这种现象叫做相貌换地位 (looks-for-status): 男性喜欢年轻女性是因为她们漂亮, 而女性喜欢老一点的男性是因为他们成熟且有地位。Townsend 和 Levy (1990) 用实验支持这一结

论,他们确实发现在大学生中,一个男性只要有地位,他即使不漂亮也能吸引女性;而没有地位的女性只要长相好,她依然吸引男性。但这一效应反过来却不成立:女性用地位补偿长相或男性以长相弥补地位都不可能。这种互补性有时候也表现在交往双方的性格上,比如夫妻双方性格的互补性就能使家庭生活更有意思。

#### (4) 熟悉性

熟悉性也会对人际吸引起作用。以巴黎人对艾菲尔铁塔为例,开始建造时人们非常愤怒,认为它很讨厌,就好像在这美丽的城市栓上一颗大螺丝,破坏了原来的景色。可是今天,它变成了令人喜爱的纪念塔,成为巴黎的象征,是熟悉培养了人们对它的喜欢。

熟悉性导致喜欢的最常见的现象就是我们在前面已经谈到的曝光效应,某个人只要经常出现在你的眼前,就能增加你对他的喜欢程度。除了 Moreland 和 Zajonc 等人的研究,Mita 等人(1977)还通过人们对自己脸孔的反应说明了这种现象。我们知道,每个人所看到的自己的脸与他人看到的是不一样的,自己看到的经常是镜中的像,而他人看到的经常是客观的形象。根据曝光效应的假设,外人应该喜欢他们从平常的角度所看到的脸,而自己应该喜欢这张脸的镜中影像。Mita 照下一些女学生的照片,然后将它呈现给她们本人及她的朋友看,有些照片是正常照片,有些则洗出它的负相(与镜中看到的相同)。结果照片本人更喜欢镜中的影像(对本人而言,68%的人喜欢镜中像),其他人更喜欢正常照片(对朋友而言 61%的人喜欢正常照片)。之所以如此,因为人们自己经常看到的是镜子中的像,而他人看到的则是正像。当然,曝光效应也有限制:一开始对他人的态度是喜欢或至少是中性的,见的越多才越喜欢。如果一开始就讨厌对方,那么见得越多反而越讨厌。

熟悉性与喜欢的关系也被用在在政治生活中,随着选举制度的民主化,越来越多的政治家开始意识到政治广告的有效性。所以曝光效应经常被用在政治广告中,许多候选人花大量的钱在广告上宣传自己,但这种出现率的增加能吸引人们为他投票吗?

Grush(1978)认为,政治广告只有在以下情况下才有效:一是参选的人数众多,假如没有广告,选民很难辨别谁是谁;二是所有的候选人都有许多广告,如果你没有的话你便可能落选;三是一个候选人在此之前无名气,所以不会过度曝光。除此之外的其他情况下,得票数将受候选人知名度的影响。

熟悉性是如何起作用呢?到目前为止确切原因还难以找到。Bornstein(1989)用进化论的观点解释之,他认为在进化过程中,人类经常以小心的方式去应付不熟悉的物体或情境,而这种针对不熟悉情境的谨慎又加强了我们的生物适应性。通过与这些环境不停地相互作用,给我们带来危险的不熟悉的事物逐渐为我们所适应,也就变得熟悉与安全了。随着戒心的解除和舒适性的上升,人们对该事物的正性情感也必然增加。也有一些人从其他方面解释熟悉性的影响,他们认为重复出现可以增加对某个人的再认,这是开始喜欢的第一步,同时熟悉他人时对其行为的预测变得容易,熟悉性也引发了相似性。

#### (5) 接近性

与他人住得近也是影响人际吸引的因素之一,Whyte等(1965)对社区友谊模式的研究发现,人们所结成的友谊模式受到人们之间物理距离的影响,住得越近就越有可能成为朋友。接近性为什么能引起喜欢呢?首先,接近性能增加熟悉性,而越熟悉,喜欢的可能性越大。其次,接近性也与相似性有关,在有选择的情况下,人们往往选择在某些方面与自己相似的人为邻居,比如教师愿意与教师住在一个社区里,而高收入阶层的人也选择同样的人为邻居。最后,从社会交换的观点看,物理距离上的接近性使得你更易获得来自他人的好处,他人可以随时来帮助你,与这样的人交往你可以用较小的代价换取较多的好处。正是由于这些原因,使得物理距离上的接近性成为影响人际吸引的重要因素。

## 二、亲密关系

人际吸引是人际关系发展的前提和重要基础,在人际吸引的基础上,人们之间的关系会从一般性的关系发展到亲密关系。朋友、恋人、夫妻以及家庭等关系都属于亲密关系,这些亲密关系对每一个人的生活都是必不可少的,下面我们就分析这些亲密关系及影响。

### 1. 亲密关系概述

#### (1) 亲密关系的定义

在定义亲密关系之前,我们先需要对关系加以定义。心理学家 Kelly(1983)认为,关系是指两个人彼此能互相影响对方,并且互相依赖。也就是说,只有当两个人之间互相影响与依赖的时候,我们才能认定他们之间存在着关系。Levinger 和 Snoek(1972)在这个解释的基础上提出了一个互赖模型(model of interdependence),并用它来说明随着互赖关系的增加,关系变化的特点。他们以两个人之间关系发展阶段为例把人们之间的关系分为四种:一是两个人互相不知道对方的存在,彼此无任何关系,称为零接触(zero contact);二是知晓(awareness):一个人知道另一个人的信息,但未发生任何直接接触;三是表面接触(surface contact):两个人开始互动,如借谈话或书信来往;四是共同关系(mutuality):两个人的依赖程度增加。在共同关系中,当两个人的互赖性很大时,我们把这种关系称为亲密关系(close relationship),亲密关系的特点有三个:一是两人有长时间频繁互动;二是在这种关系中包含着许多不同种类的活动或事件,共享很多共同的活动及兴趣;三是两个人相互影响力很大。

#### (2) 亲密关系与自我概念

A. Aron(1986)用自我延伸(self-expansion)来理解人们之间

的亲密关系。他发展了詹姆斯客体自我的概念,认为与他人建立亲密关系的实质是把他人融入了自我概念。这种自我延伸有几个方面的证据:一是归因过程中的行动者与观察者效应(actor-observer effect),即人们倾向与把他人的行为归于内因,而把自己的行为归于外因的现象。Nisbett(1973)在研究亲密关系时发现,当他人是自己的好朋友时,这种差异并不出现。也就是说,人们在推论自己熟知的人的行为时所使用的方式与推论自己时一样。第二方面的证据与资源分配有关,与对待一般人的方式相比,人们在分配资源时对自己和与自己关系亲密的人的区分要小得多。用Aron(1991)的话来讲,就是由于人们的自我中包含了后者,因此在分配资源时不分你我。第三方面的证据来自于亲密关系中的共有关系(communal relationship),一般情况下,交换关系在人们之间比较普遍,但M. Clark(1979 1989)发现,在亲密关系中,人们对收益与付出并不关心,相反人们常常关心的是能够给对方提供什么。在亲密关系中,他人是自我的一部分,他人的需要也就是自己的需要。第四方面的证据来自于Markus(1977)的所谓自我图式(self-schemas)。Aron(1991)通过比较陌生人、朋友以及夫妻的自我图式,发现在亲密关系中个体的自我中包含了他人,这一点在东方文化中更为明显,朱滢、张力等人(2001)有关中国人自我概念的研究也说明了这一点。最后一个方面的证据来自于共有记忆(transactive memory),Wagner等人(1991)发现,关系亲密的人在编码、储存和提取信息方面有一个共通的记忆系统。

### (3) 亲密关系中的依恋

人类最初的亲密关系表现为父母与孩子之间的依恋,它是婴儿和父母之间的一种强烈的情绪联系。发展心理学家J. Bowlby把这种情绪联系看成是人类与生俱来的特征,他认为婴儿对父母的依恋是他们生存的首要条件。Harlow(1974)对灵长类动物的研究也证实了这一观点,所以许多心理学家把依恋看成是人类的本能行为。

M. Ainsworth(1989)对人类的依恋关系做了进一步的研究,并把依恋关系分为三种类型:一是安全型,父母对孩子的欢乐、悲伤以及要求等方面的信息很敏感,这种情感促使他们关爱孩子,从而使得父母与孩子之间的关系更加亲密、互相喜爱、重视,孩子不会产生被抛弃的感觉。第二种是逃避型,与安全型相反,逃避型的父母经常远离孩子,逃避与孩子建立亲密关系的尝试,在这种情况下孩子也学会了逃避与父母接触,抑制自己的依恋需要。第三种是焦虑/矛盾型,父母对孩子的情感经常不一致,有时候很关心,有时候却不感兴趣。由于这种不一致性的爱,使得焦虑/矛盾型的孩子在自己的情感没有得到回报时显得暴躁和焦虑。在生活的早期,这些不同的依恋形式对孩子的成长有着重要的影响,因为它可能决定着孩子的生活风格和以后的人际取向。

依恋不仅在父母与孩子间有,成人之间也存在着依恋。为了进一步了解上述不同的依恋类型如何影响成人间的亲密关系,C. Hazan 等人(1987)设计了一个爱情小测验并把它刊登在报纸上,在测验中除了询问人们的浪漫关系,还让人们选择出自己的依恋形式。结果证明安全型的人很容易接近,并期望与他人发展亲密关系;逃避型的人不易与他人形成亲密关系,他们不信任他人;焦虑/矛盾型的人也对自己的亲密关系不满,但与逃避型不同的是他们对自己的伴侣着迷。这项调查研究还得出了这三种依恋在成人中的比例:安全型占 56%,逃避型占 25%,焦虑/矛盾型占 19%。

## 2. 自我展露与亲密关系的发展

### (1) 友谊关系

伴随着成长,人们的社会关系范围也在不断地扩大,从家庭延伸到了社会,朋友成了亲密关系中不可缺少的一部分。P. Wright (1984)把朋友关系分为两个层次:表面朋友(superficial friendship)和深层朋友(developed friendship)。前者的形成和保持完全是因为这种关系的酬赏作用,后者除了酬赏还包括相互关



心。Hays(1985)指出,人们从开始交这两种朋友时就表现得截然不同,与表面朋友的交往模式为:随着时间推移接触越来越少;而与深层朋友的交往模式是一开始见面很多,然后接触慢慢地减少。另外,要想交深层朋友,感情投入是最根本的,而不仅仅是一般性的接触。

心理学家还发现在交朋友问题上,男性与女性存在着很大的差异。首先,男孩子与女孩子在交友时的方式不同,心理学家 Eder(1978)在一项儿童友谊关系的长期研究中发现,男孩子通过玩耍交朋友时往往是一群人一起玩,而女孩子是一对一对地玩;对成年人来说,男性之间的关系发展往往取决于他们是否参加了共同的活动,如一起踢足球等;而成年女性要想成为朋友,一起聊聊天就有可能。Wright(1982)把男性交友的倾向称为面对面(face-to-face)方式,而把成年女性交友的方式叫做肩并肩(side-by-side)方式。

其次,情感在男女友谊关系中的作用不同。随着年龄的增长,情感在男性与女性关系中的地位出现了差异,比如在同性亲密关系中,女性的友谊关系由于有更多共同情感的参与,所以比男性的更亲密。但是在与异性发展关系时,这些差异并不明显。

最后,男性与女性在亲密关系中身体接触的程度也不同,尤其是在同性的亲密关系中。在一项研究中,Derlrga(1989)让被试表演自己在机场迎接自己的朋友或是异性伴侣,结果发现情侣的身体接触最大;而男性朋友之间用身体接触迎接的概率小于女性和异性之间。进一步的研究发现,男性之所以不愿有身体接触,是因为他们把身体接触理解为一种与性有关的欲望。

## (2) 自我展露

尽管有许多方法可以用来与他人发展亲密关系(如交朋友),但在心理学家看来自我展露(self-disclosure)无疑是最常用也最有效的方法。自我展露是指个体把有关自己个人的信息告诉给他人(Jourard 1964),与他人共享自己内心的感受和信

理学家看来,一个人是否有适当的自我展露是其人格健康的重要标志。Fitzpatrick(1987)指出,如果一个人在与他人交往时缺乏这种自我展露,他便难以与他人建立起有意义的联系,他也会感受到更多的寂寞。

I. Altman(1973)用社会渗透理论(social penetration theory)来说明自我展露在发展友谊等亲密关系上的作用。按照这一理论,人们之间亲密关系的发展与人际交往中沟通的水平有关,随着话题由浅入深,人们之间的关系也由一般向亲密转化。刚见面时,人们谈论的往往是一些非个人化的话题,如天气、体育运动以及流行文化等;如果这些表面的交谈得到了回应,人们就会深化这种社会交换,这时候话题进一步拓宽,双方交流一些更个人化、更敏感的信息。在人们讨论的话题由窄到宽、由浅到深的过程中,人们之间亲密关系的层次也增加了。从某种意义上讲,正是这种渗透式的自我展露,才使人们避免了由于揭露太快或太慢而引起的消极反应。

社会渗透理论还指出,与他人刚认识时,人们在自我展露的时候遵守相互性规范(self-disclosure reciprocity),即自己的揭露水平与他人的揭露水平相对应,他人揭露水平高时自己的也高,他人揭露水平低时自己的也低(Cunningham 1986)。Kaplan(1974)认为自我展露中的这种相对性规范对人际关系的建立与发展极为重要,如果一个人忽视这种逐渐式的过程,一下子向他人揭露太多有关自我的信息,会使他人害怕和退缩,从而给人际关系的建立和发展造成障碍。

除了对增进人际亲密关系有用,自我展露也有疏远与他人关系的作用。心理学家发现,当亲密关系出现问题的时候,一些人可以通过控制个人展露的深度和广度而从这种关系中退出(Baxter 1987)。也有一些人会通过减少讨论的话题,增加自我展露的深度来达到退出的目的。在后一种情况下,人们展露的往往是责备和伤害他人的负性情感和信念。

### (3) 自我展露的文化差异

研究表明,人们的自我展露倾向受文化的影响很大。首先从展露的范围上讲,Barnlund(1975)与 Ting-Toomey(1991)等人发现美国人倾向与在一个广阔的社会情境中展示自我,而来自集体主义文化的中国和日本人自我展露的范围则非常有限。有人认为这种差异反映了美国人比中国和日本人拥有更多的亲密关系,但是这仅仅是源于美国个人主义取向的论断。Triandis(1989)和 Pratt(1991)在解释这种差异的时候,把它与美国个人主义渴求独特需求联系起来。他们认为美国人喜欢自我展露,是因为他们想要通过自我展露表明自己的与众不同,而东方人不喜欢自我展露,是因为他们不想被他人认为与众不同。

其次,东西方文化中自我展露的差异也表现在交流方式上。在西方文化中,良好的社会表达是一个人能力的体现,而在东方文化中,如中国、日本和韩国,人们对那些说得好的人并不喜欢,事实上那些不爱表达的人反而被认为是诚实可信的(Kang 1983)。在这样的文化背景之下,展露自己的愿望和恐惧等都被认为是不适当的,正如我们平常所信奉的:深藏不露的人才有真本事。

### 专栏 5-3 性别与自我展露

一般的刻板印象将男性形容为“沉默型”,总是将感情隐于内心。而将女性形容为“长舌妇”,经常毫不犹豫地与他人透露心底的话。实际如何呢?Cozby(1973)指出,同性关系里,女性与女性之间的揭露水平高于男性与男性之间;成年后女性比男性更容易有亲密的同性知己,并且彼此共享私人秘密。

在通过何种方式进行自我展露这个问题上,Caldwell 和 Peplau(1982)发现,大部分女性乐于和自己的女性朋友“纯聊天”,并认为聊天有助于她们之间发展关系;相对地男性则强调与同性朋友有共同的活动。然而在异性关系里,性别差异并不明显。一般

而言,夫妻间的自我展露水平比其他人高,丈夫与妻子的展露水平大致相等。自我展露的水平随时代的发展而呈现提高的趋势。现在的年轻人比他们父辈的自我展露水平高。

从内容上讲,尽管男性与女性自我展露的程度相等,但所揭露的个人信息的内容不同。Hacker(1981)发现,女性经常揭露自己柔弱的一面,而对自己较强的能力则缄口不言;男性则相反,经常宣扬自己较强的一面,而隐藏较弱的一面。其他人还发现,男性所揭露的大多是“男性化”主题,如什么时候有过攻击性行为或冒险行为;女性所揭露的则多为“女性化”主题,如什么时候觉得很像小孩等。

Rosenfeld(1979)还研究了人们为什么有时候会尽量避免自我展露的问题,他发现对男女双方而言,都担心将自己不希望投射出去的形象无意间投射出去,男性还担心由于透露太多而失去对他人的控制力量,而女性则惟恐自己透露的信息被人利用而对自己不利,并且会破坏彼此间的关系。

### 3. 爱情

#### (1) 什么是爱情

对美好爱情的追求是人类永恒的理想。早在20世纪中期,心理学家罗洛·梅在他的《爱与意志》中就从心理学的角度对人类的爱情进行了分析。他指出:爱情是一种奉献,而不是一种索取,它是主动的情感,而不是被动的接受。在他看来,人类的爱情包含着四个要素:关心、责任、尊重和认识。而真正对爱情进行学术研究却是从Rubin等人的工作开始的。在Rubin看来,爱情是一个人对另一个人的某种特殊的想法与态度,它是亲密关系的最深层次,它不仅包括审美、激情等心理因素,还包含生理激起与共同生活愿望等复杂的因素。

Sternberg(1988)还从理论上对爱情进行分析,他提出的理论

被称为三角理论。在 Sternberg 看来,爱情由三个成分构成:激情 (passion)、亲密 (intimacy) 和承诺 (commitment)。其中激情指情绪上的着迷,亲密指心理上的喜欢的感觉,承诺指心里或口头的预期。这三种成分构成了 7 种爱情形式(三个成分应该构成 8 种,但三个成分都没有不叫爱情):

- 喜欢式爱情 (liking): 主要是亲密,没有激情和承诺,如友谊关系。

- 迷恋式爱情 (infatuated love): 主要是激情,没有亲密和承诺,如初恋。

- 空洞式爱情 (empty love): 以承诺为主,缺乏亲密和激情,如纯粹为了结婚的爱情。

- 浪漫式爱情 (romantic love): 有激情和亲密,没有承诺。

- 伴侣式爱情 (companionate love): 有亲密和承诺,没有激情。

- 愚蠢式爱情 (fatuous love): 有激情和承诺,没有亲密,如一见钟情。

- 完美式爱情 (consummate love): 激情、承诺和亲密俱有。

与 Sternberg 的观点相似, Lasswell, Robsenz (1980) 通过研究找出了六种形式的爱情: 浪漫式爱情 (romantic love): 爱是强烈的情绪体验, 最典型的是一见钟情, 外表吸引力是此类爱情的必要条件。占有式爱情 (possessive love): 对爱人有一份狂爱, 容易嫉妒, 完全被对方迷住。好朋友式的爱情 (best friends love): 爱情经由友谊、共同爱好及逐步自我展露而慢慢成长起来的令人愉快的亲密关系。实用式爱情 (pragmatic love): 彼此都感到合适, 并能满足对方的基本需求, 追求满足而非刺激。利他式爱情 (altruistic love): 无条件的关怀、付出及谅解。游戏式爱情 (game-playing love): 玩弄爱情就像玩游戏一样。这六种形式的某些成分构成了人们常说的两种爱情形式: 浪漫式爱情与伴侣式爱情。许多研究证明了爱情中存在性别差异 (Hatkoﬀ 1979): 男性喜欢浪漫式爱情

(一见钟情)与游戏式爱情(追女人的快感);女性喜欢好朋友式的爱情与实用式爱情。对这种差异的解释与社会及经济背景有关;当男人结婚的时候,他是在选择一位同伴及合作者,而女性则选择同伴和生活支柱。

## (2) 对爱情的测量

Rubin 最早开始对爱情进行科学的测量,他编制的爱情量表主要测量了伴侣式爱情的三个主题:(1) 依恋:指需要及渴望对方的感受,比如其中一个项目为“我没有办法离开\_\_\_而独处。”(2) 关怀:即尽自己最大的努力使对方幸福以及满足对方的需求,其中有“我愿意为\_\_\_做任何事情。”等项目。(3) 信任及自我展露:即愿意把自己的一切告诉对方。

Rubin 还区分了爱情和友情,他认为在爱情量表的三种成分中,判断某人是否在恋爱时,信任是最不重要的因素,而在评定“友情”时,信任则是最重要的因素。

除了 Rubin 的工作,加拿大的社会学家 Lee (1988) 在 Sternberg 等人工作的基础上也提出了一个测量六种形式爱情的量表。他认为爱包含三种基本形式:激情、游戏和友谊,它们分别对应于颜色中的红色、黄色和蓝色。Lee 认为这些三原色可以构成爱情的次级形式:实用式的爱情(Pragma)包含游戏和友谊的成分;占有式的爱情(Mania)包含激情和游戏的成分;而利他式的爱情(Agape)包含激情和友谊。专栏 5-4 就是对这 6 种形式的一个简单测量量表。

### 专栏 5-4 对六种形式爱情的测量

仔细阅读下列项目,看看你的爱情属于哪一类形式。(C. Henrick 1986)

激情式(Eros)

我和我的爱人一见钟情。

我们的爱情强烈且令人满意。

我爱人的长相很漂亮。

#### 游戏式(Ludus)

我不能保证对爱人的承诺。

有时候我会同时与两个人保持关系,以便从中选择适合我的人。

我喜欢与不同的伴侣玩爱情游戏。

#### 友谊式(Storge)

随着时间的推移,我们由朋友变成恋人。

爱情实际上是一种深层的亲密关系,不是神秘的情绪。

最令我满意的爱情是从好朋友发展而来的。

#### 实用式(Pragma)

在向对方做出承诺之前,我已经做了仔细的考虑。

在选择爱人之前,我会尽量对我的生活加以计划。

在选择恋爱对象的时候,我会考虑其是否与我家里人的要求相符。

#### 占有式(Mania)

在恋爱使我很兴奋,有时候都睡不着。

一旦坠入爱河,我在干其他事情的时候注意力难以集中。

如果我的爱人忽略了我,我常常会干一些傻事来引起其注意。

#### 利他式(Agape)

我宁可自己受罪,也不愿我的爱人受苦。

除非爱人幸福,否则我就不会幸福。

为了爱人,我愿意忍受一切痛苦。

### (3) 爱情行为与感受

为了了解人们在恋爱时的行为,Swensen(1972)通过询问了不同年龄的人,找出建立与爱情有关的七种行为:一是对爱情的口头描述,如说“我爱你”;二是自我展露,把自己的秘密和感受告诉

对方；二是无形的爱情表征，比如对对方的活动表示兴趣、尊重对方的意见并鼓励对方；四是以非语言方式表达感情，比如当对方出现时感到轻松和快乐，尽管与对方并无直接交往；五是有形的爱情表征，如送礼物给对方或帮对方做一些事情；六是以身体行为表达爱情，如拥抱或接吻；七是表示愿意容忍对方，并愿意牺牲一切以维持这种关系。

从恋爱时的感受来讲，爱情与友情的最主要的区别是生理上的反应。Kanin(1970)让 679 位大学生评定自己在恋爱中的感受及强度，结果发现 79% 的人有强烈的幸福感；37% 的人注意力难以集中；29% 的人有飘飘然的感觉；22% 的人希望自己狂奔、大叫；22% 的人在约会前感到紧张；20% 的人在恋爱时有陶醉感；20% 的人有双手冰冷等生理反应。

爱情行为与感受还与性因素有关。满意的性生活是浪漫爱情的重要基础。Simpson(1987)发现，性生活是爱情关系发展的一个强化剂，有性关系的恋爱要比没有性生活的恋爱持续时间长。而 Blumstein(1990)则指出随着关系的发展，人们性生活的频率会逐渐下降。Howard 和 Dawes(1976)甚至用交换理论来解释爱情生活中的满意感，给出了一个公式：恋爱关系中的幸福感 = 性生活的频率 - 吵架的频率。可见，在恋爱关系中，性生活越频繁，吵架越少，满意感就越高。

#### 4. 亲密关系的维持

##### (1) 平等

平等是亲密关系维持的重要条件之一，按照公平理论(equity theory)，在任何形式的人际关系中，人们的付出应该与其收益成正比例。比如爱情与婚姻等亲密关系中，人们并不是以最小的付出换取最大的收益，而是追求一种大致的平等，付出多少，得到多少。

##### (2) 归因

决定人们对亲密关系是否满意的另一个因素是人们对事件的



解释方式。Bradbury 等人(1990)发现,幸福的夫妻经常做强化对方式的归因(partner-enhancing attributions),即把对方良好的行为归结为对方的内在原因,而把对方不好的行为归结到情境中去。相反,不幸福的夫妻经常做抑郁式归因(distress-maintaining attributions),把对方良好的行为看成是幸运,而把其不好的行为归下人格特质。

### (3) 沟通

除了由不平等诱发的紧张和消极的归因倾向,夫妻或其他形式的亲密关系出现问题的另一个原因就是缺乏沟通。Halford 等人(1990)发现,走向破裂的夫妻经常不能或不愿意向对方表达负性的情绪,即懒得与对方沟通。在一项长达四年的夫妻关系研究中,J. Gottman 和 R. Levenson(1992)发现,在最终破裂的婚姻中,往往包含着许多埋怨,并且对对方的关怀置之不理。双方在交往的时候也往往陷入了消极交互作用圈里,双方积极的行为被忽略,而消极的行为被夸大。

幸福的夫妻常常也通过与对方的争论来理解对方的观点,心理学家 Davis(1987)把这种心理状态叫做摆观点(perspective-taking),它对维持这种关系的健康极为重要。争论当中,女性比男性在摆观点、情绪敏感性以及自我展露等方面更为投入。也正是由于这些争论,使得夫妻双方更为了解对方。

### (4) 嫉妒与人际关系

Hupka(1991)认为嫉妒是指当与个体自我概念有关的重要关系受到真实的或想像的威胁时,个体产生的一种消极的情绪反应。嫉妒涉及的范围很广,包括对他人的地位、工作、爱好、女友或男友,甚至穿衣打扮。在亲密关系中,嫉妒一方面是浪漫爱情健康的标志,它实际上反映了个体对这种关系的依赖性。另一方面,嫉妒也常常引发消极的情绪和行为,当这些消极情绪积累起来的时候,有时候是很可怕的事情。

尽管嫉妒具有消极的一面,但在爱情关系中,有时候一方故意

引发对方的嫉妒心理。比如 White(1980)通过调查发现,三分之一的女大学生和五分之一的男大学生会向自己的伴侣炫耀自己以前的情人,以激起对方的嫉妒,从而使他们之间的关系更加密切。在恋爱关系中,嫉妒倾向高的人往往是感情投入大的一方。许多情况下,这种嫉妒的结果是使关系受到损害,无助于两个人关系的增进。

为了帮助人们控制自己的嫉妒心理,G. White 和 T. Helbick (1988)开发出了一个针对夫妻的嫉妒控制培训程序,该程序需要两天时间,它的目标包括五个:一是通过教育让夫妻双方明白嫉妒的原因和结果;二是帮助夫妻双方提高他们的沟通与协商技巧;三是帮助双方认识和评价解决冲突的有效方法;四是帮助夫妻双方设计更为建设性的应对策略;五是增加双方讨论寻求咨询的可能性。

## 5. 亲密关系的终结

尽管人们喜欢与他人建立并维持亲密关系,但实际上并非所有的亲密关系都以圆满结束,在我们的周围有许多亲密关系在发展的不同阶段出现破裂。

### (1) 对待不满的策略

当人们之间的亲密关系失去其价值的时候,C. Rusbult (1984)指出人们往往采取四种不同的对待方式,这四种对策与人们对这种关系的满意与承诺水平有关,满意感越高、承诺越大则这种关系越难以终止,这四种对策分别是:

- 真诚(loyalty):表现为被动地去弥补出现的裂痕,采用这种策略的人由于害怕对方的拒绝行为,所以很少说话,往往是耐心等待、祈求,希望自己的真诚能使对方回心转意。

- 忽视(neglect):这是许多男性经常采用的一种消极策略,他们会故意忽略对方,与对方在一起的时候经常在一些与所探讨问题无关的话题上挑剔对方的缺点,这种策略经常被那些不知如

何处理自己的消极情绪,或不想改善但也不想终止这种关系的人使用。

- 退出(exit):当人们认为没有必要挽回这种关系的时候,人们常常用这种方式。它是一种主动的、破坏性的策略。

- 表达(voice):双方讨论所遇到的问题、寻求妥协并尽力维持亲密关系,这是一种主动的、建设性的方式。

心理学家 Gotlib 和 Colby(1988)向那些关系出现问题的人提出了在争吵时应该注意的事项,他们把这样的争吵分为破坏性的争吵(destructive quarrels)和好争吵(good quarrels),并指出争吵的时候不要:一味道歉,不分谁对谁错;对所争吵的问题沉默或置之不理;或者假借他人之口贬低对方;引出与争吵无关的问题;为了和谐而违心同意他人的观点;间接批评或攻击他人的长处;威胁他人将会遇到意外麻烦。而是要:私下吵架,不要让孩子听到;弄清楚所争吵的事情,就事论事;表达出你积极或消极的情绪;说出你同意什么,反对什么;提出一些能够使对方表达关心的问题;等待自然的和解,而不要妥协;提出一些能够增进双方关系的积极建议。

## (2) 关系破裂所造成的情感伤痛

亲密关系的破裂往往会给双方造成情感上的伤害,心理学家发现在这种情况出现的时候,女性比男性更可能希望赶快终止与异性的关系。对男女双方来说,当爱与友情一旦成为往事的时候,他们都要经历情感上的伤痛。

有一项因素对双方伤痛程度有影响,它就是在关系结束时是谁先提出来的。Hill 等人(1976)发现,一般来说先提出结束关系的一方痛苦少一些,但是这种效应在男性身上表现得更明显(Helgeson 1994)。另外,在恋爱关系中如果遭到拒绝的话,男性比女性更容易紧张和痛苦,对此的解释有两个:一是从传统性别角色的角度讲,由于男性被看成是控制和权力的中心,因此当这种关系破裂的主动权被女性所控制的时候,男性会体验到较高的对自尊

的威胁和情绪紧张。第二,由于男性在恋爱中往往只对一个人专一,把所有的鸡蛋放在了一个篮子中,当这个篮子被打破的时候受的损失与伤害更大。

为了应付这种伤害,男性和女性经常用自我安慰的话语来平息自己的伤痛,比如他们经常说“我总算摆脱那个恶魔了”等。有时候人们还会借助于体力活动来分散自己的注意,女性经常还会通过哭泣、把事情告诉朋友、读书以及咨询等方式缓解由此带来的压力。

### (3) 社会支持

当恋爱等亲密破裂的时候,人们也经常通过寻求社会支持来减轻压力。社会支持(social support)是指人们感受到的来自他人的关心和支持(Raschke 1977),社会支持的来源不仅包括家人、朋友、同事等,也可能来自与我们关系一般的其他人,甚至陌生人,而支持的形式既可能是情绪上的,也可能是物质援助。心理学家Gore(1984)和 Thoits(1982)认为当人们失去亲密关系的时候,家庭和朋友的社會支持往往会成为应付紧张的缓冲器。

社会支持在我们的生活中有着重要的影响。我们知道,人们总是要生活在一定的社会关系网络之中,这种网络给我们提供所有必需的东西。Berkman(1990)研究了社会支持对老年人生活的影响,他从三个方面区分了老年人的社会关系情况:一是社会支持网络的结构与成分,二是通过该网络所能提供的社会支持的形式与数量,三是老年人对社会支持的知觉满意度。结果三个维度的评价都证实社会支持对老年人的生活与人格健康有积极的作用,老年人受到的社会支持越多,他们的身心健康状况就越好。Mery等人(1990)从生理的角度探讨了社会支持对免疫功能和应激行为的影响,发现社会支持在压力、应激源及应激行为之间起着缓冲作用,社会支持通过减轻压力和应激面对免疫功能产生影响。Elizabeth还证明社会支持对抑郁症有影响:来自病友的社会支持可以解释37%的抑郁变异,而社会与经济压力只能解释其中的13%。社会

支持也影响青少年的心理与行为,来自父母的支持对青少年的健康成长是必需的。Keneth 对比了即将升入大学的与被学校开除的高中生生活情况,发现他们的亲社会行为与来自父母和朋友的社会支持有关。

而 Sosa 等人(1980)年关于社会支持对产妇影响的研究被看成是这方面研究的典型代表。这项研究是在美国瓜特马拉的一所医院的妇产科进行的,在研究中研究者把将要生产的产妇随机分成两组:实验组和控制组。其中实验组有 33 人,控制组有 103 名产妇。在实验组的被试进入产房以后,在她们的旁边坐着一名不懂医术的妇女,她的任务是向产妇提供社会支持,具体方式是与产妇谈话或者抚摸产妇;而控制组的产妇只接受来自医生的检查,比如量血压、测脉搏等。实验的因变量有两个:一是产妇生产所需要的时间,二是产后的母婴关系。结果令人震惊:实验组的产妇生孩子平均花了 8.8 个小时,而控制组的产妇平均花了 19.3 个小时,并且实验组的产妇在产后大多数很清醒,常常微笑着对自己的孩子说话,只有约 37% 的人有一些抱怨,而控制组抱怨的比例高达 79%。

随着生活节奏的加快和社会观念的变迁,社会支持对我们的生活的影响也将越来越大。为了保证自己的心理和生理健康,我们有必要去寻求和利用生活中的种种支持。

### 本章推荐读物:

1. Altman I, Taylor D A. *Social Penetration; The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1973. 该书详细地分析了亲密关系的发展历程,主要探讨了自我展露等在关系发展中的作用。
2. Berscheid E, Walster E H. *Interpersonal attraction* (2<sup>nd</sup> ed). CA: Menlo Park, 1978. 这本书是关于人际吸引领域最好的一本书,它全面地介绍了这一领域的研究成果。
3. Peplac L A, Perlman D. *Loneliness; A source book of current*

*theory, research and therapy*. New York: Wiley-Interscience, 1982. 对寂寞问题进行了深入的分析,并提出了如何帮助寂寞者的策略。

4. Franzoi S L. *Social Psychology*. Times Mirror Higher Education Group, Inc, 1996. 这本书的第八章和第九章分别讨论了人际吸引和亲密关系两个领域的问题。
5. 杨国枢,余安邦:《中国人的心理与行为——理念及方法篇》,台湾:桂冠图书公司,1992。这本书的87~142页收录了杨先生的一篇题为《中国人的社会取向:社会互动的观点》的文章,这篇文章对中国人做了深入的分析,值得一读。

#### **本章复习题:**

1. 人们为什么会互相吸引?
2. 结合有关研究谈谈离婚对孩子成长的影响?
3. 影响人际吸引的因素有哪些?
4. 什么是爱情?爱情的有哪些类型?
5. 什么是自我展露?怎样使用它发展人际关系?
6. 结合自己的实际谈谈怎样与他人维持亲密关系?
7. 怎样利用社会支持来应付关系破裂所造成的问题?

## 第六章 社会交换与社会影响

在人类的社会生活中,许多因素影响着我们的生活进程,社会交换和社会影响就是这些因素中最为重要的两个方面。通过社会交换,我们能够建立起与他人的积极联系,而通过社会影响,我们知道了自己的生活并非孤立的荒岛。本章将以社会交换和社会影响为主题,分析社会交换的实质、文化影响、团体影响以及基于这些影响的从众等人类行为。

### 一、社会交换

在心理学家看来,社会交换(social exchange)是人类社会生活所遵循的基本原则之一。正如我们在前面多次提到的那样,不论是经济生活中的商业行为,还是社会生活中人们的交往活动,无不受交换的影响,可以说社会交换在某种程度上决定着我们的生活。

#### 1. 社会交换理论的产生与发展

社会交换理论(social exchange theory)系统地阐述了社会交换所遵循的原则和方法,该理论最早由美国社会学家 Homans 在 1958 年提出。在他的《做为交换的社会行为》(1958)和《社会行为:它的基本形式》(1961)等著作中,提出了社会交换的思想,在他看来,社会交换是社会生活的基础。几乎与 Homans 同时,著名的社会心理学家 Thibaut 和 Kelly、Blau 等人也从心理学的角度探讨社会交换的问题,在《群体的社会心理学》(Thibaut & Kelly 1959)、《社会生活中的交换与权力》(Blau)等著作中,他们也深入

地分析了社会交换的心理学含义。并从功利主义经济学和行为主义心理学两个方面论述了社会交换理论的理论基础。

### (1) 功利主义经济学

这种思想源于亚当·斯密和大卫·李嘉图等人。在他们看来,惟利是图是人的一般人性,人们在市场竞争中与他人交易时,总是理性地追求最大的物质利益。所以,在市场经济条件下,权衡所有可行的选择,理性地选择代价最小但报酬最大的行为是人的本性。

这种功利主义的经济学思想对社会交换理论的产生起到了极大的促进作用。Homans 认为,这种对人的行为的经济学解释可以在修改后解释人的社会行为,因此,他便吸收了功利主义经济学的几条基本原则,并把它们融入了自己的理论,这些原则包括:

- 人并不总是追求最大利润,但当与他人交往时总是试图得到一些好处。

- 人并非总是理性的,但在社会交往中的确要核算成本与收益。

- 人并不具备可供选择的完备信息,但人们知道有些信息是评价成本与收益的基础。

- 在社会生活中,经济交换只是人们普遍交换关系的特例。

- 人们在交换中不仅追求物质目标,同时也交换非物质的东西,如感情与服务等。

### (2) 行为主义心理学

巴甫洛夫、桑代克、华生和斯金纳等人的行为主义观点也给了 Homans 一定的启发。行为主义认为,人的行为是以获得奖励、避免惩罚为基本目的的。受行为主义的影响, Homans 把斯金纳从动物行为实验中确立的命题引入了社会交换,行为主义的这些命题包括:

- 在任何情境中,机体都将产生能够获得最大报酬和最小惩罚的行为;

- 机体将重复在以往曾经受到强化的行为;



- 在与先前行为得到强化相类似的情境中, 机体将重复同样的行为;

- 机体从某一特定的行为中得到的报酬越高, 该行为越不值得, 机体可能产生替代性的行为以寻求其他的报酬。

Homans 把行为主义的这些原则和李嘉图等人的经济学观点结合在一起, 形成了社会交换理论的主要思路, 这个理论被许多行为科学研究者用来解释人类的行为。

## 2. 社会交换理论

Thibaut 和 Kelly(1978)、Blau(1964)以及 Burgess 和 Huston(1979)从心理学的角度深入分析了在心理学领域中的社会交换, 他们提出的社会交换理论从四个方面说明了人们在社会交往中如何使用这一理论。

### (1) 酬赏与成本

酬赏指个体从人际交换里所获得的任何有价值的东西, 如被爱的感觉, 得到经济上的援助等。事物对人是否具有酬赏作用因人而异, 在一个人看来重要的东西, 别人可能认为一文不值。Foa 等人通过分析人际关系中的酬赏问题, 找出了六种基本酬赏: 爱、金钱、地位、知识、物质、服务。他们还发现, 这些酬赏可从两个维度加以分类: 一是特殊性(particularism): 指酬赏的价值大小由提供该酬赏的特殊人物所决定, 如爱的价值, 或更为具体一些像拥抱与吻的价值, 几乎全部取决于提供者是谁。另一维度为具体性(concreteness): 指有形的、能看到、嗅到、摸到的东西, 以及非具体性或象征性的东西, 如忠告或社会赞许。图 6-1 就展现了这些酬赏在这两个维度上的位置。

社会交换中的成本是指与他人交换过程中的付出或产生的负性结果, 如社会交换需要时间、精力, 有时还伴随着冲突和责难等, 这些成本是我们与他人交往时必须付出的。

### (2) 结果评价

社会交换理论认为, 在人际交往过程中, 人们会随时记下从某

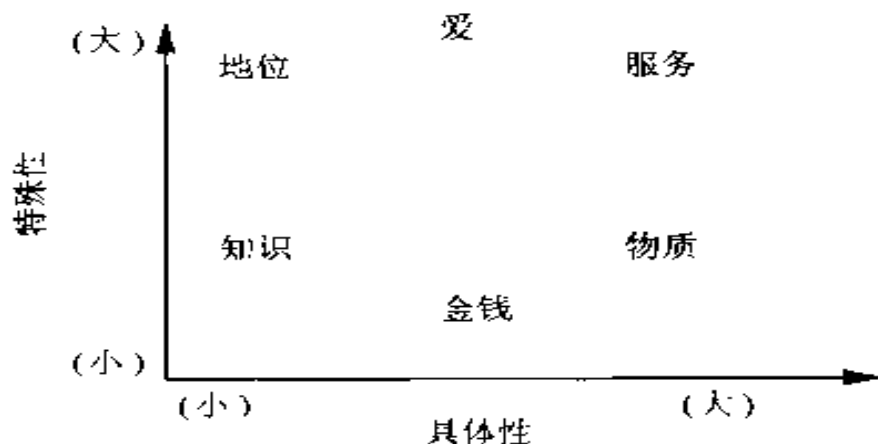


图 6-1 事物对人的六种价值

个人际关系里所获得的酬赏和付出的成本,并且看重从该人际关系中所能获得的整体结果的有利(酬赏大于成本)与不利(酬赏小于成本)。其公式可以表示为:结果=酬赏-成本。尽管这种记录有时不清楚,也不完全,但它并不妨碍人们对社会交换的理解。人们在对他结果进行评价的时候采用两种比较标准(Thibaut 1959):

**绝对比较标准** 指个体认为自己从某种人际关系里应该获得的结果的量有多少。不同类型的人际关系有不同的标准,如友情与爱情便有不同的标准。绝对比较水平能反映出个人过去的人际关系经验,它是一种主观认定标准,会随着新的经验而改变。

**相对比较标准** 指从某一人际关系里所获得的结果是优于或劣于另一个当时也可以获得的人际关系。相对比较标准强调人们之所以追求某一人际关系,乃因为我们觉得该人际关系所提供的独特酬赏是从别处所无法获得的。

### (3) 结果的协调

在社会交换中,人们的结果往往是互相关联的。比如一对夫妇意外得到一笔钱,在决定这笔钱的使用时,妻子希望买一套新沙发,而丈夫则希望买一台新电视机。由于他们所能用的钱有限,无法同时买,所以必须协调以解决个人偏好上的冲突。这种结果的协调是人际交往中人们必须处理的问题。

如何协调这种冲突呢？社会文化规范早已为许多人际关系制定了协调的方式，比如在传统的婚姻关系中，男主外女主内就是一种规范。在有些交换关系中，文化规范可以提供特殊的指导原则；而在有些关系中，如同性朋友关系中，文化规范并没有特别的规定。这种协调也与社会规范的作用有关，当社会规范的指导原则很模糊或正在转变时，个体的行为就有较大的自由，但在这种情况下，个体为了协调自己与他人的社会交换却需要付出较大的努力。

#### **(4) 公平交换**

社会交换理论认为，只有在人们觉得社会关系很公平的时候才能得到最大的满足，也就是说，一个人不希望被人利用，也不希望占别人的便宜。作为社会交换理论分支之一的公平理论 (Greenberg & Cohen 1982) 便强调人际关系的公平性。该理论有三个假设：一是假设彼此有关系的一群人总是企图使他们的行为结果获益最大。二是假设团体会发展出一套如何将酬赏依比例公平地分给所有有关人员的规则，以便使团体酬赏达到最大。三是假设当个体感觉到某一人际关系不公平时，会感受到某种压力的存在，促使他采取行动以恢复公平。在这些假设的基础上，社会交换理论指出人们使用以下规则来决定人际关系是否公平：一是均等原则。每个人得到同样的利益，Austin(1980)发现朋友间比陌生人之间更常用均等原则，儿童也比成人更常用之(Hook 1979)。二是各取所需原则。即将每个人的需求纳入考虑的范畴，根据每个人特殊的需求决定给他什么样的好处。三是平等原则。每个人获得的利益与贡献成正比，付出的多获得的好处也应该多。

### **3. 社会交换理论的研究与应用**

#### **(1) 囚犯两难情境**

囚犯两难情境是由 Luce 和 Raiffa(1957)设计的一种情境，用以研究在利益冲突情况下人们的选择。在研究中研究者假定了如下情境：

警察局抓住了两个嫌疑犯,地方检察官认为他们二人共同制造了一起重大刑事案件,但苦于没有证据,警察只能把他们分别关押,并告知他们有两种选择,即认罪或不认罪。如果他们二人均不认罪,法官无法判他们重刑,但因为他们有前科,所以法官依然可以判他们较轻的徒刑(1年);如果他们二人都认罪,他们会被处以重刑,但检察官会要求法官从宽量刑(10年);如果这两个人之间有一人认罪,另一个人不认罪,认罪者将被释放,而不认罪者将被处以严刑(15年),如图 6-2:

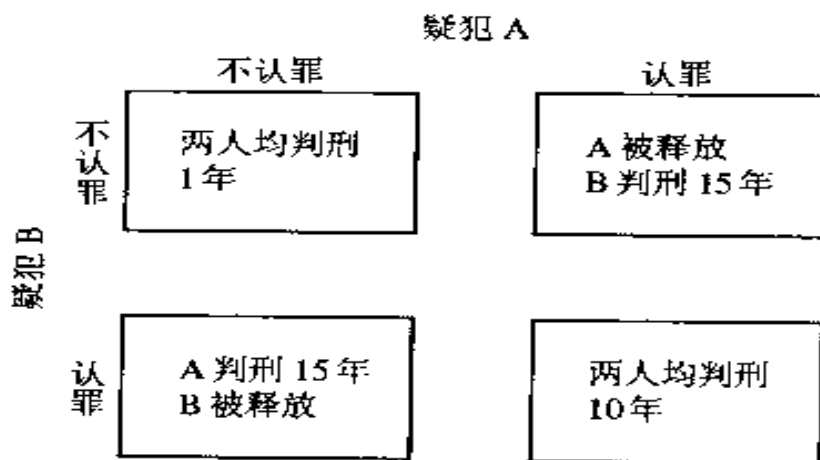


图 6-2 囚犯两难情境的基本模型

在这个模型中,如果某个嫌疑犯认为他的同伴会认罪,则他自己也必须认罪;最好的结果是他们都不要认罪,从而双方都被判较轻的刑期。因此,如果这两个嫌疑犯彼此信任,他们应该不认罪。但是如果其中一名罪犯推测其同伴不会认罪,那么对他自己来说最好的结果就是认罪以求得释放。以此模型为基础的实验表明,在囚犯两难情境中,双方合作的结果最好,但这种合作必须以信任为基础,如果缺乏信任,双方之间的合作不可能产生。

## (2) 货运游戏

卡车游戏(Acme-Bolt trucking game)最早由 Deutsch 和 Krauss(1960)用来研究威胁对冲突的影响。在研究中实验者要求被试想像自己在经营一个货运公司(甲或乙),被试的任务是尽快

把货物从某地运到另一地点。两个公司各有自己的起点和目的地，但有一个障碍存在，即两个公司的捷径在中间的一段有重合，这一段路是单行线。如图 6-3 所示：

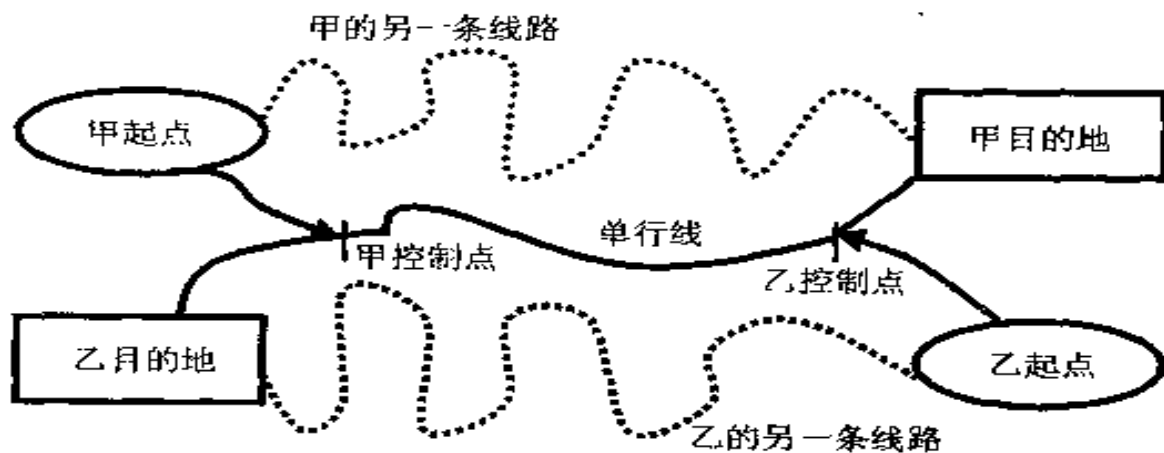


图 6-3 货运游戏的线路图

在这个游戏中，双方共用捷径的惟一方式是一方的车通过之后另一方的车才能通过，如果两辆车在中间的某个地方相遇，必须有一方退回，否则双方都动弹不得。同时，甲乙双方在这条捷径上各有一个控制门，通过对此门的操作决定对方是否通过。甲和乙还有一条自己单独使用的路线，但是该线路很长。

游戏的安排是：如果选择另一条线路的话必然输分，如果走捷径的话双方必须轮流走单行道，双方均可得分，实验者告诉被试他们的目标是自己尽可能多得分，没有提及要比对方多得分。实验结果令人惊讶：尽管参加者清楚地知道他们采取的最佳策略是双方相互合作轮流通过单行线，但是被试之间却很少合作，常常是互相争夺单行线的使用权，并且当对方使用该线路时常常关闭自己所控制的门，阻碍对方通过，结果造成双方都失去分数。在研究中，研究者还发现，当双方使用威胁时，双方总的收益最少；一方有权使用威胁时，有权的一方收益稍微大一些，但总收益较少；只有在双方都采取合作的情况下，各自以及总收益都最大。结果如表 6-1 所示：

表 6-1 货运游戏中甲乙双方得益分数表

变量	威胁方式		
	无威胁	甲方威胁	双方威胁
总计得益	203.32	-405.88	-875.12
甲得益	122.44	-118.56	-406.56
乙得益	80.88	-287.32	-468.56

注：表中的负数指超时被扣的分

实际上，资源的过分开采、稀有物种的灭亡、人口爆炸、空气污染及水资源的枯竭等都是我们面临的问题。在解决这些问题的过程中，合作成为惟一的选择。

### (3) 社会交换理论的应用

社会交换理论被广泛地用于解决人际冲突和生活中的各种问题，其中最有用的是在协商方面。我们每天都在和别人进行协商或讨价还价，在每一个这样的情境中，人们总是想扩大自己的收益，减少自己的损失。心理学家根据交换双方之间的利益分配关系，把人们之间的冲突分为零总和 (zero-sum) 冲突与可变总和 (variable-sum) 冲突两种，前者是指一方的收益是对方的损失，交换双方完全是竞争性的，买东西对方多要 100 元，我就会少 100 元；而后者是指一方的损失不一定是对方的损失，如卡车游戏和囚犯两难情境。

在协商或讨价还价过程中，利益的范围对这一过程有大的影响。如图 6-4 所示：以你买一辆旧车为例，卖主的价格和你的出价之间肯定有一个较大的差距；对你来说除了有一个目标价位之外，同时还有一个拒绝买的价位；对卖主来说也有一个理想的目标价位和一个拒绝卖的价格。买卖双方拒绝价位之间的区域就是对双方来说可接受的范围，只有当价格在这一区域时，买卖双方才有可能达成协议。

心理学家还提出了许多协商的策略，这些策略包括：在协商中提出强硬的最初立场和逐渐让步的策略。Hamner 和 Yukl (1977)

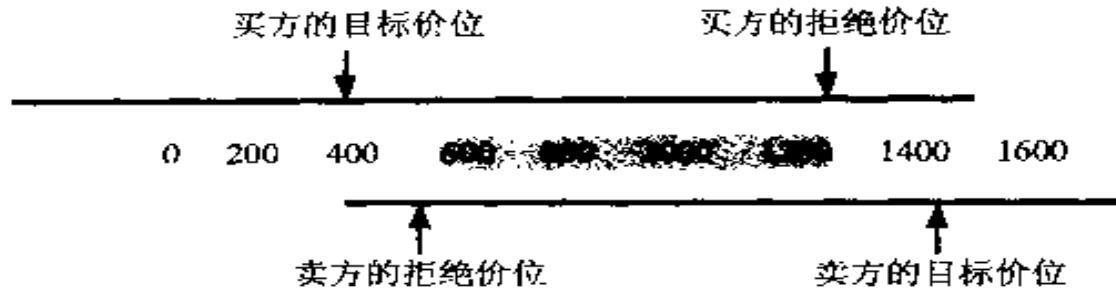


图 6-4 买卖双方的利益范围及目标与拒绝价位

证明了强硬的最初立场对协商结果的影响,发现在买卖汽车中,卖方高的要价的确会使最终的成交价格对自己有利。这些内容我们在以后的有关章节中还会讲到。

## 二、社会影响

在社会生活中,我们的心理和行为总是受到各种各样的因素的影响,这些因素在很大的程度上对我们的人格以及社会行为起着极大的制约作用。我们在这里所说的社会影响,不仅包括各种社会力量的影响,而且也包含文化的影响、团体的影响、以及基于这些影响的从众与服从等。

### 1. 什么是社会影响?

社会影响 (social influence) 指运用个人或团体的社会力量 (social power) 在特定方向之上改变他人态度或行为。这里所说的社会力量是指影响者用以引起他人态度和行为发生变化的各种力量,它的来源非常广泛,既包括与社会地位相联系的各种权力,也包括源于被爱和受尊敬的影响力。French 和 Raven(1959)对社会力量的来源进行了分析,他们总结出了六种社会力量的来源:

- 奖赏的权力:指人们向他人提供奖励的能力,如私营公司的老板对下级来说就具有这种权力,父母对孩子而言也具有奖赏权。

- 压制的权力:与奖赏的权力相反,指拥有权力的人提供惩罚的能力,如对不遵守课堂纪律的学生而言,老师就拥有这种权力。

- 参照的权力:让他人参考的权力,如团体是一种重要的参照权的来源,与团体保持一致是参照权影响个体的写照。

- 法定的权力:指与一定地位相联系的权力,如部长和校长拥有的处理事务的权力。

- 专家权力:与某些特长相联系的权力,如医生在处理疾病时的影响力、政治家在处理国际事务中的能力。

- 信息权力:指了解某些他人不知道信息而拥有的影响力。

## 2. 文化的社会性影响

我们生活的时代是一个文化多元性的时代。随着传播媒体、交通工具以及经济全球化的发展,人们的生活从范围上讲可以说是空前地扩大了。尤其是近十几年来,互联网技术的迅猛发展使得人与人之间的距离被大大地拉近了。这些变化的直接后果就是使得文化与价值观对人的影响变得不可避免。作为社会影响的一种,文化对我们的心理与行为的作用体现在很多方面,下面我们就从东西方差异的角度看一下文化的影响。

### (1) 自我概念

文化会影响到人们的自我概念,不同文化中人们的自我概念有着显著的差异。以东西方文化中人们的自我结构为例,S. Cousins(1989)发现日本人的自我当中包含了家庭,而美国人的自我不包含情境中的他人。David Trafimow(1991)及其同事对中国人与美国人的对比也证实了这一点,他们发现美国人在进行自我描述的时候对自己的特质较为看重,而中国人在描述自我的时候则更多地谈到情境。Markus 和 Kitayama(1991)进一步发展了这一方面的研究,提出了独立型(independent)和依赖型(interdependent)的自我结构,分别与个人主义和集体主义相对



应,如图 6-5 所示:

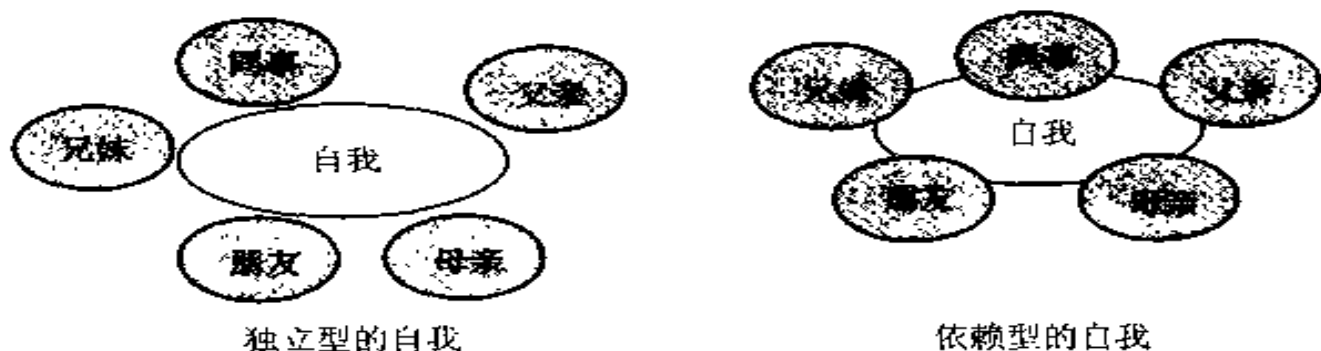


图 6-5 独立型与依赖型的自我结构

## (2) 社会关系

人们的社会关系也与文化有关。与北美的大学生相比,中国香港地区的大学生每天只与少数人交谈,但每次交谈的时间较长(Wheeler 1989)。Markus 和 Kitayama(1991)也发现在集体主义文化占主导地位的社会中,雇主与雇员之间崇尚相互真诚和团结一致,人们尽量地通过尊重他人和给他人面子来维持这种和谐关系。在这样的社会中,人们不会直截了当地指出他人的过错,而是委婉地、间接地表达对他人的忠告。对于他人敏感的话题,如他人的私生活等也避免提起,以免他人尴尬,人们也喜欢对自己有恩的他人。在这样的社会中,每一个人都不是一个孤岛,正如刚刚讲过的,人们的自我是一种依赖型的而不是自主型的。

从社会认同(social identity)的角度来看,集体主义文化中的人更易于从他人所处的群体来判断他人。比如在我们国家,人们在了解他人的时候往往从他的社会认同群体出发,经常从他人的家庭、学校、工作单位以及朋友圈去了解与评价一个人。而在个人主义文化中,人们反对从他人的背景去评价他人,而是从他人的个人特质,如外表的吸引力等方面评价他。

## (3) 孩子养育

文化也决定着人们对待孩子的方式。在个人主义文化中,父母从小就注重培养孩子独立思考的能力。到了青少年阶段,孩子更是

有权决定自己的事情,交什么样的朋友、设立自己的电子信箱,等等,离开家庭去追求自己的生活目标对他们来说是很正常的事情。但对集体主义文化的人而言,父母可能会回避这种个人主义,相反倾向于教孩子学会如何去了解他人、与他人合作以及如何与他人交往,父母会指导甚至决定孩子的事情。

#### (4) 人际沟通

人们的社会沟通方式也与文化有关。Triandis、Brislin 和 Hui (1988)对由个人主义文化进入集体主义文化的人提出了一些忠告:提醒他们要避免与他人直接的对抗;不要把亲密关系的建立看成是短期的事情,而要从长远来考虑;自我表现要有礼貌,要把自己摆在适当的位置上等。这种沟通上的差异表现在人们对许多问题的看法上,以中国人与美国人之间的交往为例,这些差异表现在以下几个方面:

**直接与间接** 大多数美国人喜欢直接性的沟通,有什么要求最好直接提出来;而中国人更喜欢间接的方式,有什么想法不直接说,而是通过暗示或第三者从侧面提醒。“话中有话、音外有音”,有时候要费一番脑筋才能明白对方的真正意图。

**情感外露** 在发生人际冲突的时候,中国人往往会控制自己的情感,使其不外露;而美国人则在许多场合表达自己的情绪。比如在夫妻关系中,当一方对另一方不满的时候,可能用大吵大闹的方式表达自己的不满情绪。而在中国,大吵大闹被看成是无理的行为。公共场合更是如此,一个人能否控制自己的情绪被看成是有修养和成熟的标志。

**谦虚与礼貌** 中国是一个文明古国,我们有谦虚的传统。但有时候这种谦虚让人分不清真假。如果一个中国人告诉你他的老婆很丑、孩子特别笨,你千万不要相信,因为这是客气话;而对美国人来说,他们会比较真实,甚至夸大自己的优点。如果你恭维他说他的孩子很聪明,他可能会告诉你他的孩子简直就是个天才!

### 三、从众、顺从与服从

社会影响最直接的表现就是它对人类的行为有着重要的决定作用,受这些影响的行为从程度上来看大致可以分为从众、顺从与服从。

#### 1. 从众行为分析

对于从众(conformity)这一概念,不同的心理学家的观点不尽相同。心理学家 Myers 认为从众是个体在真实的或想像的团体压力下改变行为与信念的倾向。而 S. Franzoi 则把从众定义为对知觉到的团体压力的一种屈服倾向。尽管表达上有差异,但都指出了这一概念的实质,即从众是一种在压力之下发生行为改变的倾向。

##### (1) 有关从众的经典研究

有关从众的经典研究有两项,一个是 Sherif(1935)的团体规范形成的研究,另一个是 S. Asch (1951)的线段判断实验。

Sherif 有关规范形成的研究 最早对从众行为进行实验研究的是出生于土耳其的心理学家 Sherif,1935 年 Sherif 发表了他的有关团体规范如何形成的研究报告。在这篇报告中,他明确反对做为美国心理学奠基人之一的 F. Allport 关于群体问题的观点,认为团体不是个体的简单组合,团体大于个体之和。

为了证明在不确定条件下团体压力会对个体的判断产生影响,Sherif 利用知觉错觉中的自主运动现象(Autokinetic effect)研究大学生被试的判断情况。自主运动现象是指在一个黑暗的没有参照系的屋子里,当人们盯着一个静止不动的光点时,会感到该光点向各个方向运动的现象。在研究中 Sherif 把大学生三个人分为一组,让他们判断光点移动的距离到底有多少,每一组在判断之后把自己的结果告诉给其他组的被试。

结果如图 6-6 所示:最初的时候,人们判断上的差异很大,有的人认为光点移动了七八英寸,而有的人认为只移动了零点几英寸。但随着时间的推移,人们的判断趋向一致,到第三个阶段时,所有被试组的判断基本上达到了一致,即对这个问题形成了一个共同的标准, Sherif 认为这个阶段实际上已经建立起了团体规范。这种规范对每个人的行为与信念起着制约作用。有意思的是,在研究结束时 Sherif 问参加实验的被试他们的判断是否受到他人的影响,结果被试都否认他人对自己有影响。Sherif 的研究还发现在情境越很不明确以及人们不知道如何定义该情境时,人们受到他人的影响也越大。

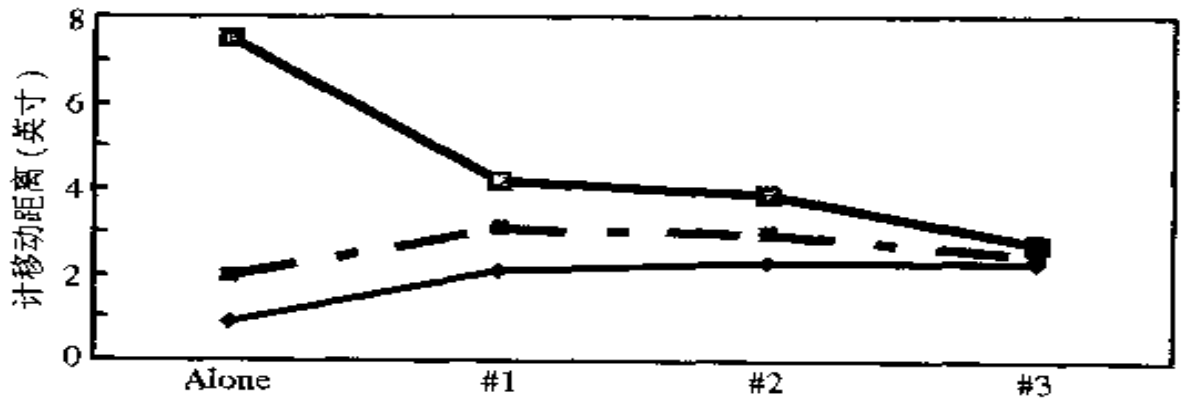


图 6-6 规范的形成 (#1、#2、#3 是指小组判断)

Macneil 和 Sherif (1976) 进一步研究了在自主运动情境中形成的团体规范能够存在多久, 结果发现团体规范对个体判断的作用越强大, 团体规范被团体接受和传递的可能性越小。也就是说, 规范的压制性力量越大, 它以后被修改的可能性越大。这个结论有助于我们理解为什么强大的独裁政府会在一夜之间土崩瓦解。

Asch 的线段判断实验 与 Sherif 的研究相比, Asch 的研究被认为是有关从众研究的典范。由于 Sherif 的研究是在一种模糊的情境中进行的, 所以人们往往认为是不明确的情境使得人们易受他人影响。那么, 当情境很明确的时候, 人们会不会从众呢?

Asch 设计了这样的实验情境: 当志愿参加实验的大学生被试

来到实验室的时候,看到 6 名与自己一样参加实验的被试已经在等着了。实际上这 6 个人是 Asch 的实验助手(也叫同谋),他们的判断是 Asch 事先设计好的。当被试和这 6 个人围着桌子坐下以后,Asch 拿出了一张卡片放在黑板架上,这张卡片的左边有一条线段(标准线段),右边有三条线段,旁边分别标有 A、B、C,(如图 6-7),Asch 告诉被试他们的任务就是简单地报出 A、B、C 中哪条线段和标准线段一样长。

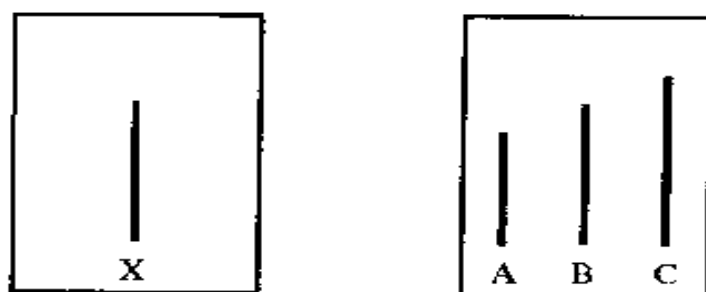


图 6.7 Asch 的垂线实验材料

很显然,对被试来说这是一项极为容易的任务,只要视力正常的人都能看出 B 是正确答案。在前两轮实验中,实验者的同谋选择了正确的回答。但从第三轮开始,实验者的同谋一致性地选择了错误的回答(比如 A)。Asch 想知道在这种情况下被试会不会从众呢?有多少人从众、有多少人不从众?结果发现尽管人们的从众程度不同,但从总体上讲至少有 33% 的被试会从众,即选择与实验同谋一样的答案。另外在整个实验过程中,有 76% 的人至少有一次从众发生。

在 Asch 研究的基础上,M. Deutsch 和 H. Gerard(1955)对从众的原因做了说明。根据他们的观点,促使人们从众的团体压力有两个来源:规范性(normative)和信息性(informational)的社会影响。前者发生在人们想要获得奖励与避免惩罚时;后者发生在个体希望从他人或其他团体那儿获得精确的信息时。比如 Campbell 等人(1986)就指出,人们经常从团体获得信息,尤其是在情境不明确的时候,所以人们常常在团体情境中产生从众。

## (2) 影响从众的因素

Asch 的研究从某种意义上证明了从众是人类的一种基本倾向。同时 Asch 及其他的心理学家发现有许多因素对人们的从众行为有影响,这些因素包括:情境因素和个人因素等。

**情境因素** 影响从众行为的情境因素很多,总结起来有三个方面:一是团体的规模:在 Asch 的系列实验中,他通过改变同谋的数量(由 1~15 人发生变化),发现随着人数的增加,从众也越常发生。但这个人数有一个极限,即不能超过 3~4 人,如果超过这个范围,人数增加并不必然导致从众行为的增加。如图 6-8 所示,15 个人的群体对从众行为的影响并不比 3 个人的大。

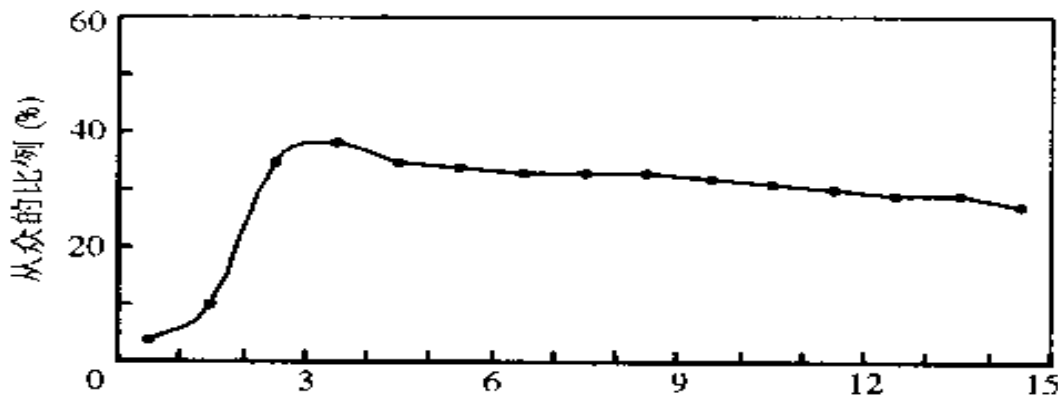


图 6-8 人数对从众行为的影响

另外一种情境因素是团体的凝聚力:Hogg (1992)、Lott (1961) 等人指出,在一般情况下,团体的凝聚力越大,从众的压力越大,人们的从众行为越可能发生。第三种情境因素是团体的社会支持:在 Asch 的研究中,如果有一名实验者的同谋选择了正确的答案(不是故意选择错误的答案),结果将会如何呢?实际上当有这样的一个人时,被试从众的可能性会大大下降,降到面对一致性决定时的四分之一。Allen 和 Levine (1969)就指出社会支持通过降低规范性社会影响而减少了人们的从众行为。

**个人因素** 人们的从众行为倾向也受自身特征的影响,与从众有关的个人因素有以下几个方面:一是自我:内在自我意识强的

人做事情往往按照自己的方式,不太会去从众;而公众自我意识强的人往往以他人的要求与期望作为自己的行为标准,所以从众的可能性更大。二是个体保持自身独特性的需求:许多研究证明,有时候人们不从众是为了保持自身独特的自我同一性(Maslach 1987; Snyder 1980)。其中在 Snyder (1980)的实验中,他首先让参加实验的被试相信自己最重要的 10 个态度与另外 1000 个大学生的态度有的不同,有的则完全相同。然后这些被试参加从众实验,结果那些被告知与他人态度差异极大的被试往往通过不接受他人的影响来保持自我同一性。因此,尽管人们经常从众以避免他人消极的评价,但有时候我们不从众仅仅是因为我们感到自己与众不同。三是个人的控制愿望:对自己行为的控制愿望也会影响到人们对从众行为的反应。Jack Brehm (1966 1981)提出的心理拒抗理论(theory of psychological reactance)就认为:人们相信对自己的行为拥有控制权,因此当这种控制自由受到限制的时候,人们往往会采取对抗的方式,以保持自己的自由。在生活中经常有这样的事情,比如父母告诉自己的女儿不要和某个人交朋友,女儿却偏偏要和这个人好。她之所以这样做,实际上是通过拒抗体现自己的自由。

Jerry Burger (1987)的一项研究说明了控制感对从众行为的影响。他让学生评价一些卡通片的可笑程度(实际上这些卡通并不可笑),发现在单独评价时控制愿望高的被试与低的被试没有大的差异;但在团体情境中,控制愿望高的人不大会去附和同谋者的较高评价(分数越高越好笑),而是力图保持自己的独立判断,如表 6-2。

表 6-2 控制愿望与从众行为

	控制愿望	
	低	高
独自评价	43.7	49
团体评价	73.2	62.1

(满分为 100 分)

除了以上因素之外,个体的社会地位、预先的承诺和性别等都会对从众行为产生影响。在一个群体中,社会地位越低的人从众的可能性越大;对组织或他人的承诺越大,从众的可能性越高。性别与从众行为的关系比较复杂,早期的研究者认为女性的从众倾向比男性高,但最近的研究并不完全支持这一结论。Eagly (1987)指出,如果男女在从众行为上有差异的话,也仅仅发生在要求女性当面反对对方的情境下。

社会压力会引发人们的从众行为,但有时候人们也以其他方式进行反应,最常见的有反从众(anticonformity)和独立(independence),其中反从众是指由心理拒抗引起的在所有情况下对抗从众的现象,它与社会压力的要求恰恰相反;而独立是指人们不愿受制于他人的倾向,独立的人不在乎社会的压力与他人的要求,往往是按自己的意愿行事。

## 2. 顺从

从众行为反映了个体在社会压力之下的选择违背了自己的真实意愿,在生活中与从众行为类似的还有顺从和服从。

### (1) 顺从

顺从(compliance)是指在他人的直接请求下按照他人要求做的倾向,在做出顺从行为的时候,人们可能私下同意他人的请求,也可能私下不同意他人的请求,或者没有自己的主意。在现实生活中,我们经常向他人提出这样那样的要求,希望他人能顺从我们的观点与行为。Buss (1987)和 Gody (1983)对引起顺从的环境与策略进行了探讨,指出增加他人顺从的技巧与我们对他人的了解程度、自己的社会地位、请求的性质等有关。要想使他人顺从我们的请求,创建良好的顺从环境非常重要,其中有三个因素有助于建立一个使人们感到愉快的顺从气氛:

一是积极的情绪:情绪好的时候人们顺从的可能性更大,尤其是要求他人做出亲社会的助人行为时(Isen 1987)。心情之所以有



这样的作用,原因之一是因为心情好的人更愿意也更可能参与各种各样的行为(Batson 1979)。第二种解释则认为好的心情会激发愉快的想法和记忆,而这些想法和记忆使得人们喜欢提要求的人(Carlson 1988 ;Forgas 1987)。由于好的心情有助于增加顺从,所以人们经常会在向他人提要求之前先给他人一点好处,Linden 和 Mitchell(1988)把这种自我表现的策略称为讨好(ingratiation),预先的讨好和奉承对增加顺从十分有效(Byrne 1974; Kacmar 1992)。

二是强调顺从行为的互惠性:在社会规范中,互惠规范对顺从的影响也不小。互惠规范强调一个人必须对他人给予自己的恩惠予以回报(Gouldner 1960),如果他人给了我们一些好处,我们必须相应地给他人一些好处。这种规范使得双方在社会交换中的公平性得以保持,但同时也变成了影响他人的一种手段。Dennis Regan(1971)的一项实验室研究就证明了互惠规范的这种影响。在研究中被试与另外一个学生一起完成一项工作,实际上这名学生是实验者的助手,在有些情况下他对被试很友好,而在另外一些情况下他对被试不友好。在实验中间休息的时候,助手出去了一会儿,几分钟之后又回来了。回来的时候有些人给被试带来一瓶饮料,有些人则什么也没带。不久,助手要求被试购买票面价值为 25 美分的演出票,结果发现有饮料的被试人均购票两张,而没有饮料的被试只买了一张票。互惠规范被广泛地运用我们的日常生活之中,尤其是在市场销售活动中。汽车销售人员在你购买了他们的产品之后,经常会给你送一些礼物;保险销售人员也如此,当他们挨家挨户推销保险的时候,经常会给人们送诸如台历之类的小礼品,他们这样做无非是为了增加人们的顺从愿望。

三是合理原因的效果:我们对他人的顺从也需要合理的原因,当他人能给自己的请求一个合理解释的时候,我们顺从的可能性也越大。Ellen Langer 和她的同事(1977)对给理由对增加顺从的影响进行了研究,在研究中她让助手去“加塞”复印一些文件,在有

些情况下助手没有说出理由,只是简单地说“我可以先印这 5 页文件吗?”,结果 60%的排队的人顺从了助手的要求;而在另外一种情况下,助手给了一个简单的理由,他说“我时间紧张,可以先印这 5 页文件吗?”,结果 94%的排队的人顺从了助手的要求。仅仅给出一个简单的理由就可以增加他人的顺从,是因为人们习惯于对他人的行为寻找原因,并且我们也相信他人不会提出不当的要求。

我们怎样才能增加他人的顺从呢?心理学家对此进行了深入的研究,提出了一下几种增加顺从的技巧:

“脚在门槛内技巧”(foot-in-the-door technique) 这是一种分两步实施的顺从技巧,第一步先向他人提出一个小的要求,等他人满足该要求之后,再向其提出一个较大的要求,此时对方满足较大要求的可能性也增加。Freedman(1966)对家庭主妇交通安全问题的研究证明了这种方法的有效性,在研究中 Freedman 发现:曾经在请愿书上签名的妇女,对随后在自己家草坪上树牌子的要求满足的比例远远高于一般人(55%,17%)。J. Schwarzwald(1983)有关捐钱保护环境问题的研究、以及 Dillard(1991)对此问题的元分析结果等都证明了这一方法的有效性。

为什么“脚在门槛内技巧”能增加人们顺从他人的倾向呢?Freedman 与 Dejong(1979)等人认为这与个体自我知觉的改变有关。例如在 Freedman 的研究中,家庭主妇原先可能认为自己是不参加社会活动的人,一旦她们同意了实验者小的要求(即使是难以拒绝才答应的),她们的自我形象可能会发生变化,既然签了名,那么她就应该属于参加此类活动的人。因此随后出现一个大的要求的时候,她们会比以前更愿意顺从。也就是说,接受小的要求改变了个体对自己的态度,这种改变减少了她对以后类似行为的拒抗。

“门前技巧”(door-in-the-face technique) 它与“脚在门槛内技巧”正好相反,这种方法是先向他人提出一个很大的要求,在对方拒绝之后,紧跟着提出一个小的要求,这时候小要求被满足的可能性增加。R. Cialdini 和他的同事(1975)对此进行了研究,他们

先要求参加实验的大学生在下一年度内每周抽出 2 小时的时间参加一些青少年的活动,以便为他们提供“大哥哥”或“大姐姐”的榜样。毫无疑问,由于大学生没有那么多的时间,所以没有人会同意这样的要求。随后,研究者又提出了第二个要求,问他们是否愿意参加“一次”这样的活动,结果 50% 的大学生同意后一种要求;而没有大请求的控制组只有不到 17% 的人同意随后的小请求。

但是,“门前技巧”必须满足三个前提:首先,最初的要求必须很大,从而当人们拒绝该要求时不会对自己产生消极的推论(如我不是一个慷慨大方的人等);其次,两个要求之间的时间间隔不能过长,过长的话义务感就会消失。这一点与“脚在门槛内技巧”不同,后者具有长期性;第三,较小的请求必须由同样的人提出,如果换了他人,该效应不出现。

“门前技巧”的发生与互惠规范有关,Harari 等人(1980)认为,当人们知觉到他人的让步时,(既然不能捐出 1000 元钱,捐 10 元钱总行吧!)就会感到来自互惠的压力,即对他人的让步做出回报,从而接受他人的第二个要求。从这一点来看,门前技巧要比脚在门槛内技巧更有效。正因为如此,该效应被广泛地应用与各种各样的协商情境中。

“折扣技巧”(that's-not-all) 这种方法的第一步是先提出一个很大的要求,在对方回应之前赶紧打些折扣或给对方其他的好处。与门前技巧相比,在这种技巧中不给对方拒绝初始大要求的机会。Jerry Burger(1986)研究用这种技巧销售面包时的效果,发现当顾客询问没有标明价格的面包时,如果开始时要价很高,并且在顾客回应之前告诉他们这个价格里面还包含着一份礼物,此时会有 73% 的人会购买面包;而在控制组中,当顾客问完价格以后马上给他们看同样的礼物并且说面包价格里已经包括了礼物,这时有 40% 的人会购买。

“滚雪球”(low-balling) 即在最初的要求被他人接受之后,又告诉他人由于自己的要求被低估,又提出了新的较高的要求或

价码。如在某些商品的以旧换新中,销售人员开始给你的旧电视机估价 400 元,但当你真正购买的时候,销售人员说这笔买卖还要经过销售经理认可。在假装问了经理之后,他会很沮丧地告诉你:经理认为旧的电视机只值 200 元。这时他又面带微笑地对你说:“你只要多掏 200 元钱就可以把新电视机搬回家。”在这种情况下,销售人员的策略就是“滚雪球”,慢慢地增加砝码。

### 3. 服从

服从(obedience)是指在他人的直接命令之下做出某种行为的倾向,很多时候人们会服从地位高的他人或权威的命令。父母、老师、警察等都是我们服从的对象,对权威与他人的服从也是一个人社会适应是否良好的标志。

早在 1963 年,心理学家 Milgram 就研究了人们的服从倾向。在实验中,当志愿参加实验的大学生来到实验室的时候,实验者告诉他将与另外一个人一起参加一项惩罚对字词学习如何产生影响的研究,同时让被试扮演实验中“老师”角色,而让另外一个人扮演实验中的“学生”角色(该人实际上是实验者的助手)。被试的任务是当“学生”对字词配对错误的时候对其实施电击,电压范围从 15~450 伏。被试每犯一次错误,惩罚的电压就增加 15 伏。实验中在隔壁房间学习的“学生”故意犯了许多错误,当电压升到 150 伏的时候,“学生”开始求饶,随着电压的进一步上升,“学生”大喊大叫,哭着求“老师”放过自己。“老师”有时候也有迟疑,但每次在他犹豫不决的时候,实验者会告诉他“继续下去”、“实验要求你必须继续”以及“你毫无选择,必须继续下去”等。在实验之前,精神病学家预测会有 10%的人服从实验者的命令而坚持到用 450 伏的电压电击“学生”,但实际上这个比例达到了 65%。

为了确定实际的服从倾向,Milgram 在耶鲁大学继续做这一方面的实验,他想知道在互相熟悉的人之间,会不会因为服从实验者的命令而电击对方呢?他找到了正在校园一起散步的两个人,请

他们参加与上面设计一样的实验,总共有 40 个年龄 20 到 50 岁的男性被试参加了这个实验。结果令他震惊,因为即使对自己熟悉的人,也有 65% 的被试用最高的电压电击他。当然,在实际中假扮“学生”的被试并没有受到电击,他们的哭声喊声都是事先制作好的录音。

由于该实验的结果如此出乎意料,为了稳妥起见,Milgram 通过改变实验方式进一步对人们的服从行为倾向加以研究,发现一系列有意思的结果:如有权威的实验者比普通人引起服从的比例更高;在实验中,实验者与被试(即扮老师的人)之间的距离也对服从有影响,距离越近,服从的比例越大。在所有这些研究之后,Milgram 指出服从是人的一种基本倾向。许多其他国家的研究者也证明了 Milgram 所揭示的服从行为的普遍性,在澳大利亚这个比例是 68%(Kilham 等 1974),约旦为 63%(Shanab 等 1977),德国人的比例高达 85%(Mantell 1971)。

#### 4. 社会影响理论

来自外界的社会压力对人们的行为有着很大的影响,这些影响如何起作用心理学家极为关心的问题,Bibb Latané 提出的社会影响理论(Social impact theory)就论述了社会影响的一些原则。

Latané 指出,在一个特定的社会情境中,来自他人的社会影响的总量取决于三个方面的因素:他人的数量(number)、重要性(strength)和直接性(immediacy)。这种社会影响发生作用的机制与物理作用一样,以光照射在一个平面上为例,平面接收到的光的量不仅取决于开了多少灯,而且取决于灯泡的瓦数以及它与平面的接近程度。与此类似,如图 6-9 所示:个人所受来自他人的影响与他人的数量、他人的重要性以及他人与个体的接近性有关。

**他人的数量** 周围他人越多,来自他人的社会影响也越大,比如一个新演员在面对 50 个观众时要比他面对 10 个观众时更怯

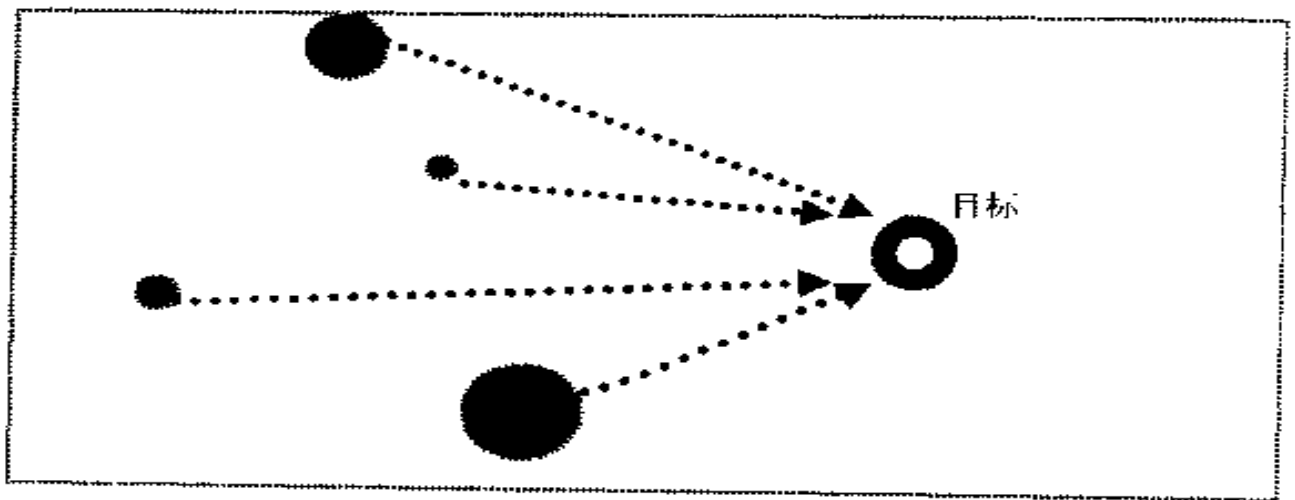


图 6-9 社会影响理论的模型

场。也许你会问：在前面讲到从众行为的时候，Asch 曾经发现随着人数的增加，个体从众水平下降的现象，而在这里随着人数的增加，社会影响却增大呢？为此，Latané 提出了社会影响的另一个规律：伴随着影响人数的增加，每一个人的影响实际上在下降，第二个人的影响比第一个小，第  $N$  个人的影响小于第  $(N-1)$  个人的影响。仍以上面照明的例子来说，在屋子里只有一个灯泡亮着的时候，如果打开第二个灯，它增加的亮度我们还能感觉到；随着灯泡数的进一步增加，当由 14 增加至 15 的时候，我们就很难感觉到。因为随着灯的增加，每一个灯泡的影响反而下降了。

**他人的重要性** 也叫他人的强度，它依赖于他人的地位、权力以及他人是否是专家。比如在许多情境下，一名警官的影响要比一名邮递员的大；他人的地位越高、权力越大，他们的社会影响力就越高。

**他人的接近性** 是指他人在时间与空间上与个体的接近程度，与一个相隔 20 米的人相比，一个与我们面对面相处的人对我们的影响更大。

## 四、团体的社会影响

我们时刻感受着来自社会与团体的影响,这些影响在很大程度上决定着我们的生活。团体生活是人类生活的基本方式,接受团体的影响对个体来说是不可避免的事情。从心理学的角度看,团体对个体行为的影响是多方面的,这些影响主要体现在人类生活的许多方面。

### 1. 社会促进

#### (1) 定义

社会促进(social facilitation)是指人们在有他人旁观的情况下工作表现比自己单独进行时好的现象。最早对此问题进行研究的是 Triplett(1898),他对社会促进的证明也是最早的社会心理学实验。Triplett 注意到在有竞争时人们骑车的速度比单独骑的时候快,因此设计了一项实验,探讨儿童在有他人存在时是否会工作得更勤快。结果证明了他的预期,儿童在拉钓鱼线的实验中,当有他人存在时个体工作更卖力。

其他的心理学家也发现了这一点,Allport(1924)让被试完成一些任务,如简单乘法、圈字母等,即使被试在这些作业上总是个别工作,但当房间有五个人一起时的工作效率比仅有一个人时高。社会促进作用不仅发生在人类身上,Chen(1937)发现在蚂蚁群体中也有此类现象发生,当蚂蚁一起时,每只蚂蚁的平均挖土量是单独挖时的三倍。

#### (2) 对社会促进作用的理论解释

一是用他人存在解释社会促进:对于社会促进作用为什么发生有许多不同的解释,其中 Zajonc(1965)用他人存在(mere-presence)解释这一现象。他认为:当他人出现的时候,会使人们的激起增强,而这种生理激起会进一步强化人们的表现。但是,这种

激起对作业成绩起什么样的作用还与作业的性质有关,当所完成的任务是我们已经掌握的行为反应时,他人的存在对作业成绩起促进作用;而当从事的工作是新的任务,我们还没有学会时,他人的存在对作业成绩起阻碍作用。也就是说,他人的出现对完成简单工作起促进作用,而对完成复杂工作起损害作用,两方面加在一起统称社会促进。Bond(1983)、Guerin(1986)对 300 多个研究分别所做的元分析证明了社会促进确实存在于人类行为之中。

二是用评价恐惧解释社会促进:评价恐惧理论(the evaluation-apprehension)则从害怕被他人评价的角度解释了这一现象。Cottrell(1972)认为,在有他人存在的环境中,人们由于担心他人对自己的评价而引发了激起,并进而对工作绩效产生影响。在他的一项研究中,Cottrell 设置了三种情境:第一种情境让被试单独从事一项工作;第二种情境是在被试完成工作时实验助手出现,并与被试做同样的工作;第三种情境是一个双盲实验,被试和助手做同样的工作,但他们均不知道实验的目的,实验者告诉他们正在进行一项知觉实验。结果第二种情境表现出了社会促进作用,他人存在和评价恐惧两者均能对此加以解释。然而双盲这一组没有发现社会促进作用出现,被试的反应与第一组没有差异。由于双盲组中的他人只是生理上的出现,没有对被试的绩效进行评价,所以这一结果支持评价恐惧理论,而与他人存在的解释相矛盾。许多研究支持了 Cottrell 的结论(Strube et al., 1981; Worringham 1983)。因此,按照评价恐惧理论的观点,如果他人只是出现了,而没有对他人的工作表现加以注意,他们的出现不会产生社会促进的效果。

第三种解释叫做分心冲突:由于社会促进作用不仅在人类存在,在许多动物身上也有此类现象发生,而我们相信动物是用不着“担心”评价的。为了解释这一点,Baron(1986)和 Sanders(1983)提出了分心冲突理论(distraction-conflict theory)。按照这一理论,当一个人在从事一项工作时,他人或新奇刺激的出现会使他分



心,这种分心使得个体在注意任务还是注意新奇刺激之间产生了一种冲突,这种冲突使得激起增强,从而导致社会促进效果。该理论解释了噪声、闪光等刺激对作业成绩的促进或损害作用(Pessin 1993;Sanders 1975)。

## 2. 社会懈怠

### (1) 定义与研究

社会懈怠(social loafing)是指在团体中由于个体的成绩没有被单独加以评价,而是被看做一个总体时所引发的个体努力水平下降的现象。心理学家 Ringelman (1880)最早发现了社会懈怠现象,他发现当人们一起拉绳子的时候的平均拉力要比一个人单独拉时的平均拉力小。在研究中他让参加实验的工人用力拉绳子并测拉力,实验包括三种情境:有时工人单独拉,有时3人一组,有时8人一组。按照社会促进的观点,人们会认为这些工人在团体情境中会更卖力。但事实恰恰相反:独自拉时,人均拉力63公斤;三人一起拉时总拉力160公斤,人均53公斤;八个人一起拉时,总拉力248公斤,人均只有31公斤,不到单独时的一半。

Latané 和他的同事(1979)对社会懈怠现象提供了进一步的证据。在其中的一项研究中,他让大学生以欢呼或鼓掌的方式尽可能地制造噪声,每个人分别在独自、2人、4人或6人一组的情况下做。结果如图6-10所示,每个人所制造的噪声随团体人数的增加而下降。社会懈怠现象不仅发生在上述情境中,而且也发生在人们完成认知任务的时候(Petty 1977;Weldon 1988)。另外,它也是一种跨文化的现象(Weiner, Pandy & Latané 1981),需要注意的是,在集体主义社会中,社会懈怠没有个人主义社会强。

### (2) 对社会懈怠现象的解释

对于为什么团体情境会产生社会懈怠有几个方面的解释:第一种观点是由 Kerr、Bruun(1981)和 Harkins(1989)等人提出来的,他们认为在团体中,由于个体认识到自己的努力会淹没在人群

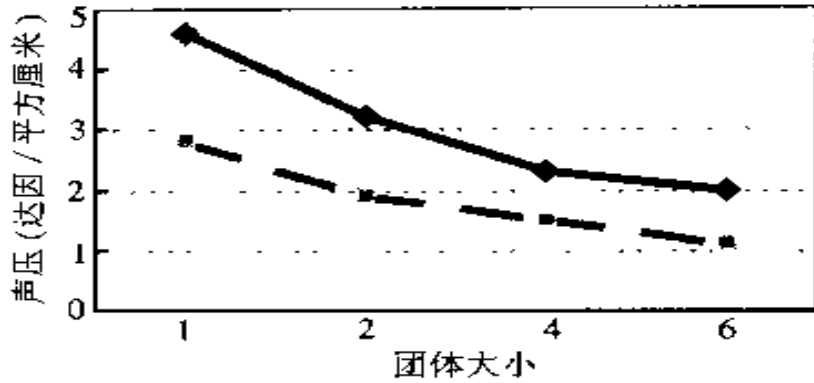


图 6-10 社会懈怠的例子  
(实线代表大声叫喊,虚线代表鼓掌例子)

中 (lost in the crowd), 所以对自己行为的责任感降低, 从而不大去努力, 致使作业水平下降。从这一点上来看, 社会懈怠现象的产生与责任分担有关。也许你已经注意到, 团体情境有时候对个体作业水平起促进作用, 而有时候却引发社会懈怠, 为什么呢? Latané 认为社会促进和社会懈怠产生于不同的情境之中, 如图 6-11 所示, 在社会促进情境中 (图 A), 个体是他人影响的惟一目标, 所有的社会影响均指向该个体, 当在场的他人增加时, 社会影响也增加; 社会懈怠现象则发生在团体成员完成团体外他人指定的作业时, 每一个个体仅仅是外人影响的目标之一, 外人的社会影响会分

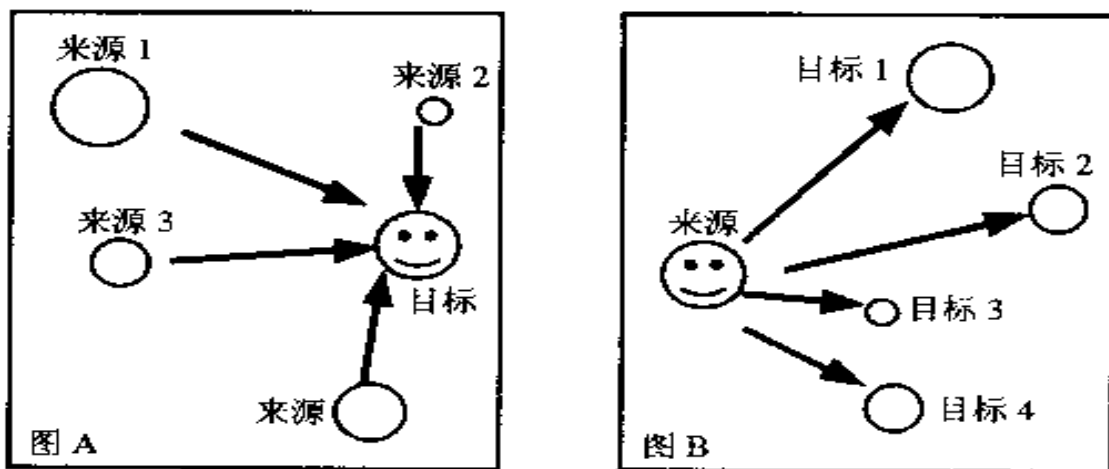


图 6-11 对社会促进与社会懈怠产生情境的区分

散到每一个人的身上(图 B),随着团体规模增加,每一个人感受到的压力随之降低。

由于社会懈怠现象对团体的工作表现有害,所以人们一直在探讨如何消除之。Latané 认为,个体可能相信团体当中其他人并不像自己那样卖力,而且个体也可能会觉得在团体活动中自己的贡献会被忽略,产生责任分散。因此,如果想要克服社会懈怠现象的话,最好的方式是让被试感受到更多的参与及责任。

### 3. 去个体化

#### (1) 定义

团体对个人行为影响的另一种例证是去个体化(deindividuation)现象,它是指个体丧失了抵制从事与自己内在准则相矛盾行为的自我认同,从而做出了一些平常自己不会做出的反社会行为,去个体化现象是个体的自我认同被团体认同所取代的直接结果。生活中常见的去个体化现象并不多,但它的危害却十分严重,比如当某一个足球队的球迷因为自己的球队输球而聚集在一起闹事的时候,他们往往做出自己平时想都不敢想的事情:烧汽车、砸商店、甚至杀人放火。

对此现象的研究最早源于法国社会学家 Le Bon(1896),他发现激动的群众倾向于有相同的感受和行为,因为个体的情绪可以传染给群体。在这种情况下,即使一个成员做了一件大部分人反对的事情,其他人也会倾向于仿效它。Le Bon 把这种现象叫做“社会传染”(social contagion)。Le Bon 把社会传染解释为正常控制机制的崩溃,即道德意识、价值系统以及社会规范不再能够约束人们的行为,自私、侵犯及性冲动随便发泄,从而导致暴力与反道德行为。社会心理学家 Festinger(1952)、Zimbardo(1970)把这种想法转换成了一个更现代的名词——去个体化——认为在某些情境中,个体的自我认同被团体认同所取代,个体越来越难以意识到自己的价值与行为,而是集中注意力于团体情境之上。去个体化包括

个体责任感的丧失,以及对团体行为的敏感度增加。

### 专栏 6-1 集体歇斯底里症

生理疾病有时候也会发生社会传染。Stahl(1982)在一份报告中提到,某一年的春天,35名在一个电脑中心工作的人大部分突然病了,他们所报告的症状几乎相似:头痛、恶心、呼吸困难以及泪流不止,同时这些人都抱怨说工作环境中有一种奇特及烧焦的味道。有人怀疑是一种神秘的气体引起了这起突发事件。为此他们请来了医生与环境专家进行调查,却没有发现任何可导致这场灾难的因素。为了消除人们的疑虑,专家向工人解释说附近发电厂的浓烟是事件的罪魁祸首,结果这场传染病很快就被控制下来了。

1983年,在以色列占领的约旦西方银行区,正面临军事冲突之时,当地的阿拉伯人突然得了一场集体疾病。在一天之内有300多个女学生被送到医院,这件事很快就引发了以色列士兵与阿拉伯人之间的冲突。这些病人大部分是十来岁的女学生,她们诉说的症状包括:头昏、反胃、胃痛、眼花等。当地人指责以色列士兵对她们下毒,但以色列官方的报告则断然否决了这种指责。

这两件真实的故事实际上描述了一种被称为“集体歇斯底里症”的现象,这种病在病理学上被称为“集体心因性疾病”。Golligan、Pennebaker和Murphy(1982)认为这种疾病的产生与团体运做有关,而非生理病因。“集体歇斯底里症”的发生通常是个体对严重压力情境的反应。比如在第一个案例中,工作人员面对单调、低薪及过重的工作压力,再加上附近工地的噪声的干扰,使得他们整天生活在无法预期的混乱环境中。而在第二个例子中,压力则来自最近的紧张气氛以及长久以来的敌对行动。

“集体歇斯底里症”经常发生在同事或同班同学间,受害人通常是年轻人、低收入者及女性。第一个受害者通常是严格社会隔离者,没有朋友,并且可能有连续性昏厥的病历。这种病很快地就会

经沟通网络散布到团体的其他成员。在此需要强调的是,这些个案所经历的症状都是真实且痛苦的,没有任何捏造的病症。

## (2) 去个体化行为产生的原因

去个体化现象对我们理解群众性的反社会行为有很大的帮助。Zimbardo 认为这种现象的产生与三个方面的因素有关:激起 (arousal)、匿名性 (anonymity) 以及责任分担 (diffused responsibility),而其他心理学家在解释去个体化的原因时认为主要来自两个方面:

**匿名性** 匿名性是引起此现象的关键,团体成员越隐匿,他们就越会觉得不需要对自我认同与行为负责。在一群暴民中,大部分人觉得他们不代表自己,而是混杂于群众中,也就是说没有自我认同。相反,如果他们具有某种程度的自我认同,并且保持着个体存在之感觉,就不会出现不负责任的行为。

Zimbardo 的研究对此提供了生动的描述。在研究中,由 4 名妇女组成的团体参与对陌生人实施电击的实验。在有些组中,这 4 个人彼此以姓名相称,并且胸前挂着名牌,极易辨认;在另一些组中,被试则穿着宽大的衣服,围着头巾,极难辨认。结果发现后者电击他人的可能性是前者的 2 倍多。显然匿名性将使侵犯行为急剧增加,结果支持了“去个体化是导致团体中时有暴力及反社会行为的原因”的说法。

Diener 等人(1976)对儿童偷窃行为的研究也证明了这一点。在研究开始的时候,他们问了有些孩子的名字并记下,对另一些儿童则无这样的处理。研究的情境是当大人不在场时,孩子有机会偷拿额外的糖果,结果也支持了匿名性的效果:如图 6-12 所示,那些被问及姓名的小朋友不大会去多拿,即使他们知道自己不会被抓住,他们也不去做这样的事情。

**自我意识** 去个体化现象产生的第二个原因与个体自我意识功能的下降有关,Diener(1980)认为引发去个体化行为的最主要

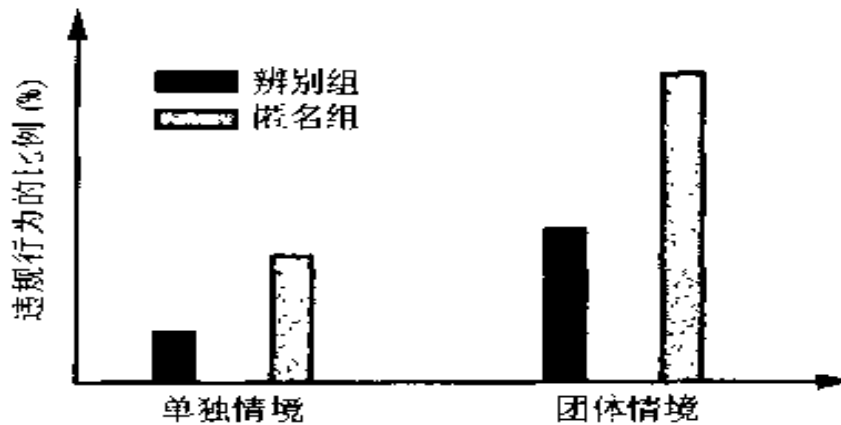


图 6-12 匿名性与违规行为的比例

的认知因素是缺乏自我意识,人们的行为通常受道德意识、价值系统以及所习得的社会规范的控制。但在某些情境中,个体的自我意识会失去这些控制功能。比如在群体中个体认为自己的行为是群体的一部分,这使得人们觉得没有必要对自己的行为负责,也不顾及行为的严重后果,从而做出不道德与反社会的行为。比如在上面讲到的有关儿童违规偷着多拿糖果的研究中,Diener 对实验情境做了小小的改变:有些情况下,他在孩子们拿糖果的盒子旁边放了一面镜子。结果正如我们在以前讲到过的那样,镜子使得被试的内在自我意识提高,从而对自己的行为标准也有更清醒的认识,所以违规行为的比例下降,只有 12%;而其他组孩子同样行为的比例为 34%。实际上,人们大多数的去个体化都是因为自我意识的能动作用丧失而引起的。

### 本章推荐读物:

1. Cialdini R B. *Influence: Science and practice*. (3rd ed. ). New York: HarperCollins, 1993. 在该书作者对有关社会影响的研究做了深入的分析,并主要结合日常生活讲述它对人们的作用,是一本值得参考的书。
2. Diener E. *Deindividuation: The absence of self-awareness and*

*self-regulation in group members*. In P. B. Paulus (ed) *Psychology of group influence* (209 ~ 242) Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1980. Diener 在这本书中对去个体化行为的产生以及原因做了深入的分析,是他有关这一领域研究的总结。

3. Homans G C. Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*, 1958, 63: 597~606.
4. Homans G C. *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace & World, 1961. Homans 是社会交换理论的最初倡导者之一,上述这篇文章和这本书是对他的理论的完整陈述,有兴趣的话可以好好地研读一下。
5. Markus H R, Kitayama S. Culture and the self: Implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, 1991, 98: 224~253.
6. Markus H R, Kitayama S. A collective fear of the collective: Implications for selves theories of selves. *Personality and social Psychology Bulletin*, 1994, 20: 568~579. Markus 的这两篇文章探讨了文化环境对人的自我的影响,是近年来心理学研究的重要突破之一。看看这些文章,你将会对东西方文化和东西方人有一个更深入的了解。
7. Milgram S. *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row, 1974.
8. Milgram S. *The individual in a social world: essays and experiments*. Readings, MA: Addison Wesley, 1992. 上述两本书是 Milgram 有关服从研究的经典著作。实际上, Milgram 对人类服从倾向的研究所具有的现实意义比我们所能想像到的还要大。早在 1970 年, Milgram 就曾经在《科学》(Science) 杂志上发表了有关人类城市生活经验的文章,分析人类生活的特征与实质。

### 本章复习题：

1. 试述社会交换理论的基础及思路。
2. 什么是社会影响？文化如何影响中国人的心理与行为？
3. 什么是从众？Sherif 和 Asch 是怎样研究人类从众行为的？
4. 试述影响从众行为的因素。
5. 增加顺从的技巧有哪些？
6. 社会影响理论是怎样解释来自他人的影响的？
7. 什么是社会促进？为什么会有社会促进现象发生？
8. 联系中国的实际，谈谈怎样才能有效地克服社会懈怠？
9. 试述去个性化现象及其产生的原因。



## 第七章 团体心理与行为

团体或群体生活是人类最基本的生活方式,生活在团体之中,人类的心理与行为必然要打上团体的烙印。以东西方差异为例,两种团体生活方式的差异,决定着生活于其中的人们的种种不同。因此,了解团体生活的特征及其对个体的影响,对人类具有重要的现实意义。

### 一、团体概述

人们总是要生活在这样那样的社会群体之中,心理学家 McGrath(1984)根据这些群体之间人们结合的紧密程度把社会群体分为以下几种:

- 统计集合(statistical aggregate):常常是根据研究的目的对人的划分,如65岁以上的老人、家庭主妇、大学生等。一个统计集合的成员都具备共同的特性,他们可能彼此不认识,也没有产生互动。

- 观众群(an audience):如观看电视台“欢乐总动员”节目的观众,他们彼此不认识、无互动,仅仅因为他们的活动对象针对着同样的事情。

- 群众(a crowd):当人们在身体上很接近,并且对同一情境做反应的时候,我们称之为群众。比如在街头围观他人打架的一群人,在演出结束后等在门口找歌星签名的人等。

- 组或队(a team):一组为了某个特定目标而聚集,且彼此间有互动的人。如工作团体、足球队、高尔夫球俱乐部等。

- 家庭(a family):因血缘、婚姻以及收养关系等而形成,并且共同居住在一起。

- 正式组织(normal organization):一群人在一起以清楚而有结构的方式工作,以完成任务为目标,如工厂、学校、教会组织等。在日常生活中,我们把上述这些集合都称为“团体”,但是,社会科学中所指的团体则是一个含义较窄的学术性名词。

## 1. 什么是团体?

### (1) 团体定义

尽管人们处在各种各样的社会群体中,但这些群体未必就是团体。在心理学中,团体是指由相互依赖、相互影响的人组成的集合,团体的成员间通常有面对面的接触或互动的可能性。据此,一个统计集合,如一群球迷就不是一个团体,因为他们彼此不认识、没有面对面的接触、且彼此不影响。而北京国安足球队的球员则是一个团体,他们彼此互动且相互影响。

社会中的团体很多,这些团体在规模、价值观、目标以及持续时间上各不相同。规模是团体最重要的维度之一,其中夫妻是最小的团体。心理学的许多研究主要集中在3到20个人的小团体之中。从持续时间上看,像家庭等团体可以延续数代,而陪审团的成员则可能因某一案件而成立数天,一旦结案则自行解散。不同团体的价值观也不一样,宗教团体与学生团体各有各的价值取向。

### (2) 团体的心理功能

团体生活对人类来说是极为重要的,因为团体给我们提供了重要的心理保障,团体对个人心理方面的作用体现在以下几个方面:

**归属感** 成员所具有的一种属于自己团体的感觉,比如落叶归根就是个人归属感的体现。人们正是因为具有团体归属感,所以才会产生一系列独特的情感,比如民族情感、国家情感,甚至包括家庭情感。一个人不论在什么时候、什么地方,他都会寻找归属。如

专栏 7-1 所述。

**认同感** 指团体成员对一些重大事件与原则问题的认识与团体的要求相一致,个体往往把团体作为自己社会认同的对象。尤其是当情境不明确的时候,团体的认同感对个体的心理与行为具有的影响更大。比如大学生对恋爱问题的观点往往受同伴团体的影响,同伴团体对恋爱的态度与行为常常是自己认同的对象。

**社会支持** 当个体的思想、行为符合团体的要求时,团体往往会加以赞许与鼓励,从而强化这种思想与行为,得到团体的社会支持是个体心理得以健康发展的重要条件。当我国运动员在奥运会上获得金牌,为祖国为民族争得荣誉的时候,他们常常把 13 亿中国人的社会支持放在首位,团体所提供的社会支持对任何一个人来说都是必不可少的。

### 专栏 7-1 人们为什么要加入团体?

人类的许多活动实际上完全可以独自完成,但这并不意味着团体不重要。实际上团体成员资格对我们的社会生活是极为重要的,正如心理学家 Shaw(1981)所言,这种资格给我们的生活增添了许多重要的特色,一系列的原因使得我们要加入团体。

一是团体活动和团体目标对我们具有吸引力:通过团体我们可以完成单独时难以达到的目标。Sherif(1966)的一项现场研究就证明了目标与活动的影响。在研究中,参加夏令营的两组学生(11~12岁)驻扎在营地的两边,他们不知道自己在参加实验,也不知道对方小组的存在。随后实验者把这两组学生放在一起,并让他们完成一些只有通过团体合作才能达到目标的工作,如一起把独木舟抬到河里等。结果发现,一会儿以后这两组学生就自动地形成了两个团体,分别有自己的名字(一组自称“猫”,另一组自称“鹰”),并且发展了各自的模式和行为准则。在这两个团体建立起来以后,实验者设法让他们在游戏时竞争,并提供奖励。结果随着

竞争的进行,这两个团体都快打起来了,他们互相攻击对方,以便自己的团体能够获得更多的奖励。

二是因为人们喜欢以及需要成为团体成员:人们喜欢具有团体成员资格主要与团体内部的人际吸引有关,像朋友圈、街头的团伙以及各种各样的俱乐部都由此而来。而人们本身也具有加入团体的需要,因为加入团体可以满足我们的社会与情感需求。

## 2. 团体规范

### (1) 什么是团体规范

为了保证团体目标的实现,团体本身必须有制约其成员思想、信念与行为的准则,这种要求团体成员必须严格遵守的准则就是团体规范。正是由于团体规范的存在,团体才表现出了某种程度的一致性。但是,团体规范并不对成员的一言一行加以约束,它只是规定了一个可接受的和不可接受的范围。

团体规范可以根据不同的标准划分为许多种,但心理学家常常是从规范的正式程度把它分为两种:正式规范和非正式规范。正式规范往往是用正式文件明文规定的、并由上级或团体的其他成员监督执行的规范,比如学校的各种规章制度、纪律等。正式规范只存在于正式团体中。非正式规范是成员约定俗成的、无明文规定的行为标准,如风俗、习惯等。非正式规范不仅存在于非正式团体中,而且也存在于正式的团体中。

### (2) 团体规范的作用

团体规范对团体来说是一种重要的约束,它的作用表现在以下几个方面:

一是保持团体的一致性:团体最重要的特色就是成员在某些方面具有一致性,而只有团体规范的存在才能使这种一致性落到实处。团体规范一方面从外部制约着成员的思想、信念与行为方式,另一方面又从内部为成员提供了彼此认同的依据。从而从内外

两个方面促使成员与团体保持一致。

二是为成员提供认知标准与行为准则：如果对同一件事情，不同的人的看法不同。在这种情况下，团体规范往往能为成员提供衡量自己与他人言行的同一标准，这一标准成为成员认识事物、判断是非的共同的心理参照系。

三是规范的惰性作用：团体规范有时候也制约成员的努力水平，它要求成员不能表现得再好或太差，而是放在一个适中的水平上。这一点最明显地表现在霍桑研究中，梅约等人发现，在一个生产小组中，规范使得人们的工作不能太好，但也不能太差，而是保持在一个适中的水平上。一旦有人违反了规范的要求，比如生产率比别人高出很多，其他成员就会用一些方法阻挠这个人的努力。

### 3. 团体凝聚力

#### (1) 定义与影响因素

团体凝聚力(group cohesiveness)是指能使团体团结一致的力量，它往往用团体对成员的吸引力和成员彼此之间的吸引力来衡量。但 Festinger(1950)却认为，团体凝聚力不只包括由成员之间人际吸引所决定的正性力量，而且也包括由于离开团体要付出高代价所决定的负性力量。凝聚力是团体生活中最为重要的方面之一，许多因素对团体的凝聚力有影响，这些因素包括以下几个方面：

**需要的满足(satisfaction of needs)** 一个团体越能满足成员的需要，它对成员的吸引力就越大，它的凝聚力也就越大。比如某企业的员工凝聚力很高，就是因为他们的管理者意识到了团队精神对企业发展的重要性，所以他们总是通过各种方式满足员工的各种需要，使员工体验到了与企业共同成长的乐趣。

**团体目标(group goals)** 当成员的个人目标与团体目标相一致的时候，团体的凝聚力高(Lott 1965)。与此相反，如果个人的目标和团体的目标差距很大，比如让反战的人参军打仗，这样的人越

多,这支军队的凝聚力就越低。

团体活动和领导者(group activities and leadership) 团体的凝聚力与成员参加什么样的活动有着紧密的关系,如果成员被团体的活动所吸引,团体的凝聚力也就越高(Hackman 1976)。另外,团体的领导也影响凝聚力,Cartwright(1968)发现,在决策中允许成员参与的民主型的领导能提高的团体凝聚力。

### 专栏 7-2 参与决策的有效性

组织心理学家经常用各种各样的方法进行组织激励,其中一个很重要的问题是:工人是否应该参与决策? 尽管早在 20 世纪初期,梅约的霍桑研究(Hawthorne study)就证明了关注、参与等人际关系因素在提高生产效率方面起着重要的作用,但在心理学界,人们对这个问题的争论却一直没有停止过。为了解决这个问题,Vroom 和 Yetton(1973)从工作中领导与下级在决策中的影响力出发,把决策分为五类:(1) 领导独自解决问题,与下级没有任何的商量;(2) 下级向领导提供决策使用的材料,由领导自己做出决策;(3) 领导向下级询问决策的信息与方法,然后自己决定;(4) 领导与下级一起处理问题,但领导决策;(5) 团体决策。

结果发现参与决策在提高士气上是有效的,而在提高生产效率方面未必全都有效。Locke(1979)对此加以总结,如表 7-1:

表 7-1 参与决策的效果

	对生产效率	对工作满意感
正性影响	22%	60%
负性影响	22%	9%
无影响	56%	31%

可见,参与对工作满意感的影响要大于它对生产效率的影响。随着社会的发展与工业自动化程度的提高,工作对人的影响不仅仅是生存手段的问题,如何让工作给人们带来更多的快乐,让工作

满足人们更多的需要已成了一个不容忽视的问题,而参与在某种程度上对此有促进作用。

## (2) 凝聚力的作用

对一个团体而言,它的凝聚力的高低在很多方面有着重要的影响。首先,凝聚力对成员的稳定性有影响,凝聚力越大对成员的吸引力越大,其成员也越不愿离开该团体,因而团体也越稳定。其次,凝聚力大的团体对其成员的影响力也大,就像我们在前面讲到从众行为的时候那样,高的凝聚力导致人们对团体更高的从众性。第三,凝聚力也影响人们的自尊,与凝聚力低的群体的成员相比,凝聚力高的群体的成员有更高的自尊心,同时表现出更低的焦虑。Julian, Bishop 和 Fiedler(1966)认为高凝聚力的团体能导致相互信任,而这种信任使得成员感到安全,并进一步导致自尊心提高。最后,凝聚力影响群体的产出,正如专栏 7-2 中刚刚讲过的,由参与所引起的工作满意感的增加必然会导致凝聚力的提高,从而也会影响到实际的工作效率。但是在这里需要注意,在凝聚力强的团体中,只有团体的规范倡导高效时,生产效率才提高;如果团体规范不鼓励高效,则凝聚力越高,生产效率反而会越低(Zander 1977)。

## (3) 凝聚力的测量

心理学家在探讨凝聚力的成因与影响的同时,也在探讨用什么样的方法对团体的凝聚力加以测量,到目前为止对这个问题的认识没有一个共识。有些研究者通过让成员在一个七点量表上评价他们对团体的喜欢程度来衡量团体的凝聚力,而另外一些研究者则要求成员评价每一个其他成员,并用所有评价的平均数来作为凝聚力的指标。这两种方法经常有一定的相关,但有时候却未必(Eisman 1959)。比如在一个团体中,团体目标对成员来说极为重要,但同时团体里有自己极为讨厌的人。

较好的测量团体凝聚力的方法是 Moreno(1953)提出方法。这

种方法首先让某一团体的成员指出愿意一起完成某项任务的其他人的姓名,这些人当中有些人是该团体的成员,而有些人不是。凝聚力的指标是选择的他人中团体成员所占的比例,如果一个团体中大部分的成员选择了外人,该团体的凝聚力就低。

在处理结果的时候,Moreno 使用了一种被称为社会指向图的方法,该方法以图示的形式展现了团体成员之间的相互选择。图 7-1 就显示了 A、B、C、D、E 五人团体的社会选择,他们每个人只能选择两个他人,箭头的指向为选择的方向,双箭头指互相选择。Q 和 R 是五人团体外的另外两个人。团体凝聚力用五个人内部的选择在总选择中所占的多少来衡量的。

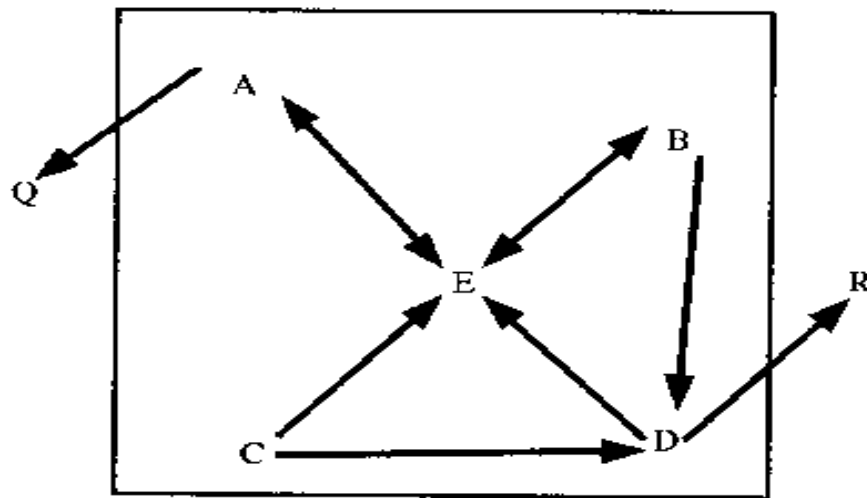


图 7-1 一个五人团体的选择模式

## 二、团体领导者

对于一个团体而言,优秀的领导无疑是最为重要的,领导在一个团体或组织中的重要性是由其在组织中的特殊地位与贡献所决定的。正如毛泽东、邓小平等老一辈无产阶级革命家所论述的,好的领导是我们社会主义建设取得成功的重要保证。



## 1. 什么是领导

对于什么是领导这个问题,不同的心理学家的认识有很大的差异。有些人认为领导是一种影响力,而另外一些人则把领导看成是执行某些职能的人。针对这些争论,心理学家 Hollander(1985)整合了以上两种观点,认为领导是对团体行为与信念施加较大影响的人,他们引发活动、下达命令、分配奖惩、解决成员之间的争论以及促使团体向着目标迈进。

从社会影响的角度来看,Bales(1970)把领导分成两种类型:一是任务型的领导(task leadership):这种领导关心的是团体目标的达成,他们常常向下级提供指导;另一种叫社会情绪型的领导(socioemotional leadership):这种领导关心团体内部情绪与人际关系方面,对成员来说,他们经常是友好的、同情他人的,他们在处理矛盾时的协调能力很高。同时他们也表现出更多的民主倾向(Fiedler 1987)。这两种类型的领导各自有自己的优势,要对二者从效能上加以区分是件困难的事情。Zaccaro、Foti 和 Kenny(1991)认为灵活采用这两种领导方式从效果上来看是最好不过的了:如果一个领导知道自己在什么时候应把精力放在完成任务上,什么时候放在人际关系方面,那他将是一个成功的领导。

## 2. 有关领导的理论

### (1) 领导的特质理论

著名的历史学家 T. Carlyle 曾经说过:“世界的历史就是伟人的历史。”受这种观点的影响,早期的心理学家在看待领导问题的时候从特质论入手,他们把研究重点放在了人格特质与能否成为领导的关系上,提出了一系列的理论。比如 Gibb(1969)认为,要想成为卓越的领导者,就必须具备以下特质:身强力壮;聪明但不能过分聪明;外向有支配欲;有良好的调适能力;自信。与 Gibb 的思路相似,Stogdill(1974)则进一步扩大了特质的范围,认为领导者

应该具有下列特质：对所完成的工作有责任感；在追求目标的过程中热情并能持之以恒；解决问题时勇于冒险并有创新精神；勇于实践；自信；能很好地处理人际紧张并忍受挫折等。

随着人们对领导特质研究的深入，心理学家开始意识到这种思路的局限性，Hunt(1991)在总结这一方面的研究时指出，决定一个人可以成为卓越领导的“特质”少得可怜。尽管这样，特质理论派一直没有放弃过自己的探讨，Burns(1984)提出的改变型领导者(transformational leader)就是这种理论的最新发展，House(1971 1993)把改变型领导者也称为有魅力的领导者(charismatic leader)，这种领导能依靠自身的影响力改变下属的行为，像为印度独立做出努力的甘地，二战期间的美国总统罗斯福，南非的曼德拉，他们都在很大程度上改变着自己所生活的时代的人们的行为。Bass、Avolio(1993)以及 Hater、Bass(1988)用调查和访谈的方法，区分出了有魅力领导者的四个特征：

- 魅力(charisma)：是指那些被下属信任、看做楷模加以认同并模仿的特征；

- 激发动机(inspirational motivation)：领导利用各种手段激发下级的热情和对预期目标的理解；

- 智力激发(intellectual stimulation)：领导鼓励下属重新检查自己的信念和价值观，并构想发展自身的创造性方法；

- 个人化的考虑(individualized consideration)：领导者要能引起他人的注意，用不同的方式公平地对待下级，经常给下属提供一些学习提高的机会。

可惜的是改变型领导者理论只能解释一小部分领导者的行为特征，而这些人也只有在社会发生变革或危机的时候才能出现(Bass 1985)，在社会稳定的时候以及对大多数领导者而言，未必如此。

### 专栏 7-3 领导者到底应该具备什么样的特征？

对领导特质的探讨一直是组织心理学家关注的问题,正如我们刚刚谈到的诸多观点那样,不同的研究者对此有不同的观点。那么,作为一个领导者到底需要哪些特征呢?著名心理学家 McClelland 通过自己几十年的研究,提出作为一个优秀的领导者,应该具备的能力包括以下几个方面:

- 成就和行为(achievement and action):领导者应该有高的成就动机和抱负,对环境的变化有较强的自我检控能力,能够创新并且不断地寻求新的信息和机会。

- 服务意识(helping and human service):能够满足他人的需要,使自己适应他人的兴趣与要求,包括有较强的人际理解力,有为他人服务的意识,有较强的组织意识,能够与他人建立起亲密而又牢固的关系,并且对他人有较大的影响力。

- 管理才能(managerial ability):能够为他人创造条件,以使他人有成长的机会,包括团队式的领导、与团队合作、对他人提供指导等。

- 认知能力(cognitive ability):包括分析与抽象性的思维方式、知识深度等。

- 个人效能(personal effectiveness):包括对自我的控制、自信和工作中的灵活性,具有较高的组织承诺。

除此之外,领导者还需要职业献身精神,有远见,有准确的自我评价,有较高的社会亲和力,注意细节,有较强的沟通能力。

在 McClelland 的基础上,心理学家威尔逊(C. Wilson)进一步把领导者的特征简化为三个方面:

- 预测变化(envisioning change):有远见、有想像力,富于冒险、有创新精神,坚忍不拔、有耐心。

- 寻求支持(enrolling support):组织意识强,鼓励参与,有团队精神,与他人同甘共苦。

· 驱力水平(Drive):为自己定的目标高,有活力且能够承受压力和挫折。

随着人们对领导才能的不断发掘,更多的研究者意识到,简单地谈论这些特质没有太大的意思。相反,心理学家开始意识到从不同的层次上理解能力差异更为重要。因此,以 McClelland、Spencer、Winter 等人为代表的一批心理学家把人的与能力有关的特征分为核心特质(Core personality)、自我特质(Self-concept)和表面特质(Surface trait),其中核心特质包括个体的动机和一些人格特质,它是最难发展起来的东西;自我特质包括一个人的态度和价值观,它的发展也比较难;而表面特质是最易发展的能力,它包括一个人所具有的知识 and 技能。

尽管对领导的研究已有很长的历史,但人们却一直忽略了一个问题,即下级在领导者影响力建立方面的作用问题。直到最近几年人们才开始注意到这一点,按照 E. Hollander(1993)的观点,领导和下级之间的关系也符合社会交换原理:领导向下级提供好处,如指导、预见以及完成目标的机会;而下级通过使自己变得对领导的影响力更乐于接受来回应之。Hollander(1961)用个人特异信任度(idiosyncrasy credits)对这种交换加以解释,他认为特异学分是指领导通过帮助团体达到目标和遵从团体规范而获得的人际影响力,领导对团体的帮助越大,对团体规范遵从越多,他的特异信任度就积累得越多,他的影响力也越大。Lombardo 等人(1988)的实验就发现,有能力以及遵从团体规范的领导在赢得了下级的信任之后,当反从众行为在他们身上出现的时候,团体对其的忍耐程度也较大。

## (2) 权变模式

另外一个有关领导的研究思路是由 F. Fiedler 提出的权变模型(contingency model of leadership)。Fiedler 认为,领导的效果取

决于领导者个人因素与情境因素之间的相互作用,领导者的人格特质与环境的匹配程度决定着绩效。Fiedler 的权变模型由四个部分构成,其中一个方面与领导风格有关,其他三个方面与情境特征有关。

与早先的研究一样,Fiedler 把领导风格(leadership style)也分为两类:任务取向的领导(task-oriented leaders)和关系取向的领导(relationship-oriented leaders)。一个甲级足球队的外籍教练可能会是任务取向的领导,因为取胜对他来说是最为重要的事情;而一支社区少年足球队的教练则会的关系取向的领导,因为关心小队员的情绪感受与人际关系对他来说更为重要。

在测量这两种领导风格的时候,Fiedler 发展出了一套叫做“最不愿共事者量表”(least preferred coworker scale)的工具,让领导评价团体中自己最不愿共事的人的特征。那些对他人作消极评价的领导倾向于追求工作成就,是任务取向的领导;而那些对他人作较积极评价的领导较为关心团体内部的人际关系,是人际关系取向的领导。

Fiedler 还指出,不论是任务取向还是关系取向,他们的领导效果往往取决于情境允许他们对成员施加影响的水平,他称之为领导对情境的控制程度,这种控制与三种情境因素有关:一是领导与团体的关系,关系越好影响力越大;二是任务结构:指团体目标与任务的清楚程度,变化的范围很大,从模糊到清楚;三是领导的职位权力由自身职位提供的权力,可以从强到弱。

在回答什么样的领导最好这个问题的时候,Fiedler 整合了领导风格以及领导对情境的控制两个方面之后指出:没有一种领导风格在任何条件下总是有效,也没有一种领导风格总是无效,它们之间的关系可用图 7-2 表示,关系取向的领导在中等控制条件下效果好,而任务取向的领导在控制低或高的时候绩效最好。

在控制程度低的困难情况下,成员需要更多的指导,而任务型的领导正好能提供指导,所以他们的绩效高;相反,关系取向的领导

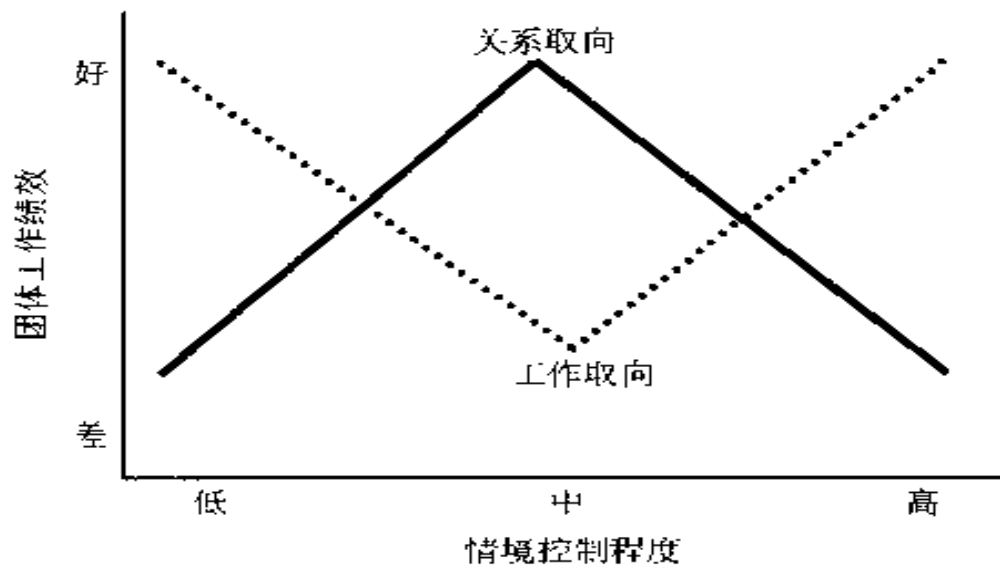


图 7-2 Fiedler 的权变模型

导经常比较民主,不太提供这样的指导,所以绩效较差。当控制程度很高时,任务取向的领导再次会因为自己的指导性而使生产效率达到更高的水平;而关系取向的领导对关系的过分关注会降低组织的效能,Fiedler 的模型被很多研究者所证实(Peters 1985; Strube 1981)。

### 3. 影响领导效能的其他因素

除了领导风格与情境因素,最近的心理学研究还发现许多因素对领导者的领导绩效有影响,其中比较重要的有两种因素:性别与文化。

**性别与领导方式** A. Eagly 和 B. Johnson(1990)对 150 项有关性别与领导方式关系的研究做了元分析,发现在组织环境中,女性与男性领导者在任务取向上基本一样,所不同的只是她们比男性领导更倾向于采用民主和参与的方法。也就是说,女性领导者更可能会邀请下属参与决策过程;而男性领导者喜欢独裁和指导性的方法,是一种纯任务取向的管理方法。女性则是把两种领导风格融合在一起(Eagly & Karau 1995; Helgesen 1990)。在解释这种

微小差异的时候, Eagly 认为女性在社会化过程中人际技能的发展比男性完善, 这种优势使得她们容易采用体谅他人的领导方式。

**文化与领导方式** 文化也会影响领导的效能, Triandis (1993) 就发现集体主义与个人主义文化中人们心目中理想的领导者并不一样。在集体主义文化中, 关心团体的需要与人际关系最为重要, 如在集体主义的伊朗和印度, 有教养被看成是最主要的领导特征 (Ayman 1983; Sinha 1986)。而在个人主义的美国, 独立、以任务为中心以及对个人成就的强调, 使得美国人更喜欢任务型的领导方式。针对文化所引起的领导方式的差异, 许多跨文化的研究开始重视这个问题。

### 三、团体内部沟通

任何一个团体内部都少不了成员之间的沟通, 沟通是保证团体的组织功能得以实现的重要保障。沟通也是团体活动中的重要课题, 从某个委员会无休止的讨论, 到大学生的“夜谈会”, 沟通使得我们了解了别人, 也让别人了解了我们。

#### 1. 团体沟通的特性

有两个特性在团体沟通中很有意思: 成员发言的不平等性和领导在沟通中的主导作用。

##### (1) 成员发言的不平等性

所有的团体在沟通中都有一个共同的特征: 有些人说的话多, 有些人说的话少。心理学家发现, 在团体沟通过程中, 不论谈论什么样的话题, 也不论团体成员之间互相熟悉与不熟悉, 在团体讨论的时候, 总会出现一两个人主导讨论的场面。Stephan 等人 (1952) 对这种现象的规律性加以描述, 并用对数函数表达了这一规律, 如图 7-3。

三个人数分别为 4、6、8 人的团体在沟通时的规律是: 每个团

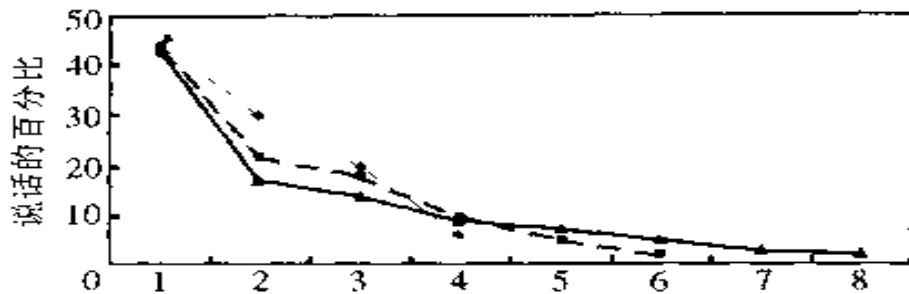


图 7 3 不同规模团体内成员说话多少的对数函数

体中总有一个人发言最多,第二个人的发言次数就少得多,依次按照对数规律递减。在 8 个人的团体中,前两位成员说的话起来占所有发言的 60%,第三个人占 14%,其他五个人占 26%。当然,随着团体规模的不同,每个人说的话也有变化,但总体仍然遵循这一规律。

## (2) 领导的主导作用

团体沟通的另一个特点就是领导在沟通中的突出作用,心理学家发现,团体成员的发言情况与其是否是领导有着紧密的联系:领导在团体中说的话最多,即使是在一个临时组成的团体中,如果一个人被指派为领导者,他也会变成团体中最活跃的人之一。在还未指派领导的团体中,沟通也能影响谁将能成为领导者。为此, Bavelis 做了一项研究,在研究中他们邀请了一所大学工业工程系的学生参加实验。这些学生尽管在一个系,但他们彼此并不熟悉。整个实验包括三个阶段:在第一个阶段,研究者将他们分为四人一组,给一个题目让他们讨论 10 分钟,并且告诉他们会有他人在单向玻璃后面观察他们的讨论。观察人员纪录每个人发言的次数与时间。之后,请观察人员填写问卷,评定每个被试的领导能力。在实验当中,每一个被试的面前还有一个提供反馈用的红绿灯盒子。

第二阶段的实验程序与第一个阶段一样,不同的是在第二个阶段开始前,研究者告诉其中一些被试,将会根据他们的表现提供反馈,如果红灯亮了表示自己的谈话妨碍了讨论的进行;如果绿灯亮了则表示他们的谈话有助于团体讨论。第二个阶段的被试是从



在第一个阶段中被评定为最没有领导特征的被试中选择出来的。第三个阶段的任务是研究通过第二个阶段所树立起的信心会不会持久。结果如表 7-2 所示：正如我们所预期的，在第二个阶段，受到强化的被试的发言数量增加，并且这种效果可以持续到取消强化的第三个阶段。同时，这些最初被评价为不具领导特质的人，在随后的实验中被观察者评价为具有领导特质。由此看来，简单的口语行为常常成为一个人是否可以成为领导者的重要因素。在一个组织或团体中，个体越主动参与，就越可能成为领导者。必须注意的是，这里我们只是以“讨论团体”为研究对象，在其他团体中这一结果未必适用。实际上，在不同的团体中，其他的行为特质可能更重要，比如在一个足球队中，球技就要比口语行为重要。尽管如此，我们还是认为口语行为很重要，许多研究证明发言次数的多少是一个人能否成为领导的必要条件。

表 7-2 对口语行为与领导能力评定

讨论阶段	口语表现 <sup>a</sup>	评定为领导者 <sup>b</sup>
第一阶段(无灯光强化)	15.7	1.77
第二阶段(有灯光强化)	37.0	3.30
第三阶段(无灯光强化)	26.9	2.70

a. 数字表示发言占团体总量的百分比

b. 数字表示 4 点量表的评价结果(1 最低, 4 最高)

## 2. 团体沟通

### (1) 沟通的网络型态

在一个团体与组织内部，人们的沟通可能是多种多样的，如果要对这一过程画一个图的话，相信一定是一件困难的事情。为了研究的方便，心理学家常常对这一过程进行简化，并用特定的模式来表示。比如在研究中，我们可以成立一个由 5 个人组成的团体，并且限制这五个人之间的沟通程度。通常采取的方式是把被试安排

在不同的房间,只允许他们通过对讲机或者写字条沟通,实验者可以控制那些人互相交谈,从而可以产生四种沟通网络,如图 7-4 所示:

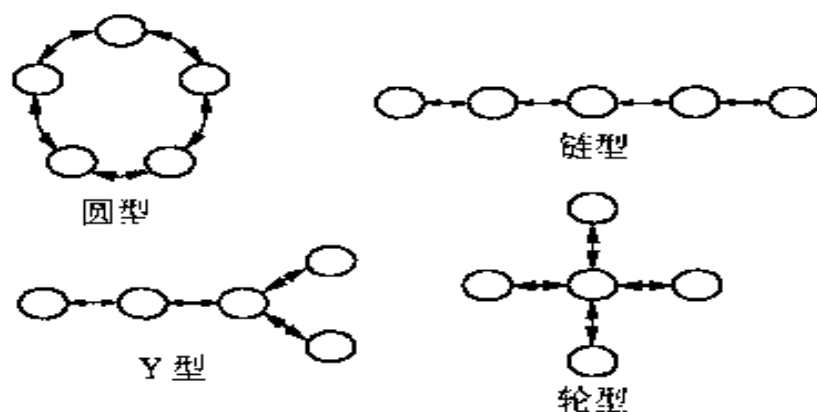


图 7-4 几种假定的沟通型态

**圆型** 在这种形式的沟通中,所有成员的沟通机会均等,每个人只能与相邻的人交流,不能与其他人沟通。

**链型** 处在两端的两个人只能与相邻的一个人沟通,其他三个人可以同时与两个人沟通但最中间的那个人似乎最重要。

**Y型** 由链型发展而来,端点的三个成员只能和另一名成员沟通,夹在中间的两个人一名可与两个人交流,另一名可与三个人交流。

**轮型** 有一名成员可以与所有成员交谈,其余四人只能与处在中央的这名成员交流。

## (2) 沟通对团体士气与效率的影响

Ridgeway (1983)和 Shaw(1981)等人发现沟通是否顺畅对团体活动效率有很大的影响。早在 50 年代,Leavitt(1951)就发现,团体成员之间越能自由交流信息,他们的满意感也将越高,能与所有其他成员交谈的人的满意感最高。在团体中,领导往往处在信息的中心,所以有更多的机会与他人交往,所以领导的满意感要高于一般成员。需要注意的是,这种满意感有时会使领导产生一种错觉,

即认为他人尊重自己,从而飘飘然起来,实际上他的这种感觉来自于他的职位。沟通也影响团体问题解决的效率,在解决简单问题时,集中度高的沟通较有利,因为领导者可以很快地收集到所有的信息;而在处理复杂问题时,较为分散的沟通较有利,因为成员可以自由交流信息。

### 3. 沟通与冲突解决

尽管一个组织或团体常常拥有共同的目标,但是在任何一个团体中还是存在着这样或那样的冲突,正如结构主义者 E. Lawler 指出的,在一些稳固的关系中存在着争权夺利的斗争,而这种斗争必然导致持续的竞争与冲突。比如组织的等级结构常常使得员工为了晋升而去竞争。

#### (1) 人际冲突及人们对待冲突的方式

在心理学中,人际冲突是指两个或多个社会成员之间由于反应或期望的互不相容而产生的紧张状态。人际冲突有两种形式:零总和与非零总和冲突。其中零总和冲突是指在冲突中一方的收益是对方的损失,这种冲突完全是竞争性的;而非零总和冲突则是指一方的收益不等于对方损失的冲突,我们在前面讲过的“囚犯两难”情境就属于这种冲突。

J. Hunt 从角色知觉的角度分析了生活中的人际冲突,他指出调整沟通方式以及改变知觉方法是解决这些冲突的关键因素。组织心理学家 K. W. Thomas 则从个体的角度进一步分析人们解决冲突的方式,他从人们关注自己与关注他人两个维度对一个人进行分析,总结出了人们对待冲突的五种方式,如图 7-5:

**对峙** 利用此方式解决冲突的人比较关心自己的需求,而对他人漠不关心,比如有些人在和别人交往的时候,当利益上产生冲突的时候,他只管自己的收益,不管别人的死活。采取对峙方式解决冲突的人常常是在某些方面实力较强的人。

**逃避** 逃避的人常常拒绝承认冲突的存在,他们尽可能地避

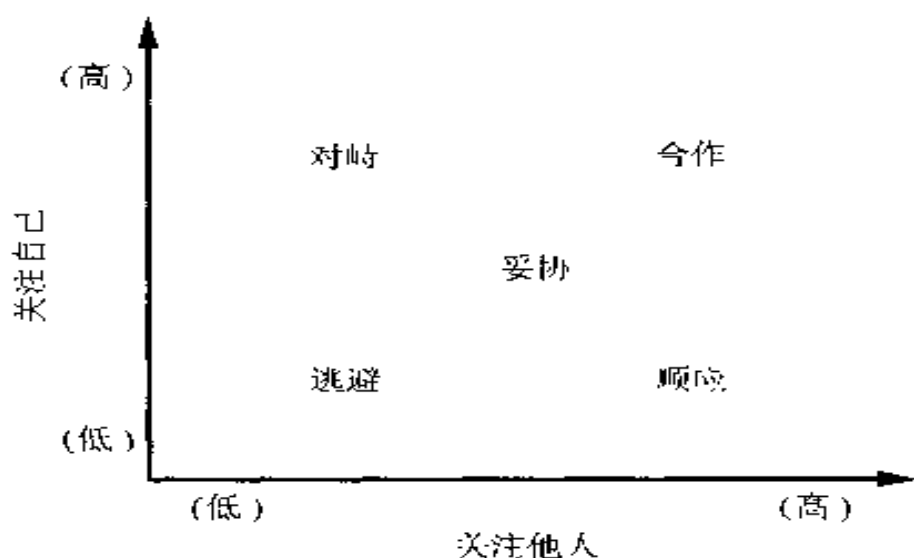


图 7 5 冲突的解决模式

免与他人接触,这些人既不关心自己的需求,也漠视他人的存在。

**顺应** 用这种方式处理冲突的人比较关注他人的感受与需求,不关心自己的需求,他们常常会向对方做出让步,即使自己没有过错他们也可能这样做。

**妥协** 运用各种各样的方式与他人进行协商,直到达成一种妥协。尽管这种方法比较合理,但也包含着许多风险。妥协双方对自己与他人的关注均处于中等水平。

**合作** 双方将冲突作为需要双方共同来处理的问题,这是解决冲突的最佳处理模式。合作的双方即关心自己,也很关心他人。

## (2) 协商式的沟通与冲突解决

在日常生活中,人们常常通过协商来解决人际冲突,因此有效的协商被看成是解决冲突的最好的工具。与前面讲过的社会交换理论相结合,心理学家在协商过程中发现了一些策略,利用这些策略不仅可使冲突得到解决,而且可以使使用这些策略的人得到更大的收益。这些策略包括三个方面的内容:

一是协商中最有利的最初立场:从协商者的角度讲,开始时的

立场对自己在协商中的获益有很大的影响。到底是采用极端的最初立场好,还是采用温和的最初立场较有利呢?契托夫(Chertoff 1967)等人用模拟汽车买卖的实验对此问题加以研究,发现当卖方要价与买方期望价差距较大的时候,买方愿出更高的价格,而卖方愿意接受更低价格。可见,最初强硬的立场会使对方妥协,从而使自己受益。

为什么最初强硬的立场能够产生这样的效果呢?这与协商双方的期望有关,因为在协商中,每个人都对协商的结果有一个期望,而这种期望水平由两个方面的因素所决定:一方面是自己期望能够获得的利益,另一方面则是认为对方会给与的利益。当对方采取强硬的立场时,该个体的期望水平会降低,因为他看到对方不可能做出更大的让步。但是,采取这种策略未必总能奏效,有时候它会激起对方的愤怒,从而有可能使协商终止,所以我们应该谨慎使用。

二是在协商中怎样让步:通过协商解决人际冲突必然包含着让步,因为如果没有让步,协商就不可能进行下去。心理学家Komorita (1968)等人研究了让步的策略问题,发现在协商中,如果一方每次做出小的让步与他每次做出大的让步相比(总体的让步幅度一样,只不过前者可能做了10次让步,而后者只做了2次让步),他将获得更大的收益。

三是采用逐渐回报策略:采取强硬的最初立场和每次做出小小的让步并非总是有效的,有时候它们也会产生副作用,前者可能导致协商破裂,而后者则使让步一方遭受损失。为了克服这些不足,C. Osgood(1979)提出了一种被称为“逐渐回报”的协商策略,这种策略以如常生活中的回报原则为基础,假设冲突双方一方减少威慑力的行为将引起另一方采取同样的缓和步骤,从而使得协商能够以合作的方式进行。它包含几个步骤:首先,协商的一方公开声明自己愿意缓和紧张,并明确宣布自己为减少紧张所做出的单方面的让步措施,同时向对方发出呼吁,希望对方也做出相应的

行为(比如交战一方宣布单方面停火 30 天)。其次,向对方表明自己的上述行为是“信任和真诚的”,自己的这些行为是在对方没有任何回报的情况下做出的,并且可做公开的检查(邀请联合国维和部队监督)。最后,通过上述两个步骤向对方施加压力,促使对方做出让步。如果对方确实这样做的话,通过逐渐的单方面让步,会使冲突双方最终解决冲突(你让一点,我让一点)。但是,采用这一策略有一个前提:最初做出让步的一方必须有能力来保护自己,不会使对方乘机对自己造成危害。

### (3) 利用中间人进行沟通

现实生活中的冲突解决由于双方裂痕太大,面对面的协商有时候无法解决这些冲突,这时候我们往往求助于中间人来调解。协商中的中间人常常是中立的,并且双方都能够接受。不论是在国际事务还是在日常生活中,利用中间人进行调解以解决冲突是人们经常用到的方法。中间人之所以能够起到这样的作用,与中间人能够使协商双方保全“面子”有关。我们知道,在协商过程中一旦双方明确表达了自己的要求和立场之后,就很难做出让步,因为在相持阶段任何形式的让步都将被看成“软弱”的表现。为了顾全自己的面子,人们不太会去向他人做出让步。但中间人在场却可以克服这一问题,Podell 在一项研究中就发现,在人们向他人做出让步的时候,中间人在场和中间人不在场的效果有较大的差异:中间人在场时人们对冲突另一方的评价要高一些,并且愿意做出的让步也大。由此可见,中间人的调解能够使冲突双方在不失面子的情况下做出更大的让步。

## 四、团体决策

团体生活是人类社会生活的基本方式,而利用团体解决问题对人类的进一步发展也是必不可少的。尽管从组成上讲团体是由个体组成的,但实际上团体在问题解决中所产生的效应以及所使

用的方式与个体有着明显的区别。早在 20 世纪 30 年代,著名的工业与组织心理学家勒温提出的团体动力学就开始分析团体活动的特征。随着时代的进步,团体问题受到了越来越多的关注,我们下面将从社会心理学的角度分析与团体决策有关的一系列问题。

### 1. 团体决策的一般问题

在团体决策开始的时候,大家的观点总是五花八门,只是在经过一段时间的讨论甚至争论之后,成员的观点最终才会整合为团体的观点。在这个过程中,有许多问题值得我们关注。

#### (1) 两类决策问题

从某种意义上讲,团体决策的好坏取决于他们在什么问题上做决策。Laughlin(1980,1982)认为,人们遇到的决策问题实际上可以看做是一个连续体,在这个连续体的一端是智力问题(intellective issues),这些问题有正确的答案,决策的任务就是找到这样的答案;在这个连续体的另一端则是与行为、伦理以及审美等有关的判断问题(judgmental issues),这些问题没有惟一正确的结论,而是与每一个人的价值观、审美观以及内在需求有关。

摆在决策群体面前的不同问题决定着人们接受什么样的影响,正如我们在前面已经讲过的那样,在社会生活中我们所接受的社会影响主要有两种:信息性的社会影响和规范性的社会影响。前者基于人们从他人那儿获得的有关世界的信息,它影响着我们对智力问题的决策;而后者依赖于人们对积极结果的期待,所以对判断任务的影响更大(Kaplan & Miller 1987; Stasser & Stewart 1992)。

#### (2) 多数人与少数人的影响

毫无疑问,团体决策往往是多数人意见的整和,比如 H. Kalven 和 H. Zeisel(1966)访问了 225 名陪审团的成员,发现团体决策中 97%的最终决策与多数人的意见一致。也就是说,如果团体的大多数成员最初支持某种选择,团体的讨论仅仅是对此观点

加以强化。Stasser 和他的同事(1989)指出大多数的意见最终被选择与信息性和规范性的影响有关。团体讨论更可能把注意力放在大多数人的意见之上,并且这种多数意见会产生更大的压力要求团体成员遵从。但是,并不是所有的团体决策都是选择多数人的意见,有时候少数人也会对团体决策产生影响,但是这样的人必须具备下列两个条件:

一是少数人必须是团体的领导。在团体决策中,领导者的地位往往比较突出,当决策中持有少数观点的人是领导时,领导有能力使自己支持的意見最终被团体采纳,这种现象在我们国家极为普遍。侯玉波等人(1991)通过对三个国有企业中团体决策情况的调查分析发现,在这些企业中高层团体决策实际上是由一把手决定的,同层次的其他人只参加讨论,而不是真正参与决策。这就是说,当大多数成员的意见与领导不同时,领导有权否决大家的意见。不仅如此,在同一层次的领导之间,个人的影响力也不一样,而是出现了一种叫做“权力极化”的现象,这种现象是指在一个团体中,主要领导与同级的其他领导在职位上差别不大,但在决策中的权力却差别很大的现象。比如在一个车间里,一把手与二把手的职位差别并不显著,但在决策当中,主要还是由一把手说了算,二把手的影响力与一般成员没有太大的区别。

另外,从决策的过程与方式来看,领导的作用也往往被突出出来。美国心理学家 Lindsay(1985)研究了中国人通过开会讨论决策问题的情境,她发现与美国人处理同类决策问题的情况相比,中国人在位置安排、发言顺序等许多方面人为地突出领导的作用:领导总是坐在最显眼、最中心的位置上,人们发言的顺序也是由重要到不重要。还有,在大多数情况下,大家只参加讨论而非决策,并且尽量避免公开冲突。也许你经常能碰到这样的事情:领导把大家召集在一起,告诉大家说我们需要做出一项团体决策,希望大家提意见,畅所欲言。于是大家开始讨论,并提出了一系列的建议,但最终决策还是由领导说了算。领导会对大家说你们的意见很好、值得考



虑,并且宣布说:“在对大家的建议做了分析之后,我们决定……”实际上,没有任何一个成员的意见体现在最终的决策中,领导的决策是早就做好了。正是基于这些原因,Lindsay认为中国人的团体决策实际上并非真正意义上的团体决策。她还分析了这些现象的文化根源,她认为这一切源于中国的传统:人们太看重权威与人际关系的和谐性,所以不愿意与他人尤其是权威对抗。

二是少数人对自己的观点极为坚持。在团体决策中,如果少数人极力坚持自己的意见,便可能引起决策团体的分裂,并最终改变多数人的意见。Moscovici和Lage(1969)就证明了这一点。他们让女性被试6人一组判断36张幻灯片的颜色,这些幻灯片都是蓝色,只是深度不同(被试不知道这一点)。另外,被试也不知道这6个人中有2个人是实验者的助手,这2个人按照实验者的要求把每张幻灯片说成是绿色(错误反应)。在研究中Moscovici还设计了一个对照组,由6名真正的被试组成。随后实验者向被试依次呈现这36张幻灯片,并要求被试大声报告自己的判断。结果证明了少数人的确会对多数人的意见产生影响,与对照组25%的错误反应相比,实验组的错误反应多出了8%,达到了33%。少数人的这种影响除了与上面所说的引起团体分裂有关外,还与多数人对这种坚持的知觉有关,这种坚持导致多数人反而对自己的观点产生怀疑。我们也可以从弗洛伊德对古典精神分析的执著看出少数人对多数人的影响。

### (3) 团体决策规则

尽管在团体讨论中,信息性和规范性的社会影响会作用于成员的判断,但是对决策团体本身来说,它还有自己所遵循的规则,这些规则包括三个:(1)一致性规则:在决策最终完成之前所有的团体成员必须同意此选择。(2)优势取胜规则:某个方案的被50%以上的团体成员认可时选择该方案。(3)多数取胜规则:在没有一种意见占优势时选择支持人数较多的方案。在使用这些决策规则的时候,它可能是正式而明确的,也可能是非正式而模糊的。

## 2. 团体极化

团体决策本身就是复杂而有趣的事情,在团体决策过程中,有两种现象值得注意:团体极化与团体思维。

### (1) 团体极化的定义

团体极化(group polarization)是指通过团体讨论使得成员的决策倾向更趋极端的现象。早在20世纪60年代初,研究决策的心理学家就开始注意到团体讨论对成员最终决策选择有较大的影响。当时还在麻省理工学院读管理研究生的J. Stoner着手研究这方面的问题,他想知道在团体决策中,团体是否真的像人们所认为的那样趋向保守,他在研究中用到了下述例子:

假定你是一个管理咨询专家,有一天某个加拿大公司的经理E先生向你咨询。由于他的公司非常兴旺,生产的产品供不应求,所以E先生想扩大生产规模,再建一个分公司。他有两种选择:一是把分公司建在国内(加拿大),这里社会稳定、易于管理,但缺点是投资回报率一般;另一种选择是把分公司建在国外某个国家,那里原料和劳动力价格都比较低,所以投资回报率高,但缺陷是从历史上来看,那个国家的社会不太稳定,一些少数党派一直想要控制国家政权和外国投资。你要选择的是在这个国家发生政变的可能性为多大时,你建议E先生在该国建分公司。发生政变的概率变化范围从0.1~1.0(数字小代表社会越稳定)。

发生政变的概率是 0.1	发生政变的概率是 0.6
发生政变的概率是 0.2	发生政变的概率是 0.7
发生政变的概率是 0.3	发生政变的概率是 0.8
发生政变的概率是 0.4	发生政变的概率是 0.9
发生政变的概率是 0.5	发生政变的概率是 1.0

(注:此例子是根据Kogan等人(1967)的例子简化而成)

Stoner通过对几十名学习管理学的学生的研究,他发现实际情况并不像人们所认为的那样,而是恰恰相反:既经过团体讨论之

后的结果比个人单独决策的结果更为冒险,后来的心理学家把这种现象称为“风险转移”(risky shift)。

但是,随着对这个问题研究的深入,许多心理学家发现团体决策中有时候也出现与风险转移相反的保守情况(Fraser, Gouge & Billig 1971; Knox & Safford 1976)。为了更好地解释团体决策中的这些现象,Moscovici(1969)、Myers(1976)把这两种情况都叫做团体极化:当个体最初的意见保守时,通过团体讨论的结果将更加保守;而当成员最初的意见倾向于冒险时,团体讨论将使结果更加冒险,如图 7-6 所示。一些研究者还发现,与解决一般问题相比,人们在解决重要问题时更容易产生团体极化现象。

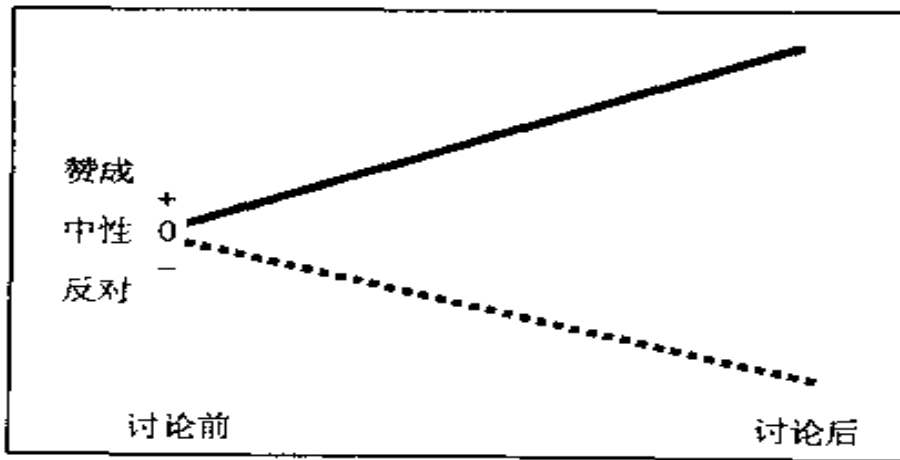


图 7-6 “团体极化”现象的作用方式

除了概率选择,从 20 世纪 80 年代开始,心理学家也逐渐使用一些新的方法来研究团体决策中的极化现象。Snogross(1988)、Martell(1993)、侯玉波(1994)等人先后把信号侦察论(signal detection theory)的原理和指标用于研究这一问题,进一步证明了团体极化性现象的普遍性。

## (2) 团体极化产生的原因

为什么团体在决策中会出现这种现象呢?大多数心理学家支持社会比较理论和说服性辩论的观点。社会比较理论强调在极化产生过程中规范性影响的作用,而说服性辩论的观点则把重点放

在了信息性影响之上。

按照社会比较理论的思路,在团体讨论过程中,成员比较关心自己在某些问题上的观点与团体其他成员相比到底如何(Goethals 1979),人们在决策开始时往往认为自己的观点在社会要求的方向上比别人的更好。但在决策过程中,通过与他人观点的社会比较,却发现自己的观点并不像当初想像的那样与社会要求相一致,因为人们希望他人能对自己做积极的评价(社会规范性的影响),所以会采取更为极端的方式以与他人或社会的要求相一致,最终也造成了团体的决策趋于极端。

与社会比较观点不同,说服力辩论的思路则认为人们在团体中的极化现象并非希望自己或他人对自己有一个积极的评价,而是认为人们期望获得有关问题的正确答案。在这里,论点对决策选择更为重要(信息性的影响):因为人们从他人那里获得论点和信息,如果多数人支持这些论点,个体也会倾向于支持它;并且更多支持而不是反对的论点会出现,从而使得这种观点变得极端。

### 3. 团体思维

#### (1) 团体思维的定义

团体思维(groupthink)也叫小集团意识,它是指在一个高凝聚力的团体内部,人们在决策及思考问题时由于过分追求团体的一致,而导致团体对问题的解决方案不能做出客观及实际的评价的一种思维模式,这种思维模式经常导致灾难性的事件发生。

最早关注此一现象的是美国社会心理学家 I. Janis (1971, 1982),他通过研究美国政府在珍珠港事件、猪湾事件以及越南战争时的决策资料发现,在处理这些事件的团体决策中,都犯了团体思维的错误。Evans 和 Dion(1991)也发现,在工作团体中,由友爱所支持的高凝聚力团体有助于促进生产效率的提高,但在决策的时候,这样的小团体却可能会付出高昂的代价。

## (2) 团体思维产生的条件

Janis 认为,团体思维比较容易发生在由强有力的领导带领的团体和凝聚力极高的团体中。团体凝聚力使得团体成员对外界的意见保持沉默,领导经常会提出某些问题的解决方案,并且极力主张推行。团体成员不会提出异议,一方面是他们害怕被团体拒绝,另一方面则是他们不想因此打击团体的士气。在这些分析的基础上,Janis 进一步提出了团体思维产生的先决条件,包括五个方面:决策团体是高凝聚力的团体;团体与外界的影响隔离;团体的领导是指导式的;没有一个有效的程序保证团体对所有选择从正反两方面加以考虑;外界压力太大,要找出一个比领导者所偏好的选择更好的解决方式的机会很小。正是因为这些因素,使得团体成员强烈地希望团体内部保持一致性,而不管是否有团体思维的产生。

## (3) 团体思维的症状与后果

Janis 以及后来的心理学家还分析了团体思维的症状,指出团体思维的症状主要表现在以下几个方面:不会受伤害的幻想,相信自己的团体所作的决定一定不会错;相信团体的道德,团体的决定是为了大家好,不会有偏私;对决策选择的合理化,多数人选择的一定是准确的东西;对对手有刻板印象,我们可以使用任何措施针对对手,因为他们是不值得尊敬的;对反对意见的自我审查,一旦有反对意见出现,马上予以反驳;有一致性的幻想,团体的一致比什么都重要;对提不同意见的人的直接压力,有不同意见就靠边站,不要妨碍团体。

与这些症状相比,团体思维的后果更令人担忧,团体思维的后果往往是有害的,它对团体决策的不良影响主要有:对行为的其他可能原因调查不完全,使人们不再关注问题的真正原因;对团体目标调查不完全,一部分人的利益代替了团体的目标;对所偏好的方案的危险性缺乏检查,认为它已完美,无需深入分析;对已经否决的可能选择未加以重新评估,它里面所包含的合理因素也被抛弃

了；未详细探讨有关信息，一部分人所提供的信息不受重视；处理信息时有选择性偏差，合我意的进来，不合我意的删除。正因为如此，团体决策获得成功的可能性极低，正如我们在开始讲到的那样，团体思维常常会引发灾难。

#### **(4) 克服团体思维的方法**

如何才能打破团体思维以增进团体决策的有效性呢？Janis 认为应该从五个方面入手：首先，领导者应该鼓励每一个成员踊跃发言，并且对已经提出的主张加以质疑。为此领导者必须能够接受成员对自己的批评。其次，领导者在讨论中应该保持公平，在团体所有成员表达了观点之后，领导才能提出自己的期望。第三，最好先把团体分成若干个小小组独立讨论，然后在一起讨论以找出差异。第四，邀请专家参与团体讨论，鼓励专家对成员的意见提出批评。最后，在每次讨论的时候，指定一个人扮演批评者角色，向团体的主张挑战。

Janis 提出的团体思维是一种相当复杂的团体历程，事实上许多有强有力的领导且凝聚力高的团体并不会犯此错误，因此，团体思维和高凝聚力并没有必然的联系。在 Janis 提出这个概念 25 年之后，美国的一个心理学期刊专门为此出了一期专刊，专门讨论团体思维的问题，有意思的是，当代的心理学家重新审视这个问题的时候，依然争论不休。

### **4. 团体决策方法**

团体决策问题从方法上讲也历经了一个漫长的发展过程，在这一发展过程中先后有四种团体决策方法被人们采用。这些方法不仅被广泛地运用于心理学研究，而且在实际生活中也产生了巨大的影响。

#### **(1) 头脑风暴**

早期对团体问题解决能力的探讨大多数是以头脑风暴 (brain storming) 的方式进行的。这种方法是由一个名叫 Osborn 的广告

经理设计而成的可以产生新奇思想,且富有创造性的问题解决技巧。这种方法常常给团体一个特定的题目,如为某个商品设计广告词,要求团体成员在较短时间内想出尽量多的解决方案。Osborn还对头脑风暴技巧提出了一些原则性的要求,这些原则包括:第一,禁止在提意见阶段批评他人,反对意见必须放在最后提出。第二,鼓励自由想像,想法越多越好,不要限制他人的想像。第三,鼓励多量化,想法越多的人越可能最终获胜。第四,寻求整和与改进,一方面增加或改正自己与他人的意见,另一方面还要把自己与他人的观点结合在一起,提出更好的决策选择。

但是心理学家 Taylor(1958)等人通过对一个 5 人团体利用头脑风暴技巧解决问题情况的研究,发现与成员单独解决问题相比,利用头脑风暴技巧的效果并不像人们想像的那样好,如表 7-3 所示:

表 7-3 头脑风暴技巧与个体单独决策创造力比较

组别	不同意见的平均数	独特意见的平均数
5 人团体	37.5	10.8
5 人单独工作	68.1	19.8

从该表可以看出,团体决策不论是提出意见的数量还是质量都比不上成员单独决策。那么能不能据此就否认头脑风暴技巧的作用呢?答案是否定的。后来的心理学家指出,在解决复杂问题,比如需要多学科知识的时候,利用头脑风暴技巧要远远好于成员单独决策。因为团体决策至少给成员提供了互相检验彼此工作的机会,并且成员各自所具有的专业知识对解决复杂问题是必不可少的。

## (2) 德尔菲法

头脑风暴技巧有助于人们解决问题。但是在处理许多决策问题的时候,由于团体成员在各方面的层次不一,所以在解决一些问题的时候效果并不好。为了克服这一点,有一种叫做德尔菲法

(Delphi method)的专家决策技术被广泛地用于决策领域。德尔菲法又叫专家评估法,它是一种背对背的决策技术,由专家提供反馈,它包括以下几个步骤:第一,要求团体成员对某个问题提出尽可能多的解决方案。第二,专家对团体成员的意见加以整理,并将整理的结果反馈给成员。第三,团体成员在得到反馈之后重新就刚才的问题提出新的解决方案。第四,专家再整理并提供反馈,直到团体就此问题达成一致。

与一般的团体决策方法相比,德尔菲法不需要团体在一起讨论,因而可以避免由于面对面争论而引发的人际冲突,但这种方法比较费时。

### (3) 具名群体技术

在团体决策过程中,个体会自觉或不自觉地感受到来自他人的压力,团体思维现象的出现就与此有关。为了克服这些问题,心理学家 Delbecq (1975)提出了他的具名群体技术(nominal group technique)。这种方法主要用在当团体成员对所解决的问题不太了解,并且在讨论中难以达成一致时,具名群体技术包括四个步骤:第一步:出主意,由成员单独提出方案,越多越好。第二步:记录方案,把每个人提出的所有方案都列出,不做选择。第三步:对方案加以分类,团体讨论并区分记录下的每个方案。第四步:对方案进行表决,每个人从 12~20 个备选方案中选出自己认为最好的 5 个,并选择累计得分最高的方案。

### (4) 阶梯技术

上述三种方法对团体决策的效果有一定的作用,但是也受到一些团体本身就具有的缺陷的影响。这种缺陷有两个方面,一是在团体中人们的讨论是否充分,二是在团体中可能会出现社会懈怠。为了解决这些问题,S. G. Rogeberg (1992)提出了一种名为阶梯技术(step ladder technique)的团体决策技术。在使用这种方法时,团体的成员是一个一个加入的,比如一个由 5 人组成的团体在利用阶梯技术决策时,先是由两个成员讨论,等他们达成一致后,第三



个成员加入。加入之后先由他向前两个人讲自己的观点,然后在听前两个人已经达成的意见,最后三个人一起讨论,直到达成共识。第四、第五个成员也以同样的方式依次加入,最终整个团体达成一致方案。Rogeborg 在对德尔非法、具名群体技术和阶梯技术做了对比之后指出,阶梯技术不仅在实际方案选择,而且在心理感受上均优于另外两种方法。该方法也比较费时,所以主要用于人的、重要的决策问题。

### 本章推荐读物:

1. 王垒:《组织管理心理学》,北京大学出版社,1993。本书的相关章节系统地介绍了领导的问题以及团体心理与行为,要想对组织问题有更多了解的同学可以找这本书读读。
2. Fiedler F E. *Recent developments in research on the contingency model*. In L. Berkowitz (ed) *Group processes*. New York: Academic Press, 1978. 选录在本书中的这篇文章是 Fiedler 对自己的理论和研究的总结性评述。
3. Janis I L. *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes* (2<sup>nd</sup> ed). Boston: Houghton Mifflin, 1983. 本书是 Janis 对自己有团体思维理论的综述。
4. McGarh J E. *Groups: Interaction and performance* Englewood Cliffs. NJ: Prentice-Hall, 1984. 本书是一本内容丰富的教科书,内容涵盖了团体过程的种种特性。
5. Shaw M E. *Group dynamics: The psychology of small group behavior* (3<sup>rd</sup> ed). New York: McGraw-Hill, 1981. 是团体动力学领域最好的一本书。
6. Worchel S, Wood W, Simpson J A (Eds). *Group process and productivity*. Newbury Park, CA: Sage, 1992. 本书系统地论述了人们对团体过程的研究。

### 本章复习题：

1. 什么是团体？它的心理功能有哪些？
2. 什么是团体规范？它对人们有什么影响？
3. 什么是团体的凝聚力？它对团体的作用有哪些？
4. 结合自己的观点，评价一下有关领导特质的理论。
5. 在团体活动中，什么样的“少数人”才能够影响“多数人”？
6. 团体沟通有什么样的特征？怎样利用协商解决人际冲突？
7. 团体极化产生的原因是什么？
8. 什么是团体思维？它的危害有哪些？我们怎样克服团体思维的影响？
9. 简述团体决策的几种方法。

### 本章课外读物：

下面所选的这篇文章是沈伟等将要发表在 *Journal of Management* 上的有关 CEO 研究的两篇文章中的一篇。通过这篇文章，我们可以了解心理学在组织领导领域研究的一些进展。本文作者沈伟是北京大学心理学系 90 级本科生，1995 年毕业后留学美国 Texas A&M，1999 年获得博士学位，现在 Rutgers University 的组织管理系从事教学和研究工作。（本文的选录得到作者许可）

# **Power Dynamics Within Top Management and Their Impacts on CEO Dismissal Followed by Inside Succession**

Wei Shen

Department of Organization Management  
Rutgers University

Albert A. Cannella Jr.

Department of Management  
Texas A&M University

**ABSTRACT:** Following a power perspective, this study longitudinally examines the antecedents of CEO dismissal followed by inside succession. Our theory highlights interest conflicts and competition within top management. We propose that CEO origin, CEO tenure, non CEO inside directors, and senior executive ownership are important antecedents of CEO dismissal followed by inside succession. Evidence from a sample of 387 large US corporations suggests that non-CEO senior executives frequently play an important role in CEO dismissal. (73)

A major focus in current succession and governance research explores the influence of power in CEO dismissal and succession decisions (Boeker, 1992; Boeker & Goodstein, 1993; Cannella & Lubatkin, 1993; Cannella & Shen, 2001; Ocasio, 1994; Zajac & Westphal, 1996). Theories of organizational politics highlight interest conflicts and power struggles within organizations, especially among senior executives (Lazear & Rosen, 1981; Pfeffer, 1981). For example, Fama (1980: 293~294) proposed that competition among top managers plays an important role in the internal monitoring of the firm. Ocasio (1994), drawing on Pareto's (1968) circulation of power theory, reported that the

likelihood of CEO turnover among low performing firms increased when there was a high proportion inside directors. These scholars note that the presence of non-CEO inside directors on the board can facilitate the functioning of the internal monitoring system and reduce agency costs in the separation of ownership and managerial control. However, much governance and succession research has questioned the effectiveness of internal monitoring by non-CEO top managers and concluded that senior executives are often allies of the CEO (Finkelstein & Hambrick, 1996; Walsh & Seward, 1990; Weisbach, 1988). Further, little research has directly focused on power contests within top management as an important cause of CEO dismissal. To advance our understanding of the role that senior executives play in CEO succession decisions, this study explores the power dynamics within top management and examines their impacts on CEO dismissal followed by inside succession.

It is important to demarcate the boundaries of our study. Most CEO successions involve an incumbent CEO stepping down at an agreed-upon time, usually around the ages of 60 to 65 (Cannella & Shen, 2001; Friedman & Singh, 1989). Often, the retiring CEO is replaced by an heir apparent identified well in advance and groomed as president or chief operating officer by the CEO before the final promotion (Vancil, 1987). More importantly, powerful retiring CEOs exert a strong influence over successor selection and prefer successors, especially insiders, similar to them (Zajac & Westphal, 1996). Our study is not about these "ordinary" successions. Instead, it is about a subset of inside CEO successions resulting from a power contest

within the top management group in which the CEO is dismissed and has no influence over successor selection. The relationships and the underlying processes we explore in this study thus differ importantly from extant literature on CEO succession in general.

### **Theory and Hypotheses**

Much of the governance literature emphasizes interest conflicts between management (as a group) and shareholders, and places the task of effective internal control of management primarily upon outside directors (Walsh & Seward, 1990). In this line of argument, when firm performance declines, it is often not only the capabilities of the CEO alone, but also those of the entire top management group that are called into question (Boeker & Goodstein, 1993). Further, this view implies that, because of the fear of losing their jobs, senior executives have strong incentives to ally with the CEO and defend their positions (Dalton & Kesner, 1985). While this managerial entrenchment argument has received empirical support (Boeker & Goodstein, 1993; Weisbach, 1988), it neglects important interest conflicts and competition within top management groups (Ocasio, 1994; Pfeffer, 1981).

A primary cause of interest conflicts and competition among top executives lies in their desire for power and career advancement. Senior executives are ambitious individuals who have a high need for power and achievement (McClelland & Burnham, 1976). As they move up the corporate hierarchy, their desire to become CEO and “run their own show” becomes even stronger (Pfeffer, 1981; Vancil, 1987). The extraordinary prestige and material benefits associated with the CEO title

provide further incentives for senior executives to challenge the CEO and to participate in the power tournament in the firm's internal labor market (Lazear, 1989; Lazear & Rosen, 1981). In addition, the external labor market generally values executive talent through the performance of the firm. When firm performance suffers, so does each senior executive's reputation and value in the external labor market (Fama, 1980). Senior executives thus, even if not direct power contenders themselves, have incentives to monitor the CEO's leadership and join others in taking action against the CEO when they perceive him or her to be less than capable.

The interest conflicts and competition between the CEO and other senior executives put the CEO at risk of power contests from senior executives (Lazear, 1989; Ocasio, 1994). While not easily observable to outsiders, we argue that the power dynamics within top management will affect the occurrence of CEO dismissal as well as the choice of the successor. When senior executives successfully challenge the CEO and gain the support of outside directors, the CEO will be dismissed and one of the *contending executives* will likely be promoted as the successor (Pfeffer, 1981; Sonnenfeld, 1988). This scenario is very different from the one widely discussed in much of the governance literature in which outside directors initiate a power contest against the CEO or the entire top management group in contexts of poor performance and subsequently appoint an outsider as the successor (Boeker & Goodstein, 1993; Cannella & Lubatkin, 1993; Weisbach, 1988). We believe that there are four factors particularly reflective of the power dynamics between the CEO and senior executives. Below we develop

hypotheses regarding the impacts of these factors on the occurrence of CEO dismissal followed by inside succession.

### **CEO Origin**

CEO origin refers to whether the incumbent was an employee of the firm at the time of appointment as CEO (Kesner & Sebor, 1994). It has important implications for power dynamics within top management groups. Building strong social networks and coalitions within the firm is an essential task for those who aspire to be the CEO (Jennings, 1971; Vancil, 1987). When they are promoted to the CEO position, inside successors not only have the approval of outside directors, but also have support within the top management group (though perhaps not the complete support due to internal competition). In contrast, when outside CEOs take office, they lack the internal social networks and coalitions of inside CEOs. Accentuating this problem is the fact that senior executives from the firm's prior regime often have a hostile attitude toward outside CEOs because of the changes these outsiders may initiate (Boeker & Goodstein, 1993; Dalton & Kesner, 1985; Gouldner, 1954). In addition, because outside successors are often appointed in periods of poor performance and are expected to turn the firm around (Gabarro, 1987; Zajac, 1990), they are under pressure to take quick action in restructuring the top management group (Gouldner, 1954; Helmich & Brown, 1972). This intensifies interest conflicts between outside CEOs and senior executives. Thus, compared to inside succession, outside succession leads to a higher level of tension within the top management group and places the outside CEO at a higher risk of

power contests from senior executives. The high expectations the board and other stakeholders have toward outside CEOs make them more vulnerable when challenges from senior executives emerge (Puffer & Weintrop, 1991). All else being equal, we expect a higher rate of CEO dismissal followed by inside succession among outside CEOs.

*Hypothesis 1: CEO origin as an outsider increases the likelihood of CEO dismissal followed by inside succession.*

### **CEO Tenure**

New CEOs confront significant challenges upon taking office. Promotion to the CEO position typically leads to significant changes in both the executive's responsibility and task environment (Kotter, 1982). New CEOs must adjust to their new roles and quickly develop good working relationships with the other members of top management, the board, and powerful outside stakeholders (Vancil, 1987). The learning process is stressful and time consuming (Kotter, 1982). At the same time, new CEOs are charged with specific strategic mandates (Hambrick & Fukutomi, 1991), which further increases their task difficulty. Finally and perhaps the most crucial for new CEOs is to establish their authority in the top position (Gabarro, 1987).

Authority is legitimate power and is of two types — authorized power and endorsed power (Scott, 1995: 305~308). Authorized power is granted by those superior to the power holder (Weber, 1946), and endorsed power is granted by those subordinate to the power holder (Barnard, 1938). To establish their authority, new CEOs must be accepted by both their



boards of directors and subordinate executives. While the official appointment represents authorization by the board of directors, it does not necessarily confer endorsement from subordinates (Barnard, 1938; Selznick, 1957). Further, the authorization of the board is likely to be somewhat tentative, and can be revoked quickly if directors perceive significant concerns about the new CEO's leadership capacity (Vancil, 1987). Indeed, because there is little proof of accountability in office, the leadership capacity of new CEOs is under close scrutiny by outside directors (Alderfer, 1986). Thus, until they can prove their competence and meet the expectations of both the board and subordinate executives, the authority of new CEOs will be much weaker than established CEOs (Hambrick & Fukutomi, 1991; Ocasio, 1994).

The challenges facing new CEOs leave them vulnerable to power contests from rival executives. The fact that new CEOs need time to establish their authority in the top position (Selznick, 1957) provides an opportunity for ambitious senior executives to challenge them early in their tenure. Once incumbent CEOs have proven their leadership capacity and established their authority in office, the chance for senior executives to successfully mount a challenge is greatly reduced (Ocasio, 1994). Thus, CEOs are likely to face a higher risk of power contests by senior executives in the early years of their tenure, and we expect to see a higher rate of CEO dismissal followed by inside succession during that period.

***Hypothesis 2: CEOs are at a higher risk of dismissal followed by inside succession in the early years of their tenure.***

## **Non-CEO Inside Directors**

Inside directors are directors who are also executives of the firm. While the effectiveness of inside directors in governance has been widely questioned (Walsh & Seward, 1990), theories emphasizing managerial interest conflicts and competition suggest that the presence of non-CEO inside directors has important implications for the power dynamics within top management. First, inside directors are the most likely and viable challengers of the CEO (Ocasio, 1994). A seat on the board gives these executives exposure to outside directors and enables them to build social networks and coalitions on the board (Jennings, 1971; Vancil, 1987). This narrows the power gap between them and the CEO, and lends them more confidence to challenge the CEO (Sonnenfeld, 1988). Second, for senior executives to successfully challenge the CEO and to advance their careers, they must be able to voice their concerns about the CEO to the board (Lorsch & MacIver, 1989). Non-CEO inside directors, if not challengers themselves, can function as conduits between senior executives and outside directors, making outside directors better informed about the concerns of these executives (Fama, 1980; Vancil, 1987). Finally, the presence of non-CEO inside directors limits the CEO's influence over the board and increases the chance for senior executives to successfully challenge the CEO. Inside directors have valuable firm-specific information about the firm's activities and market position (Fama, 1980). Through non-CEO inside directors, outside directors reduce their reliance on the CEO and are more able to gain accurate information about the CEO and the firm's

operations (Baysinger & Hoskisson, 1990). Thus, the CEO is likely under close monitoring when there are other senior executives on the board.

To protect their own interests, incumbent CEOs may try to use their position to influence inside directors (Weisbach, 1988). However, interest conflicts between the CEO and ambitious inside directors can be inevitable. While inside directors may have supported the CEO in the past, they may not continue to do so when their own career advancement is at stake. Prior research has concluded that under conditions of clear information about preferences and payoffs, coalition formation is often issue-oriented and temporary (Stevenson, Pearce & Porter, 1985). Bocker (1992) found that even inside directors appointed by the CEO did not reduce the CEO's risk of dismissal. All else being equal, we expect to see a higher rate of CEO dismissal followed by inside succession among firms with a higher proportion of non-CEO inside directors.

***Hypothesis 3: The proportion of non-CEO inside directors increases the likelihood of CEO dismissal followed by inside succession.***

### **Non-CEO Executive Ownership**

As an important source of power (Finkelstein, 1992), stock ownership will affect both the credibility and the incentive of senior executives in challenging the CEO. While stock ownership by senior executives does not typically provide enough voting power to remove the CEO, it increases the credibility of these executives' concerns about the CEO's leadership and helps them gain support from outside directors. Further, senior executives'

stock ownership increases their influence in the selection of an inside successor following the dismissal (Boeker & Goodstein, 1993). In addition, stock ownership gives senior executives extra financial incentives to monitor the CEO and thus weakens the CEO's influence over them. Corporate governance scholars emphasize using stock ownership to bond managerial actions to shareholder interests (Walsh & Seward, 1990). Stock ownership by executives has been reported to reduce agency problems in corporate restructuring (Johnson, Hoskisson, & Hitt, 1993). All else being equal, we expect a higher rate of CEO dismissal followed by inside succession among firms with a higher level of non-CEO executive ownership.

*Hypothesis 4: Non-CEO executive ownership increases the likelihood of CEO dismissal followed by inside succession.*

## **Method**

### **Sample and Data Collection**

The population for this study is large, publicly traded U. S. corporations. We initially selected a random sample of 512 publicly traded firms reporting at least \$200 million in sales for 1988. After we deleted firms with missing data, a total of 387 firms remained, comprising the final sample used in the analysis. A t-test indicated no significant difference in annual sales between the final sample and the initial sample. Data were collected annually from multiple sources for the years 1988 through 1997. A primary data source for CEO turnover, successor selection, and board structure is the officer-and-director list provided in each firm's annual report to shareholders. Additional descriptive data on CEOs and their

successors were collected from Dun and Bradstreet's *Reference Book of Corporate Management* and Dow Jones Interactive's *Wall Street Journal and News Wires*. Data on executive and director ownership were collected from proxy statements. Data on firm size and performance were gathered from COMPUSTAT and CRSP.

### **Measures**

**CEO dismissal followed by inside succession.** Identifying CEO dismissal is a major challenge in succession and governance research because firms seldom fully disclose the true reasons behind CEO resignations (Denis & Denis, 1995; Fredrickson, Hambrick, & Baumrin, 1988; Weisbach, 1988). Given its importance in our study, we took two approaches to identify CEO dismissals. In our first approach, we relied on news reports (Parrino, 1997). We searched Dow Jones Interactive's *Wall Street Journal and News Wires* to collect all reports about the CEO during a three-year period, from one year before to one year after the year of succession. There are 340 successions in our sample and we found news reports for 334 of these events. Among the 334 reported successions, we first excluded successions due to the CEO's death/apparent health issues (14 cases), the CEO's acceptance of a similar position at another firm (16 cases), or mergers and acquisitions (3 cases). We also excluded from our analysis four CEOs who were reported as serving on an interim basis. Next, we analyzed the news reports and used the following three criteria to identify CEO dismissals. First, the CEO was directly reported as fired or forced out (11 cases). Second, the CEO was reported as resigned unexpectedly or immediately due to poor performance, undisclosed "personal

reasons” or the CEO’s desire “to pursue other interests” (35 cases). Lastly, the CEO was reported as taking “early retirement” and there was discussion of performance problems (18 cases). While a CEO might step down voluntarily when performance declines, our experience in analyzing news reports suggests that this is rare. Further, the CEO may not have any option other than stepping down when the performance pressure is very high. Thus, we classified a CEO turnover as a dismissal if it met any one of the above three criteria. We identified 64 dismissals in our sample based on news report analysis.

In our second approach, we used both CEO age and continuity as a board member at the time of turnover to identify CEO dismissals. Because many firms have a retirement policy, some previous research has relied on CEO age to separate dismissals from retirements (Ocasio, 1994; Puffer & Weintrop, 1991). Age 64 is often used as a cutting point in making the decision; CEOs who leave office before the age of 64 are treated as dismissed, and afterwards as retired. An examination of our sample suggests that relying on CEO age alone to make the decision is too crude for our study. Many CEOs in our sample relinquished the CEO title at the age of 62 or 63, but kept the directorship or the title of chairman of the board until the age of 64 or 65. These CEOs can hardly be treated as dismissed because it is unreasonable to keep a dismissed CEO on the board (Lorsch & MacIver, 1989). Given this, we used continuity as a board member as a second criterion, in addition to CEO age, to identify dismissal. A CEO turnover was classified as dismissal when the incumbent terminated his/her service as both the CEO and a board member before the age of 64 for reasons other than death/

health issues, acceptance of a similar position at another firm, or mergers and acquisitions. We identified 75 dismissals using this approach.

We compared the CEO dismissals identified by the above two approaches and found that the 75 dismissals identified in the second approach include all the 64 dismissals identified from news reports. In other words, all the 64 CEOs classified as dismissed based on news reports left office before the age of 64 and simultaneously terminated their directorships. This finding gives us great confidence in the 64 dismissals identified based on news reports. We then re-examined the news reports of the 11 non-overlapping cases. Among them, eight were reported as normal retirement following company policy, two were reported as early retirement after the accomplishment of restructuring, and one was reported as early retirement due to the need for restructuring. We elected to add only the last case as dismissal. Thus, we identified a total of 65 CEO dismissals. We then created a dummy variable -- *dismissal-insider* -- to measure CEO dismissal followed by inside succession. It was coded 1 when a current executive of the firm was promoted as new CEO in a dismissal, and 0 otherwise. There are 38 such events in our sample. Among them, 36 successors joined the firm before their dismissed predecessor's appointment as CEO, and only two joined the firm during their dismissed predecessor's tenure as CEO.

CEO origin as an outsider was measured as a dummy variable. Corresponding to our earlier discussion, outsider CEO was coded 1 if the CEO was not an employee of the firm at the time of succession, and 0 otherwise. The early years of CEO

tenure were also measured as a dummy variable. In a qualitative study, Gabarro (1987) suggests that the process for CEOs to establish authority in office generally takes from 30 to 48 months. Based on his study and our preliminary analysis, we selected 5 years of tenure as the cutting point in our coding. *Early CEO tenure* was coded 1 for the first 5 years of a CEO's tenure, and 0 afterwards. Consistent with our theory, *Proportion of non-CEO inside directors* was calculated as the number of directors who were current executives of the firm, excluding the CEO, divided by the total number of directors (Daily, Johnson, & Dalton, 1999). *Non-CEO executive ownership* was calculated as the proportion of the firm's outstanding shares held by all executives other than the CEO who were listed in the company's proxy statement.

**Control variables.** Firm performance importantly influences the power dynamics at the top of the firm in that poor performance weakens a CEO's credibility and increases the likelihood of a power contest against the CEO (Boeker & Goodstein, 1993; Ocasio, 1994). However, because outside directors rely more heavily on financial performance to assess the CEO than do senior executives (Baysinger & Hoskisson, 1990), power contests against the CEO under poor performance may be initiated by outside directors rather than by senior executives. Given this concern, we did not develop hypothesis directly linking firm performance to power dynamics within top management and their impact on CEO dismissal followed by inside succession. Instead, because firm performance is widely believed to reflect a CEO's leadership ability (Puffer & Weintrop, 1991; Weisbach, 1988), we included it as a control



variable for CEO competence. We first chose an accounting measure of performance — Return on assets (ROA), and calculated it as income before extraordinary items and discontinued operations divided by net assets. To control for industry effects (Dess, Ireland, & Hitt, 1990), following Edwards' (1995) recommendations, we included *industry ROA* in our analysis and measured it as the average ROA across the firm's primary 2-digit SIC. We also selected a market-based measure of performance — *shareholder returns* — and measured it by compounding the daily returns to shareholders from CRSP tapes over each fiscal year. To further distinguish the impact of power from the CEO's human capital, we controlled the CEO's industry experience. *Industry experience* was coded 1 when the CEO had more than five years industry experience at the time of his/her appointment, and 0 otherwise.

The corporate governance literature highlights that the board of directors, particularly outside directors, plays an important role in CEO succession decisions (Walsh & Seward, 1990). Two factors, the proportion of outside directors and outside director stock ownership, have been extensively studied in previous research (Boeker & Goodstein, 1993; Johnson, et al., 1993; Lorsch & MacIver, 1989; Ocasio, 1994; Weisbach, 1988). Because we included the proportion of non-CEO inside directors as a predictor, we chose to include only *outside director stock ownership* as a control. This measure was calculated as the proportion of the firm's outstanding shares owned by directors who were not current or past employees of the firm.

To control for the impact of CEO power, we collected information about CEO duality (Finkelstein & D'Aveni, 1994)

and CEO stock ownership (Boeker, 1992). *CEO duality* was measured as a dummy variable with a value of 1 when the CEO also held the title of chairman of the board, and 0 otherwise. *CEO stock ownership* was calculated as the proportion of the firm's outstanding shares owned by the CEO. Finally, firm size may influence the power dynamics within top management because the CEO succession process at large corporations may have become formalized or institutionalized (Ocasio, 1999; Vancil, 1987). We measured firm size as the natural logarithm of the firm's total sales and included it as our last control variable.

### **Analytical Methodology**

In response to frequent calls for longitudinal studies in succession research (e. g., Datta & Rajagopalan, 1998; Finkelstein & Hambrick, 1996), we selected a continuous-time event history analysis to test our hypotheses. Event history analysis is an established methodology for analyzing dynamic process when the outcome of that process is a discrete event (Tuna & Hannan, 1984). It is appropriate for our study of the effects of the power dynamics within top management on CEO dismissal followed by inside succession because it takes into account the effect of time (i. e., CEO tenure) in estimation. We conducted our analysis using the software package Stata, which provides maximum likelihood estimation of both monotonic and non-monotonic parametric models of duration dependence (Stata Reference Manual, 1999). Further, Stata allows estimation of survival-time models with time-varying covariates and takes right censoring into account by using the information provided by the cumulative survival time of censored subjects. While

succession is a repeatable event from the perspective of the firm, it is non-repeatable from the perspective of the CEO (Boeker, 1992; Ocasio, 1994). CEO tenure thus is the duration measure in our event history analysis. To permit annual updating of the time-varying covariates, we divided CEO tenure into fiscal years (Ocasio, 1994, 1999). In our sample, CEOs appointed before 1988 are subjected to left-truncation. To reduce the risk of an upward bias in the estimates, we collected tenure information for all the left-truncated CEOs and included all CEO-years, beginning in 1988, in our analysis (Tuma & Hannan, 1984). This procedure also reduces loss of information and increases the statistical power of the analysis.

A critical decision in event history analysis is to evaluate and select an appropriate parametric model for the data (Yamaguchi, 1991). We started with the generalized gamma model. The survival and density functions for the three-parameter generalized gamma model are:

$$S(t) = 1 - I(k, k \exp[z/(k^{1/2})])$$

$$f(t) = [ |k| / \Gamma(k^{-2}) ] (k^{-2})^{1/k+k} \exp[k^{-2}(kz - e^{kz})], \text{ if } k \neq 0; \text{ or}$$

$$f(t) = 1 / [(2\pi)^{1/2}] \exp(-z^2/2z) \text{ if } k = 0$$

where  $I(k, a)$  is the incomplete gamma function and  $z = [\ln(t) - \lambda] / \sigma$ . This model is implemented by parameterizing  $\lambda_i = X_i \beta$  and treating the parameter  $k$  and  $\sigma$  as ancillary parameters to be estimated from the data (Stata Reference Manual, 1999, Vol 3: 440). The hazard function of the generalized gamma distribution is extremely flexible, allowing for a large number of possible shapes, including as special cases the Weibull distribution when  $k=1$ , the exponential distribution when  $k=1$  and  $\sigma=1$ , and the lognormal distribution when  $k=0$ .

We then conducted analysis by estimating other functional forms, including Gompertz, Weibull, lognormal, exponential, and log-logistic. Our analysis suggests that the generalized gamma model provides the best fit and has the largest log likelihood with the smallest AIC value (Akaike Information Criterion, Akaike, 1974).

Previous research has consistently demonstrated that CEO dismissals are frequently the outcome of power struggles between the CEO and outside directors (Boeker, 1992; Boeker & Goodstein, 1993; Cannella & Lubatkin, 1993). To test our theory and convincingly demonstrate that power dynamics within top management groups simultaneously influence CEO dismissal and subsequent inside succession, we ran analyses not only on CEO dismissal followed by inside succession, but also on CEO dismissal followed by outside succession and CEO dismissal in general. The purpose is to examine the similarities as well as the differences between the factors influencing CEO dismissal followed by inside succession and those influencing CEO dismissal followed by outside succession. By comparing the results, we are able to better understand how the power dynamics within the top management group contribute to CEO dismissal, and the limits to that influence.

## **Results**

Table 1 reports variable means, standard deviations, and Pearson correlation coefficients for all observations (all CEO-years). Table 2 reports results from the event history analysis. Models 1 and 2 examine CEO dismissal followed by inside succession, Models 3 and 4 examine CEO dismissal followed by

outside succession, and Models 5 and 6 examine all CEO dismissal combined. Chi squares for Models 1 through 6 indicate strong model significance ( $p < .001$ ).

We proposed that CEO origin as an outsider, early CEO tenure, the proportion of non-CEO inside directors, and non-CEO executive ownership all increase the likelihood of CEO dismissal followed by inside succession. In Model 1 where ROA is the measure of performance, these four predictors each display a significant positive impact. In Model 2 where shareholder return is the measure of performance, three of the four predictors (except outsider CEO) display a significant positive impact. These results provide support for our hypotheses and suggest that CEO origin as an outsider, early CEO tenure, non-CEO inside directors, and non-CEO executive ownership all play an important role in CEO dismissal followed by inside succession. In contrast, in Models 3 and 4 where CEO dismissal followed by outside successor is examined, only early CEO tenure displays a positive impact. Outsider CEO, the proportion of non-CEO inside directors, and non-CEO executive ownership all are insignificant.

Among the control variables, while firm ROA and shareholder returns are negatively associated with both types of dismissal, outside director ownership, CEO ownership, and firm size are only negatively associated with dismissal followed by inside succession. CEO duality shows a positive association with dismissal followed by inside succession in Model 2, but it is negatively associated with dismissal followed by outside succession in Models 3 and 4. Finally, in Models 5 and 6 where both types of CEO dismissal are examined together, only four

Table 1 Variable Means, Standard Deviations, and Correlation Coefficients

	Mean	s. d.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Dismissal	.022	.146															
2. Dismissal-insider	.013	.112	.761														
3. Dismissal outsider	.009	.095	.640	-.011													
4. CEO tenure	6.89	5.43	-.036	-.041	-.007												
5. Outsider CEO	.081	.272	.032	.032	.011	-.221											
6. Early CEO tenure	.515	.500	.026	.027	.008	-.775	.228										
7. Prop. of inside dir.	.142	.122	-.019	.004	-.034	.004	-.066	.007									
8. Senior exec. own.	.039	.078	-.006	.006	-.017	-.045	-.043	.035	.220								
9. Firm ROA	.048	.061	-.046	-.019	-.049	.082	-.089	-.058	.045	.031							
10. Industry ROA	.032	.018	.021	.020	.008	-.032	.023	.033	-.034	.024	.142						
11. Shareholder returns	.126	.243	-.117	-.071	-.095	.034	-.008	-.027	.003	-.020	.180	-.017					
12. Industry experi.	.987	.112	-.003	.013	-.021	.074	-.385	-.075	.059	.019	-.022	-.021	.017				
13. Outside dir. own.	.027	.071	.031	.018	.026	-.005	.027	-.005	.044	.015	.101	.015	.012	.024			
14. CEO ownership	.026	.067	-.032	-.037	-.006	.234	-.077	-.148	.146	.216	.015	.012	-.032	.033	.025		
15. CEO duality	.839	.368	-.047	-.023	-.045	.126	.015	-.105	-.098	-.119	.047	-.039	.055	-.042	-.119	.011	
16. Log(sales)	7.25	1.45	-.021	-.007	-.024	-.081	-.068	.075	.019	-.149	.016	-.011	.078	.053	-.213	-.256	.188

Pooled data with N=2965. Correlation coefficients greater than .035 or less than -.035 are significant at  $p < .05$ .

**Table 2 Maximum Likelihood Estimates of Hazard Rate of CEO Dismissal<sup>a</sup>**

Variables	Dismissal Followed by Inside Succession		Dismissal Followed by Outside Succession		All Dismissals Combined	
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
Outsider CEO	.416* (.208)	.042 (.200)	.150 (.285)	.210 (.276)	.683** (.263)	.631** (.230)
Early CEO tenure	1.068*** (.226)	.818*** (.214)	1.033*** (.169)	1.033*** (.163)	.971*** (.180)	.986*** (.152)
Proportion of non-CEO inside directors	5.753*** (1.658)	4.455*** (1.354)	-.639 (.776)	-1.029 (.777)	1.535 (.990)	.644 (.659)
Non-CEO executive ownership	.982 <sup>†</sup> (.629)	1.980** (.743)	-2.703 (2.315)	-2.602 (2.262)	.167 (.942)	.549 (.884)
Firm ROA	-1.783 <sup>†</sup> (.957)		-4.222** (1.568)		-2.209* (1.033)	
Shareholder returns		-1.556*** (.450)		-1.624*** (.430)		-1.779*** (.355)
Industry ROA	-.152 (2.818)		.831 (5.183)		5.683 (4.889)	
Industry experience	1.983 (8.368)	1.798 (4.869)	-.465 (.656)	.212 (.751)	.735 (.703)	.823 (.762)

(续表)

Variables	Dismissal Followed by Inside Succession		Dismissal Followed by Outside Succession		All Dismissals Combined	
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
Outside director Ownership	-4.326*** (1.113)	-4.932*** (.953)	.448 (1.086)	.380 (.897)	-1.023 (1.013)	.159 (.771)
CEO duality	.113 (.214)	.408** (.144)	-.444* (.198)	-.351* (.181)	-.137 (.215)	-.199 (.183)
CEO ownership	-25.281** (9.221)	-34.682** (13.402)	-1.550 (1.634)	-1.319 (1.508)	-6.342** (2.257)	-5.790** (2.104)
Log (Sales)	-.201*** (.033)	-.212*** (.037)	.009 (.061)	.005 (.060)	-.082 (.054)	-.024 (.051)
Constant	-.861* (.423)	-3.676*** (.744)	-3.063*** (.587)	-3.181*** (.492)	-2.714*** (.694)	-3.317*** (.446)
Log likelihood	-131.449	-128.294	-98.396	-91.816	-211.959	-200.988
Model $\chi^2$	60.85***	65.97***	36.00***	48.39***	54.16***	78.72***

†  $p < .10$ ; \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$ .

\* Standard errors are in parentheses; t-tests are one-tailed for hypothesized effects and two-tailed for control variables



variables are significant. Outsider CEO and early CEO tenure each display a positive impact, and firm performance and CEO ownership each display a negative impact. Neither the proportion of non CEO inside directors nor non-CEO executive ownership is significant.

## **Discussion**

This study helps advance our understanding of the role of senior executives in CEO dismissal. Previous governance and succession research examines either CEO turnover (Boeker, 1992; Ocasio, 1994; Weisbach, 1988) or successor selection (Boeker & Goodstein, 1993; Dalton & Kesner, 1985; Ocasio, 1999; Zajac & Westphal, 1996). While there is little direct examination about how CEO dismissal influences successor selection, firm performance has been consistently found to be negatively associated with CEO dismissal and positively associated with inside succession (Finkelstein & Hambrick, 1996; Kesner & Sebor, 1994). Given this finding, we would expect a negative relationship between CEO dismissal and inside succession. Contrary to this logical inference, we found 38 out of the 65 dismissed CEOs (58%) in our study were succeeded by insiders. Further, the contrast of the results reported above shows that the antecedents of CEO dismissal followed by inside succession and those of CEO dismissal followed by outside succession differ in important ways. Thus, to understand the role of senior executives in CEO dismissal, we believe that it is important to examine dismissal and successor origin simultaneously because they often reflect the outcome of the same power dynamic process (Pfeffer, 1981; Sonnenfeld, 1988).

Interest conflicts and power contests within top management groups as an important cause of CEO dismissal have not been a focus in empirical studies of CEO succession. Instead, most extant research concludes that executives are allies of the CEO and that having several executives on the board leads to managerial entrenchment (Walsh & Seward, 1990; Weisbach, 1988 ). By examining CEO dismissal followed by inside succession and outside succession separately, the results of this study are informative and revealing. The two predictors about senior executives — the proportion of non CEO inside directors and non-CEO executive ownership — both showed positive impacts on CEO dismissal followed by inside succession, but neither influenced the occurrence of CEO dismissal followed by outside succession. Given that we have controlled for the impact of firm performance in our analysis, this finding suggest that having executives other than the CEO on the board and giving executives stock ownership can limit the CEO's influence and increase executives' incentives and ability to challenge the CEO.

A competing explanation for our results is that the positive impact of non-CEO inside directors on dismissal followed by inside succession does not reflect the power dynamics between the CEO and senior executives. Instead, outside directors may have taken the lead in dismissing the CEO and subsequently picked an inside successor because there is a sufficient number of inside candidates available. This alternative explanation has some appeal. However, if this scenario prevails, we would observe a significant negative association between the proportion of non-CEO inside directors and dismissal followed by outside succession, rather than the insignificant relationship found in

this study. Similarly, without reference to power contests against the CEO by senior executives, it is difficult to explain the positive impact of non CEO executive ownership on dismissal followed by inside succession and its insignificant impact on dismissal followed by outside succession. We thus believe that the above results support our proposition that senior executives are potential power contenders and play an important role in CEO dismissal followed by inside succession. As to the insignificant impact of senior executives on dismissal followed by outside succession, our explanation is two-fold. First, because their careers and personal wealth are at stake, senior executives may not resist outside succession if it is the best choice for the firm. Second and more likely, senior executives may simply not have much influence when outside directors take the lead in CEO dismissal and successor selection.

Results about the impact of outsider CEO and early CEO tenure are also informative. The positive impact of outsider CEO on dismissal followed by inside succession disappears when shareholder returns replace ROA as the performance measure. This result and the significant negative impact of shareholder returns in Model 4 together suggest that the higher risk of CEO dismissal followed by inside succession faced by outsider CEOs is primarily due to their firms' low performance in the financial market. However, when all CEO dismissals are examined together, we still find a higher risk of dismissal among outsider CEOs even after controlling for the firm's accounting and market performance and the CEO's industry experience. We speculate that this higher risk of dismissal faced by outsider CEOs is due to their lack of a social network and power base within the firm.

Early CEO tenure shows a consistent strong and positive impact on both dismissal followed inside succession and dismissal followed by outside succession. This finding corroborates the proposition that CEOs are in a weak power position and are at high risk of power contest in the early years of their tenure (Ocasio, 1994).

The two control variables regarding CEO power provide additional clues about the power dynamics at the top of the firm. CEO ownership shows a negative impact on dismissal followed by inside succession, but no impact on dismissal followed by outside succession. This result suggests that stock ownership increases the CEO's influence in the power dynamics within top management. CEO duality shows a negative impact on dismissal followed by outside succession, and some positive impact on dismissal followed by inside succession. This suggests that while being chairman of the board increases the CEO's influence over outside directors, it may also increase the CEO's liability when challenges are raised from within the top management group because duality makes it difficult for the CEO to blame others for low performance (Harrison, Torres, & Kukalis, 1988). Thus, we found stock ownership and duality play different roles in the CEO's dealing with senior executives and outside directors. Finally, the negative impact of firm size suggests that power contests within top management are more frequent in smaller firms.

### **Limitations and Directions for Future Research**

While this study advances our understanding of the role of senior executives in CEO dismissal, it has limitations. First, like

most research taking a power perspective, we did not directly observe the power dynamics leading to CEO dismissal discussed in our theory. Instead, we examined the antecedents and outcomes of that process. While the results support our power-based arguments, it will be more desirable to have field research to corroborate the findings of this study. Second, our identification of CEO dismissals was not based on first-hand information and may include some errors despite our efforts to avoid them. Third, due to the focus of our study and the constraints on the availability of financial information, we divided CEO tenure into fiscal years. While this approach is common in organization research, the fiscal year may be a relatively coarse measure. To more closely examine the power dynamics within top management during the early years of a CEO's tenure, especially to test the existence of a "honeymoon" period granted to the CEO by the board as often discussed in business press, it may be necessary to measure CEO tenure more finely.

The internal monitoring argument of corporate governance suggests that inside directors challenge the CEO when firm performance declines and the CEO's capability is questioned (Fama, 1980; Ocasio, 1994). In contrast, our results show that CEO dismissal followed by inside succession does not always derive from the CEO's lack of capability in that our power-related predictors display significant main effects after we have controlled firm performance and the CEO's industry experience in analysis. This finding suggests that outside directors need to closely monitor the power dynamics within top management and make sure that the competition is under control and contributes

to the firm's operations. For management researchers, it is important to examine the interaction between CEO capability and senior executive power in future research to fully identify the causal mechanisms underlying CEO dismissals. In addition, by demonstrating the effects of power dynamics within top management on CEO dismissal, our study suggests that there are important differences among inside CEOs. To better understand the performance consequences of inside succession, it is necessary to separate inside CEOs appointed following their predecessors' dismissal from those appointed following their predecessors' ordinary retirement (Shen & Cannella, forthcoming). This implication may be equally applicable to the study of the performance impact of outside CEO succession.

## 第八章 文化心理学

中国文化是世界上最古老的文化之一,几千年来它一直塑造并影响着中国人的心理与行为方式。正是因为文化的影响,才使得中国人在思想、信念及行为方式等诸多方面区别于其他文化中的人。在经济日益全球化的 21 世纪,分析文化及其对人的影响,不仅对我们更好地适应环境有促进作用,而且能在对比中使我们进一步了解中国文化的精神。

### 一、文化心理学概述

#### 1. 文化研究的理论思路

文化(culture)是生活在一定地域内的人们的思想、信念及生活与行为方式的总称,文化对人们的心理与行为有着重要的影响。文化人类学、跨文化心理学及文化心理学的研究表明:生活在不同文化规范下的人所具有的心理与行为特征深深地根植于当地的文化传统之中,离开了自身所处的文化,人类的发展就成了无源之水、无本之木。正是文化的多样性,才使得生活在世界不同地方的人们尽管有着相似的生理结构,却有着完全不同的心理与行为。人们对文化的研究从理论上讲经过了以下几个历程:

##### (1) 文化人类学

从科学研究的角度讲,最早对文化感兴趣的是文化人类学(cultural anthropology)。从 20 世纪 60 年代开始,文化人类学的研究者就开始用现象学的方法探讨文化影响的问题。他们以文化

传播的模式为主线,总结出了不同文化相互影响的四个特点:

**选择性** 当两种文化接触的时候,并不是所有的文化成分互相交流。有一些文化元素容易被其他文化接受,另一些则不容易传播。也就是说,只有一小部分易传播的文化成分从一种文化向其他文化传递。

**相互性** 文化影响是一个双向的过程。在这个过程中,强势文化与弱势文化的影响是相互的。世界上任何一种非主流文化的存在都有它的必然性,在与主流文化的交流中,它不会被完全同化。

**适应性** 一旦一种文化成分融入了另一种新的文化,它的形式与功能都会发生一些变化,但这种适应性并不表明旧文化成分的完全改变。有时候这种改变只是为了暂时的适应,本质的东西未必改变。

**不等同性** 一些文化成分比另一些文化成分更易传播,物质文化比意识形态领域的文化更易传播。

从文化影响的特点不难看出,文化人类学关注的是社会文化的特征及运作方式。尽管也有一些文化人类学者在探讨不同文化间的差异及心理学的含义,但他们所关注的依然是文化本身的特征以及这些特征对风俗、习惯等的影响。这种思路在其分支——文化生态学中表现得尤为明显,文化生态学通过分析社会文化对生态环境的适应关系指出:一个社会对生态环境的适应,会引发社会内部组织结构与功能的转变,从而形成这一社会独特的文化特征,这些特征通过风俗习惯等文化规范制约着人们的一切。但是,文化人类学仅仅关心社会文化的特征及运作方式,对人的心理与行为并不重视。为了克服文化人类学在看待文化问题上的片面性,Magnusson 和 Endler (1977)把心理学中的互动论(interactionism)引入了文化研究的范畴。Magnusson 等人认为,文化的形成与变迁是人们为了适应环境面与环境相互作用的结果。人是这种作用的主体,社会文化特征与外在生态环境的相互作用必须经由人的行为才有可能。这种人境互动论的观点与文化人



类学的思想一起成为了跨文化心理学研究的理论基础。

## (2) 跨文化心理学

跨文化心理学以不同文化下人们的心理与行为方式的异同为研究对象,探讨这些异同的文化背景及心理含义。早期的跨文化心理学较为关注不同文化中人们的共性,假定有一个普遍存在于人类的“统一心智”,它是一种跨文化的、天生的中枢活动机制。比如像感知觉、认知与动机等。而跨文化心理学的目的就是要找到这种机制并弄清它的机能。但是后来心理学家认识到很难找到这样的机制,因为即使像感知觉和认知这样客观的心理过程,也必定受到文化的影响。在认识到这一点之后,从事跨文化心理学研究的学者们开始用客观的方法寻找不同国家、地域的人们的心理与行为差异及文化背景,并分析其根源及影响。比如说,随着日本经济从60年代以来崛起,中国经济在80年代以后迅猛发展,许多西方的跨文化研究者开始认识到东方文化对经济的促进作用。在对比了日本与美国的管理文化模式之后,他们惊奇地发现:以儒家文化为基础的东方文化对经济发展的作用竟如此之大。而在20年前,他们的前辈还认为儒家文化所倡导的安定团结与社会现代化所要求的变革之间存在着不可调和的矛盾。这些分析对生活在不同文化中的人的适应有指导意义,因而使得跨文化心理学在近20年来得到了迅速的发展,并已成为心理学的主流之一。

## (3) 文化心理学

文化对人的影响有三个层次:第一个层次表现在对人们可观察的外在物品的影响上,如不同文化中人们的服饰、习俗、语言等各不相同。第二个层次表现在对人们价值观的影响上,不同文化下人们的价值观有差异,这正是目前许多跨文化研究的理论基础;文化影响的第三个层次表现在对人们潜在假设的影响上,这种作用是无意识的,但它却是文化影响的最终层次,它决定着人们的知觉、思想过程、情感以及行为方式。

与文化影响的三个层次相对应,人们对文化的研究也有三个

层次。文化人类学的研究属于探索文化影响的第一个层次；跨文化心理学对文化影响的探索属于文化研究的第二个层次；而文化心理学的产生使得我们有可能从第三个层次认识文化的影响。尽管跨文化心理学对我们理解文化差异与文化影响提供了丰富的资料，但有许多问题并不是它所能解决的，越来越多的心理学家注意到仅仅重视文化差异，而没有深入分析产生这些差异的原因是不够的。跨文化心理学所假设的统一心智并不是决定人类心理与行为差异的根本原因，人们所生活的历史和社会环境，以及在这些环境基础上产生的独特的特征才是差异的真正决定因素。

### 专栏 8-1 社会变迁对人的影响

不同的时代有着不同的价值观，而每一价值观的存在总是体现着时代的特点。人们常常关注社会变迁对人的影响，比如杨国枢先生对中国人传统性与现代性的研究就揭示了这种影响的实质。在中国大陆，经历了50年代初共和国初建、60到70年代“文化大革命”、80年代改革开放和90年代经济与社会飞速发展的人常常能够体会到社会对人的影响。

在共和国建立的那些岁月里，我们很难发现个人主义的色彩。那个时期的人为新生的共和国呐喊助威，他们在艰苦的环境中创造了一个个人类历史上的奇迹。不论是在抗美援朝的烽火中，还是在大西南建设的工地上，人民对祖国未来的企盼和热情激励了一代代中华儿女，雷锋、焦裕禄、黄继光等是那个时代的楷模。一首《歌唱祖国》展示了人们对祖国的情感。

60年代中后期开始的“文化大革命”对中国社会的影响到现在为止也说不清道不明，但它的消极意义显然更大。“文化大革命”耽误了年轻一代（所谓的老三届）人的成长，但也锻炼了一批人，他们在后来的改革开放中充当着主要的角色。“文化大革命”改变了中国人的信念，自私、不择手段开始在社会中抬头。

80年代以来的改革开放是中国与世界融合的结果与必然。改革开放使中国人认识到了自己的狭隘与落后,开始追赶世界的脚步。但是,这个时期的年轻人在吸收西方先进技术与文化的同时,却犯了盲目追求西方社会价值观的错误,以至在80年代的大大部分时间里需要反对资产阶级自由化。

90年代以来的中国是一个经济飞速发展的时代,每年7%以上的经济增长速度在世界经济史上也是史无前例的。这个时期中国人最大的特征就是务实,用邓小平同志的话讲就是:“发展才是硬道理。”

时代变化所带来的价值观的变迁也体现在人们对他人的期望上。李莉等人(1982)在北京访问了274个幼儿的父母,询问了他们一些问题,比如“你觉得什么样的人是好?”和“你希望自己的孩子成为什么样的人?”等问题。通过对这些家长所作回答的整理,她发现家长对好人的评价顺序是:有用、正直、有道德、爱学习、有文化、健康、有专长、诚实、有原则、有前途、爱国及有理想。同时家长们期望自己的孩子成为:能吃苦、有道德、有前途、正直、有专长、有事业心、爱学习、实干的、诚实的及健康的人。本研究表明,在80年代的中国,父母对做人有一套具有社会主义色彩的看法,但是在现实生活中,对自己的子女却采取功利、实际的主张。另外,做一个有道德、诚实、正直、好学以及能吃苦耐劳的人始终是中国人的期望与理想。

## 2. 文化心理学体系

与文化人类学和跨文化心理学不同,文化心理学(cultural psychology)是研究文化传统与社会活动的调整、表达、传递以及渗透与影响人类心理生活方式的学科,它涉及主观与客观、自我与他人、心理和文化、个人与生活环境等诸多领域的内容(Richard A Shweder)。

## (1) 文化心理学的兴起与发展

早在 1969 年, DeVos 与 Hippler 就提出文化心理学这个名称, 但当时主要关注文化与人格的关系, 其研究的范畴主要是由文化与人格所决定或影响的人类心理与行为。在这些研究当中, 学者们借用了跨文化心理学的研究思路, 从文化内涵与社会教化等方面分析文化对人们心理与行为的影响, 发现个体的动机兴趣、价值体系、思想观念等无不打上了文化的烙印。从美国学者 Mead 对文化与国民性关系的图解可以看出这种影响。如图 8-1; Mead 的观点立足于文化与人格, 强调儿童社会化过程中的教养因素。后来, 著名的文化心理学者 Hsu (1969) 对 Mead 的图解加以简化, 并用它来说明文化与人格的关系, 如图 8-2, Hsu 指出, 一个社会固有的文化模式与儿童期的教化经验及人格特质之间存在相互的影响。Mead、Hsu 等人的文化影响模式对文化心理学研究产生了极大的影响, Trandis 等人对集体主义与个人主义的研究就是从文化与人格特质的角度探讨东西方的差异。

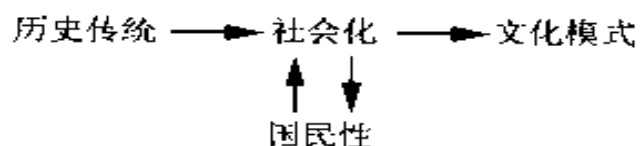


图 8-1 文化与国民性的关系  
(Mead 1953)

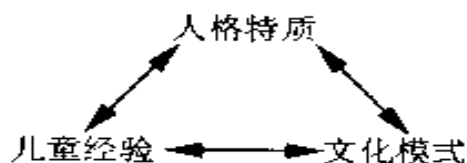


图 8-2 文化、人格与儿童期经验  
的关系 (Hsu 1969)

20 世纪 70 年代以前人们主要关心由文化所决定的人类心理与行为, 这个时期文化心理学与文化人类学、跨文化心理学以及心理学中的“文化与人格”学派没有什么本质上的差异。当时的文化心理学只是把一般心理学的测量工具与研究程序, 运用到跨文化的研究上面, 而致力于追寻那些普遍存在的(跨文化的)且天生的中枢加工机制。

20 世纪 70 年代到 80 年代中期的文化心理学主要关注社会文化环境和语言的意义, 认为文化心理学源于心理人类学和跨文

化心理学。在文化界定上,跨文化心理学把文化看成是独立于人类心理的客观实在,并且常常把文化客体化和概念化,并试图了解不同文化因素对人类心理与行为的影响。他们的最终目的是要发现哪些文化刺激影响或促成了天生处理机制的发展(Berry 1969, 1992)。与跨文化心理学的观点不同,这个时期心理人类学者把文化看成是一群人的生活方式,也就是所有具有定型模式的习得行为的总称,这些模式在代与代之间通过模仿而传递。

这个时期,文化心理学研究一方面继承和批判了跨文化心理学和心理人类学的传统,另一方面大大地强调社会文化内容和语言的影响。比如著名的文化心理学家 Price-Williams 就指出:跨文化心理学与心理人类学同样重视心理因素与文化母体的联系,而文化心理学正是提供且认同了这两个分支学科聚合的领域。这种聚合一方面迎合了主流心理学的发展,另一方面与社会心理学对情境的重视也产生了共鸣。另外,在这个时期,文化心理学家对自我的探讨成为人们理解文化影响的主要途径之一。

20 世纪 80 年代中期以后,人们开始强调对文化的主观建构等方面的内容。著名心理学家 Toulmin(1980)呼吁在心理学的发展中不要忽视由文化知识的累积所塑造而成的人类心理与行为的各个层面。在他的影响下,文化心理学家开始从各个层面探讨文化的含义及影响。比如 Kantor 就强调文化心理学研究的主体应该是人的主观世界,他认为社会制度、社会组织、或者社会结构只有放在人如何知觉它、解释它的时候,它们才能取得其自身的含义。从这一点来看,Kantor 把看似独立的个人、社会与文化整合在一起,使人们看到了人与社会、文化相互作用的全貌。

受 Kantor 以及前苏联心理学家 Vygotsky 的影响,Colc(1990,1995,1996)认为人的心理历程不同于动物的心理历程,它是以文化为中介的历史发展。也就是说,人的心理历程或活动是由文化习俗的实践过程发展出来的,每一个族群的发展,都继承了其祖先世代代积累起来的文化传统,并以此为中介创造新的事物。

Cole 同时把生态文化模式(ecocultural model)引入了对人的分析,指出:不同的文化中介(如印刷字体)改变了人的心理条件,诱发了不同的生物结构。由于不同的历史、遗传以及生态环境的原因,人不只是对世界有不同的主观建构,人的生物结构也被文化所塑造。文化在人类的心理构建中起着中心的作用,文化与心理彼此互相依赖、无法分割地联系在一起。与 Cole 的观点相似,Boesch (1991)提出的象征行为理论(symbolic action theory)把文化看成是行为的“场”。行为的文化“场”及包括物质内容,也包括这些东西具有的内在意义。

90 年代文化心理学的顶尖人物 Shweder(1993)进一步整合了上述观点,个人所生存的社会文化环境是一种意向世界,人类不断地从其所存在的意向世界中寻求意义与资源。因此,文化心理学是研究意向世界的学问,它研究在一种特殊的意向世界中个人如何运作的问题。在这个过程中主体与客体、自我与他人、心灵与文化、个人与社会等都紧密联系在一起。

## (2) 文化心理学的研究对象

正如我们刚刚看到的,从文化心理学兴起的时候起,人们对文化心理学的研究对象就存在这样那样的分歧。实际上,就文化心理学的研究对象而言,不同的历史阶段也体现出不同的主题。在文化心理学刚刚兴起的时候,文化心理学家主要关注文化的直接影响,随着文化心理学研究的深入,人们开始从更深的层次上理解与研究文化,比如 Nisbett 和 Peng Kaiping 等人从认识论角度对文化的影响进行研究,取得了极大的成功。到目前为止,我们可以从六个方面对文化心理学的对象问题加以说明:

一是文化对生理活动的影响: Cole(1996)提出的文化生态学观点就阐述了这种影响。他从社会历史的角度出发分析文化塑造心理的过程:不同文化中介(如汉字与英文)改变了人的心理条件,诱发了不同的生物结构。由于历史的积淀与遗传的累积,以及生态环境的各异,人的生物结构也因此被文化塑造而成。

二是文化与信息加工机制：文化对人格系统中信息处理机制，如知觉、认知及逻辑思维的影响。文化影响着人的信息加工机制，比如 Cole(1990)在研究印度教徒与基督教徒对牛的认识的时候就发现，二者对牛的生物特征有着共同的非文化的知觉反应，但他们对牛却有着截然不同的文化反应，这种不同的反应与各自的文化系统相对应。

三是文化与符号表征：符号表征行为，如梦、性禁忌、神话与谚语等与文化的关联。Boesch(1991)把文化看做是一个行为场，这个场中的任何物质内容，如梦、神话等均具有内在的文化意义。以梦的解析为例，中国的周公解梦与弗洛伊德分析梦的方式无不被打上文化的烙印。

四是文化与社会化：社会化是个体学习和接受社会规范的过程，社会化过程中，文化起着极为重要的作用。它对儿童教养方式、社会角色形成以及智力与情绪发展有着重要的影响。

五是文化多元性的影响：90年代以来，文化心理学者最为关心的领域乃是多元文化的作用及适应性问题。该领域的领军人物 Shweder(1993)指出，当今世界没有一个社会文化环境的存在及人们对它的认同可以独立于其他方式之外，世界是多元化的世界。多元是指不同文化之间的差别性，有时也包括同一文化内部不同子文化。

六是文化对其他心理活动的影响：文化会对人们的生理与心理健康产生深远的影响，文化通过人的日常适应机制影响个体的健康行为。比如对西方人而言，当他们感到困惑或不适时，首先会想到医生或心理大夫。但在中国的一些地方，如台湾和大陆的许多偏远乡村，有关鬼魂的传统对人的影响比现代医学更大。文荣光等人在台湾的一项研究就证明了这种影响。另外，文化还与人的认识论有着紧密的联系，这一点本文后面还会讲到。

### (3) 文化心理学与邻近学科的区别

文化心理学与普通心理学 文化心理学不是普通心理学，普

通心理学的基础是强调生活在不同地方的人是一样的,有着统一的心智,普通心理学研究的目的是描述这种统一心智作用于心理生活的机制与过程。普通心理学的目的很难实现,尽管从某种意义上讲,人类的心理和行为有着共同的基础,比如大脑和神经系统,但是心理活动却并非完全取决于这些基础。生活中的另外一些东西:刺激、情境、资源、价值观、意义、知识、宗教、语言、技术和社会机构,作为一种外部的力量,无不对我们的内在加工机制发生着这样那样的影响。如果你曾经看到过泰国的人妖和终生为亡夫守灵的印度寡妇,你就会相信传统和信念的重要。有时候恰恰是这些力量决定着我们的行为。

文化心理学与跨文化心理学 文化心理学也不是跨文化心理学,跨文化心理学是普通心理学的一个分支,它的目的也在于找出隐藏在不同文化中人们心理生活后面的加工机制。从事跨文化研究的心理学家常常把在一种文化环境中发展出来的测量工具用在其他文化群体中去,以求找到共同的东西。比如研究者在日内瓦、巴黎、伦敦和纽约证明了皮亚杰认知发展理论的正确性,他们就认为这个结果具有跨文化的普遍意义,但 Cole (1988)、Hallpike (1979)等人的研究却发现该结论并不适合一些贫穷国家的人。

基于这种目的,跨文化的心理学常常致力于发现不同文化群体之间的差异,当差异存在的时候,他们常常用两个方面的原因加以解释:一是认为这是因为那些处于主流文化之外的人还没有发展完善自己的加工机制;二是认为由于测量工具存在缺陷,使得一些文化中的人没有真正表现自己的能力。与跨文化心理学不同,文化心理学的目的在于建构一个包含内在特征与外部环境影响在内的心理学分支体系,它不仅关心内在的加工过程,而且也关注外在的各种影响因素。文化心理学能够提供一个对人类心灵(mind)的基本解释,按照文化心理学的观点,这个心灵具有内容驱动(content-driven)、领域独特(domain-specific)和刺激包围(stimulus-bound)的特点。所以,文化心理学能够解释发生在世界



任何地方的现象,它不用统一心智,而是用对情境、关系、社会环境以及内在特征的地域性理解去解释人类的心理与行为。

**文化心理学与心理人类学** 文化心理学也不是心理人类学(psychological anthropology),心理人类学是人类学的一个分支。它关注的重点不是实验室中的人类行为,也不是标准的测验或者刺激材料,而是与人类学相同的一些材料,比如各种仪式、神话故事、游戏和艺术形式、家庭生活的实践、宗教信条、家系分类和知识体系等。人类学家关心人们日常的语言和生活,心理人类学也不例外,心理人类学的最终目标在于了解在这些仪式、信念和其他意义系统整合在一起影响人类生活和经验的方式。

心理人类学家认为存在着一个与生俱来的中枢加工机制,这种机制不仅独立于外部的社会文化环境,而且当它与社会环境接触的时候,使得社会文化环境的作用更加难懂。心理人类学家认为中枢加工机制的结构和功能不受社会环境的影响。与心理人类学不同,文化心理学则反对这些观点,正如我们在前面讲过的那样,文化心理学从内部和外部特征的作用以及相互影响上去分析人类社会生活的意义。

### 3. 文化心理学的研究方法

从某种意义上讲,心理学研究的大多数方法都能够被用于文化心理学研究。但是,这些方法的效果有着较大的差异,所以选择方法是否适当对文化心理学研究的结果有很大影响。

#### (1) 文化心理学研究的方法途径

从宏观方面来看,文化心理学已经形成了自己独特的方法论与思路,这个思路包含文化研究的四种途径:

- 价值途径(value approaches):该思路从人们的价值取向出发,认为文化决定着生活于其中的人们的价值观,集体主义与个人主义就是这一理论的集中体现,目前有关东西方差异的许多研究都源于这一理论。

- 自我途径(self-approaches):这种思路认为文化与人们的

自我有着非常紧密的联系,正如 Sampson、Markus 在他们的研究中所揭示的那样,中国人的自我是一种包容式或依赖式的。通过自我结构的特征揭示文化的影响也是文化心理学发展的思路之一。

• 情境途径(context approaches):这种思路把生态学的观点引入到文化研究中来,认为文化是一种生态环境,人的认知机制必须要与这样的环境相适应。

• 理论途径(theory approaches):在成长的过程中,人们学习了自身文化中的很多东西,这些东西构成了我们的认识论,对这种认识论的探讨能使人们从更深的层次上去了解文化如何造成差异。这四种思路从层次上讲还有一个递进性,从表面的价值观到较深层次的自我结构,再到人境交互作用的生态学观点以及理论层次的朴素认识论。

## (2) 文化心理学的具体研究方法

而从具体的研究方法上来看,文化心理学也在不断地发展着。最初的研究者采用观察、访谈、民俗分析等方法分析文化的差异及其对人们的影响,比如著名的文化学者 Hsu、Bond 等人就采用这些方法,他们通过文化观察与分析的方法揭示了中美文化在许多方面的区别,这些观点在很大程度上影响了西方人对中国人的看法。

比观察分析更进一步的是价值调查法(value survey methods)。这种方法是用问卷调查的方法对比不同文化中人们在思想、信念与价值观上的差异。Triandis 等人有关中美价值观差异就是用这种方法得到的。表 8-1 列出了由此方法得到的一些结果,这些结果反映了东西方在社会价值观上的不同取向。

表 8-1 中美价值观的差异(部分)

价值	美国人	中国人
自我控制(自律)	4.06	5.48***
社会秩序	3.18	4.44***
自由	5.42	4.07***
热爱生活	5.42	3.07***

注:\*\*\*  $p < 0.001$  (选自 Peng, Nisbett 和 Wong 1997)

文化心理学中的价值调查法有四种形式：分别是排序法(ranking)、评价法(rating)、态度量表(attitude scale)以及行为场景法(behavioral scenario methods)。通过比较这四种方法在中美跨文化研究中的成效,Peng 等人发现排序法和评价法容易受到不同文化下人们对某些问题的理解差异的影响,所以得到的结果与专家评判有着较大的差异;由态度量表得到的结果与专家的评判差别不大;而行为场景法得到的结果有效度最高。因此,Peng、Nisbrut 等人对东西方文化的研究基本上以这种方法为主。

随着文化心理学的进一步发展,其他的方法也开始被采用。Morris、Peng 等采用文化启动研究(cultural priming study)的范式来研究中国人和美国人在归因上的不同,他们借鉴了 Heider 的策略(他通过向被试呈现一些与社会和文化现象无关的动物图片来让不同文化中的人反应),以鱼群为启动刺激,探讨中国人与美国人的归因倾向,发现中国人对个体行为的归因以外在归因为主,而美国人则以内在归因为主。Hong、Morris 等人对这种方法的有效性给予了充分的肯定,他们进一步指出启动试验在揭示内隐的文化差异方面将是其他方法所无法相比的。

## 二、中国文化与中国人心理

### 1. 研究中国文化的必要性

#### (1) 研究中国文化的意义

尽管文化心理学已经有几十年的研究历史,但到目前为止,文化心理学的研究主要还是以东西方文化的对比为主,这些研究主要集中在文化影响的第二个层次上。对文化如何从深层,即内在假设层次作用于人的心理与行为的探讨仅仅开始。近十年来,许许多多的文化学者把眼光投向古老的中国,他们不仅想通过对中国文化的研究来理解东西方差异的真正原因,而且这些研究者还想通

过对中国文化的研究来揭示中国社会变化的基础与根源。在他们看来,中国文化是世界上最古老的文化之一,几千年来它一直塑造并影响着中国人的心理与行为方式。正是因为文化的影响,才使得中国人在思想、信念及行为方式等诸多方面区别于西方以及其他文化中的人。在经济日益全球化的 21 世纪,分析文化及其对人的影响不仅对我们更好地适应环境有促进作用,而且能在对比中使我们进一步了解中国文化的精神。

研究中国文化问题之所以重要,还与外来文化的入侵有关。当今世界,西方工业国家的文化与价值体系,以排山倒海之势,渗入到了社会的每一个角落。如果仅仅用个人主义来描述西方的价值体系,我们很容易发现它与中国传统体系的差异,这种宏观意义上的差异体现在每个人身上的时候也不同,研究这些问题有助于我们更好地理解文化的影响。

### (2) 文化影响的相互性

文化心理学也关注世界上不同文化之间的相互影响,并且认为这种影响可能会受到经济与政治因素的制约。Wallerstein (1974) 提出的世界体系理论(world system theory)就强调了这样的影响。他认为:从全球化的角度看,世界各国在国际政治与经济方面形成了一套权力结构系统。在这个系统中,有些国家(大多数欧美国家)处于权力核心地位,另一些国家(尤其是亚非国家)则处于权力的边缘。这种权力地位的差异最终导致了文化与学术的差异,表现在文化与学术上权力核心国家对边缘国家有支配性的影响力。受此观点影响,目前的许多跨文化研究往往依据西方,尤其是来自美国的概念与框架,这些东西对理解他们自己有用,对理解其他国家的人未必可行。而这种思路建立起来的文化心理学充其量只能是一种买办式的西化心理学。

### (3) 本土心理学的价值

可喜的是这种情况正在发生着改变,最起码在研究中国文化的时候是如此。近 20 年以来,众多的非西方国家的心理学者开始

倡导心理学研究的本土化(Guerrero 1977;杨中芳 1993;杨国枢 1993),主张对人的研究不能离开他们所处的文化。如杨国枢等人以中国文化的特征为基础,反对在心理学,尤其是社会心理学研究中照搬西方概念的做法。主张心理学研究要有一定的“本土契合性”(杨国枢 1997),即研究者的研究活动与成果要与被研究者的心理、行为及其产生的经济、文化、历史传统条件相符合。也就是说,探讨中国人的心理与行为,就必须从中国的文化与社会现实等出发,而不能仅仅用西方人的观念去阐释中国人。

## 2. 中国传统文化的特征与“近代化”理论

### (1) 传统中国文化的特征

中国是一个具有五千年历史的文明古国,在几千年的历史发展中,经过漫长的变迁与沉淀,形成了博大精深的中国传统文化。在文化学者看来,中国传统文化是中华民族历经世世代代的积淀所形成的相对稳定的意识形态体系,这个体系的特征包括:

提倡以人为本的思想,强调伦理道德的作用;从古到今,中国人就有“人为贵”的人本主义传统(燕国材 1993),潘菽也曾指出:“中国古代心理学思想中很独特的一种思想就是人贵论”,伦理道德是这种人本思想的核心。

以家庭为主体的家族主义盛行:在中国,家庭可以被看成是整个社会的缩影,中国人对家庭的依赖要远远超出西方人。传统的中国文化正是利用人们的尊祖情绪,使得家族主义在建立社会秩序等方面起了很大的作用。在家族主义中,以孝为主的道德观念制约着人们的心理与行为。

封闭性的经济基础:传统文化的第三个特征体现在经济基础上,以小农经济为特征的经济与生活方式使得中国文化成了一种自给自足的、封闭式的文化体系,这一体系具有排他性的一面。尽管随着社会的发展这种体系有所松动,但它的影响依然很大。目前对中国经济发展起阻碍作用的地方主义就是其表现形式之一。

政治制度中的专制主义；几千年的封建专制使得人们认识到有权就有一切。“万般皆下品，惟有读书高”，而读书就是要做官。人们对权力的崇拜与狂热追求使得买官卖官等腐败现象有了滋生地。

中国传统文化的这些特征都体现在儒家思想的要求之中，所以在许多人的眼中，以“仁义道德”为核心的儒家思想成了中国传统文化的代名词。

## （2）近代化理论

到了 20 世纪五六十年代，一批研究中国问题的美国学者提出的“近代化理论”却对中国传统文化的作用提出了挑战。Myers、Fairbank、Levenson、Wright、Solomon 等人通过比较近代的中国与日本，想要找出为什么明治维新之后的几十年内，日本的近代化改革取得了成功；而近代化起步比日本早的中国却失败了。在分析了 19 世纪中国的经济、社会、政治及文化因素之后，他们发现，中国近代化的失败主要是由儒家思想造成的——儒家思想所要求的安定团结与近代化要求的变革之间存在着冲突。Wright(1957)甚至断言：“即使在最有利的条件下，儒家思想的社会是不能纳入近代化国家的。”

近代化理论还从文化与人格的角度分析了传统思想与文化的影响。费正清等人认为，中国的传统很重集体（指家族而非国家），强调服从权威，不能培养独立自主的人格。中国文化的动机模式是依赖型而非自主型，这种传统培养出的人只适合农业社会，不适合工业社会的要求。Hagen 在他的著作中也表达了同样的观点。Hagen 用一个社会可否培养出创造性人格来分析一个国家的经济是不是能够发展，他认为，在一个保守的社会中培养创造型的人格是相当困难的，而没有这样的人，社会发展也就无从谈起。

Weber 从宗教角度对中国文化的分析也表达了类似的主张，对儒家思想提出了尖锐的批评。他认为儒家伦理，缺乏自然与神、伦理要求与人性弱点、罪恶感与追求超脱、世俗行为与超俗的补偿

以及宗教责任和社会现实之间的紧张状态,因此,就没有杠杆作用使人内在的力量超脱传统。也就是说,由于太重和谐——尤其是天地人的合一,使得人与社会、自然之间缺乏紧张状态,从而也就没有可能去培养合理的克服外界的精神。与儒家伦理相反,基督教尤其是清教徒的相信原罪而又力求克服原罪的观念,使得他们发展出了一套克服内在罪孽的宗教修养功夫。这种功夫扩展到规范、习俗与权威之上,使人不会一味盲从,而是去思考改进的方法。

近代化理论还从对儒家文化的批判中为中国社会的进一步发展寻找“灵丹妙药”,费正清指出:由于社会发展必须有理论上的支持,而儒家思想阻碍了中国的发展。那么,中国要想发展,就必须有另一套思想,这种思想需要知识分子从西方文化中去寻找。

近代化理论曾经在六七十年代风靡一时,但到了 80 年代,这种观点开始受到批评。批评者认为,近代化理论是在史料分析的基础上提出的,它缺乏实证的支持。另外,它对解决中国问题所持的“西化”的观点,显示出他们对中国文化的理解是片面的。况且,文化总是在发生着变化,用它解释 19 世纪中国的社会发展尚属勉强,就更不用说现在了。

### 3. 个人主义与集体主义

对个人主义—集体主义的研究是近 20 年来文化心理学领域内最富有成果的课题。人们从两个层次来探讨这一概念的内涵:一方面人们从文化特征出发,认为以美国为代表的西方文化是一种典型的个人主义文化,而以中国为代表的东方文化是一种集体主义文化;另一方面从心理学角度来看,研究者从人格与文化的关系入手,认为个人主义与集体主义实际上也是一种人格特质。

#### (1) 个人主义与集体主义的界定

Gould 和 Kolb(1964)最早定义了个人主义—集体主义的概念。他们认为,个人主义是一种以个体自己为最终目的、认识到自我和自己的决断以及不能容忍社会压力之下的从众的信念。

Lukes (1973) 进一步深化了这一概念的主题, 认为它包括重视个人尊严与自我发展、自主与个人隐私, 同时强调个体是社会的基础。与个人主义相反, 集体主义则是一种以强调内团体 (ingroup) 为核心的信念, 它关注内团体的目标与需要胜于个体自己, 强调团体的规范与责任而不是个体自身的快乐, 并且乐于接受他人。在此基础上, Triandis (1984) 等人进一步总结出了个人主义与集体主义的特征。他指出, 美国的个人主义有三个特征: 在竞争中依赖自我、不关心群体以及与群体有距离感。这些特征最明显地体现在个人目标与集体目标的关系上, 即群体目标总是从属于个人目标。Waterman (1984) 则进一步指出了个人主义者的心理特征, 认为他们具有较强的自我同一性、有自我实现的信念、属于内控型的人格以及能按道德规范行事。与个人主义相反, 集体主义则是与人际关系有关的由情感、信念和行为组成的症候群, 它包括: (1) 考虑到自己的行为或决定对他人的影响; (2) 能与他人共享物质与非物质资源; (3) 自我揭露 (self-disclose) 水平高, 对社会影响敏感; (4) 有介入他人生活之感。同时集体主义者对家庭与亲友的依赖较强, “我们的”感觉在他们的生活中很重要。

在分析这些特征的基础上, Hui 和 Triandis 进一步把集体主义与个人主义看成是一种人格结构, 以与 Hofstede (1980) 提出的他人中心主义者与自我中心主义者相对应。Triandis 强调, 在分析文化影响的时候, 应该注意区分生态学的因素分析 (以文化为观察对象) 与文化内分析 (以文化中的人为观察对象) 的不同。对个人主义与集体主义仅仅采用生态学分析是不够的, 因为生活在个人主义文化中的人不见得是个人主义者, 而生活在集体主义文化中的人也未必都是集体主义者。依据这一思路, Hui 和 Triandis (1988) 构建了一个个人主义-集体主义量表 (individualism-collectivism scale 简称 IC), 从个体对待配偶、父母、亲戚、朋友、邻居及同事的态度等六个方面衡量一个人的集体主义倾向。他们还以此为工具证明了这一人格结构具有跨文化的普遍性。



在 Triandis 等人编制 IC 量表的同时,Chency(1986)等人也在分析个人主义与集体主义的成因及发展趋势。他指出对群体生活的依赖是人类集体主义得以发展的根本原因。但是,随着社会异质化的发展,群体生活的优势越来越小。同时,生态环境的变化,人口流动性的增加以及由农村向城市的过渡,最终会导致由集体主义向个人主义的转化。个人主义与集体主义互相转化的过程是:远古个人主义→集体主义→新个人主义。

## (2) 个人主义与集体主义的影响

个人主义与集体主义既具有文化的含义,又有人格的内涵,它的影响表现在:

首先,从文化背景的角度来讲,它影响了人们的服从性。来自集体主义文化的人有较高的服从倾向。Leung(1986)在研究到美国留学的中国学生时就发现,在他们处理与导师的关系时,服从的倾向要远高于美国学生对导师的服从。当他们遇到困难时,更愿意求助于来自上下级的帮助,而不像美国学生那样求助于同级的朋友。

其次,从心理学的角度讲,个人主义-集体主义的影响也表现在人格中的自我上。Markus(1991)等人在提到文化与自我的关系时就指出,与西方文化中独立型的自我相比,东方文化中的自我是一种依赖型的自我。Markus 认为,东方文化中依赖型的自我结构使得自我的内容延伸到了与自我关系密切的他人。对中国人来说,自我在一定程度上与内团体重合,因此在处理与外界的关系时往往以内团体为准。中国人所谓的内团体包括父母兄弟以及朋友同事等诸多与个体关系密切的人。

最后,个人主义与集体主义对人的社会行为有着重要的影响。在解决现实中的人际冲突时,集体主义者更倾向于用协商的方法,而不像个人主义者那样更多地求助于法律。在社会知觉与人际交往方面,集体主义者看重团体的欢乐与和谐,而个人主义者强调竞争和控制他人。由于在人际交往方面的这些特性,使得这一文化特

征也影响了人们的身心健康。Triandis 曾经指出：寂寞是个人主义文化中的问题，而不是集体主义文化的问题。但这并不是说集体主义就一定好，集体主义者由于情绪联系的扩大化，因而紧张的概率比个人主义者要多，这一点又不利于健康。

总之，对个人主义与集体主义及其影响的研究虽历经数年，但到目前为止还有颇多争议。比如费孝通(1947)早就指出，中国人实际上是典型的个人主义者。他用“差序性同心圆”的概念比喻中国人的人际关系模式，实际上是从心理学的角度论证集体主义的特性，与 Sampson 提出的包容式个人主义相对应。而最近日本心理学家也发现日本人的个人主义倾向比美国人的还高，因此，单从文化或人格某一方面分析个人主义与集体主义都具有片面性，这些问题还将争论下去。

#### 4. 文化与思维特性

文化心理学关注的另外一个领域是文化与思维特性的关系。几十年来，跨文化心理学发现了东西方人在文化及行为上的诸多差异，也在一定程度上解释了这些差异的文化与生态学成因。可惜的是这些解释仅仅是表面性的，它没有提供深层的原因。目前越来越多的心理学家已经逐步认识到，文化不仅影响人们的社会行为，而且也影响人们的认知过程与思维方式。这种思维方式不仅体现了文化的特征，而且反过来又决定着文化，并在很大程度上制约着人们的心理与行为。从本质特性上讲，中国人的思维方式体现出了以下几个特征：

##### (1) 折衷性(中庸之道)

Peng 等(1999)用朴素认识论(folk epistemologies)来概括中国人的思维方式。他们认为这种认识论上的差异从根本上决定着中国人的思维方式，文化差异只是其表现形式。通过对比中国大学生与美国大学生看待问题的方式，他总结出了中国人与美国人认识上的差异，如表 8-2，其中中国人常用的辩证思维方式对认识问

题过程影响最大,并明显地表现在中国人对矛盾的看法上。中国人从世界是普遍联系的、变化的及复杂的观点出发看待矛盾,认为任何事物当中都蕴涵着矛盾。因此,折衷是处理矛盾的最好方式。相反,美国人从世界的相对稳定性出发,认为有可能从一个大的环境中提取出单个的事物并对其做对错判断。这种看待矛盾的方式使得中国人在处理矛盾时更多地求助于协商,而美国人则求助于规则和法律。

表 8-2 中美大学生认识论的差异

	美国人	中国人
对知识的态度	怀疑一切	不能怀疑的尊重式学习
学习知识的方式	个人创造知识	接受与吸收式的学习
学习知识的目的	热爱并追求真理	实用主义
思维特性	线性思维(真假对立)	辩证思维(真假并存)

中国人的辩证观念包含着三个原理:变化论、矛盾论及中和论。变化论从世界的变化性出发,认为世界永远处于变化之中,没有永恒的对与错;矛盾论则认为万事万物都是由对立面组成的矛盾统一体,没有矛盾就没有事物本身,中和论则体现在中庸之道上,认为任何事物存在着适度的合理性。与中国人不同,美国人则更相信亚里士多德的形式逻辑思维,它强调的是世界的统一性、非矛盾性和排中性。受这种思维方式的人相信一个命题不可能同时对或错,要么对,要么错,无中间性。

对中国人来说,这种朴素的认识论最明显的体现就是儒家文化的“中庸之道”,经过数千年的历史积淀,它甚至内化成了中国人的性格特征。鲁迅先生曾对此加以评价:“中国人的性格总是喜欢调和的、折衷的。譬如你说,这屋子太暗,必须在这里开个窗,大家一定不允许。但如果你主张将屋子拆掉屋顶,他们就会来调和,愿意开窗了。没有激烈的主张,他们总连平和的改革也不可行。”鲁迅先生在这里说的是中庸之道的消极面,当然,它也有积极的一面。

它能使人避免产生极端性和片面性,使思想和行为趋向合理。

## (2) 整体性

与西方人相比,中国人在看待问题的时候喜欢从整体的角度对问题加以分析,强调事物之间的联系与关系;而西方人,尤其是美国人却往往把问题从一个大的背景中分离出来加以考虑,看中他人或事物本身所具有的特征。Ji Lijun、Peng 和 Nisbett 等人(2000)就发现,中国人在认知事物的时候往往不能把个别事物从它所处的情境中分离出来。比如在完成棒筐实验(rod-and-frame)的时候,中国人的成绩就比美国人差,主要就是因为中国人把背景和判断目标当做整体看待。

这种整体认识论在很大程度上影响着中国人的社会生活,使得中国人在评价他人的时候往往把一个人的生活背景、家庭出身以及周围环境联系起来,而不是从此人本身所具有的特性去评价他。这样做的结果常常是过分夸大环境的作用,而忽略个人的作用,犯与“基本归因错误”相反的错误。

与中国人不同,西方人往往首先强调个体性的作用,在处理客体时,他们会把一个客体从它所处的背景中分离出来,忽略它所处的环境的作用。这一点可以解释科学发展中的一些现象,英国科学史学家 Joseph Needham(1962)注意到,中国人在很久以前就认识到“场”、“远程作用力”等概念,他们对此的认识要比西方人早1500年。但可惜的是,现代电磁学和量子力学却由后者提出。Needham 认为这主要与中国人的整体思维特性有关。

## (3) 中国人的整体思维(Holistic thinking)

在 Nisbett、Peng 和 Ji Lijun 等人研究的基础上,侯玉波、Peng 和朱滢等人(2001)进一步研究了中国人的思维方式,发现中国人的思维方式包含着五个认识与评价维度,分别是:联系性(中国人习惯用联系的眼光看问题,承认世界的普遍联系性)、变化性(认为任何事物都是不断变化发展的,没有不变的人和事物)、矛盾性(承认矛盾是中国人认识论的基础,矛盾普遍存在于万事万物之

中)、折衷性(折衷是中国人处理矛盾时常用的方法,中国人总是避免极端选择)、和谐性(中国人不愿意与人冲突,尽可能与人在表面上一致)。

表 8-3 列出了他们编制的测量中国人整体思维量表的一部分。

表 8 3 中国人整体思维方式量表

- 
01. 每个人都有其核心的性格,它不随时间而改变。
  02. 很多看似孤立的事物实际上彼此关联。
  03. 一个人改变自己的时候,他也改变了周围的人。
  04. 大多数人的本性不随时间而改变。
  05. 看上去没有关系的事物实际上常常是相互联系的。
  06. 我认为一个人的个人习惯是很难改变的。
  07. 我认为一个人的个性是终生不变的。
  08. 我时常改变自己,以与不同的人相处。
  09. 我时常发现一件事情会有自相矛盾的时候。
  10. 当我决定了要做一件事情的时候,我不再改变自己的想法。
  11. 我衡量自己言行的标准是明确的。
  12. 我的行为经常受环境的影响。
  13. 我常常发现自己在处理一些问题时存在着前后矛盾的现象。
  14. 我认为我的价值观与信念与我周围的人一致。
  15. 我发现我常常 would 做一些自己不喜欢的东西。
- 

注:选自侯玉波、Peng Kaiping 和朱滢等编制的问卷(部分)

#### (4) 思维特性对认知活动的影响

认知判断 基于不同文化背景的思维方式和人们的认知活动有着重要的影响。首先,它影响了认知功能的实现过程。以概率判断为例,Yetes、朱滢等(1987)发现,中美两国的大学生在做概率判断时采用不同的方式:中国人有较好的辨别能力,而美国人有较好的校准策略。两者的互补性使得中国人与美国人在判断的结果上基本接近。而之所以如此,就是中国人倾向于从总体看问题,较容易做出适当的区分;而美国人倾向于从部分之间的关系看问题,所

以当发现部分之间存在不一致时会及时调整。

**认知内容** 文化与思维方式也影响认知的内容,这一点最明显地表现在人们的归因上。Morris 等(1994)发现,在大多数时候,美国人归因时强调个体内部的因素,而中国人更多地关注环境,对事件做外部归因。Morris 用“文化差异的内隐理论”对此加以解释,即文化差异以内隐的方式影响人们对行为信息的表征与编码。

**决策行为** 文化与思维方式也影响着群体决策行为。中国文化与中国人特有的思维方式使得中国人的群体决策更多地依赖权威,在群体决策中,大多数成员实际上只参加讨论而不是真正意义上的群体决策。另外,在决策中成员也尽量避免公开的冲突。Lindsay(1985)在研究中国人通过开会做群体决策时就发现,中国文化的要求以及中国人的思维特性也影响了中国人群体决策的氛围,每个人坐的位置与发言的顺序与这个人在群体中的地位紧密相连。在大部分情况下,还会出现“权利极化”。从这一点来看,中国人的群体决策并非真正意义上的群体决策。

总之,文化对人的心理与行为有着巨大的影响。分析这些影响对我们理解中国文化与中国人的心理之间的关系有重要的指导意义。中国是世界文明的发祥地之一,中华文明对人类的发展做出过重要的贡献。尽管如此,在全球化日益加深的今天,我们还必须向世界上任何先进的文化学习,不能夜郎自大。从另一方面看,自80年代初以来,由于对“文化大革命”的反省与对外开放等诸多原因,使得“全盘西化”的思想在青年人中几度泛滥,否定中国传统文化,崇洋媚外变成了一种时髦。实际上,不论是闭关自守还是崇洋媚外都不能成为我们理解与发展中国文化的途径。文化不是一成不变的,中国文化也在经历着前所未有的变革,而东西方文化的交流给这种变革提供了机会。中国的对外开放不仅要促进经济的繁荣,也应该有利于文化的发展与人们思想观念的更新,文化心理学将在这一方面作出它应有的贡献。

### 本章推荐读物：

1. Peng K P. *Cultural Psychology*, Department of psychology, University of California, Berkeley, 1999. 本书是 Peng Kaiping 教授在 Berkeley 大学开设文化心理学课程时自编的讲义,内容主要包括近 20 年来文化心理学研究的主要成果。
2. Peng K P, Nisbett R E. Culture, Dialectics, and Reasoning About Contradiction. *American Psychologist*, 1999, 54: 741 ~ 754. 这篇文章是该研究小组对中国人辩证思维加以研究的经典之作。
3. 杨国枢:《文化心理学探索》,台湾:桂冠图书公司,1996。该书收录了本上心理学有关文化研究的论文,值得一看。
4. 杨中芳:《如何研究中国人:心理学本土化论文集》,台湾:桂冠图书公司,1996。该文章谈到了本土心理学研究应该注意的问题。
5. 余德慧:文化心理学的诠释之道,《本上心理学研究》,1996,第 6 期,146~202。该文章是台湾大学心理系教授余先生对文化影响理解的说明。
6. Triandis H C. *Cultural and social behavior*. New York: McGraw-Hill, 1994. 该书是对 Triandis 研究的系统总结。

### 本章复习题：

1. 在文化人类学看来,文化影响具有什么样的特性?
2. 文化通过哪几个层次影响人们? 与其对应的学科是什么?
3. 文化心理学关注的对象是什么?
4. 简述文化心理学的研究方法。
5. 谈谈你对中国传统文化和近代化理论的看法。
6. 什么是个人主义和集体主义? 它有何影响?
7. 试述中国人的思维特性? 它对我们的认知活动有什么样的影

响？

8. 结合生活实际，谈谈中国人应该怎样进行文化创新？

### 本章课外读物：

以 Nisbett、Peng 等人为代表的研究东西方文化差异的心理学家经过十几年的研究，发现以中国为代表的东方文化和以美国为代表的西方文化之所以不同的原因，是因为东西方人的思维方式存在差异。东方人的思维方式是整体性的 (holistic)，而西方人的思维方式是分析性的 (analytic)。下面这篇文章就是 Nisbett 等人将要发表在 *Psychological Review* 上的一篇文章，文中对这一领域的研究作了系统的总结。

## **Culture and Systems of Thought: *Holistic vs. Analytic Cognition***

Richard E. Nisbett    Kaiping Peng

The British empiricist philosophers of the 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> centuries, including Locke, Hume, and Mill, wrote about cognitive processes as if they were the same for all normal adults. This assumption of universality was adopted by mainstream psychology of the 20<sup>th</sup> century, where it has been predominant from the earliest treatment of cognitive psychology by Piaget, to mid century learning theorists, to modern cognitive science. The assumption of universality was probably strengthened by the analogy to the computer, which has been implicit and often explicit for the past thirty years (Block, 1995;



Shweder, 1991). Brain equals hardware, inferential rules and data processing procedures equal the universal software, and output equals belief and behavior, which can of course be radically different given the different inputs possible for different individuals and groups. "Basic" processes such as categorization, learning, inductive and deductive inference, and causal reasoning are generally presumed to be the same among all human groups.

It appears, however, that fairly marked differences in knowledge about and use of inferential rules exist even among educated adults. Work by Nisbett and his colleagues (Larrick, Nisbett, & Morgan, 1993; Nisbett, 1993; Nisbett, Fong, Lehman, & Cheng, 1987; Smith, Langston, & Nisbett, 1992) shows that people can learn statistical, probabilistic, methodological, logical, deontic, cost-benefit and other quite abstract rule systems and categorization procedures, and that training can affect their reasoning about everyday life events and even their behavior. Significant effects can be obtained not merely by extensive training in formal courses but sometimes even by brief instruction in the laboratory. Given that inferential rules and cognitive processes appear to be malleable even for adults within a given society, it should not be surprising if it turned out to be the case that members of markedly different cultures — socialized from birth into different worldviews, practices, and habits of thought — might differ even more dramatically in their cognitive processes.

In this paper we argue that the considerable social differences that exist among different cultures affect not only their beliefs about specific aspects of the world but also 1) their naive metaphysical systems at a deep level, 2) their tacit

epistemologies, and 3) even the nature of their cognitive processes—the ways by which they know the world. More specifically, we put forward the following propositions, which we develop in detail later.

- Social organization directs attention to some aspects of the field at the expense of others.

- What is attended to influences metaphysics, that is, beliefs about the nature of the world and about causality.

- Metaphysics guides tacit epistemology, that is, beliefs about what it is important to know and how knowledge can be obtained.

- Epistemology dictates the development and application of some cognitive processes at the expense of others.

- Social organization can directly affect the plausibility of metaphysical assumptions, such as whether causality should be regarded as residing in the field vs. the object.

- Social organization and social practices can directly influence the development and use of cognitive processes such as dialectical vs. logical ones.

First, we review evidence that we find to be a convincing example of the contention that societies can differ markedly in their systems of thought. This evidence concerns a comparison of the societies, philosophical orientations, and scientific outlooks of two highly sophisticated cultures—those of ancient China and Greece. We summarize the views of many historians, philosophers of science and ethnographers indicating that the two societies differed in marked ways both socially and cognitively and that the social and cognitive differences were related. We next present a general proposal concerning the relation between

social factors and cognition based on an examination of social life and cognitive procedures in the ancient world, deriving a number of quite specific predictions from that formulation. We then present a review of evidence regarding these predictions that comes mostly from our recent research comparing modern individuals raised in societies influenced by ancient Chinese thought with people raised in societies influenced by ancient Greek thought. This research shows that, to a remarkable extent, the social and cognitive differences that scholars have reported about ancient China and Greece find their counterparts among contemporary peoples. Moreover, these are not mere parameter differences, but in many cases differences that are quantitatively very large and even qualitatively distinct. Finally, we speculate on the origins of differences in mentalities, sketch an analysis of the factors that might sustain “socio-cognitive homeostatic systems” over millennia, and present a consideration of the implications of our findings for claims about cognitive universality and for the traditional distinction between cognitive content and cognitive process.

### **Ancient Greek and Chinese Society**

From roughly the 6<sup>th</sup> to the 3<sup>rd</sup> century BC, many civilizations made great strides in philosophical and moral thought and in scientific and technological endeavors, notably Persia, India, the Middle East, China and Greece. We will examine the differences between the two civilizations that were most distant from one another and probably influenced one another the least—those of Greece and China. In addition, the influence each of these civilizations on the modern world is

particularly great. Greek civilization gave rise to European civilization and post-Columbian American civilization and Chinese civilization gave rise to the civilizations of East Asia including Japan and Korea and also greatly influenced Southeast Asia.

### **The Ancient Greeks and Personal Agency**

One of the most remarkable characteristics of the ancient Greeks (Ionians and Athenians in particular) was the location of power in the individual. Ordinary people developed a sense of personal agency that had no counterpart among the other ancient civilizations. Indeed, one definition of happiness for the Greeks was “the exercise of vital powers along lines of excellence in a life affording them scope” (Hamilton, 1930/1973, p. 25). Though the Greeks believed in the influence of the gods, “divine intervention and independent human action” were seen to work together (Knox, 1990, p. 39). Their daily lives were imbued with a sense of choice and an absence of social constraint that were unparalleled in the ancient world. “The idea of the Athenian state was a union of individuals free to develop their own powers and live in their own way, obedient only to the laws they passed themselves and could criticize and change at will.” (Hamilton, 1930/1973, p. 144)

Related to the Greek sense of personal freedom is their tradition of *debate*, which was already well established at least by the time of Homer in the 8<sup>th</sup> century (Lloyd, 1990; Nakamura, 1964/1985; Galtung, 1981). Homer emphasizes repeatedly that, next to being a capable warrior, the most important skill for a man to have was that of the debater. Even ordinary people participated in the debate of the market place and

the political assembly, and could challenge even a king (Cromer, 1993, p. 65).

An aspect of Greek civilization that had a great effect on posterity was their sense of *curiosity* about the world and the presumption that it could be understood by the discovery of rules (Toulmin & Goodfield, 1961, p. 62). The Greeks speculated about the nature of the objects and events around them and created models of them. The construction of these models was done by categorizing objects and events and generating rules about them for the purpose of systematic description, prediction and explanation. This characterized their advances in, some have said invention of, the fields of physics, astronomy, axiomatic geometry, formal logic, rational philosophy, natural history, history, and ethnography. Whereas many great ancient civilizations, including the earlier Mesopotamian and Egyptian and the later Mayan, made systematic observations in many scientific domains, only the Greeks attempted to model such observations in terms of presumed underlying physical causes (Cromer, 1993; Kane, 2000; Toulmin, 1961; Lin, 1936, p. 84).

### **The Ancient Chinese and Harmony**

The ancient Chinese provide a particularly valuable contrast to the Greeks. The Chinese counterpart to the Greek sense of personal agency was a sense of reciprocal social obligation or *collective agency*. The Chinese felt that individuals are part of a closely knit collectivity, whether of a family or a village, and that the behavior of the individual should be guided by the expectations of the group. The chief moral system of China, Confucianism, was essentially an elaboration of the obligations

that obtained between emperor and subject, parent and child, husband and wife, older brother and younger brother, and between friend and friend. Chinese society made the individual feel very much a part of a large, complex, and generally benign social organism where prescriptive role relations were a guide to ethical conduct (Lin, 1936; Munro, 1985). Individual rights were construed as one's "share" of the rights of the community as a whole. "[R]ole fulfillment in a hierarchical system... [took] priority over most other goods" (Munro, 1985, p. 19).

Such an emphasis on collective agency resulted in the Chinese valuing in-group *harmony*, "as when the occupants of a social group... perform their functions and do not transgress the boundaries of duty or expectations that accompany those functions" (Munro, 1985, pp. 20 ~ 21). Within the social group, any form of confrontation, such as debate, was discouraged. Though there was a time, called the period of the "hundred schools" of 600-200 BC, during which debate, among philosophers at least, did occur (Yang, 1988), "[t]here never developed a 'spirit of controversial language' nor a 'tradition of free public debate'" (Becker, 1986, p. 78). "In philosophy, in medicine, and elsewhere there is criticism of other points of view... [b]ut the Chinese generally conceded far more readily than did the Greeks, that other opinions had something to be said for them..." (Lloyd, 1990, p. 550). So far from debate being encouraged in a society with such values, one person could not contradict another without fear of making an enemy (Cromer, 1993, p. 73 ~ 74), and to "be involved in a lawsuit was *ipso facto* ignominious" (Lin, 1936).

Chinese civilization was technologically far advanced beyond

that of the Greeks. The Chinese have been credited with the original or independent invention of irrigation systems, ink, printing, porcelain, the magnetic compass, stirrups, the wheelbarrow, deep drilling, the Pascal triangle, pound-locks on canals, fore-and-aft sailing, watertight compartments, the sternpost rudder, the paddle-wheel boat, quantitative cartography, immunization techniques, astronomical observations of novae, seismographs and acoustics (Logan, 1986, p. 51). Many of these technological achievements were in place at a time when the Greeks had none.

But most experts hold that these advances should not be regarded as the result of scientific theory and investigation (Cromer, 1993; Kane, 2000; Logan, 1986). Instead, they are reflective of a Chinese genius for *practicality* (Nakamura, 1964/1985, p. 189). "In Confucianism there was no thought of *knowing* that did not entail some consequence for action" (Munro, 1969, p. 55). (See also On, 1996). The Chinese did not make formal models of the natural world but rather proceeded by intuition and empiricism. Indeed, it has been maintained that the Chinese never developed a concept corresponding to the laws of nature for the sufficient reason that they did not have a concept of "nature" as distinct from human or spiritual entities (Fung, 1983, p. 55; Lloyd, 19xx; Logan, 1986, p. 50; Munro, 1969; Zhou, 1990).

### **Chinese and Greek Science, Mathematics, and Philosophy**

The social-psychological aspects of ancient Greek and Chinese life had correspondences in the mentalities or systems of thought of the two cultures. Their metaphysical beliefs were reflections of their social existences. And their tacit

epistemologies in turn seem to have reflected their different metaphysical beliefs. These resulted in very great differences between Greece and China in their approaches to scientific, mathematical, and philosophical questions.

The cognitive differences between ancient Chinese and Greeks can be loosely grouped together under the heading of *holistic vs. analytic* thought (Nisbett, 1998). We define holistic thought as involving an orientation to the context or field as a whole, including attention to relationships between a focal object and the field, and a preference for explaining and predicting events on the basis of such relationships. Holistic approaches rely on experience-based knowledge rather than abstract logic and are *dialectical*, meaning that there is an emphasis on change, a recognition of contradiction and the need for multiple perspectives, and a search for the “Middle Way” between opposing propositions. We define analytic thought as involving detachment of the object from its context, a tendency to focus on attributes of the object in order to assign it to categories, and a preference for using rules about the categories to explain and predict the object’s behavior. Inferences rest in part on the practice of decontextualizing structure from content, the use of formal logic, and avoidance of contradiction. The distinction between holistic and analytic thought rests on a long tradition of theory about reasoning beginning with James and Piaget and continuing to the present. Holistic thought is associative, and its computations reflect similarity and contiguity. Analytic thought recruits symbolic representational systems, and its computations reflect rule structure. Sloman (1996) has recently reviewed evidence for this distinction in the cognitive realm. Witkin and



his colleagues (Witkin, Dyk, Faterson, Goodenough, & Karp, 1974a; Witkin et al., 1954) have made a similar distinction in the perceptual realm between “field dependence” and “field independence.” Our definition encompasses both reasoning aspects and perceptual aspects of the distinction, as well as the belief systems that underlie those differences. Historians and philosophers of science seem agreed about a number of important differences between the Greeks and the Chinese which fit under the definitions above.

Continuity vs. discreteness. A fundamental intellectual difference between the Chinese and the Greeks was that the Chinese held the “view that the world is a collection of overlapping and interpenetrating stuffs or substances... [This contrasts] with the traditional Platonic philosophical picture of objects which are understood as individuals or particulars which instantiate or ‘have’ properties” (Hansen, 1983, p. 30) which are themselves universals, e. g. “whiteness,” “hardness.” This profound difference in metaphysics had many ramifications. Most fundamentally, the Greeks, unlike the Chinese, were inclined to see the world as a collection of discrete objects which could be categorized by reference to some subset of universal properties that characterized the object. Thus although the Greeks debated whether matter was best understood as waves or particles, the Chinese seem never to have had any doubt about the continuous nature of matter (Needham, 1962, p. 1).

Field vs. object. Since the Chinese were oriented toward continuities and relationships, the individual object was “not a primary conceptual starting point.” (Moser, 1996, p. 31) Instead, “parts exist only within wholes, to which they have

inseparable relations” (Munro, 1985, p. 17) The Greeks, in contrast, were *inclined to focus primarily on the central object and its attributes* (Hansen, 1983, p. 31). This tendency likely contributed to the Greeks’ lack of understanding of the fundamental nature of causality in the physical domain. Aristotle explained a stone’s falling through the air by reference to the stone having the property of “gravity” and explained a piece of wood’s floating on the surface of water as being due to the wood having the property of “levity.” The Chinese, in contrast, recognized that all events are due to the operation of a field of forces. They had knowledge of magnetism and acoustic resonance, for example, and knew the correct explanation for the behavior of the tides (Needham, 1962, p. 60).

Relationships and similarities vs. categories and rules. A consequence of their assumptions about continuity and the importance of the field is that the Chinese were concerned with relationships among objects and events (Lenk, 1993; Zhang, 1985). In contrast, the Greeks were more inclined to focus on the categories that would help them apply rules allowing them to understand the behavior of the object independent of its context (Nakamura, 1964/1985, p. 185 ~ 186). The Chinese were convinced of the fundamental relatedness of all things and the consequent alteration of objects and events by the context in which they were located. It is only the whole that exists; and the parts are linked relationally, like “the ropes in a net” (Munro, 1985). Thus any attempt to categorize objects with precision would not have seemed a terribly important epistemic goal (Chan, 1967; Logan, 1986, p. 122; Moser, 1996, p. 116).

The relationship view vs. the rule stance is well illustrated

by the difference between the holistic approach to medicine characteristic of the Chinese and the effort to find effective rules and treatment principles in the West. Surgery was common in the West from a very early period, because the idea that some part of the body could be malfunctioning was a natural one to the analytic mind. But the idea of surgery was “heretical to ancient Chinese medical tradition, which taught that good health depended on the balance and flow of natural forces throughout the body” (Hadingham, 1994, p. 77).

Dialectics vs. foundational principles and logic. The Chinese seem not to have been motivated to seek for first principles underlying their mathematical procedures or scientific assumptions, and, except for the brief “Mohist” period from the end of the 4<sup>th</sup> to the end of the 3<sup>rd</sup> century BC, “the Chinese did not develop any formal systems of logic [or] anything like . . . an Aristotelian syllogism” (Liu, 1974). Indeed, there was an absence “not only of formal logical systems, but indeed of a principle of contradiction” (Becker, 1986, p. 83). It is noteworthy that the Indians did have a strong logical tradition, but the Chinese translations of their texts were full of errors and misunderstandings (Becker, 1986, p. 84). It has been argued that the lack of interest in logic accounts for why, although Chinese advances in algebra and arithmetic were substantial, the Chinese made little progress in geometry where proofs rely upon formal logic, especially the notion of contradiction (Lloyd, 1990, p. 119; Logan, 1986, p. 48; Needham, 1962, p. 1). (Algebra did not become deductive until the twelfth century, Cromer, 1993, p. 89).

In place of logic, the Chinese developed a *dialectic* (Lloyd,

1990, p. 119), which involves reconciling, transcending, or even accepting apparent contradictions. In the Chinese intellectual tradition there is no necessary incompatibility between the belief that *A* and *not A* both have merit. Indeed, in the spirit of the *Tao* or *yin-yang* principle, *A* can actually imply that *not A* is also the case—the opposite of a state of affairs can exist simultaneously with the state of affairs itself (Chang, 1939; Mao, 1937/1962). It is this belief that lies behind much of Chinese thought designed to find the “Middle Way” between extremes—accepting that two parties to a quarrel can both have right on their side or that two opposing propositions can both contain some truth. The Chinese dialectic includes notions resembling the Hegelian dialectic of thesis-antithesis-synthesis and finds its counterpart in modern “post-formal operations” in the Piagetian tradition, for example, understanding of part-whole relations, reciprocal relations, contextual relativism, self-modifying systems, and so on (Baltes & Staudinger, 1993; Basseches, 1984; Riegel, 1973).

Experience-based knowledge vs. abstract analysis. “The Chinese ... sought intuitive instantaneous understanding through direct perception.” (Nakamura, 1964/1985, p. 171). This resulted in a focus on particular instances and concrete examples in Chinese thought (Fung, 1983; Lloyd, 1990; Nakamura, 1964/1985, p. 171). The Greeks tended to favor the epistemology of logic and abstract principles, and some philosophers actually viewed concrete perception and direct experiential knowledge as unreliable and incomplete at best, and downright misleading at worst. Thus they were prepared to reject the evidence of the senses when it conflicted with reason

(Lloyd, 1990, p. 118).

Ironically, important as the Greek discovery of formal logic was for the development of science, it also impeded it in many ways. After the 6<sup>th</sup> century Ionian period, the experimental tradition in Greek science was greatly weakened. It was countered by the conviction on the part of many philosophers that it ought to be possible to understand things through the senses alone, without recourse to the senses (Logan, 1986, pp. 114 ~ 115). Importantly, there never developed in Greece the critical concept of zero, which is needed for an Arabic-style place number system as well as for algebra. Zero was rejected as an impossibility on the grounds that non-being is logically self-contradictory (Logan, 1986, p. 115)! Eventual Western understanding of zero, infinity, and infinitesimals required a detour to the East.

### **Deriving Mentalities from Socialities**

It is possible to derive the intellectual differences between the ancient Greek and Chinese approaches to science and philosophy from their differing social psychological attributes.

If one lives in a complex social world with many role relations, one's attention is likely to be directed outside oneself and toward the social field. The Chinese habit of attending to the social environment might have carried over to the environment in general, allowing, for example, for the discovery of the relevance of the field in understanding physical events. As Markus and Kitayama (1991) put it, "If one perceives oneself as embedded within a larger context of which one is an interdependent part, it is likely that other objects or events will

be perceived in a similar way” (p. 246). Attention to the field should foster attempts to understand relations among objects and events in the field and should encourage explanation of events in terms of the relationship between the object and the field. Similarly, the world might naturally seem continuous and interpenetrating to people who view themselves as part of a larger whole, and who are motivated to maintain harmony within it.

On the other hand, if one lives in a simpler social world with fewer role constraints, it may be possible to attend primarily to the object and one’s goals with respect to it. The object’s properties may thus be salient and one may be encouraged to use those properties to develop categories and rules that presumably govern the object’s behavior. The belief that one knows the rules governing the object’s behavior might encourage exclusive focus on the object in explanation and might encourage the belief that the world is a place that is controllable through one’s own actions. The world is likely to be perceived as discrete and discontinuous by those who regard themselves as fully distinct and autonomous entities having limited connections to others and possessing the ability to act autonomously.

People whose social existence is based on harmony would not be expected to develop a tradition of debate. On the contrary, their intellectual goals when confronted with a contradiction in views might be oriented toward resolving the contradiction, transcending it, or finding a “Middle Way” — in short to exercise a dialectical approach. In contrast, people who are free to contend with their fellows might be expected to develop rules for the conduct of debate, including the principle of

non-contradiction and formal logic (Becker, 1986; Cromer, 1993; Lloyd, 1990, p. 8 ~ 9). Several commentators have maintained that the Greeks brought to the pursuit of science essentially the same principles of rhetoric that governed debate in the market place.

Science, in this view, is an extension of rhetoric. It was invented in Greece, and only in Greece, because the Greek institution of the public assembly attached great prestige to debating skill... A geometric proof is ... the ultimate rhetorical form. (Cromer, 1993, p. 144)

#### Contemporary Social Differences

If the differences in the nature of social life between East and West have been maintained, and if the original differences in cognitive orientations were due to the social psychological ones, then cognitive differences might also be found today, and not just among the intelligentsia.

There is substantial evidence that the social psychological differences characteristic of ancient China and Greece do in fact persist. China and other East Asian societies remain collectivist and oriented toward the group while America and other European-influenced societies are more individualist in orientation. For reviews and general treatments of these differences, see Bond (1996), Fiske, Kitayama, Markus, & Nisbett (1998), Hofstede (1980), Hsu (1981), Markus and Kitayama, (1991a), Nakamura (1964/1985), and Triandis (1972; 1995). As the psychologist L-H Chiu (1972) put it:

Chinese are situation-centered. They are obliged to be sensitive to their environment. Americans are individual-centered. They expect their environment to be sensitive to them.

Thus, Chinese tend to assume a passive attitude while Americans tend to possess an active and conquering attitude in dealing with their environment (p. 236). [The American] orientation may inhibit the development of a tendency to perceive objects in the environmental context in terms of relationships or interdependence. On the other hand, the Chinese child learns very early to view the world as based on a network of relationships; he is socio-oriented, or situation-centered (p. 241).

#### Contemporary Cognitive Differences?

If the social differences have persisted, and if we are correct in believing that social factors influence metaphysics, epistemology, and ultimately cognitive processes, then several interrelated predictions, derived from the theory sketched above, can be made concerning cognitive differences between contemporary societies that have been influenced by China and those that have been influenced by Greece.

Attention. We believe that attention to the social environment is what underlay ancient Chinese attention to the field in general and accounts in part for metaphysical beliefs such as their recognition of the principle of action at a distance. If this notion is correct, we might find that contemporary Easterners and Westerners attend to different aspects of the environment. East Asians would be expected to attend more to the field than European Americans, who would be expected to attend more to a salient target object. Process implications follow: East Asians should be more accurate at *covariation detection* than Americans, that is, the perception of relationships within the field. East Asians should also be more field dependent (Witkin et al.,



1974a ), that is, they should find it more difficult than Americans to isolate and analyze an object while ignoring the field in which it is embedded.

Control. If a sense of personal agency underlay Greek curiosity and the invention of science, then Americans might be expected to perceive more control in a given situation than East Asians and to benefit more from being given control. They might also be more subject to the “illusion of control” (Langer, 1975), that is, a greater expectation of success when the self is involved in interaction with the object— even when that interaction could not logically have an effect on the outcome.

Explanation. If East Asians continue to have a metaphysical commitment to the notion that the whole context is relevant for a causal assessment of outcomes, we should find that their explanations of events invoke situational factors more frequently than do those of Americans. East Asians would be expected to explain events, both social and physical, with respect to the field, that is, contexts and situations, more than Americans, and Americans would be expected to explain events more with respect to a target object and its properties. Thus Americans would be expected to be more prone to the *fundamental attribution error* — or the tendency to attribute behavior to dispositions of the person and to slight the role of situations and contexts (Ross, 1977).

Prediction and “postdiction”. We are proposing that East Asians have always lived in a complex world where many relevant factors are important to a consideration of outcomes. Thus their predictions about events might cast a wider net among potential causal candidates. They might also be expected to be

less surprised by any given outcome because of their ready ability to find some explanation for it in the complex of potentially relevant factors. If explanations come to mind very easily for East Asians, we might find that they are more susceptible to *hindsight bias*, or the tendency to regard events as having been inevitable in retrospect (Fischhoff, 1975).

Relationships and similarities vs. rules and categories. If Easterners and Westerners focus on different aspects of the environment, it would seem to follow that they would have developed different tacit epistemologies and strategies of reasoning about events. In particular, if Westerners focus on the object, they would be expected to organize their world in terms of categories that apply to the object and rules that apply to the category. If Easterners are oriented toward the field more broadly, we would expect that they would organize their worlds in terms of relationships among events in the environment. More concretely, East Asians would be expected to group objects and events on the basis of their relationships to one another, for example, "A is a part of B." Americans would be expected to group them more on the basis of category membership, for example "A and B are both Xs." Other predictions would include the expectation that Americans might learn rule-based categories more readily than East Asians and Americans might rely more on categories for purposes of deduction and induction.

Logic vs. experiential knowledge. Formal logic apparently has never been an important part of the East Asian intellectual tradition. Instead, there has been a preference for relying on direct perception and concrete experience as a basis of knowing the world. In contrast, at least for many ancient Greek

philosophers, there was a long-standing distrust of sense experience. If the scant role played by logic in the history of East Asian mathematics, science and philosophy has resonance in the thought processes of ordinary people today, and if the sympathy for formal approaches remains in the West, East Asians might be expected to rely more on experience-based strategies when evaluating the convincingness of deductive arguments than do Americans. We might also find that East Asians would be heavily influenced by prior beliefs in judging the soundness of formal arguments. Americans should be more capable of ignoring experience and setting aside prior beliefs in favor of reasoning based on logical rules.

Dialectics vs. the law of non-contradiction. If harmony remains the watchword in social relations for East Asians, and if social needs influence intellectual stances, East Asians would be expected to seek compromise solutions to problems, to prefer arguments based on principles of holism and continuity, and to try to reconcile or transcend seeming contradictions. If the debater's bugaboo of contradiction continues to affect Western approaches to problems, Americans should be more inclined to seek solutions to problems in which a single principle drives out all but one competing solution and to reject one or both of two propositions that could be construed as contradicting one another.

As we will see, there is support for each of these hypotheses. In our review, we will not provide details about samples of participants in particular studies. Suffice it to say that we find supportive evidence whether the East Asians studied are ethnic Chinese, Koreans, or Japanese and whether they are

studied in their own countries or as foreign students at U. S. universities and whether materials for East Asians are in English or translated into their native languages. Though most of the participants in research to date are students, there is also supportive evidence for nonstudents. It is entirely possible, of course, that there are significant differences among the various East Asian populations with respect to some of the issues we discuss. It should also be noted that the only people of European culture who have been studied are Americans, and North Americans may well differ more from East Asians than do Europeans or Latin Americans.

### **Attention and Control**

Work by Meyer and Kieras and their colleagues (Meyer & Kieras, 1997a; 1997b; 1999; Meyer, 1995) suggests that allocation of attention is highly malleable and subject to learned strategic adjustments such that perceptual "bottlenecks" can be ameliorated. Work by Rogoff and her colleagues (Chavajay & Rogoff, in press; Rogoff, Mistry, G? ncü, & Mosier, 1993) indicates that people in some cultures attend to a much wider range of events simultaneously than do people in other cultures. Thus East Asians might be capable of attending to both the object and the field, and to a wider range of objects in the field, than Americans. We might also expect that, if Westerners attend to the object more, and if they believe that they understand the rules influencing the object's behavior, they might have a greater belief in the controllability of the object than is characteristic of Asians. Several implications follow from these considerations: 1) Easterners should see wholes where Westerners see parts; 2) Easterners should more easily see

relationships among elements in the field but 3) find it more difficult to differentiate an object when it is embedded in the field; and 4) Westerners' perceptions and behavior should be more influenced by the belief that they have control over the object or environment.

Holistic vs. analytic Rorschach responses. In an early study by Abel and Hsu (1949), Rorschach cards were presented to European Americans and Chinese Americans. The investigators found that their Chinese American participants were more likely than their European American ones to give so-called "whole-card" responses in which all aspects of the card, or its Gestalt as a whole, was the basis of the response. Their European American participants were more likely to give "part" responses, in which only a single aspect of the card was the basis of the response.

Attention to the field. Masuda and Nisbett (2000) presented realistic animated scenes of fish and other underwater objects to Japanese and Americans and asked them to report what they had seen. The first statement by American participants usually referred to the focal fish ("there was what looked like a trout swimming to the right") whereas the first statement by Japanese participants usually referred to background elements ("there was a lake or pond"). Although Americans and Japanese were equally likely to mention details about the focal fish, Japanese participants made about 70 percent more statements about background aspects of the environment. In addition, Japanese participants were more likely to refer to relationships between focal fish and inanimate aspects of the environment ("the big fish swam past the gray seaweed"). In a

subsequent recognition task, Japanese performance was harmed by showing the focal fish with the wrong background, indicating that the perception of the object had been “bound” (Chalfonte & Johnson, 1996) to the field in which it had appeared. In contrast, American recognition was unaffected by the wrong background.

A similar “binding” result was obtained by Hedden and his colleagues (Hedden et al., 2000; Park, Nisbett, & Hedden, 1999). They asked their Chinese and American participants to look at a series of cards having a word printed either on a background of social stimuli (e.g., people at a market) or on no background. The words were unrelated to the pictures. Then participants were asked to recall as many words as they could. Chinese, but not Americans, recalled words better if they had been presented on the background, indicating that recall of the background served a retrieval cue for the word for them.

Detection of covariation. Ji, Peng and Nisbett (in press) examined ability to detect covariation among environmental stimuli. Chinese and American participants were asked to judge the degree of association between arbitrary figures. On the left side of a computer screen one of the two arbitrary figures was shown—for example, a schematic medal or a schematic light bulb. Immediately following that, on the right of the screen, one of another two figures was shown—for example, either a pointing finger or a schematic coin. Actual covariation between figures on the left and those on the right ranged from the equivalent of a correlation of .00 to one of .60. Chinese participants reported a greater degree of covariation than did American participants and were more confident about their

covariation judgments. Their confidence judgments were also better calibrated with actual covariation. In addition, as Yates and Curley (1996) found, American participants showed a strong primacy effect, making predictions about future covariations that were much more influenced by the first pairings they had seen than by the overall degree of covariation they had been exposed to. Chinese participants, in contrast, showed no primacy effect at all, making predictions about future covariation that were based on the overall covariation they had actually seen.

Field dependence. Because of their habit of decontextualization and analysis, Americans should find it easier to separate an object from the field in which it is embedded than would East Asians. In order to examine this possibility Ji and her colleagues (in press) examined East Asian and American performance on the Rod and Frame Test of Witkin and his colleagues (Witkin et al., 1954), in which a frame about 16 in. square is rotated independently of a rod that sits inside it. The task is to report when the rod appears to be vertical. Field dependence is indicated by the degree to which judgments about the position of the rod are influenced by the position of the frame. Ji and colleagues found that East Asian participants made more errors on the test than American participants. East Asian participants were also less confident about the accuracy of their performance than were American participants.

(Illusion of) control. It seems likely that if Americans believe they have control over events, they might pay more attention to them. Moreover, control is sufficiently important that people often fail to distinguish between objectively controllable events and uncontrollable ones. This "illusion of

control" was defined by Langer (1975) as being an expectancy of personal success higher than the objective probability would warrant. The illusion of control can actually result in improvement of some cognitive functions for Americans. For example, participants were found to perform better on routine tasks when they believed mistakenly that they could control a loud noise that occurred periodically during the tasks (Glass & Singer, 1973). Some cross-cultural work suggests that East Asians may not be so susceptible to this illusion. Yamagushi and his colleagues (1997) found that American males were more optimistic in a condition in which they had an illusion of personal control over the environment, though American females and Japanese of both genders were not.

As these considerations would suggest, both the covariation detection findings and the field dependence findings just discussed were affected by manipulations intended to give participants a sense of control. In one condition of the covariation detection task, participants were allowed to push a button to control which stimulus was presented on the left and they could also control the inter-trial interval. Whereas this manipulation could have no effect on the degree of covariation, Americans who were given "control" in this fashion tended to see more covariation and express more confidence in their judgments about covariation, whereas Chinese participants showed the opposite tendencies. Moreover, control actually impaired the calibration of Chinese judgments, whereas this was not true for Americans. Similarly, in the Rod and Frame task, when participants were allowed to control the movement of the rod, the accuracy of American males improved whereas that of the



other groups did not. Finally, the confidence of both American males and American females was greater when they had control over the rod, and this was not true for East Asians of either gender.

Thus the attention of East Asians appears to be directed more toward the field as a whole and that of Americans more toward the object. East Asians found it easier to see relationships in the environment but found more difficulty in separating object from field. In addition, Americans and East Asians were affected quite differently by control or the illusion of it: American performance and confidence improved with control whereas that of East Asians did not.

#### **Explanation and Prediction**

It seems reasonable to assume that people attribute causality to the events they attend to. If Westerners attend to the object, we would expect to attribute causality to the object. If East Asians attend to the field and the object's relations with the field, it seems likely that they would be more inclined to attribute causality to context and situations. Each of these expectations is supported by a substantial amount of evidence.

#### Dispositions vs. Contexts in Explanation

Causal attribution and prediction. One of the best established findings in cognitive social psychology concerns the so-called "correspondence bias" (Gilbert & Malone, 1995) or "fundamental attribution error" (FAE, Ross, 1977) — the tendency to see behavior as a product of the actor's dispositions and to ignore important situational determinants of the behavior. If it is really the case that East Asians are more oriented toward contextual factors than European Americans, then we might

expect that they would be less subject to the FAE. Choi, Nisbett, and Norenzayan (1999; Norenzayan, Choi, & Nisbett, 1999) have recently reviewed research supporting this contention.

Work by Miller (1984) initially suggested that the FAE might indeed be more characteristic of Western culture than of other cultures. She found that whereas Americans explained another person's behavior predominantly in terms of traits, for example, recklessness or kindness, Hindu Indians explained comparable behaviors in terms of social roles, obligations, the physical environment, and other contextual factors. A similar demonstration by Morris and Peng (Morris, Nisbett, & Peng, 1995; Morris & Peng, 1994) showed that causal explanations by Americans of events such as mass murders focused almost wholly on the presumed mental instability and other negative dispositions of the murderers whereas accounts by Chinese of the same events speculated on situational, contextual, and even societal factors that might have been at work. Lee, Hallahan and Herzog (1996) found that sports editorial writers in Hong Kong focused on contextual explanations of sports events whereas American sports writers were more likely to prefer explanations involving the dispositions of individual team members. Norenzayan, Choi and Nisbett (2000) found that Korean participants were more responsive to contextual factors when making predictions about how people in general would be expected to behave in a given situation and, much more than American subjects, made use of their beliefs about situational power when making predictions about the behavior of a particular individual. Cha and Nam (1985) also found Koreans

to make far more use of situationally-relevant information when making causal attributions than Americans did.

Importantly, Norenzayan et al. (2000) found that Koreans and Americans were able to articulate metatheories of behavior that accorded with their explanations and predictions. Koreans endorsed situational and interactional theories more than did Americans. The East Asian focus on the field and the American focus on the object can be apparent even when the East Asian attributions are dispositional in nature. Menon and colleagues (1998) have found that East Asian dispositional explanations of events (for example, scandals in organizations) were more likely than those of Americans to refer to *group* dispositions.

The different forms of preferred explanation apparently extend beyond social events. Morris and Peng (1994) and Hong, Chiu, and Kung (1997) showed participants cartoon displays of fish moving in relation to one another in various ways. Chinese participants were more likely to see the behavior of the individual fish as being produced by external factors than were Americans, and American participants were more inclined to see the behavior as being produced by internal ones. Peng and Nisbett (2000) have shown that the physical theories of contemporary Chinese and Americans reflect those of their respective scientific predecessors two and a half millennia ago. For ambiguous physical events involving phenomena that appeared to be hydrodynamic, aerodynamic, or magnetic, Chinese were more likely to refer to the field when giving explanations (e. g. , “the ball is more buoyant than the water”) than Americans. (For less ambiguous, lever and “billiard ball” events, the explanations of Americans and Chinese were almost identical.) Thus the

attributional differences probably should not be regarded as mere belief differences about local aspects of the world, but rather as deep metaphysical differences not limited to rules about particular domains specifically taught by the culture.

Attitude attribution paradigm. One of the first experimental demonstrations of the fundamental attribution error was by Jones and Harris (1967). Participants read an essay, either supporting or opposing some position on an important social question of the day, that allegedly had been written by another student. It was made clear to participants in a “No Choice” condition that the target had no choice about which side to take in the essay. For example, the target had been required to write an essay in favor of Castro’s Cuba for a political science exam. Though normatively this information might be expected to eliminate any assumption that the essay reflected anything about the actual beliefs of the target, participants who read the pro essay reported believing that its writer was probably much more in favor of the question than did participants who read the con essay.

Choi and Nisbett (Choi, 1998; Choi & Nisbett) duplicated the basic conditions of the Jones and Harris study and added a condition in which, before making judgments about the target’s attitude, participants were required to write an essay themselves and allowed no choice about which side to take. It was made clear to participants that the target had been through the same procedure they themselves had. The American participants in this condition made inferences about the target’s attitude that were as strong as those made by participants in the standard no choice condition. Korean participants, in contrast, made much

less extreme inferences than did Korean participants in the standard no choice condition. Thus Korean participants, presumably by virtue of seeing the role that the situation played in their own behavior, recognized the power of the context and made attributions about others accordingly. Similar sensitivity to situational constraints in attitude attribution was obtained with Japanese participants by Masuda and Kitayama (Kitayama & Masuda, 1997; Masuda, 1996)

#### Holistic Prediction and Postdiction

Attention to the field would appear to have clear advantages for explanation of events, inasmuch as it allows for avoidance of the fundamental attribution error. But attention to a broad range of factors might mean that any event can be readily explained—perhaps too readily explained. If a host of factors is attended to, and if naïve metaphysics and tacit epistemology support the view that multiple, interactive factors are usually operative in a given outcome, then any outcome may seem to be understandable, even inevitable, after the fact. And indeed, Choi, Dalal and Kim-Prieto (2000) have shown that Koreans regard a larger number of factors as potentially relevant to explaining a given event. They gave European American, Asian American and Korean participants a detective story and listed a large number of facts. Participants were asked to indicate which of the facts were irrelevant to solving the mystery. Koreans reported believing that far fewer facts were irrelevant than did European Americans. Asian Americans were intermediate between the other two groups.

Hindsight bias. An advantage of the more simplistic, rule-based stance of the Westerner may be that surprise is a frequent

event. *Post hoc* explanations may be relatively difficult to generate, and epistemic curiosity may be piqued. The curiosity, in turn, may provoke a search for new, possibly superior models to explain events. In contrast, if Eastern theories about the world are less focused, and a wide range of factors are presumed to be potentially relevant to any given outcome, it may be harder to recognize that a particular outcome could not have been predicted. *Hindsight bias* (Fischhoff, 1975), or the tendency to assume that one knew all along that a given outcome was likely, might therefore be greater for Easterners.

These notions were tested in a series of experiments by Choi and Nisbett (Choi, 1998; Choi & Nisbett, in press). One study presented a scenario based on the "Good Samaritan" experiment of Darley and Batson (1973). Participants were told about one particular young seminary student, who, they were assured, was a very kind and religious person. He was headed across campus to deliver a sermon and along the way he encountered a man lying in a doorway asking for help. Participants were also told that the seminarian was late to deliver his sermon. In condition a), where participants did not know what the target had done, they were asked what they thought was the probability that the target would help and how surprised they would be if they were to find out that he had not helped. Both Koreans and Americans reported about an 80 percent probability that the target would help and indicated they would be quite surprised if he did not. In condition b), participants were told the target had helped the victim and in condition c) they were told he had not helped the victim. Participants in these conditions were asked what they believed they would have

regarded as the probability that the target would have helped --- if in fact they had not been told what he did --- and also how surprised they were by his actual behavior. Again, both Koreans and Americans in condition b) indicated they would have thought the probability of helping was about 80 percent, and both groups reported no surprise that he did help. Americans in condition c), where the target unexpectedly did not help the victim, also reported that they would have thought the probability was about 80 percent that the target would have helped and reported a great deal of surprise that he did not do so. In contrast, Koreans in condition c) reported that they would have thought the probability was only about 50 percent that the target would have helped and reported little surprise that he did not. Thus Americans experienced surprise where Koreans did not, and Koreans showed a very pronounced hindsight bias, indicating that they thought they knew something all along which in fact they did not.

Influence of alternative possibilities on surprise at outcomes. An additional study by Choi and Nisbett indicates that Easterners are not as surprised by unanticipated outcomes as are Americans. We would expect Westerners to regard a scientific finding as more likely if they had previously been presented only with a theory that would lead them to expect that finding than if they had also been presented in addition with a theory that would lead them to expect the opposite. On the other hand, if Koreans are in the habit of regarding outcomes as inevitable, then we would not necessarily expect them to be much more surprised when presented with two opposing theories than when presented only with the theory predicting the actual outcome. And indeed

this is what was found. Americans reported being more surprised when presented with two strongly competing hypotheses, whereas Koreans were no more surprised when presented with two opposing hypotheses than when presented with only one.

Surprise when an "outcome" is found not to be true. In a final study, Choi and Nisbett showed that Koreans expressed little surprise even when an outcome literally contradicted an outcome they had just read about. Participants read either that scientific research had shown that more optimistic people have better mental health or that more realistic people do. Participants rated how surprising they found this result to be. Then, under a ruse, the experimenter "discovered" that the materials they had read were mistaken, due to a printing error, and that it was the opposite hypothesis that had been supported. Apologetically, he asked the participants if they would fill out the materials again. Americans reported substantial surprise if they read that it was the less plausible, "realism" hypothesis that, after all, was the correct one. Koreans reported much less surprise than Americans.

The results support the view that East Asians have complicated but underspecified theories about the world that leave them insufficiently surprised by outcomes which differ from those that are anticipated. Thus, we would maintain that the same cognitive predispositions that make Asians less prone to the fundamental attribution error leave them prey to the hindsight bias and may also reduce their epistemic curiosity.

### **Rules and Categories vs. Relationships**

If Westerners attribute causality primarily to objects, it seems likely that they do so on the basis of rules that they



presume to govern the behavior of objects. Rules in turn are of value only if they apply over a large number of objects, that is, to a category. Thus rules and categories would be expected to be a major basis of organizing events for Westerners. If Easterners attribute causality primarily to the field, then it is relationships between the object and the field, and relationships among events in the field, that might serve as the basis of organization. There is a good deal of evidence supporting these expectations.

Relationships vs. categories as the basis for grouping. Chiu (1972) gave items consisting of three pictures of human, vehicle, furniture, tool or food categories to American and Chinese children. Children were asked "to choose any two of the three objects in a set which were alike or went together and to state the reason for the choice" (p. 237). The dominant style of the Chinese children was "relational-contextual." For example, shown a picture of a man, a woman, and a child, the Chinese children were likely to group the woman and child together because "the mother takes care of the baby." In contrast, American children were much more likely to group objects on the basis of category membership, for example, to group the man and the woman because "they are both adults."

Relationships vs. categories as the basis for judgments of association. Ji and Nisbett (Ji, 2000; Ji & Nisbett, 2000) obtained the same results as Chiu with adult Chinese and American college students, who were tested in their native languages. They asked participants to indicate which of two objects out of three, described verbally, were most closely related. In all cases two of the objects shared some kind of relationship, either functional (e. g. , pencil and notebook) or

contextual (e. g. , sky and sunshine) and also shared a category (e. g. , notebook and magazine) or some feature that would allow them to be categorized together (e. g. , sunshine and brightness). Chinese were more likely to group on the basis of relationships and Americans were more likely to group on the basis of categories or shared object features. Participants were asked to justify their groupings and Chinese were found to be more likely to offer relationships as the justification (“pencils are used to write in notebooks”) whereas Americans were more likely to offer category membership as the justification (“pencils and notebooks are both magazines”).

Family resemblance vs. rules as the basis for judgments of similarity. Norenzayan, Nisbett, Smith and Kim (Norenzayan, 1999; Norenzayan et al. , 2000) presented East Asians (Chinese and Koreans), Asian Americans and European Americans with a series of stimuli on a computer screen in which a simple target object appeared beneath two groups of four similar objects. The groups were always constructed so that the use of a family resemblance strategy and the use of a rule strategy led to different responses (Kempner-Nelson, 1984). The objects in one group had a close family resemblance to each other and to the target object whereas the objects in the other group did not much resemble the target object. Instead, the objects of the second group were all describable by a unidimensional, deterministic rule, for example, they all had a curved stem (vs. a straight stem), and the rule was also applicable to the target object. Participants were asked to indicate which group the target object was most similar to. A majority of East Asian participants picked the “family resemblance” group whereas a majority of the

European American participants picked the “rule” group. Asian Americans showed intermediate reasoning, having equal preferences for the rule group and the family resemblance group.

Categories and induction. Osherson, Smith, Wilkie, Lopez, & Shafir (1990) have proposed a theory of inductive inference from categories which holds that people’s willingness to generalize is in part a function of the extent to which premise categories “cover” the lowest level category that includes all premise categories. Thus when people are told that lions and giraffes have a particular property they are more willing to infer that rabbits have the property than when they are told that lions and tigers have the property (since lions and giraffes provide more coverage of the category mammal than do lions and tigers). Work by Choi, Nisbett and Smith (1997) indicates that Koreans make less use of categories for purposes of inductive inference than do Americans. For example, they were less influenced than Americans by coverage of the category -unless the category was made salient in some way. In one manipulation, for example, the category was mentioned in the conclusion (that is, participants made an inference about “mammals” rather than “rabbits”). This manipulation had no effect on Americans but increased the degree to which Koreans relied on the category. Thus categories are apparently less spontaneously salient for Koreans and hence less available for guiding generalizations.

Category learning. If East Asians are relatively unlikely to use explicit rules for assigning attributes to objects and objects to categories, then we might find that it might be more difficult for them to learn how to classify objects by applying rule systems. Work by Norenzayan, et al. (2000) suggests this is the case.

Adopting a paradigm of Allen and Brooks (1991), they presented East Asians, Asian Americans, and European Americans with cartoon animals on a computer screen and told them that some of the animals were from Venus and some were from Saturn. Participants in an exemplar-based categorization condition were asked simply to observe a series of animals and make guesses, with feedback, about the category to which each belonged. Other participants were assigned to a rule condition and went through a formal, rule-based category learning procedure. They were told to pay attention to five different properties of the animals—curly tail, knobby antennae, etc.—and told that if the animal had any three of these properties it was from Venus, otherwise it was from Saturn.

Asian and American participants performed equally well at the memory-based categorization task with respect both to errors and to speed of response. But in the rule condition, East Asian participants' response times were slower than those of Americans. Most tellingly, when the test trial in the rule condition presented an animal that met the formal rule criteria for a given category but more closely resembled an animal in the other category—thus placing rule-based and memory-based categorizations in conflict—Asians made more errors of classification than did Americans. (They did not make more errors when the test animal more closely resembled an instance of the category of which it was also a member in terms of the formal rule and thus either a rule-based decision or an exemplar-based decision would yield the right answer.) Asian Americans' performance was almost identical to that of European Americans for both speed and accuracy.

Thus the results of several studies indicate that East Asians rely less on rules and categories and more on relationships and similarities in organizing their worlds than do Americans. East Asians preferred to group objects on the basis of relationships and similarity whereas Americans were more likely to group objects on the basis of categories and rules. Americans were more likely to rely spontaneously on categories for purposes of inductive reasoning than were East Asians and found it easier to learn and use rule-based categories.

### **Formal Logic vs. Experiential Knowledge**

There is a long Western tradition, from the ancient Greeks, to the medieval Scholastics, to the propositional logic of the 19<sup>th</sup> century, of analyzing argument structure apart from content, and reasoning on the basis of the underlying abstract propositions alone. Such a tradition has never been common in the East, where instead there has been an explicit disapproval of such decontextualizing practices and an emphasis on the appropriateness of plausibility and sense experience in evaluating propositions. Several studies suggest that East Asians do indeed rely less on formal logic and more on experiential knowledge in reasoning than do Americans - - at any rate when logic and experience are in conflict.

### Typicality vs. Logic

Consider the following two deductive arguments. Is one is more convincing than the other?

1. All birds have ulnar arteries, Therefore all eagles have ulnar arteries
2. All birds have ulnar arteries, Therefore all penguins have ulnar arteries

One way to measure the extent to which people spontaneously rely on formal logic versus experiential knowledge in reasoning is to examine how they project properties (the “blank” property “ulnar arteries” in the above example) from superordinate categories (birds) to subordinate categories (eagles, penguins). Notice that the two arguments have identical premises but their conclusions vary in the typicality of the exemplar (eagles are more typical birds than penguins). Reasoners who apply logic would “see” the implicit middle premises of each argument (“All eagles are birds,” and “all penguins are birds”). Such reasoners would find both deductive valid arguments equally convincing. But people often find typical arguments to be more convincing than atypical ones (Sloman, 1993).

Norenzayan and colleagues (2000) asked Korean, Asian American, and European American participants to evaluate the convincingness of a series of such arguments. The responses of participants who received only typical arguments were compared with those who received only atypical arguments. As expected, Koreans showed a large typicality effect, being more convinced by typical than atypical arguments. European Americans, in contrast, were equally convinced by typical and atypical arguments. Asian Americans’ responses were in between those of European Americans and Koreans. (When an experimental manipulation was introduced that increased the salience of the typicality information, all three groups showed the typicality effect to the same extent.)

#### Knowledge vs. Logic

In another study, Norenzayan and colleagues (2000)

presented participants with syllogisms that were either valid or invalid and that had conclusions that were either plausible or implausible. In addition, some arguments were presented in abstract form with no content. Korean and American university students were instructed to evaluate the logical validity of each argument, deciding whether or not the conclusion followed from the premises. Results showed that, overall, there was an effect of logic as well as of knowledge, consistent with past research. Thus, participants correctly judged valid arguments to be more likely to be valid than invalid ones, and incorrectly judged arguments with plausible conclusions to be more valid than arguments with implausible conclusions. As predicted, Korean participants showed a stronger “belief bias” than American students for valid arguments, being more inclined to judge valid arguments as invalid if they had implausible conclusions. Importantly, this difference cannot be attributed to cultural differences in the ability to reason logically, since both cultural groups showed equal performance on the abstract items. Rather, the results indicate that when logical structure conflicts with everyday belief, American students are more willing to set aside empirical belief in favor of logic than are Korean students.

#### **Dialectics vs. the Law of Non-contradiction**

Peng and Nisbett (Peng, 1997; Peng & Nisbett, 1999) have maintained that East Asians do not have the same commitment to avoiding the appearance of contradiction as do Westerners. Examples of rules about contradiction that have played a central role in the Western intellectual tradition include the following:

- *The law of identity*:  $A = A$ . A thing is identical with itself.

- *The law of non-contradiction*:  $A \neq \text{not-}A$ . No statement can be both true and false.

- *The law of the excluded middle*: A is either B or not-B. Any statement is either true or false.

Following the proposals of many philosophers both of the East and of the West (e. g. , Liu, 1974; Needham, 1962/1978; Zhang & Chen, 1991), Peng and Nisbett argued that there is a tradition in Eastern philosophy that is opposed at its roots to the formal logic tradition, namely the dialectical approach. So-called “naïve dialecticism” resembles the dialectic of Hegel and Marx inasmuch as it sometimes involves the creation of a synthesis from a thesis and antithesis. But more commonly it involves transcending, accepting, or even insisting upon the contradiction among premises (Huff, 1993; Liu, 1974; Lloyd, 1990; Needham, 1962; Zhang & Chen, 1991; Zhou, 1990). Peng and Nisbett (1999) characterized dialecticism in terms of three principles.

- *The principle of change*: reality is a process that is not static but dynamic and changeable. A thing need not be identical with itself at all because of the fluid nature of reality.

- *The principle of contradiction*: Partly because change is constant, contradiction is constant. Thus old and new, good and bad, exist in the same object or event and indeed depend upon one another for their existence.

- *The principle of relationship or holism*: Because of constant change and contradiction, nothing either in human life or in nature is isolated and independent but instead everything is related. It follows that attempting to isolate elements of some larger whole can only be misleading.



These principles are of course not altogether alien to Western epistemology of either the naive or the professional sort. Indeed, Western developmental psychologists (Baltes & Staudinger, 1993; Basseches, 1980, 1984; Riegel, 1973) have argued that such “post-formal” principles are learned in late adolescence and early adulthood to one degree or another by Westerners and that “wisdom” consists in part of being able to supplement the use of formal operations with a more holistic, dialectical approach to problems. But evidence we now present indicates that Western reliance on dialectical principles is weaker than that of Easterners and Western reliance on the foundational principles of formal logic, especially the principle of non-contradiction, is stronger.

#### Dialectical Resolution of Social Contradictions

Peng and Nisbett presented Chinese and American students with contradictions drawn from everyday life. For example, they were asked to analyze a conflict between mothers and their daughters and between having fun and going to school. American responses tended to come down in favor of one side or the other (“mothers should respect daughters’ independence”). Chinese responses were more likely to find a “Middle Way” which found merit and fault on both sides and attempted to reconcile the contradiction (“both the mothers and the daughters have failed to understand each other”).

#### Dialecticism and Preferred Argument Form

Peng and Nisbett (Peng, 1997; Peng & Nisbett, 1999) gave Chinese and American participants, all of whom were graduate students in the natural sciences, two different types of arguments for each of two different propositions and asked them

to indicate which argument they preferred. In each case one of the arguments was a logical one involving contradiction and one was a dialectical one. Thus in one problem two arguments for the existence of God were pitted against one another. One was a variant of the so-called "cosmological" or "first cause" argument. It holds that since everything must have a cause, this creates an infinite regression of cause and effect unless there is a primary cause by an infinite being. The dialectical argument applied the principle of holism, stating that when two people see the same object, such as a cup, from different perspectives, one person sees some aspects of the cup and the other sees other aspects. But there must be a God above all individual perspectives who sees the truth about the object. Americans preferred the argument based on non-contradiction in each case and Chinese preferred the dialectic one.

#### Judgments About Contradictory Propositions

One of the strongest implications of the notion that Westerners adhere to a logical analysis of problems is that, when presented with apparently contradictory propositions, they should be inclined to reject one in favor of the other. Easterners, on the other hand, committed to the principle of the Middle Way, might be inclined to embrace both propositions, finding them each to have merit. In one study, Peng and Nisbett (Peng & Nisbett, 1999) presented participants either with one proposition or with two propositions that were, if not outright contradictions, at least very different and on the surface unlikely to both be true. The propositions were presented in the form of social science studies. For example, one proposition was: "A survey found that older inmates are more likely to be ones who

are serving long sentences because they have committed severely violent crimes. The authors concluded that they should be held in prison even in the case of a prison population crisis." Its counterpart was: "A report on the prison overcrowding issue suggests that older inmates are less likely to commit new crimes. Therefore, if there is a prison population crisis, they should be released first."

Participants read about one of these studies (A or B) or both (A and B) and rated their plausibility. In the case of all five issues presented, Chinese and American participants agreed on which of the two was the more plausible. In the A and B condition, Americans judged the plausibility of the more plausible proposition as greater than did Americans who read only the more plausible assertion by itself. Thus Americans actually found a contradicted assertion to be more plausible than the same proposition when not contradicted, a normatively dubious tendency which indicates that they felt substantial pressure to resolve the contradiction by buttressing their prior beliefs. (This finding is reminiscent of one by Lord, Ross & Lepper (1979), who found that when people read about two different studies, one supporting their view on capital punishment and one opposing it, they were more convinced of their initial position than if they had not read about any studies.) In contrast, Chinese participants in the A and B condition resolved the contradiction between the two propositions by finding them to be equally plausible, as if they felt obligated to find merit in both the conflicting propositions. They actually found the less plausible proposition to have more merit when it had been contradicted than when it had not-also a normatively

dubious inference but utterly different in kind from that of the Americans.

#### Persuasion by Strong vs. Weak Arguments

If Westerners respond to apparent contradiction by trying to decide which side is correct, but Easterners respond by yielding points to both sides, then the two groups might respond differently to arguments against an initially held position. Westerners might increase their confidence in their initial position when presented with a weak argument whereas Easterners might decrease their confidence. This is what was found by Davis and her colleagues (Davis, 2000; Davis, Nisbett, & Schwarz, 2000). They presented groups of Korean, Asian American, and European American participants with a set of strong arguments in favor of funding a particular scientific project. They presented another group with the same set of strong pro arguments and an additional set of strong arguments against funding the project and yet another group with the same set of strong pro arguments and an additional set of weak arguments against funding the project. Korean and American participants were equally in favor of funding the project when presented with just the strong pro arguments and the groups were equally affected by the strong anti arguments. But the two groups behaved in qualitatively different ways when presented with weak anti arguments. Americans were actually more favorable toward funding the project when presented with a weak anti argument than when presented with no anti argument—behavior that is normatively quite suspect. Koreans became just as opposed to funding when presented with weak anti arguments as when presented with strong anti arguments, indicating that

their primary inferential goal when confronted with a contradiction was to find a “Middle Way” between the two views. This behavior is utterly different from that of Americans but also normatively dubious because one would assume that the strong anti argument should have affected belief more than the weak anti argument. Asian Americans behaved identically to European Americans.

#### Justification of Choice

The Western preference for principle-guided decisions and the Eastern preference for the “Middle Way” appears to apply also for actual choice behavior. Briley, Morris, and Simonson (2000) studied the consumer choices of East Asians and European Americans. All choices were among a triad of objects which differed on two dimensions. Object A was superior to both Object B and C on one dimension and Object C was superior to both Object A and B on the other dimension. Object B was always intermediate between A and C on both dimensions. On average, across the range of choices, Americans and East Asians in a control condition were about equally likely to choose intermediate Object B. In an experimental condition, Briley et al. had participants give reasons for their choice. They anticipated that this would prompt Americans to look for a simple rule that would justify a given choice (e. g. , “RAM is more important than hard drive space”) but would prompt people of Asian culture to seek a compromise (“both RAM and hard drive space are important”). This is what was found. Americans in the justification condition moved to a preference for one of the extreme objects whose choice could be justified with reference to a simple rule, whereas Asian culture participants moved to a

preference for the compromise object. Justifications given by participants were consistent with their choices, with Americans being more likely to give rule-based justifications and Chinese being more likely to give compromise-based justifications.

Thus there is substantial evidence to indicate that Easterners are not concerned with contradiction in the same way as are Westerners. They have a greater preference for compromise solutions and holistic arguments; they are more willing to endorse apparently contradictory arguments; and they are more willing to move their beliefs in the direction of an argument even when it is a weak one. Finally, when asked to justify their choices, they seem to move to a compromise, "middle way" instead of referring to a dominating principle. It should be noted that the greater adherence to the principle of non-contradiction on the part of Americans, seems to produce no guarantee against normatively questionable inferences. On the contrary, their adherence to the principle of non-contradiction may sometimes cause them to become more extreme in their judgments under conditions in which the evidence indicates they should become less extreme. This tendency mirrors complaints about hyper-logical Western habits of mind often expressed by philosophers and social critics (Korzybyski, 1933/1994; Lin, 1936; Liu, 1974; Nagashima, 1973; Saul, 1992).

### **Creating and Sustaining Systems of Thought**

What produced the differences in ancient times? What sustains them today? These are matters of speculation, of course, so we will confine our response to brief considerations, especially for the first, historical question.

### **The Origin of Mentalities**

The explanation for the cognitive differences that we prefer is a distally materialistic but proximally social one that we have put together from the arguments of scholars in a large number of disciplines (Barry, Child, & Bacon, 1959; Berry, 1976; Cromer, 1993; Nakamura, 1964/1985; Needham, 1954; Whiting & Whiting, 1975; Whiting & Child, 1953; Witkin & Berry, 1975).

Chinese civilization was based on agriculture, which entailed that substantial cooperation with neighbors was necessary in order to carry out economic activities in an effective way. This is especially true of the rice agriculture common in the south of China. China was organized at the level of the large state very early on, and society was complex and hierarchical; the Emperor and the bureaucracy were ever-present controlling factors in the lives of individual Chinese. Harmony and social order were thus central to Chinese society. Social scientists since Marx have observed that economic and social arrangements such as these are generally associated with "collectivist" or "interdependent" social orientations as distinguished from "individualistic" or "independent" social orientations that are characteristic of societies with economies based on hunting, fishing, trading, or the modern market economy.

In marked contrast to all the other great civilizations of the ancient world, the Greek economy was not completely dependent on agriculture. The Greek ecology conspired against an agrarian base, consisting as it does mostly of mountains descending to the sea. This sort of ecology was more suited to herding and fishing than to large-scale agriculture. The sense of personal agency

that characterized the Greeks could have been the natural response to the genuine freedom that they experienced in their less socially complex society.

The politically decentralized Greek cities also provided great scope of action as compared to Chinese cities. Greeks who wished to leave one city for another were free to do so — the sea provided an escape route for dissidents. In addition, Greeks were involved in trade at one of the crossroads of the world. Thus they would have had plenty to pique their curiosity and much to discuss. The nature of social relations meant that debate would have posed few interpersonal risks, and the authority structure of the city state was too weak to prevent the free expression of opinion. Indeed for Athens and other city states debate was an integral part of the political system.

Speculative as it is, this view has the virtue that it at least is consistent with the economic changes that preceded the Renaissance, namely the reduced reliance on agriculture and the rise of relatively independent city-states with economies based on crafts and trade. During the Renaissance the West recapitulated some of the Greek social forms and intellectual traditions, including the rediscovery of science. The invention of the printing press greatly enhanced the conditions of freedom of thought. Ironically, though the Chinese invented movable type before the Europeans, it was suppressed in China, on the quite correct grounds that the authority of the government would be undermined by it.

Some research by Witkin and his colleagues gives credence to the notion that more constraining social networks might produce a more holistic orientation to the world. Berry and



Witkin (1967; 1976; Witkin & Berry, 1975) showed that farmers in a number of societies are more field dependent than hunters, herders or industrialized peoples. Witkin and his colleagues (Adevai, Silverman, & McGough, 1970; Dershowitz, 1971; Meizlik, 1973) found that Orthodox Jewish boys, whose families and communities require strict observance of a variety of social rules, were more field dependent than secular Jewish boys who in turn were more field dependent than Protestant boys. These differences held even when general intelligence was controlled for. Moreover, individual differences in social orientation within a culture apparently are associated with field dependence. Americans who are more interested in social activities and in dealing with other people are more field dependent (even when intelligence is controlled) than people with less social interest (Witkin & Goodenough, 1977; Witkin et al., 1974b).

Finally, Kühnen, Hannover, and Schubert (2000) were able to prime field dependence on the Embedded Figures Test by a variety of techniques intended to make participants temporarily more collectivist in their orientations. For example, they asked participants to think about what they had in common with family and friends (vs. asking them to think about how they differed from family and friends). The results confirmed that a collectivist prime led to more field dependence.

### **Socio-Cognitive Homeostatic Systems**

Mere inertia would not result in contemporary differences in the way people think. We propose that systems of thought exist in homeostasis with the social practices that surround them. We will describe a number of ways in which the social practices and

cognitive processes could support or “prime” one another (Hong et al. , in press).

#### Holistic vs. analytic practices

The practice of feng shui for choosing building sites (even Hong Kong skyscrapers) may encourage the idea that the factors affecting outcomes are extraordinarily complex and interactive which in turn encourages the search for relationships in the field. This may be contrasted with more atomistic and rule-based approaches to problem-solving characteristic of the West. Consider, for example, the nature of approaches to self-help in the West: “The 10 Steps to a Comfortable Retirement” or “Six Ways to Increase Your Word Power. ”

Employees in the top third of the Japanese economy are rotated among their company’s divisions frequently, so as to be able to see the company’s operations from as many viewpoints as possible. A graduate of a top university would be expected to work in the factory for the first year or two of employment and might actually represent union employees to the company (Hampden-Turner & Trompenaars, 1993).

The West, beginning in the 18<sup>th</sup> century and continuing at an increasingly rapid pace into the 20<sup>th</sup> century, introduced “modularity,” that is, uniform, atomistic and interchangeable design and production (Shore, 1996). From the introduction of piece good manufacture in English cottages to Henry Ford’s production line to the chain restaurant, the West and America in particular remain the innovators and chief consumers of modular production and products.

The most popular game of intellectuals in the East is Go and the most popular in the West is chess. Xia (1997) and Campbell

(1983) have pointed out that Go is more complex and holistic than chess, the analytic game *par excellence*. Go boards have  $19 \times 19$  spaces whereas chess boards have  $8 \times 8$  spaces. Go pieces have more variation in possible moves than do chess pieces, which must adhere to a fixed set of rules for movement. Hence moves in Go are more difficult to predict. The appropriate strategy for Go has been termed *dialectic* (Xia, 1997) in that the “competition between the black and white is a well calculated trade-off. . . . It is not wise to be greedy and overplay” (Xia, 1997).

#### Argument, Debate and Rhetoric

In daily life, East Asians go out of their way to maintain harmony. Ohbuchi and Takahasi (1994) asked Japanese and American businesspeople how they dealt with conflict with their fellow managers. Twice as many Japanese as American respondents reported using avoidance as a means of dealing with a conflict of views, and three times as many Americans as Japanese reported attempting to use persuasion.

People in the business world in East Asia go out of their way to avoid conflict. Decisions in boardrooms and executive councils are often nothing more than the ratification of consensus among members obtained by the leader prior to the meeting.

Western educators often complain that their Asian students do not participate in class discussions and that they do not follow the requirements of rhetoric in their writings, for example: statement of principles and assumptions, derivations, hypotheses, evidence, argumentation, conclusion. Neither their culture nor their prior educational experience has prepared them for the canonical rhetoric forms that are taken for granted in the

West (See Tweed & Lehman (2000) for a review.)

Galtung (1981) has described the intellectual styles of academics from different cultures. The Anglo-American style “fosters and encourages debate and discourse. . . and pluralism is an overriding value.” (p. 823 ~ 824) In contrast, for the Japanese, “*the first rule would be not to harm pre-established social relations*” (p. 825).

#### Law and Contracts

Although the ancient Chinese had a complex legal system, it was in general not codified in the way it was in the West (Logan, 1986). Today, courts of law are relatively rare in the East and there is a marked preference for solving conflicts on the basis of the particulars of a specific case and by negotiation through a middleman (Leung & Morris, in press).

Easterners and Westerners have fundamentally different understandings of the nature of contracts. In the West, a contract is inviolable and unalterable; in the East a contract is continually renegotiable in the light of changed circumstances (Hampden-Turner & Trompenaars, 1993). This drastic difference of view has often resulted in conflict and bitterness between Eastern and Western negotiators.

#### Religion

Some scholars have contended that Christianity has far stronger theological concerns than other religions, finding it “*necessary to formulate elaborately precise statements about the abstract qualities and relations of gods and humans*” (Dyson, 1998, p. 8).

Religions in East Asia have long been characterized by their interpenetrating and blending qualities. Societies and individuals

readily incorporate aspects of several different religions into their worldviews. In contrast, for Christians, there is a strong tendency toward insistence on doctrinal purity.

Religious wars and persecution of individuals have been common in the West for many hundreds of years and have often turned on small points of religious belief. Wars and persecutions across religious lines are rare in the East and more likely to be reflective of political struggles than differences in religious commitments.

### Language and Writing

Perhaps the most pervasive and important of all practices that operate to sustain the cognitive differences are those having to do with language and writing. Indeed, some scholars, notably Logan (1986) have tried to make the case that most of the cognitive differences we have discussed are due primarily to differences in language and writing systems.

The basic writing system of Chinese and other East Asian languages has been essentially pictographic. It can be maintained that the Western alphabet is more atomistic and analytic by nature and "is a natural tool for classifying and served as a paradigm for codified law, scientific classification, and standardized weights and measures" (Logan, 1986, p. 55).

The actual grammar of Indo-European languages encourages thinking of the world as being composed of atomistic building blocks whereas East Asian languages encourage thinking of the world as continuous and interpenetrating. "[R]ather than one-many, the Chinese language motivates a part-whole dichotomy" (Hansen, 1983, p. vii).

East Asian languages are highly contextual in every sense.

Because of their multiple meanings, words must be understood in the context of sentences. Because of the minimal nature of syntax in Sinitic languages, situational context is highly important to understanding sentences (Freeman & Habermann, 1996). In contrast, Heath (1982) has shown that language socialization for middle class Western children quite deliberately decontextualizes language. Parents try to make words understandable independent of verbal context and utterances understandable independent of situational context.

Although Western toddlers learn nouns (i. e., words referring to objects) at a much more rapid rate than verbs (words referring to relationships), the reverse appears to be true for Chinese (Tardif, 1996) and Koreans (S. Choi, in press). A possible reason is that Western toddlers hear more noun phrases — referring to objects — from their mothers whereas East Asian children hear more verbs — referring to relationships (Tardif, Gelman, & Xu, 1999; Fernald & Morikawa, 1993).

“Generic” noun phrases, that is, those referring to categories and kinds (e. g. “birds,” “tools,” as opposed to exemplars such as “sparrow,” “hammer”) are more common for English speakers than for Chinese speakers (Gelman & Tardif, 1998), perhaps because Western languages mark in a more explicit way whether a generic interpretation of an utterance is the correct one (Lucy, 1992).

Consistent with the above findings about category usage, Ji and Nisbett (Ji, 2000; Ji & Nisbett, 2000) found that English-speaking Chinese used relationships more and categories less when they grouped words in Chinese than when they did so in English.

Thus there are some good reasons to believe that social practices and cognitive ones maintain each other in a state of equilibrium. Cognitive practices may be highly stable because of their embeddedness in larger systems of beliefs and social practices.

## **Implications for Psychology**

### **Magnitude of Effects**

The cognitive differences we have discussed vary in size, but it is important to note that many of them are unusually large, whether the standard is the magnitude of mean or proportion differences (often on the order of two or three to one or higher) or effect size (often well in excess of 1.00).

But in fact many of the differences we have reported are not merely large. The East Asians and the Americans responded in qualitatively different ways to the same stimulus situation in study after study we have reported here. For example, American participants showed large primacy effects in judgments about covariation whereas Chinese participants showed none. "Control" tended increase the degree of covariation seen and reported accuracy of Americans but tended to have the opposite effect on Chinese, and "control" increased the accuracy and confidence of American participants for the Rod and Frame test but had no effect for Chinese participants (Ji, et al., in press). Similarly, Cha and Nam (1985) and Norenzayan, Choi, and Nisbett (2000) found that Koreans were greatly influenced in their causal attributions by the sort of situational information that has no effect for Americans. Choi and Nisbett (in press) found that Koreans showed large hindsight bias effects under

conditions where Americans showed none. Peng and Nisbett (1999) found that Americans responded to contradiction by polarizing their beliefs whereas Chinese responded by moderating their beliefs. Qualitative differences, with Americans responding in one way and East Asians in another, were found in other studies by Briley, et al. (1999), Choi & Nisbett (1998), Davis, et al. (2000), Norenzayan et al. (2000) and Peng and Nisbett (1999). These qualitative differences indicate that literally different cognitive processes are often invoked by East Asians and Westerners dealing with the same problem.

### **Universality**

The assumption of universality of cognitive processes lies deep in the psychological tradition. We believe that the results discussed here force consideration of the possibility that an indefinitely large number of presumably "basic" cognitive processes may be highly malleable. When psychologists perform experiments on "categorization," "inductive inference," "logical reasoning," or "attributional processes," it does not normally occur to them that their data may apply only rather locally, to people raised in a tradition of European culture. They are of course prepared for parameter differences, but parameter differences between populations on the order of three or four to one or more provide an occasion for wondering about universality. Qualitative differences between populations, it is no exaggeration to state, preempt any claim to universality, unless there is reason to believe that experimental procedures are not comparable across groups.

Just how great the cultural differences can be is unclear at this point, of course. Moreover, although we have looked at



tasks measuring important perceptual and cognitive variables, we have no way of knowing what population these variables were selected from. It is possible that the particular variables we have examined exhibit cultural differences that are substantially greater than the differences that might be found in other tasks that are equally good measures of the conceptual variables. But it is equally if not more probable that investigators have not been uncannily insightful at this early stage of research and that there are variables and measures that would show even larger differences than the ones we have examined. Moreover, the participant populations, consisting mostly of college students, would be expected to be more similar to one another than to more representative members of their parent populations.

#### **Fixedness of Cognitive Content**

It is ironic that, just as our evidence indicates that some cognitive *processes* are highly susceptible to cultural influence, other investigators are providing evidence that some cognitive *content* may not be very susceptible to cultural influence. Naïve theories of mechanics and physics (Baillargeon, 1995; Carey & Spelke, 1994; Leslie, 1982; Spelke, 1988; Spelke, 1990), naïve theories of biology (Atran, 1990; Atran, 1995; Berlin, 1992; Berlin, Breedlove, & Raven, 1973; Gelman, 1988) and naïve theory of mind (Asch, 1952; D'Andrade, 1987; Leslie, 1994; Wellman, 1990) appear so early, and are apparently so widespread, that it seems quite likely that at least some aspects of them are largely innate and resistant to social modification. Theories of causality, both highly general ones having to do with temporal sequence and spatial contiguity (Seligman, 1970), as well as highly specific ones such as the link that all omnivorous

mammals are likely to make between distinctive tasting food and gastrointestinal illness experienced many hours later (Garcia, McGowan, Ervin, & Koelling, 1968), are clearly a part of the organism's biologically-given cognitive equipment. Hirschfeld (1996) has argued that "essentialist" beliefs about the nature of the social world are universal and Sperber (1985) and Boyer (1993) have argued that even religious conceptions such as spirits and superhuman agents, are remarkably similar from one culture to another. As Sperber (1996) has written, the human mind is equipped with a set of cognitive properties that make it easier or harder to think certain kinds of thoughts.

So it appears that the assumption that cognitive content is learned and indefinitely malleable and the assumption that cognitive processes are universally the same and biologically fixed may both be quite wrong. Some important content may be universal and part of our biologically-given equipment and some important processes may be highly alterable. While it is still the case that widely different social and intellectual traditions exist on the planet we have an opportunity to learn a great deal more about the fixedness and malleability of both content and process.

### **The Inseparability of Process and Content**

Our theoretical position is at the same time less radical and more radical than the assertion that basic processes differ across cultures. We are urging the view that metaphysics, epistemology, and cognitive processes exist in mutually dependent and reinforcing systems of thought such that a given stimulus situation often triggers quite different processes in one culture than in another. Thus it is not possible to make a sharp distinction between cognitive process and cognitive content.

Content in the form of metaphysical beliefs about the nature of the world determines tacit epistemology. Tacit epistemology in turn dictates the cognitive procedures that people use for solving particular problems.

People who believe that knowledge about objects is normally both necessary and sufficient for understanding their behavior will believe it is important to find the appropriate categories that apply to the object and the appropriate rules that apply to the categories. The search for categories and rules will dictate particular ways of organizing knowledge as well as procedures for obtaining new knowledge about rules. Such practices in turn are aided by a reliance on formal logic, including especially attention to the specter of contradiction which undermines beliefs about the validity of rules. Abstractions will be a goal because categories and rules will seem to be useful just to the extent that they have wide applicability and because it can be easier to apply formal logic to abstractions than to concrete objects.

Similar points can be made about people who believe that causality is a complex function of multiple factors operating on an object in a field. Complexity indicates dynamism and constant change. A belief in change and instability will tend to make the habits of categorization and search for universal rules about objects seem to be dubiously relevant. Rather, an attempt to see the interrelatedness of events will seem important. Contradiction will seem inevitable, since change is constant and opposing factors always coexist. A concern with concrete objects and events will seem to be more useful than a search for abstractions. Logic will not be allowed to overrule sensory experience or common sense.

Thus, without saying that Easterners are unable to make use of categorization or that Westerners are unable to detect covariation, we can see that the differences between cultures can still be very great. 1) The circumstances that prompt the use of one process vs. another will differ substantially from one culture to another; 2) the frequencies with which the very most basic cognitive processes are used will differ greatly across cultures; 3) consequently the degree and nature of expertise in the use of particular cognitive processes will differ; and 4) tacit or even explicit normative standards for thought will differ across cultures (Stich, 1990).

Claude Lévi-Strauss, the great French anthropologist, proposed that, in their attempts to solve the problems of daily life, people might be regarded as bricoleurs-handymen with their bags of cognitive tools. Pursuing this metaphor, we may say that even if all cultures possessed essentially the same basic cognitive processes as their tools, the tools of choice for the same problem may habitually be very different. People may differ markedly in their beliefs about whether a problem is one requiring use of a wrench vs. a pliers, in their skill in using the two types of tools, and in the location of particular tools at the top vs. the bottom of the tool kit. Moreover, members of different cultures may not see the same stimulus situation as a problem in need of repair. A seeming contradiction is a problem for Westerners but may not be for Easterners. Indeed, as some of the perceptual work we have reviewed indicates, the different focus of attention of Easterners and Westerners indicates that they may sometimes not be seeing the same stimulus situation at all—even when their heads are immobilized at a fixed distance

away from a computer screen.

Another way cognitive processes can differ across cultures is that cultures may construct composite cognitive tools out of the basic universal toolkit, thereby performing acts of elaborate cognitive engineering, as Dennett's (1995) characterization of culture as a "crane-making crane" (p. 338) suggests. Modern statistical, methodological and cost-benefit rules provide examples of such crane-produced cranes. Nothing like them existed prior to the 17th century, when they were constructed in the West on the basis of rule-based empirical observation, mathematics and formal logic, and there is great variation among members of Western society today in the degree of understanding and use of these rules. Similar points may be made about the transformation of the ancient Chinese notions about *yin* and *yang* into more sophisticated dialectical notions about change, moderation, relativism, and the necessity of multiple viewpoints.

The psychological ideas that our position most closely resembles are those in the Vygotskian (1978; 1987) tradition (e. g. , Cole, 1995; Cole & Scribner, 1974; Hutchins, 1995; Lave, 1988; Luria, 1931; Rogoff, 1990), which identifies thought as always occurring in a pragmatic problem setting, including the cultural assumptions that are brought to the task. This view, recently referred to as the "situated cognition" view, has been defined by Resnick as the assumption that "the tools of thought... embody a culture's intellectual history... Tools have theories built into them, and users accept these theories—albeit unknowingly—when they use these tools." (Resnick, 1994, pp. 476~477).

The particular cognitive orientations we have been discussing have endured for millennia. One of the questions that intrigues us most concerns what it might take to seriously disturb the homeostasis of one of these historically-rooted systems of thought. It is not hard to introduce Westerners to cost-benefit rules; and these rules can affect their reasoning and their behavior and leave them fully-accepted members of their communities. It is far from clear that it would be so easy to introduce East Asians to that rule system, that it would leave members who adopted the rule system so fully accepted by their communities, or that it would leave unscathed the socio-cognitive homeostasis of their societies if the rule system were to be widely adopted. There seems to be one quite interesting case of resistance to change of a homeostatic system. The introduction of the highly individualistic economic element of capitalism into Japan 130 years ago appears to have had far less effect on either social practices or, as our research indicates, cognitive processes, than might have been anticipated.

A related question is what it might take to change an individual's cognitive processes. We know that Westerners can easily be taught a variety of Western-invented rule systems, and it is clear from some of the work summarized in this paper that Asians move radically in an American direction after a generation or less in the United States. It might be a mistake to extrapolate from these facts, however, and assume that would be an easy matter to teach one culture's tools to individuals in another without total immersion in that culture. It is far from clear Americans could be given many of the advantages of a dialectical stance by normal pedagogic means or that East Asians could be

taught to experience surprise at outcomes when surprise is warranted.

We hope we have persuaded the reader that the cognitive processes triggered by a given situation may not be so universal as generally supposed, or so divorced from content, or so independent of the particular character of thought that distinguishes one human group from another. Two decades ago, the senior author wrote a book with Lee Ross entitled, modestly, Human Inference. Roy D'Andrade, a distinguished cognitive anthropologist, read the book and pronounced it a "good ethnography." The author was shocked and dismayed. But we now wholeheartedly agree with D'Andrade's contention about the limits of research conducted in a single culture. Psychologists who choose not to do cross-cultural psychology may have chosen to be ethnographers instead.

## 参 考 文 献

### 英文部分：

Basseches M. Dialectical schemata: A framework for the empirical study of the development of dialectical thinking. *Human Development*, 1980, 23, 400--421

Basseches M. Dialectical thinking and adult development. New Jersey: Ablex, 1984

Baumeister R F. The self in social psychology. PA: Psychology Press, 1999

Berry J. Psychology of acculturation: Understanding individuals moving between cultures. In R. Brislin (Ed.), *Applied cross-cultural psychology* (pp. 232—253). Newbury Park, CA: Sage, 1990

Brotherton C J. Social psychology and management: Issues for a changing society. Open University Press, 1999

Sheridan C L., Radmacher S A. *Health Psychology—Challenging the biomedical model*. John Wiley & Sons Inc, 1992

CHIU Chi yue. Assessment of Zhong-Yong (Dialectic) Thinking: Preliminary Findings from a Cross-Regional Study. *Hong Kong Journal of Social Psychology*, 2000, 18: 33- 54

Myers D G. *Social Psychology* (4th ed). NY: McGraw-Hill, Inc, 1993

Myers D G. *Social Psychology* (5th ed) NY: McGraw-Hill



Companies, 1996

Myers D G. Psychology(5th ed). Worth Publishers, 1998

Aronson T, Wilson T D, Akert R II. Social Psychology: The Heart and The Mind. Harpercollins College Publishers, 1994

Aronson T, Wilson T D, Akert R II. Social Psychology (3ed) New York; Longman, 1999

Coats E J, Feldman R S. Classic and contemporary readings in Social Psychology. Prentice Hall, Inc, 1996

Higgins E T, Kruglanski A W. Social psychology: Handbook of basic principle. New York; Guilford Press, 1996

Flynns F, Peng K (submitted). Dialectical and linear mentalities and their implications for Type I and Type II error in hypothesis testing. Organizational Behavior and Human Decision Process

Gibson J L, Ivancevich J M, Donnelly J H. Organizations, Behavior Structure Processes(5th). Irwin/McGraw-Hill, 1997

Ji L, Peng K, Nisbett R E. Culture, Control and Perception of Relationships in the Environment. Journal of Personality and Social Psychology, 2000, 78: 943- 955

Miller J B. Industrial-Organizational Psychology. NY: McGraw-Hill, Inc, 1992

Mills J. The Human Aspect. Whittier publications Inc, 1999

Knowles E, Peng K (submitted). Social Identity Processes in the Domain of Race; Ingroup Identification, Evaluative Bias, and Ingroup Exclusiveness. Personality and Social Psychology Bulletin

Markus H R, Kitayama S. Culture and the self: Implications for cognition, Emotion, and motivation.

Psychological Review, 1991, 98: 224--253

Morris M, Peng K. Culture and cause: American and Chinese Attribution of physical and social events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1994, 67: 949- 971

Morris M, Nisbett R, Peng K. Causal understanding across domains and cultures. In D. Sperber and D. Premack (Eds.) *Causal Cognition: Multidisciplinary debates*. New York: Oxford University Press, 1993

Needham J. *Science and civilization in China*. (Vol. 1). Cambridge: University Press, 1954

Peng K. *Native dialecticism and its effects on reasoning and judgment about contradiction*. (Doctoral dissertation) University of Michigan, 1997

Peng K, Akutsu S (In press). *Mentality theory of knowledge creation and transfer: Why some people resist new ideas*. In I. Nonaka & D. Teece (Eds.). *Knowledge and the firms*. New York: Oxford University Press

Peng K, Ames D (In press). *Psychology of dialectical thinking*. In N. Smelser & P. Baltes (Eds.). *International encyclopedia of the Social and Behavior sciences*. Elsevier Science, Oxford, England

Peng K, Ames D, Knowles E (In press). *Culture and human inference*. In D. Matsumoto (Ed.). *Handbook of cross-cultural psychology*. New York: Oxford University Press

Peng K, Rodgers J, Hou Yubo (In press). *Native dialecticism: An individual difference approach to cultural differences*. *Journal of Personality and Social psychology*

Peng K, Nisbett R. *Cross-Cultural similarities and differences in the understanding of physical causality*.

Proceedings of the seventh interdisciplinary conference on science and culture. Kentucky State University, Frankfurt, KY; University Graphics, 1996

Peng K, Nisbett R. Culture, dialectics, and reasoning about contradiction. *American Psychologist*, 1999, 54: 741—754

Peng K, Nisbett R. Dialectical responses to questions on dialectical thinking. *American Psychologist*, 2000, 55: 1067—1068

Peng K, Knowles E (In press). Culture, ethnicity and attribution of physical causality. *Personality and Social Psychology Bulletin*

Peng K, Keltner D, Morikawa S (in progress). Culture and Emotion: Dialectical Judgments of Facial Expressions Among Japanese and Americans

Baron R A, Byrne D. *Social Psychology* (8th). Allyn and Bacon, 1997

Baron R A, Byrne D, Johnson B J. *Exploring social psychology* (4th). Allyn & Bacon, 1998

Feldman R S. *Social Psychology: Theories, Research, and Applications*. McGraw-Hill Book Company, 1985

Taylor S E, Peplau L A, Sears D O. *Social Psychology* (8th). Prentice-Hall, Inc, 1994

Franzoi S L. *Social Psychology*. Brown & Benchmark Publishers, 1996

Komorita S S, Parks C D. *Social dilemmas*. Dubuque, IA: Brown & Benchmark, 1994

Crawford T. *Introduction to Human Social Behavior* (2nd). Pearson Custom Publishing, 1999

Triandis H C. Individualism and Collectivism. Boulder: Westview Press, 1995

Triandis H C. The analysis of subjective culture. NY: Wiley, 1972

Lesko W A. Readings in Social Psychology (3rd Eds). Allyn and Bacon, 1997

Weiten W, Lloyd M A. Psychology Applied to Modern Life. Brooks/Cole Publishing Company, 1997

Yetes J F, Zhu Y, Ronis D L, Wang D F, Shinotsuka H, Poda N. Probability judgment accuracy: China, Japan, and the United States. Organizational behavior and Human Decision Processes, 1989, 43: 145—171.

#### 中文部分:

车文博. 西方心理学史. 杭州: 浙江教育出版社, 1998

侯玉波. 社会心理学讲义. 北京: 北京大学心理学系内部教材, 2001

侯玉波, 朱滢. 文化对中国人思维方式的影响. 心理学报, 2002, 第 34 卷第 1 期

侯玉波, 田林. 文化心理学的思路与范畴. 社会心理研究, 2001, 第 1 期

季羨林. 论东西文化的互补关系. 北京日报, 2001, 9 月 24 日第 15 版

沈德灿, 侯玉波. 社会心理学. 北京: 中国科学技术出版社, 1996

杨国枢. 文化心理学的探索. 台北: 台湾桂冠出版公司, 1996

杨国枢, 文崇一, 吴聪贤, 李亦国. 社会及行为科学研究法. 台北: 台湾东华书局, 1992

杨国枢, 余安邦. 中国人的心理与行为——理念与方法篇. 台北: 桂冠图书公司, 1992

杨国枢. 中国人的心理与行为——文化、教化及病理篇. 台北: 桂冠图书公司, 1992

杨中芳. 如何研究中国人: 心理学本土化论文集. 台北: 桂冠图书公司, 1996

威廉·麦独孤著, 余国良等译. 社会心理学导论. 杭州: 浙江教育出版社, 1997

朱滢. 实验心理学. 北京: 北京大学出版社, 2000

朱滢, 张力. 自我记忆效应的实验研究. 中国科学, 2001, 第36卷第6期

朱滢, 张力. 文化、自我意识与大脑. 中国学术期刊文摘, 2000, 第6卷第10期

