

全国高等医药院校心理学专业卫生部规划教材

社会心理学



主 编 李建明

编 者（以姓氏笔画为序）

马 莹（海南大学旅游学院）

王 伟（浙江大学医学院）

李 强（南开大学社会心理学系）

李朝旭（北京师范大学心理学院）

李建明（华北煤炭医学院心理学系）

吴均林（华中科技大学同济医学院）

张 妍（牡丹江医学院）

张建英（皖南医学院）

苏朝霞（河北医科大学第一医院）

杨绍清（华北煤炭医学院心理学系）

郝春东（黑龙江大学教育学院）

阎书昌（河北师范大学教育学院）

人民卫生出版社

前 言

一个人从出生就得到了成人社会的照料、培养，从而学会了言语沟通，逐渐形成人的心理。随着年龄的增长，社会活动逐年增多，对有意识地通过行动对他人、群体与社会起着积极或消极作用。社会决定和影响个人，个人也能动地反作用于社会。

社会心理学作为研究社会心理现象、社会发展过程中存在的种种心理问题的学科，要用马克思主义、毛泽东思想为指导，结合国内外的研究成果，联系中国的社会生活、生产实际，为落实科学发展观和创建和谐社会发挥积极作用。

社会心理学作为医学院校心理学专业学习社会心理学的入门教材，目的在一种或多种理论背景下，让学生对此学科的主要内容、研究方法等有一个全面的了解。主要内容包括：社会心理学的理论，社会化、自我意识、社会知觉与印象管理、社会态度、社会判断、社会影响、群众心理、利他行为与攻击行为、人际关系与人际沟通、恋爱、婚姻、家庭等。

通过对本书的学习，使学生掌握社会心理学的有关基本概念、基本理论、基本知识、基本技能与研究方法；为今后开展社会心理的研究，使社会心理学的理论方法应用于社会实践，创建和谐社会打下一个良好基础。

本书详细介绍了社会心理学的基本理论，基本知识和基本技能，具有思想性、科学性、适用性，不但适用于医学院校心理学专业本科生和研究生，也适用于其它院校和其他专业学生爱好者阅读。

本书在组织编写过程中得到了全国高等医药教材建设研究会与卫生部教材办公室、人民卫生出版社的大力支持和帮助。另外，浙江大学医学院、南开大学社会心理系、北京师范大学心理学院、华中科技大学同济医学院、黑龙江大学教育学院、华北煤炭医学院心理学系、海南大学旅游学院、河北师范大学教育学院、牡丹江医学院、皖南医学院、河北医科大学第一医院在编写过程中给予了大力支持，在此，表示衷心感谢！由于时间短，水平有限，书中可能存在缺点和错误，请读者批评，指正，以便再版时更正。

李建明

二零零七年二月



目 录

第一章 社会心理学概论

第一节 社会心理学的概念及研究对象

- 一、社会心理学的概念
- 二、社会心理学的研究对象
- 三、社会心理学与其他学科的关系

第二节 社会心理学的产生与发展

- 一、西方社会心理学的发展
- 二、中国社会心理学的发展简况

第三节 社会心理学的研究方法论

- 一、社会心理学研究方法论
- 二、如何开展一项研究
- 三、社会心理学的常用研究方法

第二章 社会心理学理论

第一节 行为主义学派社会心理学理论

- 一、行为主义学派理论
- 二、模仿论
- 三、社会学习理论
- 四、社会交换理论

第二节 认知学派的社会心理学理论

- 一、格式塔心理学派理论
- 二、场论和群体动力学理论
- 三、认知相符理论

第三节 精神分析学派的社会心理学理论

- 一、精神分析的社会心理学心理观
- 二、卡茨和萨诺夫关于态度的精神分析理论
- 三、舒茨的人际行为及三维理论

第四节 符号互动论学派的社会心理学理论

- 一、符号互动论
- 二、角色理论
- 三、参照群体理论

第五节 社会心理学理论的新动向

- 一、后现代社会心理学
- 二、进化社会心理学

第三章 社会化

第一节 社会化的概念与途径

- 一、社会化的概念
- 二、社会化的基本途径
- 第二节 影响社会化的因素
 - 一、社会化的生物学基础
 - 二、社会化的文化环境因素
- 第三节 社会化的内容
 - 一、政治社会化
 - 二、道德社会化
 - 三、性别角色社会化
- 第四节 社会化的历程与结果
 - 一、社会化发展阶段
 - 二、社会化的结果
- 第五节 青少年逆反心理与社会化
 - 一、逆反心理概述
 - 二、逆反心理的产生原因
 - 三、矫正逆反心理的措施
- 第六节 老年人的社会化
 - 一、老年社会化概述
 - 二、影响老年社会化的生理心理因素
 - 三、老年人的角色转换
 - 四、继续社会化的途径

第四章 自我意识

- 第一节 自我意识的概述
 - 一、自我意识的概念
 - 二、自我意识的结构
 - 三、自我意识的形成与发展
- 第二节 自我认识
 - 一、通过他人认识自己
 - 二、通过观察我们的行为认识自己
 - 三、通过自省认识自己
- 第三节 自我的其他领域
 - 一、自尊
 - 二、自我控制
 - 三、自我效能感

第五章 社会知觉与印象管理

- 第一节 社会知觉与印象形成
 - 一、社会知觉的概念
 - 二、印象形成
 - 三、他人知觉

第二节 社会知觉的特点与效应

- 一、社会知觉的特点
- 二、社会知觉的效应

第三节 印象管理：控制他人的社会知觉与认知

- 一、印象管理的理论
- 二、影响自我表现的因素
- 三、印象管理的策略
- 四、印象管理的辨别

第六章 社会态度

第一节 社会态度的概述

- 一、态度的定义与特征
- 二、态度的结构与种类
- 三、态度的功能
- 四、态度与行为

第二节 社会态度的形成与改变

- 一、态度的形成
- 二、态度的改变

第三节 社会态度的测量

- 一、态度的直接测量
- 二、态度的间接测量

第七章 社会判断

第一节 社会判断的概述

- 一、社会判断是高级社会认知
- 二、有关的概念及其分析
- 三、归因判断的基本原则

第二节 历史背景中的归因理论

- 一、海德的朴素归因理论
- 二、琼斯和戴维斯的一致性推断理论
- 三、凯利的三维归因理论
- 四、韦纳的动机归因理论

第三节 归因偏差与归因训练

- 一、归因偏差
- 二、归因训练

第四节 决策及其理论

- 一、决策的分类
- 二、影响决策的主要因素
- 三、决策理论

第五节 团体决策分析

- 一、团体决策与个人决策的比较

二、提高团体决策效能的方法

第六节 决策风格与决策技术

一、决策风格

二、决策技术

第八章 社会影响

第一节 从众

一、从众的概念与实验研究

二、从众的原因

三、从众的类型

四、从众的影响因素

五、从众的功能

第二节 服从

一、服从的概念与实验

二、服从的类型

三、服从的原因

四、服从的因素

五、服从的意义

第三节 顺从和社会影响技术

一、顺从的概念

二、顺从的影响因素

三、社会影响技术

第四节 社会助长与社会惰化

一、社会助长

二、社会惰化

三、社会助长和惰化的理论

第九章 群体心理

第一节 群体的特征与凝聚力

一、群体的概念与特征

二、群体的类型

三、群体的规范

四、群体的凝聚力

第二节 群体思维与决策

一、群体的思维与表现

二、群体缺陷的预防

三、群体决策

四、群体的心理效应

第三节 群体的领导者

一、领导、领导者及其功能

二、领导者的风格

三、领导者的素质与影响力

四、领导者的艺术

五、领导的理论研究

第十章 利他行为与攻击行为

第一节 利他行为概述

一、利他行为的概念

二、影响利他行为的因素

三、利他行为的促进

第二节 攻击行为

一、攻击行为的概念

二、攻击行为的性质

第三节 攻击行为的影响因素与控制

一、攻击行为的影响因素

二、攻击的控制

第十一章 人际关系与人际沟通

第一节 人际关系与人际沟通概述

一、人际关系与人际沟通的概念

二、人际沟通的结构

三、人际沟通的功能

第二节 人际沟通的意义与类型

一、人际沟通的意义

二、人际沟通的类型

第三节 人际吸引

一、人际吸引的含义

二、人际吸引的理论

三、影响人际吸引的因素

第四节 冲突与合作

一、冲突

二、合作

第五节 人际关系的改善与测量

一、人际关系的改善

二、人际关系的测量

第十二章 恋爱、婚姻与家庭

第一节 爱情

一、什么是爱情

二、爱情的结构--三元论

三、影响爱情的因素

四、特殊的爱情：同性恋

第二节 婚姻

- 一、婚姻关系的形成
- 二、婚姻关系的内涵
- 三、择 偶
- 四、婚姻的类型
- 五、影响婚姻关系的因素
- 六、婚姻冲突的处理
- 七、离 婚
- 八、再 婚

第三节 家 庭

- 一、家庭的内涵
- 二、家庭的功能
- 三、家庭的类型
- 四、家庭关系
- 五、家庭解体

第一章 社会心理学概论

我为人人，人人为我。这句古语能很好地反映人类社会的基本关系，就是作为一个社会人的人是不能离开他的同伴独立生活的。比如互联网，它为我们提供了庞大的人类信息交流平台，它是成千上万的人在电脑终端前输入信息完成的，又能为人们广泛使用就证明了这一点。在中国古代神话小说《西游记》中，唐僧师徒四人取经故事，集中地体现了人类社会团体的一个缩影。师徒四人怀着既要救赎自我、又要普度众生的理想去西天取经，历经坎坷与磨难。他们每个人都有自己独立的人生故事，但又生活在其他同伴的生活里，他们彼此依赖、彼此合作又彼此冲突。世上的每一个人都生活在不同的团体中，分别承担着不同的社会角色，在每一团体中既需要有领导者、专家、普通员工，也需要有团体的精神、制度、目标。而整个人类社会又是一个巨大的团体，信仰、权力、从众、社交、自尊、偏见、攻击、利他、友谊、态度、婚姻、性别化等等，都是形成这个巨大团体的基本元素。作为统治地球近万年的人类，具有很高的社会性，人类究竟是如何相互影响，又是如何促进自身变化与发展的，社会心理学家对此做出了出色的贡献。本章将主要对社会心理学概念、社会心理学研究历史、社会心理学研究对象，社会心理学研究方法等作介绍。

第一节 社会心理学的概念、研究对象

一、社会心理学的概念

社会心理学家们会站在自己研究的角度理解社会心理学的概念，因此会有不同的定义。这与心理学的其它学科定义相似，缺乏统一的标准的定义，这是心理学科的一个特点。在不同地域、不同文化背景下成长的社会心理学家往往会有不同的思考与发现。美国社会心理学家阿伦森（Aronson, 1980）曾说过：“社会心理学的定义，几乎和社会心理学家的人数之多一样。”中国著名的社会心理学家吴江霖教授认为：“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”。而个体的心理活动以及群体中的个体的心理活动，都是在特定的社会文化制度下受各种社会因素的制约和调节而发生、发展起来的，因此它需要各门社会科学的知识，才能对社会心理现象做出全面、完备的理解。吴江霖这种认为社会心理学是一门跨界学科，因此需要多学科来共同研究社会心理现象的观点，从其提出开始就为众人接受并付诸实践。沙莲香认为，“所谓社会心理，是人们在社会生活中自发产生，并相互影响的主体反应”，而社会心理学就是“研究社会心理的基本过程及其变化发展的条件和规律的具体科学。”

孙晔，李沂（1986）提出：“社会心理学是研究个体和群体的社会心理和社会行为规律的一门科学。”这一定义在国内较为流行。周晓虹认为：“社会心理学应该研究生活在特定的社会生活条件下、具有独特的文化和完整的人格结构的人对各种简单与复杂的社会刺激所作的反应（包括内隐与外显两个方面），简言之，它研究人的社会或文化行为发生、发展、变化的过程及其规律。”

国外社会心理学定义分为两派，一派的定义是来自心理学的定义，重视个体心理如何影

响社会行为的，另一派是社会学与文化人类学的定义，重视情境、文化、历史、社会互动对个体心理的影响。

首先，关注心理学取向的社会心理学定义主要有以下几种。

美国实验社会心理学创始人奥尔伯特（G.W.Allport, 1968）认为：“社会心理学是试图理解与解释个体的思想、情感（内隐的心理）、行为（外显的）是如何受到他人实际的想象的或隐含（默认）的存在所影响”的一门科学。这一定义被称为社会心理学最为经典的定义。

美国社会心理学家弗里德曼（J.L.Freedman）从行为主义心理学的思路出发，认为社会心理学是系统研究社会行为的科学。即如何认识他人，如何对别人做出反应，别人如何对我们做出反应，以及个体所处社会环境对个体会产生怎样的影响等。

美国社会心理学家迈尔斯（D.Myers）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。其次，关注社会学和文化人类学取向的社会心理学定义。

社会学的角度主要是从社会组织、社会结构、社会规范、社会群体入手，试图以群体内部互动等来解释、预测人的社会行为和心理。这方面研究重视社会心理的宏观方面。G.麦考尔和 J.西蒙斯（Mccall, G. J. & Simmons, J. L. Social, 1982）提出，社会学传统的社会心理学“关注于社会互动的研究”，它所强调的重点是各种“塑造群体”的因素，如社会自我与社会化；而尹恩·罗伯逊则明确无误地谈到，“社会心理学的研究有助于理解社会环境对人类行为的影响”，在我看来“人类行为主要取决于人们所属的群体和群体间的互动及影响”。

文化人类学家认为，在心理学及大部分社会学之外，存在着另外一类人类行为的决定因素，这就是传统的风尚习俗、典章制度、工具、哲学、语言等等，即我们统称的文化。20世纪80年代以来，跨文化心理学取得长足进步，有关跨文化的社会心理学逐渐受到了重视，相关的研究方法和理论假设得到了较好发展。社会心理学已经从不同文化中不断获取新的发现，人们不得不站在不同文化的角度去看待个体与群体的心理、行为特点。特别是在关于人格及社会行为受文化制约的问题上，本尼迪克特和 M.米德认为：文化影响制约着个体人格的形成与发展，个体的心理结构在某种程度上影响着文化的构造与变迁；人格的形成不只是文化的，也是综合的、累加的，个人一生的心理发展变化都与之相联系的各种文化的、非文化的因素相关，都是这些因素塑造的结果。

综上所述，一般国内心理学教材在都采用沈德灿教授的社会心理学定义：“认为社会心理学是研究个体和群体在社会互动过程，社会心理、社会行为发生、发展和变化规律的科学”。这个定义也是我们认为最全面的。

二、 社会心理学的研究对象

社会是由各种各样的人类个体、以及由他们所组成的并所属的成千上万个群体组成的。上述的社会心理学概念可以看到，社会心理学的研究对象是比较复杂的，几乎涉及到心理学研究的各个领域都可以视为社会心理学研究的范围。比如网络成瘾的问题，可以看作是一个网络心理学的问题，也可以由情感心理学、社会学、文化人类学、心理咨询学、行为科学、发展心理学、社会心理学等来研究。这充分说明心理学科的历史较为年轻，还没有达到学者们所期望的成熟阶段。社会心理学是一门介于社会科学与自然科学之间的交叉科学，是一门研究人的科学之一。它要研究个体与群体的在社会互动过程的心理与行为。社会心理学研究

对象主要从以下三个方面来理解。

（一）社会行为与社会心理

社会行为 (social behaviour) 是指由社会因素导致的并对社会生活发生影响的个体行为和群体行为。社会行为不仅包括了流行、社会动荡、选举、生产管理、政府决策等宏观行为, 也包括人际交往、助人、吸引与排斥等微观行为。社会因素也就是社会刺激, 肖和康斯坦佐 (Shaw, M. E, & Constanzo, 1982) 曾明确指出: “他人是一个社会刺激物, 他或她的造物诸如社会群体、规范和其他社会产物同样也是社会刺激物。社会刺激还包括以往的社会经验的结果……”。社会因素共分两大方面: 一方面为社会情境, 这是与某个个体或群体直接发生联系的其他个体或群体; 另一方面为社会文化环境, 包括政治制度、法律制度、经济地位与经济状况、社会规范、风俗、时尚、信仰体系、舆论、民族与阶级群体、交往方式等等, 即我们通常说的社会存在。

社会行为是对各种社会刺激的反应。心理学家主要通过人们的外显行为来研究人的心理的, 社会心理学的许多研究课题也是通过人们制造出的不同行为后果提出来的。比如核战争问题, 在对日本广岛与长崎遭到核打击之前, 世界上的人们还不知道这种武器的危险性。当人们生活在核威胁之下时, 才会感觉得到。在 20 世纪, 人们不断感受到高科技带给人们的行为经验、思想、价值观的冲击, 电脑、手机、网络、汽车、流行歌曲等大大地改变了人们的学习、工作与生活的内容与方式。社会心理学家对急速变化中的人群不断地进行观察与研究。同样的人类社会行为发生在过去与发生在现代就会较大的不同。

有时候我们会在电视、网络、报纸上看到, 同样出现许多钱洒落在地上, 有些情况下, 周围的人会哄抢; 而有些情况下, 人们又会一张钱也不少地无私拾还给失主。有时, 当为数众多的大众面临往往二、三个暴徒威胁时, 都表现得害怕, 配合歹徒的犯罪行为; 而有的时候大众还会奋起反抗, 顺利地将歹徒制服。人们在面临同样情境时, 会表现出不同的心理与行为。这是与个体过去的经验、态度、需要、动机、价值取向、社会认知与决策等相关。

社会心理 (social mind) 是指由社会因素直接或间接引起的个体和群体心理活动, 它反映了社会事物和社会关系, 对社会行为产生导向的作用, 并对社会产生一定的影响。社会心理是社会情境与社会行为之间的中介变量。社会行为是外显的、客观存在的, 而社会心理是内隐的, 是主观存在。二者有时一致, 有时是不一致的。社会心理是社会心理学研究的主要对象, 也是通过社会行为来进行研究。

（二）个体心理与群体心理

整体大于部分。整体是由部分构成的。这就相当于个体 (individual) 与群体 (group) 的关系一样。个体是具有人的自然属性和社会属性的, 并单独活动的实体。它是群体构成的单位。个体是通过社会化过程获得社会的风俗习惯、道德、文化、价值观等, 从而使他能顺利地进入所在的社会, 并能被社会所接受, 成为社会的一员。在社会心理学领域中, 个体心理学所要研究的内容主要是: 个体的社会认知、归因、喜爱、态度、价值取向等。

“你会对他人有偏见吗?” “为什么我们会喜欢一些人, 也会厌恶另一些人?” “当一个身上很脏的行乞者向你伸出脏手要钱, 你是否会感觉不自在?” 社会心理学家会研究这些问题。社会心理学家会考虑产生这些问题的生理、环境、文化、心理的原因。个体是社会化的个体, 个体的心理从逻辑上看是个体的, 同时也是社会的。

群体与个体是密切相关又有区别。群体的效能和功能远大于个体。社会是由不同形态的

群体构成的。个体又生存于不同的群体之中，一个人会生活在家庭、工作单位、朋友中间、亲戚之间等。人类的群体协作的能量远远大于个体的能量。群体心理学研究的主要内容是：群体的压力与规范、群体凝聚力、群体的决策与执行、士气、组织气氛、社会助长、社会惰化、合作、竞争、社会冲突、从众、流行、感染、社会舆论等等。

个体是难以离开群体的。群体是个体存在的基本社会支持。群体影响着个体的行动与思考。群体心理作为一种特有的心理现象不断地制约着、影响着个体心理的形成与发展。当你不愉快的时候，有亲戚朋友在一起会感觉到好过多了。当你有成就的时候，有朋友、同学、同事、家人来祝贺、分享就会感觉到更加幸福。

（三）社会交互作用与人际交往

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。在社会交互作用和人际交往这个领域研究的课题包括以下几点。

1. 攻击和利他行为

人为什么会产生攻击和利他行为？是源于生物学原因，还是生活中的挫折事件，或者是人固有的攻击观念与习惯？人们会在什么社会情境选择利他行为，在什么样情境下不选择利他行为，这些问题的研究和解决，将有利于揭开这些行为形成的规律，有利于青少年的教育与心理辅导。

2. 人际吸引与亲密关系

人际吸引是人际关系的基础，对这些问题的研究可以为发展人际关系提供指导。人际吸引与排斥、亲密关系的建立与维持是人际层面的社会心理最直接的动力之一。处于不同地域文化下的人们的交际方式与观念有较大差异，最明显的是东方社会与西方社会、或非洲社会的人们有不同的人际交往理念。

3. 从众和服从

谢利夫、阿希以及米尔格拉姆的研究为这一领域的研究树立了一系列榜样，他们证明了从众与服从是人类最普遍的社会心理与行为之一，特别是当个体处于与群体一致或对立时，人类常常选择了从众和服从。当这一社会心理现象表现出正义的时候，会给社会带来许多益处，比如人们的和平行动、保护环境的行为。但是也有表现非正义、非法的行为，如盲目跟随某一邪教组织等。

4. 社会交换与社会影响

霍曼斯（Homans）和蒂鲍（Thibaut）等人确实证明人际交往过程中的交换性。把人际关系与人际交往看成是一种社会交换。“投桃报李”、“礼尚往来”是中国人人际交往的基本准则，这也印证的社会交换理论的正确性。与此相反，人们对社会影响的想法是很一致，拉塔纳（Latane）提出的社会影响理论就说明了这种影响的大小。每个人的行为都或多或少地受到他人行为、群体行为的影响，因为群体或其他个体会给自我带来不小的压力，比如时尚和舆论对人的心理和行为的影响。

5. 言语和非言语的交流

在人际相互作用过程中，人们常常用言语来进行交流沟通，也常常用非语言的线索表达自己的信念和情感，如运用面部表情、体态、手势以及语气等进行有效的沟通。交流方式的多样性是人类交往行为的基本特征。

6. 性别角色和性别差异

普遍的观点认为男女是先天生物遗传决定的,但是仍不能解释为什么有相当一部分人想改变性别这一现象,而且在人群中,由男向女变性的数量远远大于由女性变为男性的数量。男女是如何通过社会化获得性别角色的,不同性别的心态是如何影响他们进行决策和行为的?为什么男性在社会上取得了统治地位?

社会是通过社会交互作用和人际交往来实现形成、发展。研究社会心理学离不开对社会交互作用的研究。

三、社会心理学的与其它学科的关系

关于对人与社会的研究是许多学科的研究对象。社会学、文化人类学、人格心理学都是这一领域的学科,这三门学科的研究对象是如此相似,因此有必要做出区分。

(一) 社会心理学与社会学的关系

一般认为社会学学者研究的对象是从小团体到大团体,而社会心理学家研究对象是从个体到团体。社会学研究的是社会发展的趋势、特点、原因。而社会心理学研究的是社会事件背后的人的心理与行为特点、原因、趋势等。具体说来,比如最近二十年来,中国的离婚率呈上升趋势这一事件。从社会学角度,更多研究导致离婚的经济、政治、文化的原因,研究现实的婚姻关系、离婚、同居的比例,研究人们对婚姻生活价值观的变化与趋势;社会心理学则将视角关注到离婚者的人格特点、离婚者的对生活的态度、离婚给双方及子女带来的心理影响。

1. 社会学与社会心理学这两门科学的相同点

(1) 研究的都是社会现象和社会行为,但研究的角度不同。社会学着重研究社会事实或问题;而社会心理学着重研究个体和群体的社会动机、社会认知、社会态度等。

(2) 二者都重视从社会问题中寻找各自的研究课题,面对同样的社会问题,社会学家和社会心理学家会给出不同答案。

2. 两门学科的差异点

(1) 研究的具体内容不同。社会学研究重视的社会生活中全部的客观事实,重视的社会制度、文化习俗、家庭、社区、社团、国家等客观层面的研究,强调研究社会因素;而社会心理学重视个体、群体的情感、态度、行为等,强调研究个体的人格因素。

(2) 研究的取向和方法不同。社会学强调对大群体的活动规律进行探索,强调研究在紧密联系现实生活,常用的是调查法和文献法研究;社会心理学强调对个体心理规律的探索,则重视现场实验研究、心理测量法、观察法等实证研究方法的运用。

总的说来,这两门学科的知识是互相影响、互相促进,方法也能互相印证。学科间的相互影响会不断地、更系统地促进对社会现象和社会行为规律的探索。

(二) 社会心理学与人格心理学的关系

社会心理学与人格心理学是如此接近,从研究个体心理学角度简直就可以统一在一起。从学科发展来看,许多人格心理学家同时也是社会心理学家,如弗洛伊德(Sigmund Freud)、荣格(Carl Jung)马斯洛、罗杰斯等。因此在心理学界常常把人格与社会心理学看作是一个领域的研究范畴。

1. 两门学科的共同点

(1) 研究对象是共同的,都把人的心理活动作为研究的重点,研究人心理的微观层面。

(2) 在两门学科的理论研究上, 具有共同的理论假设。许多人格心理学理论常常是社会心理学解释、预测社会现象、社会行为的有力的理论工具; 而社会心理学理论也为人格心理学研究提供支持。

2. 两门学科的差异点

(1) 人格心理学关注的是个体的内部功能以及个体间的差异, 研究个体的心理特征方面, 如研究利他行为, 人格心理学研究的是哪些人具有利他的品质, 哪些人不具备; 社会心理学就要研究是什么社会因素会导致个体产生利他行为; 社会心理学研究更关注社会因素对个体心理行为的影响, 更关注共同的人性。

(2) 在研究方法上, 人格心理学强调观察法、测量法等运用; 社会心理学重视现场实验研究、心理测量法、观察法等实证研究方法的运用。

(三) 社会心理学与文化人类学的关系

人类学是研究人类的体质和社会文化的学科, 研究社会文化的部分叫文化人类学, 研究体质的部分叫体质人类学。文化是渗透有类意识的人的行为及其结果, (这里的意识指: 人类为生存长期同自然同社会斗争的经验积累)。文化人类学对人类文化和社会生活方式做宏观研究。心理学界很早就把心理研究与文化人类学研究结合起来, 如科学心理学创始人冯特、精神分析学创始人弗洛伊德、荣格、新精神分析学派卡丁纳、弗鲁姆等等。

1. 社会心理学与文化人类学共同点

(1) 研究对象为人, 研究在社会环境中的人。

(2) 研究目的都是为了揭示个体和群体在社会情境下心理和行为的变化规律。在最近几十年来, 两门学科有相互整合的趋势, 文化人类学的观点与理论假设越来越受到社会心理学的关注。在文化人类学家看来, 如本尼迪克特的“文化模式”、米德的“国民性格”、卡迪涅尔的“基本人格”等等。但他们都是从人们的心理特征上来解释文化差异, 把文化看作是心理活动的结果, 认为心理决定文化, 决定人们的社会状况, 决定民族的“先进”和“落后”; 并宣称落后“文化模式”的民族只有在先进“文化模式”的民族帮助下, 才能改变其落后“文化模式”。当然这种文化霸权论的思想也是倍受争议的。研究社会心理学的学者, 需要对文化人类学的理论体系作进一步的了解, 以便使自己能够更好地利用文化人类学为我们提供的各种有用的知识, 在新的研究中取得更大的成绩。从文化人类学角度研究民族心理的学者, 则需要对心理学的理论体系作进一步的研究, 以便使自己能够更好地利用心理学为我们提供的各种科学研究方法, 在新的研究中作出更大的贡献。

2. 社会心理学与文化人类学的差异点

(1) 研究的重点不同 社会心理学的传统强调个体(人格)因素, 文化人类学的传统则强调文化因素。造成这一分歧的主要原因在于, 人类行为本身就是一个受制于社会、文化和人格诸因素, 并因此也能够而且必须从这几方面去论述。

(2) 研究的内容不同 社会心理学的传统欲图通过他人对个体的影响来理解人的社会行为, 而文化人类学的传统则欲图通过文化与人格间的相互影响来理解人的社会行为。具体来说, 在有关人类行为的解释上, 心理学传统凭借的是通过社会学习而获得的个人品质, 而文化人类学传统所凭借的则是经由文化熏染而代代相传的基本人格结构或民族性格。

(3) 研究方法不同 心理学的传统一直主张通过实验室的控制性实验来研究社会心理学, 而文化人类学的传统在借鉴了心理学和社会学的一系列具体研究手段的基础上, 强调运

用观察法、长期追踪研究、田野调查、历史分析、跨文化研究等方法。

第二节 社会心理学的产生与发展

作为一种人类思考的社会心理学有着遥远的过去，但科学的社会心理学只有百年的历史。西方社会心理学无论在研究理论、实践和方法上均处于中心地位。中国社会心理学正处于学习与赶超的阶段上，正在逐步形成和发展有东方社会特色的社会心理学体系。

一、西方社会心理学的发展

社会心理学创始年代一直是学术争论的问题。但是共同承认是在 19 世纪末和 20 世纪初这个时间段。美国社会心理学家 E. P. 霍兰德 (Hollander, 1976) 提出了社会心理学形成发展的“三阶段理论”，分别为哲学的思辨、经验的描述和实验的分析三大阶段。我国社会心理学界相应于这三大阶段提出了将社会心理学的发展历史划分为孕育时期、形成时期和确立时期的观点。

(一) 社会心理学思想的孕育时期

心理学思想是与哲学共生的，社会心理学的思想也是来自于哲学的母体，是从古希腊开始一直延续到 19 世纪上半叶的西欧思辨哲学。这是社会心理学形成前的准备阶段，其基本特征是根据权威的思辨和社会准则来阐明人们的社会行为。主要探讨人的本性与社会、人的团体生活及人际关系等问题。古希腊社会心理学思想的哲学根源分为两种。

1. 古希腊的苏格拉底 (Socrates, 前 469 至前 399 年) 和柏拉图 (Plato, 前 427-前 347) 的理性主义哲学观

苏格拉底说过：“如果善不是由于本性就是善的，岂不是由于教育而成的么？”他的教学方法是著名的“产婆术”，认为人有天赋的理念，只是需要像产婆一样给引出来就可以了。柏拉图是苏格拉底的学生，他认为，宇宙是有理性的，这是世界的本源，人类灵魂分为两个部分，一部分是纯粹的理性，即进入肉体的理念或者对理念的回忆，“一切学习都只不过是回忆罢了。”另一部分是非理性的，即意志和欲望。他也承认感性世界，但他认为感性世界是变化的、是不真实的，理性并不依赖于感性。因此提出“灵魂不死，灵魂转世”的假设。柏拉图提出什么是身心健康的人的标准：理性、意志、欲望三者彼此和谐。理性是智慧，指导是身心的劝导者和指挥者；意志是勇敢，是心理中用以发起行动的部分；欲望是受控制的，是灵魂中最下劣的部分，是要同理性融合，接受理性领导的，欲望的基本内容是觅求快乐和回避痛苦。当灵魂的三个方面协调发挥作用的时候就会得到善。他用这种观点实现对社会的心理学解释，建立了他的“理想国”，在这个国家里哲学家和君王代表是理性，是受过哲学训练的，是社会的统治者；军人代表意志，是国家的防御者，是社会的中间阶层；农民、商人、手工业者代表欲望，职责是生产社会财富，需要节制。一个国家只有智慧、勇敢、节制，才会实现正义，才会和谐相处。

柏拉图还把灵魂比作两头小马，一匹马活泼且温驯（理性），另一匹狂暴且难以控制（欲望），这两匹马用马轭束在一起，由一战车驭手（理智）来驱赶，这位驭手以相当大的努力使它们相互配合且一并使力。柏拉图没有进行过任何临床的研究，亦没有对任何人进行过心理分析就得出了这些结论，可它的结论却预示了弗洛伊德对性格的分析，即由超我，自我和本我构成的人格。

2. 古希腊的亚里士多德（Aristotle，前 384-前 322）的经验主义哲学观

亚里士多德认为人是社会性动物。心理学是一门经验的科学，更确切地说是生物学的一部分，他把人的心灵比做“蜡块”，感觉是外物印在蜡块上的痕迹。认为没有感觉就不能获得真正的知识，灵魂与肉体是不可分割的，这些观点集中反映在他的著作《论灵魂》中。

作为古代希腊哲学的集大成者，亚里斯多德的许多著述为当代社会心理学直接开辟了诸多研究领域：“现代社会心理学许多有关态度或劝说研究是与亚里士多德直接联系着的。亚里士多德将这些内容归入修辞学的范畴”，他提出的“宣泄说”孕育了弗洛伊德的“心理动力说”，并进而影响到当代社会心理学对人类侵犯行为的研究。他在《尼考马可伦理学》中阐释的人类行为的交换论观点也称得上是现代交换论的原型；而他关于社会和人性学说则经圣·奥古斯丁和托马斯·阿奎那，由马基雅维里和霍布斯给予了进一步的发扬光大。特别是马基雅维里，他在他的名著《君王论》中，提出权力是至高无上的，民众是可以被控制的，并具体给“君王”提出了控制下属和民众的措施。这种不择手段的政治权术给他带来了恶名，人们把这种人称为“马基雅维里者”。

亚里斯多德把人的心灵比做“蜡块”，感觉是外物印在蜡块上的痕迹这一说法，被英国近代哲学家洛克（J. Locke, 1690）所继承，提出人天赋心理“白板论”，心理全部是后天经验在白板上书写。这对用实验研究心理学提供了思想基础。

现代心理学许多研究都可以从亚里斯多德的学说中找到世界最初的论述，因此，美国早期社会心理学家奥尔伯特（Floyd Allport）认为亚里斯多德是在哲学知识内部建立社会心理学思想的创始人。

（二）社会心理学的形成时期

这是社会心理学的初创形成阶段，特点是强调根据经验来描述人们的社会行为。在这一阶段的主要特点是社会心理学家依靠自己的观察印象对人类行为和社会心理进行经验描述，特别是在暗示、模仿、风俗习惯等方面积累了大量丰富的材料。在 1908 年，同时公开出版了两本以社会心理学命名的专著，即美国社会学家罗斯的侧重于社会学的《社会心理学》和英国心理学家麦独孤的侧重于心理学的《社会心理学引论》，这标志着社会心理学成为一门独立学科。

1. 社会心理学形成的历史背景

欧洲是许多现代科学的发源地。19 世纪下半叶到 20 世纪初，是人类社会发生重大历史变化的时期，伴随着欧洲工业文明的进步和由此而来而整个资本主义世界相对稳定的发展，许多学科都取得了很大的发展和进步，其中包括那些同社会生活的各个过程有直接关系的学科。阐释人及人类社会本质有关的社会学、心理学、文化人类学都逐步建立了起来。这一切，连带不断增长的社会需求，为现代社会心理学的形成提供了合适的土壤。其中三个历史背景与此紧密相关。

（1）欧洲资本主义处于上升时期 从 17 世纪的英国君主立宪政权建立，到 18 和 19 世纪的欧洲资本主义革命；资本主义经济的发展导致了人们重新思考社会问题，人们开始用“政治数学”的方式和人口统计的方法来考察人口、死亡率、家庭收入、生活状况、犯罪类型等社会问题，在这些社会调查中，有不少问题都涉及到社会心理学的研究课题。

（2）科学上的三大发现 即细胞的发现、能量守恒定律、达尔文进化论，推动了自然科学和社会科学的发展，推动了人们思维的变革。

(3) 社会生产力的进一步解放，导致产生新的社会问题 如犯罪、管理心理问题、社会管理问题、心理障碍等。商贸经济的发展导致了新的管理问题和消费需求问题；阶级矛盾和民族矛盾的起伏促使统治者亟待了解社会舆论、群情以及对付劳资关系、社会骚动的方法。

1875年，德国学者A. 舍夫勒(A. Scheffler)首先在现代意义上使用了“社会心理学”一词，在《社会躯体的结构及其生活》一书中，他沿袭了斯宾塞和孔德的传统，用了整整300页的篇幅谈论“就一般意义而言的社会生活中的心理状况或民族意识的一般现象”。20年后，A. 斯莫尔和G. 文森特在美国首先使用“社会心理学”一词，并将“社会心理学”列为《社会研究导论》(1894年)一书的重要章节。

2. 社会心理学形成的理论来源

(1) **德国的民族心理学** 德国哲学家黑格尔在1807年就提出，在历史的进程中，个人是微不足道的，影响历史进程的是绝对精神，个人只不过是绝对精神的代理人。这种观点对后来的哲学家拉扎勒斯(M. Lazarus, 1824-1903)和语言学家斯泰因塔尔(H. Steintal, 1823-1893)有很大的影响。他们提出，改变历史的主要力量是“民族精神”或“整体精神”，历史的主要力量是人民或者“整体精神”(allgeist)，它通过艺术、宗教、语言、神话、风俗习惯表现出来。1859年他们俩合作创办《民族心理学和语言学》杂志，通过该杂志，现代心理学之父冯特(W. Elements. Wundt, 1832--1920)深受黑格尔的影响，1879年：世界上第一个心理实验室建立，对当代实验社会心理学的取向产生了深刻影响。后来，他历时20年(1900—1920)写出了十卷本的《民族心理学》。冯特认为，语言、神话和习俗就不是由个体创造的，而是社会的产物。这对民族心理学研究内容的确定，为现代社会心理学中的群体心理学指明了方向。

(2) **19世纪末期的法国群众心理学** 19世纪末的法国社会学家就重视人类社会群体现象中的心理问题。有多位法国社会学家的研究工作对现代社会心理学有重要影响。

孔德(Auguste Comte, 1798-1857)是社会学的创始人，他提出建立社会学的方法论是实证研究。认为研究社会规律要从两方面入手，一是研究社会静力学，指社会事实、社会存在、社会秩序；二是研究社会动力学，研究社会的演化和进步。

加布里尔·塔德(G. Tarde, 1843-1904)和埃米尔·迪尔凯姆(E. Durkheim, 1859-1917, 或译涂尔干)的思想构成了法国群众心理学的主干。

塔德主张社会学的研究对象就是人的心理。在他著作《模仿律》(1890年)中创设了模仿理论，并借此来解释人的全部社会行为，人类社会生活是一个发明、模仿、冲突和适应的过程；占人口1%的发明者是社会一切进步的源泉，其余99%的人是有服从心理的模仿者。国家的法律、权力、道德等都是这种服从心理的基础上建立起来的。塔德写道：“从社会学的角度来说，一切事物不是发明就是模仿。”并且指出模仿是最基本的社会现象，连犯罪也是通过暗示、模仿和欲望等社会原因产生的。他认为对群体行为最为成功的说明应该是个体的或心理学的，而不是社会学的。1898年，塔德的《社会心理学研究》出版，这是心理学史上第一部以“社会心理学”命名的书籍。

迪尔凯姆的观点与此相反，他在《社会学方法的规则》一书(1895)中主张社会不能还原为个体，群体并非个体之和。他认为社会学研究的不是个人心理，社会学要研究的是独立于个人之外的社会事实或“集合表象”，指的是道德、宗教等；这些群体现象是有外在性和强制性的，是迫使个体接受或遵从的。群体能够以不同于组成它的个人的方式进行思考、感受、

行动的整体。因此，社会心理学只能从群体开始。

古斯塔夫·勒邦(G. LeBon, 1841-1931)认为，人的任何聚集都是群众。他的群众心理学却是前两者的折中产物。一方面，勒邦接受了塔德的观点，以具有催眠性质的暗示感受性来解释人的社会行为。他认为，群众具有神经质的感染因素，去个性化、感情作用大于理智作用、失去个人责任感是群众的三大特征。另一方面，勒邦也接受了迪尔凯姆的观点，认为群体意识是不同于个体意识的一种独立的存在。通过对法国大革命时期群众革命现象的研究，他指出，群体按其本性是没有秩序的、混乱的，因此需要“领袖”，而群体中的“优秀分子”可以担当这种职责。这对解释大众心理现象，如骚乱、恐慌、感染、流行等有参考价值。1895年，他的对后世影响甚大的著作《群众心理学》出版。

勒邦的理论观点在美国社会心理学家罗斯(E. A. Ross, 1866-1951)那里得到了进一步的发挥。罗斯的《社会心理学》(1908)标志着社会学取向的社会心理学的形成。

法国群众心理学的研究只停留在表面层次，还缺乏对其深层心理学的解释，这种理论将特定情境下的群体行为看作是所有群体行为的特点是片面的。

(3) 英国的本能心理学

英国心理学家威廉·麦独孤(William McDougal, 1871-1936)受同胞达尔文进化论的影响，探讨了个体行为的动力问题，将这种动力归为人的本能(Instincts)，由此创立了本能心理学。本能心理学不仅表现出从遗传因素而不是社会因素出发解释社会行为的倾向，而且体现出了浓厚的个体主义色彩。

在其标志着心理学取向的社会心理学形成的《社会心理学导论》(1908年)中，麦独孤写道：“先天的或遗传的倾向，是一切思想和行动(不论是个人的还是集体的)的基本源泉或动力”。他在该书中列举了诸如求食、拒绝、求新、逃避、斗争、性及生殖、母爱、合群、支配、服从、创造、建设、自夸等18种本能，并认为正是从这类潜伏在行为背后的本能中衍生出了全部社会生活和社会现象。麦独孤认为，人的每一种本能与之相应的是一种情绪，情绪结合而发展起来的是情操，情操与一定对象结合会形成理想观念，在观念基础上产生控制行为的意志力。例如，国家的危亡，引起恐惧，国家的亲切，引起爱护，恐惧和爱护对应的本能是逃避和母爱。形成的是爱国的观念、情操和行为。又如，社会团体能保持有组织、有凝聚力和连续性，是由于团体成员的“自尊情操”起作用；自尊情操是在服从本能和自夸本能联合的基础上，再加上种种在组织内的经验而形成的。因此本能是人社会行为的原因。

麦独孤的本能心理学观点最终陷入生物还原论的泥沼，该理论基础完全忽视了社会因素和个体主观因素对个体心理发展和群体心理现象发生的作用。

专栏 1-1：本能论的发展：支配人类行为的欲望

尽管麦独孤的本能心理学理论从它提出的时候就受到了行为主义学派以及其它心理学派的批评。但是，一些学者一直在对本能在行为产生与发展中的作用进行多维度的探讨。20世纪80年代社会生物学(Sociobiology)的兴起就说明了这一倾向。20世纪90年代末期，美国俄亥俄大学的Steven 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，其他在很大程度上由基因决定。

在英国麦独孤的心理学取向的社会心理学形成之时，美国社会心理学家罗斯（E. A. Ross, 1866-1951）受到法国群众心理学观点的影响，主张从社会学角度研究社会心理学。他在《社会心理学：大纲与资料集》（1908）一书中重视对风尚、习俗、暗示性、模仿性、群众、暴众心理的研究，以及对冲突、讨论、调停、舆论、谣言、群众控制方法等问题的探索，这本书一般简称为《社会心理学》。他提出，社会心理学应研究由人类结合而产生的心理面（psychic planes）和心理流（psychic currents）。心理面指的人与人之间的静态心理，如语言、信仰、文化、风俗等。心理流反映的是人与人之间动态的心理，如群众在骚乱时心理，战争期间士兵的心理，迷信与宗教活动时信徒的心理等。他特别提到对群众心理影响的两个优势力量，一是社会优势，指导媒体舆论、谣言、时尚等；二是个人优势，如明星人物、政治领袖、发明者等。罗斯主张倾向于研究社会群体心理和人际心理相互作用的现象，主张研究社会实际问题，这对建构社会心理学的理论与实践都有很大影响。

同一个时期，工业心理学的创立也大大促进了社会心理学的形成确立。工业心理学之父是美国的心理学家闵斯特伯格（H. Munsterberg, 1863-1916），他在 1912 年发表的《心理学与工业效率》一书，论述了运用心理测验选拔工人的方法和研究人的工作效率问题。随后，1924 年，美国社会心理学家 F. 奥尔波特在冯特和闵斯特伯格的影响下，出版了《社会心理学》一书。

值得注意的是，在社会心理学的形成之时，还诞生了整个心理学界的两大心理学流派：精神分析学派和行为主义学派。弗洛伊德的精神分析力图从个体内在的精神力量中寻找社会行为的原因，在其后的半个多世纪中对社会心理学的发展产生了持续不断的影响；行为主义则坚信人们现时的行为是以往行为特征的产物，它在当时有力地剔除了麦独孤的本能论在社会心理学领域中的影响，并成为现代社会学习理论的基点。这两大理论将在本书的第二章进行研讨。

（三）社会心理学的确立时期（成熟与独立发展阶段）

20 世纪 20 年代，国际上，社会心理学研究出现了新的特点，行为主义心理学和格式塔心理学的兴起，倡导运用实验方法建立实证学科的观点成为心理学界的主流。社会心理学家开始运用实验的方法来研究个体与团体心理；用数量分析来补充对社会心理现象的性质分析；从对社会心理现象的描述转向为分析其原因以揭示其产生与发展的特点与规律，并根据这些特点与规律试图在社会生活中加以应用。这些特点标志着社会心理学科的确立。

1. F. H. 奥尔波特与实验社会心理学的产生

心理学界在 19 世纪初就已经有心理学实验，1860 年，费希纳（G. T. Fechner, 1801-1887）的《心理物理学纲要》的出版，为心理学的量化研究打开了道路，如他研究的感觉心理、美学心理等，这为心理科学的诞生做好了准备。欧洲的心理学实验传统很快也传到年轻的美国，也影响了美国心理学的发展。

1880年，法国农业工程师林格尔曼（Max Ringelmann, 1861-1931），当有他人在一起工作时，个体对越简单的工作会表现的越差。在他做的拉绳实验中观察发现，一个人单独拉绳时的拉力为63公斤，3个人拉绳时每人的平均拉力为53公斤，8个人一起拉时每个人的平均拉力为31公斤。这种现象又称林格尔曼效应（Ringelmann Effect），是社会惰化（social loafing）研究的先驱。

1895年，美国社会心理学特里普利特（Norman Triplett, 1895），他在研究“当有他人存在的时候个体的作业绩效会有什么样的变化”这一问题，他观察到自行车骑士在有人与其竞争时，他的速度会比单独骑的速度还快20%。为了解释这个现象，他设计了一个经过细心操作、精确的方法来做实验。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10%。1897年，特里普利特发表了他的研究成果，他的工作也因此成了美国实验社会心理学的指向灯，现在为止，美国的社会心理学研究一致沿着这个方向。

德国社会心理学家莫德（W. Moede, 1888-1958）在1920年出版《实验群体心理学》，提出用控制变量的实验方法研究群体对个体的情绪、动作、意志的影响。在书中发表了他1913年进行的实验研究成果。实验内容是测定耐痛阈、辨别声音的能力、注意稳定性、计算能力、用手紧握测车机的强度等多项内容。每次内容都先后测定多次，第一次是一个被试单独接受测试，第二次增加一个被试，第三次又增加一个被试，一直增加到八个被试同时接受测试，结果得到与上述研究同样的事实，被试在单独条件和团体条件下，各项测试成绩都表现出明显的差异。他在实验中还发现，被试对团体的态度表现出了不同的类型——积极的、消极的、中间的；团体对个人认识方面的影响要小于对情绪、意志等方面的影响；人们对团体的态度不同，心理感受也不同，态度是影响社会助长的一个重要因素。

1921年，前苏联心理学家B.M. 别赫捷列夫的苏联第一本社会心理学专著《集体反射学》。他指出社会心理学的观点应当由反射学原则（把人联合为集体的机制）和社会学原则（集体的特点和社会生活与阶级斗争条件的关系）的结合来实现。他请被试对他人设计的纪念碑提出建议等实验。每个实验都让被试进行两次。第一次实验时，先记录下每个人单独情况下的反应，第二次实验时，让被试进行共同讨论，并允许被试对以前的反应作补充或修改。实验者把被试前后两次反应加以比较，发现团体讨论会扩大他们的知识面，修正错误，从而使原来的指标普遍提高。

1924年，F.H. 奥尔波特总结了他的研究成果，于1924年发表《社会心理学》，这本书被后来的学者们视为实验社会心理学的经典著作。奥尔波特以哈佛大学学生为实验对象，准备一个大房间，五个相互隔离的小房间，要求五个被试既在大房间一起作业，又在小房间单独作业；作业内容有乘法、删除字母、辨别图形、分辨气味、区分物体重量、自由联想以及评价古代哲学家著作的片断文章。研究者比较被试在上述两种不同条件下发生的感觉、注意、思维等心理活动的特点。结果表明，由于作业性质不同，发生的心理活动在两种条件下有不同的特点：被试在单独作业情况下，对于古代哲学家著作评价质量要比在团体中进行为高，自由联想也是个别作业好。但在辨别气味、区分重量等方面，大家在一处则能减少判断的极端性。奥尔波特进行了系列的社会心理学实验，研究的问题包括从众、非语言沟通以及社会促进等。

所谓社会心理学，对奥尔波特而言，乃是致力于理解和解释个体的思想、情感和行为，

如何受他人实际的、想象的和隐含的存在的影 响。通过奥尔波特对社会心理学的学科界定和学科历史的厚今论式的梳理、表述和论证，社会心理学认识论的逻辑实证主义和方法论的个体主义获得正统和权威，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。

但是，实验社会心理学这个名称的首次出现是在 G. 墨菲 (G. Murphy) 等人 1931 年出版的《实验社会心理学》一书中，他们在该书序言中指出，他们的书企图概括社会心理学家们努力采用各种实验方法搜集资料，力图使社会心理学成为一种实验科学所做的工作。奥尔波特和墨菲的著作标志着实验社会心理学的正式形成，而且其所采用的实验方法及科学精神，也为现代社会心理学奠定了基础及原则。

F. H. 奥尔波特从心理学中所引进的实验方法和在某种程度上由他对社会心理学研究对象的界定所激起的小群体和个体研究的热潮，在二三十年代确实构成了社会心理学发展的主导趋势。这一时期的经典研究有：

(1) 瑟斯顿 (L. L. Thurstone, 1928 年) 和李克特 (Rensis Likert, 1932 年) 对态度测量作出了卓越的贡献，前者首先提出了态度量表的结构，制定了有史以来的第一个量表；后者则对量表结构加以大大的简化，“提出了一种现已广泛运用的度量方法”。

(2) M. 谢里夫 (Muzafer Sherif, 1935) 所做的游动错觉实验 (autokinetic light effect)，这个实验结果显示了在模糊情境下群体依赖、群体压力的存在和群体规范的形成，同时显示，群体的影响或者说压力能够超越群体的存在，出现在没有群体的环境中。谢里夫的研究让我们看到了群体压力和群体规范对人们的认知行为所具有的巨大影响力。这一实验是 20 世纪 50、60 年代阿希的从众行为研究和米尔格拉姆的服从行为研究的前导。

(3) K. 勒温 (K. Lewin, 1890—1947) 早期提出了心理学的“场论”学说，认为人的行为决定于人的内在需要和周围环境的交互作用；自 30 年代初从德国移居美国后，勒温从自己所受的种族歧视中产生了浓烈的改造社会的愿望，他对现实群体中人与人的关系、群体的形成，以及群体内聚力、领导作风、种族歧视等问题都进行了一系列实验和理论研究。在这些研究的基础上形成的群体动力学理论至今仍在对现代社会心理学产生着这样或那样的影响。

专栏 1-2：实验社会心理学创始人--F. H. 奥尔波特

美国心理学家，实验社会心理学的创始人之一。1890 年 8 月 22 日生于威斯康星州的密尔沃基市，1978 年 10 月 15 日卒于纽约州的锡拉丘兹。他的弟弟 G. 奥尔波特也是美国著名的心理学家，主要研究人格心理学。1919 年，F. H. 奥尔波特获哈佛大学博士学位，以后在北卡罗来纳州立大学和锡拉丘兹大学任教。1957 年退休。曾获美国心理学学会颁发的卓越科学贡献奖和美国心理学基金会的金质奖。奥尔波特的社会心理学受行为主义的影响，重视实验室研究法，与 W. 麦独孤的本能说形成鲜明的对比。他的社会心理学研究课题涉及的范围广泛，包括群体实验、人格评估以及心理学在宗教、工业、政治和社区等方面的应用。他提出的著名理论有社会促进论和从众行为的 T 曲线假说，也即认为传统制度规范与个人人格规范不一定相吻合。他的实验社会心理学方向对美国社会心理学研究的影响长达数十年之久，并为社会心理学从实验室研究走向现场研究开拓了道路。他在知觉方面也做了一些研究，提出“指向状态说”，认为知觉经验的方向受心向、态度、价值观、需要等机体因素的影响。他的主要著作有：《社会心理学》(1924)、《知觉理论和结构的概念》(1955)。

2. 乔治·米德与社会学（sociology）角度的社会心理学的研究

在实验研究在社会心理学研究中发扬光大的同时，以乔治·米德（George Herbert Mead 1863—1931）为代表的美国社会学家从事的社会心理学理论研究，弥补了实证研究社会心理学视野狭小的缺陷。米德自称是社会行为主义者，将社会行为看成是两个个体或两个以上个体的社会互动，认为象征符号是社会生活的基础。人们通过语言、文字、手势、表情等象征符号进行交往，达到共同理解。社会意义建立在对别人行为的反应基础上。他重视日常生活情境中人们如何交往，如何理解社会关系。这为后来被赫伯特·布鲁默称之为“符号互动论”的社会心理学理论奠定了基础。这种通过分析社会生活中的互动过程来理解人类社会行为的思想，直接孕育了本世纪四五十年代后形成的诸多社会学取向的社会心理学理论。无论是萨宾的“社会角色理论”、海曼的“参照群体理论”，还是戈夫曼的“社会戏剧理论”、勒默特的“社会标签理论”，都与米德的“符号互动理论”有着这样或那样的精神联系。

3. 文化人类学角度的社会心理学的研究

20 世纪初期，文化人类学家走入到世界各地的原始民族的栖息地，开始他们对人类文化与人格的“田野研究”。文化人类学（cultural anthropology）从社会学的取向研究人类的社会组织、社会结构、思想、语言、艺术、风俗习惯以至宗教信仰等。

文化人类学家试图通过与外族成员及外族文化的直接接触，使他们有可能发现，先前的社会心理学对人的社会行为模式的描述和阐释并不具有绝对普遍的意义；并进而使他们敢于宣称，“人类学家关心的是整个人类的行为，不单单是一种传统（如我们自己的传统）所塑造的行为，而是无论什么传统所塑造的人的行为。”从本世纪 20 年代到 40 年代，由文化人类学家完成的社会心理学研究主要有这样几项。

（1）英国人类学家马林诺夫斯基（Bronislaw Malinowski, 1884-1942）进行的有关新几内亚特罗布里恩德群岛土著居民心理的研究，他在 1927 年出版的《原始社会的性与压抑》一书中，运用这一成果批驳了弗洛伊德关于“恋母情结”、“恋父情结”在人类心理发展中具有普遍性的观点。

（2）美国文化人类学家玛格丽特·米德（Margaret Mead, 1901—1978）在她对南太平洋上的萨摩亚群岛和新几内亚的现场研究，她提出，青春期危机并不是伴随着生理成熟而必然出现的心理反应；男性和女性的心理特征并不依赖于生物学的性差异，它们是特定社会的文化条件的反映。但是对她的这些研究，学术界还存在争议。

（3）美国文化人类学家本尼迪克特（Ruth Benedict, 1887—1947）在《文化模式》一书中，探讨了个人的心理与行为特征同其所处的文化之间的关系，由此揭开了现代科学国民性研究的帷幕。

20 世纪内的文化人类学家所做的众多现场研究，在某种程度上，有助于社会心理学家克服在早期阶段将欧洲人的行为，视为人类一般行为模式的偏见。有关人类行为的本能论、普遍论开始让位于文化论、特殊论。单从本世纪中叶以后社会心理学家每每谈及人类行为之时，都小心翼翼地冠以“在我们的文化中”这样一句限定性短语，人们就不难理解文化人类学家的历史贡献。直接推动了心理科学的跨文化研究，跨文化研究已成为社会心理学研究的基本趋势。

4. 当代社会心理学的发展

当代社会心理学的起点，以第二次世界大战开始至今。希特勒的上台以及他所导致的国

际社会动乱，对欧美社会心理学有两大直接影响。第一，纳粹的排犹政策导致大批天才学者群体的跨国转移。因为勒温、海德等杰出学者的加盟，美国社会心理学中行为主义的霸主地位开始瓦解，一种认知主义的研究框架和路径开始产生革命性的影响，由此形成了当代社会心理学的主流形态。第二，战争环境为社会心理学者和其他社会科学学者提供了独一无二的社会实验室和研究场景；社会心理学者开始获得“社会工程师”的社会角色。

这一阶段社会心理学的特点是：研究领域和内容逐步扩大；认识到实验方法的局限性，今天的社会心理学家强调，从现场研究到实验室研究，或从实验室研究到现场研究，往复循环、相互论证。同时，计算机的广泛使用，也为处理从现场获得的大量材料提供了方便，推动了社会心理学的进步。研究方法丰富，更重视对现实问题的研究，研究方法更强调生态化；社会心理学从理论转向实际应用，如消费心理学、广告心理学、军事心理学、政治心理学、咨询心理学、家庭心理学、司法心理学、运动心理学、管理心理学、性心理学等应用社会心理学学科广泛建立。当代社会心理学没有很大的宏观理论，大量涌现的是中等效力范围的理论，其发展经历五次浪潮。

第一次浪潮：个人态度调查。心理学取向的社会心理学家阿希（Solomon Asch, 1950）和霍夫兰德（C. I. Hovland, 1949）为首的耶鲁学派发表了一系列有关说服的研究。他们在第二次世界大战中进行的沟通与说服及态度改变关系的研究，以及后来的费斯廷格（Leon Festinger, 1956）的社会比较与认知失调理论的提出。

第二次浪潮：社会影响-社会说服、社会沟通；社会学取向的社会心理学家拉扎斯菲尔德根据他对1940年进行的战时美国总统选举的调查发表了《人民的选择》（1945年）一书，对大众传播的社会与心理功能进行了出色的论述；而塞缪尔·斯托夫（Sameuel A. Stonffer）等人则在马歇尔将军的主持下对美军人员素质及心理状况进行了大规模的调查。

第三次浪潮：权威人格：1936年，G. 奥尔伯特（Gordon Allport, 1936）和一群社会心理学者组成了“社会议题的心理学研究团体”，这对社会心理学研究是一个重要的开始及贡献。主要是由从欧洲逃亡到美国的社会心理学组成，他们帮助美国军方研究军事心理学，也研究希特勒手下的纳粹党徒心态，为什么会有针对犹太人的屠杀暴力行为，为什么人们会服从等。其中具代表性的有斯托弗的美国士兵研究，以及阿多诺的权威人格研究（Adorno et al, 1950）。所以 Stanley Milgram 在20世纪60年代早中期为此作研究，人们为何会对于权威者的命令而产生服从？在他的研究中证明了权威者直接的命令，是许多个体的弱点。

第四次浪潮：群体动力学：以勒温（Kurt Lewin）为代表，他协助建立了一些关于社会心理学的基本研究范畴，如：我们是依靠着什么来知觉及解释环绕我们的世界、行为是人与环境交互影响所产生的作用、社会心理学理论必须被用在重要且可实行的议题上面。

第五次浪潮：20世纪80年代以来，进化社会心理学、认知社会心理学、社会生物学和应用社会心理学日益受到重视。值得注意的是，社会心理学家受到后现代主义哲学的启发，开始反思社会心理学研究本身存在的问题，提出将社会心理学的研究重点放在：首先，应探讨人的社会性。关注被商品化了的人性概念；其次，注重语言的研究。研究重点放在语言的建构性上，而不是其反映性。再次，注重心理投射的研究，以建筑为例，古典的建筑渗透着透视艺术和情景深度，也是一种“中心化”、“轴心化”思想的表露，而后现代建筑追求的只是大众化和使用者的舒适。最后，提倡超个体主义研究。人本主义心理学主张自我实现、强调人的潜能。后现代主义社会心理学家为了减轻后现代社会给人们造成的心理压力，主张让

个人回归到大众与平凡之中，或以宗教性的怡然来消除自我奋斗的焦虑与恐惧，这即是所谓的超个人主义，它是对人本主义心理学所主张的“自我实现”和“自我中心”的否定之否定。

二、中国社会心理学的发展简况

中国古代有着丰富的社会心理学思想，如老子、庄子、孔子、孟子、荀子、孙子等均提出了独到的社会心理学思想。如孔子提出：以“仁”来治国，以“礼”来作为社会最高道德行为准则建立和谐社会等思想，至今仍有现实意义。现代社会心理学在中国大陆的发展历程分为以下三个阶段。

（一）初步发展阶段

1949年以前，学习、引进西方社会心理学的阶段。1924年，即在F.奥尔波特出版其《社会心理学》的同一年，商务印书馆印行了由陆志韦（1894-1970）撰写的《社会心理学新论》；30年代又出版了潘菽（1889~1988）的《社会的心理基础》，1931年，F.奥尔波特的《社会心理学》（赵演译）和高觉敷（1896~1993）的《群众心理学》；1946年，商务印书馆又以当时的教育部部颁教材名义，出版了由中央大学教授孙本文（1891-1979）撰著的两卷本的《社会心理学》，这是我国社会心理学家在这一时期的理论研究中取得的最高成就。

为了促进社会心理学研究的本土化，中国社会心理学家在艰苦的社会条件下，还进行了一系列专题研究。1922年，张耀翔（1893~1964）首次进行了选举问题的民意测验，接着又进行了中国青年的情绪研究、迷信活动研究以及商人心理研究；萧孝嵘（1897--1963）等人研究了战时心理建设问题。1924年，陶德怡进行了“中国善恶字研究”；1942年，社会学家费孝通（1910-2005）和心理学家周先庚（1903~1996）则在昆明一家工厂合作进行了我国第一项工业社会心理学研究；抗战时间，中央大学心理学系还主持了“比较民族心理学研究”。此外，从美国留学回来的社会学家潘光旦（1899—1967）也于20年代初尝试着用英国学者H. 蔼理士的性心理学观点和S. 弗洛伊德的精神分析理论。

（二）基本停滞阶段

1949年至1978年。50年代，在苏联否定社会心理学的思想影响下，中国也否定了社会心理学，取消了社会心理学学科的研究与教学，社会心理学研究处于停顿状态。

（三）恢复与发展阶段

1978年以来至今。1981年，北京心理学会首次举办了社会心理学学术座谈会。1982年，由陈元晖（1913-1995）、吴江霖（1914~1995）等人作为主要倡导者成立了中国社会心理学会。同年，北京大学邀请广州师范学院吴江霖教授讲授社会心理学。这是社会心理学自1949年后首次步入大学讲台。以上这些，标志着社会心理学在我国大陆正式恢复。通过近三十年努力，培养了大批人才，出版了许多社会心理学著作，并对本土心理学研究上取得了很大的发展。

第三节 社会心理学的研究方法

一、社会心理学研究方法论

对于人类而言，最令人感兴趣的生活主题莫过于人类自己。无论是白天还是夜晚，有那么多人坐在沙发上看电视剧，而那些电视剧里讲得都是别人的故事，就可以证明这一点。

社会心理学研究即有宏观层次的文化、历史、制度等课题，也有微观层面的人格、动机、

态度、攻击性、利他性等问题。研究方法论是从学科系统的高度把握研究方法的范畴、方向。

美国心理学家查普林（James P. Chaplin, 1976）曾指出：“任何科学发现或概念的有效性取决于达到该发现或概念所采取的程序的有效性”。所谓方法论是科学家在从事科学研究的过程中积累和形成的一种研究工作的模式，托马斯·库恩（T. S. Kuhn）称其为“范式”（paradigm）。因此，“科学技术每一次重大进展，几乎都伴随有研究方法的重要进展；反之研究方法的每次发展又总是使人类对自然规律普遍性的认识更深化一步。”科学心理学自1879年诞生以来，一直是以实验科学作为其特征和标志的。因此，心理学的研究方法在这一百多年中也经历了几个不同的研究范式的变化。我国心理学界有人曾提出过社会心理学研究方法论的构想。认为方法论包括三个组成部分：

（一）心理学研究的哲学方法论

对于社会心理学来说，辩证唯物主义和历史唯物主义是哲学层次的方法论。社会心理学的发展历史已经告诉我们，过去的许多学派，虽然曾经取得过令人瞩目的成就并产生过巨大的影响，但都由于他们在哲学方法论上的局限性和片面性而在其后为新的理论和方法论所取代。特别是在当科学技术的发展为我们提供了新的手段时，就更有必要对我们原来习以为常的传统的指导思想进行周密的反思，修正原有理论的错误，弥补不足和空白，才能使研究工作不至于重犯类似行为主义的错误。

（二）心理学研究的一般科学方法论

有了正确的科学研究哲学方法论的指导，还需要形成心理学的一般科学方法论。有关科学研究的一般方法论的思想和理论，具有代表性的就是贝塔朗菲的系统论、香农的信息论和维纳的控制论，即所谓的“老三论”。而在此之后又出现了所谓“新三论”：普利高津的耗散结构论、哈肯的协同理论和托姆的突变理论。所有这些理论都为现代科学的一般方法论提供了有力的思想。虽然这些理论并非出自心理学，但对社会心理学的研究工作同样具有深刻的意义和指导作用。社会心理学的三个研究取向：社会学、文化人类学和心理学的各自研究范式也同时是社会心理学研究的一般方法论。

（三）心理学研究的具体方法和技术

具体的方法是与具体的研究问题相联系的。社会心理学在它的各个不同的领域中几乎运用了所有各种科学研究的具体方法，其中包括了物理的、生物的、临床的、数学的方法；心理学本身又有实验的、准实验的、非实验的、思辨推论的各种各样的方法。每一种方法都有其特点和长处，但又同时存在着一定的局限性和片面性。具体方法和技术就是表现在各个社会心理学领域的具体研究方案和设计。

专栏 1-3：事后聪明式偏见（hindsight bias）

英国哲学家怀特海（Whitehead, 1861-1947）说：“所有重要的东西在很早以前就已提到过了。”社会心理学跟格言或常识有何不同？事后聪明式偏见也被称为“我早就知道了”的现象。正应中国俗语“事后诸葛亮”。我们知道，有时候格言或常识是生活上的一个智能或经验，我们就有必要来区分出这两者的不同。第一，我们该如何解释两两矛盾的格言如“欲速则不达”、“迟疑失先机”？第二，有些常识是有着谬误的，如“当你烫伤的时候要用牙膏去涂抹伤口”。而社会心理学能以科学的方法来做实际的研究，来探讨一些社会上，关于人所采取的行动之背后原因，来检验这些格言或常识究竟孰为对、孰为错。

要知道文学家、哲学家、艺术家、普通百姓、宗教人士往往从生活中提炼出来的大量常识和经验，与社会心理学研究的结果、结论相同或相似。有人批评“社会心理学只不过是把任何一个门外汉都心知肚明的东西拿过来改装一番。”

请看下面的例子：

- 1) 社会心理学家发现，无论择友还是坠入爱河，那些性格与我们不同的人对我们最有吸引力。古语说的好：“异性相吸”。
- 2) 社会心理学家发现，无论择友还是坠入爱河，那些性格与我们相似的人对我们最有吸引力。古语说的好：“物以类聚，人以群分”。

当让人们去解释这两条矛盾的古语时，人们并不感到吃惊，而是解释为常识。

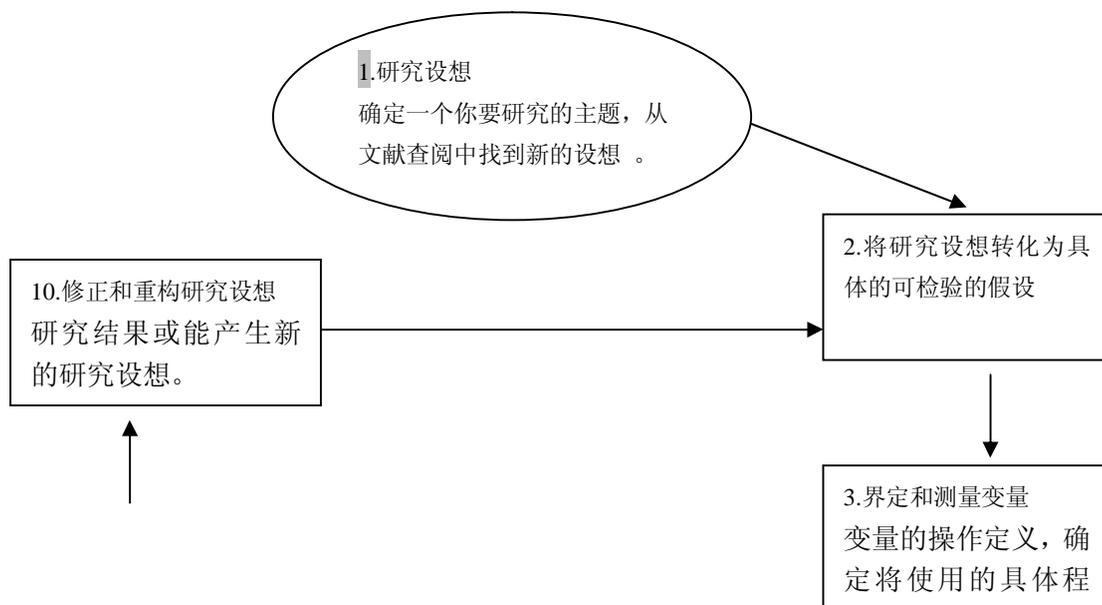
表 1-1 常识总是正确

这边的是正确的	这边的也是正确的
人多手杂，反而碍事	三个臭皮匠，顶个诸葛亮
文胜于武	事实胜于雄辩
朽木不可雕	活到老，学到老
血浓于水	亲兄弟，明算帐
机不可失，时不再来	三思而后行
小心能驶万年船	人生就像一场赌博

事后聪明式偏见之所以能产生，是因为当事情已经被个体明了时，那些极少有用的信息变得格外清楚，使人们感觉事情远非当初那样不可预知和控制。而事实上，事情未明了前，事情周围充斥着大量“垃圾信息”，将人们导向了认知误区。另外一个原因是常识的缘故，常识无论正反总是都正确。

二、如何开展一项研究

如何开展一项社会心理学研究，主要通过以下 10 项步骤。见图 1-1。



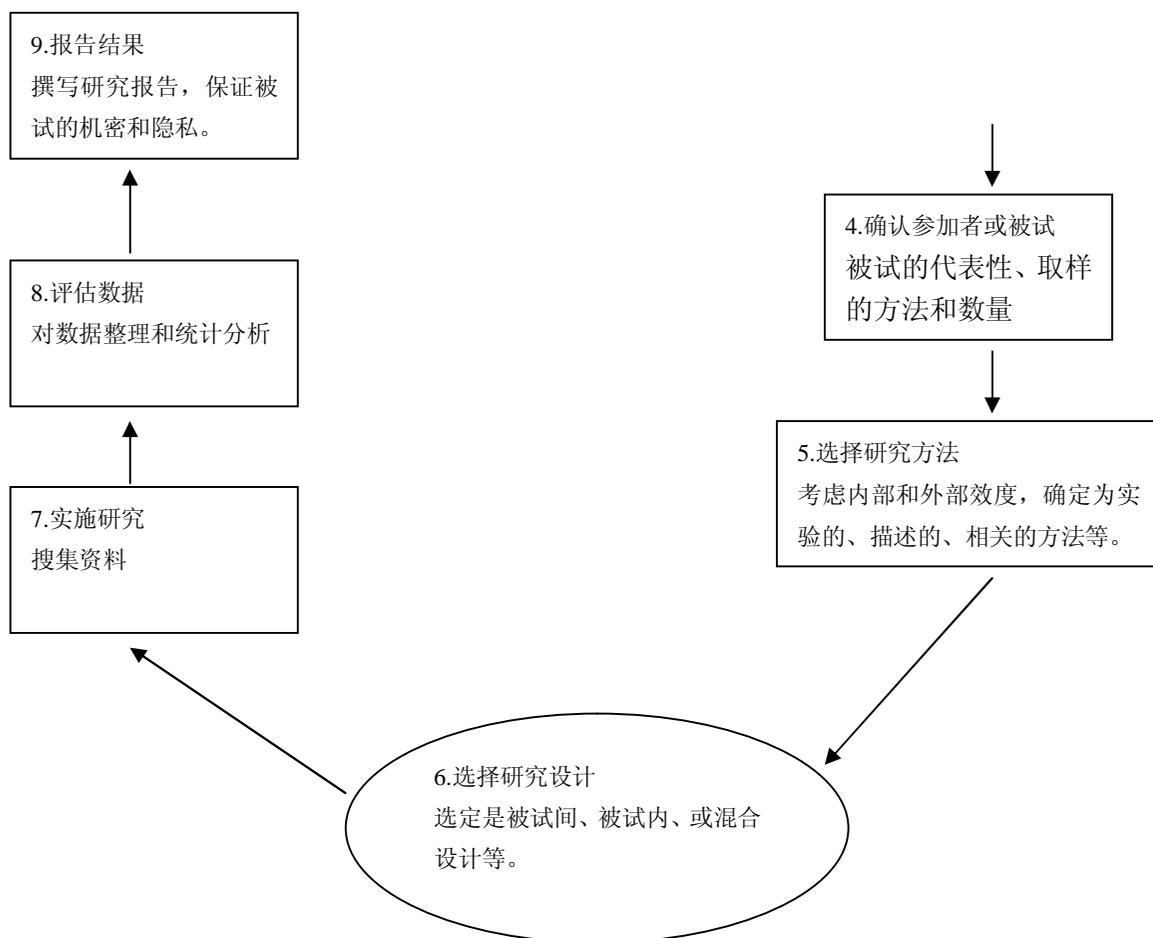


图 1-1: 研究过程的步骤(摘自 F. J. Gravetter, Lori -Ann, B. Forzano, 邓铸等译:《行为科学研究方法》2005 年 10 月, 第 15 页。)

(一) 步骤 1: 找一个感兴趣的研究设想

这是整个社会心理学研究的第一步,研究的问题是研究的开始。但是怎样提出问题,需要做以下的工作。

1. 确认一个感兴趣的研究领域,可以是一个较大的问题范围,比如研究工作压力,研究人际交往行为等都可以。

2. 大量阅读文献,需要花费大量时间,通过阅读相关的论文能使对问题更加聚焦,更加清楚问题所在。

3. 保持开放的大脑,在阅读文献,或者观察社会现实的过程,大脑要保持开放。要保持你的好奇心。

总体上你应当对所研究的问题领域的相关知识非常熟悉,能够知道这个问题研究的最先进的知识,知道哪些是没有研究或没有研究完的问题。

(二) 将设想转化为研究假设

研究假设(hypothesis)。一个有待于检验或验证的命题就是假设,它是研究者关于两个或更多个变量之间的关系的陈述。假设是以一个可验证的命题形式陈述的,陈述的方式有三种:条件式陈述,即“如果 A,则 B”;差异式陈述,即“A 不同,B 亦不同”;函数式陈

述，“即 y 是 x 的函数”。一般说来，假设应该有可验证性；应该与同一研究范围内的已有知识相一致；应该尽可能简约；应该能对所研究的问题提供答案；应该具有逻辑的单纯性，应有好的逻辑推论；应以便于量化的形式加以表达；最后，应该有相当的使用价值，以便从中得出更多的推论。

1. 可验证的研究假设特点：假设中所涉及的所有变量、事件或者人都是真实的，因此，可以被限定和观察。如不能观察也可以估测到，如智力、动机水平等。

可验证假设的举例：

- (1) 自尊与学生的学习成绩存在相关的。
- (2) 女性与男性在社交策略上是存在差异的。
- (3) 父亲与母亲对男孩的养育方式是存在差异的。

2. 不可验证的研究假设特点：就是一个可以被证明是错误的假设，假设能接受结果与预测之间存在差异的可能性。有些假设是不能通过真实手段来证明的。

不可验证的假设举例：

- (1) 一个人做过的坏事越多，他/她进入天堂的机会就越少。（难以设置“天堂”情境。）
- (2) 人的大脑发出的脑磁波会影响周围的人的记忆。（周围的人脑是如何接受到的，又是如何影响的。至少目前没有机器能测量到。）
- (3) 运用气功能透视人的内脏。（会气功的人经常会在测试的时候说，场不对，气功出不来）

（三）明确变量的界定和测量方法

1. 变量的界定

一个可难的假设，必须能够转换成以经验为根据的结果的具体预测。例如“女性与男性在社交策略上是存在差异的。”这一假设，就必须知道一个自变量是性别，男女被试具体是什么年龄阶段的，人数是多少；另一因变量是社交策略，这个运用一个社交策略量表来处理，或者采用最好的用录像追踪的方法拍照。

变量的界定通常的方法是对概念下操作定义。科学哲学家布里奇曼说：“必须在概念演化的某一阶段详细说明在其发展中所利用的方法与程序”。操作定义就是变量的测量程序，或者是行动程序，或者是一种具体的描述，通常是可以测量或者控制的。如性别的操作定义为男、女，学习成绩的操作定义是某门课的考试分数。

在实证研究中，变量主要有以下几种：

自变量——引起对象变化的因素，称实验处理。

因变量——研究对象变化的观测，也称反应变量。

调节变量——改变变量间关系的另一变量。

中介变量——增强或减弱变量间关系的另一变量，又称潜变量。

无关变量——是实验中需要控制的变量。

2. 测量方法

主要是指对自变量和因变量数据的收集。特别是后者数据收集更为关键。选择的方法很多，如问卷测验、收集现成的作业、录像资料、生理资料等。测量的方法重要的是考虑测量的信度和效度问题。

（四）步骤 4、确定参加者或被试

在实验或调查前，应确定由哪些个体，如何去选择参加实验的人。通常把参加实验的人叫参加者（participant），把参加研究的非人类个体叫被试（subject）。大部分相关著作都统称被试。

1. 研究者首先应事先向被试告诉研究中一些事情，特别是关于被试隐私、健康、安全等方面的事情，被试有充分的知情权。

2. 应确定被试的研究性特征，被试需符合研究的要求。

3. 确定选择被试的方法，确定被试的数量，及如何招募的方法等。

（五）选择研究方法

研究方法的确定由两个因素决定的。

1. 所研究的问题性质和目的。是否需要实验法，还是需要调查法。对于只是对变量进行描述的研究只能用调查法，如文化人类学取向的社会心理学的研究；对于确定两个或多个变量之间关系的，可考虑运用实验室实验法或现场实验法等。

2. 研究的伦理性。这是首先应考虑的问题，这个原则对研究社会心理学是一个挑战，因此，在许多课题上，不能使用实验研究方法就是证明。而有许多时候，需要对被试进行欺骗，但是实验结束后需要向被试进行解释。

（六）选择研究设计

研究设计指被试的分组以及在实验或调查中的具体安排。如考虑整个研究是个案研究，还是一组被试的研究。还应考虑你的研究是做观察，还是做实验比较。

研究设计包括：个案设计、被试内设计、被试间设计、混合设计等。

（七）实施研究

这个过程主要是用什么程序搜集研究资料。事先应确定好采用什么样的研究，是实验室研究还是非实验室研究。实验的实施时间与步骤。研究中的自变量、因变量、控制变量是如何操纵、观察、记录的。

（八）资料评估

资料搜集到大量数据后，如文字的描述、图像、录像、分数、频数等观测值，就需要应用统计分析的方法对数据进行整理。使数据的意义显现出来。（单个被试通常不需要使用统计分析）。数据的统计有两方面的作用：

1. 整理和概括研究资料，能更好地理解研究中变量间的关系，方便研究结果的学术交流。

2. 验证研究假设，确定研究结果能证实研究者提出的研究假设。

统计的方法主要涉及描述统计（descriptive statistics）和推断性统计（inferential statistics）。前者的作用是整理、概括和简化观测数据；后者是使用从样本中得到的结果推断总体的一般情况的方法。

（九）报告研究结果

将研究的程序和结果公开，这是科学研究工作的重要方面。研究报告要描述怎样做的研究，研究中发现了什么，以及对这些发现如何解释。研究报告的撰写见专栏 1-4。

（十）提炼或重构研究设想

如果在研究结果中支持了原来的假设，这不意味着找到了最后的答案，相反，研究中得到的新信息，可能将原有的问题引申到新的领域，或者有新的发现。比如，我们关于“女性与男性在社交策略上是存在差异的。”的假设，研究得到了支持，但是在数据中，有可能发

现，男女在社交策略上，在不同的场合会有性别区别，比如工作场合和家庭聚会的场合会表现出不同的特点来。当然我们还会想到影响男女社交策略的各种因素，如遗传、教育、社区环境、家庭结构、年龄、地域、民族等因素。

当然，不支持研究假设的结果，也能引出新的问题，重新考虑研究假设。

专栏 1-4：怎样撰写社会心理学论文

社会心理学论文撰写格式，主要由引言、方法、结果、讨论和结论五个部分组成，此外还包括标题、作者、摘要和参考文献，许多论文还有注脚、图表和附录等。

(1) 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。

(2) 摘要：摘要部分是对研究的主要内容与结果的简短总结。摘要部分不是整个论文的段落大意，而是对所研究问题的目的、所用方法、研究结果以及主要结论的总结。

(3) 关键词：通常为 4 个以上。关键一般包括本研究课题的一级学科名称、二级学科、研究方法、主要概念（自变量、因变量等）。

(3) 引言：包括提出问题、说明研究背景、阐明研究目的和理论基础。包括问题的界定、研究假设是什么。

(4) 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：

被试：包括数目、取样方法、基本特征（年龄、性别、来源等）。

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。

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。

(5) 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。

(6) 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。

(7) 结论：以陈述句，以条文形式说明本研究证实哪些研究假设。或用简短的文句表达整个研究证实了什么问题、否定了什么问题。

(7) 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、发表的刊物及起止页码等。参考文献的排列可以按照作者研究报告中引用的顺序。

(8) 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。

三、社会心理学的常用研究方法

(一) 观察法

1. 观察的概述

观察法 (observation method) 指人们有目的、有计划地通过感官和辅助仪器，对处于

自然状态下的客观事物进行系统考察，从而获取经验事实的一种科学研究方法。

(1) 类型 按观察的控制程度分类，分为结构观察和非结构观察。结构观察是指观察者根据事先设计好的提纲并严格按照规定的构容和计划所进行的可控性观察。它的特点是结构严谨，计划周密，观察过程标准化。但采用这种方法观察缺乏弹性，容易影响观察结果的深度与广度。多用于验证性研究。非结构观察是观察者预先对观察的内容与计划没有严格的规定。而且依据观察现场的实际情况所进行的观察。它的特点是观察时弹性大，随意性大，可根据实际情况随时调整观察的计划和内容。

按观察者是否直接参与被观察者所从事的活动，参与性观察和非参与性观察。如在参与式观察中，由于研究者或是作为被观察群体的一员，或是作为被观察群体可以信赖的“外人”出现的，它减少了对所要观察对象的干扰，可以使被观察者做出比较自然的反应。较早使用这种研究方法的是英国人类学家马林诺夫斯基。1914年-1921年，马林诺夫斯基先后三次在西太平洋上的特罗布里恩德群岛从事当地的土著文化的研究，时间长达6年之久。在此期间，他一方面学习土著的语言，一方面全面的参与土著人的社会生活，几乎成了土著社会的一员。

(2) 特点 主要优点是被观察者在自然条件下的行为反应真实自然，且研究者的操作简便易行。主要缺点是观察资料的质量容易受观察者能力和其它心理因素的影响，而且，它只能有助于研究者了解事实现象，而不能解释其原因是什么。同时，研究人员只能被动地等待心理行为的发生，而不能主动地控制其发生。

观察法常常被用来作为发现问题的一种前期研究方法。

2. 观察法的基本操作程序

(1) 明确观察的目的和意义，确定观察对象、时间、地点、内容和方法。

(2) 通过检索资料，专家访谈等，搜集有关观察对象的文献资料，并进行阅读分析，对所要求观察的条件有一个最一般的认识，为观察做好准备。

(3) 编制观察提纲。

(4) 实施观察，进行有计划、有步骤、全面而系统的观察；训练观察员。

(5) 资料收集记录。

(6) 分析资料，得出结论。

近年来，观察法越来越受到社会心理学家的关注，观察技术越来越先进，录像机和微型的监视器、视频录像等，有关的录像资料的分析统计软件也越做越好，使这种技术广为利用。观察法具有较高的生态效度，避免了实验室实验中实验变量的操纵可能遇到的伦理问题。新的统计方法使研究者能够对观察所获的数据做出因果推断。

(二) 实验法

有四分之三的心理学研究使用的是实验法，而其中的大部分研究是在实验室进行的。实验法(experimental method)是根据一定的研究假设，系统地操纵一个或多个变量，并观察这种操纵对其他变量的影响，从而发现变量间因果关系的一种方法。因此，实验中必须操纵一个变量，测量另一个变量，同时控制其它无关变量(controlled variable)。一个好的实验就是实验中无关变量控制最小，而自变量(independent variable)和因变量(dependent variable)间的变异最大。这就需要很好地控制实验情境，提高对自变量的操纵，提高因变量的测量效度和信度。实验法一般分为实验室实验和现场实验。

专栏 1-5: 实验如何探索变量之间的关系

例 1. 抑郁症与失眠的关系。观察发现, 抑郁症患者经常失眠。问题是, 究竟是失眠导致抑郁, 还是抑郁症导致个体失眠的。对于抑郁(因变量)来说, 研究者不好操纵, 但可以控制睡眠的时间(自变量)。研究中可以选取正常的被试 60 人, 设实验组和控制组, 每组 30 人, 男女各半。让实验组每晚只睡 4 小时, 控制组每天晚 8 个小时。一周以后, 用抑郁症量表测两个组的抑郁倾向分数。比较两个组的得分, 看统计检验是否显著。如果实验组抑郁倾向得分显著高于控制组, 那么就可以证明失眠会导致抑郁。

例 2. “灰姑娘效应”(Cinderella effect)。马克·斯奈德和朱利·豪根(M. Snyder & J. Haogen, 1994, 1995)研究了肥胖偏见问题。他们让 76 名男大学生分别与 76 位女大学生中的一位进行一次电话交谈。实验中 76 位女大学生分为人数相等两个组, 一组为肥胖组, 一组为正常体重组。事实上是当每一个男大学生打电话时, 主试给其呈现的一张通话的女大学生照片(自变量), 38 次给肥胖姑娘的照片, 38 次给体重正常姑娘的照片。实验要求男生要对与自己电话交谈的女生成某些自己的印象(因变量)。结果表明: 对所谓“肥胖”女生的交谈的热情程度显著性低于正常体重女生。证明了偏见和歧视在男生与女生电话交谈中起了重要的影响。这与安徒生童话里的灰姑娘的继母的态度相同。

1. 实验法的特征

(1) 能操纵和控制自变量、因变量和无关变量, 借助各种方法技术, 减少或消除各种可能影响科学性的无关因素的干扰, 在简化、纯化的状态下认识研究对象。一般会设计实验组和控制组进行对比。

(2) 研究中的被试需要随机取样, 这样有利于将研究结果推广到更大的人群范围, 提高外在效度, 原则如下: 在实验进行前就随机分派受试者; 不可让受试者知道自己被分派到何组; 实验组与控制组的人数不考太少(最好多余 30 人), 且两组人数不要差异太大

(3) 可重复性。需要有固定的实验程序。有利于同行可以重复做实验。

实验方法也有它自身的局限性: 第一, 科学研究中的许多变量是无法操纵、控制的, 不能通过实验法去研究。原因与结果处于不同层次, 许多原因往往不能直接观察到, 而需在事物的深层结构和内在机制上加以理解性解释。第二, 实验控制有时使实验情境与实际生活情境存在一些差距, 从实验情景中获得的结论并不完全适用于实际生活情景, 它还需要通过广泛的实践作进一步的检验。

2. 实验室实验

实验室实验包括一般实验室实验和模拟实验。一般实验室实验是指研究者在严格地控制诸种外部变量的情况下, 使被试集中注意力于其所感兴趣的变量的一种方法。这一方法最重要的特征就是能够控制实验中各种细节, 最大程度地控制无关变量的影响。

实验室实验的被试, 是通过随机分配组合而成的, 这样便保证了实验结果在各比较组之间不存在系统误差。通过随机分配, 研究者就能够排除被试因对某个人或某类问题熟悉而产生的影响。实验室实验还有一个重要特征, 就是操作检验。虽然实验者能够控制自变量, 但是确信被试是否察觉了实验者的操作意图是很重要的。例如, 阿希(S. Asch, 1956)的从众实验就是典型的实验室实验。他考察群体压力对从众行为的影响, 让真被试与其他 5 位假被试围桌而坐, 呈现两个卡片, 其中一张是标准线, 另一张是三条明显有差别的线段, 让他们顺序判断哪一条与标准线一样长。5 个假被试先进行错误判断, 来制造群体压力(自变量),

被试排在第6位进行判断。影响被试对线段长短比较的判断（因变量）。实验结果有效地证明了人们从众的规律。

模拟实验就是让被试扮演某种角色，此后便对被试者行为的真实反应进行密切的观察，然后根据研究结果推论在现实环境中的情形。例如，金巴多（Philip Zimbardo, 1973）和同事一起在斯坦福大学的地下室所做的备受争议的监狱模拟实验。研究者把一些志愿应试的大学生通过抛硬币方式决定谁是狱警或者犯人。无论是狱警还是犯人都被告知如何去扮演这些角色。“犯人”被“逮捕”后，“狱警”给“犯人”戴上手铐，并把他们带到了“狱警局”。研究者用闭路电视与录音装置观察“狱警”与“看守”的反应，并定时与他们个别谈话。这一模拟实验原定作两个星期，但只进行了六天便不得不停止了。因为“犯人”和“狱警”都有了异常的行为表现。如扮演“犯人”的被试逐渐变得依赖、软弱、无助、抑郁、易怒，而扮演“狱警”的被试则越来越有虐待“犯人”的倾向。

3. 现场实验

现场实验（field experiment）是在自然的环境中进行的，故称“现场”（一称“实地”）。现场实验要对现场环境进行某种处理。现场实验还能够控制一个或一个以上的自变量。以尽量接近现实的情形下，构建出某种适合研究条件的环境，并在此一环境下，对被实验的对象施以刺激因素，测量其所产生的结果或现象，以明了其间的因果关系。这种作法，因有别于封闭式的实验方式，特称为现场实验法或实地实验法。优点：所要考查的现象不用期待，缩短研究周期；环境真实，被试不易觉察，心理、行为自然因果关系清晰明了；缺点：选题与设计难度大，若时间长，则易受无关变量影响。举例见专栏1-6：

专栏1-6：爱情在心跳中产生——现场实验

著名情绪心理学家阿瑟·阿伦（Arthur Aron, 1974）曾经做过一个经典的现场实验，从心理学的角度说明心跳是男女间擦出爱的火花的必要条件。实验中，研究者找到一位漂亮的女性作为研究助手，由她到一些大学男生中做一个调查。调查的内容并不复杂，首先，让这些被试完成一个简单的问卷，然后，根据一张图片编一个小故事。实验的特别之处在于，参加实验的大学生被分为三组，调查发生在三个不同的地点。一是一个安静的公园；二是一座坚固而低矮石桥上；最后的地点是一座危险的吊桥。这位漂亮的女性在对所有的大学生进行完简短的调查之后，她把自己的名字和电话号码都告诉了每一个参加实验的大学生。如果他们想进一步了解实验或者跟她联系，则可以给她打电话。研究者所要探讨的问题是：大学生们会编出什么样的故事，谁会在实验后给漂亮的女助手打电话？

参加实验的大学生编撰的故事千差万别，给女助手再打电话的人也是各不相同。实验结果最有趣的发现是：与其他两组相比，在危险的吊桥上参加实验的大学生给女调查者打电话的人数最多，而他们所编撰的故事中，也更多含有情爱的色彩。阿瑟·阿伦的研究似乎也给恋爱中的人一个启示，那就是危险或刺激性情境可以促进彼此的感情。当你正有心中正有一个心仪的对象，并想进一步增进彼此的感情，如果你知道了爱情与生理唤醒的关系，那么或许对你下一次约会的地点有所帮助。

（三）调查法

1. 调查法定义

调查法（survey method）是要对所要了解的心理现象，预先拟定一些问题，让受调查者自由表达态度或意见的方法。该方法广泛地用于社会心理学以及社会科学的各个领域的研

究中。调查研究法是社会学家和社会心理学家在社会结构与社会行为研究中常用的收集、分析资料的方法。其优点：首先，调查研究法适合于大样本的研究；其次，比之于实验法，调查研究显得简单、具体。再次，调查研究方法减少了研究者对研究对象的影响。其缺点：第一，被调查者可能会说谎，或者别人代为填写。第二，受调查方式的影响。第三，研究数据的可靠性和客观性较实验法差。

2. 调查法分类

(1) 按调查被试取样方式可分：典型调查、个案调查和抽样调查。

1) 典型调查：是从研究总体中有意识的挑选出少数具有代表性的对象进行调查，以达到了解总体的特征和本质的方法。周晓虹（1995）进行了“传统与变迁：中国农民的社会心理”的调查所以选取了江苏昆山周庄和北京“浙江村”作典型，就是因为上述两个地方的农民分别代表了“离土不离乡”和“离土又离乡”这样两种当代中国农村常见的由传统走向现代的变迁模式。

2) 个案调查：相对于典型调查来说是更深度的调查。个案调查研究是个别地对于一个或几个研究对象进行较长时间的调查研究，搜集着关于这些特定对象的客观情况，包括家庭情况及社会地位、教育影响、文化水平、职业经历、社会交往、等历史资料加以分析，以阐明其社会行为的本质及规律。个案调查的对象可以是一个人，也可以是几个人或一类人，或是一个群体一个班组。个案调查有其明显的优点，进行个案研究，容易把调查对象放到社会、文化背景中去加以考察，以便对调查对象进行了深层次、综合性的分析。

3) 抽样调查：抽样调查是从全体调查对象中，选取一部分对象为代表加以调查分析，并依次推断全体调查对象的状况的调查类型。抽样方法包括随机和非随机两种。适合于研究对象的总体数量大，采用抽样调查比较经济。科学的抽样成为调查研究的关键。

专栏 1-7：美国乔治·盖洛普的民意调查

乔治·盖洛普（George Gallup, 1901-1983）是现代民意调查研究的创始人之一，他创立的许多民意调查方法和方式到今仍被人们应用。盖洛普在 1935 年成立了美国民意调查研究所。所谓民意调查简单地讲，就是通过一些人进行提问，然后对回答进行统计来反映整个社会对某一问题的看法。盖洛普民意调查一般随机调查的人数是 1000 人左右。盖洛普认为，随机性是民意调查的基础，只有真正随机地选择被提问的人，才能确保每一个人都有机会被提问，也就确保了提问结果能真正反映公众的民意。盖洛普的研究显示，在任何一个特殊场所，如商店、体育馆、火车站等地找到的人都不能完全代表所有的人，只有去人们家里向人们提问才能确保被提问的人代表了所有的人。80 年代中期以后，由于 95% 的美国家庭都拥有了电话，使得利用电话进行调查成为可能，同时也使调查费用大大降低，调查结果也能得以迅速发表。盖洛普一举成名的是 1936 年总统大选，当时许多民意调查都不看好罗斯福总统连任，只有盖洛普预测，罗斯福能够连任。在这 50 年的时间里，盖洛普民意调查研究所对 12 次美国总统选举的调查显示，盖洛普民意调查的准确率非常高。

盖洛普认为，从人的心理上说，遇到一件事情，每个人除了有自己的看法外，人人都想了解别人对这件事情的看法。这就是民意调查永远不会停止的市场需求。

(1) 按调查的方式可分：问卷法和访谈法。

1) 问卷法(questi onnai res)：是研究者用来从个体对一些问题的回答中收集各种信息的

一种调查方法。它们是典型的自我陈述的方法，属于自我报告法。这样，它们常与访谈法相互补充。如果个体不选择完成调查表，则研究者用接触、谈话的方法获得研究资料的部分意见和信息。问卷法通过一些问题，向被调查者收集对问题的回答，以获得资料和数据，是了解人们的一种常用方法，它能在短时间内调查众多的研究对象，简便迅速，因而常被使用。

必须注意的是问卷不能称为测验，大多数由问卷产生的行为是典型的行为类别；这些包括有人格、态度、价值观、信仰、兴趣和过去及现在行为的描述。另外，大多数问卷研究是相关研究，用因果关系来描述是不适合的。

问卷通常以书面印刷形式、油印或者复印形式将问题呈现出来。回答可以写在调查问卷上或另写在一张单独的答题纸上。最新的技术可在计算机上呈现问题，被试可从键盘上输入他们的回答。多数问卷由很多问题和陈述组成。陈述是用来判断回答者对给出的思想、概念或观点同意或不同意的程度。这种“同意-不同意”格式已形式化，经常被称之为利克特量表。

2) 访谈法 (interview): 是指调查人员采用访谈询问的方式向被调查者了解情况的一种方法。它是调查中最常用、最基本的调查方法。访问调查的最大特点在于，整个访谈过程是调查者与被调查者相互影响、相互作用的过程，也是人际沟通的过程。因此，访问调查要取得成功，不仅要求调查者做好各种调查准备工作，如设计精心的访谈提纲，录音设备，被试选取等。熟练掌握访谈技巧，还要求被调查者的密切配合。

访谈法的分类

第一，根据访问方式的不同，可分为直接访问和间接访问。直接访问就是调查者和被调查者进行面对面的交谈。这种调查方式具体又有“走出去”和“请进来”两种，前者是调查者到被调查者中去进行访问，后者是请被调查者到调查者安排的地方进行访问。间接访问是指访问者通过电讯或书面工具对被调查者进行的访问。

第二，根据访问规范程度的不同，可分为标准化访问和非标准化访问。标准化访问又称结构性访问，是由调查者按照事先拟好的调查表的具体项目，有顺序地依次发问，请被调查者作答。这种方式的优点是便于对调查资料进行统计处理和定量研究，缺点是研究问题不够深入、具体。非标准化访问又称非结构性访问，是指调查者按照一个粗提纲与被调查者自由交谈，了解情况。优点是，调查者可根据访谈中的具体情况对访问提纲做出调整，调动调查者与被调查者双方的积极性，有可能获得访问者意料之外的某些情况；缺点是对访问结果难以做统计处理和分析。

第三，根据访问内容传递方式的不同，可分为小组座谈法、个别面访法、电话调查法和德尔菲法等方法。其中德尔菲法 (Delphi method) 是一种专家调查法，但它与其他方法的区别在于：它是用背对背的判断来代替面对面的会议，即采用函询的方式，依靠调查机构反复征求每个专家的意见，经过客观分析和多次征询反复，使各种不同意见逐步趋向一致。因此，这种方法在一定程度上克服了畏惧权威及不愿听到不同意见等弊病，使专家能够充分地发表意见，最后取得较为客观实际的调查结果。

思考作业题

1. 概念解释：社会心理学、社会行为、社会心理、社会学、文化人类学、实验法、观察法、调查法、现场实验法、本能心理学
2. 简述社会心理学的发展时期。
3. 研究社会心理学有什么意义。
4. 简述中国社会心理学发展。
5. 结合研究方法的学习，进行一项社会心理现象的研究设计。

郝春东（黑龙江大学教育学院应用心理学系）

第二章 社会心理学理论

科学理论发端于这样一个假设：自然界（包括人类自身及其衍生物），都具有基本的属性和过程，并可以用来解释具体环境下事件的发生与发展。因为科学理论对基本属性与过程的探索，它的表述总是抽象的、超越具体经验事实的，并且试图为我们去揭示促成事件发生与发展的潜在动力。

社会心理学在传统心理学派别基础上发展出了几个大理论派系，主要体现为行为主义学派、精神分析学派、认知学派、符号互动论学派社会心理学理论。在近几十年来社会科学、自然科学发展的基础上，社会心理学领域出现了一些新理论取向，如后现代社会心理学、进化心理学理论等，众多的理论派别体现了理论思维的多样性、多元化。人类的心理与行为是复杂而多侧面的，理论思维的多元化为我们提供了丰富的思想资源，把它们运用在研究中，可以激发起对社会心理学后续研究非凡的想象力。

社会心理学的各种理论是各学派对于种种社会心理实质或社会行为产生与发展原因的解释。掌握社会心理学理论具有重要的意义。理论是经验研究的终点，也是新起点。利昂·费斯廷格（L. Festinger）的认知失调理论就是一个很好的例子。1951年，福特基金会行为科学分会主任邀请费斯廷格对“沟通和社会影响”这一领域进行系统的整理并作理论上概括和阐述。该领域当时已经积累了大量的经验研究文献，但是在理论上却举步维艰。费斯廷格选择了流言的散布作为切入点。1934年印度地震后产生的流言的资料引起了费斯廷格的兴趣，从分析这些资料出发，费斯廷格逐渐形成了著名的认知失调理论。一方面该理论为大量的经验研究提供了具有一定解释力的工具，另一方面，也是它的最大贡献，就是激发了后来大量相关研究，推动了社会心理学的发展。

第一节 行为主义学派的社会心理学理论

一、行为主义学派理论

这是由行为主义先驱桑代克（E. L. Thorndike）、经典行为主义代表华生（J. B. Watson）、激进行为主义代表人物斯金纳（B. F. Skinner）等人的理论为基础的学派。这个理论持有环境决定论，认为人的行为是由后天学习而产生的。桑代克开创了动物学习研究，利用动物研究的结果提出影响机体学习的最重要因素是行为后果，即奖励和惩罚，其中奖励对行为的影响大于惩罚的作用。在桑代克理论中，表现为复杂的行为是由一系列简单的刺激—反应联系单位的联合，故称为联结理论。

华生在一系列实验研究中体现了环境决定论，认为人的行为类型完全是由于环境所造成的。斯金纳将机体的行为分为应答性行为和操作性行为，并认为人类的大部分行为都是操作性行为。强化在斯金纳操作性条件反射中具有重要作用，他研究了不同强化程序对有机体行为的影响，其行为原理被人称为操作——强化学说。行为主义学派强调联结、强化的观点被应用到人类的学习中，认为学习就是联结，心理就是人的联结系统。在桑代克看来，下至26个字母，上至科学或哲学，都是由联结形成的。

行为主义学派的观点作为心理学的重要势力，影响着许多社会心理学家对社会行为的研究和思考，并成为其出发点。

二、模仿论

模仿 (Imitation) 是个体在社会生活中主动仿效他人言行的社会心理现象。模仿理论最早可以追溯到 1890 年法国加布里埃尔·塔尔德 (G. Tarde) 的著作《模仿律》。受孔德 (A. Comte) 的影响，塔尔德试图对集群现象做出社会心理学的解释，认为从社会的角度来说，一切事实不是发明就是模仿，模仿是最根本的社会事实。一个独一无二的观念或行为在某个体身上出现，继而通过暗示、模仿在周围的人身上不断复制出来，形成风俗或时尚。他提出三条模仿律：下降率，社会地位低下的阶层模仿上层社会，如时尚起于巴黎上流社会而终于廉价品商店；几何级数律，一种风尚出现以后会以加倍迅速的方式传播开来；优先律，是指人总是优先模仿自己民族的文化传统而不是外来文化。1941 年耶鲁大学社会心理学家米勒 (N. E. Miller) 和多拉德 (J. Dollard) 在《社长学习和模仿》中强调模仿可以通过扩展刺激—反应关系与强化的概念来加以理解。他们认为人类许多社会行为都是通过模仿而习得的，模仿也是习得的，它对解释儿童如何学会社会行为和交流，如何维持纪律和遵从社会规范有着重要意义。儿童很小的时候就会仿效家人的某些动作、言语，当这种行为受到奖赏，就会继续或扩大仿效的领域，所以模仿反应也是一种泛化现象。米勒和多拉德的模仿理论主要以实验资料 and 现代学习理论提供的证据为基础，摆脱了早期模仿理论的思辨性，具有重要的进步意义。

三、社会学习理论

社会学习理论 (Social Learning theory) 是以班杜拉 (A. Bandura) 和其弟子沃尔特斯 (R. H. Walters) 在 20 世纪 60 年代提出的理论为代表。该理论体系是一种全面而真实的社会学习理论，不仅强调学习发生于其中的社会条件，认为思想、情感、动机、行为等个体特征起源于社会，而且对学习过程如何发生的机制作了一种社会的说明。该理论以刺激—反应模式为基础，通过实验的方法来讨论社会环境如何影响人习得某些行为的一种理论。班杜拉认为观察学习 (Observational Learning) 是社会学习的一种最主要形式，甚至二者可以被看作是同义词。

观察学习又称为替代性学习。在观察学习中，学习者不必直接做出反应，也无需亲身体验强化，只要通过观察他人一定环境中的行为，并观察他人接受一定的强化就可以完成学习。这样的观点超越了传统行为主义对一个个体的关注，而是将个体间的行为影响成为关注点，从而成为关注群体、社会层面影响的社会心理学观点。观察学习的特点是不一定具有外显的行为反应，不依赖直接强化，具有认知性。同时，观察学习可能包含模仿，也可能不包含模仿。班杜拉身为行为主义者，却大胆引进了认知心理学的思想，强调在观察学习过程中个体的认知作用以及心理过程的积极与主动性。

班杜拉按照认知心理学中信息加工模式对观察学习进行了分析，认为观察学习由四个相关联的子过程组成：①注意过程 (对榜样的知觉)；这个过程决定了学习者在大量的示范事件面前观察什么、知觉什么、选取什么。②保持过程 (示范信息的储存)；这个过程使学习者把示范经验转换成表象或言语符号保持在记忆中，形成示范活动的内部表象，这些记忆代码在日后能够指导操作。③动作复现过程 (记忆向行为的转变)；这个过程是把以符号形式编码的示范信息转化成适当行为的过程。④动机过程 (从观察到行为)；这个过程决定了哪

一种经由观察而习得的行为得以表现。班杜拉在其理论中发展了传统的强化概念，提出了替代性强化（Vicarious reinforcement）和自我强化（Self reinforcement）。前者是指示范行为受到强化而产生自身的强化，后者是指依据本人所建立的标准、信念或预期进行内部语言的评价。这两个概念对于人的社会行为学习有着更强的解释力。

班杜拉对人在社会环境中行为发生的影响因素所持观点是交互决定论（Reciprocal determinism），认为行为（B）、人（P）的内部因素（观念、信仰、自我知觉等）、环境影响（E）三者彼此相互联结、相互决定。这三种因素的相对影响力在不同条件下对不同的人也是大不相同的，在某些情况下可能某一因素是主要决定力量，但是大多数情况下，这三者是密切相连、互为因果的。交互决定论的独到之处就在于把人的行为与认知因素区别开来，指出了认知因素在决定行为中的作用，在行为主义的框架中确立了认知的地位，从而避免了行为主义的机械环境决定论的倾向。

四、社会交换理论

社会交换理论（Social exchange theory）将关于人类行为的经济模型和斯金纳条件反射的观念结合起来，试图证明，稳定的社会规范能够作为个体利益的结果而产生。该理论的创始人是霍曼斯（G. C. Homans）。社会交换理论思想脉络可以追溯到功利主义思想，即将人看作是理性的，是趋利避害的，会理性地选择追求利益最大化的途径。霍曼斯也深受行为主义的影响，认为社会行为本质在于相互作用的参加者之间直接交换奖赏和惩罚，把人的行为看作是“人的支付的函数”。社会交换理论关注的焦点是人们在社会互动中的成本和收益，个体在社会互动中得到的收益取决于个体向其他人提供的利益，在交换过程中各种物品的价值是可变的，但是它们都遵循着边际效应递减的原则。

霍曼斯提出了六个命题：成功命题（Success proposition），一个人的某一特定行动越是受到奖励，则该个体越可能采取这一行动；刺激命题（Stimulus proposition），如果某一特定刺激的出现总是伴随着对某人行为的奖励，则现在的刺激越是与过去的刺激相似，该个体在越有可能采取该行动或相似的行动；价值命题（Value proposition），某人行动的结果对他越有价值，则他越有可能采取该行动；剥夺/满足命题（Deprivation/Satiation proposition），某人在近期越是经常得到某一特定报酬，该报酬越是增多对他来说就越没有价值；攻击/赞同命题（Aggression/Approval proposition），当某人的行动没有得到他期望的报酬或得到他料想不到的惩罚，他将被激怒并越有可能采取攻击行为，这一结果对他来说就越有价值。最后霍曼斯提出总结性的命题，即理性命题（Rationality proposition），在选择各种行动时，某人会选择当时他所认识到的结果乘以得到结果的概率之乘积较大的那一种行动，用公式表达即 $A=pv$ ，A 代表行动，p 代表概率，v 代表价值。

社会交换论在逻辑上有较强的严整性，对服从、支配以及社会影响研究有较好的解释力，但是该理论中的某些基础概念缺乏严格的定义，同时该理论将复杂的社会行为限制在两人互动层次上进行分析，存在着明显的还原论、简单化倾向。

第二节 认知学派的社会心理学理论

一、格式塔心理学派的理论

格式塔心理学（Gestalt psychology）在 1912 年德国诞生，它强调从整体和关系的角

度研究心理与行为。该理论是从“整体不决定于部分，而部分却决定于整体”的观点出发，将其广泛地应用于心理学整个体系。它着眼于“认知”，即认为人心理和行为的核心是认知问题。因此，它也成为当代认知心理学最有影响的学派。其早期代表人物有韦特海姆（M. Wertheimer）、苛勒（W. Kohler）和考夫卡（K. Koffka）等。

格式塔心理学派认为，个人的行为不是对外界刺激的一个孤立、简单的反应，也不是许多反射弧机械的总和，而是一种环境中有关意义的活动。考夫卡对行为赖以产生的环境进行了分类：一种是地理环境，即现实存在的环境；另一种是行为环境，即一个人心目中或意想的环境。这两种环境可能是一致的，也可能不一致。环境与自我一起构成了心理物理场（Psychophysical field），这两个部分都有自己的结构。自我是一个人以自己为中心，跟个人的需要、希望、认知、情绪与态度等心理活动密切相关的人格系统。不同的人在同一地理环境中往往采取不同的行动，这取决于他们的行为环境与自我两方面力量的相互作用，或称为“对象—自我”的关系。考夫卡在《格式塔心理学原理》中举过一个例子：两个人遇到一个暴徒，地理环境相同，而采取了不同的行动。一位是作家，从未参加过体育锻炼，另一位是一流的职业拳击手。对作家来说，暴徒可能显得更怕些，对拳击手来说则显得可鄙。在作家的心理物理场中，暴徒是个庞大而笨重的家伙，是生理上的巨人，而作家的自我，在生理上是微笑而脆弱的，他可能会出现回避意向和逃走行为。对于拳击手来说，其生理自我可能比暴徒的生理自我强大得多，可能会出现对暴徒重重一击的意向或者轻蔑地耸肩而去。格式塔心理学派认为，任何一种环境要引起人的行为反应，都必须通过一种有组织的，通体相关的认知活动。由于认知被看作是行为的先导与决定因素，所以这个学派把社会心理学的研究重心放在认知活动方面。

二、场论和群体动力学理论

勒温（K. Lewin）作为场论和群体动力学的创始人，是将格式塔心理学观点应用于社会心理学研究的典范。勒温的理论体系在倾向上属于格式塔学派，但是他富有创造性的工作远远超出了正统格式塔心理学的框架。他的心理学侧重在整个物理和社会的关系中研究人类行为，并在心理学中应用一个特殊的“拓扑学”（Topology）概念和方法来加以陈述。

勒温在研究个人行为所产生的心理事实时，发现人是一个复杂的能量系统，它在外部环境的包围与影响下存在着一个由E（由准物理、准社会和准概念的事实组成的心理环境）和P（P，由需要、欲望与意图等内部个人区域和知觉运动区域组成的人）构成的心理生活空间，这个空间是一个心理动力场（Psychodynamics field）。通常，内部个人区域中的小区之间保持着平衡的紧张状态，如果内外刺激促使某一个小区的紧张度提高，平衡状态就会被打破。为了恢复平衡，就会在心理环境中寻求能满足需要的目标，和释放能量发动行为去达到目标。这种目标若能满足需要和减除紧张，就具有正诱发力，引起个体趋向；否则就具有负诱发力，引起拒斥。人的各种行为都是外部环境通过人的自我状态和心理环境两种力量相互作用所构成的心理动力场而发生的。为说明这一现象，勒温采取了一个公式： $B=f(P,E)=f(LSP)$ ，即行为是环境与人的函数，或者说是心理生活空间的函数。

勒温把上述公式加以推广来对群体过程进行研究。他把P看成是许多人，把E理解为准社会的心理环境，这样就构成了群体的生活空间。由于群体内人与人之间存在着相互影响，相互渗透的交互作用，群体为满足需要也在寻求与确定各种准社会的目标，于是便会出现各种能量的汇聚、冲突、平衡与失衡以及群体行为的趋向和拒斥等现象，即群体的心理动力场。

个人在群体中生活,其行为不仅取决于个人的生活空间,而且也受到群体心理动力场的制约。从 1939 年起,勒温先后对群体中的动力现象,如领导与群体生活、社会风气与侵犯行为等现象展开实验研究,并把它称之为“群体动力学”。

群体动力学基于整体比部分重要的观点,认为群体作为一种由内在关系组成的系统,其影响力或作用远大于互不相干的个体。一个凝聚力很强的群体,会使个体依附于其中,引起群体变化而改变个体的观念或行为习惯比直接一个个地去改变个体要容易得多。如果群体价值观没有改变,就很难使个体放弃群体标准来改变原有的主见。勒温及其同事的一系列实验都证明了群体对个体有更大的影响力,而且也说明群体内各种力量与因素存在互动作用,并决定着群体运作的力量与方向。勒温于 1945 年在美国马萨诸塞理工学院创建了“群体力学研究中心”,从而推动了美国社会心理学,特别是群体心理研究领域的发展。

三、认知相符理论

认知相符理论(Cognitive consistency theory)是以人在认知上总是寻求一致和平衡的原理来解释个人心理活动和外部行为变化的社会心理学理论。在 20 世纪 50 年代,美国心理学家麦克盖尔(W. J. McGuire)首先提出认知相符的概念。他认为,人有一种动力倾向性,其信念、观点或态度如果与其他观点或行为有矛盾,只要他意识到,他就会自发的去调整自己原来的观点,去与正常逻辑关系相符。其基本思想是,人的社会认知过程是个由平衡到不平衡再到平衡的动态过程。围绕这一核心观点,许多社会心理学家展开了大量研究,形成了各具特色的理论,并统称为认知相符理论。这里包括海德(F. Heider)和纽科姆(T. Newcomb)的平衡理论、费斯廷格的认知失调理论、奥斯古德(C. E. Osgood)和坦南鲍姆(P. H. Tannenbaum)的认知和谐理论等。

海德的平衡理论主要研究由若干实体组成的结构之间存在的某种关系。这些实体可以是人,也可以是其他实体,如事物、情景和群体。所说的关系主要是两种,一方面是喜欢或厌恶的态度,另一方面则是归属的单元关系。其主要观点是某些这种结构是人们更愿选择的,因此,如果条件允许,人们会通过充满如意打算的心理重组或行动的实际改变来实现这些结构。海德对理论中的两种关系(单元关系和情感关系)进行了区分,他用单元关系表示在归属关系中联系两个对象的认知类型,如归属性、为行动负责、与另一个人的关系以及相似等等。而情感关系则建立在价值关系的基础上,如一个人对另一个人的喜欢或厌恶。海德提出了 P—O—X 公式,根据其定义,态度就是一个人(P)与第二个人(O)或另一个客体(X)之间形成的关系。P 是作为参照系的人, O 是另一个人, X 代表非人格的客体,如情境、事件、观念或事物。举例来说,如果 P 对 O 具有一种情感关系且 O 与 X 存在正面信任关系,则 P 对 X 将表现出一种喜欢或赞许的倾向。如果 X 的性质按常规来说是坏的,则此时 P—O—X 单元整体处于一种不平衡状态,因而压力增加,使其朝着平衡状态转化。这种压力所产生的作用将改变 P 与 O 之间的情感关系,改变 O 与 X 之间的信任关系或改变 P 和 X 之间的评价关系(详见后面章节内容)。海德将平衡状态定义为“由客体组成的、他们感到无忧无虑的共同生存其间的情境的和谐状态”,也就是人没有受到使其改变情境的压力的状态。在不平衡状态下人会感到焦虑不安,而且这种紧张会随着情境向平衡状态的转化而减轻。例如,一个人总是回避他所喜欢的人或事物,那么他就是处于不平衡状态。海德着眼于人际关系的理论引起后来许多的颇有价值的研究。

纽科姆不仅受到了海德 P—O—X 理论的影响,而且继承发展了这种理论,将海德的理论

超越了人际关系领域，扩展到了更广泛的社会领域。纽科姆的基本论题是，当两个人彼此主动感知并对第三者（人或客体）建立某种关系时，这两个人就会产生一种同样指向第三者的趋向。并且，纽科姆假设，随着人际沟通的发展，这些同样指向的发展就可能加强。因此，如果两个人或群体中对某一个客体的指向上产生差别，那么，从逻辑上推测，缩小这些差异的需要将导致沟通活动频率的增大。纽科姆主要试图阐述群体如何产生迫使统一的压力，使群体更加团结。纽科姆建立 A—B—X 公式，以说明人际沟通活动的发展可以促进参加相互作用的人的态度改变。A 表示知觉主体，B 表示另一个主体，X 表示与 A、B 都有关系的客体。分析的起点是从 A 如何感知 B 和 X 的角度出发，也就是 A 把自身对 X 以及 B 对 X 的关系的相似性看作是协调的。这些关系的相似性，将产生 A 和 B 之间的依恋性，相反，如果这些关系存在差别，将产生 A 和 B 之间的不和睦。A 和 B 之间沟通的发展，也将促使他们发展与 X 相似的关系。如果出现差别，A 将努力改变自己对于 X 的态度，以便使这种关系变得与 B 对 X 的态度相似些，永远保持协调的另一办法是破坏 A 和 B 的依恋关系（详见后面章节内容）。对纽科姆理论的实验性研究并不多见，但是它依然是吸引人们注意力的一个理论。

费斯廷格在 1957 年《认知失调理论》一书中详细阐述了认知失调理论，认为人的“认识需要”是出发点，这里指的是自我认识，也就是有联系地、顺序地、和谐地认识的需要。人们总是力图达到所希望的内部状态和谐一致。如果知与行之间发生矛盾，那么人们便尽量用某种方式解释这些矛盾，把它设想为无矛盾，以便重新达到内部的认知协调统一状态。认知失调理论可以用三点说明加以解释：（1）认知成分之间可能产生失调；（2）失调的存在可以引起减少失调或阻止失调增大的意向；（3）这种意向的表现包括：或者改变行为，或者改变认识，或者谨慎对待新的信息。以通常非常普遍的吸烟者作为例子：一个人吸烟，但同时也知道吸烟是有害的；他产生失调。摆脱失调可能有三种办法：（1）改变行为，即戒烟；（2）改变认识，在这种情况下，深信关于吸烟有害的各种评论、文章，至少不可靠，夸大了危害性；（3）慎重对待吸烟有害的新报导，也就是说，干脆不理睬这种新报导。一般认为，费斯廷格对认知系统不协调的状态赋以积极的意义，失调是一种正常状态，它构成了行为的动力。

奥古德和坦南鲍姆的和谐理论最早是在 1955 年提出的。该理论与其他协调理论的主要区别在与它试图预测态度变化。个体的态度变化是由于试图在其认知结构中建立协调而产生的，如果指的是三方，那么，就不是对一个客体而是同时对两个客体的变化。群众沟通方面是一致理论实际应用的主要方面。通常从群众沟通方面引证各种例子。例如，P——感知者，K——沟通者，O——沟通者给予感知者的关于某一客体的信息。如果感知者对沟通者的评价是肯定的，而沟通者突然对感知者本人消极对待的某一现象给予肯定的评价，那么，感知者的认知结构会产生不一致的情境；两种评价——我自己的评价和被肯定感知的沟通者的评价——是不相符的。与海德和纽科姆的理论不同，奥古德和坦南鲍姆的理论提出了两个可以预测失调状态的最后结果的假设。P 认知结构的失调，不仅依赖于 P 对 K 和 K 对 O 的态度具有共同符号，而且也依赖于态度的强度（如强烈喜爱和一般喜爱某物或某人）。根据奥古德的观点，态度的不同强度也可能导致产生不一致的情境。

认知取向的研究在现代社会心理学中层出不穷，这个领域的研究认为，各种社会情境中人们的行动受他们关于这些情境及他人的认知的强烈支配，理解社会认知成为解释社会关系复杂模式的关键环节。

第三节 精神分析学派的社会心理学理论

一、精神分析的社会心理学观

19 世纪末 20 世纪初崛起于学院主流心理学之外的精神分析理论 (Psychoanalytic theory)，通常被看作是重要的社会心理学流派之一。精神分析理论主要代表人物是弗洛伊德 (S. Freud)、荣格 (C. G. Jung) 和阿德勒 (A. Adler)。该理论最初是作为精神病治疗的方法而发展起来的。该理论的核心假设是无意识 (Unconscious) 的存在，无意识是人类欲望和本能受到压抑之后，而沉淀下来，形成驱使人类行为的根本动力。精神分析理论由最初的一种精神疾病治疗理论，最后关注到与人类心理活动密切相关的社会文化现象，使精神分析逐渐走上了社会心理学的道路。

弗洛伊德的《图腾与禁忌》是其探索社会心理的主要著作。他把俄狄浦斯情结 (Oedipus complex) 扩展到对于社会文化现象的解释上。他认为，原始人类对于图腾的崇拜活动是出现在我们今天儿童身上俄狄浦斯情结的情绪表现。他相信，在人类的幼年时代原始人曾生活在这样一种状态中：一个充满暴力和嫉妒的父亲将所有的女性都占为己有，并驱逐了他的那些已经长大的儿子们，有一天，被驱逐的儿子们联合起来，杀死并吞食了自己的父亲，继而儿子们后悔了，罪恶感使他们制定了两个戒律：祭奉象征父亲的某种图腾动物；宣布放弃那些促成他们和父亲发生冲突的女性。这便是原始图腾以及外婚制的由来。总之，道德、宗教、艺术以及一切文明化的制度都是起源于某种心理动力——在这里就是俄狄浦斯情结，从这种心理动力中弗洛伊德得到了对人类社会最基本的文化现象起源的说明。

卡尔·荣格提出了集体无意识 (Collective unconscious) 概念。所谓集体无意识指的是存在于个人无意识中深处的更深广、更隐晦、年代更久远的东西，它不是源于个人获得物，而是源于遗传的一般心理功能的潜能，即源于遗传的大脑的结构，它是个体按照其祖先当时面临的类似情境所表现的方式去行动的先在的决定因素。荣格相信，曾经被原始人所获得的集体无意识内容，经过世代相传已经积淀在人的天性之中，并成为一切社会文化现象的决定因素。人类的发明创造都是在集体无意识驱动下产生的。

阿德勒的理论更具有社会心理学色彩。他提出了向上意志—补偿 (Upward-compensation)。他认为，支配人行为的并非都是性驱力，更主要的是一种生而具有的“追求优越”的内驱力。幼儿由于体小而孱弱处处不如成人，会产生自卑感。他们越是意识到这种不足，就越不愿意屈服于这种自卑而设法奋力向上，如通过活动来增强体力和智力，发挥特长来弥补缺陷，或采取特殊行为方式来摆脱困境，久而久之，形成个体的“生活风格”和人格特征。补偿作用可促使儿童的身心发展，使人达到更高的成就和形成特定的人格，但也常常有消极作用，如人的向上力遇到外界强大阻力无法实现时，也会以幻想、虚构的目标、病态的方式来求得满足。

把社会文化要素看成是人的心理生活的决定力量，是精神分析理论中社会文化学派的基本观点。社会文化学派认为，人的心理活动主要取决于特定的社会文化条件。如阿德勒否定了弗洛伊德性本能说，强调人的行为是由社会力量所决定的。他认为只有研究了一个人的社会关系和他对别人的态度我们才能了解他的人格。这一主张使精神分析理论开始了从注重本能和个体因素到注重社会群体因素的转向。后来霍妮 (K. Horney) 进一步将社会背景、文化因素以及人际关系对人的心理和人格发展的重要性提到了首位，使得社会文化因素对心理生

活的决定作用成了精神分析理论的主旋律。精神分析学者沙利文(H. S. Sullivan)认为,人们在相互交往中形成的人际关系是人类心理过程的主要参数,精神疾病是由患者的人际关系受损造成的,人际关系的损伤造成了患者的焦虑,并进而导致了其整个经验世界的分裂。总之,精神障碍源自于不适宜的人际关系或社会关系。

群体心理问题是精神分析社会心理学观的重要内容。弗洛伊德的《群体心理学与自我分析》实现了精神分析理论从个体心理学向社会心理学的转变。弗洛伊德深受群体心理学创始人勒朋(Le Bon)的影响,他从精神分析特有的立场出发,强调联结群体的力量是那能把世界上一切事物联系起来的爱的本能,只有体现爱的关系的里比多才是构成群体心理本质的东西。弗洛伊德力图将群体心理的产生纳入他的里比多(Libido)理论的框架中。精神分析还从宏观的社会结构的层面上探讨了群体心理问题如对民族、部落等社会群体进行了富有精神分析特色的群体心理研究,如林顿(R. Linton)的“基本人格类型”、卡丁纳(A. Kardiner)的“基本人格结构”、杜波依斯(C. Dubois)的“众数人格”研究。

弗洛伊德在个体与群体或社会的关系问题上所持观点是对立论。弗洛伊德认为,在人格的构成中包含着本我(Id)、自我(Ego)和超我(Superego)三个部分。本我不知道善恶、不考虑环境,只追求满足,遵循的是快乐原则。自我是自身和外部世界的仲裁者,自我遵循的是现实原则,它参考现实来调节伊底,使伊底的需要满足能够通过适当的客体来实现。超我包括良知和自我理想,它代表着道德的限制,代表着一个力求完善的维护者。在这里体现了弗洛伊德关于个体与社会的关系的观点,即个性与社会始终处于对立和冲突之中,超我代表的是社会或群体的道德和价值标准,它限制着人本能需要的满足,在强大的社会道德标准面前,个性只能受到压抑。弗洛伊德还将这种对立推及到整个人类文明与个性的关系上。在《文明及其缺憾》中弗洛伊德指出,文明是以对人性本能的否定为代价的,而且还对人类成员的个性构成了限制。

阿德勒则认为个体与社会是统一和联系的。阿德勒的个体心理学中的individual取其拉丁文原意,即不可分之意,而不是与社会相对立的个体的意思。阿德勒强调,个人的脆弱性和种种限制,使得他无法单独地达到自己的目标,个人为自己的幸福、为人类的福利所采取的最重要的步骤就是和别人发生联系,我们生活于和他人的联系之中,如果我们变得孤独,我们必将灭亡。所有的失败者,如神经病患者、罪犯、堕落者等,之所以失败就是因为他们缺乏从属感与社会兴趣,他们赋予生活的意义是一种属于个人的意义,属于私人的意义是完全没有意义的,意义只有在和他人交往时才有存在的可能。从这里可以看出,阿德勒是将个体置于社会之中的,是一种联系的观点。

精神分析理论尽管受到各种各样的批评,但是它仍然极大地改变着社会心理学家对人类本性的看法,并成为整个社会心理学体系或社会心理学某一领域的哲学根基。众多的新精神分析主义者,如埃里克森(E. Erikson)、阿多尔诺(T. W. Adorno)、弗伦克尔—布伦维克(E. Frenkel-Brunswiki)、利维森(D. J. Levinson)、桑福德(R. N. Sanford)、萨诺夫(I. Sarnoff)、卡茨(D. Katz)、舒茨(W. C. Schutz)和贝尔斯(R. F. Bales)等都是在精神分析理论的启发下从精神分析的角度来讨论社会心理学的。

二、卡茨和萨诺夫关于态度的精神分析理论

卡茨和萨诺夫受到阿多尔诺等《权威人格》的影响,于1954年联合发表了一篇论述态度转变的动机基础的论文。他们假设社会态度反映了各种动机的根源,而且因为相似的态度

可能是在不同的动机模式下发挥作用，所以单独一个理论是不足以解释态度的形成、转变和维持的。与决定态度改变和形成的动机力量有关的三种基本变量是：检验现实和寻找意义；奖励和惩罚；自我防御。第一种因素产生于个体探索外部世界的需要，以及好奇感或控制环境的愿望；第二种产生于学习，因为态度是由外部世界给予的奖励和惩罚而形成的。第三种产生于自我的强或弱，因为态度发挥着自我防御的功能，一个人将自己的敌意冲动投射到他人身上以此作为获取满足的手段就是一个恰当的例子。该理论的根本设想是，态度的形成和改变必须根据态度所满足的需要去理解认识，再者，促成态度的各种条件和用来改变态度的各种方法也依赖于激发它们的各种过程。

卡茨所信奉的态度理论是以“功能的”这一术语为特征的，因为在心理的水平上，人们发现持有或改变态度的理由存在于态度为个体所提供的功能之中，尤其是调适功能、自我防御功能、价值表达功能和知识功能。如，自我防御的态度是由某种对自我的威胁、命令式的建议、受到压抑的破坏本性的冲动的激发而引起的，因此通过消除威胁、宣泄过程，就可能消除或改变这种态度。

萨诺夫比卡茨更加着重于社会态度的自我防御基础。萨诺夫运用了精神分析理论的自我防御机制，认为这种机制具有保护自我使之免受内部和外部威胁的功能。一个不能逃避外部威胁力量的个体将发展出内在的敌视力量，他把这种敌视力量投射出去并使之与一个侵犯者（成为他偏见对象的那个人）等同起来，这一侵犯者就是偏见的受害者。这种受害者通常是一少数群体的成员，而这种偏见的持有者往往是多数群体的成员。如果一个人自身之中这些威胁冲动没有压抑下去或投射到他人身上，他们就会表现为与被压抑的愿望完全背道而驰的态度形式。旧有的态度是通过对真正存在着的危险进行否定和歪曲而得以维持的。

虽然有一些实验支持了卡茨—萨诺夫的态度理论，但这些实验往往存在许多问题，而且也没有激发起其他人去进行实验，这与精神分析理论自身缺乏实证性有关系。

三、舒茨的人际行为三维理论

人际行为三维理论是以人际需要理论为基础阐述人际关系的形成、取向类型以及群体聚散过程的理论。其理论依据是精神分析学派关于成年人的社会生活预先决定于他童年经验的决定论思想。这一理论包含着四种假设，这四种假设与四种定理相联系。

第一，舒茨假设每个人都有三种人际需要，即沟通的需要、支配的需要、爱的需要。人际需要在很多方面类似于生物需要。人际需要决定着个体与人类环境之间的联系。在某种情况下，可能产生满足需要的有利形式，也可能产生或大或小的偏离，导致不利的结果。例如，有机体的疾病或者死亡，乃是由于不能满足生物需要，而精神崩溃甚至死亡，乃是由于不能满足人际需要。

第二，“相对继承性和连续性”假设。该假设重复了精神分析关于童年早期在个体发展中起决定作用的基本原理。成年人的人际关系乃是童年经验的继续表现。舒茨认为，与其他人处于相互关系中的个体，以下列方式实现着自己童年时代人际关系的经验。当个体感知自己在人际情境中的立场态度类似于自己童年时与双亲关系中的立场时，这一个体的成年行为就指向于在童年对双亲或熟友时自己的行为。如果他感知人际情境中自己的成年态度，类似于童年时自己双亲对他的态度，那么，他就指向成年双亲或熟友对他——儿童的行为。

第三个假设是，与不相容的群体相比，相容群体能更有效地达到自己的目的。相容是指如果两个个体一起协调工作，那么可以说他俩是相容的。舒茨提出了三种可能的相容类型。

以相互交换为基础的相容,当一个个体表达和希望的行为总和等于另一个体所表达和希望的行为总和的时候,就会产生最大限度的相容,而两个体不相容时,其程度取决于他们在这种总和上的差别程度。主动相容,指一个人常有意使自己的表现去和另一个人发生互补。交互相容,是指一方的沟通、控制或爱的表现与另一方对同一需要愿望相一致。舒茨认为,一个人如果同对方在相容性上有差异,他就会去同更相容的人进行交往,已达到彼此感到满意。

第四个假设是关于群体的发展。他认为,每个群体在形成过程中,都要经历沟通、控制、爱的阶段。通过沟通,个体要选择是否留在群体中,其后过渡到控制阶段,即责任和权力分配的阶段,最后出现情感整合的爱的阶段。而群体瓦解时,是按相反方向进行的,现实情绪依赖性被破坏,其后是支配关系破坏,最后是脱离群体的阶段。

第四节 符号互动论学派的社会心理学理论

一、符号互动论

符号互动论(Symbolic interactionism)是强调事物的意义、符号在社会过程及在社会心理、社会行为中作用的理论。符号互动论思想源流可以追溯到18世纪苏格兰的亚当·斯密(Adam Smith)、休谟(D. Hume)等人。作为向当代符号互动论的过渡阶段,詹姆斯(W. James)、杜威(J. Dewey)、库利(C. H. Cooley)、托马斯(W. I. Thomas)以及乔治·米德(G. Mead)等人为该理论诞生起到了重要作用。詹姆斯提出了“自我”概念,库利提出了“镜中自我”概念,乔治·米德则在总结前人研究成果的基础上,首次系统地论述了符号互动论思想,它是具有浓厚社会学色彩的社会心理学理论。米德以进化论思想为铺垫指出,精神和人类之间的符号沟通可使人类能够进行对于生存来讲十分必要的合作,从持续进行的社会过程开始,精神、自我和社会产生于这一过程。1934年的《心灵、自我与社会》是米德主要思想的经典之作。他把自我分为“主我”和“客我”两个方面,因此人不仅能运用符号与他人交往,也能运用符号和自我交往,“主我”代表个人冲动的倾向,而“客我”则是群体态度和定义的体现。人的行为就是“主我”和“客我”交互作用的产物。以此观点出发,米德认为人对环境的适应就不是像动物一样以“刺激——反应”的形式进行,而是首先对事物、环境进行解释,然后才做出积极的反应。在一定意义上说,符号互动论所讨论的互动是主我和客我之间的内在对话。

米德及其追随者的出发点是,人交往能力发展的基础是,人的面部表情、个别运动及其动作能够表达人的状态。这种能够转达某种意义的动作被称为“有意义的姿态”或“符号”。当符号可以内含在个体中并在其他个体中也能引起或应该引起的反应时,姿势就成为有意义的符号,因此应该在符号接受者的反应中探寻符号或姿势的意义。只有人,并只有人才能在具有交往对象时建立符号,符号的沟通成为人心理构成的开端。意义形成的过程、情境的解释过程以及符号沟通的其他认知方面同样占有重要地位。为了顺利地实现沟通,人应该有能力扮演他人的角色,即能处于沟通者的地位。根据米德的观点,只有这种情况下,个体才能变成社会的人,能像对待客体那样对待自己,即能够意识到自己的言语和行为的意义,能够想象出其他人如何感知这些言语和行为。符号互动论的核心观点是社会是由代表心理过程的姿态和语言(符号)的交换构成的。

米德认为自我主要是一种社会的结构,产生于社会的经验。人的有机体和“自我”不能

混为一谈。人的有机体是生物进化的结果，其神经生理结构不过是“自我”出现的一个条件。只有当人的个体成为他自身的客体，成为所谓主体——客体时，自我才能出现。米德指出，符号意义的意识是自我形成中的决定性环节。有意义的符号在为人类带来自我意识之时，也为人类社团随之而带来语言成分。正是由于语言，人类才能充分掌握思想的智能。通过和他人的姿势交流，大至人类的文化发展，小至具体的个人生活圈子，都出现了语言。正是通过有意义的符号的发展和使用，它首先用于相互交流，后来用于内心思考，以致我们就成了现在的这个独特物种。米德关于人格必须与他人交际并积极参与共同活动的过程中形成的观点，由于个人采取了别人对他的态度而转化为自身的客体，自我意识才会出现的观点，都是符号互动论的宝贵财富。

继米德之后，布鲁默(H. Blumer)和库恩(M. Kuhn)分别继承和发展了米德的互动学说。沿着符号互动论的理论脉络，后来出现了更具有社会心理学色彩角色理论和参照群体理论，这两个理论与实验研究有着较为密切的联系，因此更受人们的关注。

二、角色理论

角色(Role)，原意是指戏剧舞台上的人物。米德将角色概念引入社会心理学，他采用这个术语，发展了库利关于“镜中自我”的思想，用以解释言语沟通过程中个体相互作用的活动。角色理论(Role theory)是关于人的态度与行为怎样为其在社会中的角色地位及社会角色期望所影响的社会心理学理论。角色理论的重要贡献者有莫雷诺(J. L. Moreno)、纽康姆、林顿、默顿、萨宾(T. R. Sarbin)和戈夫曼(E. Goffman)等人。

现代社会角色理论认为，角色是解释个人社会行为的基础，即依照人们所处的地位、身份，并根据人们对角色的理解、期望和要求及对社会互动参与者起作用的有关群体来解释人的各种社会行为。角色理论大体上分为两种取向：一种是对角色理论持结构性观点，另一种是采取互动性观点。前者是以林顿为代表的结构角色论，后者是以特纳为代表的互动角色论。

林顿认为，角色概念是用作构造其关于社会结构、社会组织理论体系的基石。社会是一个由许多相互联系的位置或地位组成的网络，个体在这个系统中扮演各自不同的角色。对于各种地位，都能区分出各种不同的有关如何承担义务的期望。因此可以认为，地位和相应的一系列期望组成了潜在的社会结构，这些期望又通过角色承担者个体自我的角色理解能力和角色扮演能力来传递，最后又通过个体的具体角色行为来实现。结构角色论根植于古典社会学理论和结构功能主义(Structural-functionalism)社会学理论之中。

特纳以社会互动作为出发点，围绕互动中的角色扮演过程展开对角色扮演、角色期望、角色冲突与角色紧张等问题的研究。互动角色论与符号互动论有着相同的历史、概念和理论观点。特纳用米德角色领会的概念来描述社会行动的本质，他假定把现象世界形塑成角色，这是作为互动中心过程的角色领会的关键所在。他强调，行动者在互动时做出一定的姿态和暗示，以使让自己置于他人角色之上，这样调适自己的路线以利于与他人进行合作。

对于特纳而言，角色领会就是角色建构。人们是在三种意义上建构角色：他们通常面临着一个松散的文化结构，在这时他们必须建构一个角色加以扮演；他们假定他人也在进行角色扮演，所以努力建构隐藏在一个人行为背后的角色；人们都试图寻求为自己建构一个角色，主要是通过向他人发出暗示，确认某一角色来实现。由此可见，互动是角色领会和角色扮演过程的连接点。

戈夫曼在其《日常生活中的自我呈现》中发展了角色戏剧论。他关注是一个个体或群体与他人互动过程中应采用什么策略和技术，使得他人产生行动者所期望出现的印象。他将个体和群体在他人面前努力产生并维护理想印象的过程比作一种戏剧表演，并用戏剧的术语加以分析。在戈夫曼看来，每个社会情境都可以看成是一个戏剧舞台，行动者在这个舞台上按照“剧本”表演着真实生活的戏剧，这场戏剧中行动者本人是表演者，其他人既是表演者也是“观众”。同样也有“前台”（如客厅）和“后台”（如卧室）两个不同的区域，两者的划分具有一定弹性，也可以互相转换。印象管理是戈夫曼的一个重要观念，即在日常生活中，行动者为呈现给他人一种特定的印象，而不断地按照特定的行动方式进行角色扮演。戈夫曼以一套特有的分析框架分析了社会生活中人的互动情境。

角色理论现在被广泛地应用到社会许多领域，如解决职业训练，家庭人际关系以及教育培养等方面的行为问题。例如莫里诺的角色扮演技术。所谓角色扮演技术就是要求被试或受影响者在给予的情境中加以表现，从而学习充分地履行角色的方法。也就是说，采用角色扮演技术，就是让受影响者在一种特定的或创设的情境中扮演某一个角色，使其认清角色的理想模型，了解社会对角色的期望和自己应尽的角色义务，从而有助于他们去控制或改变自己的态度与行为。

三、参照群体理论

参照群体理论的形成同样受惠于符号互动论的先驱们。参照群体是指个体在心理上把自己列入，与之对照，并在评价、态度、行为上和和规范与价值观形成上接受其影响的群体。米德认为参照群体的标准、目标和规范会是个人的“内在中心”。在库利、詹姆斯等人的著作中也存在参照群体理论的早期思想。但是，“参照群体”一词是由美国社会心理学家海曼（H. Hyman）于1942年首先提出的。他假设道：个体评价他们社会地位的方式依赖于他们对一种可供比较的社会框架的选择。在后来的理论发展过程中纽科姆、谢里夫（C. W. Sherif）、凯利、默顿（R. Merton）都作出了贡献。

1943年，纽科姆考察了贝宁顿学院学生态度变化的过程之后发现，虽然同学与家庭都是学生的隶属群体，但制约其态度的却是参照群体，并以此指出，与家庭联系密切的学生态度较为保守，而和同学交往多的人却有着自由化倾向的个人生活风格。对某一群体或某些群体肯定或否定的函数。1949年，斯多夫等人通过对二战时期美国不同兵种士兵的调查，写出了《美国士兵》一书，并首次引入了相对剥夺的概念，其与比较性的参照群体过程有着密切联系。为了解释各种不同士兵群体之间满足与剥夺的矛盾情感，斯多夫等人提出的观点是，剥夺或满足的感觉并不依赖情境本身，而是依赖于这些士兵在他们的情境与其他某个群体的情境之间所作的对比。这两项研究推动了参照群体理论的进一步概念化和结构化。

由于参照群体理论对个体在新的社会结构条件下行为的不一贯性、对于未成年人的犯罪现象、以及对于人们的群体表达忠实态度时的冲突等现象进行分析与了解有重要的参考意义，因而受到了社会心理学家与社会学家的重视。

参照群体有许多分类，如：现实的参照群体和思想上的参照群体；会员群体和外部群体；大的参照群体和小的参照群体；肯定性参照群体和否定性参照群体。每个群体通常都有一些参照群体，他们依靠这些参照群体，按照问题的不同把自己和其他人与这些群体加以比较。有人认为，每个个体有多少沟通渠道，就会有多少参照群体。

凯利认为参照群体有两种作用：规范作用和比较评价作用。前者是指群体确立某种行为

标准，迫使个体遵循，如果群体能奖赏对他的顺从而惩罚不顺从，它就起规范作用。后者是指个体借助它作为比较标准和出发点用以评价自己或他人。这两种作用往往是统一的，有时同一群体可同时起这两种作用。入伍的一个新兵时常常以身经百战的老兵群体的观点或作风作为进行自我评价的参照点（即比较评价作用），而老兵们以为自己观点是正确的，于是常常从自己规范的角度来要求或监视新兵，如果后者接受了老兵的观点就会得到支持，即起着规范作用。正是在部队的上述两种作用情况下，新兵渐变成为老兵的样子。

第五节 社会心理学理论的新动向

随着科学技术的进步、哲学思想的发展，社会心理学领域也出现了一些比较新的思考进路，下面仅作一些简单介绍。

一、后现代社会心理学

自西方社会心理学学科创立开始，其主流就秉承科学主义原则，坚持“科学主义”的研究方法，体现出社会心理学的“现代特征”，即方法论上的机械主义，研究手段上的实验主义，研究取向上的个人主义，研究理念上的普遍主义。现代社会心理学的实质在于它实证主义特征，它坚信存在着客观、普遍的真理，坚信实证的方法，坚持价值中立的原则。20世纪60年代末70年代初，美国社会心理学出现了危机，这是当时美国政治、经济和文化危机的折射。在社会心理学危机的大讨论中，社会心理学的现代特征成为众矢之的，最后，后现代主义思想成为试图解决社会心理学危机的工具。

后现代社会心理学（Postmodern psychology）思考的哲学基础是后现代主义（Postmodern）。后现代主义一词最早出现在20世纪60年代的建筑学中，此后，在艺术、文学和社会学领域中得到越来越广泛地使用和研究。它作为一种精神，一套价值模式体现为去中心、多元论、不满现状、冲破旧范式、不断创新等。后现代主义的出现，从哲学方面看源于实证主义根基的动摇。后现代主义思潮之所以对社会心理学产生重要的影响，主要在于社会心理学内部的研究危机：由于一贯地以方法为中心，而不是以问题为中心，导致许多实际生活中的问题没有研究甚至不能研究，严格的定量分析难以解释许多现实问题。

美国社会心理学家格根（K. J. Gergen）自20世纪70年代就投身于社会心理学的反省与批判，并于1988年提出构建“后现代社会心理学”的概念和具体设想。1991年，格根出版《饱和的自我：当代生活中的身份困境》一书，对后现代社会心理学的具体内容作了描述，用一项具体的研究进一步落实和展示了他最初对后现代社会心理学的构想。格根认为，后现代时期的社会心理学不必认定一个基本的研究领域，否则会将带有偏见的论述予以客观化；我们不必在自己的研究领域中找寻所谓的“普遍性”的特征，要保持对所处文化的反省意识；后现代时期的社会心理学家不再把方法视为神圣的追求，方法有时是误导他人的工具；后现代学者开始质疑“实证研究是获得真理的必须途径”这一信念，甚至有人认为，所谓的“科学进步”不过是由科学的文字及叙事特点所制造出来的产物。

进入后现代时期的社会心理学，研究重心发生转移，它注重探讨人的社会性，注重语言的研究，注意心理投射现象的研究，提倡超个体主义的研究。同时强调社会心理学的研究应该与伦理学、艺术、社会学接轨；反对还原论、简约论和拟兽论，提倡从整体论和文化历史的角度来研究人的心理，从更为宏观的社会文化因素探讨人类社会心理与行为的原因。

二、进化社会心理学

与后现代主义社会心理学从哲学层面上思考学科自身的问题相对，进化社会心理学更多的是从生物层面上沿承达尔文进化论思想来思考研究人的社会心理和行为。

（一）习性学

习性学（ethology）是指在生物体所赖以生存的栖息地对其行为的研究。习性学家常常通过实验，对独特的动物行为模式加以观察与研究。他们不仅在动物王国寻找到的资料进行推断，而且还将这些推断应用于人类。习性学家研究了动物一些本能性的行为模式，如交配、修饰、侵犯性、养育等行为，以及其他一些社会行为形式，并将这些结论运用到对人类社会行为的理解上。

洛伦兹（K. Lorenz）和廷伯根（N. Tinbergen）在习性学上具有重要的奠基作用。习性学研究中心概念就是固定行为模式，一个行为不仅要受环境因素的刺激，而且还受其他个体的刻板行为（洛伦兹称之为“释放装置”）的刺激。这种释放装置激发起本能的释放机制，并使之活动起来。例如，啄木鸟身上长的黑色触须就是一种释放装置。在一只雌性啄木鸟身上画上黑色的触须（这种触须一般只有雄性啄木鸟才有），当这只雌鸟飞回到雄性配偶身旁时，雄性啄木鸟就会向它发起进攻。但是除去雌性鸟身上的触须之后，那只雄性鸟又会主动做出示爱举动。释放装置被认为是自然选择的产物。某些动物发展出阻止胜利者杀死其牺牲品的一种出于本能的、强有力的行为模式。如，落败的狼会将自己的脖子暴露给对手，以此作为一种使它的敌手息怒的表示，从而降低自身牺牲的危险性，增加存活下去的可能性。

洛伦兹认为，侵犯行为是一种本能的驱动力，即一种正在进行中的能量的集结。因为这种能量需要被排放掉，所以，无论有没有合适的外界刺激物，它最终都要被释放掉。从习性学的角度来看，侵犯行为是内生的和自发的行为，同时也是无法避免的行为。

（二）进化社会心理学

威尔逊（E. O. Wilson）积极倡导了社会生物学，并将对昆虫的研究应用于人类社会，并用以解决和处理人类的社会心理学问题。他的主要观点就是人的社会行为是由遗传决定的，并且社会行为仅仅是保存基因所凭藉的工具而已。20世纪90年代开始，进化心理学逐渐成为西方心理学领域引人注目的新趋向，对社会心理学产生了很大影响，出现了进化社会心理学，它将适应和自然选择作为解释人类社会心理与行为的基础。

进化社会心理学的理论有四点：1. 过去是理解心理机制的关键。这里的过去是指人类的种系进化发展史。在人类进化过程中，过去不仅在人的身体和生存策略方面刻下了很深的烙印，同样也在人的心理和相互作用行为的策略方面留下印记，成为探索心理机制的基础。如配偶选择过程中的偏爱现象暗示着什么样的性伴侣是稀缺和有生殖价值的。2. 功能分析是理解心理机制的主要方法。所有的有机体包括人都是适应的产物，人的心理也是适应的产物，某种心理之所以存在是因为它能解决某种适应问题。人的器官具有不同的功能，各种心理现象也具有不同的功能。男性为什么比女性更倾向使用暴力、更容易陷入婚外恋？功能性分析有助于对这些心理现象更为清楚地理解。3. 社会行为是环境输入引发的心理机制的产物。进化心理学认为，所有的社会行为都是心理机制与环境相互作用的产物。心理机制是解释社会行为不可缺少的要素，但是它必须被背景激活才能产生社会行为。4. 心理机制的性质是模块的。认为心理是由大量特殊的但功能上整合设计的处理有机体面临的某种适应问题的机制组成的，不同的适应问题会采用不同的解决方法。例如，什么构成对关系的背叛随着关系类型

的不同而不同，与配偶之外的人发生性关系背叛了夫妻关系但不会损坏与别人的友谊关系，缺乏互惠违反了友谊关系但并不违反母子关系。由于解决的适应问题的性质不同，不同的关系领域有不同的心理操作和程序。

进化心理学为社会心理学提供了一个重要的元理论，力图利用进化理论整合已有研究，把适应作为解释心理现象的主要概念，有利于把心理学和其他生命科学联系起来，促进学科的深入发展。同时，进化社会心理学也在诸如性别差异、配偶选择等领域积累了大量具有启发意义的研究。随着现代生命科学突飞猛进的发展，从生物因素着手对人类行为的先天和遗传倾向的研究前景是令人期待的。

思考作业题

1. 模仿论，观察学习，社会交换论，心理物理场，集体无意识，向上意志—补偿
2. 简要论述社会学习理论。
3. 简要论述认知相符理论中几个重要代表人物的理论观点。
4. 简要论述舒茨的人际行为三维理论。
5. 简要论述角色理论中两种取向的代表人物及观点。
6. 简要论述参照群体理论。
7. 简要论述社会心理学的新动向。

阎书昌（河北师范大学教育学院）

第三章 社会化

第一节 社会化的概念与途径

社会是由一定数量的个人组成的有机整体。新生儿并不是生来就能适应周围环境的，必须有他人及整个社会的帮助；另一方面，每个得到社会帮助的婴儿又同时构成了对社会秩序的威胁，他的生物潜能既广泛又不确定，因此，任何社会都不会任其自由成长。所以，无论从个人还是从社会角度来说，这个个体都必须被转变为一个能够有效地参与社会，能够为社会所接受的人。这个从自然人转变为社会人的过程就是社会化。

一、社会化的概念

社会化(socialization)是社会心理学研究的一个中心课题，也是心理学、社会学和文化人类学共同关心的问题。社会化过程，就是使人的行为表现符合他所属的社会文化规范的过程。比如，进食是人类的共同行为，但是吃什么及怎样吃，却要符合社会文化的规范。

社会化涉及社会及个体两方面。从社会视角看，社会化即社会对个体进行教化的过程；从个体视角看，社会化即个体与其他社会成员互动，成为合格的社会成员的过程。

前苏联社会心理学家安德列耶娃认为，社会化是一个两方面的过程，一方面是个体通过加入社会环境、掌握社会经验的过程；另一方面是个体对社会关系系统的积极再现的过程。可以看出，社会化的任务，第一是使个体知道社会或群体对他有哪些期待，规定了哪些行为规范；第二是使个体逐步具备实现这些期待的条件，自觉地以社会或群体的行为规范来指导和约束自己的行为。

综上所述，社会化是指：个体通过与社会的交互作用，适应并吸收社会的文化，形成适合于该社会与文化的人格，掌握该社会公认的行为方式，成为一个合格的社会成员的过程。或者说，社会化是个体由自然人成长、发展为社会人的过程。是个体同他人交往，接受社会影响，学习掌握社会角色和行为规范，形成适应社会环境的人格、社会心理、行为方式和生活技能的过程。关于社会化，可以从以下4个方面来理解。

1. 个体学习社会角色与道德规范的过程

人从母体分娩出来，就处在与社会环境的互动关系之中。任何时代的社会都会使用种种方法对他施加影响，使其成为一个符合该社会要求的成员，使他懂得什么是正确的，是被社会所提倡与鼓励的；什么是错误的，是被社会所禁止与反对的。与此同时，个人也随时随地对当前的社会环境以其自身的独特方式做出种种反应，反作用于环境，从而表现出了人的主观能动性。所以，个人的成长与发展就是一系列的社会化的过程，是一个学习社会角色与道德规范的过程。

2. 通过社会化才能使自然人变为社会人

儿童要能健康成长，成为一个符合社会要求的成员，不仅需要受到身体上的照顾，还需要与社会成员进行交往，发生感情上的联系，否则社会化就会受到损害。印度的狼孩、美国的安娜等社会隔离(social isolation)的典型例子表明，脱离了正常的社会生活环境，人的心理活动是不可能正常发展的。

3. 社会控制：个体转化的手段

（社会控制 social control）社会化是使社会和文化得以继承的手段，它诱使儿童和社会成员去做那些能够使社会正常运转而必须做的事情。各个社会除了制定道德方面的强制性规定以外，还采取各自的措施以确保对道德秩序的支持。凡是体现了这些规范的行为，往往受到嘉奖；凡是违反了这些规范的行为，则可能受到惩罚。维护和加强社会规范的手段还包括宗教、法令等社会形式，以及在亲属关系、职业关系及其他社区关系中起作用的非正规的控制与约束力。通过灌输与强制、奖励与惩罚、诱导、训练、参与等方式引导社会新成员遵守更大范围的社会规范或群体规范。

4. 社会化贯穿于人的一生

人自出生就已经在接受社会环境对他施加的影响了。以后经过婴儿期、幼儿期、儿童期、青少年期、成年期，一直到老年期，他无时无刻不在接受社会影响，不断地进行社会化。处在成长阶段的青少年要学习知识，掌握社会规范，形成一定的行为方式，做一个好学生、好青年；成年以后，要开创新的事业，组织家庭，教育子女等；退休以后还必须继续适应自己社会角色的变化，承担作为一个公民的义务。

二、社会化的基本途径

人的社会化是通过社会教化和个体内化两条途径实现的。社会教化作为一种外在力量，对个体内化是不可缺少的。没有社会教化，就没有个体内化；而没有个体内化，社会教化也就毫无意义。

1. **社会教化**(socialization)是指社会通过社会化的机构及其执行者实施社会化的过程。社会化的机构包括家庭、学校、社会团体、社会组织、大众传播媒介以及法庭、监狱和劳动教养所等；社会化的执行者是指这些机构的组织者及其成员。社会教化可以分为两大类：一是有系统的正规的教育，如各级学校对学生的教育，以及监狱和劳动教养所对违法犯罪者的改造和教育；二是非系统的、非正规的教育，如社会风俗、群体亚文化、传播媒介对人的影响和教育。后者往往在无形之中发生作用，起潜移默化的影响。

2. **个体内化**(individual internalization)是指人经过一定方式的社会学习，接受社会教化，将社会目标、价值观、规范和行为方式等转化为其自身稳定的人格特质和行为反应模式的过程。它是个体的内部心理结构同外部社会文化环境相互作用、并对后者主动加以选择和适应的过程。

社会心理学家从不同的方面研究实现个体内化的机制，这主要包括：（1）观察学习，这是60年代后班杜拉等提出的，他们认为个体通过对榜样的观察和模仿，可以学习到许多社会行为。（2）认知加工，即个体通过感知、记忆、想象、表象、思维等认知活动，将外部世界的信念内化。（3）角色扮演，个人通过角色扮演了解社会对该角色的期望，并形成与此期望相一致的行为模式。（4）主观认同，又称“自居作用”弗洛伊德曾以此说明社会道德的内化，儿童认同谁，或以何人自居，就会以他作为自己仿效的榜样。（5）自我强化指个体在某项活动中达到了自己的目标，就会得到精神上的满足，并增加了日后依此行为模式行动的可能性。这些机制相互关联，共同实现着个体的社会化。

第二节 社会化的影响因素

支配和影响个体行为发展的因素很多。心理学家研究人类行为的制约或影响因素时，主要有本能论和环境论两大取向。人的社会化有赖于生物学因素和社会因素的交互作用。人格或个性发展也会受到基因模式和特定的社会生活环境的相互影响。

一、社会化的生物学基础

遗传(heredity)是指父母的生理、心理特征经过受精作用传递给子女的一种生理变化的过程。遗传在很大程度上决定了新个体的生理特征以及行为的生物学倾向。在生理方面，遗传决定个体的身高、体型、肤色、血型等；在心理方面，遗传的决定作用不如生理那样明显，但一般认为个人的智力、知觉、动作等行为特征均与遗传有密切关系。遗传还决定人的性别，是单胎还是多胎等。但是遗传并非是注定而不可改变的。即使是基因，仍然可以被环境和教养的效应改变。例如，人的身高基本上是一种由遗传决定的特征，但是通过有效的环境因素，尤其是营养和训练，则可以影响实际的身体生长过程。

关于遗传对个体成长的影响，人们在智力方面作了较多的研究。有的学者收集前人的52项重要研究结果，经分析归纳了不同血缘关系者智力相关情况。研究表明，遗传关系越接近，则智力水平越相似；虽然遗传关系相接近，若生长环境不同，则其智力相似性也会因而降低。

遗传因素是每个人社会化的潜在基础和自然前提。从生物学的意义上讲，正是由于有一种由上代为下代提供的有利于人类从事社会活动的特殊遗传素质，才为人的社会化奠定了生物学上的基础。但是，只有这种生物学的基础，人是不能完成社会化的。

据资料记载，到20世纪50年代末，已知有30个小孩由熊、豹、狼等野兽在野地哺育长大，其行为与野兽相近，用四肢走路，不会说话，食生肉，用舌头舔饮生水，他们中有的再重返社会生活时已难适应。如1920年在印度发现的狼孩卡玛经过孤儿院近10年的教养才学会用手拿东西吃，用杯子喝水，直到17岁死去那年其智力才相当于4岁儿童的水平。由此可见，环境在人的社会化过程中起着决定性的作用。

二、社会文化环境因素

除了生物学因素，影响人的社会化更为重要的因素是人生存的整个社会文化环境，包括文化、家庭、学校、同辈群体、职业背景和大众传播媒介等。

1. 文化因素

文化(cultural)是指在某种特定群体或社会的生活中形成的、并为其成员所共有的生存方式的总和。它不仅包括文学、艺术、教育、科学等精神财富，而且包括社会的政治、经济、宗教、道德、法律、风俗习惯、传统、生活态度、行为准则以及相应的物质表现形式等。文化对人的作用直接表现在：通过文化传承，了解前人的生活经验；向个人传递本群体或民族的行为价值准则；使个人能够顺利地与他人及群体建立社会联系。这一切都决定了文化是一个十分重要的社会化因素。

疼痛反应可以反映文化因素的作用。美国学者选择87名犹太人、意大利人、爱尔兰人、美国人4个种族组的住院病人研究疼痛反应中的文化因素情况。研究发现：犹太人与意大利人夸大疼痛，抱怨、毫无顾忌地呻吟、呜咽、哭叫，他们对于自己的这种外显表露并不感到难堪，而呼喊是希望得到医生与家属的同情与帮助。而爱尔兰人与美国人则不然，他们能忍受极大的疼痛，认为抱怨、呻吟、呼喊无助于减轻疼痛，即使是疼痛难忍，宁可到单独的房室内去哭叫，也尽量不在他人在场时表现出痛苦的感受，不是尽力博得他人的怜悯。

2. 家庭因素

家庭(family)是个体社会化的起点,也是一个极为重要的社会化因素。这主要是由于以下原因:①童年期是人一生社会化的关键时期。童年时期的智力水平、个性特征、社会品质的形成和发展对后来的社会化有着举足轻重的影响。②儿童在童年时期对家庭在生理和心理上的依赖是一生中最强烈的时期。这一时期儿童的绝大部分时间是在家庭中度过的。父母是个体社会化过程的第一任教师,他们对儿童有着足够的权威和支配作用。③家庭是社会结构中的一个基本单位,包括种族、阶级、宗教、经济状况、地区等在内的各种社会关系通过家庭这个中介反射到儿童身上,而对他日后的社会化发生重要的影响。

家庭中影响个体社会化的因素很多,其中父母的教养方式和家庭气氛尤为重要。所谓教养方式是指父母在抚育子女时所采用的教育、训练、哺育等一整套手段和方法。它有两层含义:一是教养态度,二是教养行为。教养态度是指父母在教育、哺育子女方面所持的知识、信念、情绪及行为倾向;教养行为是指父母在教育、哺育子女时所采取的实际行动。

赖特克(Radke)对专制式和民主式家庭教养方式进行了比较研究,发现专制式教养方式中成长的孩子爱吵闹、缺少合作精神、没有人缘、不会体谅别人、情绪不稳定、放肆、没有上进心、对赏罚漠不关心;相反,在民主型家庭长大的孩子更富有同情心、有人缘、能体谅别人、情绪稳定、能听取别人的意见、有上进心、不和别人的孩子吵架。苏里温(I. Sol yom)发现,父母教养方式与精神病、情绪障碍的关系密切,父母教养方式不当,如缺乏对子女的关注、理解、信任和鼓励,对子女缺乏关注、爱心和肯定等,是子女患精神病的危险因素之一。我国的研究表明,家庭使用民主教育方式与赞许表扬方式越少,使用批评体罚的方式越多,子女的行为异常程度越大;反之,则子女的行为异常程度降低。国内外的不少研究证实,父母对子女表现过多的否认、拒绝、贬低行为和对子女有明显的惩罚行为,是导致子女出现精神症状的原因之一。

关于家庭气氛因素,包括父母的文化水平、精神状态、家庭婚姻状况等,这些因素对儿童的社会化也具有十分重要的影响。

破裂家庭对儿童社会化的影响也很大。破裂家庭的构成有两种情况:一为父母(或其中一人)死亡,一为父母离婚。无论何种情况,对子女的影响均是不良的。单以父或母去世的家庭对子女的影响而言,据研究发现父或母去世时间的早晚对子女的人格发展有不同程度的影响。婴幼儿时丧母者对以后人格发展比丧父者的影响要大,但在儿童期丧父者比丧母者的影响要大。

2. 学校因素

在现代社会中,学校(school)是将儿童从家庭引向社会的第一座桥梁;学校是有计划、有组织、有目的地向社会成员(不仅是儿童)系统传授价值观念、社会规范、生活技能和科学知识的专门机构。当儿童进入学龄期以后,学校的影响就逐渐取代家庭而上升到首要地位,成为最重要的社会化因素。学校通过教材、教学、教师人格、教育方式、考试与考核、各种学生组织及各种活动等对学生的社会化发生影响,其中教师的作用,如教师的威信和期待作用尤为重要。

首先,学校作为一个重要的社会化机构,其首要作用是在较长的时间内对学生进行系统的教育。除了传播各种知识、技能外,学校提供的信息、概念和各种活动对培养学生的政治意识、政治态度也起着相当重要的作用。

其次，学校的重要作用还表现在它具有独特、完整的结构，有其独立的地位、亚文化、价值标准、规范等，是社会的雏形。儿童在这里进入了“社会结构”，接受学校纪律的约束，学习各种规范，参加学习上的竞争，扮演着学生、同学、朋友等社会角色，并在课堂里和其他公共场合进行着各种社会互动。所有这些都为他们将来进入成人奠定了基础。

学生在课堂上不仅学习知识，还学习大量“无形的课程”。例如，由于学生在课堂上的活动大多是当着众人的面进行的，所以他必须逐渐适应许多人在场的情境。另外，学生在课堂上会受到各种形式的评价，如老师的评分评语、自己的判断、同学的评价等。这些评价对儿童了解某些规范，发展自我和人格都起着潜移默化的作用。

3. 同辈群体

同辈群体(peer group)是由地位、年龄、兴趣、爱好、价值观和行为方式大体相同的人组成的一种关系亲密的非正式群体。同辈群体是一个独特的、极其重要的社会化因素，尤其在学龄期儿童进入青春期后，同辈群体的影响日趋重要，甚至在某些方面远远超过父母、家庭其他成员及教师的影响。

同辈群体在青少年的社会化中有如此重要的作用，原因是：①同辈群体是一种非正式群体，是由个人自由选择的，往往容易使其成员产生较高的心理认同感。②同辈群体有自己的价值标准，有自己心目中的英雄、榜样，自己的语言、交往方式、消费方式乃至发式和服装，构成了独特的亚文化群体。③同辈群体的社会化极少带有强制的性质，它往往是在其成员对个人的社交、安全、尊严、优越感的满足之中自然而然地实现的。由于同辈群体成员的年龄、兴趣、爱好相近，成员间的地位平等，他们可以相互倾吐不愿向成年人暴露的思想、看法、情感，有共同的语言。同时，每个成员在群体中可自由充分地表现自己，这些都使儿童在心理上得到极大的满足。

进入青春期的个体，在身体和心理上都会发生急剧变化。首先，他们的自我意识增强，有了“成人感”，要求独立行事和摆脱成年人的控制和支配。但另一方面他们又缺乏对社会人生的实际了解，缺少良好的自我评价能力。其次，他们的情感日益丰富，渴求友谊和理解。但他们不能再像幼年那样以向父母撒娇耍赖的方式表露自己的情感。发展了的自我意识迫使他们羞于向家长倾心交谈，内心有了封闭性。同时，他们为了维护自己脆弱的自尊，怕遭他人的拒绝，因而与他人的交往反而少了。这些都使他们时有莫名的孤独、忧伤，甚至多愁善感。第三，他们的性意识萌发，却又缺乏必要的心理上的准备。现代社会中，人们性成熟的年龄普遍提前。而人们就业却需要更长时间的学习和训练，只有就业获得经济独立才可承担家庭的责任。这样成熟的前期和结婚的高龄化又构成进入青春期后个体的又一矛盾。这一时期个体身心的急剧变化，致使他们处于各种冲突中，是心理上的“断乳”和动荡时期，而同辈群体给他们提供了一个新的活动天地和适合他们心理适应及发展的小环境。同辈群体的特征与青春期的身心发展特点的契合，决定了其社会化中的特殊影响。

我国现行计划生育政策下，城市儿童的绝大多数是独生子女，所以他们的社会化是在没有兄弟姐妹的家庭中开始的。和非独生子女相比，由于他们扮演的社会角色相应减少，缺乏对不同角色及其行为规范的体验过程，因而他们对社会规范的适应能力也就减弱。再加上独门独户的居住环境，使儿童游戏、交往的场所以及自由交往的机会减少了。如果父母的教育不当，还容易使儿童形成不良的个性特征。独生子女在家庭内缺乏同龄伙伴作为合适的模仿对象，会造成精神生活的贫乏。同辈群体却能弥补家庭的不足，为儿童的社会化创造了良好

的条件和氛围。同辈群体对儿童的社会化的影响或作用主要表现在：能使儿童摆脱“自我中心”化的倾向，发展良好的社会行为，有助于儿童形成自己独特的行为模式；帮助儿童形成和确立其社会角色和性别角色；有助于儿童形成良好的品质和行为习惯；能促进儿童良好情感的发展。

同辈群体对儿童青少年社会化产生什么样的影响，主要取决于群体内的价值取向。例如，一些好学上进的中学生结合成的同辈群体，其成员话题大多是学习、成绩、报考什么样的大学。这种价值上的认同既促进他们在学习上的竞争，又可相互启发，坚定自己的理想和信念。相反，一些染有不良习气的同辈群体，奉行人生一世吃喝玩乐信念。沾有恶习的少年儿童尽管会受到家长、老师等的指责，但由于在这些群体中获得了精神支柱，并相互感染，结果越陷越深。

5. 职业背景

职业背景(occupational background) 对于进入现代社会的成年人来说，职业及工作是家庭之外的主要活动和社会背景，是其自我发展、表现个人能力及获得成就感的一个重要场所，也是身份的一个源泉。因此，职业背景是成人社会化的一个重要因素。许多学者研究发现，在人们的工作条件、工作经验和他们所持的态度及价值观之间存在着某种函数关系，如：在工作中体验到的自由度越大、工作越复杂和越具挑战性，则工作人员越可能给予个人自由和以高度评价；反之，则越可能重视遵从性。

6. 大众传播媒介

大众传播媒介(mass media) 是现代社会传递社会信息的主要载体，具体包括报纸、广播、电视、杂志、图书、电影等。它作为面向大众的信息沟通的各种方式，可以同时、迅速地向人们提供有关社会事件和社会变革的信息，提供各种不同的社会角色模式和流行的价值观。促使人们接受社会所公认的价值观和行为方式，对个体社会化起着潜移默化的作用。人们一天的活动时间几乎都是在大众媒介中度过的。在 20 世纪初，一个城市居民的休闲时间有 70%是用于面对面的人际交往的，而今天的 70%的休闲时间是用于和大众媒介交往，这使得人类社会的交往由直接接触转变为间接接触。

大众传播媒介在现代社会生活及人的社会化中起到日益重要的作用，其中影响力最大的传播工具要算电视和国际互联网了。千家万户最富色彩的电视与计算机网络的普及，极大地拓展了人们的视野和生活的空间，迅速改变着人们的交往方式。大众传播媒介信息已经成为处于人——机关系中的人们生活的重要组成部分，对人的社会化产生了比真实的“感性世界”更深刻、更广泛的影响。据统计，美国人从 3—16 岁期间坐在电视机前的时间超过了在学校的时间。美国学生在高中毕业前，看电视的时间总计可达 24000 小时，而上课的时间只有 12000 小时。

电视对儿童的社会化有着积极作用，具体表现在：它能开阔视野，增长知识，如“唐老鸭”、“一休”等电视形象无疑对儿童增强国际意识、了解世界起了很大作用；生动活泼的电视节目向儿童灌输各种道德观念，提高儿童辨别是非的能力；电视已成为儿童的“第二学校”，是一种十分重要的教育手段，通过电视可以向儿童传授各种知识，促进儿童的智力发展。

第三节 社会化的内容

社会化贯穿人的一生，包括社会生活所必须的基本知识、技能、行为方式、生活习惯以至于各种思想观念。其主要作用有：①教导生活技能。一是衣食技能，即维持生存的能力，这是人社会化的第一步；二是职业技能，即谋求生存的本领。②传递社会文化。它的核心内容包括价值观念体系和社会规范体系。③完善自我观念。④培养社会角色。根据社会化的内容，可以将社会化分为政治社会化、道德社会化、民族社会化、法律社会化、职业社会化和性别角色社会化等。本节仅介绍其中最具有代表性的3种类型，既政治社会化、道德社会化、性别角色社会化。

一、政治社会化

（一）政治社会化的概念

政治社会化(political socialization)是指个体逐步接受被现有的政治制度所肯定和实行的政治信念和规范，形成特定的政治态度和政治行为的过程。其目的是将个人培养和训练成为遵守政府规定，服从国家法律，行使正当权力，承担应尽的义务，促进政治稳定的合格公民。而个体在政治社会化的同时，经过自己的主观能动作用，整合社会的各种政治观点，分析各种政治关系，形成自己独特的政治态度和政治行为并反作用于社会政治。

政治学家对政治社会化有不同的定义，其中有代表性的主要是：(1) 政治社会化是人们学习政治知识和技能的过程。(2) 政治社会化是社会塑造其成员政治心理和政治意识的过程。(3) 政治社会化是政治文化的代代相传的方式。(4) 政治社会化是政治文化形成、维持和变迁的过程。

政治社会化是一般社会化的核心，因为在一切社会关系中经济关系是基本的关系，而政治是经济的集中体现。政治社会化了的个人，总是赞成或反对某一种政治制度。政治社会化直接关系到一个国家及其政治制度的稳定、巩固与发展，关系到公民政治参与能力的高低。可以说，任何一个国家都十分重视培养自己国家的公民，使他们忠于自己的社会制度。在我国有目的、有计划、科学地进行政治社会化，提高全民族的政治文化素质，既是建设社会主义民主政治的需要，也是现代社会人的全面发展所不可或缺的。

国家意识或爱国情操的培养是公民的政治态度与政治意识发展的重要部分。心理学家赫斯与托尼曾对12000名美国小学生进行调查研究，发现儿童的国家意识3个连续阶段逐渐发展。(1) 国家象征期 早期儿童以国旗、国歌或国家领袖为具体的国家象征。儿童对国家的依恋或热爱，表现在尊敬国家象征的言行之中。升国旗，唱国歌与悬挂领袖肖像是培养儿童国家意识的途径。(2) 抽象国家观念期 中期儿童以有关国家、政治群体的抽象观念作为爱国的根据。儿童通过他们自己或家庭所享有的公民权利，履行的社会责任，参加各种社会活动来培养国家意识。(3) 国际组织系统期 随着年龄增长，儿童逐渐知道世界由许多国家组成，他们所在的国家是国际关系中的一员。国家既然不是孤立存在的，对她的忠诚也就是对自己的国家在国际舞台上所扮演角色的忠诚。因此，儿童的爱国观念扩展到自己所在国家在国际中所承担的职责中，不再局限于自己所在的国家中了。

（二）不同阶段的政治社会化

对于个人来说，政治社会化是其学习政治知识、认识政治现象、形成政治价值和政治态度的过程，也是其政治心理产生、发展和成熟的过程。由于人在一生中不同年龄阶段的认识能力和知识积累程度不同，因此在不同年龄段有不同特征。

1. 儿童时期的政治社会化

一个人从出生到取得公民资格所经历的时期被称为儿童期。儿童时期的政治社会化一般以政治认同、政治归附、政治忠诚、政治服从等带有情感性色彩的政治认知和感情培养为主要内容，以直观的、感性的、形象的政治事物和政治行为作为学习对象，以服从和直接模仿为学习方式。儿童政治社会化的主要途径是家庭和学校，家庭成员和教师是儿童政治社会化的启蒙老师。

2. 青年时期的政治社会化

青年时期是人们取得公民资格到成年阶段的经历。青年时期的政治社会化是个人一生中政治观和政治人格形成的关键阶段。青年时期的政治学习以政治思想、理念和行为规范为主要内容，政治社会化的主要功能在于形成个人的政治思想和政治价值观念。青年时期政治社会化的任务主要由学校和社会来承担。由于青年时期人开始更多地参与社会生活，所以，参与社会政治实践也成为获得政治知识和经验的重要途径。

3. 成年时期的政治社会化

成年人政治社会化是成人接受被一定政治制度所认可或倡导的政治信念和政治规范，形成特定的政治态度和政治行为的过程。成年时期是一个人的成熟阶段。在这个阶段，政治社会化过程与他们实际参与的社会政治活动密切联系在一起。一般来说，在成年阶段，一个人的价值观念和政治态度基本成型，政治社会化主要通过日常社会生活、大众传媒、政治活动和政治实践来实现，政治社会化的内容主要是为个人进一步提供政治知识和技能，完善其政治人格。此时，个人已经不再是单纯消极被动的社会化对象，而是成为以自身的政治观念和行为习惯影响他人的政治社会化的主体。

成人社会化有以下几个特点：第一，成人社会化的内容更强调外在的行为而非内在的价值和动机。第二，社会化时期的成人从接受各类知识为主转变为以综合归纳各类已有的知识为主。第三，成人的态度由理想主义转变为现实主义。第四，成人所面对的各种角色期望趋于复杂，彼此又难免冲突，因此成人要用适当的判断解除许多复杂的角色期望冲突。第五，在社会化时期，成人要学习扮演更特别、更专门的角色，以满足现实生活的需要。第六，成人的人群关系由以前的“我对我”关系转变为“人对我”关系和“我对人”关系，成人的生活领域也逐步拓展。

二、道德社会化

道德是指社会调整人们之间以及个人与社会之间相互关系的行为规范的总和。道德社会化(moral socialization)，就是使人们将特定社会所肯定的道德准则和道德规范逐渐内化，形成合乎社会要求的道德行为的过程。

美国学者 R·赫什等人提出，人的道德性一般表现为 3 个方面：①关心他人，愿意帮助和保护他人。这种关心是自觉自愿、发自内心的。②能够正确地进行道德判断。社会中的道德准则时常是相互冲突的，对道德问题做出的不同判断会导致不同的行为。③行动。即在个人关心他人和做出正确判断的基础上采取的行动。个人的行为能够根据社会标准来进行，就是实现了道德社会化。

(一) 道德榜样的作用

道德社会化的主要目标，就是通过道德榜样的社会教化作用，引导未成年人经过社会学习，将社会主流价值观、社会规范和行为方式等内化为自身稳定的道德人格特质和行为反应模式。道德社会化是个体内部心理结构跟外部社会道德文化环境互动的过程。未成年人实现

道德内化的心理机制是观察模仿学习、认知加工、角色扮演、主观认同和自我强化。因此，家庭、学校、社区和大众传媒向未成年人提供什么样的道德榜样，在很大程度上决定了他们道德学习的方向和习得行为规范的性质。如果家庭、传媒、互联网和娱乐场所中充斥极度自私、暴力、色情、欺诈、犯罪和其他越轨行为榜样，对未成年人的世界观、价值观和人生观，进而对他们的道德认知、道德情感和道德动机是很有负面影响的。为了下一代的健康成长，为了祖国和民族的未来，要舍得投入足够的人力、物力和财力，要抓好文化阵地的建设和文化精品的生产，为未成年人提供为他们所认同的、健康向上的多方面的道德人格榜样，鼓励他们从规范行为习惯做起，从身边小事做起，最大限度地发挥榜样的道德感召力和影响力，发挥公共文化活动和设施对未成年人思想道德的教化作用。

（二）道德实践的作用

道德认知、道德情感都具有强烈的实践性，必然要通过道德意志体现在人的道德实践中。中国传统的道德情感体现在“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈”这样的道德意志中。用现代社会心理学的理论分析，中国传统的道德情感特别要求个人在压抑低层次需要的同时，通过社会教化，使个人的社会需要得到升华，去追求较高层次的道德需要，获得一种道德需要得到满足后的情感体验。似乎不近人情的道德境界是通过长期的社会道德教化和道德实践才达到的。道德社会化的一个重要方面就是道德感情的社会化。当人接触到社会生活中的种种现象时，会根据自己的价值标准和道德规范，做出是非、善恶、美丑等价值判断，产生相应的情感体验，这就是道德情感。任何道德选择、道德情感、道德行为模式都是在道德实践中产生和巩固下来的。

未成年人的道德实践包括很多形式，最主要的实践就是他们的学习活动、接触社会和日常生活。全社会特别是家庭、学校和社区，有责任在这些日常活动中，根据未成年人的身心特点和发展规律，采取能被未成年人易于接受的各种方式，包括他们乐于接受的寓教于乐、怡情益智的校园文体活动和校外社会实践活动，乃至电子媒体、网络游戏等形式，将社会主流价值观念传递到下一代人，使他们能够牢固地继承中外优秀文化价值观念，具备高尚的道德品质，掌握现代化建设所需要的各种知识技能，在复杂的人际关系交往中能够应付自如而不迷失方向。要在各种社会实践中努力培养未成年人的劳动意识、创造意识、效率意识、环保意识、进取精神、科学精神、团队精神、民主法制观念、诚信观念和自立能力。同时，未成年人并不仅仅是被动地接受社会教化的，要鼓励未成年人增强自己的社会历史责任感，敢于和善于创新，在接受社会教化，接受社会既有的知识、价值观念和行为规范的同时，积极主动地为社会创造新的知识、价值观念和行为规范；改造成年人某些陈旧或过时的生活理想、生活态度和行为取向，使年长一代能够继续赶上和引导时代潮流。这种年长一代向年轻一代学习的社会文化现象在文化人类学中称为文化反哺或后喻文化，社会学则称之为反向社会化。反向社会化有着延续文化价值、弥合代沟以及推动社会文化进步与发展的积极功能。从这个意义上讲，未成年人的思想道德建设的成果将为全社会的思想道德观念现代化注入新的活力和内容，成为推动中华民族实现和谐社会和繁荣兴旺的重要力量。

三、性别角色社会化

性别角色（sex role）社会化，是指个人学习自己所属文化所规定的性别角色的过程。男女两性的差异不仅表现为不同的生理特征，还表现为不同的社会特征。在不同的社会和文化背景中，人们对不同性别的人有着不同的角色期待。性别角色是由于人们的性别不同而产生

生的符合于一定社会期望的品质特征，包括男女两性所持的不同态度、人格特征和社会行为模式。

人类学家 M·米德 20 世纪 30 年代曾对新几内亚的 3 个部落进行观察。她发现在叫阿拉佩什的部落中，男女都有一种一般人看来是属于女性特征的个性，他们性格温和，待人热情，强烈反对侵犯、竞争和占有欲，男女都照看孩子。与此相反，邻近的一个叫蒙杜古莫的部落是一个有吃人肉习性的部落，部落里的男女凶暴并富有攻击性，女人们很少表现出母亲的特征，她们害怕怀孕，不喜欢带孩子。第三个部落，是昌布里部落。这个部落里的男女性别角色差异明显，但与通常的性别角色行为截然相反。女人专横跋扈，不戴饰物，精力旺盛，是家庭经济的主要支柱；男人却喜爱艺术，喜欢饶舌，富于情感，并照顾孩子。由此米德提出，男女的人格特征与生理特征没有必然联系。性别角色特征不是天生注定的，而是通过各种文化中的性别行为模式的学习、模仿和认同后形成的。

目前，无论在西方社会，还是包括中国在内的东方社会，都有一种性别角色的刻板成见，认为男性和女性都各应有该性的心理特点。欧伯格等对 12-76 岁男女调查的结果发现，人们认为：理想的男性特点是：支配感、进取心、自主性、自信心以及自我表现；而理想女性的特点是：谦卑、急人所难、温顺依从。在社会上的人才市场上或者家庭生活中，我们也经常可以看到传统性别角色观念的影响。

第四节 社会化的历程与结果

由于社会是不断发展的，个人为了适应社会生活，就必须不断学习，因此，社会化是人的一生发展的历程。从狭义上说，人的一生最重要的学习阶段是青少年时期，人的社会化主要是指未成年人的教化过程，即青少年社会化过程。

一、社会化的发展阶段

根据人的生命发展周期和各个发展阶段的特点，把社会化分为基本社会化、预期社会化、发展社会化和再社会化。前两者指个体出生到成年的社会化的初步完成阶段，是未成年人的教化过程，是为今后将扮演的角色过渡打基础的，又称初级社会化；后两者指成年期后的社会化阶段，主要是角色学习和角色扮演，直接涉及到社会的稳定。

1. 基本社会化

基本社会化指个体在童年期的社会化，主要是让个体学习生活知识、语言，培养其他认识能力，掌握行为规范，建立感情联系，确立道德及价值判断的标准。

2. 预期社会化

预期社会化指个体在学校里进行的社会化，学习将要承担的社会角色，为进入社会做各种准备。

3. 发展社会化

发展社会化指个体在成年期以后的社会化，是在个体实现了基本的社会化的基础上进行的。社会生活是不断发展变化的，个体将随环境和自身状况的变化，接受新的期待和要求，承担新的责任、义务和角色。

4. 再社会化

再社会化是个体在成年期后一种较为特殊的社会化形式。它是指改变原已习得的价值标

准和行为规范，建立新的价值标准和行为规范，确立新的生活目标的过程。当社会文化生活、个体的生活环境或所担任的社会角色发生急剧的变化时，为了适应这种新的情况，个体需要对生活习惯、行为准则、价值观念等做出重大调整，进行新的学习。例如，迁居到异国他乡生活，就需要学习当地的语言，了解当地风俗习惯等。

再社会化有两种不同性质和基本形式，一是主动的再社会化或非强制性的再社会化，即个体自觉地适应新的生活环境，如上述提到的移居他乡生活，还有新兵入伍、出家为僧等；二是强制性的再社会化，即个体被强制的再社会化，如我国改革开放大潮中出现的观念和行为更新，对战犯和犯罪分子的改造等。对罪犯的改造和教育是最典型的强制性再社会化。

二、社会化的结果

社会化的结果，就个体方面而言，是人格和自我意识的形成；就社会方面而言，是社会角色的被承担和扮演。

（一）社会化与人格的形成

人格（personality）是指一个人从整体上表现出来的心理面貌，包括需要、气质、性格、能力等。它包括人的思想、情感、态度、信仰、价值、动机、行为等，其中社会价值起着核心的调节作用。当个体与环境发生相互作用时，会表现出独特的、显著的、持久而一贯的特点。

在社会化中，遗传的素质仅为人格的形成和发展提供了某种可能性，而人格的形成与发展主要取决于个体所加入的社会生活，取决于个体经历的社会化过程。社会化的影响主要体现在宏观的社会文化层次上和微观的个体生活情景的层次上。

人的社会化是以一定的社会文化为内容，把一个自然人教化为社会人的过程。但是通过社会化塑造出来的社会成员并非完全一样，每个人都具有自己独特的风格和个性。通过文化、学校教育和传播媒介等完成的社会化一方面使生活在同一民族、同一阶级、同一时代的人的个性中有某些共同的特征，即在个性当中都内在地包含了民族性、阶级性、时代性等共性的一面。但是社会化又不可能造就完全相同的个性或人格。所以，社会化是人的社会共性和独特个性的有机统一过程。

美国心理学家奥尔波特（F. Allport）把人格构成的基本单元看作是人格特质，认为人格的结构主要是由特质表现出来的。例如，一个男子歧视妇女，而且是他的一贯行为，那么“歧视妇女”就是他的一个人格特质。这名男子在社会生活中会遇到许多与女人有关的刺激，如妻子、女同事、女员工的提薪要求等，这些刺激可以变成他的等价反应，表现为夸大男性体格或智力上的优越，发表对女性敌对的谈话，批评妇女解放、拒绝女职工升职的要求，等。

（二）社会角色

社会角色（social role）是沟通和衔接个人和社会的桥梁，是指个人在社会团体中被赋予的特定身份，以及该身份所应发挥的功能。每一个人都要充当一定的角色，如做父母、做子女、做教师、做学生、做医生、做患者等等。

1. 社会角色概述

社会角色是由一定的社会地位所决定的符合一定社会期望的行为模式。它包括一整套行为规范和行为期待两方面。首先，社会对处于特定地位的人，都做出了权利与义务两方面的规定。一方面，这种角色有权力要求别人进行某种活动；另一方面，别人有权要求这种角色进行某些活动，表现出某种行为。例如，作为一个护士的角色，她有权要求病人服从她的安

排，如治疗、卧床等；另一方面，病人及家属也有权要求她表现出护士角色应有的义务，送药、打针、换药都要认真负责，要关心爱护病人。其次，社会也通过行为期待或角色期望，希望他按照这套行为规范行事。如教师应该为人师表，医生应该救死扶伤，干部要为勤政爱民、不谋私利等等。如果他不能满足人们的期望，他所承担的角色就是不称职的。

社会角色是人的多种社会属性和社会关系的反映，或者说，社会中的人是他所扮演的各种角色的总和。一方面，在社会生活中，每一个人都承担着多种社会角色。如一个女医生，在家要承担妻子、母亲、女儿、姐姐等角色；在医院也可能同时承担着儿科医生、科室主任、医学会成员、工会会员等角色；在社会公共场所，她还要承担乘客、顾客、游客等角色；在国家政治生活中，她要承担选举人与被选举人等角色。这些都是她的多种社会属性的反映。另一方面，任何一种社会角色都不是孤立存在的，人的多种社会角色是多种社会关系的反映。如这位女医生在医院要同病人、病人家属、护士、药剂师、检验人员、其他科室医生、医院领导等多种角色打交道，这样一种相互依存的角色是医院所存在的多种社会关系的反映。

2. 角色行为

角色行为 (role behavior) 是角色扮演的实际过程，是角色领悟的发展，包括角色学习 (role of learning) 和角色扮演 (role of playing) 。

(1) 角色学习 既包括形成角色观念，如角色地位观念、角色义务观念、角色行为观念和角色形象观念，又包括学习角色技能，如该角色所必备的知识、智慧、能力和经验等。当一个人具备了充当某种角色的条件，并按照这一角色所要求的行为规范去活动时，就是社会角色的扮演。角色学习是角色扮演的基础和前提；角色学习是通过角色扮演而进行的，在角色扮演中个体逐步地形成、培养角色观念和学习角色技能。

(2) 角色扮演 是角色的实现，通常要经过角色期待、角色领悟和角色实践三个阶段。角色期待，是指社会对某一角色的行为模式的期望和要求。无论是承担父母、子女等家庭角色，还是承担医生、护士等职业角色，都会感到社会对这些角色的期待。

(3) 角色领悟，又称角色认知，是指角色扮演者对其角色规范和角色要求的认识和理解。如果说角色期待是一种社会观念或外在力量，那么角色领悟则是一种个人内心的观念或内在的力量。由于每个人的思想觉悟、道德水平、价值观念以及所处环境的不同，导致对同一社会角色的理解不同，而形成了千差万别的角色行为。角色实践，由于受到主客观多方面条件的制约，在实际中角色实践与角色领悟可能不完全一致，而产生一些偏差，即“角色差距”。在角色扮演过程中，角色扮演者必须加强角色学习和角色整合，缩短或消除其角色差距。

3. 角色失调

角色失调 (role of disorder) 扮演角色的过程就不可能都是一帆风顺的，不仅会出现角色差距，而且常常会产生矛盾，遇到障碍，甚至遭到失败，即角色扮演的失调现象。常见的角色失调表现有：

(1) 角色紧张 (role of tension) 当一个人同时进行多重角色扮演时，面对各种不同的角色要求，个人在时间和精力的分配上发生矛盾，就会产生角色紧张。避免办法是合理安排生活和工作，适当取舍。

(2) 角色冲突 (role of conflict) 在社会角色扮演中，在角色之间或角色内部发生了矛盾、对立和抵触，妨碍了角色扮演的顺利进行，就产生了角色冲突。角色之间，如夫妻双方因经济收入、子女教育等问题发生尖锐对立时所产生的角色冲突，还有医患之间、上下级

之间等关系处理不当,也会发生角色冲突。而当一个人承担了多种角色,由于角色紧张或者角色规范相互矛盾也会引起他自身内部的角色冲突。如:当家庭中出现婆媳之争时,儿子左右为难。要想摆脱角色冲突,就必须正确处理角色关系。一方面通过角色学习、技能的培养和训练来努力提高角色扮演者处理各种不协调角色期望的能力;另一方面,要努力协调统一角色互动对象对角色的各种期望,使他们对某一角色采取合作的态度和行为。

(3) 角色不清(role of ambiguity) 由于社会的急剧变迁,人们常感到许多角色的行为规范超出了他们过去习以为常的范围,不知道这些角色应该做什么,不应该做什么和怎样去做。如对当代大学生应有什么形象和是否可以结婚的讨论,反映了大众或大学生对角色行为标准的不清楚,也有助于澄清人们的角色认知。

(4) 角色中断(role of interruption) 它是指一个人所承担的前后相继的两种角色之间发生的矛盾。如我国干部制度或企业改革后,一些同志从领导岗位退下来甚至下岗,不能很快适应新的角色,往往处在角色中断的境地。解决角色中断的办法是,角色承担者正确地设计人生,了解人的一生中不可避免地要相继承担的那些角色的特点,为未来的新角色做些准备工作。家庭和社会也应给予必要的指导和帮助。

(5) 角色失败(role of failure) 是指由于多种原因而使角色扮演者无法成功扮演其角色,从而出现严重的角色失调现象。例如夫妻用离婚来停止夫妻角色的扮演,学生经常考试不及格而中途退学等。角色失败通常是件坏事,会给个人或社会带来不利影响甚至恶劣后果。但如果处理得当,如角色承担者及时调换所扮演的角色,也可以转变为好事。

第五节 青少年逆反心理与社会化

一、逆反心理概述

逆反心理是指客观环境要求与主体需要不相符合时所产生的的一种强烈的反抗心态。它是一种比较稳定的、对客观事物表现出与一般人对立或相反的情绪体验或行为倾向。逆反心理主要有两种表现。

1. 一般社会成员反抗权威、反抗现实的心理倾向。如唯上是反,唯制度是反,唯先进是反等等。作为社会心理现象,它具有鲜明的针对性、自发性、盲从性等特点。它往往与社会腐败、经济利益分配不公、政治民主不落实、教育方法不当、个人思想认知偏差等多种因素有关。

2. 青少年成长中为求自我独立对父母或师长所表现出来的反抗心态。如你让他向东,他偏向西;你让他做,他偏不做;你不让他做,他偏要做。具有鲜明的年龄阶段性、半成熟和半幼稚的特征。

一定独立意向的盲目性和突出自我是逆反心理的两个本质特征。逆反的实质是表现个性,突出自我。心理学界称为对态度变化的“心理上的抗拒”。当个人自觉或不自觉感觉到在某些方面享有的自由被剥夺时,自身激发出一种抗拒心理,目的是想确保行动的自由。而且这种自由对个人来说越重要,则心理上的抗拒越大。

产生心理上抵抗的另一个主观因素是由于人们好奇心的驱使。如有些文学作品,本身有不少缺点,宣传者的目的是想让大家否定它们,于是提出了种种禁止的办法,但宣传往往起了相反的作用。尤其是青少年,他们单纯、幼稚,错误地认为越是被否定、被禁止的东西,

内容肯定是新奇的、独特的、有魅力的，于是千方百计想要拥有和了解。

二、逆反心理产生的原因

青少年逆反心理现象产生的原因有主观与客观两个方面。

1. 主观原因

(1)青少年时期由于大脑的发育成熟并趋于健全，脑机能越来越发达，思维的判断、分析作用越来越明显，思维范围越来越广泛和丰富。特别是思维方式已经越出了童年期简单和单一思维的正向思维，向着逆向思维、多向思维或发散思维等方面发展。尤其在接触社会文化和教育过程中青少年渐渐学会并掌握了逆向思维的方法，为逆反心理的产生提供了心理基础和可能。

(2)青少年时期由于性发育逐渐成熟，导致性别意识、性意识逐渐强化和建立，处于心理上的“断乳”，进而形成强烈的个性意识、独立意识、成人意识。自我意识的觉醒，使他们认为自已已经长大成人，理应自己管理自己，决定自己。而成人的老师与家长在较多场合中忽视了青少年极为敏感的心理需要，苦口婆心的教育反使青少年自尊心受挫折，进而有意无意的回避、反感甚至背离。

(3)青少年的生理和心理的发展尽管有了极大的飞跃，但又是不平衡的甚至矛盾的。由于阅历和经验不足，造成其认识的易动摇性；由于看问题偏差太大，从而出现认识上的片面、偏激、固执和极端化。对老师与家长的教育往往看成是管、卡、压，是和自己过不去，是对自己自尊心的伤害，进而把自己放到对立面。青少年通过自己的示威活动引起成年人和社会对其存在和要求的重视，使自尊心和成人感获得变相的满足。

2. 客观原因

社会化过程的各种社会因素，如家庭、学校、同辈群体、大众传播以及社会文化因素的不良影响均是青少年逆反心理产生的客观原因。

(1)家庭不良因素 青少年逆反心理的形成与父母的教养方式有密切关系。专制型、放任型的父母以及残缺家庭由于在教育手段、方法及自身素质等方面存在的问题，往往导致青少年逆反心理的形成。家长简单粗暴或命令式、专断式等，以及期望值过高、要求过严等，都无形地在孩子的心理上造成一种压力，当这种压力不断积蓄、沉淀，青少年又找不到良策排解时，便在情感上产生抵触，进而产生逆反心理。在现代社会里，由于社会文化的变迁，使父母在文化知识的占有关系上不再是孩子心目中的绝对权威。父母已不再是孩子最主要的知识传播者，如在对计算机和网络技术的掌握方面成年人在青少年世界的权威地位受到削弱；青少年在接受新事物的意识与能力方面往往比他们的父母强；由于知识更新节奏加快，社会文化的急剧变迁，家庭中出现了“反向社会化”现象

(2)学校不良因素 学校是青少年成长和社会化的主要环境，学校教育的失利是促成青少年逆反心理产生的主要原因之一。如教师的教育指导思想偏离，教学内容陈旧，教学方法满堂灌和填鸭式，使学生对教育产生反感，加之应试教育片面追求升学率，学生和教师的压力都很大，无形中产生了对立情绪；部分教师不尊重学生，一味强调师道尊严，导致学生因对教育者本身的排斥，进而对教育产生逆反心理；教师对学生的性格、能力、成绩等方面不能客观评价，过于注重分数，对学生一点小错就揪住不放，使学生在情感上与教师对立、背离甚至反其道而行之。

(3)同辈群体不良因素 青少年在追求成人感的过程中遇到成人的消极对待，不得不把交

往伸向同龄人中间，通过与同辈群体交往来满足自我需要，转化内心旺盛的心理能量。据日本调查，15-19岁的男子在烦恼时的交谈对象57%是朋友。11%是兄弟姐妹；女子69%是朋友，13%是兄弟姐妹。同辈群体中不良的价值观和行为倾向对置身于其中的一些青少年心理产生不良影响，如青少年学生中存在的不良英雄观、出风头、唱反调等使一些本来正常的青少年被潜移默化了，再加上青少年自身心理的不稳定和模仿性，容易促使其逆反心理形成。

(4)大众传播媒介与社会文化的不良因素 随着信息时代的到来及大众传播事业的发展，大众传播媒介对青少年的影响日益扩大，由于媒介在信息选择、制作上着眼大众，忽视了对青少年群体的关照，使一些成人文化中不良的、世俗的因素或用来警示人们的内容被青少年负面地接受了。国内外一些时尚新奇现象，如摇滚文化、嬉皮士等，也影响我国青少年的反文化心态和反文化意识的形成。

三、矫正青少年逆反心理的措施

逆反心理是青少年社会化过程中的一种心理失衡现象。大多数青年都将经历社会化——逆反社会化——再社会化的反复后，才能真正实现对自我的健全认知和找到应有的社会角色位置。青少年逆反心理除了有消极的一面外，也具有积极的一面。它表现了青少年自我意识的发展和独立性的增强；表现了青少年开始尝试着以成人的角度审视社会，以自己的道德判断标准分析社会现象，表现出极强的社会责任感、忧国忧民的使命感。青少年逆反心理中存在着打破常规、反对束缚的可贵精神，也可以从另一个角度帮助成人反思学校、家庭和社会的教育。

对于青少年社会化过程中的这种心理失衡现象，应采取积极的态度，结合青少年的身心特点，从以下几个面加以引导和矫治。

1. 尊重青少年的意愿。如给他们自主权，使他们能在自由的空间环境中完善个性。谈话要亲切，鼓励他们提出自己的意见；不强迫他们做自己不愿意做的事情。
2. 以平等身份沟通，与青少年做朋友，关心爱护他们，取得相互理解，建立信任感。
3. 注意教育者方式，特别是批评的方式与场合，减少粗暴的训斥，提高批评的技巧，在和谐的氛围中启发教育。
4. 推行全面素质教育，提倡完善的自我教育，经常反思自己，发挥主观能动性，提高心理适应能力，为将来服务社会做准备。

第六节 老年人的社会化

世界老龄问题大会将65岁明确为老年人的年龄起点。我国已经步入老龄化社会，老年人的身心健康与老年人的社会化问题是值得关注的新课题。

一、老年人社会化概述

社会化是贯穿人的一生的过程，老年人退休后，角色转换了，但并没有结束自身的社会化过程。老年期的继续社会化是人生社会化历程的最后一个阶段，是老年人随着环境和自身状况的变化而不断地学习新的角色规范，接受新的角色期待和要求，承担新的责任、义务和角色的过程。

美国教育心理学家哈维哈斯特(Havi ghurst)认为青年时期要学习知识和社会规范，形成一定的行为方式和人格；成年人要增强社会责任心，教育子女，奉养父母，开创事业等。

老年期（60 岁以上）社会化的任务主要是：能适应体力与健康的逐渐衰退；能适应退休生活和经济收入的减少；能忍受丧偶之痛并适应丧偶后的生活；能与年龄相近的老年人建立愉快而亲密的关系。

老年人的社会化内容还有：接受新生事物，改变旧观念，缩短代际之间的差距；学会科学地、合理地和健康地安排休闲时间；建立起新的生活规律并养成与之相适应的良好生活习惯；适当地承担公民的社会义务等。

二、影响老年人社会化的生理心理因素

人到老年体内各器官及细胞功能开始退变，对环境的适应能力减退，出现了生理机能和心理机能的老化现象。老年人的心理变化与脑组织的变化以及机体的老化有密切联系。从人类的身体机能看，青年期是体能发展的高峰，从成年期开始体能的效率就开始下降。身体机能最明显的下降是视力与听力，50 岁以上者多半在阅读时需戴花镜，60 岁以上者多半会有听力减退现象。因脑细胞脱落引起大脑的重量减轻，60 岁与 20 岁相比大约减少了 5% 左右，到 80 岁则 8% 左右。与之同时发生的脑退化现象还有脑电图慢波化等。脑的老化在心理上的明显反应是记忆力减退，思维敏捷度减弱。老视、白内障引起的视力减退，对高频声音感觉丧失引起听觉范围缩小，味蕾数逐步减少引起味觉敏感程度降低以及痛觉、触觉等感知觉的衰退，均使老年人与外界环境交往的效率、心理活动能力减退。伴随生理变化，老年人的心理变化与衰老主要表现在以下几个方面。

1. 认知方面

如有些老年患者就诊时总希望将自己的病情前因后果一字不漏地向医务人员讲述，点滴症状都想从医务人员口中找到答案。由于感知能力降低，注意力转移比较缓慢，很难从对疾病的关注上转移开来。

2. 情感方面

老年人情绪上往往自尊感与自卑感共存，空虚感与孤独感共生。他们见多识广，阅历丰富，总希望周围的人尊重他，顺从他。当入住病房时，离开了原有的环境，常表现烦躁不安，孤独易怒，与周围环境很难协调。有些老年人情感脆弱，极易产生种种消极情绪及忧伤失望，对困难缺乏克服的勇气，对疾病缺乏战胜的信心与意志。特别是家庭无温暖，无子女或子女不孝，经济拮据，则孤独忧伤、情绪低落甚至绝望。

3. 性格方面

老年人性格变化总趋势是倾向于内心世界，沉静、多思、孤僻。心理学家把老年人的性格归结为 5 类：①成熟型。老人充满了完满无憾感，有继续为社会服务的热情，好交往。②依赖型。老人满足于现状，过得比较安乐，一旦得不到家庭和社会的帮助，不易生存。③自我防御型。老人不服老，常以强烈的防御心理抗衡衰老，如以双倍的努力来达到与年轻人同样效果。他们以自我封闭、缩小社会交往范围来躲避社会上某些轻视老人、歧视老人的不良风气。④愤怒型。他们对社会上的一切变化都看不惯，尤其是对一些不尽人意的现象，满腹牢骚。常无端生气，自制力差，情绪波动，容易诱发心血管疾病。⑤颓废型。老人对生活前景失去信心，自我悔恨或有负罪感，他们孤独、自卑、郁闷、沮丧，失望甚至绝望，一旦受到刺激容易导致不幸。

大量的事实表明，老年人的生理衰老并不必然使其智能显著下降。不少老年人能顺利完成大学的学业。歌德老年时完成了《浮士德》；雨果 69 岁完成了著名歌剧《帕西法尔》，其

气势不减当年；老练的外交家、政治家，他们都以丰富的经验和智慧受到欢迎。美国的里根70岁才入主白宫当总统，表现出相当的智力水平。古罗马演说家西塞禄说的更透彻：“伟大的事业并非体力与敏捷，而是由深思熟虑和权威学识，以及成熟的智慧所完成，而这些不但不是老年人所缺少的，恰恰是他们最丰富的。”

三、老年人的角色转换

在临床上常见到某些刚刚退休的老人，就诊时主诉症状多而复杂，而阳性体征少，实验室检查阳性率低，而表现为精神状况差，情绪低落。

离退休对老年人来说是重大的人生转折，如何重新进行社会身份定位和自我角色定位，是老年人社会化面临的首要问题。人在一生中不断扮演着不同的角色，从幼年向成年来看是呈发展型的，因为个人的社会责任和社会义务伴随着权利的增加而不断加大，但是进入老年期以后，这种角色转型就成为一种衰退性的变化，他们从工作角色转变为供养角色，从决策角色转变为平民角色。这一连串的角色转型意味着许多老年人原先已经建立起来的生活方式及生活规律已经难以延续，权利丧失、权威降低、地位下降、人际交往减少等社会因素，不断地对老年人发出不良刺激而促使其产生衰老、孤独、空虚、焦虑等许多消极心理，甚至悲观失望的情绪。

许多人一生中最重要的一个角色是工作角色。进入老年期以后，由于角色变动剧烈，老年人难免对角色转换感到不适应，甚至角色失调。如：留恋旧角色，不理解新角色，甚至不愿意接受新角色；退出了旧角色，寻找不到合适的新角色，出现了角色中断或角色断层；以旧角色行为来演绎新角色，造成角色冲突。老年人由于退休角色的变化而带来收入减少，容易产生经济危机感；由在职时的一官半职转变为离退休后的一般平民百姓，容易产生失落感；由父母角色转变为祖父母角色，容易产生衰老感，等等。因角色转换，一时不能适应新角色，引起种种心理失调，进而诱发各种疾病。疾病缠身又产生消极悲观心理，形成恶性循环。

四、老年人继续社会化的途径

老年人社会化的场所或途径主要是家庭、学校、同辈群体和大众传播媒介。老年人可以通过以下几个环节进行继续社会化，加强角色学习和掌握，加快心理适应，保持心理年轻。

1. 为老年人提供有益经验，帮助尽快熟悉新角色

老年人在未离、退休之前，如有意识地向已经离、退休的老年朋友咨询，了解他们如何安排离退休生活，如何克服心理不适感，如何把握新的角色行为和角色准则等经验及教训，就能帮助他做好离退休的心理准备，并对未来生活有一个大致的估计和安排。

2. 创造和谐的家庭气氛、理解与帮助老年人

老年人参加一些力所能及的家务劳动，包括种花、养鱼、观鸟等，也可以调节性情，激发生活情趣。在老年人在行将离开工作岗位或刚退休回到家庭之际，如配偶及子女尽量多地与老人沟通交流，了解老人的烦恼、心理波动及可能会出现的问题，给予理解、支持，可以帮助老年人尽量缩短心理适应期，尽快找到新角色的感觉，从而能够安然地接受愉快、休闲的晚年生活。面对家庭变故，如老年丧偶或晚辈的亡故，亲人的关爱，亲情的满足，可以解脱老人的悲伤。

3. 参加文体活动或老年大学学习，充实晚年生活

老年人参加健身、旅游、读书、休闲等文体活动，也是老年人退休后的职业取向。多参加一些集体文体活动，建立良好的人际关系，既可以从同辈群体的交往中获得情感上的帮助

和支援，学习其他老年人角色扮演和角色行为的经验，又可以使自己的晚年生活尽可能地多一些色彩，多一些信心，振奋精神。许多老年人在各类老年学校里如饥似渴地学习新知识，这对老年人克服消极心理，正确面对未来的人生有积极作用。

4. 利用大众传播媒介，帮助不断更新知识

报纸、广播、电视、图书、杂志等媒介为老年人提供了关心和了解国家大事、社会新闻、经济热点、政治改革、世界动态的窗口，学习和掌握一些老年人衣食住行和养生保健的方法，对其头脑不断充电，从而使老年人不断地接受新思想、新知识，始终跟上社会发展的步伐。

5. 参与社会活动与创造性活动

老年人退休了，但事业并没有结束，应继续追求自己的事业，参加与过去职业相关的技术协会，利用各种机会把自己的经验和技能贡献给人类。积极从事一些社会公益活动，争取为社会做出新的贡献，使自我价值继续得到体现，从中获得他人的尊重，有利于保持积极向上、乐观的心态。老年人从事绘画、书法和写作等创造性活动，可以陶冶情操，保持积极的人生态度。

思考作业题

1. 社会化的概念？基本途径？
2. 社会化包括哪些内容？如何实现道德社会化？
3. 怎样看待角色扮演与角色失调？

李建明 李凌(华北煤炭医学院心理学系)

第四章 自我意识

自我意识是社会心理学的重要研究领域。早在 100 多年前，美国心理学的创始人威廉·詹姆斯就提出“自我是个人心理宇宙的中心”，也就是说，心理活动的方方面面都与人的自我意识有关系。我们将系统讨论人们自我意识的形成与发展过程，并深入探讨有关自我认识、自尊、自我控制、自我效能等自我意识领域的重要问题。

第一节 自我意识概述

一、自我意识的概念

关于自我意识的概念，心理学界有多种不同的理解和提法。例如，有学者将其定义为“人们关注自身或关注周围环境的程度”，有的把自我意识与“自我”、“自我概念”等同，将其定义为“个人关于自身的认识和观念”。我们认为，自我意识（self-consciousness）是个人对自己及对自己与客观世界的关系的意识。自我意识不仅包括对自己各种身心状况、人—我关系的认识，还应包括伴随自我认识而产生的情感体验以及自我控制。如一个人对自己身高、外貌的了解，对自己性格、能力的认识，对自己在集体中作用的判断，在成功或失败后的自我感受，戒烟、戒酒的自我意向等等，这些都是自我意识的具体体现。

詹姆斯把自我分为主体我（I）和客体我（me）两个方面。从这个角度而言，自我意识也可以理解为是主体我对客体我的意识。其中主体我是指自我中积极地知觉、思考的部分，客体我是指自我中被注意、思考或知觉的客体。如果说客体我是一本内容丰富、引人入胜的书，那么主体我就是这本书的读者，自我意识就是主体我在阅读客体我时产生的认识、情感体验和控制意向，而主体我阅读客体我这本书的行为就是“自我觉知”，也被称作“自我觉察”。自我觉知（self-awareness）是与自我意识高度关联的一个术语，是指“以自我为思考对象的行为”。自我觉知强调过程，而自我意识则强调通过自我觉知过程形成起来的自我认识、情感体验和意向状态。

可见，自我意识是一个多纬度、多层次的复杂的心理系统。自我意识使个体深入了解自身及其与客观世界的关系，这为人们更好地完善自我、积极适应环境和改造世界提供了有利的支持。因此，自我意识对个体的成长和生活都具有重要意义。

二、自我意识的结构

自我意识的结构是多纬度的，可以从形式和内容两个方面来认识。

（一）自我意识的形式

从形式上看，自我意识包括自我认识、自我体验和自我控制。自我意识的这三种成分紧密联系，共同作用于个体的思想和行为。

自我认识属于自我意识的认知成分，是指个体对自己身心特征和活动状态的认知和评价。它是自我意识的首要成分，也是自我控制的心理基础。自我认识的范畴包括自我观察、自我分析、自我概念和自我评价等。其中自我概念（self-concept）是心理学中一个众说纷纭的术语，有学者将它等同于自我意识，我们认为自我概念属于自我意识的认识范畴，它只

是自我意识的一部分，它是指个体对自己的印象，包括对自己存在的认识以及对自己生理特征、性格、态度、思想等方面的认识。自我评价（self-evaluation）是指在对自己身心特征了解基础上对自己做出的判断。自我概念和自我评价是自我认识最主要的方面，可以反映个体自我认识的水平。

自我体验（self-emotional experience）属于自我意识的情感成分，是指个体对自己所持有的一种态度。自我体验包括自尊、自信、自卑、自豪、自我欣赏和内疚感等。其中，自尊是自我体验的重要体现，也影响到自我认识和自我控制两个方面。

自我控制（self-control）属于自我意识的意志成分，常常表现为个体对自己思想、态度和行为的发动、维持和定向，也可以理解为主体我对客体我的制约作用，也被称作自我调节或自我意向。

（二）自我意识的内容

1. 物质自我、社会自我和心理自我

从内容上看，根据詹姆斯的有关理论，可将自我意识分为物质自我、社会自我和心理自我。物质自我（material self）包括个体对自己的身体外貌、衣着装束、言行举止以及属于“我的”人和物（如家属和所有物）的认识。物质自我在情感体验上表现为自豪或自卑，在自我控制上表现为对身体健康、外貌美的追求，对物质欲望的满足以及对自己所有物的维护等。

社会自我（social self）包括个体对自己在群体中的名望、地位，以及对自己拥有的各种社会关系的认识。在情感体验上表现为成就感或失败感，也可表现为自豪或自卑。在自我控制上表现为追求名誉和地位、与人交往和竞争、争取得到他人的好感等。

心理自我（psychological self）包括个体对自己的智力、情感与人格特征以及价值取向和宗教信仰等的认识。在情感体验上可以表现为自尊、自卑、自我实现感和我缺失感。在自我控制上表现为追求智慧、能力的发展和追求理想、信仰，注意行为符合社会规范等。

2. 现在的自我和可能的自我

从内容上看，我们还可以根据马库斯（Markus, 1986）的观点将自我意识分为现在的自我和可能的自我。现在的自我（nowaday self）是自我意识系统中指向当前的成分，是指个体对自己在当前各个方面的总体意识，这种意识可能与客观现实不符，但个体却将其视为真实的。可能的自我（possible self）是指个体觉得自己有可能向某一方面发展的自我构想，是自我意识系统中有关未来取向的成分。在可能的自我中，既包括我们梦想成为的人，如一个事业成功的自我，一个身材苗条的自我等，也包括我们害怕成为的人，如生病的自我、失业的自我等。这些可能的自我既是未来行为的诱因，通过认知、情感与身体三个方面对行为产生影响，又为现在的自我提供了一个评价和解释的情境。

三、自我意识的形成和发展

人类的自我意识是物种心理演化进程中的一个飞跃。虽然某些动物也有类似自我意识的表现，如黑猩猩和猩猩能够根据镜子中的自我形象去除脸上的有色标记，能够意识到自己的行动，但他们完全意识不到自己的意识，也就是不能区分主体与客体，因此顶多可以认为它们具有自我意识的萌芽。人通过自我意识不仅能够分开“我”与“非我”，而且能将自己的身心状况和自己与周围环境的的关系纳入自己的意识范围，可见，人类的自我意识与动物的意识有本质的区别。那么，人的自我意识作为一个多纬度、多层次的复杂的心理系统又是如何

形成和发展起来的？

总的来说，人的自我意识是在个体生理和心理能力不断发育和成熟的基础上，在社会化的进程中逐渐形成和发展起来的。根据符号互动理论创始人米德的观点，人类自我意识的形成和发展可以分为三个阶段。第一，准备阶段。在生命的早期，幼儿尚未掌握语言符号，无法用语言同他人交流。此时个体的自我意识还没有出现，只能无意识地模仿他人；第二，游戏阶段。这个阶段的儿童掌握了语言，开始在游戏中扮演不同的“重要他人”的角色，学习其态度和观念，并学会从对方的角度来看待自己；第三，社会角色扮演阶段。儿童在这个阶段具有了扮演“一般他人”的能力，并能从“一般他人”的角度来看待自己。当儿童把周围人的期望、社会的价值观、规范、目标内化时，就去努力扮演社会认可和接受的角色，此时自我意识就完全形成了。总之，米德认为，自我意识的发展与个体和社会的交互作用存在紧密联系。儿童通过语言沟通以及游戏中的角色扮演对社会标准和规范进行采纳。随着个体扮演不同角色能力的提高，扮演角色范围的扩大，自我意识也随之进入不同的发展阶段。

米德的理论强调了自我意识发展过程中社会化的作用，而现代精神分析学派的代表人物艾里克森（Erikson）则构建了以人格发展为核心的心理社会发展阶段理论，同时也是关于自我意识发展的重要理论。该理论认为每个阶段都有一个与自我意识有关的特定的心理需要或冲突，如果某一个阶段的冲突未能解决将导致下个阶段的心理问题。

从呱呱坠地到长大成人，人们的自我意识也随着个体的成长经历了一个逐渐形成和发展的过程。下面，我们将追循个体成长的足迹，了解自我意识在人生不同阶段的形成和发展。

（一）婴儿期

人类的自我意识是何时开始出现的？目前心理学界还没有统一的认识。大多数心理学家认为婴儿刚出生时还不能够把自己与他人及周围世界区分开，因此他们是没有自我意识的。然而，近年来有少数心理学家认为，自我意识在婴儿早期就已经萌发了。因为研究者发现，出生后一天的婴儿听到自己的哭声比听到其他婴儿哭声时，啼哭行为会显得更少些，显然他们能辨别出自己的声音。还有研究（Meltzoff & Moore, 1993）发现，出生2~3天的婴儿就能模仿他们所看到的成年人的表情，如吐舌头、噘嘴等。长期以来，模仿都被认为是自我意识发展的组成部分。对模仿的研究为在婴儿早期就已经初步具备自我意识的主张提供了进一步的证据。另外，在出生后3周左右，婴儿就会为了吸引别人注意而发出不同于受惊吓的“假哭”。在8周以前，婴儿就能发现自己可以使一辆玩具小汽车动起来。这些证据似乎都表明，婴儿早期就已经具有把自我从“非自我”中区别开来的能力，尽管这与完全发展的自我意识感尚有相当大的区别，但似乎可以表明婴儿早期就已经具备了对主体我的意识的萌芽。

随着大脑结构和功能的不断发展与完善，儿童认识他人与自我的能力也不断提高。研究发现，婴儿认识他人的形象比认识自己的形象出现的更早。6个月以前的婴儿已能对不同的人产生不同的反应，能从镜中识别出父母的形象。7、8个月的婴儿开始关注镜中的自我像。9、10个月时出现与镜中自我玩耍的倾向。15~18个月时一些婴儿已经能够用手抹去由镜子中看到的自己鼻尖上的红点。有研究者（Butterworth, 1992; Meltzoff, 1990）指出，这种镜前自我再认需要个体同时具备自我意识和了解镜子的原理，已经是一种相对高级的自我意识形式。

24个月左右时几乎所有正常发育的婴儿都能够做到镜前自我再认，能够在照片中把自己和他人区别开来，可见，此时儿童的自我识别能力已经发展得很完善了。

约在 2 岁末，儿童开始掌握“我的”这个概念，并逐渐能用“我”来称呼自己，“我要……”就成了他们的“口头禅”。“我”的掌握在儿童自我意识的形成上是一个质的变化，这标志着儿童真正形成了自我意识，能够明确地把自己视为认识和行为的主体。

（二）幼儿期

在幼儿期，儿童的自我意识有了进一步发展，但幼儿自我认识的内容仍主要局限于身体特征、年龄、性别、喜爱的活动等可观察到的特征及特定的兴趣和行为，还不会描述内部心理特征。在一项句子完成测验中，让 3-5 岁的幼儿用“我是_____”和“我是一个_____的男孩/女孩”的句型说出关于自己的 10 项特征。结果大约 50% 的儿童都描述了自己的日常活动，如“我喜欢踢足球”、“我去上幼儿园”，而心理特征的描述，如“我很高兴”、“我是个诚实的好孩子”等则非常罕见。可见，幼儿期儿童的自我认识的广度和深度都还处于较低的层次。此外，幼儿的自我认识还往往带有极大的主观情绪型和不稳定性，而且也较多地受到成人对其看法的影响。

随年龄增长，幼儿的自我体验也逐渐产生，并由与生理需要相联系的情绪体验（愤怒、愉快）不断向社会性情感体验（自尊、委屈、羞愧感）深化和发展。其中，自尊感是幼儿自我体验中最值得重视的情感成分，也是评价心理健康的重要指标。自尊感萌发于 3 岁左右，此时的幼儿犯了错误感到羞愧，不愿被人当众训斥。随着身心发育和社会技能的提高，儿童的自尊感也得到发展。6 岁的儿童几乎都能充分地体验到自尊感。

幼儿的自我控制能力在 3-4 岁时还不明显，4-5 岁阶段有自控能力的儿童逐渐增多，6 岁的儿童绝大多数都有一定的自我控制能力。总的来说，幼儿的自控能力还是较弱的，这是由其神经系统的发育水平决定的。

（三）学龄期

儿童的自我认识能力在学龄期得到进一步发展。首先，他们对自我的认识逐渐趋向概括化和抽象化。例如，他们由最初运用一些特定的行为，如“我喜欢跳绳”、“我喜欢游泳”等来描述自己，逐渐转向运用含义更为广泛的标签，如“我喜欢运动”来标定自己。

其次，他们对自我的描述由以身体和外部特征为主逐渐转向内部的心理状态和品质。例如，在回答“我是谁”这样的问题时，小学低年级儿童往往提及姓名、年龄、性别、家庭住址、身体特征、活动爱好等，似乎在回答“人口调查表”。而小学高年级儿童则试图根据品质、人际关系和动机等特点来描述自己，如“我很友好”、“我很马虎”等。学龄期儿童虽然越来越多地开始对自己的内心品质进行评价，但他们的认识常常带有绝对性，认为自己的这些特征是永久不变的，如认为自己对所有人一直都是友善的。

此外，这个阶段的儿童已经具备选择他人观点的能力，对自己的独立见解也逐渐产生，并且能够运用社会比较来获得自我认识，自我评价的稳定性也逐渐加强。

学龄期儿童的自我情感体验与自我认识的发展趋势具有很高的一致性，发展速度都较快。随着儿童的理性认识能力的提高，他们的自我体验也逐步深刻。但是研究发现，到小学六年级以后，儿童的自我体验发展速度则缓慢下降。随着学龄期儿童自我认识的深化以及大脑结构与功能的日趋成熟，他们的自我控制能力也逐步增强。

（四）青少年期

进入青春期后，青少年的身高、体重急剧增长，第二性征开始出现。生理上的这些变化使他们感到惶惑不安，同时也增强了他们对自我的关注，对自我的反思能力不断增强，他们

的自我意识开始突飞猛进地进展。“同学喜欢我，还是讨厌我”、“我到底是个什么样的人”等一系列关于“我”的问题开始反复萦绕于他们的心中。主体的我不断审视和评价着客体的我，促使“现实自我”不断向“理想自我”努力，自我也在这个过程中不断完善。

与学龄期的儿童相比，青少年对自我的描述更加抽象，更多地强调潜在的心理特征，如感受、信念、动机、品质等，而那些可以观察到的外在特征以及具体的描述都越来越少。例如，一个青少年可能会用“我很忧郁”、“我很自觉”等更为复杂，更具分析性的自我定义来描述自己。

在初中阶段，青少年自我认识的独立性、抽象概括性和稳定性不断增强，但自我认识的客观性和全面性不足，还会表现出一些主观偏执性，其自我认识能力仍然落后于对他人认识的能力。随着社会阅历、知识经验的日渐丰富以及抽象逻辑思维能力的进一步发展，进入高中阶段的青少年逐渐能够比较全面、客观、辩证地分析和评价自己。他们不仅能够对自身某一方面的行为和心理特点进行评价，还能够对自我的整个心理面貌和稳定的心理品质给予比较适当的评价。

在自我体验方面，张文新研究发现，整个初中阶段学生的自尊感是不稳定的，初一学生的自尊感高于初二和初三的学生，从初二开始，自尊出现下降趋势。研究者认为，初二学生自尊下降的原因主要与其自我意识增强、生理上迅速发育成熟和学习压力增大等因素有关。他们更加关心自己的形象和别人对自己的看法，并经常与同龄人进行社会性比较。而且由于学习压力增大，同学间的竞争更加激烈，家长和教师也对他们提出更高的要求 and 期待。这一切会使他们在一段时间内对自己的各个方面产生怀疑甚至自卑，导致自尊下降。

高中阶段的青少年自我体验的发展水平趋于稳定。在其言行受到肯定和赞赏时，会产生强烈的满足感；反之，则易产生强烈的挫折感。青少年时期自我控制能力的发展与学龄期类似，也表现出大幅上升的趋势。高中生的自控能力已趋于成熟，到高三时，其自控水平基本接近成年人。

（五）成年期

成年初期，自我认识能力仍在继续发展。韩进之等研究发现，大学生自我评价的发展水平是随年级的升高而发展的。研究表明，大学生已经能够理性地、辩证地看待自己，自我评价更加广泛和概括，能进行比较深刻的自我反省。研究还发现，大学生自我体验和自我控制的发展水平都趋于稳定。大学各年级与高中三年级学生相比，自我体验和自我控制基本处于同一水平，自我控制能力随年级升高仅略有增强。此外，大学生自我意识的发展还表现出明显的矛盾性，即“理想的我”与“现实的我”、“主体的我”与“社会的我”的矛盾，这种矛盾运动的结果是绝大多数大学生会向积极方面转化。

30岁以后，个体的人格已经相当稳定，这种稳定性也意味着人们对自己看法的稳定。已有研究表明，成年早期的自我评价与许多年以后的自我评价有高度一致性。

荣格认为，当跨入中年进入后半生后，个体的心理发展会更多地表现出内倾性的特点。当遇到挫折时，他们能反省自问；能根据先前的目标评价个人已取得的成就；还能根据现有的成就和期望的成就来调整自己的奋斗目标。总之，荣格认为人们后半生的发展是朝向内部的。

第二节 自我认识

作为一个独特而复杂的个体，每个人的自我认识都是与众不同的。这些千差万别的自我认识是如何获得的？这就是本节将要探讨的内容。

一、通过他人认识自己

社会交往是自我认识的重要来源之一。米德（Mead, 1934）曾指出，个人的自我是因为体验到别人的存在而出现的。没有对别人的体验和将自身与他人进行比较，就不可能有自我意识的诞生。麦奎尔等人的研究也发现，儿童时期自我意识的发展与他们对别人知觉能力的发展有着密切联系。儿童与他人的社会交往过程是不断提高知觉别人能力的过程，同时也是自我认识不断发展的过程。简而言之，人们在寻求理解他们是谁以及他们是什么样子时必须依赖社会交往，通过他人来认识自我。在社会交往过程中，以下两种途径对自我认识的形成与发展尤为重要。

（一）社会比较

我们如何判断自己是否聪明、慷慨或高大？一种常见的方式就是通过社会比较，即把我们自己与其他人进行比较来得出关于自己特点的认识。社会比较可以解释为什么一些学习成绩中等的学生在进入一所优秀生很少的学校后，会有更高的学业自我概念；而一些普通中学的学习佼佼者，在进入名牌大学后，常常由曾经的非常自信转而变得自卑。

那么，我们通常什么时候进行社会比较？又会选择将自己与谁进行比较呢？费斯汀格（Festinger）最先对社会比较过程进行了研究，并于1954年提出了社会比较理论。他认为，人们非常想准确地认知自我，为此，在缺乏明确的标准时，人们常和相似的人比较，这样获得的信息是最可靠的。根据这个理论，如果一名小学生想要知道关于自己体能、智力等方面的准确信息，就应该与同年龄、同性别的儿童相比，而与异性、中学生或幼儿进行比较所得到的结果可靠性都要差一些。

研究表明，要形成对自己的准确认识只是社会比较的原因之一。如伍德（Wood）把社会比较的动机概括为准确的自我评价、自我美化、自我保护与自我提高。社会比较的方式也不仅仅是相似比较，还有向上比较与向下比较。当个体的目的与动机不同时，所采用的社会比较策略、方式也不同。当我们想对自己的能力和特点有一个准确的评估时，我们的做法会如费斯汀格所指出的那样，将自己与和我们相似的人比较，即相似比较。而自我提高的动机会使个体倾向于与比自己更出色的人进行比较，即向上比较，以激励自己更上一层楼。自我美化的动机则常使人与在某些方面比自己差的人相比较，以证明自己还不错，即向下比较，例如，伍德等研究发现大多数癌症患者会自然而然地将自己与那些比自己病得更严重的病人相比，这大概是一种使他们对自我的病感到更加乐观的方法。

（二）其他人的评价

人们获得自我认识的另一种方式是观察其他人对自己的评价。这种评价可以表现为别人对自己清晰的反馈。如当别人赞扬我们是个好人时，我们也会认为自己不错。如果我们称赞某个小孩很聪明、学习刻苦或者乐于助人，那么这个孩子就会把这些观点融入到其自我认识和行为中去。

有时，别人并不会给予我们清晰的反馈，但我们可以从他们对我们的态度（如冷淡、热情）及反应（如拒绝、欢迎）来了解自己。这种根据别人如何对待我们来了解自己的过程被称为反射性评价（reflected appraisal）。美国社会学家查尔斯·霍顿·库利（Charles

Horton Cooley, 1902) 在他关于镜像自我 (looking-glass self) 的讨论中最先表达了这一观点。术语“镜像自我”就是指我们以他人为镜子, 即我们在他人眼中所看到的自我。库利认为我们就是根据其他人如何看待我们自己来感知自我的。库利还将这个过程分为三步。首先, 我们对自己在他人眼中的形象进行想象; 第二, 我们想象这个人如何评价我们; 第三, 我们因为想象中的判断而感觉好或不好。

社会学家米德精炼了库利的观点, 明确指出与自我认识有关的并不是别人实际上如何评价我们, 而是我们觉得他们如何评价我们。米德还在库利观点的基础上进一步提出了“一般化他人”概念。米德认为, 儿童的交往世界是广阔的, 而对应于每一个交往对象都形成相应的“镜像自我”是不可想象的。事实上, 一个人的自我认识是一个有组织的结构化系统, 而不是各种自我评价的混乱集合。米德认为, 儿童进行自我认识的依据, 不是个别的人或独特的群体, 而是将他们转换成了一个抽象的一般化他人, 其自我认识是在设想的一般化他人如何看待自己的基础上形成的。

值得一提的是, 生活中与人们进行交往的他人对个体的影响力是不同的, 有一些人对人们的自我认识发展有非常重要的影响, 这些人被称作“重要他人”。在不同的发展阶段, 重要他人的构成也不同。在学龄前阶段, 重要他人主要是父母。父母给予了子女大量的个人反馈, 因而子女把这些反馈纳入到他们关于自己的看法当中。入学以后, 教师作为学校环境中的“权威人物”对学生自我认识的发展则会产生巨大影响, 而且会由此影响学生的实际自我状况与未来的个人发展。在小学高年级阶段, 同伴的影响力也会明显增加。

一旦人们关于他们自己的看法开始成形, 这些看法就会影响收集和解释新信息的方式。此时, 人们也不会将“一般化他人”或“重要他人”的反馈评价简单被动地纳入到自我认识的体系当中, 而是主动地、有选择地加工信息。

有时, 别人对我们的看法与我们自己有所不同。究竟谁是正确的呢? 通常我们会认为是我们自己, 因为我们觉得我们会比任何人更了解自己。然而, 一些研究将人们对其将来要做什么的预测与朋友和熟人对他们的预测相比较, 结果是令人惊讶的, 朋友和熟人通常会做出比本人更准确的预测。例如, 在一项研究中, 大学生们无法对自己是否会出于慈善的动机而去买一枝花做出准确预测, 但他们却能够非常准确的预测其他学生的行为。换句话说, 如果你想知道某些学生是否会去买花, 问班级的其他同学将会比问他们自己得到更准确的答案。

为什么人们对于自己的判断有时会犯错误呢? 原因可能至少有两个: 首先, 人们可能不愿意承认自己身上的负面特征, 承认其他人不会帮助一个贫穷的慈善团体比承认自己会这样更容易被自己接受; 其次, 我们的很多思考是自动地、无意识地进行的, 而有时他人能够比我们自己更好地推断出我们的想法和感觉。例如你的朋友可能会比你更早地注意到你正对某个异性产生了兴趣。所以, 为了提高我们的自我认识, 有时通过别人的眼睛来观察自己, 将会是个明智的做法。

二、通过观察我们的行为来认识自己

假设一个朋友问你是否喜欢足球, 你犹豫了一下, 因为你从未踢过足球, 但你想起自己最近看了几场令人兴奋的世界杯足球比赛。“是的, 我喜欢足球, 这次的世界杯比赛我看了好几场呢!” 如果你是这样回答的, 你就运用了一种重要的自我认识资源——观察自己的行为。研究表明, 我们可以通过观察我们的行为来认识我们自己。下面, 我们将通过对“自

我知觉理论”的探讨来深入了解获得自我认识的这种途径。

自我知觉理论 (self-perception theory) 由达里尔·贝姆 (Daryl Bem, 1972) 提出。该理论主张, 当我们的态度、情绪以及其他内在状态处于模糊不清或摇摆不定时, 我们就会站在外部观察者的位置上, 通过观察自己的行为 and 该行为发生时的情境来获得自我知觉。该理论有如下两个要点: 第一, 只有在不确定自己的感受如何时, 我们才会通过自己的行为来推论自己的感受。如果你一向知道自己喜欢足球, 你就不必要通过观察自己的行为来推断自己了。但是, 如果你从来不知道自己对足球是否喜欢或者感受很模糊时, 你就很可能通过观察自己的行为这个途径来了解自己的感受。第二, 人们会判断, 自己的行为是真实地反映了自己的感受还是受到了情境的影响。如果是你自己选择要观看世界杯足球比赛的, 那么你极有可能会得出自己喜欢足球的结论。但是, 如果每次都是你的同学或家人而不是你自己把电视机调到足球比赛频道的, 你就不太可能说自己喜欢足球。可见, 个体是通过对自己的外显行为及行为发生的情境进行分析来获得自我知觉的。如果个体未受外部环境的引诱和约束, 自由地做出某种行为, 那么该行为就真实地表达了个人的内在特性; 相反, 如果外界压力很大, 即个体的行为是迫于外界环境的约束做出的, 那么就不能代表个体的内在状态、特性和态度。很多研究和日常生活现象都表明, 在特定条件下, 人们会根据自己的行为及其背景推断自己的态度、情绪和动机等, 这些事实都可以在一定程度上证实自我知觉理论的合理性。

(一) 态度的自我知觉

萨伦西克和康韦 (G. R. Salancik & M. Conway, 1975) 在一项设计巧妙的实验中证明了态度的自我知觉。他们将被试随机分为两组, 然后对两组被试采取不同的问法来了解他们的宗教行为。问第一组被试是否“偶尔”看宗教报刊、去教堂或向牧师请教个人问题。对第二组被试则问他们是否“经常”从事上述行为。被试们的实际情况是几乎所有被试都至少参加过某种宗教行为, 但并不经常参加, 即两组被试的宗教行为其实并无差别, 但问法的不同导致两组人做出不同的回答: 第一组说他们有很多上述宗教行为, 而第二组则说他们极少从事宗教行为。后来研究者进一步问及他们的宗教态度。第一组被试由于被巧妙地引导到描述自己参加了许多宗教行为, 他们认为自己的宗教态度很强。这个实验说明人们是根据已经做出甚至虽未做出但已公开承认的行为去推断自己的态度的。

加里·韦尔斯和理查德·佩蒂 (Wells & Petty, 1980) 曾进行过一项很滑稽的实验: 要求大学生们在收听广播社论时上下或者左右摆头以“测试耳机装置”。谁最有可能同意那篇社论呢? 研究发现是那些曾经上下点头的人。为什么会有这样的结果? 研究者猜测积极的想法与上下点头的行为一致, 而与左右摆头相反。当听其他人说活的时候, 你不妨自己试试, 当你总是点头而非摇头时, 你是否觉得自己更赞同对方的观点呢?

(二) 情绪的自我知觉

还有一些很有趣的理论证明来自对情绪的研究。詹姆斯·莱尔德 (Laird, 1984) 要求大学生在电极接触他们面孔的时候紧皱眉头, 结果被试报告说自己体验到了愤怒。在莱尔德的另一项研究中, 那些被诱发出微笑表情的人体验到更多的快乐并且觉得卡通片更加幽默 (Schnall & Laird, 2003)。

可见, 我们的行为能触发一定的情绪, 并影响到我们对自己情绪的判断。因此, 罗杰斯等人 (Rodgers & Hammerstein) 提醒我们, 害怕时“吹一首愉悦的曲子”也许会有所帮助。威廉·詹姆斯则注意到, 如果你“以一种颓废的姿势坐一整天, 唉声叹气, 并且对所有

的事情都回应以一种低沉的声音，你的忧郁会一直持续”。那么怎样做才能感觉好些呢？先大步流星走上十分钟，同时甩动胳膊，面带笑容地直视前方。

（三）内部动机和过度合理化效应

假设你是一名小学教师，你会如何培养你的学生对阅读产生爱好呢？很多老师认为对孩子的阅读行为给予奖励是一个不错的办法。例如给孩子一个微笑，或者拍拍孩子的头，或者给他们的作业一个红色的五角星来对孩子们进行奖励。另外，家长们也常会用糖果、玩具等来对孩子们的学习表现给予奖励。这些奖励会影响孩子的自我认识么？这些奖励究竟会增加还是减少孩子对阅读的热爱呢？

人们通常认为奖励是一种非常有用的激励因素，五角星和玩具也确实可以让孩子们更多地读书，这符合一条最为古老和基本的心理学原则，就是当行为每次发生时给予一次奖励，将会增加行为的发生频率。无论是老鼠推动杠杆获得食物，还是孩子读书获得玩具，奖励都可以改变行为。

但是人类不是老鼠，我们不得不考虑奖励对于人们内在的自我认识，以及对于他们将来的阅读动机的影响。自我知觉理论认为，不恰当的奖励会损害内部动机。内部动机

(*intrinsic motivation*)是指因为喜欢某项活动或觉得该活动有趣（不是因为外在的奖赏或压力）而想从事该活动的欲望。给人们奖励让他们做自己喜欢的事会让人们将其行为归因于奖励，这样就会削弱他们对内部动机（因为兴趣而去做）的自我知觉，从而产生过度合理化效应。所谓过度合理化(*overjustification effect*)就是指人们认为自己的行为是由难以抗拒的外在原因所引起的，从而使他们低估了内在原因引发该行为的可能性。尽管一些孩子们原来是因为喜欢才阅读的，但当奖励出现后，孩子们会倾向于认为是为了得到奖励而阅读，从而使镜子中那个原本爱书的自我形象变得模糊甚至消失。一旦奖励停止了，孩子们可能比奖励开始前更不愿意读书。为什么呢？因为他们可能会想：我读书是为了得到玩具，现在什么也不给我了，干吗还要读书？还不如打电子游戏呢。

有很多研究(Deci & Ryan, 1991, 1997; Boggiano & others, 1985, 1987)都证实了过度合理化效应。给钱让人们玩智力游戏，他们以后继续玩游戏的行为就会少于那些没有报酬玩游戏的人。答应给孩子报酬来让他们做自己心里喜欢的事情（例如，玩扑克），孩子们就会将这种游戏视为工作。简而言之，奖励破坏了人们对这些游戏的内在兴趣。因此，当奖励停止时，他们玩游戏的行为也会随之减少甚至消失。

那么，是不是所有的奖励都会削弱内部动机，导致过度合理化效应呢？关键在于奖励意味着什么。如果奖励是为了控制人们，而且人们自己也相信是奖励导致了他们的努力，那么这就会降低个体对工作或活动的内在兴趣，产生过度合理化效应。而如果赞赏和报酬是针对人们的成就，即当个体表现很好时，才能拿到奖励，则不大可能减少人们对工作或活动的兴趣，甚至可能会增强个体的内部动机。因为，此时的奖励传达了个体表现很好的信息，会使个体觉得自己更有能力，更成功，从而增加活动的动力。另外，没有预期的奖励也不会破坏内在的兴趣，因为人们仍然可以将他们的行为归因于自己的内部动机。

三、通过内省认识自己

内省是人们认识自我的方式之一。所谓内省(*introspection*)是指个体往内心深处探索，直接检视自己的态度、情感和动机的过程。例如，假定你想知道自己是否是一个感情丰富的人，你可能会回想自己处于和感情有关的场合如婚礼或葬礼上时的情绪如何。如果你

在这些场合感到激动或同情，那么你可能会得出你是个感情丰富的人的结论。此时，你认识自我的方式就是内省。内省过程和自我知觉过程类似，但它们之间存在一个重要的差别：内省是直接检验我们的态度、情感和动机，而自我知觉则是通过分析行为间接地推断我们的内部状态。

内省看起来似乎很容易实现，那么，人们是否经常进行内省以认识自我呢？你是否常常想到自己呢？一项研究（Csikszentmihalyi & Figuski, 1982）显示，被试连续在一个星期里，每天不定时地被研究人员呼叫，在被呼叫时，人们描述自己当时在想些什么，结果发现，关于自己的想法仅占 8%。可见，事实上，人们很少花时间去思考自己。

正如上述研究所揭示的，人们不常把注意力集中在自己身上。但是，有些情境却能激发人们的自我知觉。例如，知道别人正在注视着自己、听录音带里自己的声音、看录像带中的自己或是注视着镜中的自己，这些时候，人们都将处于自我知觉的状态，即成为自己注意力的焦点。

根据自我知觉理论（self-awareness theory），当我们把注意力集中在自己身上时，我们会根据自己内在的标准与价值观来评价和比较自己的行为（Carver, 2003; Duval & Silvia, 2002; 1972）。简而言之，当我们处于自我知觉状态时，我们会成为客观地评价自己的观察者。如果你刚穿上一件你很喜欢的新衣服或刚发表了一次成功的演讲，此时的自我知觉可能令你相当愉快。但有些情境下，如刚对朋友撒了一个谎或考试刚考坏，此时的自我知觉状态就会令诚实而自信的你很难受，因为你将面临关于自己的不愉快的反馈信息的冲击。在这种状况下，你会怎么做？人们此时通常会尽快地结束自我知觉，例如，避开朋友注视的目光或离开那间屋子，去打游戏或者粘到电视前。打游戏、看电视对人们来说是一种转移注意力和避免想到自己缺点的好办法。人们为了逃避对自己的负面知觉，有时候甚至会长期沉溺于一些危险的行为，诸如酗酒、嗜吃等。可见，通过自我知觉过程来认识自我并不总是受人欢迎的，有时甚至是令人痛苦的，所以人们有时会逃避自我知觉。

事实上，即使当人们处于自我知觉状态，并对自己的内心世界进行反省时，有时也很难了解自己的感受和行为的真正原因。威尔逊等人（Wilson et al., 1993, 2000）研究发现，当人们分析原因时，其感受的真正原因并没有消失，他们只是把注意力集中在易于言表的原因上，从而暂时屏蔽了真实原因。例如，如果有人问你为什么喜欢你的男朋友或女朋友，你可能会说是因为喜欢这个人的性格开朗、善良等。虽然这些理由也许都是正确的，但是你可能忽略了其他更为重要、但不易于用语言表达，甚至不能被意识到的原因，如可能是对方走路、微笑的样子很吸引你，或手势很打动你，或者就是不明缘由的一见钟情等等。简而言之，要真正了解自己感受背后的确切原因，通常是很困难的。因此，事实上，通过内省的方式来认识自己具有一定的局限性。

我们通过以上各种途径获得的自我认识还是一些零零碎碎的片断，还需要我们对它们进行加工，去除不一致的、彼此矛盾的信息，挑选出重要的、核心的特质，如善良的、乐观的等等，然后再把这些片断整合，最后形成统一的、稳定的自我认识。

第三节 自我意识的其他领域

一、自尊

（一）自尊的概念

自尊之心，人皆有之。在学校，老师们常常教育学生要自尊、自爱；在家里，父母们常常告诫孩子要有自尊心；在生活中，我们也常常听到人们议论，说某人自尊心太强等等。可见，自尊是一种很常见的心理现象。那么，究竟什么是自尊呢？目前心理学界对自尊存在不同的理解和定义。

一些心理学家采用情感取向来理解自尊。这种取向认为自尊是对自己的一种情感体验，它不需通过理性的评价和判断，即不依靠逻辑的过程即可形成。从这个取向出发，自尊又可分为整体自尊和自我价值感。整体自尊是指个体对自己整体上的情感体验，也称为特质自尊。整体自尊持续时间很长，具有跨时间和情境的一致性。例如，具有高自尊的个体通常高度喜欢和热爱自己，而低自尊的个体通常略微积极地看待自己或正反感情并存，一些极端的低自尊个体还会怨恨自己。自我价值感也称状态自尊，是指更瞬间的情绪状态，特别是那些由好的或坏的结果所引发的情绪。如一个学生刚被选为学生会主席，他可能会体验到一种高涨的自尊感；而如果学生被学校开除了，他则会有自尊严重受挫的体验。整体自尊和自我价值感的重要区别在于整体自尊是持久的，而自我价值感是暂时的。

也有一些心理学家从认知的角度来理解自尊。他们认为自尊是个体对自己在特定领域内的价值判断。这种判断主要依据对自己的各种能力和特质的评价。例如，对自己的学习能力持怀疑态度的学生就被认为是学业自尊低，认为自己很受欢迎的人则被认为具有很高的社交自尊。

还有一些学者将自尊的情感模式和认知模式兼收并蓄，认为个体对自己的认知评价和情感体验都是自尊的基本成分，认为自尊是个体在对自己的认知评价基础上产生的情感体验。实际上这种模式也将自尊建立在自我评价基础上。

在以上几种对自尊的不同理解和定义中，我们更支持自尊的情感模式。因为事实上人们对自己各种品质的评价并不能决定他们的自我感觉。例如，缺乏自信的人同样会非常喜欢自己，而认为自己很受欢迎的人内心中对自己的感觉可能却很差。研究也发现，虽然高自尊的人比低自尊者拥有更多积极的品质，但是大部分低自尊者也相信自己拥有很多的积极品质，自我批评、缺乏自信和消极的自我评价不是低自尊者的基本特征。当然，我们不认为人们对自己的想法和他们对自己的感觉无关，但是自尊似乎并非建立在理性认知基础上，而是与非意识水平的认知有关。这些自动化的想法或非理性的观念是没有区分性的、弥散的。它们是有关一个人的总体价值的模糊感受，如“我是一个好人还是一个坏人”，而不是对具体的能力或者品质的感受。

（二）自尊的结构

关于自尊的结构，研究者们也是各抒己见，提出了多种不同的结构模型。詹姆斯是最早给自尊下定义的心理学家，他于1890年提出了自尊的单维结构模型。他认为，自尊=成功/抱负水平。这个公式中的自尊就是指个体的成就感，詹姆斯认为它取决于个体在实现其设定目标的过程中成功或失败的感受，对个体自尊有重要影响的不是个体所获得的实际结果，而是个体对所获结果的主观评价。

波普和麦克黑尔（Pope & McHale, 1988）提出的二维结构模型认为，自尊是由现实自我和理想自我的一致程度决定的。如果二者是一致，自尊就是积极的；否则，自尊就是消极的。这一观点与罗杰斯（C. Rogers, 1951）早期的观点是一致的。

库珀史密斯（Coopersmith, 1990）提出的四维结构模型认为，自尊从四个方面建立。一是个人重要性，指个体感觉自己是否被他人所喜爱；二是能力，指个体是否具有完成他人认为的重要任务的能力；三是品德，指个体所能达到的伦理和道德标准的程度；四是权力，指个体影响和控制自己与他人生活的程度。

我国学者魏运华（1997, 1999）两次提出了自尊的六维结构模型，认为自尊涉及外表、体育运动、能力、成就感、纪律、公德与助人六个方面。

麦伯亚（Mboya, 1995）提出的八维结构模型则认为，自尊涉及家庭关系、学校、生理能力、生理外貌、情绪稳定性、音乐能力、同伴关系、健康等八个维度。

（三）自尊的起源

自尊的情感模式认为自尊通常是在人生的早期发展起来的，很大程度上是亲子相互作用的结果。有关依恋风格的研究支持早期亲子关系与自尊相关的观点。如研究发现，不同的依恋类型能够预测学前儿童和幼儿园儿童的自尊水平，安全依恋型的儿童表现出的自尊水平最高。对青少年和青年的研究也发现了同样的结果。为什么早期的依恋关系具有如此持久的效应呢？鲍尔比（Bowlby）认为，这是由于在儿童不断成熟的过程中，他们形成了依恋关系的认知表征或者工作模型。形成安全依恋型的儿童不仅深信父母喜欢他，同时相信其他人也会喜欢他，他会认为自己很棒，也值得别人爱。形成不安全依恋的儿童则会认为父母不喜欢他，自己很差，也不值得别人爱。这些想法推及到其他人和情境中，从而形成了自尊发展的基础。

早期经验是自尊形成的基础，后来的经历也同样影响自尊的发展，但不会像早期的亲子关系那样重要，这是由于它们要通过先前建立的“镜子”的过滤。一旦形成了高（或者低）的自尊，它就会指导我们看待自己、他人以及我们面临的情境。自尊的认知模式则认为自尊是个体在进行理性的认知加工过程中发展起来的。该模式认为人们考察自己的各种品质，并按照某种方式整合这些知觉，从而形成一个整体的自尊感。在这个过程中，各方面的知觉可以简单相加，也可以按照重要性进行加权。此外，人们意识到的现在的自我和理想中的自我是否吻合，也可能会影响到个体的自尊感。

（四）自尊的影响

首先我们来关注在应对评价性反馈时，自尊对个体情绪和认知的影响。研究表明，自尊对人们应对积极反馈的方式影响很小，积极的反馈结果会使人们感觉良好，这一点很少有例外。但是当人们面对消极的反馈时，自尊对个体的影响却相当明显。例如当遭到他人拒绝或学业失败时，高自尊者和低自尊者可能都会感到失望或悲伤，这种反应是完全可以理解的。但是，低自尊者会把消极的反馈结果完全归于个人的原因，并认为自己各方面都不能胜任，这会让他们为自己感到羞耻。而高自尊者则不会对自己品质进行整体否定，他们不会感觉自己很差，不会觉得耻辱和羞愧，而只是将消极的反馈结果看作是自己某一方面特定能力的缺陷。换个角度而言，低自尊者对自己的看法是有条件的，成功的时候对自己的感觉就很好，失败的时候对自己的感觉就很差。但高自尊者全然不是这样，他们对自己的感觉并不取决于他们刚刚得到了什么样的反馈，他们最大的优点就是能够在失败的时候仍然认为自己很好。

假设你经受了失败、拒绝、失望等等之类的打击，这些会如何影响你的行为？是接受这些消极事件的挑战，还是选择自我保护，避免冒险的情境？有关自尊对行为影响的研究表明低自尊者一般会选择第二个策略，即选择自我保护，避免可能带来消极结果的情境，而宁

愿考虑回报很少。高自尊者则与此相反，他们更愿意接受可能会带来更多回报的挑战和冒险。对于低自尊者表现出来的高自我保护意识和低冒险精神，自尊的认知模式认为这是由于他们对成功的自信心不足。如果他们认为自己擅长于做某件事情，他们便不会拒绝冒险。情感模式认为，后果是导致这种现象的主要因素。低自尊者拒绝冒险是因为他们害怕失败带来的痛苦，而不是认为自己不能成功。

还有一些研究考察了自尊如何影响个体的任务表现和坚持性。结果发现，在先前没有任何结果或先前已有成功经历的情况下，自尊对任务表现没有任何影响。但是在先前失败的情况下，低自尊者比高自尊者的表现更差。事实上，仅仅是预期的失败也可能影响低自尊者的表现。这种现象的发生至少有两个原因。第一，失败使低自尊者把心思完全放在自己身上，他们开始对自己进行否定并陷入很差的自我感觉中，这种自我关注和感受就会影响他们的表现，使他们的注意力不能很好地放在正在完成的任务上。第二，主动退缩。由于先前的失败，低自尊者并不像高自尊者那样具有坚持性。当然，失败后继续坚持并不一定具有适应性意义，但是低自尊者似乎并不能敏感地判断出特定情况下坚持和放弃何为更明智的选择（Sanderlands et al. 1988）。

二、自我控制

（一）自我控制的概念

自我控制（self-control）是指个体对自身的心理与行为的主动控制。它是以自我意识的发展为基础，以自身为对象的人类高级心理活动。它表现为主观的我对客观的我进行组织、协调、监督、校正和调节，使自我的心理活动系统成为一个能动的主体，从而使个体能够更好地适应现实环境的要求，并实现个体预定的目标。

对自我控制概念的理解包括两个方面，一是传统描述的自我控制，人们将自我控制理解为个体抑制有碍于目标实现的行为的过程；二是把自我作为动因的自我控制。这两种理解代表了对自我控制的不同研究方向，也代表了对个体意志力的两种阐释，也意味着我们可以从这两个角度去理解自我控制的功能。

（二）自我控制的功能

1. **制止作用** 自我控制的制止作用是指个体有意识地克制自己的欲望与行为，以免造成侵犯他人、破坏规则或阻碍个体预定目标实现的后果。在日常生活中，自我控制的制止作用随处可见，例如，不随地吐痰、公共场所不抽烟、糖尿病人不吃甜食、肥胖者节食、重要考试前全力备考而放弃玩乐等等都体现了自我控制的制止作用。卡罗利（Karoly, 1977）曾明确指出“自我控制使个体能够为了理想的长远目标而抵御眼前快乐的诱惑或承受眼前的不愉快”。可见，自我控制的制止作用对调节个体行为，促进个体预定目标实现有重要意义。

2. **发动作用** 自我控制的发动作用是指个体能够自主地决定并发动、支配自己的行为或情境的变化，即把自我作为自己行为或情境改变的动因。例如，参加无偿献血等社会公益活动、进行选修课的学习、坚持每天锻炼等等都是自己发动与支配自己行为的结果。个体能够对情境施加控制，促使情境产生预想的变化则是自我控制的发动作用的另一种体现，同时也是人们内在的一种基本需求。最早对此进行论述的是怀特（White, 1959），他指出“对环境施加影响如同饥饿、干渴和性这类传统生理驱力那样，是一种基本动机”。例如，在一个8周婴儿的枕头一侧放置一个能够控制婴儿头顶上方活动玩具的仪器，当婴儿压迫枕头的这一侧时，头顶上的活动玩具便开始手舞足蹈，于是婴儿就不断地转动头，并快乐地笑起来。

这便是典型的通过控制自己的行为而对环境施加影响。如果这种影响成功，个体便会觉得自己是促使环境变化的动因，产生满足感，反之，就会产生一种无助感。

研究表明，对自己的行为或环境失去控制可能会演变成令人不愉快的压力事件。很多疾病与无助感都与选择性减少或无力进行控制有关。例如，那些完全被动地接受看护者细心周到的照料，并由医护人员做所有决定的病人更多地感受到自我的微不足道，多数人的自我报告或被他人评价的结果是更加虚弱（Langer & Rodin, 1976）。一个经典的关于“习得性无助”的动物实验也可以解释为丧失自我控制的结果。实验者塞利格曼（Seligman, 1975）把狗关在笼子里，只要蜂音器一响，就给狗以电击，狗关在笼子里无法逃避电击。多次实验后，蜂音器一响，实验者就把笼门打开，此时的狗不但不逃，反而不等电击出现就先倒在地上开始呻吟和颤抖。本来可以主动地逃避却绝望地等待痛苦的来临，这就是习得性无助。狗在早期的多次实验中认识到自己没有能力改变外界的控制，自己的行为不能改变和控制最终的结果，从而产生了习得性无助。塞里格曼指出这种习得性无助在人类情境中也有类似之处。例如，抑郁或苦恼的人变得被动是因为他们自己的努力没有任何作用。那些考试成绩低下的学生会体验到一种失败感，在经常性地感受到失败之后，就会形成习得性无助，对自己的学习自暴自弃，逃避考试和上学，而这些都源于自我控制感的丧失，他们认为自己不能够掌控自己的学业表现和考试成绩。

研究表明，促进个人控制系统可以增强个体的健康和幸福感（Deci & Ryan, 1987）。医院里那些通过训练认为自己可以控制压力的病人只需要较少的止痛药和镇静剂，并且较少表现焦虑。另有调查发现，对环境有一定控制的囚犯——可以移动椅子，控制电视，并且开关电灯——会较少体验压力，较少出现健康问题，并且较少有故意破坏的行为。Miller 等人研究发现，给工人完成的任务留出一些回旋余地，并让他们拥有一些决定权可以改善并振奋士气。可见，增强自我控制感对人类的正性行为颇有益处。

三、自我效能感

（一）自我效能感的概念

当人们面对任务或困难的时候，总会对自己的能力作一些判断，如“我是否能胜任这些工作”、“以我的能力，能应付眼前的困难吗”等等。心理学家把人们对自己能否成功地完成某项特定任务或应付某种情境的主观判断，称为自我效能感。自我效能感的概念最早是由美国心理学家艾伯特·班杜拉（Albert Bandura）于1977年提出的。具有高自我效能感的人认为自己有能力克服困难、达成目标。低自我效能感的人则怀疑自己的能力，不相信自己能够获得成功。值得注意的是，自我效能感是人们自我感觉在多大程度上有能力去做一些事，而这种主观判断仅仅部分基于人们的实际能力。换言之，自我效能感与人们实际所具有的技能多少并没有多少关系，而与人们相信在各种不同情况下，自己能做什么有关。事实上，在任何领域内，具有高自我效能感的人并不一定比低自我效能感的人更有能力。

（二）自我效能感的意义

自我效能感是影响人类行为的一个重要因素。我们经常可以看到具有相同技能的人在相同的情境中却有不同的表现，这在很大程度上就源于个体间自我效能感的差异。柯林斯在一项研究中，以中小学生对为被试，以数学问题解决为作业任务，考察了个体自我效能感与其学习行为之间的关系。结果发现，高自我效能感组的被试坚信他们能够解决比较困难的数学问题，并且在解题过程中表现得更投入，思维更活跃，最终取得了较好的成绩；而处于同一

数学能力水平的低自我效能感组的表现则完全相反。正如该研究以及许多关于自我效能感和行为关系的研究所揭示的那样，自我效能感知觉在任务完成中起着很大的作用。因为能力的充分发挥，既需要技能，也需要使个体能有效运用技能的自我认知。高自我效能感使人会在许多障碍面前超水平地运用他们的技能，而自我怀疑则很容易使技能得不到展示，以至于那些有天资的人在不相信自己能力的情况下会发挥不出他们的才能。因此，个人效能信念是人类成就的主动作用者，而不是无作用的预言者，是人们使事情发生而不是被动地看着自己经历行为发生。自我效能感对行为的影响主要体现在以下两个方面：

1. 行动目标选择

人们的自我效能感在一定程度上决定着他们对某种活动和社会情境的选择。在其他条件均等的前提下，人们倾向于选择他们认为自己能够成功完成的活动或达到的目标。由于具有高自我效能感的个体认为自己具有很高的能力，同时，他们将困难视为要战胜的挑战，而不是视其为威胁而避开它，所以，相对于自我效能感低的个体，他们会选择更具挑战性的目标，具有高自我效能感的个体往往比那些怀疑自己能力的个体有更佳的表现。

2. 努力与坚持

自我效能感的高低影响着人们为了实现目标所付出的努力以及这一过程的持久性。高自我效能感的个体在确定目标后会坚定地向着目标方向努力，会想方设法地克服困难，坚持不懈，直到目标达成。在遇到失败时，他们会把失败归因于努力不够，并进而付出更大的努力。而低自我效能感的个体对他们选定的目标并不很投入。当面对困境时，他们不是积极地想办法，而是将注意力停留于自己的不足和失败的后果上，并放松他们的努力，甚至全部放弃。在失败或挫折后，他们的自我效能感恢复得很慢，因为他们易于把未完成目标归咎于能力缺陷，所以并不需要太多次失败，他们就会失去对自己能力的信心。

（三）自我效能感的信息来源

自我效能感并不是天生具备的，自我效能感的信息主要来自以下几个来源。

1. 个体掌握的经验

个体掌握的经验是自我效能感信息最重要的来源。从个体以往的经验中，人们更加了解自己的优势与弱点、自己的能力与局限，为个体能否达成目标提供了最具参考价值的信息。不断获得成功的经验，会使人逐渐树立起对自己能力的稳固信心，从而建立强有力的自我效能感。而反复的失败经验，特别是在效能感尚未牢固树立之前发生的失败则会降低个人的自我效能感。

2. 替代性经验

人们的时间和精力是有限的，在很多领域内都不可能亲自经历和体验，因此，需要观察别人的行为及其结果，通过这种替代性经验来推知自己能否胜任。当看到与自己相似或相近的人获得成功时，人们的自我效能感通常也会随之提高；反之，当看到与自己相近或相似的人不断失败，尤其是在付出很大努力以后仍旧失败时，人们的自我效能感通常就会降低，觉得自己行动也没有多少成功的希望。

3. 生理和情绪状态

人们对自身能力的判断在一定程度上依赖生理和情绪状态所传达的信息。在涉及体育成就、健康功能和应激应对等领域中，生理状态对个人效能感特别有意义。例如，在涉及力量和耐力的活动中，人们将疲劳、喘气、疼痛以及不适理解为身体无效能的标志。兴奋的心情

可以提高自我效能感，而紧张、焦虑等情绪状态则很容易降低人们在特定情境中的自我效能感。不过，当人们在特定情境中已经积累一定的成功经验时，情绪状态对个人自我效能感判断的影响会下降。

思考作业题

1. 什么是自我意识？
2. 自我认识可以通过哪些途径获得？
3. 试述自我知觉理论的主要观点。
4. 什么是过度合理化效应？
5. 你怎样理解自尊的定义？

张 妍（牡丹江医学院）

第五章 社会知觉与印象管理

假如你走上了工作岗位，成为一名正式的医生。你的第一位病人来到你面前，你可能有点紧张，不过看到病人衣着简朴、面相憨厚，你判断他可能是一位进城来看病的农民，于是你镇静下来，开始询问病人的病情，根据他所描述的各种症状，对他的病做出诊断。虽然你是第一次独立做这些事情，不过你一定会装得好像专家一样，因为你认为只有这样，病人才能充分信任你。根据你的观察以及与病人的交谈状况，你进一步确认他是一位农民，经济状况不是太好，于是你会为他开比较便宜的药品。作为医护人员，你一定经常经历这种场面。但你是否会想到，如此普通的情景，却蕴涵了丰富的心理学原理呢？

通过病人的外貌、谈吐、衣着，你对他的出身、经济状况甚至心理状态、个性特征进行推断的过程就是心理学中所谓的社会知觉。你努力调整自己的行为、态度，希望给病人留下一个好印象的过程叫做印象管理。只要存在社会交往，我们就总会对交往对象进行认知判断，希望对他有更多的了解，我们也总会规范自己的言行，希望给对方留下好印象，因此社会知觉和印象管理是社会心理学中两个非常重要的问题。

第一节 社会知觉与印象形成

一、社会知觉的概念

(一) 知觉的概念

知觉 (perception) 是客观事物直接作用于感官而在头脑中产生的对事物整体的认识。例如：听到一首乐曲，见到一个人，都是知觉现象。知觉以感觉作基础，但它不是个别感觉信息的简单总和。它会按一定方式整合个别的感觉信息，形成一定的结构，并会根据个体的经验解释由感觉提供的信息。知觉比个别感觉的简单相加要复杂得多。因此，我们日常看到的不是个别的光点、线段等杂乱无章的刺激特性，而是由这些特性组成的有结构的整体，比如树木、花草、人物等。

按照人所感知的信息不同，知觉可以分为两类，物知觉 (object perception) 和人知觉 (person perception)。物知觉是指人对自然界中的机械、物理、化学和生物方面种种现象所形成的知觉；人知觉是人由人的实践所构成的社会现象，包括担任社会角色的人、人际关系和群体以及各种社会结构和社会事件等所形成的知觉。。普通心理学一般研究物知觉，而社会心理学更加关注人知觉，人知觉是社会知觉的一个相当重要的方面。

(二) 社会知觉与社会认知

在当今社会心理学中，社会知觉是指，如何对他人和群体形成印象以及如何对这一印象做出推论的过程。由此定义可以看出，社会知觉不仅包括对人、对群体的外部特征的知觉，而且涉及对有关信息的思维加工，包括记忆、推理、判断、理解和解释等复杂的认知环节。因此，目前很多人主张用“社会认知”一词代替“社会知觉”。“社会认知”(social cognition) 研究人们如何从社会环境中获取信息，并形成推理的过程。在本章开头所举的例子中，你对病人的农民身份所做出的推理判断，就是一个社会认知过程。

我们再来认真分析一下，你是如何得出那位病人是农民的结论的呢？可能是由于你来自农村，你的父老乡亲们都有着简朴、面相憨厚，这位病人使你想起了他们，于是你认为他是一位农民。在这个认知过程中，“图式”帮助你迅速得出了结论。

（三）社会认知中的图式

图式 (schema) 是一种认知结构，它代表着某个特定概念的有组织的知识。图式既可以是某些特别的人，某种社会角色，对某个群体的刻板印象，也可以是自己对他人的态度，以及对某些事物的一般认识等。你心目中农民的图式就是衣着简朴、面相憨厚，因此看到这两个特征，你就立刻判断这位病人是一位农民。其实每个人都有一套自己的认知图式，面对同样的事物，每个人的观点看法都会有所不同。比如，你认为农民都面相憨厚、衣着简朴，因此将病人知觉为一名农民，而在另一位医生的认知图式中这是工人具备的特征，他就可能把这位病人看作工人，而不是农民。

图式在社会认知过程中有非常重要的作用。首先，图式可以节省我们的大量时间和精力，有助于我们快速而经济地处理大量信息，比如，利用图式可以迅速判断病人的身份，而不必就此与他进行深入的交谈。其次，图式可以帮助我们对不完整的信息做出推理。虽然并不知道那位病人的经济情况，利用图式却可以轻而易举地推论出他经济状况不好。最后，图式有助于我们对未来的预期。利用图式可以推论出病人负担不起太贵重的医药费，于是为他开了比较便宜的药品。图式具有这些优点的同时也有许多缺点，它可能引导我们对不完整的信息做出错误的推理，对未来产生不实际的期望。比如，在关于农民的图式中，我们认为农民的经济状况不太好，但是这位来看病的农民也有可能是位腰缠万贯并且深藏不露的农民企业家呢。

（四）社会认知中的信息加工方式

社会认知的过程中存在两种信息加工方式，控制加工和自动加工。试想一下你诊断病人的病情时的情景，假如病人得了肺炎，而你是个新手，从来没接触过肺炎的患者，关于肺炎的图式还没有形成，你可能就需要认真思索一会儿，甚至会找人请教或者翻翻书才能下结论，这是控制加工的过程。但如果你以前治疗过很多肺炎的患者，你的认知系统中已经有了一个肺炎图式，肺炎这个诊断就会突然出现在你的头脑中，你根本不用进行任何思索，这就是自动加工的过程。自动加工的过程是人们意识不到的，是无法控制的。在日常生活中有很多自动加工的例子，比如，和一个陌生人见面时，你是否需要离开一刻钟来分析你对这个人的喜爱程度？进入医院时你是否会为无法从人群中辨认出医生而苦恼？答案当然是否定的，我们总能轻松而快速的对他人形成印象从而立刻就知道自己是否喜欢他，并且我们也能立刻分辨出穿白大褂的人是大夫，而不用在人群中费力的寻找。这种自动化的社会信息加工方式是普遍存在的。

（五）内隐社会认知

近年来人们在自动加工的基础上，提出了内隐社会认知的概念。内隐社会认知 (implicit social cognition) 是指在社会认知过程中，虽然个体不能回忆某一过去经验，但这一经验潜在地对个体的行为和判断产生影响。内隐社会认知研究采用的是内隐记忆所采用的间接测量技术和方法。其研究使原来行为主义、精神分析学派等无法实证研究的内部心理过程和传统的认知心理学忽视的无意识加工活动得到了直接的实验室观察。因此，这一概念一经提出，就引起了社会认知领域的轰动，并且随着内隐记忆研究方法的不断进步与创新，内隐社会认

知己已成为社会认知领域的一个研究热点。目前国内主要的研究者是杨治良等人，他们通过一系列的研究证明了内隐社会认知的存在性，并证实了社会认知具有更强的内隐性。他们相继对社会认知中的刻板印象、印象形成以及性别差异等进行了研究。其研究成果不仅丰富了内隐记忆的研究内容，而且促使认知科学研究领域的进一步扩大，使得心理学各个领域之间显现了融合的趋势。

内隐社会认知具有以下鲜明的特征：（1）社会性。内隐社会认知涉及到对人以及人际关系等社会对象的认识活动，包含了一定的社会历史意义。（2）积淀性。内隐社会认知是在以往的生活经历中形成的，而且会对以后的行为产生影响，是长期积累的结果。（3）无意识性。内隐社会认知的发生、发展以及后来对个体行为产生的影响都是在个体本身没有意识到的情况下发生的，是自动的、无意识的操作过程，难以用语言来描述。（4）启动性。过去的经验会对当前产生个体自身意识不到的影响，这是一种启动效应。

内隐社会认知的提出有非常重要的意义，其缘起可追溯到弗洛伊德提出的无意识论，一直以来，精神分析学说都因为难以找到实证支持而备受指责。现在有关内隐社会认知的研究成功地地为无意识提供了实证依据：个体虽然无法回忆出先前经历过的事情，但是这些经历的确对他以后的实践产生了影响。因此，内隐社会认知目前已经成为了社会认知领域重要的研究方向。

二、印象形成

人际交往需要双方的深入了解，但良好的第一印象也很重要。我国自古流传着许多一见如故成好友，一见钟情结良缘的传奇佳话。当我们遇见一位陌生人时，匆匆一瞥、寥寥数语就可以在情感上产生对他的好恶，在头脑中形成对他的大体印象了。这种对他人形成印象的过程就叫做印象形成，它是指我们把他人若干有意义的人格特质进行概括、综合，形成一个具有结论意义的特性的过程。那么我们是如何对这些特质信息进行整合并最终形成对他人的印象的呢？社会心理学家 Asch 最早对此进行了研究。

（一）Asch 实验是印象形成的经典研究

Asch 总结了两种一般理论用来解释人是怎样组织特质信息并形成印象的。第一种理论假设认为，印象的形成就是这些特质信息简单相加的结果。第二种理论认为，印象的形成并不只是特质信息的简单相加，这些特质信息之间是彼此关联的，会融为一体，从而形成整体印象。Asch 是一位格式塔学派的心理学家，他更支持第二种理论，为此他设计了一个精巧的实验，这个实验被称为“热情——冷酷”研究而闻名于世。

Asch 在他以前的研究中发现，各种不同特质在印象形成过程中的重要性并不完全相同。最有重要影响的特质被称为“核心”特质，而其他不重要的特质被称为“边缘”特质。为了检验这两种类型的特质及其相互关系，Asch 给被试呈现了一张描述性格特质的单词表，并让他们描述对拥有这些特质的人所形成的印象。

参加实验的被试被分为 A、B 两组。主试要求他们仔细听一组描述人性格特质的形容词，并对被描述者形成某种印象。各组被试听到的单词表分别如下：

A 组：聪明的、灵巧的、勤勉的、热情的、坚定的、现实的、谨慎的

B 组：聪明的、灵巧的、勤勉的、冷酷的、坚定的、现实的、谨慎的

A 组和 B 组各呈现 7 个形容词，但其中只有一个词发生改变，即把“热情的”变成“冷酷的”，其余的词则完全相同。

如果人们通过把各个特质相加的方式形成第一印象，那么，人们对两张词表形成的印象应该差异不大。但是实验结果显示，阅读包含热情的词表的人比阅读包含冷漠词表的人更倾向于认为这个陌生人慷慨、快乐、本性好、好交际、受人欢迎、利他。Asch 据此断定，印象的形成不是特质信息的简单相加，而是各种特质相互关联从而整体形成印象的。另外，热情与冷漠这两种特质是核心特质，会在印象形成中起主要作用，并会使其他的特质形容词染上同样的感情色彩。

Asch 又做了第二个实验，他把热情和冷漠分别换为礼貌和粗鲁，结果发现被试根据两个词表产生的对陌生人的印象高度一致。因此，他认为，礼貌和粗鲁不能对印象形成产生决定作用，它们不是核心特质，而是边缘特质。

Asch 根据实验提出了两个重要的观点。一是某些性格特质扮演着核心特质的角色；而其他性格特质则属于边缘特质。这两种类型的性格特质在个体印象形成的认知加工过程中发挥着截然不同的作用。二是在个体思维过程中这些性格特质是彼此互相关联的。一些特质地位比较高，而另外一些特质则比较弱小，本身没有强大的力量，只能听命于那些处于主导地位的性格特质。我们不是简单地把所有的特质相加而形成某种印象，而是通过它们之间各种各样的相互作用而最终形成一个整体印象。

Asch 的研究开创了社会认知理论关于印象形成的研究，对印象形成的研究工作产生了深远的影响，甚至直到今天仍值得我们认真关注。但他的研究也难免会遭受批评。有研究者认为，Asch 围绕着对人的描述进行实验，而没有对真正的个体进行研究，而对真人的印象形成可能会涉及到一些在这个研究中并未出现的认知加工过程。正因为如此，几年后，Harold Kelly 在真实的生活情景下重复了 Asch 的研究。他不是给被试呈现描述的形容词，而是让被试听一位客座教授的讲座，其余部分和 Asch 的实验大致相同。得出的研究结果证明了 Asch 研究结果的正确性。

我国的缪建东和蔡建红先后以中国大学生为实验对象重复了 Asch 的实验。结果都认为，在同样实验条件下，热情与冷淡在中国人印象形成中都不处于核心地位。因此，在以中国人为被试进行同样的实验研究中，简单重复 Asch 的实验是行不通的。我们需要进行本土化研究，探讨我们中国人特有的核心特质，并用这些词语作为评量的尺度，才能科学地论证印象形成的过程（蔡建红，1999）。

Asch 的研究只是印象形成研究的起点，随后很多社会心理学家在此基础上从以下几方面对印象形成进行了深入的研究与探讨。

（二）第一印象是印象形成的重要依据

两个陌生人第一次见面所形成的印象称为第一印象。第一印象包括初次见面时获得的有关他人外表与才华的个人资料，也包括初次看到或听到对方的间接材料时所获得的印象。第一印象是印象形成的重要依据，同时也对日常交往有重要的影响作用。良好的第一印象是进一步交往的基础，恶劣的第一印象很可能会使交往终结。

那么，我们通常所形成的第一印象的准确性又如何呢？许多研究认为，第一印象通常都是错误的。这主要有三方面原因：第一个原因是第一印象形成的时间非常短暂，带有一定的表面性和片面性。个体总是根据自己表面的片面认识，给对方加以分类，同时也会根据其外部特征推测其内心的思想与感情，这些推断往往都是不准确的。第二个原因是人们的基本归因错误，人们总是习惯于把他人的行为归结为他们的性格的原因而不注重情景的作用。比如，

一个本来很温顺的人遇到了非常不公平的待遇而暴跳如雷，如果我们本来不认识他，看到这个场景，就会很自然地推断他是个暴躁的人，而根本不会考虑他气愤的原因。第三个原因是人们错误使用了图式，初次见面不可能获得对方非常充分的信息，这时人们总会不自主的使用自己已有的图式来对他人进行判断，这种盲目推断在很多情况下是不正确的。比如看到一个陌生人的长相与自己的一位朋友相似，我们就会立刻使用朋友的图式来对这个陌生人进行推断，即使二人性格迥异，我们也会主观认为陌生人与自己的朋友在性格上有相似之处。由此可知，第一印象是不可靠的，但第一印象并非不可改变，我们可以通过增加交往，深入了解来改变第一印象，形成对他人的比较客观准确的印象。

（三）好恶评价是印象形成的基本纬度

当人们相遇时彼此最先作的判断就是互相喜欢不喜欢，对他人所作的好恶评价在很大程度上影响着对这个人形成的总体印象。Osgood 等人采用词语语意分化研究证明好恶评价纬度可以把许多信息组织起来形成一个完整的印象。在研究中，他们让被试选择一些描述特征的配对词去形容一些人或物（如愉快—悲伤、好—坏）。发现人们根据三个基本纬度进行评估。即评价（如好—坏）、力度（如强—弱）和活动向度（如主动—被动）。其中，评价纬度在印象形成中最重要，一旦个体把某人放在喜欢或不喜欢的范围内，对这个人的其他认知就会归入相应范围，另外两个纬度就基本不起作用了。比如，一位牙医发现新来的护士没有及时清理医疗器械，他根本不会考虑是否有其他原因，而直接就会认为这名护士懒散、不负责任，进而不喜欢他，甚至对他以后的工作都持消极的看法。

（四）平均法则是印象形成的主要方式

20 世纪 70 年代印象形成领域的中心问题是，我们如何将有关他人的分散信息整合成统一的印象？我们通过把信息累加在一起形成对他人的印象呢？还是将信息以某种方式平均来形成印象？Asch 的实验从完型主义的角度对这一问题做出了初步的回答，Anderson 等人又从另一角度对此进行了深入研究。他们向被试描述一个陌生人具有两个非常好的品质（如诚实、通情达理）或者是具有两个非常好的品质和两个一般好的品质（如诚实、通情达理、刻苦、令人信服）。然后让被试判断对这个陌生人的喜好程度。假如人们以累加的方式整合信息，他们将更喜欢第二种人，因为第二种人拥有更多的积极特性。但是，如果他们以平均的方式整合信息，他们将更喜欢第一种人，因为两个非常好的特质平均起来要好于两个非常好和两个一般好的特质平均的结果。实验结果表明人们更喜欢第二种人，也就是平均法则在印象形成中起作用。Anderson 等人后来又对平均的性质进行了深入的研究，结果发现，人们并不是把所有品质简单的进行平均，而是会对重要的品质进行加权。比如，在招聘医务人员时，招聘者会更注重应聘者的“认真严谨”的品质，而不会看重其是否有幽默感。

以上这些研究结果都是对印象形成进行的早期研究。由于研究方法的落后，这些研究比较粗糙，只停留在表面，无法对印象形成的具体过程进行深入的探讨。比如，虽然印象形成的信息整合方式一直是研究的热点，但对于究竟哪些信息会被注意整合这一基本问题却无法做出明确回答。这些年来，随着社会认知研究突飞猛进的发展，社会心理学家发现，可以用基本的认知过程来考查印象形成。认知方法的引入，为印象形成的研究带来了无限的生机与活力。比如，当我们遇见陌生人的时候，并不是对他的所有信息给予同等的关注，而是注意某些我们认为有用的信息。研究表明，在大多数情况下，我们首先注意那些与他人特质、价值观和原则有关的信息，然后才注意与能力有关的信息(DeBruin, E. N., &Van Lange, P. A. M.,

2000)。设想一下，你初次遇见某人时，想先知道他是个善良的人呢，还是想先知道他很能干呢？大多数人都会选择前者。除此之外，我们所注意的信息还与情景有关，在医院会见病人和在聚会上认识新朋友，我们所需要获取的信息一定是不同的。由此可以看出，认知观点引导下的印象形成研究更加的细致全面，它会考虑动机、情景等多方面因素综合进行研究，不仅构思严谨、方法巧妙，而且已取得了丰硕的成果，目前成为了印象形成研究的主要发展方向。

三、他人知觉

认知心理学认为，人都是有选择地接受信息并将其统合成一个有意义的整体。因此认知观点引导下的对他人的知觉过程也就是知觉者主动地、有组织地将关于认知对象的信息整合成一个紧凑的、有意义的印象的过程。我们下面就将深入探讨这一过程。

(一) 知觉他人的外部信息

1. 外表

我们见到别人时可能最先注意到什么？当然是他们的长相了。尽管我们都知道人绝不仅仅只限于外表，但外表吸引力对第一印象的形成绝对有相当重要的作用。

心理学的研究发现，外貌具有吸引力的人被认为是有趣、善于交际的，在生活和爱情方面都更成功。人们好像有一种定势思维，即美的就是好的。我们认为长得好看的人也拥有优秀的特点，会与他们优秀的外形相匹配 (Langlois et al., 2000)。但是我们也不会认为长相好看的陌生人就会十全十美，美貌有时候也有副作用，太漂亮的人常常被认为可能爱慕虚荣，处世随便。但即使如此，外貌好看的人给陌生人的印象无疑要好过长相一般的人。

那么什么样的人长的漂亮呢？许多心理学研究都表明，这是“仁者见仁，智者见智”的。如果你让一些人通过照片来评价陌生人的外表吸引力，一定会得到非常混乱的结果，因为每个人都会以自己的方式来看待事物。不过尽管人与人之间的看法有差别，但是关于美与不美，人们的想法通常还是一致的 (Marcus & Miller, 2001)。甚至不同种族、不同年龄的人对于美丽都存在着共识。

什么才是美丽的面孔呢？心理学家的研究发现，真正美丽的女子要同时具有娃娃脸的特征与成熟美的特质，大眼睛、小鼻子、小下巴和丰满的双唇这些娃娃脸的特征，会使女子更迷人。而突出的颧骨，窄脸颊以及灿烂的笑容这些成熟的特质（可以想象一下张曼玉）会使女性更富有吸引力。拥有所有这些特征的女子在全球范围内都是公认的美人 (Jones, 1995)。

男性的吸引力可能更为复杂。拥有强壮的下巴和宽阔前额的男性看上去坚强而有主宰力，通常被认为是英俊的 (Cunningham, Barbee, & Pike, 1990)（可以想象一下周润发）。另外，还有研究显示，当一张普通男性面孔通过电脑成像变得更加女性化或娃娃脸的样子，会看上去热情而友好，更有吸引力 (Perrett et al., 1998)（可以想象一下张国荣）。

在任何情况下，漂亮的男性或者女性的脸部特征都是不大不小，恰到好处，非常平均并且左右对称的 (average)。如果用电脑创造一个由不同脸型特征组合而成的头像，那么这些由平均的特征构成的头像几乎比所有其他的脸型都迷人 (Rhodes & Tremewan, 1996)。这是因为漂亮的面孔结合了单个面孔最好的特征，构成了平衡而比例匀称的协调整体。当我们面对某个有这样美丽面孔的人时，不妨要小心谨慎的克服自己的美丽偏见，以更客观的方式来认知评价他。

2. 非语言交流

我们通常从他人的外表、语言形成对个体详细的印象。比如，看到一个人衣着十分保守，就会据此推断他可能是一个很古板的人。听到一个人谎话连篇，就会认为他不诚实。但有时很多非语言交流，往往更有利于我们认知他人，推测他人的品质。非语言交流是指人们在不使用语言的情况下，如何进行有意或无意的沟通。面部表情、目光、语调、手势、肢体动作，身体接触等身体语言，都是最常用的非语言交流方式。那么，非语言交流有那些作用呢？首先，非语言交流可以表达情绪（“我生气了”——眼睛变小，眉毛压低，严厉注视，嘴巴紧闭为一条狭长直线）；其次，它可以表达态度（“我喜欢你”——微笑，注视对方良久或是“我不喜欢你”——注视他处，语气平板，身体转向别处）；另外，它还可以传达个人特质（“我很外向”——肢体动作大，说话语调富于变化，语气活泼有力）；最后，它还能辅助语言沟通（在结束说话时将声音压低，视线移开，使你谈话伙伴知道你说话了，轮到他说活了）。非语言线索可以给予我们如此丰富的信息，因此在知觉他人的过程中，注意非语言线索的运用是很有必要的。以下就将简单介绍几种非语言交流方式：

（1）表情

表情可以表明人们的心情和情绪，是最重要的一种非语言交流方式。无论你身处何地，即使在异国他乡，不懂当地的语言，都可以轻松的辨认出对方的表情，并对他的情绪做出准确的推断。高兴、悲伤、恐惧、愤怒、厌恶和惊奇，每种情绪都能产生一种奇特的面部表情，表情没有地域文化的差别，全世界哪里都是一样。

但是想要通过表情来解读他人的情绪并非那么简单，因为人们为了符合某种社会规范，会故意用表情来掩饰自己的真实情感，人们可以通过四种方式来调节自己的情绪表达。第一，加强表情，来夸张地表现比实际体验更为强烈的感情。比如，你打开一份只是略微喜欢的礼物，当赠予者在场时，你一定会显得比实际情况更开心。第二，表情最小化，试图显得没有实际情况那么动感情。由于我们的文化要求“男儿有泪不轻弹”，男人都会克制着不表现出内心的伤感。第三，将表情中性化，干脆掩盖掉真实情感。扑克牌高手都是这样从不暴露自己拿到牌时的真实情感。最后，伪装表情，代之以完全不同的感情流露。当一名选手在决赛中失利而屈居亚军时，他还要很兴奋的向冠军致贺，我们几乎可以肯定他是在掩饰真实的感情。有研究发现，伪装情绪对身体会有许多不利的影响，比如会损伤认知功能，影响对当前信息的识记效果，另外还会影响心血管功能，造成血压的暂时升高（Butler, Egl off, Wilhelm, et al., 2003）。这表明掩饰面部表达不仅会给那些想要正确了解你的人造成麻烦，而且也会给自己带来问题。

不过，即使人们试图控制自己的表情，仍掩盖不住真相。首先，伪装的表情在细微之处和真实的表情有所不同。比如，当假装微笑的时候，人们很容易牵动嘴角，但较难做到自然地皱起眼角的皮肤，细心的观察者就可以轻易的分辨出真实和虚假的微笑了。第二，尽管我们努力掩饰真实的感情，但真实的感情总会有短暂的失控从而表露无疑。人们发现如果仔细观察 1976 年至 1984 年之间的美国总统大选电视节目主持人，尽管他们保持着职业化的中立，仍然可以通过一些细节，明显看出他们暗中支持哪一位候选人。由此可见，认真察言观色是知觉了解他人的一个重要途径。

（2）目光接触与注视

除了面部表情之外，非语言交流还有许多其他的渠道，目光接触和注视就是强有力的认知他人的信息线索。比如，注视某人意味着沟通的兴趣，可能决定着两个陌生人是否可以开

始交谈。如果你不想和某人谈话时，不用使用语言清楚的表达，只要避开他的目光就可以了。目光接触也有助于确定交往开始后两人的关系，恋人比朋友之间会更多地相互注视，朋友比一般熟人之间会更多地注视彼此。另外，当陌生人花时间凝视彼此的眼睛时，比他们在一起却眼望别处更可能使彼此互相喜欢。由此可见，注视能够交流感情，促进双方的认识了解。

(3) 身体语言

身体语言有助于我们的语言交流，一个简单的手势可以代表许多无声的话语，但身体语言与表情不同，具有地域文化的差异，比如，食指和拇指做成圆形，其他手指竖起来的姿势，在美国表示好、行的意思，在法国则表示零，在日本表示金钱。面部语言不需要翻译，但身体语言却需要认真理解文化背景，才能做出正确的判断。但当我们了解某一文化后，身体语言是更有利于我们对他人的认知的。这主要是因为身体语言提供的信息比面部表情更难控制，它具有更多的“泄漏性”和更少的“欺骗性”，也就是说它更可能暴露我们真实的感情。例如，美国海关官员就是利用旅客的身体信号如不安和焦虑，而不是面部表情，来决定是否检查其行李的。因此，在了解文化背景的情况下，利用身体语言可以对他人进行更准确的认识。

我们每天的生活都是由多渠道的非语言交流信息构成的，在与人接触交谈时，我们不是只使用某一个线索，而是会自然的运用许多非语言线索。这就要求我们在对他人的认知过程中也要综合的使用多个线索信息，才能对他人有比较完善而全面的认识。

(二) 知觉他人的内部特质

我们很快会从观察他人的外部信息转向推断他人的人格特质。因为通过特质描述人要比通过外部信息和行为来描述人更普遍和经济。如果有人问你，你的新同事是个什么样的人，假如你必须要把你所记得的他的每一个外部特征和每一个行为都描述一番的话，不但要花费很长的时间，而且从你冗长的描述中并不能使他人对你的同事有个清楚的认识。通常你都会用特质来综合你同事的某些特征（比如，你会说，“他工作努力，活泼开朗，脾气很好”）。

那么人们是如何从观察到的外部信息推测出他们的特质的呢？西方心理学界认为，这个过程是人们意识不到的，是自动发生的(Uleman, Hon, Roman, & Moskowitz, 1996)。

在这个过程自动发生之后，另外一个过程又会紧跟着发生了，就是人们会从某一个特质自动的推论其他的特质。比如，我们发现一个人很有爱心，就会据此进一步推论他很善良、热情、乐于助人，甚至是慷慨大方。从一些特质内涵对另一些特质的推论被称作内隐人格理论(implicit personality theory)，该理论其实就是人们将多种人格特质归为同一类的一种图式。内隐人格理论随时间和经验的积累而发展，在一个社会中由上一代传承给下一代，因此，它与文化背景有很大的关系。比如，在美国，一个聪明人一定是独立的而且富有创造性的。而在我们中国，一个聪明人往往被认为是勤奋的并且是人际和谐的。

一旦根据一个人的外部信息做出了关于他的人格特质的推论，那么这些推论就很难再被忘记了。比如说，多年之后，你可能记不清某个朋友的样子，但你仍可以回忆出当初对他的印象，“漂亮、热心”。如果被问起你的某个朋友是否乐于助人时，你也不会再去回忆他助人的具体事件，而是仅仅根据他的特质就可以迅速做出回答。由此可见，虽然做出特质推论是建立在很少的信息的基础上的，而且还是一个快速并且自动化的过程，但推论出的特质却有很强的生命力，可以保持很长的时间。

以上论述的都是西方关于人们如何通过外部特征信息知觉他人内部特质的理论观点，我国自古就开始了对人性和人性的探索，积累了丰富而宝贵的经验。中国人认为，“人心难测”，

直接去观察人往往得不到真实的信息，所以需要借助各种观人术去透视人心，推测他人的性格特质。早在《庄子·列御寇》篇中就提到认识人的9种方法：

远使之而观其忠——派他到远处去任职，以观察其忠诚程度。

近使之而观其敬——让他在身边就职，以观察其认真与细心的程度。

烦使之而观其能——派他做烦杂之事，以观察其能力与耐心。

卒然问焉而观其知——突然问他问题，以观察其知识和机智。

急与之期而观其信——仓促约定会见的时间，以观察其信用。

委之以财以观其仁——托付他大笔财富，以观察他是否为仁人君子。

告之以危而观其节——告诉他情况危急，以观察他的节操。

醉之以酒而观其则——故意灌醉他，以观察他的品性。

杂之以处而观其色——男女混杂，以观其欲望。

此后，诸葛亮在此基础上又提出了七种知人之道：

问之以是非而观其志——询问他辨别是非的能力，以观察他的志向。

穷之以辞辩而观其变——提出难题诘难他，以观察他能否随机应变。

咨之以计谋而观其识——询问他的计谋，以观察他的见识如何。

告之以祸难而观其勇——告诉他祸难将至，以观察他克服困难的勇气。

醉之以酒而观其性——故意灌醉他，以观察他的品性。

临之以利而观其廉——给以金钱之利，以观察他是否廉洁。

期之以事以观其信——托付他办事，以观察他的信用。

我国古人的这些知人之道，都是长期生活实践的总结，即使在今天，对我们仍然有非常重要的实用价值。

（三） 信息的整合

当我们获得了他人足够的外部信息，并从中推知了他人的内部特质之后，如何将这些外部信息和特质信息一起整合为对他人的一个完整的知觉印象呢？

1. 赋予意义

我们试图整体了解某人，而不是仅获得他一条条的外部信息和特质信息，于是我们总是会竭力赋予每条新信息一定的意义。但新信息的意义总是依赖于我们已掌握的他的其他信息的。当知道某人是一位救死扶伤的医生时，聪明这条特质信息就具有了十分正性的意义。但是，当知道某人是冷酷无情的杀人犯时，聪明这个词就是负面的，它会使这个人看起来更危险。人们在形成对他人的认知时，并不是将各个信息简单的进行平均，而是在接受到信息之后在已有背景的基础上创造出有意义的整体。Asch 认为，新的品质置于不同的情景中往往会发生意义的转移。例如“自豪”在形容一个给人印象好的人时就是“自信”的意思，而形容一个给人印象不好的人时则产生“自负”的意义，所产生意义的性质和程度要视已有的印象而定。

2. 赋予一致性

人们倾向于把所有的信息综合起来形成对他人一致的认知评价。前文已经提到，好恶评价是印象形成的基本纬度，我们总是习惯于把他人归类为好人或者是坏人，在形成对他人的整体认知的过程中，也总会尽量使其他的特质信息与这两个基本评价相一致。如果这个人可爱，我们就认为他善良、聪明、慷慨。如果他不好，我们就认为他笨拙、狡猾、丑陋。

但是，有时候我们了解到的信息是互相矛盾的。比如，你认为某位朋友开朗外向，可是却有人告诉你，他寡言少语，对于这种不一致的信息你是如何整合的呢？心理学的研究发现，面对他人不一致的表现，首先需要考虑情境的影响，一个人可能和朋友在一起时非常外向，而和陌生人在一起时却非常沉默。当不一致的信息只限于某种特定的情境时，这种不一致就是情境造成的，在与他人的交往中，我们往往需要根据不同的情境来分析他人的性格（Trafimow, 1998）。但有些不一致的特质信息并非情境造成的，而且也很难调和。这时，人们就会承认这种不一致的存在，不再去整合他们（Cassel den&Hampson, 1990）。比如，某位小朋友成绩很好，细心时能考 100 分，但有时粗心就只得到很低的分数，这就是因为他的细心的特质还没有发展完善，作为家长来说，应该承认他细心和粗心并存的现状，多培养孩子细心的好习惯。

3. 信息整合过程

将他人的各种信息整合为一个完整印象的过程可以分为两种：一种是细致系统的信息加工过程，这个过程需要对信息进行逐条加工；另一种是需要时间和努力都更少的类别加工过程，依据某人所属的社会类别推论某人的特点。这个过程可以称为类别化(categorization)。

我们在对他人的各种信息进行认知时，很多情况下都会迅速、自动地把信息进行归类，类别化是人们常用的一种信息加工过程。比如，在医院里看到一个穿白大褂的人，我们会立刻把它归结为医护人员。在足球赛场上，我们会迅速把到场者进行类别区分，他是参赛队员、是裁判、还是观众呢？我们头脑中总会立刻出现答案，这是因为类别化的过程是快速而自动化的，根本不需要考虑的时间。

刻板印象(stereotype)是类别化的产物，它是指人们对某个群体中的人形成的一种概括而固定的看法。同一群体的人往往具有某种相似性，人们在社会知觉中便会将这种相似性的特点加以归纳，概括到认识中并固定下来，便形成了刻板印象。比如，认为商人都很精明、知识分子文质彬彬、女子很温柔等。刻板印象一旦形成不仅很难改变，而且人们在社会知觉中会用它去“同化”某一个体，只要某一个体被“同化”到群体中，对群体的刻板印象自然也适合于认识这个人了。研究发现，当我们单独对个体形成印象时，我们会检查个人化的信息并把它们组合成一个完整的印象。但是，当我们把一个人放在一个类别里后，我们对此人的印象就会建立在他所在的类别基础上，个人化的信息被同化在关于类别的总体印象之中。总的来说，认知者似乎偏好以类别为基础的印象而非以个体为基础的印象(Pendry&Macrae, 1994)。存在这种偏好是因为以类别为基础的评估是来自对社会群体已经存在的印象，更简单而有效。

类别化在社会知觉中可以加快信息加工的速度，简化人的认识过程，但由于类别化过分简化了某些个体身上独特的东西，往往会导致知觉错误。某个个体虽然属于某群体，但他的特征并非完全与这个群体的特征一致，类别化会导致过度概括的错误。例如，知识分子并非个个都文质彬彬，女性也并非个个都柔心弱骨。在认识他人的过程中，我们应该意识到这一点，尽量关注人的个性，避免类别化的错误。

4. 运用图式

在前面已经介绍过，图式是过去经验中形成的关于个人、群体、角色或事件等的一套有组织的认知系统或架构。当我们接触外界事物时，常在记忆中检索那些与输入信息最符合的图式并与之对照，加以理解与解释，这个过程称之为图式加工。Taylor 认为，社会认知主

要包括三种类型，即个人图式、角色或群体图式、事件图式。

个人图式既可以是关于一个特殊人物的图式，比如关于诸葛亮的图式就是聪明、智慧、忠诚等；也可以是关于某一特殊类型的人的图式，比如“外倾”的人的图式是有朝气、好交际、热情等；还可以是人们关于自己是什么样人的自我图式（self-schema）。比如，认为自己能力很强，就会通过各种方式来显示这一点。

角色或群体图式既可以是关于人们所承担的社会角色所构成的原型(prototype)（如医生、教师等），也可以是关于某种群体的图式，如前所述的社会刻板印象就是关于某种群体的一种图式。人们对医生的图式是有爱心、救死扶伤、医术高明。但现实生活中常常会出现与这种图式不一致的情况，这就会导致医患关系的紧张。

事件图式又称脚本(script)，是某一段时间内行为所发生的标准序列。比如去医院看病，病人都知道要先去挂号，然后到相应的科室找医生诊断，再去付钱，最后去拿药。人们办事都有一定的顺序的，都在靠事件图式支配自己的行动。

（四） 情感对他人知觉的影响

以上我们一直把对他人的知觉当作一个相对理性的接受信息，并根据一定的规律对信息进行组织整合的过程来讨论。但实际上，我们人类是感情动物，情感一直都影响着我们对他人的知觉过程。

很多时候我们都是以自身的内部状态为基础去评价他人的，这就会造成系统的误差。当人们处于某种情绪状态下时，他们更倾向于关注情绪信息，并在印象中应用这些信息。比如，当我们的情绪被唤起时，我们倾向于以一种更极端的方式看待他人。如果刚踢完一场激烈的足球赛，你遇见一个从来不运动的很懒散的人，你对他形成的认知要比你在刚读完书遇到他形成的认知更加极端。

心境也是影响我们对他人认知的重要因素。当我们心情愉快时，我们就会用积极的眼光看待其他人；当我们心情较差时，我们可能以更消极的眼光看待其他人。心境还可以影响印象形成的过程。前面已经提到，印象形成的过程可以分为两种，一种是细致系统的信息加工，对信息逐条加工；另一种是需要时间和努力更少的类别加工过程。负性的心境使人在印象形成中更易采用逐条信息加工而非类别加工。而在正性心境中，人们更容易采用类别化加工(Edwards, et al., 2000)。

以前人们将他人知觉的过程看作一个理性的过程，研究停留在分析其信息的加工特点和过程上，但近年来，人们逐渐意识到，很多情况下，对他人的知觉过程是非理性的，情绪和情感对他人知觉有重要的作用。因此，研究情绪情感对他人知觉甚至是社会知觉的影响，已经成为了心理学界一个新的研究热点。

第二节 社会知觉的特点和效应

一、社会知觉的特点

作为一种特殊的社会心理过程，社会知觉具有以下几个基本特点：

（一）知觉的选择性

我们时时刻刻都在面临着大量的外界刺激，但是对于这么多的外部刺激，每个人所作的反应却是不尽相同的。原因就在于每个人都有独特的经验和认知结构，并会依此选择一些信

息，并忽略另一些信息。人们的这种认知选择主要取决于两种因素：第一，以往对报偿和惩罚原则的体验。如果刺激物令人愉悦，可以带来报偿时，就会引起积极的认知倾向。相反，对于那些令人不快的信息，大家都会极力逃避或置之不理。第二，刺激物的作用强度。一般说来，刺激量越大，越容易引起认知者的注意。而微弱的刺激作用则可能使人毫无知觉。

（二）认知反应的显著性

认知反应的显著性是指在一定的社会刺激下个人的心理状态，如情感状态、动机状态等，它与个人所理解的刺激物的意义密切相关。刺激物的意义对个体来说越是重大，那么认知反应就越明显。比如学生对高考必考的科目学习很认真，对其知识信息非常敏感，一有不明白，认知反应就会很强烈，会立刻去向老师请教。但是对音体美等副科的学习就很漠不关心，即使有不清楚的知识信息，也不会有强烈的认知反应，甚至会无动于衷。

（三）认知的完形特性

人们在社会认知过程中，自觉或不自觉地贯彻了完型原则（或格式塔原则），即个人倾向于把有关认知课题的各方面特征材料加以规则化，形成完整的印象。这种倾向在判断一个人的时候表现得尤为突出。当我们看到一个人似乎既是好的又是坏的，既是诚实的又是虚伪的，既是热情的又是冷酷的时候，便觉得不可思议，认为自己还没有完全认识这个人。我们总是无法容忍自相矛盾的判断。Sampson 把这种判断的出现称为“认知分离”。他认为个人智力和知识的局限性构成认知的剥夺体验，造成个人认知和认知对象之间的分离。为了消除这种分离，个人一方面加强其探求信息的欲望和动力，寻求更多的信息摆脱认知剥夺。同时可能向幻想化的方向发展，即利用想当然的办法给认知对象填补细节，使认知带有了浓厚的主观色彩。

（四）认知的偏差性

由于人类的认知能力有限，像上文所提到的那样，人们会根据自己的想法给认知对象填补细节，这就使得社会知觉过程中常常会出现一些偏差，这些偏差是知觉过程的特性，人们可以注意到它，并把它的影响降低，但人们无法避免它的存在。但是，我们必须强调一点，尽管认知的偏差性有时会让我们得出错误的结论，但在很多情况下，它也是有益的，它常常帮助我们集中注意那些最有用的信息，并且减少我们理解社会环境的努力，增加了我们认知的效率。可以说，认知的偏差性既提供给我们切实的好处，也要我们付出沉重的代价，在以下部分我们就将详细介绍社会知觉中的各种偏差效应。

二、社会知觉的效应

（一）首因效应和近因效应

我们在与人交往的时候，会迅速地形成一个基本印象。请迅速对有以下特点的人做出判断：嫉妒、固执、挑剔、冲动、刻苦、聪明。那么再迅速判断另外一个人：聪明、刻苦、冲动、挑剔、固执、嫉妒。是不是感觉印象好一些了？这个人虽然并不完美，但他能干而且上进。如果仔细观察就会发现，这两组描述的词语是完全相同的，那么为什么会产生不同的印象呢？原来词语的先后顺序是不同的，第一组贬义词在前褒义词在后，而第二组褒义词在前贬义词在后，于是我们对第一组的印象差，而对第二组的印象就好多了。

在我们的认知过程中，信息顺序的不同可以使我们产生不同的印象。尤其是最先接触到的信息往往对印象的形成有更强烈的影响，这种现象叫做**首因效应**（primacy effect）。

在我们的日常生活中，还经常出现这样的情况，比如，公司要评选优秀员工，小王在评

选的前一天为公司做成了一笔大生意，而小李在一个月前也为公司做出了突出的贡献，那么谁被评选上的机会大呢？在现实中，优秀员工的得主往往会是小王，原因很简单，因为小王刚刚做出成绩，大家对他的印象深刻，所以就会对他的印象更好一些。这种最后接受的信息对人们形成印象具有重要作用的现象称为**近因效应**（recency effect）。那么首因效应和近因效应这两种看似矛盾的现象分别会在什么条件下发生呢？

Luchins 设计了一个精巧的实验，在实验中给被试呈现两段文字，一段文字描写了一个叫 Jim 的男孩的一些活泼外向的特征（简称 E），而另一段文字则把 Jim 描写得沉默而内向（简称 I）。研究者把这两段文字分别以 E-I、I-E、只有 E 和只有 I 四种方式排列。让被试看完文字描述后在人格特质表上评价 Jim 是一个什么样的人。四种情况下被试认为 Jim 友好外向的百分比分别是：78%、18%、95%、3%。这一结果证明了首因效应的存在，即前面一段信息对被试印象的形成起了很大作用。

然后 Luchins 又改变了实验条件，他一方面提醒被试不要受首因效应的误导，要全面地进行评价，另一方面将 E、I 两段描述隔开呈现给被试。念完一段后让被试做 5 分钟的无关工作，然后再将另一段呈现给被试。在这种条件下，大部分被试根据后面一段的描述去评价 Jim 的特征，这证明了近因效应在起作用。

我国的詹启生和俞智慧在 Luchins 实验的基础上在实际情境中对首因效应和近因效应的作用做了进一步的研究。将被试分为 A、B 两组。实验分两个阶段，在第一个阶段中，给 A 组呈现一位名叫“王迪”的人待人热情的文字描写材料，给 B 组呈现王迪待人冷淡的材料，第二个阶段，在 A、B 组分别由主试扮演冷淡、热情的表现，即在热情组中扮演冷淡的表现、在冷淡组中扮演热情的表现。随后由被试做两次评价，第一次评价，被试对刚才讲话者的看法（只需选择是“待人热情”还是“待人冷淡”）。第一次评价结果交给主试后再作第二次评价，第二次评价时先告诉被试刚才讲话者就是“王迪”，结合所了解到的对王迪的描述，写出对王迪的总印象。实验结果显示，近因效应十分显著。被试对表演者的第一印象完全取决于表演者的表演内容，而完全不受第一阶段实验的影响。这表明，在直接交往中，人们对他人形成的印象比通过第三者描述（即间接交往）而形成的印象更为深刻。这主要是由于直接交往中可通过目光、表情等非语言沟通方式获得更多真实的信息，而对他人形成较为确切的印象。另外，在第二阶段被试对王迪印象的综合评定中，发现前一阶段的间接印象对后一阶段的直接印象产生显著影响。但这显著的影响并未从根本上改变被试在直接交往中已形成的印象，即原来大多数人认为王迪是冷淡或热情的，现在仍然如此。由此，作者得出以下结论：当人们用听觉材料来对他人形成印象时，则更多依赖于短时记忆系统，因而具有明显的近因效应。另外，我们形成的第一印象对我们保持后继交往具有显著的首因效应。但第一印象是不稳定的，会随着两个人的直接交往所形成的印象所改变或替代（詹启生，俞智慧，2000）。

由以上实验可以看出，首因效应和近因效应其实也是记忆的一个特征。在记忆心理学的研究中，同样存在这两个效应，在对一系列信息的记忆中，由于开头信息没有前面信息的干扰，也就是没有前摄抑制，所以记忆效果好，而结尾信息没有后面信息的干扰，也就是没有后摄抑制，所以记忆效果也很好。正是由于这些信息记得最牢，才会对印象形成的影响最大。

（二）晕轮效应

晕轮效应（halo effect）又称为光环效应，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。前文提到，好恶评价是印象形成中最重要的方面，在知觉他人时，人们往往根据少量的信息将人分为好和坏两种，如果认为某人是“好”的，则被一种好的光环所笼罩，赋予其一切好的品质；如果认为某人“坏”，就被一种坏的光环笼罩住，认为这个人所有的品质都很坏。后者是消极品质的晕轮效应，也称扫帚星效应（forked-tail effect）。

美国心理学家 Kelley 以麻省理工学院的两个班级的学生分别做了一个试验。上课之前，实验者向学生宣布，临时请一位研究生来代课。接着告知学生有关这位研究生的一些情况。其中，向一个班学生介绍这位研究生具有热情、勤奋、务实、果断等品质，向另一班学生介绍的信息除了将“热情”换成了“冷漠”之外，其余各项都相同。而学生们并不知道这两种介绍间的差别。下课之后，前一班的学生与研究生一见如故，亲密攀谈；而另一个班的学生对他却敬而远之、冷淡回避。仅介绍中的一词之别，竟对整体的印象有如此大的影响。学生们戴着这种有色眼镜去观察代课者，为这位研究生罩上了不同色彩的晕轮。正如歌德所说：“人们见到的，正是他们所知道的。”

那么晕轮效应是如何形成的呢？一方面晕轮效应与我们知觉的整体性有关。我们在知觉客观事物时，并不是对知觉对象的个别属性孤立地进行感知的，而总是倾向于把具有不同属性、不同部分的对象知觉为一个统一的整体，这是因为知觉对象的各种属性和部分是有机地联系成一个复合刺激物的。譬如，我们闭着眼睛，只闻到苹果的气味，或只摸到苹果的形状，我们头脑中就形成了有关苹果的完整印象，因为经验为我们弥补了苹果的其他特征，如颜色（绿中透红）、滋味（甜的）、触摸感（光滑的），等等。由于知觉整体性作用，我们知觉客观事物就能迅速而明了，“窥一斑而见全豹”，用不着逐一地知觉每个个别属性了。

另一方面，晕轮效应还是内隐人格理论作用的结果。正如前文所提到的那样，人的有些品质之间是有其内在联系的。比如，热情的人往往对人比较亲切友好，富于幽默感，肯帮助别人，容易相处；而“冷漠”的人较为孤独、古板，不愿求人，比较难相处。这样，对某人只要有了“热情”或“冷漠”的这个核心特质的认识，我们会自然而然地去补足其他有关联的特征。这就使得在社会知觉中人们对他人的评价往往具有很高的—致性，即认为好者十全十美、坏者一无是处。

晕轮效应是一种片面的认知方法，往往造成各种认知偏差，但在日常生活中，它却普遍而又强有力地影响着我们对他人的知觉和评价。比如，一位长相出众的歌星可以得到众多粉丝的追捧，一位成绩好的学生，可以得到所有老师的喜欢，这都是晕轮效应在起作用。晕轮效应虽然普遍，但也并不是随机发生的。研究表明，当被知觉的特征在行为表现上模棱两可时，当这些特质含有道德意义时或当知觉者根据自己有限的经历来判断特质时，晕轮效应最容易发生。在这三种情况下，我们应警惕起来，做好准备，努力克服随时出现的晕轮效应。

（三）慈悲效应

慈悲效应（Leniency effect）又称宽大效应，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。在缺乏其他信息资料的情况下，认知者一般会对他人有更积极的认知。对于慈悲效应可以有两方面解释：

一可以由 Matlin 提出的“极快乐原则”（ Pollyanna principle）来解释，该原则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，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，人们依然会按照美好的经验对自己所处的环境做出有利的评价。因此，大部分事物总是被评价得高于一般

水平，愉快的事情与不愉快的事情相比总是更容易被人回忆起来。

对慈悲效应的第二种解释则是指这种慈悲效应仅仅限于我们对人的评价。Sears 指出，人们感到要评定的他人与自己有一种相似感，因此人们对他人的评价要比对其它物体的评价更宽容。人们倾向于对自己做出较好的评价，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。Sears 让学生对自己所选的课程和任课老师做出评价，对课程的评价主要是教材、考试等非人格方面，对教师的评价主要针对教师本身的人格方面，结果发现 96% 的教师得到了学生的积极肯定的评价，相反只有 19% 的课程得到学生积极肯定的评价。

以上已提到，除了在评价他人时持积极的态度外，人们在评价自己时存在更加乐观的偏见。研究表明，大多数人相信，与其他人相比，自己更可能经历积极的事情，而不会经历消极的事情 (Shepperd, Ouellette & Fernandez, 1996)。我们大多数人相信，与别人相比，自己更有可能找到一份好工作，婚姻会更幸福、更长寿，而很少想到自己今后可能的消极经历，比如，火灾，重病或离异。

这种积极偏见还使我们相信自己在某一段时间内能够做比我们实际能做的更多的事情，这就是计划谬误。日常生活中，经常会出现计划谬误的例子，比如我们会常常为自己制定不切实际的工作计划，最终才发现自己没有能力按照计划完成工作。由此可见，在社会知觉的过程中，人们一般情况下都是宽大而乐观的，因此，在知觉他人和自己的时候，我们都要注意到这一点，尽量客观评价。

（四）否定效应

否定效应是指人们对他人的否定信息比肯定信息更加关注的倾向。试想你的一位朋友向你描述一位陌生人，他提到了很多关于这个人的正面信息，这个人是乐观的、漂亮的、聪明的、友好的等等，接着朋友又告诉你他的一个负面信息：他有一点狂妄。你对这个人的印象如何呢？假如你就要去见这个人，哪个信息会对你产生更强的影响？研究表明，负性信息比正性信息能吸引更多的注意力，而且负性信息被人记忆得更深刻，甚至某些时候会不自觉得回忆出来。在其他方面都相等的情况下，一种消极否定的信息比积极肯定的信息对印象形成的影响更大 (Coovert & Reeder, 1990)。这就是有些学者认为的“黑票”作用；不管一个人是否具备其他的不良品质，只要具备一种极端的消极否定品质，就会使人产生一种极端消极的坏印象，从而把对方好的品质也掩盖掉了。

那么为什么会出现这种否定效应呢？从进化的角度看，关注负面信息有很大的意义。负面信息反映了可能会威胁我们的安全或健康的外部世界的特征。对这样的刺激敏感可以使我们很快地对它们做出反应以保障我们的安全。近几年来，关于认知神经基础的研究也发现，对负面信息的关注是我们大脑的一项基本功能，很快地对负面信息做出反应有利于维持生命。

由于否定效应的存在，个体在对他人的品质进行评价时，要充分估计消极品质的作用，坚持实事求是，一分为二，以免形成不应该属于该认知对象的坏印象。

（五）头顶效应

头顶效应 (top of the head) 指显著性对个体知觉的影响称为头顶效应。在印象形成的过程中，最显著的线索被应用得最多。如果一个学生上学第一天坐轮椅进教室，教室里的人对他形成印象将大大地受他肢体残障的影响。服装、发型甚至年龄、性别等因素的影响大家都不会注意到了。

什么因素决定一个线索比另一个线索更显著呢？一系列可辨识的客观条件使特定的线索凸显出来。根据格式塔的客体知觉规律，亮度、声音强度、运动或新异程度是最重要的客观条件。在雪白安静的病房中，一个身着耀眼大红毛衣的病人会十分显眼，突然哭闹的婴儿也会吸引我们的注意，因为他们的背景使他们的特点突出出来。所以，任何在客观背景中不同寻常的线索都会使它在主观上更加显著，更容易被注意。

显著性会对个体知觉产生一系列的影响。首先，显著的行为举止会招来更多的注意，比如，在足球赛场上，犯规是很平常的事，不会使球迷对球员产生什么深刻的印象，但恶意犯规就会使球迷对球员的印象大打折扣。其次，具有显著性的个体被认为在他所在的社会背景中具有更大的影响力，比如球星贝克汉姆球技高超，形象帅气，使得他在足球界具有很高的声望，虽然英格兰队新人辈出，但他可以一直稳坐英格兰队队长的宝座。由此可见，当面对显著信息时，我们需要充分意识到显著性的作用，避免它对我们认知的影响。

(六) 框架效应

信息描述的方式是影响人们做出判断的重要因素。假如领导给你安排工作时告诉你，这项工作是一个很好的机会，那么即使你很清楚这项工作的内容并不是很重要，你也会认真精心的做好这个工作。但如果领导只是轻描淡写的说，这就是份工作而已，可能你就会比较粗心的做这项工作，而且会觉得它没有任何乐趣可言。

信息描述方式对人们认知判断的影响称为框架效应 (framing effect)。Tversky 和 Kahneman 做了以下经典实验证明了信息陈述方式的重要性。首先将以下两个问题呈现给被试：想象美国正遭受一种病毒的袭击，这种病毒有可能会导致 600 人丧命。对此有两种应对方案，每种方案可能带来的结果如下：如果采纳方案 A，200 人可以获救；如果采纳方案 B，600 人全获救的可能性是三分之一，但有三分之二的可能性是没有人能够获救。

那么你觉得哪种方案更好一些呢？现在，如果这两种方案的结果这样表述：

采取 C 方案，400 人会死亡；如果采取 D 方案，无人死亡的可能性是三分之一，600 人都会死的可能性是三分之二。

实验结果发现，如果问题的表述以获救的方式呈现出来，72% 的被试会选择 A 方案；但如果问题的表述以生命丧失的方式呈现出来，78% 的被试会选择 D，只有 22% 的人选择 C 方案。但事实上，A 方案和 C 方案的结果是完全一致的。

心理学家进一步的研究发现，如果给被试强调决策带来的风险，被试的行为就会显得拘谨；而如果强调选择带来的收获，他们可能就会表现出冒险精神 (Roney, Higgins, & Shah, 1995)。由此可见，对问题的陈述方式确实影响着我们的日常生活，因此我们需要注意自己说话的方式方法以便清楚有效的表达我们的语意，避免造成不必要的麻烦。

(七) 上下文效应

背景对社会判断的影响称为上下文效应。这种上下文效应有两类：对比和同化。对比 (contrast) 指一种歪曲效应，它使做出的判断与环境背景相违反。比如说，在评判照片中人物吸引程度之前，如果先看到一张非常美丽的人物照片，那么对人物的评价就会降低很多。同化 (assimilation) 指做出判断与环境背景方向相同的一种歪曲效应。比如说，同时呈现一张很漂亮的人的照片和一张普通照片，对普通照片的评估要高于没有呈现那张漂亮照片来对比时对它的评估。

社会背景可以给印象形成提供信息。特别是当我们得到关于他人的特质和行为的信息时，我们通常更会关注信息的实际含义，也就是我们会关心信息是怎么来的，是否准确，我国自古就有“耳听为虚，眼见为实”的说法，就是对背景信息准确性的强调。比如，同事告诉你一位朋友的一些负面的消息，可能你对那位朋友的印象会有所改变，但你同时一定会疑问为什么同事会和你说这些话呢？这些信息是否准确？同事是否有特殊的目的？在你认真分析思考的情况下，关于朋友的负面信息就未必会有那么大的影响效果了。因此，信息对印象形成的影响作用要取决于信息传递的背景和对信息传递的目的的认识。

另外，我们在背景中的角色也会影响我们对他人印象的形成。Alicke 等人做了一个经典的实验，他们要求被试在一个和同伴交往的情景中表现得内向或者外向。被要求表现为内向的那些被试对同伴的评分更偏于外向，而被要求表现外向的被试对同伴的评分更偏于内向。很明显，被试并没有考虑他们自己对同伴行为的影响。从这个研究可以看出，背景信息容易被忽视，人们往往不会观察到背景在引发和保持特定行为上所起的作用。因此，我们在对他人进行评价时，需要考虑对方所处的背景环境，才能对他人的特定行为做出比较客观的评价。

（八）后见之明效应 (hindsight effect)

在社会知觉中，人们大多是事后诸葛亮，总认为自己有先见之明，也就是说，人们总是将已经发生的事情视为不可避免和显而易见的事情，但事实上，他们的判断早已经受到了已知结果的影响，他们所谓的“先见之明”其实是一种“后见之明”，是一种认知的偏差效应。比如，意大利队赢得了 2006 年世界杯的冠军，赛后大批球迷声称自己早就看好意大利队，但事实上意大利队并不是夺冠的热门，甚至在小组赛中，人们还一度为它能否小组出现而担忧。由此可见，事件发生前后人们的判断是不一致的，但人们都会忽略自己先前的判断，把自己后来的判断知觉为最初的判断，从而得到一种自己预测准确的满足感，这种偏差是普遍存在的，但它并不是人们有意要向他人显示自己判断的准确，即使不当着别人的面，在个人独处的情况下，这种现象仍会发生。由此可见，后见之明效应是一种真正的记忆的歪曲，它表明个人在社会知觉中会不由自主地倾向于认为自己的判断是正确的。

那么如何来减少后见之明效应呢？心理学家对此进行了深入的研究，结果发现，如果仅仅告诫人们存在后见之明效应并鼓励他们避免出现这种偏差，还不足以消除这种偏差。要避免后见之明的影响，很重要的一点就是要考虑有哪些原因会导致出现不同的结果。比如，要求球迷认真考虑其他队是否也有可能获得世界杯的冠军，就会使很多球迷摆脱后见之明的影响，认为意大利队得冠军也并不是必然的了。

（九）虚假一致效应 (false consensus)

我们先来看一则小故事，宋代著名学者苏东坡和佛印和尚是好朋友，一天，苏东坡去拜访佛印，与佛印相对而坐，苏东坡对佛印开玩笑说：“我看见你是一堆狗屎。”而佛印则微笑着说：“我看你是一尊金佛。”苏东坡觉得自己占了便宜，很是得意。回家以后，苏东坡得意的向妹妹提起这件事，苏小妹说：“哥哥你错了。佛家说‘佛心自现’，你看别人是什么，就表示你看自己是什么。”

在这个故事中，苏小妹所说的道理就是我们将要讨论的虚假一致效应，它是指，我们倾向于假设其他人会做出与我们一样的反应，把自己的行为看作是典型的。这种夸大自我行为和观点的典型性倾向就被称为虚假一致效应。

在一个早期的关于此效应的经典研究中，研究者问学生是否愿意带着一个硕大的广告牌

绕校园走 30 分钟。有些人同意有些人拒绝。但无论拒绝还是同意的学生都认为校园里会有三分之二的学生做出与他们一样的选择。很显然，这些人的估计不可能都是正确的，他们都受到了虚假一致性效应的影响。虚假一致效应在日常生活中是普遍存在的，吸烟者总会高估人群中吸烟者的比例，球迷们也总会觉得大多数人都喜欢足球。

那么为什么会存在这种效应呢？第一个原因是人们喜欢与他们相似、行为一致的人为伴。也就是说他们在做判断时，所选取的样本是有偏差的，因此他们得到的结论也是有偏差的。第二，我们通常会选取一条自己偏爱的方式来预测在特定情境下我们会如何行为。但我们意识不到我们的选择并不仅仅是客观环境的作用，还受到我们自己对客观环境建构的影响。比如，假如想到带广告牌在校园里走，会被嘲笑，就会拒绝这么做，并且会假设其他人也会认为这么做很尴尬，所以也不会这样做。第三，人们希望自己的行为信念是好的、合适的和典型的，所以他们认为别人和自己的信念和行为一致，以此来保持自己的自尊水平。

有时候在一些特定的个人特质上，人们还会表现出虚假独特效应(false uniqueness)。这种效应与虚假一致效应恰好相反。比如，当要求人们列出他们的最佳能力，并且估计其他人在这些能力上的表现时，他们通常会低估其他人的表现。我们需要感到独特，感到我们在一些能力上有独一无二的出色表现。人们通常会在受到高度赞扬的技能上表现出虚假独特效应，但是在态度和观点上通常会表现出虚假一致效应。

第三节 印象管理：控制他人的社会知觉与认知

应聘工作时，你是否想给主考官留下深刻的第一印象？走上工作岗位后，你是否想给新同事、新领导留下好印象？日常生活中，你是否希望身边的每一个人都记下你的美好形象？毫无疑问，答案是肯定的。我们不仅想在新的环境下来一个“闪亮登场”，给他人留下一个“不可磨灭”的好印象，同时也希望改变我们在他人心目中已有的不好印象，改头换面，重塑一个理想的自我形象。这种试图控制别人对自己形成某种印象的过程，就是印象管理(impression management)。

印象管理在我们的日常交往中是必不可少的，首先，印象管理是调节人际关系的重要手段。我们每个人都希望能够给他人留下好印象，因此我们会主动维护并塑造自己良好的形象来影响他人的评价。我们会自觉地约束与调节自己的言行、不断地进行自我反省与监控，来加强人际的互动，保证交往的顺利进行。随着社会文明程度的不断上升，恰当的印象管理已经成为了个人修养的量尺、社会文明的标志。

其次，印象管理是我们适应社会的重要方法。在社会中，每个人都承担着不同的社会角色，社会对每一个角色都有不同的期待与规范，要求其行为服从一定的社会要求，于是每个人就得按社会的期待做事，使自己的言行符合角色规范的要求，对自己的言行举止进行规范管理，只有这样才能维持良好的角色形象，为社会中的人们所接受，使自己能够较好的适应日益变化的社会生活。

因此，一旦我们能够熟练运用印象管理，我们不仅可以在人际交往中如鱼得水，而且在社会生活中也可以一帆风顺。于是，从 20 世纪 50 年代开始，印象管理就受到了全社会的广泛关注。在短短半个世纪中，有关印象管理的研究在社会学、心理学、组织学、管理学和沟通学领域中得到迅速的发展。

一、印象管理的理论

(一) 符号交互作用论

符号交互作用理论认为，一个人对自己的认识是通过社会他人对自己的反映这面镜子来认识的。人们从小与他人进行交往，由语言、姿态等抽象符号沟通后，能意识到自己的外观以及别人对他的评价，学会了他人这面镜子来观察问题，看待自己，不断地调整自己的行为，塑造良好印象。一个人的个性越发展，他管理印象的能力越强。这种观点经过 G·H·Miller 的发展，形成了比较完整、系统的理论。Miller 强调社会与个体的互动关系，即社会塑造了心智与自我，而心智与自我又反过来影响社会。人正是在这种互动中学会扮演角色，站在别人的立场来看自己，据此对他人关于自己的印象进行预测，以调整自己的言行，给人以良好的印象。

(二) 自我表现论

该理论是由美国社会学家 Goffman 提出的。他认为：人们在生活中的交往就是在演戏，每个人都扮演着一定的社会角色，并都按照一定的“脚本”来行动。一个“脚本”是一组经过仔细选择的、能够表现自我的言语的和非言语的活动。一个人在其他人面前出现时，为了使社会角色扮演成功，就要有意无意地运用某些技巧以控制给他人留下的印象，也就是要进行印象管理。他在《日常生活中的自我呈现》中对角色如何行动以使自己在别人心目中留下良好的印象作了多方面的研究，详细地分析了印象管理的技巧。

(三) 情景认同论

C. N. Alexander 等人认为印象管理是社会互动的一个根本方面。他们认为，每个社会背景，每个人际交往场合，都存在着一种社会行为，这种行为传递着对这个场合来说最恰当的行为认同模式，这种行为模式就叫做情景认同。在人际交往中，人们都努力创造着他们自己最恰当的最满意的情景认同。比如，一位大学教授在演讲时要求表现出学者的情景认同，而在与朋友聊天时却要表现出随便轻松的情景认同。

以上三种理论的共同点是他人常常形成对我们的印象，并用这些印象来指导进一步的交往，所以控制他们对我们的社会知觉并努力创造一个我们认为恰当的印象，对我们来说是非常重要的，那么究竟哪些因素会影响我们的自我表现？我们应该如何进行印象管理？又该怎样识别他人的印象管理呢？

二、影响自我表现的因素

他人通过综合个体在衣着、言谈、行为举止等语言的和形体的信息对我们形成判断，因此，我们要给别人什么样的印象主要取决于他在特定情景中如何表现自己。因此自我表现 (self presentation) 是印象管理的重要途径。

(一) 自己目前的社会形象

面陌生人时，人们进行自我表现相当的自如。因为他人没有形成我们的印象，也意味着我们的行为不受他人先前概念的影响。想给他人留下什么印象，都可以通过尽情的表演来达到目的。然而，这样自如的自我表现在社会生活中是很少见的。一般来说，我们想要留下的印象会受他人已经或可能了解我们的信息的制约。假如他人对我们已有所了解，而我们想要留给他人的印象与他们了解到的情况不一致，那么我们的印象管理就失败了。Schlecker 用实验证明了这一效应。他先对被试进行社会敏感性测验，并告诉被试这种社会敏感性能力在接下来的任务中会用到。接着，告诉一部分被试，其他人知道他们的测验成绩；而告诉另外

的被试，其他人都不知道他们的测验成绩。最后，要求被试把自己的社会敏感性特质介绍给其他人。结果发现：只有当被试认为他人知道他们的测验成绩时，他们呈现自己敏感性特质才与前面测验的成绩一致，其中与社会敏感测验成绩不太好的被试相比，成绩较好的被试描述他们自己更加社会敏感。然而认为他人不知道其测验成绩的被试，不管他们的成绩如何，他们都较积极地表现他们自己。研究结果说明，人们倾向于用自我增强(self-enhance)的方式呈现他们自己，然而当人们确认他人对自己已有所了解后，他们呈现自己时和他人所了解的信息会保持一致。

保持一致的形象是给人以良好印象的前提，也是印象管理的一条基本原则。关于保持形象的一致性在心理学中有两个重要的效应，“登门槛”效应和“门面效应”。

“登门槛”效应(the “foot-in-the-door” effect)是指当个体先接受了一个小的要求后，为保持形象的一致，他更可能接受一项重大、更不合意的要求。研究者假扮成安全驾驶的志愿者去请求居民在家里的院子前面安置巨大的、印刷比较粗糙的“安全驾驶”标志。结果只有 17%的居民答应了。研究者转换了一种方式，他们先请求另外一些居民帮一个小忙，也就是在窗口安置一个三英寸的安全驾驶标志，几乎所有人都会答应。两周后，再要求这些居民在院子前竖立那个大而丑陋的宣传标志，竟然 76%的人都会欣然同意。这个实验说明人们都有保持自己形象一致的愿望，一旦表现出助人行为、合作的言行，即便别人后来的要求有些过分，人们也愿意接受。这种效应在我们日常生活中普遍存在。比如，在超市中有许多让顾客试吃的食品，一旦顾客吃了这些食品后，售货员再劝你买下时，很多顾客都会感到难以拒绝。

“门面”效应(the “door-in-the-face” effect)是指如果向某人提出一个很大而又被拒绝的请求，接着向他提出一个小一点的要求，那么他接受这个小要求的可能性比直接向他提出这个小要求而被接受的可能性大得多。研究者要求大学生花两年时间担任一个少管所的义务辅导员，这是一件很费神的工作，几乎所有的大学生都谢绝了。研究者接着又提出了一个小要求，让大学生带少年们去动物园一次，结果 50%的人接受了这个要求，而当研究者直接向大学生提出这个要求时，只有 16.7%的人同意。那些拒绝了第一次大要求的大学生认为这样做损害了自己乐于助人的形象，为了维护自己的好形象，他们就欣然接受了第二个小要求。“门面”效应在我们日常生活中也很常见，求朋友办事时，可以先提一个大要求，而把真正的要求放在后面说，被拒绝后，朋友为了留些面子一定会尽力答应后面的要求。商家定价时，往往也会利用门面效应，把价格订得会比实际价格高很多，对于这种高价，顾客一般不能接受，这时商家就大幅度减价，结果商品立刻就能销售一空。

由此可见，在自我表现的过程中，我们首先要弄清楚被人对自己已经形成的印象是什么，不要没有原则的随便调整自己的形象，否则可能会使人认为你反复无常、捉摸不定，造成不良的后果。

(二) 交往的对象

在不同的交往对象面前，个体的行为表现也是很不一样的。Gergen 等人让被试描述自己的有关特征，一个月以后在他人面前再次描述自己的特征。被试分为两组，一组被试的交谈伙伴很狂妄自大，而另一组被试面对的谈话者很谦逊低调。比较被试两次的自我描述发现，与自负的对象交谈的被试，第二次的自我描述比第一次更积极，叙述的优点更多；而在谦逊的对象面前作自我描述的被试与第一个月相比，不但减少了优点的叙述而且强调自己的短

处。其实在现实生活中，我们也经常和实验中的被试一样，为了和交往对象达成默契，自己所表达的思想观点会尽可能与交往的对象接近。比如，一个新潮时髦的青年在朋友面前可能显得放荡，但是在父母长辈面前就规矩老实许多。所谓“近朱者赤、近墨者黑”说的也是这个道理，人们总是在根据交往的对象来调整自己的自我表现方式。和真诚的人在一起，渐渐的也会和他一样善良，而和奸猾的人在一起，时间长了也就难免会有心机。这都是因为我们有很强的适应性，能够“见什么人，说什么话”，通过和他人保持一致来建立良好的社会关系。

但是如果个体很讨厌与其交往的人，他就不会再表达与交往对象一致的观点或态度了。这时候，个体很可能会运用自我表现，表达与之相反的态度，来和他保持距离。

（三）交往情境

试想你参加公司一个非常隆重的庆祝宴会，同你在新开张的小店吃小吃，你的自我表现会相同吗？答案一定是否定的，宴会上你一定会十分注意自己的仪表举止，而在小吃店，你一定满脑子想的都是怎样才能吃的更好。这就是很多人抱怨在宴会上吃不饱饭的原因。当我们把过多的注意用在控制他人的认知，管理自己的仪表上时，忽视自己的肚子就再所难免了。由此可见，我们交往所处的情境也会影响我们的自我表现。Gergen 等人做了以下实验，他们把海军军校的学员分为两部分，向一半学员强调工作人员之间的团结和睦，而对另一半学员强调效率和结果。然后让被试在小组中向同伴做自我介绍。结果发现，强调工作效率的那组被试会做更多的肯定性的自我描述，告诉别人自己的能力、特长和优点；而强调和睦的被试的自我描述就谦虚得多，甚至包含了自我批评的成分。由此可见，所强调的情境不同，人们的自我表现也不一样。

（四）认知负荷

你是否遇到过这样的情况，很清楚自己应该调整自我表现，管理自己留给他人的印象，但是发现自己根本没有空闲的时间或者没有多余的精力投入到印象管理上去。比如，你要参加公务员面试，但是铺天盖地的公务员面试题已经把你弄得焦头烂额，印象管理只能退居其后了。那么这些多余的繁重工作是否会影响到你的印象管理效果呢？或者说额外的认知负荷是否会对优良自我表现产生影响呢？

总的来说，认知负荷确实是没有好处的，当我们忙于其他事情时，我们就不能更好的表现自己。但是，有很多人在人际交往环境中由于担心别人对自己的看法，会感到焦虑不安。对这些人来说，忙于别的工作会使他们分散对焦虑的注意，反而加强了他们自我表现的能力。Schlenker 的一项研究确实证明了这一点(Schlenker, 2001)。他们让个性外向的人和个性内向的人参加一个模拟面试，要求他们或者按照本来的性格（内向或外向）或者按照相反的性格努力表现自己。在面试过程中，让一部分被试做其他工作，比如记忆八位数字，另一部分被试什么事情也不做。结果表明，对于外向的人来说，认知负荷影响了他们表现内向的能力。然而，对于内向的人来说，结果正好相反，记忆数字提高了他们表现外向的能力。Schlenker 解释说，这些结果表明忙于其他工作缓解了内向的人的人际焦虑。对这些人来说，忙碌的工作可以帮助他们更好的自我表现。

由这个实验我们可以发现，印象管理其实是因人而异的，对于那些外向开朗善于交际的人来说，控制他人的认知，进行印象管理很容易，但对于害羞内向的人来说，强调印象管理可能会使他们更紧张，从而产生适得其反的效果，因此，印象管理其实仅仅是人际交往的技

巧，人际交往的真谛在于自然真诚。对于没有很好的掌握印象管理技巧的人来说，自然相处，真诚沟通同样可以建立良好的人际关系。

三、印象管理的策略

人们使用各种策略来控制他人的认知、提高自己的形象，有些策略可以很好的起到印象管理的作用，可以创造出好的社交印象，这一类策略我们可以大体分为两类：自我美化和他人美化，另一类策略可能会给人留下不好的印象，但是这些策略在人际交往中也会起到一定的作用，下面我们就分别对这些策略进行一下探讨。

（一）自我美化

自我美化是指通过努力增加自己对他人的吸引力来提高自己的形象。自我美化的具体策略主要包括两方面：一是通过美观得体的穿着、整洁的外表和各种装饰（如，眼镜可以增强聪明的印象）来美化外表；二是努力以肯定的评语描述自己，比如，诉说自己如何克服困难，或如何振作起来面对挑战的经历。许多年轻人在约会的时候，为了增加自己的吸引力，会用各种比实际更好的语言来描述自己。

想要与他人建立亲密的人际关系，仅仅自我美化也是不够的，我们还需要进行恰当的自我表露（self-disclosure），自我表露是指个体与他人交往时自愿地在他人面前真实地展示自己的行为，倾诉自己的思想。假如一个人总是隐藏自己的真实形象与想法，从来不表露自己，就无法被他人了解，永远都没有知心朋友，也不能与他人建立亲密关系，当遇到困难时不知道向谁求助，因而很容易被挫折所击倒。反之，如果一个人将自己的烦恼一股脑地倒给别人，也会使他人感到厌烦与威胁，从而会采取敬而远之的防卫态度，这种人也得不到真正的朋友。因此，恰当、理想的自我表露方法应该是对少数好朋友相对多的表露一点，而对一般的人则保持中等的自我表露，不仅使别人感到你真诚而不虚伪，又使人感到与你交往很安全。

（二）他人美化

大量研究表明，对方积极的反应会使他们更喜欢印象管理者。因此，印象管理的一个重要方法就是使用许多策略来引发他人积极的心情和反应。人们最常使用的他人美化的策略是奉承，也就是发表言论赞扬他人，赞扬他们的特质或业绩。其他的他人美化的策略还有，对他人的观点表示赞同，对他人感兴趣，给他人施以恩惠，询问他人的意见并给予积极的反馈，或者通过口头的形式表达喜爱，通过频繁的目光接触、点头、微笑等非语言的形式表达好感。这些方式都可以使对方对我们产生好感，从而控制了他们的认知和印象。

（三）其它策略

我们在印象管理中，有时候不一定要给对方留下好印象，这时一些其它的印象管理策略就有用武之地了。比如，威胁（intimidation）这个策略会显示这个人很无情而危险，会令人厌恶，但威胁也可以使别人听从指挥，在某些关键时刻也是必须要使用的，比如，在战争中，军官对士兵适当的使用该策略可以竖立威严。另一个策略是恳求（supplication），恳求使人表现的无能而不坚定，但有时候使用恳求可以获取帮助和原谅，比如，你做错了事情，要接受处罚的时候，恳求可能可以使你免受严惩。威胁和恳求这些策略往往都是人们为了达到某种特殊目的而使用的，这些策略虽然不被人们所接受，但在某些情况下，也是必不可少的。

（四）改变印象的策略

前文提到，已经形成的社会印象对自我表现有很大的影响作用。那么假如我们不慎使他人对我们形成了不良印象，我们该如何通过印象管理来控制他人的认知，使他们对我们的印象向好的方向转变呢？这时我们可以采取以下积极措施来修复我们的形象。这些措施包括：道歉、说明和补偿性自我表现。

道歉意味着我们要为自己的过失行为负责，如果一个人感到自己给人留下的印象越糟糕，自己对这一结果应负的责任越大，人们越会主动道歉。随着所造成后果的严重程度的增加，他们会表达自责的情感，要求得到受伤害人的宽恕，直至为受到危害的人提供了帮助或补偿。

说明是个体对非期望的、不可接受和不满意的行为进行言语解释，用以改变自己形象的一种策略。它的功能就是尽量减少他人对已形成不良形象的个体的特征或价值做出非期望的推断。简单地说，就是通过说明，使他人尽量不要形成个体的消极印象。常用的说明有三种方式：拒绝(refusal)，申辩(excuse)和开脱(justification)。拒绝是个体否认应对伤害他人的事件或行为负责。申辩是想减少个体对非期望事件应负的责任，其意图是通过否认对某事件应承担部分或全部责任，来减少他人对其所形成印象的消极性。申辩有三类：麻痹大意、减轻情节和责任分散。

补偿性自我呈现是指，当他人对我们形成消极印象后，我们会通过展示自己其它方面积极的特征来弥补这种消极的印象。比如，一个人的运动技能不行，给他人留下了不好的印象，于是他就会向别人展示他的另外一些比较好的方面，如人际关系融洽、成绩很好等，以此来弥补形成的不良印象。社会上有些人违犯了道德或法律后，经常会做一些好事，表现出来的亲社会行为其实也是一种补偿性自我呈现，他们这样做，一方面可以减轻内疚，另一个重要的原因就是可以修复他人眼中的自我形象。

四、印象管理的辨别

作为社会认知的对象，我们要进行印象管理，以求控制别人的知觉与认知，使自己给别人留下好的印象；而作为社会认知的主体，我们又要尽量识别他人的印象管理，剔除他们伪装的外衣，了解其真实的态度、情感与性格。只有这样，我们才能够辨别他人的真诚与虚伪，及时地做出适当的反应，使我们在人际交往中游刃有余，从而有效的控制我们的社交活动。

人际交往中，我们的印象管理主要包括两部分：一是个体比较容易控制的语言、仪表等，二就是个体不太留意或较难加以控制的非语言行为，如身体姿势与眼神等。由于这两部分之间的不一致性，所以在人际交往中，我们越是刻意控制自己的外显行为就越容易“泄露”出那一部分“未加控制”的信息。由于非言语行为很难加以随意控制，所以认识他人时我们不仅要其外表的言谈举止，更要注意其面部表情、声调及身体运动等非语言行为，它们是我们判断交往对象真实的情感、态度与动机的有力线索。

总之，为了维持正常的人际关系，为了顺利地与他人交往，我们应根据印象管理的各种策略制造出有利于自己的形象，同时也要利用多种线索努力识别他人的真实形象，只有知己知彼，我们才能在人际交往中百战百胜。但是，良好的印象只是人际交往中一张精美的名片，在双方交换了这张名片之后，真正的交往还要靠双方的真诚与沟通。尤其对个人来说，片面地追求印象管理的技巧而忽视内在素质的培养，无疑是舍本逐末，缘木求鱼的行为，只有优雅的气质、良好的素质才是人际交往之根本，只有博学多识、品德高尚才是人际吸引之大道。因此，在日常生活中，我们不仅要学会社会知觉的基本规律、掌握印象管理的主要技巧，更重要的是要注重自己的个性的陶冶和品德修养的提高。

思考作业题

1. 试述图式在社会认知中的重要作用。
2. Asch 实验提出了哪两个重要的观点？
3. 人们使用哪些线索知觉他人的外部信息？
3. 简述内隐人格理论的主要内容。
4. 社会知觉有哪些特点？
5. 社会知觉中的偏差效应有哪些？
6. 哪些因素会影响自我表现？
7. 有哪些比较好的印象管理方法？

苏朝霞 王学义（河北医科大学）

第六章 社会态度

态度在人们的日常生活中占有重要地位，我们社会生活中的许多行为，如对他人及群体的反应，告诉别人我们的观点，说服他人改变原有的看法等，都与态度有关。并且，态度对于理解偏见和歧视、消费者行为、人际吸引等社会心理现象也有重要意义。因此，“态度”一词从诞生之日起就成为社会心理学的核心概念，如著名心理学史学家墨菲（G. 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。”托马斯（W. L. Thomas）和兹纳涅斯基（F. Znaniecki）早期甚至把社会心理学称为“研究社会态度的科学”。

第一节 社会态度的概述

一、态度的定义与特征

态度（attitude）是个人对特定对象以一定方式做出反应时所持有的评价性的、较稳定的内部心理倾向。从这一定义中，我们可以看出，态度具有以下基本特征。

1. 对象性

任何态度都有一定的指向对象，即态度客体（attitude object），它既可以是人（自己、他人、群体），也可以是物或事件，还可以是某种思想、观点或信念。没有客体的态度是不存在的。任何一种态度都有针对性，总是对一定的客体而发生的，因而它反映了主体与客体间的关系。需注意的是，当态度对象是人时，态度的主体和客体之间是可以相互转化的。如你可以对某位老师产生态度，这位老师也可以对你产生态度，在前一情况下，老师是态度主体，学生是态度客体，而对后一种情形的描述则刚好相反，因而态度可能是双向的。

2. 评价性

这是态度最为核心的特征。评价就是依据一定的价值准则对事物进行分析、比较、判断和决策的过程。任何态度都是经对特定事物的评价后所产生的某种看法、体验或意向，如重视或轻视、肯定或否定、赞同或反对、喜欢或厌恶、趋向或回避、接受或拒绝，以及处于上述两极端之间的一种中性位置状态。态度，无论是通过直觉还是通过分步思维过程而产生，它总是关于事物对自己有多大利害关系的一种价值判断或情绪评定的结果。

3. 稳定性与持续性

态度形成之后将会持续较长时间而不轻易改变。不过这种稳定性是相对而言的，指的是在一定的时间内和一定程度上态度是稳定的。

4. 内在性

态度是一种内在的心理倾向，难以直接观察到。人们通常所表露于外的意见、看法、观点、主张等，虽然反映和体现了个体所持有的对某事物的态度，但这只是态度的表达或态度外化的产物，而不是态度本身。态度也可以不以外显的形式表现出来而深藏于心，甚至一辈子都不表露，成为未表的态度。总之，态度存在于个体自身内部，是一种未表现于外的内心历程或潜在的心理状态。因此，人们只能间接地通过人的表情、意向和行为等言语或非言语

符号来推知人的态度，各种态度测量都要从态度这一特征出发，否则容易将态度测量与行为测量混为一谈。

二、态度的结构与种类

（一）态度的结构

态度的结构所涉及的问题是，态度是由哪些成分构成的。对此，学者们的看法大致可以分为三类。

（1）**单一成分说**。主要包括两种观点。一是认为态度是一种“行为反应的准备状态”，如奥尔波特（G. W. Allport, 1935）曾给出这样的定义“态度是一种由过去的经验形成的心理和神经系统的准备状态，它引导着或动态地影响着个体对与这些经验有关的时间、情境的反应”。这种观点强调态度本身所具有的行为意向以及以往经验在态度形成中的作用。另一种观点则认为态度主要是情感的表现，如瑟斯顿（L. L. Thurstone, 1946）说“态度是人们对心理客体（人、物、语词或观念等）肯定或否定的不同情感”。赖茨曼（L. S. Wrightsman, 1972）曾举例说，如果我们有某种需要，有人阻碍我们或有物理障碍使我们不能满足，我们就会有情绪，讨厌这种障碍物，这就是态度。很难说它有多少认知成分，也不一定伴随行为或与行为保持一致。所以他认为“态度是对某种对象或某种关系的相对持久地积极或消极的情绪反应”。

（2）**双成分说**。认为态度是情感和认知统一的表现。如卡茨（D. Katz）认为“态度是个体以赞成或不赞成的方式对其生活中的某些符号、事物等方面的进行评价的预先倾向”，指出态度既包含了情感成分，如赞成或不赞成，也包含有对态度的对象和其特征以及与其他事物之间的联系进行描述的认知成分。罗森伯格（M. J. Rosenberg, 1960）认为，“对于态度客体的情感反应是以对客体进行评价的信念或知识为依据的，所以态度既有情感部分，也必须包括认知部分。”

（3）**三成分说**。这是目前大多数心理学家都认可的观点，它认为态度包括情感(affect)、行为(behavior)和认知(cognition)三种因素，故也被称作态度的“ABC”模式。如弗里德曼（J. L. 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”。认知成分(cognitive component)是指个体对态度对象的想法，包括有关的事实、知识和信念。它常常是带有评价意味的陈述，包含有个体对态度对象的认识、理解以及赞成或反对等。认知成分是态度其余部分的基础。情感成分(affective component)包含个体对态度对象的所有情绪与情感，尤其是肯定或否定的评价。情感成分是态度的核心与关键，既影响认知成分也影响行为倾向。行为成分(behavioral component)主要指个体对于态度对象的行为倾向，具有准备性质。态度的行为成分会影响到人们将来对态度对象的反应，但并不等同于外显行为。一般来说，尤其是从理论上讲，态度的这三种成分之间是协调一致的，如果出现矛盾和不协调，则个体会采用一定方法进行调整，重新恢复其间的协调一致。但在现实生活中，这三者之间的关系并不如此简单，往往存在着一定程度上的不协调和不一致。

（二）态度的种类

1. 认知性态度、情感性态度和行为性态度

这是从态度的成分角度进行划分的。尽管所有的态度都有认知、情感和行为成分，但是，一种确定的态度可能更多是基于某一种经验，态度的表现取决于何种成分占优势。如对某一

款新车，你可能了解了它的各种性能，如一升油能跑几公里？是否有安全气囊等，这种建立在对态度对象有关事实的认知基础上的态度叫做认知性态度（cognitive attitude）。这类态度的目的是为了区分某一事物的优点和缺点，以便我们快速分辨是否需要该事物。有时候，我们就是喜欢这辆车，而不管它耗油量多不多、安全性高不高、操作方不方便等，这种根据感觉和价值观而不是基于事物的优缺点而形成的态度叫做情感性态度（affective attitude）。此外，你或许会亲自开车试试，然后对别人说这车不错，这是因为你试开的感觉不错，这种根据人们对某一对象所表现出来的行为的观察而形成的态度叫做行为性态度（behavioral attitude）。

2. 一般态度和具体态度

这是从态度对象的具体性角度来分类的。我们的态度对象有时很笼统，比如宗教态度；有时又很具体，比如对某一牌子黑巧克力的态度。因此，所谓一般态度（general attitude）是指对某一概括性对象的态度；具体态度（specific attitude）是指对某一具体对象的态度。一般而言，一般态度比较笼统，与行为关系比较弱；而具体态度则有明确的指向性。

3. 个体态度和群体态度

这是依据态度主体的不同所进行的分类。态度的主体可以是社会个人，也可以是社会群体。个体态度（individual attitude）是处于社会关系中的某个个体对某一对象的态度；群体态度（group attitude）是某一社会群体全体成员或大多数成员对某一对象的态度。社会生活中，每一个个体都隶属于某一个或几个群体，群体成员中，不同个体对某一对象的态度可能有差异，这是个体态度的差异。但是除了这些差异外，成员之间还可能有一些共同的想法和见解，这些共同的想法和见解就是群体态度。

4. 外显态度和内隐态度

这是从自我信息加工方式的角度来考虑分类的，是态度研究的一个新的发展方向。威尔逊（T. D. Wilson, 2000）等人提出“双重态度模型”（dual attitude model），认为人们对同一态度客体有两种不同的评价：外显态度（explicit attitude）和内隐态度（implicit attitude）。外显态度是指人们能够意识到的，即通过自我反省就能表现出来的态度。内隐态度则是人们对客体的自动反应。它是自动激活的，人们不清楚它的来源，它会影响人的内隐反应（例如一些非言语行为）。一般外显态度容易改变而内隐态度则不易改变。

除了上述的态度种类外，我们还可以依据态度对象的不同种类，将态度具体分为工作态度、学习态度、生活态度等。

三、态度的功能

态度的功能是指态度对主体本身的心理功能，卡茨（D. Katz, 1960）在他的功能理论（functional theory）中对此进行了详尽的分析，区分了态度所具有的4种心理功能。

1. **知识功能**（knowledge function）每个人都想理解和支配自己的生活空间，态度给人提供了解释和加工各种信息的心理框架，使人们能对现实生活中的各种信息进行汇集、整理和分类，并同时将其与各种事物相联系，使事物具有意义。例如，对古典音乐有积极态度的人会对这一方面的信息给予积极关注，形成有关这一方面特定的知识。这种理解继承了认知理论中概念或图示组织刺激的观点。

2. **效用功能**（utilitarian function）又称工具性或适应功能。个体为了适应环境，不仅要理解所接触事物的含义，还要判断它们对个体生存、发展的价值。态度能帮助人们从

环境中获得最大化的奖赏和最小化的惩罚。依据学习理论的强化原则，我们会对与奖励联结的对象形成积极的态度而对与惩罚联结的对象形成消极态度，这些态度一旦形成，就有助于个体更好适应环境。一方面，它为我们评价对象提供了简单而有效的方式，试想你是学生社团的负责人，知道学生会主席有权为社团活动安排场地，那么在学生会竞选时，你就很可能对大力协助社团活动的候选人产生积极态度；另一方面，习得了适当的态度能使我们从重要人物（父母、老师、领导及朋友）或群体中获得认同、赞许和奖励。

3. **自我防御功能** (ego-defense function) 态度除了有助于人们获得知识和奖励外，还能帮助个体抵御对其自身有害的信息，如个人的缺点、过去不愉快的经历、难以正视的现实等等，从而有利于应付情绪冲突和保护自尊。这种观点来自于精神分析的原则。举例讲，某个考试失败的学生认为老师是不负责任、没有能力的，这种负性态度使他可以掩盖自己能力不足的事实，维护其自尊。

4. **价值表达功能** (value-expressive function) 人们都有自我表现的需要，态度有助于人们表达自己的主要价值观和自我概念。如果一个人认为生命的意义在于奉献，那么他对到福利院做义工的行为就会持积极、肯定的态度，以此来表达自己的价值观；又比如一个人对戴脐环、穿前卫服饰等行为持有积极的态度，那可能是因为他自己是“思想新潮开放的人”或“新新人类”，这些态度表达了他的这种自我概念，使其获得内在满足。

四、态度与行为

(一) 态度与行为的关系

最初，研究者们都相信态度是行为的一个重要决定因素。人们对态度的研究兴趣也主要是源于这一假设，为的是通过对态度的了解来预测行为。毕竟很多时候，我们对现实世界中的人、问题的看法与我们的行为很吻合。例如，你主张环保，那么你很可能会拿着布制购物袋去超市而避免使用店内提供的塑料袋，在饭店不使用一次性筷子；类似的，如果你喜欢喝蒜味很重的浓汤而不喜欢喝奶油蘑菇汤，那么你会点哪种汤品呢？但是，态度与行为的关系并不总是如此简单，很多情况下，行为并不必然与态度保持一致。假设你吃饭后马上要去进行一个商务谈判，你是否还会选自己喜欢的蒜味浓汤？答案很可能是否定的。那么，态度与行为究竟有怎样的联系就成为了态度研究的一个焦点。

美国社会心理学家拉皮尔 (R. T. LaPiere) 1934 年的一项研究堪称“经典”，他与一对年轻的中国留学生夫妇进行了一次环美旅行，行程一万多英里。他们一共在 66 家旅店或汽车旅馆和 184 家餐馆停留过，当时美国人对亚洲人有强烈的种族偏见，拉皮尔总是担心他的朋友会遭到拒绝。但是，绝大多数情况下，他们都受到了礼貌的接待，只有一家旅店的老板对他们说“我不接待日本人”。而且，拉皮尔指出他们受到的服务接待在他看来属于中等及中等偏上水平。拉皮尔对这种显然没有偏见的行为感到惊讶，于是他决定采用另一种方法来探求人们对亚洲人的态度。6 个月后，他分别向上述投宿或停留过的 250 家旅店或餐馆寄去了两种问卷，基本问题是“你愿意在你那里接待中国人作客吗？”为了避免对方因接待过华人而产生怀疑，以致做出不真实的回答，他还特意给其中一半旅店和餐馆寄第二种掩护性问卷，其中除了上述问题外又插入了一些是否愿意接待德国人、法国人、日本人等问题。同时，他给许多未光顾过的旅店和餐馆也寄发了问卷作为控制组。结果在光顾过的商家中收回了 120 份问卷，其中 91% 的旅店和 92% 的餐馆回答“不愿意”，只有一家回答愿意接待。两种问卷回答差别很小，光顾过和未光顾过的两组被调查者的回答差异也不显著。也就是说，

尽管那对中国夫妇受到了近乎完美的服务,但几乎所有后来的回信又都表现出对中国人的歧视。拉皮尔认为这样的结果表明,通常人们所说和实际所做之间存在巨大的差距。

这一结论遭到了广泛的批评,有人指出“拉皮尔本人陪同中国夫妇一起出现无疑会引起结果的偏差”,“一种极可能的情况是,接待他们的是服务生,但问卷却是由雇主回答的”,并且“人们的态度从他们为中国夫妇服务到回答问卷的这6个月间也可能发生变化”。但是,这一研究仍让人们开始重新思考先前认为态度决定行为的假设,引发了一系列的后续研究。

威克尔(A. Wicker, 1969)回顾了当时有关态度与行为关系的大部分实证研究,结果发现态度与行为两个变量之间的平均相关仅是0.3,甚至更低。威克尔由此得出结论:态度与行为的关系非常弱,而且它们之间经常没有实质性联系。他认为社会心理学领域已在态度上浪费了太多时间。幸好,继威克尔之后,研究者发现了态度与行为关系的另一面:态度与行为事实上是紧密联系的,但比人们想的要复杂。在某些情况下,态度确实能预测行为。因此,社会心理学家不再把注意力放在“态度是否决定行为”这个问题上,而是围绕“态度何时影响行为”的问题展开了许多研究。

(二) 影响态度与行为关系的因素

1. 态度的特征

(1) 态度的强度。一般来说,强烈的态度要比微弱的态度对行为更有预测力。因此,任何有助于强化态度强度的因素,都会增加态度和行为的一致性。其中的一个因素就是我们掌握的有关态度对象的信息量,如卡尔格瑞恩和伍德(Kallgren, CA. & W. Wood, 1986)在研究中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的活动。结果表明,被试对环境问题知识越丰富,他们的环保行为与其对环境的态度越为一致。

直接经验(direct experience)也是影响态度强度的因素之一,当我们在态度对象上有直接经验时,与仅从别人那里听说或仅从书面资料中读到有关信息相比,更能导致态度和行为之间的一致性。里根和法继欧(Regan, D.T. & Fazio, R.H, 1977)以住房短缺时期的康奈尔大学学生为被试,证实了亲身经历了危机的学生其态度与行为关系非常紧密,而那些仅有“二手”体验的学生,比如说只是听朋友谈及过这个问题,或只是从学生报纸上看到这场危机的有关信息,其行为和态度相关就比较弱。

另一个重要的影响因素是既得利益(vested interest),即态度客体与主体切身利益的相关程度。既得利益越大,态度对行为影响就越大。Sivacek和Crano(1982)对此进行了研究。1978年密歇根州的一项投票议案,主张将法定饮酒年龄从18岁提高到21岁。研究者电话访谈一所大学的学生,问他们对此议案的态度和他们会不会参加反对议案的抗议活动。可以推断,那些受新法规影响的学生,即年龄小于21岁的年轻人在这个问题上就有既得利益,而年龄较大的学生(年满21岁)则没有。我们可以预测前者会比后者更可能同意参加这个活动,结果证明了这一点,几乎所有学生都反对此法案,但低既得利益组只有12%的人同意参加该活动,高既得利益组则有47%的人同意参加,态度与行为更为一致。

(2) 态度的可接近性(attitude accessibility)。是指人们提取具体态度并把它带入意识中的容易程度。它取决于某一事物与人们对该事物的评价之间的联系强度,通常可以通过人们报告对该问题或事物的看法的速度来衡量,反应速度越快,可接近性越高。可接近性高的态度对行为影响更大,原因之一是只要态度对象在环境中一出现,那么关于它的态度就会自动被激活,人们的行为就可能更符合他们的态度。法继欧和威廉姆斯(Fazio, RH. &

Williams, CJ)对1984年总统选举的研究印证了态度可接近性与行为的关系。研究者在1984年6月至7月间,调查了245名被试,让其回答与两个总统候选人有关的问题,用人们对问题回答的反应时间来测量态度可接近性。在总统选举结束后,研究者又问了这些被试选了谁。结果发现,人们回答有关哪个候选人的问题越快,就越可能选择哪个候选人,这表明态度可接近性越高,态度与行为越一致。

(3) 态度的突出程度。在多数情境中可能有几个态度都和某一行为相关。比如校领导禁止学生在操场上踢球,可能是因为他考虑到安全问题,也可能是因为他怕影响学生学习,还可能是因为他不喜欢足球运动。行为与某具体态度之间是否一致的一个重要决定因素就是相关态度的突出程度(attitude salience)。如果某个具体态度突出醒目的话,它可能和行为有紧密的联系。为了证明这一点,斯奈德和斯万(Snyder, M. & WB. Swann, 1976)设计了一个模拟审判情境,让被试审理一桩性别歧视案。在“态度突出”的条件下,他们引导被试在审理案件前先花几分钟去整理自己对平权行动(affirmative action)的看法,从而使被试对扶助行动的态度变得很突出。在“态度不突出”的条件下,被试事先并不知道案件涉及扶助行动。结果显示,当态度变得很突出的时候,它与被试对案件的判决结果有很高的相关。而当态度不突出的时候,对扶助行动的态度与判决结果之间没有密切关系。

2. 态度行为相符

当态度与行为的特异性被测得在同一水平时,态度行为的联系会更紧密。换言之就是,具体态度与具体行为之间的一致性程度高。艾赞和菲什宾(Ajzen, I & M. Fishbein, 1974)首先提出一般态度应以多重行为作为预测指标,所谓多重行为(multiple-act)就是指由同类几个行动组成的行为,它可以被看作是由许多与具体态度相关的单一行为(single-act)的均数,是一般态度的一般行为倾向,用它作为衡量态度的工具,就叫做多重行为准则(multiple-act criterion)。与之相对应,具体行为只能以具体态度作为预测的指标。后来,艾赞和菲什宾(1977)又对此准则进行了扩展,认为只要行为的关键特征与所测量的态度相对应,态度就能较好地预测行为,这就是相容(compatibility)或相符(correspondence)

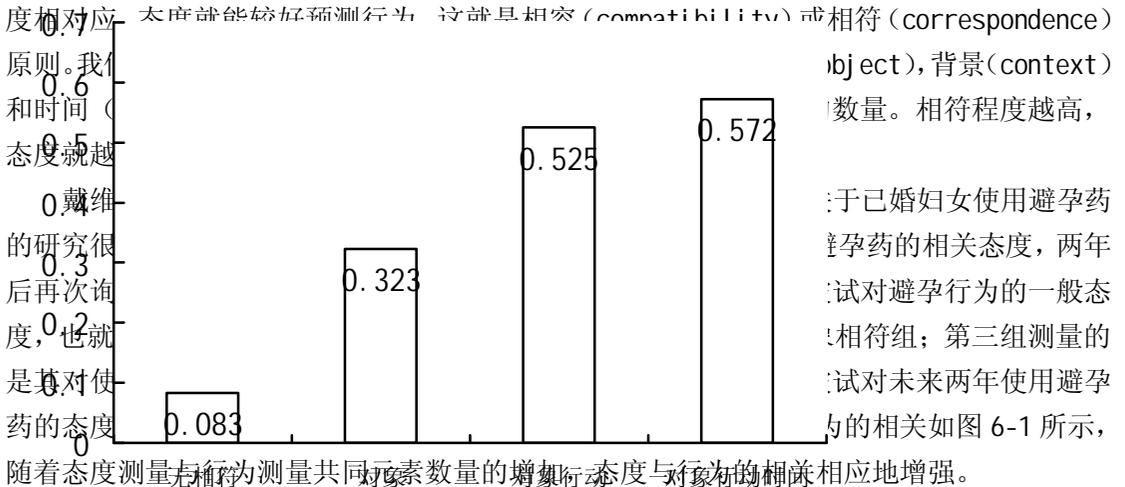


图 6-1 态度与行为的相关

来源: 改编自 Davidson & Jaccard, 1979

依照这一原则,我们再回顾一下拉皮尔的研究,其中涉及的行为是在某一天(时间)在某家旅店或餐馆(背景)接待(行为)一对有教养且有白人陪伴的亚洲夫妇(对象),而后

来的问卷测的只是对接待中国客人的态度，相符的元素只有行动，这可能是造成研究结果显示出态度与行为之间的巨大差异的原因。此外，艾赞和菲什宾也指出威克尔的研究之所以得出比较悲观的结论，是因为以往的心理学研究更多涉及的是一般态度，如宗教、政治、种族歧视等，而行为测量又大都是基于单一行为准则，而不是根据多重行为准则来进行的，这样就导致了态度与行为之间较低的相关。

3. 人格因素

有些人的态度与行为表现出较高的一致性，有些人则容易受他人或环境的影响，其态度与行为之间变化较大。这种个别差异，与态度主体的人格因素有关。影响态度与行为关系的主要人格因素是自我监控（self-monitoring），是指个体根据内在和外在刺激监察和调整其行为的程度。高自我监控者对情境的适合性线索有较高的敏感性，并能相应调节自己的行为以适应环境；而低自我监控者对社会情境信息注意较少，不易受外界影响，常常根据自己的内在感受和态度而行动，其态度与行为的一致性较高。

4. 情境压力

个体的行为总是在一定的情境中做出的，因而就要受情境的影响。情境压力可能来自于社会舆论、风气和时尚；也可以来源于个体的角色身分、群体及特定情境场合的要求，参照群体等。一般地说，当情境压力较大、较强时，个体的行为表现就倾向于顺从情境的压力，而不管这种压力是否与自己的态度一致。比如开始时提到的例子，如果一个人最终没有点自己所喜欢的蒜味浓汤，可能主要就是因为受到了即将去谈判的情境的限制，使其态度与行为出现了差异。而当环境压力较小、较弱时，个体的行为会更多地与态度保持一致。

5. 时间的稳定性

时间间隔会淡化态度和行为之间的相关，因为态度的稳定性是相对的，可能随时间而发生变化。人们普遍认为，态度测量与测量行为之间的时间间隔越久，它们之间的联系就越少。

（三）态度影响行为的机制

在研究态度什么时候影响行为的同时，研究者们也努力想弄清楚态度如何影响行为。

1. 理性行为模型

最具影响力的态度—行为关系的理论，当数艾赞和菲什宾（Ajzen, I & M. Fishbein, 1975; 1980）提出的理性行动理论和艾赞在此框架上发展出的计划行为理论。理性行动理论（theory of reasoned action）的核心是个体的行为意向能预测他的行为。影响意向的变量有两个：指向行为的态度和主观规范。指向行为的态度（attitude toward behavior）是人们对某行为正面或负面的态度，它由两个因素决定：①个人对这种行为会导致某种后果的信念，②他对这些后果的评价。主观规范（subjective norm）是个体对自己在乎的人赞成或不赞成某行为的感知，它也取决于两个因素：①个体对重要他人认为他应否去执行这种行为的信念，②他遵从重要他人期望的动机。如果指向行为的态度和主观规范两个变量是一致的，如都是积极的，那么个体的行为意向也是积极的。如果两者不一致，那么个体意向如何将取决于两个变量相互作用的强度，或取决于其中相对更占优势或更重要的那个变量。

但仅有意图是不够的，当我们没有足够的能力或资源做自己想做的事时，行动也不会发生。为此，艾赞增加了第三个变量——知觉到的控制感（perceived behavior control），即人们认为表现出某种行为的容易程度。艾赞认为，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。这一修正后的模型就被称为计划行为理论（theory of planned

behavior) (参见图 6-2), 它提高了原模型对意图与行为关系的预测力。

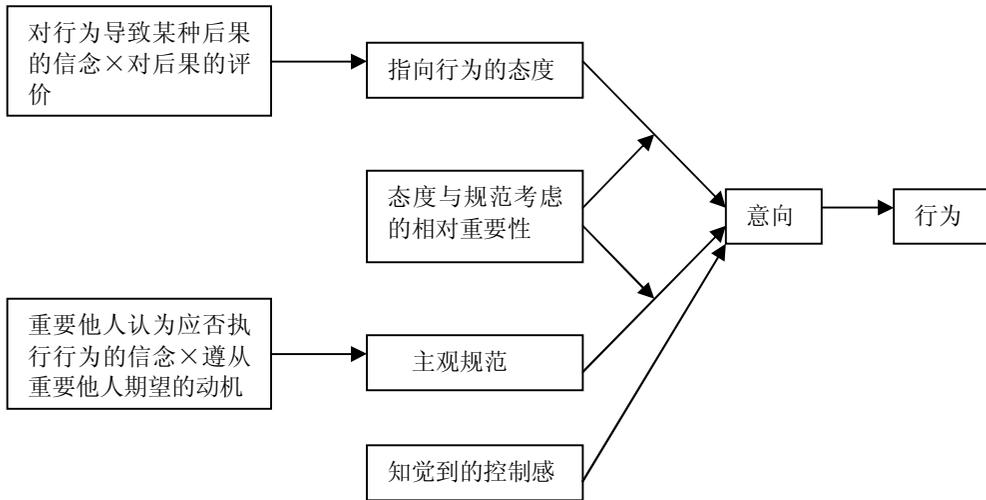


图 6-2 计划行为理论的理论模型

来源: 改编自 Ajzen & Fishbein, 1980, 图 1-1

这两个理论受到了众多心理学家的推崇, 一方面是因为它使人显得很理性, 另一方面是因为它把态度视为决定行为的核心因素。此外它还有一个优点就是很简洁, 用很少的变量就可以解释各种行为。因此这两个理论得到了广泛应用, 在很多情境下, 人们将二者结合用来预测行为获得了成功。例如, 预测人们吸食各种上瘾物品的意向, 如酒精、烟草等; 会接受什么样的工作; 是否系好安全带; 是否会去作疾病检查等等。但它也存在一些局限: 首先, 还有些未包含在模型中的因素, 如外界的限制条件和机会、知觉到的恐惧等, 对态度行为关系也有影响。其次, 很多时候, 习惯对以后行为的影响比态度更强大, 习惯性的行为是不受上述因素影响的。艾赞和麦登 (Ajzen, I. & Madden, T. J., 1986) 发现, 不管大学生当前对出勤持什么态度, 以前的听课习惯都是大学生未来出勤情况的最强的预测变量。最后, 上述理论只适用于人们有时间、有机会认真考虑各种行为的情况下, 但现实生活中, 人们的很多行为是自发的、无意识的。

2、态度—行为过程模型

前面提到了理性行动模型适用于对有意行为的预测。那么当我们没有太多时间思考, 必须作出迅速行动反应的情况下, 态度又如何影响行为呢? 法继欧 (Fazio, R. H.) 提出的态度—行为过程模型 (attitude-behavior process model) 对此作了解释 (参见图 6-3)。法继欧认为“哪怕在个体没有积极地仔细考虑态度时, 态度也能指导人的行为。”在法继欧的模型中, 个体如何理解事件是态度的主要指标, 并将最终影响行为。这里强调的是态度和事先存储的在特定情境中什么才是最合适的知识对个体定义当前情境的影响, 这种定义反过来会影响外显行为。

根据该模型的观点, 态度对行为的影响过程是这样的: 态度被事件自动激活, 这种激活将个体引入选择性知觉过程, 使其根据先前存在的态度来评价对象。随即考虑外界呈现的新信息, 这就进入了即刻知觉过程, 这种即刻的感知影响了我们对态度对象的定义, 进而影响行为。但很多时候, 态度对象并不是过程中唯一的因素, 法继欧认为某些情境中, 社会规范, 即人们对在某一特定情境下什么是合适的知识, 也会对行为产生影响。在过程中, 人们对各

种社会规范的认识同时被激活，引发个体对情境的定义，它与对事件的定义共同影响我们的行为。

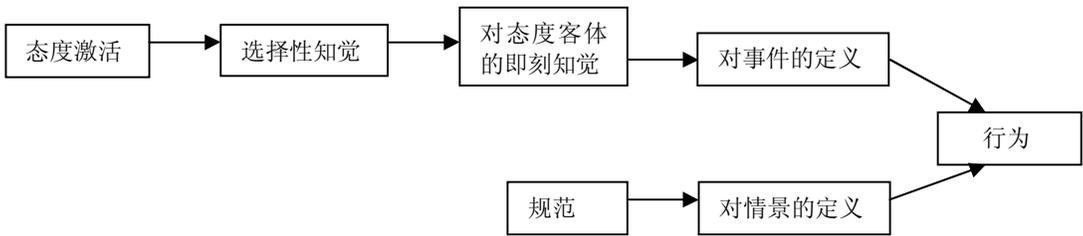


图 6-3 态度—行为过程模型
来源：改编自 Fazio & Roskos-Ewoldsen, 1994.

总体来说，当我们有时间认真思考时，我们会权衡各种选择然后很谨慎地做出怎样行动的决定；然而在繁忙的日常生活中，当我们无暇去作这样精细的选择权衡时，我们的态度可以同时形成我们对各类事物的感知，并且能迅速对事物作出反应。

第二节 态度形成与改变

态度的形成是指人对某事物从不曾有态度到出现某种态度。态度一旦形成便具有一定的稳定性，但这种稳定性是相对的。通常，随着主客观因素的改变，个体的态度也会随之发生变化。态度的改变是指人在对事物已有态度的基础上发生一定的变化。态度的形成与改变往往是紧密联系、不可分割的。现实生活中，除了新生儿之外，几乎没有纯粹的态度形成与态度改变。态度的形成意味着改变的可能，而态度的改变也意味着新态度的形成。这里只是为了研究和说明的方便才对其分别加以叙述。

一、态度的形成

对于“态度从何而来”这一问题，大多数人和几乎所有社会心理学家都相信态度是个体在后天环境中形成的。研究者们对此进行了深入的探讨和研究，提出了很多理论，这一部分将介绍其中有代表性的几个，并对影响态度形成的一些因素加以探讨。

（一）态度形成的主要理论

1. 条件反射理论

（1）经典条件反射理论 经典条件反射理论是由巴甫洛夫创立的，他用狗做实验揭示了经典条件反射原理：狗一看见肉就会产生唾液分泌，这是一种与生俱来的本能反应，叫做无条件反射。引起这种反射的刺激被称为无条件刺激。通过无条件刺激（肉）与一中性刺激（铃声）的多次结合后，中性刺激单独出现也可以引起狗的无条件反射，这时中性刺激转变为条件刺激，由其所引起的反应叫做条件反射。实验中，狗之所以形成条件反射，是因为它通过联想在刺激和反应之间建立了联系。经典条件反射是学习的一种基本形式，即基于联想的学习。

拉兹伦（Razran, G. H. S, 1940）和杜布（Doob, L.W., 1947）等人用经典条件反射学说解释社会态度的形成过程。他们认为，如果把社会态度作为对于社会现象的评价或情感的话，那么以态度对象作为条件刺激，将其与人已经具有的肯定或否定性评价、情感等无条件刺激多次结合强化，则对于条件刺激的态度对象也就会形成与无条件刺激同样的评价和情

感，即形成特定的社会态度。斯塔茨夫妇（A. W. Staats & C. K. Staats, 1958）认为“态度的形成是一个中性概念与一个带有社会积极或消极含义的概念重复匹配的结果”。他们用实验证明了这一观点。他们向被试展示不同国家名称的幻灯片，同时让其反复听带有肯定或否定性评价的单词，然后测试被试对各个国名的态度。结果发现，被试对于与肯定性单词结合的国名的态度多具肯定性，而对于与否定性单词相结合的国名的态度则多具有否定性。后来，斯塔茨和克劳福德（Crawford, B. H., 1962）将作为无条件刺激的单词换成电击和噪音也得到了同样的结果。其它类似的实验还有不少，虽然结果并非完全一致，但大多数研究支持斯塔茨等人的观点，即依靠经典条件反射可以形成特定的社会态度。

（2）操作条件作用理论 操作条件作用理论是斯金纳（Skinner, B. F.）提出的，他认为行为的结果对行为的习得具有强化作用，行为习得是在强化基础上实现的。操作性条件反射也是学习的一种基本形式，其主要内容是，在学习过程中，导致积极结果或避免了消极结果的反应会被加强。强化原理同样可用于解释人们态度的习得过程。当个体的态度（如喜欢干净、尊敬师长）得到了社会的赞许，它就受到了强化，否则就得不到强化。希尔萨姆和布朗（Hilsum, R. & Brown, H. E., 1956）利用电话对大学生进行有关大学教育情况的采访，当学生的回答属于褒奖之类时便立即给予鼓励性的言语报酬，否则反之。结果发现，前者的肯定性发言有所增加而后者的否定性发言有所减少。英斯科（Insko, C. A., 1965）用类似研究也得出了相同的结论。可见，借助操作性条件反射机制可以有效地使态度得以形成或改变。

2. 社会学习理论

社会学习理论是由班杜拉（Bandura, A.）提出的。这一理论有两个核心概念：观察学习和模仿。观察学习是个体通过观察他人的行为而习得新的行为方式和思想。模仿是指在观察学习时，向社会情境中某个个人或团体行为学习的过程，模仿的对象被称为榜样。按社会学习理论的解释，人们可以通过对他人行为的观察和模仿而习得态度。儿童早期的一些态度，如政治态度、宗教信仰、种族态度等，大多来自于对双亲的模仿；但其随后形成的态度则多来自于对社会上各种人物（老师、同伴、名人、英雄）的模仿。人不仅只是模仿榜样的外部特征——言谈、举止等，而且也吸取着榜样的态度内涵——思想、情感、价值观念、人格等。

总之，联想学习、强化学习和观察学习是态度习得和形成的主要途径。一般而言，个体的态度是在这三种学习的共同影响和相互作用下进行的。

3. 认知理论

凯尔曼（H. C. Kelman, 1961）从认知角度研究了态度的形成过程，指出态度形成及变化经历了服从、认同、内化三个阶段。

（1）服从（compliance），是人们为了获得某种物质或精神上的满足，或为了避免惩罚而表现出来的一种行为。它往往是受外界影响而被迫发生的，并非出于个体的内心意愿。被迫的服从形成习惯之后，就变成自觉地服从，形成相应的态度。这种态度没有多少深刻的认知或情感成分，是表面的、暂时的、外控的，一旦外因消失了，它也就终止了。

（2）认同（identification），是指由于喜欢某人、某群体或某件事，乐于与其保持一致或采取与其一致的表现。这一阶段，态度不再是表面的改变，而是自愿接受他人的观点、信念，使自己的态度与所要接受的态度相接近。这种态度虽没有很深刻的认识作为基础，但带有较多的情绪情感成分。不过，此时新的态度还没有完全同自己原来的态度体系相融合。

（3）内化（internalization）。内化是态度形成的最后阶段。在这一阶段，个体的内

心已真正发生了变化,接受了新观点、新情感和新行为,并将其纳入了自己的价值体系之中,使其成为价值体系的有机组成部分,即彻底形成了新的态度。如果说在认同阶段,个体还需要有意无意地将他人作为榜样的话,那么到了内化阶段,个体就不需要具体、外在的榜样来学习了。此时的态度比较稳定、不易改变。

态度的形成,从服从到认同再到内化,是一个复杂的过程。但并非所有人对所有事的态度都完成这一全部过程。有人对某一事物的态度可能完成了整个过程,但对另一些事物的态度则可能只停留在服从或认同阶段。总之,态度的形成经历了一个十分复杂的过程。

(二) 影响态度形成的主要因素

态度的形成过程,实际上就是个体社会化的过程。人们是在社会化的过程中逐渐形成对周围世界的各种态度的。因此,个体态度的形成受到很多因素交互作用的影响。

1. 遗传因素

人们普遍的观点是态度是在社会环境中通过学习而获得的,但我们也应注意到,有越来越多证据表明,态度可能也受到遗传因素的影响。大多数这类证据来自于对同卵双生子和异卵双生子的比较研究。研究发现,同卵双生子之间的态度比异卵双生子之间的态度存在更高的相关,这里的态度涉及从宗教态度到工作满意感等多个方面。而且,即使同卵双生子幼年时被分开在两个截然不同的环境中抚养长大,这种态度上的高相关仍然存在。

还有一些研究结果表明,遗传因素对某些态度的形成比对另一些态度的形成影响更大,比如涉及到个体偏好的态度(如偏爱某一类的音乐或食物)比本质上认知性更强的态度更多地受到遗传因素的影响,后一种态度包括对死刑这类复杂问题的态度以及对个体没有直接接触过的人和事件的态度等等。此外,泰塞(A. Tesser, 1998)的研究还显示,遗传性高的态度比不具遗传性的态度更难改变,而且它对行为影响更大。虽然,遗传因素是否影响态度以及如何影响态度尚无定论,还需要进一步的研究探索,但考虑到遗传因素也影响其它社会行为和社会思想,比如攻击性、择偶行为等,大部分心理学家认为态度受遗传因素影响是可能的。

2. 社会环境因素

(1) 家庭 家庭及父母的影响对个体态度的形成起着十分重要的作用。家庭是个体社会化的第一场所,父母则是个体成长过程中的第一任老师,是儿童首先认同的对象。因此,父母通过各种途径影响儿童态度的形成。如前面提到过的,父母往往是儿童最初的模仿对象;另外,父母还可通过给予孩子微笑、赞许或拥抱等来塑造孩子的态度。研究表明,孩子长大后,他们对政治、宗教信仰和社会的看法很多都与他们家庭的看法高度相似。一项在美国全国范围内进行的研究显示,83%的中学生对总统候选人的选择都与自己的父母相一致。

(2) 同伴 随着个体年龄的增长,父母及家庭的影响作用会逐渐减少,而同伴、朋友的影响作用会越来越大。个体开始经常把自身所持有的态度、观点与自己的同伴的态度、观点作比较,并以同伴的态度、观点为依据来调整自己原有的态度,使自己与同伴们保持一致。纽科姆(Newcomb, T.M., 1943)对此作过一个经典研究,将美国著名的贝宁顿女子学院的学生作为研究对象。尽管该学院的学生几乎都是出生于富有、政治态度保守的家庭,但学院整体的氛围却是非常自由化的。纽科姆研究发现,那些仍和家庭保持密切联系而没有参加学校活动的新生仍然是很保守的,而那些在学校社团中很活跃并且与其他高年级学生互动更频繁的女生则变得更自由,研究者认为是学院的学生将自由开放的态度带给了同伴。这一研究

说明了同伴的影响在个体的态度形成和改变中的作用。

(3) 社会团体 个体自身所参加的团体,对其态度的形成也有重要的影响。一方面,一个团体都有自己的行为规范和准则,并要求团体成员必须共同遵守。当个体加入了某一团体之后,其一言一行就必须与团体保持一致。由此,通过团体对个体的这种影响和约束作用就可以促进个体态度的形成和改变。另一方面,对所属社会团体的认同感,使个体自愿采纳团体的态度,将团体的价值当成自己的价值。此外,同一团体的成员实际上有许多共同的生活内容,使人们有了相同或相近的知识、经验和社会角色,这使团体各成员的态度自然趋向一致。

3. 个体的经验与知识

从态度形成的内在过程来看,经验的作用是首要的,特别是经验的情绪效应。奥尔波特很早就重视个体经历的情绪效应对态度的影响,他发现某些导致心灵创伤的经历,哪怕仅仅是一次,就可以使人形成十分稳固的态度,而且这种态度还会泛化到相关或相似的对象上。这一点可用经典条件反射的原理说明,因为联想的产生往往是因为事物本身的接近或相似。此外,个体对某些对象的态度形成,还受其对这一对象所具有的知识的影响。一个人对有关“非典”传播和预防知识的了解程度很明显会影响他对“非典”的态度。

二、态度的改变

态度的改变可分为两种:一种是一致性的改变(congruent change),指方向不变而仅仅改变原来态度的强度,如由微弱态度变为强烈的态度。另一种是不一致的改变(incongruent change),指以性质相反的新态度取代原有旧态度,这是态度方向上的改变,如由消极态度转化为积极态度。通常所谓的态度改变更多指后一种,即方向性的转变。当然,态度强度的变化存在有引起方向改变的可能,而方向改变中也包括着强度的变化,两者是相互联系与包容的。日常生活中,态度改变是常见而重要的心理现象。我们每天都会遇到各种各样的信息,遇到各种各样的宣传和劝说。教育辅导、政府宣传、商业广告、大众媒体所传播的信息,其主要目的都是为了改变人们的态度。我们每个人都可能要面临不同程度的态度改变。因此,弄清楚态度改变何时发生,受哪些条件影响,经过怎样的过程等对人们的社会生活具有重要的现实意义。这也是社会心理学中态度研究领域的焦点问题。

(一) 态度改变的主要理论

1. 学习理论

学习理论(learning theory)始于霍夫兰(C. I. Hovland)及其同事20世纪50年代在耶鲁大学的研究工作,该理论假设人的态度和其他习惯一样,是后天习得的。如前面说提到的,个体通过联想、强化、模仿习得态度。而态度的改变实质上是在强化原理支配和控制下所进行的特定刺激与特定反应的联结过程。根据学习理论,当一个人置身于说服性的沟通中,沟通所赞成的态度与其自己的态度不一致时,他就会产生反应。接受新观点是在强化下发生的偶然事件,这些强化采用奖赏或惩罚的形式,引起个体对新观点的接受。如果强化大于先前,那么态度改变就发生了。

对于态度的形成和改变,学习理论强调两种主要的方法:信息学习和情感迁移。

(1) 信息学习(message learning)。一个人如果获得某种信息,改变便会随之而来。但很多研究显示,在人们记得的说服沟通的内容与态度改变之间只有很小的相关。也就是说,获得某种相当有说服力的信息,对态度改变的影响实际上比我们预期的小很多。当然,让倾

听者知道沟通者所提倡的是什么是重要的，但除了这个基本要求之外，对信息细节内容的记忆对它的说服力影响作用并不大。

(2) 情感迁移 (transfer of affect)。指在两种有联系的事物之间有可能发生情感或评价的迁移。学习理论指出，当人们把对某个态度对象的情感迁移到另一个与之相联的对象上时，会有说服的效果产生。这种现象在广告宣传中最常见。广告商为了使顾客对某种商品持积极态度，常将其与许多引起人好感的東西联系起来。除了关于该产品性能的信息外，画面中往往会出现俊男美女、可爱的孩子、逗人喜爱的宠物、家喻户晓的明星、温馨的家庭场景等等。这样做是为了把所有这些美好、受欢迎的事物与所宣传的商品联系起来，使人们把他们对这些事物的积极情感迁移到商品身上。

学习理论是一种相对简单的理论，其基本原理和观点并未超越行为主义学习理论的范围。它把人视为被动的接受者，暴露于刺激之下，通过联想、强化、模仿形成或改变态度。

2. 认知反应理论

认知反应理论 (cognitive response theory) 是由格林沃尔德 (A. G. Greenwald, 1968) 和佩蒂等 (R. E. Petty, T. M. Ostrom & T. C. Brock, 1981) 提出的。与学习理论相反，该理论的核心假设是：人是主动的信息加工者，他们会对外来信息产生认知反应，而非被动接受。如格林沃尔德指出，个体心中对信息的判断结论并不是和信息中的某些论据相联结的，而是个体对论据的个体化的认知反应与这些结论相结合，进而影响接受说服或抵抗。这个理论假定，人会以积极或消极的想法（即认知反应）对某一特定立场的各个方面作出反应，这些想法反过来决定了他是否会支持这一立场。

假设你听到一位社会学者在电视访谈中建议削减政府对城市最低生活保障金的支出，你会对自己说：“那些下岗待业的双职工家庭和无法养活自己的残疾人怎么办？必须有人来照顾他们，政府设立相关项目是唯一途径。”这些消极反应意味着你很可能不接受这个学者的劝说。但你也许会这样想：“没错！现在的制度可能让一些人钻了空子，甚至故意呆在家中不工作，而这些人本来可以自食其力的。”这样的话，你就可能支持这位学者的观点。

认知反应理论预测，态度的改变取决于信息引发的反驳论点 (counterargument) 的多少和类型。如果该信息引发了强烈而有效的反驳，那么个体就会拒绝改变态度。相反，对反驳过程的干扰会使人们被说服，如果我们想不出任何有利的相反论点或是当我们在听某信息时因为分心而无法对其进行思考，那么我们更有可能接受这个信息。

3. 认知一致性理论

认知一致性理论 (cognitive consistency theory) 的传统观点认为人们总是在努力寻求认知上的连贯和意义。当个体的信念或态度与其它观点、自身行为不一致时，就会产生一种动机驱使其进行调整以达到或恢复认知上的一致。同样地，如果人们的认知已经是一致的了，在面对可能造成不一致的新认知时，他们会努力使这种不一致最小化。这里将介绍其中两种和态度改变有密切关联的理论。

(1) 平衡理论 (balance theory)。它是由海德 (F. Heider, 1958) 提出的有关人际关系和态度变化的一种社会认知理论。他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的情绪压力，这种趋向一致或平衡的压力促使不平衡状况向平衡态过渡。他认为我们的认知对象包括世界上各种人、物、事及观念等，这些对象有些是相互分离的，有些是有联系的。有联系的两个对象组成的整体叫单元 (unit)，单元内

的两个对象由于类似、接近或相属等而形成的关系叫做单元关系 (unit relations)。我们对每个认知对象都会产生一定的情感和评价, 即态度, 如喜欢、厌恶、支持或反对等, 这种关系被称为情感关系 (sentiment relations)。海德用“P—O—X”模式说明他的理论。其中, P 代表个人, 即认知主体; O 代表其他人, X 代表一事物。这一三角关系是反映在 P 的认知结构中的。根据海德的观点, 当三方关系均为肯定; 或者两方为否定, 一方为肯定时, 便存在着平衡状态, 否则为不平衡状态。如李虹是王明尊敬的老师, 王明 (P) 喜欢听欧美音乐 (X), 如果李虹 (O) 也喜欢, 那么王明的认知体系便呈现出平衡状态。但如果李虹不喜欢, 劝他不要听, 那么王明的认知体系便存在不平衡状态。

海德认为不平衡产生的原因在于我们期望我们喜欢的人和自己有相似的态度, 而我們不喜欢的人和自己有不同的态度。一般来说, 当系统里有奇数个负面关系时, 就会出现不平衡。根据 P、O、X 三者的情感关系, 可以推出 8 种状态, 其中 4 种是平衡的, 4 种是不平衡的 (见图 6-4)。

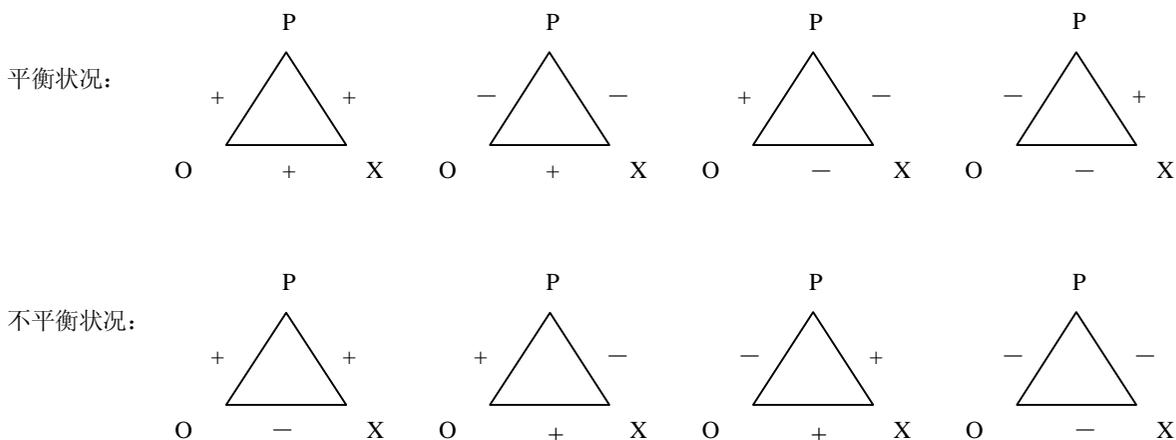


图 6-4 平衡理论的理论模型

平衡理论认为, 不平衡的结构会向平衡的方向变化。不平衡状态会产生心理紧张, 形成恢复平衡的心理压力, 导致个体改变态度, 求得平衡。P 恢复平衡有 3 种基本的方法: ①P 可以改变自己的态度。如例子中的王明可以改变他对欧美音乐的态度, 认为它其实不好听; 或者改变他对李虹的态度, 认为她没有鉴赏力, 不再尊敬她。②P 可以将不平衡三角中的某两个因素变为无关的、有待确认的。如王明可以认为李虹以后可能就不会是自己的老师了, 她的观点无所谓。③P 可以将 O 或 X 的某些特征进一步细化, 从而对不平衡三角中某两个因素之间的关系作新的解释。如王明可以将欧美音乐区分为流行音乐和古典音乐。这样, 王明就可以认为李虹不喜欢的是流行音乐, 如果他听古典音乐, 李虹就不会反对了。个体究竟选择哪种方式取决于其使用起来的难易程度及个体自身的因素。对于态度改变, 平衡理论提出“最小努力原则” (least-effort principle) 来预测改变方向。人们倾向于以改变最少情感关系的方式来达到一个平衡系统。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。如上例中, 对王明来说, 和厌恶自己尊敬的老师相比, 改变对欧美音乐的态度可能就更容易些。

有关平衡理论的研究普遍支持以下的预测: 人们的确会将不平衡的系统调整至平衡状

态，而且会以一种使变化尽可能少的方式达到这个目的（Abelson et al., 1968）。人们更喜欢平衡系统而且更容易记住平衡系统（Hecker, 1993）。但是，当我们不喜欢另一个人时所产生的不平衡压力，要比我们喜欢他时的小。纽科姆（1968）称这种现象为“非平衡”（nonbalance）而不是“不平衡”（imbalance），在他看来，人们并不在乎和一个不喜欢的人意见是否一致，只要结束这个关系就可以了。

平衡理论用简单的概念和图解揭示了个人态度变化过程，而且强调他人对于主体态度变化的作用，在理论上具有重要启发意义。但这一理论也受到了一些批评：首先，人际关系和态度的形成是一个很复杂的过程和体系，绝不会只是个孤立的三角模式。两个人对一件事持有不同意见可能发生不快或影响关系，但也可能不觉得不平衡。其次，“P—O—X”模式是按“全或无”的原则来确定三因素的全部关系的，只有正负体验方向指标，而无强度指标。

针对平衡理论的缺陷，奥斯古德和坦南鲍姆（Osgood, CE. & Tannenbaum, PH., 1955）建立了和谐理论（congruity theory）。这一理论是平衡理论的扩展，其主要观点是一致性原则支配所有人的思维。在一个基本的态度改变情景中存在3种成分，每一种成分都与评价有关。这3种成分的3种评价之间有两个负号，就决定了和谐状态，不和谐会产生某种压力而趋于一致，这与平衡理论是相似的。但与平衡理论不同的是，和谐理论考虑到了每一种评价的强度。例如，对某一对象可能有点儿喜欢，也可能非常喜欢，这是情感评价的不同程度。和谐理论预测，每一成分改变量的大小将与这一成分的相对强度成反比。强度越大，则改变得越小。

(2) 认知失调理论 (cognitive dissonance theory) 最早是由费斯廷格 (L. Festinger, 1957) 提出来的。他认为，任何人都有很多认知元素，如有关环境、自我、他人及个人的行为方面的信念、看法或知觉等。这些认知元素之间有3种可能的关系：①协调 (consonant)，如“我常常看电视”和“看电视有助于人扩宽视野”这两个认知是协调的。②不协调 (dissonant)，如“我常常看电视”和“电视看得多会导致视力下降”这两者之间是相互冲突和不协调的。③无关 (irrelevant)，如“我常常看电视”和“今天天气真好”这两个认知就是无关的。当人们的两个认知元素属于第二种关系时，人就会感受到不愉快或紧张，并力求减缓。这种由于认知冲突（更多的是心理上而非逻辑上的不一致）引起内在心理不舒适的状态就叫“认知失调”效应。认知失调有程度的高低，这取决于以下两个条件：①失调的认知与协调的认知数量的相对比例，失调数目越多，失调程度越高。②不同认知对个体所具有的重要性。与对个体无关紧要的认知相比，对个体具有重要意义的认知处于失调状态时所引起的心理紧张要更强烈，失调程度也就越高。

费斯廷格认为，假如出现认知失调，就会使个体产生心理上的不愉快或紧张感，形成一种压力，迫使人们想方设法去减轻或解除不协调状况，使其认知达到平衡协调，并会竭尽全力保持这种协调状态。个体通常可以采用以下几种方法来减少或消除不协调：①改变某一认知元素，使其与其他认知元素之间的关系趋于协调。比如，将“我常常看电视”改为“我以后不常看电视”，或将“电视看得多会导致视力下降”改为“还没有确切证据证实电视看得多必定会导致视力下降”。②对两个认知元素重新评价，增强某一认知元素的重要性或强度。比如强调看电视的重要，“我常常看电视，它让我感到轻松愉快，与可能的视力下降相比，心情愉悦更重要”；或强调保护视力的重要，“视力不好会带来很多不便，为了自己，我虽然喜欢看电视，还是少看些吧”。③增加新的认知元素，从而降低不协调因素。比如“人与人

是不同的，因看电视而影响视力的只是少数人，我应该不会”。

认知失调通常出现在两种情形中：①决策之后，②从事与态度相矛盾的行为。

①决策后的认知失调 (post-decision dissonance) 决策几乎总会引起失调。当我们不得不在两个或两个以上的选择中做决定的时候，最后的选择总是至少和我们的某些信念不一致。作出决定后，我们放弃的选择中好的一面和我们选择的决定中不好的一面，都与决定不一致。对此，我们可以通过改变对最终选择的评估来减少失调，提高对我们选择对象的评价或降低对未选择对象的评价。也就是说，一旦作出了决定，我们就会越来越喜欢自己的决定，而越来越讨厌其他可能的选择。布莱姆 (Brehm, JW., 1965) 用实验证实了这种倾向。

研究者向女大学生展示了八种产品，如烤面包机、咖啡壶、收音机、秒表、闹钟等，让她们评价每件产品对其的吸引力。然后研究者拿出两种商品，让她们选择一种。在高失调的条件下，女大学生们必须要在自己评价很高和紧随其后的产品中选择一种。在低失调的条件下，她们只需要在自己评价很高和评价很低的一种产品之间进行选择。当她们作出决定后，再让其对所有产品进行评价。第二次评价时，高失调组的女生强烈倾向于拔高对自己所选产品的评价，降低对未选产品的评价。与之相反，无失调组，即控制组的女生不需要在两种产品之间选择，她们可以直接拿到自己评价最高的产品。当她们再次对商品进行评价时，并没有表现出拔高自己所拥有产品的倾向 (见表 6-1)。这表明高失调组改变自己的评价并不单是因为自己现在是产品的主人，她们做出的决定才是关键因素。此外，研究结果还显示，与低失调组相比，高失调组的女生会对两种商品重新做出差别更大的评价，也就是说，当两种商品一开始被评价为具有相似吸引力的时候，被试改变评价的倾向尤为强烈，因为她们决策后经历更多的失调。

表 6-1: 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，低失调是指对两件物品最初评定差别很大，无失调是指无需选择权。

②反态度行为 (counter-attitudinal behavior) 反态度行为也被称为“与态度不一致的行为” (attitude-discrepant behavior)。当一个人持有一种信念，而又表现出与之不一致的行为时，就会产生失调，因为行为本身是难以收回的，所以通常只能改变态度以消除失调。有关这方面的研究显示认知失调的产生以及行为带来的态度改变只有在一定情形下才会产生，这些条件主要包括：不充分理由、知觉到的自由选择权、可预见的不良后果、巨大的努力及不可变更的承诺。

第一，不充分理由 (insufficient justification)。认知失调理论的吸引力在于它常做出一些与直觉相反的预测。其中，最有趣的预测是改变态度所需的诱因 (incentive) 水平。一方面，只有足够强的诱因才会让个体做出反态度行为；但是如果有太多压力施加在这个人身上，或是有太多诱因让他去表现出不一致的行为，就不会出现不一致，几乎也不会引起失调。这一原则被称为“不充分理由”，即从事反态度行为诱因越少，个体体验到的失调

越多。

费斯廷格和卡尔史密斯 (J. Carlsmith, 1959) 所做的著名的“强迫顺从” (forced compliance) 实验很好证明了这一点。研究者请大学生当被试, 第一步是让被试做 1 小时无聊透顶的工作, 前 30 分钟让他们把托盘里的线轴拿空又重新一一放入盘内, 后 30 分钟让他们把一枚螺钉在板上顺时针拧转四分之一圈, 又倒转四分之一圈。之后告诉被试, 这项研究的真正目的是想看完成该工作的绩效如何受他人预先对此工作评价的影响。然后对被试说由于人手不够, 希望被试帮忙, 告诉下一个进来的人 (实际是研究者的助手) 这项工作很有趣 (说谎)。关键的实验操纵在此时被引入, 有些被试被告知他会因此得到 1 美元报酬, 另一些被试则被告知会得到 20 美元报酬, 但是被试彼此之间并不知道报酬有差异。几乎所有被试都同意告诉下一个人这项工作很有趣。控制组的被试则没有被要求说谎。实验结束后, 所有被试被要求在喜欢程度 10 等级表 (从 -5 到 +5) 上回答他们实际上有多喜欢这项工作。结果发现 (如图 6-5), 得到 20 美元和控制组的被试大多认为这项工作枯燥无趣, 不喜欢, 他们对工作的态度没发生多大变化。而得到 1 美元的被试多数认为这项工作是有趣的、愉快的, 与 20 美元组差异显著 ($p < 0.03$)。这个结果验证了失调理论的预测。20 美元的被试用高的报酬作为解释违背态度行为的充分理由 (sufficient justification), 因此体验到的失调较少, 不太需要改变态度。而得到 1 美元的被试因报酬低, 没有充分的外在理由支持自己的行为, 因此他体验到较大失调, 并且通过改变自己对该工作的态度来减少失调。

第二, 自主选择 (volition)。另一个与认知失调有关的重要因素是人们做反态度行为时的自由选择性。只有行为是个体自由选择 (或至少个体认为是自由选择) 的情况下, 与态度不一致的行为才会导致失调。林德等 (Linder, DE., Cooper, J. & Jones, E.E., 1967) 的一项研究清楚显示了这一点。他们让参加研究的学生写一篇与自己持有观点相悖的文章。实验采用 2×2 (报酬 \times 选择) 的研究设计。报酬有 0.5 美元和 2.5 美元 (在 1967 年, 这两种报酬差别很大); 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, 这样就使其认为自己可以选择写或不写; 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, 使其认为自己没有选择。结果正如预期的那样 (见图 6-6): 在可以自由选择的情况下, 出现了典型的失调效应, 反态度行为得到的报酬越少, 被试就会表现出更大态度改变。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, 即行为的结果受的强化越大, 人们对行为的态度也越积极, 因此, 报酬越多, 态度改变就越大。可见, 个体对自己行为选择的知觉是失调行为导致态度改变的前提条件。

第三, 可预见的不良后果 (foreseeable negative consequences)。人们必须相信自己能够预见自己的决定会造成的不良后果, 失调才会发生。为此, 戈瑟尔斯、库柏和纳菲斯 (Goethals, GR, Cooper, J & Naficy, A, 1979) 设计了一项研究。他们请普林斯顿大学的学生发表演说, 表示赞成将大一新生班级的人数扩大一倍 (因为普林斯顿大学一向以学生少而精著称, 所以对这些学生来说, 扩大班级规模是让人讨厌的, 即他们初始的态度是不赞成扩招), 同时对他们的言论进行录音。研究者把被试分成三个组。在对被试的讲话进行录音之前, 研究者告诉第一组被试, 他们的讲话可能会递交给招生委员会, 而该委员会正在考虑扩大班级规模一事 (被试已预见后果); 告诉第二组被试, 他们的讲话会提交给某些团体,

但并没有说明是哪些团体（被试可预见后果）；对第三组被试，研究者未说对这些讲话录音将作如何处理（被试无法预见后果）。在被试的讲话录音之后，研究者向全体被试宣布：他们的这些违心言论都会交给招生委员会。随后，测量被试对扩招的态度变化。

结果发现，“已预见后果”和“可预见后果”组的被试都会让自己的态度朝自己的言论方向改变，只有“不可预见后果组”的被试没有发生这样的改变。

第四，努力（effort）。一个人花了越多精力去做一件带来负面后果的事，就会有越多失调发生。这正如阿克苏姆（Axson, D., 1989）所说，你为某件事情付出越多，你将会越喜欢它。阿伦森（1959）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，研究者告诉被试说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，一起谈论有关性的问题。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。阿伦森指出，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。

第五，不可变更的承诺（irrevocable commitment）。承诺是被限制于某一立场或行为的状态。只要我们觉得自己对某个行动有不可变更的承诺，失调就会促使态度发生改变。但是，但如果我们觉得做得不好还可以改变，或者认为自己可以不必认真去做，或者认为不必有始有终地做完，那么就不会有失调产生，也不会有态度改变发生。

认知失调理论的意义在于：首先，它把复杂的认知关系简化为认知元素之间的协调和不协调关系。认知者在某个问题上，不论与认知对象是认知关系还是情感关系，都可以概括为协调和不协调的关系。这样一来，费斯廷格的理论便具有较大的灵活性和使用范围：不仅适用于认知者的认知关系，而且能够适用于更为广阔的包括认知者以外的社会领域。其次，它不但可以用来解释态度改变的原因，还启发我们如何利用失调来解决实际问题。如有研究者曾用实验证实，利用失调的产生有利于人们的行为向好的方面转变。

（3）对认知失调理论的挑战

①自我知觉理论和自我确认理论 认知失调理论激发了有关行为如何影响人态度改变的研究，而且在很长时间内为这些研究发现提供了唯一的理论解释。直到贝姆（Bem, DJ., 1967）提出了自我知觉理论（self-perception theory），才提出了另一种解释。该理论认为，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。这一过程并不一定有认知失调的产生，而是由理性决定的。

用这种理论很容易解释与态度不一致的行为，比如，当问及费斯廷格实验中得到 1 美元被试对工作的态度时，他就会想：“我说这项任务很有趣，而我只得到了 1 美元。1 美元不足以让我说谎，因此我一定真的认为这项任务很有趣”。而另一方面，或许 20 美元足以让人说个不大不小的谎，因此，被试可以告诉自己：“我之所以说工作有趣，不过是为了得到 20 美元，其实我根本不是这么想的。”自我知觉理论和认知失调理论的预测是一致的：一个人因为说违心的话而得到的报酬越多，他就越不相信自己说的话。但它们背后的机制是不

同的。

认知失调理论中的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。

那究竟哪个理论更正确呢？法继欧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，只是它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。阿伦森也指出，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的时候，自我知觉理论更好。

斯蒂勒（C. M. Steele, 1988）的自我确认理论（self-affirmation theory）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。

②文化差异 不协调理论的关键是不一致的出现会使人感到不愉快，产生驱力去设法减轻或消除不一致。这一观点得到了大量证据支持。但值得注意的是，这方面绝大多数研究是在北美和西欧做的。这就存在一个重要问题：认知不协调在其他文化中也会发生吗？

在西方文化中，自我与个人行动或个人选择紧密地联系在一起。个体在各种选择中作出决定后，往往经历很多认知上的不协调。如果个体所作的决定是错误的，则其个人自尊受到威胁。因为在西方社会中，个人能够做出正确决定是受高度评价的。而在很多亚洲文化中，自我更多的是与社会角色和社会地位联系在一起，与个人行动或个人选择关系不大。因此，人们不大可能会觉得自己错误的决定会威胁自我。因此，他们经历认知不协调的可能性也比较小，即较少出现决策后认知失调。

海涅和莱曼（Heine, S.J., & Lehman, D.R., 1997）检验了这一推测，他们让加拿大本地学生和暂住加拿大的日本留学生从 40 张 CD 中选出最喜欢的 10 张，并让他们排列对这 10 张 CD 的喜欢程度。研究者告诉被试他们可以拿走第五喜欢或第六喜欢的那张 CD。被试做出选择后，再让他们排列对这两张 CD 的喜欢程度。根据认知失调理论对决策后失调的研究预测，人们会降低对没有选择 CD 的喜欢程度，提高对自己选择的 CD 的喜欢程度。实验结果显示，加拿大本地学生表现出了这种典型的决策后失调现象，差异达到显著水平。而日本学生则没有出现类似结果。

这些研究结果表明，文化因素确实影响认知失调的运作。虽然当自己的态度之间或自己的态度与行为之间发生不一致时，我们所有人几乎都会感到某种程度上的不愉快，但是认知失调反应的强度，失调发生的具体条件以及人们用以减少失调状态的策略，失调对态度的影响等都会受到文化因素影响。

4. 期望—效价理论

人们常常会对劝说中包含的诱因做出反应，这里的诱因指的是与某种态度立场相联系的得失。根据这种理论，态度的形成和改变就是衡量在某个问题上各种可能的态度的利弊得失，并选择最佳态度的过程。这种研究态度的方法在爱德华兹（Edwards, W., 1954）的期望—效价理论（expectancy-value theory）中得到了最好的体现。爱德华兹认为由于诱因中冲

突的复杂性，人在做抉择时，总要对每一种情况进行评价，力图采纳达到最好效果的立场，而拒绝那些似乎会带来坏效果或未必能带来好效果的立场。这个理论提出了一个新的观点，即人不仅考虑可能产生的结果，还要考虑某种结果发生的可能性。这一理论假定，在选择态度的时候，人努力使各种预期结果的主观效用最大化，而这种主观效用是以下两因素的乘积：①某个特定结果的价值；②采取某个立场可能会带来这个结果的期望。

期望—效价理论关注的是各种诱因之间的平衡，它预测当目标之间有冲突时，人会选择某种能让自己的收益最大化的立场。这种研究方法将人看成是精打细算的、主动积极的理性决策者。

（二）说服与态度改变

在讨论完有关态度改变的几种不同理论解释之后，我们有必要接着研究态度改变的实际过程和具体决定因素。一种最为常见的改变他人态度的方法就是说服，即借助言语、报纸、杂志、网络、广播、电视、电影等各种媒体传播媒介来传播信息，影响人们，使之态度发生改变。在日常生活中，人们常常会遇到试图说服别人或被别人说服的情境。20世纪40年代以来，社会心理学家对此进行了许多理论和实证研究。

1. 霍夫兰的说服模型

霍夫兰和他的同事们（1959）在二次世界大战后，做了大量关于说服性沟通和态度改变的研究，主要研究人们在何种情况下最可能因为说服性信息改变自己的态度，聚焦于“谁对谁说了什么？”由于这些研究者来自耶鲁大学，这种说服性沟通的研究被称为耶鲁态度改变取向（Yale attitude change approach）。在研究的基础上，霍夫兰等人总结了一个说服模型，涉及了与说服效果有关的主要因素（参见图6-7）。

霍夫兰指出，任何一个说服的过程，都是从“可见的说服刺激”开始的。这一外部刺激（external stimuli）由沟通者、沟通本身和情境组成。沟通者（communicator），即传递信息的人，或称信息源（source of information），他对某一问题有一定看法，并力图说服他人也持有同样的看法。他的影响力受一些变量的影响，包括可信度和喜欢程度，其中，影响可信度的还有两个变量，即专业性和可靠性。沟通本身（communication itself）包括对信息内容的组织，对信息传递方式的安排等等。同时，说服效果还受到目标靶（target），即说服对象本身的特点影响。说服对象并非全然无知，每个个体事前早已有态度及特质存在，这些都将影响其对有关说服信息的接受程度。此外，说服过程并不是单纯地在沟通者和目标靶之间进行的，还有一定的客观情境（situation）在影响着说服效果。

在态度改变的作用过程——中介过程（intervening process）中，涉及各种心理机制的作用，关于这一点，在前文理论部分已有详述，这里只作简要概括。说服对象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，按照认知反应理论的观点，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（outcome）有两个，一是态度改变。二是抵制，包括贬损信源（source derogation）、歪曲信息（message distortion）和对信息加以拒绝掩盖（blanket

rejection)。

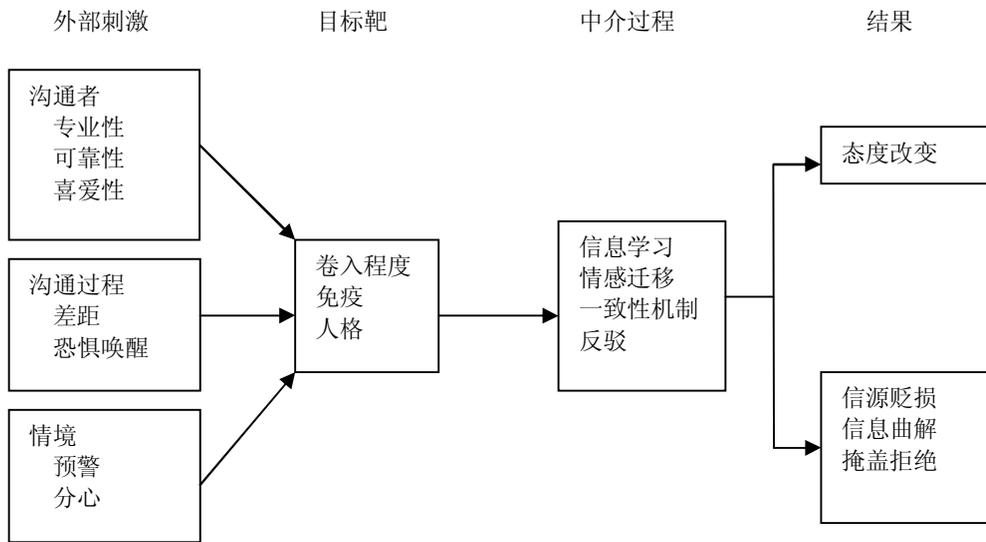


图 6-7 说服模型

说服模型着重于对说服效果影响因素的研究，即对外在刺激和目标靶的研究，得到了很多有意义的研究结果，对此，后面部分会有详细介绍。但随着研究的深入，也有很多问题突显出来：虽然研究证实了很多因素都影响说服效果，但我们并不清楚这些因素为何能发生作用。因而也就不知道在什么时候该着重强调什么因素才能取得预期的说服效果。解决这些问题的关键就是要了解“我们如何加工（吸收、解释、评价）说服信息”。学者们尝试用双重加工的观点对此进行了解释。

2. 双重加工观点

继霍夫兰的说服模型之后，人们进行了大量的相关研究，得出了一些相互矛盾的结果：同一因素在不同情境下对说服效果有不同的或截然相反的影响。人们开始认识到个体的认知加工过程对说服起的重要作用。这类研究认为我们以两种截然不同的加工方式处理说服信息，其中比较具有影响力的理论是佩蒂和卡西奥波 (Petty, RE. & Cacioppo, JT., 1986) 提出的精细可能性模型 (elaboration-likelihood model, 简称 ELM)。他们认为存在两种说服路径：中心路径 (central route) 和外周路径 (peripheral route)，

说服的中心路径是指人们会运用一定的认知努力，仔细整理、思考和评价论据。说服的产生建立在论据的逻辑性和强度之上。说服的外周路径是人们不花费时间，也不努力考虑说服信息的内容或含义，而只是关注与信息内容无关的因素。这种说服有赖于与话题有关但与论点真正价值并不相关的边缘线索 (peripheral cue)，如信息来源的吸引力，论据的长短等。一般来说，中心路径的说服形成的态度改变比较持久。而外周路径的说服虽然能使态度动摇和改变，但不如中心路径那样持久和强烈。切肯 (Chai ken, S., 1980, 1987) 以类似的方式区分了系统式加工 (systematic processing) 与启发式加工 (heuristic processing)，前者指的是仔细审视、思考论点的信息处理方式，后者指的则是使用简单的规则和心理捷径的信息处理方式，如认为“专家的建议值得信赖”或“论述越长，论点越强”。

那么，我们什么时候会采取中心路径，又在什么时候会采取外周路径呢？ELM模型认为这取决于信息接受者的动机和能力，当具有强烈动机和充分能力去处理加工信息时，就会产生中心路径的说服。研究显示，话题与个人的关联性、信息来源数量、个体的认知需求等因素会影响接受者处理信息的动机；而信息的重复、个人对话题相关知识的多少、情境中的分心因素等会影响人们处理信息的能力。对此，下一部分会有详细的阐述。

对中心路径和外周路径这两种信息加工过程的区分，已成为态度改变研究中的一项重要理论。它解释了相同因素在不同情境下产生不同效果的原因，探讨了人们何时会受说服信息内容的影响以及何时受更为表面化特征的影响。这对人们建构有效的说服力沟通无疑具有重要现实意义。

（三）影响说服效果的因素

在霍夫兰的说服模型基础上，我们将影响说服效果的因素分为四类加以具体分析，它们分别是：信息来源、沟通过程、说服对象和情境。

1. 信息来源 (source of information)

我们在交流过程中，首先注意到的是向我们传递信息的人，即说服者或信息来源。说服者本身的一些特征常常会对说服效果产生影响。

（1）可信度 (credibility)。一个说服者被人们所信赖的程度即可信度。霍夫兰和魏斯 (W. Weiss) 早期研究证实同一说服信息内容由几个具有不同可信度的人发出来，可信度高者比可信度低者具有更大的说服力。可信度包括专业性和可靠性。

①专业性 (expertise)。专业性又称专家身份，指说服者的身份具有使人信服的权威性。使说服者具有权威性的因素很多，诸如说服者所受的教育程度、专业训练、社会经验以及年龄、职业和社会地位等。一般来说，说服者的权威性越大，说服对象改变自己态度的可能性越大。

阿伦森等人 (1963) 曾对此进行过一个著名实验。研究者告诉被试这是一项有关美学方面的研究，让被试评价选自无名现代诗的九个节段。当一些被试对其中某一作品作了否定的评价后，让他们读另一个人对这节诗的评价，这个人认为它比被试评价的好很多。实验的关键变量是，一部分被试被告知作出这一肯定评价的是当时著名的诗人艾利奥特，而另一部分被试则被告知，作出评价的是密西西比州州立师范学院学生斯蒂恩。然后，让所有被试重新评价这一节诗。结果是：读过著名诗人评论的被试比读了大学生评论的被试产生了更多的态度改变。

在有关专业性作用方面存在一个有争议的话题：某一领域的专家能否把他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？这一有关“威信转移” (transferability of prestige) 的问题目前还没有明确答案，还有待进一步的研究探讨。

②可靠性 (trustworthiness)。除了专业性外，说服者的公正性以及他们是否值得信赖也很重要。影响可靠性的一个因素是说服者的意图和动机，当人们认为说服者不能从自己的主张中获利时，就会将其知觉为可靠。沃尔斯特 (Walster, EH.) 和阿伦森 (1966) 作的一项研究证明了这一点。研究者让一组被试听一份“加强法制和扩大警察、法庭权力以严管罪犯”的呼吁，让另一组被试听一份“反对警察和法庭权力过大，以保护被告权利”的呼吁。而后告诉每组被试中的一半，说它是地方检察官的建议；告诉另一半，说它是被判刑的毒贩的申求。结果表明检察官的说服力在要求增加执法人员权力时有所下降，而罪犯在这种情况下

下却变得很有说服力（如图 6-8）。可见，说服者所提出的主张与自身利益完全相反时，具有最大的说服力。

另一个影响可靠性的因素是信息来源的多重性。通常人们认为几个人表达相同的观点要比一个人表达同样的观点更具有说服力。不过，只有在人们相信不同来源的观点是相互独立的，即是信息源各自独立判断得出的情况下，多重信息来源才更有说服力，才能导致更多的态度改变。此外，说服者的人格特点、外表仪态及讲话时的信心等，也都会影响其被知觉到的可靠性。

③可信度与睡眠者效应。在研究可信度这一变量时，人们发现可信度对说服效果的影响是随时间发生变化的。凯尔曼和霍夫兰（H. C. Kelman & C. I. Hovland, 1953）研究发现，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。在一项研究中，他们操纵说服者的可信度，事后立即测量态度改变，发现可信度高的说服者引起较多的态度改变。但是三周之后，这种信源可信度造成的差异消失了，不论信源可信度高还是低，对态度改变的影响是一样的。凯尔曼和霍夫兰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“睡眠者效应”（sleeper effect）。但三周时，如果提醒被试信源的可信度问题的话，最初出现的可信度效应再次发生（见图 6-9）。

对此，霍夫兰的解释是，除了信息论据外，各种线索都对态度改变起作用，这些线索可增加或减少说服信息的效果。重要的是，这些线索和信息是相互独立的，并且有不同衰退机能。其实，霍夫兰这里所提到的线索就相当于 ELM 模型中涉及的边缘线索。根据这一假设，睡眠者效应产生的条件是信息呈现时伴有使信息质量打折扣的线索（discounting cue）并且满足下列情形：①信息本身对说服效果有强烈的正面影响；②使信息质量打折扣的线索足以抑制信息本身的影响；③使信息质量打折扣的线索对说服力的影响比信息本身的影响消退得更快。因此，一段时间后，信息本身对说服效果的残余的正面影响比线索的负面影响更持久。这个研究给人的启发是：边缘线索造成的态度改变是短暂的，信息本身的价值还是影响态度变化主要原因。

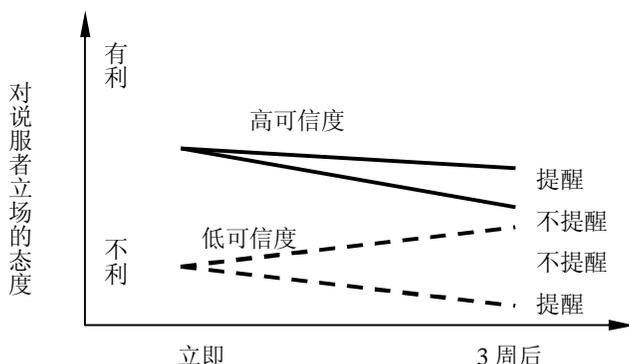


图 6-9 可信度与睡眠者效应

(2) 喜爱性 (likeability)。一个说服者是否受到说服对象的喜欢与能否引起态度改变也有一定联系。根据一致性理论，我们会努力使自己的认知和情感一致。因此，我们会改

变态度，使其与我们喜欢的人一致。影响喜爱性的因素之一是外表 (physical appearance)，一般来说，外表漂亮的人在说服方面更有优势。在切肯 (1979) 的研究中，研究者让漂亮的人和普通人去说服学生参加一个请愿活动，结果前者说服了 43% 而后者说服了 32% 的人。相似性 (similarity) 也是影响喜欢的重要因素，人们一般都喜欢和自己相似的人。在说服中，如果说服者表现出和说服对象有更多的相似点，往往能引起更多态度改变。

此外，参照群体 (reference group) 也与说服有紧密联系。当我们所喜欢或者认同的群体采取某个立场时，我们也会被说服采取这个立场。麦基 (Mackie, DM., 1987) 作了这样一项研究：告诉部分被试，他们就读的大学里大多数学生 (占 82%) 支持美国保持西半球的军事平衡；其他被试则被告知，82% 的学生反对这个观点。然后她向所有的被试呈现持两种立场的演说，而且论证的力度相同。结果发现，在 4 个实验情境中，被试都倾向于支持自己被告知的大多数学生的观点。

2. 沟通过程 (communication)

除了说服者，沟通过程本身也至关重要。沟通信息的内容显然影响人们是否接受它们。信息的内容与形式、信息的组织和安排在沟通过程中都有重要作用。

(1) 差距 (discrepancy)。差距是指说服信息所主张的态度与说服对象原有的态度之间的差距。一般来说，差距越大，个体改变态度的压力越大，实际的态度改变也就越大。但是，它们之间的关系并不是如此简单。差异大的确会产生很大压力，但不一定会产生很大态度改变。原因有二：一是当差距异常大时，说服对象会发现自己的态度不可能改变到足够消除这种差异的程度。二是差距过大会使人产生怀疑，从而贬低信息源，而不是改变态度。

研究者预测：差距和态度改变之间呈倒 U 形曲线关系，即当沟通信息与我们的态度之间的差距太大或太小时，几乎不会发生态度改变。这是因为当差距非常小时，听众会觉得其间的差距比实际的差距要小，这个过程即为同化 (assimilation) 过程。夸大两者之间的接近程度，可以缩短这小小的差距，甚至将两者等同，使自己不用发生任何态度改变。另一方面，如果说服者传达的观点与听众之间的观点相差太远，那么听众会将两者之间的差距知觉为更远，这一过程即“对比” (contrast)。如果人们觉得一个观点很极端，那么它就会被知觉成极端到荒谬的程度，甚至使人们很容易怀疑说服者。因此，最大的态度改变往往发生在中等差距的时候。不过，最大态度改变究竟发生在什么差距水平上，是会随信源的一些条件而发生变化的。

当说服者可信度高时，即使他们的观点和我们自己的差距较远，我们也比较容易接受。相反，如果说服者的可信度很低，那么我们就很容易否定他的观点，所以此时最大的态度改变就会发生在差距较小的时候。博赫纳和英斯科 (Bochner, S. & C. A. Insko, 1966) 的研究证实了这一点。他们请一位诺贝尔奖得主 (高可信度) 和一位基督青年会指导者 (低可信度) 就一般人每晚需要的睡眠时间发表自己的观点。大多数被试原先认为 8 小时合适。研究中，每个被试从一个信源处得到一种信息，如 8 小时、7 小时、6 小时等，然后询问被试认为几小时最合适。结果发现，青年会指导者主讲只需 3 个小时睡眠时，可以让人们产生最大的态度改变；而诺贝尔奖得主提出只需要 1 个小时睡眠时，可以让人产生最大态度改变。即说服者可信度越高，其发生最大态度改变的差距水平也越高。

(2) 恐惧唤醒 (fear arousal)。恐惧唤醒是通过激发人们的恐惧感来改变态度的方式。它对态度改变的影响是比较复杂的。一些研究者通过实验证明，恐惧唤醒有助于态度甚至行

为的改变。如戴博斯和利文撒尔 (J. M. Dabbs & H. Leventhal, 1966) 让大学生参加一次有关破伤风预防注射的劝说活动。通过控制描述和呈现的内容控制恐惧唤醒程度。结果表明, 唤起的恐惧越大, 想做注射的人数越多。

但贾尼斯和费希巴赫 (I. L. Janis & S. Feshbach, 1953) 早期的一项研究却得出相反结论。他们给中学生被试放了一部电影, 电影的主题是强调每天刷三次牙的重要性。影片描述了不这样做的危险, 同时阐明了良好的牙齿护理有什么好处。被试共分为三个组: 高恐惧组、低恐惧组和控制组。高恐惧组观看的影片里有坏掉的牙齿和牙床的极其可怕的镜头; 低恐惧组观看的画面没有高恐惧组那么夸张可怕; 控制组观看的画面中没有任何坏牙。结果发现, 高恐惧组被试报告说对影片留下了深刻印象, 所以更同意每天应该刷三次牙。然而, 一周后发现控制组被试比其他两个组被试有更多的行为改变。研究者认为, 在没有看到唤起恐惧的画面的情况下, 影片的观点本身说服了人们, 太多的恐惧反而转移了人们的注意力, 使他们没有注意到沟通本身包含的观点。恐惧唤醒的失败可能的原因是: 第一, 即使人们意识到了后果的可怕, 但根据认知失调理论, 它们往往会将这种危险降临到自己身上的可能最小化, 以保持认知一致。第二, 恐惧过于强大反而会让人失去行动能力或使人忽视、拒绝沟通本身。

多数情况下, 在适当水平上, 唤起恐惧的言辞比那些几乎不会引起任何恐惧的言辞更能导致态度的改变, 但其效果受一些因素影响。最重要的一个因素就是信息是否提供了人们期待的安慰, 即提供了减少恐惧的方法。利文撒尔等 (Leventhal, H., Watts, J.C. & Pagano, F., 1967) 作了这样一个研究。将被试分成 3 组: 一组先看了一部描绘肺癌的生动电影, 然后阅读一些关于如何戒烟的具体指示。第二组只看了电影, 最后一组只读了指示。结果显示, 既看电影又阅读指示的被试吸烟数量减少最大。Rogers 等认为如果产生了适度的恐惧并使人们相信聆听信息会教会他们如何降低这种恐惧的话, 人们就有动机去仔细加工并通过中心路径来改变他们的态度。

目前, 在解释恐惧对说服的影响时, 很多研究者都采用了一种期望——效价的分析框架。这个框架考虑了恐惧事件的性质、个体知觉到的易感性和推荐措施的有效性。这种观点预测, 当一个人感到自己容易受到恐惧事件的伤害, 而且推荐的措施很有效的时候, 恐惧感会导致更多的态度改变, 缺少这两个条件中的任何一个, 恐惧诉求都达不到预期的说服效果。

(3) 单面传播与双面传播 (one-sided versus two-sided communication)。信息呈现的组织方式对说服效果也有重要影响。在说服时只讲自己的一种正面论点好; 还是同时提出正反两种观点, 然后强调自己见解的正确性和重要性更具影响力? 霍夫兰等 (1949) 就这个问题进行了研究。这项研究是在与日本进行最后决战前夕进行的, 旨在探讨如何能更好地向士兵传输这样的信念: 战争不会马上停止, 打败日本还有一场恶战。研究者以两种方式将上述信息告诉士兵: 一种是只单方面提供日军的有利条件, 强调战争因此不会马上结束, 起码还有两年。另一种则提供了双方面的信息, 既强调对日军有利的条件, 也说明使他们坚持不下去的原因。综合考虑对日军有利和不利两方面因素后, 作出结论, 虽然日军败局已定, 但战争不会立即结束, 他们起码还能顽抗两年。研究结果表明, 两种信息传播方式并无绝对优劣之分, 其对被试的影响与下列因素有关: 一是被试的受教育程度。单面传播较能改变受教育程度低的士兵的态度, 双面传播则更易使受教育程度高的士兵改变态度。二是被试原有的态度。对那些原先的态度与传播信息不一致的士兵 (即认为战争马上就会结束的人), 双

面传播更能说服他们改变态度；而对那些原先态度与传播信息一致的士兵，单面传播更为有效。

(4) 修辞性疑问 (rhetorical questions)。尽管大多数时候说服者会直接陈述自己的论点，但有时也会使用提问，比如“你认为我说得有道理吗？”这两种方式哪种更好要视情况而定，取决于所问的问题和论点的强弱。根据 ELM 模型预测，修辞性疑问常常引发人们更多的思考，更仔细地去审视论点，这样会增强其对有利论证的好感，进而使这些论点更具有说服力。霍华德等 (D. J. Howard & Burnkrant, RE., 1984) 在他们的一个研究中发现，用修辞性疑问来引入一个不受欢迎的议题 (比如增加大学学费)，可以引起人们更多的思考，加强随后强有力的论证在说服效果上的优势。

另外，还有一些研究发现，修辞性疑问的运用使说服者表现得更有礼貌和可爱。这样，它就作为边缘线索发挥作用。不过，有时候修辞性疑问也可能使说服者显得没有自信，这时，它就可能成为消极的边缘线索而减弱说服效果。

3. 说服对象 (target)

信息源和信息内容及传递方式的影响，最终要通过说服对象体现出来。说服对象本身的一些特点也会影响到说服效果。

(1) 自我卷入 (ego involvement)。约翰逊和伊格利 (Johnson, BT. & Eagly, AH., 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，态度越难改变。研究发现有各种不同特征的卷入：

①事件卷入 (issue involvement)。又称个人相关 (personal relevance)，指的是对事件与己有关的知觉。某件事对个人而言有严重后果时，就会产生事件卷入。事件卷入是 ELM 模型的一个关键变量，高事件卷入引发更开放、更努力的信息加工，促使人们采取中心路径，更关注事情本身和相关议论。而当事件与个人相关小时，人们不会产生强烈动机去加工相关信息。此时，人们更多关注的是边缘线索。

②反应卷入 (response involvement)。又称与印象相关的卷入 (impression-relevant involvement)，指的是对我们的态度反应是否会被他人接受。它引发的是个人对自己形象和社会对我们的态度的接受程度的关注，而非对论证本身或事情对我们的益处的关注。

赖普和埃尔金 (Leippe, M. & Elkin, R. 1987) 对事件卷入和反应卷入的对比效果进行了比较。研究中，告诉大学生被试，他们所在学校正在考虑设置综合考试。一组被试被告知考试将于明年开始实行，所以考试对他们有影响；而另一组被试则被告知考试要好几年以后才会实行。这样被试就具有了不同程度的事件卷入。反应卷入是这样被操纵的：告诉一组被试他们将与另一个学生和教授讨论这个问题，而另一组被试则没有被告知任何有关讨论的事情。此外，还引入了论据强弱这一变量。

结果发现，只有那些同时满足高事件卷入和低反应卷入的被试，即那些预期自己会受考试影响并且不必担心自己给别人呈现什么形象的学生，才会认真审视信息的内容，因为他们对更充分的论证表现出了更多的态度改变。对于高反应卷入的被试，即那些一心考虑自己形象的被试，论证的强弱基本上被忽略了。类似的，当议题与自己无关时，论证的强度对态度改变没有什么影响。

③承诺 (commitment)。卷入的一个重要相关因素是我们对自己在某件事情上的承诺，它表征了个人在特定立场上的卷入程度，造成了个人维护该立场的压力。承诺有几种来源：

首先，当一个人在公开场合表明某种态度的时候，他们对这种态度的承诺水平就会提高。其次，当我们的行为与自己的态度一致时，承诺就会得到加强。例如，刚买了新手机的人，会比买手机之前更坚信这是一部好手机。第三是直接经验，当一个人直接经历了某事后，通常态度就会被牢固地树立起来。第四，自愿选择某种态度与被迫采取某种态度相比，前者会带来对态度本身更多的承诺。

承诺会降低与自己立场相左的信息原有的说服力。承诺意味着个体对自己所持有的态度感到承担了更多的义务，改变态度就可能会让人觉得为规范所不容并受良心责备，或怕被人耻笑，需要放弃更多、承受更多，因而更不愿意改变。这时，我们更可能用其他方式来解决自己的态度与信息不一致造成的问题，比如贬损信息来源、曲解信息含义或全盘否定沟通传达的信息。

(2) 免疫 (inoculation)。说服对象态度改变的难易，还与其自身免疫状况有关。有免疫力的说服对象会对说服信息产生抵制。麦圭尔 (W. J. McGuire, 1964) 提出了一个假设，即抵制改变的一个重要力量来自于在某件事情上的过去经历。他把面对说服信息的人比作受病毒或疾病侵袭的人。信息的说服力越强，它造成的破坏也越大；但如果人的抵抗力越强的话，他就能更好的抵抗说辞。人们增强抗病能力的途径有两种：一是增加营养和加强锻炼以增强体质；二是接种少量病毒，使机体产生抗体，增强其抗病能力。麦圭尔认为这两种防御方式同样适用于说服过程。

第一种方式是人们不断地增加新的论据来支持原有的立场，通过巩固自己的观点而增强他们对不同观点的抵制能力。麦圭尔称之为“支持性防御” (supportive defense)。第二种途径是“免疫性防御” (inoculation defense)。如果对说服对象的观点进行微弱的攻击，但他成功地反驳并坚持了自身的观点，那么他抵抗相反观点的能力就得到增强，就更能反抗将来的攻击。

麦圭尔和帕普乔治斯 (D. Papageorgis) (1961) 用实验证明了上述假设。他们先告诉被试一些表示态度的语句。这些语句多为一些常识性的未受过攻击的看法，比如“人们都应该尽可能在每顿饭后刷牙”。被试被分为三组：第一组被试接收语句的同时还接收了一些支持该常识的论据。第二组被试被给予免疫注射，让其接受了较弱的攻击该常识的观点以及对这些观点的反驳论据，如“一些人说刷牙过频会伤害牙龈，但牙科的证据显示刷牙能刺激并巩固牙龈。”这些反驳常识的观点被设计为足够强能激起个体的反驳，但不能强到让个体不能驳倒。第三组是控制组，被试未经历任何一种防御。两天后，让三组被试经受对其立场的猛烈攻击。结果发现 (如表 6-2)，支持性防御对被试坚持自己的立场有微弱作用，而免疫性防御却起了很大作用，采用了免疫性防御的被试与其他两组被试相比，态度上的变化要小得多。这个结果给我们的启发之一是：支持性防御在说服对象只需要具体的论据就可以维护自己立场时，能最有效地发挥作用。而如果说服对象能被激发去形成自己的辩护论据时，免疫性防御的作用更大。与这个结论一致的是，后续研究显示，当后来的攻击包含与支持性论据相似的论据时，支持性防御是有效的。而免疫性防御甚至在当攻击中包含新的论据时，仍然有效。

认知反应理论对免疫性防御作出了一个很好的解释。这个理论认为，当人们驳斥一个温和的攻击时，他们会运用所有的防御方式。他们准备了支持自己立场的论据，形成了反驳相反立场的论据，并且对相反观点的传播者进行贬损等等，所有这一切都有利于他们形成一个

更强、更有力的防御地位。

表 6-2 支持或免疫防御在抵制劝说方面的作用

条件	态度变化量
支持性防御	5.87
免疫性防御	2.94
控制组	6.64

来源：J. L. Freedman et al. (1985), *Social Psychology*, 5th ed., P. 187

(3) 人格因素 (personality factors)。霍夫兰在实验中发现，被试若在一种情况下较易被说服，则在其他情境下也同样易被说服。因此他指出这种高可说服性现象与个人的人格特征相一致。此后，研究者对此问题展开了大量研究。

①自尊 (self-esteem)。许多研究表明，低自尊者往往比高自尊者更容易被说服。麦圭尔 (1969) 认为，这是因为自尊低的人对自己的意见、观点评价较低，由于他们不重视自己的看法，一遇到说服压力，就会轻易放弃自己原来的观点而改变态度。高自尊的人往往很看重自己已确立的观点与态度，当遇到他人的说服或攻击时，常常会认为那是对自己价值的贬损，因此加以抵制。

②智能 (intelligence)。人们一般都认为智商高的人比智商低的人难以被说服，但迄今还缺乏证据说明智力水平与可说服性程度之间始终相关。智能和说服之间的关系是复杂的，现有的一些研究显示：智能高的人与智能低的人相比，前者较少受到不一致或不合逻辑的论据的影响，后者则较少受复杂而困难的论据的影响。高智能的人易受强调整解的信息的影响，低智能的人则易受强调顺从的信息的影响。

③认知需求 (need for cognition)。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。佩蒂和卡西奥波 (1982, 1992) 指出高认知需求的人 would 会仔细分析说服情境中的信息，并尽量确定论点的好坏，即采取中心路径的加工方式。而低认知需求的人往往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，也就是多采取外周路径加工信息。

(4) 性别差异 (sex difference) 与年龄 (age)。在过去 20-30 年前做的研究认为，女性比男性对外界的影响更敏感，因而态度更易变化。但近年的研究，如伊格利和卡莱 (A. H. Eagly & L. L. Carli, 1981) 在检验了近 150 项研究后指出，从实验结果看男女在可说服性上的差异很小。如果有差异，更多与双方各有所长的内容有关。如在西方社会中，从事财政、金融等事业的大多数是男性，女性在这方面可能缺乏自信，因此在财政事务上往往比男性更易于被说服；但在家务和抚养孩子的问题上女性却很自信，因此对与这方面有关的说服就会比男性表现出更多地抵制。

年龄差异也可能影响说服效果。舒曼和斯科特 (H. Schuman & J. 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。埃尔文和克罗斯尼克 (Alwin, D.F., & Krosnick, J.A., 1989) 对自 1976 到 1980 年有关这一领域研究的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。

4. 情境 (situation)

任何说服都是在特定情境中进行的，说服效果会因情境的不同而有所差异。

(1) 预先警告 (forewarning)。所谓预警，即事先让说服对象知道将会发生的情况。研究者将其分为两种类型：立场预警和意图预警。

①立场预警 (forewarning of position)。如果事先告知说服对象他将收到与其立场相矛盾的信息，那么这个人的态度就更有可能不会改变。在弗里德曼和西尔斯 (J. L. Freedman & D. O. Sears, 1965) 的一项以十几岁的青少年为被试的研究中，研究者在实验前 10 分钟告知一部分被试，他们将会听到一个“为什么不允许年轻人开车”的演讲，而另一部分被试直到演讲开始时才被告知这一消息。研究结果表明，得到预先警告的一组被试受报告的影响（即接受报告观点）比未受到预警的被试要小得多。这说明预警使他们抵制信息而未影响说服效果。

这一结果很可能是因为我们的某些防御机制发挥了作用。当我们听说某人将试图改变我们在某个问题上的立场，而这个立场又是我们很在意的，我们就会根据自己对这个人将会说的话的预期，开始进行反驳。佩蒂和卡西奥波 (1977) 的研究表明，预警和沟通实际发生之间的时滞，使人们有时间去产生更多的相反的观点。例如，得到预警的人可以使自己相信，说服者不可信或传达的是错误的信息。但是，一些研究发现，如果态度涉及的事件与个人相关小时，预警会产生相反效果，它将促进态度的变化。这时，预警似乎成为一个线索，让人们开始考虑为什么将要接触的立场是一个正确的观点。

②意图预警 (forewarning of persuasive intent)。我们也许不知道说服者持有的具体立场，但我们知道他试图说服我们。当议题和我们有关，而且对我们很重要的时候，一旦知道某人试图改变我们的想法，我们就会预期他的观点将会是什么，如何进行反驳，并因此提高自己的抵抗能力。

(2) 分心 (distraction)。在说服过程中，情境中的某些因素会引起说服对象的分心，使之难以把注意力集中在所接受的信息上。此时，分心会阻碍沟通，削弱说服效果。很明显，过度的分心根本就无法使听众听见说服沟通传递的信息，说服效果降为零。内容太过滑稽的广告可能就有这种相反效果，观众被内容都得捧腹大笑时，可能已忘记了广告宣传的商品是什么。

不过，在某些情况下，研究者发现适量的分心是能增强说服力的。费斯廷格和麦科比 (N. Maccoby) (1964) 用一项研究证实了这种“分心”效果。他们让被试一边听反对组织兄弟会的演讲，一边看电影。一部分被试看的电影放映的是演讲者讲话的镜头，而另一部分被试看的电影则放映的是一部滑稽可笑的针对现代艺术的讽刺影片。显然，后者被分心的程度更大。结果发现，最初并不同意演讲观点的被试（赞成组织兄弟会的人）在分心条件下出现了更大的态度改变。也就是说，将被试的注意力从演讲上引开，反而增强了演讲的说服效果。

我们可以用认知反应的观点来解释这种效果。当说服对象持有与说服者相反的观点，尤其是他们还对这些态度有很高承诺时，一旦观点受到了攻击，他们常常会拒绝改变自己的态度而进行反驳，贬损说服者，并调动自己所有力量维护自己的立场。但是，分心干扰了反驳过程，使他们不能去思考或重组反驳理由，因此导致其态度更易改变。

(3) 心境 (mood)。基于学习理论，如果在进行说服时，周围环境中的一些因素，或有意创设一种气氛能带给人以欢愉或快感，就会增加其影响力。贾尼斯和吉尔摩 (I. L. Janis

& J. B. Gilmore, 1965) 曾进行过一项有趣的实验。他们让大学生读 4 篇不同主题的说服力沟通材料, 分别是: 癌症治疗、军队规模、卫星计划和三维电影。其中一部分学生在阅读时给以花生和可乐, 另一部分学生则没有这样的待遇。然后, 请学生对这些材料发表支持或反对意见。结果发现 (如表 6-3), 有可乐喝的学生由于处在一种更好的情绪状态中, 对交流材料的内容持有更肯定的态度。对于心境影响说服效果的机制, 研究认为, 在特定的情绪或心境状态下, 人们会产生“心境一致性效应”, 即对与当前心境或情绪状态相一致的信息存在加工偏向, 从而增强了说服效果。

表 6-3: 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%
三维电影	67%	60%

(表内数字是指: 被试态度改变的方向与报道所的相同者的比例
减去态度改变方向与报道相反者的比例)

(4) 信息重复 (repetition of the message)。多次重复某一信息会加深人们对它的印象, 巩固对它的记忆, 从而增强这一信息对人们的影响, 有助于人们的态度改变。但重复的作用是有限的。佩蒂和卡西奥波 (1979) 在研究中, 向学生们呈现关于增加大学费用的 8 个不同论点, 每个论点分别被呈现 1 次、3 次或 5 次。他们发现, 随着呈现次数的增加, 同意的人也增加, 但是当达到一定的呈现次数以后, 同意的人反而下降了。不论呈现的论点是被试希望听到的 (与他们现有的立场差异很小), 还是他们不希望听到的, 都会出现这样的倒 U 型曲线。从这一结果中可以发现, 重复可能有两种截然不同的效果: 一方面重复为人们提供了机会去仔细考虑沟通的内容, 从而强化人们的信息加工; 但另一方面, 重复也增加了人们的厌倦程度, 导致负面的反应。因此, 佩蒂和卡西奥波 (1985) 指出, 重复有助于强有力的论点, 因为它让人们更彻底地对信息进行加工, 但它却不利于微弱的论点, 因为它要么暴露了其中的弱点, 要么只是让这些论点更令人厌烦。

第三节 态度的测量

态度是一种内在的心理倾向, 它无法被直接观察到, 但可以通过某些方法和技术把它测量出来。这些测量方法主要包括直接测量和间接测量两大类。

一、态度的直接测量

直接测量即使用态度量表让被试直接报告自己的态度, 因此又叫做自陈报告法 (self-report)。态度量表是由社会心理学家根据特定的态度对象, 采取科学的设计程序加以编制的, 然后通过被测量者的自陈报告来确定其对特定对象的态度。态度量表主要有以下几种。

1. 瑟斯顿量表

瑟斯顿量表 (Thurstone scales) 是由瑟斯顿 (L. L. Thurstone) 于 1929 年首创的, 又叫等距量表 (equal-appearing interval scales)。其测量方法是用一组有关某一问题的

简单、直接、涉及面广的题目去询问被试，要求被试对这些题目进行同意或不同意的反应，最终以被试同意题目的分值的中位数决定被试在这一问题上的态度。

制作一张适当的瑟斯顿量表非常复杂。首先，研究者根据研究主题，收集 50 条以上的关于态度对象的简单、明确的语句，再把这些语句分给许多评定者，让他们把所有态度语句旋转至 11 个等级内。如将反映对态度对象最肯定态度的语句放在第 1 个等级中，将反映最不赞同态度的语句放在第 11 个等级中。评定后进行复杂的计算，得出每个题目的量表值。最后，选出评分者信度较高，且在 0~11 之内都有相应量表值的题目，形成一份约含 20 条题目的正式量表。这样，量表题目就按等距间隔分布在从赞同到反对的连续统一体上。

瑟斯顿量表曾被有效地运用于测量对战争、死刑、宗教、少数民族的态度。其优点是：①它的每个题目都有态度强度上的明确定义，而不是平均考虑与态度对象有关的各个方面，这显然是与实际生活相符合的。②容易计分，且计分程序符合统计学原理。③被试易于对量表进行反应，对每个题目回答是或否就行。但这一方法也存在很大局限：首先，量表的制作方法过于复杂，对每件事都要花费大量时间和金钱去编制新的量表。其次，它的测量在个体水平上常常是缺乏说服力的。由于被试分数是以中位数表示的，因而当被试选择两题以上时，其选的项目不同，但得分却可能相同。这就使得具有不同态度类型的被试由于分数相同而被认为态度相同，其态度范围及深度上的差异因此被掩盖。

2. 利克特量表

利克特量表 (Likert scales) 属于总加量表，由利克特 (R. Likert) 于 1932 年创制。这类量表的基本前提是：每一个态度项目都具有同等价值，项目间没有差别量值存在，而被试的差别量值则表现在对同一项目反应程度的不同上。

这种量表编制过程比较简单，编制者确定研究主题后收集有关态度的语句，将其编制成问卷。在测验对象中抽出一部分试查者，请他们就上述每一语句指出其同意程度。量表通常采用 5 个等级来表示强弱度：非常同意、同意、不确定、不同意、非常不同意。当然还可以使用 3 等级、7 等级，甚至 9 等级、11 等级。确定这 5 等级选择回答的分数，如“非常同意”记 5 分，“非常不同意”记 1 分。之后计算每个被试所得总分以及在每一态度语句上的得分，根据这些分数进行态度语句的筛选，用留下来的项目组成正式量表。通常每一量表包括 20 个以上的项目，正式施测过程与上述的编制过程大致相同。被试填答完后，将其每项得分总加在一起即为被试所得的分数。

由于制作容易和使用方便，利克特量表成为使用最广的一种态度量表。它和瑟斯顿量表的相关系数达到 0.80，说明他也是比较有效的态度测量工具。

上述两种量表都是依据直接询问被试对态度客体的评价而给予分数，所以在一些敏感的问题上，往往引起被试的顾虑，因而有些回答可能不真实。

3. 语义区分量表

语义区分量表 (semantic differential scales) 是由奥斯古德等人 (Osgood, C. E., Suci, G. J. & Tannenbaum, P. H.) 于 1957 年首创的，它采用更为间接的方法了解人们对事物的态度。其基本前提是，态度是由人们赋予关键词或关键概念 (刺激) 的意义 (语义) 所构成的，而这些意义可以通过语词联想的反应加以确定。

研究者根据所要测的问题 (如网络文学) 设计一套双极形容词 (如现实——虚幻，丰富——单一) 来制定量表，将成对的双极形容词分别写在一个连续统一体的两端。每一连续统

一体可以有5级也可以有7级，分别代表人们对某一对象的各种态度水平。要求被试根据自己的实际想法，在适当的等级上画圈。然后将被试的选择加起来，即可得到被试肯定或否定的态度。

与瑟斯顿和利克特两种量表相比，语义区分量表编制起来免去了确定题目的麻烦，因此能够十分简便地测量人们对各种事物，从少数民族到政治群体，从周围的各种人物到远近事件的态度。

二、态度的间接测量

用上述几种直接测量方法测量被试的态度时，容易受主体主观的自我呈现动机（self-presentational motive）的影响，出现社会赞许性偏差（social desirability response bias）。这是由人们迎合社会的期望和要求而不按实际情况来反应的倾向造成的。为了克服这种反应偏差，研究者发展了态度的间接测量方法。

1. 投射法

投射法是间接地了解人们内潜心理活动的一种方法。通常是向被试提供某些材料，通过分析被试对其所产生的联想或想象来推测被试所持有的态度。在态度测量中，常用的投射测验是由哈佛大学的默里和摩根（Murray, H. A. & Morgan, L）所设计的主题统觉测验（thematic apperception test，简称TAT）。研究者出示一幅意义模糊的图片，要求被试根据自己对图画内容的理解编一个故事，描述图中的人或事。在这一过程中，被试就会不知不觉地将自己对某一事物所持有的态度投射到故事内容之中。此外，语句完成法也是一种常用的投射方法，研究者事先准备好几个有关某一事物的未完成的句子，让被试将其补充完整，从中推断出他的态度。

这类方法的优点是被试不了解研究者意图，反应比较真实。但其缺点就是评分缺乏客观标准，难以量化；缺少充分的常模资料，测量结果不易解释；并且，被试的反应容易受测验情境的影响。

2. 行为观察法

行为观察法主要是通过观察个体的外在行为表现来推测其内在的态度。这种观察不同于普通的观察法，需要一定的技术。较常见的行为反应测量是面部表情的测量。面部肌肉的运动体现了情感反应。研究者认为，面部肌肉的变化模式，既反映了积极或消极的态度，也反映了态度的强度。还有研究者利用身体距离、目光接触等非言语的沟通来测定人与人之间的态度。

这种测量可以不让被观察者察觉，因而可以获得比较可靠的资料。但由于行为与态度并非简单的一对一的关系，因此由观察到的行为去推断态度不一定可靠。在实际研究中，应尽可能将其和其他方法结合起来一起使用。

（三）生理反应测量法

生理反应测量是通过测量人们的一些生理指标来了解他们的态度。其原理是在态度发生时，特别是有情感活动时，会引起机体内部一系列生理反应，如脑电波、心跳、呼吸、血压、皮肤电的变化。根据对这些生理变化的测定，即可推测人们的内在态度。有研究者通过脑电波的变化模式来探查被试对广告的态度。还有研究者曾利用皮肤电反应作为指标去探测种族偏见的态度。

生理反应不易受意识控制，因而相对来说较为可靠。但这种方法的局限在于它只能测量

极端的态度，并且难以识别态度的方向。实际应用时，也常常是结合其他方法一起使用的。

思考作业题

1. 什么是态度？它具有哪些特征，哪些功能？
2. 你如何看待态度与行为的关系？
3. 简述计划行为理论的内容。
4. 影响态度形成的因素有哪些？
5. 举例说明海德的平衡理论是如何解释态度改变的？
6. 评述认知失调理论的有关内容。
7. 简述精细可能性模型的观点。
8. 当你需要劝说别人时，你将如何利用本章所学的知识进行有效的说服？
9. 比较测量态度的各种方法。

李 强 高文珺（南开大学社会心理学系）

第七章 社会判断

个体在与他人进行交往的过程中，首先要认识和把握对方的心理状态及其特征，这样才能对其做出比较正确的判断。同样，他人也会根据个体的一些特征形成对于个体的印象。这一过程便涉及到社会心理学上所说的社会知觉。社会知觉又称为对人知觉，是个体通过各种信息资料，推测和判断他人的心理状态，形成关于他人印象的过程。可以说，社会知觉是构成人际交往社会行为的底层基础，是人们相互作用行为的出发点。因此，要想了解人们的社会行为，洞察人们的相互作用，就必须把握人们是怎样在认识或知觉他人的基础上，从更高的认知加工层面上进一步做出自己的判断与决策，这就是社会判断过程。根据一些学者的观点，社会知觉与印象形成、社会态度、社会判断三种过程可以合称为“社会认知”（social cognition），也有一些学者认为社会认知只狭义地包括社会判断这一过程。

人类有一个最大的特点，这是拥有自己的精神和意志，人类利用自己的精神和意志去思考和判断，来理解世界，而这就有了人类灵魂的特性。但是，这也不可避免地带来了一个极其不好的习惯，就是总以我们自身的感受和观点来认识和判断世界，而不能从事物的立场来观察世界的本质。也正因此，导致我们的自负和盲目，也由此给我们招来了不少的灾祸。其实我们也一直在劝诫自己去做一个旁观者，站在事物的立场去看待事物，就像站在山顶看山谷一样。所以，我们经常说“当局者迷，旁观者清”，要站在客观的立场上分析和判断。但是，又有多少人能做到呢？正是由于这个原因，社会判断作为一种最高级的社会认知过程，成为社会认知研究的三大内容之一。

第一节 社会判断的概述

一、社会判断是高级社会认知

最近 20 年以来，社会认知研究得到了迅猛的发展，实现了学科的崛起。国际心理学界围绕着“社会信息的贮存与加工”、“刻板印象与偏见”、“社会认知与攻击性行为”、“社会认知偏差”、“归因与责任判断”等有关社会认知的核心议题展开了大量的研究，取得了丰硕的成果。这些新的成就都为社会判断研究的开展打下了坚实的基础。以钟毅平（1996, 1999）等为代表的中国学者因循约定俗成的习惯，将社会判断等同于社会思维。这种观点认为，社会判断（social judgments）指的是在社会知觉和社会印象的基础上对社会刺激的推理和决策，具有实践性、预见性、文化制约性和超标准化趋势的特性。其研究主要包括社会决策和归因两大领域。我们基本上同意这种看法。人的认知是先从感觉到知觉，而后是印象，最后形成判断。社会判断是在社会知觉和社会印象的基础上对认知客体的本质或变化的反映，属于社会认知的理性认识阶段。如揭露个人或群体的本质、概括个人或群体的行为规律、预测个人或群体的行为效果等，都是这种社会判断过程。

社会判断的一个显著特点是间接认识与直接认识的密切结合。以对人的行为预测为例。要对人的未来行为做出超前反映，无疑是推理和想象过程，但是，这种对尚未发生的行为的推断和想象，又总是根据过去与现在的知觉和社会印象做出的，所以是一个由间接推理到直

接寻找根据的过程。考虑到判断和决策的密不可分，我们认为判断必然要涉及到行为选择的结果，所以，社会判断是社会认知中最接近行为的一个高级加工阶段。

社会判断研究是具有多学科特征的交叉领域。社会判断研究既然被视为社会认知的三大内容之一，自然成为实验社会心理学研究课题中的亮点，这是从它最近归属的领域来说的。其实社会判断和认知心理学、实验心理学的关系也是非常紧密的，因为判断与决策研究最初就是在实验认知领域获得大量实证研究积累的。所以，实验认知心理学，包括思维心理学、推理心理学等高级心理过程的研究，是影响社会判断研究的一个重要分支。

此外，对于发展心理学来讲，其社会性发展课题尤其是品德心理学对于道德判断的研究，这本身就是最常见的社会判断之一。除了心理学其他分支外，像社会学和文化人类学、法学、经济学、伦理学等等都对社会判断过程有所探讨，只不过它们分析社会判断的角度比较宏观一些。

二、有关的概念及其分析

20世纪60年代初就出版了一部《社会判断》著作（Sherif & Hovland, 1961），在该著作中，社会判断被理解为三层意义：

辨别（discrimination）就是识别两个项目不同的任务，这里的项目可以是重量、音调、陈述。

安置或归类（placement or categorization）一种特殊的辨别，即如何处置某一个项目和数目超过两个并且彼此不同的其它项目的关系，这是对于一类相似的项目做出反应。

接纳—拒斥（acceptance-rejection）这一判断任务是以个体偏好形式来对项目（陈述、物体、人群）进行安置或归类，把它们排列在一个社会距离尺度上。

所以，到了第三个阶段，就比较接近决策，即行为选择了。社会判断不仅仅是态度评价，更多的情况下是各种社会生活条件下的行为抉择，例如，大学生报考研究生选择哪一所城市哪一所高校，婚姻恋爱中的各种取舍和决定，股市中行为选择。

我国心理学教科书中对判断与决策的涉及还是比较鲜见的东西。很主要的一个原因对这部分研究太少，并且这部分内容在经典的心理学体系或者认知过程中找不到立足之地，如果把社会判断放在“思维”部分，似乎有点不合乎原来对思维分为“概念”、“推理”、“问题解决”的三大块内容，因为判断就包含了推理的成分，也包含了问题解决的成分。

M·W·艾森克和M·T·基恩编写的《认知心理学》教材（第四版）对于“判断与决策”进行了概念上的区分：尽管这两个领域很相似（在某些方面它们也与人类推理很接近，参见第16章），但我们还是可以对其加以区分。从本质上来看，判断（judgment）研究关心的是从已有知识和可获取的证据中推导出结论的加工过程。相反，决策（decision making）研究所关心的是我们如何从众多选择中做出决定，并且这些选择可能是对个人具有重要意义的。

这让我们对这两个联系在一起的概念做出了一定的区别，但是，在实际的研究中不可能把二者绝然分开，反而是紧密结合在一块儿来进行实验设计或者其它形式的研究。

刚才提及，社会判断指的是在社会知觉和社会印象的基础上对社会刺激的推理和决策。它有两个基本的含义：

一是社会判断在社会知觉和社会印象的基础上进行，没有社会知觉和社会印象，对社会刺激的推理和决策便成为不可能，即它是通过感觉器官对各种形式的社会刺激进行识别，把

有意义的、与自己头脑中预存知识有联系的刺激物按特性分门别类；

二是在社会知觉基础上把社会刺激以表象形式贮存起来，为社会判断做好进一步的准备。没有对社会刺激的识别，没有社会刺激表象和表征，就无法对社会刺激进行更抽象的推理和评价。

对于社会判断的特征，林文瑞（2001）提出社会判断具有深层内在性的观点，并认为这种深层内在性表现为以下几个方面。

社会判断的类似性假设 人们在进行社会判断时，都往往假定被判断者很像他们自己，有倾向于“类似性”。这是由于人们认识到自己的背景特点和生活方式之间的联系。在判断别人的行为时，人们通常掌握了一些背景特点，如果这些特征与自己相似，往往会预言出别人和自己一样的反应。如果为一个人提供了另外一个人的情况，而且这种行为与他自己的行为相似，他就可能判断为对方的特征与他类似。

社会判断的背景性 人们利用有限的情况对别人做出广泛的判断、影响这种判断的常常是对我们所遇到的那个人所在“环境”的一种联想，而不是那个人。人们往往根据那个人特定环境背景的联系来判断人们怎么样，会做什么。背景线索会导致判断发生偏差，因为判断者和被判断者卷入的程度不同，对情况了解也不同。对于同一种社会现象，人们所了解的背景材料有多有少，角度也不同。所以，有可能导致社会判断相差甚远。

社会判断的情感性 我们的情感会影响我们的社会判断。研究表明，判断常常带有强烈的感情联想，当某个人、某种现象、某个词出现时，人们用强烈的肯定评价做出反应，而对另一个人、另一种现象、另一个词则用完全否定的评价做出反应。好恶评价是其中一个关键要素。对别人的大多数判断最初基本上是根据好坏得出来的，然后再从这个判断推出他们所有的性质，由于一个人被标签为好的，他就像被一种积极的光环笼罩。

社会判断的联想性 当一个刺激出现时，我们的脑海里就会想起其它的刺激，人们有利用最少量的信息，对别人做出广泛判断、广泛结论的倾向。人们从某种品质的存在，联想推断出他还具备一些其它品质，这种联想可能正确，更多时产生片面性。社会判断的联想性，很大程度上取决于期待。即一个人对即将发生事情的预料，如果你常常把某个线索和某种现象联系在一起，你就逐渐学会期待某个线索，因为它们已经联系好多次了。

社会判断的宽大性 人类表达积极肯定的评价往往多于消极否定的评价，即宽大作用，研究表明，对别人积极肯定的评价是愉快的，也是很容易了解的。在人际交往印象有变化时，如果任何其它方面都相同的话，就普遍存在着积极肯定的评价，它反映了在估价我们的人类伙伴中具有的一种特殊的宽大作用。

社会判断的超标准性 社会判断是有标准的、稳定的。然而事实上，社会判断却经常受到现实生活的冲击和破坏，又不稳定，有超标准性趋势。影响社会判断的现实生活中的社会因素有社会信息和社会规范两方面。社会判断用的材料少了固然不利，容易产生片面和错误，然而多而杂，也未必有益。随着信息的增加，社会判断标准有主体化趋势。社会规范不同，文化传统不同，社会判断也是不同的。

社会判断的预见性 在正确的认知基础上形成的判断，可以预见一种社会心理现象在另一种场合出现的可能性和条件性。社会判断是社会认知的重要途径，它的认知作用主要表现在通过事实判断和价值判断，提供对认知客体的本质特征和存在意义的理解，提供对认知客体未来发展状态的预测依据，在什么条件下可能会发生什么或不会发生什么。因此，社会判

断为人们的价值追求和价值满足提供了一种认知手段。

归因与决策是研究最多的两种社会判断形式。

先看归因的概念。所谓归因(Attribution),指的是认知主体依据一定的线索对他人或自己的所作所为进行分析,指出其性质或推论其原因的过程,也就是把他人的行为或自己的行为的原因加以解释和推断。认知主体总是寻求一个充足的理由去解释他人为什么那样做,一旦这种理由找出来,行为也就得到了解释。

对于决策的基本定义,1978年度诺贝尔奖金获得者西蒙教授(H. A. Simon)指出,“管理就是决策”;我国著名经济学家于光远先生认为,“决策就是做决定”;而章志光教授认为,所谓决策(Decision making),是指人们对某些行动方案的知觉和具有正面的或负面的后果和成功的可能性等考虑的基础上做出抉择的过程。从这个定义中我们可以看出,决策具有如下特征:

1. 决策必须是对某些行动方案的知觉和考虑,它需要对方案做出优劣判断,进行取舍。那种虽然有多种行动方案,但不需要经过仔细考虑就做出选择的则不能称之为决策。
2. 决策必须在行动方案实施后,具有正面的或者是负面的后果。无论人们在选择行动方案时多么小心,都很难确定这些行动方案会带来预期的结果。
3. 决策必须具有成功的可能性。即决策是针对行动目标而言的,每一决策做出后,并不能保证它是完全正确的,其中必然承担着一定的风险。

三、归因判断的基本原则

在社会知觉的过程中,我们常常需要对知觉对象的内在状态进行推断,诸如动机、个性、情绪、态度等等,这也是对知觉活动的进一步深化。有关这些认知推论的研究,已经变成社会心理学研究中一个最活跃的领域,这便是对归因的研究。

无论是在历史上,还是在日常生活中,我们的会发现这个人类世界上时时刻刻发生各种各样的事情和现象。对于这些事情的发生,我们总是想问一个“为什么”。例如,为什么云南大学生马家爵杀死了同居一室的同学们?为什么希特勒敌视犹太民族?为什么张学良少帅力排众议也要投奔蒋介石政府,几年后又为什么发动西安事变活捉蒋介石?张三为什么上外语课总是迟到?等等。对于这些问题的回答,就构成了归因活动,即归因活动发生于我们生活中的每一个细节中,它是人类生活中的一种普遍需要。心理学家们把这种普遍存在的寻找原因的现象与心理学研究结合起来,以科学的观点进行分析、总结、概括和系统化,就形成了归因理论。

归因理论是多种研究路线和不同见解的统称,它涉及到人们如何对周围所发生的事件进行解释。具体的讲,归因理论就是关于人们对自己或他人行为原因的分析和推论,以及这种解释与推论如何影响他们的期望、情绪、情感、动机和行为的心理学理论。归因理论把客观现实与人们的心理过程联系在一起,认为人们关于行为结果的原因知觉会影响他们随后的期望、情感和行为。人们通过这种因果归因来认识、理解、预测和控制他们周围的环境和随后的行为。

不同的归因理论家形成了自己独具特色的归因理论,并以各种不同的传统的归因理论形成了目前归因理论的主干。尽管现存的许多归因理论和学说各有其不同的理论基础和观点,但是他们都有一个共同的指导思想,即归因理论家都关心现象的因果关系概念。归因研究的一般过程是从觉察到的原因开始的。首先是对特定的行为、事件和现象观察原因,然后是把

原因的推测同各种观察到的行为线索联系起来，最后这种归因引起了人们情感、动机、期望和行为的哪些变化。

尽管人们对因果关系的研究和探讨伴随着人类的产生就已经开始了，但是，心理学家对归因理论的研究却仅有一个短暂的历史过程。从一般意义上讲，归因理论起源于社会心理学中的“对人知觉”（Person perception）的研究。在 20 世纪 50 年代，对人知觉理论家十分关心的问题是：人们是如何判断别人的？对具有相似性的人如何做出判断？这些判断是以什么为基础的？人们是如何对自己和他人形成知觉印象的？这些需要在多大程度上受到自己需要的影响等等。在对这些问题的研究过程中，研究者们越来越认识到，人们对自己和他人形成什么样的印象和看法，不仅仅受控于他们知觉到的有关自己和他人外显行为背后的行为原因的知觉和认识，而更重要的是取决于他们对隐藏在外显行为背后的行为原因的知觉和认识。因此，在这种情况下，伴随着对这些问题的研究和探索，归因理论应运而生了。

由于归因理论家研究兴趣、态度的不同，因此他们对归因研究所关注的重点也不尽相同。但是，他们都关心现象的因果关系概念，遵循一些共同的原则。概括起来，主要有以下几个原则：

（一）“寻求理解”是人类行为的基本动力

归因理论家认为，人是有理性的，并且有一种强烈的认识和了解环境的需要。为了满足这种需要，人们就依据各种信息和线索对所发生的事情和行为结果进行推断，分析行为变化的原因，达到理解、操纵和控制客观世界的目的。例如，一名运动员在比赛中失败了，教练员可能想知道，导致运动员失败的原因是什么，是由于平时的训练不够努力，方法不得当，以至比赛时发挥失常呢？还是因为这名运动员本身的基础差，缺少运动潜力？教练员对运动员比赛失败这种行为结果的原因的推断，属于对他人行为结果的归因。同样，运动员本身也会对自己的比赛失利问个为什么的问题，这就属于对自己行为结果的归因。只有通过这种现象推测或寻求其原因，才能达到控制它的目的。

人类理解环境的需要，总是伴随着对环境的控制和改造，进而获得对事物更深层的认识。因此，当个体获得自己行为结果的原因解释后，他就有可能对自己未来的行为结果进行推测，并影响其后来的情感和随后行为的坚持性。例如，在交往动机范围内，如果某个人将交往成功归因于自己的交际能力强、自己的人缘好等内部因素，那他就会对将来的交往成功抱有更大的期望，产生自豪感和欣慰感，并且在以后的人际交往中更加注意自己的交往技巧。但另一个方面，如果他把交往失败归因于自己的交往能力差，面貌丑陋等因素，那他就会产生自卑感，对将来的交往成功不抱有大的期望，从而放弃努力。当然，他也可能试图改变造成这种结果的原因，以便产生积极、有效的结果。

（二）对现象的因果关系的知觉是解释行为的基本原理

尽管现在有许多归因理论和归因理论家，并且他们的理论观点存在着差异，但是，所有的归因理论和归因理论家都普遍接受这样的观点：凡事都具有因果关系。我们周围发生的任何一件平凡的事情，都包含着复杂的因果关系。形式逻辑学的观点认为，行为的原因和结果是相互联系、相互依存、相互制约的。纵观动机研究的历史，我们可以发现各派动机理论都立足于探索激起行为的动因。弗洛伊德精神分析学派的力比多理论、赫尔的内驱力理论以及班杜拉的社会学习理论、人本主义心理学的动机理论等等，都是对行为的原因和结果的动因所提出的假设性解释。虽然归因理论家综合性的吸收了各派动机理论中的有关概念和观

点，但是归因理论家的研究是通过行为结果来推测造成这种结果的原因的，并且是从个体、刺激、时间和反应四个变量的协变关系上来探究行为的内在活动过程的。

同动机理论相比，归因理论在研究次序上正好与动机理论相反。动机理论是从行为的原因分析行为的结果，而归因理论是从行为的结果推测行为的原因。即所有的归因理论都强调现象的因果关系，对周围所发生的事情都要问一个“为什么”的问题。例如，一个学生在数学考试中得了95分，对这种比较常见的现象，归因理论家可能会问这样一系列的问题：这个结果是属于成功呢，还是属于失败？造成这种结果的原因是什么呢？你是根据哪些信息和前提条件做出这样的判断呢？这一成绩与班级里的平均成绩是否一致呢？对这一结果的分析会对他以后的学习产生什么样的影响呢？从中我们可以看到，归因理论强调我们人类不是被动、机械的反应周围的现象，而是积极、主动地从行为结果中提取信息和线索，根据因果关系来推测行为的原因，充分突出了人的主观能动性。

（三）可知觉到的行为原因是推测动机思维的核心

归因理论接受现象学派的观点，认为意识、经验和思维是动机研究中不可忽视的部分。根据现象学的观点，有机体处于一个可知觉的世界而不是客观的世界。因此，客观存在的现实有可能被意识的到，也有可能不被意识到。个体对观念、自己的心理活动、情绪体验的知觉称为觉察到的自我；被个体所意识到的并做出反应的环境，称为觉察到的环境，如我们的居住条件、学习条件、家人、朋友等等。个体所涉及到的范围和个人世界构成了我们的“现实”，成为我们的思想、活动，意向、思维、情感等内在心理活动的基础。

个体总是按照自己的知觉或思维来反应身边所发生的事情，因此未觉察到的事物对个体的心理活动不起作用，也不能引发行为。因而，当某一个体意识到自己的交往失败是因为缺乏交往技巧，对人不够热情后，这种知觉的意向就会转化成较强的动力，使他在今后的交往中为获取成功而提高交往技巧，付出更大的努力。所以，对归因调查不可缺少的部分是对造成结果的原因的知觉，特别是与成就行为有关的情境中对成功和失败所觉察的原因进行分析。至于个体察觉到什么，以什么样的方式进行觉察的，则是受到自身心理发展水平的制约。

第二节 历史背景中的归因理论

社会心理学的归因理论，在各个领域中都有一定的指导意义。例如，警察对一交通事故进行归因，尤其是对严重交通事故进行深入分析，“交通事故为何会发生？其原因是司机酒后驾车，还是受害者违反交通规则？”针对不同的事故原因进行适当的交通处罚，就是归因理论的实际应用。任何人的行为都有一定的动机驱使，只有剖析其动机，才能有的放矢地解决问题。可以说，归因理论的应用是随时随地都在进行着的。但是，不同的归因理论家对同一件事情的发生可能会做出不同的归因。

一、海德的朴素归因理论

美国社会心理学家海德是归因理论的创始人，因为他对这一问题的理论研究始于20世纪50年代末的工作。海德早年接受了现象学、格式塔心理学的主要理论观点，并把它们应用到解释人类的社会人际知觉的研究中。他非常关心现象的因果关系的研究，并于1958年在其代表作《人际关系心理学》中集中阐述了他多年来有关认知平衡理论和归因理论的研究成果。一般来说，心理学界把海德的《人际关系心理学》一书的出版作为归因理论诞生的标

志。

海德认为，人们在现实生活中有控制周围环境、预见他人行为的需要，而实现这种需要的根本途径是寻找周围事件产生的原因。因而，每个人都会致力于寻找人们行为的因果性的解释。海德把这种现象称为“朴素心理学”。在这样一种朴素心理学中，关键因素是确定什么是别人的固定的和根本的素质的能力。为了预言他们如何行动，我们需要形成一种对别人个性、动机、情绪和态度的判断。

海德的最大贡献是从根本上区分了影响行为结果的人的因素和环境的因素。他接受了勒温关于行为是人和环境的函数的观点，认为人们对一个事件的解释，不是归因于个人的原因，就是归因于环境的原因。然而，海德通过对行为结果知觉的原因推论进一步发现，实际上，人并不是活动的决定因素或影响行为结果的决定力量。也就是说，行为的“真实”规律和行为知觉到的原因尽管相互联系，但完全有可能是不同的。海德认为，个体的力量、环境的力量或个体与环境力量的结合，都可能达到预期的结果。当然，在一般情况下，人们对一个事件的解释也有可能是个人因素和环境因素两方面共同作用的结果，但是在每一特定的时刻，总有其中某一种原因在起主导作用。

在归因的过程中，个人的原因是指个体自身的原因，如人格品质、心境、态度、动机、能力、努力以及其他一些个人所具备的东西；环境的原因则是指个体自身以外的，导致其外在行为表现的条件和影响因素，包括环境条件、情景特征、他人的影响、运气、惩罚等等，这些都是存在和表现在个体自身之外的，是可以通过肉眼观察到的。对不同的原因进行分析可以形成不同的情感体验、将来的期望和随后的行为。例如，如果一个运动员把某次比赛的成功归因于个人的能力、努力等内部因素，而不是赛场的气氛、小组成员的水平等外部因素，那么这个运动员在下一次比赛中将会期望做的更好，获得更大的自豪感，并提高自己的成功渴望；反之，如果他成功归因于偶然的运气，那么他将不会做出更大的努力。这一观点在韦纳的归因理论中得到进一步的体现和发展。

在认识因果关系中，与行为原因的个人因素和环境因素相联系的另外一个问题是原因的稳定性问题。也就是说，我们需要知道行为的原因是不是行动内在原因或外在原因比较持久的特征。有些外在原因是相当稳定的，例如法律、常规、职业作用、任务难度等等；但是有些外在原因也是不稳定的，例如，运气、机会等。稳定与不稳定的原因和内在与外在的原因是联系在一起的。美国著名归因理论家韦纳曾用一个图表将能力、努力、运气和工作难度这些原因进行了和谐地归纳，从表 7-1 中，我们可以看出它们之间的关系。

表 7-1 决定行为因素的分类表

稳定性	控制的位置	
	内在的	外在的
稳定	能力	工作的难度
不稳定	努力	运气

区分原因稳定性的意义在于通过归因达到对行为动机的激发。如果一种结果被归因于一个稳定的原因中，那它就会在决定对未来的预言中起到重要的作用。反之，如果把一种结果归因于不稳定的原因，则会对未来的行为没有显著的作用。可见，对行为的归因是一件复杂

的事情，但从表中可以看到，我们都可以把各种原因适当的归入来源于内在一外在、稳定一不稳定两个方面相互交叉的四个范畴中。

行为归因是人的社会认知活动的一个重要组成部分，标志着对他人进行的深层次认知的开始，也意味着根据感知获取的表面的、外在的特征和属性来进一步对他人的社会行为进行判断和推论。可以说，海德倡导的归因理论是开创性的，他对活动结果的内部、外部归因，一直是归因研究的基础，产生的影响也是深远的。但同时我们也知道，推论是归因的一个重要内容，按形式逻辑推论与按辩证逻辑推论两者有很大的差别。海德的归因理论运用的是形式逻辑，这就容易流于片面。按辩证逻辑推论，一种复杂的行为往往有多种原因，受众多的外部条件所影响。辩证唯物主义认为，外因是变化的条件，内因是变化的根据，外因通过内因而起作用。这里的内因就是个体内部的价值、信仰、态度、情绪、个性和动机等。即使外部条件相同，若内部原因不同，产生的行为也不尽相同。另外，对行为的分析应考虑时间、地点、具体条件等因素。若把行为的原因简单的看成是外部的或内部的，稳定的或不稳定的，都是不合理的，因此我们也可以看出海德朴素归因理论的欠缺之处。

二、琼斯和戴维斯的一致性推断理论

琼斯和戴维斯的一致性推断理论实际上是对海德归因理论的扩展，这一理论关心的不是归因本身，而是归因过程，它更注重对人的特性的归因。其研究的目的在于要建立一种能够系统地解释知觉者如何根据具体的行动推断行动者意图的有关推理过程的理论。琼斯和戴维斯认为，知觉者从观察他人外观的行为开始，然后评价行为者的知识和能力，进而推论行动者的意图。

对行动者的意图了解后，下一个步骤就是对其个性本质的推断。琼斯和戴维斯认为，从行动者意图到行动者个性本质的推断过程中，应该考虑三个基本的因素。

1. 社会赞许性 又称为被知觉到的行为的社会合意性，是指符合社会规范、符合社会期望的行为。大多数人越喜欢的行为，其社会赞许性就越高。在一般情况下，大多数的人在大部分的时间里所表现的行为是符合规范的。那些行为越合乎社会规范或社会期望，人们就越难从中对行为者的意图进行推论。例如，见到长辈要问好就是一个社会赞许性高的行为，如果仅根据这一行为来推断此人的品性是远远不够的。相反，人们往往把越出社会期望或社会规范的行为归因于行为者的个性本质，也就是说，行为的社会赞许性越低，本质归因的可能性就越大，由此得出的推断可靠性就越高。

2. 非共同性效应 人们的每一行为都会产生很多效应，即后果。同样的问题或同一个人都可以用多种不同的行为去对待。将不同的行为所产生的效应进行比较，有些是相同的，称为共同性效应；有些是不相同的，称为非共同性效应。共同性既不能解释一个人为什么做出不同的行为选择，也不能解释两个人为什么会做出相同的行为选择。非共同性效应则是对行为进行归因的依据。例如，有几个人陆续进入商店，并跟服务员打招呼，浏览货架等等，这些共同的行为都可以说明他们是到这里来买商品的。但是，当其中某个人称呼服务员“姐姐”时，这一非共同性行为将有助于我们做出他是来看望姐姐或其他的相应判断。

3. 选择自由性 如果我们知道某人的行为是自由选择的，那么他的行为和态度应该是一致的；否则就难以做出相应的推断。

琼斯和戴维斯的一致性推断理论是在海德的归因理论基础上发展起来的，它主要是对个人特质或倾向的推论，是从具体的行为效应推论个人特质。但是，我们也应该看到，按形式

逻辑去推论和按辩证逻辑推论两者之间存在着很大的差异。按照辩证唯物主义的观点，我们应该根据时间、地点、具体条件来分析一个人发生行为的原因。既要考虑内在原因，又要考虑外在原因，综合分析各种行为的原因，这将会比简单地按照事情的个别效应倒过来去推论原因有效的多。

三、凯利的三维归因理论

凯利的三维归因理论又称为协变理论、方差分析归因模式或外部归因理论，它是继一致性推断理论之后，对海德归因理论的又一次扩充和发展，是比较有代表性和引人注目的一种归因理论。

凯利认为，人们在归因的过程中，总是涉及到三个方面的原因，即行动者本人、行为所指的对象或刺激物、行为所产生的环境。而行为的归因就是要在三者中寻找出能够说明和解释行为的那个因素。凯利认为，人们在实际的归因过程中，主要是通过根据上述三个方面的可能原因进行的比较来寻找和判断行为的真实原因。由此，他在比较的基础上提出了进行归因所应关注的三种基本信息：

1. **差别性信息** 针对所指的对象或刺激物。如果“结果归因于那样一种事物，只有当它出现时结果才出现，它不存在时，结果便不出现”，在这种情况下，可以认为差异性高；反之，则差异性低。

2. **一贯性信息** 针对行为所产生的环境。“行为者的反应必须前后一贯”，即行动者在任何情景和任何时候都对同一刺激做出相同的反应，在这种情况下，一贯性高；反之，则一贯性低。

3. **一致性信息** 针对行动者本人。如果“所有的认知者都以相同的方式做出与行为者相同的反应”，此时，一致性高；反之，则一致性低。

例如，当我们看到某个人在交谈过程中发笑，对此进行归因，我们需要了解的是：这个人是在同特定的人交谈时才发笑，还是同所有的人交谈时都发笑，这是区别差别性信息；这个人是在同别人交谈的过程中发笑，还是在做其他的事情时也爱笑，这是一贯性信息；是同他交谈的人也在笑，还是只有他一个人在笑，这是一致性信息。

由此可见，上述三种信息实际上体现了行为所具有的三种特征，这三种特征又是与行为的原因紧密联系在一起的，三种特征的组合不同意味着导致行为的原因不同。根据凯利的观点，导致行为的原因只可能是出自以上三个方面，因此与行为原因相联系的三种特征的组合共有 8 种，但是只有 3 种可以做出唯一的归因，其他 5 种形式的组合则得出两三种可能性原因，没有实际意义，是不能说明行为的真实原因的。

根据上述三方面的信息与协变，我们可以对人的行为做出相对正确的归因。具体关系如表 7-2：

表 7-2 三种行为信息的协变与归因

组合	行为特征			归因类型
	一致性	差异性	一贯性	
1	高	高	高	刺激物
2	低	低	高	行动者
3	低	高	低	环境

凯利的三维归因理论为我们提示了人们对行为结果信息的内在加工分析过程，对人们的

归因过程做了比较细致、合理的分析和解释，不仅具有理论意义而且具有广泛的现实意义。但三维归因理论又过分强调归因的逻辑性，因而使之成为一个理想化的模式，脱离了普通人归因活动的实际。在现实生活中，个体发生一种情感或行为，其原因可能是多样的，既有主观原因，又有客观原因。因此，如果把一种行为呆板地归因于刺激物、行动者或环境因素，就很容易把三种因素彼此孤立起来，这样就很难找出事实发生的真正原因。

四、韦纳的动机归因理论

美国心理学家韦纳是当代著名的归因理论家，他从个体的归因过程出发，探讨了个体成功和失败的归因与成就行为之间的关系，对影响行为结果的原因特性、原因结构，以及原因归因和情感反应的关系、情感反应的激励作用等都提出了有创造性的见解，其理论越来越成为国内外学者关注的重点。

韦纳的动机归因理论是将海德、凯利的归因理论和阿特金森等人的动机理论有机地结合起来，成功地对人类行为的动因做出了认知解释，超越了过去归因和动机研究的局限性，使归因理论更加完善。他的归因研究所关注的重点是对归因后果的研究，即集中于探讨和评价归因的后果，具体来讲，就是归因影响到期望的改变和情感反应，而这种归因后果又促使后继的行为，成为后继行为的动因。这样，韦纳就使归因具有了动机功能。

韦纳认为归因是由知觉者所作的用于说明一种行为和一种结果之间的关系的解释。我们周围发生的任何事情都具有内在的因果关系。归因现象普遍存在于人们的日常生活中，人们对身边发生的每一现象都会做出自发的解释。韦纳的调查研究还发现，意外的失败的行为结果更容易激起个体对此结果的归因。这是因为，意外的结果往往促使个体去获得更多的信息，以便更好地适应生活，了解自己和环境，而个体在没有达到目标的情况下，则被激发去终止或预防事态的消极状况，从而更好地适应环境，取得进步。

归因结构是归因研究的一个核心课题。归因研究大都对此问题提出过自己的见解，如海德的单维归因结构观点把原因划分为个人和环境两种因素，相应的归因分别为个人归因和环境归因。韦纳完全接受了这一观点，对影响行为结果的原因进行分类时，其中一个维度就是把原因划分为内部和外部原因。又如罗特在单维意义上提出了控制源的概念，认为个体在日常生活中，对自己与环境之间的关系看法可以划分为外部控制源与内部控制源，即外控和内控。罗特认为，应该把这两种人区分开来。韦纳的归因理论在继承罗特合理理论合理成分的基础上，对归因结构的研究更为细致深入。他首先通过逻辑分析提出了归因结构的三维归因模式理论，之后又通过经验的分析和探讨证明了这一三维结构的合理性。韦纳的三维结构理论反应了该领域研究的较高成就。

韦纳原因分类的一个维度是原因源 (locus of causality)，它是把影响行为结果的原因分为内部原因 (个人因素) 和外部原因 (环境因素) 两种特性。这个维度最早源于海德所提出的个人和环境因素归因。罗特强调内部和外部原因的控制作用，从罗特开始，人们才真正把归因结构逻辑地区分为内在与外在维度。韦纳认为，原因源维度只是原因分类的一种类型，还有其他的类型。同时，根据这种简单的分类使人们在归因的时候，首先考虑到行为原因所处的位置，从而把不同的原因进行区分和归类。总之，按照韦纳的观点，内部原因是行动者自己原因，而除了个体自身原因外的所有因素都是外部原因。原因源维度的原因是影响个体成败的来源。

原因分类的第二个维度是稳定性，这是按照原因的稳定性程度来划分的，即可以把原因

划分为稳定的原因和不稳定的原因两种特性。他认为，无论是自身的、内部特性的原因还是外部的、环境特性的原因，其中有些原因具有可变动的特性，有些则具有相对稳定的特性。例如，同是内部原因，有些波动不变，如心境和努力等；而一些原因则具有相对稳定性，如能力等。又如，在外部原因中，运气是可以变动的，而任务的难度则具有相对的稳定性。应该注意的是，稳定和不稳定的原因之间没有绝对的界限，只是相对地区分。

原因分类的第三个维度是可控性，这是按照原因是否可以人的意志为转移、是否由个人所控制来划分的，可以把原因划分成可以控制的原因和不可以控制的原因。这个维度是由罗森堡首次提出来的。韦纳在此基础上提出，努力、心境和疲劳等原因都具有内部的、不稳定的特性，但他们之间存在着区别，其中，努力受主观意志所控制，个体完全能够增强或降低努力的程度；而当个体出现心境不佳或疲劳的时候，在大多数情况下是不受主观意志支配的。这些相同的特性可以在内部的稳定的原因中找到，如勤奋与忍耐经常被理解为受意志的控制，而智力水平则不受意志的控制。

需要注意的是，韦纳提出的可控性维度与罗特的控制源不是同一个概念。罗特的控制源在结构上是单维的，而韦纳认为人们理解身边所发生的事情的原因与人们对未来行为的控制，在实质上是属于两个不同的类别，因此，在原因结构上应该划分为两个维度，即原因源和可控性两个维度。可控性维度的原因关系到一个人是否可以控制他的行为结果，因此，它常常成为人们评价自己和他人或是否决定对他人提供帮助的基础。

韦纳的归因三维结构模式得到了许多实验研究的证实和支持。这个三维结构模式具有其合理性和应用价值，不仅已经为心理学家所接受和公认，而且在实际生活中得到了广泛的应用。它为我们提供了一种解释人类复杂行为的动机归因理论，并且这个理论已经成为当今归因和动机问题的较高成就。与其他动机理论相比，我们可以发现它的许多独到之处。

1. 韦纳的动机归因理论与其他动机理论相比，在认知方向上前进了一大步。这一理论保留了期望和价值等观点，而且赋予了更浓厚的认知色彩。

2. 韦纳的动机归因理论为成就动机的研究提供了一种系统的、综合的研究方法。他提出的三维归因模式理论，可以帮助我们对成就行为的原因进行更好的分类与分析，并进一步使人们了解到原因知觉是如何影响到人们未来的行为的。

3. 韦纳的动机归因理论基本上包括了经典归纳因理论的基本原则和方法，并且对这些原则和方法进行了合理的说明和解释。

当然，韦纳的动机归因理论也有其自身的不足之处。韦纳主要是从认知的角度出发对成就问题进行研究，因此其应用范围具有一定的局限性。此外，人们在对行为进行归因时并不总是按照韦纳的三维结构纯理论地进行，不同的人因其自身经验不同会对同一现象进行不同的归因。再者，假使原因的三个维度是存在的，且是确定的，但是每一维度的原因也是变化的。例如，运气对一个人来说一般是外部的、不稳定的原因，但是对另一个人来说，可能就是内部的、稳定的原因（如果此人一直认为自己是幸运的或者是不幸运的便是如此）。同样，能力和任务难度有的时候也可以被认为是稳定的原因。

总之，韦纳为我们提供了一种解释人类复杂行为的动机归因理论，并且这个理论已经成为当今动机心理学及教育心理学研究的前沿和热门话题之一。韦纳的动机归因理论反映了当今动机问题认知研究的较高成就。我们应该在认识到它的不足的基础上，使其进一步的得到完善和发展。

第三节 归因偏差与归因训练

在现实生活中，人们要正确运用归因理论，就需要正视在归因过程中存在的偏差，并在此基础上进行一系列的归因训练。

一、归因偏差

归因理论对归因的解释是以理性的、逻辑的方式为前提的，它假定人们使用合理性的方法处理信息资料，并且在估计信息资料并加以综合做出结论的过程中是相当可观的。但是，实际上人们在对自己或他人的行为进行归因时并不总是既逻辑严密又合情合理的，因此便会出现归因偏差（Attributional bias）。一般来讲，归因偏差是指归因者偏离了标准的归因过程，歪曲了事情发生的某些真正的原因。有些归因偏差是由于认知过程本身固有的局限性造成的，而有些归因偏差则是由于人们的动机导致的。归因偏差具有多种类型，这里仅介绍几种主要的归因偏差。

（一）基本归因偏差

基本归因偏差又称主要归因偏差，是指人们在对他人的行为进行归因时，往往将行为归因于内部稳定的性格因素，而低估外部环境或情境的作用，将行为看成是行动者自由选择的结果，是其稳定的人格品质的一种系统反映。例如，对于那些成绩总是很差的学生来讲，教师可能将其归因于智力低下、努力不够等内部的稳定的因素，而很少考虑他们成绩差的客观原因，比如家庭关系突变、学习方法不当等外部的不稳定的因素。因此，由于这种归因偏差的作用，很可能会使那些处于困境的人被认为是咎由自取，从而给他们造成更坏的影响。

（二）行动者与观察者效应

行动者与观察者效应与基本归因偏差联系十分密切。它是指人们倾向于将他人的失败行为归因于比较稳定的人格因素，把他人的成功归因于外部的环境因素；而将自己的失败行为归因于外部的环境的因素，把自己的成功的行为归因于比较稳定的个人品质。例如，对于一场比赛而言，一方面，胜利者会把自己的成功归因于自身的努力和技术等内在因素，而观察者则会将其成功归因于运气好或其他的外在因素；另一方面，失败者会把自己的失败归因于运气不佳、赛场环境差等外在因素，而观察者则会将其归因于失败者本身技术差、努力不够等内在因素。

为什么在评价自己和他人时会出现如此大的偏差？比较合理的解释主要有两种。

1. 自己行为与他人行为的突出程度不同，因此知觉和认知的效果也不相同

行动者对自身的行为很难做直接深入地观察，这时自己的行为就不是很突出，从而将注意力偏重于外在的情景因素；反之，作为他人行为的观察者时，他人的行为就成了知觉的对象，而环境此时则成了模糊的知觉背景，在这种情况下，观察者就很容易将注意力集中于行动者及其内在因素。例如，如果问你（观察者），你的朋友甲（行动者）为何会选择乙作为他的男（女）朋友，你可能会列举出好多甲的个性品质。但是，如果问你（行动者），你为何会喜欢乙，你可能更多地描述乙的个性品质，而非自己的个性品质。

2. 行动者和观察者的信息来源不同

行动者对自己过去的行为一般都比较了解，他们的事情的反应会随着情境的不同而有所差别，而这种信息观察者是很难了解到的。因此，观察者往往假定行动者当前的行为方式与

过去的行为方式是一致的，从而将行为归因于行动者的内在因素。但是，如果行动者和观察者通过移情，采取对方的观点，情况就会有所不同。斯托姆斯在 1973 年的一项研究中证实了这一点。在这项研究中，斯托姆斯让成对的男性被试进行简短的交往谈话，另外两个被试作为观察者观看他们的谈话。随后提问，个性品质和情境特点在交谈的行为表现上具有什么样的重要性。研究证明，被试表现出通常的行动者与观察者间的差异。然后，让部分行动者和观察者观看谈话录像。此时，行动者看录像中的自己就像观察者看他一样。而每一个观察者则从行动者的角度去看待这个情境。通过这种移情转换，行动者与观察者之间的差异大大减少了，更多的行动者对自己的行为做出内部归因。

（三）动机性偏差

1. 防御性归因

在归因的过程中存在一种非理性的偏见即防御性归因。它是一种加强自我或保护自尊心的归因。这些归因都是利己的偏见。例如，在面对人生的重大抉择的时候，如果行动者对自己的能力没有充分地把握，但是又担心自己一旦不成功将会成为别人的笑柄。为了避免这种不愉快的结果，行动者可能采取自我防御的方式，比如，准备的时候故意忘记带比较重要的东西等，诸如此类都可能对自己的抉择造成不良的影响。这样做的目的就是将来万一自己失败了，还可以将其归因于这些因素，从而减少个人对行为后果所应负的责任。如果在重重困难之下依然获得了成功，那就足以显示了自己非凡的能力。具有自我防御性的人虽然可以逃避对自己缺乏某种优良特质的难题，但却会减少成功的可能性。

由此可见，防御性归因是建立在动机性需要的基础上的，归因很容易因自尊心的需要而带上偏见，人们对此有很强的倾向，特别是人们总要把好的事情归因于自己，而避免承担坏事的责任。

2. 自我标榜

自我标榜又称为自我服务，它指的是人们通常对于良好的行为都采取居功的态度，而对于不好的行为，则否认自己应承担的责任。例如，如果某人顺利完成任务，他会将其成功归因于自身的能力强，努力多等内部因素；一旦失败了，他就会埋怨任务重、难度大等外在因素。自我标榜往往随着自我卷入的程度而不同，自我卷入越深，自我标榜的程度就越高。

（四）性别偏差

1. 动机上的偏差

在大多数的文化背景下，社会期望男性在各种领域内获得成功，并赞扬取得成功的男性；而对于女性，则很少受到这样的鼓励和支持。另外，有研究表明，女性的成就动机之所以没有男性高，主要是因为女性的人格中存在一种“回避成功”的倾向。一般情况下，女性会考虑到如果成功了，就有可能产生消极的社会后果或被社会所否认，因而她们害怕成功。但是，如果女性把成功归因于运气好或任务简单，她就可以对行为后果不负应负的责任。即使完成得非常顺利，也不会受到社会的排挤，不会失去女性的气质。因此，女性的归因有一种普遍的外在化倾向，即女性对行为结果更倾向归因于外部因素，而不愿将其归因于自身的能力。

2. 观念上的偏差

美国社会心理学家贝姆于 1981 年提出性别图式理论，强调社会图式在性别角色上所扮演的重要意义。所谓社会图式是指一个人对社会事物所持有的某种观点。在有关男女两性归

因偏差的问题中，有研究表明，在儿童漫长的社会化过程中，始终贯穿着社会习惯、传统观念和社会行为规范的影响。两性在其父母特定的教养方式、活动方式的影响下，逐渐地出现了相应的性别差异倾向。例如，传统观点认为，数学领域是不适合女性的，如果女性在数学领域取得了成功就不像男性那样被认为是理所当然的。女性也往往感受到教师和同学对自己在数学学习上的成功期望不高。并且，父母对她们有传统的偏见，从而投资少、期望低、不给予支持。另外，学校教育对性别差异负有不可推卸的责任，传统的性别角色通过学校得以强化。在学校里，男女学生的智力水平从总体上看是基本相同的，但是由于种种原因，往往造成许多女生把学习成绩差或者不及格归因于自身的能力差，对将来的成功不抱有期望，丧失信心，从而放弃努力。即使偶尔得到高分，也将其归因于考题简单、运气好等外部因素。

3. 任务标签上的偏差

有关研究发现，任务标签影响个体的期望。当任务被说成是适合女性时，两性在期望上没有显著的差异；而当任务被告知是适合男性时，女性的期望明显低于男性。还有研究显示，在智力工作中，女性的期望低于男性；而在交往活动中，女性的期望反而要高于男性。换句话说，在竞争的条件下，女性的期望比较低，而在非竞争的条件下，女性的期望就不一定低。

二、归因训练

所谓归因训练 (Attribution training)，是指通过一定的训练程序，使个体掌握某种归因技能，形成比较积极的归因风格。归因风格 (Attributional style)，是指个体在长期的归因过程中形成的比较稳定的归因倾向。按照不同的维度，可以将归因风格划分为内部的和外部的、稳定的和不稳定的、普遍的和特殊的、本性的和情境的等等。在通常的情况下，心理学家主要研究个体内部的和外部的、稳定的和不稳定的归因风格。

归因理论从认知的角度对动机和行为之间的特定关系所提出的各种假设，可以说是合乎逻辑的，并且得到了大量实验研究的证实和支持。从归因过程的分析中我们可以看到，原因知觉可以导致情绪和行为的变化，原因维度与特定的情绪和特定的行为相联系，原因知觉的改变可以影响行为的改变。因此，归因训练的基本思想是：个体在对自己行为的因果知觉中，存在各种归因偏差，通过归因训练，使个体获得各种形式的归因反馈信息，从而消除归因偏差。即归因的变化会引起行为的变化，而这种新的归因又会改变归因。

根据归因理论，人们在活动中表现出错误的、不当的归因方式会导致不良的情绪、期望和行为，如果采用一系列的干预方法，纠正或改善不良的归因方式，随之能够改变其情绪和行为。

(一) 归因训练的途径

自 20 世纪 70 年代以后，随着归因理论的发展，人们越来越重视理论在实践中的应用。由罗斯 (Ross, L.) 等人最早提出的归因治疗最初是应用于临床上对病人的治疗，且获得了成功，后来，其治疗程序逐渐与认知治疗、认知—行为治疗相一致，并广泛地应用于心理学的各个领域。根据福斯特林 (Fosterling, F.) 的观点，归因训练可以分为两种途径进行：

1. 错误归因训练

错误归因训练 (Misattribution Training) 的理论基础是沙赫特和辛格 (S. Schachter & J. Singer) 于 1962 年提出的情绪二因素理论。他们认为个体对情绪的评价能够引起生理唤醒和“情绪性”认知。如果个体不能对唤醒做出真实的解释，就会寻求唤醒的认知水平。个体在生理唤醒和认知过程的相互作用下，经历着特定的情绪状态。如果生理唤醒处于积极

状态，就能够增强愉快的体验；如果生理唤醒处于消极的状态，就能够增强愤怒的体验。他们将这个假设应用于临床工作中，通过由不同的生理唤醒状态下的认知解释，引起所期望的情绪归因，改变患者的消极情绪，从而达到治疗的目的。

错误归因训练主要应用于焦虑、口吃、失眠、酗酒、吸毒和抑郁等方面的治疗。有关的实验研究证明，这种归因训练已经取得了一定的成效，但是还没有得到广泛的验证和支持，因此在应用上受到一定的限制。

2. 再归因训练

再归因训练 (Reattribution training) 的研究工作主要以当代的行为模式为指导。它的理论核心是将认知、情绪、期望和行为设想为一个人对周围的事件和行为结果的原因推断。再归因训练的理论基础主要有三种：一是塞里格曼 (Seligman, E. P.) 的习得无助理论 (Learned helplessness theory)；二是班杜拉 (Bandura, A.) 的自我效能感理论 (Self efficacy theory)；三是韦纳的动机归因理论。这种归因训练的具体方法很多，下面主要介绍常用的三种。

(1) **强化矫正法** 根据习得无助理论，如果个体察觉到自己的行为不可能达到特定的目标，或者没有成功的可能性时，就会产生一种无助感或者自暴自弃的心理状态。即具有这种归因方式的个体通常将失败归因于自己无法控制的因素，而低估自己的能力，放弃努力，对未来不抱成功的期望。例如，把失败归因于能力低、环境差等超出个人可控制范围的原因时，就会流露出无能为力的倾向；反之，如果将失败归因于自身努力不够、处理方法不当等个体可以控制的原因时，就会对改变失败的现状充满信心，相信通过自己的努力、运用自己的技能和策略可以克服困难、解决难题，进而对未来的成功抱有很大的期望，在行为上表现出有所作为。

在采用这种方法进行归因训练时，让个体在规定的时间内完成某种行为，然后要求他们在事先预备的归因因素表中做出选择，对行为进行归因。当个体出现比较积极的归因时，随即给予鼓励或奖励，并对那些很少做出积极归因的个体以引导和暗示，促使他们形成比较正确的归因风格。

强化矫正法的归因训练简单易行，比较适合儿童和学生。在学校中，许多学生之所以成绩一直不好，很大的原因就是他们采用消极的归因方式。因此，调动他们学习积极性的最好办法就是培养他们积极的归因方式，消除他们的无助感。同样，治疗临床上的抑郁症的最好的方法也是消除患者的无助感。强化矫正法归因训练的效果可以迁移到日常生活的其他行为中去，但是需要定期进行。采用这种方法的关键是掌握并灵活运用适当的诱导和鼓励方法。这种方法可以个别进行，也可以多人同时进行，但是个别训练效果更佳。

(2) **观察学习法** 这种方法以班杜拉等人的自我效能感理论为基础。班杜拉认为强化在学习中有重要的作用，并把它分成三种类型：一种是外部强化，即通过外部因素对学习行为给予强化。在班杜拉看来，这些外部的强化可以采取物质的奖励、积极或消极的社会评价、愉快的或讨厌的刺激等形式。第二种是替代性强化，即通过对榜样行为的强化也相应的强化了自己。第三种是自我强化，即学习者根据一定的标准进行自我评价和自我监督来强化相应的行为。班杜拉认为，自我强化也是调节行为操作的重要因素。

采用这种方法进行归因训练时，让儿童观看关于归因训练的录像，片中表现儿童在完成某种行为时进行归因的情况。在运用这种方法时，应该尽可能的使录像中儿童的特征（年龄、

性别等)与受训儿童相似,所从事的行为也应尽可能的与这些儿童的实际行为一致,并且在观看录像后,让儿童重复类似的行为,从而使观察学习的效果更好地迁移到日常生活中去。

(3) **团体发展法** 这种方法以韦纳等人于1971年对成就动机的归因分析为代表,要求归因训练以团体讨论的方式进行。小组成员在一起讨论和分析行为的原因,并有一名心理学家或受过特定训练的教师对各成员及整个小组的归因情况做出比较合理全面地分析,引导他们做出正确的归因。然后,每个成员都要填写归因量表,并从一些备择的原因中选出与自己行为最有关系的因素,并对主要因素所起作用的程度进行评定。心理学家或教师对这些自我评定和归因结果进行统计分析,并及时向小组成员反馈,指出归因偏差,鼓励他们采取比较切合实际的、积极的归因。

这种归因训练可以定期在学校里进行,要求学生能够主动配合,同时心理学家或教师必须在训练之前注意观察、了解和记录学生行为情况,从而使归因训练取得良好的效果。韦纳在对成就动机的归因分析中运用了这种方法,认为这种方法比较适合小学高年级和中学生,因为这些学生已经达到了一定的认知水平,初步具备了讨论问题的能力。

通过以上两种归因训练的途径,我们可以看到,错误归因训练与再归因训练之间存在着内在的联系,同时又有一定的区别,主要表现在三个方面:

第一,错误归因训练通常是训练有关内部状态的原因认知,如失眠、唤醒和抑郁等,而再归因训练试图改变行为结果的原因知觉,如对成功和失败的知觉。

第二、错误归因训练受沙赫特和辛格的理论所指导,而再归因训练以塞里格曼、班杜拉和韦纳的理论为指导。

第三、错误归因训练的方法主要集中于原因源维度上,原因认知的症状分为内部和外部两个方面;而再归因训练通常是在原因源、稳定性和可控性三个维度上进行分析问题。

国内外有关再归因训练的研究表明,按照上述方法进行训练是有效的、也是可行的,但是也应该考虑到,人类的行为活动是复杂的。在成就范围内,个体的行为活动受到多种复杂因素的影响,仅仅依靠训练他们进行努力或能力方面的归因是远远不够的。从总体上看,依然存在着忽视个别差异、实验研究工作主要是在假设情境中进行的、对外部因素的制约作用认识不够、忽略了原因各维度之间的相互关系、忽视了情绪的作用和训练对象的主动性等种种局限性。

总之,归因训练预示着人们不良的归因方式是可以改变的。它作为归因研究中的一个活跃领域,已经吸引了众多的研究爱好者从不同的角度对它进行探索,是一项很有发展前途的应用性研究课题。

(二)归因理论在心理治疗中的应用研究

心理治疗是心理医生运用心理学的理论和方法,针对患者心理和行为方面的问题进行的一系列干预活动,以减缓甚至消除患者心理和行为上的问题。心理治疗是相对于躯体治疗而言的,它是从医学中引用的一个概念。在西方发达国家里,心理治疗取得了与躯体治疗同等重要的地位。在我国,随着社会各界对人们心理健康的日益重视,心理治疗在国内也获得了迅速的发展。

一般来讲,成功的心理治疗是以改变患者对自身症状或问题的起因为目的。临床发现,患者的症状或问题是由于错误的学习过程或对焦虑不安情绪做出不适当的反应造成的。精神分析学派在心理治疗过程中,就常常鼓励患者将那些被认为对后来身心失调起因果作用的早

期经验进行归因，并取得了一定的成效。归因理论之所以能够应用到心理治疗的实践中，主要来自两个方面的原因：一是因为心理疾病是通过不良的动机、情绪和行为表现出来的；二是因为归因对人的动机、情绪和行为能够产生重要的影响。通过归因治疗，可以改变患者的不适当的归因，并由此来控制 and 改变其症状。目前，归因理论被广泛的应用到心理治疗的实践中，并且逐渐形成了比较稳定的治疗体系，取得了明显的效果。

归因能够以非常独特的方式影响治疗效果。研究发现，归因变化在行为疗法、认知疗法或心理动力疗法等广泛的治疗领域内，为解释疗法的有效性提供了可能。要说明归因在心理治疗中的巨大效能，就必须首先澄清两种不同的归因疗法之间的区别。一种是以归因变化作为治疗工具，是由某种外部的、非归因目标决定变化方向的；另外一种是以归因变化本身为目的，通过推测归因与行为之间的联系来决定变化方向的。

1. 作为治疗工具的归因疗法

许多疗法都是以病源理论为基础的，而这些病源理论又被治疗专家认为是合理的，因此改变人们对其病症的解释就成了许多治疗中不可缺少的组成部分。各种疗法在治疗过程中关注的重点不同，但是他们都以对患者做出令人心悦诚服的解释为前提。许多疗法的基本特征是：治疗用更恰当的解释去代替患者对自己病因的错误归因。从这个意义上来看，心理治疗就是引导患者按照心理医生所相信的因果模式去理解和解释他个人所面临的问题的过程。

戴维森 (Davidson) 于 1966 年通过一个典型的案例来说明经由改变患者对其病症的错误看法来改变其心理状态的方法。戴维森报告的患者是一位 40 岁左右的男性，他患有心脏、眼睛和太阳穴等多部位抽搐症状。患者认为，这种抽搐是幽灵所致，并且他感觉幽灵已经干扰了他正常的思维和判断，因此非常的担心和害怕。患者住院后被诊断为妄想型精神分裂症。为了治疗这个患者，戴维森采用的疗法是说服这个患者使之相信，他的抽搐是因为紧张而引起的一种反应，可以通过肌肉放松的方法加以控制。后来，患者接受了这种解释，开始把病症解释为自己的感觉，并逐渐放弃了由幽灵引起的想法，从而心理上的担心和害怕也逐渐的消失了。

可见，对此类症状的患者来讲，只要让他们有机会了解自身的症状是正常的，而不是异常的，这样就能使他们获得解脱。但应该注意的是，这种疗法是建立在对明显的知觉错误或误解进行矫正的基础上的。即这种治疗手段是建立在患者自身进行归因时并没有接触到一些特殊信息的前提下的。然而，在通常的情况下，信息并没有被完全忽视，只不过治疗专家认为自己对病情的解释要比病人自己的解释更为恰当而已。例如，心理分析疗法是建立在病症起源于早期经验的基础上的，而不管这种经验是真是假，治疗的目的是使患者用合理的方式解释自己的病因，这对患者来讲是非常有用的。

在这种疗法中，治疗专家主要采用两种方法，即真实归因疗法 (veridical attribution therapy) 和错误归因疗法 (misattribution therapy)。前者是针对患者不适当的、错误的归因进行诱导，使其做出合理的、正确的归因。这种方法的前提是患者对自己的病症进行归因时忽略了一些重要的信息，而经过治疗专家的引导，可以找到真实的原因。后者是指患者自己并没有忽略重要的信息，对自己病因的理解也没有明显的当，但是治疗专家认为将其原来的归因改变为正常人可以接受的原因会更好。这种方法试图鼓励人们把情感唤醒归因于中立源，用一种没有伤害性的方式使人们对自己的情感唤醒做出重新的评价。错误归因疗法的基础是沙赫特等人的早期研究成果，特别是关于生理唤醒的认知标志的研究。在临床上，

这种方法的最著名的尝试是对失眠症的治疗。

2. 以治疗为目标的归因疗法

错误归因疗法的目的并不是改变患者的归因，而是改变其标志自身内部状态的方式，是一种治疗工具或手段。而以治疗为目标的疗法则是将归因作为心理治疗的直接目标。

相关研究表明，许多疾病的病理学基础是患者不适当的归因所引起的对病症的担忧，而这种担忧又加剧了这种病症，并由此形成恶性循环。斯托姆斯和尼什伯特在分析以往研究的基础上，结合自己的研究成果，提出了一个一般的病理模式，即“加重模式”（the exacerbation model）。这种模式的基本内容是，人们首先将自己的不良行为或病症归因于自己的意向或个性特征，然后用不适当的方式看待自己，从而使自己体会到担忧、焦虑和抑郁、不安等，最后这些不良的内心体验会作为病因，促使他的病症向他所担忧的方向发展。换句话说，归因在心理疾病的产生中具有关键的作用，而对病症的意向或者个性特征的归因是非常有害的。

“加重模式”比较适用于与焦虑情绪有关的心理疾病的治疗中。从归因疗法的演变过程来看，“加重模式”是较早的将归因类型作为心理疾病产生的病理学基础的治疗模式。另外，这个模式表明，改变个体的归因方式应该作为心理治疗的基本目标。

根据“加重模式”的观点，内部归因或者自我归因对病症具有潜在的危害。但是戴维斯和瓦林斯却认为，内部归因有利于患者病症的改善。他们假设，如果把患者病症的改善归因于患者的能力，而不是治疗专家的努力、药物或其他外在因素的效能，那么就会有利于病症的改善。为此，他们在1969年进行了专门的实验研究。这项试验是在具有逼真的医疗气氛中进行的。在实验的第一阶段，他们首先对被试实施一系列的电击，然后给他们一片药，并说这片药具有减轻疼痛的作用。最后，再对被试实施一系列的电击，但是强度只是前一次的一半，这样会使被试认为痛苦的减轻是由于药物的作用。第二阶段，向其中的一半被试说明，刚才的药只是一片安慰剂，而电击痛苦的减轻是因为他们自身的原因造成的。然后在被试不服用药物的情况下再对所有的被试进行电击忍受力实验。结果显示，那些被告知药片无效的被试在遭受电击时能够忍受更大的痛苦；而另外的被试则报告遭受了更大的痛苦。据此，戴维斯和瓦林斯认为，两组被试对先前经历的归因是决定其后来行为反应的主要因素。后来，戴维斯等人于1973年采用这种技术对失眠患者的治疗以及查布利斯(Chambli ss)和墨雷(Murray)对抽烟人的治疗等都支持了戴维斯的研究结果。

在以治疗为目标的归因疗法中，动机疗法越来越受到人们的重视和欢迎。著名的心理学家班杜拉是其主要的理论创造者，他的理论中有一条基本原则：病症可以重复、频繁的出现，但是也可以通过高自我效能感或低自我效能感加以克服。班杜拉认为，心理专家的工作似乎不在消除病症，而在于增强患者自身对付病症的有效性。为达到这一目标，必须具备两个条件：一是患者必须想减轻他们的病症；二是必须相信他们有能力这样做。班杜拉认为，患者对自己效能的期待在克服障碍中起主导性的作用，并决定了他将付出多大的努力、能够坚持多久。因此，教给患者新的应付病症的技巧和方法固然重要，但增强其自我效能的信心也同样重要。

在目前的心理治疗过程中，运用以治疗为目标的归因疗法对患者进行干预会取得更好的效果。因此，相对于作为治疗工具的归因疗法而言，大多数学者倾向于使用以治疗为目标的归因疗法。

第四节 决策及其理论

科学的决策问题日益受到人们的重视。我们的现实生活中充满了判断与决策。从衣食的偏好到配偶的选择，从个体职业的规划到国家政策的制定，人类的判断和决策是最常见的心理活动，也是具有决定作用的影响因素。科学的决策需要决策者在具备多方面的知识和经验的基础上对客观条件的变化进行正确的分析。就决策本身而言，它在很大程度上是决策者心理活动的产物，它产生于思维活动。决策者的认知风格、个性特点等因素都对它发挥着重要的作用，决策执行者的心理特点对保证决策的顺利实施也具有重要的影响。

一、决策分类

根据不同的分类标准，可以把决策分成不同的类型，具体的分类主要有三种。

1. 根据决策的性质，可以把决策分为常规性决策和非常规性决策

常规性决策是指在行动中经常出现的，它一般是有章可循、有法可依的，要解决的问题基本上也是有把握的。例如，企业可以根据相关的规章制度决定某一员工的病休补助金额。

非常规性决策是指偶然发生或首次出现的非重复性的决策，一般很难预料和控制所要解决的问题的变化趋势。在做决策时，决策者只能根据自己的经验或直觉，对问题发展的可能性进行概率性的估计。这种决策类型经常发生在股市行情中。面对突然出现的股市大跌，股民就需要根据自己的经验做出非常规性的决策。

2. 根据决策过程的作用，可以把决策分为突破型决策和追踪型决策

突破型决策是指促使事物发生方向或性质的突变的决策，也称之为发展型决策。突破性的决策可以使一个濒临倒闭的企业起死回生，也可以使本来生机勃勃、前途远大的企业毁于一旦。

追踪型决策是指在决策实施的过程中，决策者根据反馈信息对实施中出现的偏差进行调整，也可能是因情况突变或决策有误而重新进行的决策。例如，在市场经济中，厂商根据消费者对商品的反馈意见，及时地调整生产思路，生产出受消费者欢迎的产品，就是追踪型决策在实际生活中的具体应用。

3. 根据决策目标的要求，可以把决策分为最优决策和满意决策

最优决策是指追求理想条件下的最优目标的决策。例如，厂商为了最大限度的获利，通过探查周围环境、分析备选方案、决定最终方案等过程寻求最优的市场决策。

满意决策是指在现实的条件下有把握地追求一个满意的结果。对自己的学习情况比较了解的学生，一般不会对自己在考试中有非常高的期望，只要成绩与自己的能力相符，他就会比较满意。

除了以上分类外，决策还有其他的类型，比如，按照决策目标的多少可以将其分为单目标决策和多目标决策；按照决策的主体可以将其分为集体决策和个人决策；按照决策涉及的范围可以将其分为宏观决策和微观决策，等等。

二、影响决策的主要因素

决策可以看成是在客观因素和人的心理因素影响下而进行的指向行动的思维活动。因此，影响决策的因素既有客观的群体、组织等作用，又有决策者自身素质的作用，如决策者思维的广阔性、深刻性、创造性、批判性和灵活性，决策者对问题的感知方式、处理信息的

能力和意愿、个人的价值、情感和性格特征等也会渗透到决策的过程中。这些个性特征综合起来可以对决策者确定问题的方式、收集资料的广度和分析问题的深度、制定各种备选方案的方式和质量以及实施决策的魄力和果断程度等方面产生制约作用，甚至是决定性的作用。

（一）决策者在局势中的身份对决策的影响

决策者在局势中的身份就是他（她）所扮演的角色，正如古语所说：“当局者迷，旁观者清”，下棋的人的判断与决策和旁观者是有很大的不同的。我国心理学家杨治良、李朝旭等人（2004）结合西方行为经济学最近的进展，提出局中人和局外人在不确定性决策上存在系统差异的假设。为此，他们通过使用触棒迷津进行了精巧的实验室实验，被试是在校大学生82名。让他们在学习五次后就后续实验方案做出二择一的选择。结果发现：局中人比局外人更加冒险，即倾向于选择高风险、高报偿的方案；研究并未证明旁观者的判断更接近真理，反而在决策信息使用方面局中人似乎更客观全面，更偏重客观信息；局中人的反应变异性小于局外人；局外人体验到更大的选择冲突。这说明，决策者的身份角色对于判断与决策的影响作用还是很大的。

（二）决策者自身的素质对决策的影响

广义的讲，决策者自身的素质是指完成决策活动所必需的、基本的条件，包括先天获得、后天成熟和发展起来的生理和心理方面的特点。决策者的决策行为是在他心理活动支配下进行的，决策结果的优劣在很大程度上取决于决策者心理素质的优劣。其中，最重要的是决策者的思维活动。

如前所述，决策本身就是一种思维活动，它是针对问题而进行的，这就在一定程度上要求决策者必须具备善于发现问题、解决问题的能力。发现与决定问题是整个决策过程的起点。作为决策者要有十分丰富的理论知识、实践经验和思维的敏捷性，善于从现象看到事物的本质、从局部看到整体，从而准确地确定需要解决的问题。

决策者思维的批判性对决策有重要的影响。决策问题的提出，决策方案的形成，决策方案的分析、评估和最终选择等都需要决策者以批判的眼光看待问题。只有这样，决策者才能在问题面前，根据原有的思维水平和知识经验，在头脑中形成相应的决策或者解决问题的方法，使得这些决策在解决思维问题中得以生效。思维的批判性是思维过程中自我意识的具体体现，是个人元认知能力的体现，它反映了一个人思维的自我监控能力的水平。如果决策者缺乏思维的批判性，不能及时地发现和改正错误，一意孤行，必然造成决策的失误。而具备独创性思维的决策者善于发现新的问题，并力求以自己的努力加以解决。他们不依赖于现成的解决方案，不容易受别人的暗示，能够对事实和规律提出新的解释。决策者的思维是否具有独创性的品质，直接制约着决策是否具有独创性和新颖性。

决策者的情感和意识对决策活动也具有重要的影响。情感和意志是构成个体心理状态的主要部分。良好的心理状态可以使人轻松愉快、头脑清新、思维活跃而流畅，是决策者成功的内在动力。而消极的心理状态则往往导致决策者思维迟钝、盲目冲动，容易做出错误的决策。因此，决策者不仅要善于控制自己的不良情绪，而且要有意识的转化不良情绪，调动积极向上的情绪。

决策者的个性品质是影响决策过程的重要心理因素。在客观条件和决策任务等因素相同的情况下，决策者的个性品质往往决定着决策方案的选择和实施。相关的研究表明，决策者个人对问题的感知方式、处理信息的能力以及个人的价值观是决策者个性品质中的主要行为

特征。从决策的角度看,决策者对问题的感知方式受到自身实践经验、直觉等的影响,例如,专家和新手对于同一个问题就会产生不同的感知方式。观察表明,决策者在处理信息的能力方面也存在着很大的差异。决策者具备丰富的信息资料,对信息资料持乐观态度,在处理信息的过程中就会得心应手,游刃有余。反之,如果面对新的、不熟悉的问题,就会手忙脚乱,导致复杂问题简单化的危险。决策者的价值观对决策过程有着极大的影响,甚至可能起决定性的作用。在决策的过程中,不论是问题的确定,还是方案的评价和选择,都会打上决策者价值观的烙印。决策者的价值观产生于他们过去的全部经验,是决策过程中的一种很微妙但始终存在的因素。如果一个决策者想了解自己决策的特性,通过反省来鉴定自己的价值是有帮助的。此外,了解参与决策的其他人的价值观,对于保证决策的一致性和组织的整体协调性同样具有重要的意义。

(三) 团体或组织对决策的影响

决策者在决策过程中可以以两种不同的身份出现:一种是不受组织或团体影响的纯粹的个人身份,另一种是以组织或团体身份所做的关于组织问题的决策,这种决策受到组织或团体的制约和影响。

组织或团体对成员个人决策影响的程度,是决定组织或团体决策合理性的重要因素。根据西蒙的研究,组织或团体对决策的影响主要体现在五个方面:以权力干预决策,以组织或团体的名义在各部门之间沟通信息,培养个体对组织或团体的认同,推行决策效率准则,对组织成员进行能力及态度培训。在这五个方面中,权利与沟通是影响决策的外在力量,组织认同和效率准则是影响决策的内在力量。这五个方面相互联系,相互作用,促使团体成员做出决策,以实现组织或团体决策的整体合理性和一贯性。

三、决策理论

决策理论(Decision theory)主要是从经济决策问题的研究中发展起来的,它主要研究不确定情况下的决策问题,决策规则的选择是它的主要研究课题,换句话说,决策理论就是研究如何根据有关信息决定“怎样决策”的问题。在通常情况下,人们面临的基本上是不确定的决策情境,决策者并不清楚的知道决策后将会出现什么样的结果,作为最佳决策,它的目标总是要使在做出某种决策时使预期的损失最少。

在决策领域,长期占统治地位的理论是约翰·冯·纽曼(John von Neumann)和奥斯卡·摩根斯坦(Oskar Morgenstern)在其《对策论与经济行为》中提出的期望效用理论,及伦纳德·萨维奇(Leonard Savage)在《统计学基础》中提出的主观期望效用理论,而由卡尼曼(Kahneman)和特沃爾斯基(Tversky)提出的前景理论(prospect theory)则向人们展示了在不确定情况下,决策可以系统性的偏离传统经济学的理性假设,并对框架效应给予不同于前人的解释。

(一) 期望效用理论

期望效用理论是一种标准化的行为理论。换句话说,经典的效用理论并不是要描述人们的实际行为,而是要解释在满足一定的理性决策条件下,人们将如何表现自己的行为。这一理论是由约翰·冯·纽曼(John von Neumann)和奥斯卡·摩根斯坦(Oskar Morgenstern)在其《对策论与经济行为》中提出的。他们认为,决策者是在基数效用的基础上,指出对不同决策方案的偏爱。所谓基数效用,是指在等距的量表上测得的效用,效用的计量可以进行线性变换。

例如，面临两种选择，A 和 B。选择 A 后肯定能获得 1000 元，选择 B 却有 50%的可能获得 2100 元。尽管 B 的预期金额高于 A： $(2100 \times 50\%) > (1000 \times 100\%)$ ，但是大多数人宁愿选择 A，而不是 B。这说明，有些决策并不是建立在金额本身的基础之上，而是对金钱的主观评价，也就是以钱的“效用”为基础的。相关研究表明，在许多情况下，效用是比预期损失更恰当的决策指标，决策应该建立在期望效应的基础上。

值得注意的是，影响和决定效用高低的既有经济原因，也有各种非经济原因。不同的决策者会根据自身经验采用不同的效用函数，从而会在相同的情境中做出不同的决策。例如，金钱的效用不仅仅是它的表面价值，它还与人的财产有关系。同样数量的金钱，可能对一个人来说是极端贫困，而对于另一个人可能是非常富足，这就取决于他们的当前财富。

虽然期望效应理论在决定人做出风险决策的过程中具有主导性的作用，但是也有不少学者对它提出了质疑。例如，有人认为，人们可以根据这一理论了解别人对某一选择的偏好，但却不能了解他偏好的程度，即对方案A的偏爱比对方案B多多少。另外，根据期望效应理论，金额的增加会导致边际效用增加量的减少，但为什么人们会为小概率、大金额的事件去赌博呢？

（二）主观期望效用理论

继冯·纽曼和奥斯卡·摩根斯坦提出期望效用理论后，其他许多决策理论家研究探索了违反或者不满足期望效用理论的情况，并对这一理论进行进一步的修改和扩展，提出了更多的变式。其中最著名的一个变式是由伦纳德·萨维奇（Leonard Savage）提出的“主观期望效用理论”。在 1954 年以前，期望效用理论中使用的概率都是经典理论中的客观概率，而萨维奇将这一理论进行了推广，将人们对某个事件可能发生的主观概率也纳入进来，他考虑到了主观的、个人的因素，这也是主观期望效应理论与期望效用理论相比最大的区别。

根据期望效用理论，每一事件发生的可能性概率是明确的，但是如果客观概率不可能预先得知或者这种结果只可能发生一次，那么对这一理论的扩展就显得尤为重要了。例如，在主观效用理论的框架下，如果一些不可能重复事件的发生（如核战争）概率无法通过计算相对频率来得到，那么就可以进行人为的估计。

在决策理论中，主观期望效用理论被普遍认为是理性选择的标准模型，作为描述性模型被广泛应用于经济行为中。然而，大量的实验证据表明，即使结果和相对概率已知，定义明确的风险选择情境下，个人行为与主观期望效用理论的预测不一致。例如，Allais悖论表明，不确定性的言语描述方式影响人们的决策；Ellsberg悖论的实验也表明，模糊情境通常使决策者违背萨维奇的确定事件原则。

（三）前景理论

前景理论又称为展望理论，是由卡尼曼（Kahneman）和特沃斯基（Tversky）于1979年提出的。在这一理论中，风险决策的实质是对诸多前景或展望的选择。

前景理论的基本观点是将风险决策的过程分为两个阶段，即编辑阶段和评价阶段。

1. 编辑阶段

这一阶段的基本功能是组织并梳理各种选择以便简化后续的评估与选择，它由若干变换结果与概率（与前景相关）的操作应用组成。在编辑过程中，决策者主要采用六种操作：

（1）编码：在当前的客观价值水平上，决策者通过运用某种推断进行调整，为收益和损失确定参照点。

(2) 简化: 决策者将事件的发生概率或结果化整。例如, 事件“49%的概率赢 1001 元”就可以化为“50%的概率赢 1000 元”。简化操作的一个重要特征就是将小概率事件视为 0, 即完全忽视不可能的事件。

(3) 组合: 将相同的结果组合在一起。

(4) 分离: 这种方法适合应用于处理所有的结果都是正的或负的期望。卡尼曼和特沃爾斯基指出, 决策者把肯定的最小赢数或输数与其他的期望区分开来, 而对其他的期望按照与肯定的最小赢数或输数的偏爱进行评价。例如, “25%的概率赢 300 元和 75%的概率赢 100 元”就可以解释为“肯定赢 100 元, 25%的概率赢 200 元, 75%的概率赢 0 元”。

(5) 化约: 是指把对于所有的期望都是相同的结果排除掉。化约会产生偏爱反转。

(6) 优势侦查: 时值扫除各个期望, 确定劣势方案, 并将其排除在下一步的考虑方案之外。

卡尼曼和特沃爾斯基认为, 正是编辑方式形成了对相同决策问题的不同“框架”, 从而产生了偏好与选择方面的各种不一致现象——这就是所谓的框架效应。从信息加工角度来说, 框架效应是相同问题的不同表征作用于个体决策的结果。

2. 评价阶段

在这一阶段中, 决策者要评估“编辑”的前景, 选择最高价值的前景。它用值函数取代期望效用函数, 值函数是决策者主观感受的价值, 与参照点有关。值函数的损失曲线比获利曲线更陡。换句话说, 人们对损失的感受比获利的感受更强烈。例如, 在高考中, 假定影响学生测验分数的智力和学习动机都相同, 由于除这些因素之外还存在许多不可控因素的影响, 结果会出现两种情形: 考上了或者落榜了。后者的痛苦程度明显要高于前者的高兴程度。前景理论还可以解释一些传统经济学原理无法解释的“反常”现象: 人们宁愿开几十公里车去购买打折的便宜商品, 而不愿就近购买贵重商品。卡尼曼的实证性研究揭示了风险下决策的规律性现象, 拓宽了经济学者们的视野。然而, 也有学者指出前景理论只能解释市场个别异常现象, 不能普遍解释所有现象。

总之, 卡尼曼和特沃爾斯基运用认知心理学的知识, 系统研究了人们如何形成判断、做出决策的心理过程, 使我们更加了解了人们做出各种决策的原因。

第五节 团体决策分析

团体决策是相对于个人决策而言的, 它是指团体成员的主张和意志对团体行为的作用过程。团体决策一般要经过发现问题, 提出备选方案, 分析、比较备选方案和最后做出决定等几个过程。这一环扣一环的相互联系、不可分割的各个子过程, 就构成了一个完整的团体决策过程。

一、团体决策与个人决策的比较

与个人决策相比, 团体决策具有一些个人决策无法具备的优点。

1. **团体决策可以减少偏见。**团体成员的相互谈论, 充分发表不同的意见, 会出现各种不同观点的交锋, 从而使团体决策的参加人员看到问题的各个方面, 减少片面性, 从心理上削弱对新信息的抵制。

2. **团体决策信息全面、完整。**在团体决策的过程中, 决策者可以广泛收集意见, 并系统

总结所收集到的信息，使决策建立在较多的信息与专业知识的基础之上。同时，能够在采取行动之前较为及时地发现判断上的失误，而个人则要在考虑了各种解决途径后才可能做到。

3. 团体决策可以加强成员间的信息沟通。 改善团体内的人际关系，增进了解和信任，从而有助于团体目标的实现和任务的完成。

4. 团体决策可以满足成员的自尊心并增强其责任感，提高决策的效率。 让更多的人参与决策，拥有发言权和决策权，团体成员的自尊需要在决策的过程中得到了满足，同时也增强了执行团体决策的责任感，提高了执行决策的效率。

5. 团体决策在解决复杂、战略性问题时比个人决策效果好，准确性高。 因为在团体中，团体成员可以分工解决复杂问题的某一个方面，然后团体进行统一结果，交换意见，达成共识，而个人决策则不具备这样的优势。

一般来讲，在决策过程中，当任务需要提出许多想法或者提出某种独特的见解，或者要收集准确的信息以及判断和评价不确定的情况时，采用团体决策效果往往要高于个人决策。

在具体情况下，决策效果要依赖任务的性质、团体成员的性质和某些成员的才能甚至时间等因素。因此，它与个人决策相比还存在着不足，主要表现在如下几个方面。

(1) 浪费时间，贻误时机。较个人决策而言，由于团体决策环节多、反复多、要花费较多的时间，容易失去某些难得的机会。此外，团体形成之后，成员之间相互的负面影响经常导致效率低下，这也导致团体决策总要比个人决策消耗更多的时间。所以在决定是否采用群体决策时，主要是以效果的提高是否足以抵消效率的降低为判断标准。

(2) 团体思维的负面影响。成员在团体中要屈从社会压力以取得表面上的一致，团体思维就是一种体现。在通常情况下，人们都不希望自己被团体所拒绝，这可能使人们倾向于与多数人的意见保持一致。因此，团体思维抑制了不同的观点，削弱了批判精神，挫伤了少数派的积极性，损害了最终决策的质量，从而不能发挥出团体决策集思广益的理想化优势。

(3) 责任不清，互相推诿。既然决策是集体做出的，那么，团体成员共同分担着决策的责任。在这种情况下，团体中任何一个成员的责任都被淡化了。这表明团体的大小对决策质量的影响，团体越大，异质性的可能就越大。有证据表明，5个人或7个人的团体在一定程度上是最有效的，因为5和7都是奇数，可促使成员积极参与讨论及表决的有效通过，避免不愉快的僵局产生。

(4) 可能导致妥协和议而不决。在团体决策过程中，由于参加人员的争论和冲突，最后总得有一方妥协才能达成一致。有时，争论各方互不相让，各持己见，则可能导致议而不决，不了了之。

(5) 团体成员地位不平等。一个团体总是由少数核心人物所领导，这就为单个或少数成员创造了发挥其优势、驾御团体中其他人的机会。由于团体成员的职位、经验、相关问题的知识掌握、自信心、受他人影响的程度、语言技巧等因素都各不相同，因此支配群体的少数人，经常对最终的决策结果有更多的影响，从而降低了团体民主化的程度。

由此可见，任何决策方式都既有优点又有缺点。在一种情况下有效的决策方式，在其他情况下却不一定有效，反之亦然。因此，决策是采用个人方式还是采用团体方式，要视情况而定，具体问题具体分析。

在社会生活中，无论是个人还是团体，都会遇到一些两难问题需要对之进行决策。面临这样的情况，究竟是个人的决策富于冒险性，还是团体决策更富于冒险性？许多研究表明：团

体往往比个人更容易铤而走险，它倾向于获利大但成功率小的决策，但有时也会表现出极端的保守现象。这种原来倾向于谨慎从事的个体组合成团体后，倾向于冒险的现象称之为“风险性转移”。

风险性转移是一种常见的团体决策现象。按照一般的预想，团体决策的结果应该是团体成员个人意见的综合，团体在决策问题上的态度应该是所有团体成员个人态度的一种折衷。然而，早期行为决策的研究者却发现，与常识恰恰相反，团体讨论常常使人们采取更加极端的立场。导致这种现象的原因很多，具体表现在如下几个方面。

1. 团体凝聚力是导致该现象产生的重要因素

国外学者对团体风险性转移现象进行了很多实验研究，发现如果团体内已经形成了某种规范，持不同意见的团体成员就不愿意公开表达自己的反对意见。高度凝聚的团体甚至会驱逐持不同意见的成员，这种巨大的从众压力迫使反对者改变自己的观点，同团体规范保持一致。对于团体成员来说，一旦他们的意见得到了团体内大多数人的肯定，这种社会性支持会使他们倾向于采取更加强硬和极端的立场。显而易见，出现了风险性转移现象的团体决策也是低效率的，这样的团体很容易产生偏见性的或者是未经深思熟虑的决议。

2. 责任扩散

研究者发现，个人作决策时，他（她）必须要对这一决策的后果承担全部的责任，而当团体做出决策时，这个决策后果的责任就广泛落到了每个成员身上，这样就减少了个体的责任感，降低了个体对不利后果的恐惧，从而导致团体选择更加冒险或保守的决策。

3. 文化价值

研究者发现，如果冒险是一种文化价值观，那么迎合这种价值的主张在团体讨论中就会占上峰。例如，如果处于一个赞扬冒险性的社会文化中，就会造成人们羡慕冒险行为。表现在团体决策中，人们就会把冒险作为一种规范来应用，积极向冒险转移。但是，如果社会文化高度推崇谨慎行为，那么团体决策就会表现出保守倾向。

4. 信息影响

这种观点认为，在讨论过程中，少数人面对多数派的观点时，认知学习就出现了。多数派的观点通常会成为主导观点，这些观点能够把团体推向多数派一边。相关的实验表明，只呈现信息而被试不知道讲话人的真实意图时，冒险性转移现象就出现了。

在冒险性转移的问题研究中，多数结果是团体决策比个人决策更具冒险性，但是也发现了一些例外，例如，当团体成员的最初意见为保守时，团体决策的结果也将倾向于更加保守；而最初的意见倾向于冒险时，结果将导致团体决策更加冒险。

二、提高团体决策效能的方法

1. 头脑风暴法

头脑风暴法由美国著名创造工程学家阿历克斯·奥斯本于1938年提出。这种方法是针对一个问题，把几个人集中在一起，为了克服阻碍，产生创造性方案的一种相对简单的方法。在典型的头脑风暴会议中，一群人围桌而坐。团体领导以一种明确的方法向所有参与者阐明问题，然后鼓励成员在一定的时间内自由地提出尽可能多的方案，同时不允许对方案提出任何批评，并且所有的方案都当场记录下来，留待稍后再讨论和分析。

这种方法适用于解决一些要求探索多种解决方案的问题，不能用来解决那些需要理解做出决策的问题。

2. 名义团体决策法

名义团体决策法要求参与团体决策的成员面对面地接触,并独立地提出各自的意见和方案,等所有的方案都提出来之后,再进行讨论和评价,最后通过投票产生最终决策。它遵循以下步骤:

(1) 成员集成为一个团体,参与决策的每个成员都独立地写出自己对解决(目标)问题的想法和意见。

(2) 每个成员将自己的想法提交给组织者,然后依次详细地将自己的意见作一次公开阐述,直到每个人的想法都表述完并记录下来为止(通常记在一张活动挂图或黑板上)。在所有的成员阐述完其想法之前不作任何讨论。

(3) 大家共同讨论所提出的办法,以便把每种想法搞清楚并做出评价。

(4) 经过充分讨论后,每个成员单独地、不记名地给这些意见方法排出次序,然后交给会议组织者。

(5) 组织者把每种方案的排序进行统计,最高综合排序的方案将是最终的决策方案。

3. 德尔菲法

德尔菲法是20世纪40年代由美国兰德公司所首创。他采用多轮匿名问卷调查的方式,反复征询被调查者的意见,以求得对所研究问题的比较深入一致的看法,并以此作为领导决策的参考,是目前决策方法中使用频率最高的方法。凡是方向性、政策性和科学性比较强,关系重大,影响深远,需要集思广益、慎重研究才能做出决策的问题,都可以采用德尔菲法求得比较满意地解决。在应用的过程中,它所采用的基本步骤是:

(1) 确定所要研究的问题。研究的问题一定要目的明确,内涵和外延都要十分清楚,不能含糊不清或模棱两可,否则会为下一步的征询过程制造混乱和困难,影响决策的进程和效果。

(2) 选择接受调查的对象。所选择的对象通常称为专家,一般包括对问题有研究、有见解的内行人,也可以是业务骨干或其他一些有助于问题解决的人。

(3) 详细设计一系列的问卷,要求被调查者匿名地、独立地完成第一组问卷,提供可能的解决方案。一般来讲,为了不约束被调查者的思维,避免先入为主,以期得到更多的富有创造性的见解,问卷多采用开放式的编制方法。

(4) 收回第一组问卷以后,应尽快将收集到的结果集中在一起编辑、誊写和复制,作为编制第二轮问卷的依据。

(5) 每个成员收到一本问卷结果的复制件,看过结果后,再次请他们提出方案,以便为第二次的回答做好准备。

第一轮的结果常常是激发出新的方案或改变某些人的原有观点。按这样的程序,重复多次,直到取得大体上一致的意见,并做出最终的结论。

从上述介绍可以看出,德尔菲法实质上是一种专家咨询法,兼有会议讨论和传统调查问卷的长处,同时又能避免会议讨论和传统问卷的短处,具有保密性、机动性等优点,并能够得到人们真正的想法,收到集思广益之效。当然,德尔菲法也有其缺陷。首先是问卷的次数较多,容易引起参与者的厌烦。其次是研究周期较长,一项决策往往需要两三个月的时间,因此临时急切需要做出决策的问题不宜采用这种方法。再次之,工作量大,从问卷的编制、寄发、回收到答案的筛选、统计和整理,十分繁琐,并且带有一定的技术难度。最后,由于

德尔菲法强调取得多数人一致的意见作为决策的依据，这样就可能扼杀少数人的意见，这就要就在筛选整理答案时要尊重少数派的观点及其理由。

4. 电子会议法

最新的团体决策方法是将名义集体法与尖端的计算机技术相结合的电子会议法。开会时，团体成员围桌而坐，桌上除了一系列的计算机终端外别无他物。团体领导人将问题显示给决策参与者，请参与者把自己的答案输入计算机，最后将个人评论和票数统计都投影到会议室内的屏幕上，票数最高的就是最终的决策方案。

电子会议的主要优点是匿名、诚实和快速。决策参与者匿名表达自己的任何信息，一敲键盘就显示在屏幕上，能够让所有人都看到。它还使人们充分地表达想法而不会受到指责，消除了闲聊和讨论偏题，而且不必担心打断别人的“发言”。专家们声称电子会议比传统的面对面会议快一半以上。虽然此项技术尚处于起步阶段，但是可以预见，未来的团体决策很可能会广泛的使用电子会议技术。

第六节 决策风格与决策技术

决策是人的一项重要的认知活动，是人在以往长期的工作与生活中形成的思维方式与认知风格，它必然在人们的决策过程中表现出来。因此，研究决策过程中决策者的决策风格和所采用的技术，就成为决策心理学的重要任务之一。

一、决策风格

(一) 决策风格的定义及其分类

所谓决策风格 (decision style)，是指个体在长期的决策过程中形成的比较稳定的决策倾向。它是指决策的习惯或方式，而不涉及决策的内容和目的。

决策风格对于决策效果和效率有明显的影响。某些喜欢根据逻辑分析来进行决策的人，总是要在搜集大量信息的基础上，经过严密的推导来做出决定。如果有充足的时间，他们往往能够做出很有效的决策，但这样的决策效率往往不高，一旦时间比较紧迫，他们就有可能错失良机；而另外一些具有高度洞察力的决策者，能够在纷繁复杂的环境中，很快地抓住若干个主要环节，并且果断地做出决策，这样的决策通常效率很高，但有时也会由于考虑不周而造成损失。

正是由于决策风格对决策的效果和效率有非常重要的影响，每一个人，特别是组织的决策者就有必要对自己和其他人的决策风格有比较清楚的了解。不同的决策研究者对决策风格提出了不同的分类，其中比较有影响的是美国俄亥俄州立大学的管理学教授纳特对决策风格的分类。他根据决策过程中对信息的选择，将其分为四种类型：条理型、思索型、判定型和启发式型。

1. 条理型

具有这种风格的决策者强调要在搜集充分信息的基础上，进行逻辑推理判断，特别是采用数学模型、统计技术等分析性决策工具，非常重视对问题的定量研究，他们比较强调对问题现状的静态分析，而不太关心该问题的由来和今后的发展趋势。

2. 思索型

具有这种风格的决策者在某些方面和条理型决策者有类似之处，他们都喜欢进行逻辑分

析，但是思索型决策者更加注重对问题的动态分析，注意搜集关于该问题的来龙去脉及以后发展变化的信息，特别是将来的各种可能性，所应用的工具是各种决策树和敏感性分析。具有这种类型的人认为，人们应该时刻注意事情可能变坏的趋向，并且选择可以避免毁灭性结局的决策。这种决策风格的人比较适合从事那些具有重大损失可能的高度冒险性的工作，如股票、房地产和货币市场等。

3. 判定型

具有这种风格的决策者在做出决断时总希望考虑到方方面面的关系，特别是各种人际关系之间的细节。因此，他们不喜欢由个人独自做出决定，而是想借助于群体的讨论来进行决策，并且追求在各种不同意见之间实现妥协。

4. 启发式型

具有这种风格的决策者与判定型风格有显著的区别，他们主要是依靠自己的经验、常识、直觉以及个人的风险偏好来果断地做出决策，而很少运用各种分析性工具。这种决策风格的人对自己的能力一贯持乐观态度，无论可能出现怎样不利的情况，他们都会对自己的能力持最高的估计。

由此可以看出，四种决策风格各有利弊，没有哪一种必然要比另外一种更好或者更坏，只有把适当的决策风格运用于特定的决策任务中，才能选择正确的行动方案。

（二）影响决策风格的因素

不同的决策风格会导致其决策效果和效率有很大的差异，因此，研究哪些因素影响决策者的决策风格就显得尤为重要。相关研究表明，影响决策风格的一个重要因素是决策者的风险偏好。通过实验，研究者把人的风险偏好分为四种类型：理智型、风险回避型、风险追求型和复杂型。

理智型的决策者，其效用函数基本上是一条直线，他们不愿意冒险，不受潜在利益的诱惑，对投机性很大的计划不感兴趣，因此，他们很少打破常规进行风险性的决策。

风险回避型的决策者，无论是在损失值还是获益值的区间，他们都力图寻找风险最小的方案，在没有足够的信息确保决策正确的前提下，风险回避型的决策者可以做出最佳的选择。但如果对问题疑惑不解，他们则会采取一种比较折衷的决策。因为，倘若决策是错误的，那么损失会降到最小；但如果这种决策是正确的，那么收益仍然可以获得。

风险追求型的决策者恰恰与风险回避型的决策者相反，无论是在损失值还是获益值的区间，他们都不惧怕风险。这种风险偏好的人最善于在两难问题中做出决策，因为他们对于行动方案的正面后果特别敏感，只注意到这些行动方案成功的可能性，而对其负面后果则视而不见。即使犯了错误，他们也很少后悔，而是把这种错误当成是一份经验，帮助他们在以后的决策中避免再犯类似的错误。

复杂型决策者的效用曲线有一个拐点，他们在损失值区间表现出回避风险的倾向，而在获益值区间则表示出追求风险的倾向。

上述的分析提醒我们，人们的风险偏好对决策风格有着非常大的影响。在通常情况下，人们比较容易了解自己或别人愿意承担风险的趋势和程度，即了解他人的风险偏好，就可以对其决策风格进行比较有效的推测。考虑到各种决策风格各有其优点和缺点，都可能产生一定的决策偏差，了解自己或别人的决策风格，将有利于克服可能出现的缺点和偏差，进而提高决策的有效性。

二、决策技术

决策包括两个或多个行动方案,而这些方案对行动者既有正面的又有负面的后果,同时,这些方案对于达成期望后果的概率也各不相同。对于任何一种决策,我们都可以用一种有用的图示加以表示。在诸多的决策技术中,决策树是应用比较广泛的一种。

决策树可以使决策问题形象化。它把各种备选方案在不同自然状况下的概率及其损益值大小,简明地绘制在一张图上,从而形象地反映出整个的决策过程。它不仅可以解决单阶段的决策问题,而且可以解决“损益矩阵”无法表达的多阶段的顺序决策问题。因此,决策树技术在决策中得到极为广泛的应用。

决策树以方块和圆圈为结点,最高一层以方块表示,称为决策点;从决策点画出若干条直线,每条代表一个行动方案,称为方案枝。各方案枝的末端以圆圈表示,称为概率点;从概率点再引出若干条直线,称为概率枝,它表示不同的自然状态,并将各自然状态的概率值分别标注其上。在概率枝的末端,注明此方案在各种自然状态下的损益值。由于决策问题一般都具有多个方案和多种自然状态,因此就形成了树状的决策图——决策树。如图 7-1 所示:

图 7-1 决策树的一般结构

应用决策树进行决策时,由左至右逐一进行分析。首先根据概率枝的损益值和概率值计算出各个概率点期望损益值的大小,并分别标注到各概率点上,然后再根据概率点期望值的大小进行比较,确定出最优的方案。在舍弃的方案枝上标明记号,表示此方案的舍弃,亦称此为修枝,最后在决策点留下一条方案枝,此即为选中的最优方案。

决策树作为表征和求解决策问题的方法,有其独特的优越性。

1. 它清楚的表征了决策结构和决策策略结果,给出了决策方案,使不确定事件状态和决策者期望值之间按时间先后的次序排列;求解过程原理清楚了,并且能够高度开发利用非对称性结构。

2. 对决策的各种成分赋值使得我们的注意力集中于特定的问题,从而可以防止我们的注意力被非实质性的考虑所分散。

3. 建立决策树的过程阐明了我们必须考虑的各种关键因素,可以使我们对这些因素的真正作用做出更直观的评价;并且,由于明确提出了一个应该遵循的结构化程序,从而减少了伴随决策而产生的任何其他焦虑。

4. 在建立决策树的过程中,我们弄清了所有可能的选择和结果,并把它们记录在纸上,而不是在记忆中进行操作。这就使我们不会因短时记忆的有限容量而忘记许多重要信息,从而避免了我们在对已有信息缺乏全面思考的基础上做出错误的决策问题。

5. 决策树通过对结果的合意性和可能性给予数值,从而使我们的决策是在理智的控制下而不是在情绪的控制下进行的。

然而,它也存在不足之处。例如,如果决策树上增加一个变量,就会使树的分支成倍的扩大,这就为采用决策树结构表征大的复杂的决策问题带来不便。更为主要的是,从决策树的结构表征上很难看出变量间的概率关系。

本章小结:

在这一章中,我们主要介绍了社会判断的两大领域——归因和决策的相关理论和知识。通过学习,我们知道归因是指知觉主体依据一定的线索对他人或自己的所作所为进行分析,

指出其性质或推论其原因的过程。进一步了解了归因的相关理论，如海德的朴素归因理论、琼斯和戴维斯的一致性推断理论、凯利的三维归因理论以及韦纳的动机归因理论，并对归因过程中存在的偏差以及归因理论在现实生活中的应用有了更深的认识。而在决策者一部分中，我们首先了解了决策的概念、分类及其相关理论，然后介绍了四种决策风格和一种决策技术，即决策树技术。

思考作业题

1. 如何理解社会判断在人类社会认知体系中的地位和作用？
2. 个体在进行归因时应遵循那些基本原则？
3. 试对琼斯和戴维斯的一致性推断理论、凯利的三维归因理论以及韦纳的动机归因理论进行比较和评述？
4. 归因过程中主要存在哪些偏差？
5. 试述归因理论在心理治疗中的应用研究。
6. 与个人决策相比，团体决策有哪些优点和缺点？
7. 简述决策的主要理论有哪些？
8. 联系实际，介绍决策树的建立过程。

李朝旭（北京师范大学）；戴美林（曲阜师范大学）

第八章 社会影响

社会影响是社会心理学研究的重要领域之一，加拿大社会心理学家约翰·兰伯斯指出，“社会影响是指那类能够改变个人和群体的态度和行为的压力”。在现实生活中，每个人都必须和其他人交往活动，在此过程中，必然产生各种影响。社会影响就是指在他人的作用下，引起个体的认识、情绪、态度、行为等的变化。它是一种非常普遍的社会心理现象。

社会影响就是影响者采取某种手段、方式影响受影响者，它对个体的行为有着重要的决定作用。我们可以用海德（1959）关于手影响球运动的两种方式的例子来说明影响者和受影响者的关系。在第一种情况下，球受到手的推动，在平面上滚动，其影响是外来的、一次性的；在第二种情况下，手引导球运动，球的运动完全受手的运动的控制，其影响是外来的、连续性的。受这些影响的行为从程度上大致可分为从众、顺从和服从。在本章中，我们将研究这些行为及其产生的原因，并探讨社会影响实现的途径。

第一节 从众

一、从众的概念与实验研究

专栏 8-1

美国作家艾伦·芬特的电视剧本《小照相机》中有这样一个情节：一个人走进一家医院的候诊室，他向四周一看，感到非常惊讶，每个人都穿着内衣内裤坐着候诊。这些人有的穿着内衣内裤喝着咖啡，有的穿着内衣内裤抽着烟，有的穿着内衣内裤在聊天或读报纸。这个人起初非常惊讶，后来判定这群人一定知道一些他所不知道的内情，否则，不会所有的人都穿着同样的装束。于是，过了一会儿，这个人也脱下内衣内裤等候起来。

（一）从众的概念

对于从众的理解，不同的心理学家有着不同的观点。心理学家 Mayers 认为，从众是个体在真实的或想象的群体压力下改变行为与信念的倾向。心理学家 S. Fanzoi 认为，从众是个体对知觉到的团体压力的一种屈服倾向。

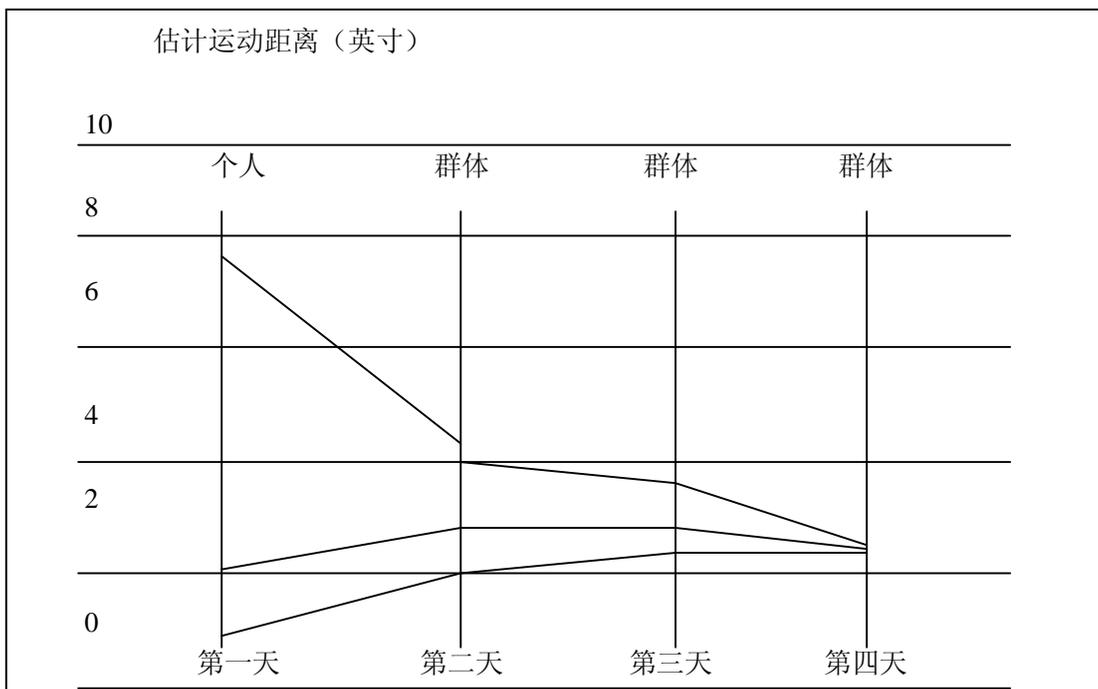
尽管表达上有些差异，但都指出了从众这一概念的实质，从众是指个体的观念与行为由于群体的引导或压力，而向与多数人相一致的方向变化的现象。日常生活中的从众，可以表现为临时情境中对优势行为的采纳，如为球赛喝倒彩、围观车祸、抢购处理商品等；也可以表现为长期接受优势行为与观念，如顺应风俗习惯、传统等。

（二）从众的实验研究

1. 谢里夫的研究 关于从众行为的实验研究，最初是由土耳其的社会心理学家谢里夫(M. Sherif) 在 20 世纪 30 年代完成的。他利用知觉错觉中的自主运动现象设计了一个实验。自主运动现象是指人们在暗室里会把静止不动的光点当成是移动的现象。

实验是让被试坐在一个黑暗的屋子里，实验者在距离被试 15 英尺的地方发出一个光点，首先要求被试各自独立估计一个实际上静止的光点的移动范围，结果被试的个体差异很大，

从几英寸到几十英寸。接着将被试三个人分为一组，单独估计时，甲认为光点的平均移动距离约为 8 英寸，乙的估计为 2 英寸，丙的估计为 1 英寸。而他们分到一组一起实验几天后，他们各人的估计渐渐会聚到了 2 英寸左右，



对光点的移动距离形成了一致的判断，也就是说，对这个问题形成了共同的标准。更有意思的是，在研究结束时，实验者问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 还发现，在情境越不明确，人们越不知道该如何定义情境时，人们受到他人的影响越大。

谢里夫的实验表明，个体对事物的认识和判断是会受到他人影响的。在这个实验里，个体放弃自己的判断而同别人的意见和判断趋向一致的行为就是典型的从众行为。

2. 阿希的研究 在 Sherif 的实验中，被试是在黑暗的环境、模糊的刺激情境下发生的从众，那么，如果在清晰的刺激情境下，人们还会从众吗？20 世纪 50 年代，美国社会心理学家阿希 (S. E. Asch) 做了关于从众行为的“三垂线”实验研究。

在这个实验中，只要 1 人是直接被试，其他人均为实验助手。以大学生为被试，每组 7 人，实验材料是 18 套卡片，每套 2 张。实验进行时，全组成员坐成一排，实验者每次向被试出示 2 张卡片，其中有张画有标准垂直线 X，另一张卡片上有三根长短不一的垂直线 A、B、C，

里面只有一条垂直线与标准线等长。实验者告诉被试，将要进行一项视觉判断实验，然后拿出一套卡片，让 7 个被试依次回答 A、B、C 中哪条与 X 一样长，真被试被安排在最后一个回答。18 套卡片呈现 18 次，一直到第 7 次，实验助手都做了正确的选择，自然被试也作了正确的选择。但是从第 7 次开始，实验助手做了错误回答，真被试显得无所适从，他面临

一个是相信自己的判断，还是跟随大家的判断的两难问题。实验结果是：

- (1) 约 1/4 到 1/3 的被试保持了独立性，没有发生从众行为。
- (2) 约有 15% 的被试在 12 次回答中有 9 次从众行为，约 75% 的从众反应。
- (3) 所有被试平均从众行为为 35%。

实验结束后，Asch 通过对被试的访谈，归纳出从众的行为有三种：

- (1) 知觉的歪曲。被试确实把他人的反应作为参照构造，观察发生了错误。
- (2) 判断的歪曲。被试虽然意识到自己看到的与他人不同，但由于对自己的判断缺乏信心，因此认为多数人总比自己正确些。
- (3) 行为的歪曲。被试明明知道他人的反应是错误的，却跟着做出错误的反应。

另外，Asch 还发现当卡片上的线段客观差异变小，客观的进行正确回答的概率下降时，从众的比例也上升。这意味着情境越模糊，人们越难作出判断，越容易从众。

在 Asch 的实验中，并没有明显的压力迫使被试从众，而且被试知道不从众不会受到惩罚，从众也不会受到奖励，但服从团体意见的现象还是出现了，甚至那些抗拒从众的人也明显地变得不知所措，开始怀疑自己的眼睛。在第三种情况下，个体虽然意识到了团体的意见是错误的，但他们还是压制了自己的想法。如果说心理需要只有得到团体成员的支持才能得到满足，那么社会现实模糊不清时，团体答案就是正确答案。

这一从众效应后来被许多心理学家多次重复，只是被试不同、实验任务不同。我国华师大心理系学生也重复过 Asch 的实验，发现被试中的从众行为 44%；华中工学院社会学系的学生在实验中发现从众行为为 33.3%。

专栏 8-2：个体主义、集体主义与从众

文化差异的一个重要方面就是对个体或者集体利益的强调程度。在个体主义文化社会中，如美国和西欧，对儿童的培养强调自我依赖遗迹决断能力。儿童会享有较大的独立性，创造性的活动是被鼓励的。与此相反，集体主义文化社会强调个体与社会群体保持联系的重要性，如亚洲、非洲和拉丁美洲。父母会关注孩子的服从，正当的行为以及对群体传统的尊敬等(Berry, Poortinga, Segall, & Dasen, 1992)。因此，我们可以预期在集体主义文化中从众于群体的规范要比在个体主义文化中更为重要(Bond & Smith, 1996)。

跨文化研究为这一预期提供了支持。在一个早期的研究中，Berry 采用了 Asch 的线段判断任务来比较三个不同文化群体的从众现象。苏格兰被试代表了西方的个体主义文化，塞拉利昂的滕内人代表集体主义文化。在人类学家眼里，滕内文化是一个农业文化，强调传统和遵从。同时 Berry 用居住在加拿大东北部巴芬海岛上的爱斯基摩人来代表非西方的个体主义文化。这些爱斯基摩人依靠狩猎和捕鱼为生，人类学家认为他们是一个强调自我依靠和独创性的群体。爱斯基摩人表现出最少的从众（平均每 15 人中少于 3 人表现出从众）；其后为苏格兰人（平均每 15 人中有 4 人表现出从众）；而滕内人则表现出最为严重的从众（每 15 人不少于 9 人从众）。

为了进一步评价文化与从众之间的关系，Rod Bond 和 Peter Smith(1996)对 133 项关于从众的研究进行了元分析。与预期一致，他们发现集体主义文化下的个体更容易从众。进而发现，文化对于从众的影响效果要远远大于其他因素对从众的影响。这些因素包括群体的大小以及刺激的清晰度等。生活在美国的人们更倾向于注重独立，而将“从众”看成一个贬义词。美国人在看到这些跨文化研究结果可能会感觉到自己文化的优越性。然而，正如

Triandis(1989)和其他一些专家所指出的一样,较多地依赖于传统以及与群体标准保持一致在其他文化下可能是有益的。而且,请不要忘记,就是在像美国这样一个高度个人主义的社会,遵从于社会标准也是社会生活的一个重要部分。

二、从众的原因

一般认为,个体发生从众行为是因为个体在团体中受到了信息影响和规范的影响。

(一) 信息影响:个体希望正确

信息影响是指“从他人那里获取信息,并将这些信息当作现实证据”(Deutsch & Gerard, 1955)。人们通常认为,团体其他成员有自己需要的更为准确的信息。通常情况下,人们在模糊情境时,更加信任多数人的行为。一个在沙漠行走了好几天的旅行者,看到大多数人从某一口井打水,而其他井都没有人或只有个别人使用,他一定朝多数人使用的那口井走去。在不了解更多信息的情况下,我们更愿意到人多的商店购物,去人多的地方旅游。因此,那些可以提供信息的人就成了个体信任的人、效仿的人,尤其是那些拥有特殊知识和专门技术的人更是团体成员效仿的对象。人们总是以为,多数人的正确率总是比较高,由于缺乏参照物,人们就越发相信多数人,就越从众;个体对自己所持观点越没信心,任务越难,就越从众。一般来说,当一个人对某一问题了解得较多,信息量掌握较大时,从众的可能性就下降。

(二) 规范影响:个体希望被接受和喜欢

规范影响是指个体希望获得其他人的赞同,并避免其他人的反对。个体处于某一群体中,如果遵守群体规范,群体其他成员就会接受他,喜欢他,友好地对待他;否则,就会受到群体其他成员的冷淡或排斥。所谓“木秀于林,风必摧之”说的就是这个道理。社会心理学家沙赫特的一项研究发现,当群体发现有人与群体意见不一致时,会努力施加影响,使其与群体取得一致。实验是这样的:沙赫特安排三名实验助手以不同面目加入一个6人群体。其中一名所采取的态度与群体一致;一名开始态度偏离群体;一名始终保持偏离状态。结果,群体的其他成员花了大量时间,对两名偏离者施加压力,促使他们改变态度。当问到群体其他成员对三名新成员的评价时,群体明显表现出喜欢并接受从意见一致者;冷淡并拒绝偏离者,将他抛弃于群体之外;对于在群体的影响下改变了意见的一名新成员,群体将他当作普通成员看待。在规范的影响下,人们为了获得群体的接受和喜欢而主动改变自己的行为方式,这就是从众行为。偏离群体的行为会使个体处于一种与众人对立的状态,失去安全感,因而从众行为实际上也是一种心理防御机制。

当个体改变自己的行为来遵从于群体标准的同时,也有一种倾向性来改变自己的观念。在这一过程中,人们会重新思考自己内在的观点,尽力理解群体成员的观点,并构建对情境的新解释,使之与自己的从众行为相吻合。社会心理学上把这种现象称为“从众改变”。

三、从众的类型

根据个体外显行为及行为与判断是否一致,可以将从众分为四类。

1. 真从众

这种从众在外显行为上和内心观念上都与团体保持一致。Sheriff 的自主运动实验中的团体一致就是这种从众。由于实验情境中没有任何光点移动距离的参照,人们就自觉接受了群体的判断,在观点与行为上都与群体保持一致。在 Asch 的实验中,当线段的差异减小到一定程度时,个体的从众性质发生了改变,人们由于无法相信自己的判断是否正确,因而将群体的判断当成了判断的标准。这时候的从众也是一种真从众。日常生活中也存在着真从众

现象，比如，看到一个贫困家庭的学生求学的艰难历程，忍不住和大家一起为他捐款；在电影院里，假如前几排观众都接二连三地往后望，后面的观众也会不由自主地往后望，想看看怎么回事，其实什么也没发生。

2. 反从众

反从众是由个体内心抗拒引起的在所有情况下对抗从众的现象。它与社会压力正好相反。

3. 权宜从众

有些情况下，个体迫于群体压力，暂时在行为上保持与群体的一致，但在观念上仍怀疑或不相信群体，这种现象就是权宜从众。在实际生活中，权宜从众的现象很普遍。由于种种利害关系，个体不管内心观点如何，必须保持与群体的一致，否则就会受到群体的精神与物质的制裁而付出太大的代价。但需要指出的是，权宜从众在很多情况下会转变为真从众。权宜从众的个体的外显行为与内在认知不一致，处于一种认知不协调状态。如果这时候群体压力始终存在，而个体既无法脱离群体，又必须从众时，个体就会趋向于改变自身的态度和看法，与群体的意见保持一致，使自己的行为合理化，达到认知系统协调的状态，从而转为真从众。

4. 假不从众

是指观点与群体一致，但由于某种特殊需要，行为上表现出与群体不一致。比如，某班级参加篮球比赛，由于裁判不公而失去了决赛的机会，队员们群情激奋要去打裁判。作为辅导员老师，虽然情感上认同队员，但行动上却要理智，不能鼓励队员的破坏行为。辅导员的这种行为实际上就是假不从众行为。在条件允许的情况下，就会转成真从众。

四、影响从众的因素

社会心理学家们在研究的基础上发现，影响人们从众的因素很多，概括起来有以下几个方面。

（一）群体因素

1. 群体的规模

一般说来，群体规模越大，持有一致意见的人越多，从众行为就越多。比如，3个人说某种品牌的电视机好，你可能不大在意，但如果1000人甚至更多的人都说好，你可能就要考虑购买这个品牌的电视机了。可见，大规模群体有更诱发从众行为的作用。

但是，也有不少实验表明，个体的从众行为并不随着群体的扩大而加强。比如，Asch多次改变被试人数，从2人到16人，发现2人比1人压力大，3人比2人压力大，4人比3人大致接近。人数增加到4人以上，并不能增加从众行为。于是他认为，产生从众的理想群体人数是3人或4人，再增加也起不到作用。

社会心理学家米尔格拉姆在1969年做了一个社会感染实验。实验是这样的：实验助手站在纽约市的一条热闹的街上抬头看街对面一个办公大楼六层楼窗口。实验助手的规模有1人、3人、5人、10人及15人5种情况。实验开始时，假装普通行人的实验助手看到信号后停住脚步，看对面大楼的六层窗户，停留60秒后走开。每种规模的实验都重复5次。实验的情况由隐藏于大楼的摄像机记录。1人组时引起40%的行人作出相同行为，5人以内的群体引起观望的人数明显增加。但此后群体规模增加不再引起更多的人作出同样反应。当从人们是否停步这个角度观察从众率时，从众的线性关系更为明显。在1人组情况下，停步观

望的行人仅为 4%；5 人组为 16%；10 人组为 22%；15 人组为 40%。从这个角度上来说，群体的规模越大，引起从众的比率也越高。

但是，从众行为是随着群体人数增加而增加，还是群体达到一定规模从众行为就不再增加了，目前尚无定论。

2. 群体的一致性

个体在面对一致性的群体时所面临的从众压力是非常大的。当群体中的意见不完全一致时，从众的数量会明显地下降。无论持有不同意见的个体是有威望的专家还是普通人，从众的倾向都会大大下降。Asch 的研究发现，群体中若加进一名真被试，从众比率明显下降，真被试的从众比率通常下降了 75%。另外，值得指出的是，甚至当持有异议的个体回答错误时，仍然会降低从众现象。

群体内部意见不一致导致从众比率下降的原因有三个方面：第一，降低了对多数派的信任程度。群体中出现的不一致的意见，说明了群体的意见是可以怀疑的；第二，当少数派的意见获得了他人支持时，增强了少数派自我判断的信心；第三，减少了少数人偏离群体而产生的焦虑感，降低了群体压力的影响，增强了个体独立思考和独立判断的意识。

3. 群体的凝聚力

如果群体凝聚力比较高，各成员目标一致，活动协调，那么群体对个体有较大的吸引力，个体对群体的依恋情绪较大，因而容易出现从众行为。反之，如果群体内部矛盾重重，各自为政，群体对个体缺乏吸引力，群体对个体的心理压力很难形成，因此，从众行为就比较少。

社会心理学家多伊奇(M. Deutsch&H. B. Gerord)做过一个 Asch 式的实验，他将实验情境变为几个竞赛小组，看哪个小组在线段对比实验中出错最少，并奖励出错最少的优胜者，以此来增加临时性小组的凝聚力。结果，与非竞赛性情境相比，在竞赛情境中，群体成员更倾向于有意识地、自愿地形成一致意见。

4. 群体的权威性

群体的个体的权威性越高，个体对群体意见的从众倾向就越大。社会心理学家克雷诺的实验表明，如果有一位专家同意群体的意见，即使证据并不充足，也会增加从众倾向。

5. 群体的气氛

如果群体的成员对坚持己见者不接纳或公开威胁，而对从众者多加奖赏，那么，个体倾向于从众。

(二) 个体因素

1. 个体的个性特征和性别差异

社会心理学研究表明，个性心理特征中的智力、自尊、需要、情绪等和从众行为密切相关。容易产生从众行为的人在个性上有以下特征：智力低、自尊心低、重视道德和权威、墨守陈规、调控情绪能力差等。关于男女性别不同在从众行为上的差异问题，一般认为女性的从众行为高于男性。但研究者又指出，之所以得出女性从众率高于男性的结论，是因为以往的实验情境大多为男性熟悉而女性生疏的情境；对于女性所熟悉的刺激情境，如烹调、服装等，男性表现出更多的从众行为；在那些男女熟悉程度相仿的刺激情境中，从众的性别差异很少。

2. 民族差异

不同民族的从众行为也有不同。米而格拉姆研究表明，挪威人比法国人易从众；弗拉格

尔的研究表明，日本大学生比美国大学生更反对从众；施耐德（schneider, 1970）研究发现，白人和黑人儿童在白人多时比在黑人多时更多从众，但没有证据表明黑人儿童比白人儿童更加从众。

3. 个体在群体中的地位

群体中地位比较高的人，往往心理品质较好，独立性强。一方面由于身份要求和群体压力，他必须带头服从群体规范，采取从众；另一方面他又不能从众，因为其他成员期待着他有创新精神。群体中地位比较高的人往往采取从众行为与群体保持一致。

4. 个体的自我卷入水平

在某一事件中，自我卷入水平越高，个体保持自己最后行为与原先判断相一致的倾向也就越强烈，从众的比率也就越小。多伊奇(M. Deutsch & H. B. Gerord)设计了一个巧妙的实验，证明了这一点。他设计了四种情境来考察被试从众率的不同。这四种情境是：（1）实验的刺激呈现后，被试在听到群体其他人表达意见前，完全不表达自己的判断；（2）被试在听到别人意见之前，先在石墨魔术本上写上自己的答案（写字时，玻璃纸被石墨吸住，出现字迹，揭开玻璃纸，字迹即消失）。听完别人的反应后，再次写出自己的答案；（3）在听到别人意见之前，先将答案用普通的能随便抹去的纸张写下来，但答案不用交给实验者；（4）预先写下自己的答案，并签上自己的姓名，实验结束时交给实验者。四组被试在从低到高的四种不同自我卷入水平的情境下实验。（见表章志光 431 页）

（三）情境因素

1. 情境的模糊性

情境越模糊不清，个体从众率就越高。在 Asch 实验中，线段长度差别越小，个体越倾向于从众。心理学家道奇将 Asch 的实验加以改变，要求被试凭记忆做出线段长短的判断，使情境更加模糊，结果被试的从众行为大为提高。

2. 反馈的匿名性

在 Asch 的实验中被试的意见是公开的。道奇则设置了当众和秘密两种情境让被试对线段的长短做出判断。结果在当众情境下的从众量为 30%，而在秘密情境下从众行为只有 25%。反馈的匿名性降低了个体从众的比率。

五、从众的功能

从众社会功能既有积极意义，也有消极意义。

（1）从众是个体适应社会生活的必要手段

任何一个社会，无论从社会功能的执行，还是从社会文化的延续的角度说，多数人的观念与行为保持一致是必要的。一个社会需要共同的语言，共同的价值与道德观，共同的行为方式。只有这样，人与人之间才能顺利地进行交往，社会才能得以正常运转。对个体而言，如果不能在很多方面与社会中多数人保持一致，那他就会被社会群体视作异类，反之，个体为了适应社会生活，采取了从众行为，可以减少心理冲突，获取心理上的平衡，从而顺利地适应社会生活。

另一方面，个体无论怎样聪明，他的知识经验总是有限的，不可能足够适应他所遇到的每一种情境。因此，个体采取从众行为，在最大程度上使自己迅速适应社会生活。

（2）从众使个体失去个性和创造性

从众是一种在群体压力下行为发生改变的倾向。因此盲目从众，会使自己失去个性，限

制自己创造性思维的发展，从而失去接受挑战的机会。

此外，从众的影响还体现在，它既可以弘扬良好的社会风气，又可以加速不良的社会风气的泛滥，这主要看从众的是什么样的行为。例如，在社会上大力宣传婚事新办、优生优育、义务献血等势必造成一种舆论和压力，人们为了与社会环境保持协调一致，争取被社会接纳，自然而然地采取了从众行为。一个学校里的差生调到另一个学校，在新的环境里，他往往特别容易发生从众行为，循规蹈矩，不敢做越轨行为。因为新环境里的良好气氛对他来说就是一种群体压力。如果教师及时地加以表扬强化，促使他朝好的方向发展，转学就成了他态度转变的转折点，很可能成为优秀学生。

第二节 服从

专栏 8-3

对大多数人而言，纳粹对于欧洲犹太人的大屠杀是一个悲剧，同时也是在研究服从于权威现象时一个非常值得研究的案例。二次世界大战之前，大约 900 万犹太人生活在欧洲。欧洲犹太人具有源远流长的文化艺术成就、智慧成就和宗教信仰。1933 年希特勒的纳粹政党在德国掌权。他们认为雅利安人种族优越于其他“混血种”，比如犹太人和吉普赛人。因此，欧洲需要进行种族净化。在短段几年时间内，纳粹政权开始在德国范围内逮捕犹太人，将犹太人投进监狱。到 1939 年，德国入侵波兰之后，数十万犹太人别关进了集中营。之后不久，纳粹官员便开始秘密商谈如何“最终解决犹太人问题”。在官僚主义者 Adolf Eichmann 的监管下，全欧洲的犹太人被拘役起来，然后运送到集中营。在集中营里，他们被饿死，毒气毒死或者枪杀。到 1945 年，600 万犹太人惨遭杀戮。此外，还有许多吉普塞人、同性恋者和持有不同政见者也遭到了杀害。

二战结束后，Eichmann 潜逃到阿根廷。1961 年，他被以色列的调查员逮捕，遣送回以色列以谋杀罪进行审判。他这样为自己辩护：那些犹太人的死并不是他 责任，因为他只是执行命令。法院驳回了他的辩护，认为 Eichmann 有罪，宣判他死刑。Eichmann 的辩护建立在这样一个不合理的基础之上：如果一个人仅仅是为了执行命令，犯下十分残酷的罪行，那么他是无罪的。

如果没有成千上万普通公民的参与，欧洲犹太人的灭绝是不可能发生的。这些公民包括官僚主义者、士兵、看守、医生、铁路工人和木匠等。为什么会有这么多人服从于纳粹政权？他们对纳粹政权的服从是根源于日耳曼民族的病态特征么？或者，更为危言耸听地讲，这种服从命令是否类似于简单地服从于权威等日常社会过程运作的结果。

社会心理学家已经运用科学的方法来寻求这些问题的答案。

一、服从的概念与实验研究

（一）服从的概念

所谓服从是指个体在社会规范和他人要求下，不得不改变自己的观点和行为的现象。当一种要求以命令的形式出现时个体会感到不同程度的压力，为了减援这种压力，个体会采取服从行为。每个人都有各种各样的服从经历：服从父母、服从老师、服从作息制度、服从交通规则等。

服从不同于从众，两者之间既有共同点，又有区别。服从和从众都是在社会或群体压力

下进行的。对从众行为而言，个体虽然不是按自己的本意去做，却是自愿按其他人的要求去做的，它参照的是社会舆论；而服从是个体不愿意去做，却不得不去做，它执行的是群体的明文规定或权威人物的命令。一般来说，在服从中，一个人仅仅是按命令和规范行为，而并没有经历态度的改变。

（二）服从的实验研究

1. **奥尔波特的研究** 美国社会心理学家奥尔波特观察了汽车驾驶员的服从情况，发现绝大多数汽车驾驶员服从交通规则，不服从交通规则的只是极少数。他在一个时期观察了十字路口 2114 车次的汽车驾驶员情况，结果如下：

- （1）见红灯立即停止的有 1594 车次，约占总车次的 75.5%；
- （2）见红灯减速慢行的有 462 车次，约占总车次的 22%；
- （3）见红灯稍缓停车的有 217 车次，约占总车次的 2%；
- （4）见红灯仍然冲过去的有 11 车次，约占总车次的 0.2%；

2. 米尔格拉姆的实验研究

（1）**实验被试** 用登广告的办法招募“被试”，当时有 40 名被试参加。每次实验都付给被试酬金。被试来源很广泛，有熟练工人，有推销商人，有白领工人，也有专家等，年龄在 25 至 50 岁之间。

（2）**实验过程** Milgram 将被试两两配对进行实验。同时米尔格拉姆还安排了他的助手做真被试。实验时告诉被试，他们将参加一项研究惩罚对学习影响的实验。真被试，扮演“教师”角色，假被试（也就是他的助手）扮演“学生”角色。真被试的任务是当“学生”对字词配对出错时对其实施电击，电压范围从 15 伏到 450 伏。“学生”每犯一次错，惩罚的电压就增加 15 伏。实验者将当“学生”的假被试与当“老师”的真被试分别安排在两个房间里，中间隔一堵墙，把“学生”用带子栓在椅子上，向“老师”解释说“防止他逃走”，并在学生“手腕上绑上电极”，目的是当他犯错时由老师“施以电击惩罚”。在实验开始前，先给真被试 15 伏到 75 伏电击，感受电击程度，体验“学生”痛苦。实验中“学生”故意犯了许多错误，当电压升到 150 伏的时候，学生开始呻吟求饶，随着电压的进一步上升，“学生”哭着求“老师”放过自己，“老师”也有迟疑，但每次迟疑的时候，实验者就督促他“继续下去”，“你别无选择，你必须继续进行”等。

（3）**实验目的** 这个实验的目的：其一要知道有多少真被试能服从实验者的要求，用处罚手段对付学生，并能坚持到最后；其二是观察真被试在执行实验者要求时表现出来的紧张、焦虑、痛苦、歇斯底里等的情绪，了解他们内心的矛盾和冲突。

（4）**实验结果** 有 26 个真被试占 65% 的人屈从实验者的压力一直坚持到最后，但表现出不同程度的紧张和焦虑。其中有一个真被试在实验前从容不迫，但在实验进行到 21 分钟后，内心的矛盾和冲突越来越大，浑身抽搐，并张口结舌，自言自语“让我停止实验吧”几乎成了一个精神失常者，但还在坚持实验，直到最后。只有有 14 名被试占 35% 作了种种不服从的反抗，他们认为用电击处罚一个素不相识的人是很不人道的，他们抵制权威的压力而维持道德和良心。

Milgram 这个实验虽然引起了心理学界的争议，但确实证明了人们服从于权威这个事实。尽管人们会感到某种要求在道德和伦理上无法接受，但他们仍然会选择服从命令。

3. **霍桑（Hawthorne effect）的实验研究** 社会心理学家霍桑 1985 年在美国西部电

气公司霍桑工厂进行了一项实验，实验过程是这样的：他从工厂选出 6 名普通装配女工，实验分为 12 个阶段。第一阶段，女工们在原车间工作，测量她们的一般效率；第二阶段，把她们转到类似车间的实验室里，测量每个女工的工作效率，其他条件不变；第三阶段，改变先前支付工资的办法，先前支付工资取决于全车间工人（100 人），现在则取决于她们 6 人的工作量；第四阶段，增加 2 次休息，上午一次下午一次，每次休息 5 分钟；第五阶段，休息时间延长到 10 分钟；第六阶段，5 分钟休息时间增加到 6 次；第七阶段，工厂给工人提供简单午餐；在以后的三个阶段，每天提前半小时停工；第十一阶段，工作日改为每周 5 天；第十二阶段，恢复原来工作条件，女工们回到开始时的的工作条件。

这个实验最初的设想是测量各种工作条件对工作效率的影响，从而创造提高工作效率的条件和改变妨碍工作效率的条件。但实验结果却出乎意外，不管条件如何，休息次数多少，工作日长短，每个实验阶段的生产效率都比前一阶段高。这是为什么呢？社会心理学认为，这里的主要原因是女工们感到她们与众不同，受到了特殊关照，参加了有趣的实验，所以她们要做得好些，这个实验说明了使个体感受到关心照顾，可以促使服从。

二、服从的类型

1. 根据服从行为发生时服从者内心是否发生冲突，可以把服从分为四种

“口服心服”指口头上赞同、思想上认同、行为上服从。“口不服心服”，指口头上不赞同、思想上认同、行动上服从。这两种情况的服从，都是达到内心层次的服从。服从者对群体规范或权威人物，心悦诚服。“口服心不服”指口头上赞同、思想上不认同、行为上服从、“口不服心不服”指思想上不认同、口头上不赞同、行动上服从。这两种服从是外显行为层次的服从，它是因为群体压力或权威影响太大，成员无可奈何地暂时服从。但需要指出的是，这几种类型的服从之间是可以相互转化的，它们都可以变为不服从。

2. 按服从对象可以把服从分为对群体规范的服从和对权威的服从两种

（1）对群体规范的服从

个人服从集体，少数服从多数，下级服从上级是社会群体中所强调的组织原则，个体自觉或被迫服从群体规范。现实生活中，也有许多服从规范的例子，如二战中的纳粹残害犹太人这一事实用米尔格拉姆 Milgram, (1974: 6) 的话来说，“普通人只是简单地做了他们的工作，并非特别的敌意。然而正是这些人可能成为一个可怕的毁灭过程的参与者”，再比如南京大屠杀中，日本兵也就是米尔格拉姆所说的普通人，他们并非都是坏人，只是在那个环境中，不得不那样做，从而对中国人犯下了不可饶恕的罪过。换句话说，就是在群体环境中，个体迫于群体规范的压力，好人有的时候也会做坏事。

（2）对权威的服从

对权威，人们往往是无条件地绝对服从。这种服从可以分为两种，一种是敬佩权威，一种是害怕权威。在一个根据地位等级建构的群体中，服从权威是很正常的，医院、学院就是这样一种组织。霍夫林等人 (Hofling et al., 1966) 做了这样的实验。被试是 22 个护士和护校学生，回答这个问题，当一个你不认识的医生让你给病人配明显过大剂量的药品时，你会怎么办？结果他们中的大多数人会说拒绝执行这样的命令。但是，这 22 人真正面临这样的命令时，除一人外，都毫不怀疑地执行或推迟执行这道命令。霍夫林认为，护士遵守根深蒂固的观念，医生命令是一个绝对的权威。

另外，心理学家科恩和戴维斯 (Cohen & Davis, 1981) 通过“耳道痛”案例也证明了这

点。一个医生为右耳感染病人开了“耳痛剂”，处方上将“滴入右耳”简写成“滴入 R ear”护士顺从地将同等剂量的药剂滴到病人的直肠中。可见，一些时候，服从权威比常识对人的影响还大。

三、服从的原因

1. 合法权力

是指社会以规章制度、宗教法律等形式赋予群体中一些成员更多的影响力，从而使其他成员认为自己有服从的义务。比如，教师提问学生，学生有回答的义务；警察要求司机出示驾照，司机必须照办等；军官要求士兵起立，士兵就必须起立；老板要求雇员按时上下班，雇员必须服从等。这些都是稳定的社会关系使一部分人获得了指挥另一部分人的合法权利，而被指挥者又有服从的义务。除此以外，临时的社会角色关系也会使社会结构上处于有利位置的人获得指挥别人的权利，而被指挥者有服从的义务。但是，临时性合法权力是和特定的情境相联系在一起的。离开了特定的情境条件，临时性合法权力就不存在了。比如，在医院的手术室或检查室里，医生让病人脱下衣服，病人有义务服从，因为医院赋予了医生临时性的合法权力，而在大街上，医生让病人脱衣，病人就可以拒绝服从了，如果医生让病人司机停车，病人司机也可以不服从，因为在大街上，警察拥有临时性合法权力，他让司机停车，司机就必须把车开到路边停下。

因此，在 Milgram 实验中，被试对实验者的高度服从就可以理解了，因为，实验者被赋予了临时性合法权力。

2. 责任转移

在 Milgram 另一个实验中，实验者不直接给被试暗示，而是通过电话系统来控制实验情境。结果，只有 22% 的被试一直服从到最高电压。按照归因理论，没有别人在场时，人们更倾向于将行为责任归于自己本人，从而拒绝服从给别人实施伤害性电击的命令。

个体在社会化过程中，已经从社会生活的潜移默化地影响中学会了服从权威和责任转移，并且将它们当作适应社会的手段在日常生活中使用。

专栏 8-4

1968 年，美越战争打到最激烈处，上百名美国官兵在陆军中尉卡梨的带领下，制造了一起屠杀数百名无辜平民的血案。官兵中只要一位大学生出身的上等兵，没有参与这场血案。正是这个大学生，后来报告了这次屠杀事件。卡利中尉因此在美国受审。值得关注的是，不仅这位报告者的家庭不支持报告这一案件，盖洛普民意测验所在卡利被制罪后进行了民意调查，结果，全美抽样的人群中，完全支持卡利的比例高达 79%，正如卡利在法庭上为自己开脱时所说的，他仅仅是服从了上级军官的命令，自己对事件没有责任。大多数公众显然也认为，一个军官服从上级命令不应受到惩罚，即便是屠杀无辜行为，也是在履行自己的合法权力。

3. 缓解心理紧张，融洽人际关系

在社会生活中，服从群体规范，才比较容易被人理解，容易与人交往，容易被人接纳，容易办成事情，这种行为也是顺利达到目的的一条捷径。否则，难以与他人协调活动，还可能成为人们心目中的异己者或越轨者，受到相应的惩罚。这种惩罚有的是有意制造的，有的是无意的，是由事态发展带来的必然惩罚，比如，大学生考试作弊，第一次被老师发现，老师口头批评了，第二次又被老师发现，老师又口头批评了，第三次再被老师发现，老师将其

试卷收去，课程以零分计，并处以严重警告处分，不服从考场规则受到了惨痛的处罚。

在长期的社会生活的熏陶下，人们愿意主动维护规范，而不愿意去做一个越轨者。如果违反了规范，个体就会产生心理紧张，就会产生自责。自责实际上就是良心，人们心里的一把维护社会规范的尺子，它能有效地约束和控制人们的行为。比如，学生上课迟到了，即使老师不批评，通常也不敢象平时一样大模大样地从讲台边走过，而是悄悄地溜到自己座位上。

4. 逃避惩罚，获取奖励

孩子知道不服从父母，不仅吃不到好吃的，得不到想要的，甚至还要遭打；学生们知道不服从老师，不仅当不上班干，甚至还要受到当众批评；工人们知道不服从厂长，不仅很难加到工资，甚至还要遭遇下岗；士兵们知道不服从军官，就要受到体罚，甚至遭到军法从事。父母、老师、厂长、军官等往往与群体规范正相关，服从他们，就会受到赞许和奖励，受到正强化。因此，一般情况下，即使对这些权威人物有意见，为了个体和群体长远的利益，也只能服从，因为他们清楚，他们在很多方面还要依赖这些人，恶化了与之的关系，将要付出更大的代价。

四、影响服从的因素

Milgram 认为对权威的服从是社会生活的必要要求。它可能通过进化，早已成为人类的本能。影响服从的因素有：

1. 命令者的权威性

命令者的权威性对于被试的服从行为有很大影响。权威人物更容易被他人所接纳并服从。在 Milgram 在实验中，当把命令者介绍为某大学著名科学家，并且宣布这个实验研究是一个重要的科学问题时，被试做出服从行为高达 65%，人们往往不大相信这样一位著名的、仁慈的、有责任心的科学家会发出伤害他人的命令。但是，Milgram 又做了另一项研究，他把实验室安排在希里奇波特市中心商业区的一座办公楼里，并且宣布，实验的命令者是某著名企业家，实验的发起者是一个私人的商品研究公司，这时候，服从比率从 65%降低到 48%，说明，命令者虽是权威，但如果不是该领域的专家，也会降低服从的比率。

2. 服从者的道德水平及人格特征

服从者本人的道德水平对其服从行为有很大影响，尤其是当权威的命令违反了社会道德准则时，是否服从命令，与其本人的道德水平有关。Milgram 采用柯尔伯格的道德问卷对被试进行测验，处于道德发展水平第五、第六阶段上的被试有 75%的人拒绝服从命令，停止对学生实施电击；处于道德发展第三、第四阶段的被试只有 15%的人拒绝服从权威。结果表明，道德水平与服从权威呈现负相关，即道德水平越高，越倾向于按自己的独立价值观办事，服从权威的可能性越小。

个体的人格特点也会直接影响到他们服从行为。Milgram 在 1966 年发现，能够执行实验者命令，对“学生”施加电击的真被试，在人格特征上有权威主义倾向，他们重视社会规范和社会价值，主张对违反社会规范的人进行严厉惩罚，他们毫不怀疑权威的命令，表现出个人迷信和盲目崇拜。

社会心理学家凯洛维奇 (S. Yandelovich and. W. Yannkelodich, 1980) 研究表明，从总趋势看，现代青年的服从变低。在所调查 70%的大学生当中把“有机会运用自己的头脑”和“有机会参与决策”作为选择工作的首要标准，而不是选择有高薪的工作。

另外，Milgram 在实验中还发现，被试的移情越强烈，越倾向拒绝服从。

3. 情境因素

Milgram 在实验中还发现，当“学生”被绑在隔壁的一间房子里，与“老师”不见面时，服从实验者要求的“教师”为 65%；当“学生”和“教师”同在一间房子里时，比如让教师看到学生种种痛苦表现，听到学生歇斯底里的尖叫声，服从的数量降低到 40%。一个人对他人的伤害越直接，他感受到的压力就越大，做出伤害别人的行为可能性就越小；反之，当一个人不是直接对他人造成伤害的时候，他感受到的压力就会小些，对他人施加伤害的可能性就大些。在日常生活中，一个人想要拒绝别人的要求而又没有足够的勇气时，一般采用书信、电话等间接的方式表达。

大家可以设想一下这么一个情境，在战争进行时，当首长要求向远处的一个村庄投炸弹时，极少数士兵会抗拒命令。但是，在战争告以段落时，当指挥要求杀害一个单独村民时，就会出现很多士兵不忍心开枪的情况。可见，当存在情感交流，情境个人化时，人们通常表现出更多的同情和怜悯，而拒绝服从。

4. 监督因素

在 Milgram 实验中，被试之所以服从的一个很重要的因素是研究者的在场并监督。为了证明这一点，Milgram 又设计了三种实验情境：一实验者与被试面对面；二是实验者提出要求后，离开现场；三是实验者不露面，一直用电话指挥。结果表明，在第三种情况下，完全服从的被试降至 25% 以下，有的用低电 6 欺骗实验者；而在第一种情况下，服从率是其他情况的三倍。日常生活中也是如此，我们求人办事，打电话、写信的办法容易遭到拒绝，而面对面请求却相对容易成功。

5. 权威人物的特征

权威人物的年龄、职务、知识、威信等特征都影响着服从行为。权威人物的地位越高，知识越丰富，威信越高，电击“学生”的人数就越多。权威人物有无合法权力也是影响服从行为的重要因素。合法权力是社会赋予个体合法的影响力。合法权力者提出的要求，对方有服从的义务。例如：交警要求查看驾驶证时，驾驶员必须出示；教师要求检查作业时，学生必须拿出作业本。

6. 诱骗入门的策略

被试主动来参加实验，原以为参加的是一项学习实验，但是，随着实验的进行，才发现事与愿违，实验越深入，给那个学生造成的痛苦越大，他自己内心的压力也越大，受到的自责也越深，但是，他已经被骗入门，身不由己的越陷越深。他一提出退出实验，就会遭到不守信用的批评。为了遵守自己的诺言，只好听取命令者的命令坚持下去。

五、服从的意义

个体在社会生活中，总是属于某个群体。任何社会群体都必须有它的规章制度，要求成员之间共同执行。

首先，强调服从，可以维护社会秩序，协调人际关系。如果群体成员遵守群体规范，群体就会对他加以肯定，违反群体规范，就要受到群体的指责和批评。例如：行人走人行道、汽车遇到红灯要停车等交通规则是维持社会交通秩序的必要保证；遵守作息制度，不迟到，不旷课等是维持学校教学秩序的必要保证。

其次，强调服从，可以促使群体在统一指挥下成为一个有机的整体，提高了群体活动效率，迅速有效地实现群体目标，尤其是在紧急情况下群体成员更要提高服从意识，接受统一

指挥和命令。比如，非典时期，如果不是绝对服从的话，那么，后果不堪设想。

第三，反对过分强调服从，过分的服从就是盲从，这是失个性化的体现。这种类型的群体容易形成专制型群体，尤其是当领导决策失误时，容易走向极端的错误。如文化大革命的发动就是盲从产物。

第三节 顺从和社会影响技术

专栏 8-5

美国民间曾一度流传这样一个笑话：一个老百姓被邀请到白宫与总统吃饭。他很紧张，不知道怎样做。喝咖啡时，他看到总统把牛奶倒入咖啡中，又加了几块糖，接着把咖啡倒入一个盘子，于是他也照做了，后来发现总统是要用这个盘子里的东西喂狗。尽管他知道该怎样喝咖啡，他还是顺从了总统的行为，闹了笑话。

在日常生活中，我们对其他人施加影响的基本方式就是要求他们做或不做一些事情，比如：向朋友借钱，请求别人参加某项活动，希望别人在选举中投你一票，禁止别人在某些场合抽烟等等。那么，我们该以什么方式来表达这些要求，可以使别人接受或愉快地接受，从而达到目的呢？这就是社会心理学家试图了解的人们答应或拒绝要求的心理加工过程。

Langer, Blank & Chanowitz 做过这么一个实验：他要求被试按顺序排成一行站在一台复印机前，等待使用复印机。接着，他随机要求一名既不在队首也不在队尾的一个被试首先使用复印机。然后又随机要求其他几个被试使用复印机为他复印材料。尽管实验者没有给出非常充分的理由解释为什么打乱顺序，但被试都顺从了实验者的要求，并且并没有在意实验者给出的打乱复印顺序的解释。Langer 认为这种行为是无心的，没有经过任何考虑就做了，也许是出于习惯，当有人请求我们做一些事情，有时给出理由，有时只给出没有任何意义的理由，有时甚至不给理由，我们都会去做，因为我们已经习惯了“按要求做事”这种行为方式。尽管习惯和无心并不能解释顺从现象，但它毕竟是社会影响方式的一个重要方面。

一、顺从的概念

1. 顺从的含义

顺从是社会影响的重要方式之一。个体接受他人请求而行动，使他人请求得到满足的行为，称为顺从。

2. 顺从与从众

顺从不同与从众，两者的区别在于行为是否出于自愿。从众是放弃原先的意见，屈从于群体压力，附和大家的意见；顺从是保留自己的意见，只是为了符合集体或他人的期望作出权宜性的行为改变。两者的共同点在于都是迫于外在群体或他人的压力而产生行为改变。需要指出的是，这里的群体或他人的压力主要是指社会舆论、集体心理气氛和群体意识等，而不是规章制度等。

3. 顺从与服从

顺从也不同与服从，它和服从有着根本的区别。服从具有强制性特征，命令者和服从者之间具有社会规定的角色联系，并且服从的理由是外在的；顺从是自愿的，请求者和顺从者之间不存在社会规定的角色联系，并且顺从的理由往往是内在的。

顺从行为在日常生活中非常普遍，比如，一对恋人，女方有上街吃零食的习惯，男方虽

不悦，但为了博得女友的好感，主动给她买零食；再比如，你正急匆匆地往学校赶，正好一个盲人请求你帮他认路或一个老人请求你扶他过街，你都会去做，即使你还有事在身。人与人之间所发生的相互影响的关系，更多的是请求——顺从模式，而不是命令——服从模式，因此，研究顺从行为有着很重要的意义。

二、影响顺从的因素

影响顺从的因素很多，概括起来有以下几种。

1. 奖励

帮助顺从者完成一个他所期望的目标，或者为顺从者提高一些有价值的回报。奖励的种类很多，有高度私人化的，如：来自朋友的一个欣赏的目光；有一般性的，如：金钱和物质等；有交易性的，如：职员利用周末为老板完成一个特殊项目，老板就给职员特别的奖金等。

2. 惩罚

惩罚的种类也很多，有使用体力、强制力的，比如：母亲费劲周折想哄孩子睡觉，可孩子就是不睡，于是，她把孩子硬按在床上不理他；有威胁性的，比如：你如果总是迟到，我就要处分你等。

3. 专家意见

专门的知识、训练和技术都是影响顺从的因素。当遇到难题时，我们总是寻找专家并顺从他们的建议，因为我们相信他们的建议能够帮助我们度过难关或解决问题。比如，我们生病了，总爱去挂个专家门诊号，并且对专家开出来的药方言听计从。

4. 合理要求

我们在请求他人顺从自己的要求时，总是提高一些充足的理由让他人相信自己的要求是合理的。比如，一个单位规定上午十点开会，有一个人请求来晚些，如果他说他睡懒觉起不来，领导不会答应，但如果他说他要参加职称外语考试，十点才能结束，若提前交卷会影响他的成绩，领导就会同意他的要求。

5. 参照力

当我们崇拜或认同一个人或一个群体并希望自己能够与他们相似时，我们会模仿他们的行为或顺从他们的要求。这个被模仿和顺从的个人或群体的影响力就是所谓的参照力。在日常生活中，这种参照力是很重要的社会影响途径，比如，男孩往往喜欢观察父亲，模仿父亲的行为方式，所以有“有其父，必有其子”之说。再比如，一个女孩特别崇拜他哥哥，妈妈教育她刷牙，就说，你看你哥哥，每天都坚持刷两次牙，这个女孩就很容易地顺从了妈妈的要求。

6. 合法权威

社会角色所赋予的合法权力和地位可以促使顺从行为。比如，妈妈教育孩子说，我是你妈妈，我要求你现在就去睡觉，快去；再比如，女工们上班时织毛衣干私活，来了另一女工，大家都不予理睬，但女车间主任来了，都赶紧将毛衣藏起干起活来。在不同的情景中，有很多方式来表达个人或群体的权威。比如，法官的黑色长袍，医生的白色大褂，警察的兰色制服等等这些都是合法权力和地位的标志。

专栏 8-6

在纽约市布朗克斯动物园进行的一项野外研究显示了同意制服潜在的影响力。当工作人员带领参观者进入“热带礁湖”时，他们要求参观者不要用手触摸鸟类展览台的扶手。当带

领参观的工作人员身着动物园管理员的制服时，参观者更多地顺从了他的要求。当带领参观的工作人员身着普通服装时，顺从行为下降。很显然，制服赋予的合法权力和地位增加了人们的顺从行为。尽管禁止触摸扶手的要求很不正常（既然不让触摸，还修扶手有什么用），但参观者中没有人对此产生异议。

除了上述六个因素可以影响顺从行为外，还有一些因素也可以影响顺从行为。社会心理学家卡尔密斯和格罗斯（1969）研究了负罪感对顺从的影响。实验是这样的：让一部分被试置身于教师的地位，当另一部分学生被试学习出现错误时就纠正他们。纠正的方法是这样的，一些教师使用的是蜂鸣器，当学生出错时，就响起蜂鸣器纠正他们；另一些教师使用的是电击，当学生出错时，就给他们施以电击纠正。实验以后，学生对教师说，他参与了一项谋划，就是要使穿过北加利福尼亚一片红杉林的高速公路工程停下来，所以他需要一批打电话请人签名申请停止工程的志愿人员。结果，在使用蜂鸣器纠正学生的教师中，只要 25%同意帮忙；在使用电击纠正学生的教师中，有 75%的人同意帮忙。可以看出，那些认为他们损害了学生的教师，更乐意顺从学生的要求，帮他们达到对他们有重要意义的目标。卡尔密斯认为，其原因就是负罪感使他们提高了顺从行为。

三、社会影响技术

1. “登门槛”技术

“登门槛”技术原意是指推销员只要把脚踏进人家的大门，最后就能成功的让人家买他的东西，实现他推销的目的。后来，社会心理学家将这种说法引用到心理学领域，做为促进个体顺从行为的策略。“登门槛”技术泛指在提出一个较大要求之前，先提出一个小的要求，从而使别人对较大要求的接受性增大的现象。也称为“得寸进尺”效应（the foot-in-the-door effect）。

社会心理学家福里得曼的许多实验都证明了“登门槛”效应的存在。他让两位大学生访问郊区的一些家庭主妇。其中一位首先请求家庭主妇将一个小标签贴在窗户上，或者让他们在一份注意安全驾驶的请愿书上签字，这是一个小的无害的要求。两周后，另一位大学生再次访问家庭主妇，要求他们在今后两周时间里在院内树立一个呼吁安全驾驶的大招牌，这个招牌很不美观，这是一个大要求。结果答应了第一项请求的人中有 55%接受这项要求，而那些第一次没被访问的家庭主妇中只有 17%的人接受了该要求。

这个实验说明了人们都有保持自己形象一致的愿望，一旦表现出助人、合作的言行，即便别人后来的要求有些过分，人们也愿意接受。因此，在处理这些请求时出现了“登门槛”效应。

这种效应在现实生活中也存在。比如，到商店选购衣服时，售货员会很热情地说，你试试看，不要没关系。试完一件又让你试一件，当你一试到身上，他又夸你穿了怎样怎样合适。在这种他先提出了让你试试这个小要求，而你又答应的情况下，他提出来，既然穿了这么合适，索性就买下吧这个大要求，这时候，如果你不是特别不喜欢的话，你也会买下了。

“登门槛”效应对教师也是一个启示，在做学生工作时，应该让学生先承诺完成一件比较容易的任务，等任务完成后，再向他提出更大的要求。

2. “低球”技术

低球技术（low-ball technique）与登门槛技术相类似，也是一个促使顺从的方法。低球技术具体做法是：先提出一个小要求，等别人接受这个小要求后马上提出一个别人要付出

更大代价的要求。

低球技术也是从推销术中引申出来的社会心理技术。根据社会心理研究表明，运用低技术要比直接提出较大要求更容易被人们所接受。比如西方二手车销售商卖车，一开始往往把价格标的很低，等到顾客同意购买时，又用种种借口加价。有关研究证实，用这种方法可以使人最后接受较高的价格，而如果一开始就标出这种价格，顾客却难以接受。那么，这就提示我们在日常生活中，如果你想请别人帮助，那么先提小要求，等别人同意后，再增加要求的分量，接更容易达到目的；反过来，一开始就提出较大要求让别人望而生畏，那么就很容易遭到拒绝。

登门槛技术与低球技术都是两步式渐进策略，但两者有两个明显区别。一是两步时间联系的区别。登门槛的两步操作的中间有时间间隔，而低球技术的两步操作是紧接在一起的，没有较长的时间间隔；二是两步要求的性质方面。登门槛技术的两步要求之间没有直接的联系，可以不针对同一件事情，而低球技术的两步要求则是直接相联系的，往往针对同一件事情。

为什么会产生这两种效应呢？

为了融洽自己的人际关系，人们希望给别人留下一个好的、恰当的印象。这种试图控制别人对自己形成某种印象的过程，就是印象管理。在日常生活中，我们每个人都进行着印象管理。有些人为了某种目的而把自己装扮起来，他们在别人面前的表现与其真实的人格和心理不一致，甚至是背道而驰。比如，我们说这个人道貌岸然、是伪君子；那人人面兽心；说那个人刀子嘴、豆腐心等都是印象管理。恰当的印象管理是人际交往的润滑剂，可以使交往顺利的继续下去。不仅如此，恰当的印象管理不是虚伪，而是文明的标志。比如我们每个人在求职时都尽力从衣着打扮、言谈举止上表现出自己的最佳形象，而且他还会去猜测招聘者的喜好，使自己的形象投其所好，目的是得到那份工作。社会赞许的需要和控制交往结果的愿望促进人们进行印象管理。在社会互动中每个人都尽量维持一种与当前的社会情境相吻合的形象以确保别人对自己作出愉快的评价。如果能够成功的维持良好的形象，这个人就会受到他人的赞许，他就有面子，否则就是丢脸。每个人在进行印象管理时，都有一套保全面子或挽回脸面的策略，也称做面子功夫，比如，阿Q的精神胜利法；“酸葡萄心理”、“甜柠檬心理”等等。通常说来，人们都希望与自己交往的人比较稳定一致，反复无常的人会让人捉摸不定，无法控制与他的交往，因此，保持一致的形象是人际交往中的心理需要。这就是登门槛效应和低球效应产生的心理机制。

3. “留面子”技术

留面子技术（the door-in-the-face）正好与登门槛技术和低球技术作用相反的现象，是指人们拒绝了一个很大的要求之后，对较小要求的顺从增加的现象。

社会心理学家查尔迪尼在1975年做过这么一个实验：他要求大学生花两年时间担任一个少年管教所的义务辅导员，几乎所有的大学生都拒绝了。然后实验者提出了一个小的要求，让大学生带领少年们去动物园玩一次，结果50%的人接受了这个要求，而当实验者直接向大学生提出这个要求时，只有16.7%的人同意。那些拒绝了第一个大要求的学生这样做损害了自己富有同情心、乐于助人的形象，为恢复他们的利他形象，便欣然接受了第二个小要求。

在日常生活中，许多人正是利用这种策略去影响他人，比如，当他想让别人为自己办某事之前，他往往提出一大堆别人根本不可能做到的要求，等到别人拒绝并且怀有一定的歉意

后，他才亮出自己真正要让对方办的事。由于前面拒绝的太多，对方会愿意作出一点让步，给别人留一个面子，使别人获得满足。在人际交往中，人们自然地倾向于选择给交往双方都带来最大满足的行为。出于补偿，拒绝别人后对人的接受性出现了增加。

日常生活中，很多商人都在使用留面子技术。他们往往会把东西的价格订的远远超过实际应有的价格，然后在讨价还价中让顾客在拒绝高价后接受一个比高价低的多的而实际又高与应有价格的价目。

4. “过度理由”技术

过度理由效应是社会心理学家费斯汀格提出的，是指附加的外在理由取代人们行为原有的内在理由而成为行为支持力量，从而行为由内部控制转向外部控制的现象。根据认识不协调理论，如果人们的一种行为本来有充分的内在理由，比如具有强烈的兴趣，那么我们说人们对行为与其理由的认知是协调的。但这时候如果以具有更大吸引力的刺激，比如给予现金奖励等，给人们的行为额外增加另外的“过度”理由，那么人们对于自己行为的解释，会转向这些更有吸引力的外部理由，而减少或放弃原有的内在理由，此时人们的行为就由原来的内部控制转向了外部控制，如果外在理由不复存在，不再提供金钱奖励，那么人们的行为就失去了理由，从而倾向于终止这种行为。社会心理学家德西和博吉亚诺做了大量的实验证实了过度理由效应的存在。

专栏 8-7

北京的一个四合院的孩子们最喜欢做的游戏就是相互追逐打闹，吵声震天，经常吵的上夜班的邻居们不得休息。面对孩子的吵闹，他们无可奈何，屡次的干涉也全然不起作用。这时候，一位邻居的朋友是心理学家，偶然了解到这种现象，为他的上夜班的朋友找到了制止孩子吵闹的办法。这个办法就是先将孩子们叫到一起，告诉孩子们，谁的叫喊声越大谁得到的钱越多。结果，有些孩子得到5角钱，有些得到2角钱，有些只得到5分钱。等孩子们吵闹的理由被吸引到金钱奖励上之后，突然大大减少给孩子们的钱。第二天，孩子们还象以往那样希望得到的钱重新多起来，因此，还是大吵大闹。结果却无论怎么喊叫却得不到一分钱，孩子们非常恼火。第三天、第四天依然没得到钱。奖励被彻底停止了。结果孩子们感到特别不公平，大人讲话不算数。他们说，“前几天喊的还没这么响我都得了5角钱，昨天那么喊才得到几分钱，还不如不喊了呢”有的说“今天怎么喊这么响也不给一分钱”，有的说“不给钱了谁还给你喊”。于是，大家都停止了喊叫，对大声喊叫完全失去了兴趣，原来的行为模式发生了根本的变化。

在处理孩子们吵闹这件事情上就是利用了过度理由效应诱发人们顺从行为的。金钱奖励使孩子们将原来对行为自身的兴趣，即行为产生的内在理由，转变成了对于金钱的兴趣，即行为产生的外在理由。既然最后金钱奖励不再存在，吵闹的行为也就失去了理由。金钱作为外加的过度理由，很好的引发了过度理由效应。

由于人们存在着维持认识平衡的自然心理需要，因此，一种行为的外在理由越多，相应的内在理由就会越少。社会心理学的这个发现给了我们不少启示。无论是对学习成功给予的物质奖励，还是给人们道德行为强加的外在约束力量，都会使人们用外在理由解释自己的行为，促使人们养成他律的人格。受外在奖励学习的人，没有了奖励也就不再愿意学习。由于外在约束才强迫自己行为要符合道德的人，外在约束一旦失去，他的行为也会自然的超出道德的轨道，他律的学习和他律的道德都是不能持久的。

5. 讨好技术

讨好是一种使别人喜欢自己的策略，因此也是一种促使别人产生顺从行为的技术。社会心理学家琼斯提出了四条赢得他人喜欢的讨好策略：

一是恭维或抬举他人。每个人都喜欢听好听的话，喜欢那些抬高自己的人，因此恭维是完全必要的。但恭维要真诚、自然、要抓住时机，等对方需要恭维时抬举他最有效。

二在意见、判断和行为上遵从别人。我们每个人在心理上都有一种寻求自我价值被确认和寻求情绪安全感的倾向，因此，人们往往喜欢那些在信念、态度和行为方面与自己相似的人。一般来说，喜欢自己的人，我们才去喜欢他们；愿意接近我们的人，我们才愿意接近他们；而对于那些讨厌我们、疏远我们的人，我们也会讨厌、疏远他们。这时候，遵从他人往往会给人留下良好的印象。但遵从不能过于勉强，要使人觉得可信，有一个办法就是在小的方面表示不同意见，而在关键问题上遵从别人。

三是恰当的自我表现和自我表露。自我表现强调的是向别人展示自己的性格、行为方式等；而自我表露强调的是向别人展示自己的内心世界。个体要表现出一种令人喜欢、受人赞许的形象。自我表现不能过火，适当的谦虚是必要的。因为过分的自我表现很容易使别人感到威胁和压力。允许别人了解自己的真实自我，进行一定的自我表露对于个人保持心理健康是必要的。从来不表露自己的人永远不能与他人建立亲密联系，没有知心朋友，缺乏社会支持系统，面临困难时无法向他人求救，很容易被挫折和烦恼压垮；而将自己的心事和盘托出、倒给别人，也会使别人感到威胁，觉得自己肩上的担子太重，心理负担重，人们往往就采取避而远之的防卫态度。另外，自我表露还要遵循对等原则。一般来说，人们往往根据他人的自我表露来判断自己作出什么样的表露。别人表露的较多，自己表露的太少，别人就会怀疑你交往的诚意；而别人表露的较少，自己表露的太多，别人又会感到不自在。随着自我表露的不断交换，恰当的亲密关系也就建立了起来。

四是给予好处。互利互惠性原则是人类社会生活的重要法则。人们喜欢那些给予他礼物或为他办好事的人。给予好处的目的是使他人产生一种由礼物而激发起来的好感，而不要使人产生负疚感，否则，适得其反。

6. 引起注意技术

引起注意技术（the pi que techni que）也是引起顺从行为的技术。之所以会这种技术，是因为人们有时会在没有对要求进行思考之前就拒绝了 this 要求。在日常生活中，我们经常会看到一些乞丐向行人要钱。很多人对经常不断遇到的乞讨现象感到厌烦，大多都是看也不看继续赶路。行人通常根本没有对乞丐的乞讨进行思考就拒绝了他们的要求。

心理学家 Michael 认为，要想获得乞讨成功，乞丐必须以某种方式引起行人的注意，从而引起他们对乞讨行为的思考。为了研究这种引起注意的技术，一些心理学工作者进行了实验。实验分两种情况进行，一种是常见的典型的乞讨：“好心的人，给点零钱吧”，“可怜可怜我，给点钱吧”。另一种是运用引起注意技术，实验者采用了新奇的乞讨方式：“给我 17 美分吧”，“给我买一份盒饭吧”。与实验者的设想一致，行人更多的对新奇的乞讨作出反应，这种情况下 37%的行人进行了施舍；而对典型的乞讨则较少作出反应，只有 23%的行人进行了施舍。并且采用新奇乞讨方式所得到的钱的总数要多于典型乞讨方式。

第四节 社会助长与社会惰化

意大利足球联赛有这样一条规定：每两队相遇必须比赛两场，一场在代表自己的城市里即主场比赛，另一场到代表对方的城市里即客场去比赛，两场比赛的成绩综合在一起，算作他们的比赛成绩。每队的表现都有这样一条规律：在主场比赛时，队员们体力充沛，配合默契，斗志旺盛，通常取胜；而在客场比赛时，队员们小心谨慎，士气低落，不能发挥应有的水平，常常打败。社会心理学认为，前者叫做社会助长，后者叫做社会惰化。

社会助长和社会惰化即是社会影响的两种重要形式，又是社会影响的两种结果。社会心理学研究结果，人们从事某项活动，有他人在场或共同参与会影响活动效果，有时会推动活动发展、提高活动效率；有时则干扰活动进程、降低活动效率。

一、社会助长

（一）社会助长的概念

社会助长又称社会促进。关于社会助长的含义，心理学界有很多提法。《中国大百科全书·心理学》把社会助长定义为“由于他人在场而导致个体作业水平提高的现象”。Whorchel等人把社会助长定义为“由于观众或共同行动者的存在而引起的行为表现质量上的提高。”我国章志光教授等认为社会助长是指“个人对别人的意识，包括别人在场或与别人一起活动所带来的行为效率的提高”。此外，还有一些学者认为，社会助长是指“由于他人在场而对行为产生的任何效应”。

社会心理学家特利普斯特（N. Triplett, 1898）最早以实验的方法揭示社会助长现象。实验过程是这样的：设计了三种情境，让被试骑车完成 25 英里路程。第一种情境是单独骑行计时；第二种情境是骑行时让一个人跑步伴同；第三种情境是与其他骑车人竞赛。结果显示，在单独计时的情况下，平均速度为每小时 24 英里；有人跑步伴同时，时速达到 31 英里，速度有显著的提高；而竞争情境则没有明显的进一步改善，平均时速为 32.5 英里。特利普斯特在实验室条件下，以完成计数和跳跃等工作，也发现了同样的社会助长作用。

社会心理学家 F.H. 奥尔波特做了另外一个实验：让 9 名被试在不与别人竞争的正常情况下，对内容相同的短文写出反驳意见。结果：从完成作业的数量上看，有 6 个人和大家一起比个人单独做效果好，3 个人单独做比集体做效果好；从完成的质量上看，个人单独做比一起做效果好。奥尔波特把作业质量分为三种类型，一种是感情性的反驳短文，讲不出多少道理，基本上是感情用事；第二种是引用权威观点加上实例子，没有独立见解；第三种是抓住要害、反驳有力、思路清晰。三种作业难度不同，难度最小的是第一类，6 人在共同场合下完成得好。难度最大的是第三类，仰卧起坐 6 人在单独场合下完成得好。第二种难度居中，完成情况也是居中。这个实验说明了社会促进现象是有条件的，在只求数量不求质量的工作中，社会促进作用显著。在难度大的工作中，社会促进作用是不明显的，或者是不存在的。

在现实生活中，我们常常可以看到演员表演和运动员比赛时，观众越多，情绪越激烈，喝彩声越高，他们的尽头越大，越能高水平的发挥。再比如，一个人在台上演讲时，如果台下只有几个观众或观众们都在打瞌睡，那么他可能越讲越没劲，但是，如果观众众多，气氛热烈，掌声不断，他就会越讲越有劲，妙语连珠。这种现象，我们通常又称之为“观众效应”。

有趣的是，不仅仅人类，在动物中，也存在社会助长作用。有人做过一个蚂蚁实验：第一天，将 36 只蚂蚁分别放在装有半瓶沙的玻璃瓶中，观察并记录蚂蚁掘土做窝所耗时间，

以及蚂蚁掘上 6 小时的沙土量；几天后又将蚂蚁两只一组放入瓶中，重复上述观察；再过几天，将蚂蚁三只一组放入瓶中，重复上述观察。结果发现，蚂蚁工作效率最高的时候是两只一起工作时；工作效率最低的时候是单独工作时。这个实验中，更有意思的是，两只蚂蚁一起工作的效率高于三只一起工作时的效率。这一点提示我们进一步探讨。

（二）性别助长

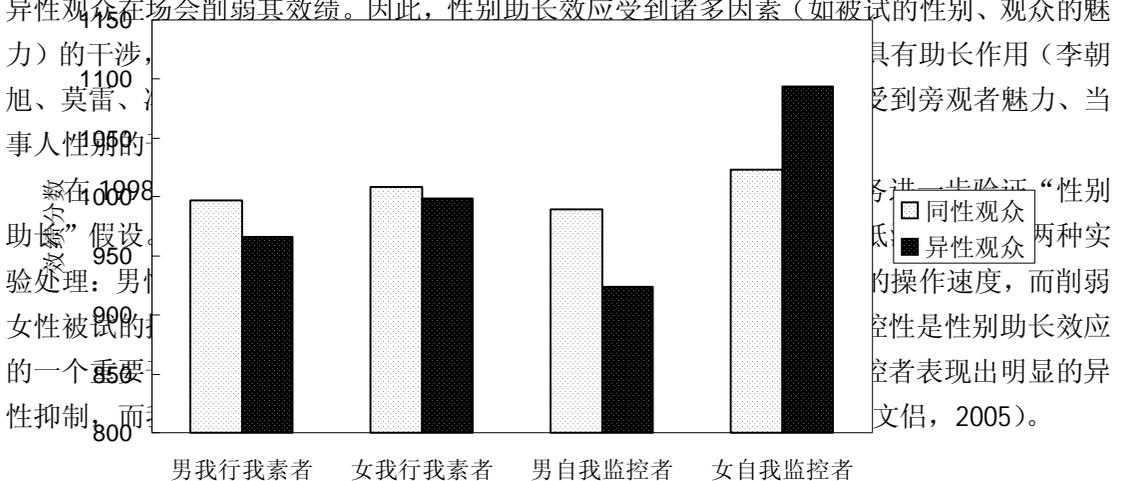
中国学者金盛华于 1989 年最早提出性别助长理论，认为性别助长是指对于性意识发展成熟的人，异性有高于同性的特别行为促进作用，即对于性意识发展达到成熟水平的个体，异性的存在才会导致特殊的行为效率的提高（金盛华、张杰，1995）。

最早研究观众性别效应的是心理学家福特（Fout，1980），实验对象是青春期以前的儿童，他的研究发现在同性观众条件下儿童完成作业的成绩要优于异性观众条件下的成绩。这说明，在性意识尚未得到充分发展的青春期之前的儿童，不存在性别助长作用。

随后王青（1990）、李朝旭等（1997，1998）的实验验证了性别助长作用的存在。^①

（以上例证完全抄写自《当代社会心理学导论》，怕引起版权纠纷，改成下面我们自己研究的例证）

李朝旭等人于 1997 年采用现场实验探讨了观众魅力对性别助长效应的干涉作用。采用 32 个中专学生（男女各半）在 4 种观众条件下测试屈臂悬垂时间。结果表明，观众条件对女性被试的作业成绩无影响，而高魅力异性观众在场能助长男性被试的效绩，而低魅力的异性观众在场会削弱其效绩。因此，性别助长效应受到诸多因素（如被试的性别、观众的魅力）的干涉，



总之，综合两个研究可以初步得出以下结论：被试性别是性别助长效应的干涉变量，一般来说是男性易出现助长现象，女性不易出现助长现象，甚至反而出现抑制现象；被试的自我监控性是性别助长效应的干涉变量，由于自我监控者对相应的异性效应有一种放大作用；性别助长效应的基础主要是印象管理动机。

^① 增添两条“参考文献”作为引用或者进一步阅读资料：

李朝旭、莫雷、Feng Wenlu（2004）：对性别助长假设的初步验证：在场观众的性别影响作业效绩吗？《心理科学》，27 卷（6）期，1400-1403 页

李朝旭、莫雷、Feng Wenlu（2005）：自我监控性作为性别助长效应的干涉变量。《心理学探新》，25 卷（2）期，70-74 页。

在日常生活中，我们经常会说这么一句话“男女搭配，干活不累，喝酒不醉”，这也说明社会的性别助长作用的存在。

（三）社会助长的其他研究

1. 射击行为中的社会促进研究

迈克尔斯等人 (Michaels et al., 1982) 对此做了研究。他以大学生为被试，事先测定将射击水平分为高低两组。实验分两种情境进行，一是有不明显的观众在场，二是有明显的观众在场。结果发现，对于熟练的被试，观众在场有明显的促进作用（两种情境下被试击中目标的比率分别为 71% 和 80%），对不熟练的被试，观众在场则起着抑制作用（两种情境下被试的击中比率分别为 36% 和 25%）。

2. 进食行为中的社会促进研究

莫里 (Mori et al., 1987) 等人以 91 名大学生为被试（其中 2 名男生和 2 名女生充当实验者助手，另外 87 名为真正的被试），对进食中的社会促进做了研究。实验中助手是被试的交谈对象，实验分为五个步骤进行：第一步，所有大学生都填写一份个人基本情况问卷，内容有兴趣、爱好、职业目标等。第二步，被试浏览其交谈对象（四个助手中的一个）填写问卷，并根据对问卷的印象在一个七分信任量表上表达他们对伙伴的态度：喜欢他（她）、想进一步了解他（她）、他（她）是有趣的、和他（她）有共同的兴趣、愿意和他（她）成为亲密朋友。根据这个量表的结果，可以确定伙伴对被试的吸引力的程度。第三步，87 名被试各自准备一个 2 分钟的独白，用于实验中的交谈。实验者提供了 12 个独白范文，分别属于主题不同的三个类别：男性化的、女性化的和中性化的，被试可以从中挑选 4 个；助手的独白也是实现写好的，交谈中可以任意选择一个。第四步，会谈开始，实验者在场的情况下，被试与助手按随机的次序依次发表独白，之后，实验者送来 250 克的食物并离开，让他们单独交谈，实验者通过单向玻璃观看整个交谈的进行。每个交谈持续 20 分钟，交谈中助手的进食量要求控制在 40 克左右。第五步，会谈结束后，分别称量被试与助手的进食量，并让其自评会谈过程中的紧张水平。结果是这样的：女性助手在被试有吸引力的情况下比无吸引力的情况下进食偏少；男性助手在被试有吸引力时进食反而增多；男女被试在异性交谈者面前的进食量少于在同性交谈者面前的进食；女性被试在其异性交谈者有吸引力比交谈者无吸引力时进食少；男性被试并无明显表现出有吸引力的异性交谈者面前进食量增加的现象。

在社交过程中，人们通常把进食量看成是影响女性化特征的一个重要因素，因此，女性会限制自己的进食，以显示自己的女性特征。但进食量并不是判断男性化的必要因素，男性就不会因此而增加进食量，相反男性在女性面前还会减少进食量。

3. 情感表达和交流领域的社会促进研究

巴克 (Buck et al., 1992) 等人通过实验研究发现，情感表达和交流领域也存在着社会促进现象。实验分为两个分实验，都以大学生为被试。第一个实验 (1992a) 有 59 个被试，分为两类：A 类被试是感情表达者，由 45 名女生组成，其中 15 名单独观看幻灯片，另外 30 名两人一组观看；B 类被试是感情的接受者，由 7 名男生和 7 名女生组成。实验材料有：(1) 12 张幻灯片，分别属性的、风景的、不愉快的、不常见的四类，每类各 3 张，以引起观看者不同的情感内容；(2) 一个愉快程度自评量表；(3) 一个关系评定量表（被试以此评定与伙伴的关系）；实验中 A 被试的任务是按不同的顺序观看 12 张幻灯片，每看完一张，大声报

告自己的感受，连续讲 10 秒钟，之后用愉快量表进行自评；两人一组的被试，一人讲完，另一人再讲，各讲 10 秒钟，之后进行自评并评定两人的关系。B 类被试的任务是观看 A 类被试的愉快程度。结果是这样的：（1）A 类被试中，两人组的被试比单人被试表达了更多的情感信息；（2）B 类被试对 A 类的“愉快程度”的评价与 A 类被试的自评呈不太明显的正相关；（3）A 类自认关系亲密的两人被试之间的交流，多于关系陌生的两人被试间的交流，但差异不显著。这就说明了个体的情感交流和表达存在着社会促进现象。

第二个实验是这样的：A 类被试 30 人，10 人是单人观看，其余组成 10 个两人组，其中 5 对是朋友关系，另 5 对是陌生人关系。B 类被试增加到 40 人，按性别分成两组，男性 15 人，女性 25 人，A 被试的实验程序不变。B 类被试在观看两人组被试表情时，一组遮住右边只看左边被试，另一组只看右边被试。其他实验程序不变。结果：陌生组被试的情感交流分数低于其他两组；友谊组被试的情感交流分数并不总是高于单人组被试，但在观看性幻灯片时，显著高于陌生组被试和单人被试；观看不愉快的和不常见的幻灯片时，与单人组相比，交流程度则较低。也就是说，友谊关系并不总是促进个体的情感表达和交流。不同性质的情感内容和不同程度的社会关系的介入，共同决定在人们的情感表达和交流中的社会促进的性质。

二、社会惰化

社会惰化又称社会致弱、社会抑制、社会性懒散。社会惰化是指个体从事活动时，由于他人在场而使活动效率降低的现象。这种现象是德国心理学家林格尔曼（Ringel man, 1913）最早发现的。他发现人们一起拉绳子时候的平均力量要比一个人单独拉绳子时平均拉力小。他设计了三种情境：单独拉；三人一组拉；八人一组拉，让参加实验的工人用力拉绳子并测拉力。结果：独自拉时，人均拉力 63 公斤；三人一组拉时，人均拉力 53 公斤；八人一组拉时人均拉力 31 公斤，不到单独拉时的一半。

美国的心理学家奥尔波特也发现了社会惰化现象。他观察到一些大学生被试在写批判某一逻辑命题的文章时，集中在一起写不如分开写效率高，效果好。他从古代哲学家的著作中选了几段性质一致的论述，让被试分别在分开写和集中写两种环境下每次用 5 分钟时间完成一篇论文，要求他们尽量写长一些，深刻一些。文章写好后，他从中选出一些典型的、好的、中等的、差的文章比较，结果见表

等级 工作 环境	最好的	中等的	最差的
分开写	6	4	3
一起写	3	4	6

1979 年，拉特纳（B. Latane）用测量被试拍手和呼喊声音强度的办法，也揭示了社会惰化现象的存在。实验结果表明，与个人单独实验的情况相比，参与实验的人数越多，每个人发出的声音越小。

1988年，社会心理学家杰克逊（J.M. Jackson）等人总结了49个有关社会惰化问题的研究，涉及被试总数超过4000人。结果显示，一起完成一个共同目标的群体越大，个人所做的努力水平也越低，当群体规模增加大8人时，个人努力程度只有单独工作时的80%。在一定范围内，群体规模增大，个人努力水平还会继续下降。

在现实生活中，普遍存在着社会惰化现象，“一个和尚挑水吃，两个和尚抬水吃，三个和尚没水吃”，说的就是一种社会惰化现象；比如，新演员、新运动员在台下单独练习时已经很熟练，在场下单独训练时成绩也很好，但是，一上台就紧张得手足无措，表演的水平大大降低，也是由于他人在场导致的社会惰化现象。但是，80年代中后期的研究表明，群体共同完成一项工作时，在以下几种情境中较少出现“混水摸鱼”的社会惰化现象：（1）群体成员之间关系密切；（2）工作本身具有挑战性、号召性或有效地激发人们的卷入水平；（3）以群体整体成功为目标的奖励引导；（4）群体有鼓励个人投入的团队精神；（5）个人相信群体成员也象自己一样努力。

三、社会助长和社会惰化的理论

在社会心理学发展史中，关于社会助长和社会惰化的理论研究大致分为以下几类。

（一）内驱力说

这个理论认为他人在场会导致唤醒，这一状态进而表现为一种内驱力；他人在场作出反应的倾向程度（反应潜能）是该反应的习惯强度与内驱力水平乘积的函数，通俗地说，就是如果任务是熟悉或容易的，那么他人在场会对业绩有助长作用，如果任务是新奇或困难的，那么他人在场对业绩有抑制作用。

1. **纯粹在场**（mere present） 格林（Guerin, 1978）从所有社会促进的研究中，抽出287个不涉及模仿、集体讨论和社会强化的研究。这287个研究中只有85个是探讨单独工作和有积极的但并非直接的他人在场时个体的行为。他又极严格地划去了那些可能存在对被试评价的研究，只剩下13个可以充分验证单纯他人在场假设的研究。实验结果发现：单纯在场效应只有在他人的存在引起了被试不确定性时才会产生，而这种不确定性，提高了内驱力水平。

2. **受评忧虑**（evaluation apprehension） 弗里德曼（J.L. Freedman）研究表明，在有他人在场的背景下，之所以能够引起行为内驱力的增加，是因为它唤醒了人们竞争和被评价意识。人们在社会化过程中，已经学会了将社会情境作为竞争情境来看待。在有他人在场的情境下，人们会有意无意地感到由社会比较引发的竞争压力，从而使人们行为的内在动力增加。别人在行为背景中存在，会直接激发人们的被评价意识，产生受评忧虑，使行为情境转化为具有外加激励作用的评价情境。被评价意识被激发，实质上使个体行为成为了一个由高度自我意识支配的自我表现过程。按照自我价值定向理论，高度的自我意识被激发后，人们的行为遵循价值支持和保持原则，即行为朝向有利于自我价值确立的方向倾向，寻求新的自我价值支持，或在自我价值遭遇威胁时进行保护。在被评价情境下，人们期望得到积极评价的动机被有意识或无意识地激发，从而导致行为效率的明显增加。被评价意识越强烈，这种作用就越强。

3. **分心——冲突**（distraction conflict） 巴伦（baron, 1986）指出，社会性唤醒在某种程度上是引起被试在工作时产生分心的重要原因。他的研究表明，观众或共同工作者在场会使其个体从其工作中分心，这时个体既要关注他人又要关注工作，如果两种关注的强

度一样大时，个体注意的容量可能无法满足两者的要求，导致注意的冲突，这时，分心就会产生类似内驱力的效应。（做图吴江霖 245）根据分心——冲突理论，个体的注意力分散到任务和在场的人身上，这种分散的注意力回导致冲突，相反，它们也导致了更高生理唤醒。当任务简单时，由于分心造成的干扰就小，激起的唤醒足够克服分心造成的影响，从而导致更好的成绩。当任务困难时，激起的唤醒不能克服他人形成的分心，从而导致成绩的降低。

（二）优势反应强化说

查荣克（R. Zajonc）指出，在他人在场的情况下从事某项活动，会造成个体的内驱力或动机的增强，因此他的优势反应能够轻易的表现出来，而较弱的反应就会受到抑制。如果一个人从事的活动是相当熟练，不假思索就可以表现出来的动作，他人在场会使之动机水平提高，使活动更加出色。相反，如果他从事的是正在学习的不熟练的或需要费脑筋的活动，他人在场对其动机水平的提高反而会产生干扰作用。比如，在解答困难的数学题、记忆困难的词表、撰写批驳性质的论文时，在有他人在场的情况下成绩都不好。因为他人在场增强了动机强度，而过强的动机强度反而干扰了活动的顺利进行。

（三）注意力转移说

也有一些社会心理学家从注意分配和转移的角度来解释社会助长和社会惰化现象。他们认为，从事复杂的工作，必须高度地把注意力放在工作上，否则就影响工作效率，而他人在场，必然造成工作者注意力的分散和转移，这样就影响了工作的进行。从事简单熟练的工作，可以认为工作者已经形成了一定的习惯动作，有的甚至达到了“自动化”的程度，即使注意力短时间转移或部分分配到别处也不会影响动作的连贯性和效率。比如，熟练的司机可以一边开车，一边抽烟；熟练的打字工人可以一边打字，一边唱歌等等。

（四）引导说

认为，他人在场对行为者如何行为提出了外显或内隐的要求，有一种行为引导作用。换句话说，每个人都有向他人表现出受人欢迎的自我形象的需要和避免一个坏形象的需要，为此他（她）必须达到某种标准，或者戒除那些会招致非议的行动，总之，这些行为都要符合规范或习俗。如果有他人在场，那么其存在会以某种方式增强这些规范和习俗的约束力。

思考作业题

1. 什么是从众行为？如何解释从众行为？
2. 什么是服从？请用实验说明服从产生的原因，
3. 什么是顺从？如何提高人们的顺从性？
4. 什么是社会助长和社会惰化？分析它们产生的原因。

张建英（皖南医学院）

第九章 群体心理

第一节 群体的特征与凝聚力

“物以类聚，人以群分”，在社会生活中，人们总是以这样或那样的群体关系而存在，并以群体为中介与整个社会发生关系。任何一个个体，必定受到所属群体其他成员的态度行为和整个社会的影响，同时，个体的特点和地位也反过来影响群体中的其他成员。正是由于群体与个体的相互作用，维持了群体的活力，发展了群体的规范，巩固了群体的结构，因此，研究个体或群体在社会互动中的心理现象和原因，是社会心理学研究的重要内容之一。西方社会心理学关于群体心理的早期研究主要侧重于诸如民族、群众这样一些大型群体心理问题，20世纪20年代以后才逐渐转向小群体心理的实验研究，以至于后来几乎全都集中在对小群体心理的研究上。我国社会心理学恢复重建以来，一直比较重视对小群体心理的研究。本章将主要讨论群体的决策、凝聚力、群体心理氛围和群体领导等内容。

一、群体的概念与特征

（一）社会群体的概念

群体(group)，亦称团体，可以根据其特征的不同称为：社会群体，集合群体、民族群体。所谓社会群体是指社会中以某一正式组织或非正式组织为基础的群体，如：大学里的班集体；同乡会；社区组织等。集合群体是指虽有共同目标或相同的活动但彼此间没有相互作用、没有相互依赖的群体，简称集群。如：候车室内候车的人群；图书馆里五个不同专业互不相识学习的学生；电影院中的观众等。民族群体是指以同质文化背景或信仰为基础的群体，如藏族群体；或中华民族群体等。

由于社会心理学着重于探讨群体与个人之间的相互影响、相互作用的关系；群体心理的基本特征；个人在群体的情景下心理活动的规律等等。因此，社会心理学研究的群体大小有一定的限制，因为群体太大了，就无法意识到对方的存在，也不可能相互作用，所以，一个较大的组织或部门的人群就不能称之为群体；“乌合之众”也不能称之为群体；偶然聚集的一部分人群也不能称之为群体，如在剧院观看演出的观众，虽能意识到对方的存在，但缺乏行为与心理上的互动性，没有归属感，他们也不具有群体的特征。因此，社会心理学认为，所谓群体，主要是指在一定的空间和时间内，为了实现共同的需要或目标，由两个或两个以上彼此互动，相互依赖的个体组成的人群。

集群在一定条件下可以转化为社会群体，比如，当飞机上的乘客受到劫机匪徒的恐吓时，为了达到共同制服罪犯，求得生存的目的，可能会很快划分为一个有组织的群体。虽然有可能在事件结束之后，这个群体会很快解散，但它具备了社会群体有目的、有组织且紧密互动的特征，所以应该承认这是一个临时群体。本节所讨论的群体主要是社会群体。

（二）社会群体的特征

从以上定义出发，不难看出社会群体具有以下特征。

1. 群体必须首先是组织化的人群，如家庭、小组、运动队、公司、国家、民族等，每个群体成员都能够在群体中找到一定的角色、地位，并在行为上达到与角色认同。

2. 群体成员以共同的目标为导向, 形成一定的社会、工作关系, 在此基础上群体成员之间相互依赖, 并相互作用、相互影响。

3. 群体内部形成了一定的准则, 群体中的每个人必须遵守群体共同的价值与规范。

4. 群体成员对群体有强烈的认同感与归属感, 群体成员彼此有思想和情感上的交流, 对群体产生心理上的依赖。

二、群体的类型

社会心理学中划分群体类型的方法有很多, 由于研究者根据的标准不同, 以及研究的角度、感兴趣的问题不同, 其群体类型的划分也不同。如林秉贤(1986)认为: 群体可分为正式群体与非正式群体两种类型。时蓉华(1986)认为群体可分为小群体和小小群体、假设群体和现实群体、正式群体和非正式群体等类型。孔令智(1987)认为: 群体可正式群体和非正式群体、所属群体与参照群体、松散群体、联合群体、集体等类型。沙莲香认为群体应分为统计群体与实际群体、正式群体和非正式群体、大群体和小群体等类型。¹³所高校所编教材(2003)观点认为: 正式群体和非正式群体、成员群体与参照群体、大群体与小群体等类型。金盛华(2005)认为: 群体应分为: 首属群体和次属群体、正式群体和非正式群体、成员群体与参照群体、面对面群体与虚拟群体等类型。

我们将群体划分为以下几种:

(一) 正式群体与非正式群体

人们的社会活动主要通过两个途径进行: 正式活动和非正式活动。在正式活动中, 人们在群体中有一定的目标, 依照一定的规则, 有计划地公开进行活动; 非正式的活动主要指人与人之间自发的思想感情交流活动, 没有特定的目标, 活动的随意性较大。与这两种活动形式相对应, 群体根据自身在人们社会生活中所发挥的作用, 可分为正式群体和非正式群体。

正式群体是指有明确的规章制度, 组织结构确定、角色分配明确、成员编制固定、成员之间有明确的权利和义务规范, 并扮演着安排好了角色的群体, 如政府、机关、学校、班级等。正式群体按其存在时间的长短又可分为相对永久性正式群体和暂时性正式群体。相对永久性正式群体如工厂车间、机关科室等。暂时性群体是指新产品设计组、突发事件紧急处理小组等。

非正式群体是指自发形成的, 无明确规章制度, 成员的地位与角色、权利与义务都不确定, 以个人的喜爱、好感为基础而建立起来的群体。如集邮爱好者协会、摄影爱好者小组、诗社、同乡会、绘画小组、钓鱼、打猎的爱好者等, 非正式群体可以是合法的, 也可以是非法的, 如密友群体、流氓群体、黑社会群体等。

非正式群体往往以共同的利益、观点为基础, 以感情为纽带, 有较强的内聚力和较高的行为一致性。它普遍存在于正式群体中, 既有积极作用, 又有消极作用。姚本先(1995)结合当时我国企业职工非正式群体的现状及其特征, 论述了企业职工非正式群体的功能, 他认为, 非正式群体的积极功能表现在: (1)使职工获得心理上、精神上的满足; (2)可以增强职工的群体意识, 若非正式群体具有集体主义倾向, 则有助于企业正式群体的形成和巩固; (3)为职工提供及时而有效的物质和精神援助; (4)有利于职工之间相互学习、相互促进, 促使个性得到和谐发展及更加完善。企业职工非正式群体的消极功能表现在: (1)具有高凝聚力的非正式群体可能会削弱企业正式群体, 产生内耗, 使正式群体处于松散状态; (2)非正式群体内部信息交流的畅通性、随意性, 往往使之成为小道消息和谣言的传播者和制造者, 给企

业的思想政治工作带来困难；(3)非正式群体内核心人物(首领)的意见和决策偏差，易使非正式群体的行为整体严重偏离正式群体的目标，给正式群体以至整个企业和社会带来损害；(4)非正式群体成员之间重感情而轻理智的特点，有时会产生不健康的、危害企业集体和社会的行为。此外，企业内极少数破坏性非正式群体还会严重危害家庭、企业和社会。

黄希庭、时勘等(1984)综合运用调查访问、社会测量法和观察法对大学文科和理工科一、二、四年级的21个班的人际关系，尤其是大学班集体内非正式群体进行了研究。发现如下结果：在大学20人左右的班集体内约有3—4个非正式群体，30人左右的班集体一般有4-5个非正式群体，40人左右的班集体一般有4-6个非正式群体，50人左右的班集体一般有8—9个非正式群体。非正式群体的规模一般为2—4人，在调查发现的113个非正式群体中，以两人为一个群体的有81个，占71.68%。他们经过进一步研究发现，形成非正式群体的主要原因，可分为三类：(1)相似性吸引，指他们在态度、信念、价值观和追求目标上的雷同，互相吸引而形成非正式群体；(2)接近性吸引，是指时空上的接近，由于他(她)们或同时入学，或年龄相当，或住在同一个寝室，或经常在教室、图书馆一起学习，经常接触，互相了解，从而形成了非正式群体；(3)补偿性吸引，是指力图以他(她)人的优点或特点来补偿自己某一方面的欠缺，因这种吸引而形成了非正式群体。

蒲淳(1989)在对我国高校学生的非正式群体进行了专门的研究后。总结出大学中的非正式群体按其形成的条件和性质可以分为六种类型：(1)以互相了解、互相信任、互相欣赏、有共同语言、脾气相投、性格相近为基础建立起来的情感型群体；(2)以地缘空间的接近而自然形成起来的地缘型群体；(3)以兴趣爱好相近、娱乐为目的而建立起来的群体；(4)以一定的学术活动为纽带而组成的学术型群体；(5)以成员在学期间从事一定的社会工作为媒介而形成的业缘型群体；(6)以实现某一抱负、某一理想而建立起来的志缘型群体。研究者发现大学生非正式群体具有普遍性、互动密切、内聚力强、结构松散、非政治性、排他性、沟通迅速、成员角色具有多样性和交叉性、核心人物权威性高，对正式群体具有双重作用。研究者还进一步分析了大学生非正式群体形成的原因，认为大学生希望发展能力、渴望丰富多彩的生活是非正式群体产生的内在动力；大信息量的刺激、各学科的相互渗透是非正式群体产生的外在环境；规范的压力，是非正式群体形成的外在强制力量；感情和个性发展的规律，是大学生自发组成非正式群体的客观驱动力。蒲淳认为，非正式群体对于大学生个人认识自己究竟是谁、自己的水平如何都起着界定、参照的作用，为个人提供了观察世界的依据。因此，大学生们在有意或无意中交往、比较、选择、作用、创造一定的非正式群体，从而得到发展的参考结构。

(二) 所属群体与参照群体

所属群体是指个体为其正式成员的群体，成员不但归属于这个群体，而且对这个群体有较高的认同度。如个体所在的学校班级，车间班组，大学中的院系、篮球队等。参照群体是与所属群体相对应的群体形式。美国心理学家海曼(H. Hyman, 1942)最早发现了“参照群体”现象。他把个体在实际上没有参加，但接受其规范的群体，称为参照群体。

根据参照群体的性质，可以将其划分为正参照群体和负参照群体。正参照群体是以学习其它群体的合理规范为特征的。比如，在各部门中，树立的先进集体，先进个人、优秀教师、工厂的先进班组，学校的先进班级等，都属于正参照群体。

与正参照群体相反，负参照群体是以学习其他群体的不合理规范为特征的。而且这种行

为规范往往是其所属的群体没有公认的，甚至是与自己的群体规范相矛盾的。比如有些青少年受到社会不良影响，将一些社会上的不良团伙的规范作为自己的行为参照，并在实际生活中加以模仿，给自己和社会都造成不良影响。美国社会学家研究犯罪问题时发现，在犯罪率较高的社区内，一些男孩子自幼就模仿犯罪团伙中大男孩子的行为，认为他们勇敢、大胆，是真正的男子汉，视他们为楷模，直至最后堕落成犯罪团伙成员。这类犯罪团伙在该社区内成了许多小男孩心目中的负参照群体。因此，注重参照群体研究，认识、分析人们心目中的参照群体，能更好地发挥先进群体的带头作用，及时发现和制止越轨团伙的破坏作用。家长和教育工作者要充分认识到参照群体对青少年的重要影响，引导他们接触和选择正参照群体，避免负参照群体的影响，以免走上偏离的道路。

（三）现实群体与虚拟群体

传统意义上的群体的成员必须有直接的相互接触和交流的机会。成员之间通过在现实中面对面的交往，形成一定的交互作用和沟通，并在一定的规范指导下，完成一定的目标、任务。这种以现实存在而直接接触并作为共同体发挥其作用的群体称为现实群体。现实群体，是实际存在的联合体，成员间有着实在的联系和相互关系，是有目的、有任务的联合体。现实群体可以短期存在或长期存在，人数可多可少。

随着计算机和网络技术的发展，现代社会逐渐形成了一种新的群体形式——虚拟群体。所谓虚拟群体，是指群体成员之间分布于不同的物理位置，通过计算机网络通讯技术跨地域、跨时间、跨越组织甚至国家界限进行沟通而形成的一种群体形式。这种群体形式通过计算机网络使得群体成员的远距离沟通变得方便而快捷，成员的工作变得富有弹性，成员内部可以不分性别、不分年龄，只要兴趣、爱好相似，语言相投，群体便可形成。在这个意义上说，虚拟群体比起传统的群体形式有着不可比拟的优越性。一个良好、高效的虚拟群体获得成功的必要条件在于控制合作过程中的信息网络结构，形成成员间有效的反馈渠道，构建合作机制。虚拟群体能否长时间存在，取决于群体成员间在交流过程中的表现出的相互信任态度。虚拟群体内部可以通过建立成员间稳定、积极、可持续的维持沟通行为的运作平台，制定规范的成员行为守则，以保持成员相互间的信任。

（四）大群体与小群体

所谓大群体，是指人数众多、成员间只是以间接方式联系在一起，没有直接的社会交往和互动的群体。大群体一般分为两种：一种是在历史过程中形成的，在社会上具有一定地位，并长期存在的群体，如阶级、民族等。在一般情况下，群体越大，成员平均参与群体活动的机会越小，还将导致机会分配的平衡，出现少数人一统天下的局面。同时，群体规模的扩大，将影响群体功能的发挥。成员太多，彼此间差异大，磨擦增加，群体内人际关系难以协调，群体难以正常发挥功能。

所谓小群体是指人数较少，成员间有面对面的直接接触和互动的群体。小群体研究仅限于2~50人的群体。在这种群体中，群体每增加一个成员，彼此之间的关系复杂就增加很多倍，不仅有两个人关系，还有个人与群内群之间的关系、群内群与群内群之间的关系。成员间的关系比较密切，交往比较频繁，心理感受也比较明显。比如，夫妻2人组成的家庭，彼此之间只有1个关系；生了一个儿子，3人家庭成员有3个关系；儿子结婚，4人家庭成员有6个关系；有了孙子，关系就增加到10个。这些关系多数是潜在的，并不一定发生，但又随时有可能发生。群体成员的多寡、人际关系的变化直接影响到群体凝聚力的变化。社会

心理学对小群体的探讨比较深入，研究成果也比较丰富。

三、群体规范

在人们的共同生活中，各个成员在对同一事物做出反应时，会相互影响、相互制约，产生模仿、感染、暗示、遵从等心理现象，最后，逐步趋于统一意见，形成固定的反映模式。这个过程，实际上是一个群体规范的过程。群体规范的产生是人们社会心理共同作用的结果。

（一）群体规范的含义与形成

所谓群体规范（group norm），是指群体所确立的一种标准化的观念，或群体成员共同接受的一些行为标准。它对群体成员的行为有着重大的影响。群体规范让群体成员知道自己在一定的环境条件下，应该做什么，不应该做什么。从个体的角度看，群体规范意味着，在某种情境下群体对一个人的行为方式的期望。群体规范一般在以下几种情况下形成。

1. 组织对群体成员所做的明确说明，比如，在上班时不得打私人电话；不能迟到等。

2. 群体历史上的关键事件。这种事件通常是群体制定某种重要规范的起因。比如，在工作中，一个员工因未戴工作帽头发被卷入车间的机器而受了伤，从这以后，群体就有了这样的规定：工作人员在车间操作时，一律戴上工作帽，禁止未穿好工作服戴好工作帽上岗。

2. 私人交谊。群体内部出现的第一个行为模式，常常就为群体成员的期望定下了基调。

3. 过去经历中的保留行为。来自于其他群体的成员在进入一个新群体时，会带来在原群体中的某些行为期望。这就可以解释，为什么工作群体在添加新成员时，喜欢吸收那些原来的背景和经验与现在群体相近的成员，因为这种新成员所带来的行为期望，与现在群体中业已存在的行为期望可能比较一致。

总之，群体规范，总是会围绕着能促进群体的生存、发展、成功并有助于强化和维持群体的存在而设置的。同时，通过这些规范，促使群体成员之间相互合作，相互预测彼此的行为，其群体价值观得到一定的表现。

社会心理学家谢里夫（Sherif, M.）曾用实验揭示了群体规范的形成过程。实验在暗室内进行。一个被试者被带到暗室里，让其观看前面出现的一个光点。几分钟后，让被试者判断光点活动的情况。接着再让数个被试者分别重复同样的过程。由于在暗室里观看光点，所以每个人都觉得它在运动，但其反应的模式各不相同，有人认为光点是向上移动，有人认为光点是向右上方移动，还有人则认为是向左下方移动等等（实际上光点根本就没有移动）。随后，实验者让被试者们再来一起观看光点，并且可以互相讨论，陈述自己的看法。实验反复进行。持续一段时间后，大家对光点移动方向的判断逐渐趋于一致，这意味着，大家共同的反应模式代替了个人的反应模式。当实验者将这些被试者分开再单独观看光点并作判断时，每个人并没有恢复他原先建立的个人的反应模式，也没有形成新的反应模式，而是一致保持群体形成的模式。

梅约（Mayo, G. E.）等人在著名的霍桑实验中发现，工人的群体各自有其行为的统一准则，对事情的对错有他们自己的一套看法，对于生产的速度，一天的工作量都有一定的标准。一个好伙计，既不能干活干得太快，使管理部门增加定额，也不能偷懒耍滑，完不成自己的任务；一起干活的工人违反了厂规，不应告密；不能势利眼，对同伴们表现出高高在上的样子。大家希望一个群体成员都遵守这些规范，如果一个工人违反其中一条规范，就会受到其他成员的排斥和打击。

可见，一个群体对某一事物的规范形成以后，就对群体成员形成压力，迫使个体遵从、

服从这种规范。

（二）群体规范的功能

群体规范一旦形成，一般具有以下几个功能。

1. 群体行为的准则功能

群体按照群体规范的要求确定行动的标准。人们可以通过它，对任何的言行做出肯定或否定的判断。由于各个群体有不同于其他群体的规范，所以对同一种行为，不同的群体将做出不同的评价。偷盗为一般群体所不齿，但在反社会的群体群里，却被视为“正当”“勇敢”之举。

陈仙梅（1992）运用投射法对中国4个省的小学、中学、大学不同年龄组的7000多名学生进行测试研究，结果表明，随年龄增长，正式规范对年轻人的约束力递减，而非正式规范对其约束力递增。这是因为随着年龄增长，青少年与父母、教师的交往需要逐渐减弱，而与同龄伙伴的交往需要逐渐加强。小学生较强的附属心理，使他们较渴望受到师长的表扬，甚至取得好成绩也是为满足这一需要。青少年学生却更渴望归属于伙伴的队伍，渴望得到同龄人的接纳与承认。

2. 群体行为的评价功能

首先，一个群体要生存必须在言论和行动上保持相当的一致性，群体规范是做到这一点的保障。它通过对成员行为的评价和奖惩来统一其步调。

陈仙梅的研究发现：从两种规范的制裁机制看，学生一旦违反正式规范，群体要通过教师和学校各种组织的惩处，使学生回到遵守规范的道路上来；若违反非正式群体规范，群体是通过心理制裁，主要是从情感上排斥非正式规范的成员。当两种规范有冲突时，当事者就要考虑愿意接受哪种惩处。由于外力惩处是明显的，心理制裁是隐蔽的，年幼者能感受到明白表现的组织处理，难体会隐蔽的情感排斥，因此选择执行正式规范的痛苦感受较少；而青少年较注重情感作用，对受到心理制裁会产生强烈的内心痛苦体验，因此宁愿受社会组织的惩处而遵循非正式规范。

3. 群体行为的导向功能

每个群体成员必须按照群体规范要求完成群体目标和个体目标，这样就规定了人们日常生活的方式，并限定了人们活动的范围。也就是说，群体规范使群体中的个人了解到，为满足个人的某项需要，应该做什么和不应该做什么。

所以，陈仙梅根据自己的研究结论，向教师提出了如下建议：第一，深入了解学生中存在的非正式规范，尽力使它与正式规范协调一致；第二，选择不与非正式规范发生冲突的教育措施；第三，引导学生群体，使新形成的非正式规范与原有的正式规范一致；第四，用合适的教育方法逐步提高学生对消极的非正式规范的识别能力。

4. 群体行为的动力功能

群体规范可以起到某种督导行为的作用，它对个人行为的监督和评价使得每个人的行为都试图按照完成群体目标的方向发展，从而推动群体发展的进程，成为群体成员之间的互动力量。

群体规范随着群体的变化发展，以及外部组织和社会环境的作用也在不断地调整自身的内容，以保证完成上述功能。

（三）群体规范的类型

群体规范因规范内容丰富可以有无数类型，如果从不同的角度划分，大致有如下几种：

1. 正式规范与非正式规范

正式规范是指正式群体内，正式明文确定的规范，如在班集体中，尊敬老师、不准迟到早退和旷课等。非正式规范是指非正式群体内的规范，它是大家约定的，并没有用文字明确下来。但一旦大家同意，便成为共同行为的准则和态度，甚至不顾与社会的法律相矛盾。所以非正式规范的作用有时常常比正式规范来得大。

2. 社会规范与反社会的规范

在社会所承认的群体里，一些规范体现了社会的要求，被社会承认的群体规范。这些规范的一般性质是与社会相一致的，无害于社会的。因此，社会认可，允许其存在和进一步发展。我们可将其视为社会规范。而在一些不为社会所承认的群体里，存在着反社会的规范，这是指那些有害于社会公共利益的犯罪团体中的特殊规范。如流氓群体中颠倒了的价值观，生死观、苦乐观等。这种社会价值标准决定了遵守这种群体规范成员行为的反社会性质。由于反社会行为规范遭到社会的反对，要维护这种规范，明里要靠暗语黑话沟通密谋，暗里要靠森严的团伙“纪律”。

3. 文件性规范和习惯性规范

在组织群体中，为保证其群体的一致，完成特定的任务，往往用文字的形式固定下来，形成一个群体特有的制度、守则，这些群体规范为文件性规范。如易燃品的仓库，保管组明确规定不允许吸烟、玩火；车床女工必须高挽头发等等，由大家或上级监督执行，违者也有明确的各个等级的处分。

习惯性规范是群体自发形成的、无明文规定的行为准则。这种规范既存在于有组织的群体，也存在于无组织的群体。有组织群体成员中与特定的组织文化氛围有关的规范，如衣服的样式，在学校里女教师对衣服式样要求的特点与舞台上表演的女性要求的式样不同。对在非正式组织的群体中这种规范则具有更广泛的意义，常常是此群体区别于他群体的一个标志。如角色群体，由互不相识几个知识分子组成的临时群体的习惯性规范，就不同于由互不相识的几个工人组成的临时群体的习惯性规范。他们之间的交往方式，谈吐习惯都有很大的差别。这些虽无明文规定，但是大家习惯如此，如若个别人违反这种规范，就会遭众人的冷眼，在心理上形成一种压力。

4. 稳定规范和紧急规范

稳定规范是群体为保持自身的性质，完成特定的任务，在长期的发展中逐渐建立起来的一套行为准则。这些准则一旦建立起来，就获得了相对稳定性，长期为成员遵守。因此，稳定规范实际是稳定的群体才具有的规范，这种稳定的规范一经产生又反过来维持着群体的稳定。许多的陈规旧俗就属于稳定规范，当然，稳定规范中不乏其宝贵的实践经验。

紧急规范，顾名思义就是为应付突然的事件而紧急建立起来的一种规范。在群体模棱两可的情况下第一个行动者的行为，如果引起了大家的遵从，那么这种行为就是一种紧急规范。例如，当球迷面对判决不公的裁判时，如果有人向裁判起哄，那么其他球迷就会跟着起哄。如果一处民房起火，在大家不知所措时，一人冒火闯入室内抢救居民的生命和财产，就会引起许多勇敢者的自我牺牲行为。规范一旦被感知，参与者就会感受到执行它的压力。大家遵从、服从紧急规范，并不仅仅是情绪的感染和单纯地模仿别人，而是认为这样做是对的，是符合某种规范的。

5. 所属规范和参考规范

所属规范是指成员参加的群体即他们所归属的那个群体的规范。一般来说，一个人的行为首先要受他所属群体规范的制约，尤其当他在这个群体中活动时，就更是如此。

参考规范是指个体除遵守所属群体规范之外，又将其他群体的规范作为自己的行为准则，即他们参考的群体规范。群体是生活在社会中的，个人与个人，群体与群体的相互作用，构成它们之间复杂的社会关系，影响着群体中的个人，就使得制约着个人行为的准则和价值标准不仅仅是所属群体的规范；还杂有其他群体的规范。当然，对这种规范的遵守，有的是自觉的，有的是不自觉的，是经过它们的长期影响，通过暗示，模仿等心理活动表现出来的。

四、群体的凝聚力

(一) 群体凝聚力的含义

群体凝聚力（又称内聚力）是社会心理学家们非常关心的一个问题，对这个问题的研究取得了许多成果。但是，对什么是凝聚力却一直存在着不同的见解。

巴克(Back, K.)认为，凝聚力是使人们集合在一个群体里的情感，确切地说，是一种使其成员对某些人比对另一些人感到更亲近的情感。

费斯汀格(Festinger, L.)认为，凝聚力是使成员保持在群体内的合力。弗里德曼(Freedman, J. L.)等人则把具有很高生气、明确动机和坚强抗干扰力量的群体的特性，称之为凝聚性。我国一些学者认为，凝聚力是群体对成员、成员对成员的吸引力。

我们认为，所谓群体凝聚力(group cohesiveness)是指群体在其规范的基础上，将全体成员在情感、价值定向或行为方面联合起来并保持一致的内在聚合力量。我们常常看到，有些群体中意见分歧，关系紧张，矛盾较多，不能很好地完成任务；有些群体意见比较一致，关系融洽，相互合作，任务完成得好；有些群体成员之间相互友爱，以作为群体的一员而自豪，对群体工作有强烈的责任感和义务感，这种群体具有有力和积极的群体规范。群体的凝聚力越强，成员就越希望处在群体中。

群体凝聚力既包括群体成员与整个群体的内在聚合力量，也包括群体成员间的内在聚合力量。

群体凝聚力是保证群体存在、发展的必要条件。一个群体失去了凝聚力，也就失去了力量和生命，这个群体也就名存实亡了。一个群体凝聚力的高低强弱，决定着群体自身发展快慢，决定着群体能否较好地发挥自己的功能，顺利地达到群体的目标。

(二) 构成和影响群体凝聚力的因素

构成和影响群体凝聚力的因素是很多的，一般可概括为以下几方面。

1. 目标的一致性

群体成员对群体目标是否赞同，即个人目标与群体目标是否一致，直接影响着群体的凝聚力。成员赞成群体目标，才会对群体产生认同感，为实现群体目标而共同奋斗，才会大大提高群体凝聚力。反之，成员不赞成群体目标，各成员目标互不关联，各行其是，这就必然大大减弱、降低群体凝聚力。

2. 群体成员的相似性与互补性

一般情况下，成员在兴趣、爱好、动机、价值观等方面的相似或类同，会使成员感到彼此接近，增加人际吸引，相互产生好感，因而能增强凝聚力。那么具有异质性的成员在知识、能力、性格等方面的互相补充、渗透、取长补短，也会增进成员间的感情和密切关系，增强凝聚力。

3. 群体成员需要满足的程度

群体成员在物质精神方面都有各种各样的需要。一般说来,群体对成员各种合理需要的满足度越高,成员的凝聚力越强。

唐子畏(1990)认为影响群体内聚力的心理因素主要有三个,它们是:(1)归属感。群体成员归属感的强弱,与其群体的向心力的大小,常常是成正比例的。增强成员对群体活动的参与频率、设计群体的标识、举办与外群体的竞赛等是培养群体成员归属感的重要途径。(2)认同感。认同感是群体内聚力的心理基础,它主要表现为群体成员对群体目标的认同、对群体领导人的认同、对群体规范的认同。(3)满足感。群体成员都期望通过群体活动能使自己的某些需求得到满足,满足的程度越高,群体的内聚力越强。

4. 群体内部的压力

群体存在的前提是各个成员必须服从群体规范。对模范遵守群体规范的成员有合理的奖励,无疑会增强大家对群体规范的认同感,加强群体成员行为的一致性,同时也就增强了群体的凝聚力。

如果不惩治违反群体规范的成员,那么大家就会竞相仿效,使群体愈来愈濒于瓦解的边缘。如果严惩违反群体规范的人,就会增强大家遵守群体规范的压力,维持群体的内聚力。黑社会组织的群体内聚力非常高的一个重要原因就是群体成员的背叛施以极严厉的处罚,群体成员因畏惧严厉的惩罚而与其他成员保持一致的意见。

5. 群体的组织结构和领导方式

群体内部成员之间采取哪种沟通方式,领导者如何指挥、领导这个群体,都直接影响着群体凝聚力。群体的组织结构,沟通方式,决定了群体领导人的领导方式和领导行为。因此,组织结构、沟通方式、领导方式是同一个问题的不同方面,它的实质是揭示了群体成员在一个群体中居于何种地位,这种地位是如何影响群体凝聚力的。

一般来说,一个金字塔式的官僚僵硬结构,群体成员上下沟通有阻,领导者高高在上,不知下情;下级成员内部矛盾重重,凝聚力自然降低。一个民主的组织结构,群体的决策大多经过全体成员的讨论,成员之间互通信息,相互采纳有价值的意见,大家平等,和睦相处,增进感情。每个成员作为决策者之一,对执行决策有很强的责任感。同时有助于增强他们对工作的满足感,因为参与决策本身,就是他们自我价值实现的一种形式,在这个受到尊敬的群体中,领导与成员形成一种良好的人际关系,会促使他们更爱护这个群体。这种关系是群体内聚力的一个重要因素。

张潘仕(1992)就有关企业对不同角色群体的凝聚力问题进行了问卷调查研究。被调查的对象为普通工人、班组长、一般干部、车间级干部、技术员、助理工程师、工程师、厂级干部、其他人等9种角色群体。研究表明,企业对不同角色群体的凝聚力可分成三个层次,即企业对厂级干部、车间级干部的凝聚力较高,对一般干部、班组长的凝聚力一般,对工程技术人员、普通工人和其他人的凝聚力较低。其中工程技术人员、普通工人和其他人的凝聚力指标得分只有厂级干部的38%—52%,相互间的差距很大。由此可见,当时我国大中型国有企业的凝聚力较低,主要表现在工程技术人员和普通工人以及其他人士身上。

张潘仕进一步分析了影响国有企业凝聚力的内外环境因素的原因。他认为,企业内外环境方面的原因主要是:(1)经济体制改革中过分强调发挥物质利益机制的作用,忽视各群体职工的精神需要;(2)企业厂长、经理不能够自觉地保护职工履行他们应有的参与企业管理

的民主权利和尊重他们的企业主人地位，忽视了为他们提供足够的民主参与机会；(3)一些舆论宣传忽视了广大企业职工在生产经营活动中的重要地位和作用；(4)企业领导者素质不高等等。

6. 成员之间的协作与竞争

美国心理学家莫顿·道奇(Mouton, J. F)曾做过一个简单的实验。他让一个班讨论人类关系方面的一个题目。他对班级的一半学生说，他们的成绩取决于他们如何成功地对付其它班，而对另一半学生说，他将以竞争为基础给他们打分，按照对讨论这个论题的贡献大小，分为优、良等等。结果，合作解决问题的群体成员比竞争群体成员协调一致。因为目标的一致，使他们自觉地团结起来，他们懂得协作既有益于他人，也有益于自己，体验到群体成员之间的相互依赖。因此他们在讨论中，彼此友好相待，关系融洽，增强了群体内聚力。相反，竞争的小组成员之间几乎不沟通，忧心忡忡，唯恐别人超过自己，得到好分数。因此，出现了相互不友好，甚至相互侵犯的现象，讨论中常有许多误解，缺乏合作精神等等，这就削弱甚至完全破坏了群体的内聚力。

翟学伟(1991)对群体内聚力的研究颇为独到。他认为，说中国人在群体中是内聚的或是内耗的，是集体主义的或是一盘散沙的，都是有失偏颇、不全面的。他通过对中国传统家庭结构的分析认为：(1)中国人的群体意识是在中国传统家庭结构的基础上形成的。(2)宗法人伦是家庭结构特征的价值系统化并对中国人群体意识的走向起指导作用。(3)中国人群体意识本身同时兼有内聚与内耗的因子，表现出内聚还是内耗，要依下面四种因素而定：①强烈的归属感与服从感；②血缘心理；③以孝悌为价值核心；④平均主义思想。其中第2个因素自身兼有亲密与敌对的双重可能，而第3、4个因素的控制与平衡导致第1、2个因素的稳定，形成内聚。如果第4个因素发生倾斜，则会造成第3个因素的失控、第2个因素的不稳定和第1个因素的降低甚至瓦解，产生内耗。翟学伟的分析有利于结束长期以来对中国人是内聚的、还是内耗的，是集体主义的、还是一盘散沙的，过于简单化的、无实证研究依据的争论；而且他从中国传统家庭结构来分析群体意识，并提出了影响内聚还是内耗的因素，分析比较具体细致，有一定的说服力。

7. 群体规模

如果说群体凝聚力随着群体成员在一起的时间的增多而增强，那么群体规模越大，群体凝聚力就应越小，因为群体规模越大，群体成员之间进行相互作用就越难。各种研究也证实了这一点。随着群体规模的增大，群体成员之间的互动变得更困难，群体保持共同目标的能力也相应减弱。毫不奇怪，随着群体规模的增大，群体内部产生小集团的可能性相应增大。群体内部再产生小集团通常会降低群体的整体凝聚力。

(三) 群体凝聚力与工作效率

心理学家早在20世纪30年代就认识到，要提高生产效益，就必须重视改善群体成员之间的关系。这方面不少的研究说明，高凝聚力的群体中，职工的士气和满意感都比较高，凝聚力将有益于群体任务的完成。然而，进一步的研究表明，群体凝聚力与工作效率的关系并不如此简单，需要考虑其他因素的作用。

50年代，社会心理学家沙赫特(Schachter, S.)等人的实验推翻了这个结论。他们将实验组分为四种条件，对高、低内聚力的四个组分别施以积极和消极的诱导。所谓诱导，就是实验者以群体成员的资格写字条给被试，要求增加生产或减慢工作速度。实验结果表明，

积极诱导在高、低内聚力群体中都产生了高效率，消极诱导降低了生产率，而内聚力高的则生产率更低。

这个实验表明，群体内聚力与生产率的关系，有时是正相关，有时是负相关，有时则没有什么关系。它们之间的关系关键要看这个群体的规范结构，看这个群体的生产水平。群体成员之间的友好关系有助于降低紧张情绪，提供一个顺利实现群体目标的良好环境。比如，足球队教练要求每一个队员必须学会合作，“我们同生死，共命运”，只有这样团队才有可能赢得比赛。同时，另一方面如果取胜则会强化友谊关系，提高凝聚力。也就是说，成功的绩效导致成员间吸引力的提高。

因此，凝聚力与群体生产率的关系取决于群体的绩效规范。群体的凝聚力越强，群体成员就越容易追随其目标。如果群体的绩效规范比较高(比如，高产出，高质量，积极与群外员工合作)，那么凝聚力高的群体就比凝聚力低的群体生产率高。但如果一个群体的凝聚力很高，绩效规范却很低，群体生产率通常比较低。如果群体凝聚力低，但绩效规范高，群体生产率比较高，不过比不上凝聚力和绩效规范都高的群体。如果凝聚力和绩效规范都低，群体生产率肯定低于一般水平。

刘东林(1994)认为企业内聚力从功能上讲是一种综合力量，即在企业规范基础上使全体成员在情感、价值定向和行为上保持一致的力量。具体表现在两个方面：一是企业对所属成员的吸引力；二是成员之间的相互吸引力。这两个方面的作用，使得企业成员与企业之间及成员相互之间，从心理上建立了各种关系纽带。这些纽带的性质、长短、数量和强度充分反映了企业内聚力状况。因此，企业内聚力实质上反映了企业内部人与人之间的关系。

第二节 群体思维与决策

一、群体思维及其表现

所谓“群体思维”(group think)，是指高凝聚力的群体决策时，其思维会高度倾向于寻求一致，而对其他变通性的思维与方法进行压制的思维方式。如在会议上、课堂中或是其他凝聚力很高的群体中，如果有个别人的意见与大家不一致，那么他很可能最终放弃说出自己的想法而顺从群体的意见。

从20世纪70年代初期开始，耶鲁大学社会心理学家詹尼斯(L.Janis)就一直致力于群体思维的研究。他细致分析了美国各界高层在20世纪决策失误的典型案例，包括1941年珍珠港事件中美国军队的不设防、1961年美国对古巴的猪湾入侵、20世纪60年代中期的美越战争升级，以及“挑战者号”航天飞机的错误发射等，最后，詹尼斯(Irving Janis, 1972, 1982)得出了结论，他提出，群体思维是指注重保持群体的凝聚力更甚于务实思考事实的一种思维方式。根据詹尼斯的理论，思维群体具有高的凝聚力、与对立观点相互隔绝、领导者的风格是命令型的前提条件下最容易发生。

附：美国对古巴的猪湾入侵之思维决策案例：

1961年1月寒冷的一天，约翰·F·肯尼迪(John P. Kennedy)就任美国第35届总统。即使是传奇小说的作者也无法写出更好的情节：肯尼迪年轻、睿智、英俊，出身于富有的名门世家，他同时还是一名战斗英雄。他有一位聪颖美丽的妻子和两个可爱的孩子。在大选中击败尼克松(Richard Nixon)，证明他是一位政治策略高手：他出众的外表、智慧和魅力，

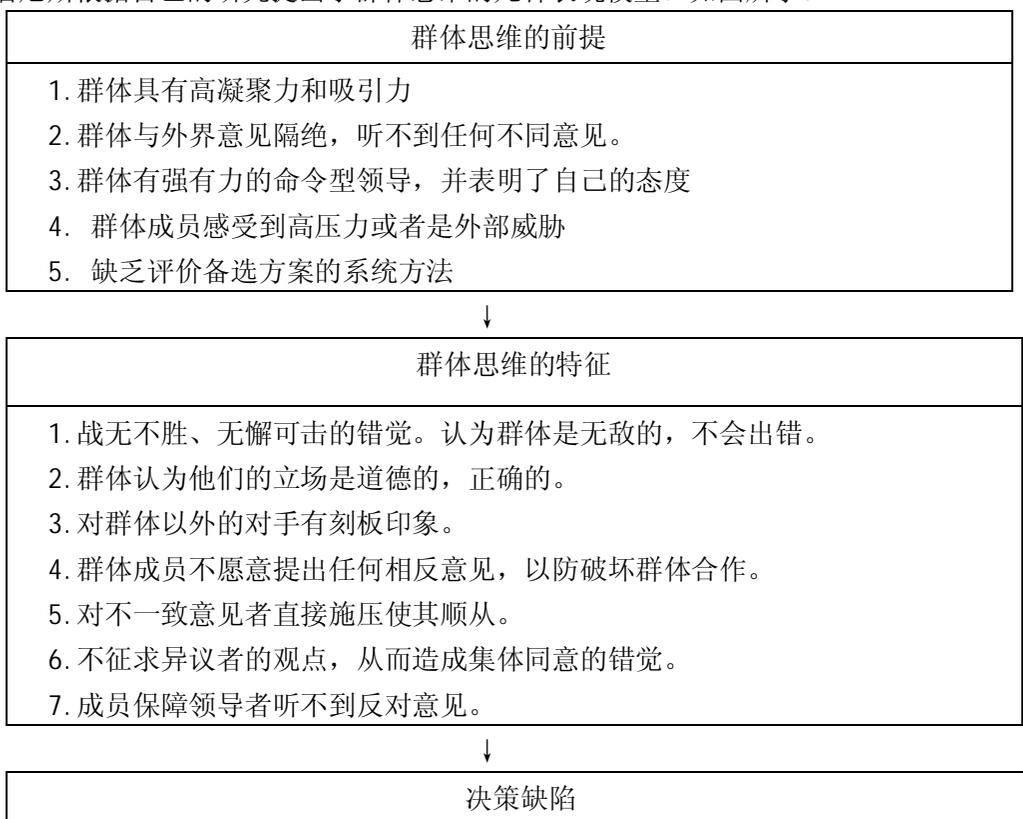
对于电视这个新媒体而言都是完美无缺的。他周围的智囊团和内阁成员都是才华横溢的，曾有一位作者评价他们是“最棒、最耀眼的一群”(Hal berstam, 1972)。

肯尼迪上任正值多事之秋，他马上就遇到一个重大的外交决策：他是否应该继续执行从艾森豪威尔(Ei senhower)政府开始着手的入侵古巴的计划?也许从 21 世纪的角度来看，这个位于佛罗里达 145 公里外的热带岛屿被视为美国安全的主要威胁，似乎是很奇怪的事。但那时正值冷战阶段，而卡斯特罗(Fidel Castro)刚刚在古巴领导了社会主义革命(在苏联的支持下)，因而被视为一个巨大的威胁。艾森豪威尔的计划是派一小队中情局训练的古巴流亡分子登陆古巴海岸，并煽动一次大规模反对卡斯特的暴乱。

肯尼迪召集了他的智囊团，共同研究该计划的优缺点。该群体逐渐变成了一个联系紧密、具有凝聚力的集体，他们就该议题提出了许多专业意见。经过长时间的深思熟虑，他们决定采取行动。在 1961 年 4 月 17 日，一批由 1400 个流亡分子组成的部队入侵了古巴的猪湾。卡斯特的军队几乎俘虏或歼灭了所有的入侵者。友好的拉美国家对于美国入侵他们的邻国非常愤怒，而且古巴与苏联的联盟更加紧密了。事后，肯尼迪总统自问：“为何我们会如此愚蠢?”(Sorenson, 1966)

(转引自(美)Timothy D. Wilson 著 侯玉波等译 社会心理学 北京：中国轻工业出版社 2005.8, 253-254)

詹尼斯根据自己的研究提出了群体思维的几种表现模型。如图所示。



1. 对客体确乏足够的关注。
2. 对其他方案不完全调查。
3. 不充分寻找相关信息。
4. 评估信息带有偏见。
5. 未建立应变的计划。

图 9-1 詹尼斯的群体思维模型

从表中可看出，当这些群体思维的前提条件得到满足时，一些症状就出现了（如上图所示）。群体开始觉得他们是不可战胜的，而且不会犯任何错误。人们不会提任何反对意见，因为害怕这样做会有损群队的士气，或者害怕会遭到其他人的批判。比如，肯尼迪的一位顾问施莱辛格(Arthur Schlesinger)曾回忆说，他对入侵猪湾有很深的置疑，但是由于害怕“别人会认为他太自以为是了，一个大学教授却要和政治要们唱反调”，他在讨论当中并没有提出这些疑虑。如果任何人真的提出了反对意见，那么群体中剩下的成员就会立刻提出批判，迫使反对者顺从于多数人的意见。施莱辛格的确将他的一部分顾虑告诉了国务卿迪安·鲁斯克(Dean Rusk)。当罗伯特·肯尼迪(Robe Kennedy)——当时的司法部长同时也是总统的兄弟，听到风声后，他就在一次聚会上把施莱辛格拉到一边，并告诉他总统已经下定决心要进行入侵计划，那么作为他的朋友就应该支持他。这类的行为产生了一种集体一致的错觉，好像所有的人都同意。到了全体表决是否该入侵的那天，肯尼迪总统让在场的所有人都发表自己的意见——除了施莱辛格。

危险的群体思维状态导致人们进行较差的决策过程。而且群体并没有考虑到所有的可能方案，没有建立应变计划，没有充分考虑到偏好选择的风险。

当然詹尼斯的理论只是认为，当其他条件都符合时，如命令型领导和高压力的存在时；群体凝聚力有可能会增加群体思维发生的可能性。有些时候如当群体领导开放民主时，许多人在一起就可以相互交流意见，互相指出彼此的错误或优点，这时两人或者更多的人的思维会优于单独思维。

二、群体思维缺陷的预防

大量案例研究证明，群体思维的确常常发生在我们日常生活之中，并可能造成决策失误。无论是国家、集体或组织，都在为一些诸如军事、政治、经济和文化等方面的重大事件寻求者群体智慧思维，并做出群体决策。在这种情况下，如何避免群体思维负面影响的产生，减少决策失误，是每个决策群体必须面临的课题。

1982年，詹尼斯在其《群体决策》一书中提出了防止群体思维缺陷发生的几种具体操作方法：

1. 使群体成员懂得群体思维现象及其原因与后果；
2. 领导者应当保持中立，不应该采取指挥者的角色。
3. 领导者应引导每一位成员对提出的意见进行批评性评价，应鼓励提出反对意见和怀疑；
4. 领导者应该邀请一些非群体成员来发表见解，因为这些人不太会去关心群体的凝聚力问题。
5. 领导者应该将群体分为几个小组，先各自讨论，然后再集体讨论他们的不同建议。

6. 如果问题涉及与对手群体的关系，则应花一定时间充分研究一切警告性信息，并确认对方会采取的各种可能行动；
7. 形成预备决定后，应召开“第二次机会”会议，并要求每个成员提出自己的质疑；
8. 在决议达成前，请群体之外的专家与会，并请他们对群体意见提出挑战；
9. 每个群体成员都应向可信赖的有关人士就群体意向交换意见，并将他们的反应反馈回群体；
10. 征求匿名意见：领导者也许可以采取不记名投票，或者要求团体成员匿名写下他们的意见。这样做可以保证成员提出他们的真实看法，不必害怕团体的谴责。

三、群体决策

(一) 群体决策及其产生的原因

所谓群体决策(group decision)是群体成员的主张和意志对群体行为的作用过程。当群体面临问题时，大家出主意，想办法，寻找解决问题的策略与途径的过程。

群体作为社会的一个单位，要不断地应付社会的各种事变，时常调整与其它群体的复杂关系，做出新的决策。这就决定了导致群体决策的因素是多方面的，有群体内部的，也有群体外部的，还有问题本身的等等。

1. 促使群体决策的主要条件是群体的内聚力

一般来说，群体的凝聚力越高，整合力越强，成员就越是愿意群体决策。因为，在一个高度团结的群体中，每个成员都比较容易获得他人的支持，也比较容易顺从他人的意见。凝聚力层次愈高，这种一致性所导致的成员间的和睦关系就越明显。另外，凝聚力高的群体其追求全体一致的气氛会促使群体成员更多地进行群体决策，而且在个人和他人的异议被否决的时候，也不会造成成员之间关系的恶化，更不会导致群体的解体。

2. 对群体有重大意义的问题常导致群体决策

当群体的某个决定涉及到全体成员利益的时候，群体就愿意采取群体决策的方式，让大家畅所欲言，在讨论中使每个成员意识到自己的利益和意见在群体中的地位，从而更自觉地执行群体的最后决定。由于这个决定是在大家讨论基础上产生的，因此就可能反映每个成员的意见和要求，更容易受到大家的赞同。

3. 民主型群体的性质决定了群体决策的经常性

一个专制性质的群体一般是群体首领说了算，成员必须顺从或服从。一个民主型的群体，首领是大家推举的，首领的思想和意图不能远离大家的利益和要求，为了做到这一点，就要常常进行群体决策。

群体决策的特征受制于群体组织的结构特征，也受制于群体领导的风格。马剑虹(1997)从行动理论的角度分析了群体组织决策的特征。他认为：一方面在决策过程中，决策者根据决策的问题与条件，确定所要达到的目标，提出实现目标的相应手段。从层次论的观点来看，这种目标一手段的关系可以形成一个目标一手段的层次结构，即在该结构的最高层总是战略的总目标，而实现这些目标的手段实质上就是总目标分化而得的子目标。由此下去，到了最底层就是那些直接实行的、相当具体的行动了。层次结构的形成表现出时序上的阶段性。另一方面，从组织的角度来看，组织本身也是一个层次结构，而且组织的层次结构实质上是组织总目标的分化结果，即一个组织为了完成其总目标而设置了各个职能部门，后者又进一步分解，最终成为一个完善的职权层次结构。马剑虹从理论上分析了决策过程的层次性与阶段

性，并结合组织结构的层次性，提出了一种组织决策的阶段一层次理论设想，即：决策过程按阶段展开→→→决策任务与目标的分化及层次结构的完善→→→组织中各层次在决策中作用的分化和显现。

马剑虹、王重鸣等人在 1987—1989 年与英国 Tavistock 人际关系研究所合作进行的一项有关中英企业决策影响力分布的跨文化比较研究中发现（1992），在有关企业“新技术引进”决策的前三个阶段，即“决定是否引进新技术”、“考虑不同的备选方案”和“选择所要引进的具体技术类型”，中国企业的工人、班组长和中层管理人员的决策影响力比英国企业高一些，尤其是在决策阶段三，中国工人、中层管理人员的影响力显著地大于英国方面，但在决策阶段四，即“决定如何实施新技术”，英国企业的班组的影响力却显著地大于中国，同时，它的高层领导者的影响力又显著小于中国。另外研究结果还显示，英国工会对企业决策的影响力普遍大于中国，尤其是在决策阶段四，这种差异非常显著。

之后，研究者又在浙江省 15 家国营企业中，以访谈和问卷相结合的方式，集中于“新技术引进”的决策问题，将“新技术引进”的决策分为“决定是否引进新技术”、“考虑不同的备选方案”、“选择所要引进的具体技术类型”和“决定如何实施新技术”等四个阶段。收集了工人、基层管理者(班组长)、中层管理者(车间或科室管理者)、高层管理者(厂级领导)四个组织层次对决策影响力的数据，以此来探索组织决策的阶段一层次规律性。

研究表明：其一，基层管理者和工人对决策的影响力始终是密切地联系在一起的，他们在组织决策中的作用是一致的。其二，在决策阶段一，只存在两个相互独立地发挥作用的决策群体：一个是高层管理者群体，另一个是有中层管理者、基层管理者和工人三者构成的群体。这是由于该阶段所要解决的问题是很抽象的战略问题：“是否引进新技术”，只有高层管理的决策职能得到了发挥的机会，而中层管理者、基层管理者和工人的职能尚未在决策过程中明确分化。其三，在决策阶段二和决策阶段三，战略性的问题已经确定，随之而来是比较具体的决策问题：“考虑不同的备选方案”、“选择所要引进的具体技术类型”，此时的决策目标有了进一步的分化，其层次性有了新的发展，使得中层管理者从基层管理者和工人的决策影响力群体中分化出来，对组织决策发挥独立的影响作用。其四，在决策阶段四，决策问题是与决策的执行密切相关：“决定如何实施新技术”，研究结果并没有揭示出基层管理者与工人分化成两个独立的决策影响力群体，这是由于基层管理者与工人在工作上、职能上密切联系，他们的作用充分反映在代表工人参与决策方面。此外，研究结果还显示，高层管理者在后三个阶段中对组织决策影响力分布起着决定性作用。这说明，要在组织中建立一个良好的参与决策方式，高层领导是关键。总之，这一研究重视决策的阶段和组织的层次，这是因为两者分别代表了决策的分化和组织的分化，而把两者的动态结合看成是组织整合的途径。但是，组织的分化除了表现为纵向的组织层次之外，还表现为横向的职能部门。因此，需要在进一步的研究中探索组织的横向分化(各职能部门)与决策阶段的关系。

（二）群体决策的技术

群体决策最常见形式发生在面对面的互动群体中，如集体讨论法、综合运用法等。在这里介绍一些非见面形式进行的群体决策技术：脑力激荡法、命名小组法、德尔斐法以及电子会议法等，这些非见面性的群体决策技术，可以减少传统的互动群体中对成员个人形成压力而迫使他们达成从众意见的局面。

1. 脑力激荡法

脑力激荡法也叫头脑风暴法，意思是克服互动群体中产生的妨碍创造性方案形成的从众压力。其方法是，利用产生观念的过程，创造一种进行决策的程序，在这个程序中，群体成员只管畅所欲言，不许别人对这些观念加以评论。

在典型的脑力激荡法讨论中，6到12个人围坐在一张桌子旁，群体领导用清楚明了的方式把问题说明白，让每个人都了解。然后，在给定的时间内，大家就可以自由发言，尽可能地想出各种解决问题的方案，在这段时间，任何人都不得对发言者加以评价，无论是受到别人启发的观点或稀奇古怪的观点，不许任何人作评价。所有方案都记录在案，直到最后允许群体成员来分析这些建议和方案。但脑力激荡法只是创造观念的一种程序。

2. 命名小组技术

命名小组技术是指在决策过程中对群体成员的讨论或人际沟通加以限制，这就是命名一词的含义。像召开传统会议一样，群体成员都出席会议，但群体成员首先进行个体决策。具体方法是，在问题提出之后，采取以下几个步骤：

(1) 群体成员聚在一起，但在进行讨论前，每个群体成员写下自己对于解决这个问题的看法或观点。

(2) 在这个安静阶段之后，每个群体成员都要向群体中其他人说明自己的一种观点，一个人挨一个人地进行，每次表达一种观点，直到所表达的观点都被记录下来，通常用记录纸或白板。所有的观点都记录下来后再进行讨论。

(3) 接下来，群体开始讨论每个人的观点，并进一步澄清和评价这些观点。

(4) 然后每个群体成员独自对这些观点进行排序。最终决策结果是排序最靠前、选择最集中的那个观点。

命名小组法的主要优点是，允许群体成员正式地聚在一起，又不像互动群体那样限制个体的思维。

3. 德尔斐技术

德尔斐技术(Delphi technique)，也称为专家决策法。除了不需要群体成员见面这一点之外，它与命名小组法相似。事实上，德尔斐技术从来不让群体成员面对面地聚在一起。其步骤是：

(1) 在问题明确之后，要求群体成员通过填写精心设计的问卷，来提出可能的解决问题的方案。

(2) 每个群体成员匿名并独立地完成第一份问卷。

(3) 把第一次问卷调查的结果在另一个中心地点整理出来。

(4) 把整理和调整的结果分发给每个人一份。

(5) 在群体成员看完整理结果之后，要求他们再次提出解决问题的方案。结果通常是启发出新的解决办法，或使原有方案得到改善。

(6) 如果有必要，重复步骤4和步骤5，直到找到大家意见一致的解决办法为止。

德尔斐技术能够保证群体成员免于他人的不利影响。因为德尔斐技术不需要群体成员相互见面，它可以使地理位置分散的群体成员参与到一个决策中。例如，索尼公司可以用这种方法让东京、布鲁塞尔、巴黎、伦敦、纽约、多伦多、里约热内卢、墨尔本等地分公司的经理出谋划策，以决定公司的产品在世界范围内的销售价格。这样可以节省把这些经理人员召集到一起的巨额费用。当然，德尔斐技术也有其不足。因为这种方法要占用大量时间，如果

需要快速作出决策，它就不适用了。另外，这种方法也许无法像脑力激荡法或命名小组法那样，可以提出丰富的解决问题的方案。由于群体成员之间热烈的相互作用而激发创见的情况，使用德尔斐法的时候，是不会出现的。

4. 电子会议

将命名小组法与复杂的计算机技术结合起来，称之为电子会议技术。

只要技术条件具备，这个概念就很简单了。50 人左右围坐在马蹄形的桌子旁，面前除了一台计算机终端之外，一无所有。问题通过大屏幕呈现给参与者，要求他们把自己的意见输入计算机终端屏幕上。个人的意见和投票都显示在会议室中的投影屏幕上。

电子会议技术的主要优势是：匿名、可靠、迅速。与会者可以采取匿名形式把自己想表达的任何想法表达出来。参与者一旦把自己的想法输入键盘，所有的人都可以在屏幕上看到。与会者可以真实地表现自己的真实态度，而不用担心受到惩罚。而且这种决策方法决策迅速，因为没有闲聊，讨论不会离开主题，大家在同一时间可以互不妨碍地相互“交谈”，而不会打断别人。

专家们认为，电子会议技术比传统的面对面的会议快 55%。但这种方法也有缺点。那些打字速度快的人，与口才好但打字速度慢的人相比，能够更好地表达自己的观点；想出最好建议的人也得不到应有的奖励；而且这样做得到的信息也不如面对面的沟通所能得到的信息丰富。虽然这种方法现在正处于幼年阶段，但未来的群体决策很可能会广泛地采用电子会议技术。

（三）群体极化及其解释

所谓群体极化(group polarization)，是指群体成员中原已存在的思维倾向性得到加强，比成员个人决策的倾向更极端，使一种观点或态度从原来的群体平均水平加强到具有支配性地位的现象。

群体极化在日常生活中普遍存在。我们常常可以看到在一个群体中进行群体讨论的时候，往往会出现原来群体中大部分人所持的观点得到正向加强的现象。也就是说，讨论逐渐使群体中大多数人原来保持的意见变得更强烈持有，使原来同意这一意见的人更相信自己的意见是正确的。而原先群体中被反对的意见，讨论后反对的程度也变得更强烈，从而最终使群体的意见出现“极化”。按照群体极化假设，群体讨论会使群体的态度倾向朝两极方向运动，使原来不同意见之间的距离加大。这时，决策一般会倾向于大多数持赞成意见的一派。具体表现为：如果人们先前的倾向是冒险的，则群体决策更具风险性；如果人们先前的倾向是保守的，则群体更为谨慎。对于群体极化的解释目前主要有两种观点。

1. 群体极化的发生是信息的作用

当群体中一种观点获得最大程度认可的时候，这种信息会对其他成员造成影响，使某些群体成员被说服，进而改变他们的观点，转向支持这种有说服力的观点，从而使一种观点在群体中极化。辛茨等人(V. B. Hinz, 1984)研究证明，论据是使一种态度在群体中被极化的主要因素。此外，有研究证明，积极的语言参与使人们更易于接受一种观点而使其极化。

2. 社会比较的结果

这一观点认为，人们希望自己被认为是优秀的人，而优柔寡断或采取中立观点，都不是社会所期望的优秀人物的表现。人们在讨论中会希望表现得与别人一样自信。根据这一解释，通过群体讨论，人们会与别人比较他们的观点，比较的结果一般是他们会转变自己的观点，

最终使其观点看上去和其他成员的观点一样极端，20世纪80年代中后期，这两种解释开始得到整合。艾森伯格和布朗等人提出，社会比较和信息的作用促使了群体极化的发生，社会比较会促使人们强化所持观点的论据(信息)。论据的呈现不仅使呈现者更加坚定，也影响了其他成员的意见，使得他们最终转向这个观点，导致群体出现极化。

群体极化的影响是巨大的。在一些重大的商业、军事和政治决策的失误中，都可以找到群体极化的影子。因此如何避免决策的极端化，是今后社会心理学家应该深入研究的问题。

(四) 冒险转移

冒险转移(risk shift)是群体决策时可能会因为群体极化导致决策失误，其中一个可能的原因就是与个体决策相比，群体决策时决定更倾向于冒险。这种群体决策比个人决策更具有冒险性的现象，也称为风险转移。

在比较群体决策与群体内部成员个人决策时，事实证明，二者之间存在差异。在有些情况下，群体决策比个体决策更保守。更多情况下，群体决策倾向于冒险。

在群体讨论中，往往会出现这种现象，即群体讨论会使群体成员的观点朝着更极端的方向转移，这个方向是讨论前他们已经倾向的方向。因此，保守的会更保守，激进的会更冒险。群体讨论会夸大群体的最初观点。群体决策究竟是转移到更保守还是更冒险，取决于群体成员个人在讨论前的倾向。

在一项研究中，假设某人得了心脏病，做手术会改进他的身体状况，但这种手术是有风险的，手术失败可能造成更严重的后果。研究人员请了一些测试者，请他们在如下的手术成功率中做选择：10%、30%、50%、70%、90%。被测试者在个人进行选择时，平均选择成功率在50%时接受手术。但是，当决策情境变为7个人一起讨论再决定给患者建议时，小组讨论后的建议是，有30%成功率就可以动手术。这意味着手术风险从50%增加到了70%。集体冒险现象出现了。

冒险转移现象不仅在各种类型的决策中存在，也是人类社会的共同现象。大多数心理学家认为，冒险转移是群体极化在决策方面的一种特殊表现。

对于为什么会出出现冒险转移现象，人们有多种解释，可以归纳为以下几个方面。

1. 责任分散

这个理论认为，群体决策冒险性的结果将由群体承担，即责任将由于分散到各个成员身上而减小，这就减少了成员对失败的恐惧，因而敢于作出冒险性的决策。到了70年代，有人对责任分散说做了一些修改认为，群体决策的冒险性转移一般要经过四个相联的步骤：第一、群体的讨论产生了群体成员之间情感的联系，第二、成员之间情感的联系容许将责任分散到成员身上，第三、责任的分散降低了失败恐惧感，第四、减低的恐惧感使成员敢于作出更冒险的决策。此外，还有人指出，高内聚性的群体可能增加责任感的扩散，群体中相互支持和鼓励勇敢的倾向也会使群体中的个体降低责任风险意识，变得更倾向于尝试更为冒险的行动。

2. 冒险者说服力强

认为任何一个群体既有喜欢冒险的也有倾向保守的成员。最终的结果要看哪方更具有说服力，使对方顺从自己。在多数情况下，冒险者更具有说服力，这些人对领导更感兴趣，更愿意参与许多事情，在群体中能起更大的作用，因此，群体常常做出冒险性的决策，发生冒险性极端转移。但也有人认为在保守性极端转移发生的情境里，高度冒险的人被认为是缺少说

服力的。这就是说，对他们说服力的理解也许并不是根据他们自身固有的能力，而是根据讨论中出现的情况。如果群体成员倾向于冒险，那么最初提出冒险主张的人可能就被认为是具有说服力的，导致了群体的冒险性转移。

3. 社会文化价值理论

这种理论认为（Carlson& Davis, 1971; Gologor, E. 1977），群体决策是否发生冒险或保守性极端转移，取决于这个群体所依赖的社会文化。在西方一些国家的文化中，人们称赞冒险，如西方社会中，电影、戏剧、民间故事把英雄描绘成敢于闹事的无法无天的人，他们的大胆行为拯救了民族、国家或那个时代，并且赢得了美女的青睐和巨大的财富。媒体关于日常生活中斗牛、骑野马表演、竞技、空中飞人、空中滑板等冒险活动的渲染，也强化鼓励冒险的价值取向，人们鼓励斗士和勇敢的普遍价值取向，使人们倾向于对高冒险性有较高评价。在这种文化背景下的群体讨论，当某成员发现自己比别人保守时，就会感到羞愧，为改变这种不讨人喜欢的状况，就会倾向于更为大胆的决定。如果一个社会的文化高度评价谨慎，认为小心从事是一种美德，那么，生活在这种社会中的群体决策就会倾向于保守。两项跨文化比较研究发现：非洲国家文化中普遍崇尚保守行为。在乌干达和利比里亚，群体所做的选择困境问卷的决定，一般比成员个人决策时要保守，同时也比西方国家的研究参加者所做的结果更为保守。可见，某些文化易于表现出风险转移，而其他文化则更易于表现出保守转移。

4. 领导者倾向论

这个理论认为，在群体讨论和决策过程中，可能会出现一个对其它成员影响较大的成员，在有组织的群体中，领导者就是这种成员。如果群体首领是倾向冒险的，那么群体决策就容易出现冒险性极端转移，如果群体首领倾向于保守，那么，群体决策就会出现保守性极端转移。

5. 群体成员形成的心理支持氛围

有学者认为冒险性极端转移的发生只是由于对情境变得更熟悉而已。人们对不熟悉的情境，不了解的问题历来是持谨慎态度的。而当群体成员之间变得熟悉了，熟悉使得他们更加开放和大胆。随着他们相处的融洽的亲密关系，群体成员之间的亲密化营造了一种和谐的心理支持气氛，在这种融洽相处相互支持的气氛中，成员会变得更加大胆和勇敢，促使他们提出冒险的观点。

6. 数量决定论

社会心理学家们由于对数量的理解不同，同为数量决定论者，其论点也稍有差别。有人认为，群体决策是冒险还是保守，取决于群体讨论开始时多数人的偏向。如果多数人一开始就倾向于冒险，那么群体决策就会向冒险性极端转移。如果多数人一开始就偏向于保守，群体就会向保守转移。这是由于多数人所产生的压力迫使少数人遵从了多数人的意见。

（五）群体决策的利与弊

一般来说两人或者更多的人的决策优于单独决策。孤立的个体常常会受制于许多奇思怪想和个人偏见，而许多人在一起就可以相互交流意见指出彼此的错误，并得出更优的决策结果。中国有句俗语：“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”；“众人拾柴火焰高”等意思是众人的智慧要比个人的智慧优越。

但是，在实际生活中，我们也看到有些群体的决策并不是在所有方面都优于个人决策，

相反，在有些问题上个人决策优于群体决策，同时，由于群体成员的特性和群体的特质，都会这样或那样地影响着群体决策，也给群体决策带来一些弊端，此外，群体决策本身还会给群体成员的心理涂抹上一层灵彩，造成许多错觉，产生不良的心理影响，比个人单独决策更糟糕。可见，群体决策的优劣都是存在的。并且是受多种因素影响的。

1. 群体决策的优点

群体决策和个体决策各有其优势，但都不是可以适用于任何环境的。与个体决策相比，群体决策有下面一些主要的优点：

(1) 拥有更多的信息和知识

群体决策的重要程序是让成员讨论，在讨论过程中，相互交流各种信息，使参加者能够看到问题的各个方面，减少和削弱了对新信息的抵制。组织通过综合多个个体的资源，可以在决策过程中投入更多的信息。

(2) 增加了观点的多样性

群体决策能集中成员的智慧，提供更多的可供选择的方案，这是一个人无法完成的。群体能够给决策过程带来异质性。这就为多种方法和多种方案的讨论提供了机会。例如，发射人造地球卫星，宇宙飞船载人登月，是科学家、工程师和技术人员通力合作才能完成的项目。

(3) 提高了决策的可接受性

许多决策在做出之后，因为不为人们接受而告夭折。但是，如果决定是大家做出的，就是大家讨论后大多数人的意见，决策就具有了规范的力量，对它的遵守就会变成每个人的责任，这种一致的决定，首先就能得到决策者们的支持，他们就更愿意接受决策，并鼓励别人也接受决策。这样，决策就能够获得更多支持，即使那些在讨论中持反对态度的成员，仅仅因为他是决策的参与者，也会增强执行决策的自觉性。

(4) 增加了合法性与群体成员的自尊心

群体决策过程与民主理想是一致的，因此，被认为比个人决策更合乎法律要求。同时也增强了成员的自尊心。如果个人决策者在进行决策之前没有征求其他人的意见，决策者可能会被看成是独断专行，成员会因未受到重视有损自尊心而恼火。

2. 群体决策的缺点

(1) 浪费时间

虽然群体决策的精确性高于个人决策。但是，个人决策的速度要高于群体，因为群体决策精确性的条件就必然造成时间上的延长，成员间发表意见并相互检查、补充、商榷是以一定的时间为前提的。这样，群体决策所用的时间与个人决策所用时间相比，就要多一些，从而就限制了管理人员在必要时作出快速反应的能力。因此，紧急情况下的决策不应采取群体决策的方式。

(2) 从众压力

群体中存在社会压力。单独工作的人比在群体内的人能更好地集中精力，不必考虑与别人竞争或注意搞好与其他成员的关系；而群体不得不花费一定的时间去调节成员间的关系，群体成员也希望被群体接受，不愿意面对众多反对的意见和怀疑的观点，不得不保持沉默尽量与其他群体成员观点一致。

(3) 个体的创造性不易发挥

1958年，泰勒等人做了一个典型的实验。他们让5个人一组解决5个问题，然后布置5个人单独解决同样的5个问题。要求两组被试解决每个问题的时间不得超过12分钟。比如，让被试就如何说服欧洲人来美洲度假、旅行，想出更多的办法，或者给身体超重的人提出限制饮食的忠告。被试可以自由地发挥他们的想象力。实验的结果令人惊讶，个人单独想出的主意几乎是群体的两倍，他们想出的主意平均达68个，相比之下，5人小组平均只有37.5个。个人想出的创造性主意，平均每人是20个，而5人小组只有不足11个。

(4) 责任不清

群体成员对于决策结果共同承担责任，但谁对最后的结果负责呢？对于个人决策，责任者是很明确的。对于群体决策，任何一个成员的负责都会降低。

四、群体的心理效应

人们在群体中相互作用，相互影响，就产生了群体心理，如群体需要、群体价值、群体情感等。它们都对个人的行为发生制约作用，而使每个群体都有某种心理特征，形成某种心理氛围，既而发生某种心理效应。因此，我们认为，心理效应是指制约群体内人们共同活动和个性发展顺利与否的全部心理条件。是群体内人际关系的一个重要方面。

概括起来，个体在群体中接受群体心理的影响，可以产生以下几方面的心理效应。

(一) 群体归属感

群体归属感(group need for affiliation)是指个体自觉归属于所参加群体的一种情感。有了这种情感，个体就会以这个群体为准则，与群体内其他成员发生相互作用时，行为上表现得协调一致，以相同的态度对待群体外部的其他人，以群体成员的价值准则要求进行自己并进行认知和评价，自觉维护这个群体的利益，并与群体内的其他成员在情感上发生共鸣，表现出相同的情感。

归属感在一定的情境下会表现得相当强烈。当群体获得荣誉时，群体成员进一步增强归属感，进而激发了自豪感。当群体受到外界压力时会增强归属感，群体成员团结得更紧。一个国家就是一个大群体，国际上召开奥林匹克运动会时，中国运动员取得了好的成绩时，都会激动地唱起国歌，中国观众也为之而欢腾；当国家受到敌人的威胁与侵略时，国内各个阶级就会联合起来一致对敌，这都是归属感的表现。

群体的归属感，由于群体凝聚力的高低不同，其表现的程度也就不同。群体凝聚力越高，取得的成绩越大，其成员的归属感也就越强烈，并以自己是这个群体的成员而自豪。俞文钊(1985)进行的有关企业群体心理气氛测定的实验研究可以说明这一点。他的研究表明，在企业群体心理气氛维度构成中，有10个维度是最主要的，它们是：与领导关系、与同事关系、班组的矛盾、班组的团结性、在班组中的地位、创造性、自主性、对成员的控制、班组的内聚力和奖励等，其中最主要的是“与领导关系”、“与同事关系”。这说明，群体成员在班组中的人际关系影响着他对群体心理气氛其他维度的知觉。另外，根据班组的人际关系、团结性、矛盾性，就可以对班组群体的社会心理气氛类型进行分类。

张拓基、张玉立(1991)对中学班级群体心理气氛的测评与诊断进行了研究。他们认为，群体心理气氛是群体中所有成员在较长时间的交往中产生的一种共同心理倾向。这种心理倾向是群体中一种潜在约束力，它影响着群体中每一个成员的心理和行为。班级的群体气氛是在全班同学及教师的相互作用过程中，通过班级课内外各种活动，逐步发展形成的。是班级

成员的群体意识、情绪状态、行为态度、人际交往等因素在群体活动中的突出反映和集中表现，对每个学生潜移默化的影响是经常的，广泛的、深刻的。班级群体气氛一经形成就具有相对的稳定性。因此，它作为反映班级群体心理特征的综合指标，可以比较恰当地反映出班级群体的精神状态和基本面貌。

通常，一个人在一生中可以同时或先后参加几个不同的群体，他对这些群体都产生归属感，而最强烈的归属感是对他生活、工作和其他方面影响最大的那个群体。一般来讲，人们对家庭的归属感要比对工作群体的归属感强烈得多。但一旦对家庭的归属感减少，个体就会向外部寻找新的群体，以满足归属感。因此，家庭中的每一个成员要为营造良好的家庭气氛而努力，使家庭成为成员休憩的港湾，社会支持系统中最重要的一环，当家庭中的某一成员在现实生活中遇到挫折或障碍时，首先想到向家庭寻求温暖与支持；获得成绩时首先赢得家庭的鼓励与赞扬。这样，无论是家长还是孩子，都不会轻易地加入到社会中不良群体（赌博、斗殴、偷窃等违法的群体）中去。其次，工作群体对个体归属感的影响也很大，工作群体中，领导作风民主，尊重员工、合理公证，其群体矛盾就会减少；群体成员之间人际关系和谐，会自觉维护这个群体而产生强烈的归属感。

（二）群体认同感

群体认同感(group identity)，是指群体内各个成员对一些事件或原则问题，在认知和评价上保持一致的情感。由于群体中的各个成员有着共同的兴趣、目的和利益，同属于一个群体，于是在对群体外部的一些重大事件和原则上，都自觉保持一致的看法和情感，自觉地使群体成员的意见统一起来，即使这种看法和评价是错误的，不符合客观事实，群体成员也会保持一致。尤其是当个人对外界情况不明，又缺乏必要的信息时，个人情绪焦虑不安，群体其他成员对其影响会更大，个人与群体的认同会更加容易。

谢里夫曾作过一个实验证明了个人对外界事物的认识模糊不清，缺乏其他信息与线索时，群体内其他成员的一致看法会影响他的认识的现象。

实验是在暗室里进行的，主试向被试发出一个小光点，企图使被试感到似乎这小光点在移动，其实这小光点是固定不动的，但当被试凝视它时，将会发生错觉，似乎它正在移动。主试把被试分成两组，一组被试先作个别实验，判断小光点是否在移动，每人重复作一百次，然后和组内其他成员一起作判断，也是每人重复一百次；另一组被试先是小组集体判断，每人重复一百次，然后每人个别判断，重复一百次。实验结果有2种情况。

1. 先由每个人单独判断的条件下，各成员之间的个别差异很大，后来当小组各成员一起判断时，各成员判断的水平大致相同。

2. 先由小组集体判断的情况下，各个被试的判断都很接近。

这一实验证明，群体内其他成员的认识会影响个人的认识。

一般来讲，群体的认同有两种，一种是主动认同，一种是被动认同。主动认同是由于群体内人际关系密切，群体对个人的吸引力大，在群体中能够实现个体的价值，使各种需要得到满足，于是成员主动地与群体发生认同，这种认同是自觉的。被动认同是指个体在群体压力下为避免被群体抛弃或受到冷遇而产生的从众行为，是被动性的认同。比如现实生活中，中国的非法传销组织的运营，实际上就是利用群体认同心理来进行的。传销组织者一般通过三个步骤便达到了他们的目的。（1）让已加入传销组织的成员游说自己的亲人或朋友，而使组织内部形成密切的人际关系，既而相互的牵制与吸引；（2）对刚加入传销组织的新成员，进行所谓

的集体“洗脑”教育。传销组织者针对他们想急于发大财赚钱的心理特点，打着科学的幌子，把以几何数递增的公式断章取义地运用到赚钱的算式上，使得这些知识信息有限文化程度不高的成员们瞬间“提高”了理性认识，主观上开始认同传销组织；(3) 现身说法，暗示影响。让安排好的“托”进行现身说教，以自己的“亲身经历”感染刚加入组织的成员，进行榜样教育，同时，在新组织中也安插了传销组织中的人，假扮新成员，以积极认同的态度暗示影响真的新成员，于是新的成员在“理性”与感性认识的基础上对传销组织发生了积极认同，从而自觉自愿地加入组织并进行传销活动。

(三) 群体的支持与干扰作用

心理学家特里普特(M. Triplett, 1898)在1897年研究发现，个体在群体性活动中，其活动效率明显有所促进；20年代，社会心理学家F. 奥尔波特(F. Hallport)在哈佛大学作了一系列的研究，他发现个体在群体活动中其行为质量不但会有所提高，有时随工作难度的增加，群体的存在反而成为干扰个体行为的社会作用。社会心理学家把这两种现象叫做社会助长或社会惰化。

实际上现实生活中这两种现象我们可以经常看到，比如，大学里班级之间进行篮球比赛时，其中一个班级的啦啦队势力越大，这个班级球队员的战斗力就会越强；在不良少年群体中，一个人单独不敢表现违法行为，可是在群体中不良少年会做出令成年人不敢想象的坏事情。这就是说，个人在群体中变得胆大起来。为什么群体的背景会形成支持效应呢？社会心理学家扎琼克1965年通过研究提出：群体的背景增加了人们的内驱力。弗里德曼等人(J. L. Freedman et al.)1981年进一步解释内驱力增加的原因是：群体的背景唤起了人们的竞争和被评价意识。弗里德曼认为，人在社会化的过程中，已经学会了将社会情境作为竞争情境来看待。在有他人出现的社会情境中，人们会有意无意地感到由社会比较引发的竞争压力，从而使人们行为的内在动力增加。实际上是由于归属感和认同感使个体把群体看作是强大的后盾，在群体中无形地得到了一种支持力量，当一个人表现出符合群体规范与期待的行为时，群体就会给予他赞许与鼓励，以支持其行为，从而进一步强化他的行为，唤醒了个人的内在潜力，做出了独处时不敢做的事情，这种赞许与支持，主要体现在个人心理的感受上，一个动作，一个眼神，一种表情，甚至仅仅是同伴在场，都可以成为促进作用而被个体体会到，从而强化其行为。

并不是群体都能对其成员的行为发生支持作用。弗里德曼1981年认为，在有些复杂的思维工作方面，群体背景会造成干扰作用，原因是他人的存在和由其造成的种种干扰，可以分散人的注意力，使思维活动不能集中；另一种原因是他人的存在激发了人们过高的焦虑水平，使正常的思维活动受到干扰。

总之，群体的心理效应通过知、情、意三方面得以表现。群体的归属感给个体以情感上的支持；群体的认同感给个人的认知以知识与信息；群体的支持则给个人以力量，使个人的活动能坚持不懈。

第三节 群体领导者

一、领导、领导者及其功能

(一) 领导、领导者的概念

在英语中“领导”(Leadership)与“领导者(Leader)”是两个词,在俄语中“领导”与“领导者”也是两个词。可是在汉语中,“领导”这个词,既是名词又可作动词,是一个动名词。通常人们习惯地把“领导人”称之为“领导”,而把“领导者的行为”也称为“领导”。为此,人们称“领导”时,往往是指“领导者”(Leader)或“领导干部”,而不是Leadership,当指人的时候,“领导”与“领导者”是同义语,当不指人的时候,“领导”就是领导(Leadership)的意思。我们在这里所研究的主要是与领导人有关的问题,主要指领导者,但是,首先必须明白什么是领导。关于领导的概念,心理学家们有着许多不同的解释,众说纷纭。孔兹(Koontz)等认为,领导是“一门促使其部署充满信心,满怀热情来完成他们任务的艺术”。

戴维斯(K. Davis)认为,“领导是说服他人热心于一定目标的能力。”泰瑞(G. R. Terry)认为:“领导是影响人们自动为达成群体目标而努力的一种行为。”布朗卡特(Blanchard)认为:“领导是一项程序,使人得以在选择目标及达成目标上接受指挥、引导和影响。”坦宁鲍姆(R. Tannenbaum)认为:“领导就是在某种情况下,经意见交流的过程所实行出来的一种为了达成某个目标的影响力。”赖特(E. B. Rerter)认为:“领导是不凭借特权、组织权力或外在形式而说服和指挥他人。”阿吉里斯(Argyris)认为:“领导即有效的影响。为了施加有效的影响,领导者需要对自己的影响进行实地的了解。”

我们认为领导是一种活动,是指引影响个人或群体,在一定条件下实现一定目标的行动过程。这概念既不评论谁是领导者,也不论述领导者的权力大小,而在于领导者的行为,在于领导者对被领导者的影响力,在于领导者被领导者及环境三者的相互协调与统一,在于人与人、人与工作、人与目标之间的关系。

而领导者是组织中的一种角色或职务,在领导过程中承担指引任务或发挥影响作用的个体。领导者在与被领导者和环境三要素中居核心地位,他的行为对被领导者具有配合强化作用,他的素质和领导水平是企事业成败、进退的关键。

(二) 领导者的功能

领导活动的目的是实现组织的目标,领导功能是领导活动的重要组成部分,领导者通过实现以下功能来完成领导的基本任务。

1. 创新功能

为了适应外部环境的变化,获得生存和发展的机遇,领导者必须领导组织不断地进行变革,进行组织设计和制度创新,才能提高组织的竞争能力。创新作为领导活动的重要功能包括两个方面。

(1) 组织领导方式的创新 在竞争日趋激烈的国际环境中,领导者仅凭个人直觉、经验和个性进行家长制的领导,已不能适应知识社会中组织管理的要求,因此,组织领导的方式必须改变,学会迅速组织传播和获取知识信息;富有弹性和灵活性的共享网状组织的服务以利于组织对市场变化做出迅速反应,且适时调制组织结构。

(2) 引导成员的创新活动 组织的活力来自于不断地创新。因此,有效的领导要求组织的每一领导层重视对被领导者的精神激励,重视知识的共享和创新,引导组织成员积极从事创新活动,搞好研究开发,把知识共享和创新视为组织赢得竞争优势的支柱。

2. 激励功能

激励的目的就是要调动组织中全体员工的积极性。人们在社会经济活动中有不同的目的、需要、态度,他们不单纯地只对组织目标发生兴趣。通过领导的激励功能,可以把因需

求不同而产生的组织成员的行为导向组织目标。激励功能的主要内容有以下几方面。

(1) 提高被领导者接受和执行目标的自觉程度 个体积极性的发挥与个体目标与组织目标的一致程度基本上是呈正比关系。领导者要善于把组织目标的实现与满足被领导者的需要统一起来, 调动群体成员的积极性, 创造一种组织环境, 使被领导者加强对组织的认同性, 从而提高被领导者接受和执行目标的自觉程度。

(2) 激发被领导者实现目标的热情 组织目标的实现, 需要群体成员有为实现组织目标的工作热情。领导者在群体心目中的权威性、暗示性对群体有极大的感染力。在群体人际关系的影响中, 领导者是处于主动和主导地位, 领导者应当注意满足被领导者的各种需要, 特别是心理需要, 因此, 领导者的角色是激发被领导者实现组织目标、发挥热情的关键性激励因素。

(3) 提高被领导者的工作效率 被领导者的行为效率是指为实现组织目标所做贡献的大小或能力的发挥程度。作为领导者, 应通过自己的领导行为, 为被领导者创造出一个有利于提高行为效率的物质环境和心理环境, 只有这样, 才能提高被领导者的工作效率。

3. 组织功能

组织功能贯穿于领导活动过程的始终, 它要求领导者做到以下 3 点。

- (1) 根据组织生存和发展需要, 结合组织内外部环境条件, 制定组织的目标和决策。
- (2) 为实现组织的目标和决策, 合理的配置各种资源, 做到人尽其才, 物尽其用。
- (3) 建立科学有效的管理系统, 协调组织内部的各种关系, 仲裁内部的各种纠纷。

4. 沟通协调功能

沟通协调的目的是为了提高被领导者的行为效率, 更有效地实现组织的目标。

(1) 组织目标要靠人来实现, 而组织中人们对目标的理解, 对技术的掌握, 对客观环境的认识, 以及组织成员个人的知识、能力、信念等都存在着差异, 从而在各自工作中自觉不自觉地会采用不同方法, 用不同标准进行评价, 这理所当然地存在沟通协调问题。

(2) 员工的有效行为总是与他们本身的需求结构、认识结构、技术能力构成以及组织内部的人际关系、规章制度、领导方式和个人地位密切地联系着, 而这一切都要求组织有一个良好的组织心理环境。领导的作用就在于建立有效的信息沟通渠道, 协调组织中各部门各级各类人员的活动, 引导组织中的全体人员有效地领会组织目标, 使全体人员步调一致地加速组织目标的实现。

5. 服务功能

服务是权责统一的基础, 是现代领导的基本功能之一, 它包括以下 3 点。

- (1) 工作服务。领导者要改善员工工作的环境, 提供必要的设备和工作条件。
- (2) 心理咨询服务。组织成员会因为各种原因受到压力, 遭受挫折, 产生冲突, 造成感情上的不平衡, 进而直接或间接地影响组织成员的工作积极性, 甚至危害组织成员的身心健康。这时, 领导应采取适当的方法, 帮助员工, 解决心理上的问题。
- (3) 信息服务。在信息的利用上, 必须把信息与信息, 信息与人, 信息与传递过程联系起来, 以便任何一名被领导者的意见或建议都可以通过简化了的组织结构直接传递到组织最高层。

二、领导者的风格

心理学认为, 组织内部成员合作是否协调, 积极性是否高涨, 全体成员能否与领导者同

心同德，关键取决于领导者的领导风格。组织领导者选择什么样的领导风格，不仅涉及到领导行为是否有效，而且还直接关系到企业的生死存亡。

所谓领导风格(Leadership style)，是指领导者的工作作风和领导方式。也就是指领导者在思想上和工作上所表现出来的态度和行为；在统领人事过程中所采取的方法和形式。前者是后者的基础和行为根源，后者是前者的结果和表现形式。在领导工作中，领导者的领导风格能够表现出领导者的个性。不同的领导者有不同的个性，不同的个性表现出不同的风格类型。当然，典型的某种类型是不存在，只是某种类型比较突出而已。

（一）专断型的领导

专断型的领导风格又称独裁型、专制型。其特点是领导者一人承担活动中的全部责任，力图将组织的全部事由与信息由自己全部处理，在权力所及范围内，根据个人的经验和主观评价由自己做出决定。在人际关系方面，喜欢发命令、作指示，与下属保持一定的距离；忽视人性因素，尽量满足自己的领导欲望，是赏功罚罪的最高执行者。喜欢与意志薄弱、没有主见的人共事，常常看到的是别人的缺点。表情严肃，官腔十足，容不得他人发表不同的意见，特别是反对的意见。这种领导风格容易使群体成员产生争权夺宠现象，导致群体内部的不安与冲突。因此，一旦失去领导，群体也就无法存在。

面对专断型领导风格，不同的人有不同的反应。一般说来，凡是能力强、有主见、有水平、有创见或个性刚强的人都感到这种领导风格是一种压力。凡是水平低、缺少主见、缺乏独立活动能力或个性懦弱的人会采取自愿服从的态度。凡是因循守旧的人，会认为这是一种能贯彻既定方针、值得赞赏的领导风格。这样的领导风格适合于组织创业初期运行。

（二）民主型领导

民主型领导风格，是指领导者在领导工作上，总是想方设法地发挥被领导者的主动性和团结互助精神。不论在何时何地、因何故都不表现出自己的优越感，而是以群体成员自居。常常征求被领导者的意见或建议，尽量让更多成员承担责任。与此同时，还尽力降低群体内的紧张与冲突，尽量避免享受特权，注意鼓励群体内其他成员建立相互的融洽关系。

一般说来，民主型领导风格是受到大多数人拥护的，被领导者也常常把这种领导方法看作是直接参加管理的方法。

（三）放任型领导

放任型领导风格是指领导者撒手不管，下属爱干什么，想干什么都可以，完全自由。他既不激励下属，也不惩罚下属，他信守“不得罪人”的信条。

一般说来，具有孤僻心理特征、习惯于独立完成任务不愿与他人交往的下属，往往把放任型领导风格看作是最受欢迎的领导风格，而那些依靠集体力量的下属人员对这种领导风格则深感不安。这种风格的领导适宜在学术性强的岗位工作。

（四）刚型领导

刚型领导风格的特点是指领导者非常刚正，甚至过于固执。具有此种领导风格的人，一般都光明磊落，心胸坦荡，他们心里有什么就说什么，不搞什么曲曲弯弯。但固执己见，变通性弱，不大讲策略，心中容纳不下一丝邪念。对上则往往易犯颜相争，对下也不留任何情面。刚型领导，比较任性，适宜于条理清楚，简单易行的工作场所工作。

（五）柔型领导

柔型领导风格的特点如“绵羊领导”。此种领导正邪不分，是非不明，没有领导者应有

的威力与尊严，在职工眼中只不过是傀儡而已。

（六）柔中有刚型领导

柔中有刚型领导风格是比较理想的领导者。既有原则性，又有灵活性。诸葛亮在《将材》中说到大将之才要具备4点要求，其一就是“宽而能刚”。他说：“善将者，其刚不可折，其柔不可卷，故以弱制强，以柔制刚。纯柔纯弱，其势必削，纯刚纯强，其势必亡；不柔不刚，合道之常。”柔中不带刚不行，没有刚的领导是不可能有所作为的。但刚柔相结合方能具有韧劲。领导者做的是人、事工作，他要同上级、下级同事相处，就既要有刚正骨，又要有灵活的方式方法；既要有嫉恶如仇的精神，又要有团结各种人物的度量，也要刚柔相济。

在实际管理工作中，领导者的“刚”表现为事业心和责任感强，为人正派、公道，对工作认真负责，工作中以身作则，对自己和他人严格要求，对工作一丝不苟。“柔”则表现为通情达理，关心下属，讲究工作方法和艺术，主动倾听群众意见，耐心做下属的思想工作，主动帮助下属解决工作和生活中的困难，尊重下级，寓教于情。

（七）超脱型领导

超脱型领导风格是指领导者不纠缠于具体事务与人际关系，宏观把握组织的发展，着眼于本组织的未来发展与战略预测。负责对外联络、开拓、把握组织发展方向与发展进度，寻求新出路、新思想；把日常事务交给具体部门落实执行。一般眼光远大，接受新信息多，富于想象。

超脱型领导，常受到有志于建功立业，开拓进取型下属的欢迎。但此种领导较忽视对下属的“感情投资”，一般说来，人际关系比较淡薄。

（八）事务型领导

事务型领导风格是指领导者事无巨细，乐于事必躬亲，忙碌不停，工作十分谨慎、负责，并习惯于按一定程式办事，方法过于死板，效率不高。

由于事务型领导比较务实，对人对事都比较负责，下属中一些受过传统教育的人和求实保守的人，对他比较欢迎。但一般来说，事务型领导开拓不了新局面，在改革开放，搞活经济，面对激烈竞争的今天，这种领导风格的人已难以承担领导重任。所以，若超脱型与事务型领导相配合，则领导结构较为完善。

三、领导者的素质与影响力

（一）领导者的素质

领导者的素质（Leadership trait）是指领导者必备的基本品质和心理特性的综合。

对于领导素质的有着众说纷纭的观点，比如，美国学者领导素质应强调实际能力与创业精神；日本学者认为，领导素质还应该注重性格气质特征。我国学者傅宏（1988）的研究发现，在企业集体中，最符合集体情境要求和能够有效地率领集体成员团结一致实现目标的领导所应具备的特质结构类型是关系定向特质结构类型，这种领导负责、与成员关系良好、热情、勤奋、镇定、民主。吴舸、刘京华（1989）采用湖南医学院龚耀先（1983）主持修订的“艾森克个性问卷”（简称EPQ，成人用）和美国俄亥俄州立大学设计的“领导行为描述问卷”（简称行为问卷，中译本，陈天生，1984）对某省65家中小企业102名企业领导者的领导方式和个性特征进行了调查，研究结果还显示，个性特征对领导行为的影响主要表现在情绪稳定性上，即情绪稳定者领导行为定向亦高，反之亦然。

我们总结不同研究结果，把领导的素质概括为以下5个方面。

1. 政治素质

有较高的理论水平，有自觉的法制观念；坚持民主集中制原则，自觉保障群体的民主权利。

2. 道德素质

知法、守法、公正廉洁，严于律己，平等待人。善于合作能知人善任，吸引人才，为群众所爱戴。诚实守信，信守诺言，有高度的责任心和负责精神。重视和采纳他人意见，不武断狂妄。

3. 知识素质

具有良好而较高的教育水平；有某一方面的专业知识或技能特长以及广博的知识面和生活工作经验。

4. 能力素质

要智于决策，即能依据实际情况，做出正确而有效的眼前决策或有远见的长期决策。能巧于组织。善于使用各类人才发挥成员的聪明才智。神于授权。能把握要点，将琐细事交给下级处理，调动下级的积极性。善于应变。懂得通权达变，机动进取，不抱残守缺，墨守成规，促进事态的顺利发展。敢于求新。对新事物、新环境、新技术、新设备、新观念、新方法有敏锐的感受能力。敢担风险。对组织的发展开拓，有适度承受风险，开创新局面的雄心和胆略，关键时刻不争功推过。

5. 心理素质

应有积极进取充满自信的精神状态，处事稳重，态度谦虚；有顽强的竞争意识，但无嫉妒之心。有较高层次的需求与动机，合理的兴趣结构，高尚的理想信念价值观。有较强的心理承受能力与较好的情绪控制力，胜不骄，败不馁；面对突发事件能坦然应对。有适度的自信心和较强的洞察力。

（二）领导者的影响力

领导者的影响力，是指领导者有效地影响和改变被领导者的心理和行为的能力。它是实现有效领导的必要条件。要使下属自觉自愿地接受领导者的领导，最重要的是领导者要拥有威信这种影响力。

1. 领导者影响力的构成

领导者的影响力总体上分为两大类：权力性影响力和非权力性影响力。

（1）**权力性影响力** 权力性影响力又称强制性影响力。是由上级根据领导者所担负的职务和职位而赋予的，具有法定性和强制性。它由传统因素、职位因素和资历因素所构成。权力性影响力为掌权者所有，对人的影响带有强迫性和不可抗拒性。往往给人以权压人的被迫感。

A. 传统因素。是一种观念性因素，是指人们对领导者的一种由历史沿袭而来的传统观念。使人们对领导者形成了一种传统看法：领导者掌握了职位所提供的法定权力，就不同于普通人；有什么样的地位就可以产生什么样的权力。这种传统观念就强制人们对领导者产生服从感，同时，也使领导者的言行增加了影响力。

B. 职位因素。是一种社会因素，是指个人在组织中的职位和地位。居于领导职位的人，组织赋予他一定的权力，而权力就可以左右被领导者的行为、处境，甚至前途、命运等。这种力量易使被领导者对领导者产生敬畏感。职位因素对权力的形成作用，是以法定为基础的，

它与领导者本人的素质没有直接联系，它是社会赋予领导者的一种力量，任何人只要居于这样的职位，就会获得这种力量。

C. 资历因素。是一种历史性因素。指个人历史性的东西，如资格和经历等。它反映一个人过去的生活阅历和经验。资历的深浅对他人有一定的影响。一般说来，人们对资历较深的领导者总是敬重的，容易接受他的领导。

总之，由传统观念、职位、资历所构成的影响力都不是领导者实际行为造成的，而是外界赋予的，却影响和改变着被领导者的心理和行为。

(2) 非权力性影响力 非权力性影响力也称自然影响力。它是由领导者个人的素质和人格魅力以及行为造成的，与领导者的权力没有必然的联系。非权力性影响力更能激发下属工作的自觉性。在某种意义上，非权力性影响力在整个领导权力的构成中占有主导地位，起着决定性作用。一个领导者如果他的非权力性影响力较大，那么，他的权力性影响力也会随之增大，反之；则降低。由此可见，非权力性影响力能够促进权力性影响力的运用效果。

其基本要素有 4 种：品格因素、能力因素、知识因素和情感因素。

A. 品质因素。这是一种伦理性因素。领导者的品质包括道德品质、人格和作风等。它是决定领导影响力的根本因素，是影响力的基础。具备优秀品质的领导者有巨大的号召力、动员力、说服力。与权力因素相比，品质因素更加重要，易使人们产生敬爱感。

B. 才能因素。这是一种实践性因素。它是领导者成功完成领导工作所必需的内部条件，是影响力的关键因素。具有才能的领导者，易使被领导者对他产生敬佩感，它会吸引人们自觉地去接受其影响。

C. 知识因素。这是科学性因素。知识本身就有一种力量，它是科学赋予的力量。它是影响力的能源。作为一个领导者精通业务知识，通晓其它相关理论，就容易取得人们的信任，使人们产生信赖感。

D. 情感因素。这是精神因素。领导者与被领导者之间的关系，实际上也是一种人与人之间的感情关系。如果领导者与被领导者之间情感深、关系密切，领导者对被领导者关怀体贴，领导者的影响力就会提高，被领导者就会对领导者产生一种亲切感。在提高领导者影响力上，情感因素起到了催化剂的作用。

2. 提高领导者影响力的途径

权力性影响力和非权力性影响力是领导者影响力的统一的不可分的两个方面。合理发挥权利性影响力与非权利性影响力的作用，才能提高领导者的影响力。

(1) 正确使用权利性影响力

使用合法权利时，领导者必须注意以下几方面：

A. 保持理性审慎态度

因为合法使用权利，更多的带有执法性质。为此，在使用权力时要找到合法性，并秉公办事。但不要轻易使用强制手段推行权力，否则，即使权利行使是正确的，也会使部下产生排斥感。

B. 公平无私的精神

领导者在行使权利时要注意不可滥用权力，以权谋私，要赏罚分明，公平合理。否则，容易使部下产生对抗感，从而削弱了权利的效果，降低了影响力。

C. 善于授权、敢于放权

领导者善于授权、敢于放权，并在授权中将监督和指导结合起来，造成大权集中，小权分散的局面，才能更有效的发挥权力的作用。

（2）正确使用非权利性影响力

在某种意义上说，非权力性影响力在领导者影响力中起到决定和主导性的作用。它决定着领导者影响力的大小和时间持续的长短。为此，要提高领导者的影响力，关键在于提高非权力性影响力。

构成非权力性影响力的诸因素是相互制约和相互影响的。其中以品格和才能因素为主，知识和情感因素为辅。如果一个领导者品格因素存在问题，其影响力成为零或负值，其它因素则会受到影响。如果领导者的品格因素较好，非权力性影响力的大小主要取决于才能因素。因此，高尚品格是领导者有效地实行领导工作最重要的条件。

总之，领导者的影响力或权威性，在实际的管理中可以通过以下5个方面表现出来，即行威、法威、德威、理威和情威。

行威：领导者精通本行业有关业务，则能获得行业威信。

法威：领导者能够科学督导、公正处事、奖惩分明，则可取得“法威”。

德威：领导者为政廉洁、克己宽人、争过让功，则能获得德威”。

理威：领导者知人善任，作风民主，以理理事，助人发展，则可获得“理威”。

情威：领导者对下级“相敬如人、相待如友、关怀如亲子”，则可取得“情威”。

具有了这“五威”，领导者的影响力必然会大幅度提高，为其事业成功奠定了基础。

四、领导者的艺术

领导艺术，实际上是寻求领导者、被领导者和环境三要素的和谐统一，是领导者能力的一种综合的、特有的表现形式。领导工作是同人同事同时间打交道的工作。领导者的能力就表现在处理人、事、时这三方面。因此，“领导人的艺术”、“处理事的艺术”、“掌握时间的艺术”是最为重要的领导艺术。

（一）领导人的艺术

领导人的艺术，中心是如何发挥下级的作用，取得同级的配合和上级的支持的问题。那么，怎样才能做到这样呢？有三条必须遵守。

1. 对待上级，要树立“绿叶”意识，要注意维护正职或上级的权利和威望；尊重上级，服从上级，体谅上级，配合协助正职或上级作好工作，不争权、不专断、不越位、不争功。对分管的工作，敢于负责，善于负责，严于管理，积极当好上级的参谋。

2. 对待下级，敢于为下级承担责任，以宽容的心态对待下级，真诚切实维护下级的威信；指导和协调好下级的工作是自己应尽的职责。主动加强与下级的沟通与交流，但不易建立太密切的个人关系。要关心下属的发展，重视下属的工作。

3. 对待同级，摆正自己的位置，见贤思齐，多看对方的长处和优点，虚心向对方学习；互相支持帮助，顾全大局，不仅仅计较；不拆台越权，不揽功推过。

4. 对待群众，要善察民情，关心民众。晓知民众之疾苦，明白民众之欢乐；用人方面，善用人之长。用人所长，其作用就能发挥，用其所短，必致英雄无用武之地，这是用人之诀窍。严于律己，宽以待人，不做损坏别人和集体的事，以身作则，身体力行，必然能赢得群众的钦佩和信赖。宽以待人，令人亲近，也是爱才之美德。

（二）处理事的艺术

“处理事的艺术”是领导者最重要的领导艺术之一。领导者要提高自己的处事艺术，必须要做到以下三条。

1. 领导者要干领导的工作

领导者统帅全局工作，处于主导和指挥的地位。如果事必躬亲，不仅会影响下级的积极性，同时又会挤掉自己本职工作的时间，势必造成领导者不干领导工作而把自己降为一般员工。因此，领导者如能从大量的非领导工作中解脱出来，他就取得了领导的主动权。

2. 要专心于正业

领导就是摆脱了非领导工作的领导，也还有大量的“急事”和“必办的大事”要去做。在这种情况下，领导者必须要集中全力去干那些带有根本性的事情(正业)，也决不能做压力的奴隶而毕其力于一事。

3. 要有明确地划定先后顺序的原则

要实现专心于正业，只有在其它工作得到妥善安排情况下才能做到。擅长领导艺术的人，他每天的办事顺序表，总是分为三类：正业——必办；急事——马上办；普通事——按正常顺序办。办一件，销一件，直到全部办完为止。天长日久，养成习惯，也就会使工作有条不紊，正常运转。

(三) 掌握时间的艺术

时间是人的生命，效率是事业的生命。领导运用好自己的时间，是提高效率的关键。会利用时间的人，对各种事情把握得很严，总是讲究掌握时间的艺术，在处理任何事情的时候凡事诸问三个能不能，可在一定程度上提高工作效率。

1. 能不能取消它？也就是说，这件事情有无必要可作？或者虽有意义，但付出的时间精力太大，得不偿失，那么这件事当然不能做。如果这件事虽然费力，但意义远大，则非做不可，让谁去做等……经过这样的思考后，就会有相当一部分工作被排除掉，余下的时间则有利于少数重点工作。

2. 能不能与别的工作合并？也就是说，领导者要考虑能否把性质相同或相似的工作合并，收到事半功倍的效用。

3. 能不能用更简便的方法取代？促使领导者设法用简单的方法解决问题，获得同样最佳的效果。比如工厂为了稳定和提高产品质量，研究设计部门提出要立项研制一种带电脑的工业控制机，控制生产过程，但经过市场调查，发现市场上已有这种工业控制机，能满足工厂的使用要求，买来安装，即可使用。这种购置新设备，投资少，时间短，见效快的做法自然要比投资大，研究时间长的立项决策高明得多。

总之，领导者在掌握事件的过程中，做到能不办的坚决不办，能合并的坚决合并，能用更简便方法的就用更简便的方法，意味着效率的提高和时间、精力的节省。

当然，领导艺术的形成和发展，是由许多复杂因素构成的，它除了智力水平、创造经验、对事业态度等个人因素外，还会受到组织环境中所存在的变数，如目标的明确性、民主气氛、工作的扩充、专业的混合、成员是否参与决策、奖惩结构、组织内的相关群体等等的影响。作为领导者在发挥领导艺术时，应将诸多因素考虑在内。

五、领导理论研究

领导理论是领导心理学的核心。许多管理心理学家和管理学家都致力于这方面的研究，试图找到一种最佳的理论模式。在这样的背景下，领导理论得到了空前的发展，形成了各种

各样的理论和模型，内容十分丰富。但总体来讲可以分为三大类：领导特质理论、领导行为理论和领导权变(或情境)理论。

(一) 领导特质理论

领导特质理论 (trait theory of leadership)，主要是指有效的领导者要有一定数量的品质和特征，借此才能将有效领导者与无效领导者区别开来。

1. 传统领导特质理论

传统领导品质理论认为，领导者的品质是生来就具有的，不具备天生领导品质的人，就不能当领导。早在第一次世界大战的时候，心理学家就运用智力测验的方法在军队中选拔军官。在第一次世界大战之后，这种方法被运用于经济领域，导致了人事一一测验的运动，领导特质理论也就在这样的一个背景下孕育而生了。

领导特质理论强调，在对领导的选择中，要借助心理测验来评价个体的品质，并且根据这个品质的特征来选拔领导。在 20 世纪开头 30 年，人们用人格测验和智力测验比较了领导者和非领导者，成功的领导者和不成功的领导者，试图分离出天才领导者所具有的特征。他们考察了身高、体重、外貌、精力、智力、目的意识、敏感、热情、友好、综合力、道德、专长、决断、坚持、忍耐、勇敢等方面。但所得到的领导特质不仅在数量上千差万别，而且对什么特质是领导者最重要的因素也没有一致意见。另一种是试图找出“伟大人物”的天生魅力，即能使领导者达到目标和使下级服从的一组人格特征。对此，许多学者表示反对。一些心理学家、社会学者、历史学家提出，是“时代精神”造成了伟大人物而不是“天生魅力”。因此，这方面还没有明确结论。

2. 现代特质理论

20 世纪 70 年代以来，特质理论研究取得了一些进展，特别是在近十几年里有复苏的趋向。现代领导特质理论的研究者密切联系管理实践，改进自己的研究方法，从一种动态的角度深入研究领导者的品质特征。

美国心理学家爱德温·吉色列(Edwin E. Chiselli)就是其中最著名的代表。1971 年，他在自己的著作《管理才能探索》一书中发表了管理品质理论的研究成果。吉色列的研究可以说是现代领导理论的代表，他运用了语义差别量表表达法来确定领导者的品质特征，在实验处理上运用了因子分析法，一反原来研究者所使用的直接叙述性的主观量表的调查方法。

调查选取了一个在美国具有代表性的样本进行试验。其中年龄 26 岁至 42 岁的中级管理人员 306 名，分布在包括交通、制造、通讯、财政金融、保险业等 90 个不同的企业的组织中。受调查人员 90%具有大学文化程度，或者是受到了同等学力的教育。

通过对研究结果的分析，吉色列提出了领导品质的八种个性特征和五种激励特征：

个性特征具体包括：(1)智力：语言与文辞方面的才能；(2)创造力：开拓新方向、创新的意愿；(3)督察能力(管理能力)：指导别人的能力；(4)自信心(自我督导)：自我评价较高；(5)适应性(工作班子的亲和力)：为下属所亲近；(6)决策能力；(7)性别：男性的刚强，女性的温柔；(8)成熟程度。

激励特征具体包括：(1)工作安全、稳定的需要；(2)对自我实现的需要；(3)对指挥别人权力的需要；(4)对职业成就的需要；(5)对高度金钱奖励的需要。

吉色列在列出了这些因子之后，又进一步指出了这些因子在有效管理上的重要性并不是等同的，而是有所区别，如：个人特质中非常重要的因素是：督察能力、智力、自信心、自

我实现、决策能力、对事业、成就的需要等；中等重要的因素是成熟程度、创造力、适应性、对工作安全、稳定的需要、对高度金钱奖励的需要、对指挥别人权力的需要等；最不重要的因素是性别(男性或女性)。

(二) 领导行为理论

领导行为理论领域的研究很多，在这里我们将就其中较为著名的两个理论，进行简单的介绍。

1. 俄亥俄州立大学的研究

在 20 世纪 40 年代中期，第一个研究领导行为类型的是俄亥俄州立大学教授 R. 斯托蒂尔 (Ralph Stogdill)、E. 弗莱西曼 (Edwin Flesherman)、J. 海普尔 (John Hemphill) 和他们的同事。研究认为：领导者工作的行为特征有两大纬度，即结构维度和关怀维度。

结构维度 (initiating structure)，是指领导者对于下属的地位、角色和工作方式等都制定规章或工作程序，以此来保证组织目标的实现。从程度上讲，它包括高的结构维度和低的结构维度两种。

关怀维度 (consideration)，是指领导者对于下属所给予尊重、关心、信任以及相互了解的程度。从高的关怀维度到低的关怀维度，中间可以有无数不同程度的关怀。

由于两个维度在不同的领导者身上存在高低强弱的分别，所以可以把这两个维度分成四种类型：

(1) 低结构、低关怀。这种类型的领导者，对组织及其群体成员都不关心，会导致低绩效、高不满、高流动现象发生。

(2) 低结构、高关怀。这种类型的领导者大多较多关心领导者与下属的之间的合作，重视互相信任和互相尊重的气氛，容易产生低绩效、低不满、低流动现象发生。

(3) 高结构、高关怀。这种类型的领导者对工作对人都比较关心，其领导方式效果好。会产生高绩效、低不满、低流动现象发生。

(4) 高结构、低关怀。这种领导者最关心的是工作任务。其领导方式会导致高绩效、高不满、高流动现象发生。

当然，四种领导行为哪一种最好不能一概而论，要根据具体情况而定。

通过图示，可以明显地总结出不同的领导者处在哪个维度内，从而了解到行为对于有效领导的作用。

2. 管理方格理论

这种理论是由美国著名的管理心理学家罗伯特·布莱克 (Robert R. Black) 和简·莫顿 (Jane Mouton) 在 1964 年提出来的。他们充分概括了俄亥俄州立大学的关怀和结构两个维度的基础上创立了管理方格理论。

管理方格理论认为，最有效的领导者应该是一位既关心工作，同时又关心员工的人。对生产的关心，不仅仅体现在对工厂物质产品的关心，也可以反映到其他各个与生产有关的方面，如一个有关销售的设想、一些有用的研究成果等等。对员工的关心，也包括了许多方面，如对人的尊重、对公平的报酬的关心等等。任何一个管理者的管理行为都会在这两个基本要素之间表现出来。他可以选择对生产很关心，对员工不闻不问，也可以相反地进行选择，当

然更多的管理是处在两者之间。

正是在这样的理论下，布莱克和莫顿设计了一个管理方格来表示不同的管理者在管理行为上的不同组合(见图 9. 3)。

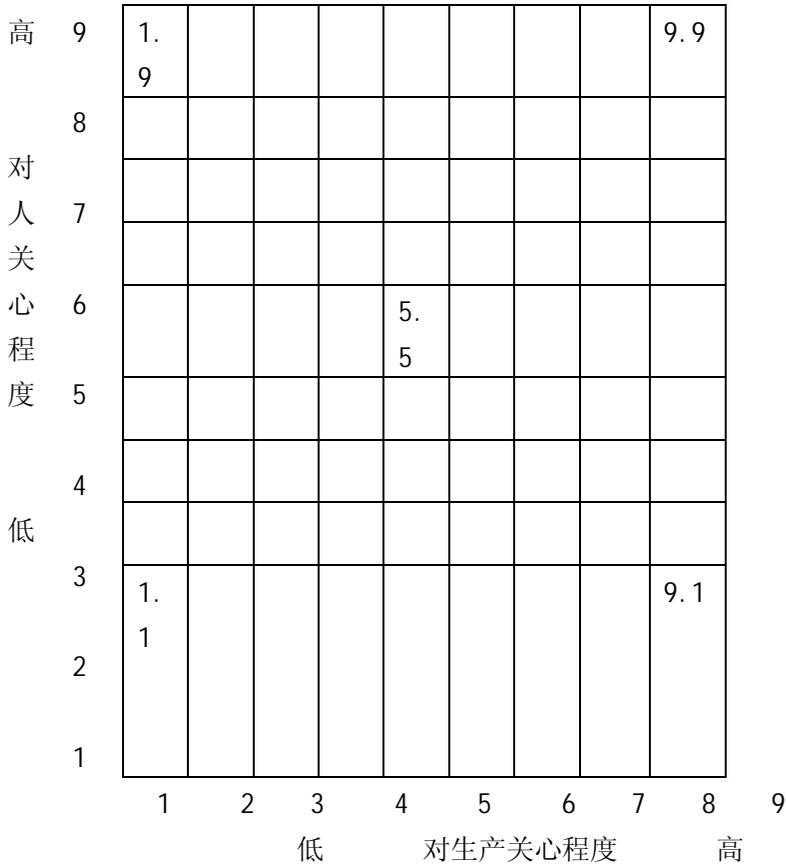


图 9-3 管理方格论

在图中横标轴和纵标轴分别表示对生产和对人的关心程度。并且将两个坐标轴都划分成九个刻度。这样，在所形成的 81 个方格的管理坐标图中，每个方格表示“关心生产”和“关心人”这两个基本因素以不同的程度相结合的一个领导方式。而这 81 个方格就是所谓的“管理方格”。其中有五个方格代表了五种典型的组合，表示典型的领导方式。

(1)1. 1 型，“贫乏型管理”。管理者对人和生产都很少关心，只做一些维持自己职务的最低限度的工作，回避责任，缺乏志向，用最小的努力维持恰当的组织成员的关系。

(2)9. 1 型，“任务型管理”。管理者对工作高度关心，却往往忽略对人的关心。这种方式的领导者利用已拥有的权力，强调有效地控制下属，用工作条件来提高效率，却没有充分运用人力资源因素；同时强硬性的要求别人以自己的观点行事。在短期内会使得生产保持较高的效率，但由于缺乏对人的关心，所以会渐渐降低员工的工作热情，导致长时期内生产效率的下降。

(3)1. 9 型，“乡村俱乐部型管理”。领导者对员工高度关心，友善待人，强调同事和下属同自己之间的感情，认为只要人们心情舒畅，工作效率就会提高，因此，较少关心工作控制监督和规章制度。这种领导在组织中很少引起冲突，会与下属保持良好的关系。但无论是在短期内还是长期内，生产效率都不会得到提高。

(4)5. 5型,“中间型管理”。领导者既对工作表示关心,也对人表示关心,两者兼而有之,程度适中,并且很强调适可而止。但管理者这种“折中”的管理手段,往往使得员工缺乏进取心,做不出什么大成绩。

(5)9. 9型,“团队式管理”。领导者对工作对人,都表现出高度关心,并有高标准的要求,认为组织目标与个人的利益应有效地结合起来,既高度重视组织的各项工作,又能通过沟通和激励,使下属人员共同参与管理,让工作成为组织成员自觉自愿的行为,从而获得高的工作效率。同时,员工关系协调,工作热情饱满,每个人都能在组织中得到不断的发展,并获得成就感。

(三)领导权变(或情景)理论

领导权变理论也叫情境理论(The Contingency theory of Leadership)。是领导者根据具体情况来确定领导方式的理论。

60年代以后,不少学者认为,要找到一个适合于任何组织、任何性质的工作和任务、任何对象的固定的领导性格特质、领导类型和领导行为方式,都不是现实的。因为领导过程是领导者、被领导者及其环境因素的方程式,即领导的有效性与领导者所处的具体情境和环境有关。在这个认识背景下,20世纪60年代领导权变(或情景)理论逐渐发展起来。其中费德勒模式是最有代表性的权变理论。豪斯(R. J. House)的路径—目标理论, V. H. 弗鲁姆和 P. W. 耶顿的领导—参与模式,卡曼(A. K. Karman)的生命周期理论(后称为情境的领导理论),瑞丁(W. J. Reddin)的三维领导理论和鲍尔斯·西肖尔(D. G. Bowers&Seashore)的四维领导理论(four-dimensional Leadership)等都属于权变理论。在这里我们仅介绍两个最著名的理论,即“权变制宜”理论和“路径——目标”理论。

(一)费德勒的权变理论

美国著名管理心理学家费莱德·费德勒(Fred r. Fiedler)经过长达15年的调查研究,于1967年提出了“有效领导的权变模型”,通常叫费德勒模式。该理论强调领导工作是一个过程。在这个过程中,有效的群体绩效取决于领导的风格以及情景对领导者的控制和影响程度两个因素。而对一个领导者工作最起影响作用的三个情景因素是职位权力、任务结构和领导者与被领导者的关系。同时,费德勒还开发了一种工具——最难共事者问卷(Least Preferred Coworker questionnaire, LPC),用以测量个体是任务趋向型还是关系趋向型。

1. 确定领导风格的LPC量表

费德勒认为影响领导成功的重要因素之一是个体的基本领导风格,因此,他试图从领导者人格特性与情境的关系中找出有效领导方式。他设计了一种“最不受欢迎的同事”问卷,即LPC问卷,通过受试者(领导者)对其最不喜欢的同事的态度评价,来反映领导者属于何种行为类型。因此,LPC量表是一种反映人行为类型的心理测量表。

LPC问卷由18组对照形容词组成,要求受试者主观上确定一位最难相处的同事,在18组形容词中按1~8等级对被调查者进行评估。得分越高,就表明被调查者用较为积极的词汇来描述最难共事的人,那么他就是一个很乐于与同事形成友好人际关系的人。这种类型的人,费德勒认为是人际关系导向型的人,即其行为表现出在管理中有高度关心人的因素;相反,得分越低,就表明被调查者用较为消极的词汇来描述最难共事的人,那么他可能主要感兴趣的是生产,以工作为核心。这样的人,被定义为工作关系导向型。当然,费德勒认为LPC的得分不是用以说明一个人工作的好坏,只是用来说明他的工作方式。

同时，费德勒还认为一个人的领导风格是固定不变的，与生俱来的，个体不可能改变自己之间的风格来适应变化的情境。表 9.4 是 LPC 量表的内容。

表 9.4 LPC 量表

请想出一位你最难相处的同事，而不是你最不喜欢的同事，按照下列内容给出适当的得分。

	得分									
令人愉快的	8	7	6	5	4	3	2	1	令人不愉快的	——
友好的	8	7	6	5	4	3	2	1	不友好的	——
拒绝的	1	2	3	4	5	6	7	8	接受的	——
紧张的	1	2	3	4	5	6	7	8	放松的	——
疏远的	1	2	3	4	5	6	7	8	接近的	——
冷漠的	1	2	3	4	5	6	7	8	温暖的	——
支持的	8	7	6	5	4	3	2	1	敌对的	——
厌烦的	1	2	3	4	5	6	7	8	有趣的	——
争论的	1	2	3	4	5	6	7	8	幽默的	——
忧闷的	1	2	3	4	5	6	7	8	欢乐的	——
开放的	8	7	6	5	4	3	2	1	防御的	——
背后说坏话	1	2	3	4	5	6	7	8	忠诚的	——
不信任的	1	2	3	4	5	6	7	8	值得信任的	——
考虑他人的	8	7	6	5	4	3	2	1	不考虑他人的	——
粗俗的	1	2	3	4	5	6	7	8	高尚的	——
合作的	8	7	6	5	4	3	2	1	不合作的	——
虚假的	1	2	3	4	5	6	7	8	诚实的	——
友善的	8	7	6	5	4	3	2	1	恶意的	——
									总分：	——

注：此表转引自孙彤主编《组织行为学》高等教育出版社 2001 年第 268 页

表中 18 条测试内容，每条共有 8 个等级。如：友好的 8 7 6 5 4 3 2 1 不友好的，其中 8 级是最友好的，1 级是最不友好的，中间是过度等级。在你确定了一个最难相处的同事之后，把对他的评价得分写在表中得分一栏，最后把所有的得分相加求和，为受试者的 LPC 值。LPC 最低得分是 18 分，最高是 144 分。18-58 分是低 LPC，属于工作导向型，64-144 是最高 LPC，属于人际关系导向型，中间得分为混合型。

2. 情景因素

领导方式的选择要考虑各种变量之间的影响和可能产生的效果，因此，费德勒认为决定领导效果的情境因素有以下三种：

第一：职位权力。这是指领导者所处的地位的固有权力以及取得各方面支持的程度。这一职位权力是由领导者对其下属的实有权力(包括所拥有的奖惩力量)所决定的，如聘用、解雇、晋升等。当领导者拥有一定的明确的职位权力(分为强与弱两类)时，则更容易使群体成员遵从他的领导。

第二：任务结构。这是指工作任务是否明确，被领导者对组织任务是否理解。当下属人员对所担任的工作清晰明确而且例行化、常规化时，领导者对工作就较为容易实施控制。

第三：领导者与被领导者的关系。这是指为被领导者所接受的程度。表现为对领导者信任、喜爱的程度，从而决定其是否追随他共同工作。费德勒认为从领导者的角度看在这个方面是最重要的。

3. 领导者与情境的匹配关系

确定了个体的领导风格和相关的情境因素后，费德勒认为，根据这三个情境因素的情况，领导者所处的环境从最有利到最不利一共可以分为八种类型。其中，领导者与被领导者的关系越好、任务结构化的程度越高、职位权力越强，则领导者所拥有的控制和影响力也就越高，也就越处在最有利的地位。相反，三个条件越缺乏，则领导就越处于不利的地位，其对工作的控制和影响力也就越弱。对于这八种类型来讲，任何一个领导都会在其中找到一个属于自己的位置。费德勒认为，二者相互匹配时，会达到最好的领导效果。他用了很长的时间对1200个团体进行了调查分析，在此基础上得出了如下结论：

第一：在群体情况极有利或极不利的情况下，任务导向型是有效的领导形态。

第二：在群体情况一般的情况下，关系导向型是有效的领导形态。

总之，根据费德勒模式，要提高领导的有效性，或改变领导者的领导方式，或改变领导者所处的环境。所以，领导者的选择要视环境因素而定。

(二) 路径—目标理论

路径—目标理论 (Path-goal theory)，又叫做目标导向理论。是由加拿大多伦多大学教授埃文斯于1968年提出，后由美国管理学家罗伯特·豪斯在1971年给予补充和发展而形成的。

这种理论的核心是：领导者的工作是帮助下属建立起明确的工作目标和达到目标的途径，特别是一些成就与报酬目标，并提供必要的指导和支持以确保他们各自的目标与群体或组织的整体目标相一致。领导者要做到这一点，就要不断地明确规定职位与工作职责，排除工作中的障碍，在制定组织目标的时候谋求群体成员的帮助，促进群体内部的团结和协作，减少不必要的紧张与外部控制，增加个体在工作中得到满足的机会。

在路径—目标理论中，豪斯确定了四种领导行为：

1. **指导型领导** 领导者让下属知道期望他们做什么，应该怎么做，完成工作的时间安排，并对如何完成任务给予具体指导。
 2. **支持型领导** 领导者态度友善，关心下属需求。
 3. **参与型领导** 领导者会经常与下属共同磋商，并且在决策之前充分考虑下属的建议。
 4. **成就型领导** 领导者经常设置具有挑战性的目标，并期望下属实现自己的最佳水平。
- 与费德勒的观点相反，豪斯认为领导者是弹性的，同一领导者可以根据不同的情境表现出不同的领导方式。

路径—目标理论认为，在这三个因素的相互影响下，会引出一系列的相关假设：

- (1) 当任务不明或压力过大的时候，指导型领导会带来更高的满意度。
- (2) 当下属执行结构化任务的时候，支持型领导会给员工带来高绩效和高满意度。
- (3) 对能力强或经验丰富的下属，指导型领导会被视为多余。
- (4) 当组织中存在激烈的冲突时，指导型领导会带来更高的员工满意度。

- (5)当组织中权力关系很明确的时候,越需要支持型的领导,从而降低领导的指导行为。
- (6)外控型下属对指导型的领导具有较高的满意度。
- (7)内控型下属对参与型的领导更加满意。
- (8)当任务结构不清晰时,组织越需要成就型的领导来提高下属的工作热情和期望水平。

思考作业题

1. 社会群体的概念及其特征是什么?
2. 群体的类型可以划分为哪几类?
3. 什么是群体规范? 群体规范有哪些功能?
4. 什么是群体凝聚力? 讨论分析影响群体凝聚力的因素有哪些?
5. 群体思维有什么特点? 如何预防群体思维缺陷的产生?
6. 什么是群体极化? 冒险转移? 如何解释这两种现象?
7. 群体决策有什么特点?
8. 群体心理效应包含哪些内容? 试解释分析。
9. 简述领导者的功能与素质。
10. 不同的领导风格对群体成员与工作效率有何影响?
11. 领导者的影响力由哪些因素构成? 如何提高领导者的影响力?

马莹(海南大学旅游学院)

第十章 利他行为与攻击行为

社会行为是社会心理学研究的重要领域。美国著名的社会心理学家 F. 奥尔波特认为社会心理学是研究社会行为与社会意识的科学。社会行为是个人行为的集合体，它具有行为的基本特征，是社会意识支配下的社会外显活动。社会行为的种类比较多，本章主要介绍利他行为和攻击行为。

第一节 利他行为概述

一、利他行为的概念

1. 什么是利他行为？

利他行为(altruistic behavior)一词最早由法国社会学家扎德(A. Comte)提出。一般认为，利他行为是一种不期望任何酬赏和回报、出于自觉自愿的行为。利他行为代表了所有与攻击行为相对立的行为，如同情、慈善、捐款、救难、自我牺牲等。这些行为的表现方式虽然不同，但有一个共同之处，他们都是为了使别人获得方便与利益。

利他行为也常常被称为亲社会行为(prosocial behavior)，两者密切关联，但又有区别。亲社会行为是指任何对他人、对社会有利的行为，例如帮助他人、自觉保护环境等。利他行为指以个人为对象的不期待任何回报的亲社会行为，是亲社会行为的最高形式，是利他精神的表现。

2. 利他行为的特征

利他行为是人类社会中高尚的行为，这种行为常常与高尚的道德情操相伴随，是值得全社会提倡和发扬的。毛泽东曾经高度评价白求恩毫不利己专门利人的精神，号召共产党人向他学习。利他行为虽然各有不同，但都具有以下一些共同的特征。

- (1) 利他行为的目的是有益于他人，而不是为了自己的私利；
- (2) 利他行为是一种自觉自愿的行为，不是迫与外界的压力而做出的；
- (3) 利他行为不求任何回报，是一种真正的无私奉献；
- (4) 利他行为具有自我牺牲的特点，它需要个人付出一定的代价，但是个人并不会计较。利他者往往不仅是勇于奉献，而且是乐于奉献，帮助他人可以使他们获得心理上的满足感。

3. 产生利他行为的情境

利他行为有两类，一类是非紧急情境下的利他行为，另一类是紧急情境下的利他行为。

(1) **紧急情境中的利他行为。**紧急情境中的利他行为又称为特殊情境中的利他行为。紧急情境下利他行为的特点：或者是生命和财物受到了威胁，可能需要付出很大的代价，甚至是自己的生命；或者是一种不寻常的、很少见的情境，缺乏应对的经验；或者是情境非常特殊，出现各种意外如落水、触电、车祸等等，需要用特殊手段去帮助别人；或者是一些无法预知、事先没有计划安排，使人感到措手不及的情境。在紧急情境下可以引起当事人生理上的应激状态，肾上腺激素等大量分泌，出现机体的一系列应激反应。

紧急情境可以经常发生，有些会危及生命安全，但有些也不一定。这时候的利他精神往往是和紧急情况联系的。例如，解放军战士在抗洪救灾中，为抢救人民的生命财产勇于牺牲的举动，公安干警为保护人民群众的生命安全与歹徒英勇搏斗，60多岁老太在危急关头铁路道口救3名女童英勇献身等等。他们的行为都是在紧急情境中的典型的利他行为，弘扬了中华民族的精神、树立了社会的正气，为社会所倡导和世人景仰。

(2) **一般情境中的利他行为。**一般情境中利他行为的特点：对人的生命财产不存在威胁；是人们日常生活中经常遇到的普通事例；情境的线索和信息非常明确，知道有人需要帮助；帮助他人不需要采取紧急措施。这类利他行为一般是在非紧急情况下发生的，也不会给行为者造成生命财产的损失。引起这类利他行为的事件具有平常性、确定性、安全性。在现实生活中，经常可以看到这种“助人为乐”的利他行为。例如，在公共汽车上给老人或抱小孩的妇女让座位，搀扶老人过人行横道，资助贫困地区儿童读书，向受灾居民捐赠财物，义务照顾孤寡老人等等。这种利他行为往往是默默无闻的奉献，虽然没有惊天动地的举动，甚至很多并不为人所知，但同样是社会所必需的和推崇的精神，受到人民群众赞扬的行为。

上述两种利他行为，虽然发生时的情境和后果不同，但它们都有共同的特点：(1)利他行为都是自觉自愿的，不是根据任何组织或他人的指令。(2)无论那种利他行为，都是以救助他人之目的，行为者都没有想通过救助他人而获取某种物质的或精神报酬的意图。行为者可以通过帮助他人而获得自我满足和自我欣慰。(3)无论那种利他行为，都需要付出一定代价，即便是在公共汽车上给老人让座、义务照顾孤寡老人等等这些最简单的利他行为，也需要有一定的体力、精力和时间的投入，把困难留给自己，把方便让给别人，就意味着要有所付出。

除了上述两种不同情境下的利他行为以外，依据行为者的不同动机，利他行为还有几种不同的表现方式：(1)回报性的利他行为。这是以回报曾经帮助过自己的人为目的的利他行为，在现实社会生活中，所谓的投桃报李，你帮助我，我帮助你，互惠互利。虽然体现了当今社会互助的一种风气，无可厚非，但严格来说不是真正的利他行为。(2)补偿性的利他行为。为了弥补由于自己有意无意的过失的利他行为。例如，因骑车不慎撞伤一位老人造成骨折，花费比较多的时间和金钱去照顾老人的行为，这也不应该认为是真正的利他行为。(3)表面利他实则利己的行为。在帮助他人的过程中，得到某种物质的或精神上的利益而采取的利他行为。如为了达到个人的某些好处帮助某人打扫卫生、请客送礼甚至行贿等行为，表面上看是一种利他行为，而实质上则是为了个人获得更大更多的好处。这种利他行为目的不在于助人，而在于利己，更谈不上是利他行为。

二、影响利他行为的因素

一个人的利他行为受生物学、心理学、社会学等诸多因素影响。既有主观方面的原因，也有客观方面的原因。

1. 导致利他行为的原因

(1)同情心的观点 利他者为什么会不求回报地帮助他人呢？巴特森(Batson)提出“同情心—利他主义”(sympathy-altruism)的观点。他认为同情心是产生利他行为的主要原因，当人们看到某人需要他人帮助时，首先考虑的是这个人是否值得我们同情。当这个人显得很苦恼、很无助时，我们是否身受同感？如果我们产生了同情心，就会不计个人得失去帮助他(她)。如果认为他(她)并不值得我们同情，就可能会计较提供帮助的利弊，如果帮助他(她)

自己能够获得好处，就会伸出援助之手，如果感到得不偿失，就可能袖手旁观。按照这种观点，只有当人们对需要帮助的人产生强烈的同情心时，才会给以无私的帮助。

(2) 社会生物学的观点 有些学者从社会生物学的角度提出社会交换的观点。认为助人的动机是一种直觉反应，是基因进化的结果。如动物同类中有相助的行为，在逃避猛兽追击时，年老的角马为了使幼马能够顺利渡过奔腾的河水，奋不顾身跳进急流，甘当“浮桥”，让幼马从自己的身上踩过去，甚至牺牲自己的生命也在所不惜。为保护其后代延续种系繁殖而献出了生命，这是一种利他行为。一些社会生物学家把动物对同类相助的行为借用到人类，认为一个家族由于少数勇士的献身(利他行为)而得以保留下来，沿袭下去。社会生物学认为，人类的利他行为是生而具有的，是由基因遗传获得的。利他是人类的本性，它对人类种系生存和延续具有重要意义。正因为如此，人类才有不求任何报酬的利他行为，也包括勇于自我献身的行为。社会生物学从本能论的角度来解释利他行为缺乏科学的依据，至今为止还没有任何证据说明人类具有利他行为的遗传基因。

(3) 社会规范论的观点 任何一个文明进步的社会，都倡导和奖励利他行为，批评和谴责见死不救的行为。人的利他行为同其他社会行为一样，都是根据社会所赞许、认可、提倡的规范准则所采取的行为，都是对社会准则和规范学习并且内化的结果。社会要求人人都必须遵守社会准则和规范，否则就会受到各种惩罚。对利他行为影响较大的社会规范包括社会责任、互助、社会正义等。社会责任规范要求人们去帮助那些需要帮助的人，例如，父母有责任抚养未成年的子女，子女有责任赡养老人，社会应该照顾无依无靠的孤寡老人和孤儿等等。互助是合作的基础，互助规范要求那些得到他人帮助的人，有义务帮助那些助人者。别人帮助了你，你也应该帮助别人。研究发现，曾经得到他人帮助过的人，都有帮助他人的动机。社会的道德规范要求人们遵循正义，相信社会上绝大多数人都能得到他们应该得到的东西。好人应该有好报，作恶必定要受到惩罚，弘扬正气才能体现社会的公正。根据社会正义的规范，当一个人受到不应有的痛苦和损失时，会引起人们的同情和帮助；如果一个人的痛苦和损失是咎由自取的，则不会得到人们的同情和帮助。例如，在公共场所一个人患病倒地，会引起人们的普遍关心和帮助；而一个醉汉睡卧街头，常常无人理睬。

利他冲动能够起作用的最简单的情境，不是那些报纸的头条新闻，而是我们所熟悉的日常生活中的事件和需求。利他行为的本质在于是否期望报答(如帮助同事完成工作是否为了得到表扬、奖赏或日后他人的报答等)，几乎所有的社会心理学家都认为行为者不怀有对外来报答的期望。但对于自我报偿的利他行为能否归结为利他行为?存在不同的见解。自我报偿包括自我强化，如自我满足、感到骄傲、欣慰、愉快的自我体验等。多数心理学家认为任何一种利他行为，归根到底都存在有自我报偿的结果。虽然利他行为主要是指有利于他人而不期望外来报偿的行为，但行为之后也可以产生自己报偿的结果。

然而，另外一种行为常常使人们感到困惑。为什么年轻的军校学员张华为抢救掏粪落池的老农而光荣牺牲?为什么战士徐洪刚在危急关头敢于挺身而出，与抢掠、侮辱年轻妇女的歹徒搏斗，身负重伤而毫无怨言等等。明显，如果以做好事、遵纪守法和过正直生活的社会准则是不足以解释这些行为。它远高于一般的利他行为，社会心理学家将这类自我牺牲行为称作利他精神或者亲社会行为，是一种“无私地关心他人的幸福”的精神。

(4) 社会学习理论的观点 社会学习理论认为，利他行为同其他社会行为一样，是通过强化而得到巩固的。当学生做了好事，如果得到老师的表扬或奖励，就有利于利他行为的发

展；当学生做了错事，受到老师的批评和惩罚，就有助于抑制不良行为。做好事，受到奖励，做坏事，受到惩罚，就可能逐渐形成助人的行为模式。虽然为获奖而帮助他人不是真正的利他行为，但是，通过奖励或肯定有助于真正的利他行为的形成和发展。

(5) 自我实现理论的观点 人本主义的自我实现理论认为，自我实现是人类最高层次的需要，也包含有助人的需要。自我实现者具有完美的个性，他们具有热爱他人和勇于献身于社会的精神。许多人之所以有利他行为，是因为通过给他人提供帮助，能够解决他人的困难，可使自己感到心情愉快和心理上的满足。自我实现论认为，人们具有助人为乐的思想境界或动机，这是利他行为产生的十分重要的主观条件，利他、助人体现了一个人的存在价值，同时也是实现个人存在价值的一种方式。

在现实的社会生活，我们时常看到或听到很多助人为乐、舍己救人的感人事例。然而，在紧急情况下袖手旁观，见死不救的事情也时有发生。为什么在他人生命财产受到威胁急需救助时，人们却袖手旁观、见死不救呢？对此社会有种种议论。有人说社会风气太坏了，有人说世态炎凉、人情冷漠。而社会心理学家们则从社会心理的角度，提出“旁观者介入”和“旁观者效应(the by-stander effect)”的概念。“旁观者介入，是指旁观者出现在事件现场这一社会现象，也就是事件发生时有他人在场旁观或围观。“旁观者效应”是指旁观者的介入对利他行为所产生的影响，这种影响作用表现在旁观者介入或他人在场会抑制乃至减少利他行为。研究结果证明，在紧急情况下，只要有他人在场，个体的利他行为就明显减少，而且在场者越多，利他行为减少程度越明显。社会心理学家们的解释是：

第一，个人顾虑增加。在遇到需要帮助的人时，本想伸出帮助之手，但是，又怕自己不能有效地提供帮助，表现出谨慎小心，犹豫不决，担心帮倒忙，出现尴尬场面，期待着有更合适的人出来帮助。

第二，从众心理。一个人对事件发生情境的认知和判断，往往依赖于他人的反应。在紧急情况下，当个人难以判断是否应该采取某种行为时，就会观察周围他人的表现，以帮助自己解释情境，并倾向于采取与他人一致的态度和行为。如果在场的其他人都无动于衷，就会认为“问题不大，没有危险”、“没有必要帮助”。由于旁观者都无动于衷，个人也会产生从众行为，于是在场者都不提供帮助。但是，如果在场人都表现积极行动，采取救助措施，个人也会随他人一道采取利他行为。因此，他人在场对利他行为的影响有两重性。

第三，个人责任减弱。一般来说，在众人在场的情况下，救助他人的责任是由在场者共同承担，这就明显地减少了个人所承担的责任和心理压力。在紧急救助的场合，有他人在场会降低一个人见危不救的社会代价，降低了因为没有及时提供救助而产生的内疚感、羞耻感和罪恶感。

这些就是当有人需要帮助的时候，为什么围观的人越多，主动伸出援助之手的人越少的原因所在。

2. 影响利他行为的主观因素

除了上述的动机因素之外，影响利他行为的还有情境因素与个人因素。个人因素包括可能提供帮助者的人格特征、性别、情绪状态等，情景因素则包括旁观者的人数、其他人的行为示范、需要帮助者的特点等。

(1) 个人因素。个体的身份特点主要是性别与年龄。心理研究表明，由于男女生理上、体质上的差异，一些需要付出较大体力的利他行为往往由男性来完成。因此，在一些需要较

大体力才能完成的利他行为，女性往往不如男性主动，男性在需要冒险救助他人的场合表现比较突出，比如围追拦路抢劫的歹徒大多为男性。而女性通常善解人意、富有同情心，在一些危险性比较小，但需要长期坚持的助人的行为中更为多见，如默默无闻长期帮助残疾人、照顾孤寡老人等。

利他行为与年龄有一定的关系。国内外社会心理学家的许多实验研究证明：一般来说，利他行为与年龄成呈相关；儿童随着年龄的增长，通过接受社会规范的教育，其行为逐渐受到社会规范的约束，懂得了帮助他人是社会赞许的行为，自我中心倾向逐步减弱，更多地表现出利他行为。一些调查者报告，儿童的分享行为在6--12岁期间非常重要。厄盖赖尔等人(1965)通过对4~16岁儿童进行分核桃的游戏，结果发现自私行为随年龄的增长而减少，4~6岁儿童有67%是给自己多分一个，9岁左右有23%的儿童是自私的，12岁以后没有一个儿童表现出自私行为。

心理学家认为儿童在7--14岁期间，开始从“自我中心”向“相互性”转变。道德判断也许和慷慨大方同时发生变化。一般来说，利他行为与年龄成正比，随着年龄的增长，其人际关系也日趋复杂，彼此之间的相互影响也日益增多，更加懂得帮助他人是合乎社会规范的道理。

然而，年龄的增长与利他行为的增多并不存在必然的相关性。儿童随年龄增大，心理活动趋向复杂，社会环境中各种人物的言行也可能会产生负面影响。因此，利他行为能否随年龄增长而增多，还要考虑其他主客观的因素。

(2)人格特点。个人的品质因素是产生利他行为的最重要的个人因素。社会心理学研究表明，社会责任感与利他行为呈正相关关系。社会上涌现的许多见义勇为的英雄人物，在特殊情境中，能面对死亡的威胁挺身而出，正是高尚品德、高度的社会责任感使然。白求恩医生不远万里来到中国，毫不利己，专门利人；雷锋同志助人为乐，张华舍身救老农，这些都是他们高尚品德的集中表现，出自他们崇高的思想品德。

个人的价值观和个性特点是影响一个人是否愿意做出利他行为的一个重要原因，例如，在一些西方国家，信教的学生比不信教的学生更乐意从事公益活动、另外，富有同情心、具有社会正义感的人帮助别人的可能性比较大。

(3)情绪状态。人的情绪状态也是影响利他行为的重要因素。研究表明，处于良好心境的人比心情不好的人更加倾向于帮助他人。导致这种行为的原因首先是因为愉快的心情使人们更加注意人生的光明面，更具有同情心，更加注意别人的优点，把人往好的方面想，帮助他人的动机更强一些。其次，做好事可以延长好心情，形成一个良性循环。好心情可以增加人的自我注意，使人们更有可能按照自己的理想形象来表现自己。

良好的心境对利他行为有促进作用，消极心境对利他行为的影响则比较复杂。一般情况下，不良心境下利他行为也处于低水平。但是，如果人们认为自己的心境可以通过利他行为而转好，就会变得乐于助人。而如果人们认识到利他行为对改善他们的心境毫无作用，或者甚至更糟，他们就不会为别人提供帮助。

此外，利他行为者先前的利他经验对其以后的利他行为也有影响。有利他行为经历的人再度发生利他行为的可能性比较高。

3. 影响利他行为的客观因素

(1)情境因素。情境包括内在和外在情境因素。内在情境因素是指可能发生利他行为

者当时的心理和情绪状态，以及他曾有过的助人经验；外在情境因素则是指利他行为发生时的环境因素，包括社会风气、社会氛围，以及其他利他行为的示范作用等。人们的利他行为与当时情境有关。如果人们看到别人都在做好事情，为大家服务，就更加能激发自己也去做好事，这可能是一种从众行为，也可能是模仿或受暗示。人们当时的情境状态也是一种主观情境。如前所述，人的情绪最能影响他人的利他行为。一个人心情愉快的话，往往容易产生利他行为。

(2) 被帮助者的特点。被帮助者的特点主要指性别、年龄、仪表等。

一般来说，在社会生活中，老人和儿童得到帮助的机会比较多，这不仅因为他们在体质和独立能力等方面是弱势群体，还在于人类社会具有尊老爱幼的共同规范，社会鼓励和赞许人们对老人和儿童进行帮助的行为。

性别。大部分研究发现，在紧急情境下，女性比男性获得救助的机率要高一些。在一般情境中，女性遇到自身无法解决的困难时都要比男性更容易获得帮助。其主要原因一方面女性与男性相比是弱者，社会存在着帮助弱者的传统规范。二方面是对女性的帮助大多数是男性提供，这种帮助带有不自觉的或潜意识的性吸引。这表现在富有魅力的漂亮女性在各种情境中更容易得到帮助。

仪表、服饰。人们普遍愿意帮助衣着比较整洁、行为举止符合当时社会风俗的求助者，如果一个人穿了奇装异服，招摇过市，当他发生困难时，较难获得别人的帮助与同情，往往会认为他自作自受，因为帮助这种人不会获得精神上的自我安慰。

(3) 社会文化。一个人的行为受社会文化、社会规范和价值观念的影响和制约。利他行为也受当地社会文化的价值观与行为规范所影响，属于同一社会文化的成员一般都具有相同的价值观，并遵循着同样的行为规范。所以不同文化背景的人们，其利他行为也有区别。

社会责任规范是鼓励利他行为的最有效的方法之一。社会责任规范暗示人们应该对其他人的合理要求做出反应，以及所有的人都有义务去帮助身处困境的人。当那些需要帮助的人看上去还不能独立，或者缺少自助能力时，社会责任规范的影响力的作用就更明显。

(4) 榜样的作用。如前所述，在需要助人的情境中，存在“旁观者效应”，在有人需要紧急救助时、在场目睹此情境的人数越多，无动于衷的人越多，一个人出面相助的可能性就越小。但是，在需要救助的情境中，如果有人挺身而出，可能会起到很好的带头作用，为他人提供榜样，增加其他人助人的可能性。另外一些研究还发现，如果遇到危险的人与我们相似，我们帮助他的可能性更大。

此外，社会风气也是影响利他行为的一个重要因素。当社会风气不好，正义难以伸张，人际之间缺乏诚信感时，人际冷漠现象就比较普遍。当见义勇为行为得到鼓励和弘扬，法律的尊严得到维护，人际之间充满关爱时，利他行为就会蔚然成风。

三、利他行为的促进

利他行为是一种积极、高尚的社会行为，也是社会再三提倡和鼓励的。如何促进和培养利他行为，是社会心理学家们所关注的。促进利他行为与很多因素有关，应着重从以下几个方面着手。

1. 培养利他精神

利他行为只是利他精神的外部表现。利他精神是只求付出、不求索取的无私奉献精神，是一种“毫不利己、专门利人”的精神。没有利他精神，就不会有利他行为，虽然利他行为

的表现形式各种各样，但只有利他精神所引发的利他行为才是最高形式的利他行为。利他精神的养成是在长期的社会环境和教育的影响下，通过个人的自我修炼逐步形成的。在这个过程中，同情心具有重要的影响作用，它是一种对他人的不幸和灾难所产生的共鸣和对其行为的关心、赞成、支持的情感，是利他精神和利他行为产生的基础。只有具有同情心，才会产生利他动机，导致利他行为的产生。只有具有同情心的人，才能帮助身陷灾难的人，才能救济贫困无助者，才能支持因天灾人祸遭不幸者。有研究证明，富于同情心和社会责任感与利他行为成正相关，即同情心和社会责任感越强，则利他行为越多。注重培养人们(特别是儿童和青少年)的同情心，对于形成利他精神、养成利他行为具有重要意义。

2. 培养社会责任感

维护社会良好的风气，是每个公民的责任。形成鼓励见义勇为、鼓励利他行为的社会风气，还需要全社会的共同努力。社会责任感是个体利他行为产生的基础，是激发实现道德行为的内在动机。人们的利他行为往往与其社会责任感有密切的关系，可以通过增强社会责任感来培养人们的利他行为。社会心理学家在对增强个体社会责任意识进行了不同的实验后认为，在每一个人成长、发展的过程中，要有意识地加强个体承担的角色责任意识的教育和训练。这种教育和训练应该是家庭、学校、社会三方面的结合。根据个体在不同年龄段的角色特点，进行不同内容、不同形式的教育和训练。从培养对家庭、学校应具有的责任意识到对社会的责任感，从而促进个体利他行为的产生。例如社会对救灾群众的捐助、对失学儿童帮助等等既是显示爱心的社会援助，又体现了社会责任感。家庭、学校可以把它作为教育的课题，引导青少年认识到这是一种既有益于受困的人群、也有益于国家值得赞扬的利他行为。

社会责任感的形成非一朝一夕，也不是靠强制命令所能奏效的。社会责任感的培养需要一个良好的社会环境，通过家庭、学校班级各成员之间的感染、教育逐渐培育。个体只有具备了高度的社会责任感，才能在紧急情境中产生利他行为。

3. 树立利他行为的榜样

俗话说，榜样的力量是无穷的。社会心理学的研究表明，观察社会亲善行为能增加观察者的类似行为。一个慷慨的榜样能培养出慷慨的行为。而自私行为的榜样，其观察者也倾向于自私。

前面提到在紧急情境中“榜样力量”对人们利他行为产生的显著效应。如果在社会、学校、家庭等各个领域提供利他行为的榜样就能促进人们的利他行为，推动社会发展的更加有序和谐，社会环境的更加优化。

社会心理学家研究表明，提供利他行为榜样可通过不同的传播媒介的宣传和教育者本身的行为示范。传播媒介的言传功能是多方位的，特别是电视节目中的利他行为榜样对人的影响比较大。

教育者本身的行为示范对个体利他行为的产生起到直接作用。任何个体既是教育者又是被教育者。父母在家庭是教育主体，孩子是受教育对象；在学校教师是教育主体，学生是受教育对象。父母、教师对孩子、学生进行教育，应重视身教重于言教，身体力行做好示范更为重要。如果父母在与人交往中富有同情心、热情助人，无形中给孩子起到潜移默化的榜样作用，可以促使孩子产生利他行为。在学校，教师关心和帮助贫困学生的态度，也会对学生产生强烈的影响，也可促进学生利他行为的产生。政府的宣传部门、传播媒体等作为教育的主体，对社会舆论起引导作用，不仅要大力宣传和表彰见义勇为、克己利他的行为，批评冷

漠自私、极端利己的行为，还要树立良好的自身形象，对营造良好的社会风气、增加社会利他行为起重要的促进作用。

4. 强化利他行为

行为主义心理学认为，强化某种行为会使这种行为重复出现，如果对人们表现出来的利他行为及时给予强化，可以使这种利他行为不断再现。对人的某种行为如利他行为予以肯定和奖励，以期这种行为能够保持并不断加强，这是一种正强化，可以使之逐渐巩固下来，并且内化在自己的态度体系中，在以后的类似情境中就会自觉地做出利他行为。相反，对那些见危不救的冷漠行为给予批评和谴责，不仅使当事者产生愧疚感，反思自己的行为，同时也是对其他人的一种警示，这样可以抑制这种不道德的行为再次发生。

第二节 攻击行为

攻击行为(aggression behavior)和利他行为一样，同属于人类的社会行为，其内在驱力是社会动机。攻击行为是在任何社会中都普遍存在的一种社会行为，大至国与国、国家集团与国家集团之间的战争，国家内部、地区之间的流血冲突，暴力团伙的暗杀、绑架，恐怖分子的爆炸小至个人之间纠纷导致的打架斗殴等等，都包含着对他人的攻击行为。一般意义上的攻击行为，是指对他人的人身权利的侵犯。它有害于社会，破坏正常的生活秩序，危及人们的生命安全。常常给社会和人民带来灾难。

一、攻击行为的概念

1. 什么是攻击行为

在现实社会生活中，人们对侵犯或攻击行为似乎都能理解。但是，给攻击行为下个定义并做出科学解释却不太容易。社会心理学家对攻击行为的界定众说不一，各具其理。行为主义心理学认为，攻击行为就是任何伤害或者能够伤害他人的行为。心理学家巴斯(A. H. Buss) 1971年从行为主义理论的角度，给攻击行为下的定义：攻击是个体向另一有机体施加有害刺激的行为反应。这个定义表明，行为本身就决定了一个特殊的举动是否具有攻击性。并不考虑一种行为给他人造成的伤害是怎样发生的，也不考虑行为者发生这种行为的条件，只要某种行为对他人有害就构成攻击行为。这个定义可能造成两种性质根本不同的行为的混淆：第一种情况，将并非对方有害的行为都判断为攻击行为，例如，足球比赛运动员在争抢过程中，无意地把对方球员铲倒使其受伤；在公共场所对气管异物导致窒息的病人进行紧急气管切开；为自身安全与歹徒搏斗而打伤凶手的正当防卫行为；依法对罪犯实行强制行为直至执行死刑等等，虽然都是对他人的伤害，但这些都不要称为攻击行为。第二种情况，将原本为攻击行为误判为非攻击行为。例如，歹徒欲行凶抢劫他人财物，但由于失误或对方的强力反抗而没有得逞，对方没有受到伤害；造谣诽谤或暴露他人的隐私，导致当事人自杀等自我伤害行为等等，虽然都不是一方对另一方造成的直接伤害，但这些行为应该认为是攻击行为。

美国心理学家巴伦(R. A. Burow)于1977年给攻击行为下的定义是：“侵犯是任何一种以伤害另一力图躲避这种伤害的生命体为目的的行为”。这个定义被大多数社会心理学家所公认。其优点在于：第一，从攻击者的行为意图、动机和行为结果两方面的内在联系来解释攻击行为的概念，从而避免了不同性质的攻击行为的混淆。第二，把攻击概念限于正常人范

围内，即攻击行为是对于能够躲避伤害的正常人而言的。而对于那些愿意受伤害并以此为快乐和满足的心理变态者（受虐癖）则不属于被攻击者，对心理变态者乐意接受的伤害行为不是攻击行为。第三，概括了各种不同的侵犯形式，包括了直接与间接、身体与心理、攻击与防御等各种侵犯形式。

目前一般把攻击行为定义为：攻击行为是指有意伤害他人的任何行为，或者是任何以伤害他人为目的的行为。即攻击行为必须有攻击意图和攻击动机的存在，是有意使他人受到伤害的行为。

2. 攻击行为的类别

攻击性行为常见的有以下几种类别。

(1) 身体攻击和心理攻击。从被伤害者的受伤害情况看，有身体攻击行为和心理攻击行为。身体攻击行为是指行为者有意伤害他人肉体的行为。例如，为一定目的枪杀、毒杀以及用各种凶器殴打他人致死、致伤、致残等等，都属于身体攻击行为。心理攻击行为是指行为者对他人的有意伤害。例如，谩骂诽谤，造谣中伤，侮辱丑化，欺骗恐吓，作假供词等口头或书面言语行为，都属于心理攻击行为。因此，使用暴力手段伤害他人的行为是攻击行为；使用恶言恶语抵毁他人名誉同样也是攻击行为。

(2) 敌意性攻击和工具性攻击。从攻击行为的最终目的看，攻击行为可分为敌意性攻击行为和工具性攻击行为。敌意性攻击行为是以伤害他人为目的，是对他人直接的伤害，除了达到伤害他人的肉体或精神本身外别无他求。像以牙还牙，以血还血，人若犯我、我必犯人等动机所引发的攻击性行为都是敌意性攻击行为。工具性攻击行为的目的是有所收益，是对他人的间接伤害，以伤害他人作为达到某种其他目的的手段。伤害他人只是一种手段，而不是行为目的本身。例如，图财害命，为自己的升迁而造谣伤害他人，为掩盖罪恶而杀人灭口等等，都是工具性攻击行为。区别两种攻击的主要不同点就是看其是以获得权力、地位和平等为目的，还是仅仅是以伤害他人为目的。

3. 攻击行为的原因

研究表明，导致人们做出攻击行为的原因是多种多样的。包括因为被别人攻击而反击；为了达到某种目的而发生攻击行为；因为受到挫折转为攻击；基于模仿而攻击等等。

(1) 反击性攻击行为。“人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人”，这句中国的老话常常成为很多人的行为准则。由于受到别人的攻击而“以其人之道，还治其人之身”是发生攻击行为最常见的原因。当人们感到自己被别人侵犯，或者受到不公平对待时，就可能及时地回应，或者在自己认为合适的时候进行反击。

(2) 工具性攻击行为。如前所述，有些人的攻击行为是为了达到个人的某种利益。在竞争或消除不利情境时，通过以攻为守，主动出击的形式采取攻击的手段来谋取自己的利益。

(3) 本能性攻击行为。有些学者从本能论的角度出发，认为很多动物为了生存、食物、领地和支配权而相互争斗，这种本能性攻击行为在人类也是一样。不仅低层次的需要会引发攻击性行为，而且为了满足高层次的需要。但也有些学者并不赞同把人的攻击行为归于本能。

(4) 情绪性攻击行为。心理学认为，当人们实现目标的行为受到阻碍时，就会产生挫折感。挫折的经历往往会增加人们的攻击性行为。根据弗洛伊德精神分析的理论观点，潜意识的心理冲突和被压抑的情绪会寻找发泄的机会和方式，如果不能以正当的理性的方式发泄，就可能寻求到其他替代的方式，如对导致挫折有关或无关的物体或人进行的攻击性行为。但

是，并非所有的挫折都导致攻击性行为，如果当事人认为挫折是合理的、可以理解的，通常不会引起攻击行为。除了挫折感之外，其他的负性情绪也常常导致攻击性行为的发生，如心情不好的人常常会无缘无故大发脾气，甚至毁物伤人。

(5)模仿性攻击行为。研究表明，模仿可能导致攻击性行为，一些青少年看了有暴力镜头的电影或电视之后，就可能模仿其中的攻击性行为。以前曾经播放过美国电视剧《加里森敢死队》，因为引起青少年大量模仿其中不良的攻击性行为而停播。父母在家里打骂子女、发脾气、摔东西也常常被子女所模仿。

二、攻击行为的性质

一般来说，攻击行为被认为是不好的，对社会是有害的。但是，并非所有的攻击行为都是如此。有些攻击行为是好的、值得提倡并且对社会是有益和必需的。警察在紧急情况下击毙歹徒，是为了社会的安宁和维护广大人民群众的生命安全。对于一些较轻微的违法犯罪行为，如居民区抓住了小偷，是把他痛打一顿，教训教训他，还是应该由公安机关处理？因此，对攻击行为的认识还存在社会性质的问题。判断攻击行为是有害的，还是有益的，一般取决于它是否违反公认的社会准则、规范和相应的法律、法规。根据这个原则，可分为反社会的攻击行为、亲社会的攻击行为和被认可的攻击行为三种不同性质的攻击行为。

1. 反社会的攻击行为

反社会的攻击行为是指攻击行为本身违背和践踏了公认的社会准则和规范，是有预谋地对他人身心健康的伤害。几乎所有的国家和地区都程度不同地存在着反社会的攻击行为，如各种带有黑社会性质的犯罪团伙、恐怖分子等等，其犯罪行为对广大人民群众的生命和财产安全都带有侵犯性。如果不对反社会的攻击行为进行打击或制止不力，社会就不得安宁，人民就要遭殃。因此，各国或各地区都非常重视对反社会的攻击行为进行打击，制定一些法律条文加以限制和控制。

2. 亲社会的攻击行为

亲社会的攻击行为指符合所在社会的道德标准，以社会认可的方式所采取的攻击行为。亲社会的攻击行为是以维护社会准则和规范为目的，符合社会准则、规范要求和广大人民群众的利益和愿望的攻击行为。这种攻击行为对社会是有益的、也是必需的，被社会所赞同。例如，战士们为了维护国家的利益消灭入侵之敌；对犯罪嫌疑人进行拘留、逮捕、限制其行动自由、乃至判处徒刑；对抢劫银行等危害社会情节严重的犯罪分子果断地打击；对违反社会治安条例者给予一定的处罚；对破坏纪律者给予适当的制裁等等，这些都是正确的和必需的。都属于亲社会的攻击行为。由于这种行为维护了社会稳定，保证人民生命财产的安全、强化法律的尊严。因此，亲社会的攻击行为得到社会大众的支持和拥护。

3. 被认可的攻击行为

被认可的攻击行为是一种介于反社会的攻击行为和亲社会的攻击行为之间的攻击行为。虽然被认可的攻击行为不是社会所提倡的，但由于这类行为一般并不触犯法律，也不违反社会道德和规范，并且得到社会的允许，因此在很多时候被认为是合乎情理的。正当防卫行为就属于被认可的行为，如在与歹徒搏斗的过程中打伤了歹徒等等。无意伤害他人的行为有些也属于被许可的攻击行为，如前所述，足球运动员在比赛场上的合理冲撞或技术性的犯规动作等等，都属于被认可的攻击行为。此外，某城市模仿美国西点军校管教方式举办的青少年训练营地，对违规的学员采取一定的惩罚、乃至体罚的行为，也被很多人尤其是学员的家长

认可。显然，被认可的攻击行为并不是维护社会秩序所必需的，不能归于亲社会的攻击行为，但又属于社会准则允许范围之内行为，所以又不属于反社会的攻击行为。

在一般情况下，公众对判断攻击行为属于反社会性的，还是亲社会的是比较容易的。对于什么是合理的，什么是不合理的攻击行为的判断也大致相同。但是，由于人们存在社会道德观念上的差异，对同一种攻击行为可能会持有不同的态度。例如，对于美国入侵伊拉克的战争，一些自杀性爆炸袭击导致大量无辜平民的伤亡，不同国家的人可能就存在不同的看法和态度。

第三节 攻击行为的影响因素与控制

一、攻击行为的影响因素

攻击性行为在人类和动物界都非常普遍，要理解什么是攻击性行为，首先应该了解产生攻击性行为的原因。攻击性行为是先天的？还是后天的形成的？或者是两者兼而有之？在这个问题上，心理学家也存在各种不同的观点，有人认为人类具有攻击的本能，有人则认为攻击性行为是后天习得的。

1. 本能论观点

持这种观点的学者从生物决定论的角度出发，认为攻击性行为是适者生存的结果。其根据是：在人类进化的早期，攻击性行为有极高的生存价值，优胜劣汰，只有最富攻击性行为的个体才能生存下来，并且把这些特性遗传给他们的后代。随着岁月的流逝，虽然环境发生了迅速的变化，但人类攻击特性的变化速度要慢得多，于是人类就或多或少地保留着一些攻击性行为。

弗洛伊德曾经提出，攻击性行为是避免痛苦或寻求快乐的行为受到挫折时的“基本反应”。本能是一切先天的生理机制、生理需要和生理功能，它决定了本我的心理行为过程的性质和方向。在弗洛伊德看来，一切本能不外乎两大类：生本能和死本能。

生存本能是指所有为机体生命的发展和延续服务的本能，包括一切生理需要及其派生的欲望，主要有衣、食、住、行、性等。生存本能以性本能为最重要，由它直接派生出的性欲产生了人类所具有的各种爱。弗洛伊德所说的性本能和性欲是广义的，包括生殖本能和生殖欲，它所产生的爱既包括异性间的情爱，也包括亲友间的亲情和友情，甚至包括派生出的对他人的同情和关爱等。

死亡本能是决定机体最终走向死亡的本能，是导致一切生物最终将变成无生命的内在趋势，总想破坏有机体的生存。人们虽然很难接受这个观点，但这其实是一种客观事实存在，是一切生命的本质。没有死，也就没有生；有生则必有死。对于任何生命来说，死亡都是最后终点，生命的整个过程其实就是走向死亡的过程。现代科学证明，章鱼之所以产卵后立即就死去，是因为其眼窝后的腺体要分泌出一种激素，使机体的新陈代谢过程终止。这种激素被命名为“死亡激素”，只要将章鱼的这一腺体切除，其生命就可以延长达9个月。美国科学家在大白鼠身上的实验也证明了“死亡激素”的存在。人和动物的脑下垂体定期要分泌一种化学物质，它能有效干扰机体对甲状腺素的利用，从而控制了所有细胞的新陈代谢，使机体逐渐衰老和死亡。如果摘除脑下垂体，并大量注射甲状腺素，机体的寿命就可以大大延长。

死亡本能也要派生其他本能和欲望，如攻击本能和攻击欲，攻击性行为是死亡本能的外

现，从而形成一个人对其他人的仇恨、敌视和竞争，也可能产生对自己的伤害。施虐狂和受虐狂就是一种极端的表现形式。

对动机的调控使得攻击性行为变成了一种先天的内驱力，而不是因寻求欢乐的企图失败后才产生的。尽管攻击性行为的强度和形式可以改变，但这是一种人类生存的条件。弗洛伊德强调攻击性行为是本能的，是不可能根除的，根除攻击性行为对个体来说是有害的。如果死亡本能的力量不能向外表达的话，它就会被用于自我毁灭。一个人如果不去攻击，那么他就会被杀死，不是被他人就是被他自己杀死。

弗洛伊德将攻击本能归结为人的死亡本能，这与他对死亡本能的定义是有矛盾的，因为攻击本能是机体在进化过程中经过漫长的生存竞争发展而来的，其目的是为了保存自身和占取优势，而不是为了使机体更快走向死亡。因此，攻击本能应该是生存本能的派生本能。现在很多精神分析家对弗洛伊德的观点采取折中态度，他们仍然认为攻击性行为是一种本能的内驱力，但不同意攻击性行为是直接导致自我死亡的本能的观点。

2. 习性学说的观点

习性学说是研究生活在一定的自然生物圈里生物的本能及其行为模式，也称为“行为生物学”。认为攻击性行为基本上是本能的。习性学家主要是研究非人类物种，其结论大多来自于对其他物种及其行为的研究。

与弗洛伊德的观点类似，罗伦兹假设有一个攻击性行为的本能系统，无论有机体接受何种外界刺激，这个系统都是攻击性行为的能量来源。攻击性的冲动和内驱力，通过一个适当的攻击性行为而释放出来。如果当攻击性行为的冲动达到一定的程度，又没有得到适当释放的话，有机体就会攻击一个不适当的目标。例如；一种雄性热带鱼为了争夺食物和交配而进行竞争，一般只攻击同类雄性热带鱼，而不攻击其它鱼种。但如果鱼池里只剩下一条雄性同类，那么这条雄性热带鱼就会攻击它。如果鱼池里只剩一条同类雌性鱼，这条雄性热带鱼最终也会去攻击这条雌性鱼。

攻击性冲动或内驱力不断加剧直至最后通过释放而得到缓解，这个过程与其说是有机体对外部刺激的反应，倒不如说它是自己形成的。攻击性行为在非人类的生物中有积极的作用，攻击性行为有助于动物保卫自己的领土，以保证稳定的食物供给。同时也助于物种的优化，通过优胜劣汰，使更强壮与最适应生存的个体保存下来，并且得以繁衍。因此攻击性行为对种群提供了长期的进化的益处。

罗伦兹认为人类同低等动物一样具有攻击本能，只不过两者的这种本能不相同罢了。在低等动物，自然淘汰会使蕴藏着巨大毁灭潜能的动物对攻击性行为产生强大的抑制机制，以防止其物种的毁灭。那些没有产生攻击性抑制机制的强大生物之所以没有生存下来是因为它们互相残杀所致。人类的智慧却使他具有了其它食肉动物所没有的最强大的毁灭性武器，人类天生的攻击冲动得到了充分的发展，但却缺乏相应的反对杀害同类成员的先天抑制机制。因此，人类智慧对人类本身来说可能是一种潜伏着的破坏因素。

3. 生物学观点

攻击性行为可能还与生物学因素有关。通过刺激动物大脑特定部位，可以产生攻击性行为，提示可能存在“攻击性中心”，可以控制攻击性行为。此外，体内各种生物化学物质含量的失调都可能引起攻击性行为。

男性睾丸激素的水平可能是攻击性行为的另一个来源。动物世界中，雄性比雌性显露出

典型的、更高水平的攻击性行为。因暴力犯罪被判刑的人和那些早年曾参与犯罪活动的人也显示出比较高的睾丸激素水平。

社会心理学家 James 对 4500 名美军老兵进行了测试后认为，高睾丸激素组有更高的危险从事攻击性和反社会的行为。他们在儿童期和成年期有更多的犯罪的历史，更倾向于使用毒品，更有可能有多个性伴侣。另一方面，反社会行为和睾丸激素水平的关系，在社会经济水平较低的被试中两者的关系更为密切。而且，社会经济地位较高的被试比地位较低的被试整体上睾丸激素水平更低，这提示高水平的睾丸激素可能使人们处于经济失败的危险中。

虽然目前尚不清楚睾丸激素水平是否会引起独断的、攻击性的及反社会的行为，但参与攻击性的行为或反社会的行为增加可能提高个人的睾丸激素水平，这可能是因为卷入激烈危险的行为带来的持续高水平的生理唤醒。

几乎没有关于对女性进行攻击性研究的报道，主要原因是由于女性的攻击性明显低于男性。但还是有迹象表明女性的攻击性可能也与激素水平有联系。例如，心理学家 June Reinsch 观察一组 11 岁的儿童，他(她)们的母亲在怀孕期间曾注射过孕激素。通过询问他们对一幕冲突情节的观察后的反应，结果与他(她)出生前母亲未使用孕激素的兄弟姐妹相比，这些儿童更有可能选择一个肉体攻击性反应对付冲突。这一结果增加了攻击性行为与生物因素具有相关关系的观点。

4. 行为学习理论的观点

行为学习理论认为，攻击性行为不是来源于先天的，是后天习得的。决定人类攻击性行为的主要机制是过去的学习经验。新生儿相当直率地表现其攻击性情绪，每当他受到任何细微的挫折或得不到想要的东西时，使嚎啕大哭，挥动手臂，击打在他所及范围内的任何东西，通过经验（学习）才获得了攻击性行为。行为学习有许多渠道和形式，长大成人后，已可以完全地控制自己的攻击性冲动，只有在某些不得已的情况下才表现攻击性行为。通过学习，学会了在某些情境下表现出攻击性行为而在某些情境下则压抑愤怒情绪的冲动，学会了应该对那类人进行攻击，对那类人不攻击。学会了某类挫折产生反应，而对某类挫折则不产生反应。这些习性对于控制自己的攻击性行为相当重要。

(1)强化作用。产生这种学习过程的一个主要机制就是强化作用。当某种行为发生后得到了奖赏，个体很可能会再次表现该行为；假如受到了惩罚，则这种行为会减少或不再表现出来。儿童学习抑制攻击性行为的过程就像他学会上课要专心听讲一样，当他知道打其他小朋友、用石头打破别人家的窗户玻璃、或偷偷跑去网吧上网是会受到惩罚的，就学会了不要去做这些事情。如果他受到挫折仍能控制自己而得到酬赏，就会使这种自我控制行为加强。

(2)模仿作用。模仿也是人类习得性行为的重要机制。所有的人尤其是儿童，均有模仿他人的强烈倾向。儿童常常模仿大人的言谈举止，甚至模仿所有的行为，包括攻击性行为，学会运用口头攻击，如对他人的吼叫、谩骂、批评等等。通过模仿，儿童还可以学到，假如有必要的话可以表现出攻击性行为。而在某些情况下甚至连口头的攻击也不应表现出来，如当他不赞同父母的意见时。在某些情况下，攻击性行为不仅是被允许，甚至非常必要，如遭受歹徒袭击时做出正当防卫的反抗。儿童的攻击性行为是逐渐被塑造出来的，其反应方式即决定于他所观察到的其他人的举动。

班杜拉 (Bandura, A) 曾经进行过一项实验，了解儿童攻击性行为的模仿学习历程。他们让儿童观察一名成人玩智力玩具及一个约五英尺高的充气塑胶玩偶。其中一组情境里，这

名成人先组合智力玩具，约一分钟后开始将注意力转移至充气玩偶身上，他走向充气玩偶，击打它、坐在它身上、以木棒敲打它、将它抛向空中、在房里踢来蹬去，同时不断喊着：“打你的鼻梁”、“打倒你”、“砰！”如此持续了几分钟，让被试一直在旁边观看；另一组情境里，该成人安静的玩着智力玩具而无视于塑胶充气玩偶的存在。

间隔一段时间后，让每个儿童受到中度挫折，并单独留在一间摆放着许多玩具，(包括一个三英尺高的塑胶充气玩偶)的房间里二十分钟。结果表明，他们模仿了成人的许多动作，观察到成人做出攻击性行为的儿童比观察到成人安好地玩组合智力玩具的儿童对塑胶玩偶表现出更多的攻击性行为，第一组儿童以手殴打、以脚蹬、并以木棒击打玩偶，同时说出类似表现攻击性行为的成人所说的攻击性词句。

这个实验表明：儿童通过观察他人所表现的攻击性行为而学得此种特殊的反应方式。如果儿童被所观察到的成人行为的强化，或儿童面对的情境与该成人行为发生时的情境相同时，这种模仿学习的效果将会增加。在班杜拉的实验里，假如(1)该示范者得到酬赏；(2)示范者与儿童性别相同；(3)这名儿童与示范者原先已有关系存在(示范者是他的朋友或老师)时，其对攻击性行为的模仿程度将会更大。

儿童并非毫无选择地模仿所有的人。一个人非常重要、很有权力、非常成功、很受欢迎的人如崇拜的偶像，儿童对他的模仿也愈多。一般来说，他最常见到的人会是模仿最多的对象。父母是儿童早期最重要的模仿对象，儿童未来的攻击性行为大多决定于父母本身的举动以及他如何对待小孩。

父母既是强化的来源又是被模仿的对象，对孩子所表现的攻击性行为给以惩罚可能被认为是教导儿童抑制攻击性行为的有效方法，但常常适得其反。惩罚的作用应该是能够减少儿童将来的攻击性行为，如果他知道假如殴打自己的弟妹将会受到惩罚，就会以不殴打自己弟妹来避免受到惩罚。而且，每当他预期将因此而遭受痛苦的惩罚时，也就不会表现出攻击性行为。

通过对孩子所表现的攻击性行为给以惩罚的做法似乎能产生预期的效果。但不应忽略这种情况：在家里因攻击性行为而受到的惩罚愈重的儿童，在外面愈具攻击性。其原因可能是因为儿童模仿了父母的攻击性行为，当他自己对所处的情境有控制权时，便模仿父母对他表现的行为。

挫折—攻击假设。挫折为攻击性行为提供了一个诱因，是因为挫折会使人产生愤怒的情绪。多拉德、杜布、米勒、毛尔和希尔斯等人(1939)最先提出挫折—攻击假设的观点。他们认为每一个挫折都会引发攻击性行为，每一个攻击性行动都可以从挫折中找到根源。挫折是指正在进行的有目的的活动受阻，而所有攻击性行为都必然会与实现目标行为受阻有关。对有目的的行为进行干扰会唤起人们攻击的冲动，而这种冲动又激发了人的攻击性行为。米勒(1941)和希尔斯(1941)修正了上述观点，认为除了攻击性行为外，受到挫折后人们还有其他的行为反应，但挫折仍然是引起人的攻击性行为的主要原因。

一个人在一个特定的情境中，当他希望得到他想得到的东西的愿望受到阻挠时，就会产生挫折。当一个人只是缺少某种东西时，他不一定会感受到挫折。但如果一个人希望得到某种东西，并预期可以得到快乐，一旦愿望落空，得不到时就会产生挫折感。例如，你如果经常出差需要使用计算机，很希望得到一部笔记本电脑，但因为条件所限而没有得到，这时可能对你来说就是挫折。但如果外出的机会不多，办公室和家庭使用计算机都非常方便的话，

你得不到笔记本电脑也可能就无所谓了，不会产生挫折感。然而，短缺的东西并不是挫折的唯一根源。更重要的是如果一个人的信仰、意见、态度受到挑战的话，也可能产生挫折感。甚至深信无疑的信仰受到怀疑或他人的反对，也可能产生挫折感而引发攻击性行为。某些国家的宗教之间的冲突，常常因为信仰的不同而引发。

愤怒的情绪。愤怒的情绪常常是挫折和攻击之间的中间变量。有些情况下愤怒主要是由外部攻击情景引发的。但是有时即使没有外部攻击情景的情况下，愤怒也可能诱发攻击性行为。挫折产生攻击性仅仅是由于挫折达到了能引起消极情绪程度。根据 Leonard Berkowitz 的观点，并非每种挫折都会引发攻击性行为，只有哪些产生消极情绪的挫折才会导致攻击性行为。令人反感的情形会让人产生一些消极情绪，如愤怒，敌意，不安等。这些情绪会引起一些与攻击有关的认知模式或记忆，或心理反应。

能量抑制的时间越长，当它最后发泄出来时，攻击性就越猛烈。为了保护自己，应该鼓励可以接受的形式攻击性行为，例如体育竞技比赛和游戏活动。这些方法可以使人们理性地发泄被压抑的攻击性。

攻击性行为的另外一个重要因素是观看攻击性行为对潜在的攻击者的影响。灾难的景象也许会引起人们对受害者的同情，有人可能会认为由于攻击性行为的后果如伤害、破坏、流血、受伤是令人讨厌的，所以会使攻击趋势减弱；但由于受行为习得性影响，攻击的景象也可能增加攻击的次数和强度。正因为愤怒是引起攻击性行为的中间变量，如果外部刺激引起愤怒，攻击性行为就有可能增强，外部刺激引起同情，攻击性行为就可能不会发生。因此，当攻击性行为是敌意的时候，愤怒就是攻击性行为的媒介，但在工具性攻击中愤怒所起的作用并不大。当攻击性行为的意图首先是伤害他人时，愤怒才会起重要的作用，但是引起愤怒的环境不会增强工具性攻击。

二、攻击的控制

攻击行为是一种严重危害社会秩序、社会生活和社会发展的反社会行为，个人犯罪及社会暴力集团对个人幸福及一般社会结构具有繁重的伤害性。社会学家和社会心理学家都十分重视对攻击行为的理论研究和实验论证，他们从不同的理论观点出发，提出了各种减少与控制攻击行为的策略和方法。

1. 宣泄负性情绪

宣泄最早由古希腊哲学家亚里士多德在他的《诗学》著作中提出。他谈到：人们观看戏剧，通过剧中人物体验某种情绪，用唤起和表达情绪的方式，使情绪得以宣泄。“宣泄”也是精神分析学派用于治疗精神疾病的一种方法，即当挫折所造成的不满和愤怒聚集到一定程度，尚未转化为攻击行为时所采取的超常规的释放和表达攻击性情感，从而减轻心理压力的一种手段。弗洛伊德将“攻击本能”视为任何要实行社会控制的社会所遭遇的主要问题，人类有狂怒及毁灭任何物体的潜在能力。由于攻击行为多为挫折引起，如果给具有攻击倾向的人提供宣泄挫折情绪的机会和场合，让充满侵犯冲动的个体把内心的不平诉说出来，把胸中的怨愤发泄出来，就可能缓解攻击性冲动。进而达到消除和控制攻击行为的目的。

每个社会都会花费大量的精力和财力来控制暴力性行为。攻击行为可以通过某些方式来减少，如让个体将内心的情感宣泄出来。弗洛伊德等人曾经在其著作中讨论过精神宣泄的观点，建议人们体验一种攻击性力量的不断积累。他们认为，如果被压抑在潜意识中的力量不能以某种被社会所接受的方式，例如对他人的倾诉或大声喊叫等进行宣泄排除的话，就有

可能成为攻击性行为发生的前奏。

从理论上来说，精神宣泄可以采取很多种方式。如一些学者建议，需要宣泄的人可以用泡沫制的球棒对别人进行攻击，受害者既没有痛苦又不会受伤，这种攻击行为发生以后，真正攻击的倾向会被减弱。当前，随着人类社会进步和发展，竞争的加剧，个体心理压力加重，宣泄也显得非常重要。一些发达国家设计和提供一些让人“宣泄”的情境和机会，例如在美国、英国、法国等出售一些泄愤玩具，专供泄愤者“摔打”，使之重获心理平衡。在国外某些公司，设置一个安放有一些貌似各级主管橡皮人的房间，员工只要对谁不满，就可以进去拳打脚踢一番，宣泄完后就然后扬长而去。借以调节员工和管理阶层之间的矛盾，并且避免不满情绪影响到企业的生产效率和质量。

有人提出，通过观看暴力性比较强的影视作品可以缓解人们的攻击性行为倾向。还有很多比较理性的宣泄方法，如建议情绪被压抑者参加一些比较激烈的运动，如足球等体育竞技比赛。

精神宣泄观点的主要特点是通过人们理性宣泄愤怒的情绪，从而减弱他们的暴力倾向。但是，体验精神宣泄的结果却可能适得其反。有研究发现，中学足球运动员在赛季结束后比赛前表现出更强烈的攻击性行为。同样地，观看体育比赛也不一定能降低攻击性：一项针对加拿大和美国的曲棒球、足球及摔跤比赛的观众的调查结果表明，人们在观看比赛后表现出更多的敌意，如国外常常报道足球比赛之后“足球流氓”闹事。

宣泄对于减轻或消除负性情绪，进而抑制和减弱攻击行为具有积极的意义。但是，它对消除和控制攻击行为的作用是十分有限的，一些非理性的宣泄并不能够真正解决问题，而且可能会造成自己或他人的伤害，或者使痛苦进一步加重。

2. 惩罚攻击行为

心理学家还有其他可用于控制攻击性行为的策略。如行为学习理论的操作条件反射认为，如果行为发生后所带来的是痛苦的增加，就可以使这种行为减弱或消退。惩罚常常是控制社会成员攻击性行为的有效方法之一，任何国家为维护社会稳定和安宁，都必须对反社会的攻击行为予以惩罚。国家司法机构及其执法人员根据法律、法规，视情节轻重给予反社会的攻击行为不同的惩处。对反社会攻击行为进行惩罚，无论是实际上被实施惩罚，例如刑事拘留、罚款、判刑等，或者尚未实施惩罚，但预知可能将要受到惩罚，都能使反社会的攻击行为受到一定程度的抑制。在中国，学校和家庭还普遍存在着体罚的现象，很多家长仍然认为对“不听话”的孩子，责打是必要的。

尽管惩罚是制止攻击性行为很普遍的办法。在现实生活中，惩罚的威慑确实可以减少一些攻击性行为，但在严厉的惩罚制裁下，有的人为了躲避惩罚，会将直接的攻击行为变成隐蔽的、非直接的和替代性的侵犯，或者演变为更加强烈和极端的攻击行为。惩罚的长期效果也令人十分怀疑，体罚会激起当事人愤怒的情绪，而这种愤怒情绪又常常是攻击性行为的原因。此外，那些实施惩罚的人有可能把自己看作攻击性的典范，很可能在今后变得更具攻击性。

惩罚要达到控制反社会的攻击性行为的目的，必须注意到：(1)惩罚要得当，要依据事实和法律条款，实事求是。过宽或过严都是不适当的，既违背司法公正原则，又对受惩罚者产生不良影响。惩罚不当，还可能诱导出更多的攻击行为。(2)惩罚要及时。发现攻击行为，只要侵犯事实清楚。证据确凿，就要尽快予以惩罚。(3)惩罚不是目的，而是达到消除和控

制反社会的攻击行为的手段，惩罚应与教育改造相结合，所谓“惩前毖后，治病救人”。

惩罚控制攻击行为是利用了一般正常人都害怕受到惩罚而抑制其攻击行为的心理机制。社会大力宣传法制的目的，就是要使大众了解侵犯他人是要负法律责任的，严重的还要受到法律制裁。惩罚的作用是短暂的，惩罚或许能暂时制止住进一步的攻击行为，但通常这种作用不能持久。仅仅依靠惩罚，也难以把侵犯行为减少到最低限度。因此，有人提出对非攻击行为给予奖赏的办法来间接抑制侵犯的观点。比如中国的一些城市设立“见义勇为奖”，奖励见义勇为者的利他行为，控制攻击行为的发生率。攻击行为是习得的，学习非攻击性的榜样也可以控制或减少攻击行为。幼儿园教师有意识地忽视幼儿的攻击行为，特别关注那些友好地玩耍或把玩具给其他小朋友玩的行为，并予以表扬。可以使幼儿之间身体或言语的攻击行为明显减少。

3. 转移性攻击

日常生活中，人们在受到挫折后，经常由于各种原因，不能对挫折来源的对象进行反击，于是通过其他途径来发泄愤怒和攻击性情感。常见的方式之一就是转移攻击。例如小男孩因长时间玩电脑游戏受到父亲的严厉训斥，并且限制其使用电脑，慑于父亲的威严不敢顶嘴，但当父亲离开后，他会以砸东西、踢猫狗等方法来发泄自己的愤怒。如果人们无法知道受挫的来源，往往会寻找一个替代者，把自己的不幸归咎于一个与此无关的人或物，来释放攻击性情感。

转移攻击具有两个特点：一是所选择的转移攻击的对象一般与受挫者遭受到的挫折来源有较高的相关性。二是一个人的是否会被受挫者选为转移攻击的对象，决定于受挫者攻击性冲动强度与对他的尊重程度的比较。当尊重程度高于攻击性情感强度时，受挫者对其表现较少的攻击行为。只有当攻击性情感强度高于尊重程度时，受挫者就可能选择此人为替代对象来发泄自己的攻击性情感。转移攻击与宣泄不同，它是一种消极的、不可取的方法，可能会造成不良后果或对他人造成伤害。

4. 强化自我控制

控制攻击行为的最有效方法是学会自我控制攻击行为。自我控制就是对攻击行为能够理智地克制、回避，不使攻击性行为发生。当个体在即将会发生攻击性时会感到情绪的焦虑不安，从而产生抑制攻击行为的强烈欲望。心理学将这种心理现象称为攻击行为焦虑或攻击行为内疚。攻击行为自我控制既需要个体具有较强的心理自我调节能力，能够自觉地疏导负面情绪，加强自制力，也需要个体熟悉和掌握社会的行为规范和法律条文，作为实施行为的具体参照；什么可为，什么不可为。此外，个体的自我修养程度的高低直接影响自我控制的心理调整。

5. 加强道德修养

青少年成长的阶段，是一个不断将社会上人人必须遵守的道德规范和行为准则内化于自己意识中的一个重要阶段，从而支配自己的行为使之符合社会道德规范的要求。在这个过程中，家长正确的教育和引导对于青少年良好的道德品质形成有至关重要的影响。如果让青少年从小就懂得打人、骂人就是对他人的侵犯，是不道德的行为，是要受到纪律或法律惩罚的，一旦他们产生攻击意图时，内心就会出现强烈的焦虑和不安，即产生“攻击焦虑”，会使他“三思而行”，从而可能抑制攻击行为的发生。教育实践证明，青少年良好道德品质要从小培养，越早越好。品行端正的人，大多是从小受到良好教育的结果；而那些品德不良的

人，都与从小缺少良好的家庭教育有关。培养少年儿童高尚的道德品质和良好的行为习惯，有利于消除和控制人们反社会的攻击行为。

6. 改变社会认知

观察攻击性的榜样可以使人更具有攻击性，而观察非攻击性榜样则能减少人的攻击性行为。但是在一般情景中非攻击性行为总是比较少的，而且人们对于攻击性行为更容易做出反应。此外，由于非攻击性行为相对压抑和被束缚并不明显，人们很难观察到，而攻击性榜样的行为远比被动、消极的非攻击性行为更引人注目。于是，人们注意力的集中和指向往往是攻击性榜样。

社会心理学家认为，降低攻击性情绪的基本策略就是使人们对攻击性行为产生正确的认知和理解。他们在试验中，告诉被进行试验的小学生，他们观察到的间接暴力只不过是一种非真实生活的表演，攻击性行为在生活中和在影视作品中的可接受性是不一样的，影视中的攻击性行为并不是对现实不满的一种适当地反应。最后他们使受试者明白地认识到暴力是一种不被接受的行为方式。结果研究组与控制组相比，不仅表现出明显较低的攻击性，而且对观看的攻击性节目持更坚决地否定态度。

改变人们对观察到的攻击性行为的态度及其意义的理解，能使人们更好地避免暴力行为的不良影响。但是社会认知理论认为，更直接、有效的方法是减少攻击性行为的刺激，使人们尽量少暴露在暴力之中。如果电影、电视和其他媒体能减少节目中的暴力内容，那么观看这些节目的观众更有可能减少其攻击性。

7. 学习社会规范

个体成熟的一个重要的标志就是人的社会化。社会规范制约所有社会人的行为，人们通过学会社会的道德规范、行为准则，了解和掌握了何时何地以及如何表现攻击性行为才恰当。例如，在课下学生可以和老师为某个问题进行辩论，但在课堂上却不能与批评你学习不认真的老师争论。在社会活动中，人们学会了根据某些情景来决定是否可以表现出攻击性行为，并且形成了一种对该情景的习惯性反应，而这些情景是否应该表现出攻击性行为又与“社会规范”密切相关。例如，通过对社会规范的学习，我们知道在闲暇之余，同学、同事相互之间开玩笑，说笑是允许的，但是在上课的教室或在办公室等场所则使不可以的；对待械行凶的歹徒我们与之搏斗是一种见义勇为和正当防卫的行为，但是对已经束手就擒的犯罪嫌疑人再进行攻击就是法律所不允许的了。

8. 限制暴力影视

大量研究资料表明，经常观看暴力影视作品，会增加人们反社会的攻击行为和犯罪活动。社会学习理论认为，不论是青少年还是成人，通过观察他人的行为都可能会产生模仿作用，产生新的行为。充斥影视作品中的大量暴力性行为会产生学习效应，使人们形成攻击性行为。因此，经常观看武打、枪战等暴力性场面非常强烈的影视作品的人，尤其是青少年会表现出更多的攻击性。有的研究认为，影视作品所表现的暴力倾向，常常被观众纳入自己的态度体系中。如果影视作品中经常充斥暴力性的镜头，观众就会对社会产生负面的看法，认为社会都是互相攻击、卑鄙自私的，所谓“江湖险恶”；如果影视作品中过多地表现很多问题都是通过暴力的方式解决，就可能给人们产生误导，认为世界上大多数问题都可以用暴力来解决，就可能会增加社会暴力攻击性行为。在社会生活中，提供攻击他人的榜样，人们就会效仿攻击行为；而提供拒绝攻击他人的榜样，人们也可能会效仿拒绝攻击行为。

综上所述，由于青少年年龄小、生活经验少、判断是非的观念比较欠缺，模仿能力强，我们可不低估视影视作品中的攻击行为对他们的不良影响。社会心理学家和社会学家主张，为了净化社会环境，为下一代创造一个健康的文明的成长环境，应尽量为他们提供内容健康、符合他们心理特点的、非攻击性的影视作品，减少他们学习模仿攻击行为的机会。据资料显示，一个美国 5 岁儿童一年有 206 多小时观看暴力录影带的记录；许多 14 岁少年，一年中观看 13000 次表现凶杀事件的影视片。许多国家青少年犯罪率的升高，与他们观看过多的暴力影视片有一定的关系。因此，控制充斥大量暴力场面的影视作品的传播，对控制攻击行为，减少和防止青少年犯罪具有重要的意义。

思考作业题

1. 什么是利他行为？
2. 利他行为的影响因素有哪些？
3. 如何采取哪些措施，促进利他行为的产生？
4. 什么是攻击行为？
5. 攻击性行为受哪些因素的影响？
6. 怎样才能有效地减少攻击性行为？

吴均林（华中科技大学同济医学院）

第十一章 人际关系与人际沟通

第一节 人际关系与人际沟通概述

在人类发展史上，人类主要面临两方面的问题——处理人与自然以及人与人之间的关系。生活在现实社会中的人都要进行人际沟通和建立人际关系，正如美国散文家罗曼·罗兰说的那样：不同他人发生关系的人不是一个现实的人。人们只有在相互依赖、分工合作、互帮互助的关系中才能得以生存、成长和发展，进而实现个人和组织的目标。卡内基曾经说过：在现代社会中，一个人事业的成功，只有 15%是由他的专业技术决定，另外的 85%则靠人际关系。陕西旅游学校校长胡树群也曾说过：大学朋友绝大多数比较重视知识的积累，因为这是飞行的油料，人生除了健康的身体外，至少还要两方面的本事：一是处事的本事，二是处人的本事，缺一不可。有了处事的本事就可以起飞了，但是没有处人的本事就可能撞机。因此人际交往和人际沟通已成为现代社会人生存和发展的不可缺少的重要组成部分。

一、人际关系与人际沟通的概念

（一）人际关系

在一生中，我们每一个人不论愿意不愿意总是要和很多人打交道，与许多人进行交往，从而建立起各种各样的人际关系。人际关系与每一个人息息相关。那么什么是人际关系呢？

人际关系(Interpersonal Relation)有广义和狭义之分。从广义上看，人际关系包括社会中所有的人与人之间的关系以及人与人之间关系的一切方面，如经济关系、政治关系、法律关系、文化关系、心理关系等。这种定义没有揭示出人际关系的特殊性，只是从社会学的角度对人际关系进行了概括。从狭义上看，人际关系是指人与人之间通过交往与相互作用而形成的相对稳定的、可觉察到的心理上的关系，是人际交往的结果，它存在于社会生活的各个层面，如亲子关系、同事关系、同学关系、师生关系和市场上的买卖关系等。

要准确地理解人际关系的概念，我们必须把握住人际关系的以下特征。

首先，人际关系主要指人与人之间心理上的关系，它反映人与人之间在相互交往过程中心理关系的亲密性、融洽性和协调性，如友好关系、亲密关系、敌对关系等。人际关系是社会关系的具体体现。马克思说过：人的本质是一切社会关系的总和。人际关系和生产关系、意识形态关系一起构成了社会关系的三个层次。它具有相对稳定性。这种心理上的关系是通过心理倾向性及其相应的行为反映出来的。

其次，人际关系由认知成分、情感成分和行为成分等一系列心理成分构成。认知成分主要涉及与认识活动有关的心理过程，反映个体对人际关系状况的认知和理解，是人际关系的基础。人际关系的发展、变化，往往是由认知成分的改变引起的，人与人之间信息交流得越多，了解得越深刻，彼此之间的心理距离就越近。情感成分是指交往双方在情感上的满意程度和亲疏关系。它是人际关系的动力成分。人际关系的实质就在于情感的相互卷入、相互联系、相互拥有，双方需要满足的程度决定了情感上的距离。情感成分可以分为两类，即促使彼此心理相容的亲密情感和促使人们疏远、排斥的分离性情感。行为成分是指一个人表现其个性的所有外显行为的总和。它是双方实际交往的外在表现和结果，如言谈举止、角色定位、

仪表风度等。这些行为越相似，越容易形成良好的人际关系。

再次，积极地进行交往是建立、巩固和发展良好人际关系的重要条件。人际关系是在彼此交往的过程中建立和发展起来的。没有人际交往，也就谈不上人际关系。人际关系建立以后，还需要通过不断的交往加以巩固和发展。人际关系是现实社会生活的产物，离开现实客观的生活活动是不可能产生人际关系的。

（二）人际沟通

人际沟通(Interspersonal Communication)一般是指人与人之间的信息交流过程。其过程就是人们借助于语言、书信、表情、通讯等沟通方式在事实、思想、意见、情感等信息方面进行的交流，以达到人与人之间对信息的共同理解和认识，取得相互之间的了解和信任，形成良好的人际关系，从而实现对行为的调节。人际沟通和人际交往是两个不同的概念，交往的含义更广泛，既包括人与人之间非物质性的信息交流，也包括物质的交换，还包括人与人之间通过非物质的和物质的相互作用过程所建立起来的相对稳定的关系和联系。

人际沟通包括三方面的内容，第一，沟通是对信息的传递。沟通传递的信息包括语言信息（如口头语言、书面语言）和非语言信息（如副语言和身体语言信息）。沟通是有关意义的传递，如果信息未能传递到既定对象，则没有沟通可言。第二，沟通的关键是沟通双方准确地理解信息的意义。信息是一种无形的东西，在沟通过程中，沟通者之间传递的只是一些符号，不是信息本身。再加上沟通双方存在利益、价值观、背景等的差异，信息的传递并不能保证双方对信息有共同的准确的理解，因而必须使接受者感知到的信息与发送者发出的信息完全一致，以达到进行有效沟通的目的。第三，沟通是一种双向的、互动的信息传递和反馈过程。沟通的目的不是沟通本身，而在于结果。沟通要产生预期的结果，需要沟通双方积极参与、共同努力。如果信息接受者对发出的信息不作出适时的反馈，则无沟通可言。

二、人际沟通的结构

人际沟通过程主要由7个因素组成，包括信息源、信息、通道、信息接受者、反馈、障碍和背景等。

（一）信息源

信息源是掌握信息并试图进行沟通的人。他们是沟通过程的发起者，并对沟通的效果有着直接的影响。一个人每天获得的知觉、思想观念和感受是很多的。如果没有仔细的沟通准备过程，就会发生“觉得有千言万语要说，但就是什么也说不出”的现象。因此，作为信息源在进行沟通前必须进行准备，首先就要在自己丰富的记忆里依据明确的沟通目的选择试图沟通的信息。沟通的目的可以是为了提供信息；也可以是为了影响别人，使别人改变态度；或者是为了与他人建立某种联系或者纯粹为了娱乐；其次，根据自己对沟通对象的了解程度为这些信息准备合适的载体，如文字、语言或表情等，以便于信息接受者能够接受。除此之外，在沟通过程中还要根据反馈信息不断进行调整，只有这样才能进行良好的沟通。

（二）信息

从沟通意向的角度说，信息是沟通者试图传达给别人的内容如观念和情感等。在人际沟通中信息不能直接为信息接受者接受，因而信息源必须将信息转化为各种不同的可为别人觉察的符号。在各种符号系统中，最重要的是语词。语词既可以是声音符号，也可以是形象（文字）符号。语词具有抽象功能，它们可以代表食物、人、观念和情感等自然存在的一切。因此，他们也为沟通在广度和深度上提供了最大的可能性。但是语词沟通是以共同的语言经验

为基础，没有相应的语言经验，语词的声音符号就成了无意义的音节，形象符号也成了无意义的图画。即使是使用同一种语言的人，对于同一个语词，不同的人在上理解上也常常是有区别的。日常生活中人们时常出现沟通的误解，也往往是由于对于同一个语词的理解不一致引起的。

（三）通道

通道是指在信息沟通过程中所采用的方式。我们的各种感觉器官都可以接受信息。但大量的信息是通过视听途径获得的。日常生活中所发生的沟通也主要是视听沟通。

通常来说，沟通方式多种多样，不仅包括面对面的沟通，还有以不同媒体（如电视、广播、报纸、电话、网络等等）为中介的沟通。心理学家的研究发现，在各种方式的沟通中影响力最大的仍然是面对面的沟通方式。在这种沟通中，除了语词本身提供的信息外，还有沟通者整体心理状态的信息。这些信息使得沟通者与信息接受者可以发生情绪的相互感染。同时，沟通者还可以根据接受者的反馈及时调整自己的沟通过程，使其更适合于听者。

（四）信息接受者

信息接受者是指接受信息源发出的信息的人。信息接受者在接受携带信息的各种特定音形符号之后，必须根据自己已有的经验，将其转译为信息源试图传达的内容如知觉、观念或情感等。信息的接受是一个复杂的过程，包括一系列注意、知觉、转译和储存等心理动作。由于沟通双方的心理世界既有相同之处，又有不同之处，信息接受者转译后的沟通内容与信息源要沟通的内容之间的对应程度是有限的。因此，在日常生活中，每一个人都必须很好地了解如何有效地理解别人和让别人理解，了解沟通过程中信息的转译和传递机制，只有这样，才能提高沟通的有效性和准确性。

（五）反馈

在沟通中，进行信息沟通的每一方在接受信息的同时也在不断地将信息回送给另一方，这种回返过程就称为反馈。反馈的作用是使沟通成为一个交互过程。反馈可以使信息发送者了解到信息接受者接受和理解每一信息的状态。反馈包括三种形式：正反馈、负反馈和模糊反馈。如果反馈显示信息接受者接受并理解了信息，这种反馈就成为正反馈。如果反馈显示信息源的信息没有被接受和理解，则为负反馈。如果反馈显示信息接受者对于信息源的信息处于不确定状态，这种反馈即是模糊反馈。成功的沟通者对于反馈十分敏感，他能够根据反馈不断调整自己的信息。

除了沟通双方的相互反馈以外，反馈还可以发生在每一个沟通者自身，这种反馈就是自我反馈。是指沟通者可以从自己发送信息的过程或已发出的信息本身获得反馈。如当我们发现所说的话不够明确或写出的句子难以理解时，我们自己就可以做出调整。

（六）障碍

由于受多种因素的影响，人类的沟通经常发生障碍，因此，分析沟通过程必然要分析障碍问题。在人类的沟通过程中，任何一个环节出现问题，都可以对沟通形成障碍。比如信息源发出的信息不充分或者不明确，信息没有被有效或正确地转换成可以沟通的信号，误用沟通方式，信息接受者误解信息等，都对沟通造成障碍。

此外，沟通者之间缺乏共同的经验，彼此也难以建立沟通。来自两种完全不同的文化背景的沟通者是很难有效地交流信息的。其实，即使在同一个国家，不同地区、不同民族也有其独特的文化。足够的共同经验是沟通得以实现的必要前提。

（七）背景

背景是沟通过程的最后一个要素，指沟通发生的情景。他影响沟通的每一个因素，同时，也是影响整个沟通过程的关键因素。在沟通过程中，许多意义是由背景提供的，甚至于词语的意义也会随背景而改变。比如一句简单的口头禅：“真棒”。当音调较低，语气肯定时，“真棒！”表示由衷的赞赏。而当音调较高，语气抑扬，说成“真棒”时，则完全变成了刻薄的讥讽或者幸灾乐祸。

三、人际沟通的功能

人际沟通是人际交往的起点，是建立人际关系的基础，是改善和发展人际关系的重要手段，其功能主要有：合力功能、互补功能、自我满足功能、协调功能和激励功能。

1. 合力功能

合力指人的力量、能力的有机结合。人们常说：“人心齐，泰山移”、“众人拾柴火焰高”讲的就是人际沟通的合力功能。英国的萧伯纳曾对此作过形象的描述：“如果你有一个苹果，我有一个苹果，彼此交换，那么每人只有一个苹果。如果你有一个思想，我有一个思想，彼此交换，我们每个人就有了两种思想，甚至多于两种思想。”要使人际沟通形成合力产生整体效应，应注意形成合力的规律。首先，这个整体是一个存在着有机联系的和谐的整体。其次，有明确一致的奋斗目标。再次，在人际之间创造民主、团结、互助的心理气氛，这是形成合力，实现整体效应的基本条件。

2. 互补功能

互补是指在集体内部，由于人际关系良好，人们能够互相学习、取长补短。“红花还得绿叶配”、“男女搭配，干活不累”讲的就是人际沟通中互补功能。它实际上是指通过人际沟通，在双向交流基础上产生能力上的增值。例如，美国一项对 1000 名管理人员的调查显示：有效的听说能力是帮助大学毕业生受聘的最重要因素，其重要性较之技能、工作经验以及教育背景更大。受聘后，沟通也具有同样的重要性。它常被用于日常的生活、学习和工作的决策中。当前，团体决策日益受到重视，以往孤军奋战的奋斗方式已逐渐被淘汰，代之以团体讨论、脑力激荡团体、点子团体等。通过沟通互动过程增进思考方式的多元化，增加决策方案的选择性。通过沟通互动进行决策，可以降低失败率，提高成功率。

3. 自我满足功能

心理学家认为，人是一种天生的社会动物，需要与他人相处，都希望在与他人交往中，能够理解他人并被别人理解，包括家人、朋友、同事、教师以及陌生人，使自己有归属感。同时通过沟通，人们可以探索和肯定自我。自己是聪明还是拙笨、娴熟还是无能、是否把工作做得满意等都无法用镜子照出来，而只能从与他人的沟通中得到答案。一旦失去与他人接触、沟通的机会，人们将丧失自我识别感。大部分人会产生幻觉，丧失运动功能，并产生心理失调。

4. 协调功能

沟通是人们与他人联系的重要纽带，它能开启友谊之门，使人们得以与他人建立关系，发展关系、培养友谊。人们必须通过与人沟通来了解他人，在与他人进行第一次交谈后，你可能会决定与其深交还是保持距离。但是无论哪一种关系，社会、工作、朋友或亲密关系，很少一成不变。因为通过沟通过程，人们的关系在不断发展、变化并得以维系。为使人际沟通发挥正常的协调功能，要注意相容原则。相容原则是指人们在进行交往时要心胸开阔、容

忍、理解。

5. 激励功能

一个人处在孤独的环境中，往往是没有生气的，许多人聚在一起，就会产生活力，相互发生一种共生的作用。这是人际沟通的相互激励作用。人际间的相互激励，能给其他成员带来创造性活力，造成智力和体力上的跃进，出现难以想象的奇迹。有研究结果提示：缺乏满意沟通甚至会危害生命。医学研究者已经发现由于缺乏沟通所致的广泛危害。例如：缺乏良好人际关系的人其早死率增加 2—3 倍，不论其是否吸烟、饮酒或定期锻炼；社交隔离者较人际关系密切者更容易受癌症侵袭；离婚、分居、鳏寡者需要住院进行心理治疗的几率较已婚者高 5—10 倍；应激并缺乏社会支持关系的孕妇，其并发症发生率较经历相同应激但有良好社会支持的孕妇高三倍。

第二节 人际沟通的意义与类型

一、人际沟通的意义

人际沟通在生活中具有重大的意义。人们只有通过相互的沟通，才能使彼此相互了解，进而相互影响，才能达到行动上的协调一致，实现共同的活动目标。人际沟通的意义主要表现在以下几个方面。

1. 沟通是人们适应环境，适应社会的必要条件

沟通是人与人之间发生相互联系的最主要的形式。据心理学家估计，人们醒着时大约有 70% 的时间处于这样那样的沟通过程中。我们与别人交谈、读书、看报、上课、听广播、看电视等都是在进行沟通。如果人们缺少必要的各种外界刺激，正常生命活动的维持都很困难。心理学家赫伦 (W. Heron) 等人曾做过的“感觉剥夺”实验就能说明这个问题，他们将自愿参加实验的被试关在一个杜绝光线和声音的实验室里，身体的各个部位也被包裹起来，以尽可能减少触觉。实验期间除了提供给被试必要的食物外，不允许其获得任何其他刺激。被试在实验室里每坚持一天就可以得到 20 美元的报酬。结果被试还是难以坚持下去，仅仅三天，人的整个身心就出现严重障碍，甚至连大动作的准确性也受到严重损害。“感觉剥夺”造成的信息不足将使人无法忍受由此产生的不安和痛苦。

任何一个人，无论精力多么充沛，他的直接经验都是有限的。人要想适应无穷无尽的不断变化的外部世界，就必须凭借沟通，获得别人的宝贵经验成果。通过信息沟通，我们知道周围的许多情况，哪些是有利的，哪些是不利的，从而及时调节我们的行动，使我们的目标能够顺利实现。同时，通过沟通来丰富自己的情感，我们欣赏绘画、摄影作品，看电影、电视，阅读散文、诗歌、小说，不仅在体验作者创作的情感历程，而且在欣赏过程中还会产生出许多作品中没有或超越作品的情感体验和思想。在情感体验的性质上，沟通的过程使积极的情感体验加深，使消极的情感体验减弱。正如一位哲人所说的，快乐与别人分享，快乐增加一倍；而痛苦与别人分担，痛苦减轻一半。沟通的过程，使人生真正变得丰富多采，使人的有限生命走向无限。

2. 人际沟通有助于自我概念的形成，促进自我意识的发展

自我概念就是关于自己的概念。包括对自己的观察、评价，对自己的身份和角色的意识，对自己应该怎样行为及别人对自己如何评价等方面的观念。如果一个人的自我概念是积极

的，相信自己在某种挑战面前能够取得胜利，那么他就会采取行动去迎接挑战。相反，如果一个人的自我概念是消极的，相信自己在某种情境中不能取胜，那么他只能采取退缩的行动，回避这个情境。

人的自我概念是在与人的沟通过程中逐步发展起来的。在童年早期，儿童还没有自我概念，在他们眼中，自己的手和玩具没有什么区别，咬玩具和咬自己的手是一样的，手只是方便的玩具。只有通过长期与人沟通学会了语言，并用不同的语词指称自己、别人及周围的事物，形成了概念的时候，儿童才开始有自我概念。没有沟通，就没有语言的掌握，就谈不上自我概念。狼孩虽然在生物结构上是人，但他们由于缺乏与人沟通的经验，因而没有语言，当然也不存在自我概念。

心理学家最新的研究发现，沟通的过程不但影响儿童的自我概念，而且影响着儿童自我的实际状况。教育心理学家罗森塔尔(R. Rosenthal, 1968)曾经做过一个著名实验，揭示了教师与学生的沟通过程中，存在着特殊的“预言自动实现”效应。他利用给学生做智力检查的机会，随机地选择出两组情况相同的学生，然后将其中一组学生的名单给了老师，并说智力测验显示这些学生在以后的学习中会是“未来的花朵”、“学业上会有突飞猛进”。实际上，这些学生的智力水平与另一组学生没有差别。

8个月后，罗森塔尔对两组学生再次进行了测验。结果发现，那些被认为是“未来的花朵”和“学业上会有突飞猛进”的学生，智力提高明显优于对照组学生。老师的期待变成了现实，预言出现了自动实现。进一步的研究揭示了这种效应，原来，由于实验的处理，使教师对两类学生产生了不同的期望，并以不同的沟通方式对待两组学生。他们对于那些“学业会有飞跃”的学生，给予的积极肯定更多，并给予更多的自我显示机会。相比之下，另一组学生则倾向于被忽视。我们知道，对于小学生来说，教师具有至高无上的影响力。教师的不同对待，会直接导致学生面临不同的社会处境，进而形成积极或消极的自我概念。自我概念积极的学生，会有较为积极的学习动机和实际行为，并由此导致更为积极的自我概念。在这一良性循环过程中，他们客观的自我状况也得到了改善。智力的提高就是这种自我改善的典型方面。

3. 人际沟通有助于人们的心理健康，促进良好个性的形成

人与人之间的沟通所提供的信息，不仅具有物理属性，而且具有社会属性。这种信息比一般的物理刺激更为重要。动物心理学家曾以恒河猴做过一个同样著名的“社交剥夺”实验。实验将猴子的喂养工作全部自动化，隔绝猴子与其他猴子或人的沟通。结果，与有正常沟通机会的猴子相比，缺乏沟通经验的猴子明显缺乏安全感，不能与同类进行正常的交往，甚至本能的行为表现也受到严重影响。人们发现，沟通的缺乏对人们的语言能力及其认识能力都有损害。缺乏沟通机会的孤儿不仅在智力、语言发展水平明显低于同龄的正常儿童，而且社交能力更差。心理学家经过研究也发现，退休后衰落加快关键在于退休后失去了许多退休前的沟通机会，社会生活的范围和内容都变得狭窄、单调、贫乏。这种变化的直接结果是使人的机体得不到足够的社会刺激。久而久之就会感到孤独、惆怅和空虚，最后导致智力急剧下降，影响整个身心的健康。与普通的退休人员相比，退休后仍坚持工作，保持适当社会责任的老人，衰老明显减缓。医学的最新研究成果也揭示，独身者寿命偏短的主要原因，是比正常人缺乏配偶之间的沟通和由此形成起来的情感依恋。由于缺乏配偶，孤独、烦躁、焦虑、空虚、抑郁等消极情绪常得不到及时倾诉排解。而消极情绪不及时消除，对整个身心健

康有着极大的不良影响。科学研究已经揭示，许多疾病，包括作为人类死亡最主要原因的心血管疾病与癌症，都与长期情绪不良有关。实际上，人际沟通的时间越长，空间范围越大，往往精神生活就越丰富、越愉快；而缺乏沟通机会的人则往往有更多地烦恼和难以排除的苦闷。据报载，美国一位老太太登广告说，随时接受来访者倾诉心曲，每小时收费 15 美元，结果生意兴隆，预约者甚至排满了半年时间。

在智慧活动和智力发展方面，沟通是必要的前提。心理学家以早产儿为对象做实验，结果发现，增加与早产儿的沟通，并对他们进行按摩，有助于他们最终实现正常发展；而没有做这种实验处置的早产儿，则多数有这样或那样的问题。

同时，沟通与人际关系建立和维持存在着十分紧密的联系。不善于沟通，或有意无意地使自己失去与人沟通机会的人，此时也许正为缺乏人际联系，缺乏择偶的可能性烦恼。在我国，大龄未婚青年是一个全社会关注的问题。人们都认为，大龄青年之所以找对象困难，是因为缺乏交往的机会，择偶的范围过窄。然而，事实上，不能与人成功地进行沟通，并借此建立和维持稳定的情感联系，可能是更为重要的原因。有人对大龄青年做过研究，结果发现，相当比例的大龄青年交往观念都是封闭的。他们认为自己有较高的境界和情趣，而自己所遇到的异性大多数浅薄、庸俗，希望找一个有知识、有事业心的、有成就（实际上是有较高社会、地位）的配偶。事实上，如果一个人随时随地都认为自己与众不同，自己超过别人，恰好说明他是自我封闭的，具有“权威人格”倾向。即尊重权威，缺乏人的价值平等的观念，追求高地位，服从地位高的人指挥，但对低地位的人则傲然藐视。更为严重的是，具有“权威人格”倾向的人还常常不切实际地高估自己，产生没有根据的优越感。所有这些，显然都会使人们难以与他保持真诚的沟通，与之建立稳定的联系。难怪有人说，生活中只存在交往失败或不善于沟通的情况，不存在缺乏交往机会或没有沟通对象的事情。从科学的角度看，这种说法是有根据的。心理学家通过研究证实，我们的世界小得很。在一个超过 200 万人的群体中，我们请相互熟悉的人转交信件时，只需 2-10 次转手，信件就可以交到收信人手中。

生活中，沟通有积极和消极之分，良好的、积极的沟通有助于一个人的心理健康和更好的适应社会，适应环境。不良的消极的沟通会破坏一个人的心理平衡，造成心理冲突，给人的生活、工作带来不利的影响。因此，我们对沟通的内容和方式应该进行主动性的选择，提高自己的沟通质量，尽量避免消极的人际沟通。

二、人际沟通的类型

（一）语词沟通和非语词沟通

依据沟通借助的媒介的不同，可以将人际沟通分为语词沟通和非语词沟通。

1. 语词沟通

语词沟通是以语词符号为媒介的沟通方式。它是最普遍、最准确也是最有效的一种沟通方式。它可以突破时间和空间的限制而进行大量的信息交流。一个人如果缺乏语词沟通能力，那么将给交往带来巨大的障碍，适应环境也变得十分困难。

语词沟通又分为口语沟通与书面沟通。

口语沟通是指沟通双方借助于口头语言形式实现的沟通，如讨论、洽谈、咨询、演讲等。口语沟通的优点是双方可以借助表情、语调增强沟通的效果，通过及时反馈可以使疑问立即得到解决。不过，口语沟通中的信息保留全凭记忆，很容易遗忘。同时，因口语转瞬即逝，也增加了领会上的困难。

书面沟通是指借助于书面文字材料实现的信息交流。如书信、通知、文件、报刊等都属于书面沟通方式。其优点是可以长期保存，可以反复阅读、推敲和研究，可以委婉地表达思想感情。但是，由于书面沟通缺乏信息提供者背景信息的支持，因而其信息对人的影响力较低。同时，也会受到接受者的文化水平的限制。

2. 非语词沟通

非语词沟通是指借助于非语词符号，如姿势、动作、表情、接触及非语词的声音和空间距离等实现的沟通。非语词沟通分为3种方式。第一种是通过动态无声性的目光、表情动作、手势语言和身体运动等实现沟通。人们可以通过面部表情、手部动作等身体姿态来传达愉快、愤怒、恐惧、攻击等情绪和意图。第二种是通过静态无声性的身体姿势、空间距离及衣着打扮等实现沟通。如美国人类学家爱德华·霍尔通过研究人与人之间的空间距离发现：交谈的距离在8-30厘米范围的多为亲密的人，交谈的距离保持在30-90厘米的人们是朋友；交往距离在100-120厘米的情况多发生在正式社交活动、一般商务、外交会议上。同时服饰往往扮演着信息发送源的角色，穿黑衣服常被视为严肃、庄重。第三种是通过非语词的声音即副语言，如重音、声调、停顿来实现。最新心理学研究成果显示，副语言在沟通过程中起着非常重要的作用。据有关资料显示，在面对面的沟通过程中，那些具有社交意义的信息仅有不到35%来自语言文字，而65%是以非语言方式传达的。非语词沟通有时可以带来一些特殊的微妙的效果，如一些言外之意、弦外之音的信息。声调的变化，有时可以使字面相同的一句话具有完全不同的含义。人的面部表情与姿势变化，有时比语言更能表情达意。

（二）有意沟通和无意沟通

依据沟通的随意性，可以将人际沟通分为有意沟通和无意沟通。我们能够意识到的有目的的沟通就是有意沟通。通常的谈话、讲课、写信甚至闲聊都是有意沟通。表面上，闲聊好像没有沟通目的，实际上闲聊本身就是沟通目的，沟通者可以通过闲聊消磨时间、排解孤独。若我们没有意识到沟通的发生，但事实上正在与别人进行着信息交流，这种沟通就是无意沟通。这种情况在生活中时时发生，走在大街上，无论来往行人的密度有多大，你也很少与人相碰。因为你与其他人在走路过程中，随时都在调整彼此的位置。你与其他人在保持着信息交流。事实上，出现在我们感觉范围中的任何一个人，都会与我们存在某种信息交流，只是我们没有意识而已。这种沟通的广泛性和普遍性有时甚至超出了我们的想象。

（三）正式沟通和非正式沟通

依据沟通进行的场合可以将人际沟通分为正式沟通和非正式沟通。

正式沟通是指在正式社交情境中进行的信息交流和传递。在正式沟通过程中，如上课、演讲、工作汇报等，我们都会注意表达上的准确性和语法上的规范性。同时，对于非语词性的信息如衣着、姿势和目光接触等也会十分注意。人们在正式沟通过程中重视自己的行为举止，以使自己更符合社会期待，而在别人的心目中留下良好的个人形象，从而有利于信息的接受。正式沟通的特点是信息可靠性强，具有严肃性，约束力强，易于保密，可以使信息沟通保持权威性。

非正式沟通是指在正式沟通场合之外的信息传递与交流，如小团体闲谈、夫妻居家生活等。非正式沟通的优点是沟通形式不限，直接明了，人们可以畅所欲言，各抒己见。人们有些真实思想和动机可以轻松地表露，行为举止也更接近于本来面目，信息传递速度快，容易及时了解到正式沟通难以提供的“内幕信息”。缺点就在于，非正式沟通有时难以控制，传

递的信息不确切，易于失真、曲解，而且，容易出现小圈子、小团体，从而影响群体内聚力。

（四）单向沟通和双向沟通

依据沟通的方向，可以将人际沟通分为单向沟通和双向沟通。

单向沟通是指信息的发送者和信息的接受者的位置不变，一方只发送信息，另一方只接受信息而不进行信息的反馈，如作报告、发指示等。其优点是信息传递速度快，不易受到干扰，保持信息的条理性和权威性。但是这种沟通的缺点也是非常明显的，信息发送者无法了解对方是否接受到信息，更无法了解对方是理解还是曲解了发出的信息。同时，信息接受者无法表达自己的意见和疑问，容易产生不安感和抗拒心理，影响对信息的接受和认同。这种沟通一般可以用于例行公事、意见明确不需讨论而又急需让对方知道的情况。

双向沟通是指信息发送者和接受者之间进行交流，及时反馈信息的双向活动。如讨论、交谈、协商等。其优点是信息的传递有反馈，准确性高，同时双方能够充分交流，有参与感，调动双方的积极性，可以促进双方的感情联系，从而使信息更容易被接受或认同，有利于搞好人际关系。但是，这种沟通方式比较花费时间，影响信息传递的速度，有时可能使沟通受到干扰。

第三节 人际吸引

人际吸引是人际关系的一种特殊形式。人际吸引程度越大，人际关系就越亲密。

一、人际吸引的含义

人际吸引(Interpersonal Attraction)是指人际关系中双方在情感方面相互亲近的现象。它是建立人际关系的第一步，是由人与人之间的吸引力大小决定的。理解人际吸引，要从两方面入手：一方面，人际吸引以情感为主导，情感投入的多寡是人际吸引程度的重要标志；另一方面，人际吸引具有对他人做肯定性评价的倾向。肯定性评价是人际吸引的前提和基础，喜欢、友谊、尊重等都是在肯定评价的基础上发展起来的。人际吸引力越大，人与人之间的心理距离就越小，就越容易建立密切的关系，反之，人际双方的关系就疏远甚至相互排斥。

二、人际吸引的理论介绍

社会心理学家提出了许多人际吸引的理论，其中比较常见的理论主要有下面三个。

（一）社会交换理论

该理论由霍曼斯提出，他认为，人们如何看待他们的关系主要取决于人们对关系中回报与代价的评价与体验。受经济交易理论的启发，霍曼斯提出了报酬与代价问题。在人际交往过程中得到是报酬，付出是代价，报酬减去代价就是利润，除非双方都有所得，否则交易就无法进行下去。这就是人们进行交往的动机。从这一思想（报酬与代价）出发，霍曼斯提出了两条人际交往的原则：一是个人在交往中给予别人的多，就是设法从别人那里多获得一些报酬，要收支平衡；二是个人在与他人交往中总想付出最小的代价而获得更多的报酬。在现实生活中，如果交往的代价与报酬是相等的，或者觉得有所收获，那么交往的另一方对他来说就具有吸引力，就愿意继续交往下去。反之，当他觉得付出太多而报酬太少的时候，他就会失去交往的欲望和动机，甚至会中止这种不平衡的关系，人际吸引力也就不存在了。

人际吸引之间的交换是非常复杂的，人们的交往能否继续主要取决于对回报进行比较的

结果。当人们感到满意时，就会表现出对交往的积极态度。在交往过程中期望的高低也会影响人们对交往的评价，有的人希望在他们关系中付出较少代价而获得较多回报，当这种关系无法达到期待中的标准时，他们就会感到不快。相反，那些期望标准较低的人，在同样的关系中会很高兴，因为他们认为某些关系的维持需要付出较高的代价。由此可见，人们对回报与代价的评估是非常主观的，受情感的因素影响很大，有时候心理上的满足是我们所期待的。

（二）相互作用理论

他强调交往双方之间的相互影响、相互制约对人际吸引的影响。就像中国人常说的“礼尚往来，来而不往非礼也”。这种人际吸引之间的互动关系在生活中是非常普遍的，当一个人对对方表示友好、热情等积极的交往方式时，如果对方也给与相应的积极反馈，则他们之间就形成了良好的人际互动关系，认为双方都有吸引力。相互尊敬、相互喜爱、相互称赞、相互报答等这些都是积极的相互影响。与此相反的是，如果一方以冷漠、回避的方式对待另一方，原来的关系就会受到损害。这种消极性反馈就会影响两人之间的继续交往从而导致关系的破裂。心理学家利维格尔和斯洛克把人与人之间的关系用不同等级的吸引力来表示。无接触的人的人际吸引力为零级，表示两个人没有什么关系；相互认识的人其人际吸引力为一级，表明只有单方面的态度或印象而无交往；进行表面接触的人的人际吸引力为二级，表明双方既有印象又有一定程度的交往；相互亲近的人的人际吸引力为三级，表明双方存在一个继续发展的交往过程，随着交往的发展又可分为浅交、深交、莫逆之交等不同水平。这种对吸引力等级的划分对确定人与人之间的人际关系水平具有一定意义。

（三）强化理论

强化理论由拜恩（D. Byre）和克洛拉（G. L. Clore）提出，他们认为，人们交往的结果可以通过反馈来强化下一步的交往能力。强化有正强化与负强化之分，人际环境的不同刺激借助于奖励、惩罚等强化方式可以增强、减弱或消除某种行为产生的频率。如果交往行为带来的结果是奖励，如表扬、称赞、报答等，就会引起对方喜爱，产生愉快的情绪体验。这个行为在一定程度上得到了强化，人们在进一步的交往中就会变得更加积极主动，双方的人际吸引也在不知不觉中得到提升；相反，如果交往行为带来的结果是惩罚，如批评、讽刺、嘲笑、谩骂等，则会产生对对方的厌恶和反感，减弱或失去与对方交往的热情，这种负强化使人们丧失了进一步交往的积极性和主动性，人际吸引变得无影无踪了。实际上，我们一般都会喜欢给予我们奖励的人，而不喜欢给予我们惩罚的人。

心理学家阿诺森和林德的实验研究证明了该理论。实验中，他们安排了一名假被试充当实验助手，实验助手和被试进行一系列简短的谈话，每次谈话后，被试听取实验助手与主试之间的谈话，谈话内容是实验助手向主试报告他对被试的印象。实验条件分两种情况：一种情况是实验助手很会讨好他人，一开始就说他很喜欢被试，在每次面谈时她继续对被试做肯定性的描述；另一种情况是实验助手很挑剔，他说他不确定自己是否喜欢被试，并且对被试做否定性描述，在整个实验过程中，他不断对被试做负面性描述。实验结束后，主试询问被试对实验助手的喜欢程度。结果是，对做肯定性评估的实验助手的喜欢程度为 6.4，对做否定性评估的实验助手喜欢程度为 2.5。

三、影响人际吸引的因素

（一）仪表

仪表是指一个人的容貌、穿着、仪态、风度等，主要指容貌。仪表会影响人们彼此间的吸引，尤其是第一次见面时，由于第一印象的作用，仪表因素占重要地位。《三国演义》中，庞统想效力于东吴孙权，但是孙权因其相貌丑陋，再加之傲慢不羁而将他拒之门外。虽然鲁肃苦苦相劝，最终也无济于事。

阿隆森等人于 1969 年就“女性的漂亮程度对男性的交往行为的影响”方面进行了实验研究，让公认的漂亮和不漂亮的女性扮成临床心理学研究生对男性被试的个性特点作出肯定或者否定的评估。这样该研究就分为四种情况：漂亮女性的肯定评价、漂亮女性的否定评价；不漂亮女性的肯定评价和不漂亮女性的否定评价。结果表明，在女性不漂亮的条件下，男性被试不太看重评价结果，他们事后对这些“研究生”的喜欢程度也是中等。但在女性漂亮的条件下，被试非常看重评价的结果，在他们得到肯定评价时，他们对女性评价者的喜欢水平在四种情况中最高；而在他们得到漂亮女性的否定评价时，他们对女性评价者的喜欢程度最低。但是，当研究者询问这些男性被试是否愿意继续参与研究时，他们表现出非常愿意再一次与漂亮的女评价者进行交往。可见，来自漂亮女性的否定对被试如此重要，以致于他们希望有机会改变女性对自己的评价。

人们常常不自觉地“以貌取人”，原因主要有两方面。第一，爱美是人的本质力量的一种表现，“爱美之心人皆有之”，人类是在不断地追求美、探索美、创造美的过程中发展起来的。第二，美能使人产生“晕轮效应”，即以点带面，以偏概全，若一个人超出寻常的漂亮，容易使人认为他还有一系列的优秀品质，如学习好，性格好、品质好等。戴恩（K. K. Dion）和他的同事让大学生看 3 个人的照片：一个是外貌姣好，姿色出众；第二个是相貌一般；第三个则相貌丑陋。要求被试根据 27 种人格特质对这 3 个人作出评价，并估计他们未来是否幸福。结果惊人的一致，最合人心意、最美满的语言都在外貌富有吸引力的人身上。

事实上，容貌美与心灵美并不存在相关，一个长相有魅力的人，可能有一颗丑陋的灵魂；而一个容貌一般甚至丑陋的人，也可能有一颗金子般的心。随着交往时间的增长，人们会越来越注重交往对象的内在品质，因此，仪表只在人们交往初期是人际吸引的主要因素。

（二）时空距离

1. 空间距离

空间的距离越小，双方越接近，则往往容易成为知己，尤其是在交往的早期阶段更是如此。因为地理上的接近使相互接触的机会增多，相互之间更容易熟悉。在日常生活中我们发现，大多数人选择的配偶是同一单位的人，或者邻居，或是同一工厂工作的同事。在我们的交往对象中，机会最多的人是自己的同学、同事、朋友、同乡、近邻等。

心理学研究表明，在陌生人交往的早期阶段，空间距离接近是增进人际交往的重要因素之一。1950 年，美国心理学家费斯汀格在麻省理工学院进行了如下调查，调查的对象是 7 幢 2 层的住宅楼，每层有五户人家，住户是已婚的学生。调查内容是：“在这个居住区中，和你经常交往的或是你最亲近的邻居是谁？”结果表明，居住距离越近的人，交往的次数越多，关系也越密切。居住在同一幢楼中的人，与隔壁交往的占 41%，和隔一户的邻居交往的占 22%，与隔三户邻居交往的只有 10%。多隔几户，实际距离只是稍远了一点点，但是亲密程度就不相同了。这正应了我国的一句俗语：“远亲不如近邻，近邻不如对门。”

2. 交往频率

它是伴随空间因素出现的影响因素之一，当人们的交往机会增加时，相互刺激的机会也

会增加，重复呈现的次数越多，越容易形成较亲密的人际关系。扎琼克（R. S. Zajonc）在1968年进行了交往频率与人际吸引的关系研究。她将被试不认识的12张照片，随机分成六组，每组2张，按不同次数展示给被试：第一组的2张照片只给看1次，第二组的2张给看2次，第三组的2张给看5次，第四组的2张给看10次，第五组的2张给看25次，第六组的2张照片被试从未看过。这样按照预定的次数被试看完照片后，实验者把照片全部拿出来，要求所有被试按自己的喜欢程度将照片排成顺序。研究结果显示，照片被看到的次数越多，被试选择排在最前面的机会也越多。

塞奇特于1975年也作了类似的一个实验，它以品尝某种饮料的可口度为由，要求每个男被试与其它5名素不相识的女孩有不同次数的见面机会，期间不允许交谈。品尝结束后，要求被试评价对所见到的5名女孩的喜欢程度，结果表明，相互见面的频率和相互喜欢的程度之间有较高的正相关。这再次证明了时空的接近是人们相互吸引的一个重要条件。

研究者认为出现这种现象的原因是以下五方面：第一，人们由于时空距离接近或因工作需要而相互交往频率高，人们之间能够增加熟悉感，从而容易获得有关对方的某些信息，理解对方，进而能预测对方的某些行为，相处安全，所以人际关系密切，相互吸引力增强。第二，空间上的接近可以使人们之间有更多的时间来探讨一些常见问题，相互交换意见，容易形成共同的经验、话题、感受，从而找到共同语言，发现共同的兴趣、爱好和观点等。第三，人们之间物理距离上的接近可以消除彼此的羞怯感和畏惧感，并且从周围的人那里获得信息也比较容易和方便，便于沟通。第四，离得近的人对我们更有帮助，正如古语所说的：“远亲不如近邻”。日常生活中总有需要相互帮助的时候，一旦我们有求于人，距离越近就越能节约时间和精力。第五是心理期待作用，人们总是希望自己周围的人际关系友好和睦而且令人愉快。毕竟是“低头不见抬头见”，这样我们就有了交往的积极性和主动性，而且对邻居也会做出积极性的评价，夸大邻居的积极品质。邻居反过来又做出积极的反馈，随着交往机会的增多，相互熟悉程度的提高，彼此互有好感，人际吸引就会增加。

时空距离对人际吸引作用也是在一定范围内，并非越近越好，在现实生活中也确有因时空距离近而引起人际关系紧张的现象，可谓“以邻为壑”。所以说，时空距离接近是人际吸引的必要条件，而不是充分条件，也不是主要条件。

（三）相似与互补

1. 相似性

相似是指人与人之间在背景（包括年龄、性别、社会地位、经济状况、教育水平、职业、籍贯）、兴趣、态度、价值观、信念、人格等方面具有类似的倾向性。它是人际吸引的重要因素，其中，态度、信念和价值观是最主要的因素。俗话说：“物以类聚，人以群分”、“情投意合”讲的就是相似性所产生的吸引效应。比如在朋友的生日聚会上，当你与一位陌生人交谈之后，发现你们在网络、球赛甚至烟酒等方面的态度存在惊人的相似时，你们是否有一种相见恨晚的感觉？对于一个人来说，如果你了解到对方的观点与你的观点越接近，你就越喜欢这个人。德国近代的著名文学家歌德和席勒因为兴趣相同从1774年开始一起生活，朝夕晤谈，互相切磋，互相影响，两人如同一人，留下了欧洲文学史上伟大的“十年合作”，而且合写了批判当时社会的《警句》。“两人如同一人”的人际吸引是志趣相同的自然结果，正所谓同声相应，同气相求。

社会心理学家纽科姆于1961年就“态度相似程度与吸引力的关系”进行了一项现场实

验研究。他以 17 名互不相识的大学新生为研究对象，实验者提供他们免费住宿四个月，交换条件是定期接受谈话和测验。住宿前先测定他们对有关社会问题的态度、价值观以及个性特征，然后，将这些方面相似和不相似的大学生混合安排在几个寝室中，在四个月内，定期测定他们对上述有关社会问题的看法和态度，并让他们评价同寝室同学，喜欢谁和不喜欢谁。结果表明，态度和价值观等因素越相似的人，几个月后彼此间相互喜欢和接受，成为好朋友；特征不同的人虽然朝夕相处，却很难互相喜欢并建立友谊。

为什么彼此相似的人会相互吸引呢？阿隆森认为，观点相似会影响人际吸引。第一，当人们发现别人的观点和自己的相似时，会造成一种“我是正确的”奖励效果，从而使人更加喜欢与自己意见相同或者接近的人交往。而别人与自己观点不同，会提醒人们自己可能是错误的，这是一种惩罚，因而人们不喜欢与自己意见不一致的人交往。第二，兴趣爱好相似的人大多去参加类似的社会活动，在共同的活动中，交往机会就增多了，相互了解的会更加深入，进而吸引力也会与日俱增。第三，相似因素在人际吸引中具有正强化作用：相似程度大的人彼此容易沟通，在观点上容易达成一致，彼此间能互相理解，较少因意见不同而引起误会与冲突，同时满足了人在人际交往中维持个人对其他人和事的态度协调一致的强烈愿望。

由于相似所产生的人际吸引也有积极和消极之分，积极健康的可称之为志同道合，相得益彰，同舟共济；消极不健康的可称之为臭味相投，狼狈为奸，同恶相济。

2. 互补

比起相似可以促进人际吸引，彼此之间差异较大的人之间也能建立密切的关系，如性格内向与性格外向的人也会成为好朋友。这说明人们在交往中不仅存在认同心理，而且存在从对方那里获得自己所缺少东西的需要，这就是互补可以增加人际吸引的道理。红花绿叶相扶持就说明了互补因素对人际吸引的影响。人际关系中的互补是指人际交往双方的需要及对对方的期望所形成的相互补充的关系。它是人际关系在性格、态度、价值观等方面有差异的人相互吸引的基本条件。

一位心理学家研究发现，在 25 对结婚有一定年限的夫妻中，夫妻之间需求互补性是婚姻关系持久的重要基础。另一位心理学家——美国的 A. 科克霍夫（1962）等人在对已建立恋爱关系的大学生调查中也发现，对短期的伴侣来说，推动吸引的动力主要是相似的价值观念，而双方长期发展的动力则主要是需要的互补。

这些情况表明，当交往双方的需要和满足途径正好成为互补关系时，双方之间的喜爱程度也会增加。与互补性相似的一种现象是补偿作用，当别人所拥有的正是我们所缺少的时候，我们会增加对这个人的喜欢程度。交往的互补性是有条件的，它必须建立在双方相同的信念、理想和价值观上，因为只有人们的世界观、价值观和人生观存在一致性，才会导致真正的吸引，只有这样，当双方的需求或个性能互补时，才能形成强烈的吸引力。而且，人际吸引中的互补因素，主要发生在交往很深的朋友、恋人、夫妻间。

一般情况下，人际交往双方社会地位平等或接近、社会角色作用相同时，决定人际吸引的主要因素是相似性；当交往双方社会地位不平等或不完全平等、社会角色作用不同时（如上下级关系、夫妻关系、父子关系等），决定人际关系吸引力的主要因素是双方的互补性。但是相似和互补对人际吸引的作用并非截然分开的，相似是决定人们彼此喜欢的潜在因素，而互补则是在相似的基础上的互补，是在价值观或目标一致下的互补。

（四）个性品质

一般地,我们总是愿意与具有优良品质的人进行交往。与这种人交往使我们具有安全感,同时可以得到适当甚至更好的回报。具有良好个性特征的人的吸引力是持久、稳定和深刻的。在其他方面一样的情况下,我们更愿意和诚实、正直、乐于助人、友好和善的人进行交往。

美国社会心理学家柯来于 1950 年进行了一个现场试验,以经济系的学生为被试,告诉学生,经济学教授今天因事请假不能来上课,今天的课由一名研究生来上。同时给每位大学生一份关于该研究生的资料,并要求课后填写问卷说明对该代课老师的印象。所发的资料有两种,一种是“他是经济学研究所的研究生,曾有一年半的教学经验,现年 26 岁,服过兵役,已婚,认识他的人都说他是一个热忱、勤奋、敏锐、实际而又果断的人。”另一份资料保留了上面资料的大部分内容,只是把“热忱”改换成了“冷淡”,其他文字未动,研究结果显示,凡是见过第一种资料的人都认为代课老师具有体谅人、不拘小节、富有幽默感、好脾气等好的品质,课堂上也积极与老师配合;而看了另外一份资料的学生对该代课教师的评价则出现的多是贬义词。教师的个性品质影响了学生对他的印象,进而影响到了人际交往。

大量的研究表明,真诚在人际交往中起着特殊而关键的作用,安德森(N. Anderson)曾进行的研究表明,得到人们评价最高的前六种品质是真诚、诚实、理解、忠诚、真实和可信等,而评价最低的是说谎、虚伪、作假、邪恶、冷酷、不诚实等。由此我们可以看出,不论是受欢迎的品质还是不受人欢迎的几种品质都或多或少与真诚有关。

我国西南师范大学的黄希庭教授等人(1983)采用社会测量、访问与观察等方法对大学生的研究发现,在各个班级中都有极少数的嫌弃型学生和人缘型学生。从班集体其他成员对本班人缘型学生及嫌弃型学生的评价中可以看出,两类人物各自具有类似的个性特征。人缘型学生的个体特征从高到低依次是:尊重他人,关心他人、对他人一视同仁、富于同情心;热心班集体活动、工作非常负责,办事可靠;持重、耐心、忠厚老实;热情,开朗,喜爱交往,待人真诚;聪颖,爱独立思考,成绩优良,乐于助人;重视自己的独立性和自治,并且有谦逊的品质;有多方面的兴趣和爱好;有审美的眼光和幽默感,但不尖酸、刻薄。而嫌弃型学生的个性特征从高到低依次为:自我中心,只关心自己,不为他人的处境和利益着想,有极强的嫉妒心;对班集体的工作缺乏责任感,敷衍了事或浮夸不诚实,或完全置身于集体之外;虚伪,固执,爱吹毛求疵;不尊重他人,操纵欲、支配欲强;对人淡漠,孤僻,不合群;有敌对、猜疑和报复的性格;行为古怪,喜怒无常,粗暴、粗鲁、神经质;狂妄自大,自命不凡;学习成绩好,但不肯帮助他人,甚至小视他人;自我期望高,气量狭小,对人际关系过分敏感;势利眼,想法设法巴结领导而不听群众意见。

个性品质对人们交往的影响与前面提到的仪表的吸引并不矛盾,仪表的因素主要是在交往的初期具有强烈的影响。随着时间的延长,吸引力的决定因素将从外在的仪表逐渐转为人们内在的个性品质。平时我们经常说外表美是一时的,而心灵美是长期的,实际上这里的心灵美有一部分内容就是指人们的个性品质。

(五) 能力

个人的能力与特长方面如果比较突出,与众不同,其本身就有一种吸引力,使他人对之发生钦佩并欣赏其才能,愿意与他接近。古话说“宁为贤者仆,不为愚者师”,“宁给智者背行李,不给愚者当军师”,这些都说明了人们对个人才能的关注。求知欲、名人崇拜意识和虚荣心驱使人们愿意与有才能的人交往,期望从中增长见识与才干,得到一种被人看得起的满足。在一定限度内,一个人的才能与被人喜欢的程度是正相关的,超出一定的范围,其才

能形成的压力会使人们倾向于逃避或拒绝它。

一些研究表明，现实生活中，群体中最有能力、最有思想的人往往不是最受欢迎的人。出现这种现象的原因可能是与人们在于具有超凡才能的人交往时会不自觉地产生一种压力，所以当一个人被描述成在能力和人格上都达到完美到普通人可望不可即的程度时，人们就只好对他敬而远之。尽管人们希望自己周围的人是有才能的，有一个令人满意的交往环境，但谁也不可能选择一个总是提醒自己无能和低劣的对象来喜欢。

才能出众但有一些小错的人最有人际吸引力，是人们最喜欢的交往对象，这种现象在心理学上称为错误效应。阿伦森（L. P. Arosen）等人用实验证明了这一现象的存在，他们安排大学生被试听 4 种不同的录音，告诉被试者这些录音是有关“大学急智杯”比赛候选人的。其实，4 种录音的内容虽有不同，确实由一人所录。在实验中提供了 4 种条件：①才能出众而犯了错误的人②才能出众而未犯错误的人③才能平庸而又犯了错误的人④才能平庸未犯错误的人。才能出众的表现是正确回答了难度很大的许多问题，回答正确率达到 92%，才能平庸的表现是只回答对了 30%的难题，犯错误的表现是不小心把咖啡洒到新衣服上。然后让被试评价那一种人最有吸引力，对哪种人的喜欢程度最高。结果表明，才能出众但有错误的人被评为最有吸引力；才能平庸而犯同样错误的人被认为是最缺乏吸引力；才能出众而没有犯错误的完美者吸引力为第二位；平庸但没有犯错误的人吸引力居第三位。

由此可见，能力非凡的人富有吸引力，难免犯错误而有能力非凡的人更具吸引力，原因就在于有才能的人的小小错误使其更加接近于现实生活中的普通人，拉近了他和普通人的距离，会使人们感觉更加亲切，进而增加了人们对他的喜爱程度。这也正解释了发生在美国总统肯尼迪身上令人费解的现象。1961 年美国当时的总统肯尼迪试图在猪湾入侵古巴，结果计划遭到惨败。可是，令人费解的是，“猪湾惨败”非但没有使肯尼迪个人声誉下降，相反却大大提高了。正是这种犯错误的效应使得肯尼迪的形象更接近普通人，从而使他赢得了更多过去并不喜爱他的人。

进一步的研究显示，错误效应直接受性别和自尊的影响。不论这个人是男还是女，男性更加喜欢才能出众而犯了错误的男性，而女性则更加喜欢才能出众而没有错误的人。人们对其喜爱对象的选择会受到自我价值保护心理的影响。低自尊心的男性更偏爱才能出众而没有错误的完美者，这样可以减少社会比较的可能性，进而减少社会比较所带来的心理压力。中等自尊心的男性更喜欢能力出众而有错误的人，因为中等自尊心的人自觉与才能出众者的距离不是太远，而才能出众的人也会出现错误，会使双方的距离拉得近一些。

第四节 冲突与合作

在人际关系的建立和发展过程中，人们之间必然会表现出各种不同形式的相互作用。社会心理学家曾经对相互作用的形式进行了多种分类尝试，提出了多种划分的方法。其中，比较典型的分法是把人际相互作用的形式划分为冲突与合作。

一、冲突

（一）冲突的含义

冲突(Conflict)是指两个或两个以上个体之间、个体与群体之间或群体之间存在的互不相容、互相排斥的紧张状态，这种紧张状态主要发生在目标、观念、行为期望、知觉等不一

致的情况下。它是矛盾的一种表现形式。与冲突密切相关的概念是“竞争”，它们都是人与人之间为了一定的目标而相互排斥和反对，但两者有很大的区别。

首先，冲突是一种直接以对方为攻击目标的互动行为，它更为直接的目的是打败对方。其次，冲突双方的接触是直接的、公开的、面对面的。再次，冲突各方所争夺的目标既有相同性又有不同性。由于冲突各方往往在价值观念上有很大的差距，因而他们虽然在同一领域里争夺，但所要实现的目标却各不相同。

冲突具有双重性，可以分为建设性冲突和破坏性冲突。建设性冲突（或称积极冲突）是指冲突的结果会使矛盾向有利于实现整体目标的方向发展。如为了完成共同的任务，不同的人与群体由于存在不同的意见与方法，而可能发生矛盾，甚至会因某种误会形成冲突。通过讨论，冲突双方可以达到相互了解，促使对本身弱点的检讨，理解对方观点与做法的可取之处。然后集思广益，互相补充，形成一致的行动方案、达到共同目标的实现。能激发成员的积极性、主动性和创造性，提高了成员的参与意识和责任感，支持群体和个人实现工作目标。

破坏性冲突（或称消极冲突）多指阻碍群体目标实现的冲突。不同的人或群体之间争权力、争地位、争资源、争利益……。这种冲突会影响群体内部的凝聚力、士气，甚至导致群体的瓦解；使信息沟通受到阻碍，是非颠倒；影响群体之间的协作，影响群体活动的效率，最终影响到整体目标的实现。

（二）冲突的类型与方式

1. 冲突的类型

（1）人与人之间的冲突。美国心理学家勒温(K. Lewin)把个人的心理冲突按接近和回避两种倾向的结合，划分为4种类型，①接近—接近型冲突。它是指一个人同时要达到两个具有同样吸引力和动机的目标，而这两个目标又无法同时实现，在左右为难的情况下引起的内心冲突。解决接近—接近型冲突方法有二：一是放弃其中的一个目标；二两个目标同时放弃，寻求另一折衷目标。②回避—回避型冲突。它是指一个人同时面对两个具有危害性的事件，需要同时回避时，但躲开一个又无法摆脱另一个所产生的内心冲突。解决回避—回避型冲突的方法有二：一是两害相权取其轻；二是寄希望于“柳暗花明又一村”。③接近—回避型冲突。它是指一个人为了实现某一动机而接近一个目标，而同时又伴随回避这一目标的动机是产生的内心冲突。接近—回避型冲突是时常发生的，如一个人要获得成功又不愿艰苦奋斗，要成绩优异又不想付出勤奋努力，要改正错误又不愿自我批评等等。解决接近—回避型冲突的办法是衡量得失，眼前服从长远，“长痛不如短痛”等。④双重接近—回避冲突。它是指两个目标同时对个体既有利又有弊，既有益亦有害的情况下发生的内心冲突，是由接近与回避混合而成的一种复杂模式。如人在择业时，一个单位条件优越而薪金不多，另一单位待遇优厚而环境简陋，这种情况引起的定夺取舍就要发生双重接近—回避冲突。解决双重接近—回避型冲突的办法是从发展的观点出发对具体条件进行综合分析。这4种只是冲突类型中的典型模式，现实生活中往往要复杂得多，应从当时当地的实际情境进行分析。

（2）群体成员之间的冲突

在某一群体中，群体成员之间常常出现冲突，主要受四个因素的影响。即①沟通的结构。信息沟通的渠道不通或不畅，彼此之间互不通气或不能正常地沟通思想、交流感情、传递信息。②认知因素。由于人们的知识、经验、态度、理解各不相同，对于同一事物会有不同的认识，从而产生冲突。③价值观。价值观是个人对客观事物的是非、善恶、好坏和重

要性的评价，由于人们的价值观不同，产生分歧与冲突也就在所难免。④本位因素。处于某一特定群体中的成员在考虑和处理问题时，由于各人具体任务、职责、利益不同，往往首先考虑的是本群体的利益，冲突往往由之而生。

一般说，因工作上的意见分歧造成的冲突，属于正常冲突，处理得当有助于群体目标的实现。因个人恩怨造成的冲突，属于不正常冲突，具有破坏性作用。

（3）群体与群体之间的冲突

组织中的部门、企业中的科室、车间、班组，是一类大大小小的群体。群体之间，因目标差异、任务界限不清、职责不分明等原因，可能引起互相牵制、埋怨、扯皮现象，产生种种矛盾与冲突。

国外有人研究说明：群体与群体之间的冲突，对群体内部的影响和群体与群体之间的影响并不相同。

对群体内部的影响有：①群体内部增进团结，成员更忠诚于本群体，内部分歧减少。②群体转变为以工作和完成任务为主，对于群体成员个人心理需要的关心逐渐减弱，而对完成任务的关心逐渐增强。③领导方式逐渐由民主型转为专制型，群体成员逐渐心甘情愿忍受专制型的领导。④每一群体各自都逐渐变成组织严密、纪律严明的群体。⑤群体成员要求其成员更加效忠和服从，形成“坚强的阵线”。

对群体与群体之间的影响有：①竞争使每一群体都更把另一群体视为对立的一方，而不是中立的一方。②竞争使每一群体都产生偏见，只看到本群体的优点，看不到自己的弱点；对另一群体则只看到其弱点，而看不到其优点。③对另一群体的敌意逐渐增加，与对方的交往和沟通减少，结果是偏见难以纠正。

2. 冲突的方式

一般来说，冲突的方式主要有五种：①口角。这是经常发生的一种最轻微的冲突方式，它通常发生在利益对立或者意见不一致的两人之间。口角的目的不是弄清是非，而是在精神上侮辱或打击对方，是缺乏理智的感情冲动。有些口角既是辩论升级的结果，同时又是更为严重的冲突的前奏。②拳斗。它一般是继口角之后发生的一种较为严重的冲突方式，在个人或群体之间都可能发生。发生冲突的双方借助于武力，不仅要在精神上侮辱对方，而且也要在肉体上伤害对方。③械斗。即手持器械进行搏斗，使用的武器通常是随手而来的。械斗主要受感情支配而很少有理性的因素参与，一般没有计划、没有预谋，因此它对社会生活一般不会产生广泛而深刻的影响。④仇斗。这是发生在部落、家族、种族之间的一种暴力冲突方式，是有计划的持械搏斗或战斗。对社会生活的危害较大。⑤战争。这是国家、民族、阶级或其他社会群体之间的武装冲突状态，是冲突的最高表现形式。战争往往使用了最先进的技术，集中了当时最优秀的人才，发挥了人类的高度智慧，因此这种冲突的破坏性很大，在现代社会尤其如此。

（三）冲突的意义。

1. 有利于使我们认识到冲突的普遍性，增加对冲突问题的了解

心理学家发现，从 18 个月开始，儿童就与父母之间存在冲突。对于青少年来说，冲突更是频繁。有一项对于美国高中学生的研究发现，他们平均每天要感受到七次冲突。在成人之间，冲突也十分常见，而不愉快的婚姻关系中，平均每天一次冲突。有一项对美国经理人员的研究发现，管理者大约有 20% 以上的时间用于解决组织中的冲突。产生冲突时，冲突双

方会表达自己的意见和观点，这使得每个人都有机会从不同的角度来认识问题或思考问题。

2. 有利于认识到冲突对于个人成长的重要性

在社会化过程中，我们会经历许多冲突，包括与父母、老师、同学等不同对象的冲突。正是在这些冲突中，我们学会了如何感受他人的思想和感情、如何了解他人的行为动机、如何理解社会规则的运作方式、如何运用智慧去实现自己的目标。经过冲突的历练，我们会逐渐成熟起来。

3. 有利于提高人际关系的质量

冲突产生后，冲突双方通过表达和听取各自的意见和观点，可以消除误会，从而促进人际关系的发展。美国的一些研究发现，在恋爱和婚姻关系中，大约有 20%的人曾经受到对方的暴力攻击；在青少年家庭中，有 20%到 25%的家庭曾经发生父母与子女之间的激烈冲突，导致情感上和心理上的伤害。在我国，父母与子女之间因为学习问题、交友问题而发生的冲突也相当普遍，前几年还曾经出现过子女杀死亲生父母的悲剧。合理、有效地解决这些冲突可以促进亲子关系和夫妻关系的改善。

4. 有利于我们提高处理冲突的能力

正如前面所述，冲突具有普片性，因而如何处理冲突已经成为人类生活中的一个重要议题，也成为众多学科，包括哲学、社会学、心理学、管理学的研究内容。由于在冲突中，双方往往具有不一致的目标，如何在满足关系与情境的需求的同时，达到自己的目标，是一件需要较高技能的事情。通过有关冲突的研究，可以提高我们处理人际关系的能力。

5. 不足之处是有可能降低解决问题的机会

在发生冲突时，冲突双方如果只想着报复、责备，而无法使心情平静下来思考问题症结所在。则不能采取有效的方法使问题得到较好的解决。所以如果想“扑灭熊熊的大火，要用水而不是用汽油。”是指用对方法是很重要的。

二、合作

合作是解决冲突的有效方式，增进人们之间的合作，是减少冲突、建立友好关系的重要条件。

（一）合作的含义

合作(Cooperation)是指不同个体或群体通过自觉或者不自觉地协同活动而使共同的目标得以实现的意向和行为。共同的目标通常是无法通过个人努力而实现的。在合作中，目标的实现既有利于自己，也有利于他人。

合作应具备以下条件：一是有两个以上的合作者，且合作者具备与合作项目有关的知识 and 技能；二是有共同的目标。这是合作的前提，只有目标相同才能在行动中相互配合。同时合作者对为什么要达到和怎样达到共同的目标有共同的看法；三是行动上相互配合，即相互帮助，相互鼓励和支持。为了实现目标，需要借助于具体的行动方案，合作者都能了解和认可行动方案，清楚地知道自己该干什么。四是相互信任并共享成果。成功的合作有赖于双方的相互信任，如果相互猜疑或者合作的一方意识到即使目标实现也无法分享利益，就会中断合作甚至退出合作。

（二）合作的类型

1. 直接合作和间接合作

直接合作指合作者以其行为直接相互配合，完成某一工作任务或者达到某一目的。如乒

乓球双打选手在比赛中的合作，不存在任何中介。

间接合作指合作者之间以其行为的结果相互配合，或是一部分人行为结果与另一部分人行为相互配合来完成一定的任务或达到一定的目的。生产装备线上的工人间的合作以及印刷厂中编辑、排版、印刷、校对、发行人员之间的合作就是典型的间接合作。

2. 分工合作与无分工合作

分工合作是指合作者在不同时间、地点，以不同的方式作互不相同而又相互联系的事情。如隶属于同一总公司的各个分公司之间的合作、汽车厂的各个分厂间的分工合作。

无分工合作是人们在相同的时间、相同的场所以同样方式去做同一件事，这是最简单的合作，如冬季里城市各自单位组织进行的扫雪。

3. 结构性合作和非结构性合作

结构性合作是指有计划、有组织地进行合作，即通过一定的组织结构、制定一定的社会规范，将不同的人、群体或组织联系起来完成一定的任务。比如一个系设有各种办公科室，这些科室间的分工合作就是结构性的合作。

非结构性合作是偶尔或临时的合作，如公共汽车在途中发动不起来，车上的乘客临时合作推车，几个人临时合作救出落水儿童。为参加校庆不同部系的学生组织在一起排练节目。

（三）合作的功能

1. 合作是人类生存和发展的基本条件和手段

在自然面前，个人的力量是渺小的，人类要想保护好自己，保证自己的生存与发展，就必须通过个体间的合作来抵御敌害和征服自然。同时，人是社会性动物，不可能不与他人发生联系，或是万事不求人。合作是人们与周围发生作用的基本形式，人类不仅是在合作中诞生的，而且必须在合作中发展。比如，几个人合作开发某一软件，其性能要比一个人开发的要好，因为多个人的技术和优势叠加起来会远远大于一个人的力量。尽管个别精英的力量不可忽视，但集体的力量更是不可估量，也是不可代替的。

2. 合作可以提高工作效率

合作可充分发挥个人潜能，会将大家的力量集中起来，形成集体智慧，“众人拾柴火焰高”就是这个道理。尤其是当个人遇到困难时，凭借一个人力量难以解决，合作可以征服一切苦难。正如一句古话所说：“人心齐，泰山移。”

3. 合作能使人获得良好的人际关系

在合作情境中，双方因互惠获益而彼此信任友好，更加强了互相合作的趋势。道奇在1968年做了一个简单的实验证明了这一点，实验中要求一半被试以合作的方式讨论问题，实验结束时将给全部被试同样的成绩；另一半被试以竞争的方式去讨论问题，最后按照每个人对讨论问题所做出的贡献不同给予不同的成绩。研究结果表明，进行合作讨论的被试之间是友好的，行为协调一致。而以竞争方式讨论问题的被试间很少交流，并更多地表现出忧心忡忡。

4. 合作有利于身心健康

正如大家所熟知的那样，人们需要交往，而且需要健康的交往，合作恰恰能够满足人们的很多心理需求，如获得安全感、归属感、支持感等，减少恐惧、焦虑、孤独和寂寞等。合作要求人们之间要相互信任，真诚一致，使大家处于和谐的心理气氛中，体验到与他人水乳交融的默契和与他人合作的乐趣，这是在其他活动中无法体验到的，因而会使人们身心愉快

而健康。

5. 合作的副作用

尽管合作具有诸多的优点，但是它在一定程度上会增强个人对群体或他人的依赖心理，增加人们的惰性，“大锅饭”便是最好的例子。

第五节 人际关系的改善和测量

一、人际关系的改善

（一）沟通能力的自我提高

一个人生活的丰富，事业的成功，与别人稳定的情感关系的建立与维持，都离不开沟通。心理学家经过反复研究，确认以下程序是提高个人沟通能力，使沟通状况得以改善的最有效的步骤和途径。

1. 正确评价自己的沟通状况

每一个人可以根据自己独特的生活范围和交往对象来评价自己的沟通状况。这个自我评价分为三步：

第一，评价自己的沟通情境和沟通对象

沟通情境是指沟通的场合，通常包括：家庭、学校、工作单位、朋友聚会、开会及日常的公共沟通（包括郊游、购物、跳舞、伤亡、看病等）。沟通对象通常分为两方面，即经常性的沟通对象（包括同事、同学、领导、父母同胞、配偶、孩子、朋友、亲戚、邻居等）和偶然沟通对象（如购物、看病、问路过程中的沟通对象等）。不同的人有不同的沟通情境和沟通对象，每个人可以根据自己的实际情况把他们用表格分别列出来。从而对自己的沟通范围和对象建立一个明确的概念。

第二，准确评价自己沟通的状况

在自己和别人进行沟通交流时，通过问下列问题来了解自己的沟通状况。如：对哪些情境的沟通感到愉快？对哪些情境的沟通感到有心理压力？最愿意与谁保持沟通？能否经常与多数人保持愉快的沟通？最不喜欢与哪些人进行沟通？是否常感到自己的意思没有说清楚？与朋友是否保持经常性的联系等等。通过对这些问题的回答，明确了自己的情感状态，喜欢交往的对象；从而对自己的沟通状况就有了比较全面的了解，进而明确自己的社交状况。

第三，评价自己的沟通方式

沟通状况直接决定于沟通的方式。一般情况下，对沟通方式的评价从两个维度进行——沟通主动性和沟通注意水平。沟通主动性评价的是我们在与别人进行沟通时，究竟是主动始发沟通还是被动接受沟通。主动沟通者与被动沟通者的沟通状况往往有明显的差异。主动沟通者沟通对象广泛，沟通内容不拘一格，很容易与别人建立并维持广泛的人际关系，与他人的沟通比较充分、及时有效。而被动沟通者的倾向正好与此相反。

沟通注意水平评价的是沟通者对沟通的注意投入程度。它有高低之分。注意水平高的沟通者，不仅注意自己发出信息的指向性、准确性和对方的可接受性，而且时刻关注对方的反馈过程，具有较高的敏感性。他们能够根据反馈及时调节自己的沟通过程，对对方的沟通形成良好支持，始终保持较好的彼此对应性，而使沟通得以顺利延续。相反，注意水平低的沟通者，注意力经常分散，发出的信息往往不能与自己的沟通意图很好地对应起来，尤其是不

能很好地注意到对方的反馈，不能对对方的沟通给以充分的反馈支持。因此，他们与别人的沟通时常缺乏应有的对应性，沟通的过程也很难顺利、自然地继续下去。

2. 提高沟通的准确性

准确是沟通成功的前提，误解对沟通具有极大的破坏性。沟通发生误解比不发生沟通更让人难以接受。一个人只有用明确通畅的语言将自己的意思很好地表达出来，别人才能准确地理解和把握。心理学家研究发现，有相当比例的人由于不能用通畅的语言表达出来而使他人无法准确地理解自己的意思。因而提高表达能力是必须的，提高它的一个较好方式就是练习复述故事，能够将一件自己详细知道的事情描述出来是准确表达的一个重要标志。许多著名作家在进行基本功训练时，都是练习准确描述某一个特定情境或特定的人。

提高沟通者沟通的准确性遵循这样一个原则——站在信息接受者的角度来提供信息。我们知道，由于人们的经验背景不同，对于同一种符号，不同的人的理解上可能存在差异。而我们提供信息的目的是为了被理解。只有当我们站在别人的角度，体会到别人理解所依赖的情绪与经验的背景时，才能选择出最能够使别人准确理解我们的语词或其他符号。此外，我们还要注意对方的各种反馈信息，据此及时调整自己的沟通内容和方式。

（二）正确使用身体语言

心理学家研究发现，在两个人面对面的沟通过程中，55%以上的信息交流是通过无声的身体语言实现的。因而恰当、自觉、主动地运用身体语言是必不可少的。

1. 增加对自己身体语言的自觉性

恰当运用身体语言与准确解释身体语言同样重要。要想提高自己有效使用身体语言的能力，首先要增加自己对身体语言的自觉性。身体语言自觉性的增加需要经过三个步骤。

第一步，对自己的各种身体语言信号与整体的身体语言状况进行准确的了解。如自己在各种不同的情绪如高兴、愤怒、悲哀和恐惧等状态下和沟通需要下，都出现了哪些身体语言行为，这些身体语言行为之间又有怎样的伴随关系。我们每个人都可以对自己的身体语言及其伴随关系进行纪录，根据其不同的心理状态建立起各种整体语言模型。通过这一过程，我们就会对自己在各种情绪状态下的身体各部位的身体语言状况如何及其相伴随的规律获得一个十分明确的概念。

第二步，对自己的各种身体语言行为和整体模型进行自我体验。在日常生活中，我们可能都有这样的体验，有的人在沟通中运用了大量的身体语言，但我们却觉得他的动作做作，不自然，原因在于这个人缺乏对自己身体语言的自我体验。经过自我体验的过程，人们既可以将各种身体语言经历与自己的真实情绪状态和沟通过程更自然、更充分地联系到一起，也可以使自己有机会对在第一步骤中建立起来的各种身体语言概念和整体模型进行自我检验，并进行必要的修正。

第三步，在实际的人际沟通过程中对身体各种语言行为和整体模型进行有效的反馈。反馈的目的是检验出身体各种语言行为和整体模型的有效性，考查别人对其的理解与我们自己的解释是否具有 consistency。在日常生活中，由于不同的人经验不同，因此完全有可能在对身体语言行为与整体模型的解释上存在着一定的差异。当差异超出一定限度时，就会导致误解。要想避免误解，就需要检验自己的身体语言行为的有效性。如果更多的人对我们身体语言行为的理解与我们的自我解释都存在着高度的不一致，那就意味着我们需要修正自己。

2. 注意沟通情境的同一性

情境的同一性（situated identity）由小亚历山大等人（C. N. Jr. Alexander & P. Lauderdale, 1977）于70年代后期提出了。是指人们依据一定的社会情境建立起与自己社会身份相符合的行为模式。俗话说：“入乡随俗”、“到什么山唱什么歌”指的就是情境的同一性问题。一个人在特定情境中的行为，如果与自己的社会身份或社会角色规范相符合，则有恰当的情境同一性；反之，则被认为是情境同一性混乱。根据不同的沟通情境及时调整自己的角色行为是非常必要的。

情境同一性所涉及的实质是社会角色与情境对行为的限制问题。外界对于一个人身体语言的理解与接受，也要受到其社会角色的影响，同一种身体语言，不同社会角色的人运用，其意义也会明显不同。长辈或领导者舒服地靠在沙发上听晚辈或下属谈话，仍然可以被理解成对谈话感兴趣；而晚辈或下属对长辈或领导者采取同样姿势，则会被理解成对谈话不耐烦或故意轻视。

情境对身体语言的规范作用同样明显。一个人在家里高度放松时，可以随便地一边收拾东西，一边与家人谈话。而在正式的社交场合，你必须用更明显的身体语言行为告诉别人你正注意他的谈话。很显然，如果身体语言不能与社会角色和情境相对应，是不可能有效地实现沟通目的的。

在日常生活中，我们仍然可以运用前面提高身体语言自觉性的类似程序来提高身体语言与社会角色及行为情境的对应性。可以列表评价自己日常的身体语言行为是否符合自己的社会角色，是否与特定情境要求和社会期望相对应。保留那些对应的身体语言行为，而放弃那些不适当的行为。社会不断变化，个人的年龄、社会身份也在不断变化。要想很好地保持自己身体语言行为与社会期望，自身社会角色及行为情境的良好对应，需要经常地评价、检验自己的身体语言行为的适当性。

3. 进行适当的自我暴露

人们在进行沟通的时候，总是免不了谈到自己的一些真实情况，也就是把自己的信息、内心观念和情感等暴露给对方。良好的人际关系是在交往双方的自我暴露逐渐增加的过程中发展起来的。一个从不自我暴露的人很难与别人建立密切的关系，但是不能说一个人在沟通的时候自我暴露越多越好。有时候过度的自我暴露会引起对方的焦虑、警惕甚至怀疑，导致采取心理上的自我防卫，从而加大了双方的心理距离。对于不同的沟通对象，在不同的关系发展阶段，自我暴露的深度和广度是不同的，在实际的交往中要注意分寸。心理学的研究表明，理想的模式是对少数的亲密朋友可作较多的自我暴露，对于普通朋友作中等的自我暴露。当我们主动而适当地提高自我暴露的程度时，对方也会给予回报或模仿，从而使双方的关系更为密切。

（三）通过一些技术性训练来提高沟通技能

心理学上经常运用一些综合性训练方法来改善人们的自我意识水平、移情能力和社交技能，从而提高人们的沟通效果。

1. 敏感性训练

敏感性训练（sensitivity training）是一种从团体心理治疗发展起来的团体训练技术，同时对正常人在人群中的人际技能及其有效性获得反馈的方法。主要是以非指导性的方式为参与者提供真实体验的情境。通过组织者的精心安排，使参与者有机会表达和体验自己在众人面前的感受，同时学会准确掌握、理解和评价别人的情绪状态和行为的意义，并在别

人真实的反馈调节中做出正确而为别人所接纳，同时又对人起积极作用的反应。这种过程是循序渐进的，开始时人们可以先谈论参加这种活动的意图以及自己的一些兴趣等。随着沟通的深入，人们会逐渐了解别人对自己的问题或当时的表现怎样反应。当团体成员之间的信任感和真诚的气氛建立起来以后，参加者会撕去通常的角色伪装，表露自我的本来面目，并在其他成员的支持下理解并接纳真正的自我；同时作为一个整体，任何成员拒绝暴露自己的真实自我都是不能容忍的。在上述过程中，人们既可以了解自己的真实面目和别人对自己言行的真实反映如何，提高自我意识水平；也学会对别人所表现出来的真实的情绪状态和行为作准确的理解和评价，提高移情能力；能够学会如何对别人做恰当而又为社会所接受的反应，提高社交技能。

敏感性训练有各种形式。开展最普遍的是训练团体或称 T——小组。它的活动方式主要是语言交流，这类团体通常由 5-15 人组成，包括一名心理学家。训练期限 1-4 周。

2. 角色扮演

角色扮演(Role-playing)主要是让参与者充当或扮演某种角色，使其站在一个新的角度去体验、了解和领会别人的内心世界，理解自己反应的适当性，以此来提高扮演者的自我意识水平、移情能力，并改变其过去的行为方式。这样在今后的社交活动中，我们会比较容易地“将心比心”，多从对方的角度出发考虑问题，有利于问题的解决和达到沟通的目的。

角色扮演作为一种直接摆脱既定角色关系束缚的个体训练技术，可以直接帮助人们改善双方相互作用的概况，可以使人们更适合自己的社会角色，从而获得新的社交技能，达到改善人的人际交往能力的目的。同时它还可以用于改造人的个性。

二、人际关系的测量

(一) 社会测量法

该方法又称社交测量法，是由美国心理学家莫雷诺(J. Moreno)最先创立的，并于 1934 年在《谁将生存》一书中首次提出，用于考查团体内部心理结构及团体内人与人之间心理上的关系。它是通过群体内各成员之间的相互接纳或排斥的状况来描述人际关系状况的。

社会测量法认为，群体内成员之间相互接纳的人数越多，人们之间的心理距离就越小；反之，成员之间相互排斥的人数越多，人们之间的心理距离也就越大。而心理距离的大小可以反映当前群体内人际关系的状况。这样，我们就可以通过考察人与人之间在做反映不同评价意义的各个方面的肯定性或否定性选择的情况，定量地测量出每个人在某个特定群体内的人际关系状况以及整个群体的人际关系状况。

社会测量法的具体步骤

第一步，确定测量目的。测量目的是根据测量的实际需要提出来的。社会测量法可以了解群体内部的许多信息，对于不同的信息，可能需要采用不同的问题去收集。因此，测量之前明确测量目的可以找出测量要收集的关键信息是什么。

第二步，确定测量标准。根据测量目的从众多的测量变量中选择最适合的变量（即测量标准），并据此提出各种问题，以便让被试进行选择，如“你最希望和谁一起旅游？”“你最愿意交往的人有哪些？”诸如此类的问题。测量标准有强弱之分，涉及到被试生活中最重要与意义最大的方面的标准称为“强标准”。如与被试生活、学习等密切相关的标准；与被试生活、学习、工作等没有重大联系的标准，就是“弱标准”，如完成一次性的任务，做游戏等。在测量中最多可以用 2-7 个标准，标准不宜过多或过少，而且要强弱搭配，否则就无法

准确地测出群体成员的关系。

第三步，确定选择方法。这是关键的一步。在测量中，每个被试可以选择对象的个数一般有两种情况，一种是选择没有规定数量，被试任意选择自己所要选的人数，它一般用于群体人数较少的情况，如群体人数在 10-15 人；另一种是选择有规定的人数，它在群体数量较大时使用，否则会影响统计的正确性。选择对象的方法主要有以下五种。

第一，参数顺序选择法，要求被试在肯定或是否定选择上按照明确的次序选出固定数目的人。如在宿舍中你最愿意交往的人从高到低依次写出三个人。参数顺序选择的数目一般为三个，通常不会超过 5 个，主要从两方面考虑，一方面在一个群体中，人们的判断能够准确把握、可以排列出可靠顺序的往往只有对自己有着重要意义、接纳或排斥程度最为强烈的几个人，人数的增加只会使判断的准确性下降；另一方面，选择的数目很大会增加测量结果的处理难度。这种方法适合用于 30-40 人的群体。

第二，非参数顺序选择法。完全由被试自由选择，不限数目，但要按选择的重要性排成顺序。该方法比较适合于规模较小的不足 15 人的团体。

第三，非参数简单选择法。这种方法也完全由被试自由选择，人数不限，顺序也不受限制，只考虑接纳选择、不选择和排斥选择三种情况。该方法由于忽略选择顺序，带来了结果处理上的便利和新的图形结果处理方法的运用。使得人们有机会对一个群体的整体结构状况，小群体的分化及每一个成员在团体中的位置一目了然，因而该方法应用范围广泛，大群体和小群体均可以使用这种方法。

第四，参数简单选择法。是非参数简单选择法和参数顺序法的变式，与非参数简单选择法的差别在于，对选择人数给予一定的限制；与参数顺序选择法的不同之处，则不考虑选择顺序，只考虑选择方向。

第五，接纳水平等级分类法。实质上它是非参数顺序选择法与非参数简单选足法的结合，具有二者的主要长处，将人们的接纳水平从高到低分成五个等级，要求被试将群体成员归入任意一个级别中，数目不限。该方法具有广泛的适用性。即使用于较小群体，也适用于较大群体。

第四步，编制测量问卷。即将测量标准转化为问题，编制成问卷。根据所选择的测量方法和测量内容确定问题的陈述。问卷除了测量题目外，应写清楚要求被试填写的一些基本情况，如姓名、性别、出生日期等，并对测量目的、答题方法和保密措施等方面作简单的说明。

第五步，做好测验准备工作。在已经做好前面的工作后，测量之前还应该有个准备工作，包括两个方面：一是注视要了解被试的情况，与被试建立良好的感情；二是向被试说明进行的目的和意义等等。

第六步，实施测量。实际实施测量的人主要有两种情况：一种是一个群体的上级权威人士，另一种是由研究者自己亲自实施。主试施测时首先应注意讲清楚测量的指导语，并建立与被试的良好的合作气氛。测量结束后对结果进行统计分析。

莫雷诺对于其人际关系的测量结果，通常采用两种方式表达：一是人际关系矩阵，它是一种表示人际关系状况的行列列表。首先要对群体进行编号，然后按照编号将每一个人的选择填写在答题纸上，最后填入矩阵图里。矩阵图的张数应与选择的标准相等，即每个标准就有一个矩阵图。矩阵图形式如下。这样从社会测量矩阵中的数字就可以了解到一个群体内人际交往和人际关系的基本情况。二是人际关系结构图。这样就可以解释群体内部的情绪倾向层

次和网络，即群体或个人的人际关系状况了。

社会测量法的优点是：可以把团体成员心理上的结合加以数量化，而且通过测量所揭示出的团体内部人与人之间的好感或厌恶感未被本人所意识到。运用社会测量法了解人际关系在时间上十分经济，如果根据平时的观察，虽然也可以弄清楚人们之间的关系，但会花费很多时间。社会测量法通过图表比较形象地反映群体内的人际关系状况，特别是对松散的非正式群体，这种方法得到了广泛的认同和应用。因为松散团体除了情绪联系之外，没有其他任何内部结构，或者它的内部结构缺乏共同的思想基础。这种方法甚至于组织严密的团体，也有一定的参考价值。

社会测量法只能反映外部的、表面的人际关系状况，至于隐藏在情绪倾向背后的行为动机以及群体内各种关系的深层结构和动态发展则无能为力了，而社会心理学家的任务最重要的恰恰是要查明人与人之间关系选择的动机，即个人选谁或不选谁是出于何种目的，因为选择的动机才是个人对他人好恶的基础。此外，由于它是根据问卷得到的资料来确定群体人际关系，易受测量者的主观因素影响，被试在回答问题时，担心其选择被他人知道而引起不必要的人际矛盾，所以其真实性有所保留。所揭示的人际关系只是人们在的情绪倾向方面，尚不能解释其选择动机。

（二）参照测量法

该方法是由前苏联心理学家彼得罗夫斯基提出的，他认为，群体内得到人们喜欢的人，不一定是群体中最能发挥作用或是最有威信的人。人际关系中最重要的是了解个人选择的动机，动机才是人际关系中进行选择的心理机制，最能反映人际关系的真实状况。但是如果直接询问人们，则难以获得真实可靠的答案。于是他提出参照测量法，认为通过参照测量可以了解团体中的一些有一定影响的权威人物，这些权威在团体结构中发挥着相当作用。

参照测量法步骤如下

1. 研究者要求团体中每个成员都对其他成员作出书面评价。

2. 为每一个成员准备一个大信封，将其他成员对该人所做的评价全部集中放入这个大信封内。

3. 告诉每个成员他可以了解别人是如何对自己作评价的，但又不允许他看到信封内的全部评价，只能让他看其中一小部分人对他的评价。如果是一个 30-40 人的团体，就允许看 3-4 人对他的评价。每个成员可以自由选择看哪几个人的评价材料，一般来说，每个人都希望看到他心目中最有威信、最有见解的人对自己做出的评价。于是各个成员将会提出他心目中最有威望的人或认为是最有见解的人。

4. 研究者通过各成员的提名，可以从中发现团体中哪些人最博得大家的信赖与尊重，这些被击中提名的人虽然不一定是群体的领袖，但很可能是团体中实际上起着重要作用并处于团体中心位置的人。

通过参照测量法可以把一个人所属的群体内部潜藏的参照体揭示出来，我们可以了解群体中哪些人是有一定影响力的权威人物。而且这种方法巧妙地隐藏了测量的真实目的，人们在不知不觉中反映了自己的真正动机，从而得到可靠的结果。但是如果团体人数很多，要求每个人都对团体其他成员作出评价所需要的时间会很多，改进的方法是可以采用多重选择法进行评价。

研究表明，社会测量法和参照测量法所揭示出来的被人们集中选择的对象是不一致的。

有些材料发现，用社会测量法所反映出来的被排斥的人，有时恰恰是用参照测量法揭示出的人们心目中的权威人物，这些人虽然不被人喜爱，但有独立性、有见解，许多人都想听听他们对自己的意见和评价，认为他们的意见和评价比较客观。

（三）社会距离尺度法

该方法是由美国心理学家 E. S. 布加达斯（1925）创立的。测量的步骤如下：首先是由研究者设计出一套能反映不同社会距离的意见，请被调查者根据自己的实际看法在相应的意见项上打上记号，然后把一个群体的所有成员的态度距离加以统计，制成曲线图。常用的问题如：愿意和某人作为知己，愿意请某人参加自己所属的集体活动，愿意和某人做邻居等等。

社会距离尺度法在测量人际关系时，对每一社会距离尺度加以数量化。具体做法是，请每个成员给团体中每个人打分。例如，对自己最喜欢的人给五分，较喜欢的人给四分，既不喜欢又不讨厌的人给三分，不太喜欢的人给二分，最不喜欢的人给一分。最后统计每个人所得分数，这分数表示了社会距离，得分越多表示与别人的距离越近，反之则距离远。

根据上述方式可以算出每一成员与其他成员的社会距离，若加以平均则可以看出该成员的对人关系的基本倾向，每个成员的社会距离分数都求出来以后，可以相互比较。

用同样的方法还可以由群体内其他成员对某一成员加以打分，得出的平均分数能够从客观上反映该成员的社会距离总倾向，也可以比较各个成员的客观的社会距离倾向。

若要比较两个群体的内聚力，不妨可以把群体内各成员的社会距离的平均数作为一个指标，来衡量各个群体内聚力的大小。

这种方法不适合用在人数很多的团体里，由于统计方面的工作量很大，实施起来比较困难。

（四）贝尔斯测量法

这种方法是由美国心理学家贝尔斯（Bales）提出的，他根据“社会行为分类理论”对群体内的人际关系进行了特征分析。他把人际相互作用的类型划分得小到可以作为实验观察的单位，认为只要考察人们相互作用的全过程，就能测量出群体内人际关系的性质。从大的方面来说，群体内相互作用的类型可以概括为两个方面：一类是以满足对方交往需要、情感需要为目的，即情感因素。另一类是以得到信息方向或者指示为目的，即功能因素。通过对人与人相互作用的进一步实验研究，他把这种相互作用在细分出 4 类 12 项变量。即肯定情感（支持和赞扬、表示满意、和睦）；否定情感（反对和贬低、表示不满、不合睦）；提出问题（询问资料、征求意见、请求指示）；解决问题（提供资料、表示意见、给予指示）。在不同性质的群体中，这些变量的分布具有不同的特点，在企事业单位中，第三、第四类的功能性因素较多，而在一个家庭中，第一、第二类的情感性因素比较多。

这种测量方法对小团体有一定的实用价值，它可以观察到小团体内人际关系建立的具体阶段及其特征。但是，它是建立在实验室测量基础上的，与现实生活有一定的距离，其结论很难推广、应用到现实生活中。

思考题

1. 谈谈你对人际关系和人际沟通的理解。
2. 简述人际沟通的结构。
3. 人际沟通的意义有哪些？

4. 什么是人际吸引？影响人际吸引的因素有哪些？
5. 什么是冲突？它分为哪几类？
6. 什么是合作？合作的功能是什么？
7. 如何改善人际关系？
8. 简述人际关系的测量方法？

杨绍清 刘力勇（华北煤炭医学院心理学系）

第十二章 恋爱、婚姻、家庭

第一节 爱情

爱情是个美丽的字眼，是令人难以忘怀的人生体验。人们渴望爱情，为爱而生，因爱而死。在恋爱、婚姻、家庭等关系中，维系的重要纽带是爱。不管在文学艺术的理想境界里，还是在我们生活的周围，爱情是永恒的主题。而且在不同的文化和不同的历史时期，人们都存在的爱情体验 (Hunt, 1994)。但是爱情的定义如何？爱情有几种类型？如何解释爱情？这些都是爱情研究关注的重要内容。

一、什么是爱情

关于爱情的描述很多，如“一见钟情”、“日久生情”，陷入爱情无法自拔等。但是，人们往往也很奇怪为什么被对方深深吸引着，却无法细致地描述爱情具体是什么？Zick Rubin (1970, 1973) 在对大学生研究基础上提出了爱情的定义：爱情是对一个人的一种态度，即对所爱的人所拥有的一组独特的想法。Rubin 同时确定了爱情的三个主要要素：依恋（需要对方的感觉），对另一个人的关心，强调信任和自我展露。人们融入爱情时，就会产生与友谊极其不同的特殊体验。Kanin et al. (1970) 对 679 名大学生对其现在或最近的爱情关系中体验到的不同感受的强度进行评估，结果最常见的体验是强烈的身心愉悦感（79%）和注意力的难以集中（37%）。其他的反应还有如“在云中漫步”（29%）、“想要跑、跳、尖叫”（22%）、“在约会前紧张”（22%）、“感到眩晕、无忧无虑”（20%）等。有一些人还具有强烈的躯体感受，如感到手发冷、心慌、脊背感到发麻（20%），还有一些被调查者有失眠的体验（12%）。同时，研究者们还发现男性和女性在爱的体验上存在差异，女性具有更多强烈的情绪反应 (Dion & Dion, 1973)。

处于热恋中的人们在强烈感受这些生理体验时，会通过语言、神情的交流和行为来表达爱意。Rubin 对几百对密歇根大学的情侣进行爱情量表测定的研究发现，热恋中的情侣会长时间地注视对方的眼睛。而且当情侣们交谈时，他们还会互相点头致意、自然的微笑或是轻轻依在对方身上。Swensen (1972) 也研究了行为与爱人的联系，得出几种不同的爱情行为：(1) 口头语言表示，如说“我爱你”或者其他表示爱情的话语，(2) 身体语言表达，如拥抱和接吻。(3) 心境上的表露，当爱人在场时，非言语的表达诸如愉快和放松之类的感觉。(4) 物质馈赠表示，譬如送礼物或者做某些能够帮助爱人的事情。(5) 非物质馈赠表示，譬如关注爱人的行动，尊重他/她的想法，或者给予鼓励。(6) 容忍谦让表达，表现出愿意忍受爱人的一些缺点，愿意为了维持关系做出一些牺牲。当我们分析以上对爱的观察时，会发觉其中既有情感的冲动，也有理智及意志的成分；包含了感觉与行动，陶醉及享受，占有与牺牲，肉欲的满足与心灵的沟通。其实在高层次上表达爱需要一种恒久的忍耐。

男女之间的感情，在建立过程中，往往以喜欢作开始，而事实上，没有喜欢，便不可能发展恋爱的阶段。这其中也会有迷恋的成分。但是，爱情与对异性的迷恋有着很大的不同。爱涉及的思路是清晰的，而迷恋是盲目的；爱往往是需要时间培养的，而迷恋常常是一见钟

情；爱是会增长的，时间愈长，爱愈多，相爱的人可以长久生活在一起而且能彼此享受的，而迷恋是会萎缩的，时间过去，恋慕对方的成分也减少。

二、爱情的结构 — 三元论

(一) Sternberg 爱情三元论

Robert Sternberg (1997) 提出了爱情三角论，认为爱情是个三角形，其三边（不等长）分别代表激情、亲密和忠诚（如图 1）。

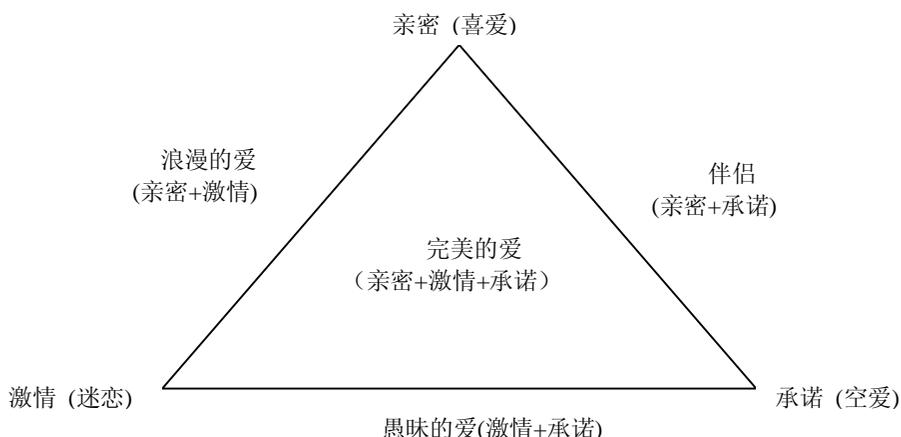


图 1 爱情三元论 (Sternberg, 1997)

其中，亲密指的是在关系中感到亲近、相互关心，包括对爱人的赞许、照顾爱人的愿望、自我暴露和内心的沟通等。激情指的是在爱情关系中带来强烈情绪体验的驱动力，最显著的是外表的吸引和性吸引。承诺不仅可以理解为短期内做出的对爱一个人的决定，也指在长期的关系中维持爱的承诺。根据亲密、激情和承诺这三种成分的参与与否，Sternberg 界定了 7 种不同类型的爱：喜爱、迷恋、空爱、浪漫的爱、愚昧的爱、伴侣和完美的爱。但是在现实生活中，我们无法一一区分这 7 种类型的爱情。然而，这一理论为研究不同类型的爱提供了一个非常有用的框架。并且确定了在许多婚姻中都可能出现的两种不同类型的爱：激情之爱和伴侣之爱。

1. 激情之爱 (passionate love)

激情之爱是强烈渴望和对方在一起的一种状态 (Hatfield, 1988)，是极富热情而深深的爱。处于激情之爱的人，被激情所控制，不但是爱恋着对方，而且深陷其中难以自拔。激情之爱由两个因素促成——唤醒和思想。假如你处在浪漫的情境中感到心跳剧烈，双手发抖，你可能会把这种生理唤醒归结为激情之爱。这说明对方深深地吸引你，包括外表，性格特质，性吸引力等。因此，我们也能够理解为什么那些人说“我爱你，但我并不与你相恋”，其实他们实际表达的意思是“我喜欢你，我很关心你，我觉得你很棒，可是你对我来说不具有性吸引力” (Meyer & Berscheid, 1997)。激情之爱的另一个部分是迷恋和着魔般地想念对方，对方占据自己的思想。“爱情是盲目的”：人们对伴侣会有美好的看法，在恋爱中对爱人的理性化和赞美会达到顶峰，低估或者忽略了爱人的错处。而且，思想和爱情的作用是双向的，

人们越爱伴侣就会越想。反过来也一样。如果我们花很多时间去想对方，就会感觉到我们更爱对方。如果没有很多地去想对方，我们的爱可能也不会更多。最后，爱情还会使我们的自我概念拓展并发生变化 (Aron & Aron, 2000)。浪漫的爱人给我们带来了新的体验和新的角色，我们也逐渐了解以前并不了解的自己。比如，我们喜欢的人也同样喜欢我们，这既有回报性又令人兴奋，不仅是自我概念多样化，自尊也得以提高 (Aron et al., 1989, 1995)。激情之爱也包括亲密、激情和承诺，其中亲密和激情更为强烈。尽管激情之爱可以热火朝天，爱的体验很强烈，可是却很脆弱，通常被认为来得快，去得也快。

2. 伴侣之爱 (companionate love)

随着时间的推移，关系双方倾向于转变成一种强度降低但亲密加深的状态，即伴侣之爱。与激情之爱狂热的情感不同，伴侣之爱相对平和，是一种深沉的情感依赖，有较多的温暖和柔情。结合三元理论，它被研究者们 (Grote & Frieze, 1994) 归为“对一个值得喜欢的伴侣的适意的、充满感情的、信赖的爱，它以深度的友谊为基础，涉及到相伴的关系、享受共同的活动，相互的兴趣和欢笑的分享”。它的形式是“感到自己的生命和爱人的生命密不可分地交错在一起” (Berscheid & Walster, 1978)，强调互相信任、关心和伴侣缺点和习惯的容忍。伴侣之爱看上去平淡无奇，但为何可以长久持续呢？当数以万计结婚 15 年以上的夫妻被问及该问题时，他们最多的理由是“我的配偶是我最好的朋友”，“我很喜欢我的配偶” (Lauer & Lauer, 1985)。有研究发现，年轻人最初的爱恋大多数为激情之爱。随着时间的推移，夫妻间的爱情逐渐转变为伴侣之爱。但是当子女长大或者退休后，人们在又会感受激情之爱。因此，爱情关系的长久与否更多地是与伴侣之爱有关。

事实上，激情之爱与伴侣之爱并没有如我们讨论的这么清楚 (Fehr, 1988)。它们都拥有着亲密、承诺和激情。伴侣之爱的爱人也能够体验激情，激情之爱的人也会感受到承诺。产生区别的可能是关注的重点不一致。

(二) 爱情三角论

社会学家 John Lee (1988) 和心理学家 Hendrick 等人 (1993, 2003) 提出了爱情的三种基本形式。第一种类型是情欲之爱，是自我展露、浪漫激情的爱。这一类型的爱人可能会被外表强烈影响，相信一见钟情。第二种类型是游戏之爱，将爱情看作无需负责任的游戏，经常会同时拥有几个伴侣。第三种类型是友谊之爱，如友谊般的感情。研究发现，在每一种类型的爱情中，人们对其关系满意度有不同评价。如把情欲之爱和友谊之爱相结合，能够预测到较高的关系满意度；而游戏之爱则能够预测到较低的满意度。

三、影响爱情的因素

因为我们与他人的关系受到个人历史和经验的影响，所以当我们体验爱情关系时，不同的个人会对爱情产生不同的感受。而且根据我们自己对爱情的感受，还会反过来影响爱情关系。造成爱情个体差异的因素主要有：

(一) 依恋类型

人具有社会性，很多时间都与他人共同度过的。在社会生活中，人们寻求各种关系，以消除恐惧和得到归属感。发展心理学家首先在婴儿身上发现了这一关系：婴儿依恋那些与他们关系最紧密、最爱护他们（通常为父母）的人，与其形成强烈的依恋关系。所有的婴儿都依恋于他们最初的照顾者，但是却存在不同类型的依恋：安全型依恋、回避型依恋、焦虑/矛盾型依恋。孩子早期与父母的感情关系在他们成年后可能会影响到其介入爱情的方式

(Collins & Ress, 1990; Henry & Holmes, 1998)。Hazan & Shaver (1987) 概括这些观点——早期的依恋形成了内部工作模式。内部工作模式通过孩子与照料者长期的相互作用过程,而指导孩子对以后出现的新情景进行评价。那些童年受到过悉心养育的人往往会和他们日后的爱情伴侣发展出温馨而具有支持性的感情。而一个焦虑/矛盾型的孩子成年后可能变得需要爱情而害怕爱情。Hazan & Shaver (1987) 认为成年人的爱情关系在这几方面与婴儿的依恋很相似,而且在形式上也和婴儿的三种依恋形式类似。而且,依恋类型的不同还可能反映出个体不同的天生气质类型 (Harris, 1998)。这些都影响着爱情关系中各个方面。Brennan & Shaver (1995)总结了大学生和其它成年人样本的研究,将成年人的爱情体验分成三种类型:

1. **安全型** 这种类型的成年人很容易和别人接近,不会由于对别人太过依赖或被抛弃而感到苦恼。这样的恋人也会在安全的,以及忠诚的相互关系中享受性爱。他们倾向于与伴侣分享自己的感受和意见,他们的关系总是朝着令人满意和持久的状态发展 (Feeney, 1996; Feeney & Noller, 1990; Simpson & others, 1992)。在美国大约有 59%的成年人表现出安全型依恋 (Michelson et al., 1997)。

2. **回避型** 大约有四分之一的成年人属于回避型依恋。回避型的人既害怕他人,与他人接近时感到不那么舒服;又排斥他人,强调自己的独立和自足 (Bartholomew & Horowitz, 1991)。这种类型的成年人往往回避亲密的关系,对这种关系表现出较少的兴趣,更倾向于摆脱这些关系。他们通常拒绝自己的依恋需要,认为爱情的失败对自己的影响不大,更专注于工作。

焦虑/矛盾型: 焦虑/矛盾型的成年人表现为对他人的不够信任,会产生较强的占有欲和嫉妒心。他们往往想要寻求亲密关系,却担心伴侣不会回应自己的爱,不会和自己在一起。他们更容易一见钟情,但是他们同一个人的关系可能会出现反复破裂的情况。当发生冲突时,他们的情绪激动而且易怒 (Cassidy, 2000; Simpson et al., 1996)。并且经常感觉自己在爱中和工作上都不被重视。

每个人都拥有不同的依恋风格,但一个人的依恋质量在不同的依恋对象中会有所不同 (Cook, 2000)。因此,人们在恋爱中体验的不同,而表现各种不同类型爱的表达方式。

(二) 性别

男女两性在热恋阶段是否有相同的爱情体验呢?人们往往以为女性更钟情,更重视爱情的价值。女性比男性体验有更强烈的感情,而且女性的感情更为浓烈和多变 (Brody & Hall, 1993)。可是大量对男性和女性“坠入情网”和“结束爱情”等现象的研究发现,其实男性比女性更容易坠入情网 (Dion & Dion, 1985; Peplian & Gordan, 1985)。男性似乎更难从一段爱情中解脱出来,而且相比于女性,男性很少会结束一段即将步入婚姻殿堂的爱情关系。但是热恋中的女性则一般会有像她们伴侣一样多、甚至更多地投入情感。同样,女性比男性更加注重友谊中的亲密感,会更多的关心她们的伴侣。而男性则比女性更多地想到恋爱中的嬉戏以及性的方面 (Hendrick & Hendrick, 1995)。而且男性比女性更相信一见钟情,相信“爱能征服一切” (Frazier & Esterly, 1990)。对爱情的满意度上,女性对爱情的满意度比男性低,究竟是因为女性的标准比男性高,还是因为男性从爱情关系中得到的比女性多,还待进一步的深入研究。

(三) 年龄

年龄影响爱情的变化往往是一个难以把握的因素。因为随着年龄的增长, 爱情关系的改变是因为年龄改变造成, 还是当前关系持续时间的作用, 还是跟以前浪漫经验的程度有关呢, 还是三者共同作用的结果, 我们还难以断定。但是从众多研究结果中发现, 一些年纪较长的人实际上比年轻的已婚的人对爱情持有更浪漫的态度。在年岁增长的同时, 大多数人也会变的成熟。他们感情的浓烈渐淡, 但是更为积极地面对感情, 即使在婚姻不幸福的时候 (Levenson et al., 1994), 他们对爱情的看法更为成熟。当孩子已经长大离开家的已婚夫妇比更为年轻的人 (如高中生、新婚无子女夫妇、结婚有子女夫妇) 对爱情的力量表达了更强的信念。并且还可以认识到浪漫的爱情与年龄之间的关系是一个浅的、开口很大的 U 型: 当年轻人决定结婚的时候人们非常的浪漫, 当进入家庭生儿育女, 支撑家庭生活时, 婚姻中缺乏浪漫的气息, 但是当年纪见长, 孩子们最终离巢时人们会变的最为浪漫。在婚姻持续 20 年以上的伴侣中可能会发现这一模式是的。

(四) 嫉妒

在亲密的爱情关系中, 与所有愉快的感觉不同的是嫉妒。一般在恋爱中会因为伴侣与第三者的关系而产生嫉妒的感情。其实质上是个体对于被情人或配偶抛弃, 投入他人怀抱的一种恐惧。产生嫉妒的因素主要有对爱情的过分依赖、对爱情关系的不确定感、依恋的类型、人格特点和传统的性别角色等。嫉妒中的人, 既渴望保持关系和保持自尊, 又会因此生出焦虑、愤怒。但是女性较容易表达有嫉妒的情绪, 男性则倾向于拒绝承认 (Guerrero et al., 1993)。同时研究发现, 男性对伴侣性爱方面的不忠诚很容易产生嫉妒, 而女性对伴侣感情不忠诚的反应更为强烈。

男性和女性对嫉妒的反应也不一样。女性常常会尽力改善与伴侣的关系。她们表面上不介意, 但会努力使自己变得更有吸引力以打败对方。在嫉妒后女性更加依附于男性。而男性则会努力保护自己的尊严, 试图与第三者交锋复仇, 并且追求别的女性。女性似乎专注维系现有的关系, 而男性则考虑离开现有关系, 寻找新的伴侣来疗伤。有些学者认为嫉妒被看成是“双刃剑”, 一方面是对爱情的确认, 另一方面却又会导致对爱情保护的偏执 (Guerrero & Andersen, 1998)。事实上, 每一种不忠诚都会引起嫉妒, 它是恋爱关系中一种不良的心理活动, 最严重的后果会导致“情杀事件”的出现, 一般的结果是感情的淡化、相互间信任感下降、直至恋爱关系的破裂。原因很简单, 真正的爱情中不应当包含有嫉妒的成份, 如前所述, 爱不是以自私或占有对方为目的。解决这种嫉妒的最好方式, 一是恋爱双方的彼此忠贞, 二是彼此间能够忍耐、包容、信任, 当对方不可爱时, 却更加地爱对方, 这样就会更加地得着对方。

四、特殊的爱情 — 同性恋

同性恋是用来描述对与同性别的人产生浪漫的吸引力、性欲或性行为。当今的社会中, 男性的同性恋 (gay) 者要比女性同性恋者 (lesbian) 多。史料《创世纪》第十九章中有关所多玛 (Sodom) 的一些描述是有关同性恋的最早记载, 后来 sodomy 被用来描述同性恋。我国在奴隶社会已经有同性恋现象。虽然研究样本和道德观念等原因对同性恋的研究不多, 但是当研究者逐步挖掘同性恋者的形成和心理因素中, 也逐渐用科学的眼光来看待和认识同性恋。1973 年, 美国精神病协会一致同意将同性恋从心理障碍名单中删除, 美国心理学会也在 1975 年仿效了这一做法。

但是社会心理学家所展示的证据是, 在普通人们眼中, 同性恋仍然被认为是一种不快乐

的、违反常规的，不正常的而且短暂的关系，也往往与精神障碍与心理变态等词语相联系。它是与社会常规不一致的一种关系，社会各界往往也持续地对同性恋的行为采取敌对的状态 (Herek, 1998)。原因很简单，同性恋违背了人类自然的繁衍规律，在人类圣洁的良知中，它是被排斥的。即使在同性恋中，他们开始恋爱的阶段内，也有一种现象叫做“同性恋憎恶”，即是指他们自己对本人同性恋的否定态度。许多男女同性恋者都经历过“内在的同性恋憎恶”和“内在的同性恋排斥”的阶段 (Allen & Oleson, 1999; Ross & Rosser, 1996; Shidlo, 1994)。在这种情况下，男同性恋者或者女同性恋者都会产生心理上的忧虑，因为他们已经把社会的否定态度埋藏在心里。而且很多同性恋者对同性恋的焦虑不是来自同性恋本身，而是来自对家人、朋友和同事是公开还是隐藏他们的同性恋身份的矛盾中 (D'Augelli, 1993)。跟异性恋一样，同性恋在建立和维持爱情关系经历一般爱情的发展，而且大部分的男同性恋者和女同性恋者都是很乐观很积极的人，即使有“魔力药丸”让他们改变他们的性别倾向他们也不愿意 (Bell & Weinberg, 1978; Sieghnan, 1972; D'Augelli, 1993)。男女同性恋者都有“透露”实情的愿望，这就表明他们已经朝消除社会敌对状态迈出了第一步。有研究指出，当人们确实了解到有人属于同性恋者的团体时，他们对这些男女同性恋者的态度就不会十分否定；一个人认识的同性恋者越多，他/她对同性恋的态度就越肯定 (Herek & Capitano, 1996)。

关于同性恋的成因，尽管人们进行了许多研究，但是迄今没有得出一个比较一致的结论。目前在学术界有两大主要的观点：

1. 生理遗传因素

在针对性行为的研究中，学者们证实人的性偏好是有遗传成分的。在对男女同性恋的研究表明，单受精双胞胎卵（在遗传上完全一样的双胞胎）比双受精双胞胎卵（那些和同胞兄弟姐妹一样只有一半基因相同的双胞胎）的特征相同性要高得多。即在女性中，48%的单受精卵双胞胎都是女同性恋，而双受精卵双胞胎只有 16% (Bailey et al., 1993)。在男性中，52%的单受精卵双胞胎都是男同性恋而双受精卵双胞胎只有 22% (Bailey & Pillard, 1991)。

2. 社会心理因素

社会心理学家 Daryl Bem (1996) 认为同性恋的形成是通过小孩的性情活动间接影响其性偏好：感觉上的差异导致了感情上的激发，随着时间的推移这种激发就会转化成性的吸引。例如，如果一个女孩因为不愿意进行正常女孩的游戏而感到与其他女孩的差异，那么随着时间的推移她的这种感情上的激发就会转变成同性恋的感觉。

第二节 婚姻

在一般人眼里，爱情的第一结果应当是导向婚姻。进入婚姻是人生的一个重要抉择。婚姻原本是圣洁的，它起到保护、巩固和发展爱情，完善人类繁衍、稳定和进步的作用。在稳固健全的婚姻中，人们会经历到满足和喜乐，即使夫妻双方常因生活琐事滋生摩擦，但是相互的磨合可以培养双方的健康人格。在现代社会的婚姻观中，爱情是婚姻的基础。尤其在西方国家，大多数人相信爱情是幸福婚姻的关键。“如果某人拥有你所期望的所有品质，但是你不爱此人，你会同这个人结婚吗？”在 1984 年的美国，基于这类问题的一项研究表明，86%的男性大学生和 85%女性大学生表示他们不要没有爱情的婚姻 (Simpson et al., 1986)。

但是仅仅在几个世纪以前，婚姻基本上是出于政治和经济原因而产生，爱情并不是人们做出婚姻决定的特征要素。在 19 世纪的婚姻里，婚姻的功能很简单，为了经济安全和繁衍后代。配偶之间相敬如宾，关系和谐，充满理想主义。但是配偶却过着各自不同的生活。人们从朋友和亲戚那里寻求爱和支持，而不是配偶。随着社会的发展，婚姻关系的本质也发生着改变，爱情在诸多影响婚姻的因素中支配作用也越来越突出。现代的婚姻关系也发展成为一个超级关系联盟，其中有精神、性、浪漫关系和情感需要也有社会、经济和信仰方面的需要 (Whi tehead & Popenoe, 2001)。

一、婚姻关系的形成

人们怎样从恋爱走向婚姻的殿堂呢？Bernard Mursteun (1976) 的刺激—价值—角色理论就对婚姻关系的形成做出阐释。他认为，恋爱双方在向婚姻领域过度时，一般经历刺激、价值和角色三个阶段。

在刺激阶段，个体对异性的注意力集中在异性一些明显的特征上，如外表的吸引力、经济社会地位、职业成就等。这个阶段能否发展到下个阶段取决于关系双方是否具有相似的刺激价值，以进行平等的交换。双方可能依据不同的特征来提取对方的刺激价值。例如，女方从男性的财富中提取刺激价值，而男性从女性的外表吸引力中提取刺激价值。只有双方在主观上认为他们具有相同效应的刺激价值时，他们才可能向下一阶段发展。

价值阶段中，恋爱双方进行价值比较。价值比较主要根据价值观念的一致性，包括宗教、政治、性生活、社会性别角色、生活态度以及未来的家庭态度，如果他们发现两人在价值观念上存在根本性的分歧，那么他们的关系就会停留在这一层次或者结束关系。如果他们具有相似的价值趋向，他们的关系就有可能进入角色阶段。

双方在角色阶段中开始考虑婚姻的问题。这种考虑要求两人互相评价对方是否能够胜任今后的夫妻角色，是否能承担起家庭的责任。此时，两人的注意力集中在权利的分配、情感支持的可靠性、家庭关系维系的策略以及性关系的质量上。虽然有些人在第二阶段尚未结束时就做出结婚的决定，但是大多数婚姻是以第三阶段的角色扮演一致性为标志的。在这三个阶段中，第二阶段即价值观念的一致性显得相当重要，因为它的一致可以使得夫妻双方拥有共同的目标与追求，并在为人处事的态度和方向上达成一致，这是以后婚姻生活的核心部分。

二、婚姻的内涵

婚姻是男性和女性为了更有效地满足其多种需要而结成的法律上、道德上和心理上的契约关系。完整的婚姻包含着三层关系：第一层是性伙伴的关系。人类学家 William Stevens 认为婚姻是社会合法的性结合，性关系也是婚姻满意度的重要因素。正常家庭中性的作用为 25%，但是在婚姻破裂的情况下，性的作用则为 50%。第二层是契约关系。在一个明确的婚姻契约里，详细说明配偶之间，配偶和子女之间的责任和义务。例如，配偶双方要运用组合的各种资源，来共同经营家庭（包括生育儿女、获得生活资料和生产资料），进行分工合作；第三层是精神层面的朋友关系，即双方能在思想上和感情上进行有效的交流和沟通，获得感情支持。因此，人们在婚姻中不仅可以获得生理需要（主要是性）的满足，和物质需要（如经济保障、住房和相互照顾等）的满足，还能获得爱、依恋、情感交流、思想沟通、娱乐等需要的满足。但是，不同时代的婚姻，其需要层次的侧重点和需要的满足程度都有所不同。不难看出，维系这三层关系的基础仍然是爱，双方在婚姻里应有相互包容、忍耐、相信、仁慈，丈夫当爱自己的妻子，甚至舍己，妻子也当顺服、敬重自己的丈夫等。

三、择偶

有人说如果选对了终身伴侣，你的婚姻会像在天堂一样幸福，否则，就会像在地狱一样痛苦。择偶是婚姻过程中一个十分重要的环节，它不仅是婚姻关系形成的前提，而且还影响婚姻的质量和家庭的形式。目前对择偶的研究主要集中在择偶理论、择偶模式和择偶标准等方面。

(一) 择偶理论

1. 父母偶像理论

择偶是婚姻开始的基础，早在 19 世纪，弗洛伊德在解释人们的择偶行为时就提出父母偶像的择偶理论。他认为，男孩子由于其“恋母情结”会选择具有其母亲个性品质的女子作为他的恋爱对象，而女孩子因其“恋父情结”容易选择具有父亲个性品质的男子作为她的恋爱对象。解释男女的择偶偏好的同时，过分强调生理和心理因素对择偶的影响。

2. 社会交换理论

社会交换理论从经济学的家度出发，认为婚姻是一种交换行为，择偶双方都是理性的。双方将自身的资源与对方交换（男性主要拥有物质资源，如经济能力、社会地位等；而女性的资源主要表现在外在的吸引力、持家的能力等），期望获得最大的回报（生理、心理和社会）。它的一个重要前提是除非配对双方都觉得联姻的收益要大过独身的收益，婚姻行为才能发生、婚姻才能维持（Becker, 1973）。该理论认为人们被某一特定的异性所吸引是由于他（她）所能提供的资源决定的，这些资源是多方面的，如个人的气质、财富、才能、社会地位。这些资源虽然性质不同，但是可以进行交换的。而且基本的交换传统上跟性别有关。在历史上，女性以其生养孩子、处理家务的能力、以及性的赋予、外在的吸引力交换男性的保护、地位和经济的支持。例如有研究认为，对于择偶的双方，男方是用自己的社会经济资源来交换女方的性和家务服务（Schoen et al., 1989）。因此，在择偶过程中，女方看重的是男方的社会经济地位而男方则关心女方的容貌。

3. 进化社会心理学的择偶理论

目前，进化社会心理学对于男女择偶观又有了新的解释。它从生理和权利资源的角度，认为择偶的标准根源于人的进化过程之中。个体总是寻找有利于繁殖后代的配偶，在抚育后代的过程中，女性的投入远多于男性。例如在繁殖后代的过程中，男性的投资主要是间接收入，像食物、金钱、提供保护与安全，这些并不必然随着年龄而减少；而女性是直接的投入，其生殖力却随着年龄而减少。所以，男性更倾向于寻找年轻、漂亮、性感的女性，而女性更倾向于寻找有能力与她一起养育后代的男性，以增加后代生存的机会。因而，那些成熟、有责任感和有经济实力的男性更容易受到女性的青睐。

(二) 择偶的两大基本原则

1. **相似性或者一致性**：根据“同类匹配”理论，人们择偶时倾向于选择与自己在信仰、价值观、受教育程度、年龄、居住地等方面相近或类似的异性为配偶。而且代际关系的相容性替代社会经济地位的“门当户对”成为重要择偶标准。

2. **互补性**：Robert F. Walcsh 的互补需要理论认为，择偶表现为心理需求和个人动机时，它势必是互补而非同一的伴侣，相互间可以彼此扶持、鼓励和帮助，以此可以不断满足需要。人们选择一个不完全相异却又能反映自己内在特质的伴侣，能使人在婚姻生活中感到无限满足。双方若缺少了相异处，就难以有所牵引；若少了相似点，也就不可能相濡以沫。

唯有在相似与互补的不断结合中, 爱情和婚姻才能得以发展和稳定。

(三) 择偶的模式

择偶的模式是指择偶的过程或方式。由于研究角度不同, 对它的划分也不一样。

根据配偶选择的主体来分, 较为普遍的分法是把它分为包办婚姻与自由择偶两种类型。在包办婚姻中, 人们对他们的婚姻完全没有自主权。配偶的选择通常(但并不是全部)由父母或亲属决定。尤其是扩大的核心家庭, 往往对择偶过程施加更严格的控制。另一个极端是完全自由的择偶过程, 在这个极端形式中, 儿女们对其即将达成的婚姻不与父母商量。在某些情况下甚至不通知他们的父母。但这只是一个理想型的划分。在现实社会中, 更多存在的是包办—自由选择多种结合的类型。父母包办子女的婚姻, 但也赋予其子女一定的否决权。子女做出自己的选择, 同时也赋予其父母一定的否决权。

根据择偶的性质来分, 择偶方式可分为同类婚和异类婚。同类婚是指选择跟自己在多方面相似的伴侣, 如相同的人种、相同的年龄、教育程度、宗教信仰和社会地位等。地理上的相近和邻近性使人们经常有机会接触, 而且社会压力也期望人们同社会背景相似的人结合。更重要的是, 人们在与自己背景相同的环境中交流, 有共同的价值品位和行事风格, 因而会觉得更舒畅。根据交换理论, 同类婚能够使你付出的得到公平的回报。异类婚是指在不同的种族, 在年龄、教育程度、宗教背景和社会地位上有差异的婚姻。例如在美国社会里, 最大差异的社会特质是种族, 而信仰和宗教背景不同的异类婚姻不幸福感也是最高。

Feldman (1994) 根据社会阶层与择偶标准的关系, 把择偶行为分为三个模式: 社会分层与择偶行为绝对相互独立, 即择偶行为完全随机; 社会分层与择偶行为绝对相互依存, 即择偶行为完全由社会阶层所决定; 某一社会阶层内的随机择偶, 即择偶范围不会超出人所处的阶层, 但在阶层内是随机的。而中国传统社会的情况似乎属于第三种。

(四) 择偶的标准

择偶标准是男女选择结婚对象的条件和要求。男性和女性的择偶标准存在性别的差异, 从当前满目缭乱的征婚广告中就可以了解一二: 男性要求女性年轻、漂亮, 而女性对男性的要求有能力或者是工作地位 (Wright, 1999)。国外的经验研究指出, 男性在择偶的选择关注于年轻和外貌的吸引力, 女性则较多地关注地位和赚钱的能力 (Sprecher et al., 1994)。在年龄、教育, 经济条件的选择上, 女性往往选择比自己年纪大, 学历比自己高, 收入比自己多的男性。而男性则选恰恰相反, 选择比自己小、工作相对稳定、学历和收入都比自己低的女性。但是这并不是绝对的。这种趋势被称为择偶梯度。还有研究显示, 女性择偶更谨慎, 选婿条件更周全, 在择偶时更挑剔等 (Hoyt et al., 1981; Peres et al., 1986)。当人们的选择空间比较小时, 男性和女性择偶的区别是这样的。但是当两性的选择空间比较大时, 共同维持婚姻的态度和能力则显得更为重要。此时, 男性和女性都认为内在特征, 如友善、有同情心、幽默比这些外在的特征, 如外表吸引力、运动能力和地位等更重要。而且, 男女两性一致认为能够为关系共同做出贡献, 更看重感情的稳定和两个人之间的相容性。

在我国, 传统的包办婚姻正在逐渐被自由选择的婚姻所代替。但是“郎才女貌”的传统择偶标准仍在现代社会起主导作用; 男性更偏爱容貌较好、温柔贤惠、善操家务的异性为偶, 女性则较关注对方的学历、职业和才能。随着经济文化的迅速发展, 人们在择偶时求实惠的倾向明显, 权衡经济因素的递增。虽然从表面上看青年人对配偶经济收入的考虑减少, 但他们更关注学历、职业、有事业心和发展前途、学识广博及其能力等因素, 实际上看重的

是可以转化为经济、物质的潜能。

择偶是人生命周期中一个重要的历史事件,是婚姻的前奏曲。择偶标准中首要者是双方应有共同的信仰和价值观。而生活在不同时代的人们基于不同的价值观念、信仰形成了各异的择偶标准。比如我国,在封建时代中,以父母包办婚姻为主,男女双方在择偶上基本上没有自主权。当父母选择儿媳关注的是她是否贤惠、服从、料理家务的能力、外貌、宗教信仰;在选择女婿的时候,男方的经济地位和受教育程度以及未来的收入是关注的重点。从新中国成立初期,女性对择偶的标准很单一,以家庭成分、政治出身为主导。随着改革开放的不断深入,女性的择偶标准中经济因素的比重日益加重。而且随着社会文明的进步,择偶的标准也多样化,在注重感情因素外,对方的经济收入、职业、学历、能力和长相等因素也都是不可忽视的重要参考条件。

四、婚姻的类型

(一) 自由恋爱的婚姻和包办婚姻

根据择偶自由度分为两种类型的婚姻:自由恋爱的婚姻和包办婚姻。自由恋爱的婚姻以两人的爱情为基础,开始比较激情,后来慢慢冷淡。而包办婚姻强调社会背景的相似性,家庭成员参与到选择结婚伴侣的过程中。这个婚姻刚开始比较冷淡,但是随着时间的推移,配偶之间的感情变得越来越深厚。在东方国家,包办婚姻现象相对还比较多。在日本,有 25-30%的婚姻属于包办婚姻 (Kijō, 1990)。在对婚姻满意度的评价上,以自由恋爱为基础的婚姻比包办婚姻的满意度更高。

(二) 根据婚姻关系形式和常见性

1. **互补型**——这是最普通的婚姻类型。配偶双方互相尊重各自对婚姻的贡献,每个人拥有自己的一方自由,保持适度的亲密程度。

2. **谦让型**——这种婚姻类型是最稳定的。婚姻中,存在具有文化特色的性别角色,避免强烈情绪的表达,尤其是愤怒;限制亲密关系,重视孩子、家庭和宗教信仰。

3. **好朋友型**——这一婚姻类型的特点表现在高度的亲密和共同体会,平等的角色分配和责任感,及对追求美好婚姻的强烈承诺。但是,如果此类型中一方(双方)的期望没有满足时,婚姻就会经历失望和疏远。

4. **浪漫型**——这是最不稳定的婚姻类型。配偶双方的亲密程度像手风琴,时而很近,时而较远。其中,情绪能够强烈的被感受和表达,如高兴、愤怒等。

五、影响婚姻关系的因素

(一) 承诺

成功婚姻的维持需要一定稳定性。而稳定性往往与个人的承诺相关,即维持双方不脱离婚姻关系的力量。高承诺的人愿意维持关系,低承诺的人则不是。当对婚姻关系的不满意时,一些夫妻发挥能力改善关系,一些夫妻选择结束这段关系,一些夫妻尽管不满意还是会生活在一起。承诺越高的夫妻曾经对他们关系的投资也越多,也常常能够忍受一次次的冲突和不满,而维持稳定的婚姻。而低承诺的人,当发现婚姻出现不满意的状态时,会立即做出脱离这种关系的决定。例如在西方社会,那些在结婚时已经考虑成熟要白头终老的夫妻,也能维持健康、稳定和长久的婚姻 (Arriaga, 2001; Arriaga & Agnew, 2001) 如果结婚的时候没有那么坚定的承诺的话,这些人拥有长久婚姻的可能性就比较小 (Campbell & Foster, 2002)。

（二）婚姻的质量

然而，婚姻的稳定并不能预示成功的婚姻。不良的婚姻质量同样会造成婚姻关系紧张而走向破裂。对此，存在这样两个解释：

1. 集中在伴侣对婚姻的期望和满意度方面

从个体的角度来看，一种可能性是人们对婚姻好处的期望。人们期望婚姻能够带来幸福、情绪的支持以及亲密关系，这些都是家庭的基本功能。然而夫妻间对亲密关系的过高期盼，也破坏了婚姻关系。有研究发现，人们对婚姻有实际期待的，对其婚姻也较容易感到满足 (Troll et al., 1979)。有很多人结束其婚姻并不是日子真的不好过，而是因为不切实际的期盼所造成的不满。其次，婚姻互动也是婚姻满意度低的重要因素。John Gottman (1994, 1998) 经过对 2000 对夫妇的观察提出，健康的婚姻并不是没有冲突，而是夫妻双方能够调和差异，并且他们的情感胜过相互的职责。不幸福的夫妻彼此争吵、命令、责难和羞辱，而幸福的夫妻通常更加一致、赞同、妥协并且愉快 (Karney & Bradbury, 1995; Noller & Fitzpatrick, 1990)。因此，影响婚姻的不是冲突本身，而是如何处理冲突的策略，需要合适的交流方式。

2. 社会因素及其社会变迁的各个领域之间的联系方面

较低的婚姻质量往往还与这两个因素有关，性别角色的转变和工作—家庭冲突。传统角色中，主张“男主外，女主内”，丈夫是养家糊口的承担者，重要决策的决定者，社交圈子的应酬者和家庭杂务的维修者。而妻子是家庭事务的料理者，照顾老人和孩子，拥护丈夫的决定。但是传统的夫妻角色定位从现代女性职业场的变化而逐渐发生了改变。尤其在女性，在婚姻角色转换中更受到模棱两可的影响。研究发现，她们对职业抱有强烈的愿望，同时她们又想结婚生子，承担家庭的责任 (Silberstein, 1992)。但是当她们如愿发生时，她们却既要从事工作，又肩负主要的家务和育儿的重担，发生工作—家庭与时间、精力安排上的冲突，出现“角色超负”的现象 (Higgins et al., 1994)。但是配偶共同拥有相似的性别角色期盼时，或者当妻子的职业地位与其丈夫的心理定位相匹配时，婚姻的满意度则相对较高 (Menaghan & Parcel, 1990)。与这两个观念转变相关的是妇女经济地位的变化 (Phillips, 1988)。跨文化的研究表明，社会经济发展水平和妇女在劳动队伍中的参与水平同离婚率有 U 型关系 (Trent & South, 1989)。离婚在发展水平低和妇女工作少的地方、在发展水平高和多数妇女工作的地方发生的很频繁。但两种情况产生的原因可能不同：在第一种情况下，妇女地位低，男性更容易离婚。第二种情况下，妇女在经济上对男性的依赖较少，对配偶来说使得在经济上离婚更容易接受。首先人们从恋爱到结婚，双方都会发生角色的转变。如果伴侣中丈夫对妻子的角色期盼和妻子对丈夫的角色期盼存在着显著的差异，就会对婚姻满意度产生消极的影响。

六、婚姻冲突的处理方式

当婚姻关系令人感到痛苦时候，人们会采取不同方式进行回应。Caryl Rusbult 和她的同事 (1986, 1987, 1998) 发现了人们处理失败婚姻关系的三种方式。一些人会忠诚于伴侣，等待时机以改善关系。虽然婚姻关系的问题很痛苦，令人不愿提及，但是考虑到过高的离婚成本，忠诚的一方会坚持下去，以期待昔日光阴的重现。此时的婚姻关系常常被成为“空壳婚姻”。另一些人（尤其是男性）会忽略伴侣，他们会消极地无视伴侣的存在并任由婚姻关系继续恶化。这导致情感上的分离，交流更少，开始重新定义没有彼此的生活，结束关系。

还有一些人会表达他们在乎的内容，并采取积极措施改善婚姻关系，比如说讨论问题、寻求建议、尝试改变。用鼓励解决冲突的方式是，首先双方能够安静下来，彼此省查自己的过错，然后再找到适当的时机向对方说明自己的过错，表示歉意。如果彼此间有更多的理解、包容、忍耐，冲突便易于化解。

至于当婚姻关系发生危机的时候，为什么有些人选择离婚，而另一些人却没有呢？George Levinger (1976) 提出了一个简单的模型来概括导致关系破裂的因素。他找出三类影响，第一是吸引力，它会随着亲密关系提供的回报（令人愉快的伴侣关系、性满足、安全感、社会地位、认同感）而增强，并会因为这种关系所需的成本（烦恼、时间、精力的投入）而减弱。第二类对关系破裂的重要影响因素是有其他的选择，最明显的是其他的伴侣，还可能是单身或取得事业上的吸引力。最后周围的许多障碍会阻碍亲密关系的脱离，包括婚姻法、社会压力、道德约束、以及离婚的成本等。一般而言，伴侣间越有吸引力，制约力越强，其他选择的吸引力越小，夫妇就越可能生活在一起。因此，如果分手的阻力很大，其他的选择又比较缺乏，婚姻满意度低的夫妇也可能生活在一起。

七、离婚

通常人们都希望得到愉快、长久的婚姻关系。但是事实并不都是如此地顺利。目前，美国人的婚姻大约有一半以离婚来结束，而加拿大大约有 49%。自 20 世纪 70 年代末以来中国的离婚率持续上升。据国家统计局的统计，我国离婚数从 1979 年的 31.9 万对递增到 2000 年的 121.3 万对，粗离婚率也从 1979 年的 0.33‰ 上升到 2000 年的 0.96‰，约增加了 3 倍。离婚并不是解决婚姻冲突的最好途径，而且对于大多数面临选择的人来说，离婚比其他方式的选择更加痛苦。但是为什么有更多的人选择离婚这一痛苦的经验呢？

人们对离婚原因的了解相对于离婚的后果来说比较少。大量的研究考察了一些特定的因素与离婚率的联系，并对离婚的预测指标进行了概括。用来预测婚姻结果的影响因素包括文化因素、人口统计学因素、生活进程因素、人格特质及其相互作用等。

1. 文化因素

离婚率在不同的国家差异较大，在玻利维亚、菲律宾和西班牙，每年离婚的人口仅占总人口的 0.01%。但是在美国，离婚率已达到 4.7%。其中，文化因素对人们的离婚选择有很大的影响。在个人主义文化强烈的国家中（如美国），结婚是因为彼此相爱，人们期待婚姻中有更多的激情和个人的自我实现，这对婚姻关系的维持造成很大的压力。个人主义者在做离婚的决策时，考虑更多的是“我心里想得到什么？”。集体主义文化在婚姻关系中意味着承担责任。人们更多的是为了生活而结婚。当他们要做有关离婚的决策时，往往在意“别人会怎么说？”

2. 家庭环境

夫妻的婚姻关系与他们父母的婚姻关系有相关。父母在婚姻关系中的角色定位，也可直接或者间接地影响子代的婚姻认知。父母婚姻的稳定性和满意度也会影响子代的婚姻。研究发现 (White, 1990)，父母离婚的人要比父母没有离婚的人更有可能经历离婚事件。但是，这个效应在缩小。在美国，1975 年以前，父母离婚者离婚可能性大约是父母没离婚的 2.5 倍。到 1996 年，这个比率降低到了 2 倍 (Wolfinger, 1999)。

3. 年龄

研究证据表明，相对来说，经历未满 20 岁以及较早结婚的夫妇更有可能经历婚姻不稳

定的危机。在二十几岁结婚的人离婚率有所下降，但在更大的年龄结婚的人，离婚率又有所回升。虽然年龄不是决定婚姻的主要因素，可是年龄与情绪的成熟、经济的成熟、社会关系的成熟和价值观的成熟有关，从而对离婚率产生间接影响 (Karney & Bradbury, 1995; Kitson et al., 1985; White, 1990; Booth et al., 1986)。

4. 社会经济因素

研究发现，对绝大部分人而言，职业地位低、受教育少、收入低的个体离婚比率较高 (Kitson et al., 1985; Karney & Bradbury, 1995; White, 1990)。虽然财富并不能保证婚姻的满意度，但是贫穷却能产生严重的生活问题，增加婚姻冲突发生的可能性。而且也有研究指出，女性在离婚后分析原因时经常抱怨伴侣无计划的花费。Schaninger & Buss (1986) 也曾将幸福夫妇与离婚夫妇如何处理他们的收入进行比较，发现幸福夫妇在家庭支出方面更多地采用共同协商的策略。

5. 人口统计学因素

主要包括性别比率、宗教和种族跨文化。研究表明，社会中妇女相对于男性的比率越高，离婚率就越高 (Tent & South, 1989)。同时，在对美国的研究中发现有一致的、强有力的证据显示，美国黑人比白人更可能离婚 (White, 1990)。早期的研究一致表明，天主教徒和犹太人比基督教徒的离婚率低。低离婚率与经常去教堂有关。不信教者和宗教信仰不同的夫妻更容易离婚。

6. 孩子

孩子减少离婚率的效应在婚后的头几年比较明显。当拥有青少年子女时，一定程度上提高了离婚率。而且有儿子的父母比有女儿的父母离婚的可能性小。也有研究发现婚前生子增加离婚的风险，而婚前怀孕本身对离婚并未有多大影响。

7. 婚姻的互动

婚姻双方具有各自的需求和价值观，维持婚姻关系的稳定和幸福需要伴侣之间的互动。婚前同居与高离婚率相关。首先，人格特质与双方的交流有很大的相关性。多项纵向研究表明，神经质与离婚率相关。双方在一起共处的时间比较多，例如一起去教堂，一起过家庭生活，那么他们的离婚的可能性也比较小。同时，如果夫妻双方有相似的态度，相似价值观，离婚的可能性就比较小。婚内性生活较高的满意度与较低的离婚率相关。但是当生活中出现压力事件时，则会增加夫妇离婚的可能性。因此，积极的婚姻互动可以预示婚姻的稳定，而消极的互动则会预示离婚。

观察妨碍离婚的条件，主要有共同财产、养育孩子权利的限制或者一方对另一方在经济上的依赖，社会压力等等。这些因素一方面不仅阻碍离婚，同时也是离婚会带来的后果。不管是女性还是男性都认为，离婚会让生活更糟。为了考察离婚对个人的影响，Stewart et al. (1997) 对离婚者进行追踪研究。他们发现，首先在心理适应上，刚申请离婚的人最初可能感到焦虑、沮丧、困惑和敌意，都担心“独处”。随着时间的推移，他们的主观幸福感会回升。其次在人际交往上，离婚者同朋友在一起的社交时间明显增加，尤其在离婚后的第一年 (Hanson et al., 1998)。朋友、父母、兄弟姐妹在某种程度上是他们最重要的支持来源 (Duran-Aydi ntug, 1998)。而且，大体上女性比男性更依赖社会支持，而男性更可能从新恋爱伴侣中得到支持。第三，对于女性来说，离婚后经济上的威胁可能举足轻重；对于男性，对性生活质量可能降低的恐惧更重要。

离婚不仅对个体的心理、社会适应和生活带来很大的变动，同时也对家庭关系产生严重的影响。因此，首次配合的婚姻最好不要破裂，除非一方的心已偏离，和第三方发生了性关系，而且执意要离婚时。在下一节中，我们会对离婚对家庭关系的影响作详细的描述。

八、再婚

离婚的人们往往放弃的是婚姻的形式而不是婚姻的内容。Click (1984) 对美国的离婚人口进行统计发现，大约 3/4 离婚的女性和 5/6 离婚的男性会选择再婚，而且一半以上的人再婚发生在离婚的三年之内。就女性而言，受教育程度低、收入低的再婚的可能性较大。对男性而言，受教育程度高、收入多的人再婚的比例较高。而且，离婚的男性比离婚的女性更希望获得满意的婚姻。但是丧偶后再婚的可能性较小，尤其是女性。其中，丧偶后选择再婚的女性也大多是那些年龄较小的人。

再婚的成功率有多高呢？在第二次的婚姻里，人们可能调整对婚姻的期盼，再婚者比第一次婚姻的人们觉得幸福。但是，这并不表示他们的婚姻就会稳定。我们从离婚的影响因素中可以发现，再婚成功的可能性并不大。由于顾忌到了孩子等现实因素，有大约将近 30% 的再婚形式是破镜重圆，离婚的双方在经过一段冷静的思考与对比后发现原先的配偶还是最合适的。

第三节 家庭

一、家庭的内涵

家庭是由具有婚姻、血缘或收养关系的人所组成的社会生活的基本单位。它是人类社会最基本的初级社会群体，也是一种最普遍、最固定和最持久的社会组织形式。在一个完整家庭中，家庭成员都生活在一起，并被认定具有相互的权力和责任。家庭是婚姻关系的产物。随着婚姻的到来，夫妻开始组成新的家庭，建立新的家庭关系，如夫妻关系、亲子关系、姻亲关系等。

正如每个人都会经历从少年、青年、中年和老年的发展模式一样，家庭也存在着其发展的生命周期。家庭生命的周期涉及家庭各个发展阶段的顺序关系，预示家庭的发展模式。为了描述家庭的发展，社会心理学家 Carter & McGoldrick (1988) 提出家庭生命周期的六阶段发展模型。六个阶段分别为：不再依恋父母的青年（年轻人开始独立，不再依恋父母，介于家庭和恋人之间），通过婚姻组成家庭（建立新的人际关系，熟悉丈夫和妻子的角色，建立新的家庭），有幼儿的家庭（接受新成员的到来，扮演父母的角色，建立亲子关系），有青少年的家庭（家庭结构随着孩子的逐渐独立而出现灵活性和可变性），孩子离家走上社会的家庭（对亲子关系产生影响）以及晚期生活的家庭（探索新的家庭角色和社会角色）。

二、家庭的功能

家庭功能是指家庭在特定的社会条件下，对家庭内部成员和社会所产生的价值和做出的贡献。一般来说，家庭的功能受家庭性质的结构所制约，不同的社会形态构成不同的家庭功能。有些是共同的，任何社会都具有，被大家普遍接受并认同；有些功能会随着时代的改变，在内容和形式上有新的变化，有些功能则是新派生出来的。

（一）生育的功能

没有一个社会鼓励在家庭之外的生育。家庭对生育以及养育子女提供社会控制包括照顾

其子女的生活、教育；也为其子女的社会适应、人格发展等社会化活动承担责任。但值得一提的是，家庭不是仅有的社会化机构。

（二）经济功能

家庭为了满足家庭成员的衣、食、住、行等需求，要从事各种经济活动来获取生活资料 and 必要的工具。而且，家庭成员之间进行彼此合作。

（三）感情的功能

家庭的感情交往功能是指家庭为了满足人们之间情感交流与结合的心理需求所发挥的作用。家庭也常常被认为是对其家庭成员进行保护和关怀的环境。

虽然家庭具有这些功能，但是家庭功能并不总是按预期发挥。如何将家庭功能积极顺利地发挥呢？Beavers & Voeller 从系统理论出发，提出家庭功能的发挥与家庭系统的应变能力有一种线形关系，即家庭系统的能力越强，则家庭功能发挥的效果越好。Olson (1983) 提出环状理论模式进行解释。他把家庭的特征分为 3 个维度：家庭凝聚性（家庭成员相互间的情感关系）、家庭适应性（家庭系统为了应付外在环境压力或婚姻、家庭的发展需要而改变其权势结构、角色分配或联系方式的能力）和家庭沟通，认为家庭能否有效的发挥其基本功能与其凝聚性和适应性之间是一种曲线关系，凝聚性和适应性过高或过低不利于家庭功能的发挥。而且，在家庭生命周期的不同阶段，家庭的凝聚性和适应性会出现有规律的变化，从而会对家庭功能的发挥产生不同的影响。

三、家庭的类型

家庭成员按照一定的婚姻关系、血缘关系、代际关系和亲属关系组合在一起形成家庭结构。英国社会学家和人口学家 George Murdock 从亲属关系的角度，根据家庭关系不同组合，把家庭分成有以下几种类型。

（一）核心家庭

核心家庭是由一对夫妇及其未成年的或未婚子女组成的家庭，是家庭形态中最基本的组织形式，也是其他家庭形式的赖以扩大的基本单位。核心家庭主要包括两种基本的家庭关系，夫妻关系和亲子关系，具有性、经济、生育、教育、情感、文化娱乐、宗教信仰等基本家庭功能，以满足儿童的社会化和丈夫、妻子及孩子的情感需要。它对亲属网络的依赖性较小，具有较强的独立性，家庭中人际关系简单。

（二）扩大的核心家庭

扩大的核心家庭是在核心家庭的基础上演变而成的一种家庭关系，主要有三种形式。

1. **父母及儿子、儿媳或者女儿、女婿组成的双配偶家庭。**这种家庭包括两对夫妇，两代或三代人；家庭的权利往往仍有父母掌握。第一代人是家庭的核心，已婚的子女也参与家庭的管理，产生一个“次核心”。

2. **由鳏父或寡母与已婚的子女及子女的配偶组成的家庭。**在此类的家庭中，家庭的权利已转移到第二代人手中，但父（母）在一定程度上也参与家庭事务的管理。

3. **由已婚的兄弟姐妹组成的家庭。**这种家庭中只有一对配偶是家庭的核心，其内部关系包括直系关系和旁系关系。

扩大的核心家庭由于存在较多的关系，如婆媳关系，妯娌关系等，因此家庭矛盾也更容易发生，也没有核心家庭稳定。

（三）复合家庭

复合家庭是由父辈同数名子代，甚至孙代及其配偶组成，是一种多代多偶的家庭。家庭中权利集中在第一代或者第二代的一对配偶手中，但每一对配偶都是一个次级的活动中心，都享有一定的权利。这种模式的家庭关系非常复杂，如果处理方式不当，家庭的稳定性就会受阻。因此，它是一种不牢靠的家庭形式，并且随着社会的发展也在逐渐的减少。

(四) 其他家庭

还有一些特殊类型的家庭，如单亲家庭、未婚同居家庭和同性恋家庭。

1. 单亲家庭

是指夫妻双方有一方因离婚、丧偶而同未婚子女生活在一起的家庭，家庭成员常常是父亲一孩子和母亲一孩子。在单亲家庭中，家庭角色发生改变，单身父（母）往往要身兼两种角色。同时，也往往在责任义务、生活和感情上超负荷，承受原本夫妻双方共同承担的任务。当然很多单亲家庭的父母会通过再婚而使残缺家庭转化为完整的家庭。

2. 未婚同居家庭

是指未婚男女在未缔结法律婚姻契约的情况下像夫妻一样生活的家庭。它也具有合法婚姻的生物特征和部分社会特征，履行家庭的性、生育、经济、教育、政治和宗教等功能。研究发现，未婚同居者承担的义务确实没有已婚夫妇多。但他们体验到的伴侣之间的沟通、对关系的满足和问题与已婚夫妇之间的差别几乎不大。但是未婚同居并不能预示会发展成婚姻关系。由于未婚同居家庭没有法律的认可，也正因为如此，这种家庭关系的稳定性较弱。当发生冲突时，他们也没有像已婚夫妇那样良好的自我调试能力，常常更容易产生暴力行为 (Marshall & Rose, 1990)。

3. 同性恋家庭

虽然同性恋还没有完全被社会所接受和承认，但是允许同性恋之间可以通婚并且建立家庭的合法化已在一些国家存在，如丹麦、冰岛、美国、英国等。同性恋家庭可以通过收养、人工受精等方式抚养孩子。

四、家庭关系

家庭关系是指生活在家庭内部的各个成员之间的关系，主要有夫妻关系、亲子关系、姻亲关系等。

(一) 夫妻关系

夫妻关系也是婚姻关系，在家庭中表现为丈夫和妻子之间的感情、权利和义务的关系，是家庭关系的基础。夫妻关系的好坏决定一个家庭的和睦幸福与否。夫妻关系主要有以下三个特征。

(1) 为社会所承认的性关系

夫妻之间存在性关系是不容置疑的。男女之间的性爱需求通过婚姻关系得以社会化。

(2) 权利和义务的关系

在不同的文化和社会背景下，丈夫和妻子被赋予其社会所定义的丈夫和妻子的角色和责任。一般来说，夫妻要保证对其子女的抚养和教育的权利和义务，决定家庭的经济生活，家庭事务的分工和承担等。

(3) 夫妻关系以感情为基础

在投入感情、精力维持婚姻关系的同时，也得到婚姻满意度的回报。夫妻关系是家庭的第一关系，良好的夫妻关系是家庭幸福的首要条件。但是在家庭生命周期的不同阶段，婚姻满

意度会出现变化,从而影响夫妻关系。通过研究配偶在家庭生命周期的不同阶段的整体满意度,发现两者之间存在一种“U”形关系:婚姻满意度在家庭生命周期之初和结束这两个时段达到最高,而在中期则呈现明显的下降趋势。对这个现象有两种解释:(1)孩子的出生,以及抚育孩子的负担等,会削弱夫妇的婚姻满意度。随着孩子长大,负担逐渐减轻,夫妇的婚姻满意度又呈现再度上升的趋势。(2)在结婚后的最初几年,婚姻满意度的下降可能反映了激情之爱的正常衰退。而且研究也发现,不论有无孩子,婚姻满意度在此阶段都有下降的趋势。而后来婚姻满意度上升的原因可能是配偶的婚姻从激情之爱过渡到伴侣之爱,人们关注更多的是亲密和义务的因素。虽然对这些解释还需进一步的验证,但是也说明婚姻在家庭生命周期中的各个阶段都受到挑战。只有顺利通过这些挑战,才能获得良好的夫妻关系,建立成功的婚姻。还有许多影响夫妻关系的因素我们在前面已经进行了论述,在此不累赘叙述。

(二) 亲子关系

亲子关系以家庭生活为基础,是存在于父母与子女之间的相互关系,主要体现为抚育、教养、赡养等基本内容。亲子关系是一种双向相互影响的关系,孩子需要父母亲的保护、抚养、交流和教导,不仅婴幼儿时期是这样,即使到了童年、少年时期,父母仍然为孩子的身体发育和心理成长提供必要的条件。孩子从父母那里得到食物、住处、指导、劝告、关怀、慈爱以及纪律和控制;反过来,他们也向父母提供了顺从、合作、帮助和满足情感关系的机会。但这种相互关系又具有不对称的特点,孩子和父母都对对方抱有期望,然而这种期望并不对等。儿童需要从父母那里得到的,父母往往能在短时间内给予满足,而父母想从孩子身上得到的则常常需要孩子长期的努力。并且从亲子关系的很多方面来看,孩子的需要都超过了父母的需要。比如在我国,父母对孩子大多是所谓“只求付出,不求索取”。作为家庭中最基本、最重要的一种关系,亲子关系对孩子成长的影响非常地重要。其中,父母的教养方式、亲子依恋对孩子认知、情感发展和社会化的作用显得更为突出。

1. 教养方式

孩子的成长受到家庭内外许多因素的影响,而家庭的教养方式是众多影响青少年发展因素的重要中介。教养方式对孩子的影响首先表现在对认知发展的支撑作用上。儿童认知能力的发展受到各种社会因素的影响,父母在日常生活中向孩子提供的各种正式和非正式的指导,为其解决问题的能力提供了环境和办法。其次,教养方式为孩子提供情绪性支持,影响人格的形成和发展。其作用主要体现在对孩子社会性心理行为的影响上。通过父母有效合适的教养,孩子获得了作为社会人的认识,并开始织造其自己的社会关系网络。

早在19世纪末, Freud就注意到不同养育方式对孩子的影响,并对父母的角色做了简单的划分:父亲负责提供规则和纪律,母亲负责提供爱与温暖。20世纪50年代, Parsons发展了弗洛伊德的观点,并把这个问题与家庭角色及性别特征联系起来:认为女性善于表达,情绪比较敏感,适合处理与孩子间的各种关系;而男性指导性强,承担负责制定规则的角色会更好。Sears把这些思想与学习理论相结合,提出了教养方式中的两个重要概念:温暖和控制。他认为在家庭内部,温暖和控制的平衡是极为重要的。

美国心理学 Baumrind D (1966) 以此为基础,从控制和反应两个纬度提出常见的四种教养方式:

(1) **权威型** 这种类型的父母属于高控制和高反应型。他们对孩子进行一定程度的控制,要求孩子依规矩行事,但允许合理的讨论。他们愿意与孩子交流思想与意见,引导他们以理

智的态度行事。

(2) **专制型** 在这个类型中，父母对孩子高控制低反应。他们用一套行为标准去要求和改变孩子，较少允许孩子有自己的独特性和个人意志。这样的父母崇尚服从，很少与孩子交谈，相信惩罚可以控制孩子的行为，与孩子的感情比较疏远。

(3) **宽容型** 宽容型的父母属于低控制高反应型，他们不为孩子设立行为准则，也不要求孩子遵守规则，认为孩子本身就是规则。他们在与孩子的交流中，使用推理和解释的方法，在做家庭决策时也会征询孩子的意见，对孩子温暖并接纳。

(4) **放任型** 这一类型的父母属于低控制又低反应型。他们对自己的父母角色缺乏相应的责任感，通常被生活中的同伴所困扰而无心顾及孩子的教养。他们对孩子的感情需要不闻不问，在为孩子建立相应的行为规范、社会交往和道德培养上缺乏努力，放任自流。

Baumrind 还研究了不同类型的父母教养方式会造成儿童发展方面的差异。来自权威型家庭中的儿童被认为具有较强的社会能力。专制型家庭的孩子独立性较低、社会责任感不强。而宽容型家庭中的儿童青少年缺乏自控能力和自我信任，缺乏社会责任感和独立性，在认知和社会性发展中缺乏主动性。父母对孩子的情感投入与孩子的情感发展有着关联。但是在放任型的家庭中，母亲对孩子情感发展的低参与水平不利于孩子的发展和成长。随后的许多研究也发现，权威型的教养方式更有利于儿童认知和社会性发展。而专制型、宽容型和放任型的教养方式对儿童青少年心理发展存在不同程度地影响。

澳大利亚学者 Gordon Parker 曾设计出衡量父母教养方式的文卷 Parental Bonding Index (Parker et al., 1979)，后来刺激了全球范围内的一系列的研究。相关事实证明，来自父母的关爱 (care) 对一个孩子健康成长的重要，而父母对孩子过多的自由限制 (freedom control) 和主权控制 (autonomy denial) 均是导致孩子在青少年时期甚至成年时期诸多的心理和精神障碍。在我国的一项调查也说明父母不恰当教养方式与表现在青少年以及人格障碍患者中多种病态人格特质相关 (Yu et al., 2007)。

2. 亲子依恋

(1) **亲子依恋的类型** 亲子依恋是子女与父母的强烈情感联系。狭义的亲子依恋是指婴儿与第一照看人 (往往是母亲) 之间建立的情感联结状态，依恋对象给婴儿提供安全感，表现为分离时的紧张和寻找，重逢时的愉悦和轻松。并对陌生人形成一种排斥，如恐惧感。广义的亲子依恋是指亲子依恋不仅仅局限在婴幼儿时期，在青少年期、成年期和老年期都受亲子依恋的作用。

在人际交往中，人们往往希望与特定的个体建立持久关系。这个需求在婴儿期就开始发展，婴儿依恋那些和他们关系最紧密、最爱护他们的人。亲子依恋不仅能够带来安全感，孩子在受到危险和惊吓时，可以从他们依恋的父母身上寻找安全感；还可以提供与环境相关的信息，当孩子不知道在一个新情景中如何反应时，可以从依恋者那里得到指引。当与依恋对象的分离或者进入陌生情境时，他们感到害怕、焦虑，出现分离焦虑和陌生焦虑。因此由美国心理学家 Ainsworth & Bell (1970) 在陌生情景测验的基础上，并根据分离焦虑和陌生焦虑两个方面来测量和划分以下三种依恋形式：

- a. **安全型依恋** 父母经常在身边，而且回应孩子的需求。安全型依恋可以使儿童自信、好奇、富有同情心和坚持性，在自我控制、社会交往与合作等方面有更好的表现。
- b. **回避型依恋** 父母不回应孩子的需要甚至拒绝时，对孩子最初的“反抗”缺乏关注。

最后孩子可能会“疏远”父母。

c. **反抗型依恋** 主要的照顾者自己十分焦虑，无暇关注孩子的需要，对他们的需要反应不定：有时候在孩子身边并且回应他们的需要，有的时候不在身边，或者对孩子回应的态度有些粗鲁。

国外心理学家也将亲子依恋可分为积极的依恋（安全型依恋）和消极的依恋（包括回避型依恋、反抗型依恋和混乱型依恋）。

在亲子依恋对儿童发展的影响中，亲子依恋研究的专家 Alan Sroufe 发现，在亲子依恋关系的发展过程中，儿童与母亲间温暖、亲密和稳定的依恋关系，是影响儿童以后心理健康的最重要因素。安全型依恋可以使儿童自信、好奇、富有同情心和坚持性，在自我控制、社会交往与合作等方面有更好的表现。而消极的依恋关系将导致儿童焦虑、孤独、敌对和日后人际关系中信任感的缺乏。但是孩子与父母的依恋关系不是一成不变的，它会随着家庭内部关系的变化，孩子进入学校、步入社会而改变。

(2) **亲子依恋中父爱和母爱的区别** 在亲子依恋关系中，父爱和母爱不同的角色表现为不同的作用。首先，母亲对儿童身心需要的敏感性与反应性是母性意识的重要方面，母爱常常以情感支持和养育为中心；而父亲则帮助孩子认识世界，对子女的认识能力、智力、世界观和价值观做出影响。研究发现，对父亲的依恋可以显著地预测儿童的学校适应、同伴交往能力，尤其是焦虑、退缩行为；对母亲的依恋显著地预测了儿童的同伴交往能力。其次，母亲对儿童从婴儿到儿童期的影响较大，父亲对儿童的影响则从少年到青年期逐步增大。在青年期，母亲提供情感支持，而父亲则是理性的监督者。

(3) **婚姻关系对亲子关系的影响** 婚姻关系是建立良好亲子关系的重要保障。婚姻冲突虽然发生在夫妻之间，但对亲子关系则会产生许多消极的影响。婚姻关系的质量与亲子关系的质量成正相关。婚姻冲突影响亲子关系的途径主要有以下两点：

a. 婚姻冲突消极后果会“外溢”到亲子关系中，破坏正常的亲子交往模式。这种破坏的形式也是多种多样的，例如冲突双方（父母）的攻击行为直接指向孩子，或者通过更曲折的途径破坏亲子关系，如冲突中的一方可能联合孩子反对另一个父母，使孩子成为父母争吵的缓冲。或者父母将婚姻压力转嫁给孩子，让孩子承担冲突带来的压力。一旦孩子卷入冲突后，被攻击的可能性必然增加，这就使得婚姻冲突很容易转化为亲子冲突。

b. 婚姻冲突通过破坏父母和儿童间的情感联系而影响两者间的关系。Goldberg et al. (1982) 认为，在长期的婚姻冲突中，父母的情感和精力被耗尽，从而降低了对儿童情感需要的敏感性和反应性，也使他们与孩子的互动中无法做到温暖和敏感。孩子往往将这种回避和忽略认为是父母对他们的拒绝，使亲子间不易形成安全的依恋关系。

(三) 姻亲关系

姻亲关系包括兄弟姐妹关系（是第一代的旁系血亲关系，有兄弟、兄妹、姐妹、姐弟关系）；婆媳关系（婆婆与儿媳之间的关系）；祖孙关系（隔代的直系关系，祖父母与孙子女，外祖父母与孙子女的关系，也是所有姻亲关系中矛盾最少的一种关系）。

在这几种关系中，最敏感、最复杂的就是婆媳关系。在传统的家庭中，婆媳矛盾以婆婆为主体，大家庭制中，婆婆是家庭事务的主管，常常因为经济、传统文化观念等原因与媳妇发生冲突。在现代家庭中，由于妇女经济独立、社会地位的提高，传统的文化观念受到新文化的挑战。婆媳之间的矛盾也常常归因于价值观念的不同和经济原因。但是不管是传统的还

是现代的婆媳矛盾中，造成冲突的一个重要原因是母子之爱和夫妻之爱对象的冲突。母亲因为儿子的长大，离开她而感到失落，妻子会因为婆婆干涉夫妻决策而不服。因此，建立良好的婆媳关系不仅要靠婆媳双方互相尊重、互相合作和体贴。婆婆不惹儿女生气，媳妇当尊重、孝敬婆婆。同时还要发挥儿子的中间作用。运用血缘和姻缘两条纽带，来联结和协调婆媳关系，使他们在爱护共同的对象时，也彼此关爱，和睦相处。

五、家庭的解体

家庭的解体以婚姻关系的解体为标志。离婚是任何社会都无法避免的现象。随着社会文化的迅速变化，离婚率也在迅速地上升。婚姻关系的解体伴随着家庭关系的改变，面对离婚事件的发生，不管是夫妻双方还是孩子都会承受相当的压力，同时，解体的家庭或问题家庭也是社会不安定的主要根源。

（一）离婚对夫妻关系的影响

离婚作为一个心理压力事件，对夫妻双方都会产生严重的心理和生理影响。研究发现，与和睦的完整家庭相比，离婚后夫妇双方的生活标准都会下降，心理压力增大，抑郁表现明显。而且，与没有婚姻冲突的家庭和未婚者相比，高龄的分居和离婚男性更易出现自残行为，而高龄的分居和离婚女性更易患上心脏病等疾病。但同样是面对离婚压力，男性和女性存在不同的困难程度。对大部分女性来说，首先，单亲家庭的母亲既要照顾、养育孩子，又要外出工作，使其生活相当困苦。其次，离婚家庭的收入比未离婚时的家庭收入明显减少，生活质量发生改变。有趣的是，尽管离婚女性比离婚男性更易受到经济拮据的压力，但是她们比男性更能顺应离婚的现实。

婚姻关系的破裂，发生改变最大的是伴侣间的关系。在某些情况下，伴侣之间会停止联系。但是，在大多数情况下，他们之间的联系不会马上中断。Robert Weiss (1979) 曾提出“多数婚姻结束之后始终有一种与配偶的依恋感”，这种依恋将随时间慢慢消退。由于依恋的丧失，他们最初会有情绪反应，表现为焦虑、狂怒、对被弃的抗议、不安、恐惧和惊慌的感觉。同时，当失去的伴侣有归来的迹象时，他们的自信心和欣快感就会加强。但是也可以发现，虽然他们相互依恋，却又相互怨愤。在这些冲突的感情中，Ahrns (1994) 提出了婚后的几种关系模式：势不两立的仇敌、愤怒的合伙人、合作的同事以及完美的朋友。对于势不两立的仇敌和愤怒的合作人这两种关系，配偶之间充满了愤怒。但是前者仍有某种容忍力来共同抚养孩子，而后者几乎没有这种容忍力。合作的同事不是好朋友，但是他们能够成功的承担抚养孩子的任务。完美的朋友之间维持了“带有相互尊重的强大友谊，并不因决定分开生活而淡化”。

（二）离婚对亲子关系的影响

离婚造成的消极影响波及亲子关系。正如与离婚相关的特定因素中发现的那样，经历过父母离婚的成年人比父母继续维持婚姻的成年人具有较低的幸福感和满意度，更容易离婚。父母离异的孩子经常会进入单亲家庭，心理适应能力较差，出现沮丧、焦虑等情绪，对生活的满意度较低。也会产生许多严重的行为问题，如酗酒、吸毒、犯罪、自杀、少年怀孕或少年婚姻等，而且受教育的水平也较低。其次，离婚还会给孩子带来机会丧失，主要表现为第一，与完整的家庭中的孩子相比，离婚家庭中的子女会失去父亲（母亲）的爱和情感支持的机会。第二，由于离婚常常涉及经济的破坏或剥夺，从而使孩子不同程度地减少了成长所需的活动和体验的机会。

研究表明,经历父母离异的孩子比父母维持婚姻的孩子幸福感水平较低。有监护权的父亲(母亲)再婚的孩子比仍单身的孩子有更高的幸福感水平。当然,这还应该依赖于有监护权的父亲(母亲)再婚后的心理适应和孩子与他们的关系质量。但是在家庭破裂中,经历父亲(母亲)死亡的孩子的幸福感在父母离异和父母维持婚姻的孩子之间。

离婚对亲子关系的影响不仅发生在离婚后,其实在婚姻发生冲突时,已经对孩子产生了影响。Amato (1993) 认为双亲的冲突会对孩子造成有害的结果。如果婚姻冲突发生在离婚以前,那么经历过父母离婚的孩子的较低的幸福感和在离婚前就已出现。那些婚姻完整但在冲突水平很高的家庭中,孩子的幸福感水平肯定低。

思考作业题

1. 解释恋爱、婚姻、家庭的概念?
2. 爱情的类型有哪些?
3. 婚姻、家庭有哪些类型?
4. 家庭的功能?

王 伟(浙江大学)

本书主要参考文献

1. 沙莲香. 社会心理学. 中国人民大学出版社. 1987
2. 罗伯逊. 现代西方社会学. 河南人民出版社. 1988
3. L. A. 怀特. 文化科学. 浙江人民出版社. 1988
4. 吴江霖. 社会心理学. 广州: 广东高等教育出版社. 2000
5. 孙晔、李沂. 社会心理学. 科学出版社. 1987
6. 陈向明. 质的研究方法与社会科学研究[M]. 北京: 教育科学出版社. 2000
7. 章志光. 社会心理学. 人民教育出版社. 1996
8. 金盛华等. 当代社会心理学导论. 北京师范大学出版社. 1995
9. 沈德灿等. 社会心理学. 中国科技出版社. 1996
10. 高觉敷. 西方社会心理学发展史. 人民教育出版社. 1991
11. 孙晔等. 社会心理学. 科学出版社. 1988
12. 孔令智. 社会心理学新编. 辽宁教育出版社. 1988
13. 麦独孤著. 俞国良等译. 社会心理学导论. 浙江教育出版社. 1997
14. 时蓉华著. 社会心理学. 浙江教育出版社. 1998
15. 杨国枢等. 社会及行为科学研究法(上册). 台湾华东书局. 1987
16. 安德列耶娃著. 社会心理学. 南开大学出版社. 1984
17. 萨哈金. 社会心理学的历史与体系. 贵州人民出版社. 1991
18. 周晓虹. 现代社会心理学史. 中国人民大学出版社. 1993
19. 本尼迪克特. 文化模式. 浙江人民出版社. 1987
20. 李建明等. 主编. 社会心理学. 合肥: 安徽大学出版社. 2003
21. 全国13所高等院校社会心理学编写组. 社会心理学. 天津: 南开大学出版社. 2003
22. 威廉·S·萨哈金(周晓虹等译). 社会心理学的历史与体系. 贵州: 贵州人民出版社. 1991
23. 安德烈耶娃(李翼鹏译). 西方现代社会心理学. 北京: 人民教育出版社. 1987
24. 谢立中. 西方社会学名著提要. 南昌: 江西人民出版社. 1998
25. R·A·巴伦. D·伯恩(黄敏儿等译). 社会心理学. 上海: 华东师范大学出版社. 2004
26. 库尔特·考夫卡(黎炜译). 格式塔心理学原理. 杭州: 浙江教育出版社. 1997
27. 乔纳森·特纳(邱泽奇等译). 社会学理论的结构. 北京: 华夏出版社. 2001
28. 利昂·费斯汀格(郑全全译). 认知失调理论. 杭州: 浙江教育出版社. 1999
29. 叶浩生. 西方心理学的历史与体系. 北京: 人民教育出版社. 1998
30. 周晓虹. 现代社会心理学. 南京: 江苏人民出版社. 1991
31. 戴维·迈尔斯著. 张智勇等译. 社会心理学. 北京: 人民邮电出版社. 2006
32. Elliot Aronson, Timothy D. Wilson, Robin M. Akert 著. 侯玉波等译. 社会心理学. 北京: 中国轻工业出版社. 2005
33. 乔纳森·布朗著. 陈浩莺等译. 自我. 北京: 人民邮电出版社. 2004

34. 金盛华. 社会心理学. 北京: 高等教育出版社, 2005
35. 俞国良, 辛自强. 社会性发展心理学. 合肥: 安徽教育出版社, 2004
36. 李幼穗. 儿童社会性发展及其培养. 上海: 华东师范大学出版社, 2004
37. 侯玉波. 社会心理学. 北京: 北京大学出版社, 2002
38. 肖占鹏. 社会心理学. 天津: 南开大学出版社., 1995
39. Baron R. A., Byrne Donn. 黄敏儿, 王飞雪等译. 社会心理学. 上海: 华东师范大学出版社, 2004
40. Plous Scott. 施俊琦, 王星译, 认知与判断. 北京: 人民邮电出版社, 2004
41. Brehm, Miller, Perlman, Campbell. 郭辉, 肖斌译, 亲密关系. 北京: 人民邮电出版社, 2005
42. S. E. Taylor, L. A. Peplau, D. O. Sears 著, 谢晓非等译. 社会心理学. 北京: 北京大学出版社, 2005
43. 侯玉波编著. 社会心理学. 北京: 北京大学出版社, 2004, 95-127.
44. 章志光主编, 金盛华副主编. 社会心理学. 北京: 人民教育出版社, 2006, 186-246.
45. 时蓉华. 现代社会心理学. 上海: 华东师范大学出版社, 1989
46. 孙煜明. 动机心理学. 南京: 南京大学出版社, 1993
47. 韩仁生. 动机理论与应用研究. 吉林: 吉林人民出版社, 2003
48. 周晓虹. 现代社会心理学. 上海: 上海人民出版社, 1997
49. 路海东. 社会心理学. 长春: 东北师范大学出版社, 2002
50. 马向真, 韩启放. 社会心理学的原理与方法. 广州: 东南大学出版社, 1997
51. 张爱卿. 动机论: 迈向二十一世纪的动机心理学研究. 武汉: 华中师范大学出版社, 1999
52. J. L. 弗里德曼, D. O. 西尔斯, J. M. 卡尔史密斯. 社会心理学. 哈尔滨: 黑龙江人民出版社, 1984
53. 刘爱伦. 思维心理学. 上海: 上海教育出版社, 2002
54. 斯科特·普劳斯著, 史俊琦, 王星译. 决策与判断. 北京: 人民邮电出版社, 2004
55. 埃利奥特·阿伦森著, 郑日昌等译. 社会性动物. 北京: 新华出版社, 2001
56. 李新旺, 刘金平. 决策心理学. 郑州: 河南大学出版社, 2003
57. 邵志芳. 思维心理学. 上海: 华东师范大学出版社, 2001
58. 林秉贤. 社会心理学. 北京: 群众出版社, 1986
59. 时蓉华, 社会心理学. 上海: 上海人民出版社 1986
60. 孔令智, 社会心理学概论. 天津: 天津人民出版社 1987
61. 沙莲香. 社会心理学. 北京: 中国人民大学出版社 2002
62. 沙莲香. 社会心理学. 北京: 人民大学出版社, 2002
63. 屠文淑. 社会心理学理论与应用. 北京: 人民出版社, 2002
64. 兰伯斯[加]. 社会心理学. 北京: 地质出版社, 1990
65. 俞国良 雷雳 张登印译. 麦孤独的社会心理学导论. 浙江教育出版社, 1997
66. 路海东主编. 社会心理学. 长春: 东北师范大学出版社, 2004
67. 郑雪主编. 社会心理学. 广州: 暨南大学出版社, 2004
68. 章志光, 金盛华编. 社会心理学. 北京: 人民教育出版社, 1996

69. 李永利. 人际关系的黄金法则. 北京: 中国纺织出版社, 2004
70. 金盛华, 张杰著. 当代社会心理学导论. 北京: 北京师范大学出版社, 1995
71. 刘玉锦, 王艳秋, 李玉花等. 主编. 人际关系与沟通. 北京: 人民卫生出版社, 2002
72. 李继平. 主编. 护理人际关系与沟通课程. 北京: 北京科学技术出版社, 2003
73. 金盛华. 社会心理学. 北京: 高等教育出版社, 2005
74. S. E. Taylor, L. A. Peplau, D. O. Sears 著. 社会心理学. 北京: 北京大学出版社, 2004
75. 杨治良, 李朝旭. 局中人和局外人的决策差异研究. 心理科学. 2004, 27(6): 1282—1287
76. 黄明知, 张守凤, 江涛. 决策理论的发展演变及新动向. 统计与决策, 2003, 162(6): 42-43
77. 余嘉元. 决策风格和风险偏好的关系. 统计与决策, 2001, 143(11): 20
78. 李永春. 决策树决策技术. 企业管理, 1995, 165: 46-48
79. 张一中. 心理学研究的方法论比较. 南京师范大学学报(社科版), 1996, (4) 58-63
80. 李波. 社会认知研究进展. 集美大学学报, 2004, 5(2): 65-67.
81. 朱新秤. 社会认知心理学研究的新进展. 心理学动态, 2000, (2): 74-79.
82. 詹启生, 俞智慧. 首因效应与近因效应在不同情境下作用的比较. 健康心理学杂志, 2000, 8(3): 251-253
83. 蔡建红. 中国人印象形成中核心品质研究方法初探. 江西师范大学学报, 1999, 32(1): 42-46.
84. 肖崇好. 印象整饰研究. 怀化师专学报, 2001, 21(1): 88-91
85. 姚本先. 论企业职工非正式群体的功能. 社会心理研究, 1995, 1, 62-65
86. 黄希庭, 时勘, 王霞珊. 大学班集体人际关系的心理研究. 心理学报, 1984, 4, 455-463
87. 蒲淳. 高等院校中学生的非正式群体及其管理. 社会学与现代化, 1989, 1, 26-32
88. 俞文钊. 企业群体社会心理气氛测定与班组管理. 心理科学通讯, 1985. 4, 15-21
89. 陈仙梅. 非正式规范对儿童青少年心理的影响. 应用心理学, 1992. 2, 28-32
90. 唐子畏. 影响群体凝聚力的心理因素. 上饶师专学报, 1990, 1, 61-66
91. 张潘仕. 企业对不同角色群体的凝聚力研究. 社会心理研究, 1992. 3, 11-20
92. 翟学伟. 内聚抑或内耗: 中国人群体意识新论. 社会心理研究, 1991, 4, 8-15
93. 刘东林. 市场经济条件下的企业凝聚力. 社会心理研究, 1994, 3, 61-62
94. 马剑虹, 王重鸣. 决策影响力分布的阶段分析——中英企业的比较研究. 应用心理学, 1992. 3, 66-71
95. 张拓基, 张玉立. 班级群体气氛的测评与诊断. 社会心理研究, 1992. 2, 10-15
96. Carlson & Davis, 1971 [Carlson, J. & Davis, D. M. (1971). Cultural values and the risky shift: A cross-cultural test in Uganda and the United States. Journal of Personality and Social Psychology 20, 392-399;
97. Gologor, 1977 [Gologor, E. (1977). Group polarization in a non-risk-taking culture. Journal of Cross-Cultural Psychology 8, 331-346
98. Greenwald A G, Banaji M R. Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes, Psychological Review, 1995, 102, 4-27.
99. DeBruin, E. N., & Van Lange, P. A. M. What people look for in others: Influences of

- the perceiver and the perceived on information selection. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2000, 26:206–219.
100. Langlois, J. H., Kalakanis, L., Rubenstein, A. J., Larson, A., Hallam, M., & Smoot, M. Maxims or myths of beauty? A meta-analytic and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 2000, 126: 390-423.
 101. Jones, D. Sexual selection, physical attractiveness, and facial neotony: Cross-cultural evidence and implications. *Current Anthropology*, 1995, 36: 723-748.
 102. Cunningham, M. R., Barbee, A. P., & Pike, C. L. What do women want? Facial metric assessment of multiple motives in the perception of male facial physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, 59:61-72.
 103. Perrett, D. , Lee, K.J., Penton-Voak, I., Rowland, D., Yoshikawa, S., Burt, D. M., Henzi, S. P., Castles, D. L., & Akamatsu, S. Effects of sexual dimorphism on facial attractiveness. *Nature*, 1998, 394:884-887.
 104. Rhodes, G., & Tremewan, T. Averageness, exaggeration, and facial attractiveness. *Psychological Science*, 1996, 7: 105-110.
 105. Butler, E. A., Egloff, B., Wilhelm, F. H., Smith, N. C., & Erickson, E. A. The social consequences of expressive suppression. *Emotion*, 2003: 48-67.
 106. Uleman, J.S., Hon, A., Roman, R.J., & Moskowitz, G.B. On-line evidence for spontaneous trait inferences at encoding. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1996, 22: 377-394.
 107. Trafimow, D., Situation-Specific effects in person memory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1998, 24: 314-321.
 108. Casselden, P. A., & Hampson, S. E. Forming impressions from incongruent traits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, 59: 353-362.
 109. Pendry, L. F., & Macrae, C. N. Stereotypes and mental life: The case of the motivated but thwarted tactician. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1994, 30: 303-325.
 110. Edwards, J. A., Weary, G., von Hippel, W., & Jacobson, J. A. The effects of depression on impression formation: The role of trait and category diagnosticity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2000, 26: 462-473.
 111. Shepperd, Ouellette & Fernandez, Abandoning unrealistic optimism: Performance estimates and the temporal proximity of self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, 70: 844-855
 112. Coover, M. D., & Reeder, G. D. Negativity effects in impression formation: The role of unit formation and schematic expectations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, 26, 49-62.
 113. Roney, C. J. R., Higgins, E. T., & Shah, J. Goals and framing: How outcome focus influences motivation and emotion. *Personality and Social Psychology Bulletin*,

21: 1151-1160.

114. Schlenker, B.R., & Britt, T.W. Strategically controlling information to help friends: Effects of empathy and friendship strength on beneficial impression management. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37: 357-372. 132-167.
115. D. T. Gilbert, S. T. Fiske, G. Lindzey (Eds). *The handbook of social psychology* (4th ed.). New York: McGraw-Hill, 1998, 269-390.
116. Ainsworth MD, Bell SM. Attachment, exploration, and separation: illustrated by the behavior of one-year-olds in a strange situation. *Child Dev* 1970, 41, 49-67.
117. Baumrind D. Effects of authoritative parental control on child behavior. *Child Development* 1966, 37, 887-907.
118. Feldman KD. Socioeconomic structures and mate selection among urban populations in developing regions. *J Comparative Family Studies* 1994, 25, 329-339.
119. Goldberg M. The dynamics of marital interaction and marital conflict. *Psychiatr Clin North Am* 1982, 5, 449-467
120. Hazan C, Shaver P. Romantic love conceptualized as an attachment process. *J Pers Soc Psychol* 1987, 52, 511-524
121. Marshall LL, Rose P. Premarital violence: the impact of family of origin violence, stress, and reciprocity. *Violence Vict* 1990; 5: 51-64.
122. Parker, G., Tupling, H. and Brown, L.B. (1979). A parental bonding instrument. *British Journal of Medical Psychology*, 52, 1-10.
123. Sternberg RJ. 1997. Construct validation of triangular love scale. *European Journal of Social Psychology*, 27, 313-335.