社会心理学

套装共7册

精品译丛

荟萃当代社会心理学名著

学术经典的

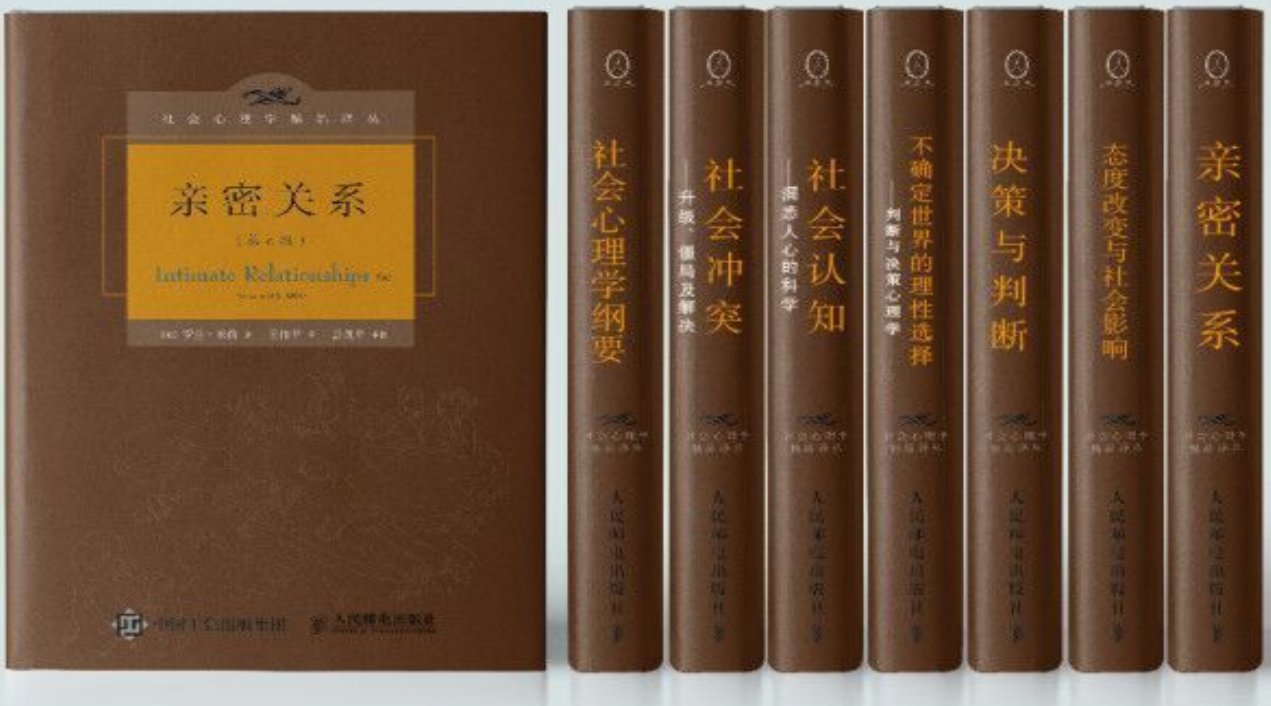
人性 人情 人欲 人世

透视

主编

清华大学社会科学学院院长 彭凯平 教授

美国心理学会前主席 菲利普·津巴多



新曲线 New Curves | 用心雕刻每一本.....

总　目　录

亲密关系：第6版

态度改变与社会影响

决策与判断

不确定世界的理性选择——判断与决策心理学（第2版）

社会认知——洞悉人心的科学

社会冲突：升级、僵局及解决（第3版）

社会心理学纲要：第6版

内容提要

亲密关系与泛泛之交有什么区别；大丈夫与小女子真的般配吗；吸引力的秘密是什么；男人与女人真的是不同的动物吗；同性恋真的是由基因决定的吗；单亲家庭的孩子长大后更容易离婚吗……什么是爱情？由什么构成？能持续多久？两性在发生一夜情及选择终身伴侣上有什么差异？爱情和性欲是由不同的脑区控制吗？亲密关系美满的秘诀是什么？有什么方法能让婚姻持续一生？米勒教授在《亲密关系》中回答了这些问题，尤其澄清了通俗心理学所宣扬的经验之谈，甚至某些错误观点。

《亲密关系》汲取了社会心理学、沟通研究、家庭研究、认知心理学、发展心理学、演化心理学、社会学、传播学及家政学等学科的最新成果，研究实践和理论建构并重，学术标准与大众兴趣兼备。全书结构清晰、逻辑严密、语言生动、启发思考，既通俗易懂，读来轻松愉快，又科学权威，崇尚实证精神。本书遵循由浅入深、由一般到特殊的认知规律，论述了亲密关系的基础、活动形态、类型、矛盾和修复等内容，读完本书，你将对人际吸引、爱情、婚姻、承诺、友谊、激情、沟通、性爱、依恋、择偶、嫉妒、出轨、家暴等亲密关系的方方面面有全新的认识。

亲密关系是人类经验的核心，处理得好能给人带来极大的快乐，处理得不好则会造成重大创伤，因此科学地认识亲密关系，攸关我们每个人的幸福。本书既适合研究亲密关系的专业人士，能给他们带来启发与灵感，也适合每个想爱情甜蜜、婚姻长久、人生幸福的普通读者。

主编简介



彭凯平（Kaiping Peng）

清华大学心理学系主任

清华大学社科学院学术委员会主席

美国加州大学伯克利分校心理学与东亚研究终身教授

现任清华大学心理学系主任、清华大学社科学院学术委员会主席、美国加州大学伯克利分校心理学及东亚研究终身教授。美国密西

根大学心理学博士。曾教授的课程包括普通心理学，管理心理学、文化心理学、积极心理学、跨文化沟通心理学。现任职国际积极心理联合会执行委员（2010年至今）、中国国际积极心理学大会执行主席（2009年至今），曾任职美国心理学会科学领导小组成员、伯克利加州大学社会人格心理专业主任、第五届世界华人心理学家学术大会共同主席，并担任过美国唐氏基金会董事和德国宝马公司青年领袖论坛董事会成员；为众多政府和国际公司作战略、人事、文化，管理咨询，例如：福特，宝马，美国航天局，富士康，宏达电，万科，中化，中航，海总，总装备部等。他还是多所国际著名商学院常聘客座教授，并连续多年获得清华大学经管学院EMBA最佳教学奖。

彭教授曾发表140多篇期刊论文，多次获得重要学术奖项（包括2004年美国社会问题心理学会最佳论文奖，2006年美国管理学院最佳论文奖），出版学术专著多部，2007年被美国人格与社会心理学会评为全世界论文引用最多的中青年社会心理学家。2008年5月起受聘清华大学心理学系教授和首任系主任；2009年入选中组部国家级海外高级引进人才（千人计划），回国后主要贡献包括：主持清华大学心理学系的复系工作；主持与国防有关的特殊人员的心理保障工作；主持并推动积极心理学在中国的普及工作并担任国际积极心理学联合会中国理事；参与中国各城市幸福城市建设工作；以清华大学名义发表科研论文70多篇，为论文国际引用名列前茅的少数中国社会科学学者。

序一：译丛新序

1979年，我在北京大学校园开始了我的心理学求学生涯，当时我们心理学系的老师委婉地告诉我们，你们学心理学可能早了20年。老实说，年轻的我们当时并没有完全领会这句话的多重含义。

2004年，我在美国伯克利加州大学的校园，开始了和新曲线出版咨询有限公司的合作，推荐出版《社会心理学精品译丛》。坦率地说，我并没有预料到这样一套关于人性、人情、人欲、人世的学术丛书，会有这么大的社会影响，成为中国出版界发行的最畅销的心理学丛书之一。

2013年的今天，我已经到了清华校园。受清华大学之邀、加州大学之托，五年前我开始帮助清华大学恢复它历史上曾经辉煌的心理学系，并出任复建后的首任系主任。五年的国际穿梭，以及和国内心理学界同仁的共苦同甘，已经让我看到了中国社会心理学的兴起，等来了中国心理学的春天！

所以，当新曲线公司的同事们决定出版该丛书的十周年纪念版，不仅新增《社会认知：洞悉人心的科学》、《不确定世界的理性选择》、《社会冲突》、《社会心理学之旅》、《社会心理学纲要》等新品种，而且对《态度改变与社会影响》、《决策与判断》等原有品种的译文进行精益求精的再加工，将丛书以更加精致、高雅、系统的方式介绍给我们的读者，并邀请我为新书重新写序，我已经一点也不感到意外，并相信它一定会成为人们喜爱的优秀的心理学书籍。

那么，为什么短短几年社会心理学会在中国变得如此大受欢迎？甚至我们还可以问问，为什么清华大学要在2008年恢复它的心理学

系？我觉得，中国的现代化是背后最主要的原因。正是在2008年，中国的人均GDP达到3 400美金。根据经济学家在上世纪40年代提出的人均3 000美金的现代化标准，这正式表明中国已经迈入现代化国家的门槛。美国人是在1962年首先进入现代化国家的行列的，英国人是1968年，法国人是1972年。

现代化国家的一个重要标志就是“人”变得比“物”更为重要。现代化之前，我们追求小康，以物质的丰富作为社会发展的目标，现代化以后，我们追求和谐、文化、美丽和幸福，以人民的尊严和完美生活为奋斗目标。这种变化，也不断反映在中国政府的执政理念变化上。从 “全面建设小康社会”到“构建和谐社会”，从“建设文化强国”再到“建设美丽中国”，这些理念其实反映的正是中国社会的发展进步，特别是人民基本需求的变化和提升。心理学家马斯洛早就提出人类的需要层次理论，就是说人类从一开始衣食住行的生理需求，逐渐上升到安全、归属、爱和尊严的社会需求。再往上，就得有文化和知识的需求，以及对美的追求。人类最高级的需求就是马斯洛的自我实现，而其中一个很重要的心理指标就是幸福的巅峰体验。

2007年的中共十七大报告明确提出：“科学发展观，第一要义是发展，核心是以人为本。”那人又是什么？其实，人最重要的标志是他有心理活动。“人者，心之器也。”正是因为人类的心理活动，人生活得才有意义，才有价值。没有心理活动，人就是行尸走肉。

自然科学的研究对象，没有人类的心理，可以照样存在。没有人类，星空依然灿烂，太阳照常升落，但一旦人类的活动参与进来，星空就不仅仅是自然科学研究的对象，它就成为心理学的研究对象。在中国东海，北纬25° 40′ ~ 26° 、东经123° ~ 124° 34′ 之间有一片岛屿，这本来是一个地理科学的概念，是属于自然科学的知识，但当我们意识到，这片岛屿就是钓鱼岛列岛时，这个知识就变成社会心

理学的研究范畴。它就有了感情、意识、行动。没有人类的思想和意识，自然世界本身是不会有特别的意义的。

科学发展，以人为本。它呼唤的其实就是社会心理学。因为社会就是人的集合；人的本质就是心理的载体。正是人类的心理活动，如需求、欲望、价值、信念、判断、决策、竞争、合作、冲突、博弈，等等，使得我们的生活更加丰富多彩，也更加复杂多变，需要更多的智慧、理性、善良、宽容和理解。

中国社会的发展变化为中国的社会心理学提出了无数引人入胜的问题。社会如何管理？创新如何推进？什么是中国人共同的民族意识？中华文化薪火相传，传的到底是什么？甚至还包括一些看起来肤浅、实际上很难回答的问题，比如，你幸福吗？

2000年，美国科学院组织了一批著名的学者讨论人类的未来科学究竟有哪些，他们的结论是NBICS（纳米—生物—信息—认知—社会）。

“在下个世纪，或者在大约五代人的时期之内，一些突破会出现在纳米技术（消弭了自然的和人造的分子系统之间的界限）、信息科学（导向更加自主的、智能的机器）、生物科学和生命科学（通过基因学和蛋白质学来延长人类生命）、认知和神经科学（创造出人工神经网络并破译人类认知）和社会科学（理解文化信息，驾驭集体智商）领域，这些突破被用于加快技术进步的步伐，并可能会再一次改变我们的物种，其深远的意义可以媲美数十万代人以前人类首次学会口头语言知识。”

其中提出的社会科学问题——理解文化信息，驾驭集体智商——正是我推荐社会心理学精品译丛的初衷。丰富中国人民的社会文化生

活，提高我们中国人的集体智商，正是这个时代赋予我们这些心理学工作者的责任，让我们大家一起为人民的心理幸福而奋斗。

彭凯平

清华大学心理学系伟清楼501

2012年12月12日

序二：译丛序

社会心理学是在第二次世界大战后兴起的一门社会科学学科，它研究的是人的心理和社会现象之间的关系，试图探讨人的思想、情感和行为是如何受到其他人影响的，这些影响包括实际的、想象中的和推测出来的人际作用。社会心理学家通常思考的问题有：我们如何认识他人（社会认知），我们如何与他人打交道（社会互动）以及文化、社会、团体如何作用于我们（社会影响）等方面的内容。

众所周知，社会心理学研究向来有心理学的、社会学的和符号学的三种取向，其中心理学取向的社会心理学更强调实证的研究和对社会中个体心理的关注。本译丛以津巴多（Philip G. Zimbardo）主编的“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书” 为基础，从中遴选出精品（如《决策与判断》、《自我》、《亲密关系》、《态度改变与社会影响》），并在更大的范围内，补充一些近年来有着广泛影响的社会心理学新著。

十几年前，香港著名社会心理学家彭迈克（Michael Bond）就曾经说过：“心理学不幸是由西方人创建的，结果，西方的心理学研究了太多的变态心理和个性行为。如果心理学是由中国人创建的，那么它一定是一门强调社会心理学的基础学科。”确实，这门学科是我们中国人有可能做得比其他国家的学者更好的心理学领域，因为我们的文化几千年来就很强调人与人、人与环境、人与社会的关系，而这些关系正好是社会心理学关注的焦点所在。可惜时至今日，中国的社会心理学并没有得到它所应有的关注。我们推出这套丛书的目的，一方面是为了让国内有志于学习、研究和应用社会心理学的各界人士较为系统地了解当代社会心理学的来龙去脉、重大发现以及最新前沿，而

更重要的是，我们希望通过这套丛书，为推动中国社会心理学的发展以及提高中国社会心理学的国际影响贡献绵薄之力。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

2004年9月

序三：英文版序

亲密关系是人类经验的核心所在，也是戏剧般人生每个阶段的基本情节线索。一生中，我们会受到某些人的吸引，喜欢或者爱上他们，与他们谈恋爱或者发生性关系，结婚并给予伴侣支持和慰藉，而当这些关系不幸终结时，我们则会感到痛苦。亲密关系能满足人们对归属和关爱的基本需求，亲密关系蕴含着对他人强烈的感情依恋，也常常会涉及与他人的相互依赖。众所周知，要抵御精神或身体疾病，任何人所能得到的最好保护，莫过于身边积极的社会支持网络。亲密关系能提供有意义且持久的社会支持网络，人们苦恼时可以向伴侣求助，而在伴侣需要时也能关照和帮助他们。有人曾询问成功的商人，如果一切可以重来，生活会有什么不同，没有人愿意做更多的工作；相反，他们更愿意对家人和朋友付出更多的爱，花更多的时间与家人共处。

鉴于亲密关系在我们的生命中占有显而易见的中心位置，但亲密关系在社会心理学历史上仍是相对较新的课题，这令人吃惊。只是在近几十年，亲密关系才在研究与实践中崭露头角。在此之前，学术研究侧重于结构性关系中的双方或者小群体，一般为公开的关系，如人们的竞争与合作，磋商与谈判，顺从或者抗拒。但是有一批执着的研究人员开始证明，完全有可能研究人际动力学的微妙特征，有可能理解喜欢、爱恋和性关系的一些要素。随着研究的深入，研究兴趣开始从社会心理学扩展到人格研究、认知心理学、发展心理学、演化心理学、社会学、家庭研究、传播学及家政学。每一种视角都给亲密关系研究带来崭新的见解与思想。

我相信，推动这一领域研究进展的是麦格劳-希尔社会心理学丛书中的《亲密关系》。《亲密关系》不仅销量很大，而且深受广大师生的喜爱，相关领域的研究者也能得到启发，明了研究亲密关系的意义所在。《亲密关系》的出版具有划时代的意义，本书不仅因其权威性和学术性得到业界同仁的尊重，还因为浅显易懂、充满感情、令人愉快而受到学生读者的欢迎。

现在再说几句推介我们丛书的话。社会心理学精品译丛是奉献给读者的一场盛宴，记载了社会心理学领域的研究者们、理论学家们及实践者们所做出的重要贡献，这套丛书能增进我们对人性的理解，善加应用就能提高我们生活的质量。这套丛书已成为心理学领域杰出学者展示新理论，对原有理论进行分析、整合以及介绍当前方法论进展的平台。本套丛书的作者都有一个共同心愿，要与读者分享他们的专业知识和思想观点，分享对象包括同事、研究生、本科生以及所有对社会心理学感兴趣的普通读者。这套丛书的每位作者都遵循着共同的写作目标，要以生动有趣的语言传授社会心理学的重要原理和课程，传播专业知识却不诉诸专业行话，同时激发读者在思想或实践层面应用这些知识。《亲密关系》显然实现了这两个目标。《亲密关系》是一本综述性的专著，整合了多个学科的重要理论和最新研究进展，旁征博引，纵横捭阖，系统性地整理和展现了当代亲密关系研究最新的研究结果与理论进展，其生动的论述、严密的逻辑、清晰的思路、谨慎的论证和科学的结论一定会得到学者和学生的喜爱。

虽然这套丛书的每一本都是各自专业领域的巅峰之作，但精品译丛作为一个整体，代表着当代社会心理学的精华和核心。社会心理学专业的师生可以选用其中任何一本，用作通用教材的“深度”辅助读物，而普通读者则可选用整个系列的精品图书来完成系统的社会心理学课程。我个人认为，《亲密关系》是将爱情与科学、情感与理性、

通俗性与学术性、理论性与实践性完美结合的百科全书式的两性心理学专著，《亲密关系》一定能让你的亲密关系获益！

菲利普·津巴多（Philip G. Zimbardo）

《麦克劳—希尔社会心理学丛书》主编

序四：作者序

欢迎翻开《亲密关系》！看到你手捧本书专心阅读，让我倍感欣慰。本书自出版以来，好评如潮，对此我甚感荣幸，同时我也非常乐于为你展现亲密关系研究领域充满生机而又迅猛发展的最新和最全的进展。第6版增添了很多新内容，但我的写作理念从未动摇：本书既要切合普通大众的阅读兴趣，又要为院校的专业读者提供人际关系科学广泛全面、易于阅读的内容。作为专业的教材，本书既要遵循严格的学术标准，又要保留人际关系自身的迷人魅力。我希望本书是亲密关系现代科学概览的一本最易上手、最吸引人、最为全面的教材。

第6版新增的内容

第6版新添了713篇最新的参考文献，大部分都是最近3年的文献。因而，我会讨论很多先前版本未曾提及的新问题。本版新添的部分内容有：

文化（Culture）

厌烦（Boredom）

脸谱网（Facebook）

自控（Self-control）

快速约会（Speed-dating）

谎言觉察（Lie detection）

同性婚姻（Gay marriage）

性满足（Sexual satisfaction）

爱情的生理（The biology of love）

相伴之爱（Compassionate love）

冲突协商（Conflict negotiations）

禁欲教育（Abstinence education）

亲密伴侣暴力（Intimate partner violence）

温情沟通（Affectionate communication）

婚姻平等

（Marital equality）

社交网络

（Social networks）

夫妻冲突风格

（Couple conflict styles）

不满意的轨迹

（Trajectories of dissatisfaction）

知觉到的伴侣反应性

（Perceived partner responsiveness）

趋近和回避动机

（Approach and avoidance motivations）

在McGraw-Hill公司网站上：www.mhhe.com/millerint6e为教师准备了最新的教师手册、列出每章要点的PPT教案和测试题库。

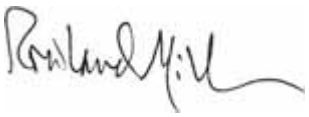
未变动的内容

如果你熟悉第5版的内容，就会发现很多内容都还在相同的地方。在第1章我仍旧介绍了影响亲密关系的重要因素。随后，在各章的论述中提及这些因素时，都会以脚注提醒读者术语出现的位置以激活记忆，从而使本书涵盖的广泛内容有着统一的连贯性。

更为重要的是，本书保留了原来雅俗共赏、充满趣味的写作风格，这种风格在先前的版本中得到了读者们的赞扬。能为你介绍人际关系科学，我甚感荣幸；关系领域的研究令我兴奋，更让我自豪，希望能为你展示多姿多彩的人际关系。

我非常感谢本书原来的作者莎伦·布雷姆和丹尼尔·珀尔曼，是他们最初吸引我参与了这本书的写作。他们两位是我非常慷慨和优雅的同事。

《亲密关系》中译本能与中国读者见面，我分外高兴。各位能阅读本书，我甚感荣幸，希望这本书能引起你对关系的兴趣，善用书中的知识，畅享愉悦的亲密关系。谢谢中国读者对这本书的喜爱，尤其要谢谢译者王伟平驾轻就熟的翻译工作，这样我的著作才能为各位理解与欣赏。



序五：中文版序

我们中国人往往自诩“关系专家”，能够自如穿梭于纷繁的关系网络，善于巧妙地运用复杂的人际关系。表面上看也确实如此，尤其是近年来，中国人在“关系”方面的理论和书籍层出不穷。然而，当从科学的角度重新考虑“关系”的实证问题时，我们便茫然了。假设一位心理学家向100个学生提出下面两个问题，你能想象他们会怎样回答吗？

第一个问题是：如果你要到一座荒岛上生活，只能在你的各种亲密关系中（父母、兄弟姊妹、好朋友、同学、同乡、同事等等）选择一个人同行，你会选择谁？

第二个问题是：当你的父母、配偶、孩子、最好的朋友一起落水，只有你会游泳，而你只能救其中的一个人时，你又会选择谁？

不过，在关系科学上的无知不是我们中国人特有的。就以爱情为例吧，虽然数不胜数的诗人和作家或热情讴歌赞美，或理性分析批判，总结出一个又一个的爱情真谛，但我们对这一奇妙现象背后的心理学原因的理解似乎并不深刻。是性格相似的人容易相互吸引，还是性格互补的人更容易坠入爱河呢？世界上到底有没有超越性欲的柏拉图式爱情？情侣之爱与舐犊之爱究竟有什么不同？激情之爱与相伴之爱又有何差异？

在我们早已司空见惯的各种人际关系中，你又是否注意到了两性差异？女人是不是比男人更容易嫉妒？男性和女性对关系的感知和体验方面有哪些不同？男人真的来自火星、女人真的来自金星吗？所有这些问题都是社会心理学中亲密关系研究的重要内容。

过去的40年间，社会心理学从单纯地关注认知、思维、决策等理性过程逐渐扩展到人类的情感、关系等感性课题的研究。从某种意义上讲，心理学家在过去40年关于情感和关系的研究中所收集的数据和进行的科学论证，可能已经超越了我们中国两千年来在关系这个问题上的分析和判断。另外，亲密关系研究中一个不为人知的挑战是，人们倾向于根据自己的体验来判断关系研究的价值和意义，这是由研究课题本身的特点所决定的。但我们必须强调科学研究讨论的是一般规律，而不是某个人的具体想法和行为。也就是说，不能依据个人喜好来判断价值。所以我希望读者诸君在阅读《亲密关系》这部著作时，能更多地进行理性思考，而不要片面地以情感作为评判标准。

本书的特点之一，是它探究了长期以来诗人、戏剧家、哲学家乃至医学家对亲密关系的理解和论断。由于数千年来科学家忽视了亲密关系的研究，当通俗心理学占据了关系学的主导地位时，人们对人际关系的了解和领会往往是肤浅的，甚至是错误的。然而，最近40年，如本书所记载，这方面的研究工作发生了重大的变化。当然，我们不能期望一本书就能取代通俗心理学家在电视上的夸夸其谈，或者阻止书店中庸俗心理学书籍的猖獗泛滥。但是，它至少使得人们对关系科学的认识向着更加学术化、科学化和规范化的方向转变。也就是说，它将使我们对爱情、婚姻、承诺、友谊、激情、理解、沟通、亲密、依恋、择偶、嫉妒等各个方面有一个崭新的认识。

本书关注的所谓“亲密关系”，即指人们的思想、感受及行为在亲密关系中是如何相互联系的。为了探讨这个问题，米勒教授综合了社会心理学、进化心理学、发展心理学和临床心理学等多个分支的理论和研究成果。作为活跃在社会心理学界的学者，米勒本着严谨的态度，在上述众多领域中寻求平衡，融会贯通，研究了“先天因素”与“后天培养”的相互作用。

特别要提醒的是，如果你已经习惯了通俗心理学家把个人观点当作科学结论，用华丽辞藻取代严谨分析的惯常做法。那么，在阅读本书时，你不仅要适应科学研究的表达方式，更要理解科学家们在争论“关系”原理和甄别伪科学时的执着。

我相信，这本书能同时引起普通读者、学生和学者对整个亲密关系的兴趣。可以想见，书中难免会出现某些读者不感兴趣的话题，以致这些读者可能偶尔觉得，本书不太合他们的口味。不过，如果耐心多读一两页，便会发现，当再次随同作者回到主要问题上时，你已经获得了对亲密关系更为深刻的理解。也许，这就是为什么科学总能广泛地吸引公众，而通俗理念往往只被信奉者所接受的原因。

彭凯平

清华大学心理学系主任

目录

内容提要
主编简介
序一：译丛新序
序二：译丛序
序三：英文版序
序四：作者序
序五：中文版序
第1章 人际关系的构成
亲密关系的性质和重要性
亲密关系的性质
归属需要
文化的影响
亲密关系变化的根源
个人经历的影响
个体差异的影响
性别差异
性认同差异
人格
自尊
人类本性的影响
人际互动的影响
人际关系的消极面
请你思考
第2章 研究方法
关系科学研究简史

问题的提出
参与者的选取
研究的设计
相关设计
实验设计
发展性研究设计
场景的选择
数据的性质
自我报告
观察法
生理测量
档案材料
研究应遵循的道德规范
结果的解释和整合
最后要点
请你思考
第3章 吸引力
吸引力的基础：一种奖赏
临近：喜欢身边的人
方便：远亲不如近邻
熟识：重复接触
临近的作用
长相吸引力：喜欢那些可爱的人
对美丽的偏见：“美的就是好的”
吸引力的秘密
长相吸引力的演化观
文化也起作用
长相的重要性
美丽：交织着的代价与收益

长相吸引力的匹配
礼尚往来：喜欢那些喜欢我们的人
相似性：喜欢与我们相像的人
有吸引力的相像种类
相异并不相吸
障碍：得不到的就喜欢
男女两性期望的理想伴侣
请你思考
第4章 社会认知
第一印象及其影响
知觉的力量
伴侣的理想化
归因过程
记忆
关系信念
期望
自我知觉
印象管理
印象管理策略
亲密关系中的印象管理
我们了解伴侣的程度
了解
动机
伴侣的易理解性
知觉者的能力
危险的知觉
知觉者的影响
小结
请你思考

第5章 沟通
非言语沟通
非言语沟通的组成
非言语的敏感性
言语沟通
自我表露
言语沟通中的性别差异
沟通障碍及其应对
沟通不良
精确表述
积极倾听
守礼而镇定
尊重和确认的力量
请你思考
第6章 相互依赖
社会交换
奖赏和代价
人际关系的期望收益
人际关系的替代收益
人际关系的四种类型
与时俱变的比较水平
亲密关系的经济论
奖赏的作用不同于代价
与时俱变的奖赏和代价
亲密关系中的贪婪
相互依赖的实质
交换关系与共有关系
公平关系
小结

承诺的本质
承诺引起的后果
请你思考
第7章 友谊
友谊的本质
友谊的属性
友谊的规则
友谊的毕生变化
童年期
青少年期
成年早期
中年期
老年期
友谊的差异
同性友谊中的性别差异
友谊的个体差异
友谊发展的障碍
羞怯
孤独
请你思考
第8章 爱情
爱情简史
爱情类型
爱情三角理论
浪漫狂热之爱
相伴之爱
同情之爱
爱恋风格
爱情的个体和文化差异

文化
依恋类型
年龄
性别
爱情能持久吗
浪漫爱情为何难以持久
爱情的未来怎样
请你思考
第9章 性爱
性态度
对随意性行为的态度
对同性恋的态度
性态度上的文化差异
性行为
第一次性行为
忠诚关系中的性行为
不贞
性欲望
安全而明智的性行为
性满足
性沟通
性满足与关系满意度
性胁迫
请你思考
第10章 压力与紧张
感知到的关系价值
感情创伤
伴侣排斥
嫉妒

嫉妒的两种类型
容易嫉妒的人
让人嫉妒的人
让人嫉妒的事物
对嫉妒的反应
积极有效地应对嫉妒
欺骗和说谎
亲密关系和普通关系中的说谎行为
谎言与说谎者
对伴侣欺骗行为的觉察
背叛
背叛的个体差异
背叛的两面性
应对背叛
宽恕
请你思考
第11章 冲突
冲突的性质
冲突的定义
冲突的频率
冲突的过程
激发事件
归因
介入和升级
要求/退避模式
协商和顺应
应对冲突：四类夫妻
冲突的结果
冲突的结束

冲突的益处
请你思考
第12章 权力和暴力
权力和相互依赖
权力的来源
资源的类型
男女两性和资源的控制
权力的过程
权力的结果
权力的两面性
亲密关系中的暴力
暴力的普遍性
伴侣暴力的种类
亲密关系暴力中的性别差异
暴力的相关因素
暴力的基本原理
受害者不离开的原因
请你思考
第13章 亲密关系的解体与消亡
离婚率的变化
离婚的普遍性
离婚率增加的原因
离婚的征兆
障碍模型
脆弱—应激—适应模型
亲密关系适应过程（PAIR）项目结果
婚姻早期岁月（EYM）项目结果
婚姻问题的个体知觉
特定的离婚信号

分手
与婚前伴侣的分手
离婚的步骤
分手的后果
解体后的关系
克服消极情绪
离婚不同于恋人分手
父母离异的孩子
请你思考
第14章 亲密关系的维持和修复
亲密关系的维持和提升
保持忠诚
保持满足
修复关系
自我实践
预防性维持
婚姻治疗
结语
请你思考
参考文献
译者后记

第1章 人际关系的构成

假若黄金周这样度过，是不是很美妙：住在装饰精美的别墅里，院外是迤逦的田园风光。房内配置了有线电视、电子游戏、无线网络和许多书刊，还有满足你爱好的各种设施。这里有享用不尽的美食佳酿，有触手可及的消遣娱乐。但美中不足的是：你身边没有任何人，没有人可以与你沟通。你完全是个孤家寡人，不能使用电话和电子邮件，不能访问任何聊天室，也不能收发短信。整个假期你看不到任何人，也不能以任何方式和其他人联系。除此之外，你几乎能得到想要的一切。

这样的黄金周滋味怎样？没有几个人能享受这种孤独，大多数人马上会发现自己完全和他人隔离了，这让人极度紧张（Schachter，1959）。人类需要和其他人接触，对此我们往往认识不足。这也是监狱有时用单独监禁（solitary confinement）来惩罚犯人的原因。人类是非常社会化的动物。如果剥夺了和他人的紧密接触，这会令人很痛苦，人类社会属性的核心部分正是对亲密关系的需要。

与他人的关系还是我们生活的中心内容：关系处理得好会带来极大的快乐，处理得不好则会造成重大的创伤。人际关系必不可少，也至关重要，因此非常有必要了解人际关系是怎样建立、发展和运作的，什么情况下人际关系又会陷入愤怒和痛苦的深渊。

本书能增进你对亲密关系的理解，在汲取心理学、社会学、沟通研究和家庭研究成果的基础上，为你介绍社会科学家经过细致研究所探索到的人际关系知识。这与你在杂志或者电影中所了解到的人际关系不太一样，它更具科学性、更有逻辑、更为谨慎，却不太浪漫。你会发现本书并不是一本傻瓜式的操作手册。后面章节的学习需要你的

领悟力，更需要运用你自己的信念、价值观和个人经验来理解这些内容。本书的目的就是引导你去领略人际关系科学的多姿多彩，帮助你正确地处理好自己的人际关系。

为了更好地考察亲密关系，我们先来界定一下它的主要内容。什么是亲密关系（intimate relationship）？为什么亲密关系这么重要？然后我们要思考紧密关系的基本构成要素：我们承传的文化、遭遇的经历、拥有的人格、共同的遗传以及人际交往。要正确理解人际关系，我们必须首先了解我们是谁，置身何处，又是如何变化发展的。

亲密关系的性质和重要性

人际关系种类多样，规格不齐。我们上有父母，还可能下有子女，有工作的同事或学校里的同学。生活中还会接触到商店职员、医生和公务员。我们还有朋友和爱人。本书重点关注后两种伙伴关系，因为它们是典型的亲密关系。而且我们主要关注的是成人之间的亲密关系。

亲密关系的性质

那么，亲密关系究竟是什么？仁者见仁，智者见智，因为亲密关系是一个复杂的概念，包含许多不同的成分（Prager & Roberts，2004）。然而研究者（BenAri & Lavee，2007）和普通人（Marston et al.，1998）都认为亲密关系和泛泛之交至少在六个方面存在程度差异：了解（knowledge）、关心（care）、相互依赖性（interdependence）、相互一致性（mutuality）、信任（trust）以及承诺（commitment）。

首先，亲密的伴侣彼此间有着广泛而私密的了解。他们熟知彼此的经历、爱好、情感和心愿，而且一般不会把这些信息透露给其他人。亲密的伴侣关心对方，彼此能从对方身上感受到更多的关爱。如果人们认为自己的伴侣了解、理解并欣赏自己，其亲密程度就会增加（Reis et al.，2004）。

亲密伴侣的生活也是交织在一起的：一方的行为会影响另一方的行为目标和行动能力。亲密伴侣的相互依赖性是指他们彼此需要的程度和影响对方的程度，这种相互依赖是频繁的（经常影响彼此）、强烈的（彼此都有显著的影响）、多样的（以多种不同的方式影响彼此）和持久的（彼此影响的时间很长）。人际关系变得相互依赖时，一方的行为在影响自己的同时也会影响对方（Berscheid et al.，2004）。

由于这种紧密的联系，亲密伴侣常认为他们是天造地设的一对，而不是两个完全分离的个体。他们表现出很高的相互一致性，这意味着他们认同双方在生活上的融合，自称为“我们”，而不是“我”和“他/她”（Fitzsimons & Kay，2004）。事实上，这种称谓上的变化（从“我”到“我们”）常常标志着人际关系发展到了微妙而又意义重大的阶段，此时新伙伴刚刚认识到彼此间产生了依恋（Agnew et al.，1998）。的确，研究者有时只让伴侣来评定他们“重合”的程度，以此评价伴侣关系的亲密程度（Aron et al.，2004）。自我接纳他人的程度（见图1.1）是测量相互一致性最生动、最直接的方法，它能有效地区分亲密关系和泛泛之交（Agnew et al.，2004）。

使得亲密关系易于保持的另一个特点是信任，期望对方会善待和尊重自己（Simpson，2007）。人们相信亲密关系不会带来伤害，并期望伴侣能满足自己的要求，关注自己的幸福（Reis et al.，2004）。

如果丧失了这种信任，亲密伴侣也常常会变得猜忌与疑虑，以致损害亲密关系特有的开朗、坦诚和相互依赖（Jones et al.，1997）。

最后，亲密伴侣通常会承诺他们的亲密关系，希望他们的关系能持续到地老天荒，并为此不惜投入大量的时间、人力和物力。这种承诺一旦丧失，曾经的恩爱情侣、知心朋友也会日渐疏远、貌合神离。

请从下列图片选出最符合你目前与伴侣关系现代的图片

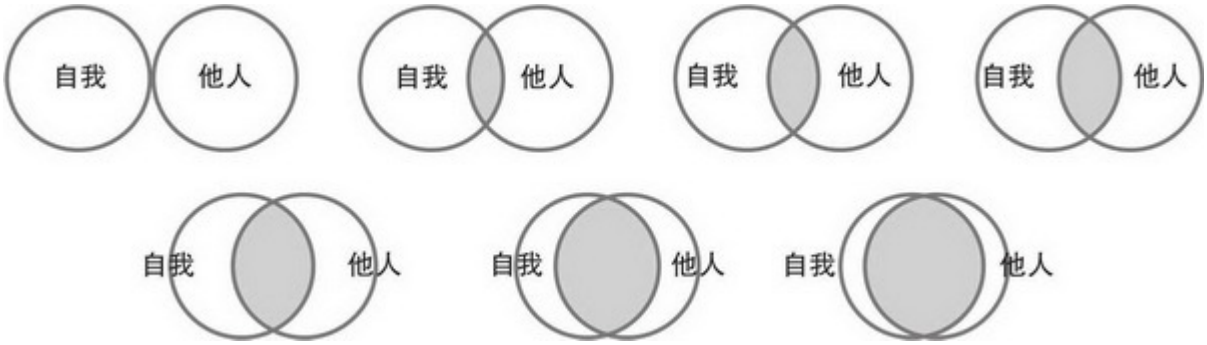


图1.1　自我接纳他人的程度

这六个方面未必全部出现在亲密关系中，任何一个要素都可以单独出现于亲密关系之中。例如，一对单调乏味、缺少情趣的夫妻可能相互依赖的程度很高，在日常生活的琐事上紧密合作，但却生活在缺少关爱、坦诚或信任的心理荒漠中。他们当然比一般的熟人要亲密，但毫无疑问，他们会觉得彼此不如过去那般亲密了（比如他们决定结婚时），那时他们的关系中存在更多的亲密成分。一般而言，最令人满意和最有意义的亲密关系应当包括亲密关系的所有六个特征（Fletcher et al.，2000a）。但亲密关系如果只有部分特征，亲密程度就会减弱。正如不幸福的婚姻所揭示的，在整个关系的过程中亲密程度波动极大。

所以，并不存在单一的亲密关系模式。的确，我们需要记住人际关系最简单、最基本的特点是：种类多样，规格不齐。这种多样性使人际关系非常复杂，也使人际关系魅力无穷。（这也正是我撰写这本书的原因！）

归属需要

我们关注的焦点是亲密关系，所以不会考察你在日常生活中与普通人发生的各种人际交往。例如我们不会考察你与学校大部分同学的关系。亲密关系值得特别关注吗？这种关注合理吗？答案当然是肯定的。虽然，我们与陌生人及一般熟人的偶尔交往也很重要（Fingerman，2009），但亲密关系有其自身的特点。事实上，这种要与他人建立亲密关系的普遍而又强烈的内驱力，或许是我们人类的一种本性。研究者发现，如果我们要正常地生活，保持身心健康，就要在长久而关爱的亲密关系中经常与伴侣愉快地交往（Baumeister & Leary，1995）。在亲密关系中包含有人的归属需要（need to belong），如果这种需要得不到满足，就会发生各种各样的问题。

归属需要使“我们与亲密之人正常的社会交往”变得必不可少（Baumeister & Leary，1995，p.501）。为满足归属需要，我们努力与他人建立和维持亲密的人际关系，我们还期待与那些了解、关心我们的人交往和沟通。个体需要的亲密关系无需太多，几个便可。归属需要得到满足后，我们建立人际关系的内驱力就会降低（因而人际关系的质量比数量更重要）。归属需要也和我们伴侣是谁并无太大的关系，只要他们能给予我们持续的关爱和包容，我们的归属需要就能得到满足。因而，即使一段重要的亲密关系终结，我们也往往能找到替代伴侣（尽管新人和旧人有很大的差别），而且能满足我们的归属需要（Spielmann et al.，2011）。

人际关系建立后会令人轻松愉悦，而要解除已有的社会联系则会遇到重重阻力，

这六个方面未必全部出现在亲密关系中，任何一个要素都可以单独出现于亲密这都可以佐证上述观点。的确如此，当我们珍视的人际关系出现危机时，我们往往会魂不守舍，进而变得癫狂痴迷，这充分表明亲密关系对我们的重要性。归属需要的力量还表现在，当人们长期处在极度孤单的状态时，会表现出强烈的紧张应激反应（Schachter，1959）；任何对亲密关系构成威胁的事物，都让人难于接受（Leary，2010a）。

实际上，归属需要最有力的证据是：针对亲密关系的生理益处所进行的研究。一般而言，具有亲密关系的人较之单身生活的人更幸福、健康、长寿（Koball et al.，2010）。握住爱人的手就能减弱人们面对威胁情境时的脑反应（Coan et al.，2006），只要看看爱侣的照片，疼痛就好像不再那么强烈（Master et al.，2009）。有人接纳和支持我们时，甚至伤口都能更快地愈合（Gouin et al.，2010）。相形之下，缺乏亲密关系可能会导致各种健康问题（Cohen，2004）。当大学生孤独无伴时，免疫反应会变弱，更易患上感冒或流感（Pressman et al.，2005）。纵览人的一生，那些朋友和爱人都很少的人，比有充满关爱的亲密伴侣的人死亡率高得多；一项历经9年的大规模纵向研究发现，缺乏亲密关系的人的死亡率是正常人的2~3倍（Berkman & Glass，2000）。失去已有的伴侣关系也对人有害：老年人在丧偶的最初几个月内与婚姻持续的老年人相比更可能死亡（Elwert & Christakis，2008）。

亲密关系的质量还会影响人们的身心健康（Kim & McKenry，2002）（参见图1.2）。久而久之，那些能与关心自己的人愉快相处的人与缺乏这种社会联系的人相比，前者对他们的生活更为满意

（Nezlek et al.，2002）。在全世界，那些结婚并维持婚姻的人一般比缺乏亲密关系的人更加幸福（Diener et al.，2000）。当然，快乐满意的伴侣关系与不快乐的伴侣关系相比，前者能带来更多的幸福感；然而，即使伴侣关系并不幸福，大多数有伴侣的人仍觉得自己比完全的孤家寡人要充实得多（Dush & Amato，2005）。一些问题如抑郁、酗酒、饮食障碍以及精神分裂症也更可能侵扰那些缺乏社会交往的人（Segrin，1998）。乍看起来（第2章详述），这些研究结果并不必然表示肤浅、虚浮的人际关系就会引起这些心理问题，毕竟易患精神分裂症的个体也许从一开始就很难与他人建立和保持亲密关系。尽管如此，亲密关系的缺乏看来不仅会引起这些问题，也会使之更加严重（Eberhart & Hammen，2006）。总的说来，我们的幸福感看来取决于归属需要的满足程度。

为什么我们这样强烈地需要亲密关系？为什么我们是如此社会化的动物？可能的解释是：归属需要是人类长期演化的产物，逐渐成为所有人共同的自然倾向（Baumeister & Leary，1995）。这种观点的逻辑在于，由于早期人类生活在很小的部落群族里，生存环境恶劣，到处是长着獠牙利齿的猛兽。所以，孤僻的人比合群的人在繁衍子女和养育后代的成功率上更低。这种环境下，与他人建立稳定持续而充满关爱的人际关系的个性倾向就具有演化学上的适应意义，拥有这些个性倾向的早期人类，其子女更可能生存和繁衍。结果人类的特质也缓慢地演化为：十分在乎他人对自己的看法，并极力寻求他人的认同和亲密接触。虽然这种观点启发了我们对人类自身的现代行为进行反思（本章稍后会进一步探讨），但必须承认这只是一种猜测。无论这种演化论的假设是否完全正确，毫无疑问今天几乎所有人都十分关注自己与他人依恋关系的质量。如果我们的生命缺乏亲密感情，我们就很容易迷失人生方向，患上身心疾病。众所周知，衣食住行乃生活必需，但归属需要却表明亲密感情也是美好生活所必需的（Kenrick et al.，2010）。

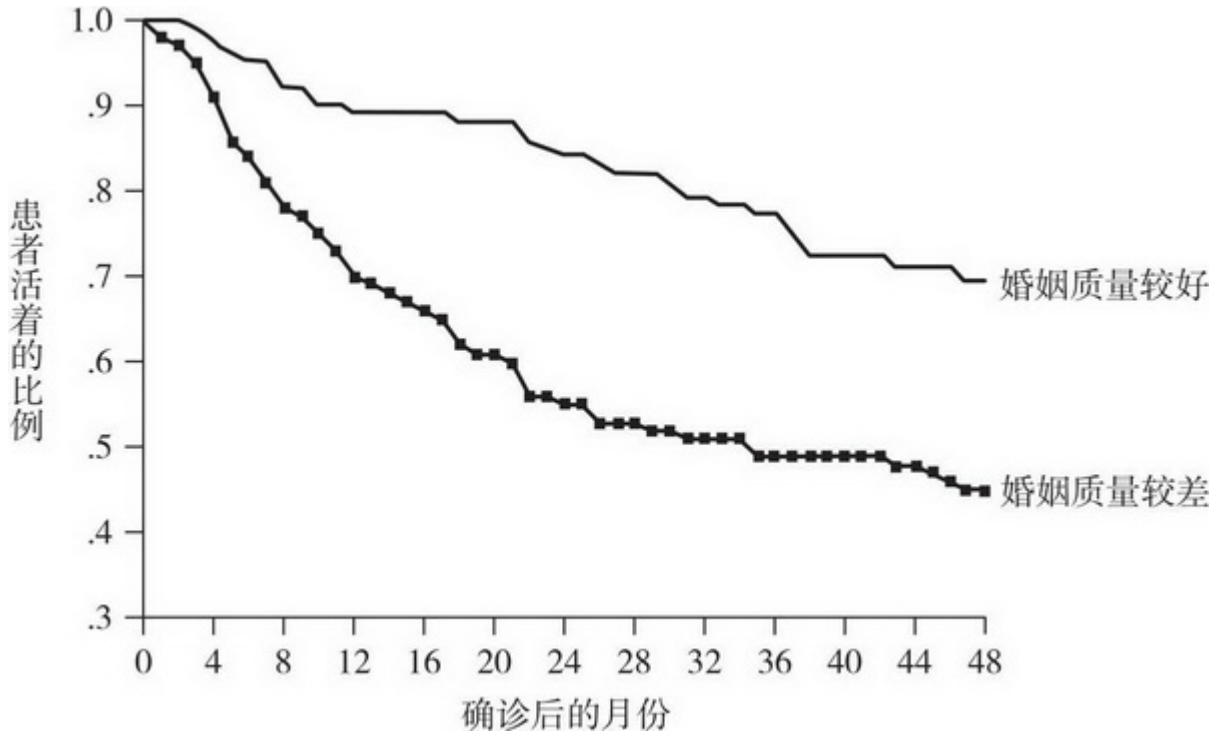


图1.2　满意的亲密关系与寿命

下面我们要考察在满足归属需要时，主要有哪些因素决定我们构建的人际关系。就从亲密感情内在的归属需要的对立面开始吧：即不断变化发展的文化，它是规范亲密关系的社会标准。

文化的影响

如果没有智能手机、脸谱网和艾滋病，就像回到了遥远的古代。其实只要看看1960年代，那时我们的祖辈正决定是否结婚。当时美国人通常20岁刚出头就已经结婚了，通常女性不到21岁，男性不到23岁。[1]没有结婚人们不会同居，因为大家都这样。未婚生育更是天方夜谭；1960年代美国出生的儿童中，95%儿童的父母都已结婚。成家后妻子很可能不再工作（大多数妈妈都不再工作），孩子上学前妈妈也

许整天待在家里抚养孩子，当时大多数妈妈都这样。而他们的孩子（即你的父辈）在成长过程中，每天晚上全家都能聚在一起，共享天伦之乐。

现在的情况大不一样了。近几十年亲密关系的文化环境发生了重大变化。的确，即使祖父辈对今天文化景观的变化感到震惊，我们却习以为常。看看当今的美国社会：

● 越来越少的人结婚成家。1960年代几乎所有的人（94%）都结过婚，但如今更多的人选择不结婚。人口统计学家预测目前只有85%的年轻人可能会结婚（而这一比例在欧洲甚至更低[Cherlin，2009]）。算上分居、离异、丧偶和从未结婚的美国成人，只有约一半（52%）的人目前处在婚姻状态（Mather & Lavery，2010）。这可是前所未有的低谷。

● 结婚的年龄越来越大。现在女性初婚的平均年龄超过26岁，男性超过28岁，这在美国历史上也是结婚最晚的年龄了（Jayson，2010）。这可能比你祖父母的结婚年龄大了许多（见图1.3）。许多美国人（46%）到了35岁左右仍未结婚。

● 人们即使没有结婚也常住在一起。在1960年未婚同居非常罕见（只有5%），现在却很普遍。你的大部分同学（超过60%）在婚前都曾有过同居行为（Roberts，2010）。

● 人们常常未结婚便养育子女。这在1960年代很少发生，当时美国出生的婴儿中只有5%是由未婚妈妈生育的。即使有未婚先孕现象，但父母常在孩子出生前就完婚了。如今情况就不一样了，2009年在美国出生的婴儿中41%是由未婚妈妈生育的，这也创了历史新高（Taylor，2010）。未婚生育的比例在北欧和西欧甚至更高（Haub，2010）。

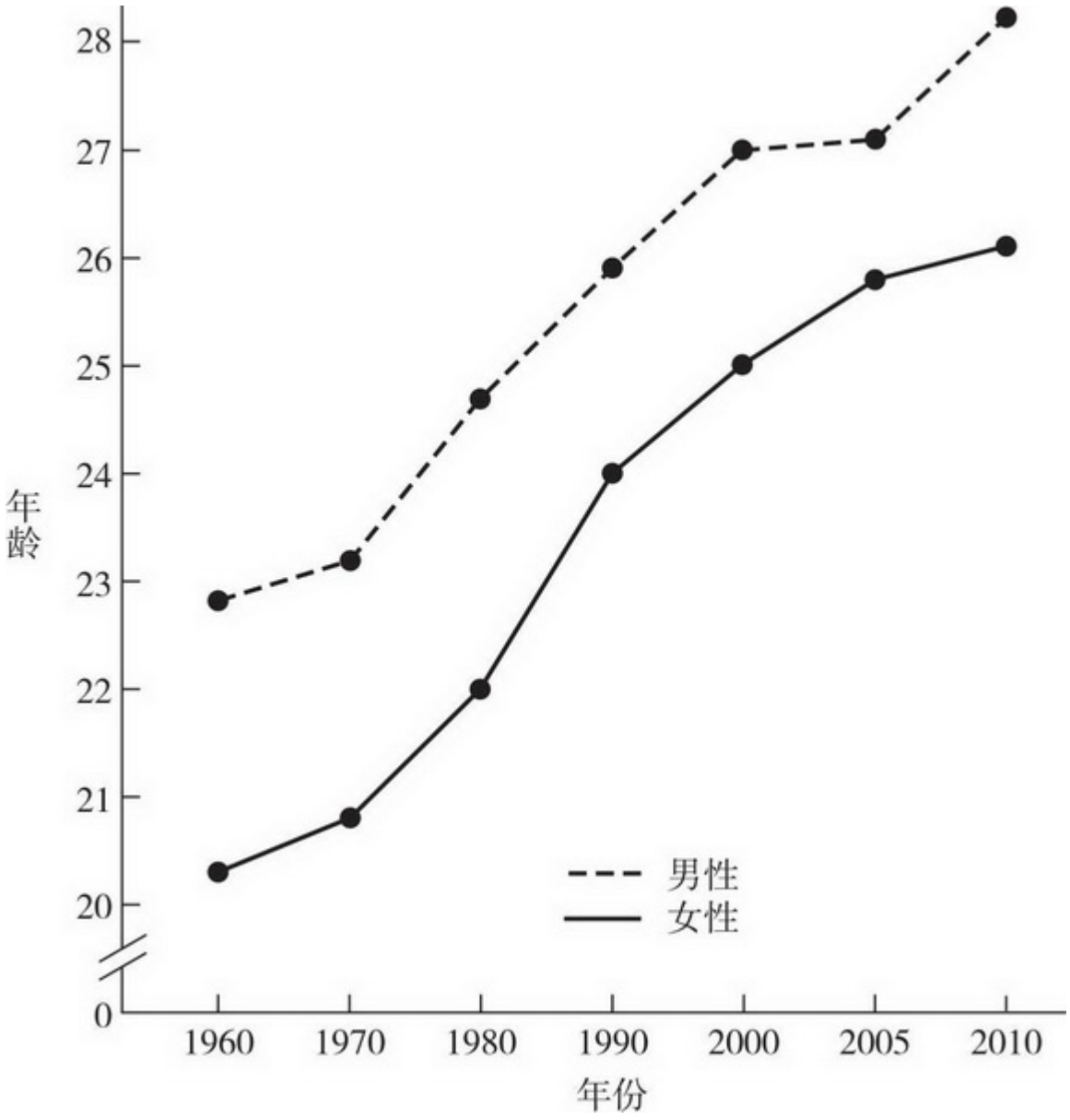


图1.3　美国人初婚的平均年龄

与以前相比，美国人初婚的年龄越来越大。

● 近一半的婚姻以离婚告终。离婚率现在比我们祖父辈时高出两倍。近年来具有大学学历的夫妻离婚率已经缓慢下降（这对于正在阅读这本书的你可能是好消息），但对于教育程度较低的人，离婚率仍然很高，并未下降（Cherlin，2010）。2009年美国离婚数量是结婚数

量的一半（Tejada-Vera & Sutton，2010）。并非所有持续的婚姻都幸福，因此对美国新婚夫妻前景较准确的估计是，他们更有可能面临离婚，而不是白头偕老。[2]

● 许多儿童（40%）在12岁之前都生活在单亲家庭里（Taylor，2010）。由于高离婚率、同居和未婚生育，许多美国儿童看到各色成人加入和离开他们的家庭（Cherlin，2010）。

● 大多数学龄前孩子的妈妈都外出工作。在1960年代，超过四分之三的美国妈妈们在孩子入学前整天在家带孩子，但现在这样做的母亲只有40%（Taylor，2010）。即使父母和孩子一起生活，父母也不可能全职在家整天照料小孩。

这些巨大变化表明：某些普遍的观念（比如婚姻和养育后代在我们人生中的作用）近年来发生了翻天覆地的变化。曾几何时，人们高中毕业后几年之内就会结婚，无论婚姻幸福还是痛苦，人们往往与原配厮守到老。怀孕的年轻人觉得必须结婚，未婚同居是“伤风败俗”的。现在的观念却截然不同了，婚姻只是一种选择，哪怕孩子就快要出生了。越来越多的人把婚期推迟，甚至干脆不结婚。即便是已婚人士，也不太可能把婚姻视为毕生神圣的承诺（Cherlin，2009）。总的来看，近些年来文化规范发生了很大的变化，鼓励人们迈入婚姻、白头偕老（Amato et al.，2007）。



与上一代人的婚姻相比，如今新郎与新娘的年龄更大，更可能有上次婚姻的子女，更可能兼顾事业和家庭。

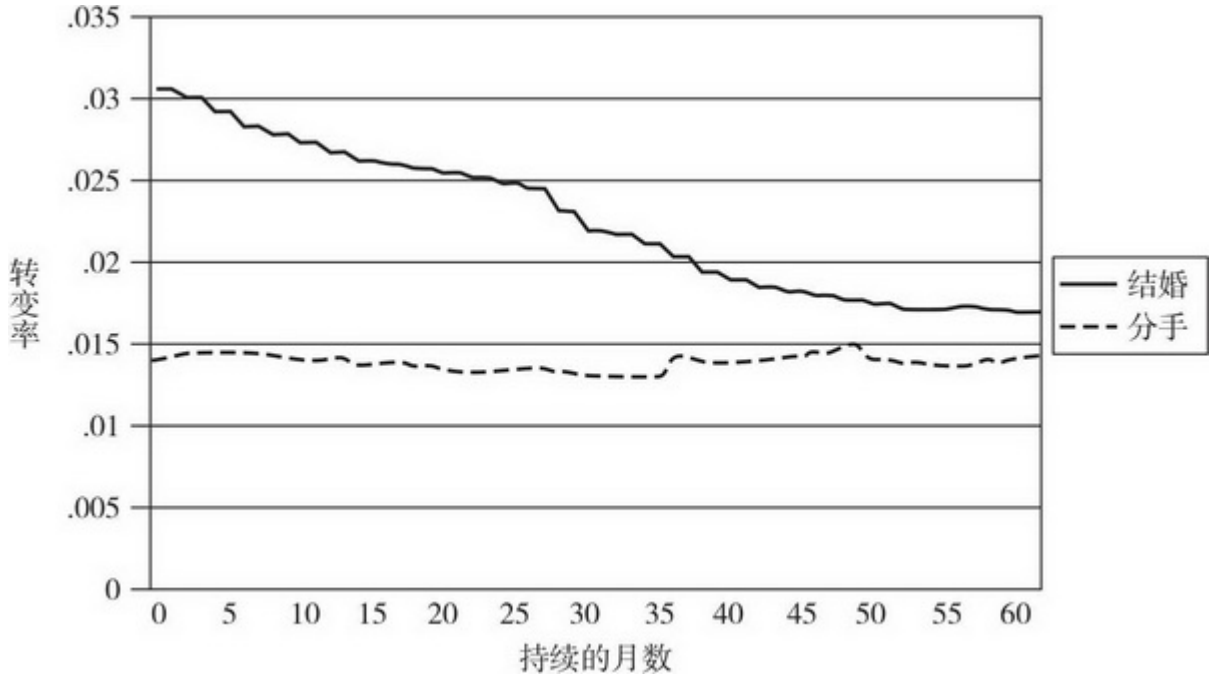


图1.4　不同同居时间的结果

图片显示的是对美国2 746名同居情侣历时5年的追踪研究结果。随着时间的推移，同居情侣结婚的可能性逐渐降低，但分手的可能性却不降低；同居5年后，结婚和分手的可能性就非常接近了。（转变率表示同居情侣每个月分手或结婚的百分比。数字看上去很小，但反映了每个月情侣不再同居的比例，所以比例会逐月增加，最终变得很大。）

资料来源：Wolfinger，2005.

文化规范的这些变化重要吗？答案是肯定的。文化标准是人们建立人际关系的基石（Acitelli et al.，2011），它影响着人们对人际关系的期望，限定了正常的人际关系模式。就拿最近普遍流行的同居现象来说，现在许多高中生认为情侣未婚同居是个“好主意”，因为他们能据此考察彼此是否真正能“和睦相处”（Bachman et al.，2001）。这种态度使未婚同居看上去很有道理，好像是个不错的选择，现在大多数年轻人在结婚之前的确就住在一起了。然而，如果人们并没有切实的结婚计划，未婚同居并不能确保随后的婚姻幸福美满；相反，同居增加了夫妻离婚的危险（Jose et al.，2010），原因有若干。首先，同居情侣彼此的承诺一般不如已婚夫妻，毕竟同居情侣还有选择的机会（Wiik et al.，2009）。所以同居情侣比已婚夫妻经常面临更多的问题和不确定性（Hsueh et al.，2009）。他们往往会遭遇更多的冲突（Stanley et al.，2010）、嫉妒（Gatzeva & Paik，2011）、出轨（Thornton et al.，2007）和身体攻击（Rhoades et al.，2009a），所以同居与婚姻相比，往往充满变数，前景难料。故而，人们同居的时间越长，对婚姻的热情越低，越容易离婚。我们先看看图1.4：随着时间的推移，同居情侣结婚的可能性逐渐降低，但分手的可能性却不下降；同居5年后，分手和继续在一起的可能性就非常接近了（婚姻的基本模式则完全不同。夫妻婚期越长，离婚的可能性越低[Wolfinger，2005]）。总的说来，草率同居原本用来测试伴侣能否和睦共处，却好像会损害人们对婚姻的积极态度和维

持婚姻的决心，这种态度和决心是幸福婚姻的支柱（Rhoades et al.，2009）。情侣如果已经订婚，准备结婚，这些有害的同居效应相对轻微，但即使伴侣已经订婚，未婚同居也有一定的危害性（Jose et al.，2003）。故而，尽管同居很流行，人们普遍把同居当成“试婚”，但这是越来越少的人结婚，越来越少的婚姻能持续（与1960年代相比）的原因之一。[3]

亲密关系变化的根源

所以，支配亲密关系的规范已经不同于上一代人的规范，原因很多。影响因素可能涉及经济发展水平。社会工业化程度越高、越富足，就越能接纳单身、包容离婚和支持晚婚（South et al.，2001），而全世界的社会经济发展水平都提高了。教育和财政资源的充裕，足以让人们变得更为独立，与过去相比，女性尤其更可能不结婚（Dooley，2010）。而最近全球经济的衰退也有明显的影响。随着更多的情侣为节省金钱生活在一起，同居人数明显增加（Yen，2010c），但结婚率在赤贫人群中却在下降，没有稳定的收入人们并不愿意结婚（Yen，2010b）。

近年来，西方文化的主要特征——个人主义（支持自我表现，重视个人成就）也变得愈发突出（Twenge & Campbell，2010）。（比如，美国人现在更可能给自己的孩子取不常见的名字以引人注目[Twenge et al.，2010]。）可以想见，这种对自我实现的重视会让我们期望从亲密关系中获取比上一辈更多的东西——更多的快乐和享受，更少的麻烦和付出。而与上一代不同（他们往往会“为了孩子”而勉强生活在一起），我们只要对婚姻不满意，就会理直气壮地结束夫妻关系，重新追求满意的亲密关系（Cherlin，2009）。相形之下，东方文化更倡导集体主义的自我感，人们与家庭和社会团体的联系更

为紧密。集体文化国家（如日本）的离婚率比美国低得多（Cherlin，2009）。

专栏 1.1

“哥们，为什么你在脸谱网上还是单身？”

的确，智能手机和脸谱网曾经都不存在。科技的迅猛发展是文化影响人际关系的最好例证，因为科技创造了全新的交往模式。在互联网上，我们能无限地接触天各一方的伙伴，自由地披露或掩盖消息，更有时间静坐下来思考我们的主张。影响人们面对面交往的一些重要品质，如相貌吸引力、地理位置的邻近等，在网络关系中却无关紧要（至少在开始是这样）。不敢与人接触的害羞和内向的人，在网上却可能活泼开朗（Baker & Oswald，2010）。

科技还改变了人际交往的方式。美国很多年轻人在交友网站如脸谱网都有自己的个人页面（Madden，2010），并习惯用这些个人站点来公布自己目前人际关系的状况。奶奶辈或许会穿着爷爷的小马甲到处行走，以此宣扬对爷爷的爱恋。今天人们却会把网上的“单身”改为“热恋”来展示新人际关系的确立。经由高科技沟通方式建立的友谊与传统友谊相比，也被人置于更优先的发展地位；经常交流文本信息的朋友看起来也比只保持面对面接触的朋友更亲密（Igarashi et al，2005）。如果双方处得不愉快，来电显示能让我们避开和前伴侣的接触，甚至从手机中删掉对方的号码，彻底地分手后又重回“单身”状态。完全避免了过去分手时为争论感情的对错而产生的繁文缛节。这与我们祖辈处理亲密关系的方式无疑有天壤之别了。这些新技术的影响无处不在。脸谱网用户拥有 250 名“网友”的情况司空见惯（Walther & Ramirez，2009），美国青少年一天在网上平均花费的时间为 7.5 个小时（Lewin，2010）。这些新的人际交往方式是否会损害我们面对面的友谊？未必如此（Wang & Wellman，2010），但科技必然会改变我们交往的对象和方式。

新科技也会影响亲密关系。现代生殖技术（如人工授精、体外受孕）能让妇女在还未与孩子的父亲谋面之际，就能从医院的精子库中授精，独自生育后代（Ali，2007）！妇女还能掌控生育，只在她们愿意时生小孩，美国妇女养育儿童的数量也比过去要少。美国家庭中儿

童的数量前所未有地少（Gillum，2009）。现代通讯科技也改变了人们亲密关系交往的方式，参见专栏1.1：“哥们，为什么你在脸谱网上还是单身？”[4]

然而，影响人际关系规范更重要（但却很微妙）的因素是特定文化下青年男女的相对数量。男多女少的社会和女多男少的社会往往有着不同的人际关系标准。描述文化这种特性的指标就是性别比率（sex ratio），计算方法很简单，就是看特定人群中每100位女性对应多少位男性。如果性别比率高，则男多女少；如果性别比率低，则男少女多。

第二次世界大战后的婴儿潮使美国的性别比率在1960年代末从高峰跌到低谷。战后每年出生的婴儿逐年增加，这意味着当这些“潮流中的婴儿”进入成年期后，比青年女性稍大点的青年男性的数量变少，性别比率就下降。不过，当出生率逐渐下降，出生的婴儿数量减少，他们长大后，青年女性的数量比稍大点的青年男性的数量要少，所以美国的性别比率在1990年代又攀高。自1990年代以后，“婴儿潮”中长大的父母有相对稳定的生育率，从而使适婚男女的数量持平。

人们可能意识不到性别比率变化的重要性。高性别比率的社会（女性较少）倾向于支持老式、传统的两性性别角色（Secord，1983），即男主外女主内，妻子在家相夫教子，丈夫外出工作养家。这种文化形态在性生活上也相对保守。理想的新娘应该是处女，未婚先孕让人蒙羞，公开同居几乎绝迹。妇女更早结婚（Kruger et al，2010），离婚不受欢迎。相形之下，低性别比率的社会（男性较少）则倾向于颠覆传统，也更为宽容。鼓励妇女外出工作以自立，默许（虽不提倡）婚外性关系的存在。如果不慎怀孕，成为未婚妈妈也无可厚非（Harknett，2008）。各个历史时期的具体情形可能有所不

同，但这种基本模式却是贯穿整个历史的（Guttentag & Secord，1983）。古罗马时代性别比率低，以骄奢淫逸而闻名。维多利亚时期的英格兰性别比率高，以贞洁守礼而著称。美国喧嚣的20世纪20年代性别比率低，是随心所欲、恣意寻欢的十年。那么出现“性解放”和“女权运动”的20世纪60年代晚期，性别比率高还是低？答案是非常低。

人际关系专家认为这种文化波动并非偶然现象（Guttentag & Secord，1983）。在他们看来，社会规范的演变总是要满足那些掌握经济、政治和法律权力的强势人群的利益。在上面提到的文化中，强势人群是男性。因而，当男女数量发生变化时，人际关系的规范总是向着有利于男性的方向变化。

这种假设很大胆，毕竟近几十年来美国妇女的地位提高了许多，对此谁都无法否认。现在仔细推敲一下这个假设。当性别比率居高时，妇女稀缺。假若某男幸运地得到某女的芳心，他当然想长相厮守。方法之一是鼓励该女子成为家庭主妇，从而使她在经济上要依赖丈夫；方法之二是反对离婚（这正是20世纪60年代的情形）。反之，当性别比率偏低，妇女过剩，男人就不太想被一个女人拴住。这样，妇女就得工作，推迟结婚，不满意的话还可方便地离婚。

所以自1960年代以来，美国社会人际关系规范显著改变的原因，可部分归结于性别比率的剧烈变化。的确，我们已经看到了1990年代末期高性别比率对美国的影响。从1967到1980年，美国的离婚率翻倍增长，此后逐渐走缓，甚至略有下降。政客们又开始关注“家庭价值观”。因为现在适婚男女的人数大致相等，文化的钟摆又摇摆于1980年代的放纵状态和60年代的禁锢状态之间。

必须指出，性别比率影响过程（即人际关系规范的变化偏利于男性）的假设只是一种猜想。然而，社会文化中的两性比例和人际关系

规范的确存在粗糙却真实的关联，这也是文化影响人际关系的有力佐证。我们对人际关系的期望和接纳，在很大程度上取决于我们所处的时代和地区的标准。

个人经历的影响

人际关系还受到个体经历和经验的影响，最好的例子就是对人际关系总体取向有重大影响的依恋类型（attachment styles）。发展心理学家（如Bowlby，1969）很早就发现，婴儿对其主要照料者（常为妈妈）的依赖表现出不同的模式。人们普遍认为，某些婴儿只要饥饿、尿床和受到惊吓，就能发现马上会得到悉心的照顾和呵护。婴儿哭喊时，慈爱的照料者总是如约而至，得到此种呵护的小宝贝们就能舒心地依赖他人，觉得他人可以信任，能从别人那里获得安全和友善。结果，这些儿童就发展出安全型（secure）依恋：他们快乐地与他人交往，很容易与他人发展出轻松信任的人际关系。

其他婴儿的情形可能不同。如果大人对孩子的照料无法预测而且并不持续，照料者有时热情关注，有时却心不在焉、焦急烦躁，有时根本就不出现。这些孩子就会对他人产生焦虑、复杂的情感，这种依恋类型就是焦虑—矛盾型（anxiousambivalent）。这些孩子由于不能确定照料者是否以及何时会回来关照自己，与他人的关系就会变得紧张和过分依赖，表现出对他人的过分贪求。

最后第三组婴儿的照料者在关照孩子时，带着拒绝或敌对的态度勉强为之。孩子就会认为他人是靠不住的，因而在与他人的关系上畏缩不前，表现出回避型（avoidant）依恋。回避依恋型的孩子经常怀疑和迁怒他人，不容易形成信任和亲密的人际关系。

更重要的是，研究者认为早期的人际经验会影响个体后来人际关系的发展进程。的确如此，孩子依恋类型的差异表现得如此泾渭分明，所以依恋过程成为研究的热点。当儿童面对危险的陌生环境时，安全型的儿童会跑向妈妈，很快安静下来，然后开始勇敢地探索陌生的新环境（Ainsworth et al.，1978）。焦虑—矛盾型的儿童则会大哭大闹，紧紧抱住妈妈，完全不顾父母的安全保证。而回避型的儿童往往躲开大人，保持和父母的距离，即使在害怕时也不愿意发生亲密接触。

专栏 1.2

你歧视单身人士吗？

或许你还不太熟悉单身主义（singlism）这个词。它实际上指对选择独身或不愿谈恋爱的人的偏见和歧视。许多人认为 40 岁还没结过婚的人可能孤独和幼稚。我们似乎认为正常人渴望浪漫爱人是理所当然的，所以看到有人选择独身时觉得很怪异（Morris & Kemp，2011）。这就使社会文化在诸如社会福利、保险和餐饮服务等行业偏重已婚夫妻的利益，而漠视单身人士的利益（DePaulo，2006）。

亲密感情还有利于我们的身体健康，已婚者比未婚者活得更长。一项对美国 67 000 名成人为期 9 年的跟踪研究发现，与相同年龄和阶层的已婚者相比，离异者的死亡率高出 27%，丧偶寡居者高出 40%——但从未结婚的人则高出 58%（Kaplan & Kronick，2006）。这一研究结果使人际关系专家直截了当地指出，幸福的婚姻也是人生值得追求的目标。大多数单身人士的确渴望拥有爱侣；只有少数单身者（4%）喜欢一个人过，而非维系稳定的伴侣关系（Poortman & Liefbroer，2010）。然而，如果我们草率地认为独身者就是不正常的孤独者，就犯了明显的错误。某些独身者有着积极的社交活动和紧密、支持式的友谊，这给他们提供了所期待的亲密感情。他们之所以不成家，是因为看重独身的自由和自立。他们认为并非所有人都需要稳定的伴侣或知音（DePaulo，2011）。那么，你怎么认为呢？乐于保持单身的人是否不对劲或有缺憾呢？如果你的答案是肯定的，它的依据又是什么？

孩子表现出的这些依恋类型生动鲜明，但直到研究者（Hazan & Shaver，1987）发现成人在处理亲密关系时也会表现出类似的反应方式，依恋类型才真正引起了人际关系研究者的注意。他们的一项研究（Hazan & Shaver，1987）调查了美国丹佛市《落基山新闻报》的读者，发现大多数人认为依赖他人是轻松愉悦的，即他们的亲密关系是安全型的。但是约40%的人认为自己不安全，他们要么很难信任和依赖伴侣，要么十分担心自己的亲密关系能否持续。此外，受访者还要报告童年经历和目前对亲情、爱情的态度，结果表明这些和他们的依恋类型是一致的。安全型的人一般对自己和他人都有积极的看法，记忆中父母也是充满爱心、提供支持的人。相反，不安全类型的人认为他人不靠谱或不能信任，记忆中的父母也是矛盾或冷漠的。

随着这些具有启发性的研究结果的公布，依恋研究迅速成为人际关系科学最热的研究领域之一（如Cassidy & Shaver，2010）。研究者很快发现，成人有四种而非三种依恋模式。人际关系专家巴塞洛缪（Bartholomew，1990）指出，人们避免和他人亲密接触，有两种不同的原因。一种情况是人们期望和他人交往，但又对他人戒心重重，害怕被人拒绝和欺骗。另一种情况是人们独立自主、自力更生，真正地喜欢我行我素和自由自在，而不愿意与他人发生紧密的依恋关系。

因此，巴塞洛缪认为成人有四种依恋类型（见表1.1）。第一种安全型（secure），和儿童的安全型依恋完全相同。第二种痴迷型（preoccupied），是巴塞洛缪给焦虑矛盾型的新名称，因为这种类型的人若要感觉心安，就得过分地依赖于他人的赞许，所以他们过度地寻求认同，沉溺于人际关系，担心关系破裂。

表1.1　巴塞洛缪提出的四种依恋类型

安全型	在感情上很容易接近他人。不管是依赖他人还是被人依赖都感觉心安。不会担忧独处和不为人接纳。
痴迷型	希望在亲密关系中投入全部的感情，但经常发现他人并不乐意把关系发展到如自己期望的那般亲密。没有亲密关系让我不安，有时还担心伴侣不会像我看重他一样看重我。
恐惧型	和他人发生亲密接触使我不安。感情上我渴望亲密关系，但很难完全相信他人或依赖他人。担心自己和他人变得太亲密会受到伤害。
疏离型	即使没有亲密关系也安心。对我而言，独立和自给自足更加重要，我不喜欢依赖别人或让人依赖。

资料来源：Bartholomew，1990.

第三和第四种依恋类型反映了两种不同的“回避型”。恐惧型（fearful）的人因为害怕被拒绝而极力避免和他人发生亲密关系。虽然他们希望有人喜欢自己，但更担心自己因此离不开别人。相反，疏离型（dismissing）的人认为和他人发生亲密关系得不偿失。他们拒绝和他人相互依赖，因为他们相信自己能自力更生，也不在乎他人是否喜欢自己。

现在普遍认为可以在两个维度的基础上区分这四种依恋类型（Fraley et al.，2000）。首先，人们在回避亲密（avoidance of intimacy）的程度上有差别，这会影响人们接纳相互依赖的亲密关系的难度和信任程度。在亲密关系中感到舒心和轻松的人，回避亲密的程度就低；而与伴侣亲密接触时烦躁不安的人，其回避亲密的程度就高。其次，人们还在忧虑被弃（anxiety about abandonment）的程度上有差别，即害怕他人认为自己没有价值而远离自己。安全型的人在与他人亲密接触的过程中非常安心，不会担心别人会苛刻对待自己；因而能积极快乐地寻求亲密、相互依赖的人际关系。相形之下，其他三种类型的人充满焦虑和不安，在亲密关系中如坐针毡。痴迷型的人渴望亲密接触但害怕被拒绝。疏离型的人并不担心被拒绝，但却不喜

欢亲密接触。至于恐惧型的人则两者兼而有之，在亲密关系中坐立不安又担心亲密关系不能长久（见图1.5）。

需要注意，回避亲密和忧虑被弃这两个依恋维度能由低到高连续变化。这就意味着，虽然我们能很方便地讨论依恋类型的差异，好像它们不会重叠，是分离、纯粹的类别，但实际上并非如此（Fraley & Waller，1998）。当要求参与者从表1.1中选出最符合自己的依恋类型时，大多数人（通常60%左右）认为自己是安全型依恋（Mickelson et al.，1997）。[5]然而，如果有人在回避亲密和忧虑被弃两个维度上都表现出中等水平，应该归入哪种依恋类型呢？对于忧虑和回避都适中的人，套用上述四种依恋类型的任何一种都是不适合的。

所以不要绝对化地理解图1.5所示的依恋类型。应该这样来理解依恋的复杂性：存在忧虑和回避这两个重要因素，它们塑造了人们在人际交往中表现出的全部适应性行为（测量忧虑和回避程度的问卷见60页的专栏2.3）。这两个因素都重要，如果你比较任一维度上的高分和低分人群，就会发现他们处理人际关系的方式差别很大。的确，最近的依恋研究（如Birnie & Lydon，2011）不再简单地把人们分为安全、痴迷、恐惧或疏离四种类型，而是给出人们在忧虑和回避两个维度中的相对位置。

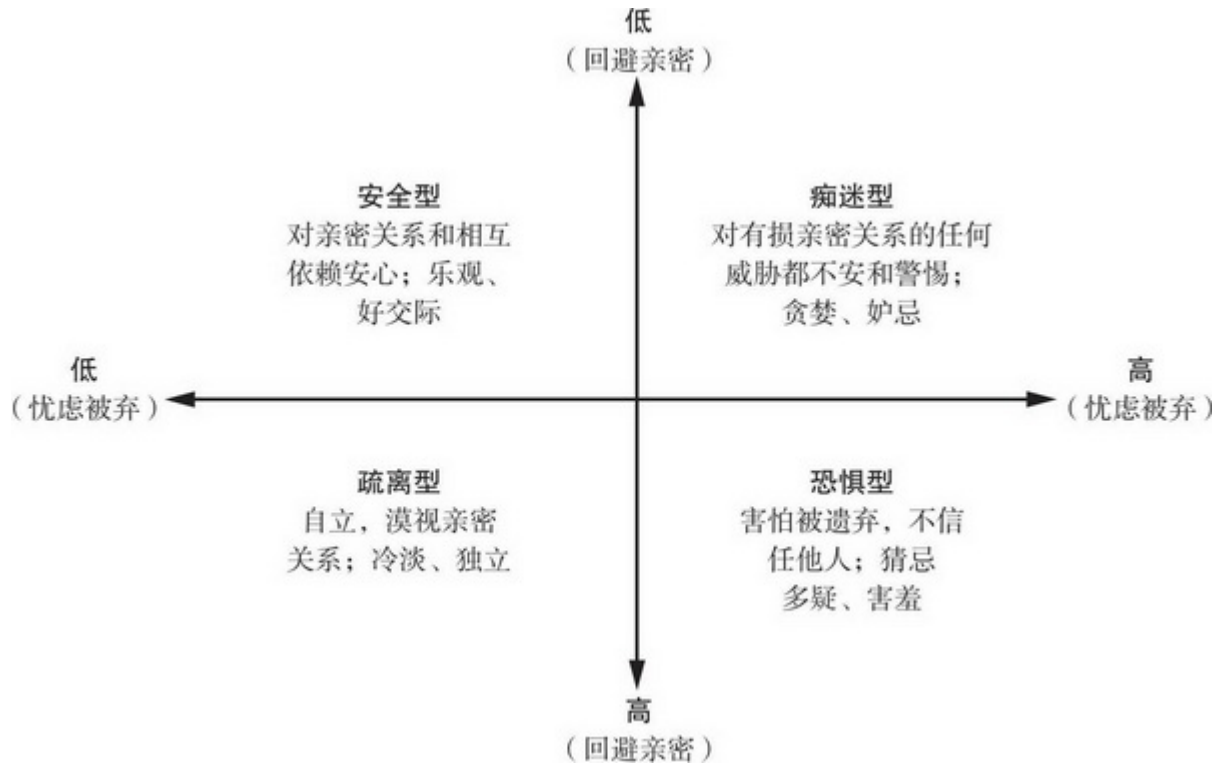


图1.5　依恋的双维度图

尽管如此，把依恋类型分为四类简单明了，所以仍广泛沿用，深入人心。在1990年之前，研究者只探讨三种依恋类型：安全型、回避型和焦虑矛盾型。现在则一般认为存在四种依恋类型，但不会认为它们是没有任何共同点的对立类别，而是视为称呼不同忧虑和回避分数组合的便利标签。依恋风格差异最大的地方或许表现在“安全型”和不安全类型的人（高忧虑被弃或高回避亲密的人，或兼而有之）。现在的重点是，依恋类型看似是人们对人际关系的适应行为，这种适应大部分是从与他人交往的经验中习得的。我们带入新的人际关系的癖好和观点，部分来自于与以前伴侣的交往经历，这是人际关系适应行为最好的例证。

下面我们来仔细分析人际关系的适应行为。任何人际关系都受到很多不同因素的影响——这也是本章的主题——婴儿和成人的行为表

现都会反过来影响到对方对待自己的行为，这是一个双向的过程。比如，父母都知道婴儿天生具有不同的气质和唤醒水平。有些新生儿具有轻松快乐的气质，有些则好动闹腾。个性和情绪性的天生差异也使儿童的养护难度高低有别。因此，婴儿获得的养护水平部分地取决于儿童自身的个性和行为；这样，依恋类型受到个体与生俱来的特质影响，基因塑造了我们的依恋类型（Picardi et al.，2011）。

然而，我们的经验在塑造之后的依恋关系上甚至起着更大的作用。父母对我们接纳或拒绝的程度在很早就有巨大的影响（Rohner & Khaleque，2010）。怀孕时快乐的准妈妈与焦虑矛盾的准妈妈相比，前者的孩子在1年后更可能具有安全型依恋（Miller et al.，2009）。婴儿出生后，悦纳亲密、夫妻和睦的妈妈一般能成为周到体贴、充满爱心的照料者（Seluck et al.，2010），故而安全型的妈妈往往有安全型的孩子，而不安全型的妈妈则往往也有不安全型的孩子（Holman et al.，2009）。不过，即使婴儿天生难缠、易怒，如果训练妈妈们养护婴儿时的敏感性和回应性，她们的孩子则比没有接受类似训练的妈妈们的同类孩子更可能表现出安全型依恋（van den Boom，1994）。妈妈对儿童依恋类型的影响在学前期之后仍未结束（Berant et al.，2008）。7年级的少年接受的养护能预测他们成年后在爱情和友谊中的行为表现；父母给予关爱和支持的少年在数年后对待恋人和朋友更加热情（Cui et al.，2002）。毫无疑问，年轻人把从家中学到的经验运用到了以后的人际关系上（Zayas et al.，2011）。

然而，我们并不会被动地受童年经验的束缚，因为依恋类型不断地受到我们成人后经历的影响（Zhang，2009）。依恋类型既然是习得的，就可能发生变化。随着时间的推移，依恋类型的确会发生新的改变（Chopik et al.，2011）。一次悲痛欲绝的分手会让原本安全型的人不再安全，一段如胶似漆的恋情也能慢慢让回避亲密的人不再怀疑

和戒备亲密感情（Birnie & Lydon，2011）。在两年之内，足有三分之一的依恋类型可以发生实质性变化（Davila & Cobb，2004）。

尽管依恋能改变，但它们一旦确立后，既稳定又持久，并影响人们新建立的人际关系，加强已有的行为倾向（Scharfe & Cole，2006）。例如，恐惧型的人如果坚持孤僻，回避相互依赖，就可能永远不会发现有些人可以信任，不会发现亲密可以令人心安，这又加重了他们的恐惧型依恋。如果没有大起大落的新经历，人们的依恋类型可以持续数十年（Fraley，2002）。

所以，我们对紧密关系性质和价值的总看法，看来是由我们体验到的亲密关系的经验所决定的。我们幼时对人际交往价值和他人是否可信的观念，起源于我们与照料者的交往，由于运气的好坏，我们就此走向了信任或恐惧的亲密关系之路。这段历程永远不会停止，同行者随后给予的阻碍或帮助会改变我们亲密关系的方向和进程。视乎人际交往经验的不同，我们习得的依恋类型既可随时间发生变化，也可永久保持稳定。

个体差异的影响

依恋类型一旦形成，就决定了人们与他人交往时显示出的独特个体特征。每个人都是由不同的经验和特质组合而成的独特个体。这些经验和特质又塑造了不同的能力和偏好，正是这些差异影响了我们的亲密关系。例如在爱情关系中，情侣双方某些依恋类型的匹配可能比其他的匹配要好得多，也就是说，更让人满足和稳定（Jones & Cunningham，1996）。假若痴迷型的人爱上了疏离型的人，就产生了依恋类型的不匹配。痴迷型的人会因对方的感情疏远而气馁，而疏离

型的人则会因对方的依赖和干涉而烦恼。双方都不如与安全型的爱人相处时轻松。

一点也不奇怪，我们与某些人相处融洽，而与另一些人则格格不入，大家都知道这一点。下面我们将从两个方面探讨这一简单事实背后的原因。首先，我们将探讨个体差异的本质，这种个体差异常常是渐进微弱的而不是突然剧变的。然后，我们要阐明个体差异如何影响亲密伴侣的行为。我们将重点考察四种不同类型个体差异：性别差异、性认同差异、人格差异和自尊差异。

性别差异

此刻你正在做的事情就与众不同。你在阅读一本人际关系科学的学术著作，大多数人可能不会这么做。这可能也是你读到的人际关系科学第一本严谨的教材，所以你需要正视（能改正最好）你对亲密关系中男女行为差异所持的刻板印象。

这或许并不容易。我们都习惯性地认为男女两性处理亲密关系的方式各异，正如畅销书《男人来自火星，女人来自金星》的作者所言：

> 男人和女人在生活的各个方面都不一样。他们不仅在交流方式上不同，而且在思考、感受、感知、应答、反应、示爱、需要以及欣赏等方方面面也全不一样。他们似乎来自不同的行星，说着不同的语言，汲取不同的营养（Gray，1992，p.5）。

天啊，男人和女人看上去是两种不同的动物，难怪男女关系存在这么多问题！

然而实际情况更为复杂。人类特质变化的范畴很广，（在多数情况下）如果把拥有某种特质或能力的人数画成图，就得到一条独特的曲线即正态曲线。正态曲线描述了某种特质在特定水平上的人数。正

态曲线的特点有二：第一，大多数人的才华或能力只比平均水平略好或略次；第二，大多数特质的极端水平，即过高或过低的特质，都十分罕见。拿身高来说，特别高或特别矮的人很少，大部分人的身高都在同性平均身高的3~5厘米上下浮动。

为什么我们要关注正态曲线？因为一般人对男女两性的认识都存在刻板印象，把两性在兴趣、风格和能力上的差别过度夸大了。比如，认为男性比女性更对性事感兴趣（见25页专栏1.3）。人们对两性形象的认识更类似于图1.6描述的情形：两性之间的平均差异很大，几乎没有共同点。但尽管有所谓“火星”和“金星”的刻板认识，实际情况并非如此。在第9章我们会发现，男人平均起来比女性有更高的性驱力。但是实际的性别差异却如图1.7所示：两性之间的兴趣和才能重合的程度很大（Hyde，2007）。

图1.7的3张图片分别展示了研究者认为的较小、中等和较大的性别差异。从形式上看3张图的统计d值不同，d值是表示组间差异大小的指标。[6]在性态度和行为上，图A代表男女两性第一次发生性行为的年龄（男性一般比女性小一点）；图B代表男女两性手淫的频次（男性比女性手淫次数更多）；图C代表实际上并不存在、假设的较大性别差别。最近有项大数据研究分析人类的性行为，涉及87个国家共1 419 807名参与者，结果在男女两性的性态度和行为上并没有发现任何如图C所描绘的那么大的差异（Peterson & Hyde，2010）。非常明显，这些实际生活中的例子和图1.6所描绘的刻板印象完全不同。更具体地说，这些例子揭示了心理学上关于两性差异的三个重要观点。

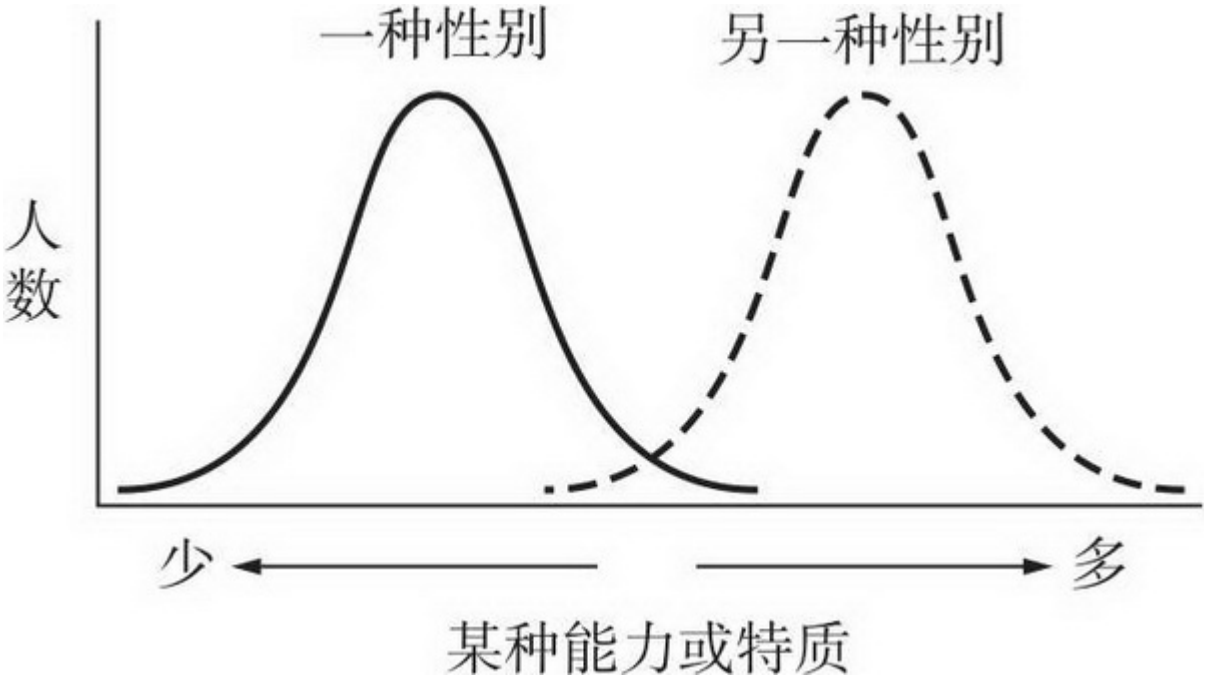


图1.6　想象中的性别差异

通常人们对性别的刻板印象认为两性差异非常大，男性和女性在处事风格和兴趣爱好上没有重合之处。实际情况并非如此。

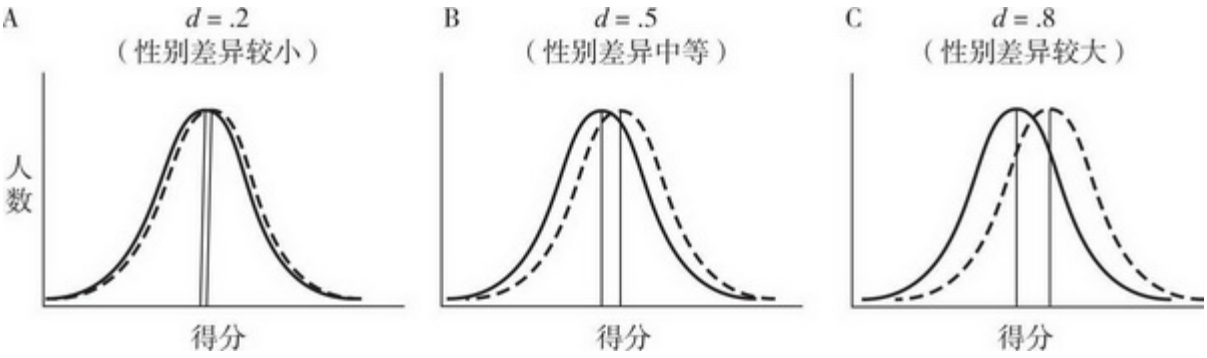


图1.7　实际上的性别差异表现为有重合的正态曲线

这3张图分别描绘了较小、中等和较大的性别差异。（为简便起见，假定两性在横坐标上的态度和行为变化范围是一样的，现实中并非总是如此。）

● 有些两性差异的确存在，但非常小（不要被专业的术语误导，研究者提及的“显著的”性别差异通常指“统计学上的显著性”——就是说差异在数字上是可靠的——但差异或许根本不大）。本书中谈到的两性差异，几乎全部是较小到中度程度的差异。

● 两性性别内的行为和观点差异通常远大于两性之间的平均差异。男性较女性更能接受随意、短暂的性关系（Peterson & Hyde，2010），这未必表示所有男性都喜欢随意的性关系。有些男人喜欢与陌生人发生性行为，但也有些男人根本不喜欢这样做，这两组男性在性生活上的相似程度远不如男性和女性的平均水平。换句话说，尽管在性放任上存在两性差异，一位非常性放任的男人与女性性放任的平均水平的差别，远低于他与另一位性保守的男人在性放任上的差别。

● 由于两性的行为和观点在正态分布上重合的程度如此之大，以致即使平均得分低的性别中也有许多人的得分高于另一性别的平均得分。在中等程度的性别差异上（男性高于女性，d值为0.5），仍有三分之一女性的得分高于男性平均水平。这就意味着，假如你要寻找性放任的家伙，不要因为听说“男人比女人在性上更放纵”就只找男性；你应该找性放任的个体，其中许多是女性，尽管两性之间存在差别。

归根结底，由于两性之间的共性如此之多，所以在人际关系科学研究的许多维度和方面，其相似性远大于差异性（Hyde，2007）。其实，“性别差异”这种说法具有误导性，因为它只强调两性之间的差异性，而忽略相似性，这容易使人产生错误的认识。所以，宣扬男人和女人来自不同的星球根本就是误导人，因为它根本就不对。“研究不支持男人和女人来自不同文化的观点，更别提来自不同的世界了”（Canary & Emmers-Sommer，1997，p.6）。根据你在本书中接触到的严谨的人际关系学，更精确的说法是“男人来自北科州，女人来自南

科州”（Dindia，2006，p18），或者正如我们某天看到的汽车贴纸所写：“男人来自地球，女人也来自地球，好好相处吧!”

所以，亲密关系中的性别差异并不像一般人认为的那般重要和有影响。但既然你读到了这本亲密关系的严谨著作，你就需慎重地思考并合乎理性地解释性别差异。有些性别差异很有意思，有时还很重要，它们是人际关系的重要方面，接下来的几章我们逐一介绍。但性别差异是以两性之间更多的相似性为前提而存在的，与整个人类的变化幅度相比，性别差异算不上太大。也许，我们需要做更多工作并进行更复杂和精确思考的应该是个体差异，而非性别差异。个体差异才是影响人际交往的更重要的力量。无论男女，人们在很多方面彼此各异（例如依恋类型），这些差异一般都比性别差异更能影响人际关系。

性认同差异

我要对人际关系条分缕析，进一步区分亲密关系中的性别差异和性认同（gender）差异。确切地讲，性别差异指的是源自身体的两性生物性差异。相反，性认同差异指的是由文化和教育引起的两性在社会性和心理上的差异，或者叫社会性别（Wood & Eagly，2009）。例如，养育子女后，女性为母亲，男性为父亲，这就是性别（生理）差异；但认为女性比男性更有爱心，更关心孩子的社会共识，则反映的是一种性认同差异。许多男性和女性一样充满柔情、富有爱心地关心下一代，但如果我们希望和鼓励女性成为儿童的主要照料者，那么我们就会在养育风格上人为地制造文化上的性认同差异，这种性认同差异并非与生俱来的自然天性。

要分清性生理和性认同的差异殊为不易，因为加诸于男性和女性的社会期望、教育训练和他们的生物学性别差异常常混淆在一起

（Wood & Eagly，2010）。例如，因为女性能哺乳而男性不能，所以人们往往以为半夜为新生儿哺乳的一定是妈妈，而且妈妈肯定比爸爸做得好，即便婴儿吃的是奶粉，只需要把奶瓶放到微波炉加加热！要分清生物和文化在塑造我们的兴趣和能力中所起的作用并不容易。尽管如此，区分性生理和性认同两者的差别仍很重要，因为两性间的性认同差异大部分是在成长过程中习得的。

性认同最好的例子是性别角色（gender roles），即社会文化所期待的男女两性应有的“正常”行为模式。男人当然应该有“男子气”，他们应该自信、独立、果敢、能干、好强。女人就应该有“女人味”，热情、敏感、多情、友善。大多数人都认为男人和女人是相反的两性，因此全世界都不同程度地期望男性和女性有各自不同的独特社会行为（Kite et al.，2008）。然而遗传在决定人们自信或友善的倾向时只起到四分之一到三分之一的作用，大部分行为是后天习得的（Cleveland et al.，2001；Lippa & Hershberger，1999）。文化的影响持续而广泛，它通过社会化和榜样学习（而非生物学上的性别差异），促使我们期待所有的男性都应该有阳刚之气，所有的女性都应该温柔细腻（Reid et al.，2008）。

然而，刻板印象并不像你认为的那般符合现实中的人；只有一半人的特质刚好符合性别角色期望（Bem，1993）。相当多的人（约35%）并不是完全的“男子气”或“女人味”，他们既自信又热情，既敏感又独立。这些人同时拥有传统上认为应该属于男性和女性的特质，因而被称为双性化（androgynous）。如果双性化这种说法看起来别扭，那可能是由于过于僵化地使用词汇：表面上看，“男子气”和“女人味”不可能同时并存。实际上，由于这些词语容易使人误解，研究者常用其他词汇来代替。把与任务有关的“男子气”的才能称为工具性（instrumental）特质，把与社交和情感有关的“女人味”的技能称为表达性（expressive）特质。这两类特质在同一个人身上出

现就一点也不奇怪了。双性化的人可能是这样一个人：在职场激烈的薪酬谈判中能有效而强悍地捍卫自己的利益；但回家后又能细腻而温柔地安慰刚刚失去宠物的孩子。大多数人只擅长一种技能，在一种情境下显得游刃有余，另一种情境下就不会那么轻松。而双性化的人在两种情况下都能驾驭自如（Cheng，2005）。

实际上，最好把工具性和表达性视为男性和女性都拥有的两组能高低变化的不同技能（Choi et al.，2007）。看看26页的表1.2，传统的女人表达性高而工具性低，她们热情友好，但不够自信主动。符合传统期望的男人应该具有高工具性、低表达性的特质，他们是坚忍而强悍的铁血真汉子。双性化的人具备工具性和表达性两种特质。剩下的人（约15%）要么具有在传统上属于异性的技能（称为“跨类型”），要么缺乏这两组技能（称为“未分化”）。在双性化、跨类型和未分化各类型内的男女比例大体相当，所以就性别差异而言，把两性视为具有不同特质的完全不同的两类人，既简单化又不准确（Bem，1993）。

专栏 1.3
防止简单化的刻板印象

我曾在电子邮箱中看到过这样一则笑话。

怎样吸引女人：

夸赞她，依偎她，亲吻她，爱抚她，热爱她，安慰她，保护她，拥抱她，不惜千金买笑，奉出美酒佳肴，烦心的时候听她唠叨，微恙的时候悉心照料，永远和她待在一起，永远支持她的意见，为她走遍天涯海角。

怎样吸引男人：

脱光衣服，带上啤酒。

这个笑话很有趣，却有点不妥。它加强了人们的刻板印象：在亲密关系中，女性关注柔情蜜意，而男性只求肉欲的满足。实际上，两性对亲密关系的期望差异很小，他们根本不是“相反的”两类人（Hyde，2007）。虽然两性内的个体之间可能差异很大，但男性和女性的平均差异却很小。男性和女性都希望自己的亲密伴侣富有爱心和温情（Tran et al.，2008）。

那又怎样？如果错误地认为所有男人都一样，与女性很少有共同之处，会引起怎样的后果呢？男女两性都会感到悲观和无助（Metts & Cupach，1990）。确实，认为男女两性差异很大的人，当面临冲突时（这无法避免）不太可能去努力修复自己与异性的亲密关系。认为异性是来自另一世界的外星人不仅是错误的，更是有害的，它阻碍了对伴侣观点的理解，妨碍了双方协作解决问题。基于这个原因，在本书的后续章节中，我们会将男性和女性视为另一个性别，而不是相反的性别，从而尽力避免加强人们已有的错误刻板印象。用词很重要（Smith et al.，2010），因此在你思考和谈论两性时，我请你谨慎用词。

不管怎样，人际关系的研究者都特别关注性认同差异。因为正是这些差异“实际上造成了许多不和谐”，最终导致人际关系失败，而不是让两性关系变得更融洽（Ickes，1985，p.188）。从相遇的那一刻起，传统的男性和女性并不如双性化的人那样欣赏和喜欢对方。在一个经典实验中，研究者（Ickes & Barnes，1978）把男女配成对，一种条件下配对的男女都符合传统的性别角色，另一种条件下配对的双方至少有一位是双性化的。介绍两人认识后，他们有5分钟的时间在

房间单独相处。研究者秘密地录下了这段时间双方的交往过程。结果令人吃惊，传统型的男女双方很少说话，很少注视对方，甚至看不到笑容，事后报告喜欢对方的程度也没有其他配对高。（请想一想：从行为方式来看，男子气十足的男性和女人味浓厚的女性有哪些共同点？）如果双性化的男人遇上传统型的女人，或双性化的女人遇上传统型的男人，或者两个双性化的男女碰到一起，他们都比两个传统型的男女相处更为融洽。

表1.2　性别角色

工具性特质	表达性特质
自信	热情
独立	温柔
有抱负	有同情心
领导力	仁慈
果敢	敏感

社会文化鼓励男性有更高的工具性特质，女性有更高的表达性特质，你不希望你的亲密伴侣拥有哪些特质？

更重要的是，传统型夫妇的这些缺憾并不会随着时间的流逝而消失。对婚姻满意度的调查发现，坚持传统刻板性别角色的夫妇一般不如非传统的夫妇婚姻幸福（Helms et al.，2006）。剽悍大丈夫和温柔小女人因为在处事风格和才干能力上差别很大，他们往往并不如那些不太传统、不太符合性别刻板印象的夫妇幸福快乐（Marshall，2010）。

对此无需大惊小怪。人们一旦投身于亲密关系之中，都期望得到关爱、温情和理解（Reis et al.，2000）。表达性低的人（不怎么热情、温柔、敏感）不太容易表现出热情和温柔；也不怎么充满深情（Miller et al.，2003）。因此，长期来看，与表达性低的人结婚就

不如与那些更敏感、贴心和友善的人结婚过得满意（SteinerPappalardo & Gurung，2002）。因此，屈从于传统的性别角色对男人是一种伤害，剥夺了他们本可成为更好丈夫的技能。

另一方面，低工具性的人（缺乏自信和个人魄力的人）往往不如那些高工具性的人（任务导向的技能高的人）自尊程度高和适应能力强（Stake & Eisele，2010）。在“应对事务”上有能力和效率的人通常自我感觉良好（Reis et al.，2000）。所以，屈从于传统的性别角色对女人也是一种伤害，剥夺了她们可能取得更多成功和成就的技能。传统性别角色也让女人少赚金钱。在全世界，传统型女人比上班的女人收入低（Stickney & Konrad，2007）。

这一切都表明，工具性和表达性都是有价值的特质，幸福、适应能力强、有效率和心理健康的人士通常都同时拥有这两组技能（Stake & Eisele，2010）。详而言之，那些拥有满意、幸福伴侣的理想夫妻，他们的工具性和表达性通常都很高（Marshall，2010）。在实际生活中，如果人们可以选择的话，大多数人更喜欢双性化的恋人或配偶，而不是完全男子气或完全女人味的恋人或配偶（Green & Kenrick，1994）。

然而讽刺的是，人们往往会给那些不完全符合“恰当”性别角色的人很大的压力。妇女如果表现得如男人那般好强、自信，很容易被人认为霸道、无礼和“不像个女人”（Parks-Stamm et al.，2008），在工作中也更容易受到性骚扰（Berdahl，2007）。然而，如果性别角色期望有什么性别差异的话，那就是对男性的性别角色期望比对女性更为严格（Vandello et al.，2008）。女孩像个假小子，大家都不会放在心上，但是如果男孩子娘娘腔十足，大家就会很担心了（Sandnabba & Ahlberg，1999）。美国社会的性别角色的变化虽然缓慢，但的确在改变，尤其是每一代的新生女性都变得更加具有工具性

（Twenge，2009），年轻人也逐渐变得更加男女平等，对男女性别角色的看法也不那么传统了（Bryant，2003）。但无论如何，即使性别角色的刻板印象限制了我们的潜能，甚至有时候还是错误的，但它仍将持续地存在。今天我们仍期望和鼓励男人具有工具性，女人具有表达性（Heilman & Wallen，2010），这些性别角色期望正是使亲密关系变得错综复杂的重要因素。



工具性、男子气的人在向他人提供热情、细腻的感情支持时、往往感到不自在

资料来源：Re printed with penrmission of King Features Syndicat.

人格

人们之间的某些重要差异（比如依恋类型和性认同差异）会受经验影响，历经岁月会发生变化，但也有些个体差异却更为稳定和持久。人格特质会影响人们一生的人际交往行为（Roberts et al.，2007），人格特质较稳定，长期也只会缓慢地变化（Roberts & Mroczek，2008）。

研究者已经发现一些能概括世界上所有人的核心特质（McCrae & Costa，1997），大部分核心特质会影响人们人际关系的质量（见专栏1.4）。积极方面看，外向、随和和尽责的人比在这些特质上得分低的

人拥有更丰富、更愉快的人际关系（Malouff et al.，2010）。外向的人坦率开朗，随和的人善良友好，他们往往招人喜爱。尽责的人努力工作，做事有条理，他们往往会墨守成规，因而他们在高中并不太受人欢迎（van der Linden et al.，2010），但他们长大成人后，能成为值得依赖、信守承诺的亲密伴侣。“尽责心不够的人会透支他们的信用……取消计划、怨天尤人、疏懒嗜睡、违背承诺”（Jackson et al.，2010,p.507）,因此他们往往是不可靠的伴侣。

专栏 1.4

大五人格特质

一组基本的特质就能很好地区分人们在诸多方面（如行为、思维和情感等）的差异（McCrae & Costa，2010）。人格专家把这些关键特征称为大五特质。大五的大部分特质（并非所有）对亲密关系有重大的影响。你认为下列哪项特质不太重要？

开放性（openness to experience）：富有想象力、不墨守成规、艺术气质，相对应的是拘泥、僵化和教条。

外倾性（extraversion）:开朗、合群、热情、喜欢社交，相对应的是谨慎、内敛及害羞。

尽责性（conscientiousness）:勤劳、可依赖、有序，相对应的是不可靠、粗心大意。

宜人性（agreeableness）：同情心、合作性、对人信任，相对应的是易怒、暴躁和充满敌意。

神经质（neuroticism）：善变、容易担忧、焦虑和愤怒的程度。

上述大五人格特质的次序是按重要性从低到高排列的，看上去第一条即开放性在亲密关系中作用甚微。开放性并非完全没有影响（Donnellan et al.，2004），但其他四种特质的影响要大得多（Malouff et al.，2010）。

然而，大五特质中最重要的却是那个有消极作用的特质：神经质（Malouff et al.，2010）。神经质的人容易发怒和焦虑，这些不良倾向往往会引起人际摩擦、悲观情绪和争执（Suls & Martin，

2005）。的确，一项对300对夫妇历经45年的纵向研究发现，婚姻生活满意和幸福的程度10%可由他们订婚时的神经质得分来预测（Kelly& Conley，1987）。神经质越弱的夫妇越幸福。每个人都有好日子和坏日子，但有些人的坏日子好像特别多（好日子特别少）——这些不幸家伙的亲密关系很可能非常糟糕、令人失望。

与大五特质一起影响人际关系的还有其他更特殊的人格变量，我们将在后续章节中探讨。现在请注意，人格影响人际关系的程度远大于人际关系影响人格的程度（Asendorpf & Wilpers，1998）。例如，人们是否会结婚，似乎有部分是由基因决定的（Johnson et al.，2004）。某些先天的人格特征可能让人晚婚，而且这种倾向不大会受到他们后来经历的影响。然而，即便是顽固的人格特质，一定程度上也受到人际关系的影响（Lehnart et al.，2010）。不满意和糟糕的人际关系会逐渐让人变得更焦虑和神经质，而热情、有价值的伴侣关系会逐渐让人变得更随和、平易近人。但这些影响是微弱的，人际关系对我们即将考察的最后一个个体差异的影响可能更大，这就是：人际交往中的自我评价。

自尊

大多数人喜欢自己，也有人不喜欢自己。对自我的评价构成了自尊（selfesteem）。如果对自己的能力和特质持正面评价，自尊水平就高；如果怀疑自己，自尊水平就低。因为高自尊的人一般比低自尊的人活得更健康、更幸福（Crocker & Luhtanen，2003），所以人们普遍认为自我感觉良好有益身心（Swann & Bosson，2010）。

但人们是怎样喜欢上自己的呢？具有启发性的主导理论认为，自尊是人们的主观计量器，即“社会关系测量仪”（sociometer），可以测量我们人际关系的质量（Leary& Baumeister，2000）。如果他人

喜欢我们，我们就喜欢自己；如果他人积极地对待我们并看重与我们的关系，自尊水平就高。然而，如果我们不能吸引别人的关注——如果别人似乎并不在意我们是否会介入他们的生活——自尊水平就低。根据社会测量理论，自尊就是以这种方式运作的，因为自尊是满足我们归属需要演化而来的机制。这种观点认为，因为生殖成功取决于能否待在部落里以及被他人接纳，所以早期人类对能预示他人拒绝的任何排斥信号都变得敏感起来。自尊就成为心理测量器，提醒个体警惕他人拒绝接纳自己，他人的厌恶和冷漠会逐渐使个体讨厌自己（Leary，2010）。

专栏 1.5

差别并不明显的个体差异：性取向

目前我还没有谈到同性恋，关于这点并没有太多要讲的。只有约 6% 的男性和 11% 的女性和同性有着性关系（Roberts，2006a），且更少的人（不到 3%）认为自己是“同性恋”（Savin-Williams，2006）。显然，认为自己是“异性恋”的人数远远超过双性恋者、男同（性恋者）和女同（性恋者）。然而除了相对的人数差别外，在本书探讨的大多数主题上，同性恋者和异性恋者是非常相像的。比如男同和女同与异性恋者在依恋的类型和人数比例上也一样（Roisman et al.，2008），他们也一样与有较高（而非较低）表达性特质的人相处更愉快（Kurdek & Schmitt，1986）。

同性和异性的亲密关系的确存在一些潜在的重大差异。平均来看，男同比异性恋的男士有着更高的表达性特质，女同比异性恋的女士有着更高的工具性特质，因此同性恋者比异性恋者更不可能固守传统的性别角色（Lippa，2005）。同性恋者往往受教育程度更高，更为开明（Herek et al.，2010）。但同性和异性亲密关系最大的差异是男同性恋由两个男人组成，而女同性恋由两个女人组成。就两性处理亲密关系的方式存在显著差异来说，同性伴侣的行为或许与异性伴侣的确有差异，但这不是因为他们的性取向，而是因为亲密关系当事人的性别不同。比如在刚确定恋情时，男同比异性恋情侣有着更频繁的性事，而异性恋情侣又比女同的性事更多（Blumstein & Schwartz，1983）。男同的恋情越深，发生性关系的次数就越多——但这可能是因为男性比女性有着更高的性驱力，而不是因为男同有什么其他特别之处（Vohs et al.，2004）。

除了可能存在的性别差异外，同性恋和异性恋的伴侣关系其实表现得非常相似（Diamond，2006）。比如男同和女同相爱的过程与异性相爱是一样的：感受到同样的激情，体验到同样的疑虑，觉知到同样的承诺（Kurdek，2006a）。即便亲密关系的状况的确存在差异，也往往比较小，但男同和女同却是亲密关系的完胜者，他们的亲密关系要好于异性恋（Kurdek，2005）。他们非常公平地分配彼此分担的家庭杂务，遭遇的冲突更少，感到更加情投意合，更加亲密无间，对爱人也更为满意（Balsam et al.，2008）。（考虑到同性伴侣在各种场合所面对的社会压力，他们幸福的亲密关系就格外引人注目。但请记住，在同性的亲密关系中并不存在性别差异。你认为这对于他们美满的亲密关系有多大作用？）

不过，没有必要去写两种不同版本的《亲密关系》：同性恋和异性恋的亲密关系运转方式是相同的。在必要的时候，我当然会谈到性取向，但不会频繁地出现，因为同性和异性伴侣的亲密关系运转过程是非常相似的（Peplau & Fingerhut，2007）——此外没有什么其他更多可说的了。

这一观点和我们对自尊起源和运作特点的了解非常一致（Leary & Baumeister，2000）。毋庸置疑，假设人们认为自己对异性有吸引力，则自我感觉就会良好（Brase& Guy，2004）。我们从他人那里感受到的尊重明显地影响到随后的自我评价（Stinson et al.，2010）。详而言之，人际拒绝会损害人们的自尊，而其他沮丧事件则不会。研究者的一个巧妙实验证实了这一点，研究者让参与者相信自己会被一个吸引人的小组开除，开除方式要么是随机抽取，要么是被

组内成员投票开除（Leary et al，1995）。即使两种情况下都没有好结果，投票拒绝比随机拒绝让被拒绝者感觉更糟糕。有意思的是，有他人目睹的公开事件比私人事件（事件完全一样，只不过只有当事人自己知道）对自尊的影响更大。无论我们是否意识到，在许多领域自我评价似乎极大地受到我们所以为的他人看法的影响（Koch & Shepperd，2008），这一点全世界亦然（Denissen et al.，2008）。

进一步的证据是，我们人类是高度社会化的动物：如果他人不喜欢我们，我们要喜欢自己非常困难（的确，这样做很不现实）。大多数情况下，如果不能从他人那里获得足够的接纳和欣赏，长期处在低自尊的人就会形成负面的自我评价。

有时，非常不公平。有些人自己没有任何过错，却成了糟糕人际关系的牺牲品。尽管他们招人喜爱，有良好的社交能力，却因为他人的苛刻对待产生了低自尊。当这些人进入伙伴更友善、更欣赏的新人际关系又会怎样呢？他们接受到的新反馈能否慢慢提高他们的低自尊呢？

这却未必。一系列令人信服的研究发现，低自尊的人有时低估伴侣对他们的爱，以致损害亲密关系（Murray et al.，2001），还觉知到根本就不存在的伴侣忽视（Murray et al.，2002）。请看表1.3。自我评价低的人很难相信伴侣会真正深深地爱着自己（Murray et al.，1998），结果，他们往往都对持续的爱情不乐观。低自尊者“即使处在亲密关系之中也往往（毫无根据地）认为伴侣对自己的感情非常不可靠”（Holmes& Wood，2009，p.250）。这又使他们对伴侣偶尔糟糕的情绪反应过度（Bellavia & Murray，2003）；与高自尊者相比，他们会感到更多的拒绝，遭受更多的伤害，变得更容易发怒。这些痛苦情感使他们更难建设性地行动，以应对臆想中的危险。当亲密关系出现挫折时，自我评价高的人却能拉近和伴侣的距离，努力修复

亲密关系，低自尊的人则防御性地把自己隔离起来，生闷气，乱搞一通（Murray，Bellavia et al.，2003），还觉得自己更加糟糕（Murray，Griffin et al.，2003）。

表1.3　伴侣怎么看我

默里和同事利用此量表研究亲密关系中的自尊。高自尊的人相信自己的伴侣非常尊重自己，但低自尊的人则担心伴侣不够喜欢或尊重自己。你认为伴侣是怎么看待你的呢？

很多情况下，伴侣对你的评价大体上和你对自己的评价一样。但某些情况下，伴侣对你的评价和你对自己的评价不一样。比如，你或许在聚会时感到很害羞，但你的伴侣可能告诉你，你在这些场合的确很轻松随意、开朗坦诚。另一方面，你和你的伴侣都可能认为你很聪明、有耐心。

对于下面列出的特质或属性，请你指出你认为你的伴侣如何看待你。比如，如果你认为伴侣对你“自信”上的评价是中等的，你就选“5”。

请你填写下面的量表。把你选的数字填在每项特质或属性左边的空格里。

1	2	3	3	5	6	7	8	9
一点也不		有一些		中等程度		非常符合		完全符合

我的伴侣认为我……

_____	亲切并富有爱心	_____	包容和接纳
_____	挑剔并喜欢评判	_____	粗心大意
_____	自信	_____	有耐心
_____	喜欢社交 / 外向	_____	理性
_____	聪明	_____	理解人
_____	懒惰	_____	冷淡
_____	开朗活泼	_____	抱怨
_____	控制欲和支配性	_____	多愁善感
_____	诙谐幽默	_____	幼稚
_____	喜怒无常	_____	热情

默里（Murray，2008）认为这一切都是因为，我们变得依赖他人时总要冒很大的风险。与亲密伴侣的紧密联系让我们享受到支持和关心的丰厚回报，但如果发现伴侣不值得信赖，也让我们容易受到背叛

和拒绝的极具破坏性的伤害。高自尊的人因为对伴侣给自己的爱恋和关心充满信心，即使亲密关系出现困难也能和伴侣拉近距离。相反，低自尊的人则持续地怀疑伴侣对自己的关心和信赖，所以一旦关系变糟就从伴侣身边离去，以保护自己免受伤害。默里指出，我们都需要在与他人的联系和自我保护间保持平衡，但低自尊的人总把他们脆弱的自尊心置于亲密关系之上。

结果是，低自尊者的自我怀疑和敏感脆弱使他们从无数的琐事中制造出堆积如山的问题。他们错误地以为爱情之路上的磕磕碰碰是伴侣拒绝承诺的不祥之兆。然后，又表现出令人反感、自我打击式的伤害和愤怒，完全隔断了自己渴望的伴侣的安慰。相形之下，高自尊者对同样的小磕绊完全不以为意，信心十足地期待伴侣对自己的接纳和正面评价。最终的结果非常不幸，低自尊一旦形成后就很难克服；即使结婚10年后，低自尊的人仍倾向于认为自己的伴侣不如恩爱夫妻那般爱恋和接纳自己（Murray et al.，2000）。

因此，低自尊好像既来自人际关系，又影响着随后发生的人际关系（Carmichael et al.，2007）。我们的自我评价似乎至少部分地取决于我们与他人交往的质量。这种自我评价影响着随后与新伴侣的交往，新伴侣又进一步证实我们人际关系的价值。可以这样说，我们对自己的认识来自于与他人的人际关系，并影响着人际关系的后续发展。

人类本性的影响

在考察了人与人之间不同的个体特征之后，现在可以讨论人际关系中一些更基本的、反映人类共有的动物本性的问题。我们这里关注

的重点是演化的作用，演化历经无数代塑造着我们的人际关系，潜移默化地使每个人都表现出一定的倾向性（Confer et al.，2010）。

演化心理学有三个基本假设。第一个假设，性选择（sexual selection）使人类成为今天这样的物种（Flinn & Alexander，2007）。你或许听过自然选择，它指动物比其他同类更能有效地应对天敌和环境挑战（如食物匮乏）的天赋优势。性选择意味着能更成功地繁殖后代的优势。更为重要的是：

> 与大多数人认为的相反，演化和适者生存一点也没关系。你死还是生并不是个问题。演化的关键是繁殖后代。尽管所有的有机体最终都会死亡，但并非所有的有机体都能繁殖后代。而且在能繁殖后代的有机体中，有些繁殖的后代数量更多（Ash & Gallup，2008，p.313）。

这种观点认为诸如归属需要这类动机之所以成为人类的重要特征，是因为它具有适应性，赋予拥有这些动机的个体某种繁殖优势。正如我前面谈到的，那些寻求与他人亲密合作的早期人类可能比那些不合群的孤独者更容易繁殖后代和遗传基因。长此以往，到了一定程度时，与他人交好的愿望就具有遗传性（现在就是这样，Tellegen et al.，1988）。性选择使得归属需要越来越普遍，生下来就没有归属需要的人就越来越少了。与这个例子一致，演化学原理认为：任何普遍的心理机制之所以以它目前的形式存在，是因为它一直有利于人类解决过去的生存或繁殖问题（Confer et al.，2010）。

第二个假设，演化心理学认为两性之所以存在差异，只是因为某种程度上他们在过去面临着不同的繁殖困境（Geary，2010）。因而，除了在那些不同、特异化的行为方式上（这种行为方式能更好地接近异性和提升后代的生存优势）存在性别差异外，男女双方在亲密关系中的行为应该很相似。这样的情况存在吗？要回答这个问题，先来看两个设问：

假如某男子一年之内与100个不同的女人发生了性关系，他会是多少个孩子的父亲？（答案当然是“很多，或许多到100个。”）

假如某女子一年之内与100个不同的男人发生了性关系，她能生育多少个小孩？（可能只有1个。）

显而易见，男女双方为生育孩子投入的最低限度的时间和精力有很大差异。对于男人，最低要求可能只是一次射精；如果有足够多的能生育的女伴，男人一生可以生养数百个孩子。而女人只有在绝经前才能生孩子，每生养一个孩子都需要投入大量的时间和精力。男女双方在生养孩子上的养育投入（parental investment）的生物学差别，引起了男女双方在选择配偶时进化出不同的策略（Geary，2000）。可以想见，考虑到女性的繁殖能力有限，那些认真挑选配偶的女性祖先繁殖就更为成功（她们有更多的孩子存活下来，又去繁殖自己的孩子），而那些挑选配偶不太认真的女性祖先繁殖就没有这么成功。男性刚好相反，那些追求和利用每一次交配机会的乱交式的男人繁殖就更为成功。如果他们频繁地变换性伴侣，其后代可能不容易存活，但是这种（养育）质量上的不足可以用（孩子）数量来弥补。所以，当今的妇女——正如这一演化学理论所预测的那样——在选择性伴侣时比男性谨慎得多。她们要求男性伴侣聪明、友善、有名望、性情稳定，而男性选择女性伴侣则不会这么苛刻（Kenrick et al.，1990），女性也不像男性那样对随便、不忠诚的性行为感兴趣（Schmitt，2005）。或许这种性别差异是长期演化的结果。

另一个繁殖上的性别差异是女性总是能确知某个孩子是否是自己亲生的。相比之下，男性则会遭遇父系不确定（paternity uncertainty）的困扰；除非他完全自信伴侣会忠于他，否则他不可能绝对确定伴侣生的孩子就是自己的孩子（Buss & Schmitt，1993）。或许正是这个原因，即使女人的不贞行为比男人少（Tsapelas et al.，2011），男人对于红杏出墙的威胁分外警惕，这一点较女人为甚（Schutzwohl，2006）。这种性别差异也可能是长期演化的结果。

演化学的观点还能用来解释人们在短期和长期性行为策略上的不同（Buss & Schmitt，1993）。男女双方在短期的艳遇和长期、稳定的亲密关系中所追求的异性的特征存在差别。详而言之，男人比女人更渴望短期的性关系；更嗜好与多个伴侣保持短期的风流关系，建立新的亲密关系后，也比女性更早地发生性关系（Schmitt，2005）。结果是，男人在猎艳时，看起来性感且“容易”得手的女人特别有吸引力（Schmitt et al.，2001）。然而，如果男人想结婚安顿下来，常常偏好贞洁的女人作为将来的伴侣，即使这个男人仍然认为在偶然的性关系中放荡的女子是最理想的目标（Buss，2000）。男人还常常追求年轻、漂亮的妻子。当男人想确立长期的亲密关系时，比女人更看重外貌，随着年纪增长，老男人更加喜欢与更年轻的女子结婚（Kenrick & Keefe，1992）。

女人却表现出不同的模式。女人选择短期性伙伴时——尤其是发生婚外情时（Greiling & Buss，2000）——更看重性感、有魅力、强势等有许多阳刚之气的男人。但当评价有潜力的丈夫时，都把经济前景作为首选，有稳定和较高收入和资源的男人想必能给她们的孩子带来安全的成长环境，即使这些男人并不是备选丈夫中最性感的家伙（Gangestad & Simpson，2000）。一般而言，女性比男性更关注长期伴侣的经济前景和社会地位（Buss，2012）。

通过识别人类共有的行为模式来描绘人类的本性，是演化学观点最令人信服的方面。实际上，我刚提到的不同偏好——男性看重长相，女性珍视收入——在很多文化中都有所表现，也在世界各地的研究中得到证实（Buss，2012）。[7]然而，演化学的观点并不意味着文化不重要。

的确，演化心理学的第三个假设就是，文化影响决定了演化形成的行为模式是否具有适应性——并且文化的变化比演化快得多

（Kanazawa，2010）。所以，人类表现出的某些行为模式在远古时期具有适应意义，但这些遗传下来的行为倾向并不全都适应于我们今天居住的现代环境。例如，穴居的原始男性如果尽可能地与每一个可能的女伴交配，他的繁殖就可能更成功。但现代男性不太可能做到了：仅在过去的两代人中，我们就看到（1）生殖技术的发明（例如避孕药）能让女性完全掌握自己的生育行为；（2）通过性接触而传染的致命病毒（引起艾滋病的人类免疫缺陷病毒）的传播。如今，对于男人而言，对多个性伴侣的渴望可能不如数百万年前那般具有适应意义了。可以想见，现代男性要想繁殖得更为成功，只有表现出更多的兑现承诺的能力和忠于一夫一妻，以鼓励伴侣为他怀孕。但人类种族仍在演化，性选择最终会偏利于那些能适应新环境的行为风格，但这种适应又将经历数千代的时间。（那时我们的文化又将怎样变化？）

因而，演化心理学的视角针对现代人际关系中的共同模式提出了一个非常有意思的解释（Eastwick，2009）：某些规律和性别差异之所以存在，是因为它们是心理机制长期演化的结果，在很久以前都是有适应意义的。我们并不是机械执行基因指令的机器人，我们所有人并不相同（Michalski & Shackelford，2010），但我们确实还继承了由后天环境启动的习惯性反应。而且，这种习惯在一定程度上还能适应我们现代的情境。行为产生于个人和情境影响的相互作用，但人类的某些共同反应则是人类本性自身演化的产物：

> 数千年来人类生存所面临的环境压力遗留下了精神和情感的痕迹。某些遗留下的情感和行为反应源自我们的远祖，在现代已经没有必要了，但前人生存的这些遗迹不可磨灭地刻入了我们的性格（Winston，2002，p.3）。

这种富有争议性的观点既得到了赞扬又引来了批评。一方面，演化学的视角促进了许多有意思的新发现，大多数发现还和演化学的观点一致（Buss，2012）。另一方面，对于人类本性起源的原始社会环境的设想必然带有猜测性。此外，对许多有争议现象的解释，演化学

模型并非惟一合理的。例如，妇女在选择伴侣时必须比男性更谨慎，也的确是因为社会文化通常不允许女性掌握经济资源（Wood & Eagly，2007）；可争论的观点是，妇女必须关心配偶的钱袋子，因为她们自己很难赚到男人那么多的钱（Wood & Eagly，2002）。如果赋予女性和男性同样的性别角色和社会地位，上述性别差异就可能大大减小了（Eagly & Diekman，2003）。

无论如何，在人际关系中的确存在一些引人注意的模式，它们出现在世界各地，与文化无关，我在后面的章节中会陆续谈到。无论人类本性是演化而来还是文化创造（或兼而有之），它的确存在，而且影响到我们的亲密关系。

人际互动的影响

人际关系的最后一个构成要素是两人之间的互动。到目前为止，我主要谈到的还是人际关系中个人所特有的经验和人格，现在得承认人际关系常常大于它各部分相加的总和。人际关系由每一个参与者的经历和才能组合而成（Robins et al.，2000），这些总和也许比构成它们的个体简单相加要大得多。化学家常常以这种方式来思考：把两种元素结合在一起（比如氢和氧）就得到化合物（如水），这个化合物与组成它的任何部分都不一样。类似地，两个人创造出的人际关系来自于每个人的贡献，但它也许与这两个人其他的人际关系不太相似。

就拿你对他人的信任程度来说。即使你是个安全型和可信赖的人，毫无疑问你对某些人的信任远超另一些人，因为信任是双向的过程，同时受到你和伴侣双方性情的影响（Simpson，2007）。而且，它

来源于你每天和伴侣不断付出以及不断接受的动态过程；信任是流动的过程而非静止不变的事物，它在你所有的人际关系中时起时落。

每种亲密关系都像这样。就个体而言，伴侣各方不可避免地会面临情绪的波动，健康和精力的变化；那么当他们互动时，他们彼此的相互影响就可能产生千变万化的结果。当然，长此以往，明确而清晰的互动模式就能区分各种不同的人际关系类型（Zayas et al.，2002）。但是在任一特定时刻，人际关系可能是一种不稳定的存在，它是人类复杂互动活动变化的结果。

总之，人际关系是由多种影响因素构成的，其范围从当前文化的流行时尚到人类种族的基本属性，非常广泛。在这些一般的影响因素之外，还有很多个体独有的影响因素如人格和经验，它们有些是习得的，有些是遗传的。最终，两个来自同一星球，但在很多方面存在一定程度差异的人，开始了他们的互动。互动的结果或许令人沮丧，或许令人满意。但这种可能的互动结果总是让人着迷，这就是人际关系的构成。

人际关系的消极面

本章开始时我就强调了亲密关系对人类的价值，所以为公平起见，在本章结束之际我得承认亲密关系也有一些潜在的代价。我们需要亲密关系（没有它我们会备受煎熬），但有时我们和他人打交道也会带来不幸和痛苦。的确，人际关系在很多方面都可能令人失望，很多书就是针对人际关系的缺陷而写的（Cupach & Spitzberg，2011）！当人们与他人接近时，可能害怕自己最在乎的秘密被人揭露或利用。他们还可能担忧伴随相互依赖而来的自主性和自我控制的丧失（Baxter，2004）。他们或许还担心会被自己所依赖的人抛弃。他

们认识到人际关系可能存在欺骗，人们有时还会混淆了性和爱（Firestone & Catlett，1999）。实际上，大多数人（56%）在过去的5年中人际关系都曾陷入困境（Levitt et al.，1996），这些并不是杞人忧天。

在我们讨论完依赖类型后，你或许就意识到，有些人更害怕亲密关系（Greenberg & Goldman，2008）。的确，有些人总是担忧别人会拒绝他们，忧心忡忡地等待亲密关系的破裂（Romero-Canyas et al.，2009）。但无论我们的担忧是臆想或现实的，我们都有可能经历人际关系带来的意外的、令人沮丧的伤害（Miller，1997b）。亲密关系中失望和烦恼的恶果会严重地影响我们的身体健康（Whisman et al.，2010）。

那么为什么还要冒这种风险呢？因为我们人类是社会化的动物，我们需要彼此。没有与他人的亲密联系，我们就会枯萎和死亡。人际关系有时很复杂，但它是我们生活必不可少的部分，所以值得我们仔细思索。你现在阅读这本书，对此我感到非常高兴，希望在下面的章节中能更好地帮助你理解亲密关系。

请你思考

马克和温蒂大三的时候在校园相识，他们很快发现彼此很喜欢对方。温蒂漂亮、非常有女人味还相当温顺，而马克在他们第二次约会时就勾引温蒂上了床，对此马克沾沾自喜。温蒂着迷于马克的个人魅力，因为她总是有点不自信，怀疑自己的优点。温蒂感到非常兴奋，能有一个强势、有非凡魅力的男人为她吸引。在大四的时候他们开始同居，毕业6个月后就结婚了。他们的婚姻状况保持了传统的伴侣关系，孩子还小时，温蒂就待在家里照看，马克则致力于自己的事业。

他在职场成功了，加过好几次工资，但温蒂觉得丈夫爱工作胜过爱自己。她希望丈夫能多和她聊聊天，而马克则希望妻子节食减肥并照料好她自己。

据你看来，马克和温蒂婚姻生活的前景怎样？如果他们10年后还在一起会有多快乐？为什么？

[1] 此处及下文的统计数据来自美国统计局（U.S.Census Bureau，其网址为：www.census.gov）、美国国家健康统计中心（U.S. National Center for Health Statistics，其网址为：www.cdc.gov/nchs）、皮尤研究中心（Pew Research Centre，其网址为：pewsocialtrends.org）以及人口资料局（Population Reference Bureau，其网址为:www.prb.org）。

[2] 这一事实可能令人沮丧，但你拥有幸福婚姻（假设你选择结婚）的可能性比大多数人都要大。你正在阅读这本书，你对关系科学的兴趣很可能极大地促进你的亲密关系。

[3] 大部分人并不知道这一点，这个例子说明了我们经常遇到的一种重要的社会现象：流行观点所认为的真理，关系科学却发现未必如此。这类例子表明对亲密关系谨慎的科学研究的价值所在。无知并非福。亲密的伴侣关系是复杂的，在常识观点和民间智慧把我们引入歧途时，准确的科学信息尤其对我们有益处。

[4] 请不要跳过本书的专栏，这些专栏都值得你用心阅读，相信我。

[5] 这里给出的是美国数据。在其他国家，安全型依恋比其他三种依恋任何一种类型都更普遍，但并没有其他三种依恋类型的总人数多。所以，在世界大部分地区，不安全依恋的人比安全依恋的人更多（Schmitt，2008）。

[6] 这里d值的计算方法是，把男女平均得分的差值除以每一性别内的平均数差异（即男女得分的标准差）。计算出的d值可以比较性别差异和男女组内差异孰大孰小。

[7] 这里请你复习一下本章前面学习过的性别差异。两性在喜爱外貌长相和金钱收入的程度上各不相同，但这并不意味着女人不关心外貌，男人不关心金钱。正如我们将在第3章看到的，男人和女人大都渴望同样的事物，如爱侣的热情、稳定的情绪、慷慨的关爱等。上述性别差异的确存在，但人们并不愿意以牺牲两性都渴望的其他有价值的特质为代价去片面地追求长相和金钱（Li，2008）。最后在结束脚注前，你是否清楚父母不同的养育投入可能会增大我们刚刚提到的两性差异？仔细思考一下，第3章我们再讨论这个问题。

第2章 研究方法

我敢打赌，研究方法的章节可能会令你畏惧。你可能认为它们是阅读“精彩内容”之前的鸡肋。比如，爱情、性爱和嫉妒等都是吸引人的主题，而实验设计和程序却不是你关注的内容。

然而，由于各种原因，掌握一些研究方法的基础知识对于正确理解人际关系科学十分有必要。举例来说，与其他领域相比，在人际关系方面似乎有更多一知半解、不懂装懂的所谓专业人士吸引着你的眼球（Stanovich，2004）。在书店里或者在网络上，充斥着指导人际关系发展的各种建议和意见，大部分所谓的专家根本就没有研究过人际关系，他们要么根据自己的个人经历得出结论，要么直接凭空虚构（Honeycutt，1999）。如果你能辨析真实可信的科学结论和小道传播的经验之谈，就能避免不必要的精神和物质损失。而且，人际关系学中的错误信息给人们带来的伤害远大于其他科学。比如说，对天文学上黑洞性质的错误认识不太可能使人做出危及自身的事情，但是，如果有人错误地报告离婚对子女的影响，其危害将是真实而具体的。人际关系研究的结果的确影响到人们日常生活的方方面面（Bradbury，2002）。

的确，本书所涉及的内容对你私人生活的影响将超过你所读的大部分其他书籍。因此，你应该责无旁贷地做一名见识广博的读者，从而能分辨确凿的事实和虚浮的奇谈。

要做到这一点并不容易。正如我们在本章看到的，探讨某个特定研究课题的方法很多，各有利弊。严谨的科学家会系统而认真地收集和评价各种信息，但没有任何一种单一的研究方法能得出绝对明确的答案。要深入理解人际关系，需要综合许多研究的结果，需要以明智

而审慎的态度评价和辨别不同的信息。本章将介绍人际关系总的研究方法以及研究历史，这有助于你做出正确的判断。

这里我们只介绍一些基本的原则，这些原则能帮助你判断哪些证据可以接受，哪些则应该存疑。我希望你在读完本章后，能分辨出有实用价值的研究结果和无用的趣闻轶事或臆想。要想更详细地学习研究方法，可以阅读相关的书籍（如Robins et al.，2009；Leary，2011）。

关系科学研究简史

早在1687年，牛顿就发现了物理学的基本规律。生物学和化学也有了好几百年的历史。但是系统地研究人类人际关系却是科学界最近的创举。这个领域的研究才刚刚起步，许多研究人类亲密关系的科学家都还健在！这可不是件小事。因为人际关系科学只有短暂的历史，并不如大多数其他科学那样广为人知，更别提人们对它有什么深刻的理解了。在大学院校和学术机构之外没有几个人真正了解这门新兴学科在过去45年所取得的长足进步。

直到20世纪中期，仔细思考人际关系的主要是哲学家和诗人。他们有许多看法（我们大家难道不是一样），但这些观点也仅仅是个人之见，很多还是错误的。因而，行为科学家首次对真实人际关系所进行的实证观察可谓重大的进展。我们可以说，关系科学始于1930年代，当时有一系列具有历史意义的重要研究，如对儿童友谊的研究（参见Moreno，1934）；求爱和婚姻的研究（参见Waller，1937）。然而，在第二次世界大战之前关系研究相对较少。之后，一些重要领域的研究赢得了社会的注意和尊重，如怀特（Whyte，1955）的街角社会（Street Corner Society）研究，费斯廷格、沙赫特以及巴克

（Festinger，Schachter，Back，1950）对大学寄宿生友谊的研究。但直到20世纪60~70年代，随着人际关系科学在整个科学领域中研究的激增，关系科学才真正成为一门引起广泛关注的学科。

在此期间，人际关系科学研究最有影响力的进展是社会心理学对实验室研究的重新关注。为求精确地获得明确的结果，研究者开始研究他们能够控制和操作的影响人际关系的特殊因素。例如，伯恩和同事（Byrne & Nelson，1965）所做的一项著名的研究，考察了态度相似性对喜欢他人的影响。研究者要求参与者仔细阅读一份态度调查表，并告诉参与者调查表是由隔壁房间的陌生人填写的；然后要求参与者报告喜欢这个陌生人的程度。参与者并不知道研究者在调查表上做了控制，调查表要么和参与者自己的态度一致，要么不一致（参与者的态度倾向稍早已经测评过了）。这种对态度相似性的处理产生了明显的效果：态度一致比不一致更能让参与者喜欢陌生人。

这类实验程序表明，我们可以通过实验室实验来了解影响人们喜欢他人的因素，实验方法的严谨性也能满足研究者对研究过程精简和明晰的要求。伯恩等人对人际吸引的研究得到了学界的认可并开始推广开来，第一次使人际关系成为社会心理学教科书中必不可少的部分。然而现在看来，这些研究在表现现实人际关系的天然复杂性上做得并不好。伯恩实验中的参与者实际上从来就没有与那个填写调查表的陌生人遇到过或者交往过。的确，在伯恩的实验程序中，参与者与陌生人谋面是不可能的，因为所谓的陌生人根本就不存在！在这种“不存在的陌生人”的实验程序里，人们只是对一张纸上的各项内容打钩或打叉，他们也是研究中惟一真正的参与者。研究者测量的人际吸引实际上根本不存在。伯恩和同事是为了有力地得出研究结论，才选择这一实验方法，把人际关系研究局限在一个精心控制的方面（即态度相似性）。然而，他们创设的实验情境相当僵化，参与者缺乏与陌生人第一次会晤时面对面交谈的那种即时性和趣味性。

但是不要低估这类研究的重要性：它们表明对人际关系也能进行科学的研究，这种研究还有着广泛的应用前景。它们第一次真正地使同行的专家学者们注意到人际关系科学。此后的几十年，经过家庭学者、心理学家、社会学家和传播学研究者的共同努力，人际关系学已经成长和发展为一门包含复杂研究方法的新兴学科。今天的人际关系学：

- 经常从社会各阶层抽取不同的人群样本作为研究对象；
- 考察家庭、朋友和爱情等多种不同类型的关系；
- 经常对这些人际关系做长期研究；
- 既研究人际关系令人愉快的一面，也研究消极的一面；
- 经常在自然状态下追踪人际关系。

以下是人际关系领域所做研究的一些例子：

- 在美国西北大学，芬克尔和同事（Eastwick et al.，2010）进行了“速配约会”研究，研究中的单身人士可以轮流和10位可以约会的异性伙伴短暂交谈。参与者有4分钟与人谈话的时间，研究者记录他们在交往中的反应，然后参与者开始与下一个异性接触。约会可能成功，因为如果交谈的双方表示愿意再见到对方，就可约会见面。研究者给了他们一个网址以便交流信息。这样研究者也能考察人们在追求新的伴侣时产生浪漫爱情的影响因素（视频请观看http://www.youtube.com/watch？v=4hOKtyQMZeE）。

- 在阿灵顿的德克萨斯大学，威廉·伊克斯（William Ickes）和同事研究了人们自发的即兴交往过程（这些人刚刚才认识）。他们把参与者安排在一张舒适的沙发上待上几分钟，同时用隐蔽的摄像机

拍摄下他们的谈话场面（Ickes，2009）。摄像机隐藏在通过大厅的另外一个房间里，即使你直接面对着它也觉察不到（见图2.1）。然后研究者邀请参与者到放映室观看他们交往的录像带，并报告在交往的每一个关键点自己心中的感想（包括认为对方是怎么想的）。这种方法能客观地记录交往过程，并获取参与者的想法、情感以及对对方的知觉（实验室网址：http://www.uta.edu/psychology/faculty/ickes/social_lab/）。

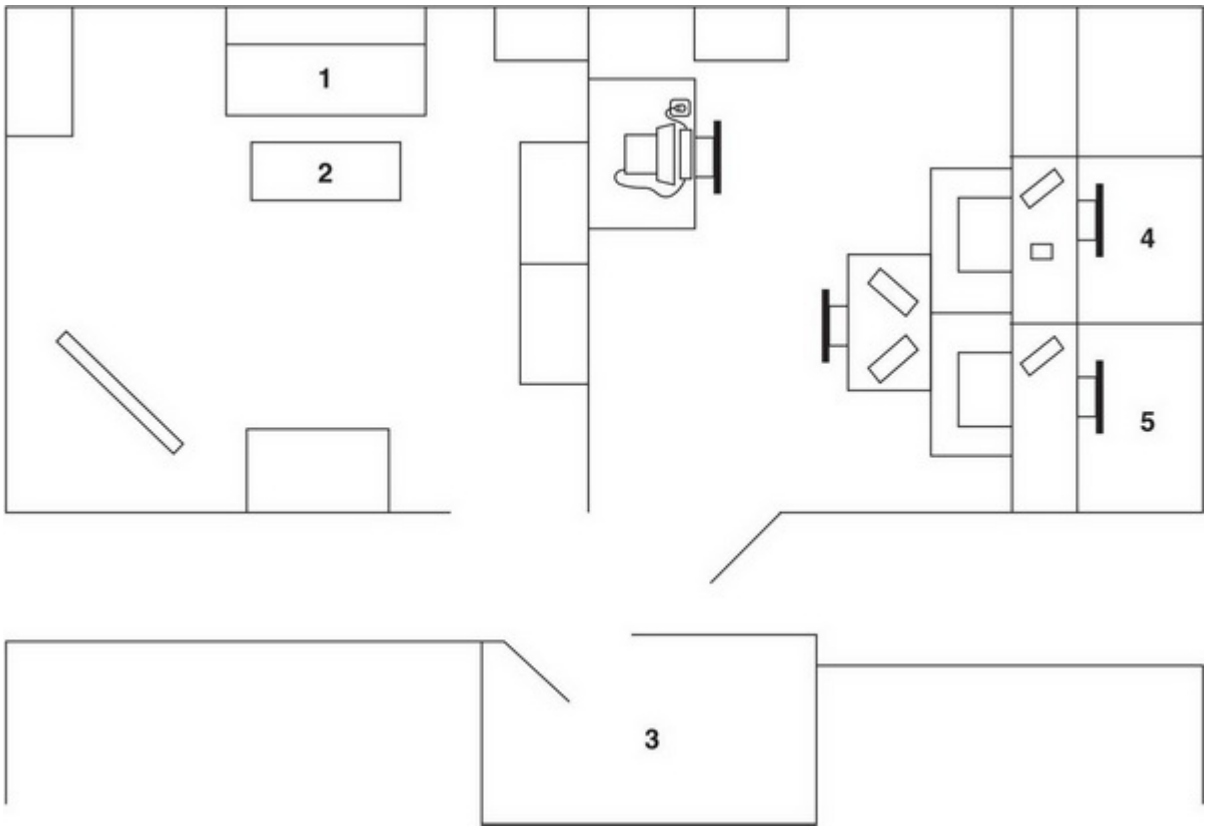


图2.1　威廉·伊克斯在阿灵顿德克萨斯大学的实验室平面图

研究中的参与者将被单独地留在图（1）的沙发上——在宽敞的房间内惟一能坐的地方。麦克风藏在图（2）的咖啡桌下，参与者看不到的摄像头藏在图（3）的房间内来记录他们谈话的场面。随后，参与者可以在独立的放映室[图中（4）和（5）]观看录像带，同时说出在他们交往时的所思所想。

● 在亚利桑那大学，马赛厄斯·梅尔（Matthias Mehl）和同事给参与者装备了可以随身携带的袖珍录音机，以获取他们白天的社会生活片段（Mehl & Robbins，2011）。这种微型设备一天能记录参与者身边发生的各种声音70次，每次持续30秒。从这些记录的声音可以判断参与者独处及交往的次数，他们的交谈轻松愉快还是起了争执。这种方法可以让研究者了解参与者自然展露的真实生活（在以下网址你可以录下自己的声音：http://dingo.sbs.arizona.edu/~mehl/EAR.htm）。

● 在西雅图（http://www.gottman.com/research/family/），约翰·戈特曼（John Gottman）和同事们邀请一些已婚夫妇去一个舒适的环境，在那里夫妻们可能要花上几个小时来重温引起他们上次争吵的冲突。他们知道现场会进行拍摄，但片刻后就忘记摄像机的存在而专注于两人的互动上。研究者甚至对参与者进行了诸如心率和皮肤电反应的生理学测量。戈特曼等人不辞辛劳地分析观察到的生理的、情感的和行为反应方面的即时数据，从而能以93%的精确性来预测数年后这些夫妇的婚姻能否持续（Gottman & Levenson，2000）。

● 奥布琪和威若夫在他们的“婚姻早期岁月”（Early Years of Marriage，EYM）研究项目中（Birditt et al.，2010），从美国密歇根州底特律市附近抽取了1986年结婚的199对白人夫妻和174对黑人夫妻，自结婚后每隔几年就进行回访。此一研究项目特别关注社会和经济条件对人们婚姻满意度的影响。到了2002年，此项目已进行了16年，有36%的白人夫妻和55%的黑人夫妻已经离婚了（Orbuch & Brown，2006）。随着时间推移，研究者追踪了所有婚姻从起始到结束的过程（访问此一研究项目的网站：http://projects.isr.umich.edu/eym/）。

希望你能被这些研究方法所体现出的创造性和丰富性所打动（我就是）！虽然这些研究方法引人注目，但对于人际关系科学研究的现状而言，也只不过是沧海一粟。人际关系科学虽然年轻，在全世界却有来自各个科学领域的成千上万的学者投身其中，他们的研究结果也发表在各种人际关系的专业学术期刊上。如果你是大学生，你可能看到过这类期刊：《婚姻与家庭杂志》《社会和人际关系杂志》以及《人际关系》。你也可以在国际人际关系研究会（International Association for Relationship Research，最大的国际性人际关系学家组织）查阅最新的人际关系研究资料，其网址是：http://www.iarr.org。

问题的提出

这些学者是如何研究人际关系的？任何科学研究的第一步就是提出问题。像人际关系这样一个领域，一些问题来自于个人经验。人际关系研究者与其他科学家相比，更能异常方便地接近他们的研究课题；他们自己在亲密人际关系中的经验能提醒他们注意某些重要的过程，有时候他们还阴差阳错地掉进了自己曾力图避免的陷阱中（Miller，2008）！广泛存在的社会问题也能提示他们某些值得仔细研究的问题。比如，美国离婚率在20世纪60~80年代的激增引起了对离婚现象的大量研究，正如社会学家注意到文化变迁产生的影响。

问题也可能来自先前的研究：为回答某个问题所做的研究可能引发新的问题。还有些问题来自那些想要对关系事件提供解释的理论。科学的理论既能解释已有的事实，又能做出新的预测，而研究的目的通常是检验这些预测。亲密关系研究所涉及的问题来自所有这些根源：科学家把他们的个人观察、他们对社会问题的认识、他们对前人

研究的了解以及他们自己的理论视角结合在一起去挖掘要回答的问题（Fiske，2004）。

问题本身分为两大类。第一类，科学家可能尝试对某些事件或一系列事件的自然发生过程进行描述。这种情况下，科学家的目标是尽可能全面和精确地描述事件的性质。另一类是，研究者要确定事件之间的因果联系，以确定哪些事件对随后的结果有显著影响，哪些没有影响。对所有主持研究和参与关系研究的人而言，这种区分具有重要的意义。第一，不同的研究具有不同的目的，有辨别力的读者应该判断出这些研究的原本目的。如果某项探索性研究主要是为了描述新发现的现象，我们不应因为它确定不了该现象的因果联系而去苛评，这些是第二步才能解决的问题，首先需要确定出现的现象是什么。第二，更加重要的是，有思想的读者要抵制诱惑，不要试图从以描述为目的的研究中得出因果联系。只有某些特定的研究设计才能让我们洞察事件之间的因果联系，聪明的读者不要匆忙得出研究结果并不支持的虚假结论。本章稍后还会谈到这个问题。

参与者的选取

那么，人际关系的研究对象该怎样选取？研究者通常采用两种方法来招募参与者。第一种方法是使用容易接触到的任何人，只要他们同意参加实验，这种方法叫方便取样（convenience sample），因为它（相对地）方便研究者获取参与者。研究亲密关系的大学教授常常以大学生为研究的参与者，参加研究本身就是这些大学生的课程作业。研究者还会通过大众媒体或者当地的社区组织来招募参加研究的志愿者。虽然有时参与者需满足一些特点（例如研究需要那些认识不到两个月的正在约会的恋人），但研究者利用方便取样通常能轻松地得到研究的参与者。

相反，采用代表性取样（representative sample）的研究项目要努力确保参与者大体要与研究的整个总体相似。例如，对婚姻真正有代表性的研究必须包括所有已婚人士——涵盖所有的年龄、国籍和社会经济水平。这很难做到，甚至不可能实现，因为如果没有其他原因，那些同意参加研究的参与者和不愿意参加研究的人可能存在某些差异（见48页专栏2.1）。不过，有些研究中的（志愿者）样本能代表某个国家或特定人群的成人总体。那些能够放到网络上进行的公开研究，比在大学校园或者某个国家进行的研究能吸引到更加多样化的庞大样本（Gosling et al.，2010）。

一方面，如果我们要寻找适用于大多数人的基本原理，毫无疑问，代表性样本比方便样本更好。采用方便样本常常有一个缺陷，研究所获得的结果很特殊，只适用于与我们的参与者（如某个大学的学生、某个地区的人）相似的人。虽然全世界都在进行关系科学的研究，但本书介绍的大部分研究都来自特定的文化，即西方的、受过良好教育的、工业化的、相对富裕和民主的文化，所以研究参与者都显得有点怪异。（明白了吗？）事实上，来自“怪异”文化的人与落后国家的人相比，行为有时的确存在差异（Heinrich et al.，2010）。从一个群体到另一个群体，态度无疑存在巨大的差异。另一方面，人际关系的研究者所考察的许多过程非常基础，人口统计学上不同的人群在基本的人际过程上可能并不存在过大的差异：比如世界各地的人们对外在美的判断标准是相似的（详见第3章）。就考察人们交往基本过程的研究而言，由于其基础性较强，采用方便样本也无不可。

让我们看一个特例。1978年拉塞尔·克拉克（Russell Clark）派出男性和女性助手在佛罗里达州立大学校园里闲逛，碰到异性的学生就发出邀请。他们各自接近毫无戒备心的学生，并从三个邀请问题中随机选一个（见表2.1）提问；有些助手只是提出约会的要求，而另一些助手则直接要求发生性关系！最引人注目的结果是，没有女性接受

来自陌生人的性要求，但75%的男性接受了性要求——这比接受约会要求的人还多！

表2.1　“今晚能和我上床吗？”

在一项有趣的研究中（Clark & Hatfield，1989），研究助手在校园里行走，遇到陌生的异性大学生时会说：“你好，在校园里我注意你很久了，你非常有魅力。”然后，随机提出以下三个邀请问题中的一个。对于不同的邀请，对方答应的比例有多少呢？

	接受邀请的百分数	
邀请的问题	男性	女性
“今晚你能和我一起出去玩吗？”	50%	56%
“今晚你能来我公寓玩吗？”	69%	6%
“今晚能和我上床吗？”	75%	0%

这一研究结果如此惹人注目，但那又怎样？该项研究只使用了大学校园的一个小方便样本。或许结果告诉我们的是，佛罗里达州立大学的男生比一般男性有更强烈的性渴求。实际上，克拉克连发表这项研究都很困难，因为评审人看重研究结果的普遍性。所以，在1982年克拉克和哈特菲尔德再一次进行了这项研究，在佛罗里达州立大学重复进行的这项研究，得到同样的结果（Clark & Hatfield，1989）。

嗯，为什么还有问题？已经是4年之后了，但这套实验程序仍然在塔拉哈西（Tallahassee，美国佛罗里达州首府）进行。对这个案例你只要稍加思索，就能找出若干条理由，说明为什么结果只能限定在特定时间和特定地点。

专栏 2.1

人际关系研究中的志愿者偏差

不管研究者采用的是方便取样还是代表性取样，都会面临**志愿者偏差**（volunteer bias）问题：在邀请来参加实验人中，接受邀请和不接受邀请的人或许存在差别。举一个志愿者偏差的例子，卡尼等人（Karney et al.，1995）简单征求了洛杉矶3 606对已经申请到结婚证的夫妇的意见，问他们是否愿意参加一项亲密关系的纵向研究。只有18%的夫妇表示愿意参加研究，这一比率是这类研究程序的正常参加率。参加研究后，会公开他们的结婚证，这会泄露他们的一些私人信息（比如家庭住址、年龄和职业经历）。这些志愿者与不愿参加研究的人在很多方面存在差异：前者大多受过良好的教育、所从事的工作职位更高、更可能和伴侣同居。如果研究者只对这类志愿者进行全面研究，这些志愿者特有的特征会影响研究的结果吗？

答案取决于研究者要考察的问题，但志愿者偏差会影响人际关系研究的结果。例如，志愿参与性行为研究的人一般比非志愿者更年轻、有更多的性经验、更为开放（Wiederman，2004）。这种偏差很隐蔽，即使要求人们参与研究也可能发生，就如大学生参与者通常的表现。尽责的学生比疏懒的学生更早参与研究，选择参与面对面实验室研究的学生一般比待在家里或线上参与的学生更为外向（Witt et al.，2011）。这类志愿者偏差会限制研究结果的应用性，可能不适合那些没有参加这一研究的人群。

我们先从另一个不同的视角来审视这项研究。先不要对那些同意和陌生人发生性关系的佛罗里达大学男生或者其他地方男性的人数比例大惊小怪。这种特定的态度在人口统计学上不同的人群之间的确存在一定的差别。然而不要无穷无尽地批评，或者更糟糕地，完全否定克拉克和哈特菲尔德（Clark & Hatfield，1989）的研究结果。我们既要认识到他们研究的局限性，又不要疏忽问题的关键：男性一般比女性更能接受偶然的性关系。如果有人发出实际的要求，男性比女性更有可能接受陌生人的性邀请。而且，这正是最近对世界各国20 000多名参与者进行调查所得出的结论（Schmitt & the International

Sexuality Description Project，2003），克拉克和哈特菲尔德正是发现这种性别差异的最早的研究者之一。他们的方法简单，样本也有局限性，但他们的确发现了新事物，他们的实验程序探测到了确实存在的人类行为基本模式。[1]

当然毫无疑问，克拉克和哈特菲尔德的研究并不完美。他们自己也承认了这一点！但只要审慎而又公正地来考察他们的结论，即使像这样采用方便样本的小研究对人际关系科学也有着重要的贡献。代表性样本能确保研究结果应用的广泛性，但代表性样本较难获得，而且成本很高。即使研究者能接触到代表性样本中的人群，他们也支付不起参与者报酬和各项其他支出，因为大多数参与者不仅仅只回答几个简单问题。



代表性样本中的人群反映了研究者想研究的总体人群在人口统计学方面的某些特征（性别、年龄、种族等）。

人际关系学经常出现这样左右为难的情况：必须做出选择，但没有一个选项是完美无缺的。在这样的情况下，我们对人际关系的正确理解就依赖于采用各种不同方法进行研究而日积月累堆积起来的知识（Reis，2002）。这里，多样性就是财富。不同的研究者使用不同的方法研究某个特定的课题。任何单一的研究都可能存在不足，但这些缺点却能为另一项研究所弥补。采用一系列不同的研究，每项研究都从不同的角度趋近某个问题，我们就能逐渐地描绘出事实真相。作为人际关系科学的明智读者，你应该尝试像科学家那样思考：没有一项研究是完美的。再次提醒你，各种不同的研究方法都是有价值的。智慧需要时间的历练，但真理就在不远处，我们正不断地向它靠近。

研究的设计

既然提出了研究的问题并获得了一些参与者，我们就需要安排一种观察方法来解答我们的问题。这部分内容要介绍关系科学研究中常用的几种不同的研究设计。

相关设计

相关（correlation）能回答这样的问题，“X和Y这两个事件在一起变化吗？也就是说变量X和Y有某种关联吗？”。表示相关程度的数值即相关系数在-1.00和+1.00之间。相关值越大（绝对值），两个事件联系就越紧密。如果X和Y完全正相关（这意味着他们一起上升或降低——即X上升时Y也上升，Y下降时X也下降），相关系数就等于+1.00。如果X和Y完全负相关（也即他们按相反的方向变化——X上升

时Y下降，X下降时Y上升），相关系数就等于-1.00。如果X和Y没有任何关系，它们之间的相关系数就是0。这些相关模式的例子见图2.2。

两个事件是否一起变化，这个问题很重要也很普遍。考虑下面这个问题（第3章会解答）：具有类似的态度和价值观的人们是否倾向于喜欢彼此呢？此类问题的相关研究一般会评价伙伴们在自然条件下知觉到的相似性和吸引力，并不会对配对伙伴的行为进行任何的干预或影响。研究者会仔细测量参与者的情感，从而发现相似性和吸引力之间的可靠关联，帮助我们理解新建立的人际关系中伙伴感到满意的原因。

另一方面，即使在吸引力和知觉到的类似性之间存在相关，仍有很多信息我们并不知道。的确，很多读者经常错误地理解相关设计得出的研究结果。相关只告诉我们两个事物之间存在联系，但是它并没有告诉我们为什么它们会相关。相关并不能表明事件之间存在因果联系。当你得出相关结论时，当心不要推导出其他没有根据的结果，相关只是相关；相关的存在意味着可能有很多不同的似是而非的因果关联。这里给出三条简单明了的可能性：

- X可能引起Y——在相似性和吸引力的例子中，知觉到的相似性可能引起了更多的喜欢。

- Y可能引起X——可能是喜欢上某个人让我们认为自己与他有许多共同点。

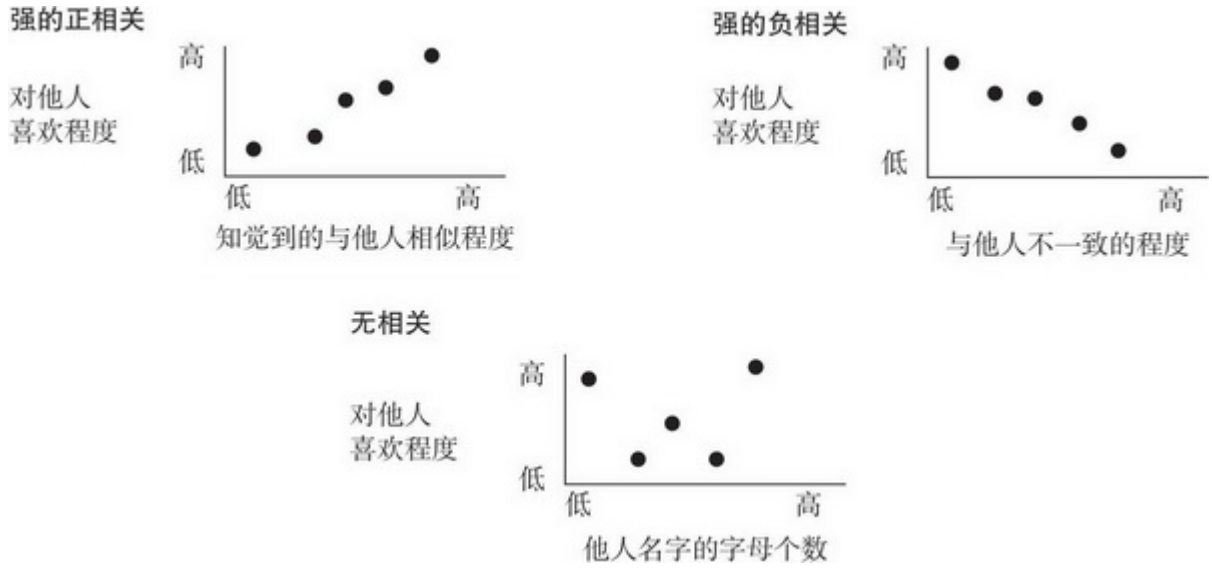


图2.2　相关模式

● 其他影响因素，第三方变量可能同时引起X和Y，X和Y之所以相关的惟一原因是他们存在共同的影响因素。两个事件X和Y可能对彼此没有一点影响，而是其他影响因素，如他人的俊美长相，致使我们喜欢他们，并且认为他们和我们非常相像。

当X和Y存在相关，上述三种可能性以及许多其他更复杂的结果都有可能是正确的。如果我们得到的只有相关，我们所知道的也只是这两个事件存在关联。我们并不知道其中的因果联系涉及哪些因素。[2]

实验设计

如果有可能，考察因果关系更简单的方法是采用实验设计。实验（experiment）提供了原因和结果的最直截了当的信息，因为实验者创造并控制了他们要研究的条件。在真正的实验中，研究者有意操作一个或多个变量，并把参与者随机分配到这些预设的不同条件下，从

而观察这些条件变化怎样影响人们的行为。因而，实验不会问“X和Y是否一起变化”，而是问“如果我们改变X，Y会发生什么变化”。

让我们重新看看伯恩对态度相似性和吸引力的经典研究（Byrne & Nelson，1965），以阐明实验研究和相关研究的差别。假如伯恩只是测量同伴的态度和他们喜欢彼此的程度，他会得出相似性和喜欢程度存在正相关，但他不能确定为何它们有关系。

伯恩于是做了一个实验。一旦参与者来到实验室，伯恩会以投掷硬币的方式来随机确定参与者遇到的是一个与自己类似的人，还是一个和自己完全不同的人。他控制了伙伴的相似程度，这也是这两种条件下参与者的惟一差别。利用这种实验程序，如果伯恩观察到参与者对相似的陌生人表现出更多的喜欢，就可以合理地推导出：更高的一致性引起更多的喜欢。为什么能得出这个结论？因为参与者是随机分配到这两种实验条件下，所以喜欢程度的差别不能归之于每种条件下个体的差异；平均来看两组参与者是一样的。而且，参与者除了和陌生人在相似性上有明显差别外，他们在实验中的程序全部是一样的。伯恩观察到的行为差别惟一合理的解释就是：相似性引起人们的喜欢。他的实验清晰地展示了被操纵的原因（态度相似性）对结果（喜欢程度）的显著影响。

实验比其他设计能更清晰、更精确地测定因果联系。如果实验控制得好，就能清晰地揭示因果联系。那么，为什么研究者还要进行其他设计？答案在于这样一个事实：实验者必须能够控制和操纵他们要研究的事件。伯恩能够控制参与者所接收到的关于从未谋面的陌生人的信息，但他操纵不了亲密关系中的其他重要因素。我们也做不到。（你怎么去创造一段在实验室发生的浪漫爱情体验？）在一些无法控制的事件上不能采用实验设计。

所以，相关设计和实验设计各有自己的优势。采用相关设计，我们能研究现实世界中引人注目的事件——亲密关系的承诺、火热的爱情、不安全的性行为——并考察它们之间的关联。采用实验设计，我们能考察因果联系，但我们研究的事件范围有限。再次强调，没有完美的研究设计——这也是用不同的研究设计、从不同方面研究同一个课题的又一原因。

发展性研究设计

发展性研究设计研究行为或事件随时间而改变的方式。发展性研究设计主要有三种类型。

横断设计

最常见的发展性研究设计是横断设计（cross-sectional design），即比较处在不同人生阶段或者不同年龄人的发展过程。例如，如果我们要考察在婚姻的不同阶段导致离异的危险因素，我们可以询问那些有着不同婚龄的离异夫妇的主要抱怨。我们或许会发现婚姻持续的时间和离婚原因之间的关系。

正如在这个例子中看到的，横断设计是相关设计，所以我们要当心从中推导出的结论。如果我们比较那些婚龄25年的夫妇和婚龄只有5年的夫妇，我们比较的就不仅是婚龄不同的人，我们还比较了在不同社会环境下成长的人，两者相差20年。我们所知道的仅仅是他们对婚姻的抱怨并没有随着年岁而变化，他们的担忧也许只是反映了他们结婚时的时代差异。

正如你所看到的，从横断设计得到的相关总会受到某些不确定性的影响：参与者所经历的不同社会、文化和政治事件。只要人际关系

研究的结果涉及年龄，我们就得质问结果究竟真的是年龄差异，还是不同年龄参与者的成长背景差异。

纵向设计

横断设计混淆了年龄和经历的相对影响。然而，如果我们招募的参与者年龄一样，并长时期跟踪研究，那么参与者的经历相同但年龄在变化。这就是纵向设计（longitudinal design），即对同一群人在一段时间里反复进行测量。如果我们既监测参加研究时新婚夫妇的抱怨，又监测继续参加研究的已婚多年夫妇的抱怨——正如奥布琪的婚姻早期岁月（EYM）研究项目（Orbuch & Brown，2006）所进行的——我们采用的就是纵向设计。



在横断设计中，研究者从不同年龄组的人获取信息。例如考察不同年龄的人对音乐偏好的差异，我们可以请20岁和60岁的人来评价不同的艺人。

这种设计与横断设计相比，在分离经历和年龄的影响方面做得非常好，但它们仍不完美。社会文化的巨大变化仍然会混淆年龄和经历的影响。如果我们发现，随着时间的推移，家庭夫妻为金钱发生的争执越来越频繁，又能说明什么呢？如果我们在经济萧条时期收集数据，研究看似关注婚姻的时间发展变化，却可能反映暂时性的文化变

动所带来的影响，而且这种文化影响对大多数未处于经济萧条时期的婚姻根本没有影响！

如果我们能够坚持也足够聪明，就可以把纵向设计和横向设计结合起来以排除历史因素的影响。我们可以选择两组参与者，平均年龄分别是20岁和40岁，然后对这两组人都追踪到55岁。如果在55岁时，两组参与者都表现出对婚姻类似的抱怨，那么我们才能真正地相信找到了婚姻发展的基本趋势。

当然，做这样一项研究并不轻松。实际上，要做这样一项耗时35年的研究存在巨大的困难。纵向研究设计面临的最大问题就是参与者流失（participant attrition），即随着时间推移参与者变得越来越少。人们会搬家或失去联系，或变得很忙，或对研究感到厌倦而不愿意再继续参加研究。研究持续的时间越长，这些问题就越严重。有些长期的纵向研究结束时，那些自始至终参与研究的人少之又少。的确，即使纵向研究开始时采用的是代表性样本，但当研究结束时就不再是了。

回溯设计

由于纵向研究与参与者保持联络比较困难，为什么我们不追踪事件的时间变化，问问人们过去的经历？当然可以，很多亲密关系的研究使用的就是回溯设计（retrospective design）。有时，回溯的时间很长（“你们结婚前最主要的争议是什么？”）；有时回溯的时间相当短暂（“在过去的24小时内，你和配偶的交往有多愉快？”）。

回溯设计非常灵活。如果我们担心历史事件对人们的影响，我们可以请不同年龄的人回想他们在某个相同年龄是否有类似的体验。的确，如果人们的记忆力完美，回溯研究会非常有用。不幸的是，回忆肯定不精确，并且如果询问很久以前发生的事件，回忆的难度就会大

大增加（Frye & Karney，2004）。无论何时我们看到回溯研究报告，我们都无法确切知道报告内容是过去的清晰图像，还是受到近期事件影响的错误记忆。

总之，对发展性设计的了解支持了我们早先提到的观点：没有一种研究设计是完美的，但每种设计都有它的应用价值。发展性研究设计对时间推移的关注对于关系科学特别有价值。人际关系通常也是长期事件，我们需要理解关系是怎样随着时间而变化的。

场景的选择

我们的研究在不断推进，现在已经提出了要研究的问题，招募了参与者，选择好了实验设计，我们还需选择一个场景来实施我们的研究。研究场景通常有：（1）实验室；（2）自然的日常生活环境，如一对夫妻的家里。每一种选择都有它的优点和缺点。（你现在正在习惯这些，不是吗？）实验室的优点是能有效地控制外在的、无关变量的影响。研究者能精确控制参与者要经历的体验，还能安排符合研究目的客观环境。自然场景的优点是参与者在日常的环境中感到舒适和放松，从而使研究者能了解更多的典型行为。这两种研究场景的优缺点恰好互补。实验室场景可能引发参与者的虚假行为，使我们对他们的典型行为认识不足。另一方面，自然场景可能难以控制，充满与研究问题无关的干扰变量。

不论研究的场景在哪里，某些行为因为很少发生，或者让人痛苦，又或太过亲密（或三者兼而有之），很难进行研究。克服这些困难的方法是让参与者进行角色扮演（role-play），以便研究者了解某些行为——例如，参与者装作“好像”产生了妒忌心，或者发生争吵，或者试图诱惑他人上床。角色扮演的研究往往与真实场景相差很

大。在一种极端情况下，请参与者阅读与要研究的行为有关的故事，并想象这些事情发生在自己身上。这种戏剧脚本研究往往没有生活中的真实事件逼真生动，允许参与者以一种超然而从容的方式来演绎，这和真实事件中人们所表现出的冲动性和情感反应差别很大。在另一种极端情况下，模拟研究要求参与者扮演虚构情境中的特定人物。例如，研究者可能要求一对夫妇假装双方都感到很生气，然后观察他们的行为反应。这种研究方法参与者较投入，但他们仍然知道自己只不过是在假装。角色扮演研究在考察一些牵涉感情较深的问题时，不会违背社会的道德伦理规范。但人们可能是按自己所认为的、在这些情境中应该实施的方式来行动，而不是事件真正发生时他们将会实施的行动方式。再一次看到，这种方法既有优点也有缺点。

专栏 2.2

角色扮演中的高科技

人际关系科学中一项有趣的新方法是采用浸入式虚拟现实（immersive virtual enviroments，IVEs）来研究人际交往（Blascovich & McCall，2010）。虚拟现实研究中，参与者和计算机中三维呈现的人物互动；他们戴着头盔以控制视线，当通过空房间时，他们接受到的视觉反馈和现实中的移动是一致的。参与者真的就像生活在精彩的视频游戏中。

当然，参与者知道他们看到的现象在现实中并没有发生。尽管如此，IVE 也是引人入胜的体验，其虚拟的行为也和真实生活中人们的行为很相似（Bailenson et al.，2005）。这种技术能让研究者精确控制与参与者互动的虚拟伙伴的长相、动作和反应。研究者能不断重复地创造同一种情境，也能对实验情境做细微的改变，这种微调在现实生活中很难做到。真实对控制：又是一个既有优点又有缺点的重要研究工具，将来会有更广阔的应用前景。

数据的性质

现在我们实际收集到什么类型的数据？我们记录的是他人对人际关系的判断和知觉，还是我们自己考察的某种特定的人际交往？两种最主要的测量是：（1）人们对自己的思想、情感和行为的自我报告，以及（2）对他人行为的观察。我们还要考察这两种测量中的一些变量。无论我们采用何种数据，对行为的测量应该同时具备心理测量学上的效度（validity）和信度（reliability）。也就是说，我们测量到的事件真正是我们试图测量的（这就是效度）；如果这些事件不会发生变化，那么我们在不同时间的测量结果应该一样（这就是信度）。

自我报告

亲密关系研究最普遍的方法是直接询问人们的体验。人们的回答就是自我报告（self-reports），自我报告的获取形式有很多种：书面问卷、口头访谈、非结构性的日记（参与者随时记录心中所想）等。这些技术的共同特点是参与者要把自己的体验告诉研究者——研究者并没有亲眼观察到。

自我报告得到的资料有着重要价值。举例来说，自我报告能让我们“走进报告者的内心”，了解外在观察者不易觉察的个人观点。自我报告的数据成本较低，也容易获得。研究者并不需要精密的仪器；他们只需要一些纸和笔及自愿的参与者。请思考一下表2.2中简短的自我报告测验：这七个问题能很好地评价人们亲密关系的满意程度。多数情况下，没有必要去问一些更详细的问题，或者采用其他的方法来区分快乐、满意的爱人和不很满足的伴侣，因为这七个问题直截了当，恰到好处（Hendrick et al.，1998）。自我报告的方法非常有效率，信息量丰富。然而（这可能没什么奇怪的了！）自我报告也可能出现一些潜在的问题。下面是三个最主要的问题。

表2.2　爱情关系评价量表

选出以下问题中最符合你们爱情关系现状的选项。

1. 你提出的要求，伴侣会很好地满足吗？				
1	2	3	4	5
一点都不	稍微有点	适度地好	非常好	极其好
2. 总的看来，你对自己的爱情关系是否满意？				
1	2	3	4	5
一点都不	稍微有点	中等程度	非常	极其
3. 比起大多数人，你的爱情关系有多好？				
1	2	3	4	5
一点都不	稍微有点	中等程度	非常	极其
4. 你在多大程度上宁愿没有爱上对方？				
1	2	3	4	5
从来没有	很少	偶尔	经常	一直
5. 爱情关系符合你最初的预期吗？				
1	2	3	4	5
一点都不	稍微有点	中等程度	非常好	极其好
6. 你爱你的情侣有多深？				
1	2	3	4	5
一点都不	稍微有点	中等程度	非常	极其
7. 你们的爱情关系中存在的问题多吗？				
1	2	3	4	5
一个都没有	少数几个	一些	许多	太多了

这样计算分数，把第 4 和 7 项上的评分选项的次序对调一下。如果你选了 1 就变为 5；如果你选了 2 就变为 4；4 变为 2；5 变为 1。然后把得分累加，总分越高，则对爱情关系越满意。

资料来源：Hendrick，Dicke，& Hendrick，1998.

参与者对问题的解释

自我报告常在研究者给出指导语或者提问之后进行。如果参与者错误地理解了研究者的意思或目的，他们随后的自我报告就会误导人。例如：“你和多少个人有过性行为？”如果男性来回答这个问题，他们往往会包括仅发生过边缘性行为的伴侣，而女性一般只计算

真正发生过性交的那些伴侣（Gute et al.，2008）。这也是为什么男性报告与异性发生性关系的人数往往多于女性报告的一个原因。[3]实际上，人们描述性行为的词语常会产生难以觉察的理解问题，这或许是性行为研究中的一个重大缺陷（Wiederman，2004）。

回忆或觉知的困难

即使人们能准确理解研究者提出的问题，他们也可能无法客观地回答问题。举一点来说，他们可能对自己的行为缺乏洞察力，以致自己认为的真实情况未必完全准确。比如，根据人们的自我报告，在恋爱问题上，外表吸引力对于女人并不如对于男人重要；女人说外貌对于她们并不如对于男人那般重要。然而，在速配研究中当她们同时遇见和评价几个候选对象时，外貌对于女性的确如对于男性一样重要（Eastwick & Finkel，2008），外貌是影响男女两性喜欢对方最重要的影响因素（Luo & Zhang，2009）。有时，人们对自己喜好和行为的描述并不完全符合实际。

记忆错误也是个问题。人们在描述最近发生的具体客观事件时最准确。如果询问参与者很久以前发生的事情，他们可能会发生错误（Feeney & Cassidy，2003）。具体的细节信息更容易遗忘。比如，在一项研究（Mitchell，2010）中，大样本的离异群体中有50%的人不能准确地说出他们在哪一个月离婚。而过往的情感经历尤其可能发生记忆错误。具体而言，如果火热的爱情以痛苦和不满收场时，失落的恋人们往往很难回忆起数月前他们刚刚坠入爱河时的快乐和激情（Grote & Frieze，1998）。

参与者报告的偏差

自我报告数据的最后一个严重问题是，人们的报告可能存在系统性偏差或歪曲。例子之一就是自我服务偏差（self-serving bias，在

第4章还会谈到），它会使人们高估自己在人际关系积极事件中的作用，而低估在消极事件中的过失。人们喜欢用积极眼光看待自己，所以会把自己的成功归于自己，而面对失败则推脱自己的责任。如果没有其他因素影响，操持家务的伴侣会认为自己做的家务比实际上的要更多（Ross & Sicoly，1979）！这类错误并不是不诚实所引起的，而是的确反映了人们真实的（然而也是特异的）观点。尽管如此，通过自我报告所获得的参与者对客观事实的主观知觉，或许与其他观察者的预测结果有所不同。

如果人们不愿意说出看到的事实，就会出现更严重的问题。最有名的例子是社会赞许性偏差（social desirability bias），指的是人们希望给他人留下好印象而歪曲事实。参与者常常不愿意承认让他们看起来不好的事情或者任何不符合期望的描述。例如，由于对社会接纳的顾虑，参与者不敢诚实地向研究者报告他们的同性恋取向和行为。因而，在同性恋的普遍性上一直存在争议（Tourangeau & Yan，2007）。再看另一个例子，离婚已经好几年的人（研究者事先在法院看过他们的离婚判决书）中有4%的人宣称他们从未离过婚（Mitchell，2010）。匿名程序有助于减少这类社会赞许性偏差，例如允许参与者参加网络调查而非面对面访谈（Brown & Vanable，2009），但如果研究涉及敏感问题，这种偏差仍然会出现。

观察法

另一种收集亲密关系信息的方法是直接观察行为。科学观察并不是轻松随意的工作。研究者要么采用复杂的工具测量行为，要么细心地训练助手以使观察尽量准确、可靠和详尽。

专栏 2.3
评估依恋类型

依恋研究已经成为人际关系科学的重要主题，后面的各章我还会提到依恋。所有这些研究结果怎么得到的呢？大多数情况下，参与者在问卷上描述自己对亲密关系的感受。既然我们已经考察了自我报告数据的诸多精细微妙之处，现在我们来看看怎么运用这一工具来评估依恋类型。

这里呈现的 12 个评价项目选自凯利·布伦南（Kelly Brennan）和同事（Brennan et al., 1998）编制的长问卷，这些题目测量的结果和长问卷所获得的结果非常类似（Wei et al.，2007）。我们已经给出了项目所属的依恋维度；当然在实际的测试中维度名称是不会出现的，并且各个项目是混杂在一起的。问卷的填写者要在 1（强烈反对）~7（非常同意）的 7 点量表上评价对每一项目同意或反对的程度。注意，如果你报告的结果表现出高焦虑或者高回避，应该在某些项目上同意，在另一些项目上反对；这是研究者常用的策略，以鼓励参与者认真回答并帮助研究者识别那些粗心大意的反应。

研究者从量表中能得到两组分数，焦虑分和回避分，并从这两个维度来预测不同关系的结果。你应该记得，安全型的人在这两个维度的得分都低。[4]

测量焦虑被弃的项目：

1. 我担心爱人不会像我关心他一样关心我。
2. 我想接近他人的愿望有时会把人吓跑。
3. 我需要很多保证才相信伴侣是爱我的。
4. 我发现伴侣不像我期望的那般亲密交往。
5. 当我需要帮助时爱人却没有出现在身边，这让我会感到沮丧。
6. 我不会常常担心被人抛弃。

测量回避亲密的项目：

1. 我想接近伴侣，但是总是后退。
2. 如果伴侣和我太接近，我感到紧张。
3. 我试图避免和伴侣太过接近。
4. 我经常和伴侣讨论我的问题和顾虑。
5. 困难时求助于爱人当然有作用。
6. 很多事情包括寻求安慰和确信，我都会求助于伴侣。

要得到这些项目的分数，将焦虑项的第 6 项，回避项的 4、5 和 6 项反向计分。即 1 分变成 7 分，3 分变成 5 分，6 分变成 2 分，以此类推。焦虑项的平均分是 22；低于 15 分就非常低；高于 29 分就非常高。回避项的平均分是 15，9 分就显著地低，21 分就显著地高（Wei et al.，2007）。

人们对这样一些问题的回答真能说明问题吗？是的，它们能。当然还有其他评价依恋类型的方法，它们常涉及广泛的访谈和对回答的精细编码，但并不常用，因为这些项目就能很好地区分显著的个体差异（Mikulincer & Shaver，2007）。尽管自我报告存在可能的偏差、词语理解问题以及其他可能的问题，但是这些项目的确能描绘人们对亲密关系的不同的整体取向，这些取向非常重要，在书中各处我们都会看到。

4 要提醒你注意依恋类型吗？请参看16页的表 1.1。

一些研究直接观察正在发生的行为，而另一些则采用记录设备，后者可以在行为发生之后分析。有一种观察法，叫体验式取样（experience-sampling），它采用间断式的、短时间的观察，从而获取较长时间内实际发生的行为。在体验式取样中，当目标行为可能发生时研究者可以随机抽取若干较短的时间段，在这些时间段中，目标行为可能发生，研究者可能把观察分散在不同日期不同时间的几个阶段。梅尔（Mehl & Robbins，2011）利用能放入口袋的微型录音设备所做的研究就是这种技术的最好例子。这种设备叫电子激活录音机（electronically activated recorders，EARs）。（你还记得吧？）在白天这种设备每间隔一段时间就自动打开开关，并录下参与者身边发生的任何声音。结果在伴侣的交谈中捕捉到许多愤怒和轻蔑等不良情绪，伴侣们并不太满意，他们的关系在6个月之后变得更为脆弱（Slatcher & Ranson，2011），对此你或许不会感到奇怪。

这类观察有若干种记录结果的形式。研究者有时会使用比较综合的（通常也是主观的）词语来评价他们所目睹事件的特征。例如，根据争吵是“建设性和有助于解决问题的”或“充满火药味和敌意的”可对争吵进行评价。观察者也可以使用编码程序来对非常特殊的行为进行记录，如一次交往中人们说话的时间长度、出现笑容的次数、彼此肢体接触的次数等等。这些能知觉到的具体行为往往比主观评价更为客观，借助于某些技术手段研究者可以更客观地进行观察。比如，研究者开发了一种软件，可以计算人们说话或写字时使用的各类词语，还能自动分析人们的谈话内容。（不好的结果是，如果人们太过频繁地使用“你”这个词，他们往往比不常使用“你”的人更不满意自己的人际关系[Tausczik & Pennebaker，2010]。）

科技发展为行为的测量提供了新方法。最近一项研究革新采用眼动跟踪的方法来评价人们对他人的视觉兴趣（Lykins et al.，2006）。在眼动跟踪研究中，参与者要戴上特殊的头盔，上面安装有

拍摄眼睛活动的微型摄像头。然后，当参与者查看不同的图片时，眼睛的移动就能揭示他们正在看什么图片，看了多长时间。例如，通过并列呈现两张只有头发颜色差别的人像，我们能确定你喜欢金发还是黑发：在你认为更有吸引力的图片上你看的时间会更长。

这类观察一般可以避免自我报告的缺点。受过训练的观察者通常不会错误理解研究者的研究目的，参与者也不会有错误的记忆或者自我服务偏差。但另一方面，如果我们要理解人们对自己经验的个人知觉，就离不开自我报告。观察研究也可能很昂贵，花费观察者的大量时间，有时还需要昂贵的设备。有项了不起的研究在一周时间里拍摄了32个不同家庭中每天早上起床后的互动情况，长达1 540个小时的拍摄视频需要花几千个小时来仔细察看、编码和归类（Carey，2010）。

观察研究还面临反应性（reactivity）问题的影响：如果人们知道有人观察自己就会改变行为。（安装在起居室的摄像头可能会改变你的某些行为——至少在你习惯之前。）参与者知道有人正在看着自己时会极力营造好印象，这正如人们面试时的表现一样。因此，研究者更乐于进行那些不大可能改变参与者行为的观察研究。有一项这样的研究，人际关系学家追踪了某大学1 640名学生大学期间在脸谱网的个人页面情况（Lewis et al.，2008）。研究者跟踪个人页面中的公开信息，从而确定学生的品位和价值观怎样影响他们建立的友谊。研究者有具体而认真的研究目的——并不是日常那般随意浏览网页——也不会有对参与者的行为造成不必要的影响，因为参与者都不知道有人观察自己！毫无疑问，将来我们会看到更多的网络社交行为的正式研究。（这让人厌烦吗？为什么？）

生理测量

如果我们观察到的行为人们无法有意识地加以控制，就可以避免反应性问题。对人体自主的和生化的反应进行的生理测量就能做到这一点。生理测量的项目包括心率、肌肉张力、性唤起和荷尔蒙水平等，通过生理测量可以确定生理状态是怎样和社会行为关联的。

有些研究者考察生理机能影响人际交往的方式。例如你血液中神经肽催产素（oxytocin）有助于确定你的同理心和信任程度（Campbell，2010）；引人注目的是，如果你摄入一定剂量的催产素，短时间内不太容易对人起疑（MacDonald & MacDonald，2010）。我们的依恋类型也存在生理基础。依恋类型不安全的人面对社会压力会出现更强烈的自主神经反应，包括诸如肾上腺素等荷尔蒙的分泌；社交威胁往往会引起焦虑或回避类型之人不安的唤醒，但安全型的人却能保持清醒和沉着（Diamond & Fagundes，2010）。

其他一些研究探索人际交往怎样改变人们的生理状态。宽恕对我们有益（第10章还会谈到），具体地说，那些能够宽恕冒犯者的人比睚眦必报的人表现出更弱的心率和肌肉张力（Witvliet et al.，2008）。还有一些研究试图识别社会行为的生理标签地图。例如，已有研究者识别出调控爱情和性欲的大脑结构（参见Aron，2010），研究者让参与者体验到这些心理状态，同时用fMRI（功能性磁共振成像）技术考察他们的大脑。fMRI图像能显示哪一部分的大脑消耗了更多的营养，因而比其他部分更激活——正如结果所示，亲密的爱情和饥渴的性欲看起来是由大脑不同部分控制的。（对此你感到奇怪吗？）

生理测量一般成本较高，但其应用在不断增加，因为生理测量能让研究者考察我们社会行为的生理基础。生理测量也是人际关系科学一直以来变得越来越错综复杂的一个很好的例证。

档案材料

历史档案（archives）也能避免反应性的问题。个人记录如照片和日记，公共媒体如报纸和杂志，政府记录如结婚证和人口统计信息等，都是人际关系研究的重要数据来源。当这些信息过时了，就变成了“档案”信息。有一项研究考察了人们过去的长相吸引力和现在的收入之间的相关，研究者对大学年鉴相册中的学生照片进行了外貌吸引力的评定，以确定数年前外貌俊美的人是否现在赚的钱更多（Frieze et al.，1991）。（他们发现了什么结果呢？请阅读第3章！）

档案材料是“无反应性的”，因为查阅档案资料不会改变要研究的行为。而且档案研究较为廉价。但档案材料存在局限性。具体而言，那些在很久以前就保存的材料可能没有包括研究者想知道的所有信息。

研究应遵循的道德规范

档案研究通常不会让人感到尴尬，但人际关系研究有时的确要询问敏感话题或者观察隐私行为。有必要刺探他人的私人事务吗？

这的确是个不容忽视的问题。虽然这类信息非常有价值，也很必需，但人际关系科学却处在严重的道德两难困境之中。仅仅让参与者填写描述他们人际关系的问卷，就可能对他们的人际关系产生微妙而又持续的影响（Zhaoyang & Cooper，2011）。比如，要求参与者明确说明从人际关系中得到些什么或者要求他们评价对伴侣的爱时，研究者就把参与者的注意力指向他们平时没有仔细考虑的细节事务上了。我们鼓励他们评价自己的人际关系，启发他们思考。而且，研究者还

唤起了他们对于伴侣会怎样回答同样问题的好奇心。总之，研究者不经意的探询可能警醒人们注意那些他们不曾意识到的人际关系问题或者挫折。

模拟和其他观察研究也可能存在更严重的问题。让我们来看看戈特曼（Gottman & Levenson，2000）的研究方法，他要求夫妇重温引起上一次争吵的分歧：他并不是要鼓励人们去争吵，但有些夫妇的确发生了争执。结果发现，那些尖酸刻薄、大吵大闹的夫妇比那些优雅而幽默地探讨分歧的夫妇更容易离婚，戈特曼的研究表明特定的行为风格能预测将来的婚姻问题。这项工作非常重要。但它有破坏作用吗？我们真的应该要求那些夫妇重温可能损害他们将来婚姻满意度的争吵场面吗？

问题的答案并不简单。人际关系学家通常会非常注意保护参与者的权益（Kimmel，2004）。在研究开始之前研究者会向参与者介绍有关研究的具体信息，以让参与者根据充分的信息来决定是否参加研究。他们参加研究完全是出于自愿，并且能随时退出。在数据收集完毕后，研究者会立即向他们提供反馈，解释所有的实验操作过程，介绍研究的目的。研究完成后，参与者常能看到研究结果的最终报告。不仅如此，如果研究的是一些难处理的问题，而参与者想解决这些问题，研究者还会提供婚姻咨询的信息，甚至还免费提供某些心理服务。

正如你所看到的，人际关系学是建立在对参与者的幸福深切关注的基础之上。在研究中参与者会得到应有的尊重，他们的付出会得到由衷的感谢，甚至还会因占用了他们的时间而得到报酬。他们也会在研究过程中体验到乐趣并从中获益（Zhaoyang & Cooper，2011）。在一项婚姻的纵向研究中，经常进行自我报告的参与者更多地感到自己是个合格称职的配偶，这比控制条件下很少报告自己情况的参与者

强，密切关注关系进展的状况显然有益（Veroff et al.，1992）。因此，参与人际关系研究有时很有趣，也很有启发性。那么，我们还应不应该研究亲密关系中这类私密问题呢？

回答是绝对的有必要。道德还有另一方面我们没有提到：科学在道义上必须履行的责任是求得真知造福人类。无视这点将会付出惨重的代价。例如，美国卫生部（DHHS）当前正拨出很多金钱资助一项健康婚姻新方案（Healthy Marriage Initiative），这项工程计划教会非裔美国人维持婚姻的技巧。美国黑人是这项婚姻幸福计划的受益者，因为黑人与白人相比更不可能结婚，也更可能离婚（Orbuch& Brown，2006）。这项新方案背后的假设是：如果非裔美国人能珍视婚姻，那么他们的婚姻就会更加稳定——所以纳税人的钱就花在了教育黑人尊重和欣赏婚姻生活的课程上。这里的问题——正如人际关系学家所看到的（Karney & Bradbury，2005）——是非裔美国人和其他族群一样看重婚姻。他们甚至比白人还渴望结婚，但面对窘迫的经济前景又结不了婚。具体来说，黑人妇女不想和没有稳定工作的男人结婚（Gibson-Davis，2009）。即使黑人结了婚，却经常遇到经济困难，因而婚姻一般也不稳定（Hardie & Lucas，2010），任何夫妻只要为金钱而痛苦挣扎，其婚姻满意度都会下降。因而，非裔美国人的婚姻容易破裂似乎更多地与社会经济地位而非个体的态度有关（Karney & Bradbury，2005）。

所以在此例中我们可以看出，政府或相关部门希望价值观的教育能起作用就太愚昧了。试图改善人际关系的政府工程如果把钱用在训练黑人的工作技能或者提高最低工资，比去教育他们尊重婚姻会更加有效（Gibson-Davis，2009）。显而易见，如果我们要提升人们的幸福，不仅需要善良的意图，而且更需要丰富的知识。在诸如《爱情风味》（Flavor of Love）和《爱情摇滚》（Rock of Love）等电视节目（在这些节目里现实的婚姻更像是人生败笔而不是成功）大肆流

行，传递怪异“爱情”的文化中，不去理解人际关系的运作过程才是真正的不道德。亲密关系可以带给人类最伟大、最荣耀的幸福体验，但它也可以使人绝望痛苦和万劫不复。关系学家相信，努力探索增加人们快乐和减少痛苦的方法，是人际关系研究最根本的道德。

结果的解释和整合

这不是一本统计学课本（对此你感到心中窃喜吧），但人际关系学家整理数据的一些统计技术，仍是明智的读者应该掌握的。许多人际关系研究要对所获得的数据进行统计分析以确定结果是否具有统计学上的“显著性”。这是一种计算研究结果（如观察到的相关或实验中操纵变量所得的效应）偶然发生的概率有多大的方法。如果结果偶发的可能性很低，那么结果就是“显著的”。本书所有的研究结果都是显著的。你也可以放心，得到这些结果的研究都经过了其他科学家严格的审查。然而，这并不意味着我们提及的每一个结果都是完全正确的：有些结果可能是偶然发生的，反映了有偏样本特殊人群的影响或各种没有预计到的失误。如果心理学、社会学或传播学研究的结果具有统计学上的显著性，就表明这种结果不太可能随机发生，但并非完全不可能随机发生。还请牢记，我们碰到的结果通常描述了普通人群明显的行为模式，但因为存在个体差异（参看第1章），这些模式适合特定个体的程度存在差别。请不要太天真，幼稚地以为实际上的确符合大多数人的研究结果是错误的，只因为该结果似乎并不适合你认识的某个人。我希望你能成熟点，辩证思考，富有理性。

此外，我们还要注意，人际关系研究所得到的数据也会表现出独特的挑战性和复杂性。以下是三个例子。

配对的相互影响的数据。多数统计程序都假定不同参与者的分数是各自独立的，不会发生任何的联系（也就是说，一个参与者的反应不会受到任何其他参与者的影响）。但是，如果夫妇双方都参加研究，情况就不同了。妻子对夫妻关系的满意度非常有可能受到丈夫是否快乐的影响，所以妻子的满意程度并不独立于丈夫。从人际关系伴侣所取得的数据常常会相互影响，明智的做法是用特殊的统计程序来分析这类数据（如Kashy et al.，2006）。

不同的分析水平。人际关系研究者还必须在两个完全不同的分析水平上做出选择，一种水平是构成夫妇的个体，另一种水平是夫妇两人一起（Kashy et al.，2006）。例如，研究者要考察个体的依恋类型对他（她）自己社会交往的影响，或者要考察两个伴侣的依恋类型组合如何影响他们之间的人际关系质量。第一个问题是在个体水平上进行分析，第二个问题则是在成对的数据水平上分析。研究者必须小心确保所使用的统计程序适合数据的不同分析水平。

影响人际关系的三个根源。而且，人际关系来自各个伙伴的单独贡献和他们组成一对的独特组合。比如，假设梁山伯和祝英台拥有幸福的婚姻。原因之一或许是梁山伯是一个特别令人愉快的家伙，他能和任何人很好地相处，包括祝英台。又或者（也可能同时）祝英台是个很容易生活在一起的人。然而，梁祝比梁与其他女性或祝与其他男性有更好的亲密关系，也可能是因为他们两人个人特质独特组合的结果：整体大于部分之和。人际关系研究者常常会遇到这三种影响因素结合起来的现象，即两个单个伴侣和他们共有的独特伴侣关系。同时一起分析所有这些成分需要高级的统计分析方法（Kenny & Ledermann，2010），这是人际关系科学复杂性的又一证明。

那么我的观点究竟是什么呢？我已经指出研究亲密关系要处理的问题的复杂性，也提到统计显著性检验针对的是可能性而不是确定

性。你就应该怀疑每一个研究结果，怀疑每一种观点和理论吗？答案既是肯定的又是否定的。我希望你能慎思而不盲信，也希望你了解你要学习的内容的复杂性。记住要像科学家那样思考：没有一项研究是完美无缺的，但真理就在前方。我更相信不同的科学家采用不同的参与者样本进行研究得出的结果。如果研究结果用不同的方法得到重复，我们就更有信心。

由于这些原因，科学家现在做了很多元分析（meta-analyses）研究，即把先前许多不同的研究得出的结果结合在一起进行统计分析（Roberts et al.，2007）。在元分析中，研究者把针对某一特定现象的所有现存研究汇编到一起，分析整合它们的结果以识别它们包含的共同规律。如果所有的先前研究都得出基本相同的结果，元分析使这一结果一目了然；如果存在不一致，元分析有可能揭示出原因。

由于有了这一称心如意的分析工具，尽管人际关系学历史短暂，研究内容复杂，却仍取得了巨大进步。虽然前面我不时提出警告，但本书提到的大多数结论都是可靠的，如果你重复研究者的工作也将得出同样的结果。不可思议的是，大部分人际关系的研究结果在你父母出生时都还没有发现呢。

最后要点

为帮助你提高识别能力，我用了大部分篇幅来说明不同研究方法的优缺点，通常的结论是没有哪一种方法是最好的。我希望能鼓励你审慎地思考一项优秀研究的复杂性。但作为结论，我想让你放心，人际关系学的学科体系严谨、状态良好，并不像它所包含的所有那些不确定的复杂因素给人的印象。如果进行人际关系科学研究，最典型的研究是从来自大学生的方便样本获取自我报告的横断研究（Cooper &

Sheldon，2002）。[4]许多研究仍然使用这种方法。然而，研究者现在一般运用更精细的设计、更复杂的测量，研究更多样化的样本。研究者在研究人际关系用到多种方法是一种优势，而不是缺陷（Ickes，2000）。而且，人际关系科学这种区分知与不知的明断能力，标志着这门科学的诚实、日趋成熟和智慧。

人们喜欢轻松容易的答案，喜欢简单干脆的信息。如果科学事实难于掌握，很多人实际上更喜欢简单的谬论，如“男人来自火星、女人来自金星”这样的观点。然而，作为刚刚接触人际关系科学的读者，你有义务崇尚事实，反对迷信，即使弄清人际关系的复杂性要颇费一番周折。勿将科学的谨慎误解为缺陷。相反，我们希望你持有这样一种信念，恰恰是这种谨慎体现了科学的尊严，使人们能坦率地面对本领域的优势和不足。那些声称自己一直正确的人，毫无疑问是招摇过市的江湖骗子，谨慎的科学家不会这样做，他们只会努力使自己不断接近真理。

请你思考

克里斯和吉尔如果要通过心理学导论课程，就必须参加研究实践，所以他们签字参加一项“人际关系过程”的研究。他们恋爱已经有两个月了，这项研究正在找“未结婚的恋人”。如果他们参加这个研究，会得到5美元，这让他们有点高兴。就这样，他们和十多对其他恋人聚在了一个大房间里，然后分别相对而坐。随后他们阅读了研究的注意事项，注意到自己可以在任何时候退出这个研究，便签名同意参加研究，开始填写长长的问卷。

有些问题比较敏感。他们要回答去年与多少个人发生过性关系，未来5年他们希望与多少个人发生性关系。隔一段时间后，他们要再次

回答同样的问题，这一次他们都认为伴侣也要回答这些问题。克里斯以前从来没考虑过这些问题，一想到这些问题他就意识到自己对吉尔的性经历和未来的想法知之甚少。那天晚上，他有点焦虑，想知道又有点担心吉尔的回答。

据你看来，这一研究程序符合道德规范吗？你愿意完成类似的问卷吗？为什么？

[1] 比如，2009年5月和6月在丹麦城市地区进行了同样的调查，结果发现38%的男人接受了邀请，愿意与陌生人发生性关系，而只有2%的女人接受了此种邀请（Hald & Hogh-Olesen，2010）。

[2] 然而，我必须指出，如果有很多个变量存在许多相关，或者测量是在某段时间里多个不同的场合下得出的，那么高级统计分析通常能排除某些可能存在的因果联系（这种不存在的因果联系通常会混淆相关研究结果）。尽管我们要小心，不要把简单的相关关系错误理解成因果关系，但是运用高级统计技术却有可能在相关设计的结果上得出一些因果联系的可靠结论。

[3] 291页专栏9.3中我会详细考察这一颇具争议的性别差异。

[4] 这个句子中包含了若干个术语，在学习本章之前或许你并不了解它们，但现在你知道了。请回忆一下。

第3章 吸引力

假设你独自在教室里阅读本书，突然门被推开了，进来一位陌生人。这人对你有吸引力吗？这人可能成为你的朋友或恋人吗？很显然，在你还未读完这句话的电光火石之际，你心中已尝试回答了（Willis & Todorov，2006）。这究竟是怎么回事？你的判断有什么根据吗？本章我们就要探讨这些问题，重点关注友谊和爱情的建立过程。从心理学来看，迈向成功人际关系的第一步永远一样：人际吸引，即接近他人的愿望。感觉到他人的吸引力不一定就能保证建立人际联系，但却使人际交往成为可能。本章我们要考察影响吸引力的几个重要因素，就从吸引过程的基本原理开始吧。

吸引力的基础：一种奖赏

人与人之间产生吸引力最基本的假设是：他人的出现对于我们有奖赏意义（Clore & Byrne，1974）。影响吸引力的奖赏（rewards）有两种类型：与他人交往产生的直接奖赏，和仅与他人有关的间接利益。直接奖赏指的是他人提供给我们的所有显而易见的愉悦。如果他人给予我们许多兴趣和赞许，我们就会对这种关注和接纳感到非常高兴。如果他人聪明又美丽，我们就会享受这些赏心悦目的个人特征。而如果他人能给我们带来物质利益如金钱或地位，我们更会乐于接受这些好处。多数情况下，人们提供的直接奖赏越多，对我们的吸引力就越强。

但吸引力还受到很多不易觉察的因素影响，这些因素只与人们外在的友善、俊美的长相或怡人的个性有间接的关联。例如，我们大多

数人都喜欢自己，而新结识的人如果与我们有着某些共同点，哪怕多么不着边际，他们都可能看上去更讨人喜欢。比如有个家伙叫丹尼斯（Dennis），他很喜欢自己的名字；因为他名字的第一个字母是D，“丹尼斯可能很容易被城市如丹佛市（Denver），职业如牙医（dentistry），恋人如丹妮斯（Denise）所吸引”（Pelham et al.，2005，p.106）。实际上，的确是这样：人们更有可能爱上名字和自己名字类似的人（Jones et al.，2004）。这类奖赏是间接、微弱的，我们有时甚至意识不到它的存在——但它的确表明他人吸引我们的奖赏是多么复杂多变。

即使人们不刻意去做，还是会去追求那些更可能使自己繁殖后代、遗传基因的伴侣，从这些特殊的伴侣身上同样能获得间接利益（Buss，2012）。正如我们所看到的，人们常常被那些能为将来的后代提供生存优势的人所吸引，即使他们根本还没想过养育孩子的问题。

的确，大多数人只是认为如果某个人充满魅力我们就容易被他吸引，但实际情况远比这复杂得多。吸引力的确与我们认知到的他人具有吸引力的个人特征有关，但它还取决于我们自己的需要、偏好、愿望以及所处的情境（Graziano & Bruce，2008）。吸引力的基础是与他人发生的有奖赏意义的经历，但这些愉快经历表现的渠道多种多样，我们未必总能意识到这些影响我们选择的所有因素。那么，我们就从一个常常容易被人忽略的因素开始考察吧。

临近：喜欢身边的人

我们或许在网络上结识过朋友，但当我们能听到朋友的声音、看到朋友的微笑、能真实地握手时，这样的交流不是更有奖赏意义吗？

大部分时候，当人们面对面地交往时（在身体上，而且在心理上都更接近），这样的人际关系奖赏价值更高。确实，现实空间上的临近（proximity）通常首先决定了人们能否相遇。多数情况下，友谊和爱情都源自与身边人的交往。

事实上，空间上的临近和人际吸引之间有着显而易见的联系，一米左右的距离就会造成很大的差别。想一下你上学的教室：新学期开始时你认得的是谁？谁又是你的新朋友？你认识的人和最喜欢的人在上课时很可能就坐在你的身边。如果在教室里给大学生分派座位，大学生更可能与坐在身边的人成为好友，而不是那些坐在教室另一边的人，即便教室非常小（Back et al.，2008）。

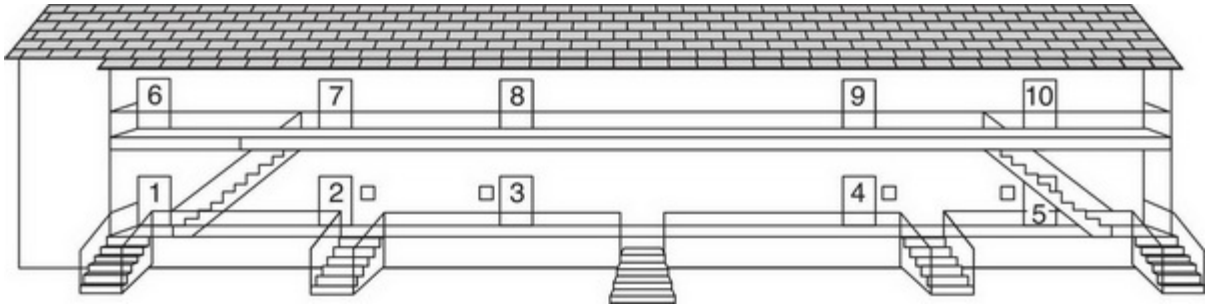


图3.1　麻省理工学院的学生公寓结构图

在费斯廷格等人（Festinger et al.，1950）的研究中，把住宿生随机分配到这样的公寓里。

资料来源： Myers, 1993.

对大学校园里学生公寓区的社交研究也得到类似的结果。费斯廷格等人（Festinger，Schachter，& Back，1950）的一项经典研究考察了麻省理工学院住校生的友谊选择。他们把住宿生随机分配到如图3.1所示的17间公寓里。住处较近的人比房间相隔较远的人更有可能成为朋友。的确，住宿生成为好友的可能性与他们房间的距离有紧密的

关系（见表3.1）。值得一提的是，对建筑楼群的研究也得到类似的结果：人们更可能喜欢和结识与他们更靠近的公寓楼里的人。显然，即使很小的距离对我们的人际关系也有着重大的影响，对此我们常常认识不足。一旦我们确定了居住、工作或上学的准确地点，我们大体上也就决定了哪些人将会成为我们生命中最重要的人。

表3.1　麻省理工学院校园公寓里的友谊选择

共有 270 位学生住在如图 3.1 所示的建筑群内。研究者请他们列出 3 个最亲近的同伴。在同一栋建筑同一楼层里的住宿生列出的好友住在下面几个房间的比例是：

距离 1 个房间（隔壁）	41%
距离 2 个房间	22%
距离 3 个房间	16%
距离 4 个房间	10%

距离 4 个房间的住宿生仅相隔 27 米，住在同一楼层的两端，但他们成为朋友的可能性只有住隔壁房间的同学的四分之一。在楼层和楼层、楼栋和楼栋之间的研究也得到了类似结果，显然距离在很大程度上决定了哪些人能成为我们的朋友。

方便：远亲不如近邻

为什么空间上的临近有着如此大的影响力？答案之一是如果他人在我们身边，我们很容易得到他们提供的各种奖赏。如果其他条件相同，身边的伙伴比遥远的伙伴更有优势：与远距离的伙伴交往消耗的金钱和付出的努力——诸如手机话费、汽油费和路上的耗时等——使这样的人际交往比住家附近的交往成本更高（Baldinger，2008）。远距的人际关系奖赏价值也低；在文字或声音中表达出的爱意远不如脸颊上真实的一吻那样打动人。因而，分居两地的亲密关系一般不如朝夕相伴的亲密关系令人满意（Sahlstein，2006）。

这一研究结果的惟一亮点是出乎人的意料。然而，住在一起的恋人，假若要分离一段时间，他们还可能快乐地认为这并不会影响他们的感情，因为他们的爱情已经具有足够的奖赏价值。如果这样，他们或许会奇怪于距离对亲密关系的影响。原本临近又便利的亲密关系如果因为距离而变得疏远，这种伤害是任何人都难以预料的。即便已婚的夫妻如果分居两地也更可能离婚（Poortman，2005）。分离似乎并没有加深感情。

熟识：重复接触

空间上的临近也使两个人更可能相遇，彼此变得更加熟悉。俗语云“亲不敬，熟生蔑”，但研究证据并不支持。重复地接触他人（甚至只要看到他人照片）通常能增加我们对他们的喜欢程度，而不会导致厌烦，此即曝光效应（mere exposure effect）[1]（Zajonc，2001）。即使我们从来没有与陌生人说过话，我们仍倾向于喜欢见过很多次的面孔，而非不熟悉的面孔。

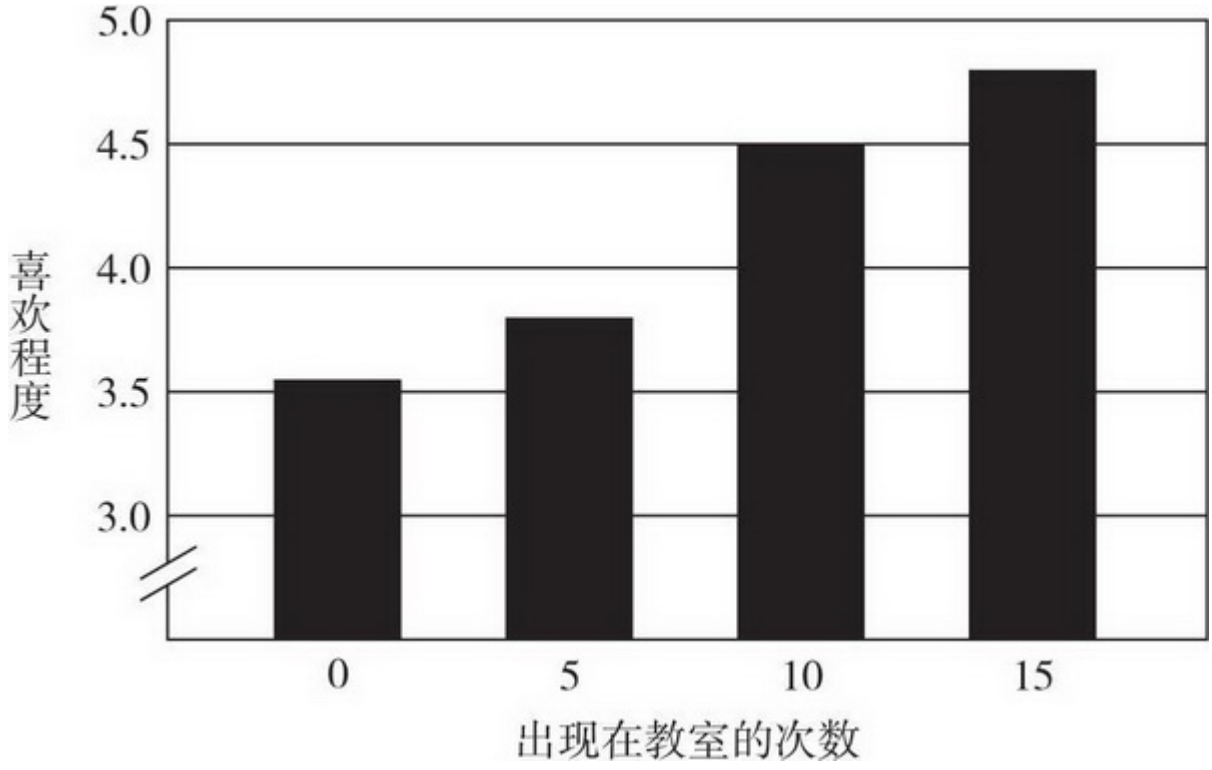


图3.2　大学教室里的曝光效应

即使女生没有和教室里的真正学生打交道，她们出现在教室里的次数越多，其他学生就越喜欢她们。

资料来源：Moreland & Beach, 1992.

研究者（Moreland & Beach，1992）做了一项有趣的研究来说明曝光效应。在大学学期开始时，研究者让女大学生在某些课堂上分别出现15次，10次或5次。这些女生从来不和教室里的其他学生交谈，只是坐在那里，她们出现的次数有多有少。然后，在学期末让该课堂真正的学生看这些女生的照片，并询问他们的反应。结果非常清楚：越熟悉的女生（即出现次数越多的女生）对学生越有吸引力，她们比那些从未看到过的女生更让他们喜欢（见图3.2）。

因为临近常常能导致熟识，而熟识又引起喜欢，所以与他人频繁的接触不仅能使交往更方便，而且会使对方看起来更有吸引力（Reis et al.，2001）。再举一例，真正认识同性恋的人与那些与同性恋没有（或不想有）任何接触的人相比，前者对同性恋者的态度更积极（Vonofakou et al，2007）。

临近的作用

当然，空间上的临近所增加的吸引力是有限的。如果不断接触，则任何事物（喜爱的食物、歌曲，也许甚至是恋人）都会令人厌烦（Bornstein，1989）。熟识能增加吸引力，但过度接触则未必。而与可憎、难于相处的人临近并不一定让我们更喜欢他们（Ebbesen et al.，1976）。要给临近的作用下一个定论的话，就是它能增强我们对他人的情感。我们往往更喜欢身边的人，然而如果他们令我们厌烦，那么临近只会雪上加霜。

的确，对美国加州的一个居民小区的研究发现，尽管住户的大多数朋友就住在附近，但很多他们极为讨厌的人也住在附近（Ebbesen et al.，1976）！很少有人会说他们讨厌住在几栋楼之外的人。相反，他们鄙视那些常惹他们厌烦的近邻，这些近邻要么大声地放音乐，要么让宠物随意乱走等等。如果伴侣分开了，临近甚至能摧毁看起来处得很好的亲密关系（见下页专栏3.1）。我们易被身边的人吸引，但如果我们与他们的接触令人失望或者不快，那还不如保持距离的君子之交呢。

长相吸引力：喜欢那些可爱的人

空间的临近把人们连接在一起之后，我们见到他人时可能最先注意到什么？当然是他们的长相了。尽管我们都知道人不可貌相，但长相的确影响着我们。长相吸引力对人们第一印象的形成有着重要的影响。一般来说，且先不管对错，我们倾向于认为外貌俊美的人更讨人喜欢，更好相处（Brewer & Archer，2007）。

对美丽的偏见：“美的就是好的”

假若给你看一张陌生面孔的照片，要求你只依据照片来猜测此人的性格特点和人生前景。这类研究一般发现：人们认为外貌具有吸引力的人更有趣、更善于社会交往，在生活和爱情方面也更可能取得成功（见76页表3.2）。总之，人们似乎受到“美的就是好的”这一简单刻板印象的影响；人们认为有吸引力的人也有着令人满意的特质，以与其俊美的长相匹配（Lemay et al.，2010）。而且我们似乎自动地做出这些判断，没有丝毫有意识的思考；我们看到俊美面孔的那一刻就已开始了对它的正面评价（Cheng et al.，2003）。

然而我们并不会认为长相好看的陌生人十全十美，外貌越有吸引力的人我们越容易认为他们较放荡（Brewer & Archer，2007）。[这只是一厢情愿的想法吗？有可能。理由是我们倾向于认为俊美之人大方得体、和蔼可亲，因为被他们吸引，期望他们反过来也喜欢我们（Lemay et al.，2010）。希望恒存。]当然，俊美之人给陌生人的总体印象毫无疑问好过长相一般的人，这一点在世界各国应该都是一样的。例如在韩国，美丽的人给人的印象是友善、聪明和善于社交，这点与美国一样。然而，与韩国的集体主义文化一致（强调团体和谐），韩国人认为貌美之人也非常关心其他人是否幸福，这一结果在西方社会并不存在（Wheeler & Kim，1997）。爱美之心人皆有之，但俊美之人有哪些优势，一定程度上取决于具体文化所强调的价值观。

专栏 3.1

天各一方的约会和恋情

在第 1 章我曾提及科技会影响人际关系，最好的例子是我们都认为在网络上与遥远伴侣的接触是理所当然的。如今，网络爱情已经司空见惯。约会网站是异性恋男女结识非常普遍的方式（仅次于朋友介绍），也是同性恋者寻找伴侣最常见的途径。现在约有四分之一（23%）的异性恋者和大多数同性恋者（61%）在网上会面（Rosenfeld，2010）。要找到貌似有共同兴趣的远方朋友也变得前所未有地容易（DeAndrea et al.，2011）。

之所以说“貌似”是因为人们与网友的会面往往具有很大的不确定性。人们在写个人说明、上传自己图片时都把自己最好的一面呈现出来，所以你在网络上所看到的未必就和最后面对面所得到的印象一样（Hall et al.，2010）。一般来说，那些在网络上结识的人首次在现实中聚会时，他们对彼此的了解会增进，但他们知觉到的彼此相似性和喜欢程度会下降（Norton et al.，2007）。显然，如果我们发现网友实际的样子和我们认为的相反，他们对我们的吸引力常常会减弱（Ramirez & Zhang，2007）。

如果伴侣在分离一段时间后重聚，这种远距的亲密关系往往会面临一些类似的变化。由于科技进步，维持异地的亲密关系比过去更为廉价和容易（McKenna，2008），只要“看不见”不要变成“不上心”，只要伴侣没有追求自己身边的异性，天各一方的恋情常常相当稳定（Sahlstein，2006）。他们坚持恋情的一个理由是：因为伴侣们不在一起时往往会谨慎地沟通；避开容易引起争议的话题，坚守对于彼此的好印象（Stafford，2010）。因此，彼此很可能在心中把对方描绘成绝对值得等待的理想化的人物（Stafford & Merolla，2007）。但是当双方最终团聚时，这些美好的印象就破灭了，伴侣双方都不能满足对方极高的（有时还是不现实的）期望，失望就接踵而来。还可能发生其他意想不到的烦恼：爱侣现在已在身边，这会失去一定程度的自主性和自由支配的时间，因而难以预计的冲突就有可能发生（Stafford et al.，2006）。总之，虽然空间临近使大多数爱情关系具有很高的奖赏性，但天各一方的爱人在重聚时或许会分外紧张：遥远伴侣在重聚后一起生活的 3 个月内大约有三分之一分手了（Stafford et al.，2006）。

表3.2　美的就是好的

参加研究的男女两性都认为，外貌有吸引力的人比一般人更可能有下列特征：	
亲切	有趣
坚强	镇定
外向	好相处
有教养	令人兴奋的恋爱对象
敏感	性格好
性生活上更热情、配合	
受访者还认为与一般人不同，外貌有吸引力的人的未来会有：	
更高的名望	更美满的婚姻
更成功的社交和事业	更充实的人生

资料来源：Dion et al., 1972.

对美丽的偏见还可能使人混淆容貌和才能。在职场中，貌美之人比一般长相的人工资更高、晋升更快。平均而言，与中等相貌之人相比，貌美的雇员多赚5%，而丑陋的家伙少挣9%（Salter，2005）。智力比相貌对收入的影响可能更大，但不论你多聪明，相貌仍可能对你的收入有一定的影响（Judge et al.，2009）。的确，在大学校园，学生对有魅力的教授的教学评价更高（Hamermesh & Parker，2005）。美国政治人物越有吸引力，人们对其才能的评价更高（Olivola & Todorov，2010）。甚至在法庭上相貌好的人都会留下更好的印象；在德克萨斯州因犯轻罪而罚款的人中，相貌俊美的人比相貌一般的人罚的钱更少（Downs & Lyons，1991）。

但貌美之人的交往及人际关系真的与不太漂亮的人有什么差别吗？我们稍后再来谈这个问题。首先需要考察一下我们评价美丑的标准是否一致。

吸引力的秘密

请思考以下一幕：在第一天的大学课程上，研究者邀请你加入一个小组，算上你一共有4名男生和4名女生。小组成员彼此都不认识。你的任务是仔细观察每个人并（秘密地）评价他们的外貌吸引力，其他人也会对你进行评价。你认为结果怎样？异性的4名组员对你外貌的评价是否一致？你和其他3名同性组员对其他4名异性组员是否会给出完全一样的评价？这正是我和戴维·马库斯所做的研究，以确定“情人眼里出西施”的正确性（Marcus & Miller，2003）。我们的确发现不同的观察者之间存在一些轻微的分歧，这可能缘于个体的品味不一样。对美貌的判断一定程度上具有个人特色（但个体差异不会太大）。我们的后续研究发现，人们对陌生人外貌是否美丽的判断具有惊人的一致性。我们研究的参与者对谁漂亮和谁不漂亮显然具有相同的看法。

而且这种共识具有跨种族的一致性；亚洲人、中南美洲人和美国黑人、白人对他们各自种族美丽女子的认识是一致的（Cunningham et al.，1995）。更惊人的发现是，新生儿也偏好成人认为漂亮的面孔（Slater et al.，2000）；婴儿还很小，不会受到社会规范影响，但他们盯住漂亮面孔的时间远长于不漂亮的面孔。

这些能吸引婴儿的面孔具有哪些特点呢？毫无疑问，女人如果有“娃娃脸”的特征，比如大眼睛、小鼻子、尖下巴和丰满的双唇，就更有吸引力（Jones，1995）。然而问题的关键并不是要看上去有孩子气，而是要有女人味，青春可人；美丽的女人结合了这些娃娃脸的特征和健康成熟的标志，诸如突出的颧骨、瘦削的脸颊和满面的笑容等（Cunningham et al.，2002）。拥有这些特征的女子在全世界都是公认的美女（Jones，1995）。

男性的吸引力则比较复杂。拥有结实下颚和宽阔前额的男性——看上去坚强而有主宰力——通常被人认为是帅哥（Rhodes，2006）。

（想象一下乔治·克鲁尼[George Clooney]）。[2]另一方面，如果通过电脑图像技术把普通男性的面孔变得略微有点女性化和娃娃脸，这种“女性化了的”男面孔——看上去热情又友好——也有吸引力。（想象一下托贝·马奎尔[Tobey Maguire]）。[3]更值得一提的是，女性喜欢哪种男人脸型取决于她们的月经周期：当处在排卵前的受孕期，她们会觉得不修边幅、具有男子气特征的面孔更吸引人，但其他时间则更喜欢青春型、具有孩子气特征的男性面孔（Little et al.，2002）。



两张面孔中哪一张更吸引你？这是对同一张面孔修改合成的两幅图像，使面孔变得更女性化或男性化。如果你是女性，你的偏好或许取决于你目前所处月经周期的阶段。大多数女性在受孕期觉得右面具有男子气的面孔更有吸引力，但在受孕期之外她们认为左面女性化的面孔更吸引人。左图是50%女性化了的男人合成面孔；右图是50%男性化了的男人合成面孔。

资料来源：Little et al., 2002; Anthony Little (www.alittlelab.com)

任何情况下，两性漂亮的面孔轮廓既不能太大也不能太小。的确，漂亮面孔的轮廓大小是处在平均水平的。如果使用电脑图像技术制作一张由不同人的面孔局部特征组合而成的新面孔图像，得到的这种平均化的面孔几乎比组成它的所有单个面孔更有吸引力（Rubenstein et al.，2002）。这种情况不仅在美国，在中国、尼日利亚、印度以及日本都是一样的（Rhodes et al.，2002）。（有趣的例子请访问德国的网站：www.beautycheck.de。）

然而，这并不表明漂亮的人有着平庸和普通的长相。通过平均化合成的面孔在实际生活中是非常罕见的。合成面孔的局部特征相互之间比例般配：鼻子不会过大，眼睛不会过小，面孔的任何一部分都不会有过分的夸大、发育不良或者怪异。平均化的面孔也是对称的，面孔的两半是互为镜像的；两只眼睛一般大小，脸颊也是一般宽等等。对称的面孔本身就有吸引力，不论面孔是否是“平均化”了的（Fink et al.，2006）。实际上，如果你仔细看一对双胞胎，尽管他们的脸很相像，你可能还是会认为脸部更对称的那位更吸引人（Mealey et al.，1999）。显然，对称和“平均”都会影响到面孔的美丽；即使在许多对称的面孔图片中，面孔越平均化就越有吸引力（Rhodes et al.，1999）。所以，漂亮的面孔似乎结合了所有单个面孔最好的局部特征，构成了左右平衡、比例适宜的整体。



2 张面孔合成图



8 张面孔合成图



32 张面孔合成图

当把2、8、32张真人面孔叠加在一起构成复合面孔时，看看会发生什么？当组合的面孔越多，合成的面孔图像越不像某个真实的面孔那般怪异或独特，而是越来越多地具有人类面孔典型的局部特征和大小尺寸。这样就得到了最有吸引力的面孔图像。“平均化”了的面孔就是有吸引力的面孔。

资料来源：Rubenstein et al., 2002.

当然，不同体型的吸引力也存在差异。男性认为体重正常、不肥不瘦、腰身明显细于臀部的女性身材最有诱惑力（Furnham et al.，2005）。最吸引人的腰臀比例（waist-to-hip ratio，WHR）的曲线比率0.7，即腰部比臀部细30%（见图3.3）；这种“沙漏”形状的身材对世界各地的男性都有吸引力（Singh，2004）。[4]多数情况下，人们都认为肥胖的女性不如身材苗条或正常的女性有魅力，但干瘦的女性并不比正常的女性更吸引男性（Swami et al.，2007）。男性还喜欢丰满的乳房，但乳房的大小并不如它与女性身体的比例重要；曲线比率为0.75的腰胸比例最吸引男性（Voracek & Fisher，2006），巨乳配上水桶般的粗腰并不能提升女性的吸引力（Furnham et al.，2006）。并且女性的腰臀比例比乳房大小更能影响男性对女性吸引力的判断（Dixson et al.，2011）。[5]

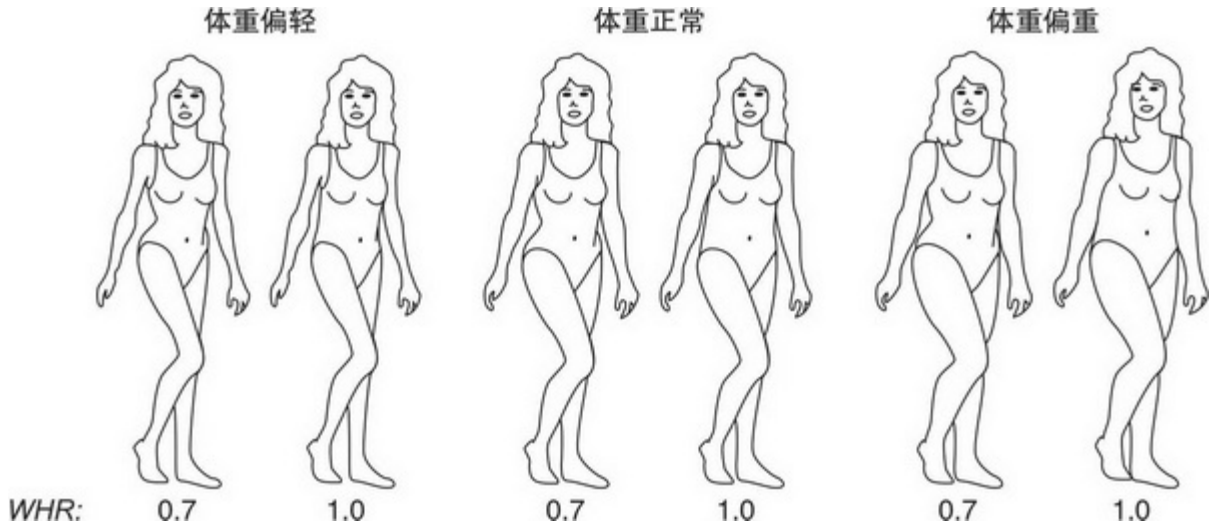


图3.3　腰臀比例

这六个女人的身材在两个方面存在差别。两个女人比正常体重偏轻，两个女人比正常体重偏重，中间的两个女人体重正常。此外，有三个女人的腰围是其臀围的70%（所以她们的腰臀比例即WHR是0.7），而其他三个女人的腰围和臀围一样粗。当男性来评价这些图时，腰臀比例小的女人比不太有曲线的女人得分要高，而且正常体重中的WHR为0.7的女性最受男性喜欢。

资料来源：Singh, 1993.

如前所述，男性的吸引力稍显复杂。当腰部仅比臀部略窄，腰臀比例为0.9时，男性的身体最有吸引力。宽广的肩膀也有吸引力；肩臀比例大（约为1.2）（Hughes & Gallup，2003）、肌肉强壮（Lassek & Gaulin，2009）的男性发生性关系的年龄更早，性伴侣也更多，这一点在全世界都一样（Frederick et al.，2011）。然而，男性光有好身材并不能吸引女性，除非他还有其他资源；只有当他能挣一份体面的薪水时，他的腰臀比例才会影响女性对他的评价（Singh，1995）。男性即使英俊但若贫穷，对女性并不那么有吸引力。

对外貌吸引力的判断显然是多层面的，还存在影响外貌吸引力的其他因素。男女两性都倾向于男方高于女方（Salska et al.，2008），所以在网络上高个男性的照片比矮个男性的照片能得到更多女性的回应。矮个（如162厘米）男子要在婚恋网站得到与高个（如186厘米）男子一样多的回应，只有赚更多的钱才能做到——多得多的钱。上例中的矮个男子每年必须多赚221 000美元才能与高个男子一样吸引女子的注意（Hitsch et al., 2010）。说到金钱，职场中高个子也能得到更多的尊重和更高的收入；如果不考虑年龄和性别，在美国和英国身高每增加1英寸（约2.54厘米），平均每年多挣789美元（Judge & Cable，2004）。比如在各种职业中，身高185厘米的人每年比身高175厘米的人多挣3 156美元。

未来伴侣身体散发出的气味对女性的影响比男性更大（Herz & Inzlicht，2002）。尽管如此，男性更喜欢漂亮女人散发出的体香（Thornhill et al.，2003）。在一项对体香的经典研究中，人们连续几天穿着同一件T恤衫睡觉，也没有使用任何香水。然后陌生的参与者嗅一下这些T恤衫，并挑出最吸引人的气味。面孔对称、有吸引力的人的气味明显地比面孔不对称的、没有吸引力的人的气味好闻，因为陌生人偏好俊美之人的体香，而不是相貌平常人的气味（Thornhill et al.，2003）。值得一提的是，异性恋的男性认为女性在排卵期的体味比月经周期的其他时间好闻（Gildersleeve et al.，2011），但他们不是很喜欢同性恋男性的气味，同性恋男性的体味对其他同性恋的男性比对异性恋男性更有吸引力（Martins et al.，2005）。这些研究结果并不是我编造出来的，所以显然还有一些微妙的因素在起作用。

长发的女性比短发的女性对男性更有吸引力（Knapp-Kline et al.，2005）。这类研究中，男性参与者要评价图片中某个女性的吸引力，她的头发通过计算机图像技术在图片中表现得长短不一。男性参与者对长头发的约会女伴更感兴趣，一定程度上是因为他们认为长头发的女人不太可能订婚或者结婚，更愿意在第一次约会时就与他们发生性关系（Boynton，2008）。但男性的胸毛再长也没有此种效果；女性更喜欢胸部光滑、少毛的男性，而非胸部毛茸茸的男性（Dixson et al.，2010）。

女性还喜欢聪明的男性（这对于读到这本书的大多数男性都应该是好消息）。在一项有趣的研究中，研究者对男性进行了智力测试，然后拍摄他们投掷飞盘、朗读新闻标题和思考火星生命的场景。当女性观看这些视频时，男性越聪明就越有吸引力（Prokosch et al.，2009）。原因可能是当男性企图打动女性时，会使用比日常谈话更华丽（即夸大）的词藻（Rosenberg & Tunney，2008）。

最后，男女两性都认为穿红色衣服的约会对象更有吸引力。参与研究的两性都认为陌生的异性（而非同性）穿着红色（而非绿色或蓝色）的衬衫更性感、更有吸引力，而当女性穿着红衣服时，男性更愿意采取示爱行动，如请求约会、花费金钱（Elliot et al.，2010；Elliott & Niesta，2008）。无怪乎情人节是红色的。

长相吸引力的演化观

我刚刚谈到许多细节，你或许没有注意到，人们对美貌的偏爱通常符合演化心理学的观点。请思考以下行为模式：

● 文化差异表现在方方面面，但世界各地的人对于美丑的评判仍趋向一致（Cunningham et al.，1995；Jones，1995）。这就是为什么世界选美大赛的获胜者不论来自哪里，看起来都那么迷人的原因之一。

● 婴儿天生就偏爱那些同样能吸引成人的面孔（Slater et al.，2000）。对美丽长相的偏爱或许是遗传而来的。

● 面容英俊的男性比面容丑陋的男性的精子更健康，更有活性（Soler et al.，2003）。[他们在全美橄榄球联赛里也是更成功、更有效率的四分卫，评级也更高（Williams et al.，2010）。]

● 有着对称面孔的人与面孔不对称的人相比，往往也拥有对称的体型，他们的身体和心理也更为健康，因而能找到更优秀的配偶（Perilloux et al.，2010）。有着对称体型的妇女体内雌二醇（estradiol）[6]含量更高（这可能使她们更有生殖能力；Jasienska et al.，2006）。拥有对称体征的男女两性更加聪明

（Luxen & Buunk，2006）、更少生病（Thornhill & Gangestad，2006）。

● 荷尔蒙通过调节脂肪在人体的分布而影响腰臀比例。腰臀比例接近0.7（最吸引人的标准）的妇女，其体内带有特定比例的雌二醇和黄体酮（progesterone）[7]混合激素，比缺少曲线美的妇女更容易受孕、身体也更健康（Jasienska et al.，2006）。腰臀比例接近0.9标准的男性可能比大腹便便的男性更健康（Payne，2006）。所以，两性都会认为异性最佳健康状态的身材最有吸引力。而且，腰臀比例低的妇女的子女在认知测验上的得分常高于矮胖妇女的子女（Lassek & Gaulin，2008）。



不同文化对于美丑的评价具有惊人的一致性。其他国家被评为可爱的美人对我们也往往有吸引力。

● 年轻的妇女比年老的妇女更可能留长发，并且头发质量和身体健康有关。所以男人偏爱的长发与女性配偶的健康有关（Hinsz et al.，2001）。

● 最终，综合一切因素，有吸引力的人比缺乏吸引力的人生育更为成功（有更多的孩子）（Jokela，2009）。

● 尽管人人都喜欢美丽的容貌，但长相吸引力对于居住在赤道地区的人尤为重要，因为那里充斥着有损人体健康的寄生虫和病菌（Gangestad & Buss，1993）。在赤道地区，无瑕疵的美貌就是身体健康的最好标志，与面貌不完美的人相比俊美的人是更好的配偶（Fink et al.，2001）。

● 伴随着月经周期，妇女的偏好存在一些微妙而又有点好色的变化（Gangestad et al.，2010b）。妇女只在每个月排卵前的几天才有可能受孕（见图3.4），这段时间妇女会发现男人的某些特征特别具有吸引力。当处在受孕期时，妇女比其他时间更偏爱男子气的面孔、低沉的嗓音、有着对称体型男子的体味以及更大胆、更傲慢、更有领袖魅力的行为（Thornhill & Gangestad，2008）。所以，妇女在最有可能怀上孩子时易被自信果断、狂妄自大的男子吸引，即那些“举止更像浪荡子而非好父亲”的男子（Perrett，2010，p.104）。但在这个月的其他时间则偏爱温情脉脉、和善友好、谦虚保守的男子。如果女性没有排卵（如服用避孕药），这种周期性的变化则不会发生（Smith et al.，2009）。

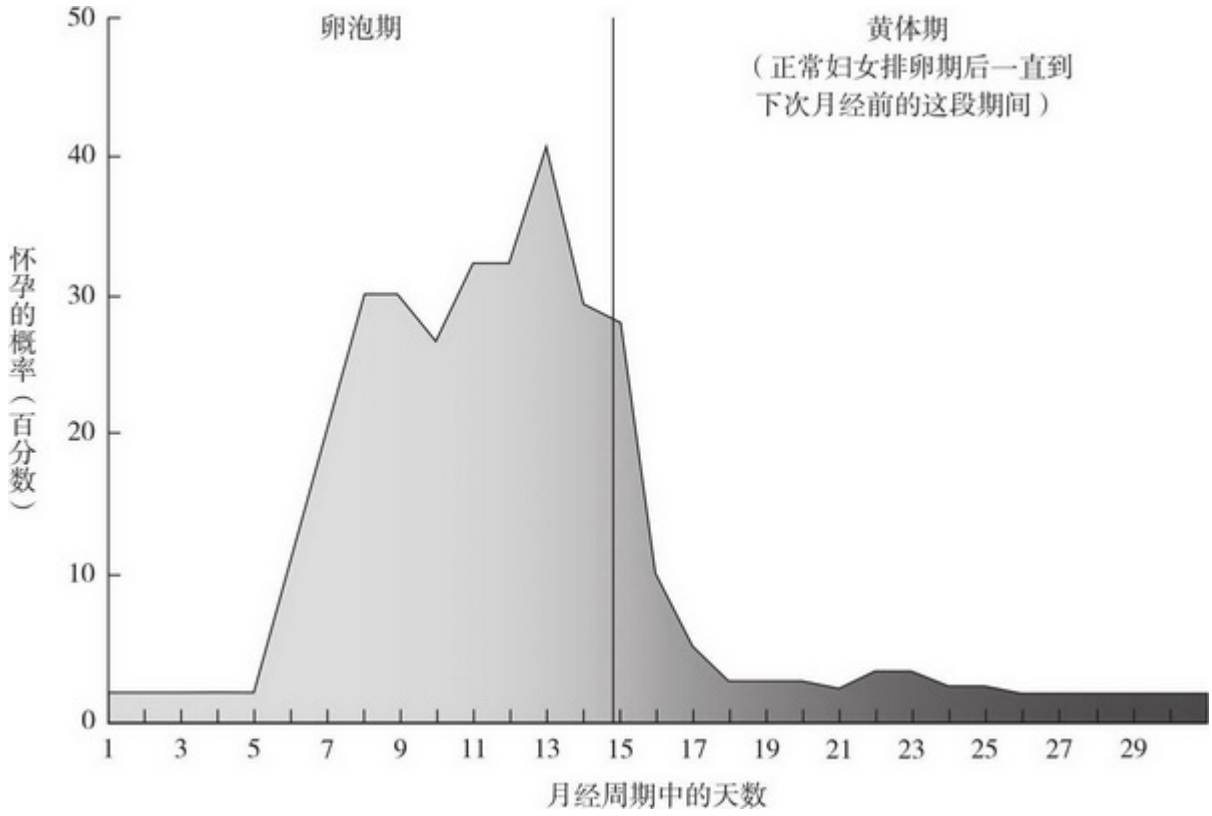


图3.4　月经周期中妇女受孕的可能性

妇女的受孕期处在月经周期的卵泡期（follicular phase，即月经期和增殖期，血液中雌二醇和孕酮水平很低）快结束时排卵前的几天。在受孕期内，妇女比其他时间更偏爱男子气的面孔和男性更狂妄大胆的行为。

资料来源： Jochle，1973。妇女总数N = 1800。

● 最后——正如你所看到的，足可以列出长长的表单了——妇女在每个月的受孕期都变得对男人更有吸引力。她们会穿上红色的衣服（Gonzales & Luévano，2011），装扮妖娆性感，显露更多的肌肤（Schwarz & Hassebrauck，2008），变得风情万种（Haselton & Gangestad，2006）。她们更愿意接受陌生人的邀请跳舞（Guéguen，2009），对随意性关系也更为感兴趣（Gangestad et al.，2010a）。事实上，在夜总会跳艳舞的女子每个月受孕期的那几天比其他时间赚的钱更多（Miller et al.，2007）。这一切对男子也有影响：给他们

嗅受孕期女子穿过的T恤时，睾丸激素含量会上升（Miller & Maner，2010），脑子里也会浮现与性有关的想法（Miller & Maner，2011）。[8]

这些行为模式使一些理论家确信，身体美貌的标准存在一个演化的过程（如Buss，2012）。推测看来，那些能成功地找到可受孕、强壮健康的配偶的早期人类比起随便找个配偶的早期人类更可能繁殖成功。因而，现代男性普遍偏爱体型对称、娃娃脸面孔、腰臀比例低的女性，现代（受孕期内的）女性普遍偏爱体型对称、男子气、精力充沛的男性。这种偏爱是演化而来的倾向，它根源于人类的本性而不是特定文化传承的结果。

文化也起作用

另一方面，随着社会经济和文化条件的变化，吸引力的标准无疑也会受到影响。你是否注意到，依据现代的标准，文艺复兴时期绘画中的女人看起来显得过于肥胖？在经济困难时期，食物供应都成问题，人们都饿着肚子，苗条的妇女的确不如丰满的女子更吸引人（Nelson & Morrison，2005）。全世界只有在富足的年代，人们才认为苗条的女子更迷人（Swami et al.，2010）。的确，美国在20世纪时经济繁荣，社会对女性的期望越来越瘦，因而《花花公子》上的玩伴女郎和美国小姐的参赛者，总的说来比你小时候的那些参赛者更为纤瘦骨感（Pettijohn & Jungeberg，2004）。实际上，今天《花花公子》玩伴女郎的纤瘦身材所要求达到的平均体重标准已经足以引起饮食障碍了（Owen & Laurel-Seller，2000）。

不同种族人群的文化审美标准也会有所差异（也许部分地受到不同的经济发展水平的影响）。在美国，黑人妇女和拉丁裔妇女可接纳的体重比白人妇女要重些，并且黑人和拉丁裔男性的确比白人男性更

喜欢稍胖点的妇女（Glasser et al.，2009）。[不过请注意：他们都喜欢同样的曲线美即0.7的腰臀比例，这一身材对所有男性都有吸引力（Singh & Luis，1995）。事实上甚至文艺复兴时期绘画中的女性的腰臀比例都是0.7。]

这些研究结果表明，人类本性和环境条件一起塑造了我们对美丑的共同判断标准。我们常常被那些看起来是个好配偶的人所吸引，但具备什么样的条件才算是好配偶，一定程度上取决于我们所居住的环境。不过，并不见得总是情人眼里出西施，世界各地的人对于美丑的判断标准还是有相当的一致性。

长相的重要性

陌生人走进房间时，你瞥一眼就明了此人的吸引力如何（Willis & Todorov，2006）。这重要吗？的确重要。想想人们在相亲大会上的一幕。研究者考察了美国一家网络交友公司HurryDate的1万多名会员的行为，在该公司策划的快速约会中，参与者可以和多达25位不同的交友对象进行短暂的交谈。（每次谈话后，参与者要回答是否有兴趣与刚刚见过的对象做进一步接触；如果两人彼此的回答都是“是”，HurryDate就给他们送出好消息，允许他们访问彼此网上的个人说明。这样速配就成功了。）[9]在这样一个平台，人们能快速地交换他们需要的信息。那么，什么因素决定了他们的选择呢？男女两性都依据外在的长相做决定。“HurryDate的会员有3分钟的时间来做出决定，但大部分人在3秒钟内就决定好了”（ Kurzban & Weeden，2005，p.240）。苗条、年轻、长相美丽的女性最吸引男性，高挑、年轻、长相英俊的男性最吸引女性。人们在几分钟会面及交谈所了解的信息中，最重要的就是长相吸引力。这是快速约会研究中一致的结果。

另一项研究评估了参与者的大五人格特质、依恋类型、政治态度、爱好和价值观，也发现在第一次短暂会面后，影响青年男女交往的最主要的因素是当事人的长相吸引力。如你所料，外向、友善的人往往更受人喜爱，但在一次短暂的会面之后这一切都不如当事人的外貌重要（Luo & Zhang，2009）。

当然，快速约会可能有点忙乱，你曾经在仓促的一个半小时内向25位相亲对象介绍自己吗？如果人们有时间完全有可能深思熟虑地挑选恋爱对象（Lenton & Francesconi，2010）。具体而言，全世界的男性都比女性更为关注恋人的长相吸引力（见图3.5）。如果要在单身网站上描述自己对伴侣的要求，男性会比女性更加露骨地表明自己要找一位漂亮的对象（Iyengar，2007），男性在决定接触对象时比女性更容易受长相的影响（Hitsch et al.，2010）。女性都知道男性会以貌取人，这可能是2010年美国91%的整形手术对象都是女性的原因（American Society of Plastic Surgeons，2011）。

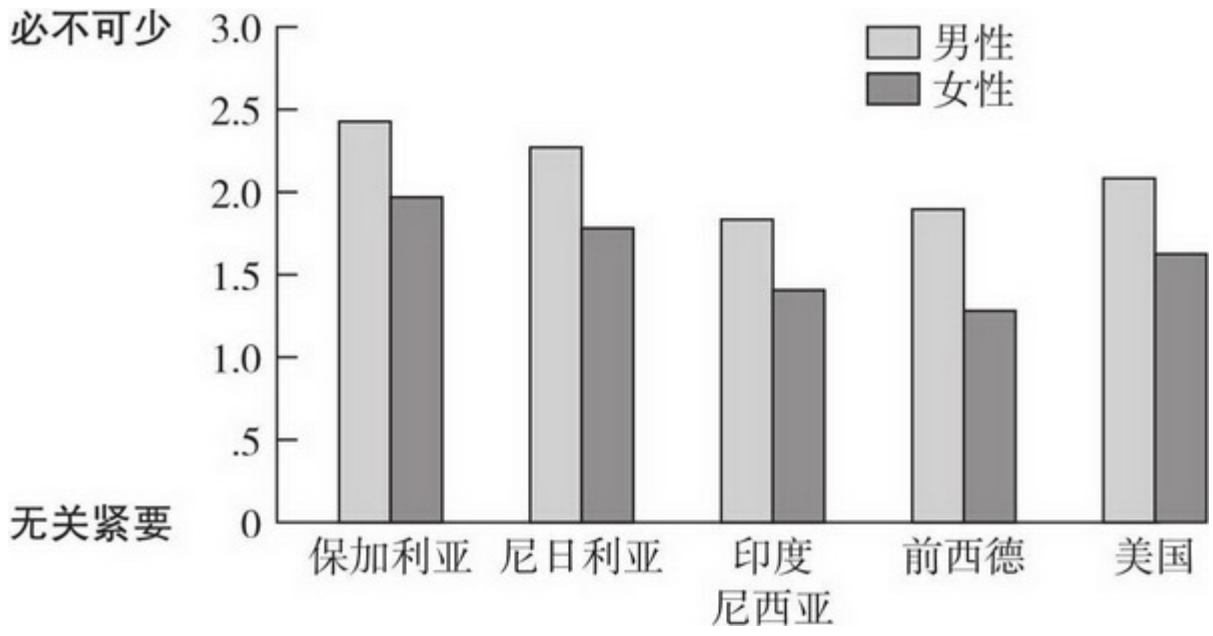


图3.5　爱侣对外貌吸引力的期望

在全世界，根据人们的自我报告，男性比女性更为关注伴侣的长相。

资料来源：Buss & Schmitt, 1993. Copyright © 1993 by the American Psychological Association. Adapted with permission.

尽管如此，女性在网上的行为与男性几乎一样，更喜欢与长相英俊的男子接触（Hitsch et al.，2010）。另外虽然男女两性（认为他们）在俊美的长相上有着不同的侧重点，但长相吸引力影响我们对所遇之人的喜爱程度上并不存在性别差异（Eastwick & Finkel，2008）。人们聚在一起时，长相真得很重要。外貌吸引力或许是影响男女之间最初喜欢彼此的最重要因素。

美丽：交织着的代价与收益

人们的长相究竟对人际交往有怎样的影响？众所周知，美丽的女人比姿色平庸的女人的约会次数更多（Reis et al.，1980）。而且，与美女交往令男人如沐春风；他们交谈时滔滔不绝，忘我投入，觉得能与美女交往真是三生有幸。他们还会给可爱的女招待更多的小费（Lynn，2009）。英俊的男人也一样走运，他们能得到女人更多的微笑、交谈和积极情感（Ickes，2009）。

然而，在获得与异性交往的机会方面，男人长相的吸引力比女人的长相更重要（Reis et al.，1982）。实际上女人的美貌和她与男人交往的时间整体上看并无相关。美丽女人的确有很多约会，但姿色平庸的女人在群体活动中也会把大量时间都用在与男人交往上。相形之下，男人的长相和他们与女人交往的次数及时间存在相关。长相平庸的男人与英俊潇洒的男人相比，与女性任何形式的交往都更少。准此而论，长相吸引力对男人社交活动的影响要甚于女人。

有吸引力的人由于更受欢迎，他们往往不怎么孤独，拥有更好的社交技能，比其他人更快乐些（Feingold，1992），并且如果他们愿意，他们能和更多的人发生性关系（Weeden & Sabini，2007）。长相的吸引力甚至还能解释影响人们一生适应能力和幸福生活变量的10%（Burns & Farina，1992）。但是有吸引力也有不利之处。举例来说，人们对俊美之人更可能撒谎。为了和美女约会，男人不惜虚报和歪曲自己的兴趣、性格和收入，而对于姿色平庸的女人，男人不屑于虚构自己的形象（Rowatt et al.，1999）。因此，俊美之人常常认为别人在“拍马屁”、奉承讨好自己，开始谨慎地怀疑别人，对别人的溢美之词都会打上几折。

请思考下面这项精巧的研究：相貌俊美和相貌普通的人都会看到一份评价他们工作的书面报告，评价者为异性，有的了解他们的长相，有的并不了解（Major et al.，1984）。两组参与者得到的都是表扬和肯定的评价（的确，每个人得到的都是相同的评价）。参与者对这样的好消息反应如何？如果评价来自不了解他们俊美长相的人，俊美之人都认为表扬更真实、更可信。显然那些被他们外貌打动的人，过去常常给予他们太多不实的恭维。相反，相貌普通的人认为那些的确了解他们长相的人的表扬更令人信服；但悲哀的是，他们并不习惯来自了解他们平庸长相之人的表扬。

所以，俊美之人常常能与他人愉快交往，但不如长相平庸之人那样信任别人（Reis et al.，1982）。具体而言，他人的表扬或许具有不确定性。如果你非常有吸引力，你或许永远无法确定别人赞美你是因为欣赏你的能力还是喜欢你的长相。

最后，长相对你社会生活的影响可能部分地取决于你居住的环境（城市或农村）。在美国人口稠密的都市，腰臀比例低的女性与他人的联系更紧密，对生活也更为满意，但在人烟稀少的农村，则没有这

种模式（Plaut et al.，2009）。在可以选择的恋爱对象很多时，长相吸引力可能更为重要。由于有选择余地，人们理所当然会更偏爱有吸引力的对象。然而，在挑选机会不多的地方，长相则不太重要（Anderson et al.，2008）。

专栏 3.2

依恋类型和快速约会

一般说来，人们在考虑约会对象时，安全依恋型的人比不安全型的人更有吸引力。痴迷型的人（忧虑被弃的人）偏爱恐惧型或疏离型的人（回避亲密的人），但这两种依恋类型的人都不如安全型依恋的人更有吸引力（Mikulincer & Shaver，2007）。不管何种依恋类型，在亲密关系中能与伴侣轻松舒适地相处显然是人人都渴望的。

如果我们和不安全型依恋的人聚在一起会有什么不好的结果呢？快速约会（speed-dating）研究可以考察这一问题，结果发现，忧虑被弃的人在约会一开始就会给人留下糟糕的印象（McClure et al.，2010）。他们看上去忧心忡忡、紧张兮兮、没有主见、沉默寡言，那些见过他们的人不大可能考虑与其约会。快速约会的这种要么接纳要么拒绝的突出特征，使依恋类型偏忧虑的人特别受挫，而痴迷型的人在这种情境下的表现也不出色。

回避型的人会怎样？我们无法确定，因为回避型的人根本不会参加快速约会（Schindler et al.，2010）！

长相吸引力的匹配

我们已经详尽地探讨了长相吸引力（这也说明其重要性），但还有最后一点要说明，就是长相吸引力在人际关系刚建立时的作用。人们或许都想找到俊美的伴侣，但最终结果通常是与自己容貌相当的人配成对（Hitsch et al.，2010）。已确定爱情关系的伴侣，他们的长相吸引力往往是类似的；即他们的容貌是相匹配的。这种现象称为匹配（matching）。

亲密关系越严肃、投入程度越多时，匹配就越明显。有时运气好的话人们偶尔能与长相胜于自己的人约会，但这种恋爱关系并不稳定，也很难发展到订婚，因为双方并不是“同一类人”（White，1980b）。这表明，即使每个人都希望自己的伴侣长相俊美，但只有那些容貌也俊美的人才能得偿所愿。长相确实俊美的人并不愿意和容貌平庸的家伙成为伴侣，同样我们普通人也不会愿意和长相“差于我们”的伴侣长相厮守（Lee et al，2008）。

因而，虽然不很浪漫，但相似的长相吸引力或许是筛选伴侣的一个指标。如果人们普遍珍视俊美的容颜，都满足于寻找长得最好看的伴侣（反过来这些伴侣也一样），伴侣的匹配就出现了（Montoya，2008）。因此，夫妻双方在长相吸引力上是非常接近的（Little et al.，2006）。再往后，长相吸引力在婚姻中所起的作用远不如当初把情侣们吸引在一起时那么重要（McNulty et al.，2008），但如果两个人看起来差异很大，亲密关系可能根本无法建立（Straaten et al.，2009）。

礼尚往来：喜欢那些喜欢我们的人

吸引力匹配现象表明，要想享有成功的亲密关系，我们应该追求最有可能回报我们的伴侣。实际上，大多数人就是这样做的。当我们寻找未来的伴侣时，大多数人会用下面的公式来衡量自己对他人的实际兴趣，以及接近伴侣和建立亲密关系的可能性（Shanteau & Nagy，1979）：

对未来伴侣的期望值=伴侣的外表吸引力× 伴侣接纳自己的可能性

如果其他条件相同，长相越好，人们对他（她）的期望值就越高。不过从这个公式可以看出，伴侣综合的吸引力如何，取决于伴侣

的长相吸引力和我们判断伴侣喜欢我们可能性的乘积。算术谁都会做，如果有人喜欢我们，但却十分丑陋，这样的人可能并不是约会的首选对象。同样，如果有人长相非常俊美但并不怎么喜欢我们，我们也不会浪费自己的时间。最吸引人的伴侣是长相还过得去，也很有可能接纳我们的人（之所以愿意接纳我们或许是因为他们也不太俊美）。

我们期望伴侣接纳自己的可能性大小，很大程度上和自己的适配价值（mate value）即作为生殖伙伴的综合吸引力有关。高适配价值的人，有很多热烈的追求者，因此他们能够坚持自己对伴侣的高要求。他们的确能实现（Edlund & Sagarin，2010）。例如，绝代佳人对男人有非常高的标准要求；她们不单想要一个能成为好父亲的友善绅士，也不只需要经济实力雄厚的性感猛男，她们希望伴侣拥有所有这些理想的条件（Buss & Shackelford，2008）。如果她们的适配价值足够高，或许真能吸引到这么完美的伴侣。但如果她们高估了自己的期望值、盲目自信，就会不断地被人拒绝。于是她们可能重新调整自己的适配价值，并对他人接纳自己的可能性重新做出估计（Greitemeyer，2010）。

的确，被人接纳和拒绝的经历教会我们在接近新的恋爱对象时所应有的期望（Kavanagh et al.，2010）。害羞之人（Wenzel & Emerson，2009）或低自尊的人（Cameron et al.，2010）往往紧张不安地估计他人会拒绝自己，因而会追求不太出众的对象。当我们不太确定他人是否会接纳我们时，大多数人都不愿意去冒被拒绝的风险。下面一项精巧的研究很好地说明了这一点，实验中大学男生必须选择观看电影的座位（Bernstein et al.，1983）。他们有两种选择：挤到临近美女的惟一座位上，或者独自一人坐到周围有很多空位的座位上。关键是有些男生认为两边屏幕放映的是同样的影片，而另一些男生则认为两边放映的是不同的影片。我们来看看小伙子们的抉择结

果。推测起来，大多数男生都希望能结识美女。然而，如果两边屏幕放映的是同一部影片，挤到美女身边就会招致被拒绝的风险；他们泡妞的意图太过明显，美女可能会叫他们“退回去”。不过，如果两边放映的两部不同的影片，男生们这样做就比较安心。挤到美女身边惟一的座位就座，可能表示自己只是想看这部不同的影片，而并非受到美女的诱惑，如果美女此时还严词拒绝就会显得粗鲁无礼。实际上，当两边播放的是同一部影片时，只有25%的男生敢坐在美女旁边，但当两边的影片不同时有75%的男生敢这样做，因为此时他们的意图比较模糊，美女不太可能拒绝。而且，我们可以确信这些男生利用了这种不确定的情境来接近美女，而不是真想看另一部不同的影片，因为研究者不断交换两个屏幕上的影片。不管美女那边的屏幕放映的是什么影片，都有四分之三的男生挤坐在美女身旁！

一般而言，人们似乎注意到别人接纳和喜欢自己的可能性，他们更可能与那些愿意接纳而不是拒绝他们的人接近。不过最好的接纳来自那些挑剔讲究的恋爱对象，他们并非来者不拒。比如在快速约会中，急于要与遇见到的每个人都约会的人较之那些更有分辨力、更挑剔的人，配对成功的次数也更少；对每个人都说“yes”的人，人们回馈的“yes”却没几个。而只对有选择的少数人表现出兴趣的人，他们则对这些挑出的对象充满吸引力（Eastwick et al.，2007）。顺便提一下，人们“故作清高”的行为会造成什么样的结果，这方面最近的研究结果和传统研究相差很大。因为人们乐意被人喜欢，装作冷若冰霜却只对某个人略微有点兴趣，这是一种默默地吸引人的方法。一味故作清高没有什么作用。真正有用的是选择性地故作清高——也就是说，除了你想吸引的人之外，任何人想要得到你都是可望而不可即的（Walster et al.，1973）。那些能付出代价拒绝大多数人却又能高兴地接纳我们的人，才是最有吸引力的未来伴侣。

专栏 3.3

怎样搭讪——最好的开场白

在商店购物时，你不时会碰到在校园见过的美女或帅哥，当你们目光相遇时，他（她）可能正在对你热情地微笑。你想与他（她）结识，该说些什么呢？你需要的不只是说一声“嗨”然后期待对方的反应吧？或许说一些睿智的俏皮话比较合适：“你爸爸是面包师吗？你的这些面包可真不错啊。”

人们普遍认为幽默的试探是不错的开场白。的确，很多书建议你使用这些有趣的只言片语来搭讪（如 Dweck & Ivey，1998）。然而请小心这些建议，否则可能适得其反。一项研究仔细地比较了 3 种不同开场白的效果，故作幽默或轻浮的一句话可能是最糟糕的开场白。

我们先区分一下幽默的开场白、“无害的”中性开场白（如“嗨”或“最近还好吧？”）和忠实地表明兴趣的直接开场白（如“嗨，我有点尴尬，但我真想认识你”）。当女性观看录像中的男人使用这些开场白时，她们最不喜欢的是幽默的开场白（Kleinke & Dean，1990）。更为重要的是，如果一位男子在单身酒吧里使用中性或直接的开场白，有 70% 的次数得到女性的肯定回应，而幽默式的开场白成功率只有 24%（Cunningham，1989）。带有性挑逗意义的开场白（比如“虽然我不是完美男人，但我敢打赌能让你在床上疯狂”）则往往会带来更糟的后果（Cooper et al.，2007）。不用比较都知道：简单地问声好不会显得做作或鲁莽，是最聪明的搭讪方法。

那么，为什么很多关于开场白的书充斥着轻浮的语句？原因很简单，作者是男性。如果女人在单身酒吧里向男人说出一句幽默的开场白，90% 的次数会得到积极回应。实际上，女人说出的任何一种开场白对男人的效果都很好；有研究发现女人每次只说一声“嗨”就能搭讪成功（Cunningham，1989）。男人喜欢女性先主动示好（Enke，2011），不会在乎女人使用什么样的开场白，这就使得他们反过来高估女人对幽默开场白的喜欢程度。

不过，当其他条件相同时，不喜欢那些欣赏我们的人也难（Curtis & Miller，1986）。设想你听到一位转校生的头一件事情就是他（她）已经注意到你并且真的喜欢你；作为回报，你不应该对他（她）产生好感吗？

显然，喜欢那些喜欢我们的人这一倾向是与吸引力的奖赏模型一致的。这一倾向还符合平衡理论（balance theory）的观点，该理论

认为人们期望他们的思想、感情和社交关系能够保持一致（Heider，1958）。如果两个人彼此都喜欢对方，他们的感情契合可以说取得了“平衡”。如果两个人都讨厌对方也是一种平衡状态，但如果某人喜欢一个人但得到的回报是厌恶时，就是一种不平衡状态。如果涉及三个人结果会怎样？在一项研究中，大学生会遇见一位实验者，要么友好地对待他们，要么粗暴地对待他们（Aronson & Cope，1968）。随后，实验者的导师会走进来，对实验者的态度也是要么友好要么粗暴！然后大学生有机会帮导师做些事情。他们会怎样反应？如果这位导师友好地对待让大学生愉快的实验者，或者粗鲁地对待让大学生不快的实验者，这两种情况下大学生们都对这位导师更有好感——也就是说，这两种人际交往取得了平衡。这项研究基本上支持了人们偏爱在人际关系中保持平衡的观点。正是这个原因，如果我们获悉某人和我们一样厌恶其他人，我们就倾向于喜欢与我们态度一致的人（Bosson et al.，2006）；我们还常常指望敌人的敌人就是我们的朋友，即使我们还没见过他们。

相似性：喜欢与我们相像的人

遇上喜欢我们的人具有奖赏意义。如果能遇上和我们恰好相像的人，与我们有同样的背景、兴趣和品位，也令人感到愉悦快乐。的确，人际吸引最基本的原则之一就是相像律：同性相吸（相类似的人彼此吸引对方）。谚语“物以类聚，人以群分”绝对是正确的（Fehr，2008）。请看以下例子：

● 在密歇根大学，男转校生如果参加一项与陌生人交朋友的研究，就能获得免费住宿（Newcomb，1961）。在学期结束时，男转校生们的密友都是和自己有很多共同点的室友。

● 在普度大学，研究者刻意安排一些社会政治观点相似或不相似的男生和女生进行盲约（Byrne et al.，1970）。每对学生边喝饮料边聊天，相互了解。45分钟的盲约之后发现，观点相似的学生比不相似的更加喜欢对方。

● 在堪萨斯州立大学，13位男子挤在防空洞里并相处10天，期间不断地考评他们彼此之间的感情变化（Griffit & Veitch，1974）。结果发现能融洽相处的人都是有许多共同点的人，如果有可能，他们恨不得把那些与自己格格不入的人扔出去。

以上例子表明，相像是有吸引力的。

有吸引力的相像种类

但我们谈到的相像具体指哪些呢？答案几乎包括任何方面。不管是朋友还是恋人，幸福的伴侣在各方面都比随机选出的陌生人更为相像。首先就是在年龄、性别、种族、教育程度、宗教信仰和社会地位等人口统计学上的相像（Hitsch et al.，2010）。还记得你高中时最好的朋友吗？他们可能与你的年龄、性别、种族完全一样。美国人甚至更可能出人意料地与姓氏首字母和自己相同的人结成伉俪（Jones et al.，2004）！

其次是态度和价值观的相像。如图3.6所示，伴侣间态度相同的程度和彼此的吸引力有着简单直接的关联：共同点越多，彼此越喜欢（Byrne & Nelson，1965）。注意曲线的走势，即使相像达到一定程度之后，吸引力并不会下降，所以“共同点太多”并没有什么危险。比如，就态度来说，两个人越相像，就越喜欢彼此。最近的选举你投了谁的票？你和自己最好的朋友很可能投一样的票。甚至你在

Facebook上的网友也往往和你有相同的品味，喜欢同样的书籍、电影和音乐（Lewis et al.，2008）。



吸引力受到人们相像程度的强烈影响。那些在家庭背景、性格、长相吸引力以及态度上相像的人比不相像的人更有可能互相吸引。

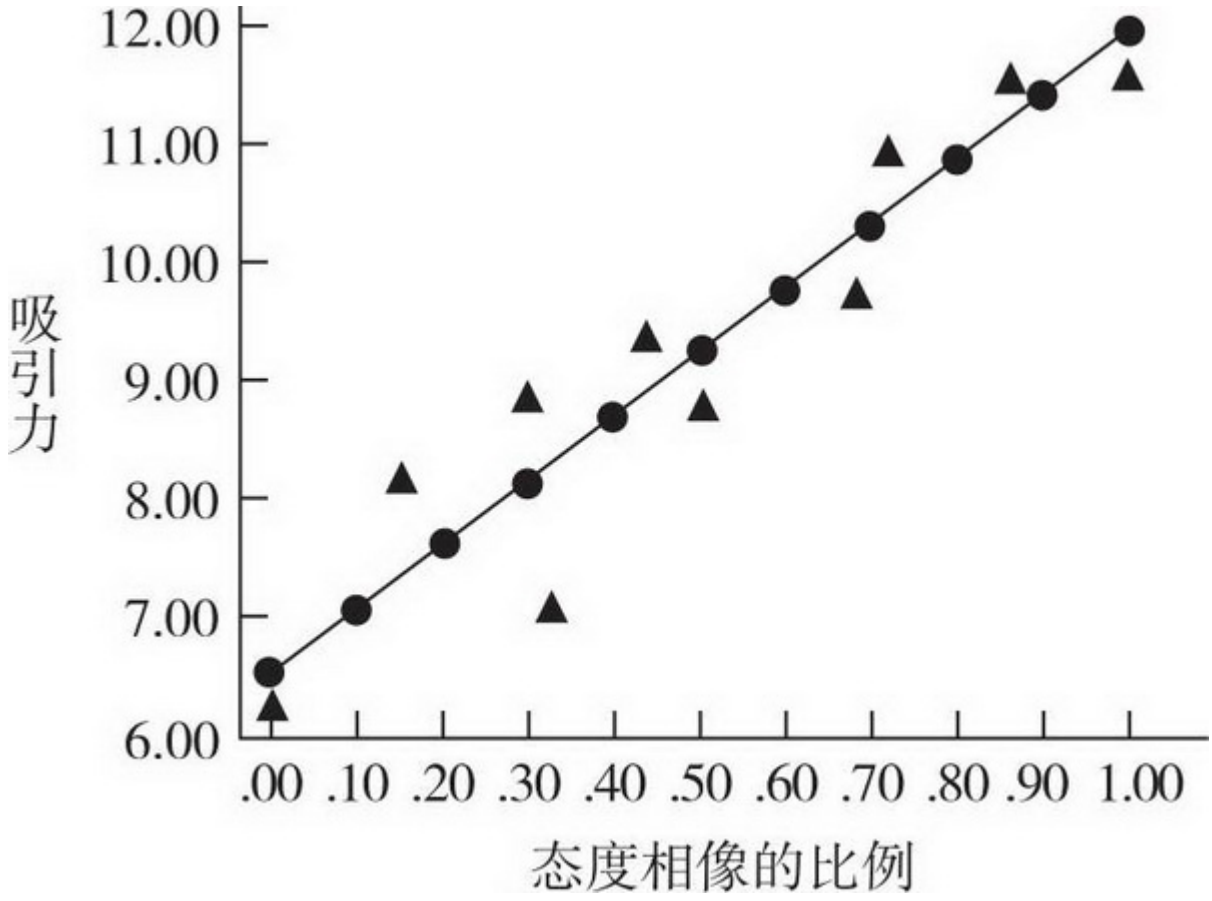


图3.6　态度的相像和吸引力的关系双方的共同点越多，伴侣就越喜欢彼此。

资料来源：Byrne & Nelson, 1965.

最后，伴侣们还可能有着相似的性格。处事风格和人格特质相像的人往往在彼此邂逅时就能和睦相处；比如，两位爱好交际的人或两位害羞内向的人首次相遇往往比内向和外向的人彼此相遇更愉快（Cuperman & Ickes，2009）。因而长期来看，具有类似性格的人比性格迥异的人更加喜欢彼此。在一项研究中，800多名美国空军新兵在军营训练期间彼此结识了很多新伙伴（Tenney et al.，2009）。最终，性格相似的人的比性格不同的人婚姻更幸福（Gaunt，2006）。

相异并不相吸

两个人越相似，就越喜欢对方。那么，为什么很多人相信“异性相吸”呢？是否存在共同点越少就越喜欢对方的例子？总的说来，答案是否定的。但有一些微妙之处需好好体会理解，尽管人们一般不会满足于不相似的（而非相似的）伴侣。不过，相像起作用的方式有时很巧妙，这点很重要，因为它可能误导人们认为相异也能相吸。

匹配是广泛的过程

我们已经认识到人们倾向于和那些长相相像的人配成一对。但另一方面，长相明显不般配的情况有时也会发生。1994年，26岁的《花花公子》年度女郎 安娜嫁给了89岁的亿万富翁马歇尔。在这种情况下，伴侣们在很多方面并不相像，好像相异反能相吸。如果这样认为就太幼稚了，因为这样的伴侣实际上在更广泛的意义上进行了匹配，用长相换金钱，反之亦然。他们或许有着不同的优势，但在人际市场上都在寻找与自己身价整体相当的伴侣。人们往往和有着类似适配价值的人结合（Brase & Guy，2004），虽然他们彼此能给予对方的特定奖赏或许存在很大的差异。

这种事情层出不穷。对一家网络交友机构的6 485名用户的调查发现，长相丑陋的男子（外貌吸引力最低的那10%的男士）每年需要多出186 000美元的收入，才能和英俊的男子（即外貌吸引力最高的那10%的男士）一样吸引到女性充分的注意力；如果这些丑陋的家伙真能挣那么多钱，女性对他们的关注就和长相英俊的男子一样多（Hitsch et al.，2010）。

也许看上去不太浪漫，但名望、财富、健康、才能和长相等等都像商品一样，能用来吸引心仪的伴侣。如果我们把匹配视为广泛的过程，不仅涉及长相吸引力，而且包括各种其他长处和特质，那么很显然，人们总是会与旗鼓相当的人配成一对，同性相吸（相类似的人彼此吸引对方）就发生了。

实际上，这种公平交易是演化心理学的核心观点。因为和健康、能生育的女人婚配更可能成功地繁衍下一代，自然选择大概促进了男性对年轻且漂亮的伴侣的兴趣（Buss，2012）。年轻之所以重要是因为女性到了中年绝经后就不能再生育了，漂亮之所以重要在于它与健康的身体有大致的关联（Thornhill & Gangestad，2006）。所以，男性特别看重女性的姣好容颜（见图3.5），并且随着男性年龄的增长，与他们结婚的女性却比他们越来越年轻（Dunn et al.，2010）：20多岁时结婚的男子，其伴侣平均要比他小2岁；但如果到50多岁才结婚，其妻子可能比他小15岁。

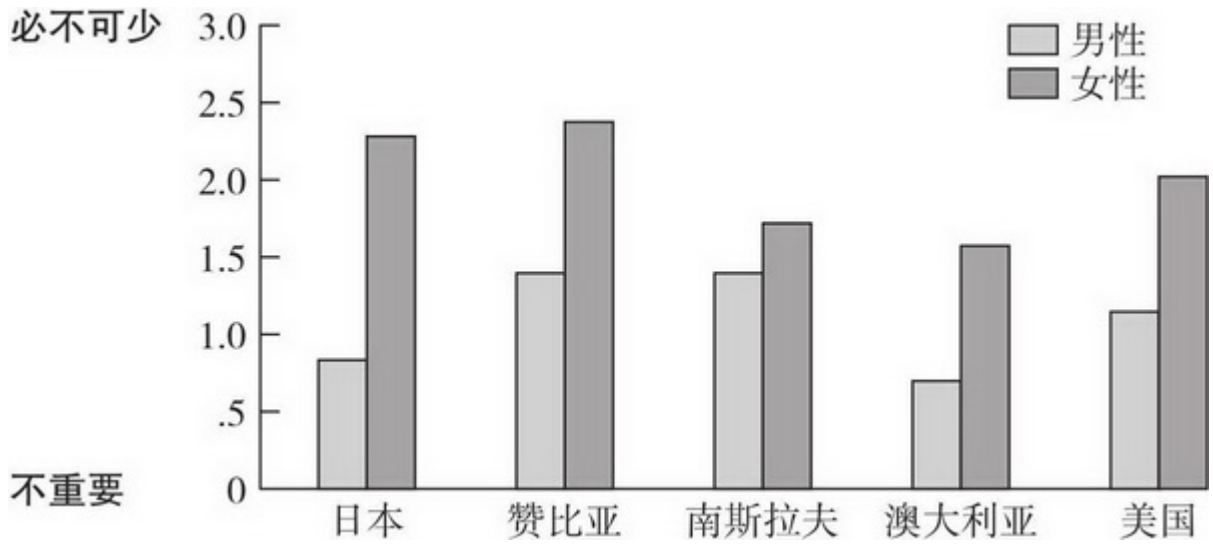


图3.7　爱侣对良好经济状况的期望在世界各地，女性比男性更在乎伴侣的经济状况。

资料来源：Buss & Schmitt, 1993. Copyright © 1993 by the American Psychological Association. Adapted with permission.

女性不必关心伴侣是否年轻，因为男性只要活着就有生殖能力。相反，鉴于女性在其后代所耗费的巨大养育投入，[10]她们应该找一位能够在漫长的孕期及哺乳期为她们遮风避雨、保护安全的伴侣；她们应该偏爱能保障母子幸福、拥有丰富资源、社会地位高的强势男

人。的确如图3.7所示，女性比男性更关心伴侣的经济状况（Gustavsson et al.，2008），挥金如土的男人比吝啬的男人能吸引更性感的伴侣（Kruger，2008）。而且，女性对伴侣年龄的偏爱不会随着年龄增加而发生变化；女人终其一生都喜欢嫁给比自己略大几岁的男人（Dunn et al.，2010）。

所以，女性以年轻、美貌交换男性的社会地位、经济资源，这样的夫妻匹配非常普遍（Mathes & Kozak，2008）。的确，全世界都这样（Koziel & Pawlowski，2003）。然而，这是演化压力造成的结果吗？文化论的倡导者认为女性之所以要通过伴侣来获取期待的资源，是因为她们被剥夺了独立获得政治和经济权力的机会（Wood & Eagly，2007）。的确，在美国（这种文化中聪明的女性有能力掌握自己的工作机会）女性越聪明，其寻找有财富和社会地位的爱侣的欲望越低（Stanik & Ellsworth，2010）。

所以，女子以美貌交换男子金钱的这种婚姻匹配的原因并不确定。但不管是演化还是文化造成的结果，说到底匹配是一种广泛的过程，涉及各种资源和特质。如果“相异”看起来相互吸引，也许人们是在用一种优势交换伴侣的另一种优势，以便得到伴侣类似的社会地位，所以正是他们类似的适配价值，而非任何外在的“相异”，使得他们彼此相吸。

发现差异需要时间

人们认为相异会相吸的另一个原因在于这样一个事实：两个人相识后，需要一段时间来充分了解彼此的共同点和差异。在快速约会3分钟的互动之后，两人实际的共同点并不会影响他们彼此喜欢对方的程度（Luo & Zhang，2009）；正如我们所见到的，即时的吸引力更多地取决于长相而非其他因素。然而，他人长相越俊美，我们越可能期望他们有着与我们相似的态度和价值观（Morry，2007），或者这只是一

种希望？我们往往认为自己与俊美之人有着许多共同点——但我们通常错了，要纠正这类错误的知觉需要时间。如果开始谈恋爱，伴侣共同的兴趣、态度和价值观就会产生影响力（Luo，2009），但这个过程通常需要一段时间之后伴侣才能觉察。

专栏 3.4

跨种族的亲密关系

大多数亲密关系都是在同一种族内发生的。但是，今天美国跨种族的婚姻比过去是越来越多了。约有 13% 的美国已婚夫妇是属于不同种族的（Burton et al.，2010），这些现象引发了一个有趣的问题：不是说相像才有吸引力吗，现在怎么了？答案实际上很简单：这没什么奇怪的。如果不看他们不同的种族背景，跨种族的夫妇也受到普通人一样的动机影响。不同种族的伴侣在年龄、教育和吸引力上通常是相像的，而他们的关系与其他大多数的亲密关系一样，也是建立在共同的兴趣和脾性相投的基础之上（Shibazaki & Brennan，1998）。有些特征可以区分那些与不同文化背景的伴侣相恋的人：与同种族的伴侣相比，跨种族的伴侣有更多机会接触其他种族的对象（King & Bratton，2007）；如果他们是白人，通常在政治上不会趋向保守（Eastwick et al.，2009）。然而，总的说来，跨种族的伴侣和其他伴侣一样满足（Troy et al.，2006），他们婚姻成功的可能性也和其他伴侣一样（Zhang & Van Hook，2009）。他们亲密关系的运转方式也和普通人一样：伴侣双方相处时很快乐，坠入了爱河，这样两个更相像的人而非相异的人走到了一起。

这一过程在纽科姆（Newcomb，1961）的研究中一目了然，他考察了住在寄宿公寓的转校生们的友谊发展过程。学生们见面后不久，他们最喜欢的室友是他们认为最像自己的人；刚见面时，他们的友谊主要受知觉到的相像（perceived similarity）的影响。然而随着时间的推移，学生之间实际的相像在友谊发展的过程中起着越来越大的作用。当他们有了充分了解后，参与者显然喜欢那些真正与他们相像的人，尽管在一开始并不是这样。

即使我们觉得很了解自己的伴侣，仍会出现意想不到的情况。根据伯纳德·默斯坦（Bernard Murstein）的刺激—价值观—角色（stimulus-value-role）理论（Murstein，1987），我们会从伴侣那里获得三种不同的信息，它们会影响亲密关系的发展。当伴侣第一次相遇，彼此的吸引力主要建立在“刺激”信息基础上，包括年龄、性别、长相等明显的外部特征。随后就进入“价值观”阶段，吸引力取决于彼此态度和信念的相像程度，人们开始了解彼此是否喜欢同样的比萨、电影和度假方式（见图3.8）。再往后，“角色”的相容性才变得更重要，此时伴侣们最终发现他们在养育方式、事业、居家等基本的生活要务上是否一致。问题是伴侣们对彼此的政治观点、娱乐格调可以十分满意，但可能根本意识不到对于定居在什么地方、是否生养子女、生养几个存在根本的分歧。有时候重大的差异只有在婚后才凸现出来；尽管存在这些差异，夫妻仍可能生活在一起，但这并不是因为相异而相吸。

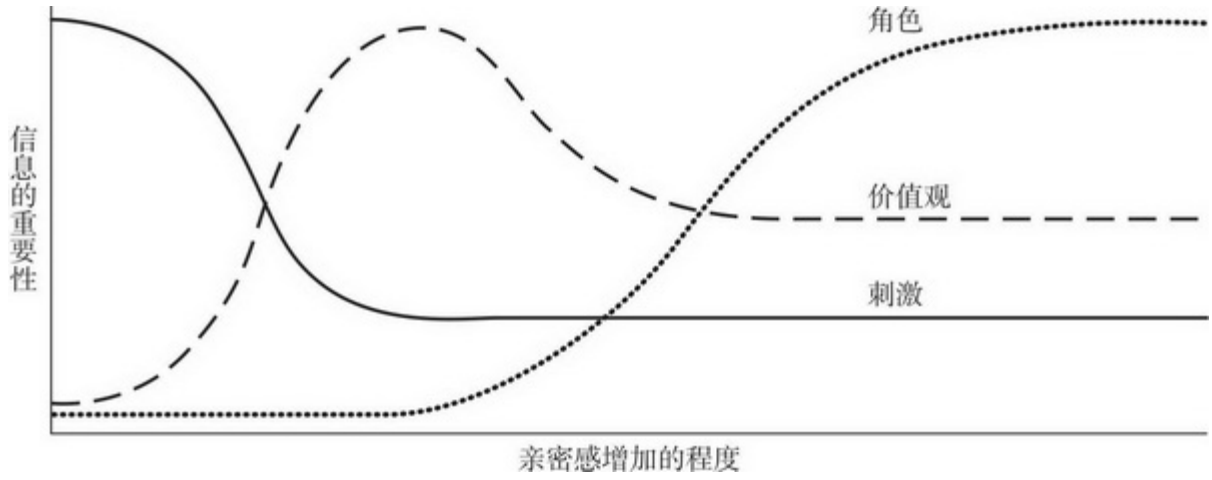


图3.8　亲密关系发展的三个不同阶段

默斯坦的刺激—价值观—角色理论（Murstein，1987）认为，亲密关系的发展随着时间的推移，受到三种不同的信息影响，伴侣彼此间的了解也随之加深。

资料来源：Murstein，1987.

时间和经验的影响还表现在致命的吸引（fatal attractions）上（Felmlee，2001）。如果伴侣最初吸引人的品质逐渐变成最惹人厌烦、恼怒的特点，致命的吸引就产生了。例如，伴侣开始交往时看上去主动而风趣的行为，可能到后来却变成了不负责任的愚蠢之举；坚强执著变成了专横跋扈。一开始很享受伴侣高度注意和奉献的人，到后来或许觉得伴侣占有欲太强而反感这些行为。这些例子中，令人厌烦的特征并非隐而不显的秘密，只不过人们领悟不到自己的判断会随着时间发生改变。重要的是，这类致命的品质往往是伴侣一方所没有的；最初看起来令人羡慕、渴望得到（故而花钱大手大脚的月光族最初可能会欣赏锱铢必较的吝啬鬼），但随着时间的推移人们认识到这些相异没有吸引力了（Rick et al.，2011）。

知觉到的相像与真实的相像：挥之不去的错误知觉

第三个微妙之处在于，我们很少真正地如自己认为的那般了解伴侣。即便是多年的老友或结婚很多年的夫妻，他们认为彼此有着许多共同点，但实际上并非如此（Goel et al.，2010）。他们过高地估计了彼此的相像。耐人寻味的是，知觉到的相像程度和关系满意度之间的相关高于真实的相像和关系满意度之间的相关（Selfhout et al.，2009）。在某种程度上，人们似乎是和幻想中的伴侣（把伴侣刻画成类似于自己的精神配偶）结婚——他们爱上的是另一种人，却认为自己的伴侣就是这种人（Montoya & Horton，2004）——当他们真正了解彼此在很多方面存在严重分歧时，或许会很失望。

这种把伴侣构造成美满形象的倾向有利于维持亲密关系，在第4章我们会详细探讨。另一方面，就知觉到的相像所涉及的错误知觉来说，这种错觉也能解释有时相异看上去也能相吸。如果努力营造这种错误知觉，人们可能觉知到根本不存在的相像，并被实际上和自己很不同的人所吸引。知觉到的相像的确能把人们聚在一起，至少能维持一段时间，即使他们之间的差异在旁观者眼里非常明显。

你就是我要成为的那种人

人们还仰慕那些有能力和才华的人，这些特质是自己所没有并渴望拥有的。相像起作用的另一微妙之处在于，那些我们渴望成为的人对我们有吸引力。我们往往喜欢那些与我们的理想自我相像的人，即那些拥有我们期望得到却并不具备的品质的人。这种倾向性比较复杂，因为如果那些人超过了我们的理想自我，让我们相形见绌，就具有威胁意义和令人不快了（Herbst et al.，2003）。不过，只要其他人只比我们好那么一点点——那么他们带给我们的就是默默的鼓励而不是羞辱——我们就能被那些与我们当前状况的确有点差异的人所吸引（Klohnen & Luo，2003）。不要夸大这种微妙作用。最有吸引力的伴侣仍然是那些在很多方面和我们相像，但又拥有我们通过努力就能实现的理想特征的人（Figueredo et al.，2006）。这样的人根本不是与我们相左的“异性”。但是只要差距不是过大，或许我们更喜欢自己想要成为的那种理想式的人物，而不是与我们目前非常相像的人。

差异可能随着时间而减少

而且，亲密关系还能使人发生改变（Ruvolo & Ruvolo，2000）。随着时间的推移，夫妻双方在面临各种事件时体验到的态度和情绪反应会越来越相似（Gonzaga et al.，2010）。有些差异是在夫妻共同体验到令人信服的经验时自动减少的，但也有一些是在伴侣有意识地寻求和谐和满足的过程中人为减少的（Becker & Lois，2010）。所以，相异并不相吸，但夫妻如果因其他原因待在一起，某些差异会逐渐消退。并且久而久之，新发现的相像有助于伴侣们聚在一起，即使他们最初共同点并不多。

某些相像更重要

要进一步探讨的微妙之处是，某些相像或许十分重要，而另一些相像（或者相异）可能无关痛痒。具体而言，如果伴侣在一些重要的议题上能和我们保持一致，将特别具有奖赏价值。宗教就是这样一个议题：如果伴侣双方在宗教上都非常虔诚，共同的宗教信仰就非常有满足意义；而如果双方都不是积极的信徒，宗教上的相像就没什么影响，甚至有分歧也不重要（Lutz-Zois et al.，2006）。因而，相异并不相吸，而且如果伴侣双方都不太看重这种差异的话，相异或许一点影响都没有。

家务和性别角色通常是属于有影响力的那类相像。同居的情侣如果对家务劳动的分派有分歧，他们比观点相似的情侣更可能分手（Hohmann-Marriott，2006），共同分担家务劳动的夫妻比家务分配不公平的夫妻对婚姻更加满足（Amato et al.，2007）。性别角色更相像的夫妻——而非相异，就如传统的观点所认为的那样——比那些在处事风格和才干能力上相差很大的夫妻婚姻更幸福（Gaunt，2006）。具体而言，和性别角色更为相像的配偶比起来，大男子主义的丈夫和小女人味十足的妻子（他们显然有着不同的性别角色）彼此感受到的理解更少、情义更少，久而久之在婚姻中体验到的爱恋和满足也越来越少（Helms et al.，2006）。

另一方面，满足的伴侣在性格上也会有一定的差异。[11]态度和价值观的相像或许比性格更为重要（Watson et al.，2004），这就引出了我们要讨论的相像及其影响的最后一条微妙之处。

“相异”还能相吸：互补性

最后，不同类型的行为有时却能和谐共存。有助于我们实现目标的行为都是受欢迎的。如果伴侣双方有不同的技能，一方往往乐于让另一方在其优势项目上发挥特长（Beach et al.，2001）。这样的行为就是取长补短，即互补性（complementarity），它能弥补我们的不

足，因此具有吸引力。大多数互补行为其实是相似的：比如热情随和的人在得到热情幽默的回报时最为快乐。不过，互补性更确切的形式涉及伴侣双方的不同行为：支配与顺从（Markey et al.，2010）。如果一方非常自信，会希望伴侣听从自己的忠告；其他场合下，如果一方需要帮助和建议，会希望伴侣能够给予（Markey et al.，2003）。如此，“相异”或许偶尔会相吸。

要建立有效率的、称心如意的互补性需要时间。例如，大学新生住在一起数周后，他们的人际交往并没有出现任何互补性的迹象；他们仍按自己的习惯来行事，没有发展出能适应室友风格的行为模式。然而，15周之后互补性就很明显了：室友如果冷漠、疏远，其他室友也与他保持距离；室友如果热情、随和，其他室友则回报以友好、和蔼；室友如果言听计从，其他室友就发号施令、掌控一切（Markey & Kurtz，2006）。相似的情形也出现在满足的爱情中：感到最多爱意和最少冲突的伴侣是那些在热情上相似而支配欲上不同的伴侣（Markey & Markey，2007）。如果伴侣一方要在亲密关系起带头作用，当另一方愿意顺从时才最快乐。

我们不应过分强调这种互补性。人们会更加喜欢性格相似的人，而非性格不同的人，即使支配欲很强的人也更喜欢有主见的家伙，而非长期服从的懦夫（Markey& Markey，2007）。另一方面，如果你真正想达成某事，伴侣若能助你如愿那是最好了。（如果你们两人都慷慨大方、善解人意、信心十足，你们可以轮流以这种方式回馈对方。）归根结底，我们喜欢能使我们快乐、支持我们的伴侣，但我们讨厌使我们感到沮丧、阻碍我们的伴侣，这种相像和差异的混杂就形成了在夫妻间的各种最优组合（Baxter & West，2003）。而且，个人的成长和新奇的活动都具有奖赏意义，所以我们喜欢那些和我们兴趣不同（虽然并非不相容）的人，只要我们自信能与他们融洽相处

（Aron et al.，2006）。需牢记的重点是，相像的伴侣可能比不相像的人都更能满足我们的需求。

相像具有吸引力的原因

遇见和我们相像的人通常令人心安、具有奖赏价值。发现他人与自己相像令人快慰，提醒我们这样子是没有问题的。我们也往往赞成那些与我们相像的人；毕竟他人与我们一致，所以经常留给我们一种聪明睿智、真诚善良的印象（Montoya & Horton，2004）。但更重要的是，如果我们与他人有很多共同点，会期望彼此相处融洽；我们期望他们喜欢我们，这又使他们更讨人喜欢（Singh et al.，2008）。我们已经看到，相异看似相吸的原因或许有不少，但事实上我们的确是物以类聚、人以群分的。相像具有奖赏意义，而相异则没有。

障碍：得不到的就喜欢

最后一个影响吸引力的因素是人们努力克服障碍以实现期望的基本倾向。心理抗拒（reactance）理论认为，如果人们失去行动或者选择的自由，会奋力争取重获自由（Brehm & Brehm，1981）。因而，如果我们面临失去某种事物的危险时，我们可能反而想得到更多。

这一原理显然会影响我们对亲密伴侣的感情。在未婚的青年男女身上，研究者有时会观察到一种有趣的行为模式，叫做罗密欧与朱丽叶效应（Romeo and Juliet effect）：父母越是干涉子女的恋爱自由，他们彼此之间就会越加相爱。这或许不仅仅是简单的相关；久而久之父母的干涉对年轻恋人日益增加的狂热之爱起着积极的推动作用（Driscoll et al.，1972）。当然，这种效应并非总会发生（Leslie et al.，1986），但父母在禁止孩子的恋爱自由时，的确要三思而后行。如果父母的干涉使孩子产生了抗拒心理，父母就可能无意中使这

位被禁止接近的对象反而更有吸引力了。这种情况下父母最好的行为或许是温和地表达自己的不满，或者干脆听之任之，什么也不做。

另一种障碍发生在夜晚的酒吧里，就发生在人人要归家，酒吧要打烊的那一刻。如果你在寻找一位约会的对象，当酒吧就要关门而你或许又要再次形单影只时，你会觉得那位潜在的对象越来越有吸引力。实际上，当时间已不多，酒吧内还未找到玩伴的人会认为可约的异性比当晚早些时候更好看（Pennebaker et al.，1979）。这种现象和饮酒无关，人们不喝酒时也会发生同样的现象（Gladue & Delaney，1990）。不过，这只会发生在那些还在找寻恋人的人身上；已经拥有亲密关系的人不会表现出这种行为模式（Madey et al，1996）。因而打烊效应看起来是“得不到的禁果格外甜”的又一个例子。

男女两性期望的理想伴侣

我们就快要结束对吸引力影响因素的考察了，但还有重要的一点需要说明。前面我们曾谈到，男女两性对伴侣的长相吸引力和收入水平重要性的认识存在差别。然而，希望这些结果不会误导你，因为尽管存在这些差异，男人和女人对亲密伴侣一般都有着同样的品质要求（Li et al.，2011）。我们来仔细看看男人和女人在亲密关系中期望得到什么。

在世界各地，人们评价未来的伴侣有三条基本标准（Tran et al.，2008）。如果可以选择，大多数人都期望伴侣有以下的特点：

- 热情和忠诚，值得信赖、亲切友善、给予支持、善解人意；
- 吸引力和活力，长相俊美、性感、外向；

● 社会地位和资源，经济宽裕、生活安心。

所有这些特点都是值得拥有的，但它们并非同等重要，其优先性取决于我们追求的是较随便、短期的露水恋情还是忠诚持久的浪漫爱情。

男女两性对短期性伙伴的要求，远不如对长期伴侣的要求那么挑剔（Fletcher et al.，2004）。比如，在偶尔的风流韵事中，两性都能接纳在智力、热情和收入水平上比较低的性伙伴，但要做夫妻显然要求要高得多（Buunk et al.，2002）。具体而言，女性在仔细考虑短期的情人时，只要情人有强壮的肌肉、性感、“能引起性激动”就可接受，不太亲切、可靠或通情达理都不太要紧（Frederick & Haselton，2007）。即使脸上的疤痕并不能让丈夫更有吸引力，但却能增进情人的诱惑力（Burriss et al.，2009）。

但女性清醒地意识到那些充满魅力、富有男子气概的男性可以是令人无法抗拒的好情人，但常常不见得是能托付终身的好丈夫（Boothroyd et al.，2007）。女性挑选丈夫，更看重良好的品格而非英俊的外表。她们在思索持久的亲密关系时，更看重热情、忠诚、社会地位和经济资源标准，而不是长相吸引力和活力标准（Fletcher et al.，2004）。威望和成就变得比勇敢和强势更为重要（Kruger & Fitzgerald，2011）。如果不能拥有所有这些特点，普通的女性更喜欢友善、体谅和富裕（不要求特别英俊）的男子，而不是英俊但贫穷，或者富有、英俊但冷漠、不忠的男子（Li，2008）。

男性的优先性则不同。和女性相同的是他们也看重热情和忠诚，但不同的是，在长期亲密关系中，他们更看重吸引力和活力而非社会地位和经济资源（Fletcher et al.，2004）。普通的男性更喜欢没什么金钱、友善、漂亮的女子，而不是有钱但爱抱怨或温柔但丑陋的女子（Li，2008）。

当然，我们在找寻亲密伴侣时，对这些标准的要求往往不得不折中。要找到（并赢得！）完美的伴侣来满足我们所有的期望是非常困难的。如果我们坚持要求自己的伴侣既要友善、体谅，又要非常俊美，还要富有阔绰，我们很可能会长期处在失望和沮丧之中（Tolmacz，2004）。所以，在评价未来的伴侣时，男人往往首先确保女友至少有普通的长相，然后再来寻找尽可能多的热情、友善、诚实、坦率、稳定、幽默和智慧等等特征（Li et al.，2002）。绝世容貌是男人所渴求的，但不如高水平的热情和忠诚重要（社会地位和经济资源屈居第三位）。女人往往首先确保男友至少有点金钱和前途，然后再来寻找尽可能多的热情、友善、诚实、坦率、稳定、幽默和智慧等等特征（Li et al.，2002）。金钱与财富是女人所渴求的，但不如高水平的热情和忠诚重要，长相排在第三位。

男同性恋和女同性恋的行为表现类似，和异性恋的男女一样期望相同的事物（Felmlee et al.，2010）。虽然上面给出的研究结果都是在美国获得的，但世界各地的人们表现都是一致的：对全球218 000名互联网用户的样本调查发现，他们在追求亲密伴侣时最注重的四个特征分别是智慧、幽默、友善和可靠（Lippa，2007），在巴西（Castro & Lopes，2010）、俄罗斯（Pearce et al.，2010）和新加坡（Li et al.，2011）所进行的研究全都得到类似的结果。

所以，综上所述，吸引力毕竟不是玄奥莫测的。男人专注于长相，女人专注于资源，但人人似乎都期望伴侣友善、随和、可爱和亲切，男人和女人在这方面没什么差别。只要女伴姿色中等，只要男伴金钱足够，两性都想尽可能得到更多的热情和忠诚。到目前如果还有什么奇怪的话，那就是女人不仅仅期望得到坚强的、强势的男人，而且还希望他们热情、友善和忠诚（Jensen-Campbell et al.，1995）。如果你是位不易动感情、大男子主义的男性，那么请注意

了：如果在你的力量和权力之外表现出一些儿女柔情，女人会更为你陶醉。

请你思考

泰德向贝蒂做了自我介绍，因为贝蒂实在是位美丽性感的姑娘。但当泰德发现贝蒂有点多疑、以自我为中心和爱慕虚荣时，微微有点失望。另一方面，贝蒂的确很性感，所以泰德还是邀请贝蒂约会。贝蒂被泰德的名牌服装和大胆举止打动，迷上了他，但几分钟之后贝蒂就认为他有点爱出风头、傲慢无礼。不过，泰德有一场昂贵音乐会的门票，所以她同意与泰德约会。

依你看来，他们的这场约会以及未来发展会怎样？为什么？

[1] 或译简单曝光效应，指刺激的简单暴露能提升个体的态度体验，人们对他人或事物的态度随着接触次数的增加而变得更积极的一种现象。——译者注

[2] 乔治·克鲁尼是美国著名的影视演员，曾获第78届美国奥斯卡奖最佳男配角，第75届纽约影评人协会奖（New York Film Critics Circle Awards）最佳男主角，其代表作有《在云端》、《夺金三王》和《霹雳高手》等。——译者注

[3] 托贝·马奎尔是美国著名的男演员，其代表作有《蜘蛛侠》系列、《兄弟》等。——译者注

[4] 如果你要测量自己的腰臀比例，量出你腰身周长的最小尺寸然后除以臀围的最大尺寸。

[5] 该研究还发现，当男性扫视女性正面裸体图片5秒钟时，首先注意的是乳房和腰部（Dixson et al.，2011）。之后才会注意面部。（但如果你是女性，你或者已经知道这一点。）

[6] 雌二醇，人体内最具功效的雌激素，见于卵巢和胎盘中。主要功能是为受精卵植入子宫作准备、激发和维持女性的第二性征。——译者注

[7] 黄体酮，人体内主要的促孕激素，由黄体、肾上腺皮质及胎盘释放，其功能为使增生期的子宫内膜变为分泌期，以准备接受和发育受精卵。——译者注

[8] 诚如前述，再次强调这一切都不是我编造的结果。更重要的是，这些结果难道不值得注意吗？我们都知道动物的行为受到发情周期的影响。类似的周期在人类身上则表现得更微妙，但它们的确存在（Thornhill & Gangestad，2008）。

[9] 这里并不是为HurryDate公司做广告，不过你在该公司网址www.hurrydate.com上可以看到这项服务的详细内容。

[10] 需要提醒你养育投入的概念吗？请翻到第1章34页。

[11] 这种情况更符合美国夫妻（美国比中国更注重个人主义）。与美国不同，中国的夫妻往往有着非常相似的性格（Chen et al.，2009）。你认为哪一种模式更有益于亲密关系？

第4章 社会认知

假设你身患重感冒，在家卧床不起，你的恋人一整天都没打电话了解你的情况。你感到很失望，为什么恋人不打个电话表示关心？难道不爱你了吗？还是说明恋人只是个以自我为中心、缺乏同情心、令人沮丧的对头冤家？抑或这正是恋人的可爱和体贴之处，怕打扰你的休息？有很多可能的解释，你可以选择宽恕的理由、责备的理由或者折中的理由。重点是，选择权就掌握在你的手中；同一个事实可以有很多不同的解释。但不论你选择何种解释，你的判断都可能非常重要。其结果是你的认知既可能巩固也可能损害你们之间的关系。

本章我们要考察这类判断。社会认知（social cognition）一般指我们理解社会现象的知觉和判断过程（Moskowitz，2005）。我们首先关注的焦点是人们理解人际关系的思维方式。我们将考察和思索以下问题：人们对伴侣及其行为的判断怎样影响亲密关系后来的发展；人们为影响和控制伴侣对自己的看法会做出何种努力；两个相识的人或者亲密伴侣彼此了解的程度能有多深。本章我自始至终都会强调人们对同伴关系知觉和解释的重要性：认知决定了人们的感受和行动。如果人们的判断一直能保持正确，则没有什么不良后果。然而，解释某一事件通常有各种合理的理由（正如上面的例子所示），即使我们信心十足地自以为掌握了事实的真相，仍会犯错误。的确，正如第一印象的研究结果所示，也许人们从相遇的那一刻起就已经开始发生认知错误了。

第一印象及其影响

第一印象很重要。第一次与人短暂的谋面后，对别人所形成的印象深刻而持久，初期的认知在数月之后还影响着人们的判断。在初次交往时如果十分厌恶某人，那么我们就会回避与他发生任何进一步的接触（Denrell，2005）；如果这样，第一印象就是我们获得的唯一印象，显然也是对此人做出永久评价的依据。然而，即使发现了新朋友的其他特点，第一印象仍会持续地影响着我们的评价。研究者在正式安排大学新生的见面会之后发现，学生们最初形成的印象在9周后仍继续影响彼此的情感（Sunnafrank & Ramirez，2004）。

可以想见，有些第一印象是敏锐和正确的，而且会一直持续。有时并不需要多少时间就能明辨善恶好坏，如果判断正确就无需改变最初的知觉。另一方面，即使第一印象是错的，也仍会相当顽固地继续存在（Harris & Garris，2008）。不管对还是错，第一印象盘踞不去，这就是它如此重要的原因。我们先来看看它是怎样起作用的。

自彼此相遇的一瞬间起人们就开始做出判断。这里的“瞬间”指1/25秒，这就是辨认陌生人的面部表情是否愤怒所花的时间，只要39毫秒[1]（Bar et al.，2006）。在约十分之一秒的更加耐心的考虑后，[2]人们就能判断出陌生人的长相是否有吸引力、有多么可爱、是否值得信赖，这一判断的准确性和仔细审视该陌生人的面孔一分钟后得出的完全一样（Willis & Todorov，2006）。而只要观察该陌生人和异性5秒钟的聊天场面，人们就能确定他/她的外向程度、良知水平和智力高低（Carney et al.，2007）。人们妄下结论的速度太快，太快了。

人们对不同类型的人群都持有刻板化的第一印象，并且会把碰到的陌生人都归入各种类型，这样草率的判断就产生了。这一论断看似鲁莽，但却符合实际。试想：人无非男女，这样（正如第1章所述）性别—角色的刻板印象就导致人们对男性和女性的行为有不同的期望。

进而，一眼之下就能分辨美丑，这样（正如第3章所述）人们想当然地认为俊美之人讨人喜欢。还有很多其他的人群分类类型：年轻人/老年人，黑人/白人，穿耳洞者/不穿耳洞者，乡下人/城里人等等不一而足，这都会让人做出草率误判。刻板印象的具体内容或许因人而异，但其作用方式大抵相同：使人先入为主地看待他人（Freeman et al.，2010）。根据刻板印象所做出的判断往往非常不准确（Olivola & Todorov，2010），但却又很难避免其影响：人们会不自觉地受到它的影响，甚至有时还意识不到它的存在（Devine & Monteith，1999）。所以，即使人们主观上想保持不偏不倚、胸怀坦荡，某些对他人先入为主的感受仍会不请自来。

那么，只要与他人交往，我们就仍然会不断地妄下结论。请花点时间快速地评价具备以下特点的某个人：

妒忌、固执、挑剔、冲动、勤劳、聪明。



当我们首次与人会面时，很难客观公平地认识他们。相反，各种刻板印象和首因效应影响着我们对观察到的行为的解释。

你愿意这个人成为你的同事吗？大概不太愿意。那么，再花些时间快速地估量具备以下特点的另一个人：

聪明、勤劳、冲动、挑剔、固执、妒忌。

印象好点了吧，是吗？后面这个人并不完美，但看上去能干且上进。问题的关键在于这两种描述只不过以不同的顺序给出了相同的信息，这就足以造成两种不同的印象（Asch，1946）。对他人的判断受到首因效应（primacy effect）的影响，从而使最先获得的信息印象深刻，即时印象和刻板印象一起，塑造出他人的整体印象。

首因效应能很好地说明为什么第一印象的作用如此强大：不论对错，快速形成的第一印象会影响人们对后来所获信息的解释。判断一旦做出，就会影响人们选择和使用后来获得的信息——它经常以难以觉察的微妙方式起作用。普林斯顿大学的研究者（Darley & Gross，1983）让大学生观看一段录像，然后确定小女孩“汉娜”所属的社会阶层。录像有两套版本，有些人看到汉娜在校园里破旧的水泥地面上玩耍，然后回到了狭小暗黑的房间，从而认为她很贫穷；另一些人则看到汉娜在宽阔的绿草地上嬉闹，然后回到了宽敞明亮的豪宅，从而认为她很富有。当要求参与者猜测汉娜在学校的成绩表现时，还好，没人认为富孩子比穷孩子更聪明；两组大学生都认为她成绩一般（见图4.1）。然而，此后研究者又让大学生观看汉娜参加智能测试的录像，汉娜的表现时好时坏，她有时能答对一些很难的问题，有时却在简单的问题上犯错。大学生看的都是相同的录像，但糟糕的是，他们根据汉娜所属社会阶层的印象做出了迥然不同的解释。认为汉娜贫穷的参与者指出了她犯的错误，并判断她的智能低于平均水平。而认为她富有的参与者却注意到她的成功之处，并评价她的智能远高于平均水平。由于对汉娜所属社会阶层持有不同的先入之见，从而对同样的行为做出了迥然不同的解释，得出了迥然不同的结论。请注意这一过程是多么微妙：参与者并不是在只知道汉娜所属社会阶层之后就草率地得出有偏差的判断，这样的错误很容易觉察。但汉娜所属社会阶层的印象显然逗留在他们的大脑中，歪曲了对她后来行为的解释。他们可能很自信地做出这些错误判断，并且认为非常公道。两组大学生都能挑出汉娜测试时的一段表现（符合他们先入之见的那部分），认为自己做出的判断完全正当有理，却从未意识到：第一印象与他们不同的其他人，观看着同样的录像，却得出了完全相反的结论。

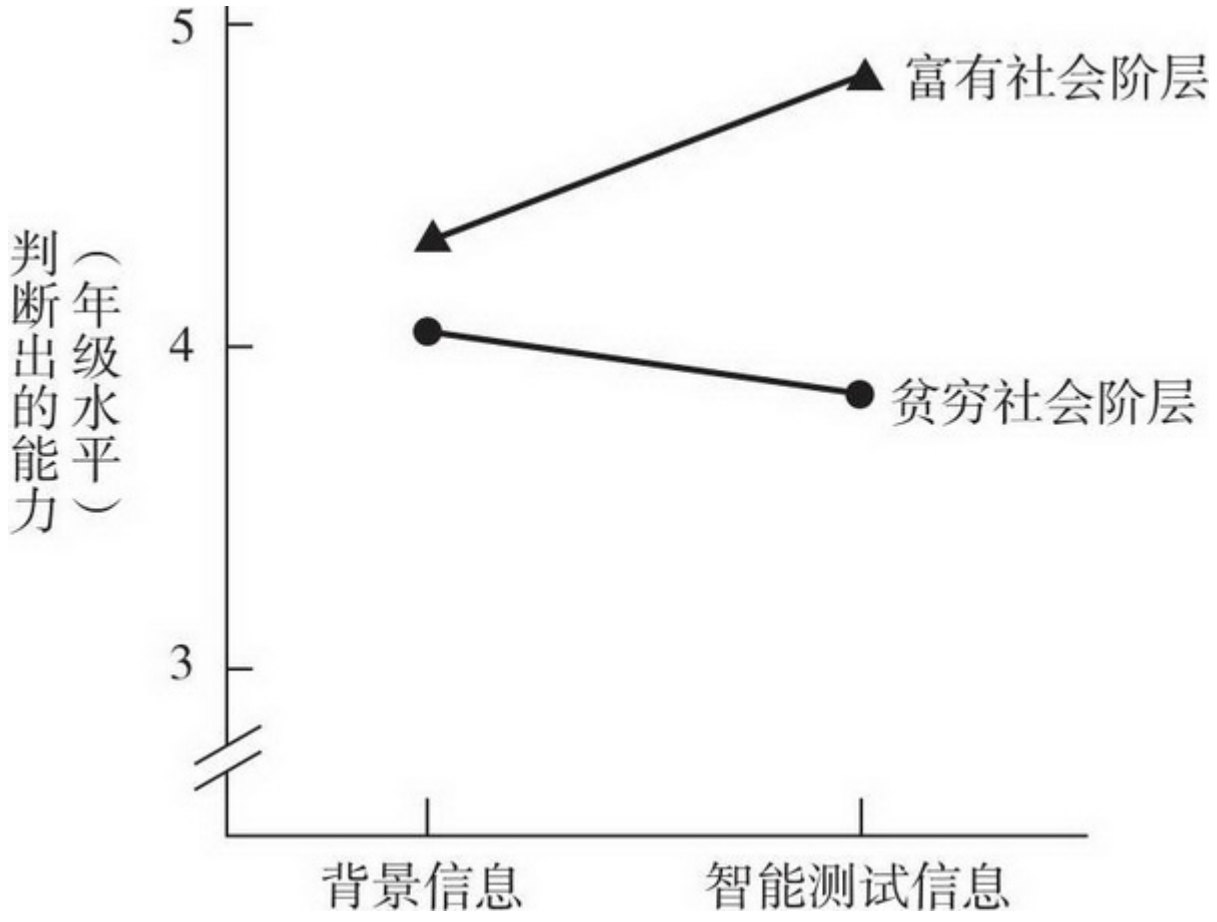


图4.1　先入之见会严重影响人们对他人信息的解释

对一位小学四年级的女孩所属社会阶层具有不同预期的人们，即使看到该女孩一样的智能测试表现，却对她的测试成绩得出迥然不同的结论。认为女孩富有的人比认为贫穷的人所评成绩更好。

资料来源：Darley & Gross，1983.

因此，第一印象影响着人们对随后所获信息的解释，也影响着人们对新信息的择取。如果要检查对别人形成的第一印象是否真实，人们更有可能去寻找可以证实自己信念的信息，而不是查找证明自己错误的资料。也就是说，人们常常会表现出验证性偏差（confirmation biases）：他们常常寻找那些能够证明自己正确的信息，而不是那些证明自己错误的证据（Snyder，1981）。比如，假若你要对一个同学

进行面试，以确定他/她是否是个善于社交的外向型的人，你可能要提一些问题。有些问题是中性的（如“举止友善、心态开放的优点和缺陷是什么？”），还有些问题倾向引发内向的反应（如“喧闹聚会的哪些方面会让你讨厌？”），另一些问题则可能带来外向的回答（“如果要增加聚会的活跃气氛，你会做些什么？”）。你会怎样提问？如果你和大多数人一样，你就会选择那些能证实你预期的问题。

当研究者要求一些参与者查明某位陌生人是否外向，而要求另一些参与者查明此人是否内向时，上述的一幕就发生了（Snyder & Swann，1978b）。两组面试者采取了两种截然不同的调查方法，提的问题都可能使他们得到符合自己预期的回答。实际上，面试者的偏差非常严重，以致那些只听面谈磁带的人也根据面试者的先入之见判断陌生人的内、外向性。

确实，验证性策略的问题在于它引出了符合人们先入之见的、一面倒的信息，其结果是，人们很少正视那些能证明第一印象错误的明确证据。因而，人们不仅会坚持那些错误的轻率判断，而且还常常自以为对他人的看法正确无误（Ames et al.，2010）。的确，大多数人对他人的看法都会表现出过度自信（overconfident）的倾向，犯了许多错误而不自知。举一个例子，在你和情人开始恋爱之后，你可能很自信地认为，随着时间的推移会了解情人的性爱历史。你可能会越来越确信自己知道伴侣过去有过几个情人，是否身患性病。但很显然，你不太可能像你自己认为的那般了解情况。在奥斯汀的德克萨斯大学进行的研究表明，人们并不能像他们认为的那般准确地估计到新结识的朋友身患艾滋病的风险（Swann et al.，1995）。当新的亲密关系刚建立时，人们是非常自信的，随着关系的发展只会变得更盲信（Swann & Gill，1997）。彼此越熟悉，人们会更加确信自己非常了解伴侣，但实际的准确性并没有增加（见图4.2）。

所以，第一印象重要在于最先了解到的信息能够：（1）把人们的注意力导向某类新信息；（2）影响对后来获得的新事实的解释。最终结果是导致人们不能客观公平、不偏不倚地处理来自他人的信息。相反，这些已存的观念（不管是简单的刻板印象抑或草率的第一印象）影响了人们对新信息的选择和采用。人们常常轻松随意地忽略掉证明自己错误的证据，却一点也意识不到。人们没有丝毫犹豫，仅仅根据一些支持自己看法的零碎事实就盲目地相信自己对他人的判断，犯错的次数远比人们认识到的要多。

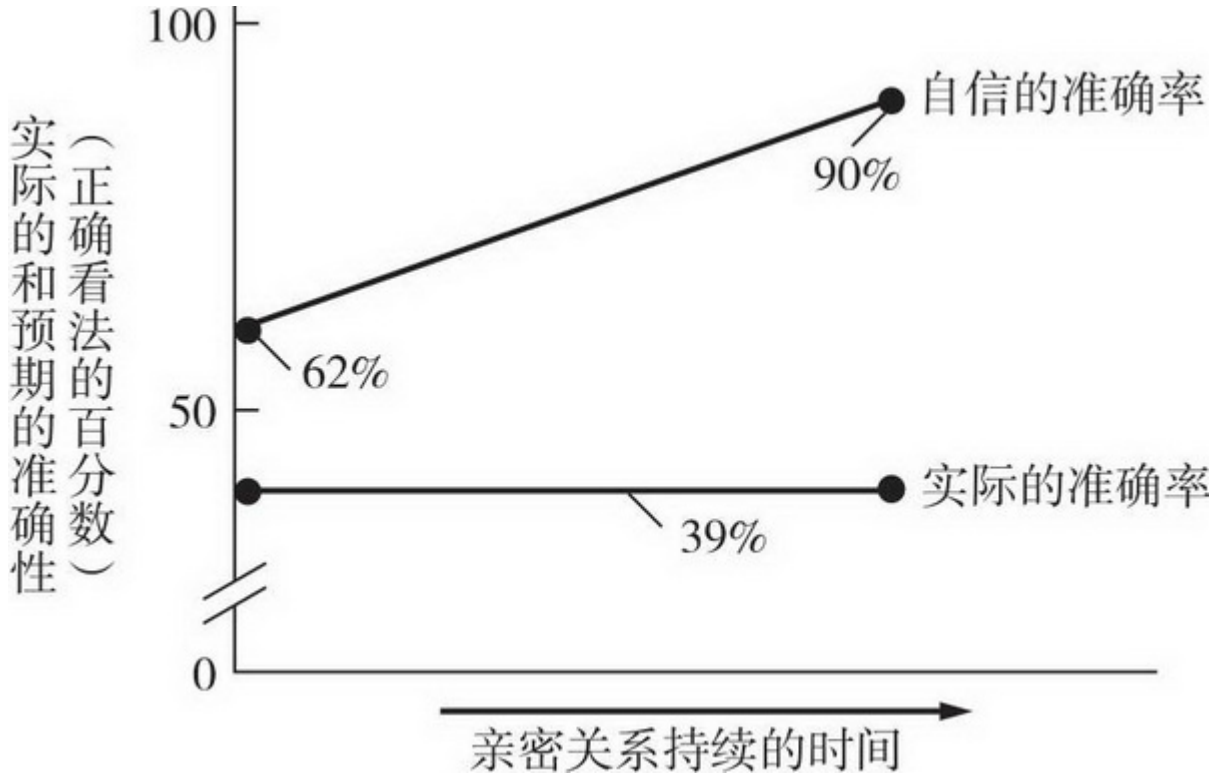


图4.2　人际关系发展过程中的准确性和（过度）自信

在亲密关系开始之初，人们会认为自己了解新伴侣的性爱历史，但实际情况并非如此。随着时间的推移，人们非常确信自己熟悉了伴侣的所有事实，但实际上准确性并未提高。

资料来源：Swann & Gill, 1997.

当然，随着时间的增加和经验的积累，对伴侣的了解会加深。亲密程度的标志之一就是对伴侣私人情况的了解，随着伴侣彼此熟悉程度的增加，第一印象肯定会发生变化（Kammrath et al.，2007）。然而，在人际关系的各个阶段，已有的信念都会产生影响，这也是我们要强调的基本观点。甚至那些站不住脚的第一印象，改变起来也比理论上认为的要困难得多，因为第一印象会影响后来的思维。随着亲密关系的发展和对亲密伴侣了解的增多，情况会怎样？这一模式仍然会持续：第一印象的阴影挥之不去，人们或许依旧视其所乐见，听其所乐闻，常常对自己的错误判断信心十足。

的确，对恋人和朋友现有的看法毫无疑问比当初结识时的第一印象强大得多。对亲密伴侣的了解使人们掌握了大量的信息，但（因为这些信息对于我们相当重要）人们或许会发现很难看清楚自己的伴侣，所谓当局者迷。比如，要预测你的恋爱前景，你与父母比谁更准确？如果让大学生本人、室友和父母来预测该学生恋爱关系的将来发展，很显然，父母和室友做出的预测都要比大学生本人更准确（MacDonald & Ross，1999）。你或许认为人们能对自己的亲密关系做出最好的判断，但当事人只关注自己亲密关系的优点而忽略了缺点；因而，他们就会自信而乐观地预测自己的亲密关系会比实际情况持续更久。父母和室友则相对冷静而公正，虽然对预测不是很有信心，但对亲密关系未来的预测却更为准确。实际上，对异性恋爱关系预测最准确的往往是女当事人的朋友（Loving，2006）。如果她的朋友赞成这段恋情，就很有可能持续，但如果他们认为这段恋情注定要失败，就可能真的告吹（Etcheverry & Agnew，2004）。

因而，那些干扰人们对新结识者知觉的因素，如过度自信、验证性偏差和先入之见，在已经建立的人际关系中也会产生影响。当然，人们对自己的人际关系并非完全懵懂无知。如果人们以一种谨小慎微的心态来认真评价自己的亲密关系，当然比在浪漫的心情下预测爱情

的未来发展要更加准确。但一旦人们投身到亲密关系之中，并希望永远持续，就很难保持冷静的头脑。如果人们要努力保持亲密关系的完好，就特别容易受到验证性偏见的影响，从而找到一些证据以保持对伴侣乐观的错误知觉（Gagné & Lydon，2004）。

所以，人们对自己人际关系的知觉并不像自己认为的那样超然客观、准确无误（见专栏4.1）。并且，不管这种认知是对是错，其对后来亲密关系中的情感和行为都有相当大的影响，这点我们接下来会详细探讨。

专栏 4.1

我们并不总知道自己解释行为的原因

请思考下面一项研究：你来到心理学研究的现场，研究者在剪贴板上登记你的名字时，给了你一杯热咖啡，你握住这个杯子大约 20 秒。之后，请你描述一张小插图中的陌生人带给你的第一印象。你温暖的双手是否会让你直觉地认为这个陌生人热情而慷慨？反之，如果你手握一杯冰咖啡，对此人的喜爱是否会减少？

值得注意的是，这两个问题的答案都是肯定的。温暖的双手比冰冷的双手更能使研究参与者对陌生人产生热情的看法（Williams & Bargh，2008），这一现象有两方面特别有趣：首先，我们对他人形成的印象受到许多因素的影响，有些因素根本与被评判的人没有任何关系。其次，该研究的参与者完全没有意识到，他们双手即时的温度会左右他们的判断。我们并不总知道自己解释行为的原因，有时我们对他人的印象根本没有根据。这两点对于敏而好学的社会认知的学生都是宝贵的经验教训。

知觉的力量

人们对自己亲密关系和伴侣的判断似乎自然而然地发生，好像这是我们看待自己所遇情境的唯一合理方法。人们很少意识到自己持有的观点往往都是通过选择而采纳的，这种选择进而会促进或妨碍亲密关系的满足。

伴侣的理想化

在理想的爱情关系中，你在寻觅什么？正如第3章所述，大多数人都希望自己的伴侣热情而诚信、忠诚而多情、俊美而活泼、富有而强大。人们对情侣的满意度取决于他/她接近这些理想的程度（Tran et al.，2008）。但人们的现实爱侣与理想中的却总有些差距。那么，人们究竟要怎样才能与爱恋自己的人快乐相处呢？

一种方法是建立对伴侣善意和大度的认知，突出他们的美德而缩小他们的缺陷。人们经常以积极错觉（positive illusion）来评价自己的爱人，尽可能地用积极眼光来描述伴侣（Holmes，2004）。这种“错觉”混合了对伴侣现实的认识和理想化了的知觉。他们并不会忽视伴侣真实的缺点，只是认为这些缺憾并不如其他人认为的那么重要（Murray & Holmes，1999）。例如，满意的夫妻都认为伴侣的缺点是局部的、有限的瑕疵，远不如他们的优点和长处重要和有影响力（Neff & Karney，2003）。他们了解所有的实情，但做出的解释却与众不同（Gagné & Lydon，2003）。他们将伴侣理想化，比其他人更积极地评价伴侣，甚至比伴侣对自己的评价还更为积极（Conley et al.，2009）。

对爱人持有这么积极的看法是否会带来危险？如果伴侣不符合如此积极的评价，是否必然使人沮丧？答案取决于积极错觉与现实不符合的程度（Neff & Karney，2005）。如果人们硬要自欺欺人，在伴侣身上凭空虚构令人期待的品质，这注定要幻想破灭（Tomlinson et

al.，2010）。新婚燕尔的夫妻如果发现伴侣并不如当初想象的那么美好，其不满情绪会日益增加（Watson & Humrichouse，2006）。另外来看，如果人们了解伴侣各方面的情况，但却能以一种善意而大度的方式来进行诠释，这样的“错觉”就对亲密关系十分有益。将自己的伴侣理想化，人们就会先入为主地以一种积极方式来评价伴侣的行为，更愿意致力于维护好自己的亲密关系（Luo et al.，2010）。另一方面，如果我们能被自己认为如此称心如意的伴侣所爱，毫无疑问会增强我们的自尊（Murray et al.，2000）。我们能慢慢地让伴侣相信，他们实际上正是自己所信任的最优秀的人，因为我们的高度评价也会提高他们的自尊（Murray et al.，1996）。总之，随着时间的推移，理想化的爱人形象总是和更多的满意、关爱、信任和持续的亲密关系联系在一起（Miller et al.，2006）。

此外，保护自己免遭幻想破灭的聪明方法是：随着对伴侣了解程度的增加，不断调整自己对理想伴侣的期望，这样，对伴侣的期望标准就能切合伴侣的现状（Fletcher et al.，2000）。在某种程度上，人们能方便地确定伴侣已拥有的品质正是自己所期待的。

因而，选择乐观地看待事物——认为伴侣已经做到最好——不断调整对伴侣的希望和标准以符合客观实际，我们就更加可能与当前的伴侣愉快相处。的确，伴侣一般都清楚我们在美化他们，但往往希望我们这样做（Boyes & Fletcher，2007）——而作为回报，我们也从伴侣那里得到同样积极、善意的认知评价，这就是双赢！

归因过程

人们的喜怒哀乐还受到解释伴侣行为时所选择理由的影响。归因（attribution）就是指人们对事情发生的原因（特别是指人为什么要做或者不做某件事情）提出的解释。归因能确定事件的起因，强调某

些因素而忽视其他因素的作用。对这类问题的研究很重要，因为日常生活中发生的大多数事件通常都有很多可能的解释，这些解释的意义相差甚远。我们可以强调个体内部的影响因素（如人格、能力或者努力），或者强调外部的影响因素（如个体所面临的情境或环境）。比如，或许你已经注意到，考试成绩好的学生通常把成功归结于内因，如充足的准备和自己的能力；那些成绩不好的学生则把失败归罪于外因，如试题太难或评分不公（Forsyth & Schlenker，1977）。事件的原因可能稳定而持久，如人的能力；也可能易变而短暂，如心情会起伏不定。原因还可进一步分为可控的，因而我们能管理或影响它们；或者不可控的，因而我们根本没法改变。因为存在以上种种区分，对某一事件的各种不同解释或许看上去都有道理。在亲密关系中，相互依赖的伴侣可能对很多生活事件都承担共同的责任，对因果的判断就格外复杂。

尽管如此，人际关系的归因研究发现三个普遍存在的现象。首先，尽管伴侣之间有着深入的了解，仍然会受到行动者/观察者效应（actor/observer effect）的强烈影响。他们对自己行为的解释，与对观察到的伴侣的类似行为的解释完全两样（Malle，2006）。人们常常能深切地感受到影响自己行为的外部压力，因而对自己行为的解释容易做出外部归因。但他们注意不到同样的环境也会影响他人，从而在解释他人一样的行为时，常常归因于他们的内部原因，如意图或性格。这一现象对亲密关系的启发意义在于：它使伴侣们忽略了他们在彼此身上观察到的行为正是自己所引发的。在吵架的时候，如果一方想：“她这样做真令我生气”，另一方可能这样想：“他脾气这么暴躁，真该学学如何控制自己了”。这种偏差相当普遍，几乎人际交往的任何一方对彼此具体的行为表现都有相当程度的共识，但在解释行为的原因时却可能各执一词（Robins et al.，2004）。更糟糕的是，伴侣双方可能意识不到彼此归因上的这种差异，每个人都可能认为另一方会像自己一样看问题。如果伴侣有意识地去努力了解对方的观

点，行动者/观察者效应就会减少（Arriaga & Rusbult，1998），但很少会完全消失（Malle，2006）。最保险的策略是在心中这样假定：即便是你最亲密的伴侣也很少能真正理解你所有行为的原因。

其次，尽管伴侣彼此之间有真爱，也可能表现出自我服务偏差（self-serving bias），欣然地把成功归功于自己，而极力推脱自己在失败中的罪责。事情顺心时人们很容易认识到自己所起的作用，而情况变糟时则喜欢寻找外部理由。因而，虽然伴侣们不会告诉对方这一点（Miller & Schlenker，1985），但是当双方如胶似漆时，则常常认为自己居功至伟；当双方反目成仇时，则认为自己仍无可厚非（Thompson & Kelley，1981）。这一现象有意思的地方是，人们都能估计到他人存在自我服务偏差，而看不到自己也存在（Kruger & Gilovich，1999）。大多数人都能轻易地认识到别人对功劳过分的自居，对失败苍白的托词；但却认为自己类似的自我服务偏差明智而准确（Pronin et al.，2002）。这部分地是因为即使在自己的善良意图没有实现的情况下，人们仍能清醒地意识到它，并给予充分的肯定；而判断别人则仅仅依据他们的行为，完全无视他们行动的意图（Kruger & Gilovich，2004）。

这一现象发人深省，且来看看它是怎样发生的。设想丈夫上床睡觉时想道：“我敢打赌明天老婆躺在床上看到早餐时肯定很高兴。”他打算为妻子做点什么，并为自己是个体贴周到的伴侣而沾沾自喜。但当他睡过了头，不得不飞奔去上班，根本没有任何善意之举，却可能仍感觉良好：毕竟自己有颗为对方着想的心。相形之下，妻子只能从丈夫的行动来评价他；她又不会读心术怎能懂得丈夫心中所想，这里没有任何证据证明丈夫的好心好意。不同的信息来源使丈夫认为自己是位尽心尽力、周到体贴的好伴侣，但妻子（或任何其他人）却不这么认为。（还记得那些你想对亲人说出却未曾表达的感激吗？你或许为自己曾找机会向他们表达而认为自己是个感恩的人，但失望的亲

人却未曾感到你的一丝谢意，认为你的所作所为简直就是个白眼狼！）

在社会生活中，这种微妙的心理过程使得人们对事件习惯性地做出自利式的解释。事实上，如果伴侣认为他们非常亲密，彼此的自我服务偏差就比与其他人相处要少得多（Sedikides et al.，1998）。尽管如此，在幸福满意的亲密关系中仍存在自我服务偏差。特别是发生争吵时，夫妻双方都倾向于认为争吵是对方的过错（Schutz，1999）。如果发生了婚外情，人们往往认为自己的风流韵事不过是无伤大雅的逢场作戏，但却认为对方同样的出轨行为伤风败俗、令人痛彻心扉（Buunk，1987）。

所以，伴侣们各自不同的视角使得自己能更好地开脱罪责，而不会同样地原谅朋友或爱人所犯的错误。他们还倾向于认为争执和冲突是对方首先挑起的。大多数人觉得自己很好相处，但对方有时难以忍受。这种知觉无疑影响深远。的确，第三种重要的现象就是，伴侣双方总的归因模式能决定亲密关系的满意程度（Fincham et al.，2000）。幸福的爱人对伴侣行为的归因都是能改善关系的。认为伴侣的积极行动都是刻意的、习惯的，还能据此推断伴侣在其他情境下的行为。也就是说，幸福的配偶对彼此的积极行为都通常给以内部的、稳定的、普遍的归因。他们也倾向于淡化彼此的过失，认为它们是偶然的、特殊的和局部的。因而，消极的行为都通过外部的、易变的、特定的归因而得到谅解。

通过这种归因方式，快乐满意的伴侣放大了伴侣的友善行为，而缩小了伴侣的冷漠行为，并且只要伴侣的不端举止的确仅仅是偶尔之失，那么这些善意的解释就能使双方愉快相处（McNulty，2010）。但痛苦不满的伴侣反其道而行之，夸大了坏处而缩小了好处（Fincham，2001）。不幸的伴侣做出了维持苦恼的归因，认为伴侣的负面行动都

是故意的、习惯性的，而正面行动都是无心的、偶然的（见图4.3）。所以，幸福美满的伴侣常以君子之心来衡量彼此，从而能快乐相处；而痛苦不满的伴侣则以小人之心来忖度对方，那么不管双方表现如何友善都不能令人满意。即使苦闷的夫妻彼此示好，但双方都会认为对方的体贴只不过是消极常态中短暂的、不具代表性的片刻安宁。当善意被视为偶然的，伤害被视为蓄意的，亲密关系就很难得到满足。

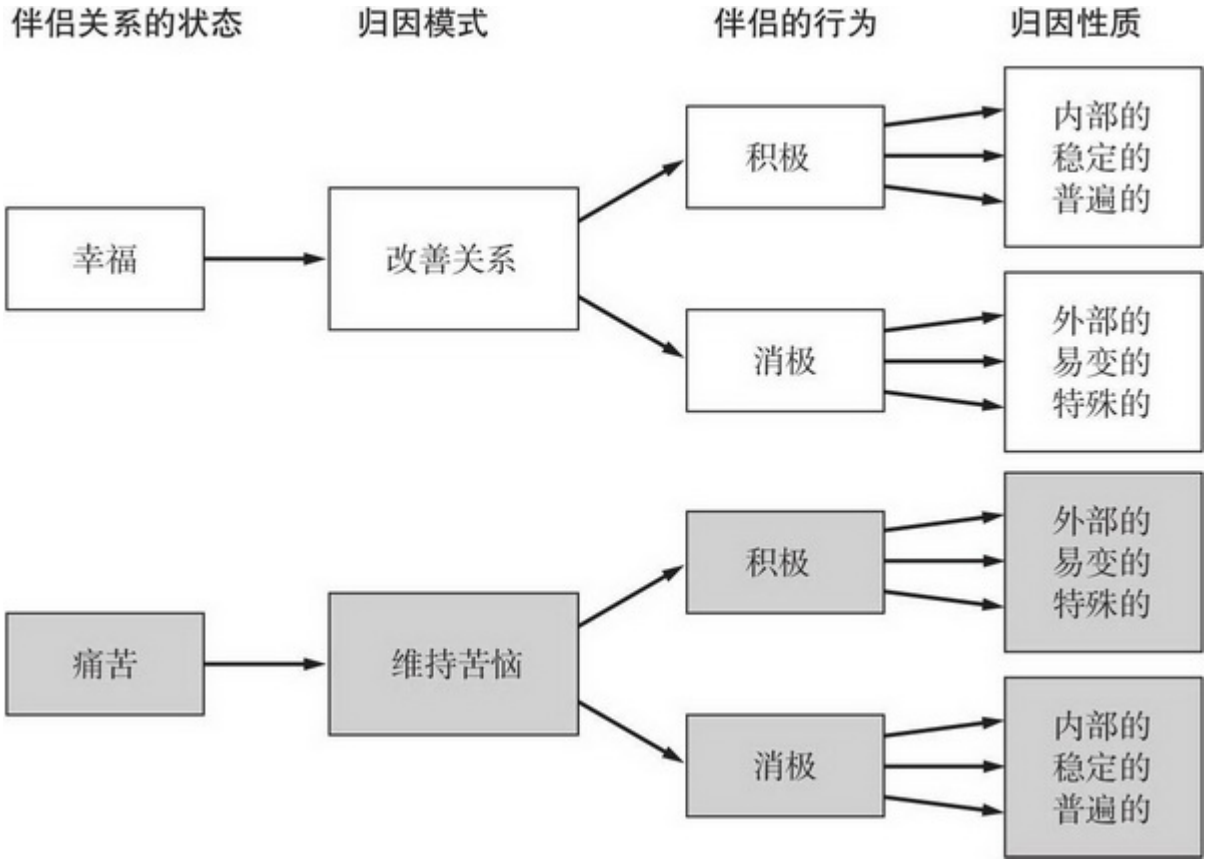


图4.3　幸福伴侣和痛苦伴侣所做出的不同归因

改善关系的归因让伴侣肯定体贴、慷慨的行为，宽恕令人不悦的行为，认为它是一时的过错。维持苦恼的归因刚好相反，责备伴侣不合心意的行为，却并不肯定伴侣的良好举止。

资料来源：Brehm & Kassin，1990.

这种自我打击式的归因模式发生的原因何在？依恋类型有其影响作用。安全依恋型的人倾向于宽容地采用改善关系的归因，而不安全型的人则更为悲观（Pearce & Halford，2008）。高神经质的人也比其他人更可能做出维持苦恼的归因。不过，各种不同的沮丧事件都会使人逐渐消极悲观地来看待问题（Karney & Bradbury，2000）。有一点是清楚的：不良的归因方式会引起更多的纠纷，降低解决问题的效率，从而导致了那些本可避免的失落和不满（Sillars et al.，2010）。人们能随意选择各种不同的观点来解释伴侣的行为，既可能让亲密关系变得惹人喜欢、宽容大度，也可能使亲密关系变得痛苦悲观、每况愈下——幸福的亲密关系最终取决于这两种归因方式的选择。

记忆

对亲密关系当前事件的知觉，显而易见影响深远。人们对过去事情的记忆一样会影响亲密关系。

人们往往以为自己的记忆是对过去事件的如实表征。具体而言，人们可能会信任生动的回忆，因为它们看来如此确凿而具体。但一项历经数年的研究（Della Sala，2010）清晰地表明：随着新事件的发生，即便貌似生动形象的记忆，人们也会对其进行篡改和更新。所以对过去事件的记忆往往混杂着过去真实发生了的和最近才知悉的信息。心理学家用重构性记忆（reconstructive memory）这一术语来描述随着新信息的获得人们会不断地修订和改写记忆。

重构性记忆影响着亲密关系。举例来说，伴侣当前的感情状况会影响双方对共同往事的记忆（McFarland & Ross，1987）。如果当前幸福，人们倾向于忘记过去的不愉快；但如果伴侣感到痛苦，亲密关系在走下坡路，人们会低估过去曾经的幸福和情意。记忆的这种策略

有助于人们适应环境，但常使人觉得自己的亲密关系一直比实际状况更稳定、更可靠——这会让人滋生有害的过度自信。

错误记忆好的一面是，伴侣能对未来保持乐观。任何时间点，满意的爱人都还可能记得过去曾发生过的一些问题，但这些最近都得到了改善，所以他们现在比过去更幸福（Karney & Frye，2002）。这一现象值得注意的是，如果你纵向追踪这些幸福的配偶，即使他们彼此的满意程度日渐削弱而不是增加，他们仍会再三地告诉你这一点（Frye & Karney，2004）。显然，通过记忆亲密关系中那些并没有发生过的新近改善，伴侣们显然更为幸福。如同其他知觉一样，我们的记忆会影响随后的行为以及亲密关系中的情感（Simpson et al.，2010）。

关系信念

人们还带着人际关系的固有信念步入亲密关系。这些信念以心理结构的形式组织起来。心理结构又叫图式（schemas），能对人际关系的知识进行系统化的归档，更重要的是，能据此提出连贯一致的假设，以说明人际关系的发展规律（Solomon& Theiss，2007）。在人际关系图式中有一套很常见的相互关联的信念，即浪漫主义（romanticism），浪漫主义者认为爱情应该是选择伴侣的最重要的依据（Weaver & Ganong，2004）。他们认为：（1）与伴侣的爱情是完美无瑕的；（2）每个人只能有一个完美的“真”爱；（3）真爱能克服一切障碍；（4）一见钟情是可能存在的。这些浪漫信念显然能为刚建立的亲密关系增添一抹玫瑰色彩——浪漫情侣比不浪漫的情侣体验到更多的爱意、满足和承诺——但随着时间的推移会慢慢削弱（Sprecher & Metts，1999）。现实中的亲密关系很少能满足这么高的期望。

至少浪漫信念看起来相当有益，其他一些信念则显然有害。人们对亲密关系本质属性的错误认识具有负面作用（dysfunctional），也就是说，它们对亲密关系有不利影响，使伴侣对亲密关系更不易满足（Goodwin & Gaines，2004）。什么样的观念有害呢？应警惕以下六个观点：

● 争吵具有破坏性。争吵就表明伴侣爱自己还不够深。如果彼此深深相爱，就不会发生任何争执。

● “读心术”很重要。真正彼此关爱的伴侣仅凭直觉就能知道对方的需要和偏好，根本不需要告知对方自己的所思所想。如果必须告诉伴侣自己的想法和愿望，那只能说明伴侣爱自己还不够深。

● 伴侣是不会发生改变的。一旦亲密关系变糟，就无法得到改善。如果爱人曾伤害过你，毫无疑问还会一而再，再而三地伤害你。

● 每一次的性生活都应该是完美的。只要爱情是忠贞的，每一次的性生活都应该是神奇美妙、令人满足的。伴侣应该经常渴望并为性生活做好准备。

● 男人和女人就是不一样。男人和女人的性格和需要非常不同，很难真正理解对方。

● 美好姻缘天注定。根本无需努力来维护美满的夫妻关系。夫妻要么彼此脾性相投、快乐到老，要么格格不入、争执一生。

数年前就有研究者识别出这些有害的观点（Eidelson & Epstein，1982），此后陆续有研究发现这些观点会导致亲密关系的困扰和不满（如Knee et al.，2003）。这些观点是不切实际的。如果争吵的确发生——争吵总是会发生的——持有以上观点的人就会认为事态极其严重（Franiuk et al.，2004）。任何争议都意味着他们的爱

是不完美的。更糟糕的是，当亲密关系出现问题时，持有这些错误观念的伴侣并不会采取建设性的行动来改善关系。由于相信伴侣不会改变、真爱天注定，他们就不会设法去解决问题，而只会逃避问题（Franiuk et al.，2002），他们更愿意结束不幸福的亲密关系，而不会努力去修复亲密关系（Knee et al.，2003）。

表4.1　宿命信念和成长信念

这里列出的是奇普·尼（Chip Kee）测量宿命观念和成长观念的量表。请依据下面7点量表来评价你对每个问题同意或反对的程度。						
1	2	3	4	5	6	7
强烈反对						强烈同意
1. 谈恋爱的情侣要么能和睦相处，要么格格不入。						
2. 理想的亲密关系是逐渐发展的。						
3. 美满关系的关键往往是从一开始就要找到般配的伴侣。						
4. 亲密关系中的挑战和障碍只会让爱变得更深厚。						
5. 恋爱中的情侣要么注定能融洽相处，要么不能。						
6. 美满关系的关键往往是要学会与伴侣一起解决冲突。						
7. 亲密关系如果开局不太好，则必然以失败告终。						
8. 美满的关系是经过艰苦努力和解决双方的矛盾而形成的。						
你肯定能猜到，奇数项评价的是宿命信念，而偶数项评价的是成长信念。在宿命信念和成长信念的研究中所采用的量表就包括这些测量项目以及14条其他项目（Knee et al.，2003），但这些经典的项目仍然是这两套信念的最佳示例。你偏向哪种信念呢？						

资料来源：Knee，1998.

在关系信念的研究中，有学者把上述观念叫做宿命信念（destiny belief），因为这些信念认为伴侣要么是天造地设的一对，婚姻生活注定幸福美满；要么不是冤家不聚头，婚姻生活注定痛苦悲惨（Knee & Bush，2008）。宿命信念从僵化呆板的角度来看待亲密关系（见表4.1）：如果伴侣双方注定要幸福地生活在一起，那么在相遇的那一刻

他们就知道了，他们不会碰到任何疑虑或困难，一旦两个梦中情人相遇，就必然有美满的未来。这种爱情往往表现在好莱坞电影中的浪漫情侣身上，而迷恋这类影片的人通常认为真爱天注定（McCarthy，2009）。

另一种爱情观你很少在电影中看到，其假定幸福的亲密关系乃是辛勤维护的结果（Knee & Bush，2008）。根据成长信念（growth belief），幸福的关系是努力和付出的回报，如果伴侣一起努力战胜挑战、克服困难，良性的亲密关系就能逐渐建立起来。其基本假设是：只要努力付出，几乎任何亲密关系都能取得成功。

专栏 4.2

依恋类型和对伴侣的认知

人们的关系信念相差很大，而与关亲信念紧密关联的另一种个体差异是依恋类型（Shaver & Mikulincer，2010）。依恋类型不同的人具有不同的“心理模块”：他们亲密关系的观念不一样；对伴侣行为的预期不一样；对伴侣行为结果的评价也不一样。我们曾提到过安全型的人比不安全型的人更可能做出改善关系的归因（Pearce & Halford，2008），他们也不太可能持有不良的关系信念，如宿命信念（Stackert & Bursik，2003）。安全型的人更信赖自己的伴侣（Mikuincer，1998），认为伴侣会给予自己更多的支持（Collins & Feeney，2004），对亲密关系的未来展望也更为乐观（Rowe & Carnelley，2003）。他们比不安全型的人也更可能记起过去发生的积极事件（Miller & Noirot，1999）。甚至他们做的梦都不一样；安全型的人梦境中的人更容易接近、更具有支持性、更能安慰人（Mikulincer et al.，2009）。总的来说，安全型依恋的人在判断别人时比不安全型的人更宽容、乐观和友善。

正如第 1 章所述，依恋类型会发生改变。但不管人们属于何种依恋类型，他们都倾向于记住和他们当前认知一致的事件（Feeney & Cassidy，2003）。令人欣慰的是，在具有奖赏意义的亲密关系中获得的积极经验，如果有助于人们逐渐形成轻松、信任的亲密关系观念，那么过去感受到的不愉快认知就会逐渐被遗忘。

我们都能看到，在面临困难时，不同的关系信念会引起不同的结果（事实证明，好莱坞电影对于我们没任何好处）。如果夫妻发生争吵或者伴侣偶尔犯错，持有成长信念的人更忠于自己的亲密关系，更乐观地相信任何伤害都能得到平复（Knee et al.，2004）。持有成长信念的人还能心平气和地讨论爱人的缺点；相形之下，持有宿命信念的人一谈到伴侣的缺陷就充满敌意（Knee et al.，2001）。

很显然，某些关系信念更有适应意义（Miller et al.，2008）。如果没有其他因素的影响，这些观念往往较为稳定而持久（Franiuk et al.，2002），但通过教育和反思可以改变不良的关系信念（Sharp & Ganong，2000）。确实，如果你有上述的宿命信念，希望本书对你有启发作用。不现实的关系信念是如此的理想化和过于乐观，没有任何亲密关系能达到它的标准。

期望

如果关系信念是错误的（正如起消极作用的宿命信念），则错误会延续下去。相形之下，人们却能期望他人做出某些特殊行为，即使这些期望一开始是错误的，后来却能变成现实（Rosenthal，2006）。这就是自我实现的预言（self-fulfilling prophecies），指错误的期望最终变为现实，因为它会诱导被期望人的行为，从而使错误的期望得到实现。自我实现的预言非常生动地说明了知觉的力量，因为预言中的事件之所以发生，只是因为人们期望它发生，并且被期望的人就像所期望的那样去行动。

我们一起来考察图4.4，详细看看自我实现的预言是怎样进行的。自我实现的预言第一步是知觉者形成对目标（他人）的期望，即预测目标会怎样行动。目标的各种信息，诸如年龄、性别、种族、长相吸引力和社会阶层等，都会在知觉者意识不到的情形下影响他的判断。

然后，接下来是重要的第二步知觉者行动，知觉者通常会以与自己期望一致的方式来行动。的确，知觉者很难避免微妙地传达出对目标的看法（Biesanz et al.，2001）。比如，持赞许性期望的知觉者与持否定性期望的知觉者相比，前者与目标交往的时间更长、更频繁，有着更多的眼光接触，坐得更近，更多微笑，问的问题更多，鼓励更多的反应等（Rosenthal，2006）。

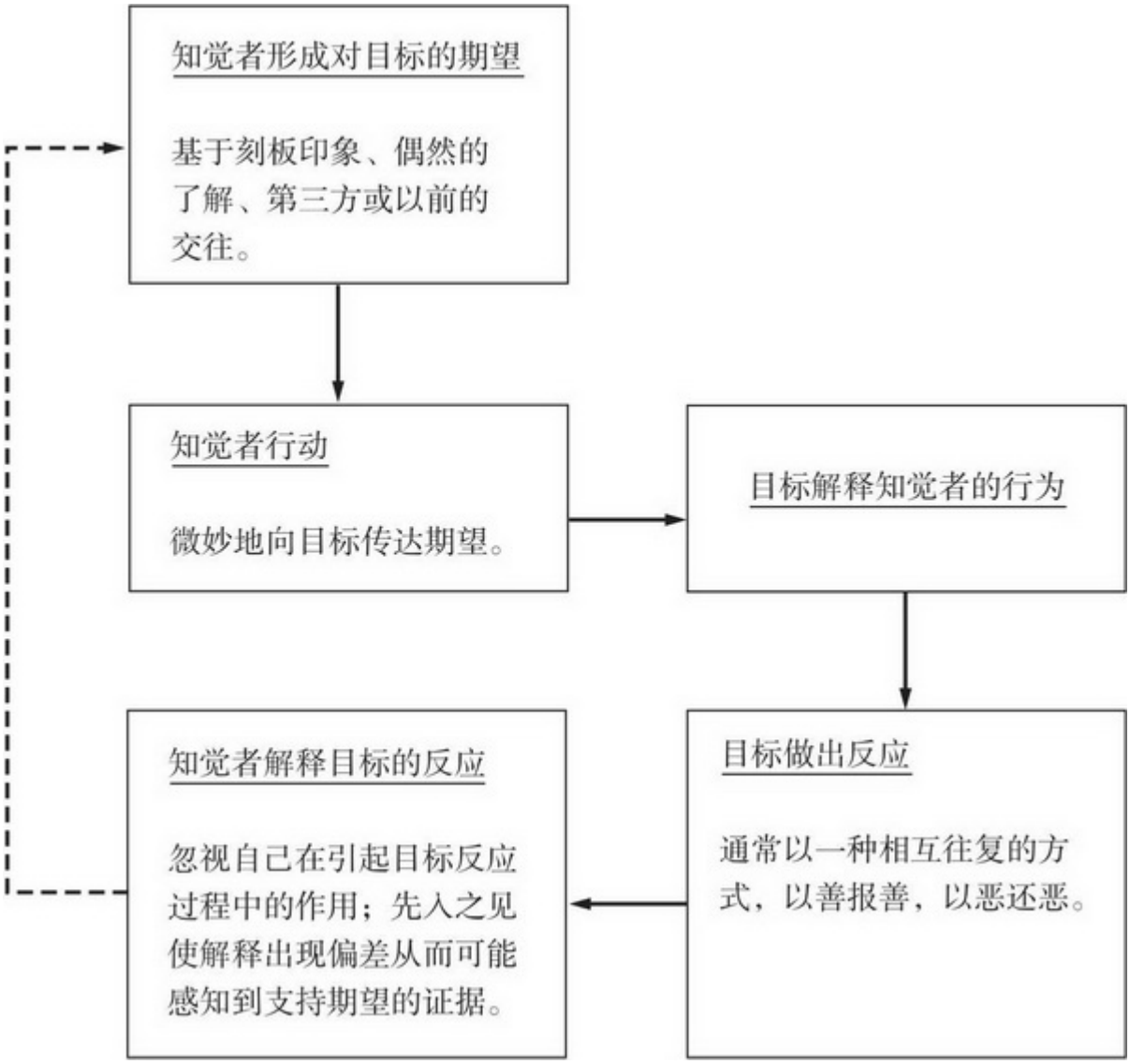


图4.4　自我实现的预言

知觉者原本错误的期望在与目标互动的过程中似乎变成真实的了。

知觉者行为的接受方（即被期望的人）可能注意到所有的这一切，目标的解释会影响他/她自己的反应（Stukas & Snyder，2002）。然而，多数情况下在第四步当目标做出反应的时候，其方式与知觉者对他/她的行为方式是类似的。对热情常报以兴趣（Snyder et al.，1997），敌意则还以反击（Snyder & Swann，1978a），轻浮则回应诱惑（Ridge & Reber，2002）。因而，知觉者往往从目标身上引出他们所期望的行为。如果知觉者没有刻意寻找这种行为，目标的行为或许会大为不同。

但这就是自我实现的预言的本质，所以在最后一步知觉者解释目标的反应时，知觉者不太可能认识到他自己在引起目标反应中所起的作用（McNulty & Karney，2002）。行动者/观察者效应会使知觉者把目标的行为归因于目标自己的性格或心情。毕竟，知觉者在目标身上发现了自己期待的行为；还有更好的证据来证明知觉者的预期是正确的吗？（这也是人们在判断他人时往往过度自信的另一个原因；当错误的期望变成现实，人们从来不会意识到自己犯过的错误。）

这也是对他人知觉如此重要的另一个基本原因。这些知觉不仅影响到对所获信息的解释，也指导着对他人的反应。我们常从别人身上验证了我们的期望，而这些期望中的行为如果没有我们的推动就不会发生——但我们很少意识到正是我们的期望造就了他们的现实。

研究者通过一个精巧的实验演示了自我实现的预言（Snyder et al.，1977）。研究者让明尼苏达大学的男生相信和他们在电话里聊天的女生有的非常漂亮，有的则非常丑陋。主试让每位男生看一张他们即将结识的女生的假照片，然后将谈话录了下来看会有什么结果。认为自己在和美女聊天的男生比认为和丑女聊天的男生有着更高的期望，在交往开始时他们更为热切和投入。听谈话录音的人也认为他们

好交际、热情、外向和勇敢。男生对女生的判断（大部分是错误的）清晰地反映在他们对待女生的行为中。女生又是如何应对男生的这些行为呢？她们并不知道自己已被贴上漂亮或丑陋的标签，但肯定知道与自己交谈的男生是热情还是冷漠。结果，男生得到了他们所期望的：被认为美丽的女生听起来更吸引人，对兴味盎然的男生报以热情和魅力。相形之下，被认为丑陋而且被男生淡漠对待的女生听起来相当乏味。在这两种情况下，无论男生的期望是否正确，他们都从女生那里看到了自己所期望的行为。

对他人的期望能引导我们对他人做出的行为反应，所以期望具有促动作用。另外一个有趣的实验是，研究者先误导参与者的期望：陌生人要么喜欢他们，要么讨厌他们，然后让他们与该陌生人交谈（Curtis & Miller，1986）。实验中研究者告诉参与者，为了研究不同类型的人际交往，研究者会提前给陌生人一些关于参与者的虚假个人信息，所以与陌生人见面时，参与者会预期从陌生人那里得到友好或者冷漠的反应。但实际上，没有一个陌生人知道参与者的任何信息，对这次交往是好是坏的虚假期望只不过是参与者的臆想罢了。（假设你也参与了这个实验：你认为即将谋面的人已经喜欢或者讨厌你了，但那人实际上对你一无所知。）结果怎样？人们实现了他们的期望。预期自己将被人喜欢的参与者与陌生人打招呼时富有魅力，开朗而积极——他们的言谈举止讨人喜爱——并且真的得到了陌生人的喜爱。然而，预期自己被人讨厌的参与者则显得小心翼翼、戒心重重、畏畏缩缩，对方也的确讨厌他们。错误的期望再一次使他们的行为变为现实——积极的期望对人际交往有所裨益，而消极的预期则相反。

专栏 4.3

无意识的社会认知

看到这里，如果你停下来稍作思考，或许会意识到我们目前谈到的社会认知的大部分内容。某些归因、信念和期望也许是习惯性的：在还未考虑或思索的情况下，它们就自动地起作用了。但它们仍是能意识到的过程：如果你把注意力指向它们，就能识别它们，感觉到它们的作用。

不过，亲密关系对我们的某些影响，我们可能完全意识不到。从与他人的亲密接触中学到的经验，会影响我们之后的行为，而我们却可能从未注意到（Chen et al.，2007）。

比如，与他人的特殊关系所包含的主要感情，有时会反复出现。例如你父亲或许曾经一直敦促你在学校要取得好的学习成绩。现在，如果有些事物隐隐约约地使你想起父亲——你热爱他——你或许比没有想起他的时候，更能坚毅地面对困难的任务（Fitzsimons & Finkel，2010）。你或许会奋勇地行动，就像父亲就站在你的身后，催促你向前。反之，如果你不喜爱自己的父亲，却又想起了他，你或许会做一些他不希望你做的事情（Chartrand et al.，2007）。这一现象令人兴奋的地方是，“提醒物”可以是快速在你眼前闪现的父亲的名字，快到你自己都不能确定看到的是什么（Shah，2003）。这种情况下，你或许未曾有意识地想到父亲，或许没有认识到下意识地提到他，尽管如此，你与他过去的经验会指引你当前的行为。

此外，我们常不经意而又习惯性地把过去的经验带到新的人际关系中。如果我们碰到的新朋友类似于过去的伴侣，我们对待他们的行为方式往往反映了过去习得的经验或担负的心理包袱（Brumbaugh & Fraley，2007）。如果新结识的人类似于曾经苛待过我们的人，我们会在意识不到的情况下自然而然地冷漠地对待他们。这样的行动反过来或许会引起他们不太友好的反应。就这样，在我们并未意识到的情况下，我们或许就已经开始制造出新的、与过去的痛苦经历类似的不快乐的人际关系（Berenson & Andersen，2006）。

令人欣慰的是，无意识过程的影响也能为我所用。如果新结识的人类似于你曾愉快相处的人，你们的交往开局就显得特别顺利。虽然你并未有意识地想到以前的伙伴，你或许（并非有意为之）会表现得比平常更热情、更快乐、更善于交际（Kraus & Chen，2010）。

所以，我们意识不到记忆和期望对我们社会生活的各个方面都会有所影响。在我们没有意识到的情况下，某些事件就引发了过去的人际关系中习得的无意识倾向，而我们甚至还不知道这些无意识倾向的存在。

的确，长期对他人持有不同期望的人逐渐会制造出截然不同的社会环境（Stinson et al.，2009）。例如，一项研究计划发现，经常忧虑被他人拒绝的人，其行为方式往往更可能遭人拒绝（Romero-Canyas et al.，2009）。对拒绝高度敏感的人经常会紧张地感受到别人的怠慢，即使没有人有意冷落他（Romero-Canyas et al.，2010）。他们的行为令人讨厌，因而他们自己以及伴侣往往对亲密关系感到不满足（Downey et al.，1998）。

对拒绝敏感的反面或许是乐观主义，即总是期望好事发生。长期乐观的人比那些不太有希望的人享有更满足的亲密关系，因为他们的积极期望对伴侣关系有所裨益（Carver & Scheier，2009）。与悲观主义者相比，他们感受到伴侣更多的支持（Srivastava et al.，2006），自信能和伴侣一起紧密合作，创造性地完美解决所遇到的问题（Assad et al.，2007）。相信自己能克服困难的期望显然使他们能信心十足、精力充沛地直面任何难题，这实际上也让问题变得更易于处理。

随着时间和经验的积累，人们肯定会了解对他人的错误期望这一事实真相。当人们日渐变得熟悉彼此，某些最初还站得住脚的预言会消失。相反，如果人们仍根据自己先前的期望持续行事，某些自我实现的预言能存在若干年（Smith et al.，1999）。总之，对伴侣的知觉、做出的归因、带入新的人际关系的信念和期望等因素，对随后的人际事件或许有着重要的影响。人们彼此做出的评价也有影响（Holmes，2002）。同悲观主义者相比，期望他人值得信赖、慷慨大方、充满关爱的人会发现对方对自己的确很好。

自我知觉

知觉具备力量的最后一个例子是人们对自己形成的评价。在第1章讨论自尊时我曾提到，自我评价是影响人们交往的重要因素。高自尊的人对自己友好的搭讪常常信心十足，预期他人会热情地回应。而低自尊的人则不太确定自己是否讨人喜欢（Baldwin & Keelan，1999）。因而，怀疑自己的人往往也会怀疑自己的亲密伴侣，其亲密关系一般不如高自尊的人安全（Mikulincer & Shaver，2007）。

但自尊只是更宽泛的自我概念（self-concepts）的一部分。自我概念包括人们对自己所形成的全部信念和情感。我们的自我概念包含

广泛的自我了解和自尊，自我概念的所有组成部分都和我们与他人的人际关系有着密切的联系。

在社会交往中，自我概念具有两种不同的功能（Kwang & Swann，2010）。一方面，我们从他人那里寻求能提升自我概念的反馈，这将使我们相信自己是合乎他人心意、有吸引力、有能力的人。我们都喜欢听到关于自己的正面信息，并设法与那些能帮助我们树立正面自我形象的人保持联系。

另一方面，如果听到与自己信念矛盾的信息会令人不安，所以我们还需要能支持自我概念的反馈（Swann et al.，2008）。且不管好坏，自我概念在构建人们的世界观方面起着重要的作用；它使得生活可以预见，也支持了人们对每天行动结果连贯而一致的期望。如果没有稳定和牢固的自我概念，社会生活将变得混乱无序，而不断地面对与自我形象矛盾的信息则会令人感到气馁。因此，人们还会从他人那里寻求与自我看法一致的反馈，这能证实他们现存的自我概念（Stinson et al.，2010）。

这两种动机，自我提升（self-enhancement，对正面、褒扬反馈的渴望）和自我证实（self-verification，对与自我概念一致的反馈的渴望）的动机能一起和谐地出现在喜欢自己和有正面自我概念的人们身上。当这样的人和表扬及恭维他们的人交往时，获得的反馈同时具有自我提升和自我证实作用。但对于那些真正认为自己能力不足和不招人喜欢的人而言，情况却更为复杂。他人的正面评价使他们感觉良好，但却会威胁到他们的负面自我形象；负面的反馈和批评确证了他们的自我概念，但感觉糟糕。

这两种动机如何在具有负面自我概念的人身上共存？答案之一是具有糟糕自我概念的人喜欢人们总体的赞扬，以表明伴侣与自己相处很幸福，但对于其特殊的缺点却偏爱自我证实的反馈（Neff &

Karney，2005）。伴侣很清楚你的毛病，尽管如此仍然喜爱你，这样的伴侣貌似能同时满足这两种动机（Lackenbauer et al.，2010）。自我提升的动机看上去是自动化的、相对无意识的、主要为情绪性的反应，而自我证实动机却根源于深思熟虑的、有意识的认知。这就意味着具有不良自我认知的人喜欢他人的表扬和恭维，但一旦有机会思考时，他们就不会相信和信任这些反馈（Swann et al.，1990）。

那么，这又会怎样呢？这些现象对于人际关系研究的意义在于：如果人们认真地选择伙伴，他们会选择那些支持他们现存自我概念的亲密伴侣，不论自我概念是好是坏（Swann et al.，2008）。看一个例子：设想你在大学生宿舍和人共住一个两人间，学年结束时你是否愿意更换室友？如果你有正面的自我概念，你的室友喜欢与你相处并告知了你。你想离开吗？可能不会吧。但如果室友讨厌你还不断地贬低你，你或许就想走了。你不会愿意和与自己看法有争执的人住在一起，因为整天面对这样矛盾的观点会让你身心疲倦、厌恶透顶。

现在设想你有着糟糕的自我概念，分在一起的室友一直恭维你。这样的表扬的确能提升自我，听起来也顺耳，你还想得到更多表扬，是吗？不对！因为保护和维持我们现存的自我概念的动机非常强烈，以致具有负面自我概念的人希望逃离喜欢和赞同他们的室友；他们宁愿室友不喜欢自己（Swann & Pelham，2002）。这种不赞成虽然令人不快，但至少打消了接受者的疑虑：这个世界还是能预测的。

在爱情关系中情况变得更加复杂。如果人们选择约会的恋人，自我提升是很重要的动机，人人都会寻找喜欢和接纳自己的伴侣。所以，即使有着糟糕自我概念的人也会追求能提供积极反馈的伴侣（Swann et al.，2002）。不过，在相互依赖更多、更投入的人际关系（如婚姻）中，自我证实的动机居于主导（这种现象叫婚姻转变），人们需要支持他们自我概念的反馈（Swann et al.，1994）

（见图4.5）。具有负面自我形象的人如果发现爱人不断表扬和欣赏他们，他们逐渐会找出各种办法尽可能地逃避自己的配偶：

> 设想有位男士把从妻子那里得到的表扬都解读为过誉之词。虽然这些表扬起初让他觉得乐观而幸福，但如果他最后判断妻子只不过是言不由衷…或者干脆认为妻子是个傻子，正面光辉就会慢慢消退。无论哪种情况，从自己非常熟悉的人那里得到了过分称赞的评价，都会使自己不安、并认为对方很虚伪（Swann，1996，p.118）。

另一方面，那些具有负面自我概念的人，即使伴侣贬低自己，他们也能够亲密相处。（当然，那些具有正面自我概念的人相处方式则刚好相反。）

总的来说，自我概念对人们选择亲密伴侣具有导向作用。他人的赞许和接纳令人愉快，但在长期的亲密关系中，人们更偏爱能确证自我认知的反应。这就意味着虽然大多数人对那些赞美他们的伴侣感到很满足，但具有负面自我概念的人不会这样；他们觉得能证实自己糟糕的自我观念的伴侣更理解自己、感觉更亲切（Letzring& Noftle，2010）。[3]

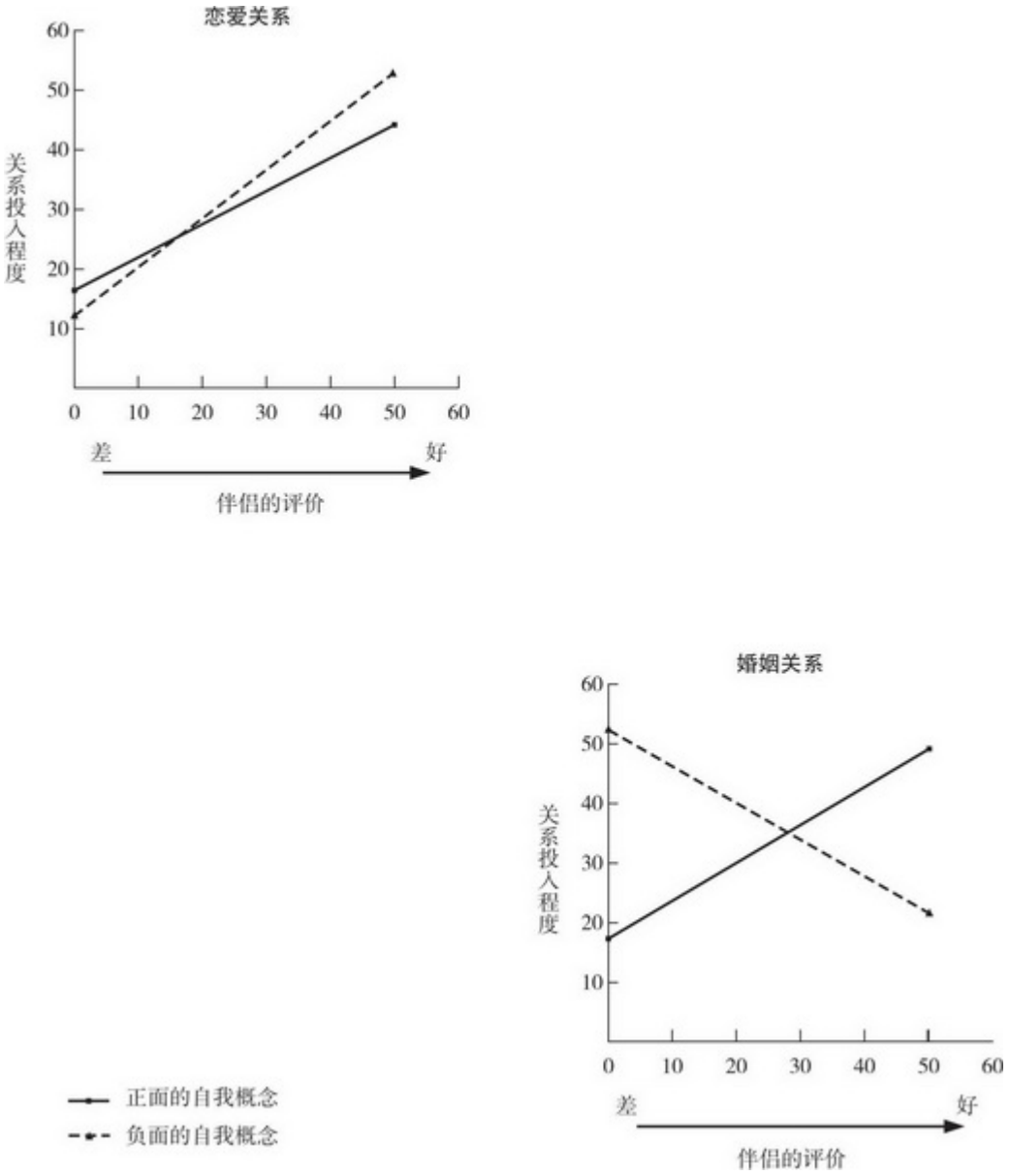


图4.5　自我证实中的婚姻转变

在恋爱的伴侣关系中自我提升非常明显；那些赞赏我们的恋人比那些认为我们有缺陷的恋人更让我们感到亲密。但一旦人们结了婚，自我证实的动机就居于主导。具有负面自我概念的人的确认为不赞赏他们的配偶比赞赏的配偶更亲密。如果你现在的爱人自尊较低，当心婚姻转变这个现象。

资料来源：Swann，De La Ronde，& Hixon，1994.

专栏 4.4

自恋与亲密关系

负面的自我概念显然对亲密关系有不利的影响，但过于正面的自我概念亦会产生问题。自恋者对自己的才能、魅力和自我价值的认知极度膨胀，非常不符合现实。他们的自我知觉是虚浮夸大的（Foster & Twenge，2011），这种社会认知模式对其人际关系有着重要的影响。

首先，自恋者容易受到强烈的自我服务偏差的影响（Stucke，2003）；如果事情顺利，他们把所有的功劳归于自己，而如果事情不顺，他们并不会承担一点罪责。对他人怎样对待自己的记忆也常出错；他们记得的接纳和赞许比实际上得到的要多（Rhodewalt & Eddings，2002），但仍然倾向于认为自己没有得到应有的礼遇（McCullough et al.，2003）。的确，他们特别难以容忍别人的拒绝；过分的自尊使他们对臆想中的怠慢反应过度。因为自我膨胀，一旦他们认为别人不尊重或不关照自己，就会觉得非常委屈，进而做出比常人更愤怒、更具攻击性的反应（Brunell et al.，2011）。

而且，当他们建立紧密关系时，从长远来看并不如正常人那样忠于自己的爱情伴侣。傲慢的特权感促使他们四处寻找比当前伴侣更合意的对象（Campbell & Foster，2002）。他们也不会努力取悦自己的伴侣，却总是认为自己应该得到“更好”的待遇。

显然自恋者都是颇为糟糕的伴侣，但要一开始就看穿他们却非常困难（Back et al.,2010）。他们的自信早先是能打动人的，常常要花很多时间才能认识到他们是多么自私、小气和暴躁。所以自恋者常以“致命的吸引”形式出现，一开始或许具有吸引力，但长期来看却是要人命的（Foster & Twenge,2011）。这就给人们带来了挑战，在判断未来的亲密伴侣时要尽可能地运用辨别力和洞察力。

印象管理

他人对我们形成的印象显然非常重要，所以我们经常会努力控制自己给他人传递出的信息。有时我们会仔细地选择自己的动作、言语、穿着和背景，企图给他人留下精心策划的好印象；甚至会仔细挑选自己的好友以呈现某种公共形象（Keating，2006）。另一些场合，

虽然我们并没有刻意去追求某种人际印象，但我们仍然会表现出以前习惯的行为模式，这种模式把我们刻画成令人喜欢的形象（Lakin，2006）。所以，不论我们是否能意识到，我们总是在进行着印象管理（impression management），试图影响别人对我们的印象。

这一观点非常有意义，原因至少有两方面。首先，我们在他人面前做的所有事情，其调控策略几乎都是围绕着印象管理的。女性与自己心仪的男子约会时，比与自己的闺蜜在一起时吃得更少（Robillard & Jarry，2007）。男性若想打动女子，他们会在滑板上做高危动作，展示更惊人的碰撞（Ronay & von Hippel，2010），更慷慨地做慈善（Iredale et al.，2008），炫耀奢侈品（Sundie et al.，2011）。[4]在性生活中，女性会夸张地叫喊以示愉悦（Brewer & Hendrie，2011），男女两性偶尔都会假装性高潮（在美国堪萨斯州的样本中约有四分之一的男性和三分之二的女性这样做过）（Muehlenhard & Shippee，2010）。确实如此，任何公开的行为都会向别人传达我们有意义的信息。我们选择的电子邮箱名称（Back et al.，2008b），在3D虚拟网游《第二次生命》（the Second Life）里创建的人物（Bélisle et al.，2008），当然还有在脸谱网站编写的个人页面（Back, Stopfer et al.，2010），所有这些都会让陌生人认为我们的某些人格特质特别优秀。

印象管理之所以重要的第二个原因是，它对人们的社会生活有着广泛的影响。他人对我们的评价非常重要，与人交往时，我们很难不关心对方对我们的看法（Miller，1996）。运用印象管理我们能影响他人的判断，从而增加实现社交目标的机会。这一过程鲜有不诚实的事件出现，故印象管理很少有欺骗性。是的，女性会在网上的个人页面上误报自己的体重，男性则会误报身高（Hitsch et al.，2010）——你肯定知道误报的方向——但大多数印象管理是向别人（或许是选择性地）披露自己真实的特性（Schlenker，2003）。比如，只是表

明自己的部分态度，而不提及其他，这样人们看上去与自己遇到的任何一个人都有某些共同点。印象管理的这一简单策略使人们的社会交往变得更得体、更有奖赏意义，却与虚伪无涉。因为人们都反感虚假和欺骗，所以很少有人会伪装矫饰自己。

印象管理策略

然而，因为大多数人都有着不同的兴趣和才能，所以只要我们真实呈现，就能创造出各种不同的印象，在不同的情境下展现不同的形象。的确，人们通常会用到四种印象管理策略（Jones & Pittman，1982）。如果要寻求他人的接纳和喜欢，会用到逢迎讨好（ingratiation）策略，帮别人的忙，夸赞别人，谈及共识，装作可爱而大方，总之，尽量让自己显得充满魅力、讨人喜欢。逢迎讨好是恋人最常用的印象管理策略（Nezlek et al.，2007），只要这些努力不明显带有操控性质或者虚伪不实（Marchand & Vonk，2005），一般都能得到对方的良好回应（Proost et al.，2010）。

在其他场合下，如果我们希望自己的能力得到他人的认可和尊重，就会使用自我推销（self-promotion）策略来向他人描述自己的成就，或颇具策略地公开展示自己的技能。自我推销是职场最常用的印象管理策略（Nezlek et al.，2007），但即便是在职场的背景下，如果女性表现出强烈的自我推销行为，就会有一定的风险被人认为“不够淑女”（Moss-Racusin & Rudman，2010）。然而在求职面试中，自我推销比逢迎讨好给面试官的印象更好，而这两种策略结合使用效果更佳（Proost et al.，2010）。

逢迎讨好和自我推销都能营造讨人喜欢的社交印象，但另外两种策略则会留下令人讨厌的形象。通过恐吓（intimidation）人们把自己描绘成无情、危险和凶恶的形象，以使他人顺从自己。这样的行为

令人反感，会使人避而远之。不过如果只是偶尔为之，或者对待的是儿童和无家可归的流民，恐吓或许能达到一些目的。最后，使用恳求（supplication）的策略，人们看上去显得无能或体弱，以逃避责任或求取他人的帮助和支持。人们声称经过“一天辛苦的工作”感觉“太累了”而不能洗碗，使用的就是恳求的策略。如果前面两个策略起了作用，大多数人会避免使用恐吓和恳求。因为我们都希望自己讨人喜欢和受人尊敬，而不是让人害怕或者要人怜悯。但几乎人人都偶尔会用到恐吓和恳求策略。如果你曾经做出姿态，让伴侣知道你对某事很生气或者伤心，以此来达到自己的目的，就分别用到了恐吓或恳求策略（Clark et al.，1996）。

亲密关系中的印象管理

亲密伴侣之间的印象管理有两个特点值得一提。首先，人们管理印象的动机存在个体差异，这种差异具有重要的影响（Nezlek & Leary，2002）。自我监控（selfmonitoring）能力高的人善于调整自己的行为，以适应各种情境下的不同规范。他们对社会线索敏感，知道自己应该做什么，他们愿意也有能力灵活地调整自己的行为以适应当前的情境。相形之下，自我监控能力低的人不太在乎社会规范，缺少变通，应变能力差，故而所有情境下都表现出一成不变的行为，即使并不适合当前的情境仍保持原来固定的形象。故而，自我监控能力高的人其印象管理更为灵活多变（Fuglestad & Snyder，2009）。

这些不同的印象管理风格导致了不同的交际圈子。由于自我监控能力高的人常能快速地转变形象以面对不同的人，他们比自我监控能力低的人有着更多的朋友，但和这些朋友的共同点并不多。[5]自我监控能力高的人身边有许多“活动专家”式的伙伴，他们是进行某些爱好和活动的好伙伴——如“网球伴儿”或“芭蕾舞伴”——但在活动

之外朋友间并不见得心投意合（Leone & Hawkins，2006）。高自我监控者能有技巧地尽量避开可能引发争执的话题，而专家式的朋友则能使他们真正地享受这些活动——但如果他们聚会，把所有这些朋友都请来，那么他们可能是鲜有共同点的形形色色的人。相形之下，低自我监控者必须更加费力地寻找才能找到更为相似的同伴。如果把低自我监控的人的所有朋友召集在一起（当然屈指可数），他们的共同点会更多。

印象管理风格上的差别随着时间流逝似乎变得更为重要。高自我监控者第一次见到别人时，比低自我监控者体验到更为紧密的交往；他们善于找到谈话的共同点，也擅长和人私聊（Snyder & Simpson，1984）。高超的印象管理能力似乎有助于他们与许多不同的人轻松自在地交往。但另一方面，他们在每个朋友身上所花的时间较少，所以与低自我监控者相比，他们的人际关系维持的时间更短、投入程度也较小（Leone& Howkins，2006）。人际关系刚开始时，高自我监控者所享有的社交优势，在关系稳固后却可能变成障碍（Wright et al.，2007）。

故而，高自我监控者对社交形象的高度关注会影响他们建立的人际关系。你更愿意成为哪类人，你的自我监控能力高还是低？使用表4.2所示的量表，可以确定你自己的自我监控能力。请记住：只有非常高或者非常低的得分才符合这里所描绘的情况。

表4.2　自我监控量表

下面的表述你认为对还是错?

1. 我发现自己很难模仿别人的行为。
2. 在聚会或者社交活动上，我不会为取悦别人而说话或者行事。
3. 只有我信服的观点，我才会赞成。
4. 即使是我不太了解的话题，我也能发表即兴演讲。
5. 我想我是刻意做作，以便打动或取悦别人。
6. 我也许能做个好演员。
7. 在团体中，我很少能成为大家关注的中心。
8. 在不同的情境下，面对不同的人，我常能以不同的面孔对人。
9. 我不太擅长吸引别人。
10. 我内心的想法常常与外显的行为不一致。
11. 我不会为了取悦他人而改变我的观点（或做事风格）。
12. 我曾想过要娱乐大众。
13. 我从来不擅长根据动作来猜字的游戏或者即兴表演这类节目。
14. 要改变行为以迎合不同的人和不同的情况，对我来说有困难。
15. 聚会时我让别人来讲笑话、说故事。
16. 在公共场合我会感到窘迫，不能表现出自己的才华。
17. 我能当着任何人的面说谎（只要目的是善良的）。
18. 尽管我厌恶别人，但会装作友好来欺骗他们。

如果4，5，6，8，10，12，17，18等几个表述，你认为正确，请每项记1分。
如果1，2，3，7，9，11，13，14，15，16等几个表述，你认为错误，请每项记1分。
你的总分是多少？如果大于或等于13，那么你的自我监控能力较强。如果小于或等于7，那么你的自我监控能力较弱（Synder，1987）。得分在7~13之间是平均水平。

资料来源：Snyder & Gangestad，1986.

亲密关系中印象管理的第二个有趣特点是，尽管我们给好友和恋人营造的印象比为熟人或陌生人营造的更为重要，但是为了维持良好的形象，我们在前者所花的心思通常不如后者。我们不会总是惦记着如何给熟悉的人留下美好的印象，也不会一直努力在他们面前显得招人喜欢、德才兼备（Leary et al.，1994）。比如人们与伴侣认识的

时间越长，他们在约会聚餐时，在洗手间里梳洗打扮自己所花费的时间就越少（Daly et al.，1983）。我们对在亲密伴侣面前所呈现形象的关注程度，反不如面对陌生人时更在意，这可能有很多原因（Leary & Miller，2000）。举例来说，我们都知道自己的好友和爱人已经喜欢上我们，所以营造美好形象以赢得他们赞许的动机不足。也可能是因为他们十分了解我们，要改变他们的看法比较困难。不过，还有可能仅仅是因为我们变懒了。要表现最好的言谈举止需要专心和努力。有礼貌的举止通常意味着某种形式的自我约束。在已经了解并喜爱我们的人身边，我们可以放松，无拘无束。但这也意味着人们对亲密伴侣常比对普通人更为坦荡不羁（Miller，1997b）。在谈恋爱时显得非常端庄得体的人——不沐浴更衣、穿戴整齐后决不出来吃早饭——常常在结婚后变成这样的配偶：穿着内衣坐在桌旁，没有洗漱，又是抓痒又是剔牙，还叉走了最后一个炸面包圈。这很有讽刺意义。人们在谈恋爱时，凭借优雅的举止赢得浪漫伴侣的爱情后，却再也不肯努力在爱人面前保持风度（这或许是许多亲密关系中存在的重大问题，在第6章我们会详细探讨）。

我们了解伴侣的程度

我们来总结一下本章学习过的社会认知内容。在亲密关系中，伴侣们彼此常常持有理想化的且过度自信的认知，并且如果他们依据这些判断来行事，或许彼此会引发符合他们期望的行为，否则这些行为就可能不会发生。而且，不论期望正确或错误，他们都可能会以符合自己先入之见的方式来解释彼此的行为。和这些因素一同起作用的，还有伴侣努力调整自己的行为，以便给对方留下自己想要造成的印象。显然，在亲密关系中有着许多不同的过程在起作用，导致我们在伴侣身上看到我们所期望或想要（或者伴侣希望我们）看到的特质和

动机。那么我们对伴侣认知的准确度如何呢？我们有多了解自己的伴侣呢？

答案很简单，“不像我们所认为的那样准确”（Sillars，1998）。当然，我们对伴侣都有着深入的了解（Gill & Swann，2004），但正如第3章所述，我们通常会认为伴侣与自己很相像，但实际上并非如此。我们相信他们经常会同意自己的意见，但实际上没那么频繁，我们还过高地估计伴侣的人格特质与自己的相似度（Luo & Snyder，2009）。结果，我们觉得自己理解伴侣，伴侣也理解我们，但实际情况并非如此（Pollmann & Finkenauer，2009）。这些错误知觉也有些好处。的确，我们在伴侣身上感知到的相似和理解越多，我们与他们的亲密关系就越令人满意（Pollmann & Finkenauer，2009）。不过，我们对伴侣的误解远远超过我们所能认识到的程度。某种程度上来说，我们对伴侣的认知是一种虚构的形象，把伴侣描绘成另外一种人。

有几个因素决定了我们判断伴侣的准确程度。人际知觉既取决于交往中的人，也取决于他们所面临的情境。

了解

我们并不如我们认为的那样了解自己的伴侣，这一结论与亲密伴侣彼此熟悉这一事实并不矛盾。随着亲密关系的发展及伴侣在一起的时间增加，双方确实对彼此更加了解（Brown et al.，2011）。已婚的夫妻对彼此的认知比恋爱中的情侣或一般朋友更为准确，熟人对彼此的判断也比陌生人更准确（Letzring et al.，2006）。亲密的伴侣有着更多的交往，对彼此有着更为细致的了解——正如第3章所述，他们实际上可能有着更多的共同点——所有这些都会影响判断的准确性（Connelly & Ones，2010）。

动机

然而，我们对他人的认知并不一定随着时间的流逝就必然变得更为准确（Kenny et al.，2007）。实际上，结婚时间较短的配偶在推测伴侣的心思方面，比婚龄更长的配偶更准确（Kilpatrick et al.，2002）。显然，我们领会彼此心意的兴趣和动机有助于提高我们认知的洞察力和准确性（Thomas & Maio，2008），刚刚同居的人（想了解彼此的动机大概很强[Clark & Wegener，2008]）对彼此的了解或许和以后了解的一样准确。但长期非常亲密的接触（如婚姻），随着时间的递进彼此的了解似乎更不准确（Ickes，2003）。

专栏 4.5

你真的了解他人对你的看法吗?

没错，你比任何其他人都更了解你自己。毫无疑问，没有人对你的了解像你一样多。但他人仍可能知道一些你并不了解自己的方面，原因有二。第一，他们有不同的立场，能看到你做了些什么，有时还能注意到你不在意的行为（Vazire & Mehl，2008）。你是否曾对自己在视频中的表现大吃一惊？那就是他人一直以来审视你的视角。第二，他们更为客观。鉴于我们都容易受到自我服务偏差的影响，他人对我们的评价更为冷静和客观；例如，他们更清楚地知道我们的长相有多吸引人（Epley & Whitchurch，2008）。

如果你能认识到他人一般并不知道你未曾言明的恐惧、好意和其他私人体验，就能更全面地理解他人对你的看法；他们只能依据你的言行做判断（Chambers et al.，2008）。故而好的一面是，他人看待我们比我们自己认为得更自信、更有良知、更少神经质（Allik et al.，2010）。他们较少意识到我们的焦虑、偶尔的胆怯和未曾实现的计划，所以他们并不了解我们私底下的软弱无助。一般而言，我们非常清楚在不同的对象（如父母、朋友和同事）面前所营造的形象（Carlson & Furr，2009）。不过，要真正了解他人对你的看法，你实际上必须开口询问。

一般看来，女性仔细思考自己的亲密关系的时间比男性多（Acitelli，2008）。引人注目的是，女性在月经周期的某些阶段可能变得特别机敏：当她们处在受孕期——也就是说，正好在每个月排卵之前的几天——她们能迅速而轻松地判断出男性的力量和强势，其他时间则迟钝得多（Macrae et al.，2002）。但是，女性对他人的判断是否通常比男性更准确？答案是肯定的。一定程度上，这与男性不如女性那么努力地去理解他人有关（Hall & Mast，2008）。最后，我们对俊美之人往往比对普通长相的人更为了解，这是因为他们俊美，我们会更加努力地进行了解（Lorenzo et al.，2010）。如果我们了解他人的动机很强就能更准确地了解他们。

伴侣的易理解性

人们的某些特质格外显眼——即表现这些特质的行为易于观察、显而易见——特质越明显，人们认知的准确性就越高。比如对于善于社交和性格外向的人，人们更可能认为他们喜欢热闹、为人友善，但神经质程度高的人却不易让人觉察（Vazire，2010）。此外，我们通常更容易正确地判断某些人。一个有趣的例子是让参与者观看快速约会相亲者的视频（Place et al.，2009）。观察者通常能较准确地分辨男子是否对相亲的女子感兴趣，但要判断女子对男子的兴趣却有点困难（可能是因为女子大多喜欢掩饰自己的情感）。尽管如此，男女两性中都有一些人非常坦率，容易解读，而另一些人（约占该群体的20%）总是会误导那些观察他们的人。如果观察者难以解读这些人，对他们的想法往往也就毫不知晓。

知觉者的能力

有些人或许很难被人了解，但也有些人却善于观察别人。具备优秀社交技能的人往往擅长评价和判断他人（Hall et al.，2009），这可能是因为他们的情绪智力（emotional intelligence）很高。情绪智力指人们觉知、利用、理解和管理情绪的能力（Mayer et al.，2008）。如果人们有较高的情绪智力，就能驾轻就熟地调控自己的情感，从而在遭受打击和挫折时避免过度反应。他们还能敏感地体验到别人的感受，所以他们的人际交往更加满意和亲密（Mirgain & Cordova，2007）。女性往往比男性的情绪智力更高（Brackett et al.，2005），这也是她们擅长评价和判断他人的又一个原因。

觉知他人的能力低下可能引起不良后果。研究者请已婚男士观看妇女讨论她们离婚的录像，结果发现（你或许能猜到）有些男士能更好地读懂这些妇女的心思和情感（Schweinle & Ickes，2002）。录像充满着紧张的情绪反应，这些男士也不认识录像中的妇女。那些能准确辨别妇女真正恼怒和愁苦心境的男士，其婚姻往往更为美满。相形之下，有些男士知觉到的敌意情绪比她们的实际情况更严重；他们在这些妇女的中性言谈中觉知到批评和拒绝，而其他男士却不这么认为。这些男士殴打老婆的可能性也更高（Schweinle et al.，2002）。从陌生女性那里觉知到并不存在的敌意，这一敏感的倾向与虐待妻子的行为有相关。

令人欣慰的是，通过训练和实践人们可以提高自己理解伴侣的能力。在一项研究中，参与者参加了为期10小时的同理心训练课程，在6个月后他们就能更准确地理解伴侣的想法和情感。他们的伴侣对彼此的亲密关系也更为满意（Long et al.，1999）。

危险的知觉

亲密伴侣彼此的了解当然比一般熟人的了解更准确，但如果伴侣的情感和行为令人困扰和不安，他们就不愿意去了解对方。准确知觉如果令人忧虑，可能实际上促使他们故意歪曲知觉，以避免对亲密关系产生怀疑（Ickes & Simpson，2001）。这是好事一桩，因为如果伴侣能明确无误地觉知到对方消极、危险的情感，亲密关系就会受损（Simpson et al.，2003）。设想如下情境：你和恋人要观看并讨论几张十分有魅力的人的照片，你的恋人后来或许会遇见他们。然后，在观看刚才讨论照片的录像同时，你试图去确切了解恋人在检视这些美女的照片（或者女友检视帅哥的照片）时的真实想法，这些美女帅哥可能就是你的情敌。这时你的知觉会有多敏锐呢？你真的想知道恋人认为某张相片特别迷人，而的确盼望和那人见面吗？如果你和大多数人一样，你肯定不想知道恋人真实的想法。这些相片越是吸引人（因而越有潜在的危险），恋爱关系越是亲密，在这种情境下，你对恋人思想和情感的感知就越不准确（Simpson et al.，1995）。伴侣对面容丑陋相片的反应，大多数人都能比较准确地了解，但伴侣对长相迷人相片的反应，大多数人则会莫名其妙地显得相对愚钝。对自己不愿听闻的消息人们是不会关注的。

但是并非所有人都能以这种方式来管理好危险的知觉。痴迷型依恋的人在伴侣检视迷人的照片时，他们对伴侣的判断实际上却更加准确（Simpson et al.，1999）。然而，准确的知觉却让他们不得安宁，因而他们对自己亲密关系的准确评价并没有多大好处。痴迷型的人就如飞蛾扑火：他们在这些情境下特别擅长于凭直觉来评判伴侣的感受，可惜在这里准确的知觉只能令人不安，得不偿失。这种知觉的敏感性或许是痴迷型的人长期对亲密关系感到焦虑的原因之一。在面对令人痛苦的信息时，疏远型[6]的人则表现良好，因为他们转移了自己的注意力，对此视而不见（Edelstein& Gillath，2008）。这能保

护他们的感情，但也使得他们对真实情况的了解相当迟钝（Fraley & Brumbaugh，2007）。

知觉者的影响

最后，我们应该记住，人们对他人的觉知并非消极被动的过程。在亲密关系中，伴侣仍持续不断地进行交往，根据自己的期望来行动，并根据自己构建的知觉做出相应的回应。如果他们认为伴侣不是自己所期望的那种人，他们会鼓励伴侣做出某些行为，避免另一些行为，从而改变伴侣。在某种意义上来说，人们有时就像雕塑家，试图把现实中的伴侣塑造成心中理想的形象（Rusbult et al.，2009）。如果伴侣萎靡不振，我们会努力给他加油鼓劲。而如果伴侣狂妄自大，我们则会努力让他脚踏实地（De La Ronde & Swann，1998）。因为亲密伴侣会持续不断地改变和塑造彼此的行为举止，当我们将伴侣引导成为我们所希望的人时，起初不准确的认知会变得越来越正确。

小结

这么多影响因素都在起作用，使得我们对伴侣的认知既可能变成毫无根据的凭空幻想，又有可能成为丝毫不差的正确评判。随着亲密关系的发展，我们当然能更好地认识和了解自己的伴侣，但人们对伴侣认知的动机和关注程度瞬息万变，而有些人可能比一般人更容易让人了解。有些人的知觉判断还比普通人更敏锐。此外，即使你非常了解自己的伴侣，有些场合故作糊涂反而更有益，能够使你避免不必要的怀疑和苦恼。伴侣之间还会彼此影响，故而知觉随着时间的流逝既可能变得更准确，也可能更不准确。总的来说，我们通常不如自己所认为的那样能很好地了解自己的伴侣。

我们得出的重要结论就是：人们对伴侣的认知显然有着深远的影响。不管是对是错，我们对爱人和好友做出的评判，既可能促进也可能损害我们对亲密关系的满足。有些人总能看到亲密关系光明的一面，将伴侣往好处想，采用改善关系的归因，期待得到善意和慷慨的回应——这就是他们所得到的。然而另一些人却怀疑自己的伴侣，预期着最糟糕的情况——因而使得亲密关系更可能失败。

请你思考

马修期望能遇见盖丽，因为认识盖丽的人都说她友好、外向又阳光，是个好女孩。但在他们相遇的那天，不巧盖丽因为治病而出现了过敏反应，过敏药物使得皮肤瘙痒，也令人疲乏，这让盖丽感觉很不舒服，总之盖丽这天心情糟透了。因而，当马修向她问好并做自我介绍时，情况进展得并不顺利。短暂接触后马修就走开了，认为盖丽实际上非常冷漠、孤僻。

盖丽康复后，又恢复到正常的精神状态。在再次遇见马修时热情地向他打招呼，却奇怪地发现马修好像不太热情、非常谨慎。你认为马修和盖丽的未来会怎样，为什么？

[1] 1毫秒等于千分之一秒，所以，1秒的时间内如果过去了39毫秒，就还剩下1秒的96.1%的时间。

[2] 并非刻意欺骗，而是自然反应。

[3] 当然自我观念可以改变，改变的难易取决于持有者对其认识的确定性（Chang-Schneider & Swann，2010）。好的一面是，如果你怀疑自己是个傻瓜但并不很确定，来自敬慕你的爱人的正面反馈可以非常快速改变你的自我形象，并会让你相信伴侣所说的（Stinson et al.，2010）。坏的一面是，如果你十分确定自己一无是处，则和非常了解你并确证你负面自我概念的那些人（即那些同意你是一无是处的人）在一起更舒心。

[4] 男人仅为了交通的便捷绝不会花费44万美元购买保时捷卡雷拉轿车，这种轿车只有两个座位，车身狭小，耗油量大。

[5] 必须注意此处和后面章节对自我监控能力高低的区分，具体是指自我监控能力最高的人（即得分最高的那25%）和自我监控能力最低的人（即得分最低的那25%）。这样做的目的是尽可能简单明了地研究

人格特质可能存在的个体差异。但你应该知道，有半数人的得分是在平均分附近上下波动的，他们的表现介于这里给出的例子中间。

[6] 你还能认识“痴迷”和“疏远”这些术语吗？如果不记得，你翻到第1章16~17页复习。

第5章 沟通

设想你和爱侣单独坐在舒适的房间里，讨论上次你们发生分歧的话题。你们的谈话非常有结构性，因为在你和伴侣说话之前，都会记录自己下一句话的快速评价。通过按压标有“非常消极、有点消极、中性、有点积极及非常积极”的五个按键，你能评价你说的话可能产生的影响。在你说完之后，你的伴侣会用同样的方法快速评定他/她对你发出的信息的知觉，然后再回答你。就这样你们轮流地一方说出自己的观点，然后反过来聆听伴侣的谈话，整个谈话过程得以持续进行。这种研究程序就是谈话桌（talk table）技术，研究者可以记录你内心的想法和公开的行为。这一技术引人注目之处是，如果你对自己的亲密关系不满意，谈话中你或许不会故意惹恼或鄙视你的伴侣，但无论如何你都很有可能引起这样的结果。在谈话的内容上，痛苦不满的夫妻与幸福美满的夫妻大体上没有什么不同，但夫妻相互不满时表达出的信息——即他们的伴侣认为自己听到的内容——却更加有批评指责和不尊重对方的意味（Gottman et al.，1976）。这一点有着深远的影响，因为在谈话桌边一个下午的谈话能预测伴侣双方在一起的幸福程度；不管起初伴侣双方彼此多么满意，沟通时产生沮丧结果的伴侣在结婚五年后都不怎么幸福（Markman，1981）。

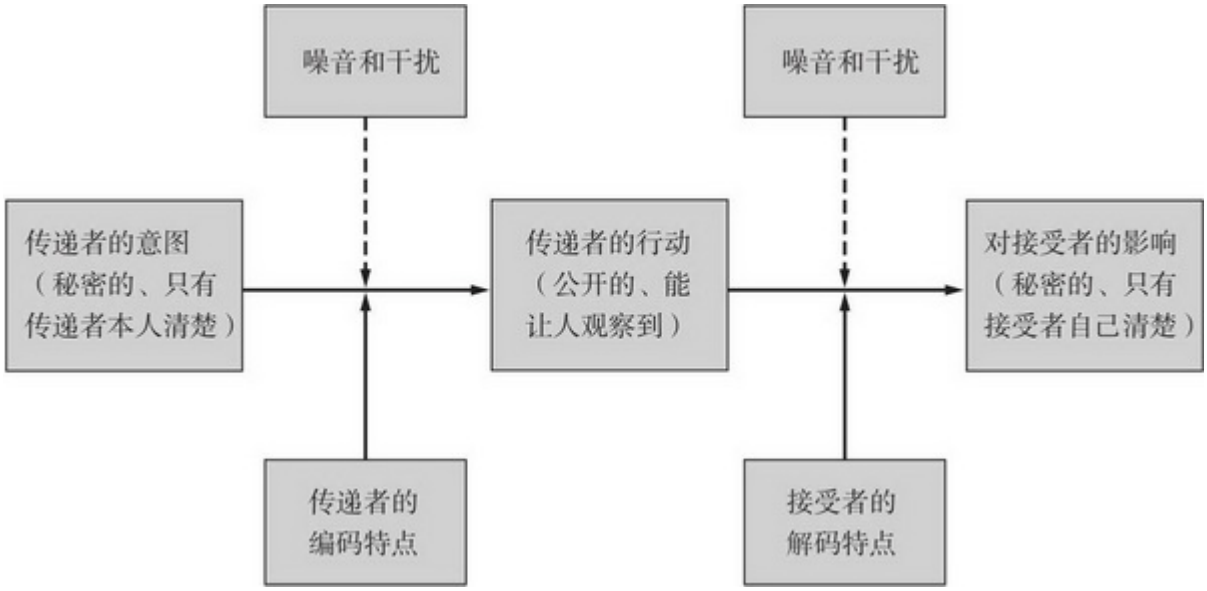


图5.1　人际沟通的简单模型

在传递者想表达的信息和接受者认为自己获知的内容之间通常存在差别，即人际隔阂。

资料来源：Gottman et al.，1976.

沟通在亲密关系中极其重要，也比我们通常所认识到的要复杂得多。先来考察一下图5.1所示的简单沟通模型。沟通的起点是传递者的意图，即传递者希望表达的信息。问题在于传递者的意图是秘密的，只有传递者本人才知道。这些信息要传达给接受者，就必须编码成公开的、可观察到的言语或者非言语信息。信息传递者的心情、社交技能和周围环境的噪音干扰等许多因素都会影响这一过程。然后，接受者必须对传递者的行动进行解码，这里同样可能会发生干扰（Albright et al.，2004）。最终对接受者产生的影响，同样是私密性质的，只有接受者本人清楚。

问题的关键是，从信息传递者的意图到信息对接受者产生的影响，这中间会涉及多个环节，其中就有可能产生错误或误解

（Puccinelli，2010）。我们常常认定自己发出的信息会产生我们所期望的作用，但我们却很少真正能确知它的效果。我们常常认识不到（Keysar & Henly，2002），传递者的意图和对接受者产生的影响并不相同，这就是我们所面临的人际隔阂（interpersonal gap）。事实上，人际隔阂更可能出现在亲密关系之中，而非陌生人之间（Savitsky et al.，2011）。我们不会想到伴侣也会误解自己，故而不像与陌生人相处那样努力检查彼此是否达成共识。

人际隔阂令人沮丧，不仅与亲密关系中的不满有关，而且会妨碍有奖赏价值的亲密关系的建立。假设有位害羞的大学男生找到了机会，向某位女同学表白自己的爱慕之意。课后闲聊时，他进行了一次胆怯而天真的试探——“这个周末你有什么安排？”——心里认为自己的示爱意图显而易见，希望得到对方热情的回应。很不幸，他可能认为自己的求爱目的对于心上人是再明显不过了，但实际上并非如此（Cameron & Vorauer，2008）。如果她没有注意到他对约会的暗示，做出了无动于衷、含糊其辞的反应，他或许认为自己清楚的表白和邀请（女生实际上并未接受到）遭到了对方明确的拒绝。心灵就会受到伤害，从此和该女生保持距离，而她或许永远不知道究竟发生过什么。

这种事情在实际生活中的确会发生（Vorauer et al.，2003）。不过希望这类情形不会出现在你的身上，所以我们现在就来学习本章的知识，帮助你消除人际隔阂。我们先来考察人际沟通中人们的非言语行为，然后探究人们的言语沟通。伴随着言语沟通进行的还有很多非言语动作，它们也承载着许多信息，无论你是否有意做出这些动作。

非言语沟通

设想你要参加一项研究，要戴着一顶受人敬重或令人讨厌的帽子在街上走来走去，购物、进餐或应聘。但你事先并不知道自己戴的是哪种帽子。那么通过观察他人对你的态度反应，你能推断出自己戴的是哪种帽子吗？或许可以（Hebl et al.，2002）。如果你戴着令人讨厌的帽子，女服务员或许不会像往日那般热情而愉快地招待你。商场上擦身而过的人会瞥你一眼，目光中满是鄙夷唾弃之色。即使没有人提及你的帽子，他们的行为足以明确无误地表明他们不喜欢见到你。实际上，因为你对别人的反应方式充满好奇和警觉，他们的情绪表现就再明白不过了。

在这种情境下，你可能注意到非言语行为所传达的大量信息，除了口头表达的话语和句法外，它几乎囊括了人们在人际交往中的所有行为。的确，非言语行为在我们的日常交往中起着重要作用，表5.1列出了非言语行为的五种功能，我们特别关注其中三种功能。

首先，非言语行为具有提供信息（providing information）的作用，提示着人们的情绪状态和所说话语的真实意图。比如你在和人调侃时，你的面部表情和说话的音调、节奏是对方判断你是否具有敌意的唯一线索。这一功能非常重要，所以在网络线上交流时我们会用到模仿人们面部表情的情感符号（emoticon），从而表达自己真实的意图。

非言语行为在调控交往（regulating interaction）方面也起着重要作用。非言语行为表露出的兴趣，常常一开始就决定了人们的沟通能否进行下去，之后人们还能根据微妙的非言语线索你来我往地进行谈话，从而整个沟通过程得以流畅而优雅地持续下去。

表5.1　非言语行为在人际关系中所起的功能

种类	描述	示例
提供信息	个体的非言语行为能让他人了解行动者的意图、情感、特质和话语的本意。	丈夫的面部表情可以让妻子判断出他的烦扰不安。
调控交往	在流畅的谈话和其他交往中，人们根据非言语行为可以高效率地调节好你来我往的顺序。	某位女士一直在对伴侣说话，当她声音的音调在最后一个词语下降时，伴侣就开始接话了，因为他知道她说完了。
限定关系的性质	两人之间人际关系的类型在他们的非言语行为中显而易见。	情人比不太亲密的伴侣站得更靠近、身体触碰更多、互相凝视的时间更多。
人际影响	以目标为导向的行为旨在影响其他人。	如果我们需要朋友的支持，会靠上前去，触碰他的胳膊，并专注地看着他。
印象管理	由个人或者伴侣两人控制的非言语行为，以制造或者提升某种特殊的公开形象。	在路上还拌嘴的情侣一到达晚会地点就握着手，彼此装作恩爱幸福。

资料来源：Patterson，2011.

最后，非言语行为还能表达亲密、传递权力和地位的信号，从而能限定关系（define the relationship）的性质。关系亲密的人彼此之间与一般熟人之间的非言语行为并不一样，居于支配地位、社会地位高的人与下属的行为也不一样。即使双方一言未发，旁观的人也能分辨出谁喜欢谁，谁是老板。

这些功能是怎样实现的呢？答案涉及非言语沟通的各种不同成分，我们接下来一一考察。

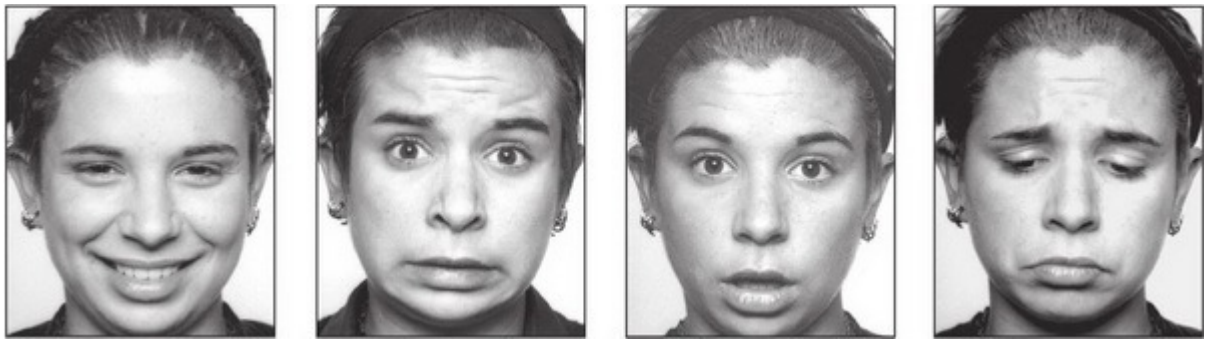
非言语沟通的组成

非言语沟通具有巨大的影响力，表现形式之一就是它传递信息的渠道非常多，我们来看看以下六个方面。

面部表情

面部表情表明了人们的情绪和情感状态，不管你到了哪里都能辨认出他人表情的含义（Matsumoto et al.，2009）。比如你在国外，不懂当地的语言，却能够看出别人是否高兴：如果高兴，他们脸颊上的肌肉会把嘴角往上牵动，眼皮也会皱起来。显然这种动作就是微笑，而快乐和其他几种情绪（哀伤、恐惧、愤怒、厌恶和惊奇）一样会引起独特的面部表情，每种面部表情所传达的情绪在全世界都是一样的。其他情绪（如尴尬）所涉及的面部系列动作和表情也是明白无误的（Keltner & Shiota，2003）。事实上，面部表情的这种普遍性表明它们是人类生而具有的天赋。人们在高兴时不用去学习微笑——他们生下来就会微笑。天生就失明的人也和我们有一样的面部表情（Matsumoto & Willingham，2009）。

面部表情蕴含的信息通常较为可信。你在自己Facebook个人主页上的照片是否有灿烂的笑容，还是显得像个牢骚满腹的愤青？大学生在第一学年展示的笑容越灿烂，四年之后毕业时他们对自己的社会生活和学业生涯就越满意（Seder & Oishi，2010）。大学生在大学年鉴里的笑容越阳光，他们毕业之后越不可能离婚（Hertenstein et al.，2009）。更令人惊叹的是，美国职业棒球大联盟选手1952年在团队照片里显示的笑容越饱满和真实，他们的寿命就越长（Abel & Kruger，2010）！快乐的表情显然与人生的成功有关，某方面来说，可以根据你遇到的每一个人来预测你的未来。辨别我们自己所处文化群体里个体的面部表情，比辨别世界其他文化里个体的表情好不了多少（Elfenbein & Ambady，2003）。不过，根据他人的面孔表情准确识别其情绪几乎是自动化的过程：美国大学生能在四分之三秒或者更短的时间内辨认出高兴、哀伤、厌恶和惊奇等表情（Tracy & Robins，2008）。



这里呈现的是四种基本的表情：哀伤、高兴、恐惧和惊奇。你以前从未见过这个女子，但你能识别每张图片描述的情绪吗？我打赌你肯定能。c Paul Ekman

所以面部表情含义的普遍性使其包含非常丰富的信息——当然是在它们真实表现的情况下。遗憾的是，面部表情在非言语沟通中如此惹人注目，人们有时会刻意控制以掩饰自己真实的情感。有时，这样做是因为要遵守表现规则（display rules），即在特定情境下为适合文化规范而展示面部表情（Zaalberg et al.，2004）。我们至少可以采用四种方法来调节情绪的表达，以遵循这些表现规则。首先，我们可以增强表情，刻意夸大它们，好像我们体验到比实际感受更强烈的情感。如果打开礼物时你并不是很喜悦，但如果馈赠者在场，你会表现得非常高兴。其次，有时我们还会减弱表情，试图使情感显得没有实际上的那般强烈。因为我们的文化要求“男儿有泪不轻弹”，男人应该显得很坚毅，不太容易被悲剧电影打动。第三，我们会中和自己的表情，把所有感情掩盖起来。扑克牌高手就是这样喜怒不形于色，谁也猜不透他手里的牌。最后，我们可以伪装自己真实的情感，代之以完全不同的外显情绪。当另一名选手赢得了选美比赛冠军，走在最前面的亚军仍显得十分兴奋，那么几乎可以肯定她在掩饰自己真实的情感。

不过，即使人们试图控制自己的表情，仍然会泄露真实的情绪。首先，伪装的表情往往和真实的表情有着细微的差别。比如要假装开

心微笑，很容易往上拉动嘴角，但真假微笑在时间进程和细微动作上仍有微妙的差别；因而在细心的观察者眼里，真实微笑和伪装微笑的区别洞若观火（Ambadar et al.，2009）。其次，尽管我们努力控制，但真实情绪的自然闪现，即微表情（microexpressions）在短暂的失控后显露无遗。即使你想有意识地努力控制自己的表情，如果你突然看到一张断肢照片也会惊慌失措地流露出害怕的表情（Porter & ten Brinke，2008）！

注视行为

显然，面部表情能提供伴侣情感方面有价值的信息。不过个体观看行为的指向和时长即注视（gazing）也很重要（Wirth et al，2010）。比如，仅仅看着别人就表达出自己对其有兴趣，而表情友好的人如果能吸引我们的视线并继续看着我们，则比看我们一眼后马上转移视线显得更讨人喜欢和有吸引力（Mason et al.，2005）。如果在单身酒吧发现有人盯着你瞧，而你不想和他/她交谈，那么就应该看向别处，而不是与之对视。

根据注视行为还能确定沟通双方的关系属于哪一种类型。恋人比朋友会更多地相互注视，而朋友比一般熟人也会更多地相互注视（Kleinke，1986）。而且，如果陌生人在交往时更多地注视彼此的眼睛，比在一起时眼睛张望别处更加喜欢彼此（Kellerman et al.，1989）。沟通双方更多的注视行为，不仅能表露单纯的兴趣，而且能传递关爱之情。

注视还能传递社会地位的信息。在日常交往中，人们在交谈中倾听的时候更多地看对方（平均有60%的时间注视讲话者），讲话时更少地看对方（约40%的时间看向倾听者）。然而，有权力、地位高的人的表现却不一样——与一般人相比，他们讲话时看对方更多，而倾听时看对方更少（Koch et al.，2010）。研究者通过比较“注视-讲话”

（讲话者注视对方的时间）和“注视-倾听”（倾听者注视对方的时间）即视觉支配性比率（visual dominance ration，VDR）来总结这一模式。位高权重者的注视模式刚好把普通人的40/60比率掉了过来，成为60/40的VDR（Ellyson et al.，1992）。居于支配地位的人在交往中会坚持，“我跟你说话时要看着我！”，但通常不会反过来也给予对方同样多的视觉注意。

身体动作

目前我们只谈到了颈部以上的非言语沟通，不过身体的其他部位也有沟通作用。我们进行言语沟通时常伴有身体动作，并得到其支持，从而使我们更容易传递信息——试试不用双手比划，描述一下你所捕之鱼的大小（Holler et al.，2009）——不过身体动作有时能完全代替口语，只要身体姿势的含义大家都能理解。（且不论其含义是好是坏，很能说明问题的例子是，把中指竖起来。这个手势指向的人肯定知道它的意思。）姿势的含义与面部表情不同，在不同的文化之间可能差别很大（Pease & Pease，2006）。例如用食指接触拇指，而其他手指伸直的手势在美国表示“行”或“好”。然而在法国则表示“零”，在日本表示“钱”，在中东则是猥亵的侮辱（就像美国人竖起中指一样）。面部表情的含义无需解释，但手势语却并非如此。

身体的姿势或动作传达的信息虽不太明确，却仍很有用（Hugill et al.，2010）。例如观看短暂的（10秒）无声教学录像，观察者就能预测大学生对教授教学的评价结果（Ambady & Rosenthal，1993）。更引人注目的是，根据身体的姿势和动作还能（比几率水平）更好地判断陌生人的性取向（见专栏5.1）。陌生人只要观察30秒就能相当准确地判断出我们的人格特质（Yeagley et al.，2007）。身体语言能有效传递信息的原因之一是它比面部表情更难以控制；它更具“泄露性”，也就是说即使我们企图加以掩饰，它仍可能暴露我们真实的感受（Babad et al.，1989）。美国海关的检查员就是利用

旅客不安或焦虑的身体信号，而不是面部表情，来检查其箱包是否携带走私物品（Kraut & Poe，1980）。

专栏 5.1

非言语行为和性取向

“不许问，不许说”？谁还需要问这个呢？

美国军方对于军队服役人员的性取向问题，17 年来延续着“不许问，不许说”的政策。由于担心公开同性性取向会削弱军队的凝聚力，军方要求男同和女同士兵不得公开宣扬他们的性取向。当然，这项政策的前提假设是人们的性别取向是不会显露在外的——但它往往是显露的。细心的观察者能根据非言语渠道的信息，相当准确、非常快速地估计被观察者的性取向。观察者只需观看 10 秒别人身体动作的视频，就能做出正确率达到 72% 的判断（Ambady et al.，1999）。

在录像中观察者能看到什么？人的姿势和动作模式是关键。异性恋的男人步行时昂首阔步，摆动着双肩，而异性恋的女人步行时如弱柳扶风，摆动着臀部。具有异性典型动作特征的人非常有可能被判断为同性恋，而且这种知觉常常是正确的（Johson et al.，2007）。人们即使坐下来聊天，身体姿势和注视的差别也显而易见（Knöfler & Imhof，2007）。

但最近引人注目的研究结果是，有人只瞥一眼陌生男性的面孔半秒钟，就能以高达 70% 的正确率判断出他们是男同还是异性恋者（Rule & Ambady，2008）。我们尚不清楚男性的面孔究竟传递了什么信息才引起这种判断，但有一点是清楚的：在一言未发之前，细心的观察者对别人是否和自己有相同的性取向是有一定看法的。

身体姿势还能显示人的地位高低。地位高的人常表现出开放的、不对称的姿势，身体的左右两侧摆出不同的姿势（Carney et al.，2010）。他们占据的空间更大。相形之下，地位低的人常表现出封闭、对称的姿势，相对狭小。如果强势的老板和下属面对面地坐在一起谈话，只要观察一下你一般就能分出他们的身份（Bente et al.，2010）。

身体接触

与他人的身体接触也有着丰富的含义。在很多文化中，人们首次相遇会彼此握手。众所周知，对方与你握手的力量、气势、时间和部位都传递着重要的信息。握手行为和一些人格特质有关；握手时满握、有力和持续时间长的人与软弱无力的握手者相比，往往更加外向和开放，神经质较低。握手有力的女性往往更随和（Chaplin et al.，2000）。

所以，从人们相遇那刻起身体接触就可能传递着信息。之后，不同的身体接触传递着截然不同的含义。喜爱（会使你轻触对方的手臂）和同情（会使你会轻拍对方）等支持式的积极情感引起的身体接触，和表达厌恶（推开对方）或者愤怒（击打对方）的身体接触迥然不同。身体接触显露的情绪往往非常明确，触碰动作的接受方和旁观的观察者都能分辨出当前的情感状态（Hertenstein et al.，2009）。

当两人的关系变得更加亲密时，彼此身体的接触也往往会增多（Emmers & Dindia，1995），这是好事。充满爱意的身体接触实际上有益于我们的健康：经常与伴侣接吻能降低你的胆固醇（Floyd et al.，2009），一周进行3次30分钟的头部和颈部按摩可以降低你的血压和应激荷尔蒙的分泌（Holt-Lunstad et al.，2008）。身体接触显然能传递亲密和关爱，同时具有保健功效。

人际距离

使得身体接触如此重要的一个方面是，人们必须离得很近才能发生身体接触。这表明交往双方一般要位于人际距离（隔开两人身体的实际空间）的范围之内，也即私人交往中保持的空间。人际距离的亲密区（intimate zone）从我们的前胸向外延伸至46厘米处（Hall，

1966）。（见图5.2。）如果两人面对面如此接近地站立着，他们之间的关系只有两种可能，非常亲密或十分仇视。人际交往更多是在较远的距离进行的，人际区（personal zone）距离我们身体46厘米到1.2米之间。在人际区，朋友之间可能在较近的距离内交往，而一般的熟人则离得较远，所以根据人们交往时的距离可以确定他们之间关系如何。再远一些就是约1.2米到3.7米的事务区（social zone），在这一人际距离里的交往更倾向于事务化。如果你面向面试官或者教授隔桌而坐，你就处在事务区，这样的距离是合适的。但如果相隔1.5米与好友私下交谈就显得很怪异。超过3.7米就是公共区（public zone）了，这种距离的交往往往非常正式，主要适用于结构式的交往，如课堂上师生的互动。

这里给出的人际距离数据是北美人际交往的模式，上述人际距离通常比世界其他地区要大一些（Pease & Pease，2006）。法国、拉丁美洲和阿拉伯地区偏好较小的距离。个体的性别和地位也会影响到人际距离的大小（Holland et al.，2004）。男性往往比女性保持的人际距离稍大，人们与社会地位高于自己的人保持的距离，通常比与权力和声望较低的人所保持的距离更远。无论人的偏好怎样，人际距离都是测定人际交往亲密程度的巧妙手段，甚至能用来间接衡量人际关系的质量：不幸福的配偶比满意的配偶保持的人际距离更大（Crane et al.，1987）。

副语言

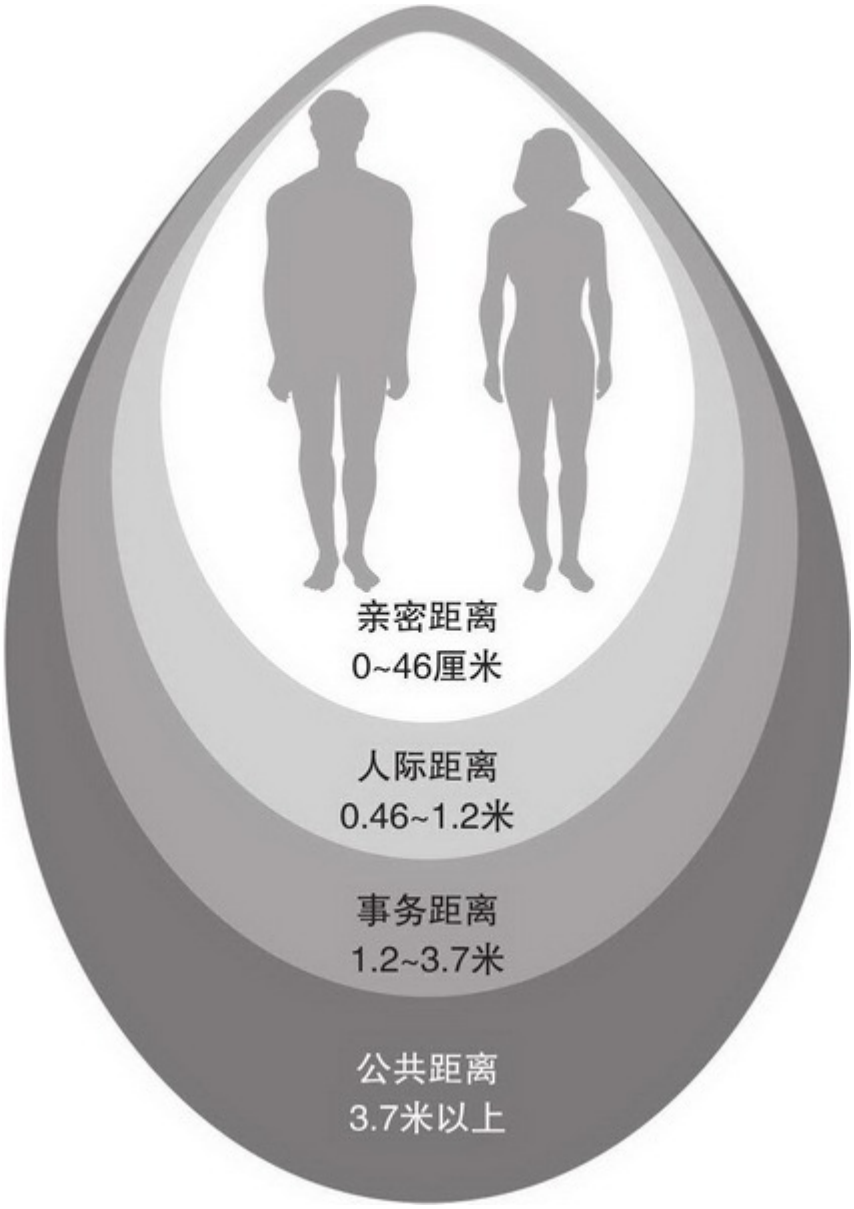


图5.2　人际距离区域图

不同类型的社会交往对应着四种不同的空间区域。

非言语沟通最后的组成部分不像其他部分那样寂静无声。副语言（paralanguage）指除了言语过程中的词语之外，个体发出的各种声音特征，如节奏、音调、音量和速度，比如说话时气喘、嗓子沙哑或者尖溜、哧哧笑、整句话带鼻音、某个字音拉得很长、结结巴巴说话

不连贯等等。此外，诸如喊、叫、哭、笑、叹气、咳嗽、沉默等也可以视为副语言现象。故而，副语言与人们说话的内容无涉，而与说话的方式有关。副语言的典型例子是我们发出的声音（根本不需要使用词语）特征，足以告诉他人我们心中的感受。如果你想仅以短暂的声音向人表示你受到惊吓、愤怒或悲伤，你能做到吗？宽慰、愉悦或敬畏又该如何表示？研究参与者的确能不使用任何词语就能有效地向倾听者表达诸如此类的情绪（Simon-Thomas et al.，2009）。



结合面部表情和副语言，细心的观察者往往能洞悉我们的感受与意图。

根据副语言还可以确定人际关系的性质，因为情人之间和朋友之间彼此谈话的节奏并不一样。情人之间延迟应答的时间更长，谈话间经常有沉默，总体上说得更少（Guerrero，1997）。即使面对陌生人，人们面对俊美的人和容貌平庸的人说话方式也不一样；男女两性在给俊美而非平庸的异性留下声音短信时都会使用更低频的声音，而且这样做他们感觉更愉悦（Hughes et al.，2010）。副语言是否有助于判断恋爱关系的开始？

某些嗓音往往很诱人，有着魅力嗓音的人往往也有着吸引人的面孔和身材（Saxton et al.，2009）。与一般人相比，他们与人发生性关系时的年龄更小，次数也更多（Hughes et al.，2004）。更令人咂舌的是，如果你倾听女性在月经周期不同时间录制的磁带，内容只是从1数到10，你会发现女性在排卵前几天的声音听起来更吸引人（Pipitone & Gallup，2008）。这可能是因为女性荷尔蒙的变化对其咽喉声带造成的影响，如果服用避孕药就没有这种效应，这就是非言语渠道巧妙传递重要人际信息的极佳示例。

各部分的结合

我们已经介绍了非言语沟通的各个部分，它们看起来好像是各自独立、分离的信息源。在某种意义上来说，它们的确是这样：每个部分对人际交往都有着自己独特的影响（Rashotte，2002）。不过，它们通常会彼此强化，共同作用以传递个体连贯一致的情感和意图。如果你面对面地和人交流，非言语的所有部分都在起作用，把所有这些信息结合起来你就能知道人们行为的真正意图。比如我们讽刺别人时，往往会指桑骂槐：真实的意图并不会表现在我们的话语中，而是表现在动作和副语言上。大部分时间，非言语行为和话语传递着相同的信息，这种情况下我们对人的喜好会增加。但如果人们的话语和动

作之间存在不一致，言语背后的真实意图往往表现在非言语沟通当中，而不是言语沟通中（Vrij，2006）。

专栏 5.2

打情骂俏

非言语沟通的极佳例子是人们故意吸引他人的注意力，并对其表达兴趣时所表现出来的行为，这种行为也常常引起人的误会。如果在大学校园酒吧里的女生希望有人接近自己，她很可能四处张望，走近吧台，并用手指梳理自己的秀发（Cunningham & Barbee，2008）。但女性并不喜欢还没有引起自己注意的男性接近自己，所以男性先得让女性注意上他们。占据更大的空间、摆出开放的姿势、触碰其他的男人（不会反过来被人触碰），这些举止都是地位高的标志，能让男性在人群中脱颖而出。具有这些行为特征的男性——眼睛经常会扫视四周看看谁在注意自己——更可能和女性发生目光接触从而发生交谈（Renninger et al.，2004）。

然后，如果他们开始打情骂俏，男性和女性往往都有更多的微笑，更靠近，注视时间更长，更频繁地触碰对方，这比他们彼此缺乏兴趣时热烈得多（Moore，2010）。他们的言语更为生动活泼，有更多的笑声，沉默时间更少，声音听起来也很热情（Coker & Burgoon，1987）。与这些兴趣信号和身体触碰同时出现的还有独特的身体动作，如头部倾斜、嘴巴撅起、扭捏作态等等（Simpson et al.，1993）。这些让人动心的行为一起清晰地表明个体想和新同伴继续交往。

单纯的调情行为和直截了当地勾引人的行为并不一样。与朋友式的调情相比，意图表达性兴趣的动作会有更多的视线接触、微笑、身体触碰、更亲密的副语言以及更小的人际距离（Koeppel et al.，1993）。但男性常常看不清楚这种区别，他们易于从女性的友好行为中体会到性暗示（Jacques-Tiura et al.，2007）。男性也比女性更可能从调情行为中品读出性动机和性意图，而女性表示搞笑、轻浮和喜庆（却没有更多其他含义）的行为一直容易让男性误解。另一方面，女性暗示性信号的信息也容易被误以为仅仅表示友好。男子这两种错误都会犯（Farris et al.，2008），因为他们在解读他人时一般并不如女子那般准确（Brody & Hall，2010）。这就是生活。

如果交谈的双方采取了类似的姿势和风格、表现出类似的表情、使用类似的副语言，就出现了无意识的行为模仿（mimicry），这可能涉及非言语的所有部分。如果人们的交往轻松愉快，往往会自动地使他们的非言语行为保持同步，根本无需思考；如果一方用手抓了下自

己的鼻子，另一方也很可能会这么做。一旦出现这种情形，交谈往往非常流畅顺利，更重要的是交谈双方更倾向于喜欢彼此，即使他们并没有注意到相互之间的模仿（Chartrand & van Baaren，2009）。的确，如果他人具有和我们相似的非言语行为似乎有奖赏意义。一个实验演示了这一效应，研究者通过机械设备记录了参与者握手的物理特征；然后参与者要和其他“人”握手，当然有时会用机械手代替人的手。有些参与者是与模拟自己握手姿势的机械手握手，而不是与陌生人真实握手。结果发现人们喜欢自己的握手甚于其他人的握手（Bailenson& Yee，2007）。另一项研究中，参与者要观看IVE[1]场景中虚拟人物的说服性的辩论，其非言语动作要么采用录下来的某个真人的动作，要么单纯模仿参与者4秒钟之后的动作。参与者并没有意识到模仿，但如果虚拟人物重复参与者的动作，则比表现另一人的真实动作得到参与者更积极的评价，参与者也更易被它的辩论所说服（Bailenson & Yee，2005）。（这是高科技的广告宣传的未来吗？）如果发生了非言语的模仿，显然我们会感到高兴而舒心，而与一点也不模仿我们的人互动则会非常紧张（Kouzakova et al.，2010）。

非言语行为的这些不同方面也能让我们对交往的亲密程度进行精细调整，从而确定令人舒适自在的亲近水平（Patterson，2011）。设想你与一位熟人同坐在一张双人沙发上，这时你们的谈话发生了重大转折，此人开始谈到亲密的私人问题。如果这种发展令你不自在（或许你不想听到这么多），你可以通过非言语的“退避”来调整交往亲密程度。你可以转向一边、往后靠使两人之间保持更大的人际间距。你可以转移注视的目光。你也可以借助不太活跃的副语言和不太愉悦的面部表情来表明你的不舒适，所有这些都用不着说一句话（Andersen et al.，2006）。非言语沟通在交往中发挥着重要的作用，也是社会生活中既实用又巧妙的技能。

非言语的敏感性

根据以上种种，你可能会预期配偶们在娴熟运用非言语沟通方面具有得天独厚的优势，你的看法是对的。伴侣们运用非言语沟通的敏感性和准确度能预测他们亲密关系的幸福程度。非言语沟通不良的夫妻往往对婚姻不太满意。而且如果出现这类问题，一般都是丈夫的过错（Noller，2006）。

什么？研究者是如何得出这样的结论的？如果非言语交流失败了，可能是编码或解码出错（Puccinelli，2010）：信息的传递者可能发出了让人难以解读的混淆信息（即编码不良），或者接受者没能正确解释人人易懂的信息（即解码不良）。女性往往在这两方面都有优势，因为如果不存在欺骗，女性一般比男性更像个娴熟的编码高手、精明的解码高手（Brody & Hall，2010）。（两性在觉察欺骗的能力上却没有差异，在第10章会详述。）因而，“女人的直觉”这一传统的刻板印象实际上是有事实根据的；女性比男性会更细心地运用微妙却真实的非言语线索来辨明实际情况。难道女性拥有更好的非言语沟通的技能，抑或她们只是更加努力罢了？问得好，我们稍后回答这个问题。

研究者请夫妻一方发出特定的非言语信息，由另一方来解码，从而评价夫妻双方编码和解码的质量。这些信息都是有着多种含义的陈述，具体意思取决于非言语的编码方式。比如短句“我冷，你呢？”可以是充满温情的邀请（“过来拥抱我，你这个小可爱”），也可以是蔑视的抱怨（“把暖气打开，你这个小气鬼！”）。在非言语敏感性的研究中，分派配偶一方表达某种意思，并录下他/她传递信息的非言语动作。然后让中立的陌生人观看录像，如果他们弄不明白配偶一方表达的内容，那么该配偶的编码就认定为有缺陷。另一方面，如果

他们能解读信息，而配偶另一方不能，则该配偶的解码能力不言而喻。

诺勒（Noller，1980）首先对这类问题进行了精巧的研究，发现与婚姻幸福的丈夫相比，不幸福的丈夫传递了更多混淆的信息，也发生了更多的解码错误。在妻子们中间却没有这种差别，所以诺勒在痛苦的婚姻中观察到的沟通不良现象似乎都是丈夫的过错。处在婚姻困境中的丈夫，竟然会误解妻子传递出的连陌生人都能清晰解读的信息。更糟糕的是，他们对自己的错误竟然一无所知，还认为自己在和妻子的沟通中做得很到位，自信地以为夫妻之间彼此是相互理解的（Noller & Venardos，1986）。男性在沟通方面做得很差却不自知，这似乎就是他们难辞其咎的原因。

另一方面，公平地说，婚姻中非言语方面的沟通不良（miscommunication）并不全部是丈夫的过错。诺勒（Noller，1981）在另一项研究中比较了配偶在解读伴侣和解读陌生人信息方面的情况。结果发现，在不幸福的婚姻中，夫妻双方都能更好地理解陌生人，却不能很好地理解彼此。显然苦闷的夫妻尽管有能力和其他人进行非言语交流，但彼此之间却存在沟通不良。

这就是问题的关键，既然你已经对人际关系科学有所了解，你可能已经认识到非言语的沟通不良和亲密关系不满意之间的相关存在多种可能的解释。一方面，伴侣的非言语沟通技能可能决定他们关系的满意程度；技能差会导致关系差，而技能好则会提升愉快的伴侣关系。另一方面，伴侣的关系满意度可能决定他们在沟通中努力的程度；关系差会引起沟通不良，而关系好则会促进良性沟通。

实际上，上面两种主张都是正确的。配偶非言语信息的不敏感使伴侣一方的奖赏价值更低，否则他/她的奖赏价值会变得更高（Koerner & Fitzpatrick，2002）。而不管何种原因，只要伴侣变得

不满意，他们就倾向于不理会彼此，这使得他们的沟通更显笨拙（Noller，2006）。就是这样，非言语的敏感性不足和关系的不满意形成了恶性循环，每一方都加剧了另一方。

无论如何，人们的沟通问题都可能因缺乏技能或沟通中表现太差引起，这种区分很重要。有些人只是不太有非言语沟通的才能，他们的缺陷令人恼火（还有些令人恐惧）。比如殴打妻子的男人较温和的男人更难理解妻子的感受（Marshall & Holtzworth-Munroe，2010）。虐待孩子的母亲难以识别婴儿痛苦的信号，甚至婴儿受惊或不悦时也懵懂不知（Kropp & Haynes，1987）。于是，技能缺陷可能造成了人们的盲点，使他们不太可能认识到自己的行为给他人带来的伤害有多深。

那么，为什么女性在非言语沟通上的表现比男性更好？技能和动机似乎都有其作用：平均而言，女性拥有更好的非言语才能，也更致力于沟通任务（Ciarrochi et al.，2005）。如果激励男性更密切地注意和正确地判断别人，他们的成绩会改善，但还是不如女性做得好（Hall & Mast，2008），看来女性天生就比男性能更快速、更准确地判断他人的情感（Hampson et al.，2006）。考虑到非言语沟通不良的不利影响，男性的不良表现就是烦人之事。这里有个小点子：请看别人的眼睛。女性比男性花更多时间看别人的眼睛，这似乎是她们能更准确地解读他人表情的一个原因（Hall et al.，2010）。正如这个点子所示，培训和练习能促进个体的技能（Blanch-Hartigan et al.，2011）。令人欣慰的是，如果男女两性都仔细看、耐心听、用心思索，他们在非言语沟通上都能做得更好，并且我们通常能更娴熟地解读亲密伴侣的非言语线索，而不是熟人或陌生人的非言语线索（Zhang & Parmley，2011）。令人不安的是，如果伴侣一方对非言语行为漫不经心，就可能比那些更专注的配偶产生更多误解，幸福感和满意度都更低（Noller，2006）。

言语沟通

如果非言语沟通这么重要，我们说出的话语又如何呢？当然，它们可能更加重要（Greene & Burleson，2003）。言语交流是亲密关系非常重要的一部分，一开始就与亲密关系发展密不可分（Derlega et al.，2008）。

自我表露

设想你要参加一个心理实验，你会遇见一位陌生人，你的任务是逐渐地向此人透露越来越多的关于自己的个人信息。比如描述你与母亲之间的关系，曾经的尴尬时刻或者深深的遗憾。陌生人也这样做。45分钟后，你们彼此有了许多个人细节的了解。会发生什么结果？相比于同样的时间内你们只进行浅谈，你会更喜欢这个陌生人吗？在大多数情况下，答案当然是肯定的。这样的实验常常会让参与者产生直接的亲密感。即使他们只是听从研究者的指示，彼此敞开心扉，也比信息透露更少的两个人更喜欢对方（Slatcher，2010）。

向他人透露个人信息的过程就是自我表露（self-disclosure），它是亲密程度的指标之一：如果两个人彼此之间不共同拥有一些相对秘密的私人信息，他们的关系就称不上亲密（Laurenceau et al.，2004）。

自我表露的发展过程

当然，在实际生活中，有意义的自我表露所需要的时间远不止45分钟。大多数人际关系是以肤浅的信息交流（即“浅谈”）为起点的，然后再逐渐地转到更有意义的披露。人际关系的这种运行方式就是社会渗透理论（social penetration theory）研究的主题。社会渗

透理论认为人际关系通过人际沟通的系统性变化而得以发展（Altman & Taylor，1973）。初次相识的人或许只会随意地讨论一些不带个人色彩的话题：“你是哪儿的人？”“你的专业是什么？”不过如果这类肤浅的问题有奖赏价值，人们可能通过拓展沟通的范围来进一步接近，沟通范围的拓展体现在以下两方面：

1. 沟通的广度：所讨论话题的多样性，

2. 沟通的深度：所讨论话题对于双方的个人意义。

根据这一理论，如果用图形来表示结交某个人的全部过程，人际关系刚建立时，自我表露可能是个又窄（讨论的只是少数几个不同的话题）又浅（透露的只是不带个人色彩的信息）的楔形（见图5.3）。然而随着人际关系的发展，这个楔形变得更宽（讨论更多的话题）更深（透露更多有着私人意义的话题）。

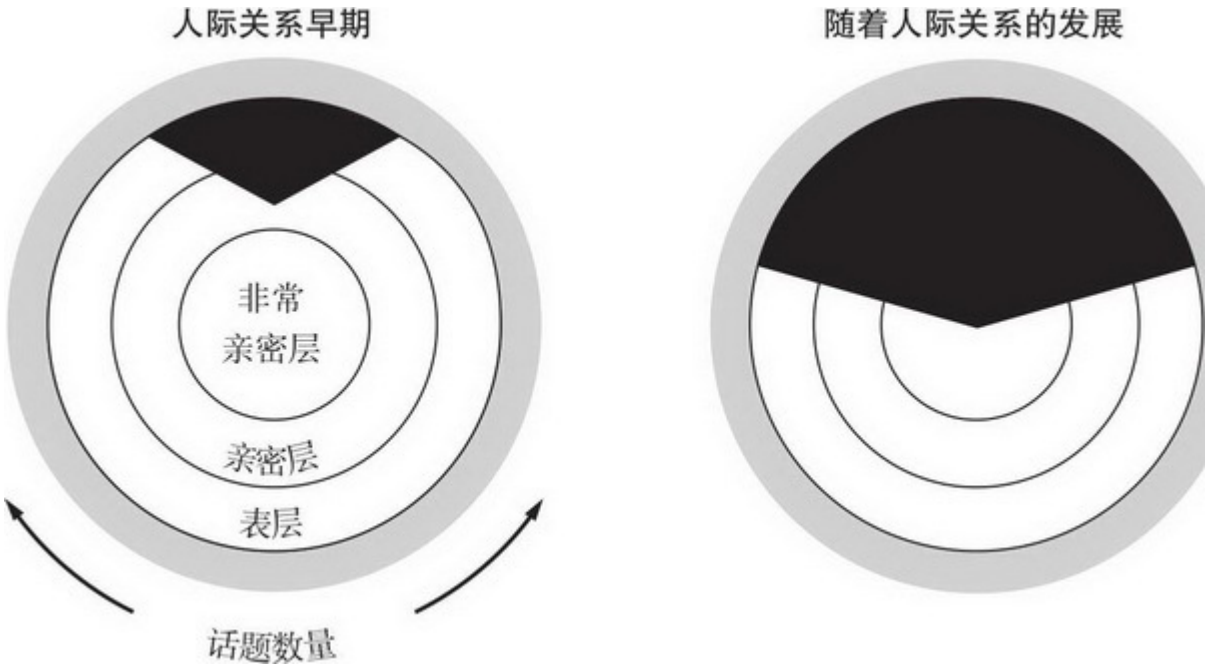


图5.3　奥尔特曼和泰勒的社会渗透楔形变化图

如果个体的信息存在多个层级，那么随着人际关系的发展，自我表露在广度和深度上都会增加。

人际关系的发展大体上就是这样（Derlega et al.，2008）。此外，与熟人早期交往的自我表露通常会表现出明显的相互作用（reciprocity）。新伙伴们倾向于匹配彼此的开放程度，如果对方表露多自己也表露多，如果对方的自我表露减少自己也表露更少。人们透露自己信息的程度，则往往取决于不同的对象，在不同的人际关系间也有很大的变化（Dindia，2002）。这往往也是个渐进的过程，新伙伴们通常分阶段地转到更深层次的话题，而不是一步到位。一次说太多、太快是危险的；因为这样会突破别人的期望，常常会给人留下糟糕的印象（Buck & Plant，2011）。最好的策略通常是保持耐心，让可以感觉到的相互作用逐渐地增加你们交往的亲密感。

然而人际亲密过程模型（interpersonal process model of intimacy）认为只有满足某些条件，两人之间真正的亲密感才有可能建立（Reis & Shaver，1998）。当我们对他人敞开心扉，我们希望自己的表露能引起他人明显的兴趣、同情和尊重。也就是说，我们希望他人表现出应答性（responsiveness），以证明他们理解和关心我们。如果他们应答适当，就能建立互信，表露会加深，亲密感也会增加；反之如果他们看来漠不关心或心不在焉，我们就会向后退缩，表露就会减少。故而，两个人要变得亲近，必须满足三个条件。首先，他们必须进行有意义的自我表露。开诚布公一般有益于人际关系（Brunell et al.，2010）。其次，他们必须对彼此的个人信息有兴趣和同理心，在异性恋的关系中如果男性能做到这一点尤其有价值（Mitchell et al.，2008）。最后一点很重要，双方必须都认识到另一方具有应答性。判断出自己的伴侣理解和关爱自己（即所谓的感知到的伴侣应答性），这是亲密关系发展过程的关键要素（Laurenceau et al.，2005）。如果我们认为伴侣不关爱、不理解、不尊重自己，就不会把自己的秘密告诉他们。

专栏 5.3

你是高明的“开启者”吗?

有些人似乎特别擅长引导别人进行自我表露。研究者编制了开启者量表来评价这一能力（Miller et al.，1983），量表得分高的人确实比得分低的人更善于诱导他人透露更多的亲密信息。他们做到这一点，离不开言语和非言语两个渠道：开启者量表得分高的人在交谈中似乎更专注（更多地注视和点头，看起来令人安心、充满兴趣），他们还用言语表达出对别人谈话内容的浓厚兴趣（Purvis et al.，1984）。他们似乎很享受谈话过程，因此他们往往是非常优秀的面谈者（Shaffer et al.，1990）。

女性开启话题的能力一般好于男性（Miller et al.，1983）。在开启者量表上，女性的平均得分是 31，而男性则为 28。如果你的得分比平均分高 5 分，那么你就是个非常高明的开启者。如果你的得分低于平均分 5 分，你的开启能力就亟待提高。请用下面的评分标准来评定你在每个项目上的态度倾向，然后计算你的得分。

0	1	2	3	4
非常不同意	不同意	不确定	同意	非常同意

开启者量表

1. 人们经常告诉我关于他们自己的信息。
2. 人们认为我是个很好的倾听者。
3. 我很容易接受别人的观点
4. 人们信任我，会告诉我他们的秘密。
5. 我能轻松地让人“敞开心扉”。
6. 在我身边的人会感觉很放松。
7. 我喜欢倾听别人谈话。
8. 我对别人的困难很同情。
9. 我鼓励人们告诉我他们的感受。
10. 我能让人们不断地谈论他们自己。

秘密和禁忌话题

即使人际关系变得非常亲密，人们也可能保留一些只属于自己的秘密。社会渗透几乎达不到所有方面，也不应该这样，因为即便是情侣也希望保留一些自己的隐私，也有必要这样做（Petronio & Durham，2008）。长期来看，没有任何关系能够维持全部的开放和坦诚（Derlega et al.，2008），即使尝试这样做都是错误的：亲密的

自我表露和选择性地保留一些秘密都能促成婚姻的美满（Finkenauer，Kubacka et al.，2009）。即使是在非常亲密的人际关系中，保留一些隐私还是可取的。（由此我想起《大都会》杂志的封面文章，它问了这样一个问题，如果你有婚外恋，“你会告诉你的伴侣吗？”经过大量讨论后，得出的答案是“可能不会”。）

当然，要保守秘密并不总是那么轻松，特别是在亲密关系中。要成功地保守秘密往往需要努力（Uysal et al.，2010），也有一定的风险：如果人们得知自己的伴侣隐瞒了某些事情，关系会受损（Finkenauer, Kerkhof et al.，2009）。为什么还要不厌其烦地保守秘密？有几个可能的理由。如果人们有意地对他人保留信息，“人们一般是渴望保护自己，保护他们的亲密关系，或者保护其他人”（Afifiet al.，2007，p.79）。真的非常明显：如果人们认为保守秘密弊多利少，他们常常过不了多久就会把秘密透露给其他人了（Caughlin et al.，2005）。另一方面，如果人们担心自己或者其他人会受到伤害，觉得没有必要透露事实真相，他们就会努力地永远隐瞒（Afifi et al.，2005）。

伴侣双方还有一些完全不想讨论的重要话题（Afifi，2010）。无论是明说还是暗示，伴侣们都会有意避开禁忌话题（taboo topics），在伴侣看来，敏感的问题会危及亲密关系的质量。令人奇怪的是，最常见的禁忌话题是亲密关系本身的状态；在一项调查中，68%的应答者承认，最好不要提及他们爱情关系的现状及未来（Baxter& Wilmot，1985）。其他常见禁忌包括与其他伴侣的关系状况，31%的受访者避开了此问题，25%的人避开了过去的亲密关系。受访者通常还会避谈过去的性经历（Anderson et al.，2010）。人们经常对自己恋爱关系的未来非常感兴趣，也迫切想知道伴侣的期望和意图，但他们不会明问。相反，他们会对恋人的承诺和投入程度进行秘密测试（Baxter & Wilmot，1984）。他们会仔细观察恋人对有吸引力

的异性反应怎样（即“三角测试”）；他们煞费苦心地制造困难让恋人来克服，以验证恋人对感情的忠贞（即“耐力测试”）；他们还会找到暂时分开的理由来考察恋人欢迎自己回来时的热忱（即“分离测试”）。这一切好像是自寻烦恼，他们只要直接询问伴侣就能得到这些问题的答案——他们的确常常请教伴侣的朋友——但是在很多伴侣之间，这些内容过于微妙不好公开谈论。的确，这样做往往给伴侣们带来切实的紧张（Loving et al.，2009）。总的说来，亲密关系中禁忌话题越多，伴侣间的满意度就越低，除非他们认为避开敏感话题能改善和保护他们的亲密关系（Dillow et al.，2009）。因为怯懦或能力不足而逃避讨论，会降低伴侣的满意度，但有礼貌地一起努力维持伴侣关系很少有什么不好的影响。

专栏 5.4

谨慎的沟通：出柜

你可能认识出柜的男同或女同。与上一代相比，LGB（即女同、男同或双性恋者）们更可能把他们的性别身份告诉朋友或家人，而且会在年龄更小的时候就出柜（Hunter，2007）。正如某位研究者不无揶揄地说道："出柜已经不再是什么重要的事件了，就像稍微大点的呵欠——每个人都在打"（Savin-Williams，2001，p.201）。对大多数 LGB 来说，公众对他们性身份的承认仍然是很重要的里程碑式的事件，不过他们出柜时常常小心谨慎，思虑周全（如果他们会这样做的话）。

许多男同和女同（平均）在 12 岁时就意识到同性对自己的吸引力，数年后才发生同性性行为。同性恋最典型的事件序列是：在 16 岁左右认识到自己是男同、女同或双性恋；一年之后有了第一次同性性经验，在快要到 18 岁时第一次出柜（Floyd & Bakeman，2006）。因为倾吐心事的对象一般是值得信赖的朋友，所以他们的第一次表露通常进展顺利，得到积极的、支持式的回应（Savin-Williams，2005）。平均一年后，刚好在快到 19 岁时，他们会第一次把自己的同性身份告诉父母，通常是母亲（Floyd & Bakeman，2006）。这样做通常很困难，需要不少的勇气，有着安全型依恋的 LGB 比不安全型的人更可能向父母公开其同性身份（Elizur & Minzer，2001）。接下来父母的反应可能多种多样，最普遍的是震惊、愤怒和拒不承认，少数父母（4%）拒绝接纳自己的子女，禁止他们在家庭出现。也有些父母是支持的，不过大多数父母需要时间来调整（Savin-Williams，2001）。

第二种出柜的时间发展轨迹明显不同。这种模式下个体注意到同性吸引的年龄更晚（平均 16 岁），在第一次同性性经历（23 岁）之前会发生异性性体验（19 岁）。男同、女同或双性恋的自我识别要到 25 岁左右，先向朋友表露，不久之后告诉父母（如果会告诉父母的话）（Floyd & Bakeman，2006）。

所以，年龄更大的 LGB 需要更长的时间才能认识到自己的同性身份，故而他们出柜时往往已经是独立的成人了（平均约 26 岁）。相形之下，青少年型的 LGB 在告诉任何人自己的性取向之前往往要好几年都背负着巨大的秘密，在 3 年之后才会向父母公开其同性身份。为什么要这么长的时间？这一般是因为他们正确地认识到，他们的表露将是自己家庭关系的转折点。他们很少想去伤害任何人；相反，他们追求诚实、踏实做人，而不是遮遮掩掩、疏远别人（Hunter，2007）。他们表露实情是为了能和自己爱着的人更亲近，令人欣慰的是他们一般能成功：这当然要花一些时间，但大多数父母都能以镇定或支持的态度来接受子女的同性取向（Savin-Williams，2001）。

自我表露和亲密关系的满足

归根结底，与沟通情境相符合的自我表露能在亲密关系中孕育喜爱和满意。比如恋人彼此的自我表露越多，他们就感到越幸福（Sprecher & Hendrick，2004）。的确，幸福的爱人就连谈话方式也与不太亲密的伴侣不同。他们可能有着双方都能明了的独特暗语和比喻用语，这样他们之间的沟通别人是听不懂的。他们会用到口头禅、

特定的词汇或惯用语（idioms），只有他们自己才明白其中的含义，他们使用的惯用语越多，就越幸福美满（Dunleavy & Booth-Butterfield，2009）。这样的人际交往与众不同，在研究中倾听伴侣谈话的陌生人都能分辨出谈话人是好友还是只是熟人（Planalp & Benson，1992）。与一般伙伴的谈话相比，亲密伴侣之间的谈话显著特点是：清楚地了解对方，表现出更多的自我表露，令人更加放松。

自我表露与喜爱相关的原因很多（Collins & Miller，1994）。首先，我们倾向于向自己喜欢的人透露更多的个人信息。如果别人吸引了我们，我们往往会对他们更加开放。不过，我们也可能因为对他人进行了自我表露，从而倾向于喜欢他们。如果其他条件相同，对他人越开放，我们就越喜欢他们。最后，也可能是最重要的一点，别人信任我们而对我们进行自我表露，具有奖赏意义。亲密表露多的人比那些对自己的信息保留的人更招人喜爱（Sprecher et al.，2011）。所以，得到和给予自我表露都让人感觉良好，并且这方面的言语沟通是构筑亲密关系必不可少的基础。你可以试着这样做45分钟，可能就会交到一个新朋友（Slatcher，2010）。

专栏 5.5

依恋类型与沟通

依恋类型在沟通行为中表现的很明显。安全依恋型的人与回避型的人不同，前者通常表现出更热情、更富有表达性的非言语行为，包括更多笑声、微笑、注视和身体接触；亲密和亲近所带来的舒心安适在他们的行为中一览无遗（Tucker & Anders，1998）。安全型的人与不安全型的人相比，还会进行更多的自我表露（Bradford et al.，2002），保留更少的秘密（Vrij et al.，2003），更诚实地表达自己的情感（Kafetsios，2004）。因而安全型的人比不安全型的人对自己的亲密伴侣更为开放，这就是他们的婚姻随着时间推移往往变得更满意的原因之一（Cassidy & Shaver，2010）。

最终，自我表露不仅有益于我们的人际关系，而且有利于身心健康。与那些只是肤浅地闲聊的人相比，能触及人性的深入交谈和彼此敞开心扉的人更加健康（Sloan，2010），对生活也更为满意（Mehl et al.，2010）。有一种自我表露你绝对应该积极地勤加练习：告诉你爱的人你爱他。你诚实表达的钟爱、关心、温情和呵护对于想亲近你的人都是巨大的奖赏（Floyd & Pauley，2011），心中光有爱还不行，你还必须清楚明白地传达出来（Horan & Booth-Butterfield，2010）。本段真正的要点是：充满深情的沟通不仅能让你的伴侣得到肯定与愉悦；显然还对你有益。在实验室研究中，随机分配参与者写情书，向伴侣表达他们的爱意，结果发现他们应对压力的神经内分泌反应得到了改善（Floyd et al.，2007b），而且后续阶段胆固醇水平、心率和血压都下降了（Floyd et al.，2007a）。请说出你对伴侣的爱，这对你们双方都有益。[2]

言语沟通中的性别差异

将男性和女性描绘成来自不同的星球、说着不同语言的不同物种，这类书大赚其钱。而我在本书始终反对这种简单的思维模式，因为两性相像的程度远大于差异程度。不过，男性和女性在相互交往时，他们的非言语沟通风格的性别差异会影响彼此的交往，在言语沟通中两性也存在一些差异。男性和女性并非说着不同的语言，只不过有时谈论的事情不一样罢了。

谈话主题

如果看一下两个朋友之间的谈话记录，你能否分辨出他们的性别？很有可能。女性之间的谈话比男性更可能讨论她们亲密关系中的情感问题，以及生活中的其他私人问题。在女性的谈话和即时通讯中，经常出现的是情感和人物话题（Fox et al.，2007）。相形之

下，男性倾向于谈论更客观、不带个人色彩的内容，比如物品和活动，聊些名人和政治人物而非朋友，找些乐子而非支持和忠告（McHugh & Hambaugh，2010）。因此，与女性之间的谈话不同，男性彼此倾向于不太亲密和不带私人色彩的话题（Reis，1998）。

不过，男性和女性彼此互动时，这些差异并不如你认为的那般明显。当年轻人在网上用文字与陌生人聊天时，如果研究者不告诉他们对方的性别，他们一般难以判断对方的性别。区分两性谈话的所谓标准远没有出现，所以通常并没有判断谈话对象性别的方法（Williams & Mendelsohn，2008）。男性和女性话语中的差异显然相当微小。[3]

谈话风格

女性说话有时不如男性那般强硬，她们更为间接，表面上不太确定（Mulac，2006）。她们会使用模棱两可的话来缓和主张，询问而不是直截了当地提要求，正如这个讽刺的例子一样：“女人是某种较男人更具试探性的动物，不是吗？”（Palomares，2009，p.539）。然而事实证明，只有在与男性谈论男性话题时她们才更具试探性。而且，当男性与女性谈论女性话题时他们比女性更具试探性。当男女两性在另一方的主场时言谈都不太强势，而男女彼此讨论中性话题时则不存在谈话风格差异（Palomares，2009）。不过，女性较少爆粗口（McHugh & Hambaugh，2010）。

陈腐的刻板印象认为女性比男性更健谈，但事实并非如此。对大学生交往的便携式录音研究表明，女生平均一天要说16 215个单词，而男生则说15 559个单词。这种差异微不足道（Mehl et al.，2007）。更醒目的是，男性不如女性那样经常畅所欲言、抒发观点，但一旦男性开谈，就滔滔不绝，容不得别人打断（Leaper & Ayres，2007）。女性虽然说话较多，但很少做长篇独白式讲演。

专栏 5.6

文本、状态更新及其他现代（不良？）沟通

如今我们会传送大量的文本和电子邮件信息，这使我们能进行非常便利、全球性的接触，当然也可能给我们的人际沟通带来很多混乱。文本、状态更新及其他以计算机为媒介的沟通（computer-mediated communication，CMC）与真实的面对面谈话有着极大的差异。举一点来说，上述新式沟通的节奏相对较慢，只要我们愿意就有足够的时间充分考虑要说的话语。并且由于不存在“泄漏性”的副语言，我们能更好地控制传递出的信息。这些方面使得 CMC 对于某些人似乎比实际谈话更安全、更易控制，因而害羞的人在线上比面对面交谈表现出更多的自我表露（Brunet & Schmidt，2008）。

然而文本比起面对面的谈话显得苍白无力，所以我们常使用一些方法来具体说明如何解读某个陈述。大多数电子邮件（94%）至少有一个词组，不应按其字面意思来理解（Whalen et al.，2009），所以我们会制定规则，比如用表情符号来阐明我们的意思。“Hi”已经淡出了文本沟通的世界，更多代之以符号：{^_^}。问题在于我们往往以为自己传递出的信息精确无误、清楚明白，但实际上并非如此。因为我们知道自己的真实所指，所以一般不能充分地意识到别人很容易误解我们的文字信息（Kruger et al.，2005）。在线沟通存在大量的人际隔阂。

不过，尽管存在很多误解，但在 CMC 中能获得关于人的海量信息。比如，陌生人能从我们选择的 e-mail 地址洞悉我们的某些人格特征（Back et al.，2008b），如果你在短信中使用许多感叹号，有人可能会认为你是女性（McAndrew & De Jonge，2011）。但这些沟通风格特征与我们刻意在社交网站上自我表露的诸多个人细节相比则黯然失色。几乎每个人都会在网上公布自己的生日，大部分人还会公布自己的故乡（这些对于偷用别人身份的人都是非常有价值的关键信息），仅仅抓取这些简单的个人资料公布者本人就呼之欲出。值得注意的是，人们在 Facebook 上比当面沟通会进行更多的自我表露（Christofides et al.，2010），而那些在寻找新伴侣的人尤其可能在网上公布许多个人细节信息（Nosko et al.，2010）。已婚的伴侣甚至可能会在 Facebook 上争吵，使得私下的抱怨公开化，你来我往地张贴刻薄的话语，所有的朋友都能看到（Quenqua，2010）。人们也不是完全不注意他们在 Facebook 上的隐私，但在线上并不如面对面沟通那般在意。

总的来说，CMC 对于我们人际关系最重要的方面是它便于我们接近他人。基于网络的服务在寻找爱侣方面变得如此重要，以致家里有互联网的成年人较之同性别、同年龄和同等教育程度的人更可能找到伴侣（Rosenfeld，2010）。即使伴侣相

距万里之遥或者在从事其他活动，文本信息仍能保证相当持续的私密接触，这种联系往往还非常令人舒心（Chen，2011）。发送文本信息已经成为表达关心的普遍方式，能分享更多文本的朋友久而久之通常变得更为亲近（Valkenburg & Peter，2009b）。[1]

CMC肯定不完美，如果它开始取代人与人之间面对面丰富的交往，就对我们不利（DeAndrea et al.，2011）。但多数人在电脑键盘前明显地显得更加舒适自在，所以CMC仍能存在。本专栏到此结束，谢谢阅读。TTFN.LUMTP。[2]

1 但不要再课堂上发短信。朋友或许不会介意，但你的教授却痛恨之。

2 TTFN是德语Ta Ta For Now的缩写，意为“现在再见”；LUMTP是英文Love You More Than Pie的缩写，意为“爱你赛过爱自己”。——译者注

所以男女两性的言谈并不存在巨大的整体差异，尽管某些刻板印象不这么认为。不过，人们在语用上存在有意义的个体差异，我们使用的词语蕴含的信息如此丰富，以至于陌生人无意中听到我们几分钟的谈话就能留下精确的印象（Holleran et al.，2009）。人格特质也表现在我们使用的词语中。比如，仔细分析了近700名博客使用者的文章后发现，高神经质的人比乐观的人更多地使用“可怕”、“糟糕”、“恐怖”和“烦人”这类词语。“喝酒”和“跳舞”表示性格外向，而“拜访”、“一起”、“拥抱”和其他这类友好的词则与宜人性有关（Yarkoni，2010）。[4]我们使用的词语的确向他人泄露了我们的信息，值得注意的是，快速约会上的两个人如果使用语言的方式一样，则彼此更可能相互吸引（Ireland et al.，2011）。

自我表露

至此我们还没有发现男女两性的言语沟通存在巨大的差异。但这里有个差异很重要：在已确立的人际关系中，女性比男性表现出更多的自我表露，并且与她们在“开启者”量表（见专栏5.3）上的高分相

一致，她们也能引导对方进行更多的自我表露（Dindia，2002）。的确，男性对女性伙伴进行的亲密自我表露一般多于对同性伙伴（如最要好的朋友）的表露——结果是有女人参与的人际交往通常比只有男性参与的交往更加亲密、更有意义（Reis，1998）。男性对女性较为开放，女性彼此之间也较为开放，但男性不怎么对其他男性进行自我表露。

这一切造成的重要后果是，男性常常依赖于从女性那里得到温情和亲密，反过来女性却较少依赖于男性（Wheeler et al.，1983）：女性可能与男女两性伙伴都有着亲密的、开放的和支持性的联系，而男性则可能只与女性共享最有意义的亲密情感。因而，男性一生中或许需要与女人交往来避免孤独，但在这方面女性通常并不需要男性。

工具性对表达性

然而更为重要的是，自我表露上的两性差异是性认同差异，这种差异更多地与性别角色而不是生理性别有关。女性之所以能与信赖的伴侣进行亲密的言语沟通，是因为她们往往有更高的表达性，[5]可以轻松自在地谈论自己的情感。具有高表达性的男性自然也能这样，正如双性化的男性就能像女性一样容易和两性都建立有意义、亲密的交往（Aubé et al.，1995）。所以有必要精确阐述一下上述观点，实际上只有传统的大男子主义的男性才会与最要好的朋友也只维持着表层肤浅的沟通，故而需要与女性建立亲密关系以避免孤独。大男子主义的男性也常把男性朋友拒之于千里之外（Shaffer et al.，1996），如果没有保持浪漫爱情关系的女性情侣，就往往会感到痛苦和孤独（Wheeler et al.，1983）。与此相反，双性化的男性（既自信果断又热情外向）能很轻松地向男性和女性进行自我表露，从而体验到与所有朋友交往的乐趣；结果他们不会感到孤独，与表达性低、传统型的男人相比，他们会花费更多的时间与女性交往（Reis，1986）。

有鉴于此，认为男人和女人来自不同的星球，说着不同的语言是很不妥的。当然会有很多男性比一般的女性更沉默寡言，但也有比大多数女性更开放、更多进行自我表露的男性。个体交往的亲密程度一般与他/她的表达性水平有关，而一旦你把这一因素考虑进来，沟通双方是男性还是女性就不再显得那么重要了。而且，表达性对于男性和女性都是一种能高低变化的特质，所以关注两性在沟通风格上表现出的个体差异，远比把所有男性归成一类，视为与女性截然不同的群体更有意义。

人们交谈时还在健谈和热情方面有所不同。有些人把思想和情感组织成文字的速度很快——不管心里想的是什么都能脱口而出，因而交谈得以活跃地、快速地进行——但另一些人用言语表达情感时则比较缓慢、深思熟虑、犹豫不决。且不论谈话的内容，心理专家把这些谈话风格的差异定义为交谈反应性（blirtatiousness）[6]上的个体差异（Swann & Rentfrow，2001）。交谈反应性高的健谈女性和沉默寡言的男性在刚相遇的时候相处不错（Swann et al.，2006）——男方无需讲太多话语，因为女方一直在很快乐地说话——但如果他们想安顿下来在一起生活，这样的配对就存在危险（Swann et al.，2003）。出现冲突时，女方很可能会控制整个讨论的进行（她们一直就是这么做的；详见第11章），这种模式违反了男人是一家之主的传统社会期望。但这种模式并不会给开明的、双性化的男人造成什么麻烦，但却打击了传统型的大男子，因为后者如果和果断、健谈的女人配成双的话，从长期来看他们往往会变得很不满意（Angulo & Swann，2007）。在讨论冲突时，丈夫比较沉默而妻子却很健谈，也会给旁观者留下糟糕的印象（Sellers et al.，2007），所以性别角色的刻板印象显然影响到我们关于异性交往的一些想当然的看法。

的确，男性比女性更看重工具性的沟通技能，比如给出明确指示和命令的能力。女性比男性更看重表达性的沟通技能，比如表达关爱

和情感的能力。不过，男性和女性都认为在亲密关系中，表达性技能比工具性技能更为重要（Burleson et al.，1996）。有时候，我们在漫画中看到男性和女性说着不同的语言，但两性都认为，伴侣要充分地表达出对自己的爱意、尊重和呵护，这一能力是亲密关系不可或缺的（Flolyd，2006）。

沟通障碍及其应对

在前文我们已经知道，伴侣彼此自我表露得越多，他们往往会越幸福美满（Sprecher & Hendrick，2004）。但我们说出心里话，努力与伴侣沟通，并不总会带来积极的结果。我们常常认识不到，在那些听我们唠叨的人的心里面产生了人际隔阂，这会导致他们的误解和困惑。在痛苦和不满的亲密关系中，沟通不良及其后果是显而易见的问题之一。不幸福伴侣之间的言语沟通一般只会延续他们的不满，使关系变得更糟糕。

沟通不良

的确，通过仔细比较幸福伴侣和不幸福伴侣的沟通行为，我们能获得有价值的深刻的见解：与他人交谈时应避免的沟通不良行为。华盛顿大学的研究者们对此研究了30多年，观察到几种重要的沟通模式。首先，不幸福的伴侣在表述意图上表现得很糟糕（Gottman，1994b）。如果他们抱怨某事，很少能准确到位；相反，他们倾向于数怨并诉（kitchen-sinking），即同时谈及几个问题（以至于谈到许多问题反而忘记了刚刚抱怨过的事情）。这通常使他们最为关注的事情掩埋在同时责难的许多沮丧事件之中。例如，如果因为伴侣迟还录像店的影碟被罚款而感到恼怒，他们可能会说，“不只是因为你粗心，都是你和你那帮狐朋狗友瞎玩，对家里的事情从来不上心”。因而，

他们的谈话经常偏离主题（off-beam），从一个问题转到另一问题，以致谈话从来不能在一个问题上维持足够长的时间：“我说的你从来不去做。你和你母亲一样顽固，你老是站在她那边。”在一长串关心的问题上扯来扯去，结果一个都不能解决好。

其次，不幸福的伴侣在彼此倾听方面也表现得很糟糕。他们很少有耐心仔细思索伴侣所说的话，反而仓促地得出结论（常常假设最糟糕的情形），并根据自己揣测的伴侣意图突然改变做法。其表现之一就是读心术（mindreading），即人们想当然地认为无需询问就能理解伴侣的思想、情感和观点。所有的亲密伴侣都会表现出某种程度的“读心”，但苦恼的伴侣却以挑剔和恶意的方式来“读心”；中性或积极的动机往往被他们解读为存心不良：“你这么说就是要惹我生气，是因为昨天的事向我报复”。不幸福的伴侣比幸福的伴侣更多地以消极方式打断（interrupt）对方的谈话。打断谈话并不都会引起人的反感，为了表示赞同或者要求解释而打断伴侣，沟通实际上仍能愉快而有效地进行。但如果打断谈话是为了表示反对意见或转换话题，就可能会显得不够尊重和欣赏伴侣（Daigen & Holmes，2000）。

苦恼的伴侣总是能在对方所说的任何事情上都找出纰漏或不可行性，这样他们的倾听能力很差。总是使用是的——不过（yes-butting）句式，它不断地传达出对伴侣观点的批评：“是的，我们可以试一试，不过这并不可行，因为……”不幸福的伴侣还会进行反向抱怨（cross-complaining），避开对方关注的问题，只用自己的抱怨来应对伴侣的抱怨，而不是对伴侣所说的话表示关注：

“我讨厌你把盘碟堆在洗涤池里不洗。”

“哼，我讨厌你把衣服随便扔在地板上。”

最后，不幸福的伴侣在交谈时常常表现出消极情感（Gottman & Levenson，1992）。他们常常对伴侣的抱怨报以讽刺挖苦，贬低和鄙视伴侣的人格。这不仅于事无补，反而使问题变得更加严重。这类有破坏性的交往通常以批评（criticism）开场，攻击伴侣的人格和品德，而不是针对引起抱怨的具体行为。比如不去讨论某个特定的令人懊恼的事件（“你把用过的湿毛巾 丢在地板上让我很生气”），而是全面指责对方的性格缺陷，这样的批评只能使伴侣交往的矛盾更加激化（“你就是烂人一个！”）。不良沟通还包括经常以侮辱、嘲笑或者充满敌意的幽默等形式表现的蔑视（contempt）。伴侣对这类攻击通常的反应是防卫（defensiveness）；伴侣通常会寻找借口或者拒绝反向抱怨，激烈地发起反攻，以保护自己免受不合理攻击的伤害，而不会认为这种话糙理不糙的抱怨合情合理。接下来伴侣可能会出现拒绝回答问题或者拒绝合作的石墙（stonewalling），面对乱糟糟的情境退守到石头般冷漠的沉默中（Papp et al.，2009b）。人们或许会认为不再争辩会改善当前的情形，但伴侣没有反应更令人生气（Williams，2007）。石墙一般传达出的是“反对、冷冰冰的距离、沾沾自喜”，而不是对伴侣抱怨的适度认可和关注（Gottman，1994b，p.94）。最终可能会出现毁灭性的交战状态（belligerence），伴侣一方会咄咄逼人地完全拒绝另一方（“那又怎样？你到底想干什么？”）

当沟通令人厌烦地倒退到这种争执状态，亲密关系的前景就堪忧了（Gottman et al.，1998）。伴侣间暴躁、敌意的沟通可以预测之后的不满和苦恼（Markman et al.，2010）。事实上，研究者只要观看婚姻冲突录像的开头3分钟，就能以高达83%的正确率预测哪对夫妻会在6年后离婚（Carrère & Gottman，1999）。婚姻注定失败的夫妻比起那些能长相厮守的夫妻，明显地表现出更多的蔑视、防卫和交战状态。而且在长相厮守的夫妻中，沟通良好的夫妻比起经常发生误解的夫妻更加幸福美满（Markman et al.，2010）。

当然，挑战在于，要避免这些问题并不容易。如果我们感到愤怒、憎恨或焦虑，或许会发现自己正在进行反向抱怨、数怨并诉或者其他诸如此类的行为。如何避免这些沟通陷阱呢？这要根据情境而定，我们或许需要表达更为清楚、不太有火药味的信息，更好地倾听，保持冷静和礼貌，有时这三条都需要做好。

精确表述

那些批评伴侣人格和品德的抱怨会贬低伴侣，往往是小题大做，把小问题看成严重、不容易解决的难题。（想想我们对伴侣的那些苛刻的抱怨，无怪乎他们有时会采取防卫行为。）尽可能清楚明白、详细具体地指出惹怒我们的特定行为，伴侣间的沟通就会变得更为明智、准确。这种方法就是行为描述（behavior description），这样不仅能告诉伴侣自己的想法，还能把谈话重点集中在可处理的、单独的某个行为上，而行为比人格更容易改变。正确的行为描述专指某一特定事件，不会涉及普遍性；因而，在沟通中指出问题时不应该使用总是或从不这样的词语。“你总是打断我！从不让我把话说完！”，这样的表达并非正确的行为描述。

我们还应该使用第一人称陈述（I-statements）来明确说明自己的感受。第一人称陈述的句子以“我”打头，然后描述清楚明白的情感反应。这种句式能驱使我们辨识自己的情感，这对伴侣双方都有好处，也有助于我们“拥有”并承认自己的情感，而不是把关注全部放在伴侣身上。因而我们应该说“我现在感到非常生气”，而不要说“你真惹怒我了”。

把行为描述和第一人称陈述结合起来的简单方法是把它们整合成XYZ陈述（XYZ statement），从而更清楚而准确地进行沟通。XYZ陈述格式如下，“当你在Y情境下做X的时候” （标准的行为描述），“我

感到Z”（第一人称陈述）。下一次听听你自己对伴侣的抱怨，你是在说：

“你怎么这么不为我着想！从来不让我把话说完！”



如果妈妈使用适当的行为描述方法，杰米就不会进行反向抱怨，那么这次交谈会进行得很顺利。你能明白这对母子沟通不良的原因吗？

专栏 5.7

表达同情和关心

当碰到刚刚失去挚爱亲人而痛苦的人时，很少有人知道该说些什么。我们想表示同情和支持，但却常常找不到适当的词语。不过有研究者考察了丧亲之痛以及人们的反应（Wortman & Boerner，2007），并针对表达同情和关心的沟通提了一些建议。首先，你应当提及亲人死亡的事实（Okonski，1996）。挚爱的亲人亡故会对人造成沉重的打击，失去亲人的人终生难忘（Carnelley et al.，2006）。如果你想当然地认为丧亲者的痛苦结束了或者不再那么突出，即便是在丧失亲人几个月之后，你的这种感觉都是不明智的（Martin，1997）。谈及已亡故的伴侣就是认可了丧亲者的痛苦，表达了关注和爱心。这样做或许并不容易（Lewis & Manusov，2009），但的确能表达善意。

那么你该说些什么？很简单，试试“我很抱歉”或“为你感到悲痛”，然后打住。不要用展望乐观的未来来安慰丧亲者。不要暗示亲人的死并不是最悲惨、最可怕的那种类型。也不要就所谓的化悲痛为力量提供详细建议。这些做法可能出自好意，但它们最终会侮辱丧亲者正在遭受的痛苦。只要表达衷心的同情就可以了。点头致意，耐心倾听，不要判断评价。

所以，只要你避开说话太多的陷阱，给别人以舒心的安慰或许比你想象的要简单易行，请记住这点！你能看出以下几句愚蠢的安慰错在哪里吗？每一句都是那些试图表达好意但适得其反的人说的（Martin，1997；Wortman & Boerner，2007）：

“越早忘掉，越好。”

“痛哭也不能让他活过来。”

“他要是系上安全带就好了。”

“上帝比你更需要她。”

“你还年轻，还可以有其他的孩子。”

“你还有很多好日子。”

抑或，力求简明而准确地说出自己的意图：

“你刚刚打断我讲话的时候，我感到很生气。”

两者的效果差别很大。其中一个陈述有可能得到伴侣体贴的、表达歉意的回应，但另一个则可能适得其反。

积极倾听

在沟通中当我们接受到他人的信息时，有两个重要的任务要完成。第一是要准确地理解对方话语所表达的意思，第二是要向对方传达关注和理解，让他知道我们对他的话是在意的。这两个任务都可以通过复述（paraphrasing）接受到的信息而完成，即用自己的话重复对方的意思，让信息的传递者有机会肯定那就是他真正想要表达的意思。人们在谈话中用到复述时，并不想当然地认为自己理解了对方的话，并马上给予答复。相反，他们会复述对方的话并向对方重复地说出，从而花些时间来检查自己的理解是否正确。这看起来会使沟通不太流畅，但它确实是避免争吵和冲突的非常好的方法，不这样做就容易引起误解和错误。无论谈话在什么时候开始变得过激，复述都可以使之免于失控。看看下面的对话错在哪里：

妻子：（叹气）我感到很高兴，婆婆决定下周不来我们家住了。

丈夫：（发怒）我妈怎么了？你总是拿她说事，你真是个忘恩负义的贱人。

也许丈夫在冒火之前，做一点复述就能缓和关系。

妻子：（叹气）我感到很高兴，婆婆决定下周不来我们家住了。

丈夫：（发怒）你是说你不喜欢她来咱们家？

妻子：（吃惊）不，我一直欢迎婆婆来我们家。只是我的课程论文就要交了，下周我没多少时间待在家里。

丈夫：（松了口气）哦！

另一个有价值的倾听技巧是知觉检验（perception checking），它与读心术恰恰相反。在进行知觉检验时，人们要求伴侣阐述自己说过的话，澄清某些说辞，从而能评价自己对伴侣的感受所做的推断是否准确。这表达了自己的专注和兴趣，也鼓励了伴侣更加开放：“你好像对我说的话感到很不安，对吗？”

人们在谈话中能够复述和检验自己的知觉，积极主动地努力理解自己的伴侣，这种关心和体贴往往能得到伴侣极大的赏识。根据人际亲密过程模型，这些人具有应答性，这非常有益于人际关系。这种积极倾听有助于缓解任何人际关系都不可避免的困境。的确，比起那些仅仅想当然地认为自己理解伴侣话语的人，能经常运用这类沟通技巧的伴侣一般有着更幸福的婚姻（Markman et al.，1994）。

守礼而镇定

不过，如果我们在谈话时经常大发脾气或者充满敌意，即使信息的传递和接受都非常准确也可能没有多少裨益。如果我们遭遇他人的蔑视和敌视，心态就很难保持平和和放松。嘲弄和鄙夷伴侣的人反过来也会受到伴侣暴躁、愤怒的对待。的确，不美满的配偶与美满的配偶相比，更经常地陷入负面情感相互作用的沟通困境中，彼此蔑视对方，根本不把对方说的任何话当回事（Levenson et al.，1994）。幸福的伴侣偶尔也有这样的行为——大多数的亲密关系中都可能会发生尖酸刻薄的蔑视——但是他们比起不幸福的伴侣能更快地摆脱这些恶性循环（Burman et al.，1993）。



当发生争执时，不幸福的伴侣之间的沟通存在下列困难：不能准确地表述自己的意图，彼此难以有耐心仔细倾听，更难保持礼貌和镇定。

实际上，在争吵不断升级之初就进行化解是非常有益的，但却不太容易做到。虽然XYZ陈述和积极的倾听技能都有助于伴侣避免愤怒而敌对的沟通，但研究者发现，一旦人们开始变得愤怒，头脑里根本想不到运用这些技巧（Gottman et al.，2000）。当你处在“痛恨伴侣，想要报复，感到心被刺痛而想反击”的心理状态时，要想做出第一人称陈述非常困难，甚至根本不可能（Wile，1995，p.2）。

因而，在被伴侣激怒的时候能保持清醒，在开始生气的时候能冷静下来，都是非常可贵的技能。如果把愤怒诠释为只是思考问题的另一种方式，你的沟通会更好。如果认为他人强词夺理、有失公允而造成本可避免的悲痛和不幸，这种认知就会引起愤怒反应。换一种观点

来看问题，愤怒就能减轻甚至完全可以避免（Tice & Baumeister，1993）。更有适应价值的想法是，“哈，挚爱我的人持反对意见。我想知道这是为什么？”而不应该这样想“她/他没有权利这样子数落我！”

当然，人在被激怒的时候很难保持平静，镇定地思考。所以只要有可能就应该事先允诺与伴侣彼此以礼相待，这也是（试着）减少使人愤怒的事件的好方法（Gottman，1994b）。你或许愿意和伴侣定期地会谈，双方（礼貌地）表达各自的不满；如果你知道伴侣会设法解决你提出的问题，你在这周的其他时间里就都能轻松愉快地和伴侣相处（Markman et al.，1994）。在任何情况下，双方都不应该彼此来回反复地侮辱和讥讽。如果你发现自己处在这样一种消极情感相互作用的状况，可以暂停一下以打断这种恶性循环。要求休息片刻——“亲爱的，我太生气了，想不清楚。给我10分钟让我冷静一下”——等你不再那么激动的时候，再回来讨论刚才的问题（Markman et al.，1994）。独自一人待着，每分钟最多做6个深长的呼吸，你就能更快地平静下来（Tavris，1989）。

尊重和确认的力量

良好的沟通包括很多构成要素：有意识地努力传递清晰、直接的信息，认真倾听，即使出现争执仍保持礼貌和克制等等。但最关键的要素却是明确地表现我们对伴侣观点的关心和尊重。我们也期望能从亲密伴侣那里得到这样的关心和尊重。如果认为伴侣不尊重自己，就会滋生苦恼和憎恨。所以，对伴侣的确认（validation），即承认他们观点的合理性，表达对他们立场的尊重，一直是亲密交往中值得拥有的目标。

确认并不需要你一定与伴侣观点一致。即使与伴侣的观点相左，你也能对其观点表示适当的尊重和认可。请思考以下三种抱怨的回应方式：

巴尼：我讨厌你那样做。

反向抱怨　贝蒂：我讨厌你和汤姆喝醉酒。

赞同　贝蒂：好吧，你说的对，我不会那样做了。

认可　贝蒂：是的，我明白你的感受。你说的话有道理。但我希望你也能理解我的感受。

只有最后一个回应既承认了巴尼观点的合理性，又表达了贝蒂自己的情感，从而能开启坦诚而平等的对话。即使我们与伴侣持有不同的意见，也不需要虚假或谦卑地屈从伴侣的意见。

的确，对伴侣的确认常使意见不合变得更能让人容忍。我们这里提到的所有沟通技能可以构筑起反应灵敏、充满关心和关注氛围的沟通环境，从而减少伴侣争执的强度和不利影响（Verhofstadt et al.，2005）。通过练习这些技能，并保证即使出现困难彼此也要保持礼貌和尊重，你甚至能让陷入绝境的亲密关系起死回生（Stanley et al.，2000）。

请你思考

吉米很喜爱狩猎的季节。他喜欢在黎明前的寒冷中蹲坐在捕兽夹旁边，全身冷得发抖，嘴里啜着咖啡，等候天亮看看会逮到什么野兽。但他的妻子朱迪却常常害怕狩猎季节的到来。因为吉米一去就是连续几个周末，每次回家时不是因为空手而归牢骚满腹，就是带回一

大堆兽肉要她处理，这可是个本不该有的辛苦活。往返的汽油费、狩猎费和租金也是笔很大的开支，这样他们就没有钱去湖边享受她最喜欢的周末了。

所以，在狩猎季节第一天的凌晨4:30，当朱迪递给吉米一暖瓶热咖啡并送他到门口时，朱迪真的感到非常忧郁而孤独。她看着吉米，强颜欢笑，但她的微笑很僵硬，表情也很低落，以伤感的语气说道，“周末愉快，亲爱的。”吉米愉快地回答道，“好的，谢谢，甜心，星期日晚上见！”然后就上路了。

你认为吉米和朱迪的未来怎样？为什么？

[1] IVE是什么？请翻到第2章56页的专栏2.2。

[2] 没必要告诉他们是我让你这么做的。

[3] 所以严肃地说，如果我们还不认识谈话对象，我们甚至无法分辨他们的性别，那么认为两性来自不同的星座，说着不同的语言，是否有点荒诞不经？

[4] 如果你不能准确回忆这些特质，请翻到第1章28页。

[5] 表达性、工具性与双性化？见24~27页。

[6] blirtatiousness这个词来自测量谈话者反应能力的量表即Brief Loquaciousness and Interpersonal Responsiveness Test（BLIRT），交谈反应性即指人们对交谈伙伴反应的速度、频次和情感表露程度。——译者注

第6章 相互依赖

如果你现在维持着与伴侣的亲密关系，为什么你还会保持下去？是因为某些原因让你觉得有义务继续吗？还是你仅仅在等待出现更好的结果？当然，我们希望你当前的亲密关系有足够的奖赏价值，用不着考虑上述问题。不过，所有这些问题都是本章关注的重点，即从经济学的观点来看待我们与别人的交往过程。

本章的主题是相互依赖。为了得到有价值的人际奖赏，我们会依赖他人，他人亦会依赖我们。我们将考察为什么我们会离开一段亲密关系而进入另一段，我们会思考亲密关系能持续存在的秘密。我们不会讨论爱情，它将是另一章的主题，相反，我们会仔细考虑人际交往收支平衡表中的盈亏。你或许没有想过要做一名核算人际交往的会计师，但这样做可以深刻地洞察亲密关系的运作过程。

社会交换

相互依赖理论认为，人们就像购物那样在人际商厦里浏览。所有人都在寻找最合意的商品。我们在寻求以最小代价获取能提供最大奖赏价值的人际交往，我们只会与那些能提供足够利益的伴侣维持亲密关系（Rusbult et al.，2001）。不过，由于每个人都这样做，所以亲密关系中的伴侣双方都必须满足自己的利益，否则亲密关系不可能持续下去。

根据这种观点，与他人相互交换理想的奖赏是社会生活所必需的，这一过程就是社会交换（social change）。社会交换理论有各种版本，不过由约翰·蒂博（John Thibaut）和哈罗德·凯利（Harold

Kelley）提出的观点（Thibaut & Kelley，1959；Kelley & Thibaut，1978）——现在称为相互依赖理论——是人际关系学家使用最多的理论，所以我们这里会特别地介绍。先来看看社会交换的核心要素。

奖赏和代价

人际交往中的奖赏指的是，我们与他人接触时所获得的令人高兴的经验和物品。人际奖赏的形式多样，既有和个人感情无关的好处，如你迷路时陌生人为你指点方向，又有带个人色彩的亲密感，如从你爱的人那里得到的接纳和支持。我们用“奖赏”这个词来泛指人际交往中任何值得拥有和受人欢迎的事物，这能给接受者带来愉悦感和成就感。

与之相反，代价是具有惩罚性的、令人不悦的经验。包括金钱支出，如为约会的饭局买单；或身体受伤，如鼻青脸肿。不过亲密交往中最重要的代价是心理负担：对亲密关系发展不确定性的担忧，对伴侣的缺点感到的沮丧和因为身处亲密关系而不得不放弃某些事物而感到的遗憾（Sedikides et al.，1994）。交往中所有令人沮丧或苦恼的后果都是代价。

某一特定的人际交往所带来的奖赏和代价之和就是结果（outcome），即交往中一方综合得到的净收益或净损失。把所有的奖赏和所有的代价相减就得到：

结果=奖赏-代价

显然，如果某种人际交往的奖赏大于代价，就会得到正值的结果。但别忘了，社会交换理论宣称人们总在追求可能的最好结果。你的人际交往结果即便为正，并不表示这种交往就能好到足以使你继续

待在伴侣身边。的确，相互依赖理论的一个深刻的观点就认为，人际交往的结果是正还是负并不重要，重要的是我们评价结果的两个标准。第一个标准是我们的期望，第二个标准是假如没有现在的伴侣，我们认为自己会过得怎样。

人际关系的期望收益

相互依赖理论假定每个人都有一个与众不同的比较水平（comparison level，CL），即我们认为自己在与他人的交往中应当得到的结果值。CL建立在过去经验的基础之上。如果人们曾有过奖赏价值很高的伴侣关系，就可能有较高的CL，表明他们现在还期望并觉得自己理应得到非常好的交往结果。相反，如果过去经历过困难重重的亲密关系，那么他们的期望和CL都会很低。

在人际交往结果从悲恸到狂喜这个连续变化的系列中，个体的比较水平只代表了他/她的参照点。CL是测量我们对关系满意程度的标准。如果交往结果超过了你的CL，你会感到幸福；从与他人的交往中你得到了超过你所期望的最低结果。幸福的程度取决于你获得的结果超过期望的程度，如果交往结果远远高于你的CL，你会感到非常满足。相反，如果交往结果低于你的CL，即使这一结果仍然相当不错，你的表现也比大多数人要好，你还是会不满意。这个观点非常重要：即使你在与他人的交往中仍有所收益，如果这一收益没有大到足够满足你的期望，你仍不会感到幸福。例如你是个富有而又被人热捧的名人，你的CL就可能异常高，即使有一个能迷倒众人的极品伴侣，你仍会相当不满意。

所以，亲密关系中的满意度并不仅仅取决于交往结果绝对意义上的好坏；相反，满意度来自交往结果和比较水平之差，即：

结果- CL =满意度

人际关系的替代收益

不过，相互依赖理论的另一个重要假设是，满意度并不是唯一的、甚至也不是决定亲密关系持续与否的最主要的影响因素。无论我们是否乐意，我们都会用到第二个标准，即替代的比较水平（comparison level for alternative，CL_{alt}），来确定我们在其他的亲密关系中是否会更好。CL_{alt}是指如果我们抛弃目前的亲密关系，而转投可以选择的更好的伴侣或情境，所能得到的交往结果。如果你是个聪明的会计师，就能明白CL_{alt}就是我们可以容忍目前伴侣的最差结果。其原因在于：如果其他的亲密关系有希望得到比目前的关系更好的收益，即使我们对现状还满意，也有可能离开现在的伴侣去追求更大的收益。（记住，我们总在追求可能的最好结果。）另一方面，即使我们对自己目前的亲密关系不很满意，在没有更好的替代选择出现之前，我们也不可能脱离现在的关系。这个观点特别重要，可以解释为什么人们仍会待在使他们痛苦悲惨的亲密关系之中而不离去：尽管现实的处境非常痛苦，但置身其中的人们认为一旦离开情况会更糟。如果他们认为别处有更好的境况，就会选择离开（Edwards et al.，2011）。对亲密关系的满意程度并不是决定我们要保持或离开关系的主要因素，这一观点是相互依赖理论的最有趣最深刻的发现之一。

所以，CL_{alt}决定了我们对亲密关系的依赖程度。不管我们满意与否，如果我们认为现有的亲密关系是我们目前能得到的最好的关系，我们就会依赖现在的伴侣，而不会轻言离开（Ellis et al.，2002）。而且，我们当前亲密关系的结果和更糟的替代选择差距越大，依赖程度就越深。如果当前的结果仅比替代选择好一点点，我们

就不会非常需要伴侣，如果替代选择不断改善，我们就会离开自己的伴侣。

人们真的会离开幸福的亲密关系吗？如果CL_{alt}真的比当前得到的亲密关系的结果要好，他们很可能会离开。为了简单而直观地思考这个问题，可以把CL_{alt}视为亲密关系的全部结果，即个体认为把所有因素考虑在内，更换伴侣所产生的净盈亏（Kelly，2002）。如果结束当前的伴侣关系、投入新的替代关系的整个过程有希望获得更好的结果，个体就会放弃原来的亲密关系。这只是经济学的常理。

当然，问题是要算清这些盈亏非常困难。要考虑的因素太多。一方面，存在外部吸引力诱惑我们离开现在的伴侣。我们需要权衡替代伴侣的合意性和得到的可能性，孤独——一个人过——也是可以考虑的选择。如果其他伴侣或者仅仅独居都貌似有吸引力，那么CL_{alt}就会升高。然而，离开现有的亲密关系还会招致许多代价，这会极大地影响另觅新欢所能得到的净收益。比如，社会心理学家已经表明，个体对现有亲密关系的投入（investment），即亲密关系结束时个体会失去的事物，也是决定个体是否持系关系的重要影响因素（Rusbult et al.，1994）。亲密关系结束时个体失去的投入既包括有形的物品，如要与前配偶分割的家具和餐具等等，也包括无形的心理收益，如姻亲和朋友的关爱和尊重（Goodfriend & Agnew，2008）。比如，不幸福的妻子可能克制自己不去提起离婚诉讼，这不是因为她没有可选择的其他好男人，而是因为她不想承担可能的代价，如烦恼的子女、愤恨的前夫、失望的父母、不解的朋友。所有这些都会减少离开的整体意愿，从而降低个体的CL_{alt}。

另一个复杂之处是个体的CL_{alt}是他/她主观认识的产物，从而存在一系列因素影响着人们对它的认知。自尊就是影响因素之一。如果人们不喜欢自己，他们会怀疑自己的吸引力（Swann & Bosson，

2010），从而会低估自己与其他替代伴侣相处的前景。习得性无助也有影响力（Ciarrochi & Heaven，2008）。如果人们过久地陷在糟糕的亲密关系之中，他们会丧失希望，忧郁地低估在别的关系中也不会表现出色。信息的获取也会影响个体的CL_{alt}。如果你是居家式的、不用工作的家庭主妇/夫，与每天到大城市上班相比，得到的替代选择信息就非常有限（Rusbult & Martz，1995）；因此，你的CL_{alt}就会比走出家门、见多识广时要低。

的确，只有在你意识到合意的替代伴侣时，你的CL_{alt}才能提高。如果你对目前的伴侣感到满意，你或许不会太多注意到那些对你亲密伴侣具有强烈竞争力的对手。实际上，对现有亲密关系满意的人并不怎么有兴趣四处寻觅其他情侣。结果他们认为自己的CL_{alt}比更关注替代伴侣的人低（Miller，2008）。这点可能很重要。留心自己的可选之人并密切关注替代恋人的大学生，相比于不太注意的大学生，会更频繁地更换自己的恋人（Miller，2008）。

这些结果表明，虽然相互依赖理论将满意度和依赖性视为亲密关系中相对独立的影响因素，但它们实际上是相关的。正如一句俗语，家花没有野花香。但如果你和目前的伴侣在一起很幸福，你就不太可能注意到。还请记住这个睿智的观点：亲密关系的满意度对于伴侣的去留所起的作用十分有限。想想离婚通常的发展轨迹：已离婚的夫妻在决定分手前，往往有相当长的一段时间在痛苦中煎熬。是什么最终促使他们采取行动？CL_{alt}发生了变化：他们的CL_{alt}最终超过了他们目前关系的结果（Albrecht & Kunz，1980）。婚姻状况变得如此糟糕以致他们关系的结果下降到可获得的替代选择之下，这些替代选择的结果过去常常是不足的。或者，结束婚姻的代价明显降低了（这会提高当事人的CL_{alt}）：比如，因为夫妻在一起痛苦的时间太长，他们的孩子、父母和牧师都可能改变了观点，开始支持他们离婚。又或者离开亲密关系的奖赏明显增加了，因为他们储备了足够的金钱或者找到了

替代的伴侣。（这也能提高CL_{alt}）归根结底，人们不幸福时并不会去离婚；但如果在别处的前景最终看来更加光明，不管怎样他们都会离婚。

所以，我们应该记住，计算CL_{alt}是个复杂的评判过程，包括离开亲密关系的代价——如投入的损失——和他人产生的诱惑，这样就得到：

结果- CL_{alt} =依赖度

总而言之，社会交换的三个重要因素是人们关系的结果、比较水平（CL）和替代的比较水平（CL_{alt}）。人们在交往中得到的净盈亏就是他们关系的结果。如果他们的结果超过期望，或者CL，他们就感到满意；然而如果现有的亲密关系结果不如他们的期望（即结果低于CL），他们就不满意。此外，如果人们当前的结果好于从别处能得到的结果（即他们的结果超过他们的CL_{alt}），他们就依赖于现在的伴侣，不太可能离开。然而，如果他们从现在的伴侣处得到的结果比他们从别处能获得的结果更差（他们的结果降到CL_{alt}以下），他们就会倾向独立，很可能离开当前的伴侣。

人际关系的四种类型

我们来看看把这些算法结合在一起，怎样来界定人们所面临的各种人际关系类型。人们所体验到的CL、CL_{alt}和实际上的关系结果，这三个因素都是能高低变化的连续变量。相互依赖理论认为，同时考虑这三个因素的变化时，就会产生四种不同的关系类型。

思考一下，如果人们的关系结果超出他们的CL和CL_{alt}，会发生什么结果。他们与伴侣的交往结果超过了他们的期望，并且他们相信现在的关系比其他替代的关系要更好。所以，他们会感到很幸福，（就

关系的当事人而言）他们的关系是稳定的。他们不会移情别恋。这种令人愉悦的情形在图6.1中表现为两种不同的形式。一种情况下，个体的CL高于CL_{alt}，另一种情况刚好相反。在所有的这些例子中，个体感受到的满意（或依赖）程度取决于CL（或CL_{alt}）和个体当前的关系结果的差别幅度。不过在A_1和A_2这两个图形中——这正是我要阐明的观点——个体是处在幸福、稳定的亲密关系之中的。就图6.1所示的简单区分而言，在这两个图形所示的情形下CL和CL_{alt}孰高孰低无关紧要。即使它们完全相同，也应分入这一大类；如果个体当前的关系结果超过了CL和CL_{alt}，他/她就会感到满足，不大可能会离开。

与上述情形不同的是，如果人们的关系结果低于CL但仍高于CL_{alt}（图形B），会发生什么结果。他们是不满意的。他们得到的关系结果要低于自己所期望的和认为自己应当得到的，但他们当前的关系仍要好于他们认为的替代关系。他们的亲密关系并不幸福却较稳定，他们不会弃现有关系而去。希望你永远不会碰到这种情况。但是如果你的工作非常糟糕、工资也低，你非常讨厌，但你不会辞职，因为这是你目前能得到的最好的工作，那么你就会理解我这里所讨论的情形。这就是这类人所处的困境。

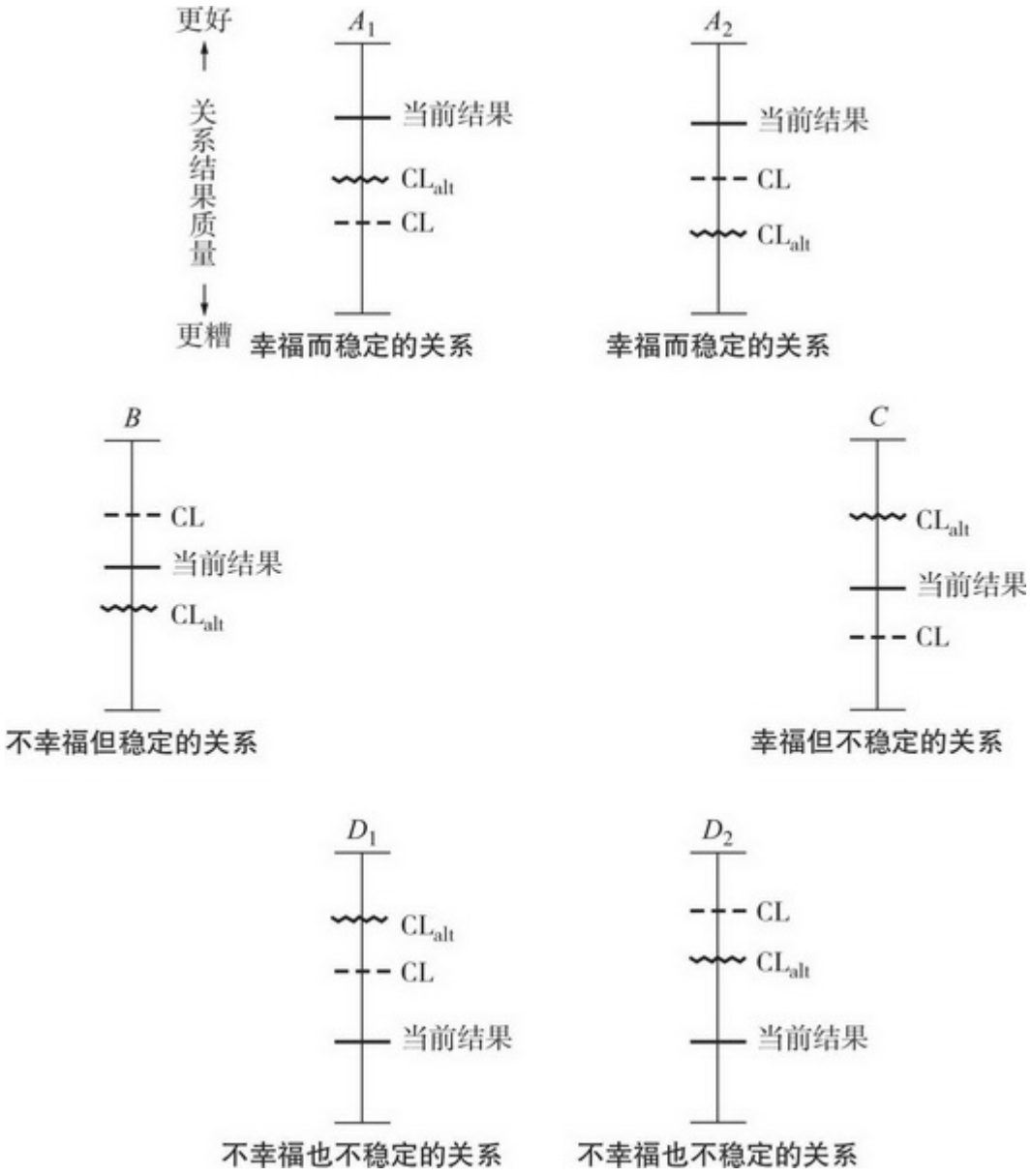


图6.1　相互依赖理论的人际关系类型

这些分类乍看起来有点吓人，难以理解，但耐心地阅读文字说明就能明白它们的含义。A_1和A_2是同一个关系大类里的两个亚型，D1和D2也一样。正如你所看到的，也是我们要指出的，如果CL和CL_{alt}都要好于或者差于个体当前关系的结果，这两者孰高孰低并不重要，真正重要的是CL和CL_{alt}各自与当前关系结果的相对位置。

相比之下，如果人们的CL_{alt}比关系结果高，而CL比关系结果低，他们的情形就非常有利（图形C）。他们对自己当前的伴侣感到满意，

但通盘考虑，他们认为在别处有更具吸引力的关系结果等待着自己。他们当前的亲密关系幸福但不稳定，因为他们不太可能固守原来的亲密关系。在职场中类似的情境是，如果你喜欢你现在的工作，但从另一个雇主那能得到更好的工作，你就面临同样的情形。如果考虑所有的因素——包括你要丢下的朋友，搬迁的代价和新职位的不确定性——认为离开显然更有利，你就会离职，不是吗？

专栏 6.1

权力和依赖性 / 独立性

图 6.1 描绘的只是亲密伴侣一方所面临的情形，但亲密关系却涉及两个人。他们各自的 CL_{alt} 会怎样影响彼此的交往呢？假设有一对恋人贝蒂和巴尼，在他们的亲密关系中得到的结果是类似的，彼此相互依赖，但巴尼的 CL_{alt} 比贝蒂低（见图 6.2）。这意味着巴尼比贝蒂更需要对方；如果亲密关系结束，转到下一个最佳对象时巴尼要比贝蒂失去更多。不过因为他们都不想离开现在的亲密关系，这一点看上去就微不足道。但实际上，这种依赖程度上的差异使得贝蒂在亲密关系中拥有了更多的权力。

正如我们将在第 12 章中看到的，权力是影响他人行为的能力。社会交换的微妙理论之一**较小利益原则**（principle of lesser interest）认为，较少依赖于亲密关系的伴侣在关系中拥有更大的权力（Waller & Hill，1951）。或者说，当理想的亲密关系结束时，失去较少的一方会居于主导地位。实际上，如果要赢得争执或达到自己的目的，这个原则就显得更加准确；一般双方都会承认，恋爱关系中更为独立的一方是两人中更有支配地位的人（Berman & Bennett，1982）。

如果贝蒂和巴尼对彼此的依赖差距过大，恋爱前景就可能困难重重。与依赖程度不平等的关系相比，人们更喜欢彼此需要大体相当的关系（Lehmiller et al.，2004）。但是只要他们的亲密关系能持续，贝蒂更高的 CL_{alt} 很可能意味着她才是亲密关系的主导者。

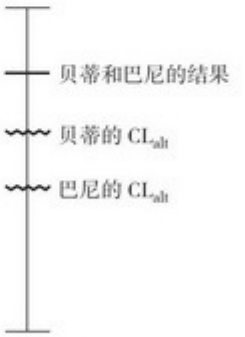


图 6.2　依赖与权力

在这种情况下，贝蒂和巴尼会彼此互相依赖，双方都不太可能离开亲密关系。但是，贝蒂的替代选择比巴尼更好，这使得她在亲密关系中握有更多的权力。

最后，人们的关系结果或许比CL和CL_{alt}都要低。同样的情形出现了，在这样的分析水平下，CL和CL_{alt}孰高孰低无关紧要，如图形D1中CL_{alt}更高，图形D2中CL更高。只要他们当前的关系结果比这两种比较水平都低，他们的亲密关系就既不幸福也不稳定，可能持续不了多久。

当然在现实的亲密关系中，由于人们的CL、CL_{alt}和关系结果都可能在最差到最好之间变化，因而可能产生许多不同的组合。以上四种关系类型只是对各种可能亲密关系的概况总结。CL、CL_{alt}和关系结果三者都会随着时间而变化。实际上，这些变量的变化是相互依赖理论进一步对亲密关系进行更加有趣、微妙的探索方向。

与时俱变的比较水平

设想你找到了完美的亲密关系。你的伴侣充满爱心、迷人、聪明、富有、慷慨、不知疲倦。同时还是特级厨师、娴熟的按摩师、汽车机械师。他/她提供你的关系结果超出了你最激情的梦想。每晚你回家的时候，伴侣为欢迎你例行地为你按摩、揉脚，还为你准备了精美的食物。你满意吗？当然满意。但在连续几个月都享受到这种幸福之后，可能会出现什么情况呢？

某晚你回到家时，因为爱人遇到交通堵塞而没有早回家，你没有了温柔的按摩，没有了美味的食物。“嘿，”你可能会想“我的美食呢？我的按摩呢？”你已经在期望这些美妙的待遇，这表明你的比较水平提高了。但当你的CL升高而关系结果维持不变，满意度就会下降（见194页专栏6.2）。一旦你习惯于完美的伴侣，就会发现你从他/她的娇宠溺爱中得到的愉悦要比过去的少。

确实，相互依赖理论预测到这样的模式。因为比较水平是建立在我们过去经验的基础上，所以它往往会随着我们得到的关系结果而不断波动。当我们最初得到非常好的关系结果时，我们会非常愉悦，但随着我们开始把这些好处视为理所当然，CL开始升高时，我们的愉悦感会渐渐地减少。这样一来，即使没有任何改变（除了我们的期望），具有奖赏意义的亲密关系也会逐渐变得越来越不满意。

在美好的亲密关系之中真的会出现上述情形吗？嗯，有可能。你根本不应期望引领你步入婚姻殿堂的那种幸福会无限地延续下去。一项出色的研究追踪了荷兰5 500多名年轻人18年，结果发现他们开始约会、选择同居和步入婚姻都与幸福的显著增加有关。但这些人的快乐在几年之后就会减少，14年之后就并不比他们遇到爱人之前更幸福（Soons et al.，2009）。另一项在德国的研究更令人吃惊，研究者追踪了3万多个人达18年之久；也发现步入婚姻让人更幸福，但只能维持一段时间（Lucas，2007）。两年之后，婚姻的快乐大部分都会减少，配偶们通常来看只与他们结婚之前一样幸福。非常明显，找到你生命中的真爱并不能让你永远幸福。

更糟糕的是，自打你一出生，社会文化的影响已经使我们的期望不断攀升。美国人享受着经济繁荣，有着比以前任何时候都更多的可支配收入，他们现在期望的生活标准以过去的眼光来看都是骄奢淫逸的。一些观察家认为，一种类似于天赋权利的感觉潜入了人们对亲密关系的期望之中（Amato et al.，2007）。事实上，平均而言，美国人现在的婚姻并不如30年前的那般幸福，原因之一或许就是人们有着更高的CL（Glenn，1998）。

文化的变化也会增加我们的CL_{alt}水平。女性更多地参与到劳动大军中，一方面可以接触到有趣的同事，另一方面拥有一定的经济资源，从而能让她们更容易离开不幸福的亲密关系（South et al.，

2001）。人们比以前更具流动性，以史无前例的速度周游世界、变换住所（Putnam，2000），所以他们的选择更加丰富多样。反对离婚的法律、宗教和社会障碍正在逐渐消除（Berscheid & Lopes，1997）。比如无过错离婚（no-fault divorce）[1]的立法使得夫妻们更容易离婚，直接引起了成千上万的本不该发生的离婚（Rodgers et al.，1999）。总而言之，大多数情况下人们有更多的选择机会，有更多可得到的替代伴侣，同时离婚的代价在不断下降。我们甚至进入了一个“永远可得到”的时代，即使人们已经结婚了仍逗留在婚姻市场上，不断地估量自己所遇之人成为未来伴侣的可能性（Cherlin，2009）！如果把所有这些影响因素结合在一起，并回顾图6.1所示的情形，你就不会为美国社会自1960年以来离婚率的急剧攀升而感到惊讶了；当CL和CL_{alt}都很高的时候，人们更加可能认为自己的亲密关系既不幸福也不稳定。

亲密关系的经济论

正如我们所看到的，相互依赖理论把浪漫的亲密关系功利化了。这一理论在描述亲密关系的微妙变化时，甚至将幸福、稳定的亲密关系比喻成收益颇丰的好工作。但是亲密关系的成败真能庸俗化地贬低为仅仅是人际交往数据表上的盈亏吗？难道亲密关系的奖赏和代价，或者你得到的“酬金”数量，就是亲密关系的一切吗？答案当然是否定的。过于关注伴侣交往过程的奖赏和代价，会使我们忽视其他影响伴侣关系成败的重要因素。比如，你在重要的亲密关系中能否最终取得成功，有时或许取决于你适应外部不可控压力的能力（Randall & Bodenmann，2009）。

另一方面来看，相互依赖理论强调人们彼此提供给对方的关系结果，这种商业化的模式的确非常重要。计算亲密关系的奖赏和代价，

能为关系的现状和未来提供非同寻常的信息。从这类研究中得出的亲密关系的正常形态有点令人感到惊奇。亲密关系的刻板印象是慷慨大度、充满爱心的，这种看法非常正确，彼此相敬如宾的伴侣比起那些彼此提供奖赏较少的伴侣更可能长相厮守（如Le et al.，2010）。例如，一项研究在恋人开始约会之时就测量恋人的慷慨、关爱和自我表露的程度，结果发现它们能准确地预测恋人在4个月之后是否还在一起（Berg & McQuinn，1986）。

但关系的代价也包含丰富的信息，并且出乎意料的是，许多亲密关系确实存在大量不愉快的事件。在任何一天，44%的人很可能被爱人或者好友惹恼（Averill，1982）。根据正在恋爱的大学生的自我报告，每周平均会发生8.7次恼人的吵闹，算起来每天都会有至少一件令人沮丧的麻烦事发生（Perlman，1989）。许多年轻人抱怨，就在上一周自己的爱人至少有一次表现得过于挑剔、固执、自私和不可靠（Perlman，1989）。而根据婚姻生活中配偶的自我报告，每月一般会发生一两件不愉快的争执（McGonagle et al.，1992）。长期保持的亲密关系显然会发生很多生气和恼怒的事件，这点或许超过一些人的想象。的确，已婚伴侣在一起生活的日子里，对待彼此的方式可能比对待其他任何人更刻薄（Miller，1997b）。但这并不是说亲密关系的惩罚性总体上多于奖赏性，（在很多情况下）不是这样的。但是，在一些场合下（希望很少），如果关系亲密的人处在最糟糕的状态，对待彼此可能比对待完全陌生的人更粗鲁、无礼、愠怒、自私和麻木。

实际上，有研究比较了在问题解决的任务中，人们与自己的配偶及与完全陌生的人交往方式的差别（Vincent et al.，1975）。如果与自己不太了解的人讨论问题，参与者显得彬彬有礼、意气相投；他们会压抑批评、隐瞒异议并且掩盖自己的受挫感。相反，与伴侣在一起时，人们就会表现得比较令人讨厌。他们打断爱人的讲话，贬低其

观点，公开唱反调。亲密和相互依赖看起来纵容了伴侣之间的无礼行为，而非表现出谦恭有礼、体贴周到。

这有什么影响吗？当然有影响。随着时间推移，伴侣一方发脾气或情绪化的行为会给婚姻带来危险（Caughlin et al.，2000）。直接公开的敌意就更加有害（Renshaw et al.，2010）。当人们要求离婚的时候，往往能举出一长串 不断发生的、给他们带来巨大痛苦和愤怒的事件（Amato & Rogers，1997）。这些沮丧事件，即使为数不多也影响深远，因为亲密关系中的负面行为比相同数量的正面行为有着更大的心理影响力。看来，“坏的比好的更有力量”（ Baumeister et al.，2001）。

举一个例子来说明上述观点。设想你在人行路上行走，一张20元的钞票吹到了你面前。旁边没有其他人，显然你可以把钱留下。拾到钱的感觉好吗？当然好了。现在再设想，你把20元放到了口袋里，再拿的时候钱不见了，只摸到一个破洞。这令你失望。但哪一个事件对你的情绪影响更强烈？得到意外之财还是丢失已有的钱？答案是：失去通常比同等程度的得到对我们的影响更大；我们喜欢得到，但我们更憎恨失去（Kahneman & Tversky，1982）。

类似地，亲密关系中的讨厌事件比理论上同等程度的合意事件更引人注目、影响深远（Baumeister et al.，2001）。比如，某天晚上你在家，爱人分别表扬和批评了你一次，它们的效果并不会彼此抵消。表扬能够削弱批评带来的打击，但两者加在一起你还是会略微有点苦恼。坏的比好的更有力量。

实际上，要保持满意的亲密关系，我们或许需要保持至少5:1的奖赏-代价比率。这一数据来自约翰·戈特曼（John Gottman）和罗伯特·利文森（Robert Levenson）的研究（Gottman & Levenson，1992），他们观察了已婚夫妇对上一次争执的回忆。并对伴侣在讨论

中的行为仔细地进行了编码，对每一个表示热情、合作或和解的行为加1分，对每一个表示愤怒、防卫、批评或蔑视的行为减1分。一些夫妻彼此能以尊重和善意的方式向对方表示不同意见，他们谈话持续的时间越长，他们的正得分就越高。戈特曼和利文森认为这些夫妻离婚的风险很低，他们正面交流和负面交流的比率维持在5:1或者更高（见图6.3）。然而，另一些夫妻争执中充满讥讽和轻视，在这种情况下，谈得越长得分越低。当研究者比较这两组夫妻时，发现低风险组的夫妻比其他夫妻对婚姻更满意。这个结果在情理之中。然而更令人难忘的研究结果是，高风险组的夫妻有一半以上（56%）在四年后会离婚或者分居，而低风险组的夫妻则只有不到四分之一（24%）的人分手了。短短一个下午的讨论就包含了丰富的有意义信息，清楚地预测了婚姻持续的可能性。不能维持大量正面交流的夫妻，其婚姻失败的危险要增加一倍。

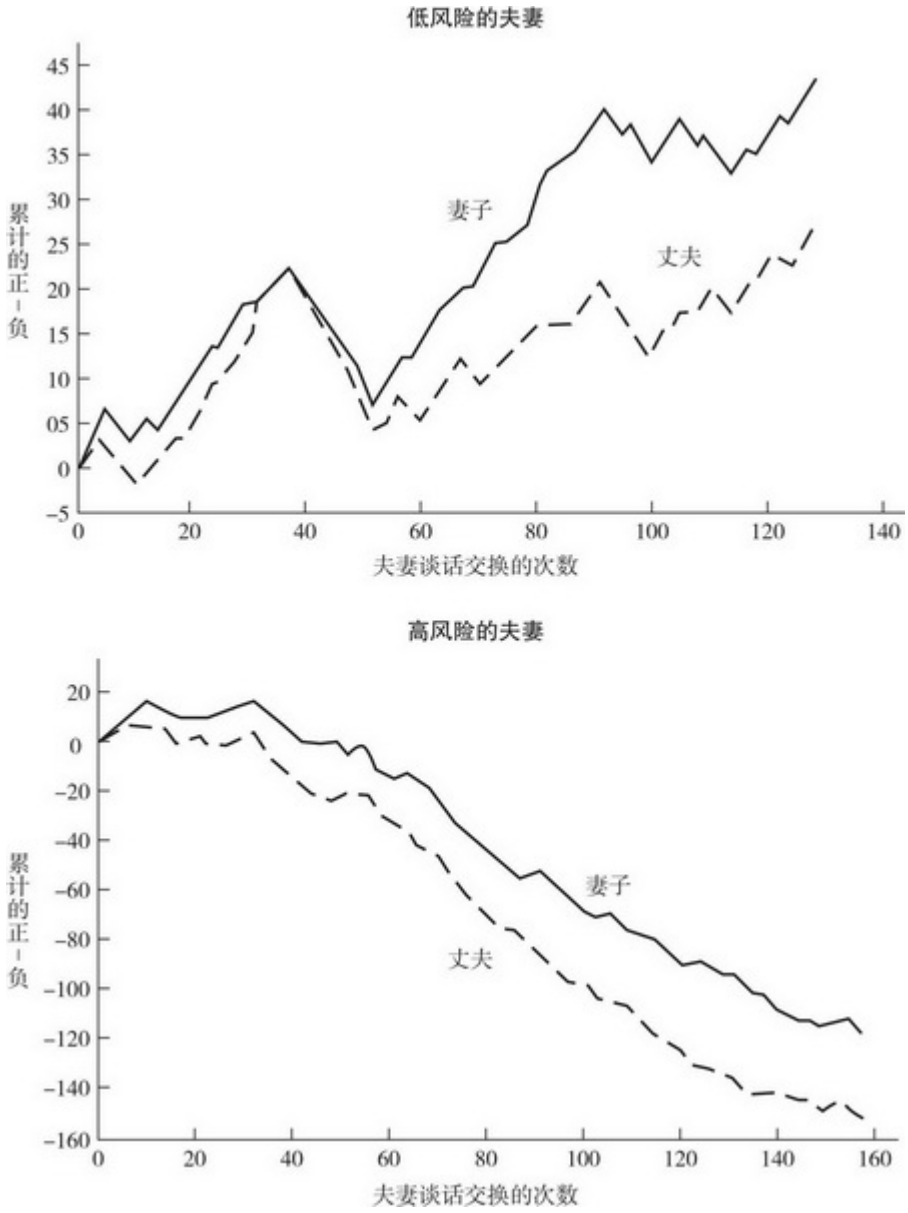


图6.3　低离婚风险和高离婚风险夫妻的争执

这两张图真实描绘了配偶双方回到他们上一次争执话题时的会话情形。在他们的讨论中，一组配偶大部分时间都能保持礼貌和合作，而另一组则更为轻蔑、讽刺和尖刻。4年之后哪一组的配偶更可能分居或离婚？[2]

（正-负=正面交流的次数减去负面交流的次数）

资料来源：Gottman & Levenson，1992.

所以，奖赏和代价对亲密关系的满足和稳定都有重要影响，要想亲密关系兴旺繁荣，需要更多的奖赏而不是减少代价。表面上看，这个结论非常显而易见；我们都期望幸福的亲密关系奖赏多于惩罚。例如另一项研究发现，93%的已婚夫妻报告做爱的次数远高于争吵的次数，而没有一对痛苦的夫妻是这样做的（Howard & Dawes，1976）。但既然这个结论如此浅显平常，为什么还有如此多的不幸福的亲密关系？一种可能性是，伴侣们彼此对提供给对方奖赏的含义及价值的理解存在分歧（见专栏6.2）。伴侣彼此为对方所做的一些意图良好的事情，而在对方的眼里好像并没什么特别体贴或充满深情之处。此外，情侣们只不过注意不到他们的爱人表达爱心和温情的行为。一项研究连续四周追踪测量了伴侣们的知觉，发现两性对其伴侣所说的正面行为的注意还不到四分之一（Gable et al.，2003）。疏离性或恐惧型依恋的丈夫和妻子尤其可能觉察不到伴侣为他们做的积极、关爱的事情（Carmichael et al.，2003）。（这暗示着一种非常有趣的可能性，这类人为什么在相互依赖的亲密中感到不舒适，原因之一是他们没有完全意识到亲密感是多么令人愉悦！）

奖赏的作用不同于代价

奖赏和代价另一个更微妙的作用是，它们对亲密关系的影响是各自独立，彼此相异的。盖布尔及其同事（Gable et al.，2008）的研究发现，在处理亲密关系时我们会努力做两件事。首先，我们想获得奖赏；其次我们要避免代价——更重要的是，它们并不相同。寻求奖赏时，我们企图满足自己喜好体验的欲望即接近动机（approach motivation）。也就是说，这种动机驱使下我们追求快乐，做事的动机是要让自己感觉良好，当我们接近期望的目标时，我们感受到积极情绪，如热情和兴奋。例如，性爱的接近动机就让人与伴侣相处感到亲近，享受身体上的体验（Cooper et al.，2008）。我们渴望逃避代

价的是另一种不同的驱力，即回避动机（avoidance motivation）。也就是说，我们同时还寻求避开惩罚或逃离痛苦，故而我们会努力逃避不合意的体验，减少诸如焦虑和恐惧等负面情感。性爱的回避动机就让人回避拒绝或者终止暴躁伴侣的挑逗。

关键是这两种动机并不是一块硬币的正反面；实现了接近目标所带来的愉悦，并不是回避目标失败所带来的痛苦的对立面。相反，研究者认为愉悦和痛苦各自独立地起作用，它们涉及不同的脑机制并且引起不同的情感和行为（Cacioppo &Gardner，1999）。有争议性的结果是，在任何亲密关系中愉悦和痛苦可以共存，也可同时缺失。而且，因为愉悦和痛苦并无关联，安全可靠的亲密关系未必就令人满意，令人满意的亲密关系或许并不安全可靠。

我们结合图6.4进一步考察这个观点。在图6.4中接近维度和回避维度相交成直角。每一种亲密关系都能根据这两条直线确定它的位置，并且根据接近和回避目标实现的程度可以确定亲密关系目前的状况。例如垂直线是接近维度；充满正面事件的亲密关系令人兴奋而又爽快——所以它们位于这条线的顶端——而那些正面结果极少的亲密关系则令人感到空虚和死气沉沉（它们就处在底端）。更重要的是，枯燥沉闷的亲密关系实际上并不痛苦，只是没什么乐趣罢了。水平线是回避维度。不论是否具有奖赏，某些亲密关系总会充满冲突和危险（这样它们就处在这条线的左边），而另一些则更平静安稳（位于右边）；不过如果伴侣关系只是安全和没有负面结果，并不必然意味着就有乐趣。正如赖斯和盖布尔（Reis & Gable，2003，p.142）所断言的，“亲密关系中即使不存在冲突和批评，也并不必然意味着关系快乐而充实，正如快乐和充实的关系中未必没有冲突和批评。”

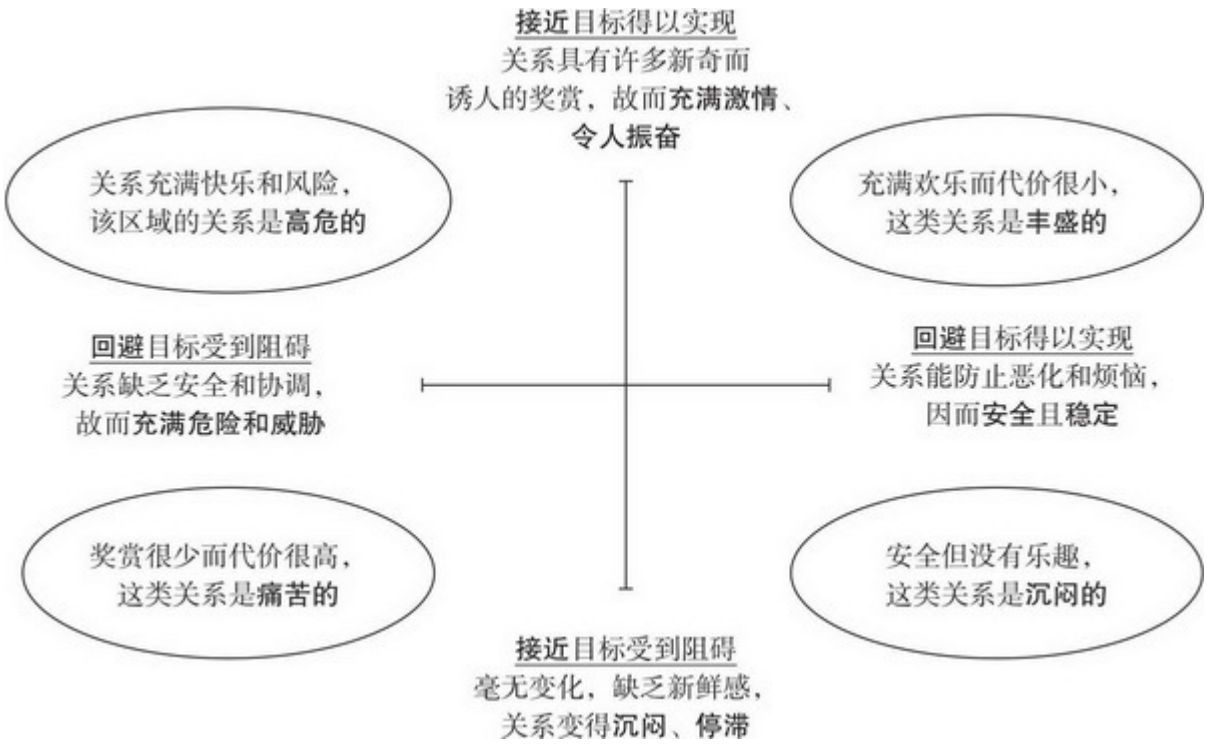


图6.4　亲密关系中的接近和回避过程

人们都会寻求奖赏并希望回避代价，但它们是两种不同的动机，结合在一起影响我们在亲密关系中的情感。当回避目标实现时，人们回避了代价但未必快乐。当接近目标实现时，人们感到充实而兴奋但未必感到安全可靠。只有这两个动机都同时实现时，人们才有十足的幸福感。

资料来源：Reis & Gable，2003；Fincham & Beach，2010.

那么，我们到底为什么要关注这两种动机？有很多原因。首先，在真正美满的亲密关系中我们能同时满足这两种动机。美满的关系充满快乐却很少有烦恼，这种伴侣关系可以称为丰盛的（Fincham & Beach，2010）。（请仔细看看图6.4。）显而易见，在相反的情形下，两种动机都没有得到满足，故而代价很大而奖赏很小，这种关系就令人痛苦。但因为接近动机和回避动机各自独立，所以一种动机可能得到满足，而另一种则未必，这就可能出现一些有趣的组合。假设亲密关系非常有吸引力（充满激情而又令人兴奋），但同时又充满了

疑虑和纷争：伴侣关系非常富有戏剧性，但巨大的欢乐也充斥着危险，在高危的复杂情境中潜藏着不确定性。伴侣可能很喜欢彼此，但各自承担的代价太大，故而伴侣对亲密关系的感受波动极大，取决于当时何种动机占据主导地位（Gable & Poore，2008）。

在两种动机的相互作用下，还有第四种可能性值得我们探讨。如果我们实现了回避目标，我们的代价很小，烦恼也很少（因而对这种亲密关系的确谈不上讨厌），但我们的接近动机没得到满足，所以对伴侣关系也谈不上有多喜爱。这种伴侣关系消极因素很少，但却缺乏新意和刺激；显得迟钝、陈腐和停滞，换言之就是沉闷。沉闷的亲密关系特征是单调乏味、漠不关心及缺乏活力，亲密关系之中不再有新鲜事物或者不再迷人、有趣，就会进入这种状态（Harasymchuk & Fehr，2011）。没有思想的火花，没有兴奋点，没有生理唤醒，没有任何乐趣（Harasymchuk & Fehr，2011）。当然，这是一种不好的关系状态：如果当前夫妻彼此都感到沉闷，他们后来很可能对关系不满意。在婚姻早期岁月项目[3]中，结婚数年之后认为自己婚姻变得单调乏味的配偶们，较之不乏味的配偶在9年之后更不幸福（Tsapelas et al.，2009）。当前的沉闷与后来的不满意有关联。那么，关系沉闷的有害后果提醒我们该怎样做才能保证今后的婚姻幸福？片刻之后，我们在回到这个话题。

专栏 6.2

“为表爱意，我帮你洗车”——

评价亲密关系奖赏价值方面的性别差异

在亲密关系中伴侣们相互交换的各种物品和奖赏并没有价格标签，所以有时他们对交换价值的看法会发生分歧。有一项研究对七对已婚夫妻的交换行为跟踪观察了两周（Wills et al.，1974）。他们交换的奖赏形式包括任务和责任（如把垃圾带出门），或者情感和关爱（比如说“我爱你”）。当对伴侣的行为所带来的愉悦进行评定时，妻子们特别欣赏丈夫表示关爱的行为，而丈夫们则喜欢妻子任务指向的帮助行为。两性显然对诸如洗碗和表达热情和爱意的行动有着不同的评价。当要求丈夫对妻子增加表达关爱的行为时，这种性别差异的结果就凸显出来了。大多数丈夫这样做了，但他们给予了很多任务指向性的帮助，这表明他们混淆了这两种行为。其中一位丈夫表达出的关爱行为和平常一样多，当问他为什么时，他被惹恼了；他洗了妻子的小汽车，并认为这是向她表达关爱的最好的方式。但妻子却不这么认为。

这项研究的样本太小，所以我们不应过分概括化。然而，这一研究结果却揭示了有用的经验，虽然社会交换的含义看上去一目了然——奖赏和代价，得到与失去——但实际情况却更加复杂。与他人的交换涉及心理上的计算，人们的动机、信念和情感都会影响到他们对交换结果的认知。在判断哪些帮助有价值时，帮助者和受助者往往有分歧（Zhang & Epley，2009），而这方面的性别差异则更显负责。比如，询问配偶们如果他们能改善关系，最想改变什么时，妻子都表示渴望丈夫更多的感情和喜爱，而丈夫则都想更多的性事（Heyman et al.，2009）。我所看重的或许对你并不重要，这些不同的认知使得我们在追求相互满足的交往方面变得更加复杂。

关注亲密关系这两种动机的第二个理由是，人们的接近动机和回避动机的强度长期来看存在差别（Gable，2006）。正如坏的一般比好的更有力量，有些人对负面事件非常敏感，这些负面事件也许并不怎么会扰乱其他人——这类敏感的人尤其易感受到与伴侣争执或冲突所带来的威胁。的确，强烈的、回避代价的动机会使人们注意到伴侣所做的所有烦心之事，而接近奖赏的动机却会使人们关注伴侣采取的所有体贴和慷慨之举（Strachman & Gable，2006）。（你认为哪一个观

点让人们感到更为满足？）如果人们做出很小的牺牲来取悦伴侣（比如和伴侣去看一场自己不怎么喜欢的电影），他们就有着接近动机，愿意追求和伴侣更多的亲密感；他们对自己的行动感觉良好，其亲密关系也就能获益。相形之下，具有回避动机的人会努力避开冲突；他们很吝啬，不愿意做出些许牺牲，其亲密关系也就会受损（Impett et al.，2005）。从这些现象你或许能推测出，有着较高接近动机的人一般也很少会有孤独感，他们感到很满足（Gable，2006）。他们进入社交情境时会热切地结识新朋友，而有着高回避动机的人只是想避开恼人的、冒犯人的和让人不安的任何人。很明显，关注亲密关系中能获得的奖赏，而不是伤人感情的代价更能带来长期的好处（Impett et al.，2010b）。

最后，或许是最重要的一点，接近和回避动机彼此独立的运转过程，意味着亲密关系的快乐和痛苦可能涉及不同的策略。我们当然希望能避免令人痛苦的冲突和其他代价，但如果亲密关系要兴旺繁荣、快乐充实，我们需要做的不仅仅是避开痛苦的冲突和其他代价。我们还要还要克服沉闷的亲密关系：必须尽力满足他们的接近目标，为伴侣提供快乐的、有趣的、兴奋的经验（Strong & Aron，2006）。

这一结论也是人类动机的自我延伸模型（self-expansion model）的核心思想，该理论认为，能扩展我们的兴趣、技能和经验的伴侣关系就能吸引我们（Aron & Aron，2000）。新奇的活动、新才能的发展和新的思想观点的获得都具有内在的满足性（Nardone & Lewandowski，2008），这就是为什么刚刚恋爱的人常常会快乐无比的原因所在：新建立的亲密通常包含有知识的增加和能促进自我概念发展的相互关系（Tucker & Aron，1993）。

但一旦新的伴侣逐渐变得熟悉起来，自我延伸往往会变慢，这时许多人会开始觉得伴侣关系比起当初刚建立时显得更为枯燥和平庸。

根据自我延伸模型，保持快乐的关键是创造性地发现持续你个人成长的方法，从而消除关系的沉闷。因而，在继续寻求新奇的活动和挑战之外（Aron et al.，2000），请思考刻意创造搞笑和娱乐新方法的价值（Aune & Wong，2002），在日常事务中（Graham，2008）一起开心地大笑（Lee，2008）。单调平庸会让任何亲密关系变得了无生气，而创意和新奇能消除关系的沉闷。

显然，许多亲密关系不幸福的另一个可能原因是，在夫妇建立亲密关系之时他们的交往还是有奖赏意义的，但是后来情况发生了改变。的确，尽管伴侣们有着良好的意愿，但许多亲密关系却随着时间的流逝而逐渐变得不太让人满意。下面我们仔细看看奖赏和代价如何随着亲密关系的发展而变化。

与时俱变的奖赏和代价

有这样一种情形：你和一位刚刚认识的伴侣约会，关系进展非常顺利。你的满意度上升得很快，你们两人也迅速地变得非常亲近。不久的未来还会有持续的幸福吗？可能没有。在最初的幸福阶段（其特征为满意度快速地增加）之后，大多数亲密关系——即使那些注定会成功和亲密的关系——会遭遇一个平静期，伴侣的愉悦程度在一段时间内会止步不前（见图6.5）。这会令人担忧，但不应感到奇怪。根据关系紊乱（relational turbulence）模型（Knobloch & Solomon，2004），随着新伴侣开始习惯于他们日益增加的相互依赖，我们应该预期到会有一段混乱和调整的时期。具体来讲，随着伴侣在一起的时间越来越多，他们打断了彼此的生活常规。比如伴侣一方可能想当然地认为他们会待在家里过周末，而不是接受邀请到外面去约会，这可能干扰另一方的计划。伴侣还可能碰到来自朋友的阻力，因为新的亲密关系占用了他们太多时间，很少探望老朋友。在刚开始投入亲密关系时也会伴随有不确定性和怀疑；伴侣双方都想知道亲密关系将走向

何方，未来会怎样，他们越不确定，关系就可能越混乱（Knobloch & Theiss，2010）。总之，根据紊乱模型，在亲密关系发展到中等程度的亲密度时，随着伴侣学会协调自己的需要和适应彼此，可能会出现调整和重新评价的动荡期。

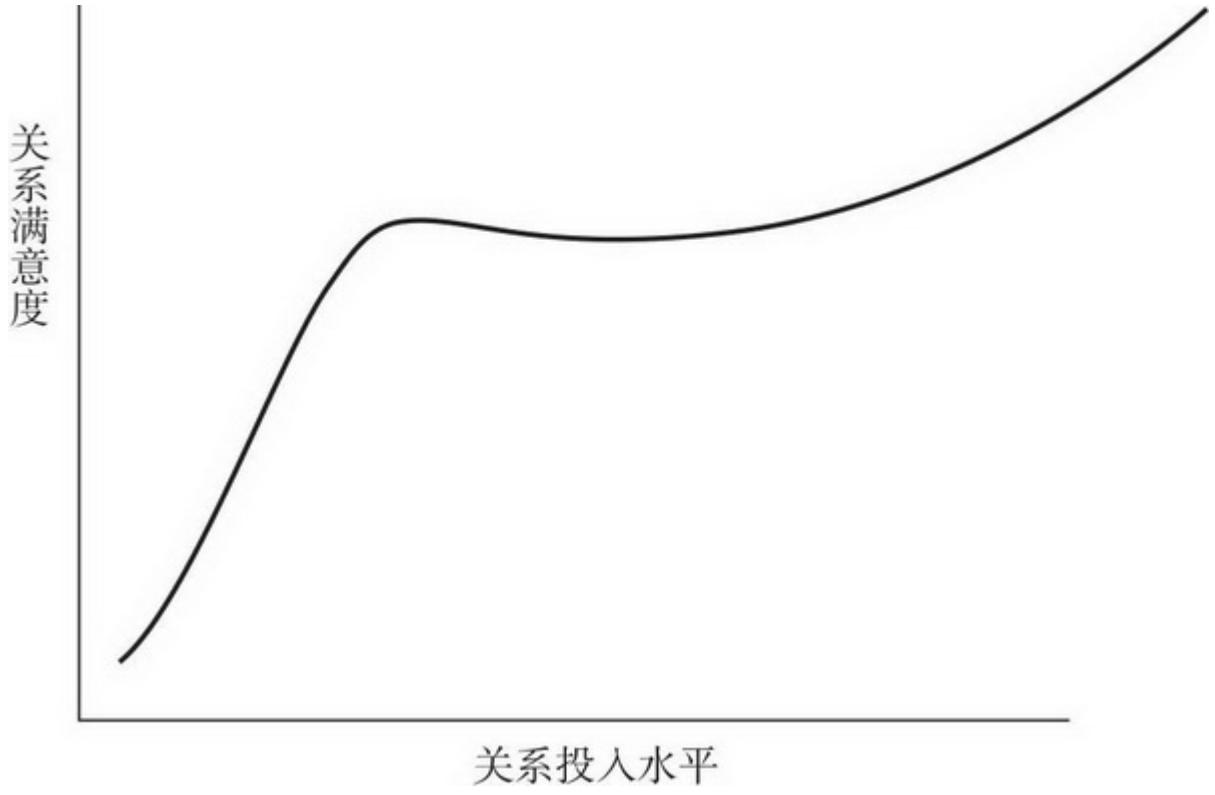


图6.5　亲密关系开始阶段的满意度

在亲密关系最初阶段满意度快速增加以后，许多配偶会进入一段平静期，他们要调整以适应他们之间日益增加的相互依赖。成功的亲密关系熬过这段重新评价的时期后，就会变得更加令人满意，但增加的速度更平缓。

资料来源：Eidelson，1980.

图6.6描绘了紊乱模型的过程。亲密关系开始时亲密水平比较低，相互依赖程度最小，来自伴侣一方的干扰微不足道，对伴侣关系的未来也很少有怀疑。然而，随着伴侣彼此吸引得更亲近，他们需要调整

以适应对自主权的限制、不确定性、还可能有朋友们矛盾情感的增长。这一阶段——亲密关系从随意的约会过渡到更严肃的投入——是混乱无序的（Solomon et al.，2010）。如果亲密关系变得更加确定并且亲密感进一步增加，则随着疑虑减少、朋友调整和伴侣在应对相互依赖上变得更娴熟，关系就会安定下来。成功的亲密关系在熬过动荡的过渡期后，伴侣作为配偶的新身份得到了认可。随着亲密关系继续发展，满意度开始重新但却缓慢地增加（再看看图6.5）。

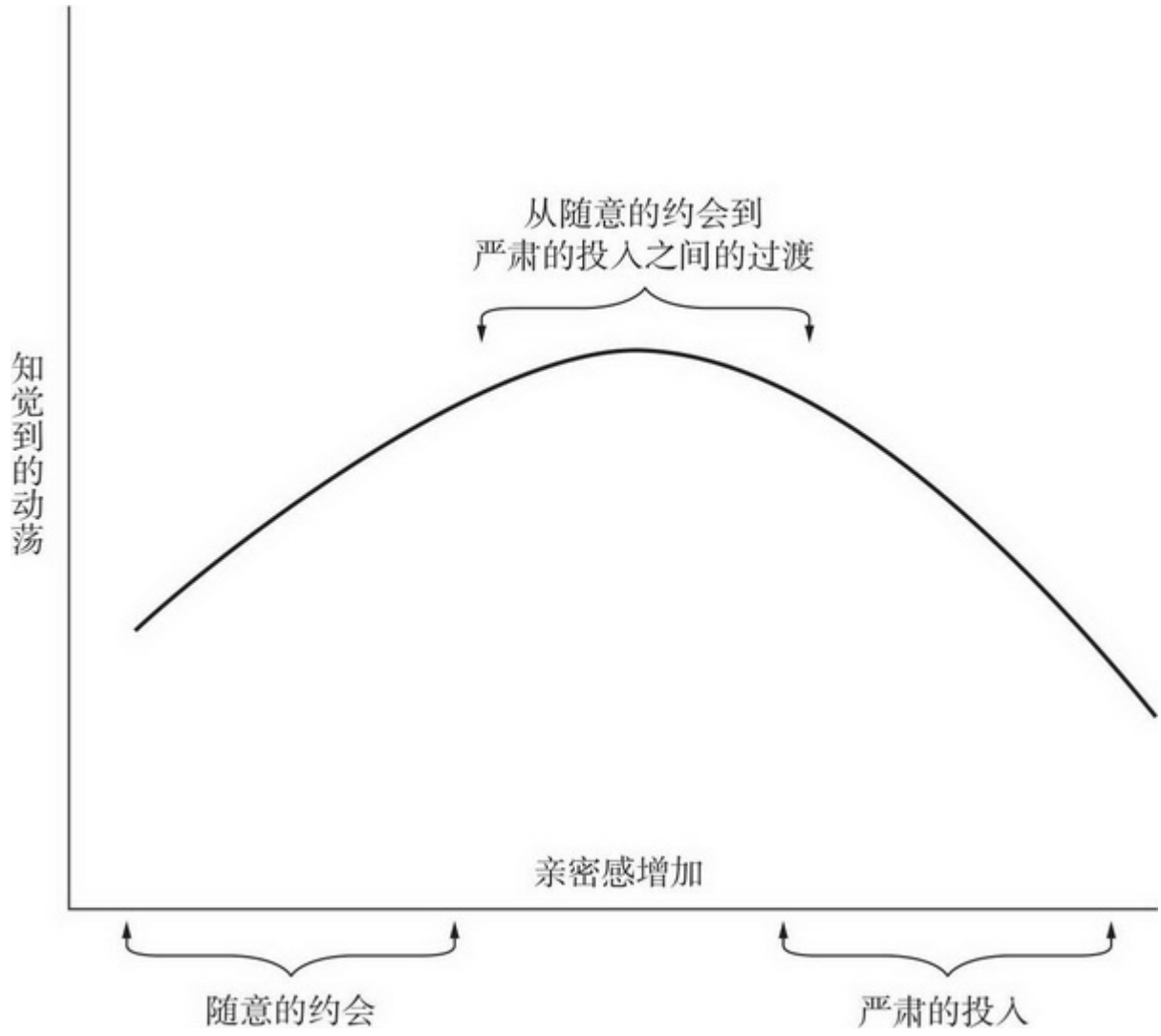


图6.6　关系紊乱模型

随着新伴侣共处时间的增多，开始想知道亲密关系的前景，彼此的生活习惯也会发生摩擦，这样新建立的亲密关系的动荡和混乱也会增加。当伴侣决定更严肃地投入时，这一动荡到达了顶峰，但随着伴侣们彼此调整适应了他们新的相互依赖方式，动荡随即减少。

资料来源：Knobloch & Donovan-Kicken，2006.

所以，随着伴侣们调整以适应其日益增加的相互依赖，崭露头角的亲密关系在一段时间里会突然趋向平缓，这种现象很普遍。从长期来看，能否预测已确立的亲密关系的满意度变化趋势呢？当然可以，但这种趋势有好有坏。我们先看坏的一面，如图6.7所示。图中展示的是538对新婚夫妻对婚姻满意度的年度报告，大部分人都追踪了10年（假如他们的婚姻能持续这么久）。如你所见，婚姻幸福的典型轨迹表现为欢乐逐渐衰退，导致数年后婚姻变得更不满意（Kurdek，1999）。更糟的是，最近有研究深入地探查了结婚4年（Lavner & Bradbury，2010）和20年（Anderson et al.，2010）之后婚姻满意度的不同轨迹，结果发现许多夫妻（约为六分之一）对婚姻的满意度急剧下降。有些新婚夫妻发现他们的美梦很快就破灭了。

好的一面是，根据最近的研究结果，尽管存在图6.7中的总体走势，但很多夫妻（约为五分之一）的婚姻满意度根本不会下降。大部分婚姻并不会持续25年之久（Roberts，2007），但有些婚姻却能历久弥坚，显然有些夫妻自结婚之后仍能一直幸福地生活在一起。

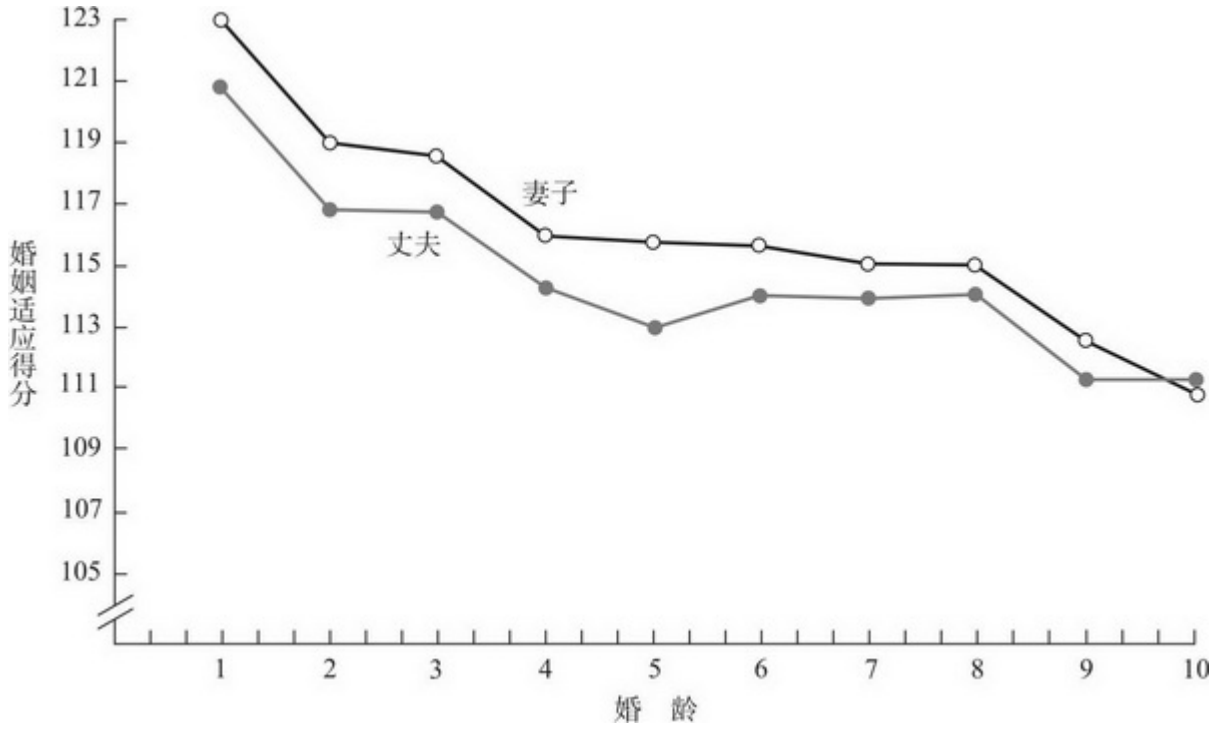


图6.7　婚姻满意度的平均走势

有些夫妻婚姻满意度的下降比图中更快，但也有些人满意度根本不会下降。此外，平均来看，同居的同性恋伴侣比异性恋夫妻满意度下降更缓慢（Kurdek，2008b）。

资料来源：Kurdek，1999.

哪些因素能区分婚姻幸福与欢乐减少的夫妻呢？存在若干区分因素，用心阅读前面章节的读者不难发现这些因素。满意的夫妻往往具有低神经症和高自尊的特征；即使讨论棘手的难题也带着关爱和幽默，不会滋生愤怒；他们遭遇的应激源（如经济困难和健康问题）也相对较少（Anderson et al.，2010；Lavner & Bradbury，2010）。久而久之，他们交往的结果毫无疑问更为积极，相形之下，另一些夫妻则更为烦躁、粗暴、不安全，麻烦不断，不堪重负，相互依赖理论认为这就是前者婚姻更为满意的原因所在。

研究还发现幸福的配偶会控制其期望，故而他们的CL不会太高。请记住如果你求全责备，期望过高，就很难得到满足。果不其然，一般而言，婚姻开始时夫妻抱有极高的期望，梦想婚姻生活有多么特殊和美妙，在结婚数年之后将变成最不幸福的夫妻。研究者追踪了82对新婚夫妻4年（McNulty & Karney，2004），结果发现最幸福的夫妻是那些一开始就对婚姻生活有着最现实看法的人。相形之下，那些持有不现实的积极期望的夫妻一旦蜜月期结束，往往会非常失望。（事实上，该追踪研究中仅在4年之后离婚的人就超过五分之一。）

的确，对亲密关系之未来保守而慎重的期望远比浪漫的理想主义更明智和理性，理由如下。首先，我们都知道怎样才能显得谦恭有礼和体贴入微，如果我们愿意就能做到（Vincent et al.，1975），但这样做需要花心思。比如一旦求爱成功、拥有了伴侣，人们或许不再会去努力一直保持风度翩翩。在盲约中从不大声放屁的人，可能会在成为夫妻后就随意地在餐桌旁放响屁，并且会说“对不起，我控制不了”，以此开脱自己的失礼。问题在于，如果他们愿意，就能控制好自己——他们只是怕麻烦不想费力那样做（Miller，2001）。

其次，相互依赖会放大冲突和摩擦。我们花了大量的时间与亲密伴侣共处，依赖对方以得到独特的、宝贵的奖赏，这就意味着他们肯定会比其他任何人带给我们更多的挫折感——即使是出于无心的。比如我们更多地受到亲密伴侣的情绪（Caughlin et al.，2000）或工作压力（Lavee & Ben-Ari，2007）的影响，而来自其他人的类似困难则没有这么大的影响力。频繁的交往也意味着琐碎的烦恼由于不断重复，可能会渐渐引起真正的痛苦，正如夜晚你努力入睡时，慢慢漏水的水龙头发出的轻微滴答声会使你无比恼怒（Cunningham et al.，2005）。

第三，亲密意味着伴侣了解你的秘密、缺点和劣势。如果发生冲突，这些就是伴侣用来嘲笑和伤害我们的武器。但是，即使他们并非有意要伤害我们，由于了解敏感信息他们实际上时常会意外地泄露一些秘密（Petronio，2010），伤害我们的感情（Kowalski，2003），或者让我们难堪（Miller，1996）。伴侣比其他人更可能不经意地伤害我们。

第四，即使人们在结婚之前通常了解他们的大多数矛盾和存在的问题，但婚后仍有意料不到的麻烦。这些麻烦通常有两种。第一种意外是，了解了那些我们自以为已知事情的真相。在第3章提到的“致命的吸引”就是个很好的例子。结婚之初你知道甚至乐见自己的爱人爱好玩乐、天真率直，但在婚后数年当你要疲于应付抵押贷款、养育孩子时，爱人同样的行为就显得不负责任、轻浮多变和不可信赖，你是不会欣赏的。说到孩子，就要谈到第二种不受欢迎的意外，即获悉了那些你根本不知道的令人讨厌的事情。为人父母这一事实就是个很好的例子。如果你还没有孩子，你或许想当然地认为做父母很有趣，自己的孩子一定会很可爱，养育孩子会让你和伴侣更加亲近。然而现实（如果你有孩子你会知道的）却是，“孩子出生后，婚姻关系将明确无误地走向黯淡”（ Stafford & Dainton，1994，p.270）。我们可以有把握地说，为人父母是非同一般的、而且常常是奇迹般的探险历程，它毫无疑问严峻地考验着年轻父母之间的伴侣关系。养育孩子是件无休止的工作，大多数父母会发现，一起快乐相处的时间急剧而意外地减少了（Claxton & Perry-Jenkins，2008）。当孩子出生，冲突会增多，对婚姻的满意度（以及对伴侣的爱）会减少（Doss et al.，2009）,这在全世界都普遍（Wendorf et al.，2011）。如果年轻的父母没有预料到这些困难，将来肯定会大吃一惊。

最后，所有这些意味着亲密关系与我们想象中的快乐无忧、亲密无间的田 园似的婚姻生活相去甚远。我们的期望和所得之间的差距会

让我们感觉受骗和失望，当然有时并不一定会这样（Amato et al.，2007）。在某种意义上，美满的亲密关系仍然需要努力奋斗和无私奉献，人们如果对亲密关系抱持一种不切实际、美化夸大的期望，即使做得比其他人都好，其亲密关系也只能以失望告终。

所以，由于（1）缺少努力（lack of effort）；（2）相互依赖的放大镜作用（interdependency is a magnifying glass）；（3）对敏感信息武器的了解（access to weaponry）；（4）不受欢迎的意外（unwelcome surprises）和（5）不现实的期望（unrealistic expectations），人们通常不能维持步入婚姻时的那种亲密关系结果（Miller，1997b），在婚姻的头几年里大多数配偶的满意度的确在下降。这些都是亲密关系正常的发展过程，如果你认为自己不会碰到这些问题，那就太天真了。在婚姻道路上的烦恼和麻烦远比你想象到的要多。

这样看起来婚姻的前景很黯淡，但未必注定如此。的确，我一点也不希望这里的分析让人悲观失落！相反，我们认为对这些问题的深刻理解，有助于人们避免不必要的失望，甚至有助于预防和避免亲密关系结果的下降，否则真的会出现我们所担忧的情况。如果这里给出的告诫能让你形成合理的期望，你对自己的亲密关系的期望就应该是乐观的；建立在敏锐见识基础上的正面展望可能使长久的满意感更易得到，而不是更易失去（Churchill & Davis，2010）。

重要的是，如果不考虑其他方面，这一观点提醒了我们始终不渝的责任，要尽可能和蔼愉悦地对待自己所珍视的伴侣。我们期待美满的关系结果，伴侣也一样，即使他们喜欢我们，如果我们不能给予他们足够的奖赏，他们也会移情别恋。这一观点有着深远的影响意义，可以引申出我们尚未提及的社会交换理论的一些微妙玄奥的见解。

亲密关系中的贪婪

到目前为止，我们对亲密关系中伴侣的探讨，好像把他们都看成贪婪的享乐主义者，只关心自己有什么样的关系结果。这种看法虽然不带褒扬色彩，但却很实用，因为奖赏和代价在亲密关系中有着非凡的意义。研究证据很好地支持了相互依赖理论的基本观点（Le et al.，2010）。尽管如此，在这点上我们对亲密关系的描述并不全面。为什么人们通常也希望自己的伴侣成功，存在很多其他充分的理由。

相互依赖的实质

你已经了解到：根据相互依赖理论，人们都想以最小的代价获得最大的奖赏，总是想得到最好的人际交易。每个人都是这样做的。当他们得到一笔不错的交易时，又会怎样做呢？他们会依赖自己的伴侣，不想离开他们。这一点值得注意，因为它意味着使自己的伴侣保持快乐与他们自己的利益攸关，这样做伴侣才能继续提供这些令人期待的奖赏。如果你想使珍视的亲密关系继续下去，确保伴侣对你的依赖和你对伴侣的依赖程度一样，这对你是非常有利的。这样做一个最直接的方法是，为伴侣提供高水平的关系结果，使他们渴望维系关系（Murray et al.，2009）。

奉行这一策略会影响人们与心仪的伴侣交往所产生的价值。某种行动如果付诸于陌生人，其代价是高昂的，但在亲密关系中却有很高的奖赏意义，因为它给伴侣带来了快乐，使伴侣更易得到有价值的奖赏（Kelly，1979）。如果为伴侣提供美满的结果能使称心的亲密关系持续，即使需要做出努力和牺牲，最终对自己也是有利的。的确，如果慷慨待人能增加自己的利益，贪婪的人也会变得乐善好施。正如某读者给咨询专栏写信说，“拥有一位以悉心照顾我为乐的伴侣，这真

是只羡鸳鸯不羡仙。作为报答，我也会竭尽所能使他快乐”（Mitchell & Sugar，2007，p.A6）。所以，相互依赖理论认为，在追求美满的关系结果时，个体应经常对自己所依赖的人宽容大度，因为这样做合乎情理（而且很有价值）。如果伴侣双方都想亲密关系持续，双方都应该深思熟虑地保护和维持对方的幸福。如果人们需要彼此，宽容大度地对待对方是非常有益的，能增加伴侣的利益，从而使他/她留在自己身边。所以即使人性本贪，在相互依赖的亲密关系中也可能存在充满温情的周到体贴和宽宏大量。

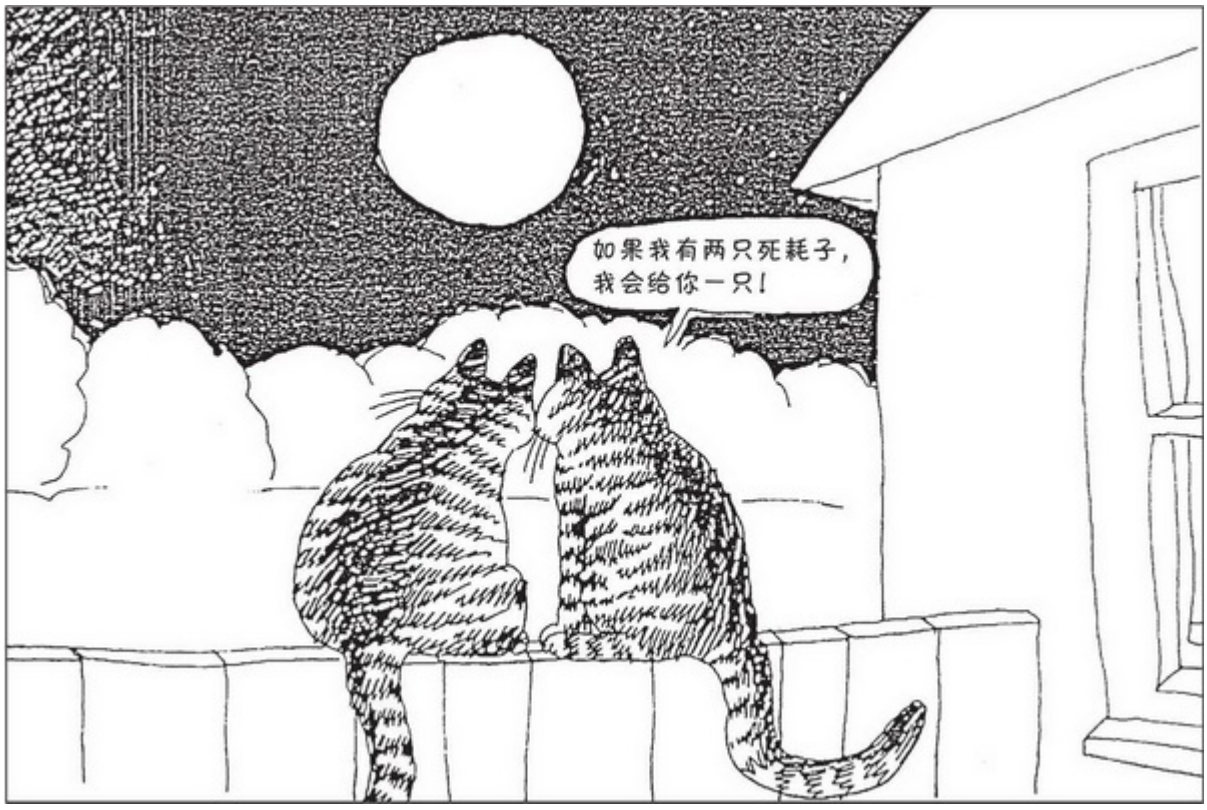
交换关系与共有关系

的确，当人们想亲近他人时，通常是非常慷慨，付出远比回报要多（Beck &

Clark，2009）。我们似乎认识到，只有在追求短期利益方面不贪婪，具有奖赏意义的相互依赖才更有可能得到发展。考虑到这一点，玛格丽特·克拉克（Margaret Clark）和贾德森·米尔斯（Judson Mills）认为有必要区分两种亲密关系（Clark & Mills，1993），一种显然是由外在的公平交换规范调节；另一种则明显以关心伴侣幸福为特征。在交换关系（exchange relationship）中，人们为他人付出期望得到同等的回报。如果他们得到别人的善意帮助，就觉得有义务回报别人，做到两不相欠。如表6.1所示，交换关系中的双方不喜欢欠对方人情；对共同做出的努力要分出各自的贡献；只有在认为自己有所得时才会关注对方的需要；即使拒绝帮助对方也不会感到内疚。正如你所预期到的，交换关系多为陌生人或一般熟人之间的关系，其典型的特征是肤浅、短暂、很大程度上是任务导向的。

相形之下，在共有关系（communal relationship）中，伴侣特别关注对方的幸福，彼此不期望任何回报地支持和关照对方（Beck &

Clark，2010b）。因此，寻求共有关系的人不会严格计算自己付出的代价，他们不会热切地希望自己的付出能立刻得到报答；即使没有机会得到好处，也会密切关注伴侣的需要；如果能帮到伴侣则自我感觉非常好。在共有的亲密关系中，人们常会为伴侣做出一些小牺牲，彼此帮对方的大忙，结果是他们享受到更高质量的亲密关系（Clark & Grote，1998）。的确，人们喜欢这种关系的婚姻，伴侣彼此对对方表现的关注和慷慨越多，就越幸福（Clark et al.，2010），有价值的恋爱关系通常都是共有的亲密关系，但共有和交换这两个标准同样适用于友谊，朋友关系也有这两种类型（Clark & Mills，1993）。



人（和猫）通常对自己所依赖的对象慷慨大方。

B. Kliban (1935-1990), “If I Had Two Dead Rats”, from the book Cat. Use by Permission Only. All Rights Reserved. c Judith K. Kliban

表6.1　交换关系和共有关系的差别

交往情境	交换关系的表现	共有关系的表现
帮别人的忙时	期待他人立刻回报	不会希望他人立刻报答
别人帮自己的忙时	期待他人立刻要求自己回报	不会希望他人立刻要求自己报答
与别人共同完成任务时	竭力分清各自的功劳	不会明确地区分各自的功劳
别人需要帮助时	施恩图报	施恩不图报
帮助别人时	心情和自我评价只会轻微地变化	心情变好、自我评价提高
不帮助别人时	心情不会起变化	心里会感到内疚
感到脆弱或焦虑时	不愿告诉别人自己的感受	愿意告诉别人自己的真实感受
结婚时	我们更不满意	我们更为满意

资料来源：Beck &Clark，2010b；Clark & Finkel，2005；Clark et al.，2010.

的确，对伴侣的需要表现出的慷慨大方在不同的亲密关系间变化很大，米尔斯等人（Mills et al.，2004）编制了一份简要的量表来测量共有强度（communal strength），即对伴侣的需要做出反应的动机（见表6.2）。随着人们共有强度情感的增加，他们更乐于为自己的伴侣做出点牺牲（Kogan et al.，2010），夫妻对他们的婚姻也感到更加满意（Mills et al.，2004）。对伴侣之幸福周到体贴的关心，明显地与亲密伴侣关系中的亲近和满足有关联。

表6.2　测量共有强度的量表

通过多次回答下面的问题，你可以比较与不同伙伴人际关系的共有强度。对于每段不同的人际关系，请把你伙伴的名字写在空白之处。根据下面的量表等级，在每个问题的空格处填上你的评定。

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
一点也不										非常

1. 相隔多远你才愿意去探望对方？_____
2. 帮助对方你感到有多快乐？_____
3. 你可能给予对方的利益有多大？_____
4. 为满足对方的需要你会承担多大的代价？_____
5. 把对方的需要置于自己的脑后有多轻易？_____
6. 满足对方的需要对于你的优先性有多高？_____
7. 为对方做出牺牲你有多勉强？_____
8. 为使对方获益你愿意放弃的利益有多大？_____
9. 为对方办事你会走多远？_____
10. 拒绝帮助对方有多容易？_____

要计算你的得分，请把第 5、7 和 10 题的评分颠倒过来，即如果打 0 分变为 10；1 变为 9；2 变为 8；依此类推。然后把评分相加。总分就是你对这个伴侣的共有动机强度。

资料来源：Mills et al.，2004.

在共有的亲密关系中不存在明显的贪婪，这是否表示我们上面提及的交换原理在这里不适用呢？完全不是。举例来说，针锋相对的交换在共有的亲密关系中也可能发生，只不过这一关系中奖赏表现出的时间更长、形式更多样化（Clark，1981）。在较为事务式的亲密关系中，人们期望交换能很快地发生，因而欠的债能马上偿还。代价和奖赏也应该具有可比性，这样你的付出才能得到相应的回报。而在更亲密的关系中，存在更多变式。我们为满足伴侣的需要而实施的行为或许与伴侣为满足我们的需要而实施的行为相差很大。由于我们信任伴侣并预期关系将持续，所以我们也能等待更长时间以得到奖赏。在这个意义上来看，交换和共有的伴侣关系都是“交换”的关系，人们都

期望自己得到的利益能配得上自己的付出；只不过在共有关系中交换的形式不同，表现得更不明显而已。

此外，交换的观点看起来似乎并不适合更亲密的关系，因为当伴侣们进展顺利时，他们享受到“盈余经济”，似乎不太在意对方做得怎样（Levinger，1979）。如果伴侣双方都美满幸福，似乎没有什么必要去明确地计算各自的奖赏和代价，为细枝末节而担忧。比如置身于幸福和稳定的亲密关系中的人们，可能不会去想“伴侣最近为我做了什么？”原因可能是伴侣已经做得足够多或者自己很幸福根本不介意。然而，如果他们的关系结果开始变糟，令人陶醉的收益蒸发时，即使（曾经是）共有关系中的亲密伴侣也会开始密切关注交换过程（Grote & Clark，2001）。的确，当出现不满意时，处于（曾经是）共有关系中的人们也常常变得对关系结果的些微不公特别敏感（Jacobson et al.，1982）。在某种意义上，他们开始使自己的“账本”收支平衡，开始算计“每一分钱”。

所以，对亲密关系所作的交换和共有的区分和交换理论一点也不冲突。不过，共有的亲密关系的发展过程确实表明，人们对想与之发展亲密关系的人是多么乐意提供好处，而一旦交往开始，人们开始考虑对方的幸福又是多么迅速（Beck & Clark，2009）。正如相互依赖理论所揭示的，大多数人似乎认识到，如果想让别人对你好，你必须先要对别人好。

公平关系

另一个观点认为，你不仅要表现得好，你还会要求公平。公平（equity）理论扩展了社会交换的理论框架，提出人们只有在成比例的公正（proportional justice）前提下才对亲密关系最为满意，这就意味着在亲密关系中，每个伴侣的获益与他/她的贡献是成比例的

（Hatfield，1983）。如果你的关系结果对贡献的比率和你伴侣的比率相似，关系就是公平的：

$$\frac{\text{你的关系结果}}{\text{你的关系贡献}} = \frac{\text{伴侣的关系结果}}{\text{伴侣的关系贡献}}$$

注意，公平并不要求伴侣双方从交往中得到相等的奖赏；实际上，如果他们的贡献不同，就很难达到公平。根据公平理论，只有在伴侣贡献较多而同时也得到较多时，亲密关系才是公平的。

看看下面几个例子。这里有三个公平的亲密关系，关系的结果和贡献都在0~100分之间：

伴侣甲　伴侣乙

(1)80/50 = 80/50

(2)20/100 = 20/100

(3)50/25 = 100/50

在亲密关系（1）和（2）中，伴侣双方都得到相等的结果，做出相等的贡献，但关系（1）的质量要比关系（2）的质量高得多。公平理论强调的是公平，而不是人们得到的全部奖赏。因为关系（1）和（2）都是公平的，所以伴侣对它们都是满意的。（你认为他们满意吗？稍后我们再来讨论这点。）亲密关系（3）也是公平的，尽管伴侣们并未做出相等的贡献或者得到相等的结果。伴侣乙比伴侣甲更努力地维持他们的关系，但双方得到的结果与各自的贡献是成比例的——

每个人做出一个单位的贡献，得到两个单位的奖赏，所以乙得到更高的结果是公平的。

相比之下，在不公平的亲密关系中，伴侣双方的关系结果与贡献的比率是不相等的。看看下面这些例子：

伴侣甲　伴侣乙

(4)80/50 ≠ 60/50

(5)80/50 ≠ 80/30

在亲密关系（4）中，伴侣双方都付出相等的努力来维持关系，但一方比另一方得到更好的结果。在亲密关系（5）中，双方的结果一样，但他们的贡献不同。上述两种情况下，伴侣都有可能感到苦恼——即使他们得到满意的关系结果——因为关系是不公平的。在这样的情形下，一方过度获益（overbenefited），得到的满意结果超出其应该得到的；另一方获益不足（underbenefited），得到的比应该得到的少。这有影响吗？相互依赖理论认为只要伴侣双方发展顺利，就没有太大的影响。但公平理论却认为影响很大。

不公平带来的苦恼

公平理论最有意思的一个方面是，它明确地认为处在不公平的亲密关系中的任何人都是紧张的。我们都能理解为什么获益不足的伴侣会不快乐；他们受到了欺骗和剥削，因而会感到愤怒和憎恨。另一方面，过度获益的伴侣虽然得到很多好处，但有一定程度上会有负疚感（Guerrero et al.，2008）。当然过度获益要好于获益不足，但公平理论认为，只有伴侣双方都得到公平结果时，每个人才最为满足。任何对公平关系的偏离都会引起苦恼，哪怕仅仅是因为这些情境内在的不稳定：推测起来人们会厌恶不公平，会想方设法改变或者逃避不公

平的关系，特别是处在获益不足的时候。所以，根据这一观点，最令人满意的情形是公平分享关系结果；公平理论预测过度获益的人某种程度上不如公平关系中的人满足，而获益不足的人将更加不满意（Hatfield，1983）。

恢复公平的方法

如果你获益不足，你会怎样做？首先，你可以改变你（或者伴侣）的贡献或结果来恢复实际的公平（Canary & Stafford，2001）。你可以要求更好的待遇以便改善结果——“该我休息了，轮到你做饭了”——或者你减少自己的贡献而希望结果保持原状。你甚至会故意阻挠伴侣，减少对方的结果从而使其所得不再那么出格（Hammock et al.，1989）。

如果这些努力都失败了，你可以尝试恢复心理上的公平（psychological equity），改变你对亲密关系的认知，使你自己信服它毕竟就是平等的关系。你可以说服自己相信伴侣比较特殊，应该得到好的待遇。或者，你会开始怀疑自己，认为自己只配得到这样糟糕的结果。

最后，也是不得已的手段，你可以放弃关系去别处寻找公平。真正地离开你的伴侣，或者仅仅寻找一段婚外恋情。

不论是上述例子的哪种情况，公平理论都认为，亲密关系如果存在不公平，就会刺激人们重新调整以恢复公平合理。如果你获益不足，这样做当然有道理。但如果你过度获益，你真的愿意改变吗？还是让研究证据来说话。

多少才足够？公平对待与过度获益

有几项研究评价了夫妻和恋人的满意度，得到的结果都非常符合公平理论的预测（如Sprecher，1986；Stafford & Canary，2006）：与关系结果公平的伴侣相比，过度获益的伴侣并不舒适自在和心满意足，而获益不足的伴侣依然不幸福。不过，这些研究很少评价参与者的比较水平，也没有注意他们的关系结果质量。（请记住，相对于伴侣的付出程度，你可能会过度获益，但仍然得到劣质的关系结果，这就会引起某些不满。）另外一些研究使用纵向（通常好几年）追踪的方法，广泛地测量了参与研究的夫妻，其结果并不太支持公平理论（如Sprecher，2001；Sprecher et al.，2010）。没有人喜欢自己获益不足——这点上所有的研究都一致——但过度获益并不总是和满意度的降低有关联。事实上，有些人过度获益时感觉良好（Sprecher，2001）。而且，有几项研究评估了伴侣关系结果的质量发现——正如相互依赖理论所主张的——人们得到的全部奖赏数量与他们所遭遇的公平水平相比，前者能更好地预测他们的满意度（Cate et al.，1982；Cate et al.，1988）。在这些研究中，只要伴侣一方获益足够多，另一方给予或得到多少并不重要。如果人们认为自己从亲密关系中得到的奖赏越多，就会感到越满意。

这样就显得较为复杂。一些研究认为公平是亲密关系运转的一个重要因素，另一些则不这么认为。研究结果相矛盾的原因之一或许是，某些人较之其他人更关注人际关系中的公平。在不同的亲密关系中，某些人始终比其他人更珍视公平，所以与其他人不同，这些人在存在公平时比不存在时更为满意（Donaghue & Fallon，2003）。但令人好奇的是，这些人对他们亲密关系的总体满意度并不如那些不太关注公平的人（Buunk & Van Yperen，1991）。他们或许太斤斤计较自己的奖赏和代价！

但是，无论我们是上述的哪类人，公平在某些领域尤为重要。在家务劳动的分配和照料小孩这两个敏感问题上，保证公平是明智之

举。如果这些杂务由双方平均分担，夫妻们往往都会对婚姻感到满意：“当平均分担了家务的重担，夫妻一方都可能会欣赏另一方的贡献，并且会有更多休闲时间来进行共同活动”（ Amato et al.，2007，p.166）。相形之下，如果伴侣一方承担大部分家务，“糟糕的情感就会肆虐，并影响到婚姻的质量” （ Amato et al.，2007，p.166）。不幸的是，已婚女性在这些家务的分配上很难得到公平对待（Feeney & Noller，2002）；即使她们在家庭之外和丈夫有着相似的工作职责，职业女性往往承担着两倍于丈夫的家庭杂务（Davis et al.，2007）。同居的情侣、男同和女同通常在这些杂务的分担上更为公平（Coltrane & Shih，2010），所以婚姻在某种程度上导致男人更少做家务。然而无论何时，这种不公平都会给亲密关系造成相当大的压力（Claffey & Mickelson，2009）。的确，婚姻专家对当代夫妻的告诫一般是，“男人要多做家务、照料小孩、维系爱情，这样才能拥有幸福快乐的妻子”（ Gottman & Carrère，1994，p.225）。在这些方面的公平比夫妻交往其他方面的公平更有影响。

专栏 6.4

女性主义会妨碍爱情吗?

在第 1 章曾谈到，女性与传统型、大丈夫式的男性结婚，平均而言，不如与那些热情、表达性高的丈夫结婚更满足。现在我们已经知道，家务劳动的不公平分配会滋生怨恨和苦恼。这两点都表明，（如果你要选择结婚）假若你不坚持死板的、传统型的丈夫和妻子角色，你白头偕老的可能性会更高（Amato et al.，2007）。事实上，在美国丈夫持女性主义观点（即信奉男女平等）的女性，与传统型丈夫的女性相比，享有更幸福、更健康和更稳定的亲密关系。她们的性生活也更完美（Rudman & Phelan，2007）。

是的，女性喜欢丈夫平等地对待自己。但男人们又会怎样？过去的规范显然正在改变——有足足 26% 的妻子上班收入明显比丈夫高（Jayson，2009）——但很多人仍然认为信奉男女平等的女性可能是相貌平庸、野心勃勃、没有浪漫情调的悍妇，在床上更是表现一团糟（Rudman & Fairchild，2007）。但是，恰恰相反，女性主义者的女子对男人的敌意要少于其他女性（Anderson et al.，2009），与女性主义的女性结成伉俪的男性，与那些有着传统型妻子的男性相比，享有更稳定的亲密关系、更高程度的性满足（Rudman & Phelan，2007）。显然地，认为女性主义和爱情不相容是很荒谬的。把爱人视为平等的伴侣，实际上有助于建立幸福的亲密关系，这种亲密关系比以上个世纪愚昧的传统期望为基础的伴侣关系，更有奖赏意义、更为坚固（Knudson-Martin & Mahoney，2005）。

研究结果相互矛盾的第三个（也可能是最重要的）原因可能是，当人们不满意时，公平问题才凸显出来，而当人们满足时，则会显得微不足道（Holmes & Levinger，1994）。当亲密关系奖赏充足时，公平或许无足轻重。亲密关系进展顺利时，人们很少关注交换问题，也会随意地将自己注意到的任何不公平摒除掉。（当研究者提问时，他们也倾向于答复自己的伴侣是“公平的”。）但如果代价上升而奖赏下降，人们就会开始十分仔细地追踪自己的交换，关注各自应有的待遇。无论真相如何，感到非常不满意的人可能会认为自己因为伴侣而获益不足（Grote & Clark，2001）。因此，不公平或许并不会使人们

感到不满意；相反，感到不满意会导致人们认为自己受到了不公正的待遇。

总而言之，最合理的结论似乎是，人们得到的关系结果的总体质量和（出现的）获益不足这两方面，在预测亲密关系的满意度和持续性上起着重要的作用（Sprecher，2001）。过度获益似乎不会太烦扰人们，而公平在已经具有很高奖赏价值的亲密关系中其积极作用甚微。相形之下，伴随剥夺和剥削出现的不公平——获益不足——通常会带来苦恼（Kuijer et al.，2002），而自私的表现不管怎样都令人讨厌（Allen & Leary，2010）。不过归根结底，关系结果可能是比不公平更重要的因素；如果关系结果很差、令人不满，即使公平也不会带来太多慰藉，而如果关系结果完美，不公平也不是大问题。

小结

那么，最终答案是什么？单纯的贪婪就是对亲密关系中人们的行为最好的描述吗？人际关系科学对此问题的答案是有保留的肯定。如果奖赏高而成本（和期望）低，人们最为快乐。但因为在亲密关系中我们寻求的奖赏取决于伴侣，所以满足伴侣也与我们的利益攸关。如果我们希望亲密关系持续，我们会很乐意保证亲密伴侣的幸福，并且很少会剥削他们。这样的行为或许受到自私动机的激励，但它仍是周到体贴、宽容大度和充满爱意的。所以，即使这类行为最终表现出贪婪性，但并不令人讨厌，也不具有剥削性。

承诺的本质

令人欣慰的是，对亲密伴侣的幸福依赖可以孕育承诺（commitment），即持续亲密关系的意图。既需要伴侣又感到满足的

人们，其心目中的承诺是与正面品质相联系的，如分享、支持、诚实、忠贞和信任（Hampel & Vangelisti，2008）；他们温情脉脉、体贴殷勤、彬彬有礼，而且还快乐地计划未来的夫妻生活（Weigel，2008）。（你会明白为什么这些人的亲密关系坚若磐石。）令人不安的是，痛苦的伴侣也会忠于他们的关系，不是因为他们想要维持原状，而是因为他们觉得自己必须这样做。对这些人而言，忠诚可能更多地是一种束缚人的圈套，而不是正面情感。

专栏 6.5

依恋和相互依赖

依恋中回避亲密的维度描述了人们在与他人相互依赖时的舒适程度。你或许能预期到，在相互依赖的某些方面存在非常突出的回避现象。首先，与安全型的人相比，回避程度高的人更关注他们的替代选择；他们会留心任何其他可能的爱情选择（Miller，2008），并且更容易被新结识的人所吸引（Overall & Sibley，2008）。因而，他们的 CLalt 往往比其他人更高，这使得他们不太忠于目前的伴侣（Miller，2008）。回避型的人还珍视他们的自足和独立，所以他们的接近动机较弱；他们较安全型的人也不太热衷于追求伴侣关系的成就感（Carnelley & Story，2008）。并且他们对奉行共有规范的人不怎么有兴趣；他们宁愿将来的伴侣不给他们提供帮助，因为他们不打算反过来作任何报答（Bartz & Lydon，2008），他们认为别人帮助他们是出于义务而非善意（Beck & Clark，2010a）。

忧虑被弃的人则过度担心伴侣会离开自己，所以他们有着强烈的回避动机，整天提心吊胆地防止出现冲突和其他代价过高的关系（Carnelley & Story，2008）。另外，他们倾向于以共有规范慷慨地对待未来的新伴侣，但一旦别人以共有方式慷慨地对待他们时就会变得焦虑。只要想到与新的伴侣亲密相处时他们就会感到焦虑（Bartz & Lydon，2008）。

与之相反，安全型的人在共有情形下舒适自在，只要伴侣需要，他们就会提供关心和支持，他们乐于接纳伴侣对自己的依赖（Simpson et al.，2002）。有意思的是，我们越愿意接纳伴侣一时的贫弱无助，我们就越不会倾向于贫弱（Feeney，2007）。在这方面成人看上去更像孩童：如果他们知道自己随时可以得到安全和支持，比起支持不太确定的情况，他们的自主性和自律性更强。这就是为什么安全型的人总能找到心仪伴侣的另一个原因：他们能轻松地接纳亲密的相互依赖，这让伴侣更容易独立自主。

研究者编制了一份简易的承诺量表（Arriaga & Agnew，2001），承诺的不同组成部分在这份量表中非常显眼，量表主要包括三方面的内容。首先，承诺的伴侣希望他们的亲密关系能持续。其次，他们还有长远眼光，预计了伴侣双方的未来。最后，他们在心理上彼此依恋，从而能乐对方所乐。在承诺量表里每方面的内容包含四个问题；请对照表6.3看看你是否能分清每个问题分别属于哪一方面的内容。

把承诺视为一种复杂的决策过程，这一做法是与著名的承诺理论即投入模型（investment model）相一致的。根据投入模型，承诺来自于与人们的CL及CL_{alt}有关的社会交换的所有要素（如Rusbult et al.，2001）。首先，满意能增加承诺。人们通常希望伴侣关系能让他们快乐。然而，高质量的替代选择也很有影响力，一定程度上可以减少承诺。有诱惑力的替代伴侣容易引诱人们离开自己当前的伴侣，所以他们不太可能维持现有的亲密关系。但如果离开当前的关系代价太高，即使有时可以得到这样的替代伴侣，人们也不会总是寻求替代伴侣。故而，决定承诺的第三个因素就是个体在现存亲密关系中的投入程度。无论替代选择的质量如何，也无论个体是否幸福，高投入都会增加承诺。

表6.3　承诺量表

根据下面的量表等级回答每个问题：				
1	2	3	4	5
一点也不	稍微有点	中等程度	非常符合	极其符合
1. 我感觉与伴侣的联系非常紧密——非常依赖于我们的亲密关系。				
2. 看到伴侣受苦我会心痛。				
3. 如果亲密关系进展不顺利我会很受影响。				
4. 平心而论，我的家庭和朋友比这段关系更重要。				
5. 我规划好了这段关系的长期走向（比如我设想了几年后和伴侣在一起的情形）。				
6. 我和伴侣开玩笑时会谈到我们变老时的情形。				
7. 要想象我和伴侣的长远未来，这对于我比较困难。				
8. 当我制定自己的未来计划时，会顾及自己的决策对我们关系的影响。				
9. 我打算保持这段关系。				
10. 我希望维护好自己的亲密关系。				
11. 我想使自己的亲密关系进展顺利。				
12. 我的直觉告诉我要继续这段关系。				
要计算你承诺程度的总得分，请颠倒你对第 4 和 7 道题的评分。如果你答了 1 变成 5；2 变成 4；4 变成 2；以此类推。然后把评分加在一起。得分越高就越对关系承诺。				

资料来源：Arriaga & Agnew, 2001.

整体而言，投入模型认为在以下三种情况下人们希望与现有的伴侣保持亲密：感到幸福；没有其他更好的选择；离开的代价太高（见图6.8）。该模型假定这三个因素的影响同等重要，承诺就来自所有三个因素的复杂组合。所以，随着人们所处环境的变化：一方或双方伴侣都感到不满意，受到迷人的替代伴侣的诱惑，或者随时可以自由地离开关系，亲密关系常常要艰难地熬过这段时间。发生这样的插曲会使关系变得紧张，削弱伴侣的承诺，但如果承诺的其他构成成分能够将伴侣聚在一起，亲密关系就可能继续存在。

总的来说，研究结果都非常好地支持了投入模型（Le & Agnew，2003；Le et al.，2010）。满意度、替代选择的质量和个体投入的数

量，每一项都能告诉我们个体承诺程度的有用信息，该模式同样适用于男女两性、异性恋和同性恋配偶（Kurdek，2008），西方文化和东方文化（Lin & Rusbult，1995）。而且，投入模型的应用普遍支持了亲密关系的交换理论。投入模型里的经济评估可以很好地预测亲密关系的持续时间（Le et al.，2010），伴侣双方彼此是否会保持忠诚（Drigotas et al.，1999），甚至备受打击的妻子是否会逃离虐待成性的丈夫（Rusbult & Martz，1995）。

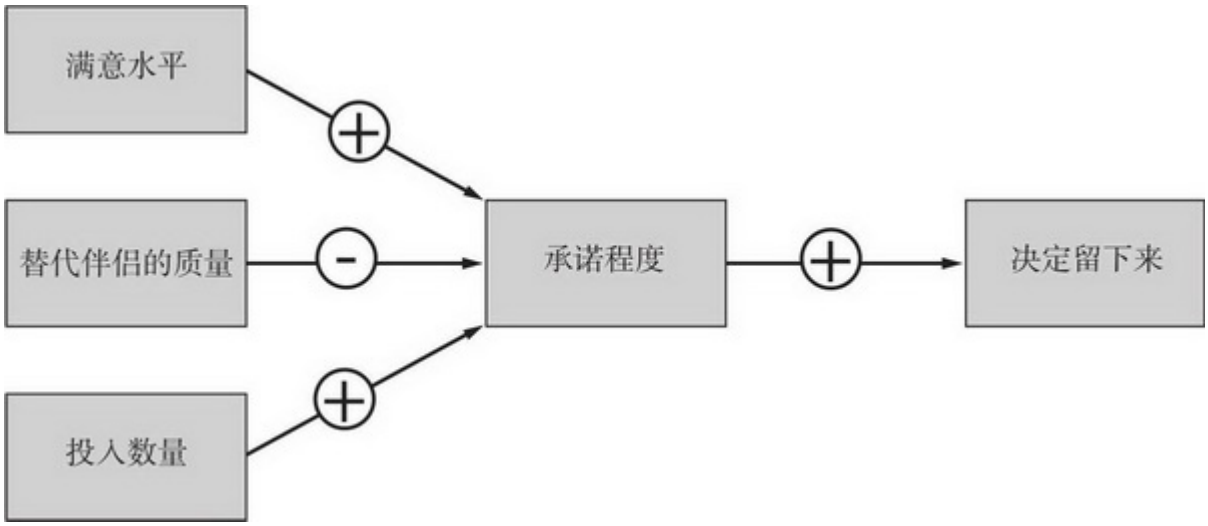


图6.8　承诺的投入模型

满意度与投入度都与承诺有正相关。我们越幸福，离开时失去的东西越多，我们对目前伴侣的承诺就越大。不过，高质量的替代选择会削弱承诺；其他选择越诱人，我们就越少承诺。

资料来源：Rusbult et al.，1994.

不过，投入模型将承诺视为整体单一的概念——即只存在一种承诺——而其他理论家认为承诺不仅来自不同的影响因素，而且有着不同的形式（Rhoades et al.，2010）。比如，社会学家迈克尔·约翰逊（Michael Johnson）就宣称实际上存在三种类型的承诺（Johnson，1999）。第一种个人承诺（personal commitment），即

人们受到伴侣的吸引、亲密关系令人满意，而希望关系继续时表现出的承诺。相反，第二种强迫承诺（constraint commitment），即因为离开关系的代价过高，人们觉得不得不继续现有关系时表现出的承诺。在强迫承诺中，人们害怕结束伴侣关系所带来的社会和经济后果，即使他们希望离开但仍旧维持着关系。最后，第三种道德承诺（moral commitment）来自对伴侣或者亲密关系的道德责任感。人们认为结束关系不道德，或者违背自己的誓言和许诺，而觉得应该维持关系。道德上承诺的夫妻倾向于信仰婚姻的神圣性，不管怎样都认为维持婚姻是一种庄严的社会或宗教责任。

使用这种分类方法的研究表明，三种不同类型的承诺对人的影响各不相同，在人际关系的研究中做这种区分是有价值的（Givertz et al.，2009；Ramirez，2008）。个人承诺常常是这三种类型里最强烈的，但强迫承诺和道德承诺也有影响力（Cate et al.，2002）。比如即使人们不幸福，个人承诺较低，但由于经济或者家庭的压力，他们的强迫承诺较高，所以仍会保持伴侣关系（Kurdek，2006b）。当人们开始着手漫长的爱情关系之旅时，道德承诺就比个人承诺能更好地预测伴侣关系能否艰难地度过分离的日子（Lydon et al.，1997）。显然，即使个体对亲密关系的热情削弱，道德承诺仍能使亲密关系持续。

承诺引起的后果

但是，无论承诺的起源或性质是什么，它都会对亲密关系产生相当大的影响（Rusbult et al.，2001）。承诺的特征之一是指向长期发展，这能减少亲密关系遭遇坎坷时产生的痛苦。如果人们认为他们的亲密关系会长久发展，就能很好地容忍一时出现的低奖赏和高代价，正如有着长期眼光的投资者在盈利较低的时期也会持有某种股票（Arriaga et al.，2007）。此外，忠诚会使人们将自己和伴侣看成

单一的整体，自称“我们”而不是“他”和“我”（Agnew et al.，2004）。这会极大地减少为伴侣做出牺牲而付出的代价，因为取悦于伴侣的事件也会间接地使自己获益。

不过，承诺引起的最重要的结果可能是，它会使人们采取行动以保护和维持亲密关系，即使这样做的代价很高。承诺于亲密关系的人会运用各种各样的行为和认知策略，这既能维持和提升亲密关系，又能强化他们对关系的承诺（Etcheverry &Le，2005）。我们将在第14章详细介绍这些关系维持机制。不过，本章就要结束，让我们先预览其概要。

先看一个例子，承诺会促进顺应性行为（accommodative behavior），人们会克制自己不以愤怒来应对伴侣的愤怒（Rusbult et al.，1998）。具有顺应性的人能容忍伴侣的破坏性行为而不还击；他们吞下侮辱、嘲讽或自私的恶果而不报复。这样做，他们就避免了争吵和口角，有助于消除而不是加剧伴侣的糟糕情绪。这通常有益于亲密关系。此类行为可能需要相当程度的自我约束，绝不是因为软弱使然；相反，顺应行为是要有意识地做出努力以保护亲密关系免受伤害。

承诺的人还表现出更大程度的牺牲意愿（willingness to sacrifice），为了关系的融洽而牺牲自我利益（Impett & Gordon，2008）。为了使伴侣获益和促进亲密关系，他们会做那些如果只是为了自己就不会做的事情，还会克制自己不去做那些自己喜欢的事情。

最后一个例子，承诺会改变人们对伴侣关系的认知。承诺的人表现出感知到的优越感（perceived superiority）——他们认为自己的亲密关系比别人的更好（Buunk，2001）。详而言之，他们认为在亲密关系中比别人享有更多的奖赏、付出更少的代价（Broemer & Diehl，2003）。

人们维持亲密关系还有其他的机制，但以上三个足以说明承诺激励人们保护亲密关系。人们在与他人的交往中，都会寻求以最小的代价获得最大的奖赏，但对伴侣的依赖使得他们行动时还得考虑伴侣的幸福。因而，承诺的伴侣常常做出牺牲、顺应伴侣，做一些并没有即时利益的事情，从而促进他们的亲密关系。

如果人们盲目地采取这些行为，常常会招致自我挫败。但是，如果在相互依赖的关系中这样做，而且伴侣双方都这样做，这类行为就能有力地保护亲密关系，并促进与他人的愉快交往（Ramirez，2008）。就这样，即使我们的内心根本上是贪婪的，但我们对好友和爱人常常是无私的、体贴的和关爱的。

请你思考

巴尼喜欢贝蒂的原因之一是她做得一手好菜。当贝蒂请巴尼吃饭时，常常会准备精致、美味的菜肴，这比他自己常常吃的快餐要好得多。巴尼喜欢保持整洁干净、井井有条，却注意到贝蒂的房间邋遢拥塞、杂乱无章，但巴尼不太在意，因为贝蒂是个活泼、可爱的好伴侣。然而，他们一旦结婚，贝蒂就不常下厨了；两人都要上班，她常常在巴尼回家前打电话，要巴尼中途捎上外卖当晚餐。贝蒂懒散的家务活也惹恼了巴尼。他能完成自己公平分担的家务活，但卧室的沙发上一直放着成堆的未折叠的衣服，他们坐在一起看电视时不得不把衣服推到另一边。贝蒂似乎并没有注意自己随手放置的、乱作一团的物件，巴尼开始感到愤愤不平。

你认为贝蒂和巴尼的未来如何？为什么？

[1] 无过错离婚是指离婚的配偶一方无需证明对方存有过错，而只需简单说明夫妻双方无法继续共同生活的原因，便可获取法庭的离婚判决。1969年，美国加州成为美国（乃至西方世界）第一个适用无过错

离婚的州，在此之前，获取离婚的唯一方式是证明对方存有过错或因对方的不当行为而导致婚姻完全破裂。——译者注

[2] 好吧，我承认这个问题有点简单。结果不是很明显吗？

[3] 参见第2章44页及第13章415页。

第7章 友谊

朋友的点滴相助才使我走到今天。

——约翰·列侬（John Lennon，英国甲壳虫乐队成员）

请回想一下你最好的两个朋友。为什么他们和你如此亲近？为什么你把他们当成朋友？你是否可能只是喜欢他们，而非爱上他们。（或者至少你不是“痴恋”他们，抑或你可能认为他们只是比“朋友”稍好一点。）你可能和他们共度过很多美好的时光，他们在身边让你感到舒适安心；你知道他们也喜欢你，如果你需要帮助，他们都是你的依靠。

的确，朋友能带给你非常多样而复杂的积极情感体验。朋友有时会让你厌烦，但你还是会喜欢他们。因为他们是你最好的朋友，所以他们能了解你不为人所知的私人信息。你喜欢与他们共处，并希望你们的亲密关系能永远持续。事实上，如果你回顾一下亲密关系的特征（见第1章第2页），就会发现你和最要好的朋友之间的联系的确非常亲密。你或许非常了解他们，对他们有着高度的信任和忠诚；你体验到的关心程度、相互依赖性和相互一致性可能没有和恋人相处时那么深厚，但这三个因素在朋友之间仍会出现。

那么，朋友关系是否和爱情关系一样，只不过亲密程度更低而已？答案既是肯定又是否定的。友谊和爱情关系的构成因素是一样的，但各个因素的结合不同。并且友谊通常也并不具备爱情的某些成分，所以两者的构成并不一样。但友谊和爱情的许多要素也非常类似，本章要详细描述亲密伙伴的特征，从而为爱情（第8章）的学习打

下基础。我们还会涉及一些其他主题，比如友谊的各种特征，探讨男人和女人能否“仅仅做朋友”。

友谊的本质

友谊是我们获得快乐和支持的必不可少的源泉。对年轻人的一项研究发现，超过三分之一的人（36%）认为友谊是他们目前“最亲近、最深刻、投入最多和最亲密的”人际关系（Berscheid et al.，1989）。很多人（47%）明确指出爱情关系是他们最为重要的伙伴关系，但友谊显然是我们和他人发生联系的重要方式。即使人们结婚之后，友谊仍然非常重要。另一项研究采用体验式取样[1]跟踪人们的交往，结果发现参与者与朋友在一起时一般比独自一人或者与家庭成员（包括他们的配偶）在一起时，有着更多的乐趣。如果配偶和朋友都在身边，那将是最美好的时光。但如果两者只能择一，朋友带来的快乐和兴奋往往比配偶带来的要多（Larson & Bradney，1988）。为什么友谊竟然如此重要？

友谊的属性

人们在谈到朋友时会想起各种各样的特征（Fuhrman et al.，2009；Hall，2009）。首先，亲密的朋友能感受到彼此间的温情。他们彼此欣赏、信任和尊重，珍视忠诚与真诚，双方都能无拘无束地做真实的自己，根本不用娇柔做作。其次，友谊涉及共同参与和分享。朋友之间反复进行有意义的自我表露，提供情感支持和实际援助，遵守平等规范，双方的喜好都受到应有的重视。最后，朋友还能彼此相伴。他们分享兴趣，参与活动，认为彼此才是娱乐和搞笑的源泉。最好的友谊显然是一种紧密、有奖赏价值的关系，故而有学者把友谊

（friendship）定义为“一种自发的人际关系，通常表现出亲密和扶助，双方彼此欣赏，并企求对方的陪伴”（Fehr，1996，p7）。

友谊和爱情的差异

那么，怎么区分友谊和爱情？我们在第8章详细讨论爱情时将会看到，爱恋包含着比喜欢更复杂的情感。喜欢和爱恋都包含对伙伴正面、热情的评价，但浪漫的爱情还包括对伴侣的着迷、性的欲望和比友谊强烈得多的排他性的愿望（Giordano et al.，2006）。爱情关系还有着更严厉的行为标准；对待爱人应该比对朋友更加忠诚、更加愿意伸出援手（Fuhrman et al.，2009）。调节友谊的社会规范较之爱情关系的规范约束力较小，友谊也更易于解体（Fehr，1996）。此外，朋友不太可能会公开表达正面情感，他们在一起相处的空闲时间一般也比情侣要少得多。

这些差别并不仅是因为大多数友谊发生在同性之间。异性之间的友谊一般也不如爱情那么激情澎湃、忘我投入（Fuhrman et al.，2009）。所以，友谊一般比爱情承担的责任更少，情感强度更弱，排他程度更低。并且和爱情不同，友谊一般并不存在性的亲密（虽然有些友谊中存在；我们稍后再来考察“发生性关系的朋友”）。

所以，深厚的友谊虽然不如爱情充满激情，但仍然具有奖赏价值，包含着亲密关系的所有其他组成部分。下面我们就来看看友谊的这些成分。

尊重

当我们尊重别人时，我们会非常钦佩和重视他们。值得尊重的特质看来包括令人赞扬的道德品质、对他人的体贴入微、接纳他人、诚实、倾听他人的意愿等等（Frei & Shaver，2002）。我们一般喜欢那些令我们尊重的人，对朋友或爱人越尊重，那么与此人的关系越令人

满意（Hendrick et al.，2010）。最亲密的朋友往往是我们尊重的人（Guthrie et al.，2011）。

信任

当我们自信地认为朋友会仁慈地对待我们，无私地考虑我们最大的利益时，我们就对他们产生了信任（Rempel et al.，2001）。这种自信需要时间来培育，但如果有人留意我们的愿望，无私、可靠地对待我们，信任就能建立起来（Simpson，2007）。信任在任何亲密关系中都是弥足珍贵的，因为它使得相互依赖更加愉快；让人舒适自在，与朋友轻松相处，不能充分信任伙伴的人往往戒心重重，对关系不满意（Rempel et al.，2001）。丧失信任会侵蚀紧密关系，产生破坏作用（Miller &Rempel，2004）；曾被朋友背叛的人常常很难恢复对朋友的信任和对人际关系的满意（详见第10章）。

资本化

我们和好友分享快乐时，快乐倍增，不会减少。当我们交好运时，并不总能从别人那里得到热心的祝贺；偶尔我们会得到别人言不由衷的祝福，有时别人根本漠不关心。但好友通常会为我们的成功感到欣喜，他们的兴奋能增加我们的欢乐（Gable & Reis，2010）。所以在资本化（capitalization）的交往模式中，我们常常能和朋友分享好消息，得到有益于紧密关系的热烈而有价值的反应：与那些对我们的好运漠然或冷淡的人相比，那些能提升我们快乐的人让我们感到更亲近（Reis et al.，2010）。具有资本化特征的人际关系通常比资本化不足的人际关系更令人满意、持续的时间也更长（Gable et al.，2006）。

社会支持

成功的资本化能提升积极事件带给我们的快乐。我们还依赖朋友帮助我们克服困难，他们帮助和鼓励的方式很多。我们获得的援助或社会支持有4种（Barry et al.，2009）。表现为关爱、接纳和安慰等形式的感情支持；表现为拥抱或搂抱的身体安慰；表现为资讯和指导形式的建议支持；和表现为金钱或物品的物质支持或有形援助。当你对即将到来的考试感到紧张时，朋友试图打消你的疑虑，就为你提供了感情支持。而朋友把她的轿车借给你使用就是一种物质支持。但不要太过呆板地看待这些分类，因为这些不同种类的援助有时会交叉在一起；慷慨的物质帮助也能在情感上打动人，朋友一旦得知你的轿车送去修理了，就把她的汽车借给你，这种帮助既提供了感情支持又提供了物质支持。

社会支持价值巨大，随着时间的流逝，个体接受的这4种社会支持越多，关系满意度和主观幸福感就越大（Barry et al，2009）。的确，伴侣温暖而关注的支持所带来的幸福感比金钱更大；你的收入对你快乐的影响可能还不如社会支持大（North et al.，2008）。但它在紧密关系中起作用的方式有些复杂。请思考以下观点：

● 感情支持具有实际的生理效应。长期来看，与伙伴有着深情厚谊的人，与那些得不到多少鼓励和关爱的人相比，他们的血压、胆固醇水平和应激的荷尔蒙水平都更低（Seeman et al.，2002）。在实验室研究中，他们把手臂浸入冰冷的水里体验到的疼痛感更微弱（Brown et al.，2003）。如果人们处在紧张状态，只要心中能想起支持自己的朋友，一般就能降低心率和血压（Smith et al.，2004）。

● 有效的社会支持使人们感到与帮助者更亲近。朋友敏感的、应答性的支持能增加我们的幸福感、自尊和对未来的乐观（Feeney，2004），这些都有益于亲密关系。伴侣新婚时的社会支持越大，10年后离婚的可能性越小（Sullivan et al.，2010）。

专栏 7.1

朋友远比我们想象的更重要

你可能认识到亲密的友谊所带来的快乐，但朋友对你的影响甚至超出你的想象。朋友往往会影响我们爱情关系的走向。他们通常把我们介绍给可能的对象，并为此奔波忙碌，以帮助新恋情发展（Ackerman & Kenrick，2009）。之后，他们对我们发展中的恋情会给出褒贬意见，其看法有一定的作用（Etcheverry et al.，2008）。如果朋友不赞成你们的恋情，恋爱关系会面临危险：即使年轻的恋人们（最初）对自己的关系满意，如果他们的朋友不赞成这段恋爱关系，7 个月之后恋人们更可能分手（Lehmiller & Agnew，2007）。

朋友甚至还对我们快乐与否（或胖瘦与否！）都有着惊人的影响力！一项历时 30 年的健康研究考察了 12 000 多个人，发现有快乐朋友的人更可能感到快乐（Christakis & Fowler，2009）。我们每拥有一个快乐的朋友，自己快乐的机会就会增加 15%。我们朋友的朋友也很重要；我们的朋友每拥有一个快乐的朋友，我们快乐的机会就会增加 10%，即使我们从未与此人谋面！我们社交网络所支持的规范及提供的经验非常强大，对我们有利也有弊。比如，如果有朋友变得肥胖，你超重的概率会增加 57%。我们每拥有一个不快乐的朋友，自己快乐的可能性就会减少 7%。孤独更具传染性：如果有朋友先变得孤独，我们变孤独的可能性会增加 52%，如果朋友的朋友变得孤独则会增加 25%（Cacioppo et al.，2009）。我们与他人的联系通常远超我们的认识程度，朋友往往远比我们想象得更重要。

● 有些人更擅长于提供社会支持。例如依恋类型就会产生影响。安全型的人能轻松地接纳与他人相互依赖的亲密关系，往往能提供有效的支持，安慰和鼓舞受援者，他们这样做是出于利他和同情（Davila & Kashy，2009）。相形之下，不安全型的人则更为自私，他们往往是出于义务或者为了回报才提供帮助。而且他们的社会支持效果往往较差，这要么是因为（就回避型的人而言）他们比安全型的人提供的帮助更少，要么是因为（就焦虑型的人而言）他们的帮助太冒失而有控制性（Collins et al.，2006）。一般而言，安全型依恋

伙伴（而非不安全型）提供的支持更令人们满意（Kane et al.，2007）。此外，如果伴侣细心，又有同理心，因而明白伴侣的需求，往往就能提供更好的社会支持（Verhofstadt et al.，2010）。人们需要帮助时很少直截了当地开口求助（Bohns & Flynn，2010），所以伴侣如能更好地理解对方的感受，往往能为对方提供更好的社会支持。

● 进而，最好的支持应该切合我们的需要和偏好。并非所有的社会支持都完全对受援者有益。即使提供支持的朋友动机良善，具有利他精神，他们的支持也可能不对路或者太过殷勤（Brock & Lawrence，2009）；帮助行为可能威胁到我们的自尊或者显得冒失，而我们接受这类帮助时会讨厌这种受惠或蒙恩的感觉（Gleason et al.，2008）。所以，社会帮助有时候会伴随有情感的代价，因此最好的援助有时或许是无形的支持（invisible support），悄然施行而不为受援者所察觉（Howland & Simpson，2010）。当同居的情侣有一方正在准备紧张的律师资格考试时，双方把各自给予和得到的支持都记录下来，结果发现最能减少应试者焦虑的，是情侣提供而应试者并未觉察到的帮助（Bolger et al.，2000）。有时候，帮助朋友最好的方法就是默默地提供支持，从而不会增添他/她的心理负担。

当受援者觉察到有形的支持时，如果这种支持能切合受援者当前的需要和目标就会更加有效（Brock & Lawrence，2010）。另一项研究考察了备考律师资格的学生，结果发现物质支持——比如情侣为之下厨烹调——有帮助作用，而感情支持只会使应试者更加焦虑（Shrout et al.，2006）。另一方面，对视力受损的老年人的调查发现，他们会被物质支持惹恼（或许是因为物质支持使他们感到自己更加软弱无助），但感情支持却使他们感到振奋（Reinhardt et al.，2006）。显而易见，并没有适合所有情境的单一固定 的支持模式；朋友所欣赏的帮助和支援的类型取决于他/她目前的需要、你的能力和友

谊当前的状态（Iida et al.，2008）。如果我们要为朋友提供有效的支持，虽然存在某些始终如一的模式——安全依恋型的人一般喜欢感情支持，而疏远型的人则偏好具体的建议和意见（Simpson et al.，2007）——但我们更需留心朋友的私人偏好和特定环境。

● 不论社会支持的具体内容是什么，研究得出的一个最重要的结论是：长期来看，真正起作用的并非朋友具体的帮助行为，而是我们对朋友帮助行为的认知。我们知觉到的支持和我们实际得到的支持只能粗略地匹配（Lakey et al.，2002），当人们认为自己的朋友不肯仗义相助时，则无论朋友是否真正如此都会感到苦恼（Lakey et al.，2004）。事实上，知觉到的支持比实际得到的援助与我们对伴侣的满意程度更有关联：当我们对朋友或爱人感到满意时，我们都会把他们视为支持式的良师益友；但当我们不满意时，则会认为他们麻痹大意、袖手旁观（Kaul & Lakey，2003）。当然我们的判断并非完全不切实际；朋友为我们提供的支持越多，我们通常认为他们越能仗义相助（Priem et al.，2009）。而且，如果我们信任他们，对他们感到满意，我们就更加可能注意和体察他们的帮助和支持，故而认知到的支持在增加满意度的同时，满意度也能提升认知到的支持（Collins et al.，2006）。总而言之，我们对所获帮助的判断“可能既拥有客观事实的内核，又裹有认知所装饰的外壳”（Reis et al.，2004，p.214）。

● 最后，个人特征也会影响我们对社会支持的认知（Iida et al.，2008）。那些对他人的关心和照顾怀疑的人，往往会以一种片面的、不应有的挑剔眼光来看待他人的帮助。具体来说，与对自己和人际关系更积极、更自信的人相比，依恋类型不安全的人认为他们所得到的社会支持不够体谅、帮助作用不足（Collins & Feeney，2010）。很显然，即使朋友真正能慷慨地帮助不安全型的人的，他们

仍可能认为朋友的帮助和鼓励是不充分的（Collins et al.，2010）。

总的来说，我们依赖于朋友和爱人以获得宝贵的支持，但我们（感觉到）的支持数量和质量会受到我们自己和伴侣特征的影响。我们知觉到的社会支持也极大地受到人际关系质量的影响；一般而言，能与之愉快相处的朋友与那些不太让人满意的朋友相比，前者看起来更能仗义相助。当我们需要帮助时，我们也更可能向我们信任的、反应灵敏的伙伴求助（Collins et al.，2010）。然而不论社会支持明显与否，最好的支持总是那些能表示朋友关注和理解我们（因而具有应答性）、满足我们需要的帮助行为（Maisel & Gable，2009）。

应答性

上述亲密友谊的每种特征（尊重、信任、资本化和社会支持）让我们感到有人理解、关心和珍视自己，因而它们都与有奖赏价值的亲密关系最后一个部分有关系，这部分可能是亲密友谊中最重要的成分（Reis，2009）：应答性（responsiveness），即在认知层面上对朋友的需要和兴趣表现出关注与支持。大多数时间，朋友对我们是谁，我们要说什么都会有兴趣。他们关注我们，藉此表达他们珍视与我们的朋友关系。他们通常还表现出热情和支持，看来理解和欣赏我们。这些都是彼此能成为朋友的原因。认为某人对你的需要和欲望表现出关注、尊重、热心和支持，这种判断就是所谓的感知到的伴侣应答性（perceived partner responsiveness），它非常具有奖赏价值，[2] 那些能让我们感受到自己有价值、理解和尊重的人都会吸引我们。

感知到的伴侣应答性能提升亲密感（Maisel et al.，2008），促进自我表露、信任和相互依赖，毫无疑问有益于人际关系。两个人如果相处融洽，开始留意对方的需要，彼此就会感觉更亲密、更满意（Canevello & Crocker，2010）。而且，如果我们大方地关注他人，

我们往往会认为这些人也支持和关心我们，这也能促进我们的人际关系（Lemay & Clark，2008）。更突出的是，对伴侣敏感应答对我们自己和伴侣都有益；努力理解和支持室友的大学新生比缺乏应答性的新生能更好地适应大学生活（Canevello & Crocker，2011）。应答敏感的伴侣表现出的理解、尊重和关心具有很大的价值，朋友显然能为我们提供有效的人际奖赏。

友谊的规则

根据某些规则，我们也能指望好友做出适当的行为。虽然我们通常不会在内心详细阐述朋友的含义，但大多数人都会有一套人际关系的规则（rules for relationships），这种规则即是朋友应（或不应）履行某些行为的共同文化信念。这些行为的标准是人际关系平稳运行的润滑剂。我们在孩提时代就已学会了这些规则，并且知道，一旦违背这些规则就会引起他人的指责和关系的混乱。例如英国心理学家在一项开创性的研究中，列出了很多可能的友谊规则，并请来自英国、意大利、中国香港和日本的成年参与者从中选出他们认可的规则（Argyle & Henderson，1984）。表7.1列出了规范友谊的几个普遍的规则。或许如你所料，这些普遍规则包括公平、信任、自我表露、支持、关爱及亲密关系其他令人满意的方面。

专栏 7.2

行动的应答性

最为成功的一本人际关系自助类图书，创纪录地持续了75年，并且至今还有着深刻的影响力。那就是戴尔·卡耐基在1936年出版的《怎样赢得朋友和影响他人》，它远远早于人际关系学家对应答性互动效应的研究。卡耐基坚定地认为，要想获得事业和人际的成功，关键在于你和别人相处的方式能让他们感受到受人重视和为人欣赏。他提出了六个简单明了方法，可以帮助我们获得他人的喜欢，这一朴素建议的影响力持久不衰，这可以说明为什么来自朋友的应答性如此令人振奋。卡耐基的建议如下（Carnegie，1936，p.110）：

1. 真正地对他人感兴趣。
2. 保持微笑。
3. 记住别人的名字，这是他能听到的任何话语中最甜美、最重要的声音。
4. 耐心倾听。鼓励别人谈论他们自己。
5. 谈论别人感兴趣的话题。
6. 让别人感到自己重要——诚心实意地这么做。

所有这些行动都有助于表达出关注和支持，即形成应答性，现代研究也支持了卡耐基的建议。比如，要在快速约会上影响对方，请露出真实的微笑（Miles，2009），关注对方，保持热情、兴趣和激情（Eastwick et al.，2010）。拉丁美洲人就是这样表现的。拉美人普遍赞同和睦相处的文化规范，重视礼貌待人和意气相投，当他们在德克萨斯州与陌生人相处时，毫无疑问墨西哥裔美国人比美国白人和黑人的谈话、注视和微笑都要多，也更喜欢这种人际互动。遇到他们的陌生人也更为喜欢这次邂逅（Holloway et al.，2009）。卡耐基是对的，人们喜欢接受到他人的热情和关注、兴趣和支持，保持应答性是结交和维系朋友的好方法。

规则限定了人们应该表现出和不应该表现出的行为模式，但我们不会总是遵守友谊的规则。当要求旧金山两所大学的学生判定会有多少人遵守各种人际关系规则时，他们估计大多数规则只有50%左右的人会遵守（Gambrill et al.，1999）。但这并不表明规则不重要。我们越是恪守这些规则，我们与朋友的关系就越是亲近、满意（Kline & Stafford，2004）。而且，在友谊失败的大多数情形下，总会发现有人违背了这些规则（Argyle & Henderson，1984）。因而，无论我们

是否有意识地考虑这些规则，在友谊之中还是存在某些行为标准，即人际关系的社会规则，它决定了友谊的成败。

表7.1　友谊的规则

不要唠叨不休。
保持信心。
给予感情上的社会支持。
在危难时自发地提供帮助。
信赖并能彼此倾诉。
与对方分享成功的喜悦。
不嫉妒彼此的关系。
朋友不在场时能维护朋友。
欠债必还、知恩图报。
在一起时努力取悦对方。

资料来源：Argyle & Henderson, 1985.

友谊的毕生变化

友谊的形式会随其所处的社会背景（比如朋友是工作中的同事抑或生活中的邻居）、亲密程度、个体的年龄和性别的变化而有所改变（Fehr，1996）。随着我们长大和变老，友谊的特征也会发生变化。本节我们就来考察这些变化。

童年期

学前期儿童和自己喜爱的玩伴之间就有着低级形式的友谊。此后，儿童在发育和成熟过程中所遭遇到的各种巨大变化，无不反映在他们的友谊之中，友谊也逐渐变得更加丰富和复杂（Howes，2011）。友谊发生重大变化的原因之一就是儿童认知的发展；随着儿童年龄增长，认知复杂度增加，儿童对人际需要的变化也愈加显著。根据比尔迈斯特和费曼（Buhrmester & Furman，1986）的观点，这些关键的需要表现为：小学低年级阶段的接纳需要，青春期前期（9~12岁或小学高年级）的亲密需要，青春期（13~19岁）的性需要。在每一阶段新的需要都凌驾于旧的需要之上，所以年龄大的儿童比年幼的儿童要满足更多的需要。每一阶段需要的顺利解决都要求发展出新的特殊能力，这种能力会影响到儿童在后面阶段的应对方式；如果儿童没有获得这些技能，就会发生问题。

比如当儿童进入小学阶段，其他儿童的相伴或者接纳就变得日益重要；那些不被同伴充分接纳的儿童会感到被人排斥和孤立。随后在青春期前期，儿童发展出对亲密的需要，典型表现为关注与自己年龄和兴趣相似的朋友。此时充分发展的友谊首次登台，它以广泛的自我表露为特征，并且在此阶段儿童表现出观点采择、同理心以及利他主义，这些都是成人亲密关系的基础。先前不被同伴接纳的儿童要克服孤立感，但如果他们做不到，就会生平头一遭地体验到真正的孤独。此后，是蓬勃迸发的性需要，青少年一般发展出对异性的兴趣。刚刚步入青春期的儿童很难建立起能满足这些新需要的人际关系，但大多数青少年随后会努力建立敏感、关爱和公开的恋爱关系。

总的来说，学者普遍地认为，随着人们年龄变大人际关系也会发生变化。成人应对友谊问题时丰富和复杂的方法都是历经岁月锤炼的结果。从某种程度上来说，儿童期成功的人际关系为成年阶段亲密关

系的美好结果奠定了基础。比如，能与照料者形成安全型依恋的婴儿往往在入学时招人喜爱；因此，他们在童年期能建立更丰富、更安全的友谊，这让他们在青年期恋爱时更容易建立安全而舒心的亲密关系（Simpson et al.，2007）。另一方面，被同伴所拒绝的儿童往往会遭遇各种困难——诸如失学、刑事拘留和心理适应不良——远远多于那些为同伴所喜爱的儿童所遭受的（Bukowski & Cillessen，1998）。单纯的拒绝未必会导致这类问题，但却存在风险：有助于培养社交技能的干预措施能促进儿童被同伴的接纳，并能减少之后适应不良的风险（Waas & Graczyk，1998）。

青少年期

在13~19岁的青春期，友谊还有其他方面的变化。首先，青少年与家人相处的时间越来越少，而与伙伴相处的时间越来越多。在芝加哥进行的一项体验式取样研究发现，小学5年级的儿童约有35%的时间与家庭成员待在一起，而高中阶段的学生与家人相处的时间只占14%（Larson et al.，1996）。

第二个变化是青少年日益转向朋友来满足自己的依恋需要（Fraley & Davis，1997）。依恋学者确认了青少年时期的四种依恋方式（Hazan & Zeifman，1994）：（1）寻求亲近，指对依恋对象的趋近、保持临近和发生接触；（2）抗议隔离，青少年抵制把自己与伙伴分开，并因这种隔离而苦恼；（3）避风港湾，在危急困难时刻求助于依恋对象以获得安慰和支持；（4）安全基地，依托伙伴来探索新环境和进行其他大胆的尝试。所有这些依恋成分在年幼儿童和父母的关系中亦有所表现，只不过随着他们长大，青少年逐渐地把主要的依恋对象按成分逐个从父母转移到同伴身上。

比如11~14岁左右的青少年常常把避风港湾的依恋对象从父母转换到同伴；如果有事情令他们不安，他们在接近父母前会寻求朋友的帮助。的确，约有三分之一的青少年把同伴（一般为恋人而非普通朋友）而非父母视为他们主要的依恋对象（Rosenthal & Kobak，2010）。

所以在青少年的生活中，同伴会逐渐取代父母的角色，但即便是年轻的成年人仍会依赖父母以获得某些依恋。大学生最有可能向朋友们寻求亲近，也愿意将他们视为避风港湾，但不太可能把朋友作为安全基地（Fraley & Davis，1997）。这一角色通常是保留给父母来担当的。当人们搬到新的住所、从事新的工作、接受新的职业培训时，心中知道只要自己愿意就可以随时回家探望父母、清洗衣物和免费吃住，这仍令大多数人感到心安。

成年早期

在少年晚期和20多岁的时候，人们就进入了成年早期阶段，根据著名的人格理论家艾里克森（Erikson，1950）的观点，此时期的中心任务是“亲密对孤独”的冲突。艾里克森认为正是在这个年龄段，我们学会了怎样建立持久、忠诚的亲密关系。

对于本书的许多读者而言，对亲密关系的探寻大多是在陌生环境中进行的：即远离家乡的大学院校。离家求学可能会影响到你的友谊（Roberts & Dunbar，2011），但即使你近期并未见过中学时的许多好友，却并不会感到孤独。对美国丹佛大学新生持续1年的调查发现，学生在家乡建立的友谊逐渐消失，被随后在校园中新建立的人际关系所取代（Shaver et al.，1985）。这一过程并不能迅速完成，秋季刚入校的学生对其社交网络的满意度是最低的。但几乎所有的大学新生都能很快找到新的“亲密”朋友，但这些刚建立的友谊多数容易发生

变化；只有三分之一的人在春季学期仍保持着最好的友谊。显然大学新生在不断地调整他们的社交圈，外向坦率和善于自我表露的学生应对得更为轻松；较之笨拙的新生，社交技能娴熟的新生对人际关系更为满意。然而，到春季学期快要结束时，大多数学生再次对自己的社交圈感到满意。他们都结交了新的朋友，但这需要一定的时间。

专栏 7.3

什么样的人才是最好的朋友?

人们往往会认识很多友好的熟人、一些随意交往的朋友、数个亲密的朋友，但只有一、两个能称之为关系最好的朋友。最好的朋友有什么特别之处？最好的朋友与我们生命中其他重要的人有什么区别？

简单的回答就是，这完全是个程度问题（Fehr，1996）。最好的友谊比普通的友谊更加亲密，包含亲密关系的所有构成成分（见第 1 章）。考虑下了解程度：最好的朋友通常是我们最亲近的知己。他们常常知道我们的秘密，而这些秘密是其他任何人都不了解的，甚至包括我们的配偶！考虑下信任程度：我们一般期望能从最好的朋友那里获得最大的支持，所以最好的朋友就是“不管怎样都为你守候的人”（Yager，1997，p.18）。考虑下相互依赖性：当我们最好的朋友就在身边并且能够接近，我们就会设法探望他们，次数要远多于探望其他的朋友；与他们交往的频次和情境范围也远超不太亲密的朋友。最后考虑下忠诚度：我们通常期望最好的朋友是永远的好友。因为这样的人“是所有朋友中独一无二的”，最好的友谊一贯能经受“时间和困难的检验，比如搬迁等重大变化，比如结婚和生养小孩等身份地位的改变”（Yager，1997，p.18）。

总而言之，最好的友谊并非某种截然不同的独特人际关系类型（Fehr，1996）。相反，只不过比其他友谊更加亲密而已——涉及更丰富、更有奖赏价值和更多的人际接触——这就是它们为人所珍视的原因。

大学毕业之后友谊会怎样变化？在一项令人印象深刻的研究中，113位年轻人用日记记录了他们两个时期的社会交往，一个时期是他们还在大学求学时，另一个时期是毕业六年之后（Reis et al.，

1993）。总的看来，参与者离开学校后每周看望朋友的时间变得更少；具体来说，与同性朋友及与三个人或三个人以上的团队相处的时间减少了。与异性伙伴相处的总时间增加了，但异性伙伴的数量却减少了，在这点上男性尤甚。尽管如此，正如发展理论所认为的，在参与者20多岁时，他们社会交往的平均亲密程度却是增加的。大学毕业之后，人们往往只与少数几个朋友交往，但与朋友之间的人际交往层次更深、相互依赖程度更强。

中年期

当人们和爱侣安居后友谊又会怎样变化？友谊和爱情之间的关联非常清晰：当人们有了恋人时，他们与家人和朋友相处的时间会减少。这时会发生二元退缩（dyadic withdrawal）现象：人们与爱人见面的次数越来越多，而探望朋友的次数越来越少（Fehr，1999）。一项研究发现，当人们还是偶尔与恋人约会时，平均每天和好友相处的时间是两小时，但一旦与恋人订婚后每天探望朋友的时间还不到30分钟（Milardo et al.，1983）。相爱的情侣确实会与具有共同特点的朋友有着更多的接触，但这并不能抵消他们朋友总数的下降以及与朋友相处时间的减少。

人们友谊的消退在结婚之后仍不会停止。与异性朋友的友谊尤其会受到影响；异性朋友可能会被配偶另一方认为是潜在的情敌，所以已婚人士一般很少探望异性朋友（Werking，1997）。尽管如此，即使夫妻们很少探望他们的朋友，他们仍比单身的时候有着更大的社交网络，因为他们会更多地看望他们的姻亲（Milardo et al.，1983）。（请不要误会这一点，如果你不喜欢爱人一方的家庭成员也请当心：一旦你结婚了将会更频繁地看到他们！）

因而，当人们投身于配偶和孩子时，他们的社会生活并不会完全萎缩破灭，但他们社交活动的重心的确从私人朋友转移到家庭和夫妻共同的朋友上。事实上，如果夫妻双方没有共同的朋友，这样的婚姻通常很艰难。正如图7.1所示，如果夫妻双方都没有一个共同的朋友，配偶们就会面临更多的婚姻问题（Amato et al.，2007）。已婚人士有自己的私人朋友没什么坏处，但如果只有独享式的友谊似乎就有风险。

老年期

最终，老年人较之年轻人社交圈子更小，朋友也更少（Carstensen et al.，1999）。老年人并非不会交际，他们只是更加挑剔；他们的亲密好友数量和年轻时一样多，但他们和一般的朋友以及不太重要的社交伙伴相处的时间更少（Fung et al.，2001）。

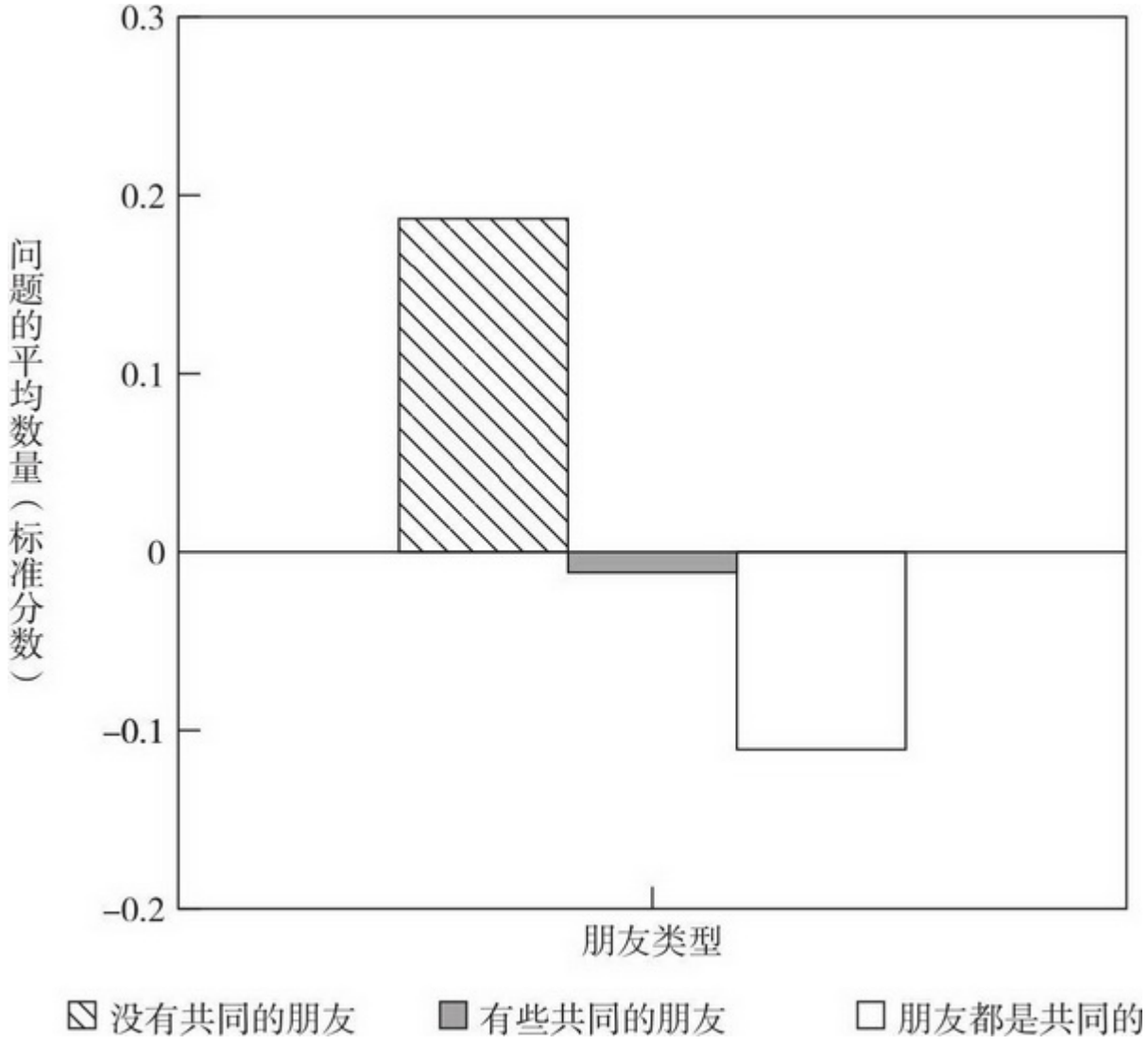


图7.1　朋友圈和婚姻调适

如果夫妻没有共同的朋友就会遭逢许多挫折和困难。

资料来源：Amato et al.，2007.

社会情绪选择理论（socioemotional selectivity theory）认为，友谊随年龄的这种变化是因为老年人有着与年轻人不同的人际目标（Lockenhoff & Carstensen，2004）。年轻人的人生道路还很漫长，所以该理论假定他们会追求旨在获取信息、指向未来的目标，这

有利于他们今后的生活。（这大概正是当代大学生们的社交活动的特征。）心中带着这样的社交目的，年轻人会追求各种类型的社交伙伴和相对更大的社交网络。然而，当人们变老，未来显得越来越有限，他们的社交目标大概更多地指向现在而不是未来，也更注重最大限度地满足自己的情感需要（Fung & Carstensen，2004）。社会情绪选择理论的观点认为，随着有生之年变得越来越屈指可数，老年人交际的目标指向友谊的质量而非数量；他们更注重精选出的深厚友情，不愿发生冲突（Fingerman & Charles，2010），而让更普通的朋友关系自然消失。的确，该理论预测：任何人，只要认为自己的未来不长久，就会花更多的时间与少数几个亲密好友相处，而不是把时间用来和各种各样的普通朋友交往——这也是年轻人感染艾滋病病毒后，所剩时日无多时与人交往的情形（Carstensen et al.，1999）。一般而言，社会情绪选择理论看来是对与衰老有关的社交活动变化的合理解释。

专栏 7.4

宠物能成为我们的朋友吗?

我们都听说过“狗是人类最好的朋友”这类说辞。宠物真的能成为人类的朋友吗?

人们无疑真把宠物当做朋友来看待:心爱宠物的出现能帮助人们克服紧张的情境,效果甚至要好于人类朋友。有项研究考察了这一效应(Allen et al.,2002),参与者要进行5分钟的心算任务——快速地从7 654往后进行减3报数——参与者有三种心算情境:(1)独自一人,(2)有配偶做伴,(3)只有宠物在身边。宠物的出现起到安慰作用;当有宠物相伴时,这一困难任务只引起参与者轻度的唤醒。但当参与者独自一人做任务时,他们的心率和血压都大幅度地上升。而当配偶在场时,参与者的上述生理数据剧增。观众(即便是爱人)使人们在面临可能引起尴尬的任务时变得更为紧张,但是宠物的陪伴则使任务不再那么劳神费力。

这些研究结果非常有趣,但这些结果也可能是因为宠物主人的个人特性所引起的。因此,另一项研究检验了此一效应(Allen et al.,2001),研究者把单独居住的商人进行随机分配,他们或者从动物收容所领养宠物,或者继续原来的独居生活。当他们在实验中经受压力时,宠物主人血压的增加只有未领养宠物商人的一半。而且,朋友越少的人,拥有宠物获益的程度越大。

显然,猫和狗并不能提供人类朋友所能给予的同样的应答性、尊敬和信任。但人们常常会想象他们的宠物具有人类的特质和品格(Epley et al.,2008),人们还能感受到自己与宠物的关系与朋友关系一样亲密(Kurdek,2008b)。当宠物主人悲伤时,他们更可能向自己的宠物寻求安慰,而不是找父母、同胞、孩子或(人类)朋友倾诉(Kurdek,2009)。如果一定要他们做出选择,七分之一的宠物主人宁愿失去其配偶也不愿意丢下自己的宠物(Italie,2011)!所以,考虑到宠物所能提供的愉悦和真实的支持,只要我们较宽泛地使用“朋友”这个词,毫无疑问,宠物的确可以成为我们的朋友。

最后,我们还应注意到,当我们年老体衰、能力下降时,友谊所能提供的社会支持尤为重要。对美国康涅狄格州的2 812名老年人为期10年的纵向研究发现,经常与朋友保持接触能降低罹患残疾(比如不能自己穿衣或者行走)的风险(Mendes de Leon et al.,1999)。此外,如果老年人不幸罹患残疾,紧密的友谊常与较高的康复率联系在一起。整体来看,有着亲朋好友的老年人比那些较少与人接触的鳏寡

孤独者更健康、更长寿（Sabin，1993）。只要我们活着，友谊就是无价之宝。

友谊的差异

友谊不仅在整个生命周期中有变化，在不同的个体之间和伙伴之间也存在差异。本节我们就要考察友谊的本质如何与性别及其他个体差异交织在一起。

同性友谊中的性别差异

请思考以下两种同性友谊的情形：

小莉和贝蒂是闺中密友。遇到麻烦时，另一方总能提供支持和忠告。只要她们在恋爱中出现任何问题，就会马上给对方打电话，请求并能得到所需要的建议和安慰。小莉和贝蒂觉得她们了解彼此的一切。

汤姆和巴尼有着过硬的交情。他们常常一起熬夜玩纸牌，或者修理汤姆那辆1980年出产的、总是发生故障的雪弗兰汽车。他们一起出没于各种场所——酒吧、篮球场、集体聚会等等。巴尼和汤姆觉得他们是最要好的朋友。

你觉得上面描述的两种友谊合理吗？或许合理。大量研究表明女性之间的友谊是以情感分享（emotional sharing）和自我表露为其特征的，而男性友谊则是围绕着共同活动（shared activities）、相伴相随和搞笑娱乐而展开的（Fehr，1996；Marshall，2010）。这显得过于简单化，但多年前赖特（Wright，1982）创造出的两个精辟词语

今天看来仍熠熠生辉：女性的友谊是“面对面”（face-to-face），而男性的友谊则是“肩并肩”（side-by-side）。[3]

同性之间的友谊差异主要表现在以下几个方面（Fehr，1996）：

专栏 7.5

男人和女人能成为密友吗？

当然，男人和女人常常能成为异性密友。大多数人都曾和许多异性有过亲密的友谊，这种朋友关系在大学生之间更是司空见惯。然而一旦他们离开校园，大多数人不再会维持亲密的异性友谊（Marshall，2010）。为什么？究竟发生了什么变故？

第一点值得注意的是，男女两性成为朋友的原因和他们接近同性朋友的原因一样；同样涉及应答性、信任和社会支持（Fuhrman et al.，2009）。因为异性友谊中，男性交往的对象是女性，所以他们与女性朋友相处比与男性伙伴在一起时，显得更加开放和具有表达能力（Fehr，1996）。的确，具有高表达性的男性以及具有高工具性的女性，比他们的同辈更有可能与异性建立亲密的友谊（Lenton & Webber，2006）。一如既往，相像才能相吸。

然而，异性友谊还会遭逢同性友谊通常不会遇到的障碍：必须做出选择，是继续保持纯洁的异性友谊呢？还是转变为爱情？友谊通常没有排他性，没有性含义，是平等的伙伴关系，当人们试图和异性建立亲密的友谊时，就会发现自己置身于完全陌生的领域（Werking，1997）。异性友谊的重大问题是朋友之间是否——毕竟彼此非常亲密——会发生性关系。男性比女性更可能认为性事是个好主意（Lehmiller et al.，2011），男性认为女性朋友对性事的兴趣往往会超出实际（Koenig et al.，2007）。而女性一方通常会低估男性朋友想和她上床的意愿程度，所以经常会发生一些误会：“大多数女性并不会回应男性朋友的性渴望，尽管有时男性会自我欺骗地认为女性朋友会在性事上报答自己”（Buss，2003，p.262）。因此，在一项调查中有五分之一的女性和四分之一的男性报告，他们最讨厌异性友谊中的“性紧张”（Marshall，2010）。

另一方面，性挑逗有时又是人们最喜欢异性友谊的方面，在一项研究中 60% 的年轻成人报告，他们至少和一位并非恋人的朋友有过性关系（Bisson & Levine，2009）。大多数情形下，异性朋友认为性事能改善他们之间的关系，使他们彼此更加亲近，而不会从朋友变成恋人。因而，他们变成了“发生性关系的朋友”（Owen & Fincham，2011）。

尽管如此，朋友之间发生性关系总会带来很多问题；它会引起混乱并使人们的关系变得复杂，大多数的异性友谊从来不会带有性的色彩（Halatsis & Christakis，2009）。的确，多数情况下人们不会把异性友谊转变为爱情，他们实际上会尽力保持柏拉图式的伙伴关系。之所以这样做有几个原因（Messman et al.，2000）。有时人们不愿意冒着失去有价值的人际关系的风险，而把异性友谊转变为爱情。正如一项研究中参与者所报告的（Werking，1997，

p.102）："我真的喜欢与她的友谊。如果我们能成为恋人，这固然很好。但那样我可能会失去宝贵的友谊。"其他原因还包括缺少性的欲火，没有足够强的意愿，也可能存在持反对意见的第三方（比如恋人）。

的确，如果异性朋友和其他人结了婚，那么他们的异性友谊很难处理。大概看来，在婚姻之外能提供伴护和关爱的异性朋友，能减少配偶一方的情感负担（Werking，1997）。然而，即使没有牵涉到性事，夫妻一方与潜在情敌的亲密联系都可能对另一方构成威胁（我将在第10章详细阐述）。因此，已婚的夫妇不太可能像单身男女那样拥有亲密的异性友谊，这正是大学生在完成学业之后异性友谊不再那么普遍的重要原因。

- 女性朋友之间电话交谈的时间更多；
- 两性朋友谈论的话题不同：女性更可能探讨人际关系和私人问题，而男性更可能探讨客观事件，比如体育比赛等；
- 女性进行的自我表露多于男性；
- 女性给予朋友的感情支持多于男性；
- 女性在友谊中比男性表达出更多的爱意和温情。

归纳一下，女性之间的友谊往往比男性更亲切、紧密。最终结果是，女性在爱情关系之外仍会向朋友寻求敏感、体贴的理解和支持，而男性常常做不到这点。请思考下面这个有启发性的问题（Rubin，1986，p.170）："某晚你回到家里，恋人或者爱人宣布要离你而去，你会向谁寻求帮助？"当研究的参与者真正地思考这个问题时，几乎每位女性都能轻易地提到同性朋友的名字，但只有少数几个男性能做到这一点（Rubin，1986）。（事实上，如果男性的爱侣抛弃他们，大多数男性根本想不出可以向谁寻求安慰。）

为什么男性之间的友谊不如女性那样亲密？是因为男性缺乏彼此建立亲密友谊的能力？抑或他们只是不愿意这样做？通常，是因为他们不愿意；如果社会环境支持男性之间的亲近，男性完全有能力与其他男性建立亲密的友谊——但社会对这种男性同性亲密的接纳程度远低于女性，所以他们不会这样做（Reis，1998）。为何如此？文化规范和性别角色看来是主要的原因（Bank & Hansford，2000）。传统的教养鼓励男性应该具有工具性而非表达性的特质，[4]并且（正如第5章所述）个体的表达性能预测他/她自我表露的方式。双性化的男性一般比传统的、性别刻板化的男性有着更为亲密的友谊，但性别刻板化的男性在数量上要多于双性化的男性。为了和典型的性别角色保持一致，我们也会对男性施加压力，促使他们表现出比女性更多的情感约束。社会规范致使男性比女性更不愿意向他人表达出他们的焦虑和情感，如果社会鼓励表达性的男性友谊（如中东），亲密友谊中的性别差异就会消失（Reis，1998）。

因此，男性友谊缺乏亲密，可能不是因为他们没有能力和其他男性分享有意义、亲密的相互依赖。相反，它是社会文化压力之下迫不得已的选择。如果西方文化不打击男性友谊心理上的亲密感，许多男性可能会拥有更亲密的同性友谊。

友谊的个体差异

除了性别效应之外，还存在其他影响友谊的个体差异。其一就是我们在第4章中谈到的自我监控（见133~135页）。自我监控水平高的个体倾向于建立较宽泛的社交网络，其同伴大多是“活动专家”，可以与之分享特定的快乐，但此外他们没有其他更多的共同点。因此，高自我监控者在友谊中的投入往往比低自我监控者更少；低自我监控

者的朋友数量较少，但彼此有着更多的共同点，他们的友谊一般看来更加亲密（Snyder & Simpson，1987）。

另一个影响社交网络的个体特征是性取向。在对美国方便样本[5]中的1 415人调查发现，大部分异性恋男女的密友不是男同、女同或双性恋，但大部分男同、女同或双性恋者（GLBs）都有正常性取向的朋友（Galupo，2009）。只有约六分之一的异性恋者（知道他们）有朋友是GLB，但80%的GLB有亲密的异性恋朋友。所以，就性取向而言，异性恋者的朋友圈一般不如GLB那么多样化。如果异性恋者真要回避与GLB的友谊，他们就可能犯错：一般来说，GLB们与异性恋者之间的友谊完全像GLB们之间的友谊一样亲密和有奖赏意义（Ueno et al.，2009），异性恋者与GLB们接触越多，就越喜欢他们（Vonofakou et al.，2007）。

最后，有些人认为他们是独立自主的主体，其自我概念最主要的特征就是能把他们与其他人区分开来的特质。相反，另外一些人则很大程度上依据与他人的人际关系来界定自我；他们的自我概念强调自己所担当的社会角色，以及在亲密的伙伴关系中表现出的特征。另一个有趣的个体差异是相互依赖的自我构念（interdependent self-construal），指人们在多大程度上把自己看成是与他人相互依赖（而非各自独立）的人。对于相互依赖的自我构念较强的人而言，人际关系是他们自我概念的核心特征，他们“思考和行动往往都是为了建立、提升和维持与重要人物的和谐、亲密的人际关系”（Cross & Morris，2003，p.513）。相互依赖的自我构念可以使人成为合意的朋友（Mann & Morry，2011）；和那些更加独立的人相比，相互依赖的人能更好地理解别人的观点和价值观，努力使他人及自己都获益。由于动机的作用，独立和依赖往往在每个人身上都会有所表现，但诸如美国的西方文化往往赞美和推崇独立自主。所以，相互依赖的自我构念在美国之外的世界更为普遍（Cross et al.，2009）。

友谊发展的障碍

在本章的最后部分，我们来考察一些对宝贵友谊造成阻碍的个人特质。我们将重点研究两个非常普通而又令人痛苦的问题，即羞怯和孤独。我们都清楚，羞怯者或孤独者通常都希望建立亲密的友谊，但他们的行为举止却往往使他们很难做到这一点。

如今，我们或许需要身边的每一位朋友。在2004年对全美国有代表性的人群样本面对面的访谈研究发现，美国人的亲密友谊并不如过去那样普遍（McPherson et al.，2006）。认为自己没有任何知心朋友的人从1985年的10%（该研究上一次问到这些问题）猛增到2004年的25%。每4个美国成人中就有1位根本没有好友，无法向好友寻求亲密忠告和社会支持。另有19%的人报告他们只有1位知己好友（通常是其配偶或者兄弟姐妹），整体来看，人们亲密伴侣的平均数量从3个（1985年）骤降到2个。许多大学生在Facebook校园交友网站上有几十或上百个“朋友”，但这些网友并不是能提供丰富的、有价值、有意义的亲密感的伙伴。一旦他们离开大学校园，只有一半多点的美国人（57%）还能和没有实际接触过的网友成为亲密的好友。许多美国人没有好朋友。毫无疑问，羞怯和孤独使情况变得更糟。

专栏 7.6

脸谱网的“网友”真的是朋友吗?

是啊，不错，你在脸谱网所结交的网友显然是真正的好友。但如果你是脸谱网普通的用户，你“好友”列表中每 12 个人之中你从未见过 1 人（Laflam & Green，2010），你还接受了你实际上讨厌之人的好友申请，因为你太胆小，不敢告诉他们滚开，放过你。你的好友列表里有几百个“朋友”，故而肯定只有少数几个符合 218 页我们对友谊的定义。

另一方面，脸谱网（或其他社交网站）有助于你与现实中真正的朋友保持更紧密的接触（Carpenter et al.，2011），如果你比较羞怯，社交网站尤其对你有益。我们所有人在线上一般都比面对面更少受约束，这对羞怯的人尤其有帮助，他们在线上能更充分地进行自我表露（Valkenburg & Peter，2009a），在脸谱网上花的时间比其他人都要多（Orr et al.，2009）。

不过，线上交往仅仅是我们多彩多姿人际关系的一小部分。线下的亲密程度与脸谱网上更少的相互对话相关（Ivcevic et al.，2011）；如果两个人真的亲密，他们的交往一般更多地通过其他渠道进行。有人发现脸谱网上肤浅交往的绝对数量非常多（DeAndrea et al.，2011）。如果你想努力完成某些工作，你生活中的小角色不断进行评论和刷新，就会对你形成干扰，所以在特殊时期里有人会使用一些软件来防止自己登陆诸如脸谱网等网站（della Cava，2010）。（这类软件的存在不是很明显吗？）显然，满是熟人的大型社交网络有时也会因负荷太多而适得其反。

羞怯

与人交往时你是否会感到焦虑和拘谨，担心别人对你的评价，交谈时觉得自己笨嘴拙舌？大多数人都会这样。80%的人都曾体验过羞怯（shyness），羞怯是在社交情境下沉默寡言和抑制行为结合紧张不安的综合症状（Miller，2009）。看看表7.2，人们羞怯时会担心社会指责，忧心忡忡地预计别人对自己的苛评。羞怯者在与人闲聊时还会感到忸怩做作、笨拙无能、局促不安、效率低下（Arroyo & Harwood，2011）。因此，他们的社会交往会陷入山穷水尽的困境。如果他们不

能完全避开人际交往，他们的行为也会表现出拘谨防卫的特点：看向他人的目光、保持的微笑、讲述的话语以及应答性的交谈都明显匮乏（Ickes，2009）。与泰然自若的人相比，他们应对日常谈话的能力非常低下。

表7.2　羞怯量表

你的羞怯程度怎样？请使用下列的5点量表来评定以下情境符合你的程度。

0＝一点也不符合我。
1＝稍微有点符合我。
2＝中等程度符合我。
3＝非常符合我。
4＝极其符合我。

____ 1. 在社交上我略显笨拙。
____ 2. 与陌生人攀谈并非难事。
____ 3. 当我与不十分了解的人相处时，会感到紧张。
____ 4. 与人交谈时我会担心说出愚蠢的话语。
____ 5. 与权威人士谈话时我会感到惶恐不安。
____ 6. 在聚会和其他社交场合上，我常常会感到不自在。
____ 7. 在社交情境下我会感到拘谨。
____ 8. 我很难直视别人的眼睛。
____ 9. 与异性相处我会很羞怯。

计算你的得分之前请把第2个陈述的评分颠倒过来。如果该项你选了0，则变为4；1变为3；3变为1；4则变为0。（选了2则不用变化。）然后累加你的各项评分。男性和女性的平均得分都约为14.5，标准差约为6分。所以，如果你的得分等于或小于8分，与大多数比起来你不怎么羞怯；但如果你的得分等于或大于20分，你就更为羞怯。

资料来源：Cheek & Buss，1981.

几乎任何人都会不时地受到羞怯的困扰。当我们置身于陌生的环境，第一次见到有魅力、地位高的陌生人时，很容易产生羞怯，但是

当我们在熟悉的环境下与老友交往时，则不太可能会感到羞怯（Leary & Kowalski，1995）。然而有些人会长期习惯性地感到羞怯，更频繁地体验到羞怯。与坦荡的人相比，他们具有三个特征。首先，惯常羞怯者害怕别人的负面评价。一想到别人讨厌自己他们就坐卧不安，他人的嘲笑和蔑视更令他们害怕恐惧。他们对社会指责的担忧要甚于其他人（Miller，2009）。其次，他们倾向于怀疑自我。低自尊通常伴随着习惯性羞怯，羞怯者往往有低自尊。最后，在与人交往的过程中，他们会感到自己能力不足，有时还能找到充分的理由：整体看来，他们的社交技能不如不羞怯的人（Ickes，2009）。

羞怯者这种负面认知和行为缺陷令人生厌，使得他们与人交往时进退两难。他们担心别人的看法，害怕别人的指责，却又觉得自己没有能力营造良好的印象，以消除此类指责。结果，他们的社会交往通常显得小心谨慎、畏畏缩缩，这会打断、转移别人对自己的兴趣和热情（Oakman et al.，2003）。比如，如果羞怯的男性发现漂亮的女人注视自己，他们不会回望与之对视，更不会微笑问好；相反，他们的眼神游离不定，一言不发（Ickes，2009）。本来男女之间可以进行的良性沟通，男性一旦显得羞怯就根本不可能发生。

具有讽刺意味的是，无论人们的羞怯是暂时性或习惯性的，只要他们胆怯畏缩，就会给人留下负面印象，而这恰恰是他们与人交往时希望避免的。他们疏离冷漠、毫无价值的行为并不能博得别人的同情，反而经常予人以沉闷单调、兴味索然的印象。我们且来彻底地分析这一现象。设想你在舞会现场，一些熟人三三两两地在舞池里随着音乐翩翩起舞。他们向你嚷道“来吧！”，鼓励你加入他们的行列。但你对自己的舞步没有信心，不想让人觉得自己蠢笨，所以你待在了舞池的边缘。你当然想和他们一起跳舞，但却过分在乎别人对你的评价，所以你踌躇不前，保持观望。这种沉默寡言会妨碍你的社会交往，它当然不能表现你的随和友善，也无助于聚会欢快、狂热的氛

围，你只是干站在那儿。你的心里或许还觉得自己很友好，但别人从你的行为表现上很难觉察到这一点。你当然不喜好跳舞嬉闹，从各方面的表现来看，你或许看上去有点笨手笨脚、呆头呆脑。的确，或许更稳妥的说法是，与其一个人在舞池边上尴尬地站立给人负面印象，还不如加入跳舞的队列笨拙地舞动起来；只要你生气勃勃、兴高采烈，没有人会在乎你的舞姿怎样。但是当你站在舞池边了无趣味时，人们的确会注意到你。

事实上，正如图7.2所示，羞怯行为并不能给人留下好印象。羞怯所表现出的懦弱、寡言和犹豫的行为特征看来好像冷漠无情、不太友好。和合群的行为相比，羞怯行为很可能引起对方冷淡和排斥的反应（Bradshaw，2006）。久而久之，羞怯者更可能受到别人的忽视和拒绝，而得不到他人的谅解和同理心，而这样的结果又会强化他们的羞怯。

的确，与不羞怯的人相比，羞怯者结交新朋友的过程缓慢得多（Asendorpf & Wilpers，1998）。他们的友谊一般也不怎么令人满意和具有支持性，所以他们也往往更加孤独（Bradshaw，2006）。这些影响非常重要；他们结婚时，羞怯的人会发生更多的问题，对婚姻生活也更不满意（Baker & McNulty，2010）。



图7.2　羞怯引起的人际循环效应

羞怯行为会给人造成负面的印象，通常还会产生羞怯者所害怕的不利评价。导致更糟糕的互动，加重了羞怯者的恐惧，如此循环往复。

因而，羞怯行为只会使个体的羞怯感更为严重，很显然，在社交生活中自信满满的表现通常比羞怯懦弱要好得多。当然，羞怯有时也有益处：当人们真正地遭遇新异情境，不知道如何行动时，羞怯片刻的警惕作用可以防止他们举止失当（Leary，2010）。然而，更常见的是，羞怯者会被社会指责所带来的威胁吓跑，而这种社会指责根本不曾发生过或者永远也不会出现，所以他们的羞怯完全没有必要，反而是起相反作用的心理负担（Miller，2009）。有一些正式的培训项目帮助人们克服习惯性羞怯，教导羞怯者要用积极的心态来认识和思考

问题，帮助他们应对焦虑并正确理解社会评价，还重点传授如何开启谈话和果断处事等社交技能。在角色扮演任务和其他实践训练中，会一直排演练习积极思维和有效行为，直到受训者能独自得心应手地应用它们为止（Henderson & Zimbardo，2010）。

然而，大多数羞怯者可能根本就不需要接受社交技能的正式培训，因为他们只要精神放松，不再担心别人的评判，就可以表现得坦荡豁达。假如现在你受到羞怯的困扰，只要你实际上能较少在意别人对你的看法，就能给人留下更好的印象。利里（Leary，1986）的一项有趣实验证实了这种可能性。实验要求参与者在一个模拟单身酒吧的热闹嘈杂环境下，会见并招呼一位陌生人。利里将谈话声、三首不同的歌曲、电台静电噪声和聚会的喧闹声（诸如大笑和叫喊声）等不同的声音叠加在一起，制作出多音轨的录音带——这当然是千真万确的“噪音”——并且在每对参与者交谈的时候以略微令人讨厌的音量播放磁带。重点在于，所播放的磁带音量总是恒定的，只不过告知一些参与者，噪音太响亮可能会干扰他们的谈话，他们很难轻松愉快地聊天。而告知另外一些参与者，噪音足够轻柔不会有什么影响。一旦参与者形成适当的预期，就让羞怯或不羞怯的参与者和陌生人单独相处——与人独处的场景对于羞怯者通常具有威胁意义。利里监测了参与者的心率以便追踪他们的焦虑和唤醒水平，研究结果如表7.3所示。当噪音“轻柔”，参与者拙劣的交往找不到好的托词，羞怯者就会表现出比正常人高得多的唤醒和焦虑；他们的心率变化增加到3倍之多（Shimizu et al.，2011）。更糟糕的是，事后观看自己的谈话录像的人也显然认为他们羞怯、不安。另一方面，当他们有了能降低社交预期的托词时——实际上不可能存在过于“响亮”的噪音——则他们的社交行为看上去一点也不羞怯。这种情况下，当他们开始与陌生人交往时，他们的心率增幅正常、适度，也不会给观察者任何羞怯的迹象。

表7.3　有了托词后羞怯者的社交表现更好

在利里（Leary，1986）的研究中，当无中生有地告诉参与者噪音很“响亮”时，则会为羞怯者拙劣的人际交往提供了托词，他们的行为表现和正常人没什么不同。相反，“轻柔”的噪音假定为不会干扰他们的谈话，则会使他们感到紧张和焦虑，即使在“响亮”和“轻柔”两种条件下噪音的音量完全一样。

心率的变化（每分钟心跳次数）

	噪音音量	
参与者习惯性羞怯程度	“轻柔”	“响亮”
低	5.3	4.7
高	15.8	4.5

有趣的是，如果他们的交往行为表现拙劣而无可指责，利里（Leary，1986）研究中的羞怯参与者则能保持相对轻松舒适的心态，可以毫无困难地与陌生人交谈。从某种意义上来说，当他们能以平和的心态来思考即将发生的人际交往时，羞怯感就会消失。他们的羞怯并不是因为长期缺乏社交技能造成的结果；羞怯取决于交往发生的背景。同样地，当羞怯者能以相对匿名的方式以及轻松自在地以自己的节奏和他人进行在线交流时，他们就能更加放得开（Shepherd & Edelmann，2005）。但如果在线交流使用摄像头，双方能实时同步地看到彼此的影像，羞怯者又会恢复原来的沉默寡言；他们的自我表露减少，羞怯特征再次变得清晰可见（Brunet & Schmidt，2007）。

如果羞怯取决于羞怯者是否受到别人的注视，那么人们（可能包括你在内，如果你感到羞怯）根本不需要基本社交技能的培训。他们所需要的是更多的镇静和自信（Arroyo & Harwood，2011）。虽然要做到这一点并不容易，但羞怯者应该考虑另一种选项：一味羞怯并不能帮他们赢得朋友和影响他人；那么相信自己并期望交往能顺利进行，又能失去什么？如果你是个羞怯的人，下次你结交新朋友时不要

光想着你自己，只要尽你所能地努力寻找对方的特点即可。[6]事情或许出乎你意料地变好（Sasaki & Vorauer，2010）。

孤独

在社交场景中我们有时会感到焦虑和胆怯，有时还会因为没有亲密朋友而感到不满和苦恼，这两种社交体验并不一样。如果我们所期待的人际关系数量和质量与我们当前实际情形存在较大差距，就会产生令人不悦的厌烦、悲伤和绝望的孤独体验（de Jong Gierveld et al.，2006）。孤独与独处并不是一回事；在完全独处的状态我们通常也能感到满足（Leary et al.，2003）。相反，当我们想拥有与他人更多、更亲密的接触而不得时，就会产生孤独感（Mellor et al.，2008）。因此，如果你与他人的人际关系很淡漠，即使你身边有很多人或者你在脸谱网上有许多“朋友”，你仍可能会感到孤独。

孤独有着不同的层面。心理学家罗伯特·韦斯（Robert Weiss）首先提出人们会受到两种孤独的困扰（Weiss，1973），其一是社会隔离（social isolation），指的是我们不满于缺少朋友和熟人的社交网络而引起的孤独；其二是情感隔离（emotional isolation），指的是我们缺乏深厚的人际关系而引起的孤独。这两种孤独成分在UCLA（美国加州大学洛杉矶分校）孤独量表上都有所表现，该测验已广泛地用于成人孤独的研究。UCLA孤独量表（见表7.4）包括三方面的内容（Hawkley et al.，2005）。首先是与他人的隔离。孤独者感觉自己形单影只，与他人的接触次数达不到他们所期望的目标。其次他们还会觉得与他人的亲密接触也达不到他们所期望的程度。最后，如果与他人总的社会联系太少也会引起孤独。孤独者感到他们与朋友和玩伴的联系不充分，所以他们在人际交往中体验到的快乐很少，也没有足够的社会支持。

表7.4　UCLA孤独量表（第3版）

指导语：下列陈述描述了人们一时的感受。请在每个句子的空格处填上数字以表明你感觉的频度。例子如下：

你是否经常感到快乐？

如果你从来没有感到过快乐，你就回答“从未”；如果你总是感到快乐，你就回答“总是”。

从未	很少	有时	总是
1	2	3	4

*1. 你是否经常感到能与身边的人“融洽”相处？ ____

2. 你是否经常感到缺乏友谊？ ____

3. 你是否经常感到求助无门？ ____

4. 你是否经常感到自己孤零零？ ____

*5. 你是否经常感到自己是朋友圈子中的一员？ ____

*6. 你是否经常感到与身边的人有很多共同点？ ____

7. 你是否经常感到不再想亲近任何人？ ____

8. 你是否经常感到身边的人并不接纳你的兴趣和观点？ ____

*9. 你是否经常感到自己外向而友好？ ____

*10. 你是否经常感到与人关系亲密？ ____

11. 你是否经常感到受人忽视？ ____

12. 你是否经常感到与他人的关系没有意义？ ____

13. 你是否经常感到没有人能真正了解你？ ____

14. 你是否经常感到与人隔绝？ ____

*15. 你是否经常感到自己需要时就能找到同伴？ ____

*16. 你是否经常感到有人真正理解你？ ____

17. 你是否经常感到羞怯？ ____

18. 你是否经常感到身边的人不愿意和你在一起？ ____

*19. 你是否经常感到有人可以倾诉？ ____

*20. 你是否经常感到有人可以求助？ ____

注意在量表中并没有出现“孤独”这个词。这是有意为之的。男性与女性相比更不愿意承认他们孤独，所以量表并没有出现这个词。要计算你的得分，请把注有星号题目的评分颠倒过来。如果该项你评为1，变成4；2变成3，3变成2，4则变成1。然后合计你的评分。年轻男性往往比女性更孤独，他们的平均得分是42。年轻女性的平均得分是39（Russell，1996）。男女两性得分的标准差都是9.5。所以，如果你的得分等于或大于53，你就比大多数男性更孤独；如果你的得分等于或大于49，你就比大多数女性更孤独。如果你的得分等于或小于31，你的孤独感就比大多数男性

更弱；如果你的得分等于或小于29，你的孤独感就比大多数女性更弱。顺带提一下，老年人的平均得分是32。你的得分和他们比起来如何？

资料来源： Russell, D.W. (1996)

如果人们的社会联系非常糟糕则会受到伤害。在第1章我们曾提到人类有归属需要，孤独正是归属需要得不到满足的恶果。长期来看，孤独者与那些有着丰富、满意友情的人相比，他们的血压更高，血液中应激荷尔蒙的水平也更高。他们的睡眠质量很差，免疫系统的功能也不正常（Cacioppo & Hawkley，2009）。久而久之，孤独对老年人整体幸福的损害非常明显：对美国爱荷华州3 000名老年人的追踪研究发现，孤独的老人四年之后有40%的人进了疗养院，而社交活跃的老人则只有10%的人进入养老院（Cutrona et al.，1997）。如果孤独持续存在，会对我们的健康会造成非常糟糕的影响（Hawkley & Cacioppo，2007）。

然而，令人欣慰的是，孤独通常是一种短暂的状态。任何人与自己的社交圈子隔离一段时间，都会感到苦恼，但它持续不了多久，重新回到自己的社交圈子或者建立了新的友谊，孤独就会结束。令人不安的是，与孤独有关的一些个人特征具有耐久性，只能逐渐地加以改变（如果确实能改变的话）。举例来说，孤独具有遗传性。也就是说，人与人之间孤独的变异约有一半（48%）来自基因的影响，这种影响是出生时就继承的（Boomsma et al.，2005）。有些人在社会生活中确实天生就比一般人更可能体验到孤独。的确，人们的人格特点能预测他们后来孤独的程度；高水平的外倾性、随和性和尽责性都和低孤独有关联，而高神经质会增加孤独的发生（Cacioppo et al.，2006）。

孤独也会随着其他更具变化性的个人特征而变化。不安全型依恋就是例子之一。依恋的两个维度——忧虑被弃和回避亲密——都与孤

独有关，人们忧虑和回避的程度越低，他们体验到的孤独一般更少（Wiseman et al.，2006）。自尊是另一个影响孤独的可变化的特征。和社会测量模型的自尊假设相一致，[7]不能和他人保持满意、充实的人际联系的人一般也不怎么欣赏他们自己：孤独者倾向于低自尊（Cacioppo et al.，2006）。

表7.5　是否拥有爱侣的男女之间的孤独对比

表中列出的是年轻成人拥有和没有爱侣情况下的孤独得分。女性的孤独并不依赖于她们是否拥有爱情伴侣，但男性则相反；平均来看，当他们不能和女性伙伴建立亲密关系时会感到更加孤独。

	拥有爱侣	没有爱侣
男性	16.9	31.2
女性	20.2	24.3

资料来源：Wheeler et al.，1983.

而且，平均而言男性比女性更孤独（Pinquart，2003），但更多地取决于他们当前是否能与女性伙伴保持亲近。因为女性常常与其他女性有着亲密的友谊，即使她们没有任何约会情人，她们在生活中通常也能与其他女人分享亲密的情感。男性则相反，他们与其他男性只能保持相对肤浅的人际交往，一般只有在与女性交往时，他们才能真正敞开心扉。因此，男性似乎依赖于女性以避免孤独，而女性则不会反过来依赖男性避免孤独（如表7.5所示）。

然而实际上更准确的说法是，大丈夫式的男性才真正需要女性来防止孤独。能够促进人们有意义、充实的人际交往的心理要素之一是表达性，[8]表达性是使人变得热情、敏感和亲切的品质，具有表达性特征的人看来不太可能感到孤独（Wheeler et al.，1983）。女性往往有较高的表达性，这可能是她们不会像男性那样孤独的主要原因。但是双性化的男性也有着较高的表达性，与更传统的大丈夫式的男性

不同，他们并不比女性更孤独。所以，男性和女性在孤独上的总体差异看来是一种性认同差异而非性生理差异。如果没有表达性高的伙伴为伍，在他们的生活中注入亲密感，表达性低的人（当然包括大多数男性）往往会感到孤独。但许多男性（大约三分之一）和大多数女性的表达性一样高（Bem，1993），他们不需要依赖女性以防止孤独。

最后，如果人们感到孤独，他们的生活就会了无趣味。他们在对待他人的消极态度上表现出的苦恼和绝望显而易见（Tsai & Reis，2009）。具有讽刺意义的是，孤独者所怀疑和讨厌的人往往恰恰是他们要向之寻求接纳和尊重的人。可能导致的结果是，他们的人际交往通常单调沉闷、迟钝乏味。孤独者对别人的话语反应迟缓，不会询问任何问题，从他人不带恶意的话语中却能品读出拒绝，所以与孤独者聊天没有任何乐趣（Edwards et al.，2001）。此外，他们不会进行太多的自我表露；他们的谈话通常淡漠肤浅、毫无意义，所以他们很难形成他们所渴望建立的亲密关系（Cacioppo & Hawkley，2009）。

不幸的是，所有这些都逃不开别人的眼睛。孤独者愤世嫉俗的观点和迟钝乏味、心不在焉的处世方式经常会引起他人的消极反应，他人一般会认为孤独者并不十分了解和喜欢自己（Tsai & Reis，2009）。孤独和羞怯相似，都存在可能的自我延续倾向，但孤独的效应可能更加强烈。尽管羞怯行为实质上并无害处，羞怯者只不过显得疏离冷漠，但孤独行为却有破坏作用，令人憎恶。羞怯者只是要与人保持距离，但孤独者却会烦扰和激怒我们。在大学校园里，孤独的学生与同伴的交往几乎和其他任何人一样多，但他们体验到支持和关爱之类的积极结果较少，而消极结果（如冲突和怀疑）却较多（Hawkley et al.，2005）。因而，即使孤独者身边有许多人，他们的行为方式却令人生厌，这使得他们的孤独更严重。

专栏 7.7

曾经的爱人可能成为朋友吗?

如果我们和爱侣分手，我们的社交圈子通常会发生变化，有时我们失去的不仅是爱侣，而且包括双方共同的一些朋友。离婚后这种情形尤其有可能发生，通常男方的损失更大。只要发生离婚，夫妻双方通常都会体验到一定程度的孤独，但男性一般比女性体验到更多的社会孤独和情感孤独（Dykstra & Fokkema，2007）。难道亲密关系破裂的后果就如此绝对？曾经的爱人可能成为朋友吗？

是的，他们能成为朋友。现代夫妇比起我们的祖辈来，在爱情消亡之后更可能维持朋友关系（Allan，2008），有些人还能保持数年的亲近。一项研究考察了荷兰将近 1 800 对离婚夫妇，结果发现约有一半的离婚夫妇在 10 年后仍有断断续续的联系——当然只有部分的交往还能保持友好（Fischer et al.，2005）。（有子女的前配偶比无子女的离婚夫妻更可能保持联系，但许多这样的关系——几乎有 30%——在离婚整整 10 年之后仍充满敌意。）即使曾经的爱人还能继续成为朋友，但他们之间的关系通常不如其他友谊令人满意，因为曾经的亲密关系的历史仍萦绕于他们的脑际；他们因为某些不愉快的往事而分手，所以他们仍继续认为前配偶提供的感情支持不如其他朋友充分（Schneider & Kenny，2000）。

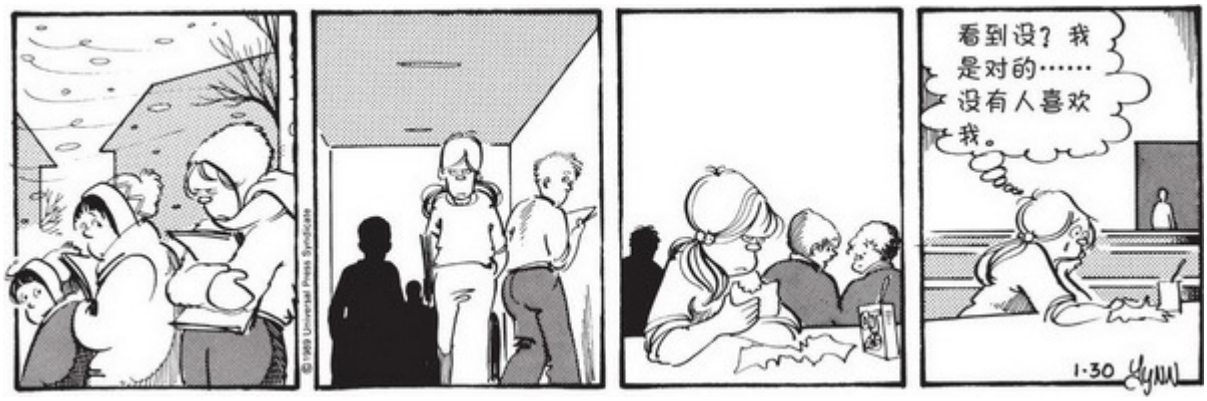
如果任何一方有了新的爱情关系，这样的友谊往往会逐渐消失。尽管如此，只要它们能够持续，其兴衰的原因与普通的友谊并无差别；只有那些能以较低的代价彼此继续为对方提供有价值奖赏的人才能保持亲密的友谊（Busboom et al.，2002）。

雪上加霜的是，孤独还会引起抑郁（Cacioppo & Hawkley，2009）。抑郁是比孤独更宽泛、更不满和苦恼的状态——孤独产生于人际障碍，而抑郁则来源于各种各样的失落和挫折（Weeks et al.，1980）——但他们能相互激化对方，抑郁使人更难有效率地行动以吸引他人（Rehman et al.，2008）。除了悲观和忧郁之外，抑郁者还会表现出可憎的行为模式，即过度寻求保证：他们持续不断地探查以确保他人喜欢并接纳他们，但当他们得到保证后又质疑这种保证的真实性（Haeffel et al.，2007）。在不满和焦虑中，他们仍继续寻求更

令人信服的安慰，也逐渐把他们伙伴的耐心消磨殆尽（Eberhart & Hammen，2010）。

上述孤独的影响没有一条令人愉快。孤独者又应该怎样克服呢？如果你现在正处于孤独，前面的论述可能看起来非常悲观，但并非完全没有希望。有些人可能很容易遭逢孤独，但我们面对的环境显然也有影响（Larose et al.，2002）。不利的环境会使任何人变得孤独——但环境会发生变化，所以始终保持希望非常重要。孤独未必一直持续。的确，当年轻人被催眠，并要求他们想象友谊和归属感的体验时，则和他们把注意力集中在孤独感时相比，他们更少羞怯、更好交际、更加快乐、更不孤独（Cacioppo et al.，2006）。个体的观念就能引起巨大的变化。

不管是好是坏



孤独者往往对他人持有消极的态度，这使得他们更难克服孤独。

资料来源：c 1989 Lynn Johnston Productions. Dist. by Universal Press Syndicate。Reprinted with permission.All rights reserved.

详而言之，如果大学新生能把他们的苦恼归因于不稳定、短暂的影响因素，而不是他们自己或者其他人持久的缺陷，他们就能更轻松地克服孤独（Cutrona，1982）。把自己的孤独判断为暂时的或能改变

的困难，就能乐观地期待事情会好转，而充满希望比消极悲观更有可能医治好孤独（Newall et al.，2009）。再者，因为孤独产生于我们所期望的伙伴关系与我们当前已拥有的人际关系之间的落差，所以孤独者应该当心别把自己的眼光放得太高。例如，离家求学的莘莘学子通常有段时间会感到孤独；孤独伴随着（新异的、陌生的）新环境而发生（Weeks et al.，1980）。但接下来的一年，那些只想结交新朋友的学生通常都能得偿所愿，变得不再孤独，而那些渴望寻觅浪漫爱情的学生通常会感到失望，变得更加沮丧（Cutrona，1982）。

要克服孤独，我们就应该寻求新的友谊，而不是爱情，尽力使自己显得友好。如果你现在正处于孤独，小心你自己的任何乖戾、自我挫败态度（Masi et al.，2011）。你是否开始认为人们一般都是自私的、浅薄的和没有爱心？这种消极的人生观几乎肯定地会降低你的魅力，并且会变成自我实现的预言：你所期望的也许正是你所得到的。的确，如果你能采用更积极的方法——关注他人的优秀品质，期望他们愉悦友善，并且耐心地承认友谊的建立需要花费时间——你就可能会享有与他人更有价值的交往。

请你思考

大卫和安妮在一起读研究生时成为最要好的朋友。他们同一年入学，选修了同样的课程，还在课外的几个项目上一起精诚合作。他们了解彼此，双方都尽责、聪明，并且完全尊敬和信任对方。他们彼此知悉对方最私人的秘密。一起游玩时他们感到极大的快乐。他们都不是墨守成规的人，能分享具有讽刺意味、不落俗套的幽默；其他人不怎么看好的笑话，却经常能引起他们的开怀大笑。在安妮完成她博士论文的那天晚上，他们喝醉了，几乎发生了性关系，却被人打断，机会就这样溜走了。不久之后，他们毕业了，在美国不同的地方找到了

工作，他去了加州，而她去了明尼苏达。而今，6年之后，他们都已结婚了，只能在每年的学术会议上才能见上一面。

你认为大卫和安妮之间的友谊未来会怎样？为什么？

[1] 如果需要提醒你什么是体验式取样，请翻到59页。（第2章仍然很有用，不是吗？）这项研究的参与者要戴上无线寻呼机，从而在白天每两个小时就会提醒他们记录他们和谁在一起，做些什么。

[2] 的确，感知到的伴侣应答性如此重要，这是我第二次提到它了。在第5章159页曾提及它是影响自我表露的重要因素。

[3] 这一聪明的论断当然过于简单化，因为它意味着女性朋友只会交谈而男性朋友只会玩乐，这当然不符合实际。女性也和男性一样喜欢和朋友一起进行令人快乐的活动（Fehr，1996）。然而，男性与女性相比，更不乐意和朋友分享他们的情感和恐惧，所以一般而言，情感分享这一特征的确能区分男女之间的友谊（Marshall，2010）。

[4] 要提醒你工具性和表达性的特质吗？请翻到第1章24页。

[5] 参见第2章46页。

[6] 如何做请查看第225页的专栏7.2。

[7] 需要提醒你社会测量理论模型吗？请翻到第1章29页。

[8] 你可能已经记住了这个概念了，但如果你想回顾一下，请翻到第1章24~26页。

第8章 爱情

请你思考一个有趣的问题：如果某个人具有你所期待的所有品质，但你还没有爱上他/她，你会与这个人结婚吗？大多数读者会说不。在20世纪末，绝大多数的美国年轻人认为浪漫爱情是婚姻的必需条件（Simpson et al.，1986）。除了人们对配偶所渴望的诸特性（如热情、可靠性、长相吸引力等）外，西方文化下的年轻人大多数还坚持认为浪漫和激情也应是婚姻的前提。这种观点非常新颖，所以格外引人注目。纵观人类历史，通常择偶标准和浪漫爱情并无多大的关联（Ackerman，1994）；人们的婚配有着政治的、经济的、实用的和家庭的原因，而独独不会仅仅因为彼此相爱而结合。即使是在北美，人们直到最近才开始觉得爱情是婚姻必不可少的一部分。在1967年，76%的美国女性和35%的美国男性还愿意与自己并不爱恋但各方面都比较完美的伴侣结婚（Kephart，1967）。而现在，多数人会拒绝这样的婚姻。

在某种意义上，我们正在进行大胆的尝试。毕竟以前很少有人认为爱情是人们结合不可或缺的原因（Coontz，2005）。如今全世界的人都能体验到浪漫的激情，但仍有很多地方的人并不把爱情当作婚姻的先决条件。北美文化认为爱情是人们结合的前提，并将之推崇到前所未有高度（Hatfield & Rapson，2008）。这种观点正确吗？如果存在多种多样、彼此重叠的“爱情”以及不同类型的爱人——而且更糟的是，如果爱的激情和浪漫随着时间的推移而减弱——那么建立在爱情基础上的婚姻是否就会常常令人困惑和失望？

这一章我们就要考察这些问题，并通过了解社会心理学家的爱情理论而避免这些问题的出现。我们先来学习人类认识爱情的简单历

史，然后思考不同形式的爱情和不同类型的爱人。最后，我们将以一个大家都关心的问题来收尾：爱情能持续吗？（你的回答是什么？）。

爱情简史

现代人普遍认为配偶应该彼此相爱，然而不同的文化对爱情却有着不一样的看法（Hunt，1959）。许多年来，人们对爱情的态度体验至少在以下四个方面有所变化：

- 文化价值：爱情是值得拥有的还是可有可无的情感体验？
- 性欲：爱情应该有性行为还是与性无关？
- 性取向：异性之间和同性之间都能相爱吗？
- 婚姻状况：爱情只专属于婚姻，还是可以保留给第三者？

不同的社会文化对这四个问题的回答不尽相同，从而会形成截然不同的爱情模式：即爱情是什么？爱情应该是什么？

比如在古希腊，痴恋某个人会被视为疯狂，而与婚姻或家庭生活没有一点关系。相反，古希腊人崇尚柏拉图式的爱情，表现为两位男性之间不带性欲色彩的爱慕。

在古埃及，具有王室血统的人通常与他们的同族结婚；在古罗马，“婚姻的目的是为了生养小孩、结交盟友和建立血缘纽带……丈夫和妻子应该成为朋友，和睦相处。幸福和肉体享乐都不是婚姻生活的内容。性行为只是为了生养婴儿”（Ackerman，1994，p.37）。

在12世纪的欧洲，异性之间的爱情被冠以“宫廷爱情”（courtly love）的美誉，它有着更为积极的内涵。宫廷爱情需要骑士们把爱情作为一种高贵的精神追求，孜孜以求地献身于贵妇人。这种爱非常地理想化、非常优雅——至少在理论上——与性无关。宫廷爱情显然又是不合礼仪的婚外情。宫廷爱情中的男主角通常未婚，但女主角却是有夫之妇！在中世纪，没有人指望婚姻浪漫；相反，婚姻是与政治和财产有关的非常严肃的主题。的确，对异性产生的强烈的性欲望被人们视为“通往地狱的险恶之门，即使在夫妻之间也不能容忍”（Ackerman，1994，p.46）。

在随后的500年，人们开始认为充满激情的爱情也是值得拥有的，但这种爱情常常注定要失败。要么情侣双方受到阻挠而不能结合在一起（经常是因为他们已经和其他人结了婚），要么在两人的爱情实现之前一方或者双方死亡。一直到17和18世纪，欧洲人（特别是英国人）才相信浪漫的激情偶尔也会有“幸福的结局”。然而，当时人们并不普遍认为夫妻彼此之间应该拥有充满激情和浪漫的婚姻。

即使在今天，全世界仍只有局部地区的人确信浪漫爱情应该与婚姻联系在一起。不过，现在的你可能会认为爱情和婚姻相伴相随，缺一不可。为什么你的观念会与过去大多数人的看法不同？为什么北美人对因爱而婚这个观念的接纳和热衷最为彻底（Hatfield & Rapson，2008）？这也许是因为美国个人主义的盛行和经济大繁荣（这使得大多数年轻人能够离家独居，并自由地选择自己的婚姻伴侣），以及没有种姓制度或家族控制。个体（而非家庭）应该根据情感的依恋（而不是经济条件）来选择婚配对象，美国人对这一择偶观的理解和重视程度要远胜于大多数其他国家的人。年轻人应该离开父母，自由地恋爱，自主地决定婚姻，并把恋人带回家与家人见面，这样一种恋爱婚姻观，许多地方的人现在仍认为这是一种荒谬之极的婚恋观（Buunk et al.，2010）。

无论如何，我们来总结一下刚刚提到的关于爱情的所有不同观点：

- 爱情是一种疯狂。
- 爱情与婚姻几乎没有关系。
- 最完美的爱情发生于同性之间。
- 爱情并不需要有性接触。
- 爱情是高贵的精神追求。
- 爱情注定要破灭。
- 爱情可以是幸福美满的。
- 爱情和婚姻相伴相随。

以上对于爱情的区分只是反映了普通的文化和历史差异（Hatfield & Rapson，2008）。然而，这些不同的观点也反映了一个重要的事实：爱情的形式多种多样。下面我们就考察各种各样的爱情。

爱情类型

咨询专栏作家安·兰德斯（Ann Landers）曾经遇到过一位非常苦闷的女士，因为在和恋人结婚不久之后，她对爱人强烈的爱恋就渐渐减弱了。兰德斯认为那位女士所认为的“世纪之恋”并不是“真正的爱情，只不过是一对性腺的相互吸引”（ Landers，1982，p.2）。兰德斯断言，沉迷于色欲和真正的爱情之间有着很大的差别，爱情比纯

粹的激情更为深刻和丰富。爱情是构筑在宽容、关爱和沟通的基础之上，爱情是“熊熊燃烧着的友谊”（p.12）。

兰德斯的观点是否符合你对浪漫爱情的体验？浪漫爱情和疯狂痴恋之间是否有差别？根据下面的爱情三角理论，对这两个问题的回答可能都是肯定的。

爱情三角理论

罗伯特·斯腾伯格（Robert Sternberg）认为各种不同的爱情都能由三个构成成分组合而成（Sternberg，1987，2006）。爱情的第一个成分是亲密（intimacy），包括热情、理解、沟通、支持和分享等爱情关系中常见的特征。第二个成分是激情（passion），其主要特征为性的唤醒和欲望。激情常以性渴望的形式出现，但任何能使伴侣感到满足的强烈情感需要都可以归入此类。爱情的最后一个成分是承诺（commitment），指投身于爱情和努力维护爱情的决心。承诺在本质上主要是认知性的，而亲密是情感性的，激情则是一种动机或者驱力。恋爱关系的“火热”来自激情，温情来自亲密；相形之下，承诺反映的则是完全与情感或性情无关的决策。

爱情三角理论认为，这三个成分就是爱情三角形的三条边，可以描绘两个人之间的爱情。每个成分的强度都可由低到高地变化，所以爱情的三角形可能有各种大小和形状。实际上可能存在无数的形状，为了简化，我们只考察几种相对纯粹的爱情类型，即某一成分非常低而其他成分充足的爱情三角形。在探讨下面几种爱情类型之前，你应该记住在现实生活中，这样明确定义的纯粹爱情体验或许并不多见。

● 无爱（nonlove）。如果亲密、激情和承诺三者都缺失，爱情就不存在。两个人可能仅仅是泛泛之交而不是朋友，彼此的关系是随

意、肤浅和不受约束的。

● 喜欢（liking）。当亲密程度高而激情和承诺都非常低时，就是喜欢。喜欢多表现在友谊之中，伙伴双方有着真正的亲近和温情，却不会唤起激情或者与对方共度余生的期望。如果某个朋友的确能唤起你的激情，或者当他/她离开的时候你会强烈地思慕，那么你们之间的关系就已经超越了喜欢，变成其他类型的了。

● 迷恋（infatuation）。缺乏亲密或承诺却有着强烈的激情即是迷恋。当人们被几乎不认识的人激起欲望就会有这种体验。斯腾伯格（Sternberg，1987）承认他曾经痛苦地痴恋过一位在10年级的生物课堂上从未说过话的女生；为她衣带渐宽却从来没有勇气去认识她。他现在认为这种爱情就仅仅是激情。他对她的爱就是迷恋。

● 空爱（empty love）。没有亲密或激情的承诺就是空虚的爱。在西方文化中，这种爱常见于激情燃尽的爱情关系中，既没有温情也没有激情，仅仅只在一起过日子。不过在有包办婚姻的社会中，空爱或许是配偶们生活在一起的第一个阶段，而不是最后一个阶段。



爱情可以持续终生。你认为这对夫妻持续的是怎样一种爱情？

你的爱情或许不太符合上述的任何一种类型。这可能是因为这几种类型都缺失爱情的一些重要成分——这正是斯腾伯格的观点。爱情是复杂的体验，如果我们把爱情的三个组成部分结合起来形成更复杂的爱情形态，这一观点就更清楚。

● 浪漫之爱（romantic love）。浪漫的爱情有着强烈的亲密感和激情。可以把它视为喜欢和迷恋的结合。人们常常会表现出对浪漫爱情的承诺，但斯腾伯格认为承诺并非浪漫之爱的典型特征。比如夏日之恋可能非常浪漫，即使双方都知道夏季一结束爱情也就走到了尽头。

● 相伴之爱（companionate love）。亲密和承诺结合在一起所形成的爱就是相伴之爱。相伴之爱的双方会努力维持深刻、长期的友

谊，这种爱情表现出亲近、沟通、分享以及对爱情关系的巨大投入。相伴之爱的典型例子是长久而幸福的婚姻，虽然年轻时的激情已逐渐消失。

● 愚昧之爱（fatuous love）。缺失亲密的激情和承诺会产生愚蠢的爱情体验即愚昧之爱。这种爱情会发生在旋风般的求爱中，在压倒一切的激情基础上双方会闪电般地快速结婚，但彼此并不十分了解或喜欢对方。在某种意义上，这样的爱人在迷恋对方时投入太多——很可能得不偿失。

● 完美之爱（consummate love）。最后，当爱情的三个成分——亲密、激情和承诺——都非常充足时，人们就能体验到“彻底的”或完美的爱情。这是许多人都追求的爱情类型，但斯腾伯格（Sternberg，1987）认为完美之爱非常类似于减肥：短时间里容易做到，但很难长久坚持。

所以，根据爱情三角理论，“我爱你”这样一句简单的陈述可能包含许多不同的情感体验（在表8.1中总结了爱情的不同类型）。另一个使爱情变得难于理解的复杂情形是，爱情的三个组成成分会随着时间发生变化，所以某对特定的爱情伴侣在不同时期可能会体验到各种不同类型的爱情。不过在爱情的三个成分中，激情是最容易发生变化，也是最不容易控制的成分。所以我们会发现自己对伴侣的欲望急剧飙升，随后又迅速消退，我们很难有意识地控制这些变化（Sternberg，1987）。

三角理论正确吗？这些主张准确吗？请思考一下，如果三角理论对浪漫爱情的描述是正确的，则浪漫之爱的主要成分之一——高水平的激情——可能难以持续。不过要想知道爱情是否能持续，还需考虑许多因素，稍后再来考察这个问题。目前我们需要注意：亲密、激情和承诺这三个成分在爱情关系中都很重要（Aron & Westbay，

1996）；具体来说，每个成分都可以使爱情关系令人满意，在最有奖赏价值的爱情关系中，这三个成分都发挥着重要的作用（Sternberg，2006）。

表8.1　爱情三角理论：爱情关系的类型

	亲密	激情	承诺
无爱	低	低	低
喜欢	高	低	低
迷恋	低	高	低
空爱	低	低	高
浪漫之爱	高	高	低
相伴之爱	高	低	高
愚昧之爱	低	高	高
完美之爱	高	高	高

资料来源：Sternberg，2006.

生理学的视角

对爱情生理基础的研究也表明激情与亲密是完全不同的体验。调控性欲望的脑区看来与支配依恋情感和对爱人承诺的脑区截然不同（Diamond，2004）。在对爱情最尖端的研究中，研究者采用fMRI技术来考察人们观看其爱人（其他人作为对比）时的大脑活动，结果发现激情所激活的脑区与爱慕之情、承诺所激活的脑区并不相同，这一点在美国（Aron et al.，2005）和中国都一样（Xu et al.，2011）。所以，事实上，我们并不爱恋的人也完全有可能勾起我们强烈的性欲望，而从使我们快乐地依恋的人身上却可能感觉不到多少激情（Diamond，2004）。（这一点你也许已经认识到了。）

的确，心理学家海伦·费希尔（Helen Fisher）认为存在三种既相互联系又截然不同的生物系统控制着爱情成分（Fisher，2006），

这具有演化学上的意义。首先是性欲或性驱力，由性荷尔蒙调控。性欲使得人们有了与人交媾的动机，从而促使人们成功地进行繁殖。其次是吸引力，促使人们追求他们所偏爱的特定的恋人。吸引力通过激起浪漫的爱情促使人们形成稳定的配偶联系，它由特定脑区里控制奖赏情感的神经递质多巴胺（dopamine）和（可能的）5—羟色胺（serotonin）来调控（Aron et al.，2008）。当我们坠入爱河，多巴胺水平就会上升，从而引起兴奋和欣喜，而5—羟色胺水平的下降可以给予我们足够的能量去不知疲倦地追求心上人。神经递质的这种混合或许正是“爱人们感到欣快、精神抖擞、乐观豁达和精力充沛，并能快乐地秉烛夜谈，通宵达旦；或者连续数小时不停地做爱的原因”（ Ackerman，1994，p.165）。的确，当人们真正坠入爱河时，只要看一下爱人就使疼痛不再那么难受。浪漫的爱情还会激活止痛药影响的脑区，当年轻的恋人看到情人时果然能无视疼痛（由贴在手上的计算机控制的加热垫造成），而如果看不到情人这种疼痛非常令人苦恼（Younger et al.，2010）。最后是依恋，这里的依恋是指长期的伴侣关系所带来的舒适、安全的情感。这种情感使得夫妻们厮守在一起的时间足够长，从而能保护和供养他们年幼的子女。依恋驱动的是相伴之爱，由神经肽催产素（oxytocin）调节（依恋的时间越长催产素含量越高）。

所以，我们天生就具有演化而来的三个不同的生理系统，它们各自促进了人们的成功繁殖过程——它们也支持了这样一种可能的结果：激情、亲密和承诺的体验彼此相当独立，在任何时间都能各自独立地发生强弱变化。另一方面，在很多爱情关系中，亲密、激情和承诺的情感体验又相互有着明显的关联（Whitley，1993）。例如，如果男性翻看色情书刊有了性唤醒，则比他们没有“性兴奋”时更加爱恋他们的伴侣（Dermer & Pyszczynski，1978）。

因此，正如前文所提醒的那样，在现实生活中，三角理论所清晰界定的爱情看来并非如此泾渭分明。人们对爱的实际体验是复杂的。比如，母亲对儿子的舐犊之情可能和他对自己母亲的跪乳之恩相似，但这两种情爱也可能存在有意义的差别，对此三角理论并不能很好地进行解释。不同类型的爱可能以更混杂、更令人困惑的方式交错重叠，这超出了三角理论的范围（Fehr，2006）。

然而，三角理论为研究不同类型的爱情提供了一个非常有用的理论框架。无论它是否完全正确，从长期来看，它发现了在许多爱情关系中都特别有可能出现的两种类型的爱情。下面我们便仔细地来考察这两种爱情。

浪漫狂热之爱

是否有人曾告诉过你，“我爱你，但并没有浪漫的激情”？如果真的如此，可能并非什么好事。或许你已知道，这人想说的是，“我喜欢你，我关心你，你是个很优秀的人，有很多美好的品质等等，但我却觉得你没有性的吸引力”（Myers & Berscheid，1997，p.360）。正如爱情三角理论所指出的，性的吸引力（或者“激情”）是浪漫的爱情必不可少的特征之一（Regan，2008）。所以如果你的恋人对你说“我只是想和你做朋友”，会令你很受打击。

专栏 8.1

浪漫爱情是一种情绪体验吗?

我们首先就得承认：这个问题仍然悬而未决，目前还没有明确的答案。浪漫的爱情当然包含炽热的情感和强烈的动机，但研究情感的心理学家一般坚持认为情绪（emotion）一词是指具有独特性质的有组织的反应。许多（并非所有的）研究者认为情绪产生于特定的事件，这些触发不同情绪反应的事件能引起各自分离、互不关联的生理反应，还能引起截然不同的表达性的行为模式和指向目标的行为反应（Oatley et al.，2006）。有心理学家认为情绪之所以存在，是因为情绪能促进我们对重大、反复发生的事件做出有效的、适应性的反应（Keltner et al.，2006）。因而，如果浪漫的爱情确凿无误地是一种情绪体验，那么它就应该具有具体的、实用的功能，应该针对特定的刺激情境做出反应，并且能引起身体的不同变化，旁观者都能看见，并能产生可认知的行为反应。（如果你暂停片刻，思索这些标准，就会明白为什么这个问题会悬而未决。）

浪漫的爱情使我们把注意和能力集中在特定的伴侣身上，能提升我们对爱情的承诺，从而增加我们成功繁殖的机会（Gonzaga et al.，2008）。浪漫的爱情也由我们认为非常迷人的伴侣所引起。但它并不像许多其他情绪那样能激活特定的、界限清晰的脑区；浪漫爱情激活了调节奖赏的脑区，但也激活了其他几个脑区，所以浪漫的爱情比其他各种情绪有着更广泛的弥散性（Xu et al.，2011）。相爱的人们表现出对伴侣强烈的兴趣、频频点头、微笑和繁密的人际距离（Gonzaga et al.，2006），但这些线索本身是否是爱情的明确信号则存在争议。人们发现爱情与其他情绪相比，更难通过谈话就能感同身受。如果你生动地想象上一次使你愤怒的事件，你可以恢复你的某些愤怒——但人们要在别人的指令下重新点燃浪漫和痴迷的激情却很少能成功（Aron，2010）。已有的证据使某些观察者认为浪漫的爱情更像是具有特定动机的心境（mood），而不是某种单一分立的情绪（Reis & Aron，2008）。

那么我们为什么要如此精确地关注这个问题？考虑到情绪是非常短暂的事件（Oatley et al.，2006）。你曾经体验过的每一种情绪都是突然间燃烧，熠熠生辉，然后逐渐消退。心境持续的时间更长，而且心境更具有弥散性，对我们的行为有着更多的影响；如果浪漫的爱情是一种心境，那么对不同的人就会有不同的影响。

所以，浪漫的爱情究竟是什么类型的情感体验仍然没有明确的答案。但不管它是什么，现在出现了一个更大的问题：其他的情绪、心境和动机都不会永远持续，那么爱情能持续吗？伴侣对我们的浪漫、热情的吸引力能无限期地持续吗？在你继续阅读的时候请记得这个关键的问题，在本章的最后我们将进行回答。

浪漫的爱情包含激情，这一点非常重要。值得一提的是，任何形式的强烈唤醒，无论好坏，都会影响我们对浪漫爱情的感受。

唤醒

一项对浪漫之爱的经典分析认为，激情洋溢的吸引力根源于两个因素：（1）生理唤醒，如心跳加快，并伴随（2）相信另一个人是引起你唤醒的原因（Berscheid & Walster，1974）。根据这一双因素观

点，当情感唤醒是由于出现了另外一个有吸引力的人时，浪漫的爱情就会产生，或者至少得以增强。

设想这样一种情境：你正在温哥华的一个公园里游玩，你准备通过一座由木板铺成的狭长吊索桥，桥下是深达几十米的陡峭峡谷。木桥的绳索栏杆很低，只能够到你的腰部，你走在上面时桥还会上下左右晃动。远处是从岩石丛中穿过的小溪，当你通过小桥时，你（和大多数人一样）会情不自禁地感到紧张和兴奋（或许还有表露在外的恐惧）。但在这座不安全的小桥中央，你会遇见一位有吸引力的异性，此人会邀请你回答一些问题。你会看到一张图片并要据此编出一个故事，随后这位面谈者会热情地感谢你，并提出如果你有任何问题都可以致电问询。这位在桥上邂逅的人对你的吸引力如何？

这正是达顿和阿伦（Dutton & Aron，1974）在其著名的实验中所问的问题，他们派出美丽的女性去会见只身一人的年轻男性（年龄在19~35岁之间），会见的情境有两种，其一是在可怕的吊索桥中央，其二是在公园里另一处又宽又稳、只比地面高出几米的桥中央。研究者对男性参与者所编故事的性想象力进行了评分，达顿和阿伦发现，位于摇晃的吊索桥上的男性的性想象力要强于另一座桥上的男性。此外，这些男性后来更有可能往女助手的家里打电话。女助手对于他们更有吸引力，由危险的桥梁所引起的唤醒（或者恐惧）显然会激起他们对女助手的兴趣。在不太令人紧张的地点碰到同一位女助手的男性却觉得她的吸引力比较弱。在危险的桥梁上，恐惧显然增强了吸引力。

表8.2　唤醒和吸引力

	女性的吸引力	
男性的唤醒	高	低
低	26.1	15.1
高	32.4	9.4

得分越高，男性判断女性合意的程度就越高。长相上有吸引力的女性比没有吸引力的女性的合意得分更高，但更快的心跳（唤醒）增强了这一效果，使得有吸引力的女性看起来更加迷人，而没有吸引力的女性则显得更不合意。

资料来源：White，Fishbein，& Rutstein，1981.

是这样吗？摇晃的桥所引起的紧张兴奋真的会被误认为，或者至少部分地以为是陌生人所具有的浪漫吸引力？请试试以下的实验程序：假设你是位年轻的男子，在某个地方跑完2分钟或者15秒，结果你的脉搏会加快、呼吸变得急促，或者你只比平时稍微多一点唤醒。带着这两种高低不同的唤醒，你进入另一个房间，观看一个你以为马上就能见到的年轻女子的录像。你和其他的男性看到的都是同一个女子，但由于化妆的作用，该女子要么看起来非常有吸引力，要么一点也没有吸引力。你对她会有怎样的想法呢？真实研究中的参与者报告他们的反应时，结果很明显，高唤醒加强了他们对该女子的反应强度（White et al.，1981）。有吸引力版本的女子比无吸引力版本的女子总是受到偏爱。但从表8.2我们可以看出，男性在唤醒时，更加喜欢有吸引力的女子，更不喜欢无吸引力的女子。高唤醒放大了男性的反应，所以当男性在脉搏加快时遇到有吸引力的女子，就会真的以为她性感。

而且，唤醒对吸引力的影响并不依赖于唤醒类型。在另一项研究中（White et al.，1981），男性参与者要听以下三段录音中的一段：

● 负性的唤醒：描述罪犯当着被害人家属的面，将一位传教士残忍地杀害并肢解。

● 正性的唤醒：史蒂夫·马丁的喜剧集《狂野男子》[1]中的片段。

● 中性：对青蛙循环系统的枯燥解说。

然后，跟刚才的实验程序一样，男性参与者要观看有吸引力或无吸引力的女子录像，并给出对她的印象。唤醒再一次增强了吸引力，而与唤醒的类型毫无瓜葛。当男性体验到强烈的感情时——无论是对有趣内容的哈哈大笑，还是对血腥内容的讨厌恶心——与听到枯燥的生物学磁带相比，他们认为迷人的女子更有吸引力，而无吸引力的女子则更没有吸引力。

表8.3　精简的爱之激情量表

本问卷要求你描述在充满激情的爱情中的感受。请即刻想象你最激情澎湃地爱着的某个人。在完成问卷的时候要一直想着这个人。

请用以下评分标准回答每一项：

1	2	3	4	5	6	7	8	9
完全不对				比较正确				完全正确

1. 如果_____离开我，我会感到深深的绝望。
2. 有时我会感到无法控制自己的思想，脑袋里全是_____的影子。
3. 当我做了能令_____高兴的事情时，我自己也很快乐。
4. 同任何人比起来，我都更愿意与_____在一起。
5. 如果我想到_____爱上别人，就会很嫉妒。
6. 我渴望知道_____的一切。
7. 我在肉体上、情感上和精神上都需要_____。
8. 我对来自_____的情爱的渴望没有止境。
9. 对我来说，_____是最完美的恋人。
10. 当_____爱抚我时，我的身体会起反应。
11. _____似乎一直在我心里。
12. 我希望_____了解我，知道我的想法、恐惧和希望。
13. 我急于找到_____喜欢我的信号。
14. 我被_____强烈地吸引。
15. 我与_____的关系不顺利时，我会变得非常郁闷。

量表得分高表明有着更强烈的激情之爱。在所有 15 个项目中，男性和女性在每个项目的平均分（将所有得分加起来再除以 15）都是 7.15。如果你的平均得分是 9（最高分），你经历的激情之爱比大部分人都猛烈，如果是 5.25 或更低，你的爱情就很平淡。

资料来源：Hatfield & Sprecher，1986.

总而言之，这些研究表明肾上腺素增强了人们的爱情体验。不同类型的高唤醒，包括简单的体力活动和恐惧、厌恶、快乐等情绪状态，似乎都可以提高我们对合意伴侣所感受到的浪漫吸引力。请思考一下它对于我们生活的意义：你是否曾经与爱人大声争吵，而几分钟

之后“亲吻、和解”会显得格外亲密？或许你的愤怒增加了随后的激情？这是否就是“恋爱中”的感觉？

在某种程度上而言，的确是这样。测量浪漫爱情的激情成分的实用工具是《爱之激情量表》（Passionate Love Scale）。表8.3是此量表的精简版；你可以看出，该量表测量了对所爱之人的着迷、痴恋、渴望和感情的强烈程度。陷入浪漫爱情的程度越深，个体在爱之激情量表上的得分就越高，在伴侣双方订婚或同居时分数会趋于平缓（Hatfield & Sprecher，1986）。（注意，我们前面曾提到，美国的情侣是在他们的激情高峰时做出结婚或同居决定的。）从爱之激情量表中表现出的浪漫爱情是一种需要和欲望——当反过来被人爱上时感到狂喜，当被人拒绝时则会极度痛苦——这些清晰的反应在被唤醒时比平静放松时更加强烈。

所以，浪漫爱情的一个方面就是高度唤醒的兴奋和欢快，各种能使我们兴奋的事件都可以增加我们对伴侣的爱恋。然而浪漫不仅仅是激情，还涉及我们的思维。

思维

浪漫爱情的双因素理论强调我们的思维和信念在解释唤醒时所起的作用。我们的判断也会以其他方式和浪漫发生关联，比如爱人对彼此的看法显然不同于对朋友的看法。这些区别在齐克·鲁宾（Zick Rubin）于1973年编制的爱情量表（Love Scale）和喜欢量表（Liking Scale）中显而易见。在哈特菲尔德和斯普雷彻（Hatfield & Sprecher，1986）编制爱之激情量表的数年前，鲁宾就制作了反映广泛人际态度的数十条陈述，并要求人们用这些句子来描述自己的爱人和朋友。爱情量表上描述浪漫爱情的项目，可以部分地表明爱侣们的所思所想。

爱情量表上的内容之一是亲密，这一点和爱情三角理论定义的一样。浪漫爱情的特征是开放、沟通和信任（见表8.4的第一项）。第二个内容是对依赖的需要（见表8.4的第二项）。依赖项目描述的是热切地渴望与伴侣发生接触，这点与我们讨论过的激情有着很大的共同性。不过爱情量表的最后一项内容描述的情感却是三角理论所未提及的：关爱。浪漫的爱人关心伴侣的福利和幸福（见第三项）。他们愿意照顾好自己的伴侣，让他们幸福。

表8.4　鲁宾（Rubin，1973）的爱情和喜欢量表：示例项目

鲁宾爱情量表
1. 我信赖自己的伴侣，几乎可以向他 / 她倾诉任何事情。
2. 如果再也不能和伴侣在一起，我会很痛苦。
3. 我几乎可以为伴侣做任何事情。
鲁宾喜欢量表
1. 我的伙伴是我认识的最讨人喜欢的人之一。
2. 我的伙伴是我想成为的那种人。
3. 我认为我的伙伴适应能力非常好。

因而，如同其他理论归纳出的爱情特征一样（如Fehr，2006），爱情量表把浪漫的爱情描绘成一种多层面的体验，既有付出（即关爱）也有索取（即依赖）。如果你爱上某个人，这可能有自私的成分——你爱恋伴侣是因为对方让你感觉到有可爱之处——也有慷慨的成分；你真的关心你的伴侣，会努力满足并保护他/她。（事实上，对我们所爱之人富有同情心的关怀或许能定义另一种爱情，见专栏8.2。）此外，这些不同的情绪都有着相对的强度和紧迫性：你会为情侣做任何事，如果没有对方你会很痛苦。

把这些想法和情感与对朋友的想法和情感进行比较。如同你在表8.4所看到的，喜欢量表看上去平和得多。人们会因为朋友好、适应能

力强、可爱而喜欢他们。但人们爱恋自己的爱人，是因为需要他们，并且愿意为对方做任何事情。浪漫爱情的思维里有一种热切之情，这是仅仅喜欢别人所缺乏的。

人们对伴侣做出的特殊判断也很重要。正如我们在第4章所看到的，人们往往对伴侣有着乐观美好的看法，爱得最深时对爱人的理想化和赞美也达到了巅峰。事实上，一旦产生了浪漫的爱情，人们会开始忽略有关未来伴侣的不好信息，或者重新解释这些信息。假设你是位男大学生，要去扮演饭店的经理，评价一位女子向你宣传的广告（Goodwin et al.，2002）。你会看到该女子的演讲录像，其表现可能连贯而睿智，也可能笨拙而无能。你能分辨这两份宣传工作称职与否吗？当然可以。但如果你知道自己将在周五和该女子约会，结果又会怎样？可能发生的浪漫爱情是否会影响你的判断？你或许认为不会，但当男性参与者真正参与这样的实验程序时，浪漫起了很大的影响作用，如图8.1所示。即将到来的约会显然会严重影响男性参与者的判断，如同施加了魔法，把对方极其糟糕的工作评价为很高质量的成就。当浪漫因素可能起作用时，工作优劣的任何区别就会完全消失。

此类研究结果都表明，现实中“爱情是盲目的”：人们会低估或忽视爱侣的缺点。他们将爱侣的形象理想化，这与他们面对的具体事实有着重大差别。事实上，爱情和友谊的主要差别在于我们的想象——爱侣是迷人、神秘而且有吸引力的，而朋友则不是这样（Aron et al.，2008）。

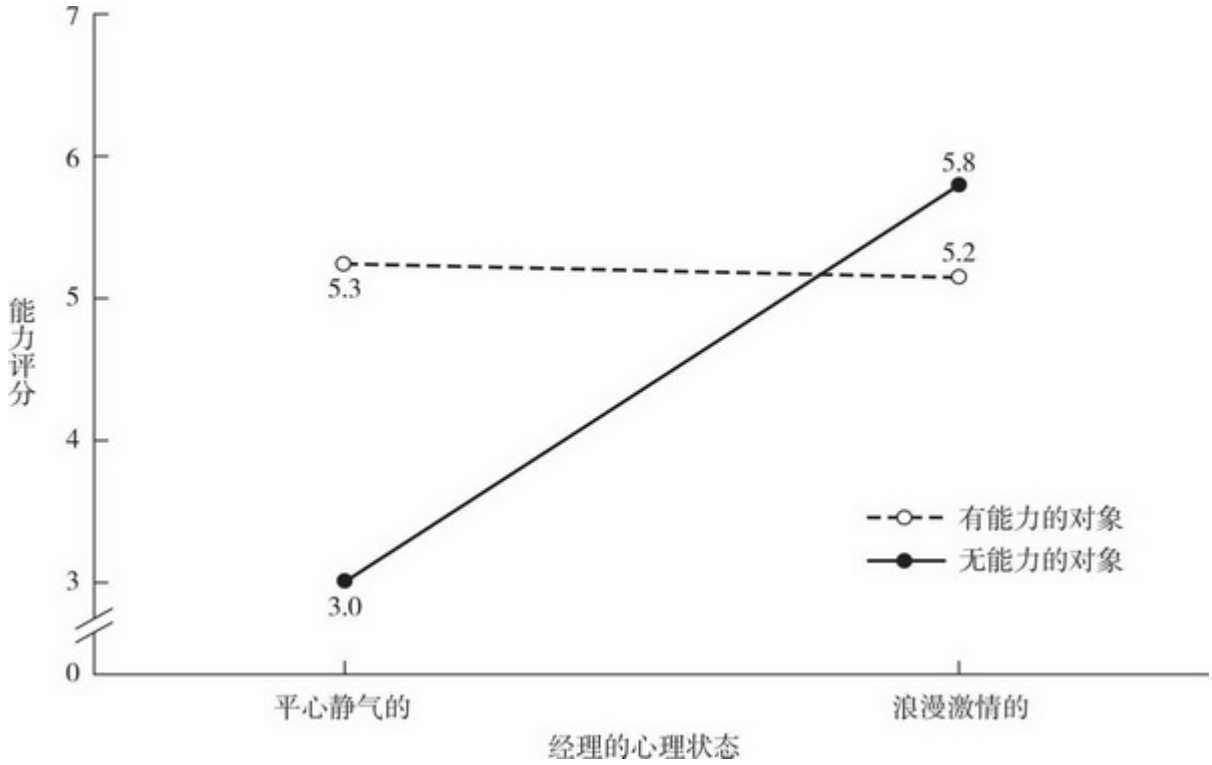


图8.1　爱情是盲目的

当男性期望与一位女性约会时，会认为她糟糕的工作比实际情况要好得多

资料来源：Goodwin et al.，2002.

浪漫的爱情还能让我们更轻易地把那些对当前伴侣具有挑战性、对我们有一定诱惑力的替代伴侣抛在脑后。请看另一个耐人寻味的实验程序：设想你要翻看一些有吸引力的异性照片，挑出最好看的一张，并写下短评：（1）为什么此人有吸引力，（2）与此人完美的第一次会面会是怎样的情形。显而易见，研究者要让你思索能替代你当前浪漫伴侣的迷人候选人（Gonzaga et al.，2008）。但更复杂的情形是；在你写下对伴侣的爱恋、对伴侣的性欲望或你当前的想法时，研究者现在要求你把替代伴侣的幻想置诸脑后，并不再去想替代伴侣，你能做到吗？如果你在心里默诵你对伴侣的爱恋就能做到。与其他两种条件相比，当参与者想象对伴侣的爱恋时，就能更好地从替代

伴侣那里转移注意力（并且对替代伴侣的容貌的记忆效果更差）。很明显，爱情能帮助我们把注意力集中在自己爱恋的伴侣身上，从而排斥其他人。时刻牢记我们与伴侣的浪漫爱情，甚至能让我们在一开始就不太可能注意其他有吸引力的人（Maner et al.，2008）。

最后，当我们坠入爱河时，甚至我们对自己的看法都会发生改变。阿瑟·阿伦和伊莱恩·阿伦夫妻俩都是社会心理学家，他们提出的自我延伸模型（self-expansion model）认为，随着伴侣给我们带来了新的体验和新的社会角色，爱情会使我们的自我概念得到扩展和变化，我们会渐渐了解我们以前所不认识的自己（Aron & Aron，2006）。的确，一项对恋爱的年轻人跟踪10周的研究发现，他们的自我概念变得更加多样化，自尊也得到提升，这就是为什么堕入爱河让人如此快乐的两个原因（Aron et al.，1995）。

所有这些都是很有说服力的内容。浪漫且充满激情的爱情所具有的唤醒和认知特征包含了波涛汹涌的感情、想象力和理想化，有时还会出现痴迷的情形（Aron et al.，2008）。正是这种复杂、狂热的状态的出现，才使得大多数北美人开始考虑结婚的问题。然而，浪漫的激情或许并不是他们在随后的岁月里能维持婚姻的原因。爱情关系的持久可能更多地与相伴之爱有关。

相伴之爱

相伴之爱并不依赖于激情，所以它比浪漫之爱更为稳定。三角理论认为相伴之爱是亲密和承诺的结合，但我们可以更充分地把它描绘成“对可爱伴侣的舒心的、温情的、信任的爱恋，它以深厚的友谊为基础，包含相伴相随、共同的爱好活动、互相关注和一起欢笑”（Grote & Frieze，1994，p.275）。它的表现形式是丰富、忠诚的友谊，而对方就是与我们的生活相互交织的人。

相伴之爱看上去令人愉悦，但与浪漫激情的狂喜相比，是否显得有点平淡乏味？可能是这样，但你或许会习惯于这种爱。当问及数以百计的结婚至少15年以上的夫妻，为什么他们的婚姻能持续时，他们并没有像浪漫的爱人所认为的那样，会为配偶做任何事情或者失去对方会很痛苦（Lauer & Lauer，1985）。恰恰相反，男女双方提到的两个最多的理由是（1）“配偶是我最好的朋友”，（2）“我很喜欢配偶这个人”。持续满意的婚姻似乎包括了很多成分的相伴之爱。

测量相伴之爱的实用工具是《基于友谊的爱情量表》（Friendship-Based Love Scale，Nancy Grote & Irene Frieze，1994）。正如表8.5所示，该量表描述的情感与爱之激情量表存在很大的差异；友谊和陪伴在基于友谊的爱情量表上比爱之激情量表更为明显。

表8.5　基于友谊的爱情量表

请回想你目前最亲近的爱情关系，并用以下等级来评价每一项与你相符或不符的程度：				
1	2	3	4	5
强烈反对				强烈同意
1. 我认为我们的爱情建立在深厚而又持久的友谊基础之上。				
2. 通过享受共同的活动和互相关注，我能表达出对伴侣的爱恋。				
3. 我对伴侣的爱恋包含了坚实、深厚的感情。				
4. 我们爱情的一个重要部分就是我们能一起欢笑。				
5. 伴侣是我认识的最可爱的人之一。				
6. 与伴侣共同的友情是我对他 / 她爱恋的重要部分。				
已婚男性的平均得分是 25.2，而已婚女性的平均得分是 26.4。男性一般得分在 21~30，女性在 22~30。个体在此量表上的得分与关系满意度和持续时间的相关要远高于爱之激情量表的得分。				

资料来源：Grote & Frieze，1994.

当然，在浪漫爱情的背景下也能产生深厚的友谊。有一项研究发现，44%的年轻人在婚前表示，浪漫的情侣也是他们最亲近的朋友（Hendrick & Hendrick，1993）。不过，当友谊也成为浪漫爱情的一部分时，友谊就会和性唤醒及激情相结合（有时混淆在一起）。在相伴之爱中更容易觉察友谊的重要性，此时亲密伴随承诺一起出现。而在浪漫爱情中较不容易觉察友谊，此时亲密是和激情同时出现的。

生理基础

相伴之爱还与浪漫之爱具有不同的生理基础。促进人放松并减少压力的神经肽催产素好像与相伴之爱有关（MacDonald & MacDonald，2010）。处在分娩和哺乳期的妈妈会分泌催产素（事实上，催产素的合成制剂（pitocin）常用来诱导分娩），年轻妈妈血液中催产素含量越多，就越会搂抱婴儿、与婴儿喃喃细语、照看婴儿并微笑（Feldman et al.，2007）。对于成人，爱人的接吻会刺激催产素的释放（Hill et al.，2009），尤其在性高潮时会释放大量的催产素；催产素可能正是夫妻在做爱之后会感到放松和嗜睡的原因之一（Floyd，2006）。而且，血液中催产素含量高的人在与配偶讨论棘手问题时往往显得更温和、更善良（Gouin et al.，2010），实验参与者在与恋人争吵时闻到催产素喷剂后会开始变得更放松（Ditzen et al.，2009）。他们还变得对陌生人更为信任（Theodoridou et al.，2009）。这些现象表明催产素能产生令人安宁的宽慰作用，还能使有血缘关系的人之间彼此更加依恋（Floyd，2006）。简而言之，催产素的释放或许是相伴之爱产生的生物基础。

专栏 8.2

一种你不想经历的爱——单恋

你是否曾经爱过并不爱你的人？或许爱过。根据不同的样本，有 80%（Aron et al.，1998）到 90%（Baumeister et al.，1993）的年轻人报告他们曾经经历过单恋：浪漫地、充满激情地被某个人所吸引，但对方并不爱自己。单恋是一种很普遍的爱情体验，个体在青少年晚期，即 16~20 岁之间似乎最为多见（Hill et al.，1997）。不过，并不是每个人都会经历单恋；男性比女性更多地发生单恋（Hill et al.，1997），痴迷型依恋风格的人比安全型或回避型风格的人更可能发生单恋（Aron et al.，1998）。

为什么我们会经历这样的爱情？可能有几个原因。首先，想要成为对方恋人的人总是被不太愿意的对象强烈吸引，他们想当然地认为与对方的爱情关系值得努力和等待。其次，他们过于乐观地高估了对方喜欢自己的程度（Aron et al.，1998）。第三，可能也是最重要的一点，单恋虽然很痛苦，但仍有奖赏价值。想要成为对方恋人的人体验到的感受除了沮丧之外，还有身陷情爱而实实在在体验到的激动、得意和兴奋（Baumeister et al.，1993）。

成为别人单恋的对象实际上感觉更糟糕。确实，有人追求让我们感觉很好，但有人单恋我们时，我们常常会发现追求者的坚持不懈具有冒犯性、惹人讨厌，而且拒绝热心的追求者通常会让我们感到内疚（Graupmann & Esber，2005）。被单恋的一方一般都是好人，“心存善意，却发现自己陷入了另一个人的情感漩涡中，并经常因此而深受其苦”（Baumeister & Wotman，1992，p.203）。当我们陷入了单相思，渐渐认识到情感所寄托的对象不会成为自己稳定的伴侣时，尽管会感到苦恼，但却会使我们单恋的对方更为难堪。

不过，即便多巴胺是浪漫爱情的重要参与者，催产素是相伴之爱的核心成分，这两种化学物质在人的身体内总有一定的含量，所以很少能遇上纯粹的浪漫之爱和相伴之爱，即只出现一种而缺乏另一种的爱情。相伴的爱人可以，也的确能体验到激情；同样浪漫的爱人可以，也的确能体验到承诺。当我们真正经历爱情时，浪漫之爱和相伴之爱这两种爱情的区分要远比我们这里所讨论的模糊得多（Fehr，2006）。尽管如此，只要我们愿意容许一些模棱两可，就可以得出结

论，美国人的爱情关系中存在两种最常见的类型：一种爱情充满激情，最终会使人们彼此成双配对，另一种爱情充满友谊，是爱情关系历久不衰的基础。久而久之，在持续的爱情关系中相伴之爱一般要强于浪漫、充满激情的爱情，它也与人们对爱情的满足有更高的相关（Fehr，2001）。在本章最后我们还会谈到这一点。

同情之爱

在成功的浪漫关系中还有第三种爱情（Berscheid，2010），爱情三角理论对此并无介绍，因为该理论并不认为对伴侣周到体贴的关爱也是爱情的特定成分。但关爱却有可能是爱情中的成分。对伴侣的幸福进行利他主义的关心和关注是同情之爱（compassionate love）的定义性特征，这种爱结合了亲密中的信任及理解与同情及关爱，关爱中包含同理心、无私和为爱人牺牲的意愿（Fehr & Sprecher，2009b）。（在我们进一步探讨之前，先花点时间来考察“同情的”爱情这个说法。同情之爱听起来好像结合了浪漫、充满激情的爱情[显然包含了激情]和相伴之爱[当然与陪伴有关]；但它与这两者都不同。同情包含了对他人的同理心和帮助他人的仁慈愿望。请不要混淆相伴之爱与同情之爱。）

具有同情之爱的人往往会与爱人同甘共苦，宁愿自己受苦，也不让自己亲近的人受到伤害。他们大方且有同理心，对爱人的关注和关爱在《同情之爱量表》上一览无遗（Sprecher & Fehr，2005）（见表8.6）。如你所料，富于同情之爱的人比缺乏同情心的人能为伴侣提供更多的支持，救灾时捐献更多的金钱（Fehr & Sprecher，2009a），在帮助别人的过程中也会有更多的快乐（Sprecher et al.，2007）。

表8.6　同情之爱量表上的项目

以下描述多大程度上适合你?

1. 我花了大量时间关注我亲近之人的幸福。

2. 如果与我身边的人需要帮助，我几乎会做任何能做的事情来帮助他。

3. 我宁愿自己受伤害，也不愿意看到身边的人受伤害。

同情之爱与浪漫之爱、相伴之爱的体验有着很高的相关（他们都有共同的亲密成分），但仍存在值得注意的差异。浪漫之爱是“盲目的”，但同情之爱却根源于对伴侣优点和缺点更准确的理解之上；我们认识到他们的不足，但我们不管怎样还是爱他们（Neff & Karney，2009）。同情之爱中无私关照的核心特征可能是无价的，能保护和维系亲密关系，即使伴侣因为年龄垂垂老矣，或者“因为厄运让伴侣意外从好变差”（Berscheid，2010，p.17）。同情之爱对于长期亲密关系的持续满足是否必要？我们并不知道答案：这类研究还没做完。不过，对伴侣富有同情心的关爱，和激情和友谊一样，或许都是最美妙的爱情体验的重要成分。

爱恋风格

另一套区分不同类型的爱情体验的体系是由社会学家约翰·艾伦·李（John Alan Lee）提出的，他采用希腊和拉丁词语来描述六种爱情风格，它们的差别表现在爱恋情感的强烈程度、对爱人的承诺程度、期待的爱人特征以及得到对方回报的爱情期望（Lee，1988，见表8.7）。第一种风格是情欲之爱（eros），与人的色欲有关。情欲之爱有着强烈的肉欲色彩，这种风格的情人可能会严重受到外表长相的影响，相信一见钟情。

第二种风格是游戏之爱（ludus），视爱情为没有约束的游戏。这类爱人常常反复无常，（试图）同时拥有几个伴侣。相形之下，第三

种风格友谊之爱（storge），引导人们不再重视强烈的情感，而去寻求真正的友谊，逐渐发展为真实的承诺。

表8.7　爱恋风格

情欲之爱	爱侣四处寻找外表长相适宜的人，并急于建立深厚的关系。
游戏之爱	爱侣视爱情为游戏，玩弄别人的感情。
友谊之爱	爱侣偏好缓慢建立的依恋，然后产生持久的承诺。
狂热之爱	爱侣难以满足并且对伴侣有强烈的占有欲，感觉爱情“失控”。
利他之爱	爱侣具有利他精神，爱恋却不指望任何回报。
现实之爱	爱侣会寻找适合的关键指标：工作、年龄、宗教等。

资料来源：Lee，1988.

第四种风格狂热之爱（mania）难以满足、占有欲强，充斥着生动的幻想和沉迷。第五种风格利他之爱（agape）无偿付出、利他、无私，把爱情视为一种职责。最后一种风格现实之爱（pragma）客观而务实，使人冷静地寻找理论上和自己最般配的伴侣。

这些区分有用吗？把这六种爱恋风格视为爱情体验的六个方面更加有意义，而不要把它们看成另外的爱情类型。它们会发生交叉重叠，与我们已知的爱情类型有着各自不同的关联。具体来看，友谊之爱、狂热之爱及现实之爱与浪漫之爱、相伴之爱或同情之爱共同点很少；疯狂之爱的痴迷、友谊之爱的沉静、现实之爱的务实与后三种爱情的核心成分（爱恋的亲密感）显然不同（Graham，2011）。不过，三角理论中爱情所有三种成分（亲密、激情与承诺）都与情欲之爱及利他之爱存在正相关（记住爱情既包含给予又包含接受），而与游戏之爱负相关（这表明爱情是严肃的）（Graham，2011）。故而李所描述的某些爱情类型（Lee,1998）与其他研究较多的爱情类型有关，但也有些没有关系。苏珊和克莱德·亨德里克（Susan & Clyde

Hendrick）夫妻编制了《爱情态度量表》（Love Attitudes Scale）来测量人们对这六种爱恋风格的认可程度，结果发现男性在游戏之爱上的得分高于女性，而女性在友谊之爱和现实之爱上的得分高于男性（Hendrick & Hendrick，2006）。其他研究者发现人们存在一种倾向性，即对爱情持有相似态度的人更容易成双配对（Morrow et al.，1995）。一般而言，爱情风格提醒我们，要注意有时容易被忽略的、影响爱情的个人因素（如实用性）。

爱情的个体和文化差异

显然，当人们说“我爱你”时，会感受到各种不同的情感。更复杂的是，某些人更有可能体验到某种类型的爱情。若干个体差异及文化差异都与爱情有关，我们先探讨爱情是否具有文化差异。

文化

如果你使用fMRI，就会发现中国与美国的浪漫爱情看起来完全一样：两种文化的人看到自己浪漫伴侣的照片时激活的脑区一样（Xu et al.，2011）。这并不奇怪，因为浪漫的爱情看来是普遍的人类经验，在世界各地的人身上都会出现（Hatfield et al.，2007）。浪漫之爱与相伴之爱的区别在东西方文化中也很明显（Shaver et al.，2001）。基本上各种爱情在不同文化中的表现似乎相同。不过，在这些大的方面类似之外，仍有些文化的细微差异使得爱情具有一定的地方特色。

美国人在描述坠入爱河的体验时，比中国人更强调恋人的俊美容貌和共同点，而中国人比美国人更多提及温和的性格、别人的看法和自己的生理唤醒（Riela et al.，2010）。（你认为哪国的人坠入爱

河的理由更充分？）之后当他们步入婚姻时，中国和美国的已婚夫妇都会感受到许多温情的关爱和对伴侣的性欲，但也存在文化差异。而在美国，浪漫幻想（认为恋爱就像童话，期望爱上之后就能幸福地生活）更突出，而在中国则更普遍地承认，伴侣也会令你困惑，难以理解，爱情本身有好也有坏（Jackson et al.，2006）。（再问你，你认为哪种文化表现更好？）最后，西方国家（如美国）崇尚个人主义的人比东方国家强调相互依赖的人更坚持认为，爱情是结婚的原因（Levine et al.，1995）。具体而言，中国大学生比美国大学生在应该与谁结婚的问题上更可能遵从父母的愿望（Zhang & Kline，2009）。而中国的婚姻通常是家庭做决定，美国的年轻人则往往希望完全由自己做主选择配偶。（如果你父母能为你选择配偶，他们会为你选择谁？见下面的专栏8.3。）

专栏 8.3

你父母希望你与谁结婚?

包办婚姻中子女的配偶由家长来决定，这在亚洲和中东仍很普遍（Buunk & Solano，2010），那么有趣的问题来了：如果婚姻由父母做主，你父母希望你与谁结婚？一般而言，你父母可能有与你一样的要求：他们也想找有吸引力、聪明、稳定、善良且经济前景看好的女婿和儿媳。有趣的是，他们的优先级可能与你不一样，因而如果不能十全十美（谁又能？），他们比你更看重某些条件。外貌吸引力对于他们并不像对你那么重要（Perilloux et al.，2011）。你更关心对象的身高、体重，脾性是否相投，而父母则更关心对方的族裔、社会阶层、家庭背景和宗教信仰（Buunk & Solano，2010）。他们还不希望你发生随意的性关系，尤其对于女孩子（Apostolou，2009）。总而言之，父母比子女认为基本的共同点和承诺更为重要，这一点所有文化皆然（Buunk & Solano，2010）。他们有道理吗？

依恋类型

因为文化的作用相当微妙，所以文化对爱情的影响并不如个体差异那般明显。具体而言，不管何种文化，依恋的两个维度，忧虑被弃和回避亲密都非常重要，因为它们与爱情的所有成分都有关系：亲密、激情、承诺和关爱。

● 亲密。安全依恋类型的人一般很重视其他人，认为别人值得信任、可以依赖和心地善良（Luke et al.，2004），他们往往对自己的伴侣很坦诚，心情愉快地进行大量的自我表露。而那些不安全型的人则对他人持有戒心。具体来说，高回避的人一般会怀疑他人，认为别人不诚实、靠不住（Collins & Allard，2001）。因此他们往往沉默寡言，很少对伴侣诉说自己的情感和愿望（Feeney et al.，2000）。总的来说，安全型的人与不安全型的人相比，与伴侣的关系更加亲密（Mikulincer & Shaver，2007）。

● 激情。痴迷型的人的生活存在很多戏剧性场景，但大部分并不轻松愉快。忧虑被人抛弃常常使他们紧张不安，他们在亲密交往时体验到的总是提心吊胆的忧虑而不是幸福快乐（Davis et al.，2004）。回避亲密的人则更为疏远冷漠，他们的激情（尽管少得可怜）更加不带有个人色彩。所以，只有安全型依恋类型的人才能体验到最美妙、满足的性生活，对于这一点你或许不会感到奇怪。安全型的人性生活的次数更多，有着更多的唤醒、更大的愉悦、更多次数的高潮以及更大的满足（Mikulincer & Shaver，2007）。

● 承诺。安全型的人比不安全型的人更加忠诚于他们的伴侣关系（Mikulincer & Shaver，2007）。这一点也不奇怪，因为久而久之安全型的人比不安全型的人有更多更亲密、更积极、更满意的交往（Kafetsios & Nezlek，2002）。

● 关爱和看护。最后，当伴侣紧张不安，需要支持时，不安全型的人并不是有效的看护者，与安全型的人相比，他们提供的安慰更

少，也不能让伴侣放心（Simpson et al.，2002）。详而言之，当危难中的伴侣请求安慰和支持时，高回避的人的行为更消极，有时还会变得恼怒（Campbell et al.，2001）。焦虑型的人经常会提供很多帮助，但他们往往是为了一己私利才这么做，希望获得伴侣的赞许。整体来看，对伴侣的同情之爱会因安全型依恋得以提升和增强，而会被回避亲密削弱（Sprecher & Fehr，2011）。

因此，安全型依恋和爱情的所有这四种构成成分都有正面的关系，这四种成分看来可以缔造出不同的爱情体验。可以肯定的是，安全型的人比不安全型的人体验到更强烈的浪漫之爱、相伴之爱和同情之爱（Mikulincer & Shaver，2005）。

然而更重要的是，所有人一般都有数个不同的伴侣，比如爱人、父母和朋友，这些人在任何时间都是重要的依恋对象，我们或许在某些关系中相对安全，而在另一些关系中则不太安全（Sibley & Overall，2008）。潜藏在人际关系的总的适应行为（即我们命名的依恋类型）背后的可能是对特定伴侣的几组不同的情感，所以我们依恋的质量在不同的伴侣之间会发生变化（Overall et al.，2003）。比如，有人焦虑地依恋于自己的母亲，但可能会全心全意地信任自己的爱人。所以，依恋在不同的人际关系之间会起变化，这使得爱情关系中的依赖类型十分复杂（Sibley & Overall，2008）。

虽然如此，我们这里描述的总的态度仍然重要。回避亲密和忧虑被弃的变化程度能概括全世界所有人际关系的特征（Schmitt，2008）。它们也清晰地为我们与他人的交往打下了基础。能安全地依恋于母亲的蹒跚学步的孩童，也往往在小学能与其他小朋友和睦相处，然后在中学能拥有亲密的友谊——再后，作为这些成功友谊的结果，他们往往会拥有满意的成人爱情（Simpson et al.，2007）。依

恋类型强烈、持久的影响表明人们不仅会拥有不同类型的爱情，而且还会拥有不同类型的爱人。

年龄

另一个可能影响爱情、而自身变化又很缓慢的个体特征就是个体的年龄。正如我们在第2章所指出的，年龄是心理学研究中很难处理的变量，因为它通常容易与经验和历史相混淆。随着人们年龄的增长，他们会拥有（1）持续时间更长的人际关系和（2）总数更多的人际关系。所以如果爱情的确随着年龄发生变化，这可能是年龄造成的差异，也可能是由于人们关系持续的时间长度、以前体验到的浪漫程度，或者是这三者结合所引起。

但是，年龄的影响有一点是清楚的：多数人会变得更成熟。研究者比较了60岁的夫妻和40岁的夫妻，结果发现年老的夫妻有着更多精神上的快乐，但却较少有肉体上的唤醒。他们的情绪不是很强烈，但整体上更为积极，即使在婚姻不是很幸福的时候（Levenson et al.，1994）。使年轻人步入婚姻殿堂的灼热、急迫和强烈的情感随着时间会逐渐变弱，取而代之的是对爱情更为温和、成熟的看法。

性别

另一个不随时间变化、但可能很重要的个体差异是性别。整体来看，男性和女性在爱情方面的共同点多于不同点（Canary & Emmers-Sommer，1997）。他们都能体验到不同类型的爱情，男女在每种依恋类型上所占的比例也大致相同；男性一般比女性更为疏离，但差异相当小（Schmitt，2008）。平均而言，女性体验到的情感比男性更强烈、更多变（Brody & Hall，2008）；然而很少有研究发现在浪漫情感的测量上男女两性存在任何差异，比如《爱情量表》（Rubin，

1973）和《爱之激情量表》（Hatfield & Sprecher，1986）。很显然，正如我们前面所指出的，认为男性和女性来自不同的星球是十分愚蠢的。

另一方面，男性往往比女性有着更为浪漫的态度体验；他们比女性更可能认为只要爱一个人就已足够，其他的都不重要（Sprecher & Metts，1989）。他们也更可能相信“一见钟情”式的爱情体验，他们往往比女性更快地坠入爱河（Hatfield & Sprecher，1986）。女性在爱情方面比男性更为谨慎；女性对爱恋的对象更为挑剔，更迟缓地感受到激情，她们将爱慕之情限制在适配价值更高的伴侣身上（Kenrick et al.，1990）。男性则往往不会这么严格地区别对待，比如男性一般来讲比女性更能接受随意的性关系（Schmitt，2005b）。（需要提醒的是，所有这些行为模式是和演化论的模型一致的，此模型预测女性挑选爱恋对象时应该审慎，因为她们在任何一个子女上的养育投入都比男性大得多[Buss，2012]。恰恰相反，社会文化模型认为女性之所以有着更苛刻的择偶标准，是因为传统上她们的社会地位更低；根据这一观点，女性仔细地选择社会地位高的配偶，是她们取得男性所控制的资源的为数不多的方法之一[Wood & Eagly，2007]。你认为哪一种解释更有说服力？）

男性似乎还看重激情。男女两性都认同爱情应该温情脉脉、忠贞不渝，但男性比女性还认为爱情应该有着更多的激情（Fehr & Broughton，2001）。的确，在爱情的三个成分中，激情与男性关系的满意程度有着很高的关联，而承诺则是预测女性满意度的最好成分（Sternberg，2006）。根据斯腾伯格的三角理论，男性所依赖的爱情成分随着时间的流逝是最不稳定和最不可靠的。

爱情能持久吗

那么，时间的流逝会怎样影响爱情？爱情能持久吗？这是一个很难给出明确结论的问题，因为前面已经谈到，爱情有着各种不同的类型，爱人也会千差万别。你的爱情体验或许和本书其他的读者并不相同。尽管如此，典型的北美婚姻是这样一种情形：沉浸在浪漫激情的20多岁的青年男女发誓要共度余生，可能还期望他们的激情能一直持续下去。能做到吗？尽管夫妻们有着美好的愿望，人际关系科学所能给出的最好答案是：可能做不到，至少达不到伴侣们所期望的程度。

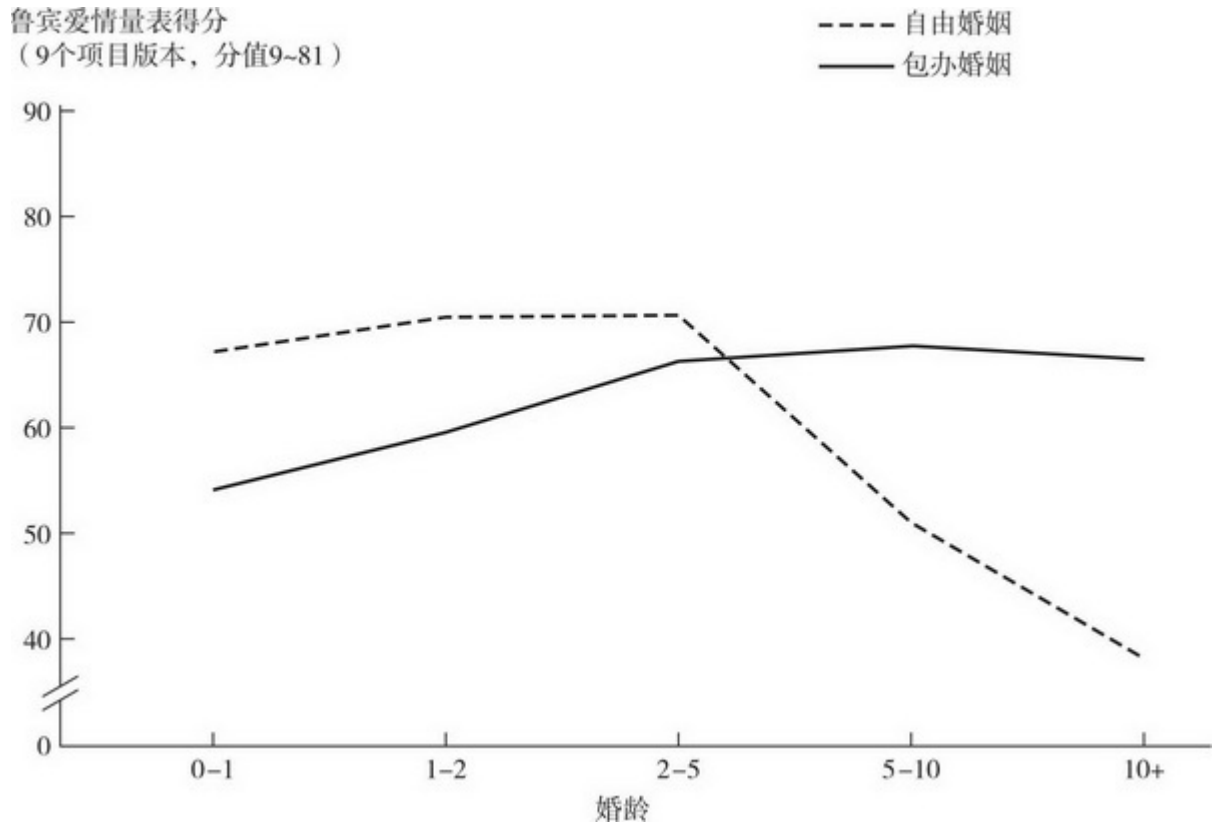


图8.2　人们为爱情而结婚后浪漫爱情随之减弱

印度的一项研究比较了包办婚姻和自由恋爱的婚姻。正如普通的美国人的婚姻一样，因爱情而结婚的夫妻在婚后若干年，浪漫爱情很大程度上减弱了。

资料来源：Myers, D.1993.

最基本的事实是，人们在结婚之后浪漫的爱情会减弱（Sprecher &Regan，1998）。随着时间的流逝，人们在浪漫和爱之激情量表上的得分都会下降（Tucker & Aron，1993），这还是那些努力维持婚姻的夫妻的情形！结婚几年之后，夫妻们就不会再像从前那样真心诚意地声称，彼此愿意为对方做任何事情，或者在互相凝视对方的双眸时，根本不会有陶醉的感觉。图8.2是这一有趣现象的例证，这是在印度进行的一项研究，研究者比较了因爱情而结合的夫妻——正如大多数北美人的婚姻——和由家长包办而结婚的夫妻（Gupta & Singh，1982）。结婚10年之后仍维持婚姻的浪漫夫妻在鲁宾的爱情量表（Rubin，1973）上的得分，要远远低于结婚只有一两年的浪漫夫妻的得分。（已经离婚和婚龄不到10年的夫妻的数据没有包括在图8.2中。你认为他们的在爱情量表上的得分会是多少？）

而且，有时候夫妻浪漫爱情的减少非常快速。仅仅在结婚2年之后，夫妻彼此平均表达出的情爱就比他们刚结婚时减少了一半（Huston & Chorost，1994）。从全世界范围来看，婚姻之后的第四年是离婚最频繁的时间段（Fisher，1995）。很多夫妻，即使不是大多数，并不能维持彼此之间的迫切渴望，而正是这种相互渴望在一开始促使他们步入婚姻。

浪漫爱情为何难以持久

事实上，如果我们仔细考虑，就会发现浪漫的爱情之所以会随着时间而减弱有几个原因（Walster & Walster，1978）：首先，幻想促进了浪漫。如前所述，爱情在一定程度上是盲目的。洋溢着激情的爱人们往往会将他们的伴侣理想化，缩小或忽略那些使他们止步不前的不利信息。想象、希望和异想天开的幻想会使与我们差异很大的人看起来有吸引力，至少暂时是这样。当然，问题在于，幻想会随着时间的流逝和经验的积累而逐渐变弱。伴侣之间理想化的赞美能促进浪

漫，仅就这一点足以预期：当伴侣双方开始生活在一起、变得越来越现实时，浪漫就会消退。“理想容易黯淡，魔咒会被打破，戏法终将被戳穿……浪漫随着时间推移而逐渐消逝，因为熟悉能使人更现实、毫无保留地审视对方；晌午刺眼的阳光最终驱散了月亮留下的迷人光晕”（ Mitchell，2002，p.94）。

此外，仅仅是新奇也能为新确立的爱情关系注入兴奋和能量。恋人之间的初吻比之后的成千上万个亲吻更令人激动，而当人们为新的伴侣而精神抖擞、魂牵梦绕时，决不会意识到在30年之后自己的爱人会变得多么熟悉和习以为常。的确，新奇在其他物种中也会引起性唤醒。比如，把两只处在发情期的公鼠和母鼠关在一起，公鼠会多次与母鼠交配直至筋疲力尽；然而，如果用另一只处在受孕期的母鼠代替第一只母鼠，公鼠又会重新焕发兴趣和活力，扑身而上与之交配。这样不断地以新母鼠代替老母鼠，引发出的公鼠射精次数要两三倍于它只与同一个母鼠关在一起的情形（Dewsbury，1981）。研究者把这种新奇对性唤醒的影响称为柯立芝效应（Coolidge effect），它的名称来自一个或许是杜撰的老故事。据说，美国总统卡尔文·柯立芝有次偕夫人参观一个养鸡场，柯立芝太太注意到一只公鸡接二连三地趴在母鸡身上。夫人甚为这只公鸡的勇猛折服，她让导游把这只公鸡指给总统看。据说，柯立芝听到这只公鸡持久的性能力之后，想了片刻然后说道，“请转告夫人那可不止是一只母鸡”（ Walster & Walster，1978）。

新奇对人有相似的作用吗？或许有。浪漫的夫妻一起参加新奇、兴奋的活动会让他们彼此更加相爱（Strong & Aron，2006）。并且有学者认为浪漫的激情和爱情关系的变化有着直接的关联（Baumeister & Bratslavsky，1999）。当我们刚坠入爱河时，我们的自我在扩展，事物都是新鲜的，亲密感在不断增加，激情就可能非常高亢。然而，一旦确立了婚姻关系，新奇感消失，激情逐渐消退；婚姻关系持续越

久，激情就变得越少（Ahmetoglu et al.，2010）。对美国人性行为所做的广泛调查支持了这一观点，调查显示夫妻间性交的平均频率（测量彼此之间激情的指标之一）在婚姻的过程中是持续下降的（Call et al.，1995）。在德国也发现了类似的模式（Klusmann，2002）。如图8.3所示，这种下降显然混淆了年龄的影响。然而，再婚并更换伴侣的人增加了他们性交的频率，至少在一段时间内是这样，所以年龄变老看来并不是激情随着时间而减少的全部原因。可以认为，“浪漫因新奇、神秘和危险而繁盛；却因了解熟识而消亡。持久的浪漫只不过是自相矛盾的说辞”（ Mitchell，2002，p.27）。

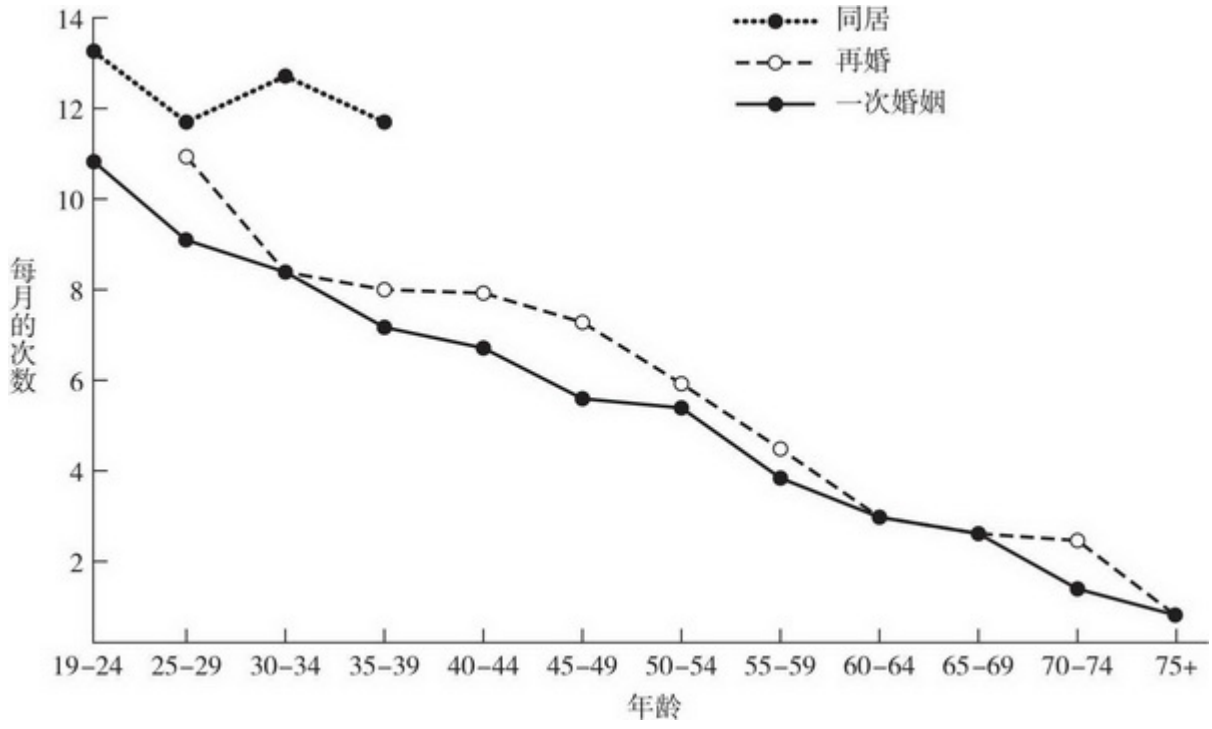


图8.3　随着年龄而变化的性交频率

一般而言，随着时间流逝大部分的浪漫关系都好变得缺乏激情。

资料来源：Call et al.，1995.

最后，图8.3也表明，唤醒随着时间的流逝会逐渐消失。我们都清楚，身体的唤醒——如脉搏加快、呼吸急促——无疑会增强激情。但人们不可能永远保持紧张的激动状态！就浪漫的爱情而言，当伴侣变得熟悉时大脑可能根本无法产生足够多的多巴胺，所以即使你的伴侣能一如既往地完美，你也不能像过去那样被唤醒。无论如何，不管何种原因，爱情的激情成分比亲密和承诺会更快地发生变化（Ahmetoglu et al.，2010），这就意味着浪漫的爱情也会发生改变。

爱情的未来怎样

因为浪漫激情的三个重要影响因素——幻想、新奇和唤醒——一般会随着岁月流逝而减弱，所以浪漫的爱情亦会日渐消退（Walster & Walster，1978）。有些夫妻的确能持续地感受到彼此间深刻的浪漫爱情，即使他们的情感随着时间有一定的改变。在10年的婚姻之后仍深爱彼此的夫妻在看到爱人的照片时，其大脑中多巴胺富集的奖赏中枢仍会受到激活，正如当初他们堕入爱河时的表现——但与哺乳动物中一夫一妻制和承诺有关的脑区也变得更为活跃（Acevedo et al.，2011）。标志新爱的痴迷狂恋一般也会消退，即使欲望和关爱犹存（Acevedo & Aron，2009）。归根结底，让人们步入婚姻熊熊燃烧的爱情基本上不会原封不变，这可能是美国人离婚率如此之高一个原因：普遍的抱怨是爱情的“魔力”消失了（见第13章）。

不过，我们并不希望这一消息让你感到沮丧。相反，我们认为它为人们拥有成功的长期爱情提供了重要的启示。通常，促使人们结婚的爱情和使人们数十年厮守在一起的爱情并不一样。随着我们变老，激情会消退，但亲密和承诺都会增强（Ahmetoglu et al.，2010）。因此，相伴之爱比浪漫之爱更为稳定（Sprecher & Regan，1998）。如前所述，能长期维持幸福婚姻的人通常会向配偶表达出许多相伴之爱（Lauer & Lauer，1985）。这样的人也常常活得很快乐：虽然相伴

之爱不依赖于激情，身处相伴之爱的人仍会感到非常满足（Hecht et al.，1994）。并且因为亲密和激情存在相关（Whitley，1993），夫妻成为好朋友也有助于维持激情。

所以，你只要投身于同时是好友的爱人。你还可以有目的、创造性地防止可能损害满足感的任何厌倦情绪。当爱情关系变得重复、单调和沉闷时就会止步不前，如第6章所揭示的，并非一出现坏事情就会发生厌倦，而是婚姻生活变得没有情趣、难以让人兴奋或者没有挑战性时才会滋生厌倦（Harasymchuk & Fehr，2011）。厌倦是爱恋和满意的对立面，所以厌倦的出现是非常糟糕的信号（Tsapelas et al.，2009）。如果不再有新奇，就去创造更多的新奇。不要停止寻找新颖、吸引人的共同娱乐的好方法。

这就是你的爱情策略。享受激情，但不要把它作为维持爱情关系的基础。培养与爱人之间的友谊。努力保持新鲜感；把握住每一个与配偶共同进行新奇探索的机会（Strong & Aron，2006）。如果对爱人急迫的欲望渐渐演变为平静而深厚的情感，不要觉得奇怪或失望。这种幸福的结果可能会让你成为幸运的爱人。

请你思考

在大卫和凯瑟琳相识前，两人都没有谈过恋爱，所以当他们从约会关系逐渐发展成更亲密的恋爱关系时，他们都很兴奋。彼此都是对方的初恋情人，他们发现性事既令人尴尬又异常兴奋。此后的几周，他们沉浸在从未体验过的浪漫情感的兴奋中，所以决定结婚。但大卫很快就被凯瑟琳惹恼，因为她想知道大卫每天的所有活动。大卫在上班时，凯瑟琳每天上午和下午都会打来电话，仅仅是为了“保持联系”。如果大卫中午和客户聚餐或者外出办事，凯瑟琳就会变得烦

躁。从凯瑟琳的角度看，她因为大卫明显不愿意向她倾诉心中的想法而感到困扰。大卫则为自己的自我和独立而自豪，并认为没有必要告诉凯瑟琳所有的事情，凯瑟琳持续不断的探查让他开始觉得不胜其烦。

你认为大卫和凯瑟琳的未来会怎样？为什么？

[1] 你或许从未听过。你应该听听。

第9章 性爱

我要向你请教两个问题。第一，如果有个淘气的妖精能毕生为你提供非常强烈的性高潮，但要求你独自一人去体验，并且决不可再与其他任何人发生性关系，你会同意吗？第二，如果你在蜜月期发现自己的新婚爱人偷偷地服用诸如伟哥的春药，以提高他/她对你的性反应，你会感觉受伤吗？

毫无疑问，不同的人对这两个问题的回答不尽相同。那些和亲密伴侣长期没有发生过性关系的人，可能认为强烈的性高潮（即使是独自一人得到的）非常具有诱惑力。但我们相信大多数人都不愿意放弃与爱人发生身体接触的机会。如果不能与所爱的人共同享受性爱，大多数人会感到失望。我们希望爱人认为我们迷人，并且也希望我们迷恋他们。所以，如果我们得知伴侣对我们强烈的性欲望显然（至少部分地）是因为某种春药作用的结果，我们就会受到伤害（Morgentaler，2003）。

正如这些问题提示的，人类的性爱远不止满意的性高潮这么简单。至少有些人认为性行为并不总是意味着亲密的爱情，但大部分人认为亲密的爱情理应包含性行为。亲密的爱情关系往往包含了性的成分，而且我们的性行为和性满足常常取决于爱情关系的性质和健康状态。你将会看到，性爱和亲密关系有着紧密的联系。

性态度

对随意性行为的态度

时代在进步，你可能比起祖父辈的人来更能接受婚前性行为。[1] 在你的父辈出生时，大多数人并不赞成“在结婚之前”发生性行为，但如今只有不到25%的人认为婚前性行为“总是或几乎总是错误的”（Wells & Twenge，2005）。现在大多数人还能容许发生在婚姻之外的性行为，但这要看具体的环境因素。大部分人一般仍然不赞成彼此没有承诺的人发生性关系（Willetts et al.，2004），因此，我们会持有以情感为标准的性认可态度（Sprecher et al.，2006）：只要未婚的恋人是在有承诺的爱情基础上发生性行为，就可以得到容许。我们不能再指望人们像老太太认为的那样“为婚姻守身如玉”，但亲密关系中的依恋和情感仍然被公认为是性行为最合理的前提。

男性和女性的性观念是否存在差异？平均来看，的确存在差异：男性在性的价值取向和态度体验上更为宽容，虽然随着时代的进步这种差异会越来越小，但差别大小取决于所要测量的具体态度（Petersen & Hyde，2010）。男女两性在性观念上的最大的差异是对待婚前随意性行为的态度；男性比女性更可能认为没有爱情的性也可接受。这种差异毫无疑问会影响男女两性对过去性行为的反思：女性更可能后悔自己过去的行为（如发生一夜情），而男性更可能悔不当初（如有人追求自己时没有发生性关系）。谈到随意性行为时，女性往往后悔自己的行为，而男性则后悔自己没有行动（Galperin et al.，2011）。

个体的性可能还涉及其他性态度。传统上，人们对女性性经历或性宽容的评价要比男性更为严厉。男性如果有许多性伙伴，会被人称赞为“风流帅哥”，而女性如果有同样数量的性伙伴，则会被人贬斥为“淫荡骚货”。这种不一致就是性的双重标准，它在几年前还非常明显地存在，但今天看来却更为微妙（Crawford & Popp，2003）。如今，挑逗别人并发生性关系的女性，比发生类似行为的男性所受到的评价更为宽容；人们认为前者较后者更热情、更安全、床上表现更好

（Conley，2011）。并且，乱交的男女都会受到他人负面的评价（Marks & Fraley，2005）。然而男性和女性如果同样身患性传播疾病，人们对女性的评价远比对男性的评价更为苛刻严厉（Smith et al.，2008），在参与3P的男女中，女性得到的评价更差（Jonason & Marks，2009）。[2]所以，明显的性双重标准貌似不再存在，但个体的性行为仍然会影响人们对其性经历的评价。

对同性恋的态度

到目前为止，我们的讨论还集中在人们对异性恋者性行为的态度。然而，人们对同性恋者的态度确凿无疑要更为负面，许多美国成年人（43%）认为成人之间的同性性关系是“道德败坏的”（Saad，2010）。同性恋会导致各种非议。好的一面是，大部分美国人不再如此看待同性恋，随着时代的进步他们对同性恋者显然变得更为宽容，2010年大多数美国人（52%）前所未有地认为男同和女同关系是“道德容许的”（Saad，2010）。

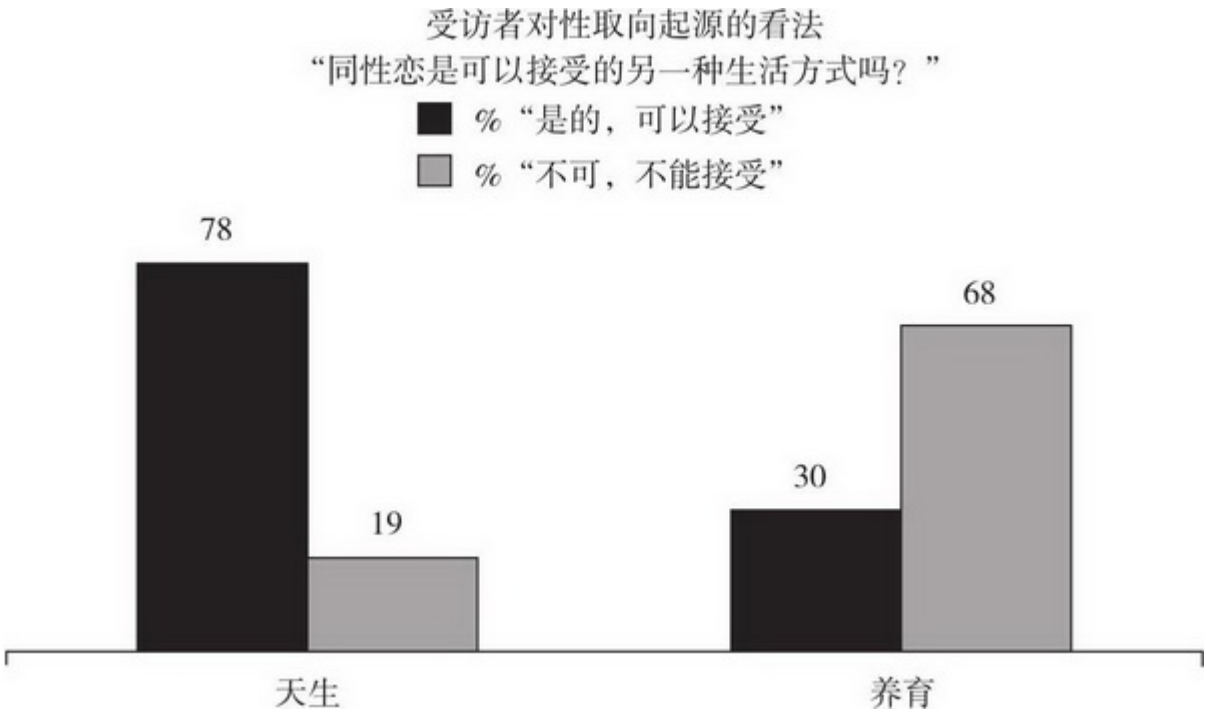


图9.1　个体对同性恋的宽容取决于其对同性恋起源的看法

这是2007年5月在美国进行的盖洛普民意调查的结果。如果人们认为性取向是人类出生就具有的特性，他们就更可能宽容同性恋——认为同性恋是“可以接受的另一种生活方式”。另一方面，如果人们认为同性恋者是因为后天养育才成为男同或女同，则不会宽容此类行为。

资料来源：Saad, 2007.

有趣的是，正如图9.1所示，人们对同性恋关系的评价与他们对个体成为男同或女同的原因的理解有密切的关联。当人们认为性取向来源于在出生之前就已经确定了的生物因素时，非常多的人认为同性恋是可以接受的生活方式。另一方面，如果人们认为同性恋是个体通过后天养育而习得或选择的结果，则会有相当多的人认为同性恋难以忍受。近30年来，认为个体的性别身份在出生之时就已确定的人数正逐渐在增长，而认为同性恋乃后天养育所致的人已经减少（Saad，2010）。这点很重要，以致现在更多的人认为同性的性取向是先天遗传而非后天教养所致的。（从研究资料来看，他们看来是对的：同性

性行为显然部分基于个体的基因[Langstrom et al.，2010]，绝大多数同性恋者认为对于自己的性取向别无选择[Herek et al.，2010]。想更深入地了解这一有启发意义的问题，请看专栏9.1）。

人们对富有争论性的“同性婚姻”这一问题的态度反应，也表现出类似的模式。大部分美国人（53%）反对同性伴侣的正式婚姻（Jones，2010），但他们的人数正在减少，支持同性关系合法化的人数却在增加。具体而言，绝大多数的美国人现在认为应该允许同性伴侣缔结法律认可的民事结合（见表9.1）。

专栏 9.1

同性恋是否有演化根源？

性取向具有基因基础（Långström et al.，2010），但男同和女同自己的孩子一般并不多。那么，在以异性恋为主体的人口中，性选择的演化原理又是如何发挥作用以维持少量而持续存在的同性恋们？原因可能有很多，这里给出两个来自男同研究的结果。首先，男同都是很好的伯/叔祖父；他们对外甥或侄女辈的付出比其他人更多，藉此能帮助他们的手足兄弟更成功地生育后代（Vasey & VanderLaan，2010）。其次，男同的姐妹们与其他女人相比生殖能力更强，有更多的孩子（Iemmola & Ciani，2009）因此，长期来看男同很少生养他们自己的后代，但他们的姐妹们却有更多的孩子，而且总的来看，这些孩子能得到更好的照料和保护。一般而言，在生存困难的环境下，家族中存在着同性取向甚至是一种优势。上述两种情况就可能是同性取向的演化根源。下次如果你听到性狭隘者声称：男同与女同不可能是天生的，因为他们没有孩子，请自信地用本专栏反驳他们。

表9.1　美国人如今赞成同性伴侣的民事结合

以下是《华盛顿邮报》与美国广播公司新闻网(ABC News)联合进行的4次民意调查的结果。每项调查的对象都是全美成人有代表性的样本。如你所见，还在不久之前美国人并不支持同性伴侣的正式法律上的结合，但现在支持了。

“你认为是否应该允许同性伴侣建立法律认可的民事结合，给予他们已婚夫妻法定的权利，如健康保险、继承权、养老保险等？”			
调查日期	“应该允许”	“不应允许”	没有看法
2003 年 9 月 7 日	40%	51%	9%
2004 年 2 月 22 日	45%	48%	7%
2007 年 11 月 1 日	55%	42%	3%
2010 年 2 月 8 日	66%	31%	4%

注意：每次民意调查的误差在± 3个百分点之间。

资料来源：www.washingtonpost.com/polls/postpoll_021010.html.Accessed Augutst 20, 2011.

社会学家也公开发表结论：没有实证论据支持剥夺男同和女同获得与异性恋夫妻一样的法律权益（例如纳税、健康保险、养老金和财产等权利）（Myers & Scanzoni，2005）。的确，美国心理学会已经做出决议：因为（1）同性关系与异性的伴侣关系运转的方式大抵相同（Balsam et al.，2008）；（2）性取向与个体能否成为富有爱心、善于养育的父母根本没有关系（Biblarz & Stacey，2010）；（3）婚姻对人们（包括男同和女同）有益（Riggle et al.，2010），所以如果拒绝在法律上承认男同和女同的同性恋关系，就是坐井观天、偏颇不公和歧视对待。（这份表明心理学家立场的正式决议是非常有趣的阅读材料[只有4页纸的内容]；在下面的网址可以下载这份材料：http://www.apa.org/releases/gaymarriage_reso.pdf。）

所以人们对同性恋的态度正在发生变化，同性恋者的形象可能缓慢而持续地变得更为积极。在公众场合，男同和女同比以前任何时候都更多地出现在人们的视线下，只要看看那些非常流行的电视节目，如《欢乐合唱团》和《摩登家庭》。人们与男同和女同接触得越多，对他们的情感就会越倾向于赞许（Smith et al.，2009）。

性态度上的文化差异

一般而言，随着时代进步，性态度会变得更加宽容。如果你是美国人，看到这些变化，你或许会忍不住认为美国比其他国家更为性开放。但是你错了。事实上，与其他国家相比，美国人的性态度看来格外保守。丹麦自1989年、挪威自1993年、瑞典自1995年就在法律上登记男同和女同的亲密关系为同性婚姻（civil union，或译民事结合），享有和异性恋婚姻同样的权益；阿根廷和墨西哥在2010年还给予男同和女同完全的婚姻权利（Warren，2010）。所以，美国在这个问题上肯定没有领先潮流。的确，一项跨文化的大型研究发现，美国对婚前性行为、婚外性行为和同性关系的看法比澳大利亚、德国、英国、以色列、俄罗斯、西班牙和瑞典都要更为保守（Widmer et al.，1998）。加拿大对性也比美国更为宽容，所以即便是一衣带水的邻邦也不一定有着同样的性态度。时代或许在发生变化，但美国人的性态度仍然相对保守。

在美国，非裔美国人的性态度较白人更为宽容，而西班牙裔和亚裔美国人则更为保守（Fugère et al.，2008）。不过，非裔美国人对男同和女同的态度比白人更消极（Vincent et al.，2009），美国共和党成员、宗教原教旨主义者、老家伙比民主党成员、无宗教信仰的人、年轻人更反对同性婚姻（Sherkat et al.，2011）。性态度显然受到各种历史、宗教、政治及其他社会因素的影响：因国家和群体而千差万别。

性行为

询问人们心中所想是一回事，而查明他们实际所为是另一回事。研究人的性行为更令人着迷，因为它为理解我们自己的行为提供了背

景。不过，请记住，本节中你所读到的内容仅仅是对性行为的宽泛描述，它掩盖了人们实际生活中可能存在的巨大差异。而普通的性行为并不见得就一定比那些不太典型的性行为更健康、更令人满足。我们将会发现，亲密关系中性行为最重要的特点是：性生活为伴侣双方所期待，并且双方都能得到满足。

第一次性行为

专栏 9.2

无知不是福

美国少年的未婚性行为非常普遍，而且性传播疾病也较泛滥。为应对这些不良现象，美国现在启动了 800 多个教育项目，来劝止美国少年发生性行为（Kantor et al.，2008）。这些教育项目有各种形式，但许多项目根本没有介绍任何避孕和安全性行为的知识。（更糟糕的是，某些项目还会误导人——宣扬诸如“避孕套不能预防艾滋病”——这种观点已经被医学界否定 [Lin & Santelli，2008]。）美国的性教育项目往往鼓励青少年做出保持处子之身的公开承诺来提倡禁欲。这些教育用意良好，但效果甚微。仅仅在做出贞洁保证的 1 年之后，大多数青少年（53%）就拒绝承认此类承诺（Rosenbaum，2006），5 年之后，82% 的青少年就声称自己根本没有说过这样的话（Rosenbaum，2009）。更糟糕的是，总的看来，接受过禁欲教育的人并不会更少发生性行为，而是更少采取避孕措施；大多数鼓吹禁欲的性教育项目并没有让青少年更晚地发生性行为或者减少性伴侣的数量；而是仅仅劝阻青少年发生安全而负责任的性行为（Kirby，2008；Rosenbaum，2009）。* 而且，禁欲教育的根本依据事实上并不正确：在稳定的亲密关系中发生的性行为（这正是大多数青少年性行为的类型）与有害的心理后果并无关系，不论是在他们开始发生性行为之时（Higgins et al.，2010）还是之后（Else-Quest et al.，2005）。

因此，我们要阐明两个观点。第一，知识就是力量。青少年接受到的信息越正确、充分，他们在性方面就越有责任感、越有良知（Kirby，2008）。美国青少年的生育率能达到前所未有的低谷，并不是因为他们禁欲的结果，而是因为他们在发生性行为之时比以前任何时候都更多地使用避孕套（Hendrick，2011）。教育能造福人类；信息误导和无知则会造成伤害。

第二，这里出现了另一个构筑人际关系科学的必要道德前提：如果对人类同伴关系所进行的冷静、细致的研究能发现可靠的知识，促进我们的健康和幸福，我们就应该进行这些研究，即使它们会把我们带入敏感的领域。只要一谈到性行为，有些人就仍然认为无知就是福，但这种观点是人际关系学家所坚定反对的。

---

* 性教育项目之间有差别。在美国费城进行的具有创新性的禁欲项目，鼓励孩子们列出可能会受到性行为影响的个人目标和梦想，从而能让一些孩子延迟首次性行为的时间（Jemmott，2010）。不过，重要的一点是，该项目并未鼓吹禁欲或者像其他性教育项目那样使用恐吓手段，故而它并非典型的禁欲教育。

如今，几乎所有的人（95%）都在结婚前有过性行为（Finer，2007）。你可能还记得，普通的美国人直到25~30岁时才结婚，但男性和女性第一次性交的平均年龄——即一半人开始有性行为，而另一半人没有——现在为17岁。到20岁时，只有少数人（15%）还未曾有过性行为（National Center for Health Statistics，2007）。

这些现象与我们祖父辈的经历迥然不同——他们那辈人一般要晚2~3年才开始发生性关系（Wells & Twenge，2005）——而现在的这种情形利弊参半。一方面，美国青少年比过去更有责任感。大多数青少年在第一次性交时都会采取一定的避孕措施，现在青少年的生育率比起15年之前要低得多（Hendrick，2011）。另一方面，美国青少年却不够小心：在美国超过四分之一的少女感染了性传播疾病！最常见的是人类乳头瘤病毒（HPV），这种病毒会引起生殖器尖锐湿疣，有18%的年轻女性感染了这一疾病（Tanner，2008）。

绝大多数青少年第一次发生性行为的伴侣，都与他们有着稳定的、感情上所重视的亲密关系，他们发生关系的过程都遵循行为越来越亲密的轨迹：接吻导致爱抚，最终发生性行为（de Graaf et al.，2009）。他们第一次的性伙伴较少（21%）为仅仅相识的人或者是一般的朋友（National Center for Health Statistics，2004）。然而，年轻的女性在发生第一次性行为时一般会有复杂的情感体验。她们中的大多数对性行为有着矛盾的情感，有些女孩甚至反对发生性关系，只有三分之一的女孩真正渴望性行为。年轻的男性通常有不同的看法：只有三分之一的男孩具有矛盾的情感，大多数人渴望发生性行为（National Center for Health Statistics，2004）。

一旦伴侣之间发生性关系，其发生的背景会影响性行为的结果。如果第一次性行为遵循了伴侣明确表达出的爱意和承诺，则伴侣们常常会把它体验成关系的积极发展，能增加彼此的亲密情感（Higgins

et al.，2010）。然而，如果第一次性行为没有这样的表达，性行为的结果通常是使关系发生令人讨厌的变化，导致不确定性和悔恨（Metts，2004）。伴侣之间的相对权力对比似乎也会产生影响，因为如果与比自己大上几岁的人发生第一次性行为，男女双方往往都会体验到更多的悔恨；与年龄差不多的伴侣的第一次性行为相比，这类伴侣的性行为发生得更早、更不可能使用避孕套（Mercer et al.，2006）。除此之外，男女两性对性经历后悔心态的差别并不大——当性行为方式与他们的道德不一致、醉酒性交或者没有使用避孕套时，男女两性都会感到深深的懊悔（Oswalt et al.，2005）。

忠诚关系中的性行为

那么人们发生性行为动机是什么？各种各样的理由实在有几百条。当研究者请得克萨斯大学的学生“列出你能想到的你自己或者你认识的人过去发生性行为的所有理由”时，发现了237条截然不同的理由（Meston & Buss，2007，p.479）。最普遍的积极理由有：“吸引力、感官愉悦、情感、爱恋、浪漫、感情的亲密、性唤醒、取悦他人的愿望、探险、体验、接触、庆祝、好奇和运气”（ Meston & Buss，2007，p.498）。不常见的理由则更工于心计、冷漠无情，涉及各种意愿，如伤害伴侣（“伴侣令我很恼火，所以我要和其他人发生性关系”），赢得某些优势（“我想得到提拔”），或者提高个体的社会地位（“我想给我的朋友留下深刻的印象”）。性动机显然非常广泛，从利他的动机到报复的动机，从不带感情色彩的动机到具有亲密情感的动机。

发生性行为的各种理由如此纷繁庞杂，可以将其大体分为四个方面。其一涉及性的情感成分，以性行为作为沟通、传递爱意和忠诚的手段。其二涉及性的肉欲方面，包括从性行为中获得的感官享受和未来伴侣的长相吸引力。其三是更为实用的理由，包括要实现某些长远

目标或完成某些具体目的的愿望，从生孩子到使伴侣嫉妒，范围极广。最后是不安全的理由，包括提高个体的自尊或防止伴侣移情别恋。男性和女性都会同等地赞成情感的理由，但男性比女性更可能因为肉欲、实用和不安的理由而与人发生性行为（Meston & Buss，2007）。这些差异常常非常细微，但男性所报告的性行为理由仍然比女性更多样化、更实际。显而易见，虽然性行为是表示爱意的行动，但它有时却并不带有浪漫的目的。

人们性行为的次数受到其亲密关系性质（和持续期间）的影响。同居的情侣平均每周会有3次性行为，而已婚的夫妻每周的性行为约为2次（Willetts et al.，2004）。然而，这两种关系下的伴侣性行为的次数都多于那些单身人士（Smith，2006），这可能是因为单身人士不太可能拥有稳定的性伴侣。已婚人士有时或许会羡慕单身人士性放任的生活，但他们性行为的次数通常比单身人士更多。

另一个和性行为频率有关的重要因素是个体的年龄。请翻到第8章277页的图8.3：老年人性生活的频次一般远不如年轻人。在2009年，大多数25~30岁的美国青年（86%）报告去年与人发生过性关系。然而，50多岁的人只有约一半的男性（58%）和女性（51%）如此报告，而70多岁的人只有少数的男性（43%）和女性（22%）有过阴道性交（Herbenick et al.，2010b）。美国大多数老年人在近12个月没有与任何人发生过性行为。这可能是受到身体老化的影响（Call et al.，1995）：荷尔蒙水平的减少会降低个体的性欲望，而身体健康的衰退会侵蚀个体的活力，所以性欲望随着年岁的增加而减弱一点也不奇怪。然而，对于那些长久厮守在一起的夫妻，存在着另一种更微妙的可能性：随着夫妻双方变成熟悉而老套的性伙伴，探索和新奇的兴奋消失殆尽，长远来看伴侣们彼此从对方感受到的激情会最终平静下来（Vohs & Baumeister，2004）。正如第8章所述，这或许是浪漫的爱情随着夫妻关系的延续变得越来越不强烈的一个原因，其影响的程度

（见图8.3）使我们提出以下告诫：如果你是位年轻人，你的亲密关系能得以维系（至少部分地）是因为非常火热的性生活，如果你期望自己对伴侣的激情、性欲和需要将来都不会变化，那将是十分愚蠢的。性行为当然会随着年龄发生变化。

最后一个和性行为频率有关的因素是性取向。当他们的亲密关系刚确立时，男同比女同和异性恋者会发生更多的性行为（见图9.2，在下面讨论性欲望时，请牢记这一性行为模式）。在一起10年之后，每种类型的情侣性交的频次都会下降，但男同频率下降的最多，他们最终发生性行为的频率还不如异性恋伴侣。另一方面，如果不考虑亲密关系的持续期间，女同性行为发生的次数要少于任何其他关系的伴侣。如果仅仅就女性而论，女性之间的性行为远不及有男人参与时那样频繁。

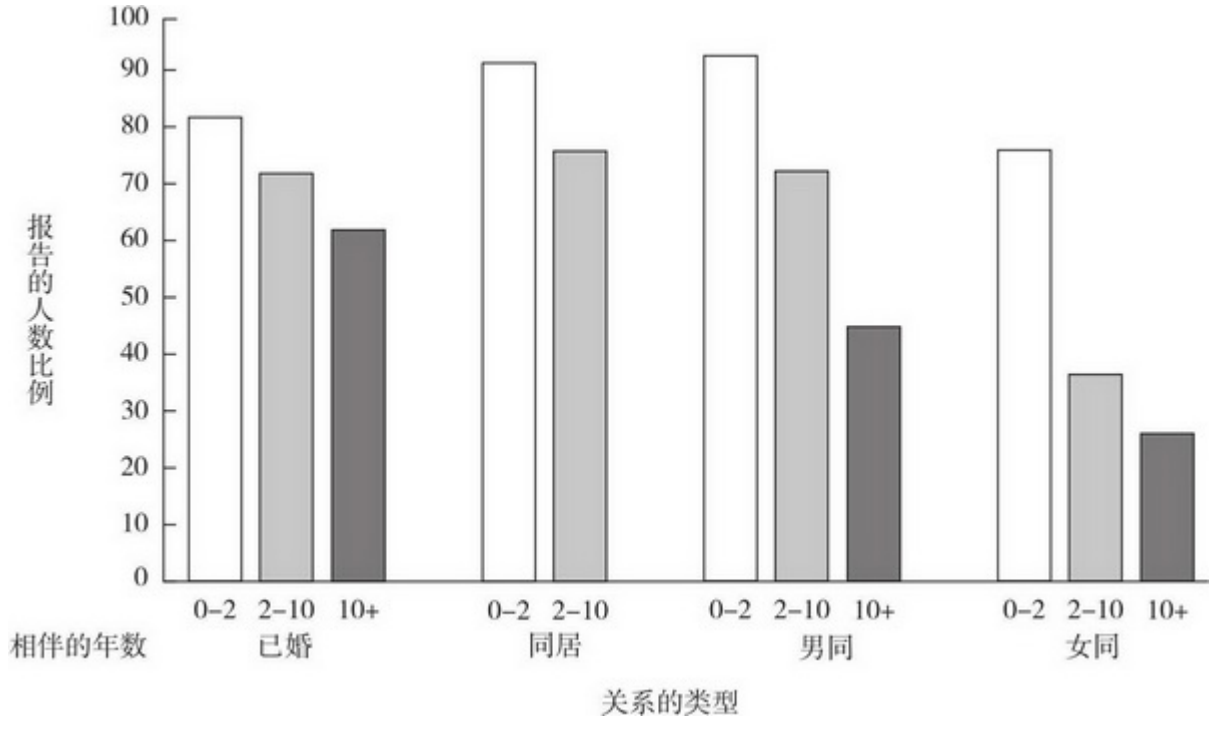


图9.2　根据亲密关系的类型和持续时间而区分的性行为频率差异

纵坐标的数字显示的是，每种伴侣关系中报告每周至少有一次性行为的伴侣所占的比例。（图中并未提供同居关系持续超过10年的伴侣的数值，因为这种类型的伴侣人数不足以提供可靠的数据。）

资料来源：Blumstein & Schwartz，1983.

不贞

世界上大多数人都会强烈反对处在忠诚伴侣关系中的人发生伴侣外性行为（extradyadic sex），即与自己的伴侣或者配偶之外的人发生性行为（Widmer et al.，1998）。[3]故而，我们或可预计性事上的不贞会比较罕见。真的如此吗？研究者对47项不同的调查进行了总结，一共涉及逾58 000名参与者，大部人居住在美国并且已婚，结果发现21%的女性和32%的男性在性方面至少有一次出轨，不忠于他们的爱情伴侣。大部分丈夫和妻子在结婚后从未与其他的人发生过性行为，但约有五分之一的妻子和三分之一的丈夫有婚外性行为（Tafoya & Spitzberg，2007）。

我们都清楚，男性比女性更有可能会欺骗自己的伴侣。他们对随意性行为的态度更为宽容，为了性的花样翻新他们常常会追求伴侣外性行为（而女性则更可能找寻感情上的联系）（Blow & Hartnett，2005）。的确，这种不同的性行为风格在男同和女同的同性关系中尤为突出，同性恋中男性和女性的不贞行为完全不会受到异性的影响。同性恋男子比同性恋女子和异性恋男子有着更多的伴侣外性行为（Peplau et al.，2004）。

图9.3描绘了1980年代初在美国进行的一项大型调查结果，收集了已婚夫妻、同居伴侣、男同和女同伴侣的数据（Blumstein & Schwartz，1983），很显然，男同性恋者与其他伴侣相比更可能在他们的亲密关系之外和别人发生性行为。多数情况下，男同的这种性行

为方式能得到其伴侣的容许，他们的伴侣也期望同样的自由（Hoff & Beougher，2010），有研究者推测：如果异性恋男子的性放任行为没有受到他们女伴保守态度的阻止，很多人就会表现出和男同类似的性行为方式（Peplau，2003）！

专栏 9.3

男性报告的性伴侣人数要多于女性，为什么？

在美国进行的最成功、最全面的性行为调查发现，男女两性在性行为方面存在某种程度的差别。具体来说，美国国家健康统计中心（National Center for Health Statistics，2007）发现，美国中年男性一生平均有 7 个性伙伴，而女性平均只有 4 个。男性还报告比女性更经常地发生性行为。为什么这些数字不一致？你可能会想每次某位男子和新的女伴发生性行为时，女伴也一样牵涉其中。那么，为什么还会惯常地发现这种性别差异？

可能有几个原因，一个原因就是研究程序的问题。尽管这些调查的取样方法很谨慎，但通常并没有包括那些特定女性（妓女）中有代表性的个体，她们会和很多男性发生性行为（如果只是因为她们晚上不在家，而调查通常是在晚上进行的）。当研究者努力把妓女包括进研究的样本时，男性和女性报告的性伙伴的平均数量就非常接近（Brewer et al.，2000）。

男性和女性往往还对“性行为”的理解并不一样。比如，假若异性恋的伴侣只是进行了口交，男方比女方更可能报告他们已经有过性行为（Gute et al.，2008）。男女两性都完全同意阴道性交才是真正的“性行为”，但男性比女性更可能把并未与之性交的人算作“性伙伴”。

然而，性伙伴数量的性别差异最重要的原因可能是，男性有夸大他们性伙伴数量的倾向，而女性有缩小她们性伙伴数量的倾向。男性往往会粗略地估算他们性伙伴的数量，而且倾向于高估，所以有多个性伴侣的男性几乎总是用大概的数字，比如“30”，来回答研究者的问题；他们几乎从来不会提出较为准确的计数，比如 26 或 27（Brown & Sinclair，1999）。相反，女性看来会精确地计算他们的性伴侣，会从他们宣称的总数中减去 1 到 2 位性伙伴（Wiederman，2004）。这样的自我报告就容易发生偏差，偏差来源于印象管理（Fisher，2009）和重构性记忆（Gillmore et al.，2010），这两个主题我们在第 4 章都曾谈到过，它们也说明研究者在研究亲密行为时会遭遇一定的困难。

还有一点：当询问大学生们在下个学年他们希望有多少个性伴侣时，大多数女性的典型答复是“一个”，大多数男性说“两个”（Fenigstein & Preston，2007）。只有极少数的人希望拥有多个性伴侣。所以，在性行为上存在值得注意的性别差异——男性比女性希望拥有更多的性伙伴——但很少有人希望与人乱交。

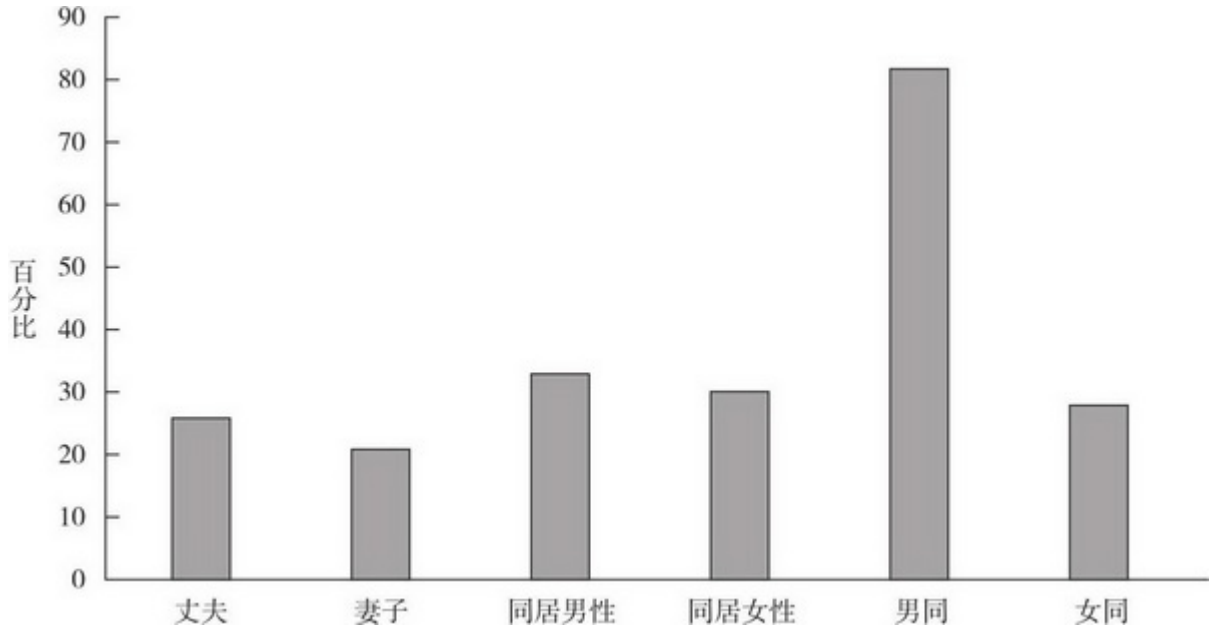


图9.3　自亲密关系建立后个体报告发生伴侣外性行为的人数百分比

同性恋男子显然比其他任何人都有更多的伴侣外性行为，但他们不会“欺骗”自己的伴侣。也请注意，同居的伴侣比已婚的夫妻更可能与他人发生性行为。婚姻比同居有着更彻底的承诺。

资料来源：Blumstein & Schwartz，1983.

当然，并非所有的男性都喜好乱交，也并非所有的女性都是贞洁圣女。还有比性别差异更重要的个体差异，它使得男女两性都更可能发生伴侣外性行为。对某些人而言，性行为与爱情和承诺联系在一起：与自己不很了解或不太关心的人发生性行为，并没有特别的奖赏价值，他们极少与泛泛之交或陌生人发生随意的性行为。然而，对另一些人而言，性行为与爱情和承诺没有多少联系；他们认为“没有爱情的性行为也很好”，与没有感情的人发生性行为也令他们感到满足。这种性态度差别来自于个体的社会性性行为取向（sociosexual orientations），它是一种类似于信念和行为等特质的集合，可以用来描述个体对性行为的看法（Simpson et al.，2004）。杰夫·辛普森（Jeff Simpson）和史蒂夫·甘杰斯特（Steve Gangestad）发现，

人们在社会性性行为取向上存在个体差异，他们用专栏9.4所列的测量工具来测量人们的社会性性行为取向（Simpson & Gangestad，1991）。只有在承诺和充满深情的亲密关系背景下才愿意发生性行为的人就具有“保守的”社会性性行为取向，而那些在追求性行为时并不寻求足够的亲密和承诺的人就具有“开放的”性行为取向。具有开放的性行为取向的人往往精力充沛、喜欢调情卖俏，总是在寻觅猎取新的性伙伴（Simpson et al.，2004）。他们喜好交际、外向开朗，千杯不醉（Clark，2004）。在全世界，平均来看男性比女性更为开放（Schmitt，2005b）。

社会性性行为指数和人们的伴侣外性行为可能有关联，对于这点你或许不会感到奇怪。与那些有着更为保守的性取向的人相比，具有开放的性取向的人一生之中性伴侣的数量更多，更可能欺骗他们的爱人（Ostovich & Sabini，2004）。大卫·西尔（David Seal）和其同事（Seal et al.，1994）在一项聪明的研究中清楚地阐明了这一现象，参与者是当前正在恋爱的异性恋大学生。参与者要观看并评价一些有吸引力的异性约会视频，录像由计算机呈现。看完录像后，告诉参与者他们可以输入异性对象的图片，从而可以免费和视频中的人约会，并要求参与者表明他们与约会对象发生各种身体亲密接触的意愿强度（如果他们前往约会并玩得痛快的话）。研究者发现在社会性性行为指数上开放的大学生有36%的人输入了约会对象的图片，而保守的大学生只有4%的人这样做。（记住，所有的参与者当前正处在恋爱关系中！）开放的个体比起保守的个体，更有兴趣与新的约会对象发生性行为。社会性性行为指数显然是区分人们是否可能欺骗伴侣的一项重要特征。

专栏 9.4

测量社会性性行为指数

社会性性行为指数描述的是个体在缺乏任何爱情或承诺的条件下，与他人发生性行为而感觉心安理得的程度。杰夫·辛普森和史蒂夫·甘杰斯特制订了这一精简的测量工具，即社会性性行为取向调查表（Sociosexual Orientation Inventory），来评估社会性性行为指数。请你尽可能诚实地回答下列问题：

1. 过去一年里你和多少位伙伴发生过性行为（阴道性交）？_____
2. 你预料未来的 5 年之内你会和多少名伙伴发生性行为（请给出具体、真实的估计）？_____
3. 在同样的环境和场合下，你和多少名伙伴发生过性关系？_____
4. 你有多经常幻想与你当前恋人之外的人发生性关系？（请选择）。
   1. 从未有过
   2. 每 2 或 3 个月一次
   3. 每月一次
   4. 每 2 周一次
   5. 一周一次
   6. 一周数次
   7. 几乎每天都有
   8. 一天至少一次
5. 没有爱情的性行为也很好。

   1 2 3 4 5 6 7 8 9

   强烈反对　　强烈赞成
6. 我能想象我自己在和不同的伙伴发生“随意的”性行为时感到舒心而享受。

   1 2 3 4 5 6 7 8 9

   强烈反对　　强烈赞成
7. 在与某人性交时感到舒心和完全享受之前，我必须（既在情感上又在心理上）形成对他 / 她的亲密依赖。

   1 2 3 4 5 6 7 8 9

   强烈反对　　强烈赞成

对最后一项（第 7 项）的回答请颠倒计分，计算出的总分在每个项目上的权重并不相同。大体上，每个问题上的较高得分（总分也一样）反映了开放的性行为取向，较低得分反映了保守的取向。与总分低的人相比，具有开放取向的人“在他们的浪漫关系中通常更早就会发生性行为，一次更可能与一个伙伴以上的人发生性行为，往往会参与到感情投入和承若较少、情感联系较弱的性关系之中”（Simpson & Gangestad，1991，p.879）。社会性性行为指数很好地说明了个体的品性特征对性互动的重大影响。

然而，有趣的是，如果把这些人的面孔照片并排呈现，观察者一般都能分辨性行为取向开放者（他们看上去就在猎色）和性行为取向保守者（他们显得更为忠贞）（Boothroyd et al.，2011）。性开放女人的面部特征比保守的女人总显得有些男性化，更明显的是，虽然她们更吸引人，但男人认为她们并不适合做长期的伴侣。她们显得可爱，但与其他女人相比似乎不值得信赖（Campbell et al.，2009）。性开放的男人看上去也很有阳刚之气，但女人更喜欢性保守男人的面

孔，认为他们更适合做长期的伴侣（Boothroyd et al.，2008）；她们似乎意识到开放的男人将来都会成为危险的丈夫。

演化学理论对所有这些现象给出了有趣的诠释。男性有着较低的养育投入，[4]他们能负担得起相对随意的性行为，并且可以认为，在人类漫长的演化历史进程中，性选择[5]偏利于那些尽可能多地与女性交配的男性。可是为什么演化也支持女性背叛欺骗自己的爱人？考虑到女性不贞的行为如果败露，可能要付出惨重的代价（Kaighobadi et al.，2008），这样还会有生殖优势吗？有争议性的回答是，女性通过伴侣外性行为并不能生育更多的孩子，但她可能更优秀地生育孩子（也就是说更健康、更俊美的后代）。优质基因假说（good genes hypothesis）认为某些女性——尤其是那些配偶不太合意的女性——能从双重交配策略中获益，通过这种策略她们（1）能追求到长期的伴侣，为她们提供保护和喂养后代的资源，同时（2）暗中从其他男性那里为她们的后代寻求更好的基因（Pillsworth & Haselton，2006）。从某位男性那里得到承诺和安全，而和另一位男性孕育更高挑、更强壮、更健康的孩子，女性生育的后代就特别可能存活下去并能茁壮成长。

现代人的某些行为模式是与优质基因假说相一致的。首先，正如我们在第3章所指出的，在每个月能怀上孩子的受孕期，女性会发现外貌性感、对称的男性——即那些表现出明显阳刚之气、具有健壮体型标志的男性——特别有诱惑力（Thornhill & Gangestad，2008）。其次，如果父母双方能给予子女不同的基因，他们的孩子就会拥有更强大的免疫系统——所以其伴侣有着类似基因的女性，比起那些伴侣具有不同基因的女性来，更可能与其他男人发生性行为，尤其是当她们处在受孕期时（Garver-Apgar et al.，2006）。如果女性仅仅是为了性的多样化目的而追求伴侣外性行为，那么在每个月仅有数天的受孕期里取悦于其他的性伙伴就显得非常愚蠢，但她们恰恰正是这么做

的；女性在受孕期比其他时候更容易受到伴侣外性伙伴的吸引，这种倾向在她们的爱人相对丑陋的情况下更为突出（Haselton & Larson，2011）。

如果我们远古的女性先祖如此行事，她们生养的孩子通常比那些由女性正常配偶生养的孩子更为健康和俊美（因而，她们的伴侣外性行为也能提供某些生殖优势）。今天还会发生这样的事情吗？仍会发生。对67项父子关系研究的元分析发现，全世界平均有2%的“父亲”并不知道孩子的亲生父亲另有其人（Anderson，2006）。而且在美国每400对异卵双生子中就有一对有着不同的生父（Blickstein，2005）。

这些结果表明，在遥远的过去男性偶尔会碰到精子竞争（sperm competition）的情形，当两个或更多男性的精子同时充溢着一位女性的阴道时就会产生竞争（Shackelford & Goetz，2007）。有研究者声称为了应对这种情况，长期演化使得男性的阴茎具备了最完美形状，从而能把其他男人的任何精子从他们伴侣的子宫颈排挤出去（Gallup & Burch，2006）。根据常识人们会认为，第二位性交的男性只会把先前男性的精液从子宫颈推进到女性的子宫里，但实际情形并非如此；阴茎纵深的抽插会把任何已经出现在阴道里的精子挤压到龟头后方，随后把精子带出女性的体内。的确，与这种看法一致的是，如果女伴把男性置于精子竞争的风险之中，他们往往会表现出特定的性交方式——在较长的时间阶段里出现更多次非常深的插入——这特别有可能替换掉先前其他人可能留下的精子（Goetz et al.，2005）。

专栏 9.5

形形色色的网络性爱

如今在线上会发生许多真实和想象的性活动。万维网的各种特性能让我们便利而轻松地与他人保持联系：可接近性能让我们接触到数量众多的各色人等，可承受性是指网络约会的成本低廉，匿名性能降低人们的顾虑和防止我们的伙伴跟踪到家（Subotnik，2007）。这样的互动常常发生在“幻想和行动中间的性空间”之中（Ross，2005，p.342）；当我们仅仅坐在家里敲打键盘时，它们就能满足我们的幻想，并且即使我们对伴侣的实际信息知之甚少（如果真有的话），这些交往也会让人感到非常亲密。

网络性爱无伤大雅吗？线上性活动有三大类，它们对面对面的亲密关系有着不同的影响（Henline et al.，2007）。首先，人们会寻求色情。大部分人不会认为伴侣浏览色情材料是重大罪过；只有 11% 的人认为“不忠贞”。但大部分色情材料会贬低女性——把女性描绘成淫荡的骚货，随时准备讨好和取悦男性——色情材料中也充满话语霸权和人身攻击，所以会予人不好的经验，对亲密关系造成有害的影响。具体来说，沉溺于色情的青少年往往赞同随意、娱乐的性行为态度，把女性当成性行为的客体，也就是说供男人享乐的工具（Brown & L'Engle，2009；Peter & Valkenburg，2007）。单独浏览色情材料的人与同伴侣一起浏览及根本不看色情材料的人相比，前者往往对与伴侣的真实性行为缺乏兴趣（Albright，2008），对亲密关系整体上也不太满意（Maddox et al.，2011）。

浏览色情网站是个体独自的体验，但其他形式的在线性活动则涉及与他人的互动。有时仅仅是性的挑逗和说下流话，但如果互动时谈论到性内容是为了获得性满足，就转变成**网络性爱**（cybersex）（Daneback et al.，2005），比如双方一起露骨地描述性活动而同时都在手淫。网络性爱的双方常常是从未见过的匿名陌生人（他们说的名字并非真名），但许多人（45%）认为网络性爱是严重的不贞（Henline et al.，2007）。尽管如此，男性和女性都同样有可能发生网络性爱，而且不论他们是否置身于忠诚的面对面的亲密关系之中，其发生网络性爱的概率是接近的（Daneback et al.，2005）。

然而，更有影响意义的是最后一种在线性爱，它包含与网络连接的另一终端上的某个人的感情投入。人们的确能与实际上从未谋面过的人建立亲密的联系，39% 的人认为这种联系不忠贞。但因为这种伙伴关系通常比典型的网络性爱经历更多的个人色彩——常常包含深刻的自我表露——所以它们常常给现实存在的亲密关系带来很多问题。在线上感情投入太多的人更可能在线下想方设法谋求会面，这样有时就会发生真实的伴侣外性行为（Henline et al.，2007）。线上性爱可以是嬉笑欢闹的异想天开，也可以是一本正经地寻找新的性伙伴，我们有时候分不清这两者，直到我们当前的亲密关系受到损害时才后悔莫及。

因此，演化学的不贞理论主张，伴侣外性行为对某些女性来说具有生殖利益，为了应对这种挑战男性已经做出适应。另一个完全不同的不贞理论则强调伴侣关系当前的质量。一般而言，你能预料到，如果人们对他们当前的伴侣不满意，并且替代伴侣的质量又很高，就更可能会出轨（Tsapelas et al.，2011）。不幸福的爱人如果有着诱人的替代伴侣就不太可能保持忠贞。如果在这样的情境下他们的确出轨，女性比男性更可能与原来的伴侣分手，而与新配偶建立新的长期

的亲密关系（Brand et al.，2007）；因此，女性更可能因为婚外情而更换配偶。然而，即使婚姻生活大体上还算满意，如果伴侣间的性行为乏味、单调、次数太少，男女双方都更可能会追求伴侣外性行为（Krishnamurti & Loewenstein，2008）。如果女性渴望更多的性行为而伴侣做不到，她们就特别有可能会红杏出墙（但正如下一节所示，这种不贞并不会那么频繁地发生）。

性欲望

男性社会性性行为指数得分高和不贞行为的多发，或许（部分地）是由另一个更大的两性差异所引起。平均而言，男性比女性有着更高的性驱力（sex drive）。他们比女性体验到更频繁、更强烈的性欲望，通常他们的性活动有着更强烈的动机激励（Vohs et al.，2004）。对年轻人的研究发现，男性每周会体验到37次性欲望的经历，而女性体验到的只有9次（Regan & Atkins，2006）。由于你现在已经是明智的关系科学爱好者，请记住在男性之间和女性之间存在着相当大的个体差异，并且肯定有很多男性长期来看并不如某些女性那样好色。尽管如此，大量事实表明在全世界男性整体上比女性有着更高的性驱力（Lippa，2009）：

● 男性更经常手淫。有着固定性伙伴的男性几乎有一半的人仍然每周手淫一次以上，而置身于性关系中的女性只有16%的人这样频繁地手淫（Klusmann，2002）。在英格兰，16~44岁的男子中73%的人在上一个月手淫过，而女子只有37%（Gerressu et al.，2008）。

● 男性比女性更经常地渴望性生活，在性行为次数一样的情形下，男性比女性更有可能感到不满足（Sprecher，2002）。

● 在亲密关系发展的过程中，男性希望开始发生性行为的时间一般要早于女性（Sprecher et al.，1995）。结果，女性通常是新的亲密关系中决定何时开始性行为的“看门人”。通常来看，当他首先想要发生性行为时，他必须等待，但当她想要发生性行为时，他们就能进行。

● 男性比女性更经常地进行性幻想（Leitenberg & Henning，1995）。男性每周约有60次想到性行为；是女性只有15次（Regan & Atkins，2006）。

● 男性在性上花费更多的金钱，购买更多的性玩具和色情素材（Laumann et al.，1994）。具体来说，男性有时会付费以获得性交——澳大利亚的一项研究发现，23%的男性至少有一次为性行为付过款——但女性几乎从来不会这样做（Pitts et al.，2004）。

● 最后，我们曾经提到过，男性平均比女性更能接受随意的性行为（Ostovich & Sabini，2004）。他们也愿意与更多的人发生性行为（McBurney et al.，2005）。

把这些现象加在一起，性驱力方面的性别差异或许就不是个小问题了。当异性恋的夫妻协商他们的性互动时，上述每一种现象都或多或少地会引起误解或烦恼。有些丈夫得到的性事次数少于他们想要的，就可能会长期遭受挫折感。而同时，他们频繁的性行为常常惹怒他们的妻子。（在此我们想到了电影《安妮·霍尔》[Annie Hall]在1977年击败《星球大战》[Star Wars]赢得奥斯卡金像奖中巧妙的一幕：在对分的屏幕上，浪漫夫妻双方都在探访他们的治疗师，治疗师问他们的性行为频率：他悲叹，“几乎从来就没有，或许一周3次，”她则抱怨，“经常发生，我肯定一周3次。”）在性驱力上典型的性别差异意味着有些伴侣在性欲望方面会面临不协调，这可能会引起麻烦（Schwartz & Young，2009）。这种不协调随着时间推移只会变得更

严重；大多数女性在绝经期之后性欲望都会下降（Birnbaum et al.，2007）。一项对德国60多岁的老年夫妻研究发现，没有任何一个妻子能满足丈夫想要的性行为次数（Klusmann，2006），对这样的研究结果我们应该不会奇怪。

男性比女性期待更多的性行为，可能还会引起更严重的后果。女性作为决定性行为发生与否的看门人，会发现男性为了换取性行为愿意做出各种让步（Kruger，2008b）。男性对性行为的更多兴趣可能使较小利益原则[6]发生作用：女性控制了男性想要的事物的使用权利，这让她们拥有了影响男性的力量。在某些关系中，性行为可能是“亲密关系市场中女性作为卖方，而男性作为买方的一件待价而沽的珍品”（Baumeister & Vohs，2004，p.359）。

这点看上去粗鄙不堪，但情侣们无需介意于这一现象，以免影响他们的交往。相反，人们总是想当然地认为，女性如果长期接受男性许多的礼遇——比如昂贵的约会和其他令人满意的招待——就应该有义务使他们关系更加亲密（否则她就应该停止接受这些礼遇）。咨询专栏作家认可了这一点：“女性并不认为免费的宴请就应以性来报答，但承担所有约会开销的男性却认为女性对浪漫的、最终亲密的关系感兴趣。否则他们就会觉得被人利用并痛恨此事”（Mitchell & Sugar，2008，p.B2）。这一模式的消极后果是，当男性感到女性“亏欠”他们时，就会理直气壮地施加压力或强制女性发生性行为（Basow & Minieri，2011）。

安全而明智的性行为

每天都会发生很多随意的性行为，但只有部分性行为是安全的。大多数大学生——约四分之三——都曾有过随意的性关系（hookup），即和没有恋爱的伴侣发生性关系，而且常常只持续一个

晚上，根本不会有任何建立长期关系的愿望（Paul et al.，2008）。大多数一夜情的双方是非常熟识的——很多时候性伙伴是自己的朋友——但有很多一夜情（37%）的双方并不认识或者不是很了解（Grello et al.，2006）。一些一夜情只有接吻和性爱抚，但大约有一半的当事人会发生口交或者性行为（尤其如果有人醉酒时），如果发生了性行为，大概只有一半的情形会使用避孕套（Paul et al.，2008）。

在恋爱关系中性行为更加不安全——大学生在和新的恋人开始发生性行为时，只有一半的人会始终坚持使用避孕套（Civic，2000）——而在校园之外，情况更为严重。对在约会网站上寻找男友的740名妇女（大多数人的年龄在30岁和40岁左右）的调查发现，当她们第一次和新的伙伴面对面坐在一起之前，一般非常谨慎；先要进行漫长的对话，检查对方的背景，并且在答应会面之前要商谈好界限，然后才会在公共场合会面，携带上辣椒水喷雾器，或者让一位朋友待在附近。但所有这些小心举措并不能确保安全的性行为。或许因为她们（相信）彼此已经非常了解，30%的妇女在第一次和新伙伴会面时就会发生性行为。并且总体上看，不论何时发生性关系，和线上伴侣会面的妇女在第一次发生性关系时有77%的人不会使用避孕套（Padgett，2007）。

因而，很多人在和新伴侣或者暂时的伙伴发生性行为时并没有使用避孕套。而在美国每5位少女就有一位感染了生殖器尖锐湿疣（Tanner，2008），他们就是在这样的环境下放弃了安全性行为。究竟怎么了？为什么这么多明智的人却会发生如此多的不安全的性行为？有几个原因：

专栏 9.6

爱情与性欲

杰克和南希是一对已经恋爱 6 个月的大学生。他们在一起相处的时间非常多，两人对音乐、电子游戏和电影都有一样的品味。杰克和南希彼此对对方都有强烈的性欲望，并且事实上他们一周有 3 到 4 次性行为。如果要你来猜一猜，杰克和南希的爱情关系有多幸福？他们爱的有多深？如果在提问之前告诉你，他们彼此并未有强烈的性欲望，也没有发生过性关系，你的猜测结果是否会不同？

如果你和大多数人一样，你对最后一个问题的回答就应该是肯定的。帕梅拉·里根（Pamela Regan）研究了这个问题，发现当情侣彼此有着火热的性欲望时，人们对他们爱情的判断比情侣彼此寡欲少望时要更为爱恋、忠诚、幸福、满意（Regan，1998）。性欲望的有无显然会影响人们对爱情关系的知觉，但有趣的是，杰克和南希是否真得有性行为却无关紧要。无论性欲望是否能得到满足，性欲本身就足以使人们认为爱情正在燃烧。这种联系还表现在另一方面：人们想当然地以为热恋中的情侣也应该彼此有着强烈的性欲望。

里根的研究表明人们认为性欲和爱情是手牵手地相随同行的。我们希望自己的浪漫伴侣能对我们具有强烈的性欲望，我们也希望能从他们身上感受到性欲（Regan，2004）。这些研究结果也能解释，为什么随着岁月流逝任何激情的减少都会令人忧虑：如果爱情和性欲形影相随，伴侣们会将性欲的减少视为爱情衰退的信号。

● 低估了不安全性行为的风险。首先，很多人的数学非常糟糕。比如，某位女性在与某位感染了人类免疫缺陷病毒（human immunodeficiency virus，HIV，正是这种病毒引起了艾滋病）的男性的一次未采取保护措施的性接触中，感染艾滋病的概率实际上非常低，只有0.2%。但如果这种低概率的事件不断发生，其将来发生的可能性必然会提高。这里的问题是：如果某位女性与有艾滋病的男性发生数十次未采取保护措施的性行为，她HIV变为阳性的可能性非常高；她感染的几率非常高（Linville et al.，1993）。

类似地，几乎所有人都低估了过去性生活活跃的新伴侣感染性病累计的总体风险（Knauper et al.，2008），这种虚假的安全感妨碍了避孕套的使用。性伴侣众多的人比我们想象到的更有可能感染性病，即使与每一个性伴侣单次性接触的风险很低。如果伴侣俊美动人，我们尤其有可能低估这种风险；长相越俊美，我们认识到的风险就越低，如果发生性行为就越不可能使用避孕套（Knauper et al.，2008）。

有一种特别的偏差叫特殊安全错觉（illusion of unique invulnerability），也会影响到我们对风险的估计。大多数人都会认为不幸的事件通常更可能发生在别人身上，而自己不会这么倒霉，所以我们不会采取明智的预防措施，以避免可以预见到的危险（Burger & Burns，1988）。具有讽刺意味的是，正是那些认为自己不太可能会感染性病的人更不可能使用避孕套，这使得他们更可能感染性病。人们甚至在已经患上性病之后，仍认为自己不可能感染性病。对全美有代表性的年轻成人的调查发现，在衣原体、淋病或毛滴虫病检测呈阳性的年轻人中只有22%的人在近一年中注意到自己的病症，所以大部分人并不知道自己身患性病——这些已患性病的人之中只有28%的人认为自己可能感染性病（Wildsmith et al.，2010）。在评估性行为的风险时存在各种偏差，或者只是懵懂无知（O’Sullivan et al.，2010）。

● 错误决策。本打算使用避孕套的人有时头脑发热会改变主意，之后又会对他们的决定感到后悔。是什么原因致使他们做出了糟糕的决定？原因之一是性唤醒。当大学男生变得性兴奋时，他们看待事物的角度和他们清醒时已然不同：花样变化的性行为（比如掌掴屁股、二王一后的3P、与60岁老妪的性交）看起来更有诱惑力，存在道德问题的行为（比如偷偷塞给女性毒品以换取性行为）看起来更能接受，

而避孕套则不怎么令人愉快（Ariely & Loewenstein，2006）。男性一旦变得性兴奋，真的会“失去自制力”。

过量饮酒也会影响我们的决策，在性唤醒时尤为如此（Ebel-Lam et al.，2009）。当人们醉酒后，和别人第一次发生性行为时不太可能会使用避孕套，这部分是因为醉酒使他们忽视了可能发生的危险，而把性事想得太过美妙（Cooper，2006）。这种现象被称为酒精近视（alcohol myopia），指的是人们在醉酒后思考和加工信息的能力会降低（Giancola et al.，2010）。这种受限的能力意味着他们只能把注意力集中在最直接和最明显的环境线索。人们醉酒后，头脑里只有充满诱惑力的性伴侣，他们完全忘记了之前要使用避孕套的意图，尽管避孕套就装在他们的口袋或者钱包里（MacDonald et al.，2000）。酒精和性唤醒显然是导致人们发生高危性行为的罪魁祸首。

● 人众无知。随意性行为的一个突出特征是，它并不如大多数人（包括寻求一夜情的人）所认为的那般受人欢迎。男女两性从自己的随意性行为中体验到的乐趣并不如他们认为得那般美妙，[大多数的男人和女人都喜欢只为了随意性行为而与人约会（Bradshaw et al.，2010），]尤其是一夜情发生性交或口交的女性会感到惴惴不安（Fielder & Carey，2010）。尽管如此，大多数年轻人仍然认为其他人一般会赞同这类行为，因此他们会感到迫使他们发生随意性行为的社会压力（Hines et al.，2002）。

这种心理现象就是人众无知（pluralistic ignorance）的表现，如果人们错误地认为他们的情感和信念与其他人不一样，就会产生人众无知。团体中的人群通过错误解读彼此真实的偏好，最终每个人都认为大家所遵循的行为规范获得了广泛的认同，但几乎没有人私下支持这种规范。因而，大学男生或许会明智地希望发生安全的性行为，但却又做不到，因为他们错误地认为安全性行为并不流行。我们对他

人态度和行动的判断会影响我们的性行为，但这些判断并不总是正确的。的确，女性认为男性对避孕套持更消极的态度，但男性未必如此（Edwards & Barber，2010）。如今，男性和女性在使用避孕套的意愿上并无差别（Hood & Shook，2011）

● 权力不等。在第12章我们将看到，权力是让伴侣按你的期望来行事的能力。如果伴侣双方拥有的权力不等，而强势一方反对使用避孕套时，他们就不太可能会使用避孕套（Woolf & Maistro，2008）。一般而言，女方权力越大（Pulerwitz et al.，2000），越诚实和直率（Impette et al.，2010），她和伴侣在发生性行为时就越有可能使用避孕套。

● 禁欲教育。为了使青少年相信禁欲是唯一正确的做法，一些禁欲教育项目对学员宣称避孕套没有作用（这当然是无稽之谈）（Lin & Santelli，2008）。适得其反的是，当这些青少年发生性行为时——大多数青少年都会这样做——他们与其他的青少年相比更不可能使用避孕套（Rosenbaum，2009）。

● 亲密感和愉悦度的减少。在所有影响安全性行为的因素中，最重要的阻碍或许是，人们不使用避孕套通常能更好地享受性生活。男女两性都觉得如果没有避孕套，性事更令人快乐，并且男性尤其可能喜欢没有防护的性行为（Randolph et al.，2007）。未使用避孕套的人们认为他们的性事更为亲密，情感上也更为满足（Smith et al.，2008），因此，很多人（30%的男性和41%的女性）的性伙伴试图说服他们不要使用避孕套。显而易见，有着10位以上性伙伴的人——因而感染性病的累积风险非常高——和性伙伴人数较少的人相比，更可能劝阻其新伴侣采用避孕套（Oncale & King，2001）。

避孕套的使用显然受到各种不同影响因素的支配。教育可以消除人们的错误认识，但要改变对避孕套冷漠、厌恶的认知却非常困难。

这里给读者两条建议。当把避孕套当做性生活前戏的一部分时，避孕套不太可能会“大煞风景”（ Scott-Sheldon& Johnson，2006）。不要认为避孕套是打断你们做爱的烦心之物；时机适当时，帮助你的伴侣戴上避孕套，能创造性地、从容不迫地提升而非降低你的兴致和预期。我们还建议，当你的确使用避孕套时，在今天，比不使用避孕套能给伴侣双方传递出更多的尊重、关心和关注。说服你进行不安全性行为的新伴侣，很可能不如乐于尊重你意愿的伴侣珍视你和你们的亲密关系（Otto-Salaj et al.，2010）。请理直气壮地要求新伴侣使用避孕套，你当然不必为此感到尴尬。如果你提到避孕套，大多数人是欢迎的——如果伴侣不愿意按你期望的去做，你大概无论怎样也不会愿意与此人分享你自己。

性满足

人们在性关系中的行为表现固然重要，但人们对这些行动的感受更有影响力。令人欣慰的是，如果人们身体健康，性生活不存在问题，拥有稳定的伴侣，大多数人都会有幸福的性生活（Heiman et al.，2011）。例如，当上述三者具备时，参与美国波士顿一项大型研究的妇女只有6%的人对她们性生活整体上不满意（Lutfey et al.，2009）。另一方面，只有约一半（51%）的波士顿样本在近一个月有过性行为；许多人没有合适的伴侣，还有些人只是对性生活没兴趣。而性活跃的人超过三分之一的人（39%）碰到各种令人沮丧的问题，如疼痛、缺乏性欲、难以获得高潮等。中老年男性的性功能发生问题的比例也类似（Klapper，2010），所以如果结合所有这些影响因素，美国45岁以上的人只有少数人（43%）目前具有满意性生活（Crary，2010）。

专栏 9.7

怎样改善你的性生活：不要尽信你接触到的性信息

大众媒体对性的描述可谓五花八门，但你从媒体宣传中了解到的所有经验教训，并非都有利于你的亲密关系。为了努力吸引民众（很遗憾没有几个人能读到本书），现代媒体不惜强化刻板印象，利用恐惧心理，展示给我们大量随意的、未采取保护措施的性行为。比如，当电视上出现性的内容时，很少会提及避孕套和其他对性行为负责任的措施（Kunkel et al.，2007），而诸如《盲约》（Blind Date）、《单身汉》（The Bachelor）和《爱情摇滚》（Rock of Love）等真人秀约会节目把恋爱关系的发展描绘成愚昧的性角逐。的确，对这类电视节目浸染日久的人倾向于支持性的双重标准，他们认为谈恋爱就是一场性追逐，谈对象的男人都好色，只关注女人的长相，迫使女伴发生性行为，而他们只要假装没有兴趣就可以轻松地忽视她们（Zurbriggen & Morgan，2006）。诸如《大都会》（Cosmopolitan）和《佳丽》（Cleo）等杂志就建议，女性如果想拴住男人的心就需要拥有高超的“做爱技术”。如果女性没有足够多的秘密花招，就会发现很难保有自己的男人。但她又必须轻摇莲步，因为据说男性对可能的不足和缺点也非常敏感（Farvid & Braun，2006）。电子邮箱中源源不断的垃圾邮件又进一步加强了最后一个观点，垃圾邮件警告男性，如果不增大阴茎无疑会使女人感到失望。

这纯粹是无稽之谈。大多数美国青少年（74%）上一次发生性行为时都使用了避孕套（Fortenberry et al.，2010）。在现实生活中发生的性行为远比电视上所宣传的更为安全。对网络上 52 000 名女性的调查发现，绝大多数的女性对她们伴侣的阴茎大小是满意的。只有 6% 的女受访者认为伴侣的尺寸“太小”（相对于“平均”或“较大”），这部分的人大多数都希望伴侣的尺寸能变大。不过，总体来看，84% 的女性认为他们男人的尺寸恰到好处，14% 的人希望他们的尺寸能更大点，2% 的人则希望变得更小（Lever et al.，2006）。每 7 名女性中就有 6 名根本不会期望她们男人的阴茎变得更大，如果你对此感到惊奇，你可能就受到无良杂志和网站的误导。不要轻易相信你读到或听到的亲密关系中与性有关的所有信息。

这种调查结果令人失望。如果我们身体健康，我们能做些什么来获得更多的性满足？没错，许多研究都揭示了一些深刻的洞察。有趣的是，在美国只有单一爱人的人比起那些有着两个或更多性伙伴的人，更普遍地体验到高度满足的性生活——一般而言，只要夫妻极为忠诚于他们的伴侣关系，珍视一夫一妻制（彼此保持忠贞），他们就可能对性生活满足（Waite & Joyner，2001）。拥有一个以上的爱人或许令人感到刺激，但大多数人发现忠诚于某个特定的配偶似乎更充

实。的确，美国男人从具有稳定亲密关系的伴侣所获得的性愉悦要比从其他任何人所获得的都要多（Herbenick et al.，2010a），在德国、西班牙、巴西、日本和美国，性伴侣越少的男子性生活更满意（Heiman et al.，2011）。

人们发生性行为的频率也有着重要的影响，至少对于男人而言是如此。在一项经典的研究中，每周有3次或者更多次数性行为的夫妻中有89%的人报告对他们的性生活感到满足，而一个月仅有一次性行为的夫妻中只有32%的人感到性满足（Blumstein & Schwartz，1983）。当然，这类相关现象的影响因素很多，但有两种模式值得注意。首先，性生活的频率对于男性比女性更重要（Heiman et al.，2011），其次，更频繁的性行为的确能增加新婚男士在性生活中体验到的满足感（McNulty& Fisher，2008）；随着时间的流逝，如果性行为变得更为频繁他们会感到欣喜，而如果性行为减少则会感到苦恼。

但无论性行为的频率怎样，只要它能实现人类对自主（autonomy）、能力（competence）和交往（relatedness）的基本需要，性的互动就最有奖赏价值。根据自我决定理论（Self-Determination Theory）的基本观点，如果我们日常参与的活动能让我们选择和控制自己的行动（即自主），感到有信心和能力来应对（即能力），并且能建立与他人的亲密联系（即交往），我们就会感到很幸福和健康（Deci & Ryan，2000）。性生活当然也符合这一理论观点（Smith，2007）：最美好、最满意的性互动可以让我们做我们想做的事情，并且能完成得很出色，在此过程中还能感受到伴侣的爱恋和敬重。

对此你可能不会感到奇怪。值得注意的是，很多人的性生活通常不太令人满意，因为他们的性行为无法满足这些需要。具体来说，那些支持传统性别角色的人往往想当然地认为，在性生活中男性应该居

于主导地位，而合乎体统、女人味十足的女性应该对她们的男人温和恭顺、俯首帖耳；男方采取各种主动措施，女方则按他的要求来行事（Sanchez et al.，2006）。问题是这些期望把女性置于被动的地位，这会损害她们在性生活的自主性；她们很少能选择性事日程，很少能占据性事的主导权，因此她们在性事上常常不能得偿所愿。剥夺女性的主动权和控制权会削弱她们的性欲望，降低她们的性唤醒，使她们更难获得性高潮，所以她们对性生活没有多大的兴趣（Kiefer & Sanchez，2007）。从男性的角度来说，总是处在控制地位也令某些男人不悦。许多男性希望他们自己是其伴侣渴望的有吸引力的目标，期盼他们的爱人能不时地居于主导地位；当女性能发起性行为并且自信地表现自我而非消极被动时，他们也会感到很兴奋（Dworkin & O'Sullivan，2005）。因此，传统性别角色的规定看来同时剥夺了男女双方的某些性自由和性放任，致使他们的性互动达不到原本可能的满足程度；彼此允许更多自主权和选择权的夫妻能享受到更为满足的性生活（Sanchez et al.，2005）。

促使我们进行性互动的动机似乎也会影响我们的性满足（Stephenson et al.，2011）。前面我们提到过（请翻到287~288页），人们发生性行为的理由多种多样，运用我们在第6章介绍过的接近和回避维度，[7]就可以对这些理由进行整理分类。有时性行为的目的是为了获得（或者“接近”） 积极结果，比如亲密感的提升或个人快乐的增加等。例如，如果我们通过性行为来寻求鼓舞和充实伴侣关系的亲密感（这可能是令人振奋的情感理由），我们就是在追求积极的结果。相反，如果性行为的目的是为了预防或避免不愉快的结果，则我们就在追求不同的目标。我们可能试图去防止伴侣的愤怒或者避免伴侣对我们失去兴趣（这可能是令人烦恼的不安理由）。你认为哪一种动机更充分呢？UCLA大学生的日记揭示出，如果性行为有着积极的理由，则人们对性生活会感到更加满意、亲密和有趣。相形之下，

如果性行为的目的是为了避免有害的结果，则人们会体验到更多的消极情绪，他们的关系也会受损；久而久之，为了回避理由而进行性行为的伴侣更有可能分手（Impett et al.，2005）。在床榻之上有着强烈接近动机的人，对他们的伴侣也会有着深刻而持久的性欲望（Impett et al.，2008）。很显然，那些通过性行为以表达对伴侣的爱意、加深彼此的关系、给予和获得身体快感的人，比起那些因其他理由而发生性行为的人会更热切地追求（并享受）性互动（Cooper et al.，2008）。

性沟通

值得一提的是，影响性满足的另一个重要因素就是性沟通。许多人在谈到性时会感到笨嘴拙舌，他们在性事上经常沟通不良，以致根本不再谈论性了。夫妻经常在发生性行为时从来就未曾提及性本身：一方通过呻吟、亲密的触碰和解开衬衫的纽扣来表示性欲望，而另一方只是不作一点反抗来默默地表示他/她的赞成（Vannier& O'Sullivan，2011）。没有言语沟通的性行为有问题吗？当然会发生问题。如果我们从来不和我们的伴侣真诚、无畏、坦率地探讨我们的性喜好和性厌恶，则会对我们的生活造成巨大的伤害，其重要原因是：在性行为上清晰的沟通与更多的性满足有关（MacNeil & Byers，2009）。那些能坦率谈论性行为的人与那些只会不时地嘟囔抱怨的人相比，前者与伴侣有着更为满足的性互动。

著名的性行为研究专家威廉·马斯特斯（William Masters）和弗吉尼亚·约翰逊（Virginia Johnson）在一项有启发性的研究中着重指出良好的性沟通的重要性，该项研究比较了异性恋者、男同和女同的性经历（Masters & Johnson，1970）。研究者观察了伴侣们的性行为，并广泛地对他们进行了访谈，结果发现男同和女同们性经历的主观质量——包括心理上的投入、对伴侣的需要和愿望的应答性、对性

经历每个方面的享受——实际上要好于异性恋者。同性性行为是更满意的性行为。男同和女同性互动的优势之一是参与者双方都是同性；男同和女同都知道他们自己的喜好，也能合理地预测他们伴侣的喜好。然而，马斯特斯和约翰逊认为有价值的同性关系的首要基础就是良好的沟通。男同和女同能比异性恋者更轻松、更坦率地谈论他们的性感受。他们会彼此询问双方所期望的动作，感觉良好时会给出反馈，并且一般会指导自己的爱人怎样取悦自己。相形之下，异性恋伴侣则会“持续忽视”公开的性沟通并显示出“对伴侣缺乏好奇心”的自我毁灭倾向（Masters & Johnson，1970，p.219）。

令人欣慰的是，如果异性恋者能诚实地告知对方自己喜好和讨厌的性方式，以及对方应该怎样做，他们就更可能拥有同性恋者一样高质量的性生活（MacNeil & Byers，2009）。这种讨论本身就非常亲密，经常进行性沟通的伴侣不仅能享受到更高的性满足，而且对他们的整个伴侣关系也更为满意（Byers，2005）。

良好的沟通也有助于我们应对某些尴尬情形，比如我们不想发生性行为，以及我们的意图被人误解。你或许已经获悉女性和男性有时对性情境的诠释存在严重的差别，这会引起挫折感和敌意。男性比女性有着更强烈的性欲望，他们确实比女性更经常地想到性，所以他们往往能从女性根本不带有性意图的中性行为中品读到性兴趣（Haselton，2003）。在安东尼娅·阿贝伊（Antonia Abbey）的经典研究中首先证明了这一点，她首先邀请一些男人和女人，让他们彼此相识，然后一对一地进行闲谈，同时让另一对男人和女人观察他们的谈话（Abbey，1982）。参与互动的男人和旁观的男人都倾向于把女方的友善之举解读为表示性兴趣的信号，即使参与谈话的女性根本没有激起性欲望的意图，旁观的女性也没有觉察到这类行为。男参与者真实觉察到的性挑逗信号实际上并非女方有意为之，或者可能根本就不存在。

专栏 9.8

依恋和性行为

忧虑被弃的人在情感上较贫乏，而回避亲密的人则会与人保持距离，这两种依恋维度都与性行为有着紧密的联系（Birnbaum，2010）。可能因为性行为往往是非常亲昵的行动，回避型的人和安全型的人相比，他们与浪漫爱侣发生性行为的频率更低（Brassard et al.，2007），而与随意的、短期的伙伴却有着更频繁的性行为（Feeney & Noller，2004）。他们的性行为一般并不能促进他们与爱人的亲近，也不能增加彼此的亲密（Birnbaum，2007）。相反，为了“获得一定的距离”和维持他们的自由，疏离型的男性比安全型的男性更可能欺骗他们的伴侣（Allen & Baucom，2004）。

相比之下，依恋忧虑较高的人的性行为则更加充满激情和热忱，这起源于他们渴望被伴侣接纳的愿望（Davis et al.，2004）。有激情当然很好，但对于忧虑依恋的人而言，激情是与绝望交织在一起的；为了避免触怒伴侣，他们也不太可能使用避孕套和拒绝他们不想做的事情（Strachman & Impett，2009）。与安全型依恋的人相比，高焦虑的人不仅无休止地渴望重复的保证，而且会发生更多的婚外情（Bogaert & Sadava，2002）。

而且，焦虑和回避程度较高的人都不太可能像安全型的人那样坦率地与伴侣讨论他们在性方面的需要和愿望（Davis et al.，2006）。所以一点也不奇怪，他们对性生活会感到不太满意——伴侣也可能不满意；回避型依恋者的配偶希望他们的性生活不那么冷淡和疏离（Butzer & Campbell，2008）。

考虑到所有这些因素，安全型依恋的人能享受到最高的性自信、最佳的性沟通和最满足的性生活。安全型的人能更有兴致、更开放地探索房帏之乐，他们能更快乐、更轻松地致力于忠贞的、一夫一妻的亲昵行为（Mikulincer & Shaver，2007）。美满幸福的爱人往往是安全型的爱人。

这类事情并不罕见；大多数男性（54%）至少有一次误解了女性的性意图（Jacques-Tiura et al.，2007）。毫无疑问，这些错误大多是无心之过，根源于对非言语行为的无知，而男性在这点上尤甚于女性（Farris et al.，2008a）。并且，拒绝传统性别角色和珍视男女平等的男性不太可能犯这些错误（Farris et al.，2008b）。然而，具有大男子主义思想的男性对女性兴趣的错误判断非常普遍——特别是在双方都醉酒后，这些“大丈夫”把性行为视为逐利竞赛，并且喜

欢支配女性（Jacques-Tiura et al.，2007）。正是这些男性最有可能实施性胁迫，而对女性性兴趣的错误知觉通常是这类不幸事件的前奏（Farris et al.，2008b）。清楚明确的沟通有时是让这类男性明白过来所必需的——最有效的拒绝是自信果断、前后一致和坚持不懈的（Yagil et al.，2006）。当需要表明你的感受时，不要扭捏作态或者玩笑戏谑；请清楚地表明你没有兴趣，必要时还得重复表态。

性满足与关系满意度

最后，我们要注意性满足并不是在真空中实现的；如果我们对与伴侣的亲密关系并不如意，就不可能对我们的性生活感到满足。性生活和亲密关系的满足是并驾齐驱的。不论伴侣们已婚还是同居，异性恋还是同性恋，能享受到最满意的性互动的人一般也对他们的亲密关系非常知足，并且会忠于他们的关系（Holmberg et al.，2010）。

性满足和关系满意度存在关联的原因之一是它们都受到类似影响因素的支配。相似性和压力就是这样两个影响因素。我们喜欢那些与我们相似的人，当伴侣有着类似的性经历时伴侣们就会感到更为满足。丈夫和妻子在以往性伴侣的数量上相差越大，他们的婚姻就可能越不幸福（Garcia & Markey，2007）。而且，在工作场所和家庭之中所遭逢的骚扰和压力也会同样地影响到性满足和关系满意度；被挫折感和困难所困扰的人一般在性关系和人际关系上都不会感到满意（Bodenmann et al.，2010）。

然而最为重要的是，有着美好性生活的亲密关系往往更令人满意，因为充实快乐的性生活使得伴侣关系更让人感到满足，反过来，对伴侣的爱意也使得性生活更加具有奖赏价值（Yucel & Gassanov，2010）。与伴侣心旷神怡的性生活可以舒缓压力，怡情养性，这是独自一人通过手淫得到的性高潮所无法比拟的。随后，这种积极的情绪

和乐观的展望也会增加后来的肢体之爱和性活动的亲密感（Burleson et al.，2007）。因而性满足能增加关系满意度，反之亦然。

而且，这一模式会持续终生。对平均婚龄为43年的老年夫妻的研究发现，虽然他们的性行为不如过去那么多，性生活仍然是他们满意婚姻的重要组成部分（Hinchliff & Gott，2004）。总的来说，对性满足的研究表明，性行为并不是自动使亲密关系变得美满的灵丹妙药。最美妙的性行为似乎还依赖于：

- 个体特殊的性欲望能得到伴侣的理解和尊重，这样他/她的需要才能得到满足，
- 重视自己的伴侣并致力于维护好伴侣关系，
- 愉快地彼此相处，不论是在床上还是床下。

性胁迫

如果伴侣一方在违背另一方意志的情况下，故意哄骗、引诱、威胁、甚或强制对方与之发生性接触，则会损害伴侣的性互动和伴侣关系。这类行为有多种形式（DeGue & DiLillo，2005）。逼迫他人发生性接触主要有以下施压方式：（1）通过言辞威逼利诱。包括虚假许诺、制造内疚感或者威胁要结束伴侣关系；（2）和人一起饮酒或者吸毒以削弱对方的反抗；（3）暴力威胁——或实际上使用暴力——强迫别人屈从。这样引起的有害性行为范围较广，包括一般的触碰和爱抚，以及严重的插入和性交。

图9.4描绘了上述两个维度。归纳起来，图中描述了四大类型的性侵犯。它们之间的界限并不精确——根据具体的环境它们可能会有交

叉——但这些区分仍然很实用。位于第1象限的性侵犯指个体用言语哄骗他人屈服于他/她所不愿意的身体触碰。因为这种侵犯相对而言并不是很严重（不会违法），所以一般不认为是性胁迫；大部分大学生想当然地认为这类行为是约会过程中再平常不过的麻烦事（Oswald & Russell，2006）。许多人仍认为性行为是一场男女互为对手的角逐——女性持有性奖品，而男性则通过欺骗、坚持和强权来赢得这种奖励——所以在交往中，男性根本无视女性是否有兴趣，只要有可能就偷偷摸摸地侵扰女性，这似乎并不是什么大不了的事情（Krahé et al.，2007）。然而，因为这些行为违背了伴侣的意愿，所以它们并非无害，这些行为亵渎了伴侣。如果男性这样侵犯他们的女伴，他们就非常有可能暗中对女性持有敌视态度，认为所有的女性在私下里都喜欢被人强奸（Hoyt & Yeater，2011）。这些行为对亲密关系也有侵蚀作用，与性的不满足和关系的不满意都有关联（Katz & Myhr，2008）。

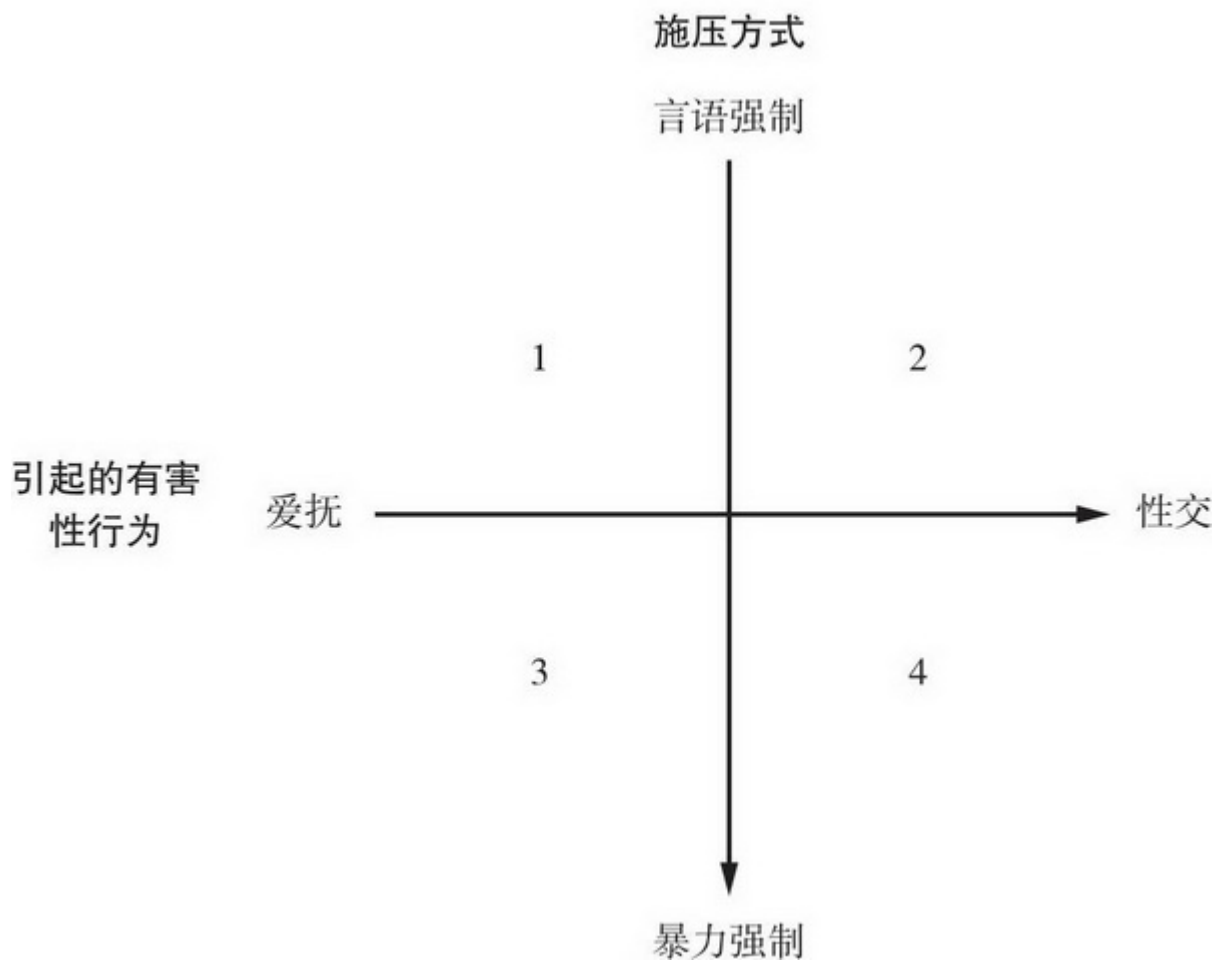


图9.4　性侵犯的四大类型

结合两个不同的维度——施压方式和引起的有害性行为——就可以描绘出四大类不正当的性行为。

资料来源： DeGue & DiLillo，2005.

在第2象限，性侵犯表现为通过花言巧语或者将人灌醉而将阴茎插入女性体内。如果女性不积极主动、毅然决然地抵制这种行为，人们就会认为女性也要担当此类行为的部分责任（Cohn et al.，2008），所以这类行为很少被提起诉讼。第3和第4象限包括各种形式的暴力（或者使用药物导致受害人昏迷不能反抗），这类暴力行为显然不合法。第4象限的“强奸”如果证据确凿就会被提起公诉。

大多数人都不会对异性实施上述任何形式的性胁迫（Spitzberg，1999）。尽管如此，性胁迫却惊人地普遍。具体的计数取决于对性胁迫的精确定义，但6位女大学生中每2个月就有1位会遭遇某种形式的性胁迫（Gidycz et al.，2008），大多数女性（56%）在大学生活中都会受到这类骚扰伤害（Crown & Roberts，2007）。整体来看，男性会比女性更多地使用暴力——男性更可能是第3和第4象限性侵犯的施暴者而非受害者——但女性和男性一样有可能用言语胁迫不情愿的伙伴发生强迫的性交；大约有25%的男性和女性会制造此种恶行（Spitzberg，1999）。

这些性侵犯行为当然没有一丝同情心和爱心，甚至一开始就心怀不轨。实施性侵犯的人往往会对异性持轻蔑、冷酷和粗暴的态度（Hines，2007）。性侵犯还会造成一定的伤害：女性如果受到强迫或恐吓而发生违背意愿的性行为，其身心健康都会受损，特别是在她们一而再地受到侵害时（de Visser et al.，2007）。

所以普遍存在的性胁迫会带来破坏性的结果，不论其以何种形式出现。该怎样行动来减少性胁迫的发生呢？我们有几个建议。首先，请当心那些把性行为看成角逐某种利益的恋爱对象。他们在内心里不可能把你的利益放在首位。其次，请远离麻醉类物品；不论是酒精还是毒品都可能会使人举止不端，的确大多数性胁迫都会涉及酒精和毒品（Hoyt & Yeater，2011）。第三，下决心坚定地反抗任何性侵犯的苗头。如果情况恶化，能够预先就断然拒绝不正当性行为的女性，不太可能被动地屈从于男性的侵犯（Gidycz et al.，2008）。第四，在你开始亲密交往前，直接、坦率地和伴侣说清楚性界限，这样可以避免不必要的危险。（至少，告诉你的伴侣，“如果我说‘不可以’，真的是拒绝你，不是欲迎还拒。”）沟通不良和误解经常会引起性胁迫，如果提前表明行为的底线，错与对的界限就非常清楚（Winslett & Gross，2008）。最后，把爱人视为和你平等的伴侣，他/她的喜好

和快乐和你的一样重要。这种尊重和体贴是和性胁迫不相容的，如果你和爱人都这样想，你们更可能体验到更满足的性生活（Rudman & Phelan，2007）。

请你思考

查德和珍妮弗相爱了。查德对珍妮弗有着强烈的性欲望，并且一直很享受和她的性生活，但他仍然感到一些缺憾。珍妮弗通常也喜欢性生活，看起来也很享受，但她很少积极主动，一般都是查德一个人在忙活。珍妮弗往往只是平躺在床上，查德希望她更主动点，不时地能带带头。他期望珍妮弗在床上能多点花样，偶尔也能爱抚他全身。不过，他并没有把自己的想法告诉珍妮弗。他们的性生活还算不错，但算不上美满，查德担心任何的抱怨只会使事情更糟糕，而不会有利于他们性生活的改善。

你认为查德和珍妮弗的未来会怎样？为什么？

[1] 显然并非所有的人都会结婚，但“婚前性行为”是比“未婚性行为”更常用、更方便的用词。

[2] 不管3P是两女一男还是两男一女，人们对女性的评价都更为负面。

[3] 本节我提及的“性行为”都指阴道性交。伴侣的出轨行为有很多种，从色情短信和网络性爱到接吻、性爱抚、口交和性交（Luo et al.，2010），但人们对于哪些行为才算“出轨”却存在分歧（Kruger et al.，2010）。因此为达成共识，我将侧重几乎每个人都认为不忠的行为。

[4] 这个关键概念在第1章34页曾介绍过。

[5] 这个概念也见第1章33页。

[6] 需要提醒你较小利益原则吗？请翻到第6章185页专栏6.1。

[7] 需要提醒你接近动机和回避动机的概念吗？请翻到第6章191~195页。

第10章 压力与紧张

我们先盘点一下已学过的内容。在前面的章节中，我们讨论了适应良好和适应不良的认知，有效和无效的沟通，有价值和无价值的社会交换。我们还考察了影响亲密关系的有利和不利因素。现在我们换个角度考察亲密关系，本章我要集中探讨对亲密关系有害的各种陷阱、障碍和危险。更重要的是，本章所提及的压力和紧张——感情创伤、伴侣排斥、嫉妒、说谎和背叛——在许多亲密关系的发展过程中是屡见不鲜的。我们都曾经历过感情创伤（Vangelisti，2009），而且几乎每个人迟早都会对亲密伴侣说谎（DePaulo et al.，2006）。甚至各种直接的背叛都惊人地普遍，并且很难避免（Baxter et al.，1997）。

然而，这些事件虽然普遍存在，但并不意味着它们不重要。这些负面事件会严重地损害亲密关系，它们可以解释为什么大多数人在过去五年里都曾经历过非常糟糕的亲密关系（Levitt et al.，1996）。尽管负面事件的具体表现千差万别，但它们有一个共同的特点（Leary，2005）：负面事件的出现，表明我们得不到伴侣的爱慕和尊敬。

感知到的关系价值

因为归属需要[1]的推动，大多数人非常关注亲密伴侣对自己的看法。我们希望伴侣需要我们，希望他们重视我们的陪伴，希望他们认为与我们的亲密关系弥足珍贵。我们希望伴侣能积极地评价与我们的亲密关系，有时我们还期望亲密关系非常亲密、富有意义。因此，根

据心理学家马克·利里（Mark Leary）的观点，我们在知觉到自己的关系价值（relational value）——即他人认为与我们的亲密关系珍贵、重要或亲近的程度——低于我们的期望时就会感到苦恼（Leary，2005）。

在与他人打交道的过程中，我们总有可能遭逢到不同程度的接纳和拒绝，利里（Leary，2001）认为这种接纳/拒绝程度可以按表10.1所示，排列成能系列变化的连续体。在极端情况最大的接纳情形下，人们寻求我们的陪伴，除非我们出现，否则聚会不会开始。当人们以主动的接纳对待我们时，接纳程度要稍微低一点，但仍然会积极地偏向我们：他们邀请我们参加聚会，并且很高兴看到我们的到来。然而，当他们并没有邀请我们参加聚会，但发现我们露面，却还容许我们参加时，他们的接纳就更为被动。而如果不论我们出现与否他们真的根本不在乎，既不接纳也不拒绝，他们就对我们有着矛盾的情感。

如果我们期望他人喜欢和期待我们，不明朗的矛盾情感会令人大伤脑筋。但他人对待我们的态度还可能变得更差。当他人忽视我们，希望我们出现在别处时，我们就面临被动的拒绝，而当他人千方百计地故意避开我们时，我们就遭逢主动的拒绝。不过，在最大的拒绝的情形下，他人在其聚会中发现我们而命令我们离开时，最彻底的排斥就出现了。这种情形下，他们仅仅避开我们并不解恨，还希望我们消失。

表10.1　不同程度的接纳和拒绝

他人对我们的接纳或拒绝，并非全有或全无事件。人们期望我们陪伴的程度有强有弱，下列等级就是研究者用来描述他人在多大程度上接纳或拒绝我们。	
最大的接纳	他人希望我们出现并刻意地要与我们交往。
主动的接纳	他人欢迎我们但并不会寻求我们露面。
被动的接纳	他人允许我们加入他们的圈子。
矛盾的情感	他人并不关心我们是否参与。
被动的拒绝	他人忽视我们但不会刻意避开我们。
主动的拒绝	他人避开我们，只有在必要时才容许我们的出现。
最大的拒绝	他们驱逐、遣散或抛弃我们。

资料来源：Adapted from Leary, 2001.

这类经历带给我们的情绪反应取决于我们期望别人接纳我们的程度，以及他们的接纳或拒绝对于我们的意义。有时他人因为我们太优秀而孤立我们，这类拒绝远不如因缺点或过错而导致的拒绝痛苦。正如美国电视节目《幸存者》（Survivor）的场面：参赛者有时要投票把最有本领和才华的竞争者淘汰出生存的小岛，从而增加自己赢得比赛的机会。因为比其他人优秀而遭到排斥，可能对你的伤害较小，但因为无能、疏忽或者犯错而遭人孤立则会让你饱受打击（Leary，2005）。

此外，如果你遭到某个团队的拒绝，但在一开始你就不想参加这个团队，那么这对你构成不了什么打击。而当我们期望别人接纳我们，非常在乎别人对我们的看法时，这时的拒绝才更加令人痛苦。的确，即使别人既接纳又喜欢我们，但达不到我们期望的程度，我们这时仍有可能受到伤害。这正是单恋经常出现的情形（Baumeister & Dhavale, 2001；请参见专栏8.2）。我们的单恋对象可能反过来也会喜欢我们，但如果我们期望得到的是爱恋而不仅仅是喜欢，他们温和的举动就令人抓狂了。

种种可能的结果都表明，他人对我们客观的接纳或拒绝和因此导致的情感之间只有粗略的联系，所以我们要重点研究这样一种认知：伴侣对亲密关系的重视达不到我们对他们期望的程度，这也是我们在本章要考察的压力和紧张的核心内容（Leary，2010b）。如果我们感知到的关系价值低于我们的期望，就会感觉受伤。

感情创伤

事实上，与人交往时我们体验到的接纳或排斥感，与他人对我们的评价有着复杂的关联：最大的拒绝并不比单纯的矛盾情感糟糕太多（Buckley et al.，2004）。请仔细看看图10.1。图形描绘了人们根据他人在10点量表上对自己评价的反应。最糟糕的评价为1分，表示最大的拒绝，最满意的评价为10分，表示最大的接纳；而他人根本不在乎我们就是量表中点的5分，表示矛盾情感。图形表明一旦我们发觉别人不欢迎我们，则无论他们仅有一点讨厌还是非常讨厌都几乎无关紧要了：当他人表现出对我们任何程度的拒绝时（也就是说他们评价在4和1之间），我们对自我价值的即时评价都会降到最低点。

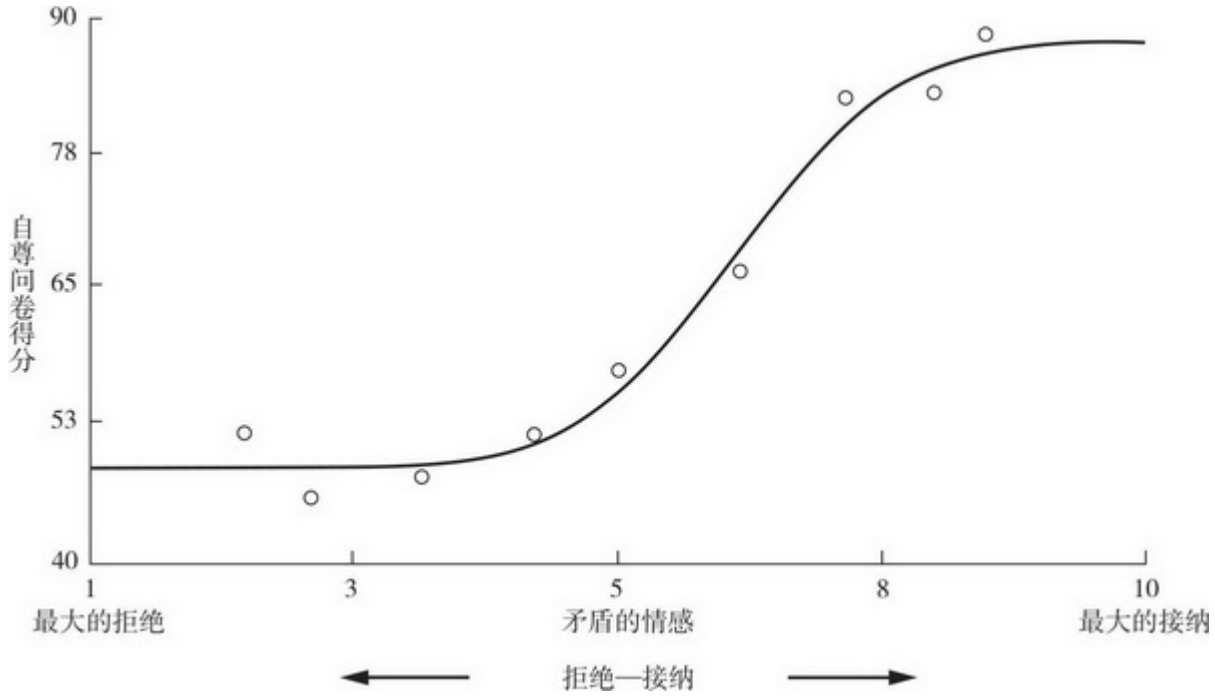


图10.1　对接纳和拒绝的反应

图中曲线描述了我们对自己的即时评价和他人对我们的待遇的对应关系。当人们从矛盾情感转变到欢迎我们时，自尊急剧增加，但任何程度的拒绝都会使我们的自尊降至最低点。他人忽视我们带给我们的感受，和命令我们离开或者驱逐我们几乎一样糟糕。

资料来源：Leary，Haupt et al.，1998.

另一方面，就接纳而言，从十分讨人喜爱到完全崇拜之间我们的自尊水平并未提升。相反，从矛盾情感的较低端（4分左右）到出现接纳的较高端（7分左右）之间的些微变化却令我们更为敏感。随着人们越来越喜欢我们，我们的自我感觉也越来越良好，直到他们对我们的佩服得五体投地。这一过程有着演化学上的意义（Leary et al.，1998）；精细区分不同的接纳程度能让我们得到更多的生存资源和交配机会，这比监测敌人的敌意要实用得多。（毕竟就未来配偶的反应而论，轻微的厌烦和彻底的厌恶之间通常实际差别并不大！）

所以，他人温和的拒绝带来的感受通常和更大程度的拒绝一样糟糕。但他人对我们接纳的减少可能影响更大，特别是发生在矛盾情感和主动拒绝这一范围之内——也就是说，喜欢我们的人们突然变得不怎么喜欢我们了。利里和他的同事通过控制参与者刚结识的人对他们的评价，证实了接纳程度的下降所引起的严重后果（Buckley et al.，2004）。当年轻的参与者通过内部通话系统向另一个人介绍自己时，他们会看到计算机荧光屏呈现的时断时续的评价（见图10.2）；研究者告诉参与者，评价是由谈话的另一方给出的，但实际上是由研究者控制的，有四种评价反馈模式。有些人得到的是持续的接纳，得分只有5和6，而另一些人总是遭到拒绝，得分只有2和3。被人厌恶是痛苦的，所以能得到未曾谋面的谈话者接纳的人，比遭逢拒绝的人更加快乐、自我感觉更好。但还有两组参与者得到的评价前后会发生变化，开始糟糕随后变好，或者开始良好随后变差。在后一种情况下，5分钟里参与者得到的连续评价是6、5、3、3、2。显然，“给出”这种评价的另一方和参与者认识了解得越多，另一方就越不喜欢他们。



图10.2　实验室情境下的关系贬值

假设你要向另一个房间的人介绍你自己，每隔60秒某个数字就会点亮，你得到的评价开始很高，但后来变得越来越差。5分钟后，别人给你的评价是“2”分，表明他/她一点也没有兴趣与你会面。你的感受如何？

资料来源：Buckley et al.，2004.

这种拒绝程度不断增加的现象特别令人痛苦，甚至比稳定的拒绝激起更多的消极行为反应（Buckley et al.，2004）。显然关系贬值（relational devaluation）——即我们感知到的关系价值减少或者他人对我们的尊重明显下降——带给人的感受尤为可怕，会引起多种痛苦的情绪反应。当伴侣背叛我们，我们就会感到悲哀、愤怒和受伤，而受伤感是一种独特的感受，与关系价值的减少有关（Leary & Leder，2009）。感情创伤非常类似于身体的伤痛；我们的身体反应是类似的，应对感情创伤的生理系统与应对身体疼痛的系统一样（DeWall，2009），镇痛药醋氨酚（acetaminophen）[2]在缓解社会拒绝的痛苦方面显然与其治疗头痛一样：大学生每天都服用醋氨酚，在一周半之后比服用安慰剂的学生感情创伤更少（Dewall et al.，2010）。心理上的伤口会带来切实的苦恼。感情创伤最主要的特征是受伤感——感到关系的准则被打破，自己饱受打击伤害，如同斧钺加身——使得感情创伤成为一种独特的情绪体验（Feeney，2005）。

当关系贬值发生时，某些人更容易受伤。一如既往，依恋类型在这里起着重要的影响。高忧虑被弃的人受到关系贬值的伤害要远甚于那些忧虑较低的人（Besser & Priel，2009）。（你可以想象到，他们紧张害怕，唯恐别人不再爱恋他们，这会充分地放大他们感受到的伤害。）而高回避亲密的人在他人回避时体验到的痛苦较小；当你在一开始就不希望和别人太亲近时，拒绝带来的伤害就较小（Feeney，2005）。人们的自尊水平也有影响：低自尊的人比起高自尊的人更容易受到感情的伤害（Ford & Collins，2010）。

事实上，自尊还是预测人们面对强烈拒绝（比如伴侣排斥）时如何做出反应的重要因素。在我们考察人们遭人忽视或者受到“沉默对待”会如何应对时，我们将更全面地详述感情创伤对人际交往的影响。

伴侣排斥

甚至在亲密关系之中也会经常出现人际拒绝，这就是排斥（ostracism），即受到身边人的忽视和“横眉冷对”。如果沉默对待是刻意为之的，排斥者就会故意克制对他人做出反应，有时装作对方根本不存在。大多数人都经历过排斥；在一项大型调查中，67%的美国人承认曾经冷眼对待过亲密伴侣，75%的人曾经遭受过爱人此类对待（Williams，2001）。

人们为什么会刻意忽视自己的伴侣？排斥者们往往会冠冕堂皇地认为他们的排斥行为是一种惩罚伴侣、避免对抗或者在冲突之后平复心绪和低调处理的有效手段，而且他们通常还相信排斥有助于实现他们的人际目标（Sommer et al.，2001）。但是从排斥的本质来看，这样做通常会使被排斥者感到疑惑：为什么自己会被人忽视（Williams，2001）？当排斥的伴侣保持沉默时，只有极少的人会进行解释，这样被排斥的伴侣往往对排斥的原因一无所知。他们只知道自己被人拒绝了，他们体验到的情感更多是愤怒、沮丧和伤害，而不是内疚和悔恨。因此，被排斥者一般并不认为伴侣的退避行为是友善或者有效之举，相反，他们通常认为排斥只会损害他们的亲密关系（Zadro et al.，2008）。

排斥对人的伤害是深刻而又痛苦的，因为它威胁到人类最基本的社会需要（Williams，2007），使人感到屈辱（Bastian & Haslam，

2010）。沉默对待会损害我们对他人的依恋，进而威胁到我们的归属需要，摧毁我们的自我价值观，降低我们对人际交往的控制感。我们对此类威胁的最初反应往往是一团乱麻。面对人际拒绝，人们的情感会变得迟钝（DeWall & Baumeister，2006），并开始做出愚笨、自我挫败的选择（Twenge，2008）。遭到“冷遇”的人甚至感到寒冷：人们感到受排斥时房间都变得更冷，更想吃热食或热饮，而没有遭排斥时则不会这样（Zhong & Leonardelli，2008）。时间似乎也变得更慢；在一项研究中要求参与者估计一段40秒间隔的时长，感到被人接纳的人平均（相当精确）的估计值是42秒，而那些感到被人拒绝的人则认为过去了64秒（Twenge et al.，2003）。一般而言，拒绝似乎会使人进入心理的倦怠状态，理性计划和缜密思考减少。

人们具体的反应取决于个体的哪种需要受到威胁（Williams，2007）。如果归属需要受到威胁，受到排斥的人会努力重新获取伴侣的尊重，百依百顺，言听计从，尤其在他们认为亲密关系（和关系价值）能恢复的情况下（Richman & Leary，2009）。然而，他们也可能寻找新的较为宽容的伴侣。被伴侣孤立后，人们通常特别急于结交新的、更友好的朋友（Maner et al.，2007）。

如果排斥看来不合理，也不公平，危及人们的控制感或者自我价值，就可能发生更为敌对的反应（Warburton et al.，2006）。被排斥的人变得愤怒时，会贬低忽视他们的人，认为排斥者的观点没有根据、不合情理、鼠目寸光，变得更加乖戾暴躁、好勇斗狠（甚至对待无辜的旁观者也是如此），而不是战战兢兢、逆来顺受（DeWall et al.，2009）。事实上，很多暴力恐怖事件发生之前，施暴者都曾有被人排斥或者示爱被拒的人际经历，比如校园枪击案中的学生携带枪支，射杀无辜同学（Leary et al.，2006）。排斥他人的行为就如同侮辱或者训斥一样使人受挫和愤怒。

研究者设计了很多巧妙的实验程序，可以在实验室条件下制造出强烈的拒绝体验。比如给陌生的参与者作了短暂的介绍后，参与者得知没有人希望和他们一起合作（Leary，2005），还有参与者在面对面的讨论或者在由研究助手管理的聊天室里直接被忽视（Williams，2001）。但由基普林·威廉斯和其同事开创的传接球游戏最有启发意义，也最令人受打击（Williams & Zadro，2005）。在传接球游戏进行时，你要和另外两个人在一个房间里等待主试5分钟，而另外两人正在你来我往地投掷墙球[3]。你们都是刚刚认识，都在打发这5分钟，等待主试回来；在游戏的第1分钟，你经常能接到球，感觉非常轻松愉快。但随后情况发生了变化。接下来的4分钟里，没有人把球投给你。另外两位彼此兴高采烈地自娱自乐，完全忽略了你，既不看你一眼，也无视你的抗议。就好像你根本不存在。

研究者甚至在网络上进行了排斥研究，全世界数以千计的人在万维网参加了另一种版本的投球实验（Williams & Jarvis，2006）。在网络版的投球实验中，人们相信自己会与另两个人在线上碰面，由计算机呈现的两个人像表示，通过点击彼此的人像来往复传球。接下来所发生的全部由电脑程序控制，没有任何其他人参与，但和实际版本一样，在几个热身的投掷之后，参与者的“投掷”被部分或完全地孤立了。该研究引人注目的结果是，虽然排斥（显然）是由参与者从未见过的陌生人来施行的，互联网排斥仍然令人非常痛苦。事实上，即使参与者事后得知他们受到的孤立是由计算机控制的，并不涉及丝毫真实的人际评价，当电脑程序不把球投给他们时，他们的情感仍然受到伤害（Zadro et al.，2004）！甚至你不屑的团体比如三K 党排斥你，你都可能感觉受伤（Gonsalkorale & Williams，2007）。人类似乎对最轻微的社会拒绝都十分敏感。

所以，排斥是非常令人讨厌的体验，其引起敌对和顺从的几率是一样的。高自尊的人相对不太可能容忍排斥。如果遭遇冷遇，高自尊

的人比低自尊的人更有可能结束与排斥者的人际关系，去寻找能更友好相处的新伴侣——可能正是因为这个原因，他们不太会遭遇沉默对待。相比之下，低自尊的人会经历更多的排斥，更可能心怀怨隙、对他人报以排斥（Sommer & Rubin，2005）。低自尊的人不会离开那些排斥他们的人，而会继续接近却心存恨意。

总之，当他人排斥我们时，我们会感觉悲痛、愤怒和受伤，这类情感体验的核心成分是知觉到他人并不像我们期待的那样珍视与我们的关系。现在我们来考察另一种危及关系价值的现象，即认识到情敌正在勾引我们的爱侣。

嫉妒

由于现实或臆想中的竞争对手而使珍贵的亲密关系面临丧失，可能会引起另一种消极的情感体验。嫉妒（jealousy）包含多种情感体验，既有悲观失落也有因伴侣具有吸引力而产生的自豪感，但界定妒忌最恰当的三种情感是：伤害、愤怒和恐惧（Guerrero et al.，2005）。[4]

如果我们认为伴侣不重视我们，对彼此的关系不够忠诚，就会有伤害感，一想到自己会被人抛弃以及孤独失落的未来，就会使人心生恐惧和焦虑。嫉妒最独特的表现是情敌的出现，可能把伴侣勾引走：“要产生嫉妒，个体必须面临即将失去的亲密关系，并且是因为败给了自己的情敌”（DeSteno & Salovey，1994，p.220）。正是因为伴侣为了别的人而抛弃自己才使人愤怒，这种愤怒往往指向横刀夺爱的情敌和开始变心的伴侣（Schutzwohl，2008b）。有时这种愤怒会转变成暴力；美国13%的谋杀案都发生在配偶之间，而嫉妒是最普遍的犯罪动机（Buss，2000）。

显然，嫉妒是一种痛苦的情感体验。但这里有个有趣的问题：如果你不能使自己的爱人产生嫉妒之心，会有怎样的感受？如果不论你做什么爱人都不会产生嫉妒，你会沮丧失落吗？大多数人都会的，但这个观点是否有意义还取决于嫉妒的类型、伴侣产生嫉妒的原因和伴侣对嫉妒做出的反应。下面我们一一剖析。

嫉妒的两种类型

反应性嫉妒（reactive jealousy）是指人们在觉察到自己所珍视的亲密关系面临实际的威胁时产生的嫉妒心理（Bringle & Buunk，1991）。令人忧心的威胁或许并非当前事件；它可能发生在过去，或者预计发生在不久的将来（比如伴侣表示出要与其他人约会的意愿），但反应性嫉妒始终是针对现实的危险而产生的。伴侣的很多行为都可能令人担忧；但在美国，即使只是进行性幻想或者与别人调情，年轻人都会认为这是“不忠贞”的行为（Kruger et al.，2010）。不幸的是，生活中很多事件都会引起人的嫉妒。对800多名美国大学生的两项调查发现，大多数年轻人即使在严肃认真的恋爱过程中，也曾与其他人约会、亲吻、爱抚、上床（Brand et al.，2007）。三分之二的男性和一半的女性都表示他们曾亲吻和爱抚过恋人之外的人，五分之一的男女都表示他们曾与恋人的情敌有过性行为（大多数人还不止一次）。

相形之下，怀疑性嫉妒（suspicious jealousy）是指伴侣并没有不端行为，个体只是由猜疑所引起的嫉妒。这种怀疑完全没有事实根据，纯属子虚乌有（Bringle & Buunk，1991）。如果产生怀疑性嫉妒的伴侣要确证自己的猜忌，就会引起疑惧不安的警惕和窥探，这种行为既可表现为稍微过激的臆想，又可表现为彻头彻尾的偏执。然而不管怎样，怀疑性嫉妒都没有事实根据；引起怀疑性嫉妒的情境根本不会对有安全感和信任感的伴侣造成困扰。

区分这两种类型的嫉妒还是有其意义的，因为几乎所有人在意识到伴侣不忠时都会产生反应性嫉妒（Buss，2000），而在缺乏诱因时，人们产生怀疑性嫉妒的倾向却存在很大的差异。尽管如此，两种嫉妒类型的划分并不像看上去那般泾渭分明。对伴侣偶尔出轨的嫉妒反应可能挥之不去，持续数年而变成怀疑性嫉妒，因为信任一旦丧失就很难完全恢复。反应性嫉妒会引起以前从未出现过的怀疑性嫉妒。人们或许对哪些因素真正威胁亲密关系有不同的解释和评价（Guerrero，1998）。得知伴侣仅仅是对别人抱有性幻想，并不会困扰安全型的人，他们不容易产生嫉妒心理，但却可能会引起不安全型伴侣的反应性嫉妒。所以，两种嫉妒类型的界限是模糊的。在下一节考察嫉妒易感性的个体差异时，我只会探讨这两种嫉妒共性的问题，而不再分别讨论。

容易嫉妒的人

整体而言，男性和女性在嫉妒的倾向性上不分轩轾（Buunk，1995），但嫉妒的易感性却存在个体差异，某些人更容易表现出嫉妒，体验到的嫉妒也更强烈。要产生嫉妒之心显然需要先对亲密关系产生依赖（Rydell et al.，2004）。当人们的替代伴侣很糟糕时，就会感到非常需要当前的伴侣——即他们的CL_{alt}很低——任何足以威胁他们亲密关系的事件或行为都是致命的。相反，那些有着合意替代伴侣的人不容易嫉妒，因为就算当前的亲密关系了结，他们的损失也较少（Hansen，1985）。



怀疑性嫉妒并不符合当前的事实。

在亲密关系中如果感到自身能力不足，则嫉妒会增强（White，1981）。人们只要担心达不到伴侣的期望，或者忧愁自己不是爱人所期待的理想对象，对亲密关系的持续就不太有信心，他们比那些确信自己能满足伴侣的人更容易产生嫉妒心理（Knobloch et al.，2001）。个体总的自我价值观无疑会影响亲密关系中的自信，高自尊的人的确比低自尊的人更少嫉妒别人（DeSteno et al.，2006）。不过，个体对自己是否适合担当亲密伴侣的认识尤为重要，如果高自尊的人怀疑自己满足爱人的能力，那么他们一般也容易产生嫉妒之心。

这类疑虑产生的根源之一在于亲密关系中每个人适配价值的差距（Buss，2000）。如果伴侣一方比另一方条件更好，比如外貌上更有吸引力、更富有或更有才华，较弱一方的适配价值就较低，这就可能出现问题。居于劣势的伴侣有可能认为其他人更加适合自己的爱人，这就可能觉得自己的能力不足，当然低能的感觉不会表现在他/她生活的其他领域（或者与其他伙伴的交往之中）。这就是婚配要讲究门当户对的另一个原因，人们总是与具有类似适配价值的人共结连理（见第3章）：大多数人都想得到最合意的伴侣，但如果他们真的拥有了完美的伴侣，却又会因为伴侣能得到更优秀的伴侣而感觉到威胁。

不管怎样，在当前亲密关系中既感到能力不足，又依赖于亲密关系的人会面临这样一种险恶处境：他们需要自己的伴侣，却又担心自己不够优秀而无法留住伴侣。这就难怪他们会对真实或臆想的情敌信号产生强烈的反应。

当然，依恋类型也会影响嫉妒。在一定程度上，痴迷型的人通常都会身陷类似的困境：他们贪婪地寻求接近伴侣，但又总是担心伴侣不会回报以足够的爱恋。这就是他们嫉妒的原因，可以充分肯定的是，痴迷型的人比其他三种依恋类型的人会体验到更多的嫉妒（Buunk，1997）。恐惧型的人也会忧虑被人抛弃，所以他们在容易引起嫉妒的情境下会体验到类似的焦虑和怀疑——但他们回避亲密的程度也较高，所以面对情敌的竞争并不会感到疑惧不安（Guerrero，1998）。

人格特质也会影响嫉妒。高神经质的人经常会忧心忡忡，特别容易发生嫉妒。另一方面，随和的人倾向于与人合作、信任别人，因而不太可能会嫉妒别人（Buunk & Dijkstra，2006）。

最后，传统的性别角色也使嫉妒更可能发生（Hansen，1985）。大丈夫式的男性和女子气十足的女性比起双性化的人更容易嫉妒别人，这可能是因为传统的亲密关系准则更为苛刻。如果伴侣要打破陈规，比如与异性同事建立友谊，他们刻板僵化的期望就会令人灰心丧气。

让人嫉妒的人

如果伴侣对其他人发生兴趣，我们就会变得嫉妒，但并非所有的情敌带来的威胁都是一样的。当我们的朋友侵入我们的爱情关系时，就特别令人厌恨；朋友的竞争比陌生人的类似行为更加令人心烦意乱

（Bleske & Shackelford，2001）。当伴侣表示留恋他们以前的爱人时，也特别令人痛苦（Cann & Baucom，2004）。但是不管情敌是谁，具有较高适配价值和使我们相形见绌的情敌对我们的亲密关系最有威胁作用、最令我们担忧，与那些竞争力弱的人相比，他们更让我们嫉妒。

什么样的情敌最容易让我们嫉妒呢？这取决于伴侣看重什么。如第3章所述，女性比男性更关心伴侣的资源，故而男性嫉妒自信、强势、果断和富有的男人甚于仅仅外貌非常英俊的男人（Buunk & Dijkstra，2006）。另一方面，俊美的情敌也很有威胁：人人都喜欢可爱的恋人（Eastwick & Finkel，2008），故而有吸引力的竞争者比相貌平平的情敌能引发男女两性更多的嫉妒（Massar & Buunk，2009）。令人欣慰的是，情敌通常并不如我们认为的那般吸引我们的伴侣，所以这类忧惧往往被过分夸大——但令人不安的是，我们的确会犯这样的错误，夸大对手的优势，因而陷入没有根据的烦恼之中（Hill，2007）。

让人嫉妒的事物

本书不时提到演化心理学的观点，这里又要提到演化心理学。演化学的观点认为嫉妒的演化能促使我们采取一定的行为，以保护自己的亲密关系免受他人的侵扰。推测起来，那些对亲密关系的侵入者做出强烈反应的早期人类——对外来的侵扰保持警惕，击退情敌，努力满足和实现当前伴侣的愿望——相比那些对横刀夺爱的情敌麻木不仁的人，能更好地维系自己的亲密关系、更成功地繁殖后代。因而该观点认为，嫉妒为早期人类的生存提供了生殖优势，所以嫉妒是一种自然而然、根深蒂固、难以避免的本能反应（Buss，2000）。更耐人寻味的是，这种观点还认为男女两性对于爱侣不同的出轨行为特别敏感。

记得我们谈到过（第1章）男性会面临女性不曾遇到过的生殖困难：父系不确定。女性总是能确认某个孩子是否是亲生的，但男性却不能断定（不采用现代高科技）自己是否是孩子的生父，除非他完全相信自己的配偶没有和其他人有过性行为。而男人戴了绿帽子并且养育了另一个男人的后代，从演化的角度来看是非常失败的；那些养育别人的孩子却没有自己后代的人不可能是人类的先祖！的确，无法察觉伴侣不贞行为的演化成本非常之高，所以自然选择会偏利于那些对伴侣的忠贞特别敏感的男性，而不是那些不怎么警惕的男性（Haselton & Buss，2000）。没有根据地怀疑伴侣的忠贞会造成感情破裂、令人痛苦，但在演化学的意义上，这点代价并不昂贵和危险，因为过于信任伴侣，不能察觉已出现的不贞行为，造成的损失更严重，后果更危险。于是，如今男性比女性有着更多的婚外情（Tafoya & Spitzberg，2007），但在觉察伴侣欺骗的不贞问题上，男性比女性更准确（Andrews et al.，2008）。这种警惕有时是合乎情理的；在第9章我们曾提及，基因研究表明全世界有2%的“父亲”并不知道孩子的亲生父亲另有其人（Anderson，2006）。

对女性而言，如果男性要收回用以保护和庇佑她们及子女的资源，而女性能敏锐地觉察出任何苗头时，她们大概就能更成功地生养孩子。想当然地认为男性会忠于她们，而实际上并非如此，这会给女性带来风险，所以自然选择可能会偏利于那些经常怀疑男性真爱表白的女性。不客观地怀疑男性的忠诚会令她们厌烦并产生自我挫败感，但相信男伴的专一和忠诚而对方并非如此时，付出的代价可能更高。在我们祖先所处的远古时代，频繁而天真地与男性交配又遭抛弃的女子，并不如那些坚持考证男性是否忠贞的女子繁殖得更成功。因此，现代女性或许都是“极端谨慎的远古母系的后裔”，她们一般会慎重地低估其男伴的忠诚度（Haselton & Buss，2000，p.83）。

这一切的结果是，男性一想到伴侣在性事上的不贞就会激起最强烈的嫉妒，而女性对伴侣感情上的不贞反应更强烈，伴侣感情上的不贞是指女性认为伴侣可能爱上了其他女人。当然两种不贞都会激起两性的嫉妒，只不过具有不同的演化学意义。对男性而言，伴侣爱上其他人对其成功繁殖的威胁并不大，性行为才更重要；如果伴侣爱上另一个男人，他的孩子仍能茁壮成长，但他肯定不愿意抚养其他男人的孩子。对女性而言，伴侣与其他人发生性关系并不是最可怕的，爱恋上别人才更危险；只要男方能继续供给必需的资源，即使他让其他女人怀孕，她的孩子仍能茁壮成长——但如果男方爱上其他女人，彻底地离开自己，那她孩子的前景就堪忧了。

戴维·巴斯（David Buss）和同事根据上述推论向研究的参与者提出下面的迫选问题（Buss et al.，1992，p.252）：

假设在过去、当前或将来你拥有一段严肃认真的恋爱关系。请你想象一下你深深眷恋的伴侣对别人产生了兴趣。以下哪种情形最令你苦恼或者不安（只能选择一项）：

（1） 想象伴侣正在与别人建立深厚的感情依恋。

（2） 想象伴侣正在与别人享受充满激情的性爱。

你会选择哪一项？大多数男性（60%）认为第2项性行为最让他们不安，但只有17%的女性选择第2项；相反，绝大部分女性（83%）认为伴侣与情敌情感上的依恋更令人苦恼。并且，跟踪研究表明男女两性对这两个选项所产生的生理反应存在差异（Buss et al.，1992）。当男性想象伴侣的性事不贞而非感情不贞时，他们的自主神经活动会增强，表明情绪处在唤醒状态。而女性恰恰相反，当她们想象伴侣的感情不贞而非性事不贞时，有较强的情绪唤醒。

这些研究结果是与演化学的观点一致的，但引发了人们的争议（Harris，2005；Sagarin，2005），有批评者指出研究的结果并不像表面看来那样令人信服。最直接的质疑是研究的方法学上存在的问题。采用迫选法，参与者只能二选一，这会夸大微妙且相对较小的两性差异（DeSteno et al.，2002）。如果男性觉得性事不贞的威胁性只略微比女性强一点，二择一的迫选问题就会得出巴斯等人（Buss et al.，1992）的显著结果，即使男女两性的观点实际上差异甚小。事实上，如果能让参与者充分表达，大部分人（男性和女性）都会指出这两种不贞行为都同样让人苦恼（Lishner et al.，2008）。

专栏 10.1

第三者勾引

爱情竞争有利的一面是，绝大多数（99%）的美国大学生都希望将来能与一位在性上彼此专一的伴侣安居（Pederson et al.，2002）。大多数人都期望今后能保持对所爱之人的忠贞。然而，爱情竞争不利的一面是，故意诱惑已经置身于爱情关系中的人这种所谓勾引伴侣（mate poaching）行为屡见不鲜。在全世界，大多数男性（54%）和一部分女性（34%）都曾暗中勾引过其他人的伴侣（Davies et al.，2007），这些放荡的男女中有五分之四的人曾至少得手过一次（Schmitt et al.，2004）。此外，约有 70% 的人都曾遇到过意欲把伴侣从自己身边勾引走（最少的是一夜情）的第三者，并且大多数男性（60%）和一半的女性都曾被第三者的甜言蜜语所打动（Schmitt et al.，2004）。

什么样的人会追求别人的伴侣？一般而言，第三者都是好色、外向的人，他们的随和性和尽责性都较低，并且赞成不贞的乱交行为（Schmitt & Buss，2001）；他们还往往比较自恋和操纵他人（Jonason et al.，2010），具有回避的依恋类型，所以比较而言并不关心与他人的信任和亲密关系（Schachner & Shaver，2002）。但另一方面，他们勾引成功时，就会受到自我膨胀和新的挑战的激励再次猎艳（Davies et al.，2010）。这些并没有很深的爱意，勾引者作为长期的配偶看上去都极其糟糕！然而，第三者越有吸引力，他们的勾引企图就越容易得逞（Schmitt et al.，2004）。第三者的成功在于那些屈服于诱惑的人一般和第三者类似；被第三者勾引走的人往往性感、好色、外向，开放性较高，并且不太珍视性忠贞（Schmitt et al.，2004）。

不同性别的第三者用到的勾引手段一般并不相同。当要诱惑别人的伴侣时，女性会炫耀她们的姣好面容和性开放，而男性则会宣扬他们的权势，表示愿意为女方提供她所渴望的资源（Schmitt & Buss，2001）。被勾引者在表示愿意与第三者交好时所表现出的行为也存在性别差异。这种情况下，女性会夸耀她的美丽，应允发生性关系，并抱怨她们当前的伴侣，而男性则会对心仪的第三者赞美奉承、挥金如土（Schmitt & Shackelford，2003）。

大概看来，当第三者所给予的利益要好于从目前的伴侣所获得的好处时，人们就会被诱惑（Greiling & Buss，2000）。然而，从长期来看这样做对他们并没有好处。建立在勾引别人伴侣基础上的亲密关系一开始就不可避免地带有背叛的原罪，总的来看，这样的伴侣关系似乎并不如没有第三者纠葛的关系满足和忠诚。在某种程度上，人们为第三者所动是因为他们也在寻找更好的事物，这类人即使在和第三者建立新的亲密关系之后一般仍会继续找寻。一旦有过不贞，人们往往会再次出轨（Foster et al.，2004）。

更微妙的是，两种不贞对于男性和女性可能有不同的意义（DeSteno & Salovey，1996）。因为男性更能接受随意性行为，女性可能往往认为男性的不贞仅仅是随意的性行为。然而，男性的感情不贞则可能意味着他与其他人发生了性关系，而且爱上了她，这就使感情不贞更有威胁意义。而对男性而言，他们可能认为女性常常会爱上别人而不与其发生性行为，但与男性发生性关系则通常意味着爱上了这个人，那么性事不贞对于男性就更重要。事实上，男女两性一般都

有这种看法（Whitty & Quigley，2008）。如果不贞的配偶是女方而非男方，人们一般会认为出轨一方更可能在感情上依恋第三者（Sprecher et al.，1998）。人们认为性和爱的关联对于女性比男性更紧密，[5]所以要在两种不贞之间做出选择对于男女两性可能的确具有不同的含义。

那么，请思考以下一幕：你发现自己的伴侣爱上了别人，并且与他/她有着非常满意的性生活。这里情感不贞和性事不贞都发生了。伴侣的哪种不贞更让你烦恼？这一幕回应了上述批评，单独来看，两种不贞对于不同性别的人意义并不一样，在美国、韩国和日本男性比女性更多地认为性事不贞更让人感到受伤和屈辱（Buss et al.，1999）。（在美国，61%的男性认为性事不贞更让人担忧，更有威胁性，但只有13%的女性这么认为。）此外，要求人们评定两种不贞带来的苦恼时，而不是仅仅选出最令人困扰的不贞时，出现了同性差异（Edlund & Sagarin，2009），这一模式并不依赖于研究者提问的方式。的确，在全世界男性都更忧虑性事不贞；人们对性事不贞嫉妒反应的程度存在文化差异，但男性通常比女性对此更为苦恼（Frederick et al.，2008）。

其他各种研究结果也与演化学的观点相一致。当要求父母来想象媳妇或女婿的不贞行为时，性别差异消失了。就后辈而言，祖母和祖父面临着同样的成功繁殖的挑战，所以演化学的观点认为他们对晚辈的不贞反应应该没有性别差异。的确，当父母设想他们的子女有出轨的伴侣时，母亲和父亲都认为媳妇的性事不贞更令人担忧，女婿的感情不贞更令人苦恼（Shackelford et al.，2004）。同胞对妯娌或姻亲叔伯也有同样的态度体验（Michalski et al.，2007）。

而且，男性和女性对这两类威胁的敏感程度并不一样。当存在可能的不贞时，男性相比女性更迅速地想到正在发生的性事不贞，而女

性相比男性更快速地判断正在发生的感情不贞（Schutzwohl，2005）。心怀猜忌之后，男性更沉溺于其伴侣性事不贞的威胁，而女性则更忧心其伴侣的感情不贞（Schutzwohl，2006）。如果他们质问伴侣，男性比女性更可能探查不正当关系的性本质，而女性比男性更可能探查询问其感情本质（Kuhle et al.，2009）。如果发现猜忌没有事实根据，获悉没有发生性事不贞更让男性感到宽慰，而发现伴侣并没有爱上情敌更让女性感到宽慰（Schutzwohl，2008a）。

最后，如果出轨没有怀孕的风险——也就是说，在男同和女同的私通中，伴侣和同性有着秘密的性关系——性别差异消失了，男性对性事不贞的害怕程度就和女性一样（Sagarin et al.，2003）。当情敌和自己的伴侣同性时，父系不确定就显得无关紧要，果然，这种情形下男性和女性都同样地受到两种不贞的威胁。（哪一种情敌更让人忧心？存在较大的性别差异，男性认为女伴与另外的男人私通比与女人私通更糟糕，但女性则认为自己的男人与女性或者男性私通同样可怕[Kruse et al.，2008]）。

我们对伴侣不贞这种可怕场景的反应是复杂的，男性和女性的各种不同反应并不存在性别差异。所有人想到爱人的性事不贞都倾向于变得愤怒，而伴侣感情上的风流韵事则会使我们受伤（Green & Sabini，2006）。显然，所有这些研究最合理的结论是，每个人都憎恨这两种类型的不贞。这方面的研究结果和许多其他研究一样，两性之间彼此的相似性要远多于差异性。不过，在某种意义上两性毕竟存在差异，正如演化学的观点所指出的，女性感知到的伴侣对情敌的感情依恋可能比男性感知到的更危险（比如，Becker et al.，2004）。当然存在其他影响因素——比如，如图10.3所示，具有疏离型依恋男人较之其他男性极有可能认为情感不贞威胁更小（Levy& Kelly，2010）——但有一点是清楚的，不贞威胁对男性和女性都是突出的、

引发嫉妒的事件，而演化心理学对人们面对不贞反应所做出的解释尽管存在争议，却很引人注目。

对嫉妒的反应

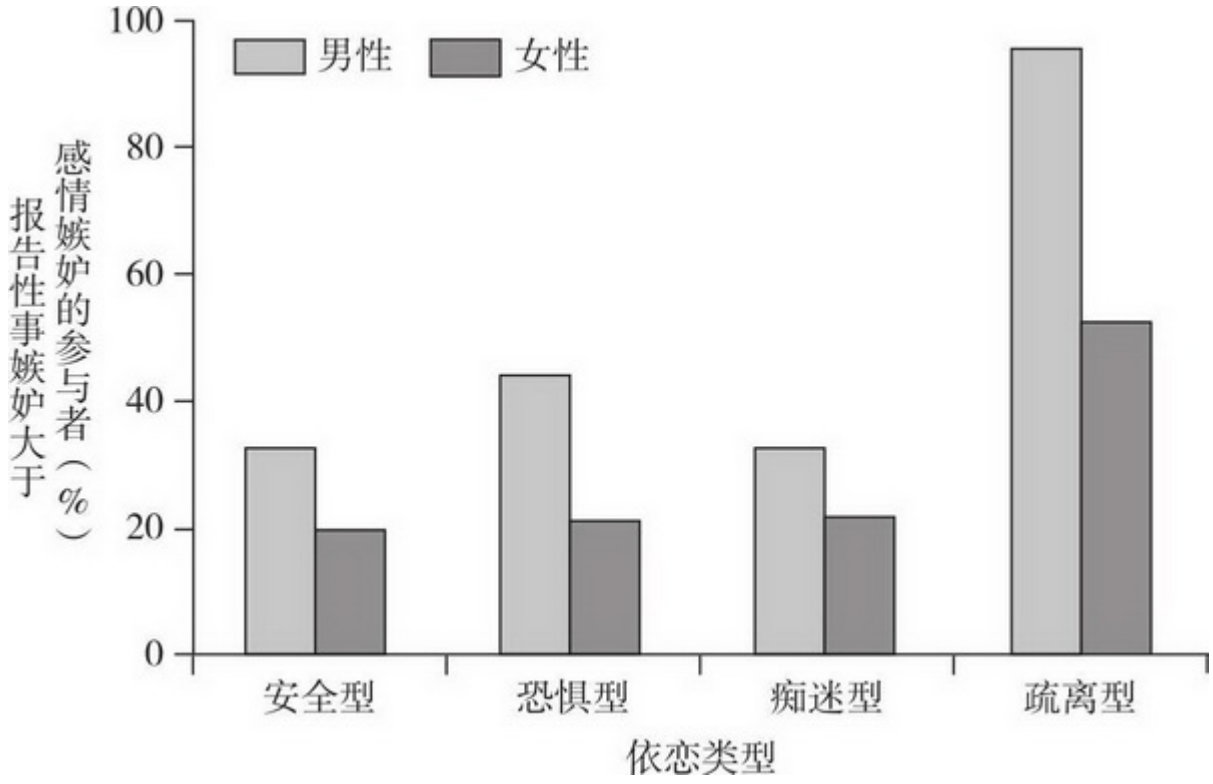


图10.3　依恋类型对性事不贞和感情不贞知觉的影响。这里给出的是美国纽约年轻人对326页巴斯经典问题（Buss et al.，1992）的回答。男性总是比女性更可能认为性事不贞具有更大的威胁，尽管如此，大部分男人和女人都认为感情不贞更可怕。只有依恋类型为疏离型（即回避亲密得分高但忧虑被弃得分低）的人通常认为性事不贞较感情不贞更让人苦恼。

资料来源：Levy & Kelly，2010.

人们可能对嫉妒报以伤害、愤怒和恐惧，这对亲密关系的影响既可能有益，也可能具有破坏性（Dindia & Timmerman，2003）。有时嫉妒的人会以明确的加害方式猛烈攻击，用暴力行为或恶毒言辞来报

复伴侣，或者反过来努力使伴侣也变得嫉妒（Guerrero et al.，2005）。有时人们的嫉妒反应本意是要保护亲密关系，但往往事与愿违，反而损害了亲密关系：暗中监视伴侣，限制伴侣的自由，或者诋毁和威胁情敌。不过有时候人们也能积极地应对嫉妒，直截了当地表明自己的忧虑，试着和伴侣一起努力解决问题，提升自己，让亲密关系变得更融洽（比如打扮一下自己，给伴侣送礼物或者多做一些家务）（Guerrero & Andersen，1998）。

依恋类型能决定人们应对嫉妒的行为。在心生嫉妒时，对亲近感到相对轻松自在的人——即有着安全型或痴迷型依恋的人——更可能表达自己的忧虑并努力修复亲密关系，而回避型依恋的人则不会这样做（Guerrero，1998）。相比之下，疏离型和恐惧型依恋的人更有可能假装一切均好或者装作一点也不在乎，以逃避问题或者否认自己的苦恼。

男性和女性在对嫉妒的反应上通常也存在差异，这使得异性恋关系变得更加复杂。设想这样一种场景：聚会时，你起身去再要一些饮料，把你的恋人留在了一张双人沙发上。在你离开的时候，恋人的前男友或女友碰巧经过，小坐了会。当你拿着饮料回来时，刚好看到他们轻轻一吻来问候彼此。这时你会怎么办？当研究者让参与者观看上述场景的录像带，并测量他们的行为意图，结果发现男性和女性的反应不一样（Shettel-Neuber et al.，1978）。女性表示他们会设法改善亲密关系以应对情敌的侵扰；她们会刻意装作漠不关心，却使自己变得对伴侣更有吸引力来与情敌暗中较劲。相反，男性表示他们会努力维护自我形象；假装酒醉与情敌对峙或者威胁对方，并且还会追求别的女性。女性似乎关注于维护好现有的亲密关系，而男性则会考虑离开，通过征服新的恋人来医治受伤的自尊。

其他的研究也得出类似的性别差异结果（Miller & Maner，2008）。让人担心的是，女性比男性更有可能设法引起伴侣的嫉妒（White，1980a）。当她们引起伴侣的嫉妒——一般通过谈论或夸大自己对其他男人的吸引力，有时也与别的男人调情或约会——通常是为了考察她们的亲密关系（看看对方有多在乎）或者是力图引起伴侣更多的关注和承诺（Fleischmann et al.，2005）。她们显然希望自己的男人能像她们变得嫉妒时那样做出相同的反应，能够更加努力地保护和维持亲密关系。当然，问题在于这不是男人应对嫉妒的方式。希望通过激起自己男人的嫉妒之心来设法改善亲密关系的女性，只能事与愿违，把伴侣从身边赶跑。

积极有效地应对嫉妒

那么，如果你不能让伴侣感到嫉妒，你是否仍会失望？嫉妒是伴侣希望拥有你，却不确信能保有你而产生的一种复杂痛苦体验，包含伤害、愤怒和恐惧的情感。它或许是人类的一种自然情感体验，但它常常又是丑陋可怕的体验，会引起恐怖和毁灭性的行为（Buss，2000）。总有一天，你或许会希望自己不再有那么强烈的嫉妒心，希望自己能限制其不良影响。那又该做些什么？

如果你容易嫉妒，请考虑在社交网站（如Facebook）上少花点时间。在社交网站上充斥着潜在地具有威胁意义的模糊信息——在你伴侣留言墙上的轻浮评论；你恋人好友列表上的新朋友你一个也不熟悉；你伴侣与前女/男友的“新”照片——这些都会引起不必要的嫉妒，人们在Facebook上花的时间越多，由此导致的嫉妒越多（Muise et al.，2009）。如果你发现自己在网上到处窥探伴侣的信息，由此导致完全没有必要的担忧，你可能就需要离开电子屏了（Hill，2009）。

如果嫉妒有道理，情敌也真实存在，人际专家都建议我们要努力降低亲密关系排他性和自我价值观之间的关联（Salovey & Rodin，1988）。发现自己的爱人迷上了情敌，令人痛苦，然而这并不意味着你的伴侣就面目可憎、不值分文，也不是说你就是这样的人。当人们的行动所参照的自我价值完全取决于特定的亲密关系时，对嫉妒的反应就会失去理智。

实际上，当人们成功地克服了不受欢迎的嫉妒影响时，一般会采用两个策略帮助他们保持独立和自尊（Salovey & Rodin，1988）。第一个策略是依靠自己（selfreliance），指伴侣拒绝沉溺于不公平的情境，而努力保持“清醒”的头脑，避免产生愤怒或尴尬的情绪体验。第二个策略是增强自己（self-bolstering），指伴侣为自己做一些美好的事情，思考自己的优秀品质，从而提升个体的自尊。显然，只要我们对自己的独立行动和生存能力能保持自信，就足以将嫉妒控制在易处理的范围之内。

如果人们只凭一己之力无法做到上述两点，那么可以借助于正规的治疗。治疗嫉妒的临床方法通常试图：（1）减少悲惨、荒谬的想法，这种想法会夸大亲密关系所受到的威胁或者亲密关系丧失所蒙受的损害；（2）提升嫉妒伴侣的自尊；（3）改善沟通技能，以便伴侣们能阐明他们的期望，在行为的界限上达成共识，从而防止因误解而引起嫉妒；（4）增加亲密关系的满意度和公平性（Pines，1998）。大多数人都不需要通过治疗来应对嫉妒。但如果爱情关系出现下面的警示情况，则治疗对你们克服嫉妒有帮助作用：

警示：不论你是否拥有自己伴侣的爱恋，如果你不能确信自己是个有价值的人，那么这很可能危及你和伴侣的健康。

欺骗和说谎

引起压力和紧张的其他因素，如果涉及情敌，那么肯定会引起嫉妒，但它们只是偶尔才会涉及情敌，它们比嫉妒更常见。的确，本节我们就要考察欺骗和说谎的各种危害，它们在社会生活中经常出现、司空见惯（不论我们是否意识到这点）。我们还将看到，即使是建立在坦诚和信任基础上的亲密关系也会经常地出现这样或那样的欺骗。

欺骗（deception）是故意给人造成一种印象而欺骗者知其不实的行为（Vrij et al.，2010）。人们捏造信息，并做出与事实真相相反的陈述，这种赤裸裸的说谎行为就是一种欺骗，但还有其他各种传递误导性印象的方法，无需欺骗者直接现身说出不实之事（Buller & Burgoon，1994）。比如，人们可能仅仅隐瞒信息，根本不提及能够表明真相的细节，或者使你转移注意力从而忽略关键事实，突然改换话题以避免谈及敏感内容。在另外一些场合，他们可能把真实信息和欺骗信息混淆在一起，给出半真半假的陈述（half-truths）来误导别人。在接下来的讨论中我们将集中研究谎言，因为比起其他形式的欺骗，谎言的研究最为广泛，但我们只是粗浅地探讨亲密伴侣误导对方的各种形式。

亲密关系和普通关系中的说谎行为

研究者生动地描绘了人们日常生活中的说谎行为（DePaulo et al.，2009）。每天记录和他人交往的大学生们报告自己每天平均会说两次谎，每3个交往对象就会对其中一人说谎（DePaulo et al.，1996）。毕业离校的成年人说谎的次数较少，约一天一次，每5个交往对象会对其中一人说谎。只有很少的人（5%）报告在指定的某周里根本没有说谎。大多数谎言是随意、自发的，说谎者本人并不会认真对待这些谎言，大多数谎言达到了欺骗效果；说谎者自以为他们的多数谎言（59%）被人接受，而他们感觉谎言很少（19%）被人戳穿和识破。（其他的谎言，说谎者不能确定结果）。

在大多数社会交往中，最普通的谎言是对说谎者有利的谎言，可以避免尴尬、内疚、不便或者寻求赞同或物质收益。尤其当说谎者试图打动异性时，男性和女性的谎言都会夸大自己的吸引力。男性更可能不如实地报告他们的抱负和收入，谎称自己对感情忠诚。女性更可能做出性事的许诺却不兑现，在性生活中假装愉悦而喊叫（Brewer & Hendrie，2011），或者假装性高潮（Muehlenhard & Shippee，2009）。男女两性都会为了一己之私而说谎，他们为了吸引异性尤其如此（Haselton et al.，2005）。

然而，四分之一的谎言是为了对方的利益而做出的不实之词，可以保护他们的感情或者增加他们的利益，在女性之间的交往中，这类谎言和自我中心的谎言一样普遍（DePaulo et al.，1996）。如果双方谈论的议题有一方投入巨大，残酷的坦诚会伤害他的感情，那么人们尤其有可能歪曲事实。比如，设想你真的不喜欢一幅画，但却要向创作这幅画的艺术系学生描述你的感受。你会完全直言相告吗？在这样的情境下，没有人会这样做（DePaulo & Bell，1996）。通常，人们会承认这幅画并不是自己最喜欢的，但不会像先前对这幅画进行书面评价时那样苛刻。

有些谎言显然是为了保持与别人礼貌和友好的交往。我们常常声称同意别人的看法，但实际上并非如此，我们常常会说某些事令我们很开心，但实际上并没有那么开心。在亲密关系中我们期望伴侣慷慨、诚实，伴侣间的谎言大多数都是这类善意的小谎（DePaulo & Kashy，1998）。与一般的熟人和陌生人相比，人们较少对自己的爱人和朋友说自利、贪婪的谎言，说谎的次数也更少。

这些现象使得说谎行为在亲密关系之中显得相当无伤大雅。但人们却会对自己的亲密伴侣说很多谎言——在一项研究中，92%的参与者承认他们曾对爱人说谎（Cole，2001）[6]——而一旦谈到可能损害自

己名誉或亲密关系的话题，人们会说较严重的谎言，这类谎言更经常地指向自己最亲密的伴侣，而不是其他任何人（DePaulo et al.，2004）。我们更多地在亲密关系里对伴侣撒下弥天大谎，而在普通的人际关系之中则不会这样。

此外，即使谎言没有被识破，也会产生严重的后果。一般而言，人际交往中不论何种原因人们说了谎，说谎者都会认为不如完全诚实的交往令人愉快和亲密，而对亲密伴侣的说谎行为尤其使他们感觉不适（DePaulo & Kashy，1998）。尽管说谎在社会生活中很普遍，大多数人对说谎行为的评判苛刻（Tyler et al.，2006），当人们对别人说谎时，显然心里知道自己的处境也很危险。而且，在亲密关系中说谎会损害说谎者对被欺骗伴侣的信任（Sagarin et al.，1998）。这种现象就是欺骗者猜疑（deceiver’s distrust）：当人们对别人说谎时，他们经常会认为谎言的接受者也因此不值得信任。出现这种情况有两种原因，一方面是因为说谎者想当然地以为别人也和他们一样，所以他们认定别人和他们有着同样的欺骗动机；另一方面是因为当他们相信其他人有着同样的缺点时，自我感觉会好一点（Sagarin et al.，1998）。不管哪种情况，说谎都有损于亲密关系，即使只有说谎者一人知道自己在说谎。

与被骗者相比，说谎者还可能认为他们的谎言更加无害，更加没有冒犯意义（Kaplar & Gordon，2004）。这是伴侣关系中一方有不端行为时较普遍的现象，在本章讨论背叛时我们会再次看到这一点：伴侣不正当行为的接受者（或受害者）几乎总是认为这种行为包含更丰富的信息，更加有影响力（Cameron et al.，2002）。因此，说谎者自己认为的一个小谎在被戳穿后，在其他人看来却更具有危害性和欺骗性。那么问题来了，说谎者被识破可能性有多大？正如我们将看到的，答案要“具体情况具体分析”。

谎言与说谎者

有些人可能会说更多的谎言（Kashy & DePaulo，1996）。与不太外向的人相比，那些合群、好交际的人以及更在意自己给别人印象的人会说更多的谎言。此外，不安全型依恋的人较安全型的人会说更多的谎言（Gillath et al.，2010）；尽责性较低的人也会更多地说谎（Spain，2011）。

然而，常常说谎的人并不一定就是成功的说谎者。高超的社交技能使人更有说服力（Burgoon & Bacue，2003），但说谎者的成败还取决于他/她说谎时的动机水平（和内疚及恐惧感）。谎言一般比事实真相更简短、更缺乏细节（Newman et al.，2003），除非谎言很重要以及说谎者非常渴望谎言能侥幸成功；当说谎者非常在意要传递出最完美的谎言，他们编造的情节就比那些动机不高的说谎者所编造的更为令人信服（DePaulo et al.，1983）。然而，当他们说出谎言时，动机高的说谎者通常的行为表现较糟糕、更令人起疑，而不用担心失去什么、更自发、更放松的说谎者表现更出色（Forrest & Feldman，2000）。非常渴望谎言能成功的人一般比对谎言成败不太在乎的人更容易让人察觉。尤其在人们想通过说谎给自己心仪的异性留下好印象时，往往最容易被人识破，谎言的接受者和任何旁观的人都了然于胸（DePaulo et al.，1985）！人们对不吸引人的对象，或者同性别的人说谎就很难察觉。

说谎者的哪些表现容易被人察觉？说谎者的非言语行为把他们出卖了（DePaulo et al.，2003）。人们说谎时常常吞吞吐吐、音调较高、犯很多语法错误、发生口误（Vrij et al.，2001），较少眨眼（Leal & Vrij，2008）。当他们控制自如时，除了短暂闪现的诚实（“微表情”）外（Ekman & O’Sullivan，1991），他们的面部表情通常不会出卖他们；当他们努力使自己看上去诚实时，他们知道自己

应该显得真诚，敢于直视别人的眼睛，他们通常能做到这一点。但他们说话的语调和面部表情往往有不一致和不匹配之处，话语也会前后矛盾，这就会惹人怀疑（Porter & ten Brinke，2010）。这些线索中没有任何一条能单独作为说谎的确凿证据；“没有单一的线索总能证明一个人在说谎”（DePaulo，1994，p.85）。的确如此，人们的任何表现，“任何单一的言语、非言语或生理线索都不会与欺骗有着特定的关联”（Vrij，2007，p.324）。

对伴侣欺骗行为的觉察

问题在于我们据以判断他人说谎的独特反应或许非常具有特异性。人们习惯的行为方式可能千差万别。有些人说话时总会显得犹豫不决，而另一些说话的口气果断坚决；有些人会和人发生频繁的目光接触，而另一些人却很少注视别人的眼睛。如果个体日常的行为方式发生变化，那显然说谎了。但要注意到这些行为的特殊变化，你或许需要事先熟悉别人的日常行为风格（Vrij et al.，2010）。人们可以通过学习来辨别他人的欺骗：当参与者有多次机会来判断某人是否在说谎——并对其判断的准确性持续地给予反馈[7]——他们的确能更准确地判断这个人是否诚实。然而，他们觉察能力的提高却局限在这个特定的说谎者身上，他们并不能更准确地觉察任何其他人的谎言（Zuckerman et al.，1984）！

亲密的伴侣彼此有着私人的、独特的了解，这能让他们敏感地判断彼此的行为。但他们也会信任彼此（否则他们的关系就可能不太亲密），这就使得他们表现出事实偏见（truth bias），即认为伴侣一般都在讲真话（Burgoon & Levine，2010）。因此，亲密的伴侣对彼此的诚实总是信心满满，但他们的自信却与他们判断的准确性一点也

没关系（DePaulo，1997）。这意味着有时人们会确信伴侣说的是真话，但实际上伴侣却在说谎。

事实上，随着亲密关系变得更加亲密，信任也在增加，伴侣们察觉彼此欺骗的准确性却有减无增（McCornack & Parks，1990）。要察觉谎言仅仅依靠实践似乎没有太大的作用（Anderson et al.，2002）。的确，经验丰富的海关检查员（Kraut & Poe，1980），美国联邦调查局（FBI）、中央情报局（CIA）、国家安全局（NSA）的探员，以及精神病医生（Ekman & O’Sullivan，1991）在侦测陌生人（或毒品走私人员）的说谎行为时并不比外行人做得更好。这意味着他们都不擅于此道。一项包括24 483名参与者的元分析研究表明，我们有54%的次数能正确地分辨出事实和谎言（Bond & DePaulo，2006）——但因为50%的正确率就如同掷硬币的结果，所以这样的正确率并不理想。

专栏 10.2

在线谎言

网络惊人的接触范围能让我们与许多有趣的人交往，否则我们根本没有机会与他们接触，但网络也使这些人相对更不易受惩罚地对我们说谎。当我们给在线的陌生人发送即时信息时，我们聊天的对象又是谁？这一点常常很难回答（McKenna，2008）。从网上刚结识的网友那里收到的信息，可能是包含着错觉、多变的社交技能、赤裸裸的谎言和部分事实的大杂烩（Orr，2004）。人们的真实性格往往在其 Facebook 主页上清晰可见（Back et al.，2010b），但也有很多夸张之处：男性可能在经济状况和身高上说谎，女性可能在长相吸引力和体重上说谎，而男女两性甚至都可能会在网络上假装成异性（O'Sullivan，2008；Sprecher et al.，2008）！

面对偶尔出现的虚构和欺骗，人们在进行在线交往时一般会持谨慎的怀疑态度。我们通常预期他人不怎么值得信任，如果出现任何难以置信的事情，或者有人显得"太完美不符合事实"，大多数人都认可最糟糕的情形。然而，我们认识的人实际上在线上比在电话里或者面对面对待我们更诚实。当大学生用日记记录一周与别人的沟通，他们报告出 37% 的电话说谎，27% 的面对面交谈说谎，但只有 21% 的即时信息和 14% 的电子邮件存在谎言（Hancock et al.，2004）。可以想见，每当言论要记录下来并且之后能很容易核查时，人们更不愿意说谎。因此，虽然人们有时会对那些不太了解他们的人撒下弥天大谎，但他们在线上比面对面交往更为诚实。

现在，有些人——包括一些秘密机构的特工和临床心理学家——能够很容易地识破谎言（O'Sullivan，2008）。如果当你正在说谎时，有人总能识别你，那么他/她就很可能是你的伴侣。然而，认为伴侣会完全对我们开诚布公、推心置腹的任何观念都可能是不妥当的。人们一般并不很擅长于觉察谎言，尽管我们相当了解自己的密友和爱人，但我们通常并不像自己认为的那般高明，能正确地分辨出伴侣言语中的事实和谎言（DePaulo et al.，1997）。事实上，在亲密关系中许多谎言并未被当场觉察；如果一方发现事实，则往往是事后从其

他人那里获得信息，发现了证据，或者说谎者偶尔承认错误（Burgoon & Levine，2010）。

因此，人们经常会说很多谎言，即使是在亲密关系中，他们也常常能侥幸过关。但是，如果你现在正在欺骗自己的伴侣，请先不要得意得太早。大多数人都认为自己欺骗伴侣的能力要强于伴侣识破他们的能力（Boon & McLeod，2001），所以你的伴侣或许也在为能蒙蔽住你而沾沾自喜呢。请考虑全局。在人们认为最有奖赏价值的亲密关系中，伴侣很少说谎，部分原因是说谎侵犯了共同期望的诚实和信任。要保守秘密并不容易。即使你的谎言没有被揭穿，它们也会破坏亲密关系的氛围，引起没有根据的猜忌和怀疑。如果谎言被戳穿，你就会承担风险，你的谎言会被伴侣看作本章接下来的问题：背叛亲密伴侣。

背叛

人们并不总是按我们对他们的要求或期望去做。伴侣突然带给我们一些惊喜是令人愉快的（Afifi & Metts，1998）。但有时候，伴侣会做一些有害的事情（或者不能完成好事情），这会违背我们对亲密知己的期望。这类行为就是背叛（betrayal），即我们信任的人做出的讨厌的、伤害人的行为，并且在情理上我们根本预期不到这种背信弃义的不端行为（Couch et al.，1999）。性事不贞、感情不贞和说谎都是常见的背叛行为，但任何违犯仁爱、忠诚、尊重和信赖等维系亲密关系准则的行为都可以视为某种程度的背叛。揭露伴侣的秘密、在伴侣背后说长道短、伤人感情地冷嘲热讽、违背重要的许诺、不支持自己的伴侣、在别处花费太多的时间，或者完全抛弃亲密关系，这些行为常常是对伴侣的背叛（Metts，1994）。

所有这些行为都涉及感知到的关系价值痛苦贬值。当亲密伴侣伤害了我们，他们的背叛表明他们不如我们所认为的那样珍视与我们的亲密关系，否则，从我们的角度看，他们不应该做出上述种种行为（Fitness & Warburton，2009）。这类关系价值贬值发生的可悲之处是，我们必须先拥有（或认为自己拥有）一段已受到伤害的但我们渴望的亲密关系；因此普通的熟人不可能像信任的密友那样彻底而又伤害地背叛我们（Jones & Burdette，1994）。我们不会总是受到所爱之人的伤害，但所爱之人带给我们的伤害是任何其他人造成的伤痛所不能比拟的（Miller，1997b）。

事实上，在日常生活中，如果我们的感情受到伤害，这种苦恼一般是我们的至交或爱侣引起的（Leary & Springer，2001）。伴侣很少心存恶意——这一点很幸运，因为认识到伴侣故意伤害我们，会令我们感到非常痛苦（Vangelisti & Hampel，2010）——但不管怎样他们还是常常令我们失望。几乎所有置身于亲密关系的人在这一刻或那一刻都曾背叛过自己的伴侣，或被自己的伴侣背叛，如今的亲密关系约有一半会发生背叛（Jones et al.，2001）。背叛是亲密关系中经常发生的事件。

因为关爱和信任是构成亲密关系不可或缺的组成部分，这一点或许会令人感到意外，但却不应大惊小怪。大多数人都会和一人以上保持亲近，当人们试图同时忠诚于数个不同的亲密关系时，竞争性需求就不可避免。当义务出现交叉重叠，偶尔违背某一特定的亲密关系就不可避免（Baxter et al.，1997）。比如，如果你的两位密友计划同一天在不同的城市举行婚礼，你必然会令一位好友失望，即使你根本不想令他失望。而且，我们在确定的亲密关系中偶尔也会面对竞争性需求，发现自己不能适当地履行对好友或爱侣的所有责任。我曾获悉一位好友的前妻正在与他最好的朋友秘密同居。[8]亲密关系的诚实和坦率要求我告诉朋友，他的其他朋友（或者说他前妻）的背叛行为。

然而，关爱和同情准则又表明，不要让他背负痛苦和尴尬的背叛消息，因为他对此无能为力。这是一种没有人能赢的情境。为了保护朋友的感情，我决定不告诉他朋友的背叛行为——但几个月之后，当他得知事实真相，却因为我对他保密而感到受伤和失望。即使人们意图良善，也完全无法承担由于亲密和相互依赖所产生的交错而又竞争的需求，这时感知到的背叛就会发生（Peetz & Kammrath，2011）。

背叛的个体差异

尽管如此，某些人会更经常地背叛自己的伴侣。美国田纳西大学的沃伦·琼斯（Warren Jones）和同事利用表10.2中的《人际背叛量表》发现，主修社会科学、教育学、商务和人文学科的大学生比主修物理、工程和其他理工专业的学生更多地背叛伴侣（Jones & Burdette，1994）。对于毕业离校的人而言，年龄较大、受教育程度更高和有宗教信仰的人较少会发生背叛。更重要的是，那些报告屡次背叛别人的人生活悲惨、适应不良。背叛者倾向于愤恨不满、报复心强和猜忌多疑。他们更容易变得心生嫉妒、愤世嫉俗，有更高的几率罹患精神障碍，他们更可能来自单亲家庭。总的来说，背叛者不太相信他人，这可能是因为他们错误地认为别人与他们一样有着背叛动机（Couch & Jones，1997）。

表10.2　人际背叛量表

你做下列事情的频度如何？请阅读每个项目并用下面的评分等级打分：

1 = 我从不这样做。
2 = 我做过一次。
3 = 我这样做过少数几次。
4 = 我这样做过若干次。
5 = 我经常这样做。

____ 1. 为了给别人留下深刻的印象，怠慢自己的朋友。
____ 2. 没有充分的理由就违背自己许下的承诺。
____ 3. 为了得到他人的接纳，违心地同意他们的观点。
____ 4. 假装喜欢你厌恶的人。
____ 5. 在朋友背后说长道短。
____ 6. 向朋友许下自己根本就不想遵守的许诺。
____ 7. 为了得到“圈内人”的接纳，而不坚持自己的信仰和主张。
____ 8. 向别人抱怨你的朋友或家人。
____ 9. 把朋友透露给你的心腹话告诉别人。
____ 10. 对朋友说谎。
____ 11. 向家人许下自己根本就不想遵守的许诺。
____ 12. 当朋友受人批评或轻视的时候不维护他 / 她。
____ 13. 想当然地以为家人就是正确的。
____ 14. 对于自己所从事的活动，说谎欺瞒父母或配偶。
____ 15. 希望你讨厌的人走霉运。

将你的回答加在一起就得到你的总分。大学生的平均分为 36。离校的成年人平均分为 35。然而，超过 65 岁的老年人样本平均得分为 28。人们量表得分的标准差为 8 分，所以如果你的得分等于或高于 44 分，你的背叛得分就要高于平均水平。相反，如果你的得分等于或低于 28 分，你就比大多数人更少背叛别人。

资料来源：Jones & Burdette，1994.

男性和女性在背叛他人的倾向性上没有差别，但在他们最经常背叛的对象上存在差异（Jones & Burdette，1994）。男性更可能背叛自己的爱侣和生意伙伴，而女性更可能背叛她们的朋友和家人。个体是否特别容易背叛他人似乎取决于他/她在生活中扮演的角色。

背叛的两面性

背叛亲密伴侣的人通常会低估其背叛行为所造成的危害。正如我们在第4章所见，人们在考虑自己的行为时很容易发生自我服务偏差，但就背叛而言，这一倾向会使背叛者原谅并弱化背叛行为给伴侣造成的严重后果（Cameronet al.，2002）。背叛者经常认为他们的行为没有危害，不会造成严重后果，他们很容易发现一些减轻罪状的环境因素，为他们的背叛行为辩护（Stillwell et al.，2008）。然而，被背叛的伴侣却很难认同这些观点，他们一般对越轨行为后果的评判更为严重（Feeney & Hill，2006）。

这两种不同的观点导致人们对背叛危害的看法迥然不同。被背叛的人几乎从未相信过这类事件对他们的亲密关系没有任何影响；他们认为93%的背叛都会损害伴侣关系，导致关系不满和挥之不去的猜忌疑虑（Jones & Burdette，1994）。相反，背叛者只有一半的概率承认他们的行为有害。他们甚至认为有五分之一的越轨行为能促进他们的亲密关系。这样的认知显然与实际不符。背叛者认为偶尔的背叛是相对善意的表现，固然让他们感觉好受一点，但勇敢地面对事实或许更明智：背叛几乎总是会给亲密关系带来负面、有时甚至是持久的影响。的确，背叛通常是寻求心理治疗或离婚的夫妻抱怨的焦点所在（Amato & Previti，2003）。

应对背叛

接受背叛的现实是很困难的，背叛一般对亲密关系有不利的影响。尽管如此，面对伴侣的背叛，某些应对策略更为有效。当大学生回忆过去的背叛时，如果他们试着按下面的方法来处理，就能减少焦虑和更好地应对背叛：（1）勇敢地正视背叛而不否认它的存在；（2）以积极的眼光重新解释背叛，并把它作为促进个人成长的动力；

（3）依靠朋友，寻求支持（Ferguson-Isaac et al.，1999）。当人们主观上否定背叛的存在，似乎并未带来什么好处，反而深陷于诸如痛苦和怨恨等消极情感之中，而不得不依靠酒精和毒品来掩盖痛苦。

专栏 10.3

避免背叛恶果的实用指导

欺骗具有侵蚀性，宽恕于人有益，所以我们在犹豫是否给出建议，让你逃避背叛伴侣所引起的惩罚。但是，这里我们还是想尽可能客观地为你呈现人际关系科学，我们这就开始。如果伴侣对我们的背叛行为抓了个现行或者从第三方获悉我们的背叛，这比在伴侣询问时主动坦白，对亲密关系的影响要更为不利、更难得到宽恕（Afifi et al.，2001）。（如果伴侣的确获悉了我们的背叛行为，破坏性最小的披露方式就是在没有被问及的情况下主动承认我们的错误行为 [Essayli et al.，2010]，但这不是本专栏重点。）

所以，主动承认错误比抓个现行要好得多，但我们表达的内容也很重要。当伴侣询问你的越轨行为，你不应该完全否认它，因为如果事情败露，你厚颜无耻的谎言会加重你的罪行。相反，你应该含糊其辞（Rycyna et al.，2009）。做出尽可能真实的反应，不要与事实真相抵触。要巧妙地运用策略，承认那些不太严重的过错；这比声称自己完全清白看起来更值得相信，同时又避免了承认更严重的过错可能引起的后果（Sternglanz，2004）。

我们并不鼓励你背叛或者欺骗你的伴侣。如果你遵循这里给出的指导方针，你的行为并不体面。然而，你却可能避免更严重的后果。当克林顿总统声称，“我没有与莱温斯基女士发生过性关系”，他就在含糊其辞；如果你认为“性关系”就意味着性交，他的陈述从技术层面来看正确无误，但他的陈述避开了他的确与莱温斯基有过性交往的事实。然而，这仍然让许多听众认为他是完全无辜的，根本无需他本人这样说，直到人们能获得更多的信息。即使后来他的含糊其辞被揭穿，有些人并不认为他的含糊其辞是严重的谎言。

有时被背叛的伴侣会感到自己迫切需要实施某种残酷的报复（Haden & Hojjat，2006）。当受到不公正的对待，某些人更加有报复心理；他们认为对于别人的苛待应该以眼还眼，以牙还牙，所以

“如果你重视的人以不仁待你，你就应该更不仁地报复他”（Eisenberger et al.，2004，p.789）。这种想法对亲密关系特别有害，的确，报复心重的人一般具有较高的神经质和较低的随和性（McCullough et al.，2001）。他们会反复思考自己遭遇的不公正待遇，通常不如那些宽厚仁慈的人过得幸福；他们心怀怨恨，不忘旧恶，根本不能忘记过去，开始新的生活（Carlsmith et al.，2008）。

因此，有时被背叛的伴侣会采取令人受到伤害的行动。他们不与人交往，毁坏过去的信件和礼物，追求其他的亲密关系，毁谤中伤自己的伴侣（Yoshimura，2007）。这些行为当然都不利于伴侣关系，所以我们将重点关注能帮助亲密关系克服危机的方法，来结束本章对压力和紧张的探讨。

宽恕

如果发了生痛苦的背叛行为，亲密关系仍要继续发展的话，宽恕就必不可少（McCullough，2008）。宽恕是“一种针对曾不公平对待你的人，放弃你的报复的决定”（Markman et al.，1994，p.217）。宽恕是这样一种过程，“双方都确认了有害的行为”并且“受害的伴侣给予行为不端的对方以不应得到的宽容”（Waldron & Kelley，2008，p.19）。当你宽恕别人时，你就丢弃了报复的欲望，放弃了你的怨恨，把对伴侣的恶意或漠视放到一边（Friesen & Fletcher，2007）；你并非赦免——或者忘记——伴侣的不端行为，但你的确表达了“要退出互相凌辱和指责的恶性循环的意愿”（Fincham & Beach，2002，p.240），这就为可能的和解和关系的修复奠定了基础。

要宽恕别人并不总是那么容易，但有些人很容易就能做到。依恋类型有影响：忧虑被弃和回避亲密两者都会使人更少宽容（Kachadourian et al.，2004）。具体来说，不安全型的人不如安全型的人宽容，因为前者更多地沉溺于愤怒的思绪中，使得伴侣的越轨行为鲜明地保存在他们的心里（Burnette et al.，2007）。随和性较高的人也能相对轻松地宽恕别人（Fehr et al.，2010），部分原因在于他们比其他人能更好地区分罪责和愤怒；他们能不带愤怒和敌意地让背叛者承担他们不端行为的责任，而不太随和的人很难做到这一点（Meier & Robinson，2004）。最后，神经质和自恋看来也会阻碍宽恕。自恋者有着夸张的权力感，这会助长报复而非宽恕（Exline et al.，2004），神经质会使人的怨恨维持很多年（Maltby et al.，2008）。

不过，不管我们是谁，当宽恕的一些重要构成要素存在时，宽恕就更容易发生。第一个要素是谦卑、真诚的道歉。如果背叛者承认他们的错误，承担责任，为他们的不端行为表示羞愧、悔恨和自责以真诚地赎罪，并发誓未来表现更好，受害者更有可能宽恕那些背叛他们的人（Hannon et al.，2010；Tabak et al.，2011）。如果编造借口，道歉看起来不真诚，就不太可能得到受害者的宽恕。如果你曾有不端行为，亲密关系受损，你最好能认识到你的行为造成的伤害并道歉——但只有诚心实意地道歉才有效（Zechmeister et al.，2004）。

宽恕的第二个要素是受害者一方的同理心（Fehr et al.，2010）。那些能够站在伴侣的角度并想象伴侣为什么会那样做的人——特别是那些能设想自己实施背叛行为的人（Exline et al.，2008）——与缺乏同理心的人相比，更有可能宽恕伴侣。

最后，如果受害者对伴侣的越轨行为总是耿耿于怀、沉思默想，沉溺于他们不端行为带来的伤害，宽恕就不太可能发生（McCullough et al.，2007）。当我们宽恕别人时，我们就释放了愤怒和怨恨，但如果总是念念不忘、沉思默想自己受到的伤害或伴侣的缺点，则一般会继续激活我们的愤怒，我们就更难宽恕伴侣（Ysseldyk et al.，2007）。

幸运的是，置身于亲近、承诺的亲密关系中的人比起那些缺乏承诺的人更可能宽恕自己的伴侣（Guerrero & Bachman，2010），这既是因为同理心更容易出现，又是因为背叛者更可能道歉（Ferrara & Levine，2009）。在满意的亲密关系中伴侣也更可能运用宽大、同情的归因来尽可能友善地解释背叛者的不端行为，这也使得宽恕更加切实可行（Friesen et al.，2005）

重要的是，宽恕通常能改善亲密关系。打击报复很少能使我们的伴侣洗心革面、改邪归正，但宽恕可以；如果人们得到宽恕，他们一般会变得更为悔恨，这使他们不太可能重复犯错（Wallace et al.，2008）。宽恕还能促进建设性的、开诚布公的沟通，这样伴侣们才更有可能解决问题，今后的生活才能更加幸福（Perrier et al.，2008）。

更有意义的是，那些能宽恕亲密伴侣的人能享受到更多的幸福——即更高的自尊、更少的敌意、更少的苦恼和紧张、更满意的生活——这是那些没有宽恕之心的人所无法企及的（Bono et al.，2008；Witvliet et al.，2008）。宽恕能减少我们的伤害和痛苦，以镇静取代愤怒，促使我们与伴侣和解（Williamson & Gonzales，2007）。报复之心只有相反的作用，会损害而非巩固亲密关系（Ysseldyk et al.，2007）。毫无疑问，在亲密关系中，宽恕比报复更值得拥有、更有益于受到伤害的伴侣。

宽恕的确有其局限性。宽恕并不能把自私鬼转变为有价值的伴侣，没有人会建议你一而再地原谅老是欺骗你的不贞伴侣。没有真诚悔悟的情况下就宽恕对方，会被对方认为是再犯的理由；毕竟不论我做了什么都肯定会得到原谅，为什么我还要表现得更好（Luchies et al.，2010）？如果伴侣偶尔有不良行为并且值得原谅，那么宽恕有益，但如果伴侣没有悔意，宽恕实际上有害，会削弱你的自尊（Luchies et al.，2010），延缓任何问题的解决（McNulty，2010）。

所以，宽恕对我们及亲密关系都有益——当伴侣和亲密关系都值得维系时。在不能肯定时，请选择宽恕。在亲密的伴侣关系中这样做风险更大。当伴侣行为不端时，会使我们非常痛苦，但有更多的理由去努力修复任何已经受到损害的亲密关系。亲密能使我们不遗余力地付出极大的代价，但它也可能给我们带来极为珍贵、不可替代的奖赏。

请你思考

当安妮商务旅行归来时，告诉丈夫说这次周末之行非常沉闷和无聊。所以当丈夫保罗在她的数码相机里发现喧闹的聚餐照片时，感到很奇怪。照片里安妮和几个小伙子们显然在饮酒，并且举止有点失常。有张照片安妮坐在桌边，眉飞色舞，笑逐颜开，而两位英俊的帅哥拥抱着她，并吻了她的脸颊，这着实让保罗紧张不安。保罗感觉被骗、闷闷不乐，开始变得暴躁、冷淡。他开始冷眼对待安妮并想着怎样“报复她”。安妮心知自己太过轻浮，但她私下受到照片中的一位小伙子的挑逗，此人现在发来电子邮件暗中要求再次见面。此外，安妮并不肯定保罗知道或者怀疑些什么，但她开始反感保罗的暴躁。

你认为安妮和保罗的未来怎样？为什么？

[1] 需要提醒你人类的归属需要吗？请翻到第1章4页。

[2] 醋氨酚是美国常用止痛药泰诺（Tylenol）的有效成分，在北美之外的许多地方称为扑热息痛（paracetamol）。

[3] racquetball，墙球（又称墙手球或手球式墙球）是以手对墙击球的一种球类运动，起源于16世纪的爱尔兰，击球要用以皮带拴腕的短柄球拍。——译者注

[4] 有时嫉妒会和羡慕（envy）发生混淆，但两者差别很大（Parrott & Smith，1993）。当我们希望得到他人拥有的事物时，我们就在羡慕他们；羡慕的特点是谦卑地渴望得到他人所拥有的。嫉妒则相反，它是一种由伤害、愤怒和恐惧交织在一起的复杂心态，源于担心失去自己已经拥有的事物或者自己不想放弃的亲密关系。

[5] 你可能还记得这一假设是正确的。平均来看，性和爱的关联对于女性比男性更紧密。请翻到第293页关于社会性性取向的讨论。

[6] 其他8%的人只是说他们不曾对爱人说谎，但可能就在对研究者说谎。这很讽刺，不是吗？

[7] 研究者能在实验室里持续给予反馈，但在真实的亲密关系中并不会一直有反馈。我们对爱人是否诚实的判断并不能经常得到及时而准确的反馈，是吗？当然不能，观看美剧《别对我撒谎》（Lie to me）根本不能让你更好地觉察他人的欺骗（Levine et al.，2010）。

[8] 这个例子引发了另一个有趣的问题：假设你发现爱人欺骗你，与你最好的朋友好上了。在你看来，谁的背叛更严重？为什么？

第11章 冲突

朋友和爱人在你需要的时候，总会按你的要求行事吗？当然不会。很难想象亲密关系间从来没有摩擦，也很难想象伴侣们的愿望、观点和行动不会有矛盾。无论两个人彼此多么关心，彼此多么般配，总会发生分歧和争执（Canary，2003）。并且他们越是相互依赖——待在一起的时间越长，要协调的活动和任务种类越广泛——冲突就越可能发生（Miller，1997b）。在亲密关系中冲突是不可避免的。

冲突还有着深远的影响。久而久之，伴侣双方应对突的方式要么促进、要么侵蚀他们彼此的爱恋和尊重。本章我要考察亲密关系时而沮丧时而充实、但最终不可避免的一面，即冲突，我们要研究冲突的本质和起源。我们将考察冲突如何展开、怎样升级、人们怎样才能有效地解决冲突。我们还要思考冲突是否有益于亲密关系。（你的答案是什么？冲突有好处吗？）

冲突的性质

冲突的定义

只要个体的动机、目标、信念、观点或行为妨碍别人或者与别人矛盾，就会发生人际冲突（interpersonal conflict）。冲突产生于差异，既可能表现为一时的情绪，又可能表现为持久的信念和人格。人与人之间总在很多重要方面存在差别，但我们更赞同冲突的定义应该包括主动地干预他人（Dal Cin et al.，2005）：当个体的愿望或行动实际上妨碍或阻止了其他人时就会发生冲突。因此，如果伴侣们

在政治偏好上存在差异，当然会存在潜在的冲突；但如果他们私下里投票赞成不同的候选人，没有公开他们的分歧，就不会发生实际的冲突。当伴侣双方都能如其所愿地行动时，就能避免冲突。反之，如果伴侣一方或双方因为受到另一方的影响而不得不放弃他们所期望的事物，就会发生冲突。冲突并不必然会出现愤怒和敌意：我们可以慷慨而又快乐地做出牺牲来顺应伴侣。并非所有的冲突都是公开外露的；伴侣一方有时意识不到他/她给另一方造成的困难（Fincham & Beach，1999）。只要有人妨碍别人行动或者阻碍别人实现愿望，不管当事人是否意识到，都足以引起冲突。

冲突是不可避免的，有两方面的原因。第一，任何两个人在情绪和偏好上都会不时地存在差别。伴侣双方的目标和行为不可避免地会出现时断时续的对立。比如，即使夫妻双方都是非常外向、努力找乐的社交性动物，终有一日一方会因为另一方希望提前离开聚会而失望；伴侣一方可能因为身患流感或者要准备即将到来的大学考试而不愿熬夜。

第二，冲突不可避免还因为在亲密关系中总交织着一定的张力，它们迟早会引起一些紧张。当人们投身于亲密关系时，他们经常会体验到称为辩证（dialectics）的对立而又统一的动机，这些动机从来不会完全得到满足，因为它们彼此矛盾（Baxter，2004）。实现了一个目标就会损害另一个目标，所以伴侣们必须采取小心翼翼的平衡行动，在不同的时间把这些动机牵引到不同的方向。每个伴侣都在相反的目标追求之间摇摆不定，在他们主导的个人动机之间出现偶尔的冲突就在所难免（Erbert，2000）。

比如，亲密关系中一项强烈的辩证式的紧张表现即为个体的自主性和与他人的联系性之间的持续紧张。一方面，人们常常希望能按自己的意愿自由行事，所以他们珍视自己的独立和自主。另一方面，他

们还寻求与他人温暖而又亲密的联系，能让他们依赖特定的伴侣。那么，人们会追求哪一个？亲密还是自由？独立还是归属？可以说大部分人对这两者都需要，但接受一种就意味着拒绝另外一种。所以人们更多地受最近没有得到满足的需要和动机的影响，而其偏好则会随之来回摇摆。维持好两者的均衡很难做到（Kumashiro et al.，2008），我们不能同时与爱侣保持高度的独立和紧密的相互依赖，因而必须有所取舍。当伴侣们努力以不同的速度和频率实现相反的动机时，伴侣之间就会出现冲突。

另一项强大的辩证式的紧张是开放和封闭之间的紧张。亲密包含着自我表露，亲密的伴侣们期望能相互分享他们的思想和情感。然而，人们也希望有自己的隐私，谨慎的伴侣会保守一些只有自己才知道的秘密（Petronio，2010）。一方面是坦率和推心置腹的真诚，另一方面是慎重和克制。

在稳定和变化之间也存在矛盾。有着快乐伴侣关系的人希望能维持和保护亲密关系，一切维持原样。但人们也喜好新异和兴奋（Strong & Aron，2006）。过分呆板僵化的可预测性会使爱情变得平庸而单调（Harasymchuk & Fehr，2011）。所以，熟悉和陌生的事物对人们都有吸引力，这就会产生偶尔的犹豫不决和冲突。

最后，在与个体社交圈的聚合和分离上也存在辩证式的紧张。今晚你是愿意与朋友一起去参加聚会，还是想在家里依偎在甜蜜爱人的身边？今年你还会去你亲戚家里过感恩节，还是待在自己的家中庆祝节日？个体与他人待在一起的动机有时与其投身于浪漫的伴侣关系的愿望相矛盾。比如，当人们在爱情关系中投入较多时间和精力时，他们就较少探望朋友（Fehr，1999），还会发现与他人相处和分离的时间比例很难令人满意。

总之，这四个辩证法式的矛盾——自主性对联系性、开放对封闭、稳定对变化和聚合对分离——能解释已婚夫妻最近发生的三分之一以上的打斗和争吵（Erbert，2000）。更重要的是，在某种程度上这些紧张通常会在伴侣整个一生的亲密关系中持续存在（Baxter，2004）。亲密关系中总是存在波动而相悖的动机，它们造成的矛盾永远不会结束。冲突迟早会发生。

冲突的频率

伴侣们发生冲突的频率有多高？很频繁，但答案会随着研究的总体和对冲突的定义和评价方式不同而起变化。年幼儿童就经常与父母发生争吵：一项研究显示4岁的儿童在与妈妈的谈话中每隔3.6分钟就会发生某种冲突（Eisenberg，1992）！当一家人一起就餐时，每顿饭会发生3.3次争执（Vuchinich，1987）。青少年在他们各种各样的人际关系中每天平均会遭遇7次意见分歧（Laursen & Collins，1994），当恋人们每天记录他们的交往情况时，他们报告每周会发生2.3次冲突（Lloyd，1987）。配偶们每两周就会报告7次难忘的“意见差异”（Papp et al.，2009a），他们每个月都会经历1~2次“不愉快的争论”，并且这一比率在历时3年的研究中不会发生变化（McGonagle et al.，1992）。更重要的是，许多冲突从未提及过：一项研究发现，美国西北大学的学生并未对恋人提及他们在恋爱关系中知觉到的40%的冲突和恼火（Roloff & Cloven，1990）。冲突不仅在亲密关系中普遍存在，其发生的频率可能也远远超出我们的想象。

然而，正如你所预期的，有些人更容易体验到人际冲突。许多因素与我们遇到的冲突数量有关系：

人格。高神经质的人与低神经质的人相比，容易冲动和发怒，容易与他人发生更多痛苦的争执（Heaven et al.，2006）。相形之下，

宜人性高的人温厚和善、具有合作精神、通常容易相处，他们的人际冲突可能很少，因为他们容易妥协。如果产生了人际冲突，他们比宜人性低的人更能做出建设性的反应（Jensen-Campbell & Graziano，2001）。

依恋类型。忧虑被弃的人一般会过度担忧伴侣离开自己，并且——可能因为他们紧张地预期最糟的结果——他们认为在亲密关系中有着更多的冲突，而更安全的伴侣则不会这样。此外，冲突的确发生时，他们认为冲突对亲密关系造成的损害要比伴侣认为的更严重（Campbell et al.，2005）。依恋焦虑显然会导致人们感知到根本不存在的危险和威胁，然而具有讽刺意味的是，他们的忧虑逐渐制造出他们恐惧的争执和紧张（Baruch et al.，2010）。

生命阶段。如果你是年轻人，你与伴侣的冲突或许比过去更多。在25岁左右人们通常会确立持久的爱情关系并开始职业生涯，根据对美国纽约州年轻人纵向研究的结果，这些生活体验的变化通常与冲突的增加有关系（Chen et al.，2006）。正如你在图11.1所看到的，与爱侣的冲突从18，19岁到25岁左右在稳步增加，但此后就平缓下来。

亲密关系在老年期变得更为平静。中年夫妻两个最重大的冲突源是孩子和金钱，而60多岁的老年夫妻通常在许多敏感问题（比如娱乐和宗教信仰）比中年夫妻的分歧更少（Levenson et al.，1993）。

相似性。冲突起源于不一致，所以恋人相似性越低，他们体验到的冲突就越多，这一点并不奇怪（Surra & Longstreth，1990）。人们结婚后这一模式还会继续；有着类似品味和期望的夫妻比起那些共同点很少的夫妻遭遇到的冲突更少，婚姻生活也更幸福（Huston & Houts，1998）。的确，那些坚持认为“相异相吸”的人可能会得到一些重大教训，只要他们与差异显著的人生活在一起。相异只会增加摩擦，而不会让关系一帆风顺。

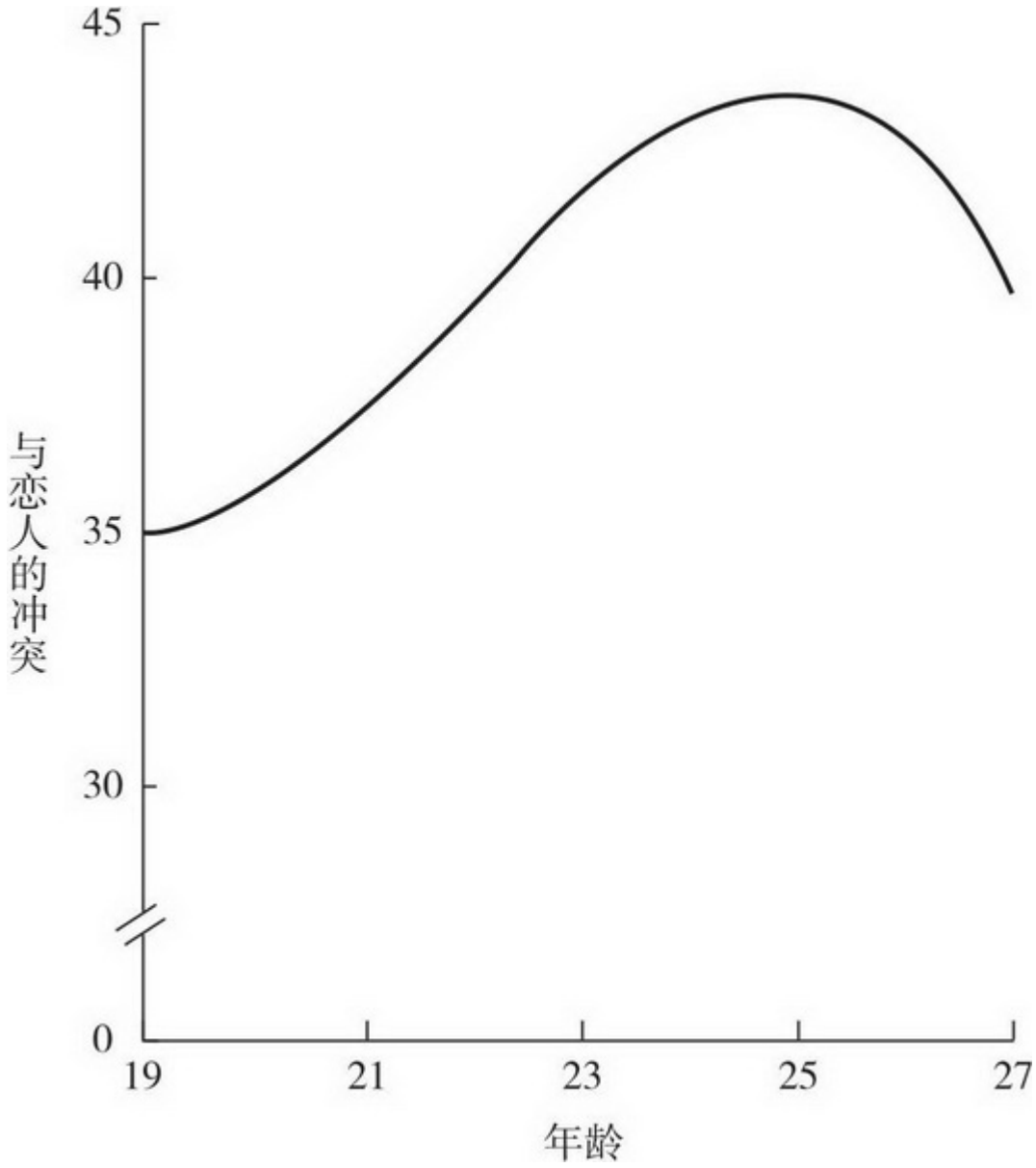


图11.1　年轻人的爱情冲突

青少年步入成年期会发生很多变化——通常包括从大学毕业和进入新的职业生涯——它们都与爱情关系中增加的冲突有关。但此后就会平静下来。注意：在研究者使用的评定等级中，0分表示“没有冲突”，25分表示“偶尔有温和的分歧”，50分表示“有一些争吵，偶尔有爆发式的口角”。

资料来源：Chen et al.，2006.

酒精。最后，请不要怀疑，酒精不会使人变得更随和而谦恭；相反，醉酒会加剧冲突。在一项考察酒精效应的有趣研究中，研究者邀请清醒或喝醉的男性再次观看近期爱情冲突的录像（MacDonald et al.，2000）。醉酒使男性更加刻薄和暴躁；对强度一样的冲突事件，醉酒的男性比清醒的男性更有敌意、怨言更多。在令人沮丧的争执中借酒浇愁无异于抱薪救火。

冲突的过程

激发事件

那么，哪些事件会引发冲突？唐纳德·彼得森（Donald Peterson）回顾了大量的冲突研究，发现夫妻双方几乎在任何问题上都可能发生分歧：“怎样打发时间，怎样管理金钱，怎样处理与姻亲的关系，性交的频率和方式，怎样分配家务，情感表达不充分（没有足够的爱意），情感表达太夸张（多愁善感、易怒），个人习惯，政治观点，宗教信仰，对其他男性或女性、亲戚和自己子女的嫉妒。”只要你能列举出，就有某处的夫妻为此而争吵。戴维·巴斯（David Buss）要求密歇根大学的学生详述男性所做的使女性心烦的事情（反之亦然），他把所有的回答分类成147种截然不同的冲突源（Buss，1989）。很显然，亲密关系相互依赖的特征使得“发生争执的机会很多”（Peterson，2002，p.367）。

当要求配偶们在15天里记录他们所有的争执时，某些话题更常见（Papp et al.，2009a）。如表11.1所示，父母们争吵最多的话题是怎样（及何时）管理、训诫和照料孩子。（请记住，没有读过本书第6章的人有时会天真地以为生养小孩会使婚姻更幸福——但实际上恰恰相反[Wendorf et al.，2011]。）家务和家庭责任的分工和完成居次

（请记住，很难公平地分配家务，但这点很重要[Amato et al.，2007]），沟通居第三（涉及人际隔阂和感知到的伴侣应答性问题）。虽然位居第六，但最持久和有异议、最不友好的仍围绕着金钱：谁挣了什么，花了什么，该买什么。

为了理解冲突原因的多样性，彼得森（Peterson，2002）把激发冲突的事件分成四个常见类别：批评、无理要求、拒绝和累积的烦恼。批评（criticism）指伴侣认为对方的言语和非言语行动表达出对自己行为、态度或特质的不满（Cupach，2007）。行为人的评论或行为所要表达的内容并不重要，要紧的是目标把这种行动诠释为不公平的吹毛求疵。伴侣一方提出如何使用洗碗机效率更高，这本来是一个温和的建议，但如果伴侣另一方认为这一建议是不必要的批评，就会受到伤害并引起冲突。

无理要求（illegitimate demands）指看来不公平的索取，因为它超过了伴侣们彼此的正常期望。比如，即使你为了完成了一项重大工程疯狂工作，却要求伴侣连续三个晚上做饭和洗碗，这会使伴侣不安。

拒绝（rebuffs）指 “一方请求另一方做出期待的反应，而另一方没有像预期的那样行动”（Peterson，2002，p.371）。一方在接受到自己伴侣的性暗示后，在床上翻了下身又睡着了，伴侣就会感到被拒绝。

表11.1　婚姻冲突中涉及的话题

每天晚上，丈夫和妻子都要记录当天他们发生的任何争论。他们列出的话题按照他们所述的频次顺序呈现。因为某次特殊的冲突往往会涉及多个话题，所以频次总和会超过 100%。

话题	问题	冲突比例
孩子	对小孩的照料和训诫	38%
杂务	家务的分配和完成	25
沟通	关注、倾听及误解	22
休闲	娱乐的选择及耗时	20
工作	工作上所花的时间；同事	19
金钱	账单、购物、支出、工资	19
习惯	让人恼怒的行为	17
亲戚	家人、姻亲、孙子、前配偶	11
承诺	承诺的意义；不贞	9
亲密	情爱的表露；性行为	8
朋友	与朋友待在一起的时间及活动	8
人格	伴侣及自己的特质	7

资料来源：Papp et al.，2009a.

最后，累积的烦恼（cumulative annoyances）指相对轻微的事件不断重复变得恼人。这类事件常以社会过敏（social allergies）的形式出现：烦人的小事一再发生，人们表现出厌恶和恼怒的过度敏感的反应，这种反应与任何特定的挑衅事件本身相比都显得有点小题大做。女性特别有可能因男性粗鲁的生活习惯而恼怒，比如在餐桌旁打嗝，男性则可能因女性缺乏体贴而发怒，比如约会迟到和购物花费的时间过多（Cunningham et al.，2005）。

演化心理学对亲密关系中的冲突进行了有趣的预测（Buss，2012）。从演化的观点来看，异性关系中的冲突很自然地来自伴侣们生殖利益的差别。可以推测，考虑到男性在婴儿上的养育投入较低，男性比女性更能担负得起随意、不忠诚的性行为的代价；相比之下，

女性则应该更慎重，性行为的发生只能用来交换男性有意义的承诺。事实上，男性和女性在爱情关系早期通常遭逢的挫折都体现了这些观点：“女性对那些超过其期望，想更早、更频繁、更持久地发生性关系的人感到愤怒和不安，这种反应远超过男性。男性则对那些延迟其性交或阻碍他们性进展的人感到愤怒和不安，这种反应远超过女性”（Buss，2000，p38）。当人们建立的亲密关系上了正轨，是否发生行为的问题通常很好回答，但性行为的频次问题或许会持续数十年。性驱力的差异会引起大多数夫妻的冲突，这需要协商、平衡和调整，但多数情况下这个问题永远不会得到彻底的解决（Elliott & Umberson，2008）。只要亲密关系持续，伴侣们在性风格和性驱力上的差异就仍是拒绝和冲突的导火线。

我还注意到男同、女同遇到的痛苦事件通常与异性恋伴侣的差异并不太大。男同伴侣比其他人更可能在伴侣外性行为的规则上发生争执，但除此之外，男同和女同与他们正常性取向的兄弟姐妹[1]完全类似，对表11.1所列的杂务、沟通、金钱等所有话题都会斤斤计较（Solomon et al.，2005）。正如亲密关系的许多其他方面一样，性取向对亲密关系冲突的影响并不大。

归因

任何两个人在互动中都会持有不同的视角，这往往是引起愤怒争执的另一个根源。行动者-观察者效应表明伴侣们对自己行为的解释与任何其他人相比总会有细微的差异，而自我服务偏差使当事人对自己行为做出更好的评价。[2]具体而言，虽然人们能轻易认识到他人在事件的判断上出现了自我服务偏差的归因，但他们却往往认为自己类似的带偏见的知觉是客观而公正的（Pronin et al.，2002）。因此，伴侣双方的归因方式通常并不一致，这会造成两种不同方式的冲突。首

先，如果人们不能认识到他们的伴侣总是有其独特的个人观点，就会产生令人沮丧的误解。第二，如果这些不同的观点显露出来，伴侣们就会卷入归因式冲突（attributional conflict），为彼此解释的孰是孰非而争斗（Orvis et al.，1976）。伴侣们或许在行为的具体内容上容易达成共识，但同时对行为原因的解释可能存在分歧。（“你放在这里就是为了惹怒我！”“不，我不是故意的。我因为要接电话就忘记了。”）归因式的争辩通常很难得到解决，因为有人与我们争执时，我们往往认为他们有偏差，而这更让人生气（Kennedy & Pronin，2008）。而且，对事件的解释并不存在最终客观正确的单一解释。比如自私行事的人常常很难认识到他们自己的贪婪性，他们一般认识不到自己自私的行为方式会反过来引起别人类似的行为。伴侣双方的交往受到如此众多微妙因素的影响，因此有理性的人对事件原因和结果的理解总会出现分歧。

既然这样，冲突出现时，亲密伴侣对他们挫折所做出的解释，就会严重影响到他们的苦恼和愤怒程度。（见专栏11.1“掌控我们的愤怒”。）如果把伴侣的不端行为解释为无心之过，归因于外部和不稳定的原因，伴侣看起来就相对无可指责，强烈的情绪（和报复惩罚）就不合时宜。相反，如果把伴侣的恶劣行为归因于内部和稳定的根源，恶劣行为看来就是故意的，伴侣看来就恶毒、自私、猥亵、愚蠢——这种情境下，个体所遭受的麻烦看来就不公平，愤怒就显得顺理成章（Canary，2003）。所以，幸福的夫妻不太可能像痛苦的夫妻那样认为自己的伴侣自私自利，有着不可告人的行动目的，这并非巧合。善意的归因用有利的眼光来看待伴侣，使得冲突更可能得到解决，这就是这类归因能增进亲密关系持续满意度的一个原因（Fincham et al.，2000）。

对冲突的特定反应还受到我们对事件归因的影响。当我们判断伴侣能改变有害的行为时——因此我们解决冲突的努力能得到报偿——

我们就更可能说出我们的不满，建设性地寻求解决冲突的方法，而认为我们的伴侣不能改变时则是另一番景象（Kammrath & Dweck，2006）。当人们认为问题不可改变时往往只会变得束手无策、焦躁不安。

专栏 11.1
掌控我们的愤怒

许多人似乎相信，当有人残酷地刺激他们时，愤怒就自然而然地产生，根本无法控制。甚至更糟糕的是，大众普遍认为一旦我们变得愤怒，要压制的话就很危险；它引起的行为可能实际上带来持续时间更长的、更强的压力（Olatunji et al.，2007）。

因为调节和控制愤怒情绪需要花费精力，人们常常对他们的对手（偶尔是无辜的第三方）做出愤怒狂暴的行为以“发泄情绪”。愤怒的释放据说能让我们感觉好一点，但这种简单的看法忽视了粗暴行为带来的人际后果。“当你‘宣泄’出某种情绪时，它却常常重新在别人身上表现出来，你发泄后的感受——放松、更加愤怒或郁闷——将取决于别人的行为”（Tavris，1989，p.145）。有时，我们怒气指向的人接受了我们的愤怒，他们道歉并努力改正过错。但在亲密关系中，人们期望从伴侣那里得到慷慨、宽容的对待，咄咄逼人地展示愤怒只会反过来让伴侣也变得愤怒。这样陷于愤怒的伴侣双方就在粗暴野蛮的交往中彼此指指点点、大吵大闹，从而只会加剧而不是减少还未平息的愤怒。

归根结底，“当你感到愤怒时就表达出愤怒几乎总是让你感到更愤怒”（Tavris，1989，p.223）。在愤怒最激烈之际猛烈抨击伴侣的人，与那些能适度控制愤怒的人相比，维持愤怒的时间更长，更多地遭受心血管压力的伤害。相形之下，那些能控制自己愤怒，镇定下来，随后能以果断但不激烈的方式表达自己怨言的人，更有可能得到伴侣的理解和合作；他们更有可能得偿所愿。愤怒发泄出来就好，这种观点似乎是常识，但实际上愚不可及（Lohr et al.，2007）。

那么，我们该怎样处理愤怒？因为生当我们“变热”，就得“发泄”，否则我们就会受到高血压和持续压力的伤害。然而，此类观念存在两个重大问题：首先，它是错误的（Tice & Baumeister，1993），其次，气和不满都表明亲密关系出现了问题，所以我们不应忽视愤怒，不应该假装它根本就不存在。但我们可以减少针对伴侣的恶言毒语和狂怒深怨，这通常是值得做的，并且有几种实施方法（Tice & Baumeister，1993）。首先，我们可以换一种思维。我们如果认为伴侣疏忽或恶意地对待我们，就会激起心中的愤怒，所以我们的归因才是问题的关键。当你感到愤怒马上就要发作时，请思考伴侣在不想故意伤害或惹恼你的情况下为什么会那样做；重新思考引起愤怒的事件能够抑制你的愤慨。其次，如果你变得愤怒，请冷静一下。不要在盛怒状态下与人交往。离开房间，走一走，舒缓而深深地呼吸，从 1 数到 10（或者 1 万）。你会平静下来，如果你缓慢呼吸，放松你的肌肉，停止默想头脑里的不公平，你就能比你认为的更快地平静下来。最后，寻找幽默。人们不可能同时感到开心和愤怒，所以任何能使你轻松愉快的事物都能减少你的愤怒（Yuan et al.，2010）。

所有这些知易行难，有些人在彻底改变他们愤怒的习惯之前，需要“练习，练习，再练习，做出其他不愤怒的反应”（Notarius et al.，1997，p.245）。当小的烦恼发生时就是演练的绝佳时机，而伴侣双方都参与时最有效果。令人欣慰的是，毁灭性的愤怒是能够克服的；“如果伴侣一方都帮助对方掌握这种应对愤怒的新方法，并且不断重复练习，你就会发现过去的愤怒模式正在发生变化”（Notarius et al.，1997，p.246）。

介入和升级

的确，一旦出现了激发事件，伴侣们必须做出决定，要么介入冲突，要么避免争端、搁置争议。这一决策正是彼得森（Peterson，2002）的冲突一般模型里的第一个选择点，见图11.2。（乍看起来，图形比较复杂有点吓人，但请耐心一点；该图巧妙地显示了冲突展开的几种不同方式。请跟随箭头的路径仔细看看。）只有在伴侣双方都希望避开争端，才能避免冲突，并且只有在以下两种情况下，争端才会消失的无影无踪：要么激发事件微不足道，不值得积极地争执；要么问题看来很难处理，冲突没有任何好处（Zacchilli et al.，2009）。

否则，就要设法解决争端，双方就介入冲突。某些情况下，夫妻进入谈判阶段，双方企图通过理性的问题解决方式来解决冲突。然而，另一些情况下，发生了升级，冲突加剧。升级阶段常常包含了第5章所述的各种沟通障碍。互动中还会牵涉其他问题，对伴侣冷嘲热讽，提出充满敌意的要求甚至发出威胁。随后可能出现愤怒的打斗。

丹·卡纳里（Dan Canary）在分析亲密斗争时提出两个观点（Canary，2003）：首先，伴侣在争斗时会提及彼此卑鄙、恶劣的事物，其次，恶毒的言论有两类表达手段。直接手段指明确地挑战自己的伴侣；它们表现在当事人的“脸上”。直接手段包括（1）批评伴侣的指责和负面性质的归因；（2）要求服从的带有敌意的命令，有时会涉及伤害身体或感情的威胁；（3）提出对抗性的问题；（4）粗暴或嘲讽的贬抑之词，传递出厌恶或不赞成（包括好争辩地打断伴侣和大声喝止伴侣的说话）。间接表达恶毒的手段指以不太坦率的方式处理冲突；个体的不悦被掩盖起来，意图不太外显明确。间接手段包括（1）故作高贵、屈尊俯就或者暗示敌意或傲慢等负面特征；（2）烦躁不安的情感，诸如忧郁、沮丧或哀号；（3）先发制人地企图改变话

题；（4）不承认冲突的闪烁或推脱言词。所有这些行为表现在某种程度来说都是可憎的，它们一般只会激发冲突而非解决冲突。幸福满意的伴侣这些行为发生的几率低于不满足的伴侣，已婚夫妻如果惯常地以这类方式争斗更可能离婚（Birditt et al.，2010）。

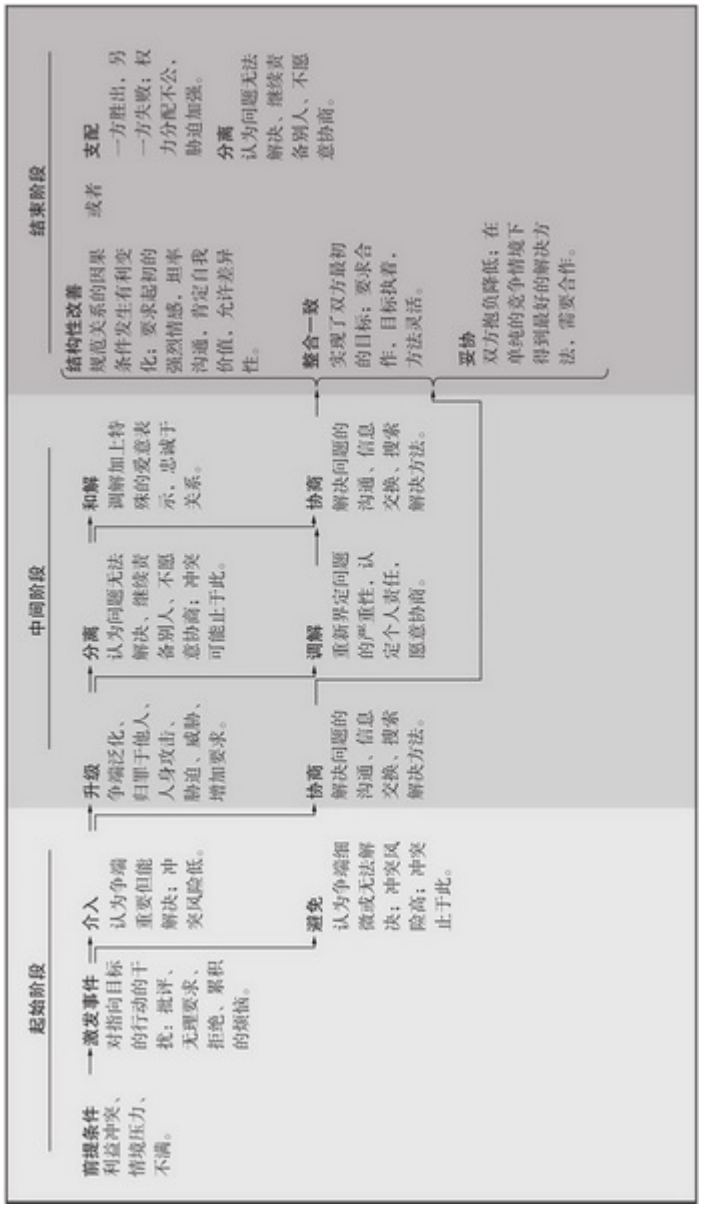


图11.2　可能的冲突过程。包括从开端、经由中期阶段直至结束。箭头表示可能的时间序列，结束于避免、分离或任何其他四种可能的冲突终点。

资料来源：Kelley H..,et al.(1993).

当暴躁的交往使你烦躁时，就会带来很多破坏作用。争吵声不断的冲突包含有蔑视、防卫、拒绝或交战状态等伤人感情的成分，大多数人都会为之厌烦或恼怒，这些情绪反应会引起生理唤醒和紧张。暴躁而愤怒的交往会影响身体健康：这些交往会增加人们的心率和血压，分泌大量的应激荷尔蒙如肾上腺素，抑制人的免疫功能致使人们更容易感染疾病（Loving et al.，2006）。当参与者在实验室有控制的条件下接触感冒病毒时，那些最近经历冲突的人与无冲突者相比，患感冒的可能性是后者的2.5倍（Cohen et al.，2003）。与伴侣发生充满敌意的交往后甚至伤口都愈合得更慢（Gouin et al.，2010）。更糟的是，这种影响随着时间会累积；对英格兰9 000多名参与者历时12年的研究发现，那些在亲密关系中遭遇大量粗暴冲突的人更有可能罹患心脏病（De Vogli et al.，2007）。

伴侣一方暴躁易怒，惯常地也会使伴侣另一方（至少某种程度上）变得愤怒。（请一定不要忽略专栏11.1“掌控我们的愤怒”。）但是当伴侣们陷入负面情感的相互作用（negative affect reciprocity）模式（即伴侣们往返来复地传递不断升级的愤怒）时，暴躁的冲突特别容易使人发怒。幸福、适应良好的夫妻不会经常出现这种冲突模式（当形势开始紧张加剧，他们能很好地摆脱这一恶性循环），但痛苦、不满的夫妻在伴侣关系恶化的过程之中通常会表现出这一模式（Gottman et al.，1998）：一方的暴躁使得伴侣另一方更易动怒，所以他/她快速地反唇相讥；首先动怒的人变得更加生气，被激怒的伴侣一方对话则更加尖刻有害。彼此的言辞越来越强硬，伴侣双方都激起对方愤怒的火焰，随着交往的进行双方变得越来越愤怒和怨恨。

这种强烈的情绪使得冲突特别具有侵蚀作用，不过可以肯定有些人不太容易变得烦躁不安（Smith et al.，2011）。具有安全依恋类

型的人在面对冲突时，其生理反应更温和（Powers et al.，2006）。回避亲密程度高的人喜欢避开讨论敏感问题，为了伴侣的利益而做出的牺牲更加惹恼他们（Mikulincer & Shaver，2005），因此冲突发生时他们会变得更加敌对，免疫系统更紊乱（Gouin et al.，2009）。忧虑被弃程度高的人在冲突中会变得紧张，心率和血压的增高，久而久之会导致高血压（Kim，2006）。总之，冲突出现时具有安全依恋类型的人不太容易愤怒，更加冷静和镇定，更能合作和乐观地对待冲突。他们还能更快地从冲突中重新振作，搁置异议，回到积极的心态（Salvatore et al.，2011）。

个体的伴侣特征也有影响。当人们的伴侣能安全地依恋自己时，人们在冲突事件中体验到的紧张一般更少（Powers et al.，2006）。如果伴侣能提供给我们有效的社会支持，我们在面对冲突时往往容易保持轻松和随意，血压和应激荷尔蒙的水平也更低（Heffner et al.，2004）。当我们知道能依靠伴侣，获得我们真正需要的帮助时，意见分歧显然不再那么让人担忧。

因此，冲突升级过猛或者过频通常都会影响身体和心理健康。这些生理反应或许有着非常深远的影响：在讨论冲突时肾上腺素水平激烈增加的新婚夫妻，在10年后明显不太可能有幸福的婚姻，他们甚至很难维系婚姻（Kiecolt-Glaser et al.，2003）。

要求/退避模式

另一个加剧冲突、令人不悦的交往现象是要求/退避模式，具体表现为“一方（要求者）批评、不断唠叨、向另一方提出要求，而伴侣（退避者）逃避正面接触、退避、采取守势”（Eldridge & Christensen，2002，p.289）。应该反对这一模式，部分原因是这种模式能自行延续。受到退避者消极退缩的影响，要求者可能更加坚持

解决争端；然而，这种增加的压力往往使得退避者甚至更加抵触，沉默寡言，并且这种模式会继续下去。这种不平衡的处理冲突的方式会让要求者感到忽视和误解（Weger，2005），久而久之，它会损害夫妻对亲密关系的满足感（Baucom et al.，2010）。

两性在对冲突的其他反应方面差别不大（Gayle et al.，2002），但在要求/退避模式上差异明显：在全世界，多数情况下女性是要求者而男性是退避者（Christensen et al.，2006）。在异性恋和同性恋伴侣中，如果一方想讨论和改变现状，男女两性都可能会退避（Baucom et al.，2010），但女性一般比男性更可能就亲密关系中存在的问题发起讨论和畅所欲言（Denton & Burleson，2007），因而她们更多地扮演要求者的角色。（这一结论的证据来自两性在《发起者风格问卷》上的性别差异。你可以使用表11.2测量你自己的风格。）

为什么女性要求而男性退避？有着各种可能性。这一模式可能来自区分男性和女性的性认同差异（Afifi & Joseph，2009）。社会鼓励女性公开、有表达能力，而鼓励男性独立、自主，要求/退避模式可能产生于女性寻求亲近而男性却要保护他们的自主。另一种解释是社会结构假设，主张要求/退避模式产生于男性和女性在社会和婚姻等方面权力上的差异（Eldridge & Christensen，2002）。正如我们在第12章将看到的，男性在异性恋关系中一般比女性拥有更多的权力，如果你能随心所欲、为所欲为，你可能就会抵抗改变。

表11.2　发起者风格问卷（The Initiator Style Questionnaire）

本研究工具可以评价个体在与特定伴侣的亲密关系中说出怨言的倾向性。得分越高就越可能就自己所关心的问题发起讨论。请想想你主要的伴侣关系，考虑针对你亲密关系中的问题（即你和你伴侣之间的问题）你一般会如何反应。然后根据以下的评分标准评定：

1	2	3	4	5	6	7	8	9
强烈反对								强烈同意

1. 讨论关系问题时，我通常试图一直讨论直到我们解决了争端。
2. 我经常把我对我们关系的感想告诉自己的伴侣。
3. 我经常把我对我们关系的感想藏在自己的心里，不告诉我的伴侣。
4. 当我意识到我们关系中的问题时，我通常根本不会谈及它。
5. 在谈论关系问题时我一般感觉轻松自在。
6. 当我的伴侣想要讨论关系问题时，我通常也会准备这样做。
7. 如果伴侣对我施压或者强迫我讨论关系问题时，我通常会变得沉默或者拒绝讨论。
8. 当伴侣想要与我讨论关系问题时，我通常设法避开讨论。
9. 当我意识到我们关系中的问题时，我通常设法开始讨论该问题。
10. 在谈论关系问题时我一般感觉不到轻松自在。

要计算你的总分，请颠倒第3、4、7、8和10项的评分。即1变为9，3变为7，5不变，6变为4，8变为2等等。然后计算你的平均评分。来自美国北卡罗来纳州的已婚成人样本中，女性一般得分为52~85，男性一般得分为47~75。如果你的得分超出同性的得分范围，说明你比大多数人更有可能针对你关心的问题发起讨论，如果低于同性的得分范围，你就不太可能这样做。

资料来源：Denton & Burleson (2007).

事实上，这两种解释大体上都正确。研究者要求夫妻参与两次讨论来探察了这一问题。一次讨论中妻子想改变，另一次讨论中丈夫要改变。当丈夫或妻子有他们想讨论的议题时，他们都倾向于要求，但当伴侣提出了关心的问题时，丈夫和妻子都倾向于退避。因而某种程度上，要求/退避模式仅仅取决于哪一方提出问题（Caughlin & Scott，2010）。妻子一般较丈夫更迫切地提问题，然而丈夫退避得更加彻底，所以实验数据同时支持了性认同差异和社会结构的观点（Baucom et al.，2010）。妻子更可能迫切要求亲密关系发生所期望

的变化，丈夫更可能退避，权力的不平衡会影响伴侣改变亲密关系现状的意愿（Holley & Levenson，2010）。

协商和顺应

并非所有的冲突都会加剧或恶化，有些的确最终会平静下来。当爱恋中的伴侣最后头脑冷静下来，通常会进行协商。伴侣们宣告他们的立场并一起努力明智地解决冲突。最好的情况是，彼此对另一方都具有应答性（反应灵敏），每一方都能根据对方的反应感觉到确认。[3]

丹·卡纳里在分析冲突的手段时，识别出在协商过程中伴侣能彼此友善相待的各种方法（Canary，2003）。和恶毒言论的表达手段一样，有些善待手段是直接的，公开地处理争端，另一些是间接的，绕开争端但又能平息消极情感。友善的直接手段包括（1）通过接受责任或者做出让步或妥协表明解决问题的意愿；（2）通过复述表明支持对方的观点；（3）用“第一人称陈述”进行自我表露；（4）提供赞许和关爱。间接的手段是友好的、没有讥讽意义的幽默，这些手段能放松心情。戏弄或奚落对方的恶毒性幽默没有益处，但尊敬对方的诙谐及友好的鼓励在亲密冲突中特别受欢迎；它能平息愤怒的情绪（Yuan et al.，2010），当伴侣在谈论冲突时使用友好的幽默，我们会感觉与他们更亲近，对达成的共识也更满意（Campbell et al.，2008）。当然有些问题更容易解决，但在冲突的过程中运用此类友善手段有助于保护和维持亲密关系（Gottman et al.，1998）。

如何成功地与爱恋之人协商，这里有一些有益的建议。首先，保持乐观。要坚信创造性合作，彼此慷慨地关照对方能解决（大部分）问题。积极期望有助于你们达成共识（Liberman et al.，2010），而悲观主义只会让事情更糟（DiPaola et al.，2010）。其次，尊重你

自己及伴侣的意见。如果伴侣彼此能站在对方的角度，重视彼此的观点（Rizkalla et al.，2008），另一方得偿所愿时由衷地感到高兴（Gore & Cross，2011），就能更好地解决问题。总是坚持“我们”一起做事，而不是仅仅命令伴侣行动，如此能把你们两人强化为一个整体而非各自成为孤立的个体；当伴侣总是提及“我们”而不只是他或她时，伴侣对你的意见就会更少抗拒（Mitnick et al.，2009）。最后，在激烈的讨论中偶尔暂停一下，尤其在有人感到厌烦或恼怒的时候（Sanford & Grace，2011）。离开房间几分钟，但继续思考你关注的问题，你回来时就会发现协商变得更加顺利（Harinck et al.，2011）。

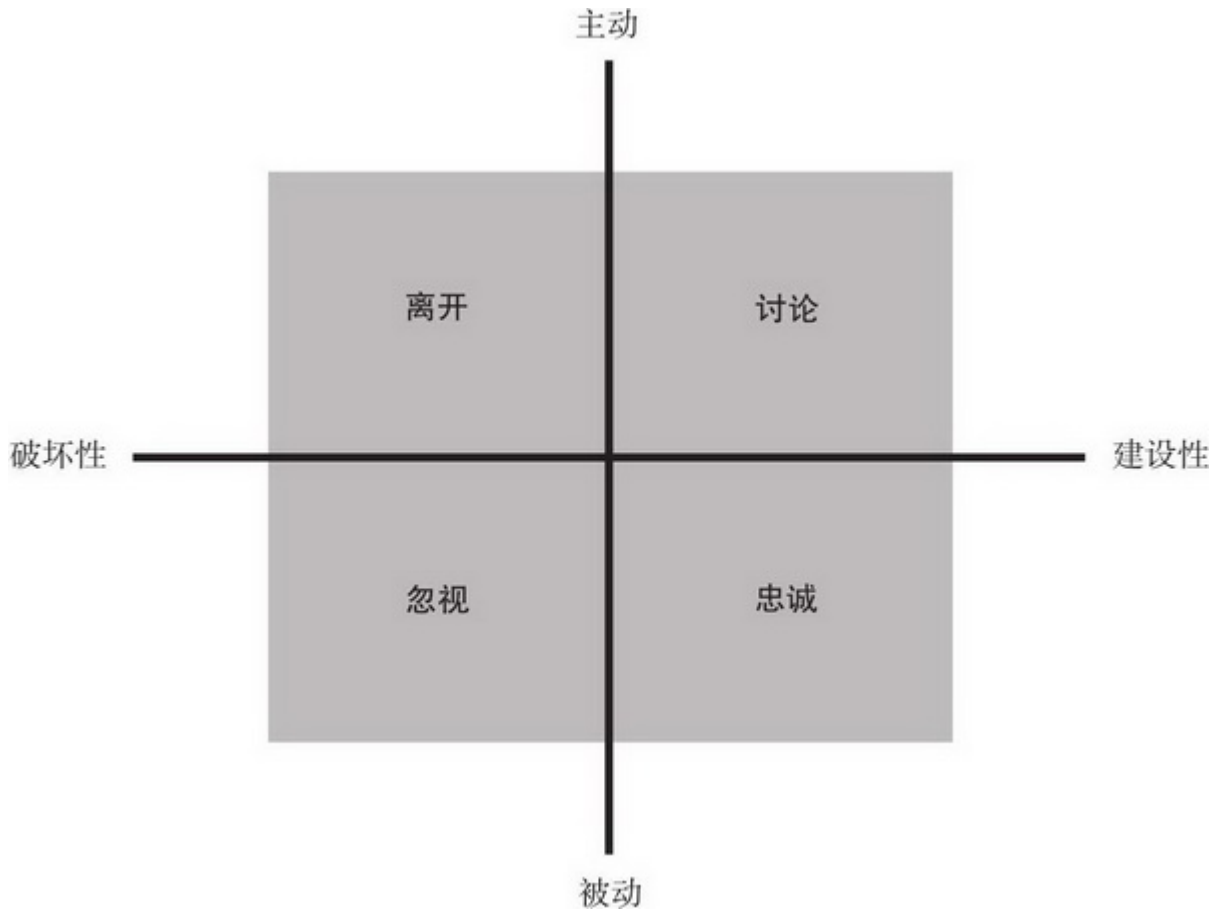


图11.3　亲密关系中不满的反应类型

资料来源： Rusbult，1987.

显然，某些反应对冲突具有破坏性，会损害亲密关系，另一些则具有建设性，有助于维持亲密关系。把这种差异和我们前述介入和避免冲突的不同方式结合在一起，就能得到亲密关系中应对冲突和不满的四种不同方式，详见卡里尔·鲁斯布特（Caryl Rusbult）的发现。请参看图11.3；这四种应对冲突的类型在主动或被动维度和建设性或破坏性维度上存在差异：

1. 讨论（voice）是指以主动、建设性的方式来行动，通过与伴侣讨论问题、改变自己的行为、获取朋友或治疗师的建议从而改善交往情境。

2. 忠诚（loyalty）是指以被动但建设性的方式来行动，通过乐观地等待条件改善而表现。

3. 离开（exit）是指以主动、破坏性的方式来行动，通过离开伴侣、威胁要结束亲密关系或者施虐行为如大喊大叫、大打出手而得以表现。

4. 忽视（neglect）是指以被动但破坏性的方式来行动，通过避免讨论关键性的问题、减少与伴侣的相互依赖而表现。当个体变得忽视，就会袖手旁观，眼睁睁地看着情势恶化。

如果亲密关系越令人满意，人们的投入也较高，就越有可能以建设性的讨论和忠诚做出反应，而不是忽视或离开亲密关系（Rusbult et al.，1982）。对于已承诺的亲密关系我们通常会设法维持。这种情况下，讨论比忠诚就更有益和有效：讨论表达了兴趣和关注，往往能得到伴侣积极而有效的反应，忠诚则与之不同，常常容易被忽视，没有什么好处（Overall et al.，2010b）。当然，离开更为糟糕，如

果存在诱惑的替代伴侣，人们更有可能摆脱举步维艰的亲密关系，而不是努力维持它（Rusbult et al.，1982）。

当伴侣双方都选择破坏性的冲突反应，亲密关系就很危险（Rusbult et al.，1986），所以在面对爱人暂时的蔑视情况下，能够维持建设性的态度难能可贵，在第6章（第215页）我们把它称为顺应（accommodation）。当伴侣表现出破坏性的行动时，顺应就是抑制以眼还眼、以牙还牙的冲动，努力以镇静和忍耐反应。安全依恋型的人比不安全的伴侣更可能做出此类反应（Gaines & Henderson，2002）。在15章我们还会提及顺应；目前我们只要注意，能忍受彼此偶尔的激怒，不做出敌对反应的人，往往比那些不太宽容、总是睚眦必报的人更幸福（Rusbult et al.，1998）。

应对冲突：四类夫妻

顺应的积极意义是否就意味着你和伴侣应该彼此避免争执？不全然。即使热烈的争执有时也具有建设性，有些进行过激烈争论的夫妻，他们的婚姻看来也很稳定与满足。争执到底能促进还是侵蚀伴侣的满意度取决于争议进行的方式。

婚姻研究专家约翰·戈特曼（John Gottman）曾历经数年考察冲突（Gottman，1993，1994a，1999）。在一个典型程序里，他邀请夫妻讨论持续存在的争议，随后仔细地研究了他们互动的录像带。根据研究结果他认为处理冲突有三种不同方法，这些方法可以导致稳定而牢固的婚姻。（是否有一种非常符合你？在你继续阅读前，请你利用下面专栏11.2里的简单测试来评价你自己的冲突类型。真的，请停止阅读，翻到下面的专栏开始测试吧。）

多变型（volatile）夫妻会发生频繁、激烈的争论。他们投身于火热的辩论，努力说服和影响彼此，他们常常表现出很高水平的负面情感，但他们能充分运用智慧和真来缓和愤怒。

确认型（validator）夫妻更有礼貌地争斗。他们往往比多变型的夫妻更镇定，在解决冲突的过程中更像合作者而非对手。他们的讨论或许会变得很激烈，但他们常常通过表达同理心、理解对方的观点来彼此确认。

专栏 11.2

评价你和伴侣的冲突类型

以下是针对四种不同类型的亲密伴侣如何处理冲突的描述。哪一项描述最适合你和亲密伴侣处理冲突的方式？对每一种描述，标明它适用于你的程度，来看看哪一种类型最适合你：

A. 在我们的关系中，存在大规模的冲突和争斗，这没什么，因为我们和解的技术更棒。我们会发生火山爆发式的争论，但它们只不过是温暖爱恋关系中的一小部分。虽然我们会发生争论，但我们仍能解决我们的分歧。事实上，我们争斗的激情和热心实际上可以导致更好的关系，有着很多和解、欢笑和关爱。

1 = 从不
2 = 很少
3 = 有时
4 = 经常
5 = 总是

B. 在我们的关系中，发生冲突时，即使我们彼此存在分歧，也要让彼此知道对方的意见是受重视的，爱意仍然存在。即便是讨论最激烈的话题，我们也会表现出更多的自我控制和镇定。争执时，我们会花很多时间彼此确认，还会努力说服对方或者找到妥协的方法。

1 = 从不
2 = 很少
3 = 有时
4 = 经常
5 = 总是

C. 在我们的关系中，冲突很少发生。我们认为最好能“认同彼此间的分歧”，而不要在讨论结束时陷入僵局。公开地彼此宣泄愤怒没有什么好处。事实上，过多地讨论分歧看来会使事情更糟。我们认为只要你轻松地对待问题，自会有解决之道。

1 = 从不
2 = 很少
3 = 有时
4 = 经常
5 = 总是

D. 我们经常激烈争吵。夫妻之间存在大量的你来我往的彼此侮辱、对骂、贬损和讥讽。我们根本不会倾听对方在说什么，也不会彼此相视太久。即使关系中会有短暂的攻击和防卫，总有人非常超然、不带感情。显然我们的关系有更多负面的情形。

1 = 从不
2 = 很少
3 = 有时
4 = 经常
5 = 总是

资料来源：Holman & Jarvis, 2000. Reprinted with permission. 根据戈特曼的伴侣类型，情境A反映的是多变型，B是确认型，C是逃避型，D是敌对型。

与多变型和确认型的夫妻相反，逃避型（avoider）的夫妻很少争吵。他们回避正面对抗，如果他们真要讨论他们的冲突，也非常温和谨慎。正如戈特曼（Gottman，1993，p.10）所言：

> 谈话的伴侣很难开启关于冲突的讨论……一旦任何一方说出了他/她行为的理由，他们一般认为讨论已结束。他们认为接纳这些分歧是最完美的讨论结果。一旦他们理解了他们的分歧，就感到双方达成共识，他们共有的价值观远远强过这些分歧，从而使双方的分歧变得不重要、更容易接纳。所以，很少有付出和得到，也很少有说服彼此的企图。他们的讨论很少带有情绪色彩，不管是正面还是负面的。他们提出的解决争端的办法通常一点也不具有针对性。

逃避型的夫妻不会与伴侣讨论冲突，他们常常只是靠自己的力量试图解决冲突，或者静观待变，希望时间的流逝有助于解决问题。

虽然这三种类型非常不同，戈特曼断言所有这三类夫妻都能持续，因为他们的冲突解决都保持了很高的奖赏对（付出的）代价的比率。多变型夫妻虽然交流了大量的负面情感，但用更多的关爱和幽默来保持平衡。逃避型夫妻并不特别感情洋溢或者和蔼可亲，但他们没有太多需要克服的负面情绪。只要他们的交往中正面和接纳成分大大超过负面与争议成分——你或许还记得第6章满意的亲密关系最低的接纳比率是5:1的奖赏-代价比率——伴侣们就可以吵翻天或者根本不吵架，这都无损于他们的亲密关系。

然而对于某些夫妻争执却非常不利，戈特曼认为敌对型（hostile）夫妻不能维持友善行为对恶意行为的5:1的比率。他们的讨论充斥着批评、蔑视、防卫和退避，讨论的时间越长，他们就会变得越压抑。有些敌对型夫妻会主动处理他们的分歧，但效果很差，另一些敌对型夫妻则会保持更超然、更置身事外的姿态，但在短暂的冲突出现时也会彼此诽谤中伤。但无论他们是否会主动争吵，敌对型夫妻彼此都会恶意相待，这与其他三种夫妻完全不一样，这就是为什么他们的冲突对亲密关系更危险的原因。

研究数据支持戈特曼的观点吗？对约2 000对已婚夫妻的大型调查发现，24%的夫妻至少有一方会面临敌对型冲突，不出所料，这些夫妻比其他夫妻更不满意，存在更多的问题（Busby & Holman，2009）。最普遍的婚姻模式（25%）中夫妻双方都是确认型，他们是这群夫妻中最满意的。实际上，确认型夫妻冷静、尊重和富有同理心的处事方式总是具有优势；第三种夫妻类型（即一位确认者结合另一位多变者或逃避者）也很幸福。夫妻双方都为逃避者（2%）或多变者（5%）的现象十分罕见，这可能是好事：他们比（至少有些）确认的夫妻对婚姻更不满意。所以，戈特曼的分析相当正确。激烈的争吵未必会损害亲密关系，尤其在争吵时保持一定程度的同理心和尊重的情况下。不必恐惧真正的激情，只要其中包含对伴侣的关心。但任何情况下都不应让争吵变得刻薄、讽刺和粗暴。冲突只要变得恶毒和刻薄就具有腐蚀性。

冲突的结果

冲突的结束

最后，所有的冲突都会结束。彼得森（Peterson，2002）描述了冲突结束的5种方式，我们将粗略地按最有破坏性和危害到最有建设性和益处的顺序逐一考察。（这5种冲突结束方式见图11.2。）

分离（separation）指伴侣一方或双方在冲突没有解决时就退出的冲突结束方式。分离可以结束愤怒的会晤，从而防止对亲密关系造成不可弥补的损害，并且时间上的分隔能使争斗双方头脑冷静，使双方能更有建设性地思考他们的处境。然而它提不出解决问题的方法，只是延迟了未来的不和。

冲突还能以征服的方式结束。支配（domination）指伴侣一方得逞，另一方停止反抗的冲突结束方式。支配多发生在一方比另一方更强大情形下，强势方通常对这样的结果感到满意。但失败者对于支配是非常反感的，心中可能会滋生敌意和憎恨（Zacchilli et al.，2009）。

妥协（compromise）指双方都降低期望以找到双方都能接受的替代办法来结束冲突。正如彼得森所指出的（Peterson，2002，p.380），伴侣双方的“利益都减少而非得到满足”；伴侣既没有得到他/她要求的一切，又非两手空空。当一方所得只有在对方蒙受损失的情况下才能实现时，妥协才可能是解决冲突的最好方式，但一般情况下，通常会有更好的解决办法。

整合式一致（integrative agreement）指具有创造性、灵活性地满足双方最初的目标和期望。整合一致不容易达到，往往需要做出一些努力；伴侣们需要对他们的愿望进行改进并按重要性排序，做出选择性的让步，发现不强加于伴侣的、实现目标的新方法。尽管如此，通过决断力、聪明才智、想象力、慷慨的合作，伴侣们常常能得偿所愿。

最后，结构性改善（structural improvement）指伴侣不仅得到他们想要的，而且从中得到学习和成长，使他们的关系发生可喜的变化。这种冲突结果并不常见，它通常是重大动乱和剧变的结果。伴侣可能遭遇到危险的压力和严重的冲突而不得不重新思考他们的习惯，并鼓足勇气、充满斗志地解决冲突。不过，结构性改善使得伴侣们的境况变得更好。正如彼得森所述（Peterson，2002，p.382）：

> 规范亲密关系的因果条件会发生某些变化。伴侣们彼此都更为了解。伴侣都把比以前更宝贵的品质归因于对方。在平安度过狂风暴雨般的冲突之后，伴侣比以前更信任对方和他们的亲密关系，因而愿意以更乐观和更有创造力的方式去解决先前逃避的争端。随着这些变化的发生，亲密关系的质量会在冲突即时爆发之后的各种情境下一直得到改善。

冲突的益处

彼得森的观点对吗？冲突有时也能产生有益的结果吗？可能。在本章快要结束时，你或许觉得在你的亲密关系中如果没有争吵、分歧和争论就更好了。有些人肯定会这样想，认为“分歧具有破坏性”，争论就标志着彼此间的爱情确实出现了缺陷（Eidelson & Epstein，1982）。但（正如我们在第4章学到的）上面的观点是起反作用（dysfunctional）的看法，是与不满意的亲密关系联系在一起的，人际关系学家对此有着不同的看法。他们承认伴侣们未表达出的烦心事和引起愤怒的刺激物越多，他们往往对自己的亲密关系越不满意（Roloff & Cloven，1990）。从冲突中退避的新婚夫妇，并没有解决他们的分歧，那么在今后的岁月里往往更不快乐（Noller et al.，1994）。更不寻常的是，受到婚姻困扰却不能畅言的中年妇女比起她们直言不讳的邻居来，在未来10年里死亡的可能性高达4倍（Eaker et al.，2007）。冲突不可避免，不应该忽视它的存在。

的确，冲突研究的主流观点认为，对于冲突造成的困境而言，冲突本身就是促进亲密感必不可少的手段。（婚姻专家约翰·戈特曼[Gottman，1994b，p.159]提出忠告，“我所能给予那些想要婚姻成功的男性的最重要建议是不要试图回避冲突。”）冲突能暴露潜在的问题和矛盾，这样才有可能寻求解决方法。如果伴侣关系健康，问题不严重，那么使亲密关系理想化并减少缺点的浪漫错觉有助于我们保持幸福，但一旦亲密关系出现重大缺陷，浪漫错觉就很危险，会妨碍我们洞察事实真相（McNulty，2010）。的确，问题严重时，识别真正存在的问题并表达不满是明智之举（McNulty & Russell，2010）。如果处理得好，冲突能消除困难处境性，以免将来恶化引发更严重的问题。如果你正面冲突，并不能确保你解决困难，马上感到满意（Fincham & Beach，1999）。尽管如此，但如果能娴熟、有技巧地处

理冲突——而不是冲突不出现——会使得亲密关系更有可能发展（Fincham，2003）。

当然，对于大多数人而言，知易行难。我们往往把年少时期在家里习得的教训带到我们成年期的爱情之中（Whitton et al.，2008），人们显然在处理冲突的敏感性和熟练度上存在差别（Smith et al.，2008）。具体来说，见证了父母之间暴力冲突的男孩在成年后处理冲突的能力非常拙劣，比他们的同辈更暴躁和尖刻（Halford et al.，2000）。

然而，那些争斗严重的伴侣有时的确能改弦易辙。一项跟踪研究发现，大多数人在2年的时间跨度里都保持着同样的冲突风格；约一半伴侣的争斗方式具有建设性，采用很多确认方法和正面情感。四分之一伴侣的争斗方式比较拙劣，整整24个月双方都在敌意和刻薄的异议中煎熬。显然，一旦你和伴侣建立了一种处理冲突的风格，它就可能持续下去。不过，约有20%的具有破坏性争斗的年轻父母在研究期间改变了他们的风格，脾气变得不再那么坏，对他们的亲密关系也更为满意（Houts et al.，2008）。

如果你正不悦地与人冲突，你也有可能改变，在这方面我要为你提供一些建议。首先，对大多数人而言，成功的冲突管理包括自我控制。你在保持乐观、避免罪责归因、掌控愤怒上越努力，你就越有可能变得宽容、灵活、有创造力，越有可能达到整合式一致（Canary，2003）。你要成功地做到戈特曼（Gottman，1994b）提出的三个“不要”，也需要自我控制：

● 不要退避。当你的伴侣提出关心的问题或抱怨时，戒心重重地逃避冲突是令人讨厌的，不能解决任何问题。可以请求对方重新安排更方便的时间来讨论冲突，但你要记得自己有责任履行约定。

● 不要消极。遏制你的讥讽、克制你的轻视、丢弃你的厌恶。粗鲁、暴躁和刻薄的行为对你的亲密关系具有很强的侵蚀作用，因为（正如第6章我们学过的）[4]坏的比好的更有力量。

● 不要陷入负面情感相互作用的怪圈。这一点非常重要。请注意，当你意识到你和伴侣正在你来我往地破口大骂，侮辱和谴责变得越来越强烈时，请停止。休息10分钟，做好准备，平静下来，再返回你的讨论并为上次的过激言辞道歉。

表11.3　谈话者—听话者技术

当讨论变得激烈是否想保持冷静？请遵循以下规则：

双方的规则

1. 说话者拥有发言权。利用真实的小物件，比如一本书或电视遥控器作为发言权的标志。任何人拥有了发言权，就是唯一能说话的人，直到他/她说完为止。
2. 分享发言权。如果你是说话者，不要没完没了说个不停。每次轮到你说话时请保持简洁，当发言权易手时请同时转换角色。
3. 不要解决问题。该技术的要点是描述分歧，而不是解决它。共同进行头脑风暴可以解决这一问题。

说话者的规则

4. 独自说话。不要试图猜测别人的心思。请使用“第一人称”陈述来描述你自己的想法、情感和关心的问题。不要谈论你对伴侣动机或观点的看法。
5. 停顿并让听话者复述。片刻之后，停止说话并让听话者复述你刚刚说过的话语。如果他/她不十分准确，请礼貌地重申任何混淆之处。目标是帮助听话者真正地理解你。

听话者的规则

6. 复述你听到的话语。用你自己的语言重新说出你听到的内容，以此向说话者证明你在仔细倾听。关键是确保你理解了对方所想表达的意思。
7. 集中关注说话者的信息。不要反驳。除非你拥有了发言权，否则不要提出你对议题的想法和观点。作为听话者，你的任务只能是为了理解你的伴侣而说话。

这样做是不是看上去很笨拙？可能，但它却有其应用价值。正如说话者—听话者技术的发明者所言，该技术“并不是正常的沟通方式，但它却是沟通困难议题的相对安全的方法。每个人都要发言，每个人都要让人倾听，双方都要显示出建设性讨论问题的诚意”（Markman et al.，1994，p.67）。

资料来源：Adapted from Markman et al.，1994.

避开脾气暴躁、态度恶劣的交往有一个非常好的方法，那就是运用婚姻问题专家传授的技术来建设性地处理冲突（Markman et al.，1994）。说话者—听话者技术（speaker-listener technique）可以帮助夫妻们针对有争议性的议题进行平静、清楚的沟通，能促使人们使用主动倾听技能，即使存在分歧也能增加伴侣的理解和彼此确认。具体而言，说话者—听话者技术的目的是打断错误知觉的恶性循环，如果伴侣在没有检查自己对另一方意图的理解是否正确的情况下就快速地做出反应，就会非常频繁地造成这一恶性循环。

表11.4　争斗结果概览

每个人根据他/她自己的观点来给每一次争斗评分。在良性的争斗里伴侣双方都是赢家。也就是说，伴侣双方都有相当多的正面结果而非负面结果。

结果类别	正面结果	负面结果
伤害	较少有伤害、软弱或被冒犯的感受。	较多有伤害、软弱或被冒犯的感受。
信息	得到更多伴侣情感的信息。	得不到新信息。
解决	公开的冲突使争端更可能得到解决。	解决的可能性很小。
控制	获得为双方所接受的更多的影响伴侣的能力。	获得为双方所接受的更少的影响伴侣的能力。
恐惧	对争斗和伴侣的恐惧减少。	恐惧增加。
信任	更信任伴侣会“本着忠诚、善意和积极关注”与自己交往。	对伴侣的善意信心不足。
报复	争斗不会激发报复的意图。	争斗激发了报复的意图。
和解	积极努力来消除你造成的任何伤害并希望伴侣也这样做。	不去尝试或鼓励和解。
关系评价	感到你成了伴侣关注和注意的中心。	感到在伴侣的心中无足轻重。
自我评价	自我感觉更好：更高的自信、更强的自尊。	自我感觉糟糕。
团结—温情	与伴侣的亲近程度和对伴侣的吸引力增加了。	与伴侣的亲近程度和对伴侣的吸引力减少了。

资料来源：Adapted from Bach & Wyden，1983.

要使用这一技术，伴侣们可以指定一个小物体作为发言权的标志（见表11.3）。不管是谁得到发言权就是说话者。伴侣们的任务是使用“第一人称陈述”来简明扼要地描述他/她的情感；听话者的任务是不要打断、仔细倾听，然后复述说话者的信息。当说话者对听话者理解自己的情感感到满意时，交换发言权，伴侣们转换角色。这一耐心的模式使伴侣们有机会表露他们关注的问题和对彼此情感的尊重，而不会陷入自我辩解、猜测、打断和防卫的恶性循环（Cornelius & Alessi，2007）。

如果你努力遵循这些建议，就可能很好地处理冲突。当冲突讨论完成时，你可以使用研究者（Bach & Wyden，1983）发明的记分卡即《争斗结果概览》（Fight Effects Profile）（见表11.4）来给你们的合作评分。如果你有“良性”争斗，即表中所列正面效果，你的争斗就可能有利于你的亲密关系。

请不要低估公平争斗和进行“良性”争斗的难度。这需要自律和对自己伴侣真正的关爱。但正面结果通常值得努力。因此，冲突并不是可怕的问题，而是具有挑战性的机遇——理解自己和伴侣的机会，个体亲密关系变得更满意更亲密的契机。努力去公平地争斗，并在下一次冲突考验你的沟通技能时记得使用《争斗结果概览》来评价你的努力。

请你思考

约翰的妻子蒂娜性子有点暴躁。当有事情惹恼她时，她马上就想放下一切其他事情而致力于解决问题，但这样做时往往带有强烈的情绪。她的性情多变、很容易发怒，但同样能很快地平静下来。约翰更

为温和，他厌恶冲突。当他变得生气时，表现得很迟缓，怒气慢慢地增多而不是迸发出来。当有事情烦扰他时，他会独自离开不悦的情境，参加一些能分散注意力的娱乐活动，而不会讨论冲突，更不会转变为争斗。

最近，蒂娜变得特别沮丧，因为当她提出抱怨时约翰沉默不言，不做应答。他不愿意和蒂娜讨论她的牢骚，这样只会使蒂娜更加烦恼和不满。你认为约翰和蒂娜的未来如何？为什么？

[1] 这里指的是真正的兄弟姐妹。所罗门等人研究中的异性恋已婚者都是男同和女同参与者的手足同胞（Solomon et al.，2005）。实验程序很聪明，不是吗？

[2] 如果需要提醒你这些归因模式，请翻到第4章115~116页。

[3] 要回忆反应性和确认的意义，请分别翻到第7章224页和第5章176页。

[4] 见第6章189页。

第12章 权力和暴力

在你的亲密关系中哪一方发号施令？你通常都能随心所欲吗？或者你和伴侣互换主导权，各自都能得到一部分自己想要的权力？大多数人认为理想的人际关系是一种平等的伴侣关系，伴侣双方分摊重大决策的权力，彼此相互影响；在世纪之交有项研究发现，90%的年轻女性和87%的年轻男性认为，在恋爱关系中恋人应该有“完全平等的话语权”（Thornton & Young-DeMarco，2001）。此外，人们显然更偏好享有同等权力的友谊，而不是某一方处于典型主导地位的友谊（Veniegas & Peplau，1997）。对此你或许不会感到奇怪，但这一分享权力的偏好却是对前面几代人所支持的传统模式的重大逾越，在传统模式中男性是异性关系里居于支配地位的伴侣，有权力做出所有的重大决策，发号施令。如今，很少有人明确宣布他们希望仿效这一过时的模式，但要实现亲密关系中的平等远比听上去要复杂得多。在男女平等的亲密关系中决策该怎样进行？伴侣们是否应该一起做所有的决策？或者每个伴侣精确地承担一半的决策责任？决定的主次轻重是否重要？在观念上支持关系平等很容易做到，但要把它变成现实则存在巨大的挑战。

本章我们就要考察亲密关系中社交权力的作用方式。社交权力（power）指的是影响他人行为并抵制他人影响自己的一种能力（Huston，2002）。我们将识别决定亲密关系中权力的一些基本因素，思考权力对个体和伴侣的影响。不幸的是，某些权力令人不悦。

权力和相互依赖

分析社交权力的方法多种多样，但最普遍的分析方法是相互依赖理论（Thibaut & Kelley，1959），在第6章我们考察了此一理论。本章我们将运用相互依赖的观点来描述权力构筑的基础、权力行使的过程和使用权力导致的结果。

权力的来源

根据相互依赖理论，权力是建立在对有价值资源控制的基础上。如果我控制了你想拥有事物的使用权，你可能就会心甘情愿地服从我的指令（在合理的范围里），以便得到你想拥有的事物，那么我就对你拥有权力。我能让你做我希望的事情，至少一段时间里是如此。这个观点很简单，但（或许如你所料）这种社交权力观存在很多微妙之处。

首先，拥有权力的人未必就拥有人们渴望得到的资源；他/她只要拥有控制人们获得这些资源的能力就已足够。设想你和朋友正在一个跳蚤市场上购物，你发现一张市面上很少见的DVD音乐影碟，几个月都梦寐以求，但易趣网上的拍卖出价总让你和这张影碟失之交臂。这张影碟看来价廉物美，但你身上没有足够的现金，你需要向朋友借点钱以购买这张千载难逢的影碟。你的朋友并没有你期望的物件，但他/她在这种情境下的权力是因为控制了你得到所期待的事物的能力。类似的方式下，亲密关系的伴侣也能控制我们获得有价值的人际奖赏——比如身体关爱（physical affection）——因而对我们拥有权力。

当然，只有在他人想要得到某些资源的情况下，个体才能从控制的资源上得到权力。罕见的DVD这个例子就说明了这一点：如果你对这张影碟只有些许兴趣，借钱给你的朋友也就只对你有一点权力。但如果你极度想要这张影碟，你的朋友就拥有更多的权力，他就能要求你帮他大忙作为报答。每当我们非常渴望某物（可以是罕见的DVD或者人

际亲密）并认为从其他地方无法得到时，拥有我们想要事物的人就对我们有控制力。

我们在第185页专栏6.1碰到过个体的欲望助长了另一个人的权力的例子。较小利益原则（principle of lesser interest）认为：在任何伴侣关系中对于继续和维持亲密关系利益较小的一方在伴侣关系中拥有更多的权力（Waller & Hill，1951）。如果伴侣爱恋和需要你的程度超过了你爱恋和需要他/她的程度，你多半能得偿所愿。这听起来有点残酷，但却是事实；在爱情关系中，投入较少的伴侣通常拥有更多的权力（Lennon et al.，2011）。在第9章我们提到了这一模式的另一个例子，我们注意到男性平均而言比女性渴望更多的性行为。男性在性上更大的利益给了女性权力；女性把性行为视为能用来与男性交换各种利益的宝贵资源，这虽然看上去非常不浪漫，但却很有启发意义（Kruger，2008b）。这种情形在卖淫的例子中更加清楚，女性以性行为换取金钱。但这个因素在许多爱情关系中常常以更微妙的方式发挥作用。比如女性在允许男性发生性行为之前会等待爱的表白和承诺的出现，这一现象非常普遍。

当然，如果我们想要的事物很容易在其他地方获得，我们就会去别的地方寻求，所渴望资源的替代来源易得性是相互依赖理论权力观的另一个关键因素。如果在跳蚤市场上有另一位朋友能把你所需要的钱借给你，第一位朋友就对你拥有更少的权力。而如果有许多人都能借钱给你，那么你就不会特别依赖任何人，根本没有人再能拥有对你的许多权力。

同样，替代选择的易得性会影响亲密关系中权力的平衡。那些可选择的其他伴侣关系很少的人（因而具有低的CL_{alt}）与有许多潜在伴侣的人（因而具有高的CL_{alt}）相比，将更加依赖于他们的亲密关系。正如我们刚刚谈到的，更加依赖就意味着权力更少。如果伴侣一方的

替代选择很少，另一方却很多，权力就会出现更大的不平衡，而在彼此需要对方的程度类似的伴侣身上则不会出现这一现象（Lennon et al.，2011）。

事实上，可获得的替代选择上的差别可以解释为什么在传统婚姻中男性一般女性更强权。当丈夫离家工作而他们的妻子待在家里时，丈夫常常有很高的CL_{alt}，这至少有两个重要的原因。首先，他们会遇见许多其他潜在的伴侣；其次，如果他们愿意就更可能有金钱去追求她们。相形之下，在家相夫教子的妻子可能碰不到许多其他有趣的男性，即使她们碰到了，也可能在经济上要依赖丈夫，因为自己拥有的金钱很少。因此，当妻子进入劳动大军并结识了新朋友和获得金钱时，婚姻中的权力平衡就会发生变化（Fitch & Ruggles，2000）。

相互依赖理论的权力观还有两个观点需要说明。首先，相互依赖理论认为权力有两大类。有时无论伴侣怎么做，对方都能控制伴侣的关系结果；这种情况下，这种权力称为命运控制（fate control）：一方能独断地决定伴侣关系的结果，因而控制着伴侣的命运。当女方是男方的唯一选择时，女方拒绝与丈夫发生性行为就是在行使命运控制；她能单方面决定是否发生性行为。第二种更微妙的权力是行为控制（behavior control）。个体通过改变自己的行为来鼓励伴侣也朝着理想的方向来改变其行动就是行为控制。如果女性通过提供特殊的背部推拿来要求伴侣清洗车库，她就在进行行为控制。

当然，在几乎所有的人际关系中，伴侣双方都对彼此具有权力，相互依赖理论的权力观最后、也可能是最重要的观点是，伴侣双方的交往来自于他们彼此的相互影响。伴侣一方对另一方的权力可能受到另一方对其反权力（counterpower）的较量，所以有时彼此都能使对方按自己要求的做。比如，某女对是否与丈夫性交具有命运控制，但丈夫反过来对她具有行为控制；通过哄骗、讨好甚或威胁，他也能让

她按自己的愿望行事。伴侣双方影响彼此的能力多种多样、千变万化，有些情境下强大，有些情境下弱小，但一定程度上双方通常都能控制对方的行为。

资源的类型

如果权力是建立在我们控制的资源基础之上，那么包含哪些资源类型？表12.1列举了由弗伦奇和瑞文（French & Raven，1959）首先识别的六种权力基础；这种分类适用于各种人际交往，包括亲密关系中的交往。前两种权力是奖赏权力（reward power）和强迫权力（coercive power）指个体给他人赐予各种奖赏和惩罚的能力。涉及的收益和代价可以是身体或物质好处，比如令人愉快的礼物或让人痛苦的耳光，也可以是无形的人际得失，比如使人安心的赞同或伤害情感的蔑视（Raven，2001）。举个例子，如果丈夫渴望妻子给他按摩肩膀，她就拥有对他的奖赏权力：她可以给丈夫按摩或者不按摩、给予或保留物质奖赏。但反过来，他或许拥有对她的强迫权力：如果他得不到按摩，可能生闷气、不太温情，强加给妻子无形的压力。

表12.1　滋生权力的资源

权力类型	资源	但凡有求于人，无所不允，因为：
奖赏权力	奖赏	能带给他人所喜欢的事物，或带走他人不喜欢的。
强迫权力	惩罚	做他人不喜之事或剥夺他人所喜之物。
合理权力	权威或公平、互惠、社会责任等规范	他人认识到你的权威，唯命是从。
参照权力	尊重和爱恋	他人认同你，被你吸引，想与你接近。
专家权力	专业知识	你广博的知识令他人仰慕。
信息权力	信息	你拥有他们期待的特殊信息（小道消息）。

资料来源：Based on Raven，2001.

为伴侣提供期待的利益或者强加厌恶的代价非常重要，也具有很大的影响力，但还存在其他影响人的方式。合理权力（legitimate power）指我们的伴侣认为我们有合乎情理的权力命令他们怎么做，并且他们有遵从的义务。比如在某些文化中，认为丈夫真正是一家之主，妻子不仅要爱恋、尊敬丈夫，还要服从丈夫的意志，满足丈夫的一切要求。这种合理权力来自于有权威的地位，但强大的社会规范也能赋予任何人的请求以合理权力（Raven，2001）。比如，互惠（reciprocity）的规范鼓励我们要投桃报李，如果已经帮过你忙的人要求一些报酬，此规范就使你有责任做出善意的回应。平等（equity）也具有规范性，如果你的伴侣最近做了额外的家务，要求你折叠一些洗好的衣服可能很难拒绝。最后，社会责任规范鼓励我们慷慨地对待那些依赖我们的人——帮助那些不能自理的人——如果你的伴侣因感冒而卧病在床，要求一杯果汁可能很难拒绝。这些规范都能给伴侣的愿望赋予权力，使得他们很有影响力，至少暂时如此。

当伴侣崇拜我们并且因为感到与我们有关联而心甘情愿地按我们的要求行事时，我们就拥有对伴侣的参照权力（referent power）。当伴侣爱恋我们并希望和我们亲近时，我们的愿望就能改变伴侣做事的偏好。当伴侣认识到我们出众的知识和经验，并因为我们懂得比他们多而受到我们的影响时，就存在专家权力（expert power）。比如，当妻子是比丈夫更好的烹调高手时，轮到丈夫准备晚餐时，他通常会毫不迟疑地遵循妻子的建议和指导。最后，当我们握有影响伴侣行为的特殊信息时，我们就拥有信息权力（information power）；如果能告诉伴侣绘声绘色的小道消息，他们就可能有求必应。

男女两性和资源的控制

在你的亲密关系中这些资源是如何调配的？这主要取决于你们伴侣双方，但你可能认识不到，周围更广泛的文化模式对你的影响更

大。许多人都赞同平等的伴侣关系，但实行的却仍然是不平等的人际关系，他们的亲密关系中“存在权利的不平衡，一方作更多的决策、控制更多的共同活动和资源，赢得更多的争吵，一般而言处在支配的地位”（ Impett & Peplau，2006，p.283）。在大部分的异性恋的亲密关系中居于优势地位的是男性。的确，这对于大多数人而言并非好消息（可能根本就是习以为常的观念）：“在任何已知的社会中，鲜有女性能支配男性的。在所有能积累财富的社会里，男性平均掌握的权力都远比女性要多，在整个人类历史中这一点看来都是正确的”（Pratto & Walker，2004，p.242）。这样看来，那些试图平等分享权力的异性恋伴侣却是在悖逆长期传统的主流文化而动，这主要有三个原因。

首先，男性和女性一般面临着相对资源的差异。男性得到的工资要多于女性（甚至工作相同亦是如此）：在美国全职工作的女性所赚收入只有男性的80%（Yen，2010）。他们更有可能掌握政府、司法和公司的权力；比如2011年美国众议院只有16%的议员是女性（而参议院只有17%），更糟的是，美国500强的企业只有3%的首席执行官是女性（Women CEOs，2010）。那些拥有金钱和地位的人自然具有奖赏权力和合理权力，而男性通常比女性更有金钱与地位。的确，与过去相比，妻子们的收入超过丈夫更为普遍，但在四分之三的美国家庭中丈夫仍然比妻子赚得更多（Fry& Cohn，2010）。

而且，金钱作为权力源比其他任何资源的运用都要灵活。有人认为某些资源（比如金钱）是普遍性的，而另一些（比如爱恋）是特殊性的（Foa et al.，1993）。普遍性的资源几乎能在非常广泛的情境下与任何人交换，不管是谁控制了它们都有很大的自由来决定用它做什么（和谁一起做）。特殊性的资源在特定的情境中很有价值，但在其他情境则并非如此，它们只能针对特定的伴侣赋予其拥有者权力。

伴侣对你的爱可能让你拥有针对他/她而非其他人的参照权力，但大笔的现金可能让你对任何人都具有奖赏权力。

公平为什么难以实现的第二个原因与第一个有关：社会规范支持并维持男性的支配地位。世界范围的性别刻板印象都认为男性比女性更有决断力，大多数文化仍然受到父权制规范的支配，赋予男性比女性更高水平的专家权力和合理权力（Carli，1999）。实际上，美国人一般认为女性比男性更具有成为高效领导者的技能；他们认为女性更诚实、聪明、仁慈，与男性一样锐意进取、辛勤工作和具有创新精神（Men or Women，2008）。但某些人仍认为合理权力似乎“不适合女性”，如果女性谋求从政，其揽权的事实会损害她对选民的感召力——而男性谋求权力则没有这类惩罚（Okimoto & Brescoll，2010）。如果女性处在领导岗位，直截了当地命令别人行事，人们对她们的评价常常比对男性更苛刻（Carli，2001）。文化规范仍然束缚着女性，因此美国人往往希望他们的外科医生、律师和飞行驾驶员为男性，而非女性（Morin & Cohn，2008）。小学老师也往往被人视为女性。

因此，文化传统认为多数情况下男性赚钱养家并主导家庭是再平常和自然不过了。这自然就出现平等难以实现的第三个原因：我们不确定男女平等应该是什么样子。在决定家务事和孩子问题时女性通常有发言权，她们比男性更经常地收拾周末出行的物件（Morin & Cohn，2008）。所以，女性理直气壮地觉得她们在家里有影响力。但到底有多大？美国已婚人士仍然报告大部分日用品的购买、饮食的准备工作、洗涮和清洁工作都是妻子来完成的（Newport，2008）。丈夫做一些庭院工作和养护轿车，但（我的观点是）这种劳动分工对夫妻时间的占有上并不公平：妻子的工作没完没了，而丈夫的工作只是断断续续的（Lachance-Grzela & Bouchard，2010）。每天都得吃饭，但汽车的保养则不用每天都进行。然而涉及亲密关系的根本和重大的

决策时，诸如“我们结婚还是继续同居？”男性通常具有主导权（Sassler & Miller，2011）。妻子们的确负责大部分家务，但只要家务变得重要，丈夫就更可能发号施令，就更有权力。即使女性不存在相对资源的劣势——也就是说，她们比丈夫赚得更多，男性仍然占据主导，虽然程度上减弱。比如，高收入的妻子做家务的比例较小，但她们仍要完成大部分家务（Lachance-Grzela & Bouchard，2010）。

所以，尽管夫妻们表示关注伴侣关系平等，但大部分异性恋夫妻仍能容忍大量的不平等（Askari et al.，2010）——而且他们完全认识不到他们伴侣关系不平等的程度。在视男性主导为理所当然的文化中，一视同仁地尊重伴侣双方利益的真正平等毫无疑问还不多见，有时甚至显得有点怪异或过分。但如果你对此关注，表12.2或许可以帮助你更公平地评判你自己的伴侣关系；它能让你打开思路，恍然大悟。

最后，我们还应注意男性由于体型更大、力量更强通常还有许多强迫权力。但强迫是个体得到自己想要的事物的一种笨拙、有害的方法。恐惧和惩罚令人嫌恶，并且会滋生不满。它们还会引起伴侣的反抗，所以被强迫的伴侣实际上不如在更柔和的权力作用下那般妥协让步（Orina et al.，2002）。在后面考察亲密关系中的暴力时，我们将详细探讨，但现在我只是指出，强迫通常是影响亲密关系愚蠢而适得其反的手段。

表12.2　平等亲密关系的要素

有 4 个维度可以用来判断你亲密关系真正平等的程度，由社会学家安妮·兰金·马奥尼（Anne Rankin Mahoney）和婚姻家庭治疗师卡门·努森马丁（Carmen Knudson-Martin）提出（Mahoney & Knudson-Martin，2009）。
相对地位
谁的利益更重要？
谁决定什么对你们双方重要？
家里的杂事是如何处理的？
关注另一方
谁更可能发现并关注其伴侣的情感？
谁更可能发现并关注其伴侣的需要？
你们双方是否都能付出和得到照料与关心？
适应模式
谁的适应受到注意和认可，谁的被认为理所应当？
谁的日常活动更多地围绕着另一方的生活？
幸福感
谁的身体和心理状况更好？
一方的幸福是否以损害另一方的利益为代价？
谁的经济收入更受重视？

权力的过程

权力让人感觉良好。权重之人常常能得偿所愿，所以他们会体验到很多正面的情绪（Langner & Keltner，2008）和高度的自尊（Wojciszke & StruzynskaKujalowicz，2007）。他们感觉能控制事物。事实上权重之人往往认为他们能掌控某些无法控制的事物，比如掷骰子的点数（Fast et al.，2009）。当他们渴望的事物出现时，往往会主动采取行动。他们首先发起谈判而不会坐等其他人先发制人（Magee et al.，2007），如果盘子里只剩下一块甜点，他们不会询问是否有人需要而据为己有（Keltner et al.，2010）。的确，他们较不可能认识到其他人也盼着分些甜点，因为他们不擅长理解他人的

想法。如果你要求权重之人在他们的额头上迅速地写一个“E”，他们比权轻之人更加可能按他们看到的样子写，反向地写，让任何人都看不明白——结果就是：E （Galinsky et al.，2006）。

权重之人的自负还表现在他们对自己适配价值[1]的自我觉知上。人们感觉有权时比无权时会追求更有吸引力的对象（Brady et al.，2011）。而且，在实验室研究中随机分配参与者领导工作小组，与权力更少的人相比，这些“领导者”会期望他们的“下属”认为自己性感、有魅力，如果他们赞同随意性行为就都会认为在性上更能接近“下属”，与“下属”的互动也更为轻浮（Kunstman & Maner，2011）。这种知觉显然在职场也存在：与中层管理者相比，更有权力的企业高管出轨更多，他们不忠于伴侣的可能性高出25%（Lammers et al.，2011）。他们不会认为自己品行不端；权重之人对他人悖德之举的评判比自己更苛刻，因此与权轻之人相比，他们会更严厉地谴责他人的不忠行为，但自己却更多地不忠于伴侣（Lammers et al.，2010）

没有权力则感觉不怎么美妙。与权重之人相比，那些人微言轻的人会遭受到更多的抑郁，行动更为谨慎，非常害怕受到别人的惩罚（Keltner et al.，2010）。与这些现象相一致的是，权力差别也会影响到亲密伴侣之间的行为。接下来我要考察权力表达的方式。

谈话

两人之间的谈话可能会受到双方权力平衡的影响。不管交往的结果怎样，女性在与男性谈话时都会显得轻声细语，一般不会表现得与其他女性谈话时那般轻松自如，不会表现出含蓄内隐的气势和权力。详而言之，她们能容许自己更多地被男性打断，而不是反过来打断男性。

有一个研究首先考察了这一现象，研究者秘密地录下了大学生在公众场合的谈话（谈话结束后得到参与者的许可，可以分析这些录像），然后比较了同性谈话与异性谈话的语言及副语言（Zimmerman & West，1975）。男女两性在与同性的伙伴谈话时行为表现很类似，但与异性互动时则出现了明显不同的模式。男性打断女性伙伴谈话的次数远多于女性伙伴打断他们的次数（而且男性还谈得更多）。这一点很重要，因为人们判断打断谈话的人比被打断的人地位更高、权力更大（Farley，2008）。

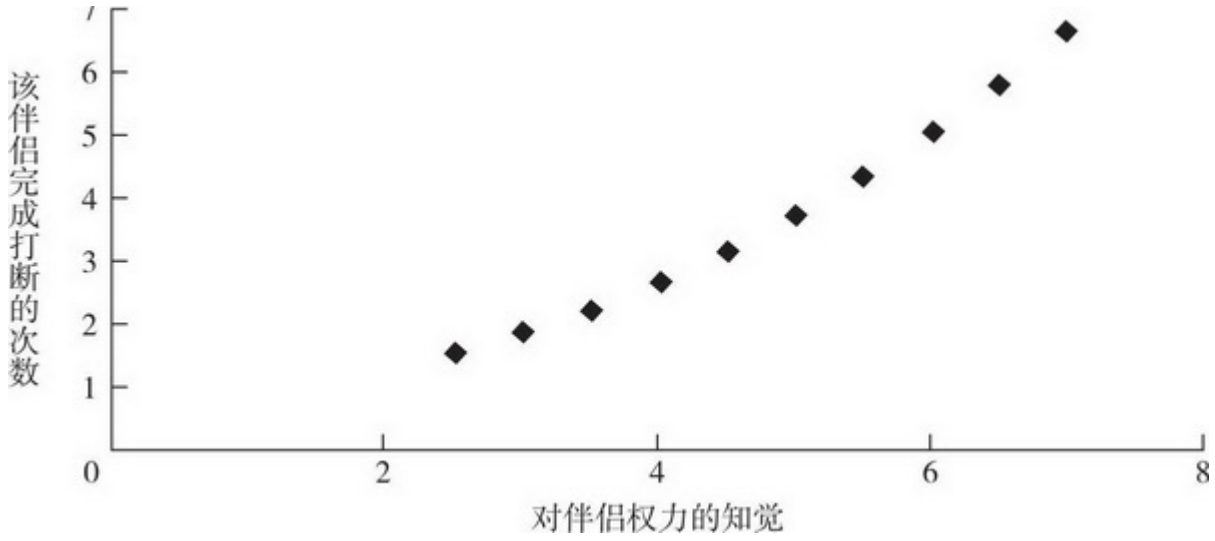


图12.1　打断和觉知到的权力

在讨论个人最优选项的过程中，一方成功打断伴侣的次数越多，伴侣就会认为他/她越有权力。

资料来源：Dunbar & Burgoon，2005.

现在设想你和爱人必须决定怎样花掉一份1000美元的馈赠。你们双方都列出了前五个最优选项，然后一起协商你们的选项。如果一方经常能成功打断另一方，双方都可能认为打断对方的伴侣更有权力

（见图12.1）。男性完成这些打断的次数比女性更多（Dunbar & Burgoon，2005）。

非言语行为

权力还能通过非言语方式向他人表达，权重之人较权轻之人的人际距离更大，表现更丰富的面部表情，姿势更不对称，占据更大的空间（Hall et al.，2005）。看看图12.2中的两种姿势。图形表明了我对姿势的看法：右边的人代表社会地位较高的人（这一点很明显，不是吗？）的确，当研究者让参与者摆出这些姿势时，占据更多空间的人感觉更有权力，而且不管是男性还是女性，他们的睾丸激素水平都上升，在赌博游戏中更为冒险（Carney et al.，2010）。右边的姿势显然更有权力——有趣的是，也更有男子气。男性的姿势占据的空间一般比女性的更多（如果有人穿着连衣裙肯定不会摆出右边的姿势），男性比女性更多地摆出社会地位更高的人的姿势，还保持更远的距离（Kalbfleisch & Herold，2006）。

非言语的敏感性

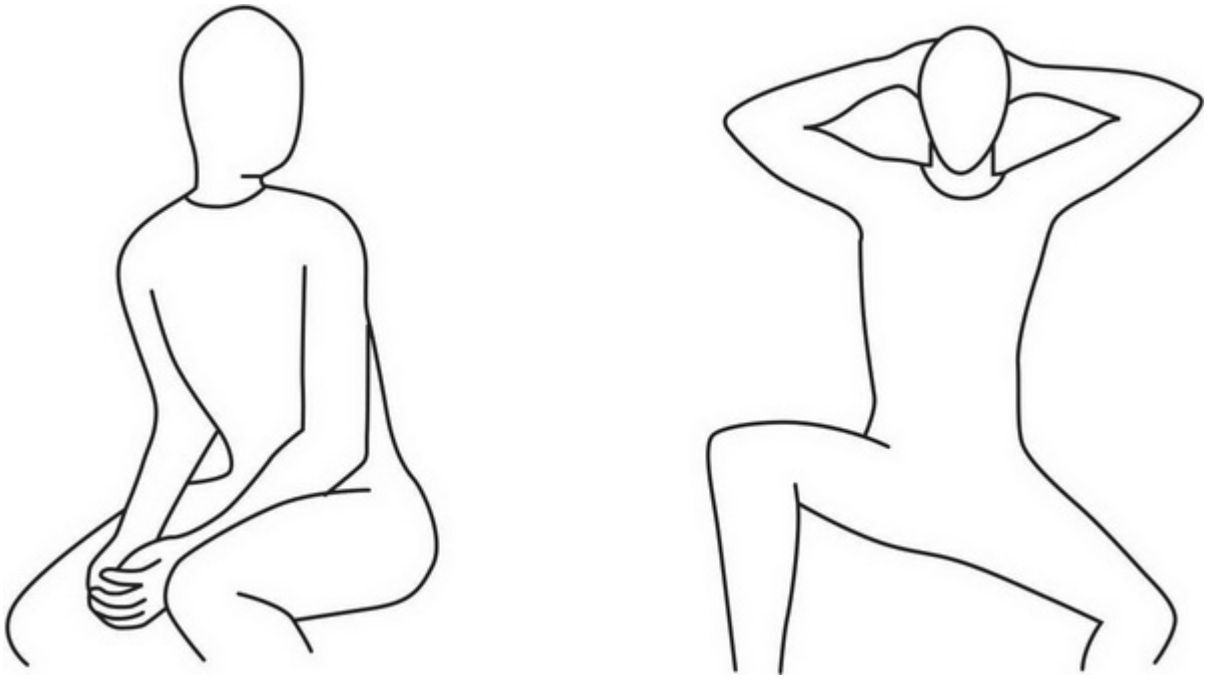


图12.2　权力与姿势

社会地位高、掌握权力的人展现的姿势往往不对称，占据许多空间。可以稳妥地说，摆出右边姿势的人比左边的人会觉得（或不久之后觉得）更有权力。顺便说一下，如果告诉你一个轮廓是男性，另一个是女性，你会认为哪个轮廓是哪种性别呢？

资料来源： Frieze et al.，1978.

还请记住（详见第5章），女性在判断他人情绪和意图方面一般比男性更精确。女性对非言语沟通的解码要比男性更准确（Hall & Mast，2008），她们通常善于识别到他人的情感（Ciarrochi et al.，2005）。这一技能是女性的巨大的财富，因为夫妻之间非言语沟通的敏感性和准确度能预测他们彼此的满意度（Noller，2006）。



当地位存在差别时，通常要靠下属来理解老板的情感，而不是相反。Reprinted by permission of United Medin.

另一方面，个体非言语的敏感性还与他/她权力的大小有关（Keltner et al.，2010）。当两个人所处的社会地位不同时，掌握老板情感变化的线索一般是下属的分内之事，而不是相反。有权力的老板无需关注下属的情感；喽啰们理应满足老板的要求，无论他们是否喜欢。相比之下，如果下属能仔细地窥探上级的情绪时，他们能增

加自己（有限的）权力；如果在老板心情很好时提出要求（在老板脾气暴躁时待在老板的视线之外），他们就更有可能得偿所愿。

因此，女性是非言语沟通的熟练工，她们能获得宝贵的信息，这使得她们能成为令人愉快的伴侣，增加她们对男性的影响力。另一方面，她们面对男性的表现就如同下属和上司在交往。讽刺得是，这种实用而称心的才能或许使得刻板模式持续存在：女性的举止好像使她成了男性的仆从。

权力的风格

那么，男女两性在努力影响彼此时会采用什么策略呢？一项经典的研究（Falbo& Peplau，1980）考察了这个问题，研究者要求50名女同、50名男同、50名异性恋女性、50名异性恋男性来描述“怎么让伴侣满足我的要求”。参与者的回答有两个特点。首先，研究者发现伴侣们有时明确地请求他们所要的事物，直截了当地说出他们的愿望或提出明确无误的要求。此种情形下，他们影响伴侣的努力是公开和直接的，他们的喜好明白易懂。然而，其他情境下，人们的行动则更间接；他们暗示自己的愿望或者在愿望没得到满足时撅嘴以示不满，但他们绝不会直接公开表明，说出他们想要的事物。重要的是，人们对自己的亲密关系越满意，就越有可能采用直接的策略。这可能有各种不同的解释，解释之一是当人们拥有具有奖赏价值的伴侣关系时，他们与伴侣相处感到很安全，足以真诚而直率地相告。另一方面，这还可能意味着那些间接而模糊表达自己愿望的人不太擅长于得到他们想要的，因而他们就可能对关系感到不满意。你认为呢？间接行为引起了不满还是间接行为跟随在不满之后？（记住，两者都有可能。）

第二个能区分不同策略的特点是人们追求目标时与伴侣互动的程度（相反面是靠自己的力量独自达成愿望）。有时，人们会与伴侣论理争辩或者讨价还价以劝服他们提供期待的结果；这种情况下，人们

寻求伴侣的互助合作，他们的策略就是双边的，涉及伴侣双方。相反，其他情境下，人们会采用单边的独立行动，在不牵涉伴侣的情况下做他们想做的。重要的是，那些报告自己比伴侣更有权力的人都表示他们更多地使用双边策略，而那些权力较少的人更可能使用单边策略。因此，能够成功地影响伴侣的人同样会与伴侣论理争辩、谈判协商以获得他们的服从（使之心服口服）。相反，权力较少的人不太可能寻求伴侣的合作；他们只会跑到一边做自己的事情。

专栏 12.1

影响伴侣使用避孕套

你可能认为当今人们在与新的伴侣发生性关系时，采用安全的性行为是理所当然之事。很不幸，在绝大多数情况下，伴侣一方仍需说服另一方使用避孕套。这类协商是怎样进行的？最普通的策略是直接的：人们直截了当地说明他们希望使用避孕套（Lam et al.，2004），之后利用奖赏权力、强迫权力或信息权力来支持自己的要求（De Bro et al.，1994）。许诺的奖赏通常包括顺从所带来的尊重和亲近，威胁的代价包括不满或拒绝进行性交，劝服的信息一般描述明智选择使用避孕套可以避免的各种危险。

但人们还通过其他间接方法来表明他们的愿望，从而不做明确的讨论（Lam et al.，2004）。一个有效的手段是仅仅拿出避孕套并开始戴上。无需片言只语就能表明当事人对使用避孕套的期望和重视。不愿意的伴侣可能表示反对，认为这种预防没有必要。但如果先发制人的伴侣坚持要使用避孕套，对方的反对或许持续不了多久。

的确，当人们不想使用避孕套时，他们通常根本不提自己的看法。相反，他们一般设法引诱他们的伴侣，使伴侣变得非常兴奋，从而使性事不被避孕套打断的情况下进行到底（De Bro et al.，1994）。因此如果你要确保安全的性行为，自己要保持清醒，并请记住，你背后有支持你的社会规范，你的意见可能比伴侣的任何辩护都更有道理。不要陷入思维的误区，以为伴侣比你更能控制局势；那样你更难正确行事，得偿所愿（Woolf & Maisto，2008）。

研究者发现，女同和男同大体上运用相似的策略，但异性恋男女使用的策略却并不相同（Falbo & Peplau，1980）。平均来看，异性恋男性更广泛地采用直接的和双边策略，而异性恋女性则更多采用间接的和单边的策略。因此，当男女两性在应对他们的爱情伴侣时，异性恋男性一般会使用那些权重和满足之人的影响风格，而异性恋女性采取的风格一般是那些权轻和不满之人所使用的风格。

天呀！异性恋男性在他们的爱情关系中一般表现出成熟和自信的风格，要求得到自己想要的并与爱人论理争辩，而他们的伴侣则撅嘴、忧悒多变，变得冷酷和漠然，任何时候都不直接说出她们的心愿，真的是这样吗？嗯，是的，某种程度上的确如此。这个论断显然太过于绝对，但可以公平地说，在异性亲密关系中男性一般比女性更为坦诚自信，而女性通常显得更为犹豫不决。此外，这一点从亲密关系开始的那一刻起就是正确的。当人们想要开始亲密关系时，男性使用更多的直接策略，比如邀请女性约会，而女性则更经常地使用间接策略，比如试图显得友好，等待被人邀请（Clark et al.，1999）。

然而，重要的是，这一模式并非是真正的性别差异；而是两性相对资源所重重包裹的性认同（gender）差异。[2]不论是男性还是女性，具有高工具性的人——毕竟他们是果断、自信的人——往往会采用直接、双边的权力风格。相比之下，低工具性的人（包括大多数女性）则一般采用间接、单边的权力风格（Falbo，1982）。

尽管如此，个体选择的策略仍更多地受到他/她在特定交往中的地位而非性别角色的影响（Sagrestano et al.，2006）。不管人们的身份和地位怎样，如果在交往情境中处于较低的地位，不能轻易影响别人，他们的行动就不太可能显得充满权威，果断而自信。有研究者证明了这一点（Sagrestano，1992），研究者请男性和女性对一段特殊的情境作反应，情境中他们既可能是比伴侣知识丰富的专家，又可能

是经验不足的新手；当他们是专家时，男性和女性都采用了直接的权力策略，但当他们是新手时则采用了间接策略，并且在他们选择的风格中并没有发现性别差异。此外，还请记住男同和女同在设法影响他们伴侣的权力风格上并不存在差异（Falbo & Peplau，1980）。

归纳一下，异性恋男女在爱情关系中表现出的不同权力风格，看来是其掌握的典型资源造成的结果。在同性伴侣关系中男女两性的权力偏好上没有差别，当直接的风格能使女性受益时，她们就会完全和男性一样直接（Carothers & Allen，1999），但男性传统上在家庭里外都握有比女性更多的权力。这一现象正在发生变化。如今，每一代新生的美国女性在工具性上都高于前一代女性（Twenge，2009），并且一直以来都在政治和经济资源上赢得更多的控制权。男女两性在婚姻观上也变得更加平等（Bryant，2003）。男性在他们的亲密关系中可能比过去更少拥有自动得到的权威，这或许是好事：权力的不平等是与亲密关系中的不满有联系的（Amato et al.，2007）。那些必须通过暗示和撅嘴来得偿所愿的人，往往不如那些直接公开表明愿望并要求实现的人满足。

权力的结果

总之，大多数人都会说他们想与自己的爱人保持平等的伴侣关系，但我们所处的文化却认为男性主导理所应当，我们在日常交往中经常不自知地延续性别不平等。很多情况下这些因素造成的结果不易察觉，伴侣彼此之间的影响并不相称，使得伴侣关系看似公平甚或完全平等，但事实上丈夫的影响比妻子的更大。举例来说，研究者对夫妻们进行了访谈，询问了他们的政治观点，如果丈夫先回答问题，妻子更多地同意丈夫的回答。但当妻子先来回答时，丈夫附和的则较少。甚至当妻子的薪水更高，对这些问题更内行时，仍然会出现这种模式（Zipp et al.，2004）。男性的自主、坚定和女性的遵守、听从

对于很多人而言似乎如此自然，以致他们很难发现这种类型的权力不平衡。

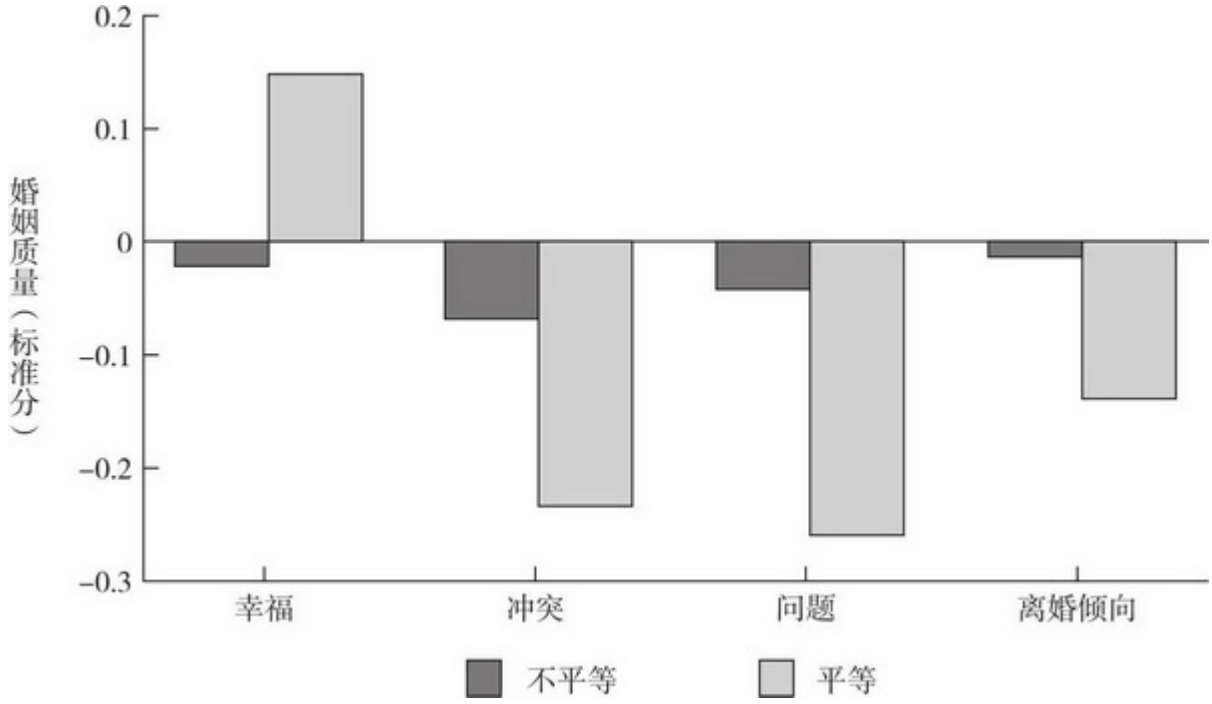


图12.3　婚姻结果和权力平衡

当现代夫妻平等地分享他们的决策权时，他们就会感到更加幸福，冲突和问题更少，更不可能离婚。与之相对，不平等婚姻中的夫妻一方比另一方更有权，他们更不幸福，冲突和问题更多，更容易离婚。

资料来源：Amato et al.，2007.

然而，最新的婚姻平等研究证据表明我们应该努力营造平等的爱情关系，伴侣双方的愿望和偏好都应受到同样的重视。在上个世纪后25年婚姻平等问题已发生了变化。夫妻们比过去更有可能共同决策，共同决策者比伴侣一方更多地发号施令的人婚姻更幸福、更少争吵、更不容易离婚（Amato et al.，2007）。请看看图12.3。图中的结果结合了丈夫和妻子的报告，当男性放弃了他们优越的权力时，两性的确起了一些不同的变化：女性与男性相比，幸福程度大幅增加，冲突

数量、婚姻问题和离婚倾向极大地减少。然而，明显地，男性的变化方向也一样；在平等的伴侣关系中男性也更加幸福（一点），不太容易离婚。权力分享时双方都是赢家，没有人输，可能有一点例外：男性比过去要做更多的家务，他们不是很喜欢这一点，当然他们的女性伴侣对这一变化感到欣喜（Amato et al.，2007）。归根结底，当伴侣双方同样重要时，亲密关系整体看来更为稳定和幸福（Helms et al.，2010）。

权力的两面性

我们的讨论到目前为止或许给你留下一种印象：权力对亲密关系有损害作用。如果你真的有这种印象，就需要赶快改变了。权力的不平衡会引起很多问题，但权力本身一点也没有其内在的讨厌之处。的确，如果人们在承诺的爱情关系中采用共有取向，[3]他们一般会为了伴侣及他们之间的关系而使用权力，而不是为了自私的目的（Gardner & Seeley，2001）。当人们彼此关照，并想维持有奖赏价值的亲密关系时，他们就会变得仁慈；他们关心伴侣的幸福，并利用他们的影响来提升伴侣以及自己的幸福（Chen et al.，2001）。此外，具有相互依赖的自我构念[4]的人强调与他人的相互依赖，当他们与权力较少一方解决争议时通常显得慷慨大度（Howard et al.，2007）。

人们一般认为“权力导致腐败”，意思是当个体能够左右他人，使其按自己的想法行为时，就不可避免地会变得贪婪和自私。但是在相互依赖的亲密伴侣关系中，伴侣双方都期待对方能提供理想的结果，权力并不必然就具有侵蚀性、对人有害。相反，忠诚、幸福的爱人常常利用他们的影响力来使他们的伴侣获益，从而提升而非损害他们相互之间的亲密关系。

然而，权力也存在其阴暗的一面。有些人（大部分是男性）努力想成为他们亲密关系中的胜利者，他们往往是控制欲强、刚愎自用的人，其伴侣通常不幸福。权力对于他们很重要，如果他们不能通过更为合理的影响力来得偿所愿，他们就可能痛苦地但有时却很有效地利用暴力来施加控制（Vescio et al.，2010）。下面我们就转而探讨亲密关系最残酷无情的一面：亲密关系中可能发生的暴力。

亲密关系中的暴力

当我们故意伤害他人身体时，我们就在使用暴力（violence）（Finkel & Eckhardt，2012）。造成的伤害可能十分微小，也可能相当严重（Regan et al.，2006），这一点正是最主要的暴力研究工具即《冲突方式量表》（Conflict Tactics Scale，CTS）[5]所要考察的内容（Straus et al.，1996）。利用CTS，人们来描述自己针对爱情伴侣所使用的心理和身体攻击，对诸如下列的项目“我侮辱或咒骂过伴侣”，“我对伴侣使用过刀枪”和“我打过伴侣耳光”做出反应。暴力行为范围很广，从危害较少的行为如推推搡搡到残暴的伤害行为如拳打脚踢、纵火泄愤（见图12.4）。悲观的是，各种亲密关系中的暴力比大多数人想象的更普遍。

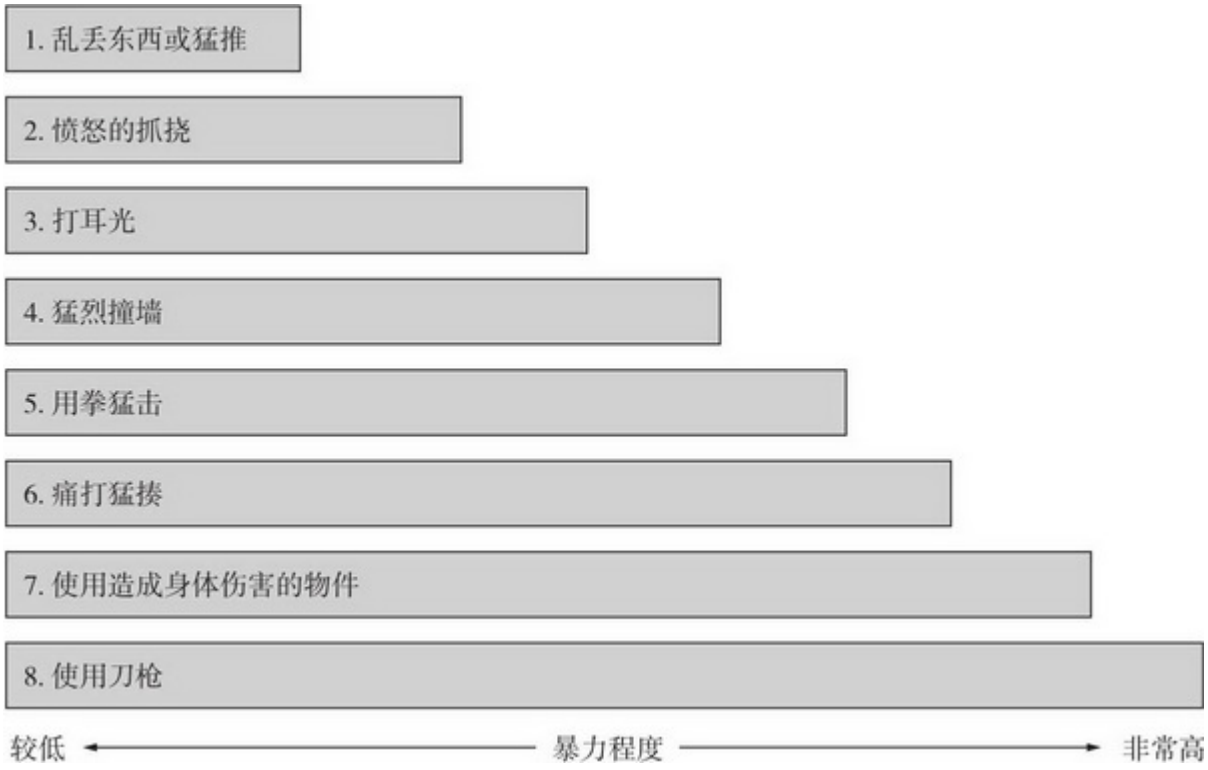


图12.4 《冲突方式量表》（CTS）上身体暴力的比较性评定

资料来源：Regan，et al.，2006.

暴力的普遍性

在20世纪90年代中期，美国疾病控制和预防中心联手美国国家司法研究所对16 000位男性和女性进行了详细的电话访谈，调查了针对女性的暴力行为（Tjaden& Thoennes，2000）。该调查发现暴力之于美国人就像苹果派一样普遍。大多数女性（52%）和甚至更多的男性（66%）报告在他们的生命中曾受到身体攻击，22%的女性和7%的男性曾经遭到自己的亲密伴侣暴力攻击。亲密伴侣中男性越多，暴力发生的可能性越大；同性恋的女性遭受的暴力大约只有异性恋女性遭受的一半；但同性恋男性经历的暴力要两倍于异性恋的男性。最普遍的暴力形式是打耳光或者击打身体，但极少的场合下会使用刀枪。

在美国进行的其他大型调查得出了类似的结果，表明每4对伴侣就有1对会发生某种形式的暴力（Whitaker et al.，2007）。涉及心理攻击（比如对伴侣的尖叫、讥讽和威胁）的研究发现，这类行为在大多数亲密关系中都曾经发生过（Fergusson et al.，2005）。不过，这类攻击行为虽然也可恶，但对于大多数人来说并不像身体暴力那样令人忧虑（Capezza & Arriaga，2008），所以，这里我要集中研究暴力攻击。对亲密伴侣暴力（intimate partner violence，IPV）的关注有充分正当的理由；美国疾病控制和预防中心（Centers for Disease Control and Prevention，2011）估算IPV当年所花费的医疗保健、心理服务和误工费用高达90亿美元。

伴侣暴力的种类

描述亲密关系中发生的具体暴力行为和解释它发生的原因是截然不同的两件事。迈克尔·约翰逊（Johnson，2008）认为在爱情伴侣中存在三种重要而迥异的暴力，它们有着不同的来源。最常见的暴力是情境性伴侣暴力（situational couple violence，SCV），它一般是从失去控制的剧烈冲突中突然爆发。当伴侣双方都变得愤怒，都陷于特定争执时，就会发生SCV，所以它只是偶尔发作，通常比较温和，不太可能升级为严重威胁生命的身体攻击。通常它还是交互的，伴侣双方都愤怒地、冲动地突然失去控制。

另一种值得注意的暴力是亲密恐吓（intimate terrorism，IT），即伴侣一方把暴力作为控制和压迫另一方的工具。发生在亲密恐吓中的身体强制和胁迫或许仅仅是威胁、孤立和经济依附等一般暴力模式的手段之一（见图12.5和专栏12.2），一旦在亲密关系之中出现亲密恐吓，它比情境性伴侣暴力发生得更频繁。的确，与SCV相比，亲密恐吓更可能是单方的，久而久之容易升级，对伴侣造成更严重的

伤害。这种IPV的受害方也更可能到其他地方寻求庇护（Johnson，2008）。



图12.5　亲密恐吓的多面性

亲密恐吓者用来影响伴侣的手段多种多样，在图中描绘成车轮中的辐条，而暴力是把它们结合在一起的轮圈。女性也可能成为亲密恐吓者，但这里的受害者描绘成女性，因为九分之八的亲密恐吓者都为男性。

资料来源：Pence & Paymar，1983.

专栏 12.2

暴力和配偶守卫行为

演化学家认为努力使伴侣忠于我们具有演化价值。如果其他条件相同，性选择有利于那些伴侣只与他们生育后代的人。为此就应努力为伴侣提供极好的奖赏，从而使他们的不忠行为显得愚蠢而没有意义，这对于大多数人来说都是个挑战。如果我们财产不多，适配价值居中，就很难做到（Miner et al.，2009），所以有些人还会进行**配偶守卫**（mate-guarding）；努力管理和控制伴侣接近潜在情敌的机会，反之亦然。

配偶守卫的一些手段涉及独占伴侣的时间，以致伴侣没有出轨的机会。警戒和监视——突然造访或随时打电话——可能也会发生（Kaighobadi et al.，2010）。但本专栏要说明的观点是，很悲哀，暴力有时候也被人用来迫使配偶保持忠贞（Buss & Duntley，2006）。伤害伴侣的能力是一种强迫权力，嫉妒心强的人有时会（更多地）威胁采用身体惩罚来控制伴侣的行为。

在这样的亲密关系中，暴力只是控制的一部分。比如，威胁自己的伴侣保持忠贞的人一般也会进行言语虐待，频繁地侮辱伴侣的长相、智力和自我价值（McKibbin et al.，2007）。反过来，这些侮辱、监视和威胁都与实际加诸于伴侣的暴力有着正相关（Shackelford et al.，2005），如果一方担心伴侣不忠（通常没有充分理由），亲密伴侣暴力就更可能发生（Kaighobadi et al.，2009）。因此，如果伴侣的占有欲开始变得粗暴，我们就应警惕；暴力或许就在眼前。

第三种伴侣暴力形式是暴力抵抗（violent resistance），指伴侣有力地对亲密恐吓进行反击。暴力抵抗在一些亲密恐吓的情形下会发生，但并非所有的亲密恐吓都会产生暴力抵抗，所以它是三种暴力中最不普遍的。IPV发生时，最常见的是情境性伴侣暴力，偶尔发生亲密恐吓，只有少数才是暴力抵抗（Johnson，2008）。

这三种暴力的区别很重要（Langhinrichsen-Rohling，2010）。举例来说，男女两性都同样有可能发生冲动的情境性伴侣暴力，但亲

密恐吓则几乎全部都是由男性发起的。女性也会进行亲密恐吓，但比男性少得多（Johnson，2008）。（正因为这种不对称，暴力抵抗更多见于女性而非男性。）这是否意味着男性比女性对他们的亲密伴侣更加暴力？这实际上是个很难回答的问题。

亲密关系暴力中的性别差异

刻板印象提示我们，女性的亲密暴力要少于男性，但事实却是反方向的；女性对她们的伴侣实施身体暴力的可能性实际上要稍多于男性（Archer，2000）。这看起来像明确的结论（如果令人感到奇怪），但却引起了人际关系学家大量的争议和质疑（如Langhinrichsen-Rohling，2010）。举例来说，大多数伴侣暴力的研究并没有确定个体的行为在本质上属于冒犯性的还是防卫性的；如果某位男性发起了身体攻击，而其女性伴侣反击，则双方都可能在实施某些暴力，但暴力发生的情境不同（Allen et al.，2009）。

两性暴力行为的严重程度一般也存在差异。女性更可能丢东西、脚踢、嘴咬或拳打她们的伴侣，而男性则更可能掐脖子和毒打他们的伴侣（Tanha et al.，2010）。所以，毫无疑问男性更可能造成某些伤害；发生伴侣暴力时，大部分伤害（62%）的受害者是女性（Archer，2000）。男性也比女性更加可能强暴或谋杀他们的伴侣（Tjaden & Thoennes，2000）。在伴侣暴力的研究中常常不会评价这些残暴的行为，但如果把它们计算在内，男性显然比女性更加具有攻击性（Buss & Duntley，2006）。

取样也是个问题。对年轻人的研究一般发现女性比男性有着更多的暴力——因为年轻人的暴力行为毕竟更多（Straus，2008）——但关注苦恼夫妻（比如那些处在婚姻治疗中或者对簿公堂的人）的研究，通常发现丈夫比妻子更加暴力（Johnson，2008）。女性更可能进

行间接的攻击——比如通过散布谣言和小道消息试图破坏对方的声誉（Hess & Hagen，2006）——但这并不是暴力。归纳一下，女性看来和男性一样具有暴力倾向，但她们不太可能造成身体受伤，也不太可能利用暴力作为持续影响和支配他人的工具。两性在SCV情境下的行为表现很类似，但绝大部分的亲密恐吓者（89%）是男性（Johnson，2008）。而当女性成为亲密恐吓的受害者，她们一般会面对持续的暴力，这通常给她们造成伤害。为什么男性有时会诉诸暴力以控制他们的女性伴侣？

暴力的相关因素

仔细思考亲密伴侣暴力就会发现情境性伴侣暴力和亲密恐吓的区别（Johnson，2008）。亲密关系中大部分暴力行为来自于自我控制的冲动失控（即SCV），但有些暴力则是无情地征服自己伴侣计划的一部分（即IT）。更重要的是，SCV和IT的起源貌似并不同。

情境性伴侣暴力

亲密伴侣暴力的两种类型都很复杂，来源于各种交叉重叠的影响因素。伊莱·芬克尔（Eli Finkel）和克里斯托弗·埃克哈特（Christopher Eckhardt）构建了情境性伴侣暴力的实用模型（Finkel & Eckhardt，2012）即I立方模型（I3 model），把SCV的影响因素分为三类：引起伴侣一方或双方挫败或紧张不安的激发因素（instigating triggers）、使伴侣更有可能体验到暴力冲动的促动因素（impelling influences）和鼓励伴侣戒除冲动行为的抑制因素（inhibiting influences）。当我们感到愤怒时，大多数人都体验到暴力冲动，却不会根据冲动来行动（Finkel et al.，2009），I立方模型认为我们之所以能戒除暴力，要么是刺激我们发狂的促动因素太微弱，要么是因为劝阻我们采取暴力行为的抑制因素太强大。

这些影响因素具体有哪些种类？芬克尔认为，促动因素和抑制因素都是具有背景性、倾向性、关系性或情境性的特点（Finkel，2008）。背景性因素包括关系所处的环境因素比如文化规范、经济状况和家庭经验。倾向性因素包括倾向特质、持久的信念。关系性因素指伴侣关系当前的状态。情境性因素包括当前即时的环境。这些因素及其示例均列举在图12.6之中。图形乍看之下显得令人生畏，但不要担心，我们且来探究一番。

激发因素。情境性伴侣暴力的路径始于引起伴侣一方或双方争吵或愤怒的激发因素。伴侣交往中任何引起沮丧或恼怒的因素都会启动这一模型：令人嫉妒的事件、过去或刚发现的背叛、真实或臆想的拒绝（Giordano et al.，2010），或者任何加剧冲突的恼人事件[6]都够了。但特别强烈的激发源是伴侣的言语或身体虐待：如果伴侣先诅咒或打人，我们尤其可能变得敌对（Stith et al.，2004）。

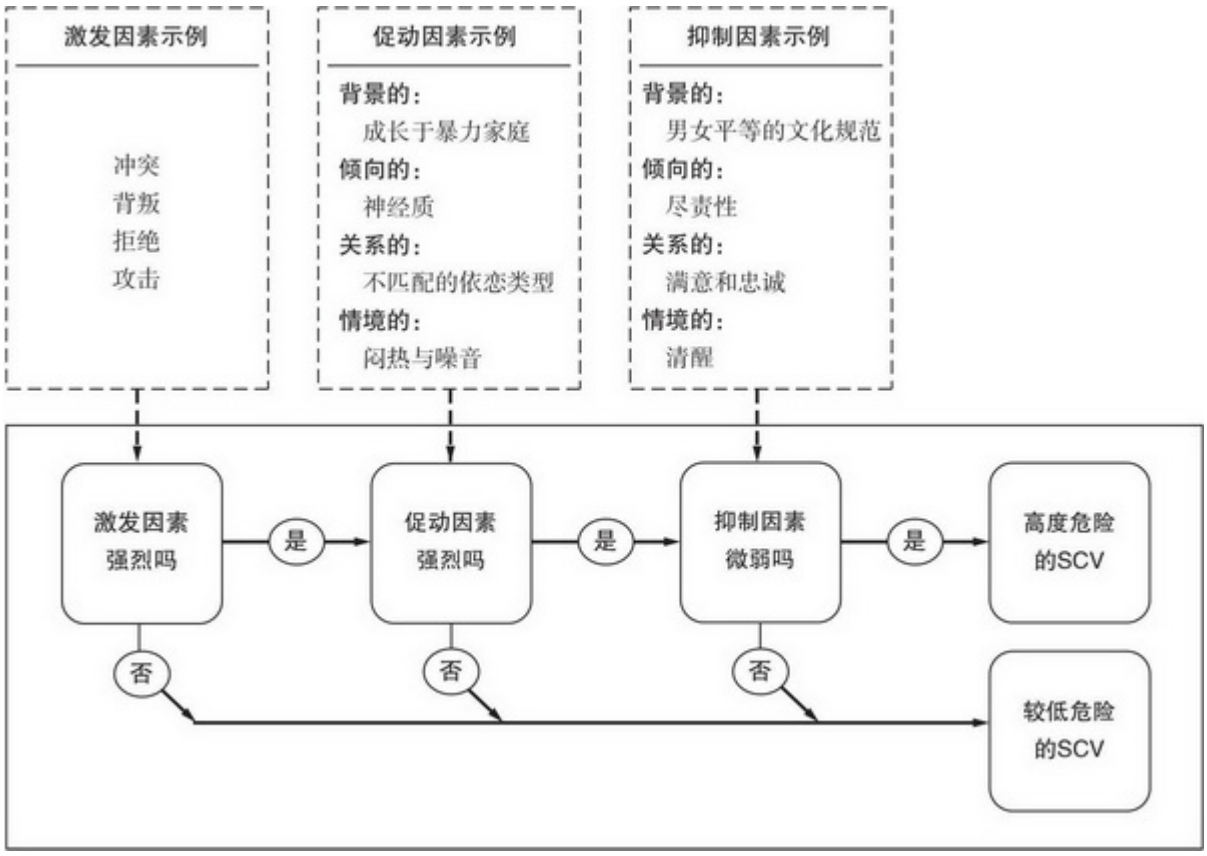


图12.6　SCV发生的I立方模型

如果对模型中提出的3个问题的回答都是“肯定”的话，情境性伴侣暴力就可能发生。如果任何一个回答是“否定”的话，暴力就不可能发生。每个问题上的因素示例并非全部列举。暴力的根源很多，选择模型中的例子只是因为它们跟关系科学更有关联、更加典型。

资料来源：Finkel，2008.

促动因素。有人火冒三丈时，促动因素就变得非常重要。某些使人倾向暴力的因素源于个体生命早期的事件。比如，幼时目睹父母之间的暴力（Milletich et al.，2010），长期接触太多攻击性的媒介（如暴力电影和视频游戏）（Coyne et al.，2010），这样的人更可能实施IPV。另一些促动因素是持久的个人特征。脾气暴躁、容易发怒（Dutton，2010）或者神经质得分高的人（Hellmuth & McNulty，

2008）也都容易发生亲密暴力。具有性别刻板印象的传统男性（Stith et al.，2004）和不时默认暴力为正常做事方式的人（Robertson & Murachver，2009）一样容易发生亲密暴力。（故而在这种严酷的形势下也看到一丝光明：某些预先决定人们暴力倾向的个人特征都是相对容易改变的态度[Neighbors et al.，2010]。）然而，促动因素亦可来源于伴侣之间的互动模式；比如，沟通技能低下的伴侣（Simpson, Doss et al.，2007）或依恋类型不匹配的伴侣（Doumas et al.，2008）也更可能发生IPV。[7]（最麻烦的错误匹配是回避亲密高的男性和忧虑被弃的女性；他们可能彼此要折腾到筋疲力尽为止，因为这样配对的伴侣更具暴力倾向。）最后环境也重要：工作或学习上的压力（Gormley & Lopez，2010）或者闷热、嘈杂、不舒服的环境（Larrick et al.，2011）也会让人变得易怒。

抑制因素。可以推测，上述所有因素都会激起个体的暴力冲动，但抑制因素可以抵消攻击的强烈欲望。再次看到，这些因素种类繁多。在倡导男女平等的文化里暴力不太可能发生（Archer，2006），尽责的人在愤怒时与其他人相比不太可能发动攻击（Jensen-Campbell et al.，2007），所以文化和个体差异都牵涉其中。特别重要的个人特征是性格层面的自控能力。大体能控制自己冲动的人在受到挑衅时较少有暴力表现；在一项研究中，美国北卡罗来纳州自控能力低的少年对恋爱对象暴力行为是自控能力高的少年的7.5倍（Finkel et al.，2009）。[8]此外，具有高超问题解决技能的伴侣（Hellmuth & McNulty，2008）和对自己的亲密关系满意的伴侣（Fournier et al.，2011）不太可能进行暴力侵犯，清醒的人也更容易安静下来；不要怀疑，饮酒会助长IPV（Graham et al.，2011）。我们还要注意亲密关系的承诺在SCV中的作用：对伴侣的承诺使得暴力更不可能发生（Slotter et al.，2011），所以配偶比同居的伴侣更少发生暴力

（Brownridge，2010）。另外，这里提到的各种因素在婚姻和恋爱中似乎应该起着类似的作用（如Gover et al.，2008）。

因此，I立方模型主张，激发因素与促动因素一起引起攻击的强烈欲望，但如果抑制因素强大，人们并不会表现出暴力行为。然而，如果抑制因素微弱，就会发生暴力，如果抑制因素非常微弱，相对较小的刺激就足以引发亲密暴力。更重要的是，情境性伴侣暴力发生的环境既受到短暂而多变因素的影响，又受到稳定而持久的倾向性和背景性因素的影响。即使伴侣双方都不特别有暴力倾向，如果非常生气也可能爆发SCV。

但这里的关键问题是：如果IPV发生一次，会再次发生吗？遗憾的是，这个问题最聪明的回答是“会”。在全美进行的一项大型调查发现，曾在一段爱情关系中发生暴力行为的人，只有30%的人在5年后的第二段不同的爱情关系中再次发生暴力行为；大部分发生SCV的人（有时因为伴侣先攻击才还击），一旦更换伴侣就不会再持续发生暴力行为（Whitaker et al.，2010）。另一方面，亲密关系一旦爆发暴力，就往往会再次发生。一项对新婚夫妻的研究发现，男子如果在订婚时进行过身体攻击，在婚后30个月里有76%的人会再施加暴力，而且暴力行为还很严重（Lorber & O'Leary，2004）。亲密暴力偶尔是孤立的事件——但一旦发生，更多情况下会持续，至少会零星地再发。这就是更长期、甚至更危险的IPV——亲密恐吓尤其真实的一面。

亲密恐吓

I立方模型也有助于解释亲密恐吓（Finkel & Eckhardt，2012），但各种影响因素并不相同。亲密恐吓根源上的影响因素好像比激发SCV的因素更持久，恐吓自己伴侣的人大体分为两类（Holtsworth-Munroe & Meehan，2005）。有些人相当笨拙而可怜，因而他们采取暴力和伤害威胁只是防止伴侣离开自己的拙劣手段。另

一些人则更加恶毒；他们反社会或相当自恋，暴力只是他们用来达成心愿的另一个工具而已（Fowler & Westen，2011）。

进行亲密恐吓的男性并非在一夜之间就变得残暴。他们往往目睹了父母之间的暴力冲突，或者自己遭到过性虐待（Afifi et al.，2009），成长于教导传统性别角色的家庭，对女性相当敌视和仇恨（Liebold & McConnell，2004）；他们比其他男性更可能视女性为对手，把女性当作满足和娱乐自己的工具。因此，甚至在亲密关系刚开始时，他们就比大多数男性更多地采取监视和暴力行为（Williams & Frieze，2005），他们一般具有攻击性，会虐待他们的伴侣和宠物（Simmons & Lehmann，2007）。男性是否可能成为施虐者通常在一开始就有很明显的信号。

这些乖戾的态度常常和无能感结合在一起，使得暴力似乎成为恐吓者为数不多的一个权力来源（Bosson et al.，2009）。他们常常感到智力上不如伴侣（Moore et al.，2008），具有低自尊（Cowan & Mills，2004），这通常是因为他们贫困所致；低收入家庭暴力的发生比富裕家庭更加普遍（Cunradi et al.，2002）。当然，有些施虐的伴侣是有钱人，有着很强的自尊，他们只是太过卑劣；不过，平均而言，亲密恐吓者并不富有，他们控制的其他资源很少，所以转而求助于强迫权力。

亲密恐吓最可怕的一面是这种攻击性能传给后代，在暴力家庭长大的孩子更可能有暴力倾向（Gover et al.，2008）。然而这种循环并非不可避免。的确，我这里描述了引起暴力的危险因素，但并不是说这些因素一出现暴力就必然发生。最暴力的美国父母的儿子比没有暴力倾向的父母的儿子多10倍的可能性殴打自己的妻子。然而即使在这一极端群体中，在过去的12个月里只有20%的人发生了严重的暴力行为；其他80%的人在亲密关系中并没有表现出任何严重的暴力行为

（Johnson，2008）。因此，来自暴力家庭的儿童更可能表现出不端行为，但也有许多这样的儿童从来不会出现暴力问题。不过，他们爆发暴力的风险在增加，这令人担忧；在家庭暴力的循环中，施虐者的遗毒实际上在他们死后还在延续。

暴力的基本原理

总的来说，进行亲密恐吓的男性似乎赞成男性规则，凭此提升他对女性的权威，但许多男性对此却又感到能力不足；他们“常常感到自己不符合这些规则的要求，甚至为此感到恐惧。为了支撑起他们男性的自我概念，他们可能试图控制别人，尤其是那些身体上比他们弱小的人”（Wood，2004，p.558）。这类男性是否实际上认识到他们在虐待别人，或者他们是否认为使用暴力是男性对待女性的惯常手段？

茱莉亚·沃德（Julia Wood）访谈了22位因虐待女伴而被监禁的男性，从而洞察了他们的想法（Wood，2004）。所有男性都认为他们的行为是对伴侣不敬的合乎情理的反应，都提到他们伴侣的挑衅才是他们虐待的起因。他们还感到男性理应比女性强势、优秀，所以他们有权利使用暴力来控制和处罚女性。另一方面，大多数人认为他们并非“真正”地虐待妻子，因为他们伤害妻子时并未感到快乐，也控制了自己虐待的程度，并未全力施虐。一个家伙只有一次刺伤了他的妻子，另一位则残暴地毒打了他的妻子却声称未尽其全力。可能正是由于这些诡辩的理由，只有约一半的男性对他们的行为表示了遗憾和后悔。他们都明白自己的行为违法，但却未必相信自己的行为是错误的。

专栏 12.3

死缠烂打——讨厌的侵犯

在某些亲密关系中还会发生另外一种令人不悦的行为，即侵犯式地追求别人——通常是以前的伴侣——而被追求者并不想与之交往。在美国“死缠烂打”（stalking）的法律定义大部分涉及对不情愿的对象进行重复的、恶意的跟踪和骚扰，可能包括（取决于各州法律）不想要的电话和信件、监视和其他对隐私的侵犯（Shannon，2009）。

美国各州都有针对死缠烂打的法律，并且理由充分：全美调查发现 7% 的女性和 2% 的男性都曾经成为恐怖而“有点危险的”被骚扰对象（Basile et al.，2006）。而侧重于更广泛的不想要的沟通及其他侵犯的研究都趋向同样的估计，五分之二的女性和七分之一的男性都曾受到持久追求者讨厌的骚扰。死缠烂打的大多数受害者（75%）都是女性，并且骚扰者一般是男性（Spitzberg et al.，2010）。

为什么人们会追求不想与他们发生瓜葛的人？有各种原因，因为存在各种各样的死缠烂打者；正如芬奇（Finch，2001）的生动描述，骚扰者可能怀有恶意、疯狂或悲观。他们可能由复仇的愿望或嫉妒的占有欲所激发，希望威胁或控制他们的目标（Davis et al.，2011）。的确，约有一半的死缠烂打者在爱情关系结束后仍追求以前的伴侣，他们往往是不安全、难相处和怀有敌意的男性，自尊程度很低，对别人的拒绝非常敏感（Kamphuis et al.，2004）。另一种可能是，死缠烂打者可能有点疯狂（McEwan et al.，2009），对仅仅只有一面之缘的人或根本不认识的人着迷，约有十分之一的死缠烂打者与他们追求的目标根本不认识。或者，最后一种可能，他们或许孤独，缺乏社交技能，没有能力也没有希望，妄想与人建立亲密关系（Duntley & Buss，2011）。四分之一的死缠烂打者是邻居、同事或者其他熟人诸如教师、银行柜员或者汽车机械师，他们常常错误地认为他们的受害者对他们也感兴趣，甚至在被人警告“滚开”时仍这样固执（Sinclair & Frieze，2005）。

死缠烂打可不是什么无关痛痒的小事。要摆脱骚扰非常困难，假如牵涉到现代科技尤其如此；曾有个案例，有位骚扰者暗地里在受害者的汽车里安装了全球卫星定位传感器，所以他总是能知道她在哪里（Southworth et al.，2007）。面对这类骚扰，受害者常常变得焦虑和恐惧，甚至更糟糕的是，约有三分之一的个案发生了身体暴力。一半的受害者报了警（Spitzberg & Cupach，2007）。因此，亲密关系另一阴暗的代价是当伴侣一方想要退出时，亲密关系并不会完全结束。

面对如此待遇女性又是怎样想的呢？研究者（Lloyd & Emery，2000）回顾了大量亲密暴力的文献，发现女性在遭遇这些亲密攻击时通常会感到吃惊，往往会努力去理解它。她们受到爱情规范的影响，鼓励她们“原谅并忘掉”，她们还在文化规范下挣扎，认为她们的困境完全是咎由自取。所以她们“一直问自己为什么要和错误的男人出去约会，在知道他的火爆脾气后为什么要惹他生气，或者为什么她们总是在错误的时间出现在错误的地点”（Lloyd & Emery，2000，

p.508）。由于这些原因，女性感到被人背叛，但她们有时还会因伴侣的攻击而责备自己，并且由于羞耻、幼稚或者无知，她们常常对自己的苦难保持沉默。

总而言之，亲密恐吓对受害一方造成了恐惧和伤害。身体受伤已够糟糕的了，但受害者还会受到负面心理后果的伤害：自尊程度降低，对男性失去信任，甚至会患上抑郁症和创伤后应激障碍（Mechanic et al.，2008）。亲密暴力还导致严重的社会代价；饱受打击的女性常常被迫离开工作岗位，当暴力迫使她们离家出走时有些人还会变得无家可归。从最基本的层面来看，亲密暴力使得伴侣关系更加恶化，一点也不称心如意。亲密关系的结束迟早会发生（Lawrence & Bradbury，2007）。

受害者不离开的原因

的确，亲密暴力使得许多人离开了他们的伴侣。一项研究（Campbell et al.，1994）跟踪了被虐待的妇女两年半，发现在研究结束的时候：

43%的人离开了原来的伴侣，要么一个人过（20%），要么建立新的没有虐待的亲密关系（23%）；

23%的人继续与她们的伴侣一起生活，但成功地结束了暴力至少已有1年以上；

33%的人仍然处在虐待的亲密关系之中，要么成为受害者（25%），要么既是受害者又是施虐者（8%）

于是，在这个研究样本中，只有三分之一的女性仍然停留在虐待的伴侣关系之中。要摆脱虐待的亲密关系常常需要毅力和决心，但无

论如何，大多数人都会这样做。但是为什么并非所有的受害者都会离开迫害她们的人呢？

这个问题的答案很简单。她们不离开是因为尽管存在虐待，她们并不认为离开对她们更有好处（Edwards et al.，2011）。[9]离开的决定很复杂。有些暴力伴侣也在部分时间里显得甜蜜而又可爱，间歇的暴力可能只是个体对亲密关系抱怨的偶尔宣泄而已（Marshall et al.，2000）。离开的代价看来也很高；个体在亲密关系的任何投入都将化为乌有，替代伴侣貌似也很黯淡（Rusbult & Martz，1995）。个体的经济状况在这方面显得尤为重要；如果失业，则离开家庭的经济支出可能太过庞大而无法承担。

如果她们对亲密关系的经济依赖和心理忠诚并不太高，但害怕发生更为严重的暴力，这也可能使亲密恐吓的受害者不敢离去。如果她们试图离开丈夫，一些具有攻击性和控制欲强的丈夫可能对他们的妻子报以极端的愤怒反应（Tanha et al.，2010）。这类报复和威胁提示我们，应该尽一切努力援助和保护那些试图逃离施虐伴侣强迫权力的人们。

最后，我们仍需承认很不幸的事实，有些人不离开暴力伴侣是因为她们不想离开。忧虑被弃高的女性容易被占有欲和控制欲强的男性所吸引。男性的侵犯式的嫉妒和监视使焦虑的伴侣感到安心，他仍然关心自己。荒谬的是，这种依恋类型的女性在过去遭遇的心理虐待越多，就越偏爱施虐的男性（Zayas & Shoda，2007）。并且，这样的男性也反过来也偏爱焦虑的女性，可能是因为她们能容忍他们的虐待。于是，在亲密关系中男性控制并支配着恭顺的伴侣，这适合于某些特殊的伴侣，但对于大多数人而言却无法容忍。然而，如果这类关系中的女性开始珍重自己，她们也可能认识到伴侣对待她们残酷、不公的

行为无法接受（Chang-Schneider & Swann，2006）。权力是得偿所愿的重要手段，但暴力不应该牵涉其中。

请你思考

在鲍勃和凯丽结婚的头一年，就由鲍勃管理家庭账目，支付每个月的各种账单。凯丽还是大四学生，没有上班。但鲍勃在上班，赚的钱刚好够他们每月的支出，当然需要精打细算。他很为自己精明的财务管理而自豪。当凯丽毕业并得到一份丰厚的工作时，夫妻俩都很高兴，实际上凯丽赚的还要更多点。

然而，当凯丽宣布她要拥有自己的储蓄账户时，鲍勃很吃惊。她提议他们都把自己收入的一半存入一个共同账户，以支付家庭生活的各种账单，而把剩下的钱留下来归各自使用。凯丽不把各自的收入放到一起并由夫妻双方共同管理财政，这使鲍勃受到伤害。当他认识到如果各自保留一半的钱，若干年后妻子会拥有比自己多得多的金钱，这更让鲍勃恼火。但凯丽声称她希望用多余的钱做自己想做的事，看到适合的就消费或者投资，并认为分开账户实际上能避免分歧和冲突。

你认为鲍勃和凯丽的未来怎样？为什么？

[1] 在第3章90页我们第一次见到适配价值。

[2] 这里我们又有机会来思考男女两性的差异，希望你能对照第1章的内容来理解性别差异的复杂性。在23~24页提到性生理差异不同于性认同差异。

[3] 需要提醒你共有取向和交换取向的区别吗？请翻到第6章202页。

[4] 见第7章237页。

[5] tactics有“策略、手法、手段、方式、战术行动”等含义，“Conflict Tactics Scale”港台有人译为《冲突对应行为量表》，大陆有人译为《冲突策略量表》。根据该量表的具体内容，此处"tactics"译为方式或手段更适合。——译者注

[6] 参见第11章351~352页。

[7] I立方模型对背景性、倾向性、关系性和情境性因素的区分便于我们整理影响IPV的各种因素，但不要过于绝对化。这些类别会重叠，一定程度上把某个因素归入某一类别是主观的。比如，在暴力家庭成长的孩子更可能具有不安全的依恋类型，婚姻中不安全依恋的某种组合（比如忧虑的妻子配上回避的丈夫）也很棘手（Godbout et al.，2009）。因此，暴力家庭的背景性因素造成了倾向性特征（即依恋不安全），而这种依恋如果与伴侣的依恋类型结合在一起，使得伴侣关系充满烦恼，令人难以忍受，这就尤其成问题。所有4种因素都会涉及这一系列的事件，你完全没必要纠结于IPV的什么因素属于哪一类。相反，只要注意与亲密关系暴力有关的诸多不同经验和特质。IPV的源起很复杂，起因于多重因素。

[8] 请记住自控的价值，能记住吗？在第14章我还要说说自控。

[9] 这是在我们当前的亲密关系之外，其他因素影响我们对关系结果评价的极好示例，在第6章我们称之为替代的比较水平。建议你翻到180~183页仔细看看对这一观点的详尽论述。

第13章 亲密关系的解体与消亡

有时伴侣双方体验到的压力和紧张产生了不幸的后果。这或许是因为冲突持续的时间太长、太激烈。或许是因为伴侣关系的不平等，一方利用和剥削另一方。或许是因为他们的激情消退，被其他更有吸引力的人所扰乱。或者只是因为感到厌倦而不再有两情相悦的感觉，因而爱情的“魔力”消失，伴侣们感到失望。

关系失败的理由成千上万，任何伴侣关系的恶化都可能牵涉到独特的事件和过程。另一方面，个人和文化的因素对许多亲密关系的稳定有着一般和广泛的影响，人际关系学家若干年来都在研究和识别它们。本章我要考察婚姻满意度和亲密感减少及失败的相关因素和不利结果。我要详细介绍离婚，因为结束婚姻的决定通常要比恋人分手更谨慎和重要，造成的影响也更复杂。所以对离婚的研究也比非婚分手要多得多。尽管如此，任何亲密关系的解体——如同居伴侣、恋爱关系或者友谊——都很重大，所以我也将考察人们怎样适应这些伴侣关系的结束。先要提醒你，我们今天面对的文化背景与祖辈所熟识的已经非常不同了。

离婚率的变化

离婚的普遍性

你可能还记得，当前的离婚率比起你祖辈结婚时要高得多。当今美国，每年离婚的数量是结婚的一半（Tejada-Vera & Sutton，2010），所以新婚最终以分居或离婚告终的可能性仍在50%左右。这一

点值得注意，因为它意味着人们结婚时尽管带着各种善良的意图和温暖的感情，但他们白头偕老的机会就如同投掷硬币得到“正面”的概率。

的确，美国典型的婚姻并不如人们想象的那般长久。只有约三分之二（64%）的已婚夫妻婚龄达到10年，婚龄达到25周年的还不到一半，所以美国婚姻的平均时长仅仅超过18年（Goodwin et al.，2010）。这一数字包括了所有的婚姻，如配偶一方死亡的婚姻，但婚姻在头20年结束的主要原因当然还是离婚。许多人离婚时还不到30岁；男性（首次）离婚的年龄中位数是31.8岁，而女性为29.4岁（Cohn，2010）。

值得注意的是，高离婚率在某种程度上造成两个结果。第一，只有约一半（52%）的美国成人当前处在婚姻状态（Mather & Lavery，2010）。这是前所未有的低谷。第二，25%的美国儿童（18岁以下）现在生活在单亲家庭，大部分由妈妈抚养（Wilcox & Marquardt，2010），这一比率比1960年高出3倍。

不管怎样看，现在美国离婚的现象非常普遍。近50年来，离婚率在其他国家也在增加，但美国在这方面可能独占鳌头。美国的离婚率比所有欧洲国家、加拿大和日本都要高（U.S. Census Bureau，2011）。与其他伴侣关系相比，婚姻更不太可能结束（见专栏13.1），但也不太可能如过去那般长久。

离婚率增加的原因

美国20世纪下半叶离婚率的剧增并没有明确的原因。但存在多种可能性，它们都可能是（或不是）起作用的因素。

可能性之一是与过去相比我们对婚姻持有不同、更高要求的期望。我们的曾祖辈一般认为，如果你想和爱侣一起生活，生养小孩，付得起日常账单，活得更好，你就必须结婚。然而，如今同居非常普遍，有着更多的单身父母，大多数女性进入职场。因此，婚姻不再像过去一样是实际生活的必需品了（Coleman et al.，2007）。相反，在某些观察家看来，人们比以前任何时候都更可能把婚姻看成是追求个人自我实现的途径。婚姻理应是玩乐，而不是任务；理应让人兴奋，而不是常规；理应充满激情，而不是温情（Amato，2009）。因而，我们对婚姻的期望可能太高了。如果用不现实的期望来衡量婚姻，幸福、温暖、有价值的伴侣关系看起来也不会令人满意。

专栏 13.1

正式承诺维持关系的力量

不同类型亲密关系的分手率

研究者	时长	夫妻	同居者	男同	女同
Blumstein & Schwartz, 1983	1½ 年	4%	14%	13%	18%
Kurdek, 2004	12 年	15%		19%	24%
			同性婚姻：	有	无
鲍尔萨姆等，2008	3 年	3%		4%	9%

注意：所有研究都是在美国进行。布鲁姆斯坦和施瓦茨（Blumstein & Schwartz，1983）通过媒体广告在全美国范围内征集了样本（n = 2 082）。柯德克（Kurdek，2004）在俄亥俄州的代顿市招募了新婚夫妻，通过口耳相传和同性恋杂志广告募集了男同和女同（n = 359）。鲍尔萨姆和她的同事（Balsam et al.，2008）利用了佛蒙特州的同性婚姻记录找到并联系了刚结合的男同和女同；并要求他们邀请已结婚的异性恋手足和没有登记同性婚姻的男同或女同朋友与他们一起参加该项研究。总之，该项研究在 3 年追踪了 798 个人。鲍尔萨姆研究中的同性伴侣数字包括男同和女同。

表中给出了在三个不同时长的研究中各类伴侣分手的百分数。每个研究都有它的长处和短处，但加在一起就很能说明问题。离婚现在很普遍，但在不同的时间长度来看，结婚的异性恋者仍然比未婚的人更不太可能分手。未婚的伴侣是同居的异性恋者或男同或女同并不重要——那些只是居住在一起的人都同样可能分手，都比夫妻更经常地分手。而且，当男同和女同进入同性婚姻（即从法律上承认他们的亲密关系）时，他们也比那些彼此没有做出正式承诺的伴侣更不可能分手。

这里得出两条明确的结论。首先，婚姻或同性婚姻能增加亲密关系的筹码。它们比起不太正式的君子协议更难解除，做出如此承诺的人相对而言更可能坚持他们的关系。其次，当同性伴侣的爱情关系得到类似制度上的支持时，它们和异性恋的伴侣关系一样稳定牢固。将来我们会看到更多这类的研究，它们可能证明如果给男同和女同提供类似的机会，让他们建立法定的充实伴侣关系，他们的爱情就会和异性恋一样正常。男同和女同的这种正式承诺违法吗？为什么？

比如，还在40多年前，斯莱特（Slater，1968，p.99）就提出警告：

社会文化强求婚姻成为个体生命中最亲密、最深厚、最重要和最长久的关系，自然就要求夫妻们做情人、朋友和相互之间的心理治疗师。然而矛盾的是，婚姻却可能日益缺乏必需的情感需求，以致解体。

我们因为爱恋和激情而结婚，并认为它们不会改变，我们还期望自己的配偶能成为精神伴侣，永远不会让我们失望。但这些要求太高，可能是无法达到的高标准，的确，最近的文化和历史表明“只要爱情匹配和一生亲密的理想占据人们的头脑，人们就会开始要求离婚的权利”（Coontz，2005，p.8）。

人们只是期望从婚姻中得到更多。现在美国夫妻认为他们的婚姻“非常幸福”的人数比例要低于25年前（Wilcox & Marquardt，2010），他们报告的冲突和问题的数量也更多（Amato et al.，2007）。整体来看，人们普遍认为美国人婚姻的平均质量自1970年以来都在下降。

但文化的变化也很广泛，各种社会因素可能不仅影响我们婚姻开始时的期望，而且还会影响到我们结婚后面对的情境。比如，现在美国大部分女性在家庭之外都有固定的工作，她们进入劳动力的行列对婚姻有很多影响。首先，配偶们都报告工作和家庭的冲突比过去更多，妻子每周工作的时间越长，她的婚姻质量就往往越低（Amato et al.，2007）。当配偶双方都有工作时，修车、照看小孩、计划和烹制膳食（只是举一些例子）都显得困难重重，配偶在一起相处的时间往往也减少。配偶双方无疑也会受职场问题的影响，所以工作满意度的降低与婚姻不和的增加有关（Amato et al.，2007）。加入劳动力大军也使配偶有更多机会接触有兴趣的、合意的替代伴侣，当女性的职业环境有许多男性时，离婚也更多（McKinnish，2007）。

而且，女性比过去赚取的金钱更多。在全世界，当女性能在经济上独立于男性时，离婚率就更高（Barber，2003）。能自立的人在婚姻恶化时能更自由地选择离婚，美国女性的收入和她离婚的可能性有着直接的正相关：女性赚的金钱越多，在将来就越有可能离婚（Rogers，2004）。但不要认为没有钱，婚姻就会更稳定；贫穷甚至

对婚姻质量有更坏的影响。一般而言，拮据的夫妻有经济压力，不如宽裕的夫妻对婚姻满意；具体而言，收入非常低的夫妻（每年25 000美元以下）与较高收入（每年超过50 000美元）的夫妻相比，前者离婚的可能性是后者的两倍（Wilcox & Marquardt，2010）。拥有金钱容易使人离婚，但贫穷也会引起紧张，损害婚姻。

总的来说，女性越来越多地加入劳动力大军，貌似增加了家庭冲突，使女性更可能得到吸引人的新爱侣，并且减少了妻子对丈夫的经济依赖。可能因为所有这些原因，婚姻发展的趋势很明显：随着20世纪美国女性在家庭之外受雇佣比例的增加，离婚率也上升了（Fitch & Ruggles，2000）。[1]

性别角色（人们所期望的男性和女性该有的行为）也在发生变化。女性逐渐地变得更加具有工具性，更加果断和自立（Twenge，2009），许多夫妻正在更公平地分担家庭责任（Amato et al.，2007）。在过去25年里，不太传统的性别角色和家庭决策公平性的增加都与夫妻双方更高的婚姻质量有关。然而，家务劳动的重新分配对男女双方有不同的影响；丈夫不太快乐，因为他们要做更多的家庭杂务，但他们的妻子却更为满足（见图13.1）。

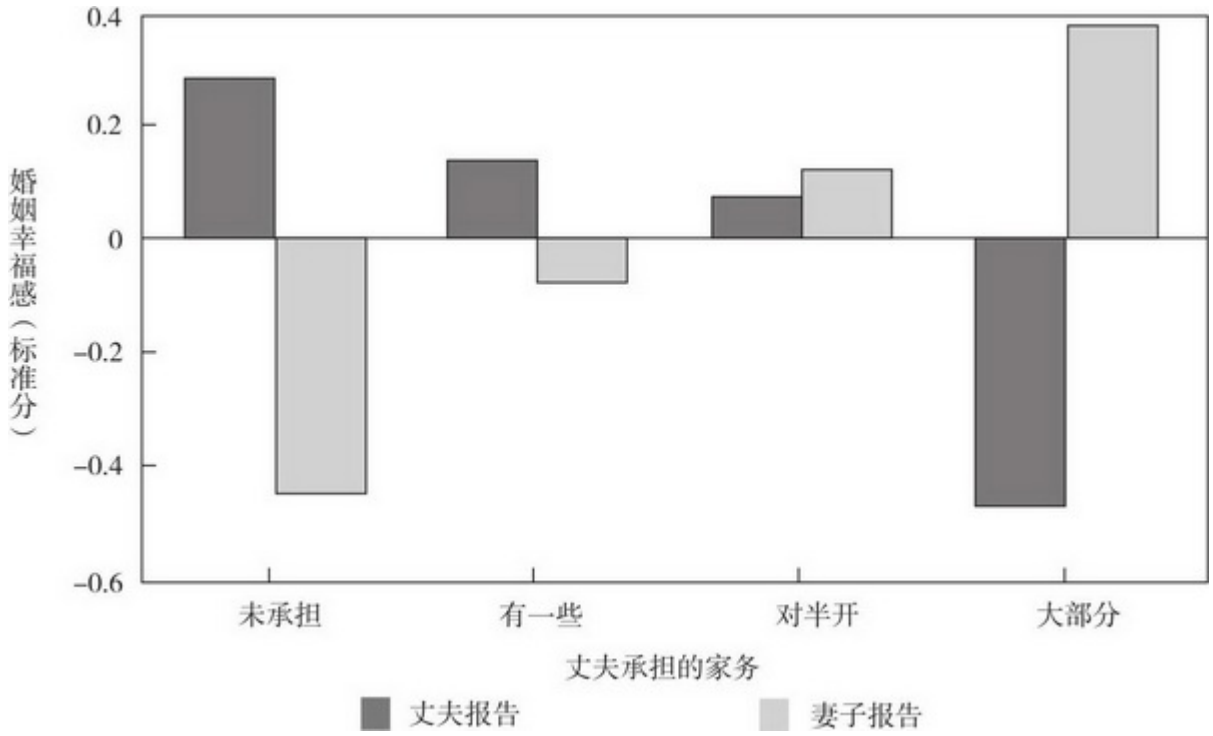


图13.1　婚姻幸福感和家务

图形显示的是随着丈夫做更多的家庭杂务，妻子和丈夫平均体验到的婚姻幸福水平。随着丈夫做更多的家务，丈夫变得更不满意但他们的妻子却变得更满足。还有两个有趣的事实：当丈夫做了大部分家务或者根本就不做，总有人真的不幸福。伴侣双方唯一一次都有高于平均水平的幸福感是在家务平均分配的时候。这对你有什么启发？

资料来源：Amato et al.，2007.

由于某些原因，西方文化变得越来越具有个人主义色彩，人们与身边之人的联系较过去更少（Amato，2009）。的确，大多数人与社区的联系和祖辈相比更少了（Putnam，2000）。我们不太可能继续住在四世同堂的大家庭，不太可能认识我们的邻居；我们参加的俱乐部和社会组织也更少，在家里也不经常宴请聚会，但搬迁却更加频繁。因此，与祖辈相比，我们从朋友和熟人那里得到的社会支持和友谊可能更少（Oishi，2010），却更加依赖我们的配偶（Magdol & Bessel，

2003），这对离婚率可能有两种不同的影响。首先，我已经注意到，人们对配偶的索求比过去任何时候都要多。我们期望伴侣能满足我们更加广泛多样的人际需要，这样配偶就更加容易让我们失望。此外，与社区联系较少的人更少受到社区规范的影响，而社区规范是阻遏离婚的重要因素。事实已经证明，经常移居的人比那些待在一个地方并扎根的人更容易离婚（Magdol & Bessel，2003）。

我们对离婚的知觉也不如过去那样带有负面色彩。在许多社会圈子里，离婚过去常常被视为可耻的失败，离婚本身就往往意味着麻烦、可怕和尴尬，必须找出有罪的一方。而在20世纪70年代美国出现的无过错离婚法使得离婚更容易实现：这在司法实践上尚属首次，一旦夫妻在财产分配和子女监护权上达成一致意见，只需书面证明他们面临着“不能相容的分歧（irreconcilable differences）”，他们的婚姻就可解除。无过错离婚法使得离婚程序更为社会接受（Rodgers et al.，1999）。平均而言，比起父辈来，我们认为离婚是应对糟糕婚姻更合理、更理想的办法，久而久之，对离婚更为支持的态度似乎会降低我们婚姻的质量（Amato & Rogers，1999）。当离婚好像是消灭婚姻危机更方便的选择，我们就不太可能努力抢救举步维艰的亲密关系。

如今大多数伴侣在他们结婚前还同居，我们在第1章已经看到，同居的人后来离婚的风险增加了。尽管流行的观念认为同居是有价值的尝试，可以让人们避免今后可能出现的问题，但同居是与离婚率正相关的（Rhoades et al.，2009b）。令人欣慰的是，如果恋人在订婚之后才开始住在一起，并且同居的时间较短暂，他们并不比那些婚前没有同居的夫妻更多地离婚（Jose et al.，2010）。已订婚的未婚夫妻短暂同居，看来并不会给之后的婚姻带来很大的危害。另一方面，在订婚前同居的人（或者曾与多个伴侣同居过的人）结婚后更可能离婚（Jose et al.，2010），这可能是因为同居改变了他们对婚姻的信念

和期望。随意的同居看来会导致：（1）对婚姻制度的不尊重；（2）对婚姻结果的不利期望；（3）更强烈的离婚意愿（Rhoades et al.，2009b），所有这些都使人们更可能离婚。

专栏 13.2

离婚：结婚的另一个理由

离婚通常是令人不悦的事件，但它却有着宝贵的法律功能。在大部分司法实践中，当同居的伴侣分手时，很少有法律规范这类行为，他们的财物分割的确非常混乱。相反，在严格规范的离婚程序中，夫妻的财产和债务进行公平分配，子女的监护、探视都有正式的法规可依，并且安排好了抚养计划。离婚所提供的法律保护，正是美国许多男同和女同寻求建立正式婚姻或民事结合权利的一个原因（Henry，2008）。

“同性婚姻”是有争议性的话题，但此观点的批评者通常忽略了如果拒绝同性伴侣明确的离婚权利，这些同性恋者所面临的困境。如果伴侣一方在家辛勤地养育孩子，另一方在公司加薪晋级，但她们最终却要分手，你认为怎样才算公平？美国加利福尼亚州的一个案子就涉及两名女同性恋，当伴侣一方提出要保留自己工作所赚的大部分金钱时，作为居家母亲的另一方伴侣就面临非常不利的境况（Leff，2004）。在美国只有少数几个州有正式的法律程序规范此类事件。关系结束时能找到司法保障，这正是男同和女同希望通过法律使他们的关系合法化的另一个原因。

最后，因为更多的父母离婚，也就有更多的儿童见证了家庭冲突，成长于破碎的家庭。大众的观点可能认为遭受家庭破裂的年轻人或许特别有决心去避免犯同样的错误，但现实却是，离婚在一代代相传：经历父母离婚的儿童在他们长大后更可能离婚（Bartell，2006）。很多原因可以解释这一现象。举例来说，离异家庭的儿童对婚姻持有不太积极的看法，当他们开始恋爱时，对伴侣更缺乏信任；因此，与家庭完好的同龄人相比，他们不太确信婚姻的长久性（Cui & Fincham，2010）。进一步来说，在某种程度上，儿童从父母的教训中

学会了处理亲密关系的方法，那些童年记忆中家庭充满矛盾和冲突的人，其婚姻一般也困难重重，痛苦不堪（Riggio & Weiser，2008）。因此，随着离婚变得更为普遍，今后可能会有更多的儿童受到离婚的伤害。

那么，为什么离婚率会上升？与我们祖辈的年代相比，可能的原因有：

- 我们渴望从婚姻中得到更多，对婚姻持有更高的期望标准；
- 上班的女性在经济上更为自由，有更多的机会接近有吸引力的替代伴侣，在工作和家庭之间面临的冲突日益严峻；
- 兴起的个人主义和社会流动性使我们与阻遏离婚的社区规范联系更少，也更少受到它的影响；
- 新制定的法律使得离婚更为大众接受，离婚的程序也更简单；
- 随意的同居削弱了婚姻的承诺；
- 离婚家庭的孩子在他们长大后更可能离婚。

所有这些可能的影响因素只是与美国日益增长的离婚率相关，所以它们全部都可能是症状，而非造成离婚的社会动因。不过，可能的影响因素如此之多，这也很好地从另一方面说明了文化因素对亲密关系的重大影响。可以认为，文化氛围对持久婚姻的支持不如40或50年前有效。但即使发生如此巨变，当今结婚的美国夫妻至少有一半不会以离婚告终。（并非所有的未离婚的夫妻就幸福，但至少他们没有以离婚结束。）哪些个人和关系特征能预测个体最终的分手呢？我们接下来探讨。

离婚的征兆

不论文化背景如何，总有些婚姻很成功，有些婚姻则以失败告终。正如你所预期的，这些婚姻成功者和失败者之间的差别长久以来都是人际关系科学研究的兴趣所在。有人提出各种模型来详细解释离婚的某些根源，而值得注意的纵向研究现在跟踪某些婚姻已经超过25年了。在本节我们就来考察能识别某些离婚征兆的理论和研究结果。

障碍模型

乔治·莱文杰（George Levinger）是相互依赖理论的倡导者，他在其离婚的障碍模型中利用我在第6章描述过的一些概念来识别影响关系破裂的三种因素（Levinger，1976）。第一种因素是吸引力。莱文杰认为，亲密关系提供的奖赏（比如令人愉快的相伴、性满足、安全感和社会地位）能提升吸引力，而亲密关系付出的代价（如惹人生气的矛盾与投入亲密关系的时间和精力）则会减弱吸引力。第二种影响关系破裂的重要因素是个体拥有的替代选择。最明显的就是可获得的其他伴侣，但任何能替代现有关系的事物，比如独处或事业上的成功，都可能吸引个体离开现有的伴侣关系。最后，在亲密关系的周围存在着许多障碍，使得个体很难逃脱亲密关系；包括维持婚姻的法律和社会压力、宗教和道德约束、打赢离婚案子和抚养两家子女的经济负担。

莱文杰模型的重大贡献在于强调了这一事实：本想分手的不幸伴侣却因为离开的代价太大而往往仍然在一起。他还雄辩地提出离婚的许多障碍都是心理上的而非物质上的；苦恼的夫妻因为没有足够的金钱离婚，或许肯定还得维持婚姻，但他们还会因为离婚使他们（或者

使其他人，尤其是子女）感到内疚和尴尬，所以可能仍旧在一起，即使他们有充分的经济资源离婚（Poortman & Seltzer，2007）。

的确，根据夫妻们的报告，存在很多阻遏他们离婚的重大代价（Previti & Amato，2003）。一项对结婚12年的夫妻调查表明，担心孩子受苦、失去孩子的威胁、宗教规范、对配偶的依赖、对经济困境的恐惧都是认知到的离婚重要障碍（Knoester & Booth，2000）。然而，在整个12年研究期间，一旦考虑其他危险因素诸如教育程度低和父母亲离异等，那些认知到的障碍只有两种（即对伴侣的依赖和宗教信念）实际上能区分夫妻是否会离婚。并且如果人们对婚姻真的不满足，甚至这两种障碍看起来也无关紧要：一旦他们想要走出婚姻，没有什么障碍能阻止他们（Knoester & Booth，2000）。

因此，人们通常能意识到想要离婚就必须克服的各种障碍，但一旦婚姻处在危机之中，这些障碍看来并不重要。莱文杰的模型有助于提醒我们离婚的障碍物会萦绕在我们的心头，但该模型可能没有完全认识到，一旦婚姻变得痛苦，这些障碍物是多么无效。

脆弱—应激—适应模型

本杰明·卡尼（Benjamin Karney）和托马斯·布拉德伯里（Thomas Bradbury）提出了不稳定婚姻的一般模型，强调了另三个导致离婚的因素（Karney & Bradbury，1995）。他们认为，某些人步入婚姻时就带有持续的脆弱（enduring vulnerability），这种脆弱增加了离婚的风险。这类脆弱（易受伤害性）可能包括个体成长家庭里的不幸经历、受教育程度低、适应不良的人格特质、拙劣的社交技能或者对婚姻起反作用的态度。这些特征并不会使离婚必然发生，但它们会严重影响伴侣所遭遇的环境，还会影响到人们应对紧张的适应过

程。如果伴侣足够幸运，遭逢的困难较少且较轻，即使那些应对和沟通技能拙劣的人也可能幸福地白头偕老。

然而，几乎每一桩婚姻都必然会面临偶尔的压力事件，这需要伴侣彼此提供支持并适应新的环境。有些应激源（比如一段时期的失业或重病在身）只会发生在某些特定的婚姻上，但另一些应激源（比如怀孕、分娩和养育）则普遍存在。不断重复出现的小打击结合起来也会出人意料地令人紧张（Randall & Bodenmann，2009）。当出现压力事件时，伴侣必须应对和适应，但根据伴侣们的脆弱性，有些人比另一些人处理得更好。不能成功地应对压力事件会使得压力更严重，如果应对不力引起婚姻质量的下降，伴侣的应对能力或许会进一步受损（Neff & Karney, 2004）。最终，长年累月的不满就可能会引起婚姻不稳定和离婚。

请看图13.2，从顶端开始跟踪箭头路径。我们过去的经验和先天的特质使我们具备了亲密伴侣的优点和缺点，某些缺点也就是能破坏我们有效应对压力和变化的“脆弱性”（Stroud et al.，2010）。某些脆弱还使得我们的生活更加紧张——但不管我们是谁，压力总会发生。除了家里发生的间歇性冲突外，我们单独在职场和学校遭遇的任何挫折与困难都会导致压力溢出（stress spillover），把郁闷的情绪带回家，怒气冲冲地与无辜的伴侣互动（Repetti et al.，2009）。我们的应对技能和其他“适应过程”决定了压力增加还是被控减少。最终，每位伴侣成功适应的能力影响了他们婚姻的质量，同时婚姻质量反过来又影响伴侣的适应能力。

在脆弱—应激—适应模型中存在着反馈回路和交叉因素，而压力只要没有打垮我们，就会让我们变得更坚强。女性如果具有良好的沟通技能，在生命中遇到过适当的压力，就会更有韧性，成为妈妈（这种变化总是充满压力）也能更好地调适，而具有同样技能的女性如果

没有应对过压力则可能适应不良（Broady & Neff，2010）。成功地应对困难能提高我们适应新挑战的能力。但归根结底，我们婚姻的质量取决于我们是谁（脆弱）、我们遭逢的环境（应激）和我们应对环境的方式（适应）三者的相互作用，并且在某种程度上这三个重要的因素还会彼此影响。离婚的根源可能要追溯到始于童年的不安全型依恋或者在充满冲突的家庭中习得的经验教训，但如果上天让我们的婚姻一帆风顺，或者我们与伴侣一起努力克服婚姻中的危机（或者可能只是选修了大学亲密关系的精品课程），离婚未必会发生。

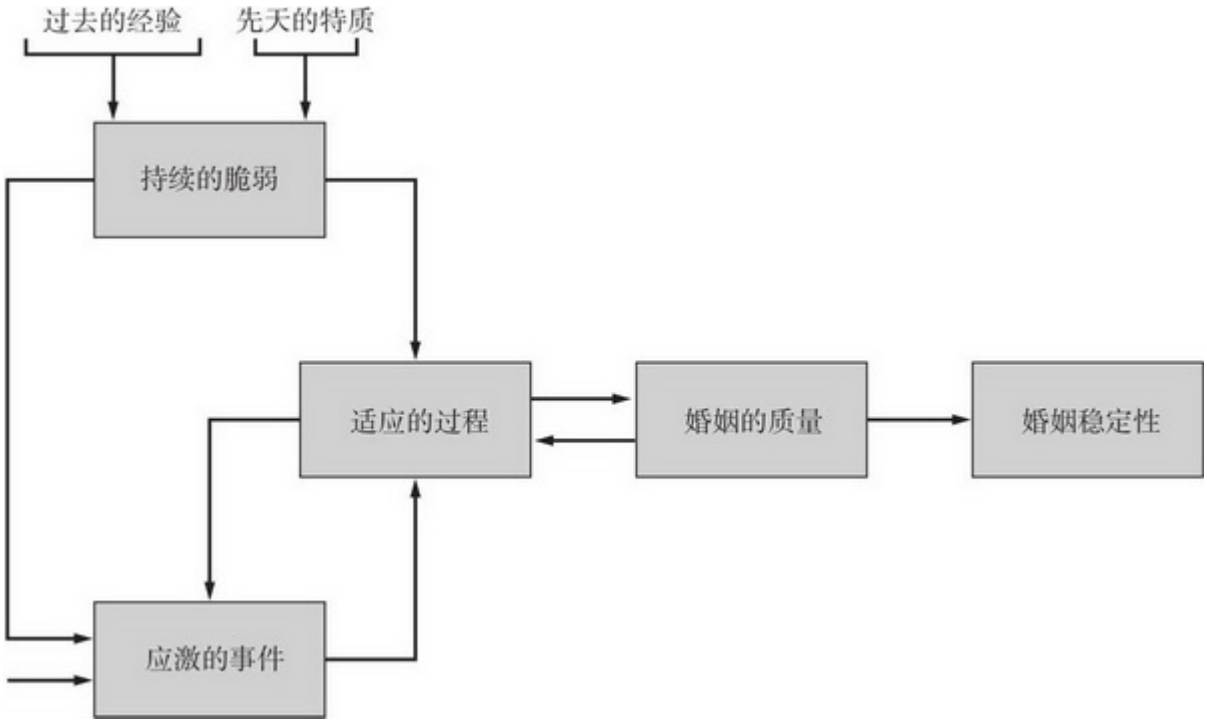


图13.2　婚姻的脆弱—应激—适应模型

该模型假设伴侣步入婚姻时就带着自身的脆弱，这些脆弱与他们遭遇的压力和应对技能相互作用，从而决定了他们婚姻的幸福。

资料来源： Karney & Bradbury，1995.

亲密关系适应过程（PAIR）项目结果

数十年来，泰德·胡斯顿（Ted Huston）和他的同事追踪了168对在1981年结婚的夫妻（Caughlin & Huston，2006；Huston，2009）。该研究项目集中关注配偶们一起适应婚姻生活（或者适应不良）的方式，因此被称为亲密关系适应过程（Processes of Adaptation in Intimate Relationships，PAIR）的研究项目。这类纵向研究有着巨大的价值，但他们的结果有点沉重。的确，在PAIR项目中，仅仅13年之后，35%的夫妻就离了婚，另外20%的夫妻不幸福；只有45%的夫妻的婚姻可以说是幸福的，但即便是他们也并不如刚结婚时那般满足和恩爱。我应该提醒你，这些都是典型的研究结果。请翻到第6章198页图6.7：婚姻满意度通常随着时间推移而下降。

为什么会这样？胡斯顿及其同事考察了婚姻失败的三种不同解释。其中一种解释——使人想起卡尼和布拉德伯里（Karney & Bradbury，1995）提到的持续的脆弱——认为那些注定不满足的夫妻比起那些婚姻最终成功的夫妻，在婚姻一开始就爱意不足，彼此矛盾重重。这一解释即持续的动力（enduring dynamics）模型，认为伴侣把求爱期间就浮现出的问题、矛盾及持续的脆弱带入了他们的婚姻之中；的确，伴侣一般在结婚之前甚至就意识到这些挫折和缺点（Jayson，2009）。根据这个模型，走向离婚的婚姻在一开始就比其他婚姻更脆弱。

相形之下，第二种解释被称为突现的危难（emergent distress）模型，它提出最终毁灭伴侣的问题行为始于结婚之后。随着时间推移，有些夫妻陷入婚后日益增加的冲突和否定的覆辙之中，而这些在婚姻开始时并不存在。因此，与持续的动力模型不同，突现的危难模型提出，在婚姻开始时，在成功和失败的婚姻之间并不存在可辨别的差异；摧毁某些婚姻的危机一般都是在婚后才出现的。

最后，第三种解释是幻灭（disillusionment）模型。这种观点认为伴侣们在婚姻开始时，常常对他们的亲密关系有着美好、浪漫的看法，这是不切实际的乐观。之后，随着时间的推移，当伴侣们不再彼此努力维持可爱、迷人的形象时，现实就逐渐侵蚀了这些怡人的幻想。当人们认识到他们的伴侣关系并不像起初看来的那般美好，任何婚姻中存在的浪漫都会消退，从而会感到失落，但对于某些夫妻而言，“婚姻证书上的戳印几乎还没干，对婚姻和伴侣的怀疑和幻灭就开始出现了”（ Kayser & Rao，2006，p.206）。

这三个模型的观点都很有意义，因为它们都说明了改善婚姻、减少离婚风险的不同方法。根据持续的动力模型，困难重重的求爱引起了糟糕的婚姻，婚前干预能防止彼此有着矛盾情感的夫妻结婚，从而能避免随后出现的离婚事件。相比之下，突现的危难模型主张夫妻应当防范婚姻缓慢滑坡，出现痛苦不悦和消极否定，鼓励夫妻保持愉快、大度、关注和友善的干预措施能把离婚拒之门外。最后，幻灭模型提出对自己的爱人和关系的冷静而精确的知觉，能预防随后的失望，不抱幻想一样能防止离婚。

所有这些都是合理的解释，但胡斯顿及其同事发现三种解释中只有两种很好地符合了他们跟踪研究的婚姻结果。（我们且稍停片刻，你认为哪两种模型是胜出者？）首先，与持续的动力模型相一致，研究者断定与那些几年之后仍幸福的夫妻相比，不幸的夫妻在他们的婚姻一开始时就缺少爱意和温情，彼此对对方有着更多的矛盾情感和负面态度。那些注定苦恼的夫妻在一开始就缺乏慷慨和温柔，更加不确定和多变。因此，人们在订婚时就有的任何怀疑或困难，即使在他们结婚之后仍不会消失。相反，任何犹豫或矛盾都会完全带入他们的婚姻关系之中，因此他们在婚后的岁月仍会感到不太满意。

所以，持续的动力模型能预测婚姻将来的幸福程度。然而，对夫妻实际上是否会离婚最好的预测因素是幻灭模型。某些夫妻在婚姻的头一年，婚姻满意度的下降要比其他夫妻更急剧和显著，他们是最容易离婚的夫妻。这些夫妻并不像突现的危难模型所预期的那样必定变得暴躁或仇恨；相反，他们只是经历了彼此浪漫情感最强烈的变化。他们的爱意比其他夫妻的浪漫情感消退得更快。

此外，胡斯顿及其同事发现幻灭的突出特征是，那些注定要离婚的夫妻在婚姻刚开始时比大多数人更加充满深情。那些婚姻短暂的夫妻——在6年（或更短时间）里离婚的人——与婚姻成功的夫妻相比，在婚姻开始时通常具有较少的爱意和更多的矛盾情感。（于是，你能明白当幻灭降临时他们为什么相当快地离婚。）然而，那些经历较长时期——在7年或更多年的婚姻之后——却最终离婚的夫妻在他们的婚姻刚开始时显得特别深情款款和浪漫温馨。平均来看，他们比其他夫妻更加恩爱，因此当蜜月期开始之后关爱行为通常下降，将来还会进一步减少（这可能让他们比大部分夫妻更吃惊）。他们结束婚姻时彼此的感情并不比其他夫妻少，但他们体验了浪漫行为最大的变化（也就是说最急剧的下降），这些变化能预测较长时期之后的离婚。

总的来说，就当前阶段的PAIR项目看来，有两个结论看来是正确的。首先，浪漫爱情变化的大小和速度能最好地预测夫妻是否会离婚，其次，夫妻们带入婚姻的问题决定了离婚的快慢。其他研究也得出了类似的结果（如Arriaga, 2001；Kurdek，2002），所以我们有把握断言夫妻体验到的满意水平和满意的时间变化是影响关系结果的重要因素。更重要的是，注定要离婚的夫妻并不总是变得暴躁和仇恨，但他们通常的确会失去他们曾经体验到的快乐（Gottman & Levenson，2000）。[2]

婚姻早期岁月（EYM）项目结果

另一项著名的纵向研究是由泰瑞·奥布琪（Terri Orbuch）和约瑟夫·威若夫（Joseph Veroff）主持的婚姻早期岁月（Early Years of Marriage，EYM）项目，该项目从美国密歇根州底特律市附近抽取了自1986年结婚的174对白人夫妻和199对黑人夫妻（Birditt et al.，2006）。EYM的研究者特别关注夫妻面临的社会条件对婚姻结果的影响。某些社会学上的变量非常重要。在2002年，该项目进行16年之后，46%的夫妻已经离异，但夫妻们的种族因素也造成巨大的差异：只有三分之一略多（36%）的白人夫妻离异，但超过一半（55%）的黑人夫妻解除了他们的婚姻关系。

为什么黑人夫妻更容易离异？原因很多。平均来看，黑人夫妻在婚前就已同居了很长的时间，更可能已经生育了小孩。他们的收入也更低，更可能来自破碎的家庭，所有这些因素都与个体离婚的风险有正相关（Wilcox & Marquardt，2010）。总的看来，EYM项目表明，正如其他研究一样（Wickrama et al.，2010），夫妻们确立亲密关系的社会背景对他们的婚姻结果有重大的影响。不管伴侣们是多么尊重和珍视婚姻，贫穷可能把任何夫妻都置于离婚的风险之中（Bryant et al.，2010）。

婚姻问题的个体知觉

目前为止我们考察的各种模型和研究证据都表明，有三大类因素影响婚姻的结果（Levinger & Levinger，2003）。文化规范和其他变量确定了婚姻发生的基础，是最广泛的影响因素。无过错离婚法和影响经济机会的歧视都是文化背景支持或损害婚姻的示例。

更特异化的因素是我们的个人背景，即家人和朋友的社交圈以及我们居住的邻里环境。比如，我前面提到过，与许多有趣的男同事一起工作的女性比那些居家不上班的女性更容易离婚（McKinnish，

2007）。最后，关系背景是第三个影响因素，指伴侣们通过对彼此的知觉和互动缔造的亲密环境。这些个别特征使得我们总是以好心情或者悲观的戒备心理对伴侣做出反应，它们是弥漫于伴侣关系的特定气氛的基础。

表13.1　“你离婚的原因是什么？”

原因	总体参与者（%）	男性（%）	女性（%）
不贞	22	16	25
感情破裂	19	19	19
酗酒或其他物质滥用	11	5	14
心生隔阂	10	9	10
性格问题	9	10	8
沟通困难	9	13	6
身体或精神虐待	6	0	9
爱情消失	4	7	3
不知道	3	9	0

表中数值反映了美国夫妻随机样本中208个人对离婚原因的回答。其他原因如经济困难或家人干涉也会偶尔提及，但这里列出的是9种最常见的原因。

资料来源：Amato & Previti，2003.

我之所以要介绍这三种不同层面的分析，是因为当人们对他们的婚姻问题进行解释时，往往只关注其中一种。另一项由艾伦·布思（Alan Booth）等人进行的著名纵向研究，即生命进程中的婚姻不稳定（Marital Instability Over the Life Course）项目，自1980年至2000年，每隔几年就对1 087名美国人组成的随机样本进行电话访谈。当问及离婚者离异的原因时，提及次数最多的原因全都涉及婚姻关系的某些特征，如表13.1所示。女性比男性更多抱怨不贞、物质滥用[3]或者虐待行为，而男性比女性则更可能抱怨沟通不良或者宣称他们根本不知道哪里出错了。平均而言，前妻的怨言要多于前夫，但男

女两性的解释都极少认可他们亲密关系发生的文化或个人背景可能带来的影响。

尽管如此，那些更广泛的背景可能也很重要。配偶的收入越高，就越少认为虐待是他们离异的原因，而更多地提及个性的冲突。受访者受教育程度越高，就越经常抱怨与前配偶感情不和。因而，伴侣的社会经济地位（包括教育和收入）有助于预测他们遭遇的婚姻问题。伴侣结婚的年龄也有影响：结婚时越年轻的人越有可能报告心生隔阂，存在酗酒和吸毒的问题。

伴侣们对婚姻不满时，常常会抱怨伴侣关系中的个别特点（Randall & Bodenmann，2009）。但更广泛的影响因素也很重要，我们下节会谈到。影响伴侣离异的各种因素不仅包括使他们或喜或忧的日常交往；而且周围的环境和文化也会损害或改善他们的婚姻（Bryant et al.，2010）。

特定的离婚信号

我已提及很多变量会使人们面临离婚的风险，稍后我会用一张大表格总结。然而在此之前，我要提醒读者诸君：一般趋势的结论有时会掩盖某些重要的限制性条件。没有一个概况性的结论适用于任何婚姻，某些预测信号可能适用于某些团体或婚姻的某些阶段，但却不适合其他情况。具体研究中的某个特定变量的突出影响，可能反映了与之形成对比的其他因素的作用。比如，离婚的某些典型相关因素（如低收入）可能在年轻人的婚龄较短的婚姻中很有影响力，但在已经经历了岁月考验的婚龄较长的婚姻中却未必有太大的影响（Booth et al.，1986）。在某种程度上来说，在最初经历了某些应激源的考验还能维持下去的婚姻，今后就不太容易受到这些因素的影响。当几种危险信号一起出现时，可能比各自单独出现有更强的作用；比如，贫穷

而且缺乏教育就比单独面对其一糟糕得多（Rauer et al.，2008）。在检视表13.2的时候请牢记这些细微差别，表中总结了现代研究发现的影响婚姻稳定性的重要预测信号。令人欣慰的是，大部分因素的影响效应数十年来并未有太大的改变（Amato，2010）。大部分因素对男同和女同在亲密关系中体验到的满意度和稳定性也有类似的影响（Gottman et al.，2003）。

表13.2　预测离婚的信号：有关文献的综合

预测信号	研究结果
社会经济地位	那些职业地位低、较少受教育、收入较低的人较之社会经济地位高的人更可能离婚。具体而言，受过良好教育的女性与教育程度低的女性相比更不可能离婚（Wilcox & Marquardt，2010）。
种族	美国黑人比白人更可能离婚，因为他们更多地受到其他危险因素的影响，比如低收入、婚前生育、父母离婚和同居（Orbuch & Brown，2006）。
性别比率	在全世界，当女性数量超过男性，性别比率低时，离婚率就更高（Barber，2003）。
社会流动性	经常迁居的人比那些定居扎根的人更容易离婚（Magdol & Bessel，2003）。
无过错立法	使得离婚更容易实现的法律看来改善了人们对离婚的态度，因而使离婚更可能发生（Amato & Rogers，1999）。
工作女性	当更多的女性成为劳动力时，离婚率增加（Fitch & Ruggles，2000）。
结婚年龄	少年婚姻比起那些 25 岁之后的婚姻更可能离婚（Glenn et al.，2010）。
婚姻次数	二婚比初婚更可能以离婚告终（Poortman & Lyngstad，2007）。
父母离婚	父母离婚增加了子女离婚的可能性。然而随着离婚变得更为普遍，这一影响在减少（Bartell，2006）。
宗教	经常参加宗教仪式与低离婚率有相关，尤其在配偶双方都经常参与宗教活动时（Vaaler et al.，2009）。
少年性行为	还不到 16 岁就发生首次性行为或者首次性行为令人讨厌，都与离婚风险的增加有关（Paik，2011）。
婚前同居	婚前同居与更高的离婚率有关，但如果伴侣在订婚之后同居，则此效应变小（Jose et al.，2010）。
婚前生育	婚前生有小孩对于夫妻双方来说都与高风险的离婚有关联（Heaton，2002）。
孩子	没有生养孩子的夫妻更可能离婚，但孩子降低离婚的风险在孩子非常小时最明显（Lyngstad & Jalovaara，2010）。
继养子女	带着子女进入二婚的女性更可能离婚，但男性却不会这样；显然，女性比男性更容易成为孩子的继养亲人（Teachman，2008）。
共同点	共同点很多的夫妻不太可能离婚（Clarkwest，2007）。
人格属性	神经质越高的人越有可能离婚（Karney & Bradbury，1995）。
依恋类型	回避亲密高的人更可能离婚（Ceglian & Gardner，1999）。
遗传	同卵双生子若一方离异，则另一方离婚的可能性是前者没有离婚时的 5 倍，即使双生子一出生就分开并且从未见过面亦是如此（Lykken，2002）。
应激荷尔蒙	在婚姻的第一年，肯定会离婚的夫妻们血液中应激荷尔蒙（肾上腺素和去甲肾上腺素）的含量长期过高，而 10 年之后还没有离婚的人则不会如此（Kiecolt-Glaser et al.，2003）。
生活应激事件	生活应激事件（除了为人父母方面）的发生增加了离婚的可能性（Randall & Bodenmann，2009）。
共处时间	共处时间更多的夫妻更不可能离婚（Poortman，2005）。
酒精和毒品	毒品等的滥用和依赖增加了离婚的可能性（Amato & Previti，2003）。
不贞	伴侣外性行为增加了离婚的可能性（Previti & Amato，2004）。
婚姻态度	对婚姻持悲观看法的人更可能离婚（Segrin et al.，2005）。
婚姻互动	积极的互动预示着稳定，而消极的互动预示着离婚（Lavner & Bradbury，2011）。不能保持 5:1 正负行为比率的夫妻更可能离婚（Gottman et al.，1998）。
性满足	性生活的较高满意度与较低的离婚率有关（Karney & Bradbury，1995）。
婚姻满意度	“与大部分其他变量相比，婚姻满意度对婚姻的稳定有着更大的影响”（Karney & Bradbury，1995，p.20）。对婚姻越满意的人越不可能离婚。即便如此，婚姻满意度远非预测离婚的完美信号。

分手

我用了不少篇幅来描述哪些人可能离婚，现在是该考察分手是如何发生的了。当伴侣们想要解散他们的亲密关系，又会怎样进行呢？首先要注意的就是，人们不会轻率地结束他们曾经承诺的亲密关系。比如，大多数离婚都有长期不满导致的诸多积怨，但伴侣也有彼此喜欢对方的地方；所以通常会发生矛盾的情感。还请回忆我在第6章讨论过的相互依赖理论，人们一般不会仅仅因为不满意就放弃他们的伴侣关系。虽然大多数人在离婚之前，都会有很漫长的痛苦和烦恼阶段，但人们只有到了最后，认为没有伴侣他们会过得更好时才会提起离婚（也就是说，只有当他们的CL_{alt}预示着离婚比他们现在经历的婚姻有着更好的结果时）。离婚的决定源于对得失的复杂计算，涉及（有时不确定的）替代选择的考虑。

那么，分手的决定做出之时，有多种选择。我们来考察当人们想要结束失败的伴侣关系时会做些什么。

与婚前伴侣的分手

如果你要结束和伴侣的恋爱关系，你将如何行动呢？你会直截了当地向伴侣透露这一消息，或者只是无视伴侣的即时信息，改变你在脸谱网上的关系状态，并开始避开他/她？当莱斯利·巴克斯特（Leslie Baxter）分析大学生对自己分手的解释时，她发现关系解体的不同轨迹之间有一个重大区别，都涉及这样一个问题，即想要分手的人是否曾经把分手的意图向被甩的伴侣言明（Baxter，1984）！有些情况下，分手的努力是直接的，或者明确地说出来；然而，大多数情况下，人们使用间接的策略，企图不说出分手就结束关系。

巴克斯特（Baxter，1984）认为第二个重要区别是个体分手的努力是指向他人（设法保护伴侣的情感）还是指向自己（更自私地损害伴侣的情感）。比如，有时人们在宣布结束关系的意图时，会给予伴侣反应的机会以保存颜面；指向他人的直接分手策略虽会宣泄个体的不满，但彼此之间会进行详尽的讨论和协商，而不是强求结束关系。相反，伴侣直接但更自私时，他们有时只是宣布关系已结束，躲避与前伴侣的任何进一步的接触。

专栏 13.3

亲密关系的准则

莱斯利·巴克斯特曾要求俄勒冈州的 64 位男大学生和 93 位女大学生撰写课程论文，阐述他们结束婚前爱情关系的原因（Baxter，1986）。所有的案例中，受访者都是先提出分手的人，他们的叙述很有趣（我们在专栏 13.4 会进一步考察“叙述”这个词），让我们得以看到他们据以判断亲密关系的内隐标准。至少 10% 的文章都提及八个方面，它们看起来是亲密关系的一些特殊规定，所以称之为关系准则：它们描述了伴侣对我们及亲密关系所期望的标准，如果我们老是触犯这些准则，伴侣就会离我们而去。下面就是按提及频次依序列出的关系准则：

- 自主：允许你的伴侣在亲密关系之外结交朋友和保持兴趣；不要有太强的占有欲。（占有欲提及的次数占 37%。）
- 相似：你和伴侣应该有着类似的态度、价值观和兴趣；差别不要太大。（30% 的次数被提及。）
- 支持：提升伴侣的自我价值和自尊；不要粗心大意或不够体贴。（27%）
- 开放：真诚而又真实地进行自我表露；不要一言不发。（22%）
- 忠贞：对你的伴侣保持忠诚和贞节；不要出轨。（17%）
- 共处：拥有很多在一起的时间；不要夜不归宿或者跑出市区。（16%）
- 公平：公正公平；不要利用和剥削你的伴侣。（12%）
- 魔力：保持浪漫；拒绝平庸。（10%）

当然大学生们还会提及其他各种理由，但都没有上述八个方面频次高。男性和女性在他们抱怨的频率上也有差别；女性比男性更多受到自主、开放和公平问题的困扰，而男性比女性更多地抱怨魔力的消失。一如既往，在评价个体自己的亲密关系时，女性比男性更倾向于实用主义。但正如 416 页所述，在解释伴侣关系失败时，男女两性通常关注于亲密关系本身，而忽略了他们个人和文化的背景。

更间接但却非常自私的策略是故意做出不端行为，严重增加伴侣的负担，致使伴侣决定结束亲密关系。当人们宣称他们只是想“做朋友”时，他们还是很为对方着想的，但如果他们真的想彻底结束亲密关系时，这样做也是一种间接方法，只不过歪曲了他们分手的愿望。

显然，人们想结束亲密关系时会采取各种行动，直接和间接、指向他人和指向自己策略的差别也仅仅是巴克斯特观察到的两种区别（Baxter，1984）。其他区别包括：

● 个体的不满逐渐或突然发作。只有约四分之一的时候某些关键事件突然改变了个体对自己关系的感受；而人们对亲密关系的不满更多是逐渐积累起来的。

● 结束亲密关系的个人或共同愿望。三分之二的时候只有伴侣一方想要结束关系。

● 个体退出亲密关系时的迅速或拖延特征。多数情况下，人们在成功退出关系前都要伪装好几次。

● 是否有修复关系的企图。大多数时间，不会有正式的努力来修复关系。

所有这些加在一起，结束婚前关系仅有一种最普遍的方式，它涉及逐渐积累的不满，使得伴侣一方一而再地努力解散关系，并且根本不会言明分手的意图，也不会进行任何改善或修复伴侣关系的尝试。但即使是这一最常见的模式，巴克斯特（Baxter，1984）称之为不懈的间接性（persevering indirectness），其出现的次数也只有三分之一，所以很多其他特殊发展的轨迹也很普遍。

尽管如此，人们一般还是同意伴侣结束亲密关系过程的典型方式，而不是那些特殊的策略（Battaglia et al.，1998）。对年轻人

的调查发现，亲密关系的结束通常包括表13.3所列的几个常见步骤。当伴侣一方对亲密关系感到厌倦并开始注意其他人时，结束关系的过程通常就已经开始了。该伴侣变得冷漠，感情投入更少，这往往在最初会引起修复关系并恢复关系原貌的努力。然而，当伴侣双方共处的时间更少，并且缺乏兴趣时，分手的念头又开始蠢蠢欲动了。接着又继续讨论关系，双方同意再次努力解决问题，但他们又注意到其他替代选择，伴侣变得更加退避。他们开始注意其他人，但是接着产生了重归旧好的短暂愿望，随后被内心呼唤放弃的深思熟虑所取代。他们在心理上已做好准备，然后分手。

离婚的步骤

离婚一般比与婚前伴侣分手更加复杂，但表13.3所列的典型事件序列中所表现出的矛盾情感和关系波动，同样也是离婚的特征。婚姻不可能一夜之间就结束。尽管个体结束婚前亲密关系的努力会持续数周，而结束婚姻的过程却可能耗上数年。一项研究发现在持续时间长达12年婚姻之中，不满意的夫妻通常要消耗婚姻的最后5年来考虑分手（Stewart et al.，1997）！

表13.3　亲密关系结束的典型脚本

当亲密关系结束时，你可能会发现结束过程一般遵循以下事件顺序。当伴侣们思索这里的分手步骤时，通常会有复杂的情感体验：

步骤 1	伴侣一方开始失去了对亲密关系的兴趣
步骤 2	失去兴趣的伴侣开始注意其他人
步骤 3	失去兴趣的伴侣开始退避，行为更加疏远对方
步骤 4	伴侣双方试图努力解决问题
步骤 5	伴侣一起共处的时间更少
步骤 6	兴趣再次缺乏
步骤 7	有人考虑分手
步骤 8	他们沟通彼此的情感“达成共识”
步骤 9	伴侣双方再次试图解决问题
步骤 10	伴侣一方或双方再次关注他人
步骤 11	他们一起共处的时间再次变少
步骤 12	他们与其他潜在的替代伴侣外出
步骤 13	他们试图一起回到过去
步骤 14	伴侣一方或双方考虑分手
步骤 15	他们感情破裂，准备采取“行动”
步骤 16	他们最终分手，亲密关系解体

当然，实际的分手过程往往非常特异化，但从这个共同脚本显然可以看出，人们预料的亲密关系结束过程，在最终结束前往往具有矛盾反复、迂回曲折的特征。

资料来源：Battaglia et al.，1998.

在这样一段时间里，可能会发生许多特殊事件，但史蒂夫·达克（Steve Duck）认为在大部分的关系解体期间会出现五个基本阶段（Rollie & Duck，2006）。在最初的个人阶段里，伴侣一方变得不满意，经常感到沮丧和不悦。然后，接着是双人阶段，不幸福的伴侣表露出他/她的不满。接着或许会出现旷日弥久的协商、对峙或者尝试适应，这阶段常见的情感包括震惊、愤怒、伤害，有时还会出现解脱感。但是在亲密关系接近结束之际，社交阶段开始了。伴侣们公开宣扬他们的苦恼，向家人和朋友解释他们自己的遭遇，并寻求支持和理

解。随着关系结束，善后阶段开始。哀痛减少，伴侣开始通过认知加工克服他们的失败，并丢弃过去的伴侣关系。重新修正、整理记忆，创造出可接受的关系历程故事（即“叙述”）。此阶段有可能发生合理化和对关系的重新评价。最后，在复兴阶段里，已离婚的“伴侣”作为单身重新进入社交生活，常常告诉别人他们的经验已经改变了他们，现在自己变得更加聪明睿智。



分手其实并不容易。

在这个基本框架内，人们解除他们伴侣关系的方式有可能影响他们今后对待彼此的感情。一般而言，伴侣如果没有机会识别和讨论不满的原因，则会对彼此持有不太积极的情感，在分手后也不太可能保持联系，而讨论了这些困难的伴侣则要好得多。此外，对于某些伴侣

分手只是持续关系的另一种过渡（Dailey et al.，2009）。亲密关系结束时可能发生多种多样的结果。下面我们接着考察这些结果。

分手的后果

当人们回答在他们的生命中不同事件所带来的压力和变化时，配偶的死亡和离婚始终高居榜首（Miller & Rahe，1997）。浪漫伴侣关系的结束通常都是重大的事件——虽然离婚往往更为复杂，但非婚姻的浪漫爱情的结束也有深远的影响（Simon& Barrett，2010）。但是当伴侣分手时，是否真的意味着他们关系的结束？未必。

解体后的关系

专栏 13.4

叙述：我们过去的故事

在你阅读本专栏之前，我们建议你做一个小练习（Weber & Harvey，1994，p.294）：

1. 想想你曾在亲密关系之中体验到的困难或麻烦经历。
2. 对这一事件还记得什么？发生了什么？你做了什么？你感觉怎样？
3. 为什么你的亲密关系会发生这样的事件？
4. 你告诉过其他人这一经历和发生原因吗？

要回答这些问题，你就得给出叙述，讲一个故事“来解释亲密关系中的个体经历，强调标志亲密过程的人物和事件”（Weber，1992，p.178）。叙述充满描述、期望、情感、对人们行动的诠释以及对事件发生过程的解释，它们往往能给复杂而凌乱的事件带来秩序和情节顺序（Custer et al.，2008）。对亲密关系结束的叙述能使人明了关系起步的历史，辨别伴侣的过错，理解关系中的问题，对分手做出反应，并明确今后的应对之策。它们都是来自于叙述者知觉的个人故事，未必就是“真实的”。的确，根据伴侣双方对过去的抱怨，曾经的伴侣通常会构造亲密关系失败完全不同的解释（Harvey & Fine，2006）。

叙述有各种作用（Harvey & Fine，2006）。我们常常以赞许的眼光来描绘自己，为自己的行为辩护，帮助维持自尊。我们能利用叙述影响别人对我们的看法，并且与他人分享我们的故事，我们得到表达和梳理感情的机会。叙述有助于我们发现生活事件的意义，坚持记日志以表达感情的人比那些反省不深的人能更好地应对困难，心理和身体更加健康（Lepore & Greenberg，2002）。我们的叙述越完整——构成我们亲密关系的人物、情感、事件序列和原因的条理性和细节越多——我们的适应就可能越好（Kellas & Manusov，2003）。关于过去的考虑周全的故事能促进个体的幸福，对他人的同理心和成长感（Lilgendahl & McAdams，2011），所以它们是我们从失败中恢复的重要因素。

大多数情况下，未婚的伴侣在决定分手后，随着时间的推移彼此联系会越来越少。尽管他们坚信彼此曾经拥有的感情不可能一下子消失殆尽，认为他们将继续成为朋友，但他们彼此的忠诚最终会逐渐全部消退。爱情关系结束之后这种情形出现的几率是60%（Kellas et al.，2008）。然而，约有五分之一的伴侣（21%）在分手后的数月发现他们彼此变得更加忠诚了（与他们决定放弃爱情时相比）。只有极少数的伴侣在放弃亲密关系之后，重新点燃了他们的爱情，但有些伴

侣的确调和了他们的某些差异，重新获得了信任，最终变成朋友（Dailey et al.，2009）。

另外，曾经的恋人在分手数月后，要么体验不到彼此关系的变化（通常是因为他们分得很彻底并且不再联系），要么他们会经历激烈的起伏变化，因为他们要努力弄明白伴侣在哪些方面适合自己的生活。后面这种混乱的模式发生的几率为12%（Kellas et al.，2008）。

这里有几点值得注意。首先，这些不同的轨迹表明曾经的爱人一般会继续成为我们生命中的重要部分，至少一段时间里是如此。当爱情终成泡影，伴侣在数月后通常会发现彼此在某种程度上仍然保持着关系，不论他们是否有意为之。然而，不管伴侣们的希望是什么，他们分手后遭遇的重要事件大多数都会阻碍他们之间的关系，损害他们对分手之后朋友关系的投入（Kellas et al.，2008）。他们结束亲密关系之后的交往或许会显得笨拙、不安，因为一方会嫉妒另一方新的爱情或者他们的性要求被断然拒绝。或者他们最后可能发现很容易避开彼此，屏蔽掉对方的电话或者搬走。当然，曾经的爱人有时的确能相处融洽，彼此提供必要的支持，在分手发生后寻求对方宽恕等，正如我注意到的，有些人分手后还维持着宝贵的友谊。在爱情关系结束后，男同和女同比异性恋者尤其有可能保持与前爱人的联系（Harkless & Fowers，2005）。但大多数情况下，分手发生时我们面临的任务就是在没有前伴侣的情况下，最终继续我们的生活。这种适应过程又是怎样的呢？

克服消极情绪

当然，有些亲密关系非常有价值，具有很高的相互一致性和自我延伸的特征。[4]如果失去这样的伴侣关系就会格外令人痛苦。当我们

失去了有奖赏价值、居于自我定义（self-definition）核心部分的亲密关系时，我们的自我概念（self-concept）也就不得不发生改变（Slotter et al.，2010），这是一种痛苦煎熬的过程。常常会发生强烈的消极情绪，但通常并不如我们想象得那般强烈，也不会永远持续。人们能痊愈。

通过一项有趣的体验式取样研究（Sbarra & Emery，2005），研究者能获得弗吉尼亚大学年轻人在结束有意义的爱情关系后（至少有4个月以上的感情），一个月内的日常情感体验报告。参与者随身携有蜂鸣器，每天提醒他们做情感记录。结果监测到四种情绪反应（见图13.3），它们表明，如你所预期的，分手是痛苦的。与另一组恋爱关系持续的学生相比，这些曾经的情人显得愤怒、痛苦，他们的勇气和力量（也就是“解脱”）正在削弱。两周后，随着他们对以前伴侣的浪漫爱情继续逐渐减弱，他们的愤怒减少、痛苦衰退，但他们的宽慰还较低。然而他们的适应在继续，再过两周之后，他们就并不比身边的同学更痛苦，他们的宽慰也在上升。这个过程持续一个月之后，他们显著地表现出更少的爱意，他们的勇气和力量正在恢复。

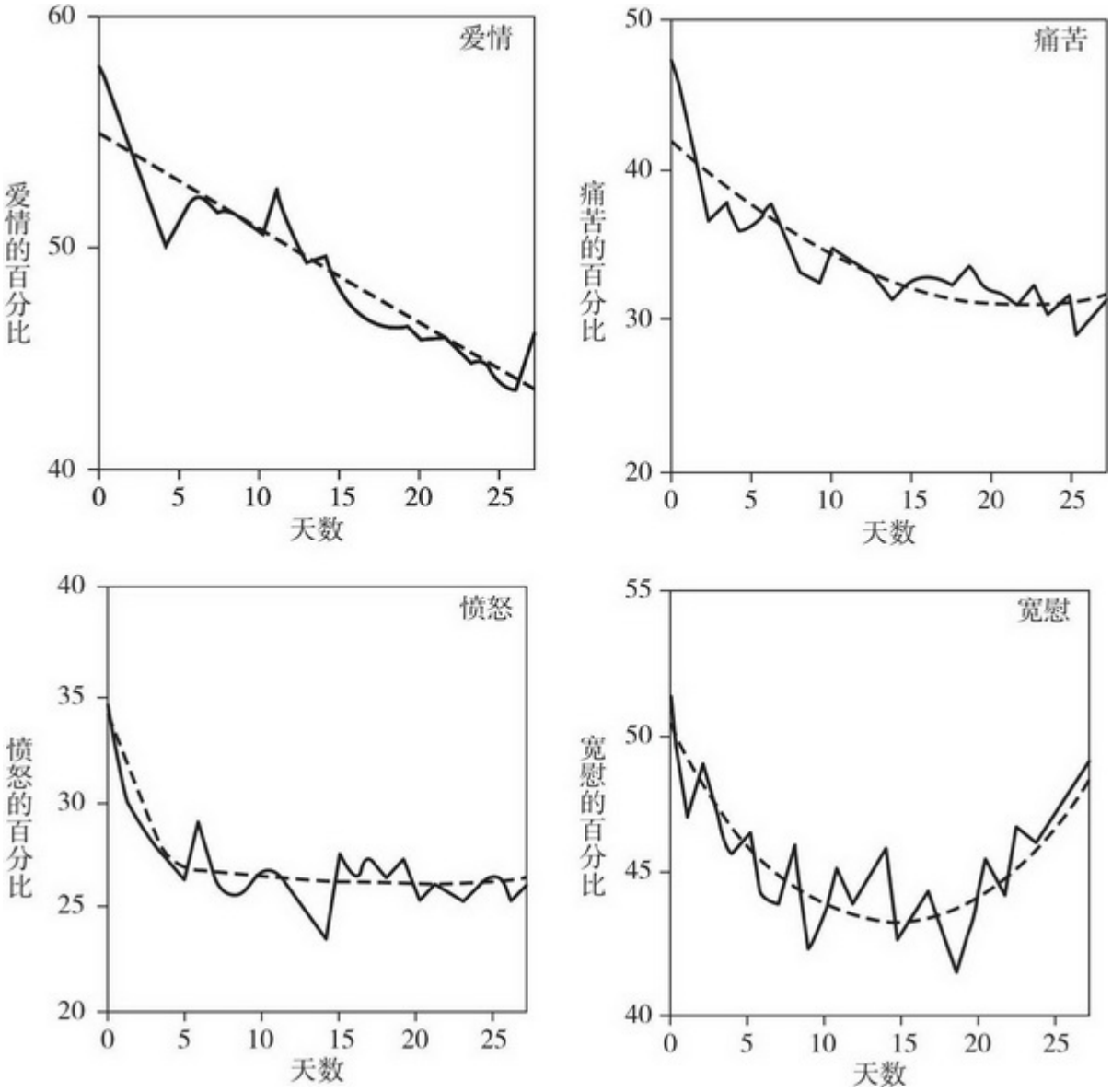


图13.3　对分手的适应

年轻人与恋人分手时，他们会感到痛苦和愤怒，但这些负面情绪随着时间的推移变得越来越不强烈。分手一个月之后，他们更加疏离了过去的亲密关系并且重新振作。

资料来源：Sbarra & Emery，2005.

重要的是，所有这些并不如分手的恋人想象得那般可怕。另一项研究每两周就询问年轻人，如果他们当前的恋爱关系结束他们预期的感觉会怎样——并随后开始跟踪那些亲密关系的确结束了的年轻人的实际反应（Eastwick et al.，2008）。在分手前，参与者正确地预测到失恋的苦恼随着时间消退的速度——他们知道时间会治愈他们的创伤——但他们却高估了分手起初的痛苦。这种错误很普遍。我们对自己情绪反应的预测常常是错误的（Wilson & Gilbert，2005）。不过，此例中的错误预测也给人带来了一些希望：虽然分手常常看来很可怕，但分手对我们的伤害通常没有我们想象得那般严重。

当然，有些分手相对而言更为糟糕。被人拒绝一般比拒绝别人更难忍受（Perilloux & Buss，2008），在当事人具有低自尊时尤其如此（Waller & MacDonald，2010）。此外，在分手的过程中对自己丢失的东西闷闷不乐、念念不忘，并且感觉非常糟糕的人都可能要经历艰难的时光；沉溺只会延续苦恼，而反省（找寻经历中的意义并得到学习）是与正面适应和恢复联系在一起的（Saffrey & Ehrenberg，2007）。但具有不安全依恋类型的人（担心被伴侣抛弃）尤其可能难以释怀。他们仍对以前的伴侣痴迷（在想到他/她与别人相恋时特别紧张不安），所以比其他人更悲伤，持续的时间也更长（Sbarra，2006）。（要忘掉前伴侣，他们应该开始浏览各种婚恋网站，看看那里都有什么人；如果焦虑的人着眼于新的婚恋对象，就能更容易地摆脱失败的亲密关系[Spielmann et al.，2009]。）具有安全依恋类型的人则能更好地应对分手。他们更少忧虑，所以不太可能保持愤怒的心境。他们也更可能接受关系结束的定局，所以他们的感情创伤开始愈合，能更快地从悲痛中恢复过来（Sbarra，2006）。

离婚不同于恋人分手

婚姻的结束一般更为复杂。要分割财产、抚养小孩、遵从法律程序，离婚会改变人的生活，有时变好但更多的情况是变差。

适应

我们从好的一面开始。当人们离开一段悲惨的婚姻，尤其是离开敌对、虐待的伴侣时，境况会变得更好（Amato & Hohmann-Marriott，2007）。婚姻忧悒并跌到谷底的配偶离婚后，对婚姻结束的感觉一般会更好，而不是更糟（Cohen et al.，2007）。如果婚姻孤独凄凉、无可救药，做出改变还是有好处的。

然而，整体来看，离婚是困难的跋涉过程，人们在离婚后的岁月里并不太顺利。图13.4描绘了一项著名研究的结果，即德国社会经济定组研究（German SocioEconomic Panel Study）。该研究对超过30000名参与者经历的亲密关系结果进行了逾18年的监测（Lucas，2005）。在该项研究中，数百名参与者曾离婚或寡居，这两个事件都很可怕，使人们对生活的满意度大幅下降。这一点在图像中一目了然，但还有三个现象值得注意。首先，注定要离婚的人在离婚数年前就已经不太快乐；甚至迈入婚姻时就不太满足（Lucas，2005）。其次，离婚通常打断了婚姻满意度日益下降的模式，一旦他们离开苦恼的婚姻，生活开始变得更好。第三，数年之后，他们仍然不如他们当初恩爱时那般幸福，即在他们的婚姻开始走向衰退和崩溃之前的阶段。离婚通常是人们生命中的重大事件，虽然时间能疗伤，但并不能彻底治愈你的伤口。

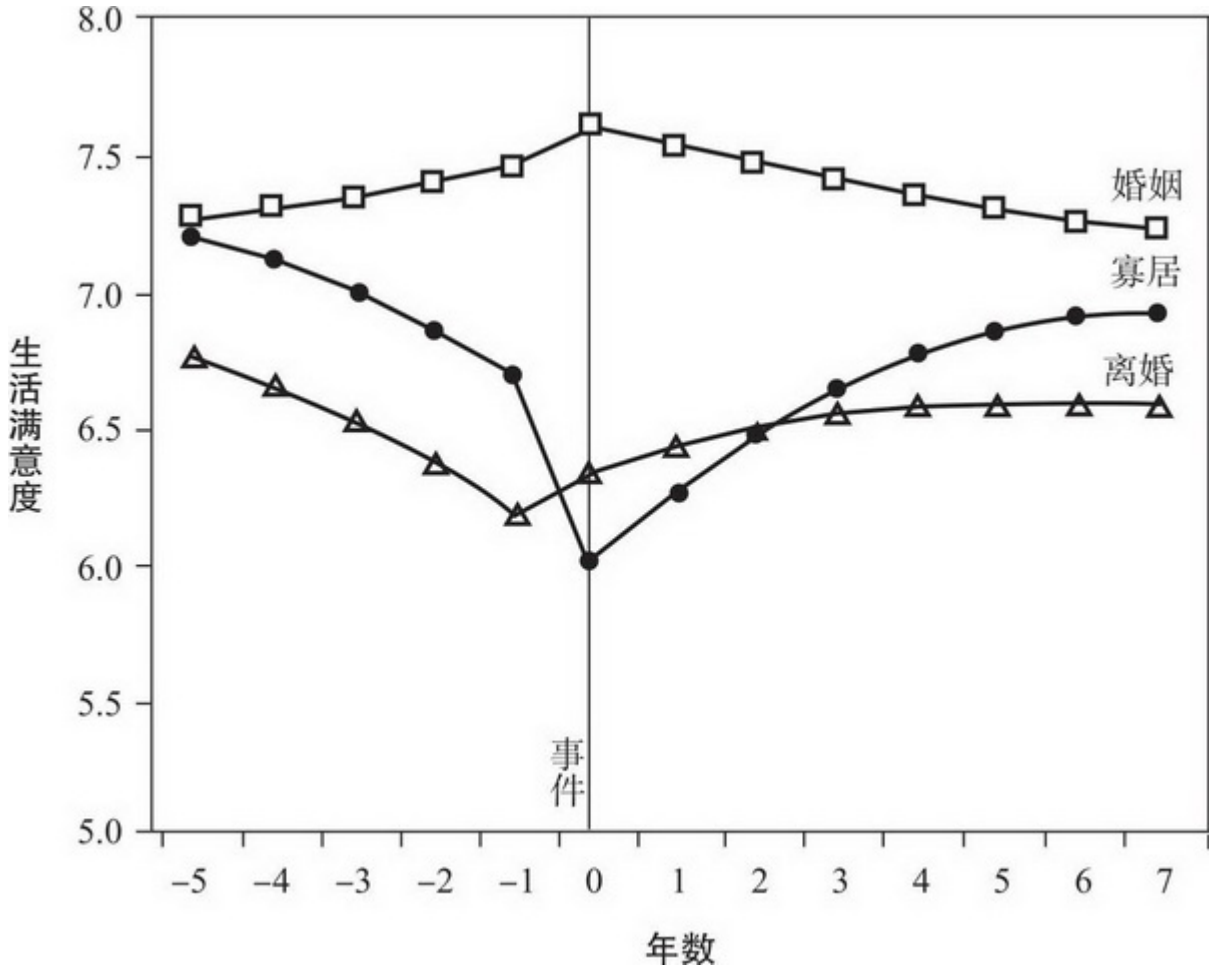


图13.4　婚姻、离婚、寡居和生活满意度

这里描绘了德国成千上万人的婚姻、离婚或寡居结果。结婚的确让人们幸福了一段时间，但几年后他们就不如结婚前那般幸福了。寡居是可怕的，尽管进行了大量的心理康复，仍然有持续的负面结果。大多数离婚事件都给长期下降的幸福画上了句号——但几年之后，离婚的人仍然不如那些婚姻完整的人幸福。

资料来源：Lucas，2007.

（虽然图13.4所示的结果很清晰生动，我们还得承认丧偶之人所蒙受的毁灭性的丧亲之痛。这种损害的程度是局外人很难理解的。二十年后，寡妇或鳏夫仍旧会和他们失去的爱人在臆想中进行谈话，大约每月一次（Carnelley et al.，2006），正如你从图中所看到的，

他们生活的满意度很长一段时间都在降低。在十年之后还会出现偶尔爆发的悲伤。所以丧偶就像失去自己的孩子，这种伤害是永远忘不掉的，宽厚、支持式的朋友会尊重这点。这种丧亲之痛是人们任何时候都不能完全忘记的。）

回到离婚的问题。在25岁之后离婚的人士只有三分之二（68%）的人曾经再次结婚，但平均而言那些再婚者在4年之内就会冒险尝试二婚（Goodwin et al.，2010）。再婚常常是离异单身人士生活的转折点，与他们幸福的增加有关联（Blekesaune，2008）；的确，如果他们一直未再婚，离异未再婚的人在接下来的40年期间比再婚的同龄人死亡的可能性高出55%（Sbarra & Nietert，2009）。但无论他们是否再婚，离婚6年之后就有超过四分之三的人报告他们的离婚是件好事（Hetherington，2003）。

所以，离婚的结果会发生变化。人们要耗费数年的时间来适应婚姻的结束，但大多数人都能逐渐重新振作。然而，有些人因离婚而深受打击，此后的岁月很容易感到人们充满苦恼和困难，以及他们关系阴影的折磨（Hetherington，2003）。几乎每个人都会发现离婚结束时压力却未了结；离婚改变了个体的社交圈子、经济状况以及个体的亲密生活。

社交圈子

在离婚的过程中，人们会向他们的朋友和家人寻求支持，他们与朋友相处的时间会增加，特别是在离婚的头一年（Hanson et al.，1998）。然而，当人们的婚姻结束时，通常会失去大约一半的社交圈子（比如某些朋友和大部分的姻亲），在许多情形下，前配偶从来没有结交足够的新朋友来替换他们失去的朋友（Terhell et al.，2004）。所以，人们在离婚后的数年里社交圈子一般变得更小。

此外，个体社交圈子里剩下的人员并非全部都是支持式的。约有50%的离婚者与他们疏远但却敌对或紧张的前配偶有着交往，还有一半的人报告有些亲戚不赞成他们分手（Stewart et al.，1997）。并非所有和离婚者亲近的人都会提供期待的支持。

专栏 13.5

想要保护地球吗？那就不要离婚

当你要离婚时，还有另一个理由让你感觉很糟糕：因为你和前配偶不再共处同一个生存空间——你们肯定不会再在一起洗淋浴——你人均消耗的能源以及其他资源比你们俩在一起时要多得多。照明、空调、烹调和生活用水等等——凡你能想得到的——夫妻共用资源的人均消耗远少于单身一人。经过认真估算发现，如果美国所有离婚的夫妻每个人使用的资源和那些维持婚姻的人一样，每年就可以节省 730 亿千瓦时的电力，6 270 亿加仑的水，3 800 万套可居住的住房（Yu & Liu，2007）。天啊，当你和伴侣分手并搬走之后，请随便找一个室友合住吧。

经济资源

当女性离婚后，财务状况通常会恶化。全美调查发现离婚女性的家庭收入显著下降，降幅达到27%，并且这一现象会持续几十年（Sayer，2006）。部分原因是离婚后只有50%的前夫会支付他们本应支付的儿童抚养费，而且几乎有四分之一的人连监护费用也一起忽略。某些情况下，父亲可能太贫穷履行不了他们的义务，如果离婚的父亲收入高的话，他们就更可能提供监护费用。尽管如此，即使前夫经济条件宽裕，某些前妻仍然得不到分文，除非抚养费是自动地从父亲的工资单里扣除（Meyer，1999）。

离婚后男性的经济状况不太可能像女性一样下降。他们的家庭收入通常也会下降，但他们在婚后比女性更可能独自生活；离婚后女性

通常可能要抚养子女。所以如果你计算离婚后配偶要养活的人头数，男性的个人平均所得在婚后的一年里上升了34%，而女性的收入下降了36%（Sayer，2006）。男性实际上拥有更多的金钱满足自己的需要和兴趣，而女性通常拥有的金钱则较少。平均而言，离婚后女性的生活标准降低了，而男性则提高了。

前配偶之间的关系

当夫妻有小孩时，离婚并不意味着他们彼此的联系就会结束（Braver et al.，2006）。孩子的父母通常会继续保持接触，虽然敌意、矛盾情感、恋旧或者悔恨可能都会严重影响他们离婚后的交往。从这些冲突的情感貌似可以得出四种类型的婚后关系（Ahrons，1994）：暴躁的仇敌、愤怒的同伴、合作的同事和完美的朋友。对于暴躁的仇敌和愤怒的同伴，伴侣彼此之间的敌意仍是他们离婚后关系的主要特征。尽管愤怒的同伴彼此存在公开的不尊重，但他们在共同养育离异的子女方面还是有合作的空间，但暴躁的仇敌则非常缺乏这种合作精神；他们的痛苦使得他们总是发生争执。合作的同事并不是好友关系，但他们彼此能礼貌而愉快地对待对方，在养育子女的任务上也能成功合作。最后，完美的朋友维持着“建立在彼此尊重基础之上的深情厚谊，并不会因为他们决定过各自的生活而受到侵蚀”（Ahrons，1994，p.116）。在美国中西部离异夫妻的样本中，在离婚一年之后，前配偶有一半有着友好的关系（38%的合作的同事，12%的完美的朋友），还有一半有着痛苦的关系（25%的愤怒的同伴，25%的暴躁的敌人）。

父母离异的孩子



你怎么看离异后的前配偶？他们是暴躁的仇敌、愤怒的同伴还是合作的同事？（他们看来不是完美的朋友！）

终于宣判了离婚裁定。涉及成千上万人的数十年的研究集中得到一个结论：与那些父母仍维持婚姻的人相比，父母离异的儿童在青少年期和成人早期幸福的水平都较低。他们的心理适应能力低下；体验到更多的消沉和焦虑，对生活满意度较低。他们的问题行为很多；吸食毒品、违犯法律、少年怀孕、学业不良等等。如前所述，他们成人后的亲密关系也更为脆弱；离婚家庭的子女比其他人更可能离异。这些影响一般不是很严重，但却是确凿无疑的。也就是说，父母离异的整体影响始终是负面的，但程度相对适中（Amato，2010）。

为什么父母离异的孩子景况不太好？我们刚才注意到的不良结果只是与父母离异存在相关，这些现象发生的原因可能很多。经历了离婚的配偶和家庭可能在几个重要方面与婚姻完整的配偶和家庭存在差异，许多因素都有影响作用。举例来说，父母离异的孩子可能继承了不稳定婚姻的某些高风险因素，所以并不能完全归罪于他们父母离异所带来的压力（D’Onofrio et al.，2007）。使得他们父母不合格的同一特质——可能是神经质或冲动性——或许在孩子一出生就传递给了他们，使得离婚在基因上代代相传，而不只是经验上的传递。不过，考虑到可能的复杂性，父母离异带来的各种压力通常也非常有影响力：失去父母，双亲应激、经济困境和家庭冲突（Lansford，2009）。

根据双亲丧失（parental loss）的观点，假定拥有父爱和母爱能让儿童获益（Barber，2000），不论何种理由（包括离婚），儿童在失去父亲或母亲后景况就可能不太好（Teachman，2002a）。的确，如果确实发生了离婚，当儿童仍能与双亲共处时，他们生活得更为顺利（Fabricius，2003），而双亲如果有一方远离他们时则表现得很糟糕（Braver et al.，2003）。

相形之下，双亲应激（parental stress）模型则认为最关键的问题是儿童接受到的养育质量而非数量，任何能干扰或削弱养育儿童的应激源（包括离婚）都会产生有害的影响。根据这种观点，儿童受影响的程度取决于有监护权的父母一方适应离婚的程度。与这个观点一致的是，父母离异的儿童常常在父母的婚姻挫折开始时，在学校就表现得更为糟糕，这要早于父母实际上分手的时间（Sun，2001）。当然，重大的应激源是经济困境（economic hardship），有时或许是离婚之后出现的贫困环境，而非仅仅离婚本身增加了儿童的负担。如果有监护权的父母有充分的资源很好地支持儿童，他们面临的任何困难都会减少（Sun & Li，2002）。（的确，你或许对父母离异的孩子往

往要面临的这一不利结果深有体会：与父母维系婚姻的家庭相比，离异家庭为子女大学教育付出的金钱更少[Turley & Desmond，2011]。）

所有这些因素都有影响力，但其中最有影响力的因素是双亲冲突（parental conflict）。父母之间尖酸刻薄的交往看来让他们的孩子难以承受，无论是否离婚，家庭冲突都是与儿童更高的焦虑（Riggio，2004）、更差的健康（Miller & Chen，2010）以及更多的问题行为（Musick & Meier，2010）联系在一起的。请看图13.5：如你所见，当儿童生活在很少发生矛盾和冲突的完整家庭时，他们最幸福，而当离婚发生在低冲突的家庭时他们的幸福低得多。但如果儿童生活在持续发生冲突的家庭之中，父母不离婚时他们的情况更糟糕；当离婚能结束愤怒、困难重重的家庭时，儿童的幸福几乎就没有一点下降（Amato，2003）。因此，痛苦的夫妻是否应该“为了孩子而在一起”这个问题看来取决于他们能否彼此以礼相待；当和平的婚姻破裂时儿童就会受到伤害，但如果家庭充满冲突，则离婚会让儿童的境况变得更好（Musick & Meier，2010）。

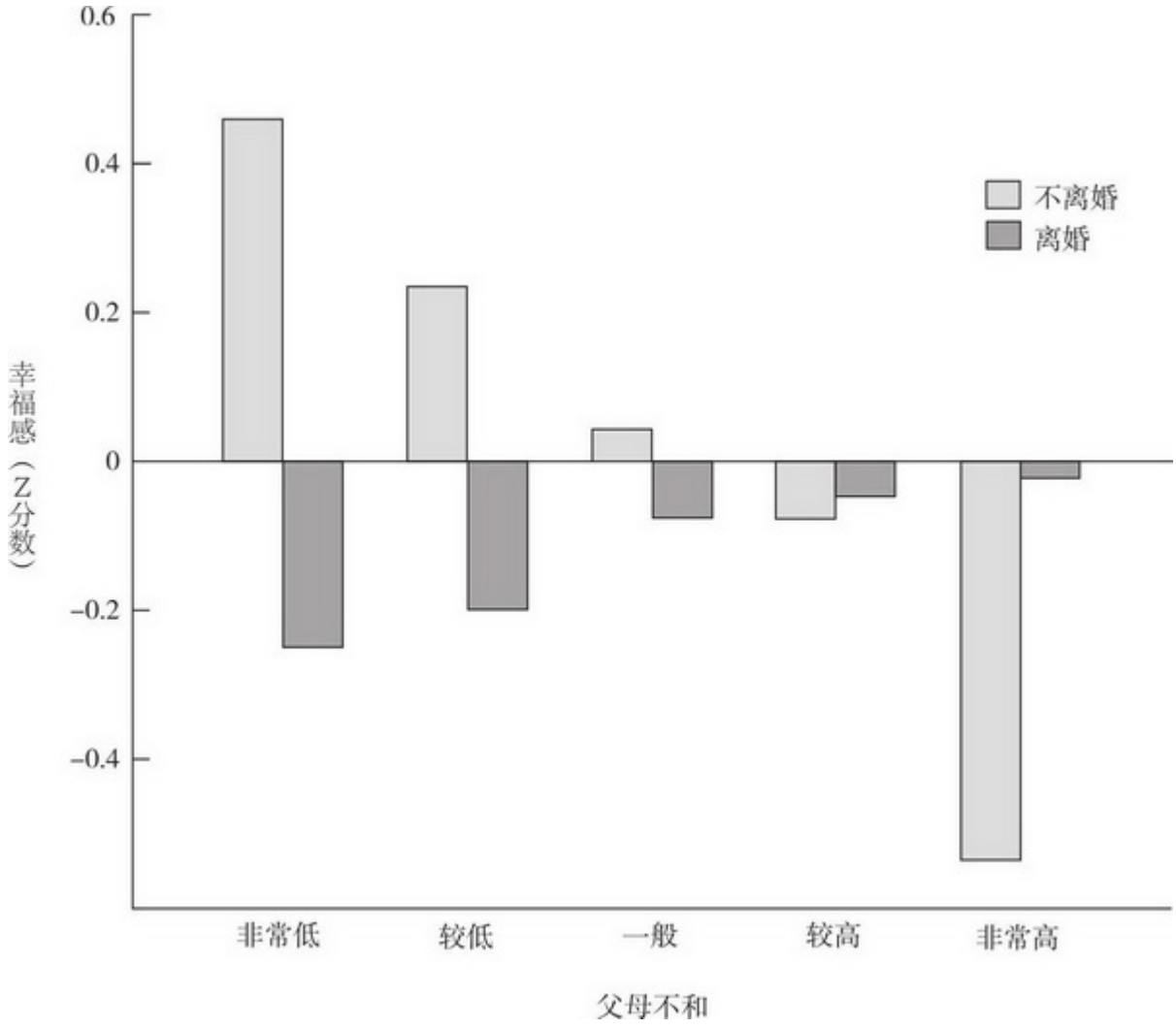


图13.5　父母不和、离婚和儿童的主观幸福感

图形比较了父母离婚的儿童和家庭完好的儿童的结果，并注意到家庭矛盾和冲突。当离婚发生在低冲突家庭时，儿童过得不顺，但当家庭存在很多矛盾而父母又不离婚时他们甚至更加糟糕。顾忌“为了孩子而在一起”的父母应该思考他们是否能为孩子提供平静安宁的家。

资料来源：Amato，2003.

还有两点需要说明。首先，如果儿童能够在离婚后维持与父母高质量的亲子关系，那么毫无疑问他们不太会受到离婚的影响。不管是由于什么原因，只要儿童能继续与父母及祖父母保持有意义、充满爱

心的接触，那么离婚家庭的儿童通常要蒙受的更糟糕的后果在他们身上就会极大地消失（Henderson et al.，2009）。当父母一起合作变成体贴、尽心的有监护权的父母时，儿童的成长就能与他们及其他亲人保持更好的关系（Ahrons，2007）。其次，离婚家庭的儿童体验到的许多糟糕后果随着时间会逐渐减少（Sun & Li，2002）。人是有复原力的，如果能充分地爱护和支持儿童，他们就能康复（Harvey & Fine，2004）。离婚或再婚的父母记住下面这点可能有帮助：如果子女能享受到免于贫困的自由，得到关爱、可靠和持续的养育，免受父母冲突的戕害，他们就能幸福地成长。

请你思考

康妮和博比在高三的时候就结婚了，当时康妮已怀上了他们的第一个小孩。他们没有太多的钱，而婴儿又需要人照看，所以两人都没有上大学。几年之后第二个孩子出生了，看起来两个孩子都不该出生。博比现在是长途汽车司机，一离家跑车就是好几天。康妮在百货商店担任收银员，现在她对婚姻感到越来越不满意。她总是觉得自己不应过这种捉襟见肘的生活，心中开始暗暗看不起博比。博比则较乐观、友好，非常关心自己的孩子，但他却没有什么雄心壮志，康妮开始认为他再也不能“有所作为”了。这样，她非常受用连锁百货商店地区经理轻浮的奉承讨好。当博比在外跑车时，经理邀请她出来饮酒聚餐。她幻想如果自己和经理结婚，生活该是多么幸福美好。她决定和经理上床看看情况会怎样。

依你看，康妮应该怎样做？康妮和博比的未来会怎样？为什么？

[1] 虽然我描述了这些不同的模式，但请记住所有这些社会变化和离婚率的联系都是相关，可能存在各种各样的可能性。女性就业和离婚之间的联系，不一定就表示就业损害了女性对婚姻的忠诚。相反，如果在女性的婚姻中一开始就存在矛盾和冲突，她们就更可能寻找就业机会，所以婚姻不满导致女性寻找工作和女性工作致使婚姻不满都同样有可能发生（Rogers，1999）。请对社会变迁的影响保持开放的心态。

[2] 我们希望你花费片刻时间来思考这一模式是怎样对应人们的接近动机和回避动机的，见第6章191页。显然，某些婚姻失败不是因为夫妻反目或厌恶对方，而是因为他们不如结婚之初那样轻松愉快。

[3] substance use，指包括酒精、影响精神的药物和其他化学品如挥发性溶剂的滥用。——译者注

[4] 这两个概念我们分别在第1章3页和第6章195页介绍过。

第14章 亲密关系的维持和修复

这是最后一章，我们也快要完成本书的学习了。那么，也该盘点一下我们学过的内容。现在你知道多少在学习本书之前并不知道的内容？只有你自己确切知道，但这里列出一些可能的内容：

● 通常期望男性具有的行为风格——鼓励他们果断自信、自强自立而非温情脉脉、亲切体贴——并不能把他们训练成长期亲密关系中最理想的伴侣。

● 低自尊的人常常会小题大做或者知觉到根本不存在的排斥，从而破坏他们自己的亲密关系。

● 临近、熟识和方便能决定有奖赏价值的亲密关系到底能否开始。我们与许多人都可以建立美满的亲密关系，只不过我们遇不见他们而已。

● 长相很重要，如果你的外貌没有吸引力，很多人会忽视你，不想与你结识。

● 我们并不如我们认为的那般了解或理解自己的浪漫伴侣；甚至在成功的亲密关系之中也会持续存在很多错误认知。

● 当我们开始结识别人时，他们会努力给我们留下好印象，但一旦我们喜欢或爱上他们，他们就很少努力保持礼貌、端庄和愉悦。

● 在非言语沟通方面男性一般不如女性做得好，非言语沟通的缺陷与亲密关系的不满存在相关。

● 我们常常认识不到：当我们与伴侣谈话时，伴侣并没有接受到我们想要传递的信息。

● 坏的比好的更有力量，我们与伴侣偶尔刻薄或挑剔的交往比我们为他们做的千桩好事更有影响力。

● 长期来看，亲密关系需要付出的代价往往比我们预计得要大得多。

● 浪漫、激情之爱是我们选择结婚的主要的理由之一，但久而久之它一般会减少。

● 约有三分之一人的不能轻松舒适地对待相互依赖的亲密感；他们要么担心伴侣不够爱自己，要么在走得太亲近时感觉不自在。

● 男性一般比女性期望更多的性行为，挫折感常常由此而起。

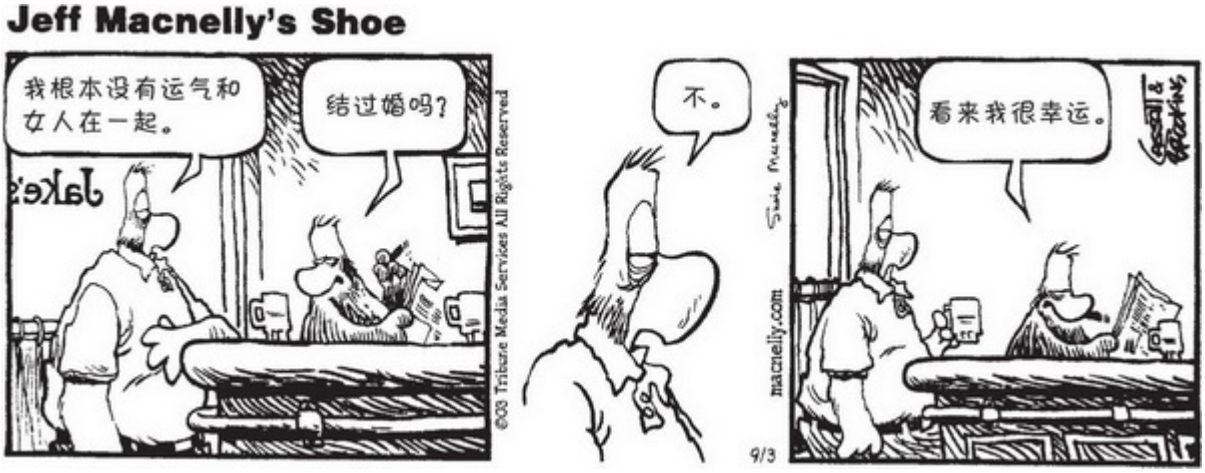
● 或迟或早，我们的伴侣都可能以某种方式背叛我们，给我们造成伤害和痛苦。

● 冲突是不可避免的。

● 平均来看，婚姻并不如过去那样幸福，离婚现在更为普遍。

呀！这么长的清单。这些不幸的事实只是我们学习过的许多内容的一部分而已；其他影响因素，比如神经质和自恋等人格特质，或者嫉妒或孤独的心理状态，也都会使亲密关系受挫。

总而言之，这些事实可能描绘出一幅阴暗的画面，的确，现代婚姻格外低的成功率表明许多伴侣关系并不像人们期望的那般美好。另一方面，我们学过的内容里也有很多积极的事实，以下就是：



亲密关系很复杂，常常比我们期望的代价更大。但既然你阅读了本书，你就不应该像这位连环漫画中的人物那么悲观。

Reprinted by permission of TMS Reprints.

● 许多男性（约三分之一）也像女性惯常的那样温情脉脉、亲切体贴和敏感细腻。而不具备这些特点的男性也可能通过学习，变得比现在更加热情、更加具有表达性。

● 幸福的爱人会宽容地理解伴侣并解释他们的行为，假定伴侣无辜，甚至把伴侣偶尔的不端行为视为善意和关爱。

● 大多数人会寻求与浪漫伴侣的相互依赖和亲密关系，并对此感到安心。

● 在幸福的亲密关系之中，如果激情减少，就会出现深厚、关爱的友谊，此类友谊丰富而热情，足以满足双方。

● 真正的宽恕对接受方和给予方都有益，在那些亲密、满意、最值得挽救的亲密关系中最容易得到。

● 或许最为重要的是，如果我们尽力去做，几乎所有人都能成为更体贴、更有魅力、更有奖赏价值的伴侣。在非言语沟通方面，如果给予男女两性同样的激励，男性就可以做得和女性一样好。如果我们花时间来检查我们的言语信息，就能减少或消除言语误解。只要我们处处留意就比麻痹大意能更加礼貌、较少自私、更加体贴、较少挑剔地对待我们的伴侣。

有许多理由使我们坚信，只要具备智慧和一起努力，我们就能和爱侣幸福到老。的确，我就坚决主张“知识就是力量”：更好地理解了亲密关系之后，人们就能充分地做好准备，防止某些问题并轻松地克服其他难题。最令人高兴的是，对伴侣关系有承诺的人会采取各种行动以保护和维持他们得到的满足感。而且，即使出现问题，很多难题也都能解决，很多伤口也都能愈合。在亲密关系遭遇挫折时，伴侣们常常能完全克服他们的困难，只要他们愿意。

作为总结的最后一章，我们要考察两个机制：伴侣如何持续他们的满意度，如何干预以恢复止步不前的亲密关系。尽管存在必须逾越的障碍，许多亲密关系不仅能坚持下来，还能美满幸福。

亲密关系的维持和提升

我曾在第6章（214~215页）介绍过，人们常常会采取各种行动保护和维持理想的亲密关系。来自两大学术阵营的研究者考察了关系维持机制（relationship maintenance mechanisms），即人们为维系他们的伴侣关系而采取的有策略的行动。支持卡里尔·鲁斯布特（Caryl Rusbult）投入模型[1]的社会心理学家已经识别出几种可以维持关系承诺的行为，而沟通学者则注意到其他能区分伴侣是否幸福的行为。我们来考察这两组发现。

保持忠诚

忠诚于伴侣关系的人与不太忠诚的伴侣相比，更加盼望亲密关系能持续，他们对亲密关系的思考和行为方式也不同。他们认识自己、伴侣以及亲密关系的方式都有助于维系伴侣关系，其行为方式能避免或消除冲突，充实亲密关系。

认知维持机制

当人们忠诚于他们的亲密关系时，他们的看法在几个重要方面都发生了变化。首先，他们不再把自己视为单独的个体，而是视为包括自己及伴侣在内的更大整体的一部分。他们认识到伴侣的生活和自己的生活有着很大的重叠，他们更多使用复数称谓的代词，用我们、我们的取代我、我的（Agnew et al.，1998）。这一自我定义的变化称为认知上的相互依赖（cognitive interdependence），它可能使得下述维持机制更可能发生（Fitzsimons & Kay，2004）。

其次，忠诚的伴侣会以积极错觉（positive illusion）来看待彼此，彼此理想化并尽可能以最好的眼光来看待他们的亲密关系（Conley et al.，2009；Luo et al.，2010）。认为伴侣的过失相对地无关紧要，关系的缺陷相对地无足轻重，伴侣的不端行为也视为无心之失或一时冲动而不放在心上（Neff & Karney，2003）。这些积极错觉有一特点很有趣，人们通常很清楚伴侣偶尔的讨厌或鲁莽之举，但会记错和为之辩解，从而能维持对伴侣积极的总体评价（Karney et al.，2001）。只要积极错觉不太离谱，这些玫瑰色的知觉就能让伴侣们偶尔的过失容易让人接受，从而有助于保护他们的幸福。

积极错觉的一种特殊形式可以说是第三种认知维持机制。忠诚的伴侣往往会认为他们的亲密关系比大部分人都要更好，他们越幸福，就会认为关系越出众（Reis et al.，2011）。这种感知到的优越感

（perceived superiority）使得个体的伴侣关系看起来更加特殊（Buunk & Ybema，2003），它真的使亲密关系更可能持续下去（Rusbult et al.，2000）。

满足的伴侣也不太可能追求情人。只要我们的伴侣知道有吸引力的情敌存在，情敌就可能扰乱伴侣，吸引伴侣弃我们而去，但满足的伴侣会表现出对替代选择的无视（inattention to alternatives），这使他们意识不到自己在替代关系中可能得到的好处，也相当不关心替代伴侣（Miller，2008）。对当前伴侣关系不特别忠诚的人，与那些对自己所得更为满足的人相比，会带着更多的好奇和热心密切注视他们可能的其他选择；比如在实验室程序下给他们机会，他们徘徊得时间更长，更仔细地查阅有吸引力的异性对象的照片（Miller，1997a）。未承诺的恋人会仔细寻找更好的伴侣，这就给他们当前的亲密关系带来危险：那些学期开始时就对其他选择留意的大学生，在学期结束时不太可能仍然与同一位浪漫伴侣保持恋爱关系（Miller & Simeon，2011）。相形之下，忠诚的情侣相对并不留心他们在其他的关系中会怎样——他们不太注意此类可能性——这有利于保护和维持他们当前的伴侣关系。

最后，如果忠诚的伴侣的确注意到对他们亲密关系构成威胁的情敌，他们对情敌的评价也不如其他人认为的那样称心如意。忠诚致使伴侣们蔑视那些能把他们从现存亲密关系吸引走的人（Lydon et al.，2003），这一贬低诱人的替代选择（derogation of tempting alternatives）的机制能让人们感到其他可能的伴侣并不如他们现在拥有的伴侣有吸引力。这一知觉偏差有趣的一面是，如果替代选择非常有诱惑力，因而对个体的亲密关系威胁最大，这种偏差就最强烈。比如，如果说俊美的异性是另一个遥远城市的职业模特，忠诚的伴侣就不会贬低这些人的照片，但如果说他们是本校的同学，忠诚的伴侣就会认为他们更没有吸引力（Simpson et al.，1990）。而且，有承

诺的男性会认为替代伴侣在排卵期比非排卵期更没有吸引力，而单身男性则认为没有服用避孕药的女性在排卵期比非排卵期更有吸引力（Miller & Maner，2010）。幸福的情侣为保护他们的亲密关系，倾向于低估其他潜在对象的有利条件。

行为维持机制

如前所述，为维持亲密关系人们通常会在认知上微妙地改变对别人、亲密关系和他们自己的认识或判断。其他维持机制则涉及人们行为的改变。

举例来说，承诺的人常常愿意为亲密关系做出各种个人牺牲，比如为了促进伴侣或亲密关系的幸福，做他们不愿意做的事情，或者克制自己的欲望（Impett & Gordon，2008）。这种牺牲的意愿（willingness to sacrifice）通常包括轻微的付出，比如看一场你不感兴趣的电影，因为伴侣想看。但它也涉及巨大的代价，即人们为了保持或改善他们的伴侣关系而付出巨大的代价。比如，如果你已经结婚，配偶为帮助你求学而不得不面对许多困难；但如果他/她忠诚于你们共同的未来，你的配偶是愿意付出这一代价的。

当伴侣的行为表明他们鼓励我们成为我们想要成为的人时，亲密关系也可能变得更加亲密。当伴侣鼓励我们成为自己所期望的人时——支持我们去学习技能，赞同我们接纳有前途的新角色和责任，提升我们的自我成长——我们的亲密关系和个人幸福都会得到提升（Overall et al.，2010a）。这种追求爱情伴侣的理想形象而产生的潜移默化的影响就是米开朗基罗现象（Michelangelo phenomenon），如此命名是为了纪念那位能从普通的石块创造出不朽艺术作品的著名雕塑家（Rusbult et al.，2009）。当伴侣关系刚建立时，人们很少能完成成长和改变，如果伴侣关注和回应他们的需要和愿望，帮助他

们成为他们想要成为的人，他们就会对亲密关系更为忠诚（Finkel et al.，2010）。

忠诚的爱人还倾向于忍受伴侣的一些不严重的苛刻对待而不还击。这就是顺应（accommodation）现象，顺应指的是伴侣一方控制冲动，避免以类似方式对另一方的挑衅反应，相反，做出一种建设性的反应（Rusbult et al.，1998）。当人们平静而自信地宽容伴侣的不良情绪、无意义的批评、鲁莽轻率和其他烦人的行为时，顺应就出现了。它与自我折磨无关；相反，只要伴侣的冒犯只是偶尔或暂时的，顺应就提供了避免无谓冲突的有效方法，否则只会持续令人不悦的交往。当伴侣双方都倾向“保持冷静”而非“以眼还眼，以牙还牙”时，他们一般会拥有幸福的亲密关系（Rusbult et al.，2001）。

然而，我要指出做到顺应需要努力。顺应要求我们忍住不说和控制脾气，因而涉及主动的自我控制——实际上，自我控制（self-control，即个体处理自己的冲动、控制自己的思绪、执着地追求既定目标并抑制不当行为的能力）一般有益于亲密关系。自我控制能让我们应对挑衅时避免大发脾气，所以高自控的人（如果有也）很少发生亲密伴侣暴力（Finkel et al.，2009）。宽恕要求我们不要心怀怨恨，故而自控也让人更可能宽恕（Jenkins et al.，2011）。自控也有助于我们抵制诱惑，故而能帮助我们抵抗有吸引力的替代伴侣的诱惑；如果人们已置身于亲密关系之中，他们认为自控力越强就越容易保持忠贞，实际上他们在新相识面前的确更少显得轻浮（Pronk et al.，2011）。

实际上，人们在自我控制的气质水平（即他们控制冲动的一般能力）上存在差异，如果你还算明智，就会找一位在必要时有足够坚忍和克制能力的伴侣。这是因为伴侣双方越能自控（也就是说，他们一起明智决策和正确行事的能力越大），其亲密关系通常更顺利、更满

意（Vohs et al.，2011）。然而任何人在紧张、分心或疲劳时自控力都会减弱（Buck & Neff，2011），故而人们暂时筋疲力尽时，更少顺应，更少宽恕，更多受到替代伴侣的诱惑（Luchies et al.，2011a）。我们疲劳和重负时，状况往往最糟糕。而令人欣慰的是，感受到与家人和朋友的联系能增强自控；心爱伴侣的接纳能增强我们的自控力，促使我们行动以保护自己的亲密关系（Blackhart et al.，2011）。[2]

自我控制并不容易做到，但是另一种行为维持机制可能比较容易实行：玩乐（play）。当伴侣能一起参与新异的、具有挑战性的、令人兴奋和快乐的活动时，他们通常会感到满足（Strong & Aron，2006）。简而言之，伴侣能一起玩乐就能更长久地在一起。有研究者对这一简单事实进行了正式实验研究，伴侣们身体一侧的手腕和脚踝部位被捆在一起，然后要求他们在有障碍物的通道上爬行，同时他们要用头部推动一个薄膜塑料滚筒（Aron et al.，2000）。如果他们能快速地完成比赛就能获得奖品，这个游戏任务很是令人兴奋和痴迷。与那些进行更普通活动的人相比，这类活动的参与者在活动结束后感到他们的亲密关系得到了提升。的确，在现实的世界里，那些热衷于徒步旅行、骑车、跳舞或者参加音乐会、演讲和演出的人，比那些只是待在家里看电视的人，认为他们的婚姻质量更高（Strong & Aron，2006）。抽出时间进行富有创造性的玩乐有益于亲密关系。

最后，那些忠于伴侣关系的人在伴侣背叛之后更有可能宽恕对方（Guerrero & Bachman，2010）。宽恕能促进亲密关系和犯错伴侣的改过（宽恕亲密伴侣远比心怀怨恨更少压力），所以宽恕能促进亲密关系和宽恕者本人的健康发展（Bono et al.，2008）。

专栏 14.1

本书人尽皆知的专栏：不要出轨

显然，如果你想保护和维持宝贵的亲密关系，你就不应将它置于致命的压力和紧张之下。所以，不要出轨，欺骗你的伴侣。大多数人（62%）认为，如果发现配偶有婚外情，就会离开配偶，提请离婚（Jones，2008）——的确如此，不贞是婚姻终结最主要的原因（Amato & Previti，2003）。对于大多数人，不贞都是可恶的背叛行为，比其他问题更会摧毁信任，损害亲密关系；比如，如果他们寻求治疗，与不贞斗争的配偶比其他寻求治疗的夫妻明显更为苦恼和抑郁（Atkins et al.，2010）。尽管如此，治疗通常有用。一般来说，不贞的夫妻在完成婚姻治疗项目（见后文）之后有很大的改善，苦恼程度大为降低（Atkins et al.，2010）。

故而，这里给出两条好建议。第一，如果在一度有价值的亲密关系中，你发现伴侣不忠，不要匆促行事。冷静地协商有助于你了解实际情况，做出明智而有益的决策，更快地摆脱痛苦（Snyder et al.，2007）。你可能会发现关系还能修复，所以“夫妻绝不应把陷入不贞危机的婚姻丢弃；你永远不知道什么时候你还需要它”（Pittman & Wagers，2005，p.1419）。第二，避开诱惑，尽自己的本分保护你的伴侣关系。寻找支持你忠贞而非贬抑一夫一妻制的社交圈，谨慎地处理与有吸引力的替代伴侣（包括同事、网友，尤其是过去情人）的关系（Glass & Staeheli，2003）。

保持满足

人际沟通专家丹·卡纳里（Dan Canary）和劳拉·斯塔福德（Laura Stafford）识别出第二大类的关系维持活动，他们从数百篇研究报告（包括500篇大学生的学期论文）总结出人们维持亲密关系的一些容易控制的行为（Canary & Stafford，2001），见表14.1。正如你看到的，满足的伴侣力图培养积极性、保持礼貌和欢欣，坚持积极乐观；他们鼓励开放和自我表露，分享他们自己的想法和情感并邀请他们的伴侣也这样做；他们彼此做出保证向对方宣告他们的爱恋、承诺和尊重；他们有共同的社交圈，有着共同的朋友并花时间与伴侣的

家人相处；他们公平地分担任务，公平承担属于自己的家庭责任（Weigel，2008）。满足的伴侣还会避开某些话题，但他们又寻求为彼此提供支持，保持善意的幽默，花足够的时间一起相处，犯错时也会向对方道歉。

表14.1　卡纳里和斯塔福德的关系维持策略

策略	示例："我……"
积极性	努力显得快乐、举止优雅。
	尝试使亲密交往令人愉快。
开放	鼓励对方向自己表露想法和情感。
	寻求讨论亲密关系的机会。
保证	强调我对他 / 她的承诺。
	暗示亲密关系有着美好的未来。
共有社交圈	关注伴侣双方共同的朋友和社会关系。
	表示自己愿意与他 / 她的朋友或家人一起做事。
分担任务	公平地分担需要完成的任务。
	在必须完成的任务中分担属于自己的那部分。
共同活动	花时间与他 / 她待在一起。
	与他 / 她一起进行日常的活动。
支持	寻求对方的建议。
	日子艰难时安慰他 / 她。
冲突管理	当自己犯错时会向对方道歉。
	对伴侣有耐心并谅解对方。
回避	避免讨论某些话题。
	尊重彼此的隐私和独处的需要。
幽默	直呼他 / 她有趣的绰号。
	捉弄对方。

资料来源：Stafford，2003.

类似的活动也可以用来维持亲密的友谊（Oswald et al.，2004），这一点我们应该不以为奇。如果你回头看看亲密关系的构成成分（请翻到第1章2页），你会明白卡纳里和斯塔福德识别出的大多数维持机制都能促进和鼓励朋友和爱人之间的亲密。维持策略涉及开放、个体爱恋的保证和承诺、可靠的支持以及许多共同的朋友和活动等等，这些策略都可能增强亲密关系的六个成分，即了解程度、关心程度、相互依赖性、相互一致性、信任度以及忠诚度。在亲密关系中，人们保持幸福的行动看来涉及创造和保持与伴侣的有奖赏价值的亲密关系。

专栏 14.2

亲密关系满足的秘诀：

1. 欣赏你的伴侣，2. 表达你的感激，3. 重复上述两步。

人们会适应于愉悦的环境，如果你足够幸运（并且还兼备聪明和勤奋），拥有了美满的亲密关系，你会认为它是理所应当的，这是很危险的。（用交互依赖理论的话来说，你的比较水平会攀高。）但如果你变得懒惰，习惯于你的好运，你就会身在福中不知福。这非常不利于你们的亲密关系，所以我给你一个特殊秘诀，如何同时感到满足、维持关系和对生活感觉良好。

听好了。要有义务地去注意伴侣为你付出的关爱、仁慈和慷慨。然后，每一周都要和你的伴侣分享你最欣赏的三个友善之举，无论巨细。

幸福的人生来就善于注意到他们自己的福分（Wood et al.，2010），但任何人都能学会更好地注意它们，当我们这样做时，我们的心情和主观幸福感都会得到改善。的确，翻开“感恩杂志”的人会真正地变得更幸福，在杂志里他们记录了自己的喜悦和好运（Lyubomirsky，2007）。

那么，当我们向伴侣表达我们的感激时，我们就能为他们提供巨大的价值认可和关爱（Gordon et al.，2011）。我们明确的欣赏心态减少了他们帮助我们时感到的代价，因此他们很容易承受他们付出的较小的牺牲——结果是他们在继续为我们的利益努力时，能得到更多的快乐（Lambert et al.，2010）。

在学习本书的旅程中，我们已经知道坏的比好的更有影响力，并且随着时间的流逝伴侣们彼此也不再那么温情脉脉。但我们现在知道，我们有方法避免肆虐的幻灭感，正是这种幻灭感侵蚀了太多的伴侣关系。你的任务很清楚：有意识地注意你亲密关系中好的一面，为之庆贺，并把你对它们的认知和感激传递给你的伴侣。如果你欣赏你的伴侣，表达你的感激，并且不断重复，你们双方都会更加幸福（Algoe，2011）。

而且，这些不同的行动似乎有作用。在日常生活中做出如表14.1所列活动的伴侣与那些不太努力维持伴侣关系的人相比，前者更加喜欢对方、更忠于他们的亲密关系（Stafford，2003）——当伴侣双方都这样行动时尤其如此（Oswald & Clark，2006）。不要因为表14.1所列的活动太多，看起来有点吓人而感到厌烦；其中的三项较之其他活动更重要，也容易记住。这一堆活动中，能最好地预测幸福婚姻的是积极性、保证和分担任务（Canary et al.，2002）。伴侣如果能做

自己公平分担的家务，经常保持愉快的情绪，定期向伴侣表达爱意和尊重，就非常有可能保持幸福的婚姻。

然而，我们要提出一条警告：在情人节给伴侣做出的友善之举不可能在七夕节还能让他/她保持满意。卡纳里及其同事（Canary et al.，2002）发现这些维持机制的时间效果是短暂的：如果这些理想的活动停下来，满意度马上就会开始下降。这给我们明显的启示是，要维持幸福的亲密关系，我们不得不坚持到底。这里自我控制再次显得重要（Kammrath & Peetz，2011）；长期来看，我们要持续保持快乐、爱恋和公平。而那些不时对伴侣小气、苛刻和漠视的人请自负后果。

修复关系

保护和维系亲密关系的机制和保养汽车有着某些共同的特点。如果你精心地选购，做了一笔好买卖，尽职地进行持续细心的保养计划，定期地更换机油，添加润滑剂，并尽自己所能照看车辆，你就是个幸福的司机。不过，尽管你很努力，汽车迟早会出问题，这时就应当修理了而非仅仅保养调整车辆。如果修理很简单，你可能自己单独就能完成，但有些情况下你却需要专业人员的帮助。欣慰的是，亲密关系出现破裂时，就像修理汽车一样，是可以得到专业帮助的。

自我实践

有时我们能自己解决在亲密关系中遇到的问题。我们对自己行为的知觉往往会受到自我服务偏差的影响，我们往往很难意识到自己对当下关系困境所起的推动作用。第三方的旁观者对我们关系的知觉往往比我们更冷静和公正。不过，如果你想自己修复亲密关系，可以获

得大量的建议。电视节目、杂志、自助类图书和播客上充满了各种建议，它们可能有助于改善你的亲密关系。这类用户常常觉得这些建议有帮助作用；比如阅读自助类图书的人们通常觉得这类图书对他们有益（Ellis，1993）。

然而，大众媒体给出的通俗意见也常常存在问题。举例来说，那些随意给出各种意见的所谓专业人士，他们的背景就像他们的意见本身一样虚假；曾有个著名的作家自夸拥有“博士”学位，结果发现该作家既没有从官方认可的大学毕业，也没有在研究院所研究过相关的助人和行为科学。根据维基百科[3]，畅销书《男人来自火星，女人来自金星》（Gray，1992）的作者约翰·格雷（John Gray）是从哥伦比亚太平洋大学（Columbia Pacific University）获得的博士学位，大多数美国人都没听说过这所学校，因为后来该大学被加州政府关闭。畅销书《婚姻的呵护和保鲜》（The Proper Care and Feeding of Marriage，2007）的作者劳拉·施莱辛格（Laura Schlessinger）的博士学位是生理学而非心理学。此外，有些婚姻专家给出的咨询意见并不是建立在正确研究的基础之上；相反，他们根据自己的个人观点就发表高论，有时与客观事实并不一致。人们也经常在这些“奇谈怪论”上投入大笔的金钱，这些观点与关系科学是矛盾的（Donahue，2007）。

还有些情形，咨询专家暗示改善亲密关系非常简单、容易实现，因而使得人们对于自己独自解决关系问题的能力过于乐观。因为这类建议是面向普通大众的，并不是为个体所面对的特定情境而度身定做的。它们常常缺少相关的明确方向，即使给出的指导原则相当清楚，却没有客观的观察者能监控伴侣们遵循的情况或者对执行情况提供正确的反馈。

然而最大的问题是，非专业的意见可能是完全错误的，它的流行性和它的准确性并无必然联系。回到第1章，我曾断言，人际关系学家非常不同意“男人来自火星，女人来自金星”这一头脑简单的观点；既然你已阅读本书，你又是怎么想的？

还有一个例子。有本名为《关系法则：俘获白马王子屡试不爽的秘密》（The Rules: Time-Tested Secrets for Capturing the Heart of Mr.Right）的书曾一度居于“非小说”类畅销书的榜首。据这本书的作者（Fein & Schneider，1995）所说，《关系法则》描述了“如何在帅哥面前表现得体的简单方法，能帮助任何女性赢得梦中白马王子的心”（p.5）。如果读者遵循书中提供的建议，“他不仅会和你结婚，而且永远会为你疯狂！我们给你的承诺是‘从此以后一直幸福’”（p.6）。听起来很棒，不是吗？不幸的是，书中给出的关系法则是错误的。为了提升对异性的吸引力，该书建议读者保持冷漠和神秘，避免显得太急于确立新的亲密关系。作者承认，“简而言之，我们探讨的是欲擒故纵（故意装出难以接近的样子，以鼓励对方进一步追求）”（p.6）。但是玩弄欲擒故纵的策略并没有多大作用，人际关系科学对这一方法的了解已经有40多年了。女性人为地延缓亲密关系的发展进程，对男性并没有特别的吸引力；对男人有吸引力的理想女人是除了他之外对所有人都故作清高的女性（Walster et al.，1973）。特别地，《关系法则》教导女性避免一周看望男性的次数超过两次，在交往早期避免进行过多的自我表露，在分离后不要告诉男方自己在做什么，诸如此类的关系法则都与男性对新伴侣的忠诚负相关（Agnew & Gephart，2000）。总的来说，遵循《关系法则》的女性可能比其他的女性更难吸引和留住男性。这些都不是非常正确有用的建议。（的确，《关系法则》的作者之一在该书出版几年之后就被起诉离婚。）

当然，并非所有的流行建议都是错误的，有些还是非常可靠的。比如，有些自助类图书是由声誉卓著、受人景仰的科学家所著（比如Gottman，2011；Orbuch，2009）。从积极方面来看，这类书籍花费不多。自助类图书的读者能多次参照这些建议，按自己的速度学习这些材料。可靠的图书也适合那些对正式治疗感到非常尴尬的人。它们还能给读者一种积极的态度，鼓励合作，促使他们努力处理自己的问题。

诸如此类，我承认我很高兴看到你阅读本书。我并不打算把本书设计成自助类图书，但我希望本书收集的信息能对你有所帮助。我相信亲密关系的科学研究蕴含着巨大的价值，希望我提供给你的材料能帮助你更专业地理解你自己的关系。我还敢打赌，你能把本书的诸多知识点应用到自己亲密关系之中，从而享受到更丰富、更有奖赏价值的伴侣关系。

预防性维持

保养你的汽车时，有时候在出现任何故障之前，把钱花在重要的维护上是很明智的。比如，几年之后你就应该更换汽车的正时皮带（timing belt）。它是汽油引擎里的部件，一旦断裂轻则让你进退两难，重则损毁你的引擎。更换正时皮带有点昂贵，当你的汽车引擎运行顺利时，很容易延迟更换。但预防性维持无疑是明智的选择。

类似地，已经订婚准备结婚的伴侣通常认为他们将会一帆风顺，没有必要为婚姻将给亲密关系带来的新阶段做准备。然而，一些预防性维持却可能很有价值。在问题发生之前，精细地调整伴侣的期望和沟通技能或许能带来丰厚的回报。

婚前咨询的形式多种多样，范围广泛，从对神职人员如牧师、神父等的非正式探访到心理学家或婚姻与家庭治疗专家指导下的结构性训练（Halfor[2011]总结了这些咨询项目）。人们在家里也能得到基于计算机的指导（Braithwaite & Fincham，2009）。为了叙述简明，我只探讨PREP项目，它也是最有名的关系技能课程之一。

预防和关系提升项目（The Prevention and Relationship Enhancement Program，PREP）通常包括分为5次总共约12小时的训练（Markman et al.，1994）。会谈关注的话题现在对于本书的读者可能非常熟悉：

● 能改变伴侣观点和行为的承诺所具有的力量。鼓励伴侣以长期的眼光来看待他们一起努力创造的未来。

● 一起快乐生活的重要性。说服伴侣在日常生活的基础上一起重视玩乐。

● 关于性的坦诚沟通所带来的价值。建议伴侣清楚而坦诚地表达他们的性欲望，并不时地尝试新事物。

● 不恰当期望的后果。鼓励伴侣认识他们的期望，对自己的期望保持理性，并清楚地沟通他们的期望。

该研究的参与者还要学习说话者—听话者技术，我在本书第370~371页介绍过。

PREP项目有作用吗？一般而言，答案是肯定的。参加诸如PREP的婚前预防项目的普通人比79%的没有参加此项训练的人后来状况要更好，至少一段时间如此（Hawkins et al.，2008）。接受婚姻与关系培训的新婚夫妇比那些没有接受此类培训的夫妇，在结婚后的头3~4年感到更满足（Blanchard et al.，2009）。不过，这类培训大部分的

参与者都是中产阶级白人，他们要求美好婚姻的动机非常强烈，不过训练的长期效果还不确定（Hawkins et al.，2008）。尽管如此，一些婚前预防性维持项目在头几年的确能让婚姻一帆风顺。

婚姻治疗

一旦婚姻出现了真正的问题，可能就需要更深入的干预。职业咨询师采用的治疗方法多种多样，有三种不同的治疗方法在大多数时间对于大部分人来说都是有治疗作用的。我们将看到它们在以下几方面存在差异：（1）它们侧重问题行为、思维还是情感；（2）它们侧重婚姻问题源于个体的易受伤害性还是夫妻之间的交往；（3）它们强调婚姻苦恼的根源是已往的事件还是当前的困境（Baucom et al.，2006）。涉及伴侣双方的治疗最为普遍，但处于艰难关系中的人也能从个人治疗中获益，即使他们的伴侣拒绝与他们一起寻求帮助。

行为的方法

大部分时间，不幸福的夫妻不能和颜悦色地彼此相对，而经典的干预——夫妻行为治疗（behavioral couple therapy，BCT）鼓励他们成为更愉快和有价值的伴侣。BCT关注夫妻们当前的交往，并设法用更亲切和慷慨的行动取代任何负面和惩罚性的行为。BCT治疗师给夫妻们传授沟通技能以帮助他们表达关爱，冷静地处理冲突，并特别鼓励他们做对伴侣有益或取悦伴侣的事情。

BCT有各种方法引导夫妻们的理想行为。治疗师可能安排“爱情日”（Weiss et al.，1973），让伴侣一方故意去按另一方的要求来行动以表示关切和善意。或者夫妻达成一致意见，以他们各自理想的行为来回报伴侣的积极行为。在此类协议即等价交换的合约中，伴侣一方的行为改变直接与另一方的行为变化联系在一起（Jacobson & Margolin，1979）。比如，如果他在星期六清扫了浴室，她就同意每

个周日洗衣服，而如果她在上周日洗了衣服，他就会打扫浴室。如果伴侣任何一方动摇，这种形式的合约就无法增加夫妻间积极的交流，所以还会采用诚信合约即平行协议，针对行为的变化给予特权奖励（Weiss et al.，1974）。在诚信合约中，他或许同意每周六清洗浴室，当他这样做了时就可以选择当晚的活动；她或许同意每周日都洗衣服，当她这样做了时，他就承担当晚为孩子洗澡并哄他们睡觉的全部责任。

说服伴侣们慷慨地行事对于BCT非常重要，但苦恼的夫妻在寻求治疗时彼此常会感到勉强与冷漠，这种态度BCT并不总能改变。因此，由BCT派生出的治疗注重伴侣们对他们关系及行为的认知和判断（Epstein & Baucom，2002）。除了鼓励理想的行为之外，夫妻认知—行为治疗（cognitive-behavioral couple therapy，CBCT）试图改变伴侣们思考和评价他们伴侣关系的各个方面。这种治疗强调夫妻们的选择性注意，即他们注意某些事情而忽略另一些事情的倾向性，设法给每位伴侣逐步灌输更合理的期望，更宽容的归因和更具有适应意义的关系信念。CBCT的参与者要学会跟踪和检测他们的想法，积极地思考任何负面行为的各种归因，识别并挑战不现实的信念，列出他们对亲密关系结果所持的各种支持和反对的理由。CBCT承认，人们常常会把他们在过去关系中习得的有问题的思维习惯带到他们现在的婚姻之中，但它仍然主要关注夫妻交往的当前模式；CBCT的核心观点是：不管适应不良的认知来自何方，如果夫妻能够公平、善意和理性地认识和评价彼此，他们就会感到更加满足。

最近从BCT派生出的疗法是夫妻行为整合治疗（integrative behavioral couple therapy，IBCT），这种方法既试图鼓励更理想的行为，又教导伴侣们宽容地接纳他们改变不了的不合（Christensen et al.，2010）。IBCT会传授沟通技能，也应用BCT的行为矫正技术，但它仍然假定即使伴侣双方的行为表现良好、令人满意，某些令人沮

丧的矛盾仍会一直存在；因此，治疗的一个重要目标是教会伴侣们对不可避免的烦心之事采取适应性的情绪反应。有3种技术可以促进个体对自己或伴侣缺点的接纳（Wheeler & Christensen，2002）。使用具有同理心的参与技术，夫妻们要学会不带任何责备或怨恨地表达他们的痛苦和弱点，否则会使得伴侣采取防卫姿势；这种技术的要点是通过帮助每位夫妻理解对方的感受而产生同理心。夫妻们还要学会用统一的超然态度来看待他们的问题，这种理智地看待问题的视角可以平息情绪，帮助夫妻们冷静而客观地理解交往中出现的问题。夫妻们要描述引起挫折感的事件，辨别该事件的触发源，同时要避免这类事件通常引起的负面情绪。最后，在宽容性建构中，当问题行为发生时，夫妻们要学会不再敏感，反应不再激烈；在治疗期间要排演和分析负面的交往模式，鼓励伴侣们真正放弃改变对方任何令自己讨厌的事情。IBCT的焦点是伴侣们当前的交往模式，不管其起源是什么，都力求改变伴侣们的交往行为以及个体对交往行为的情绪反应。

因此，这三种行为治疗方法都关注伴侣对待彼此的行动，但在附加成分上存在差别。BCT试图改变夫妻的行为，而CBCT试图改变他们的行为和认知，IBCT试图改变他们的行为和情绪（见表14.2）。每种方法都可能适用不同的夫妻，但重要的是，它们都有治疗作用（Baucom et al.，2006）。认真进行上述三种治疗的夫妻有60%~70%的人有效果，他们的不满和困扰在随后的几年里都显著地减少了（Christensen et al.，2010）。

情绪中心的治疗

表14.2　各种婚姻治疗的核心特征

	主要关注点		
治疗方法	行为、认知或情绪	个体还是夫妇	现在还是过去
夫妻行为治疗	行为	夫妇	现在
夫妻认知—行为治疗	认知	两者兼顾	现在
夫妻行为整合治疗	情绪	两者兼顾	现在
情绪中心的治疗	情绪	两者兼顾	现在
顿悟导向的夫妻治疗	情绪和认知	个体	过去

资料来源：Baucom et al.，2006.

另一个最近才出现的新疗法，情绪中心的夫妻治疗（emotionally focused couple therapy，EFCT）起源于依恋理论（Johnson，2009）。在整本书中我们都看到，能与自己的伴侣形成安全依恋的人在亲密关系中更为满足和舒心，EFCT通过增进伴侣的依恋安全努力改善亲密关系。正如行为学的方法，EFCT试图重新建立夫妻交往的理想模式，但它关注的重点是伴侣们在试图满足依恋需要时体验到的情绪。EFCT认为人们需要情绪安全，并会向他们的配偶寻求情绪安全，但如果伴侣一方不能有效地得到保证和接纳，并且伴侣另一方以负面方式反应，沮丧和苦恼就应运而生。最普通的现象是，想要得到更多注意和关爱的伴侣却以一种看似挑剔和责备别人的方式来索求，伴侣另一方的反应当然是躲避得越远越好。伴侣双方都得不到安慰，也没有人幸福，并且这种可憎的索求和退避循环可能会不断加剧。

EFCT试图识别出这类情感沟通适应不良的循环，并代之以重新建构的交往，从而使伴侣们能感到安心、爱恋，彼此能安全地交往。EFCT包括三个阶段（Johnson，2004）。在第一个阶段，要识别出沟通中存在问题的冲突模式，鼓励夫妻们把自己视为团结在一起与共同敌人战斗的合作者；治疗师还帮助夫妻们探察没有得到满足的接纳和安全需要，正是它们激起了夫妻冲突。在第二个阶段，伴侣们开始建立

有建设性的交往新模式，承认对方的需要并提供更多的保证和安慰。最后，在第三个阶段，伴侣们排演和加强他们对彼此的应答性，依靠新建立的安全感无畏地寻找解决老问题的新方法。整个过程包括9个步骤，见表14.3，一共包括10~12个治疗期。

EFCT治疗的重点是夫妻们当前的交往，但仍鼓励伴侣们思考各自的需要对共同关系结果的影响，所以EFCT要同时考察造成婚姻功能不良的个体和互动根源。对于较为苦恼的夫妻，EFCT非常有效，在治疗完成时70%的夫妻克服了他们的不满（Johnson，2004）。

表14.3　情绪中心的夫妻治疗的特定步骤

在治疗师的帮助下，要完成 EFCT 的夫妻们将经历下列治疗阶段：
阶段 1：评价问题
步骤 1：伴侣们描述他们的问题，常常要详尽地描述最近的争斗。
步骤 2：伴侣们要辨识出他们争议背后的情感恐惧和需要。
步骤 3：伴侣们用言语表达出他们的情绪，以便对方理解。
步骤 4：伴侣们认识到双方都受到伤害，不应单独责备任何一方。
阶段 2：建立能培育夫妇之爱的新交往风格
步骤 5：伴侣们辨识并承认他们最深处的情感，包括对保证、接纳和安慰的需要。
步骤 6：伴侣们承认并开始接纳对方的情感；还考察自己对习得的内容的新反应。
步骤 7：在开放和理解的基础上伴侣们开始新的交往模式；他们再次成为盟友而非对手。
阶段 3：排演和维持理想的新交往风格
步骤 8：伴侣们一起努力发现解决老问题的新方法。
步骤 9：伴侣们仔细地排演并巩固他们彼此更能接纳的新行为。

资料来源：Johnson，2004.

顿悟导向的治疗

最后一种治疗方法来自于弗洛伊德的精神分析传统，弗洛伊德认为人们常常在不自知的情况下背负着过去关系中留下的无意识伤害和创伤，这会加重和玷污他们当前的伴侣关系（见专栏14.3）。有许多干预方法寻求提高伴侣们对这些问题“包袱”的洞察能力（如，Scharff & de Varela，2005），但这种方法的典型例子是斯奈德（Snyder，2002）的顿悟导向的夫妻治疗（insight-oriented couple therapy，IOCT）。IOCT比上述治疗方法更强调个体的易受伤害性（见表14.2）；它努力帮助人们理解他们在过去的关系中建立的个人习惯和臆断，怎样制造出他们与当前伴侣的麻烦。因此，它比其他治疗方法也要更全面地考察已往的事件；IOCT假定婚姻不满的起源通常在于夫妻们在以前的关系中遭逢的困难。

专栏 14.3

顿悟导向的治疗原则

大多数心理动力学取向的婚姻治疗师都强调三个基本观点：

1. 人们在选择配偶和对待伴侣的方式中，常常受到自己（意识不到的）隐藏的紧张和未满足的需要的影响。
2. 许多这样的无意识冲突要么来自个体成长家庭中的事件，要么来自先前爱情关系中的事件。
3. 治疗的主要目标是使来访者获得对他们无意识冲突的顿悟——理解为什么他们以现有的方式来感受和行动——如此他们才有自由选择不同的感受和行动。

IOCT的主要工具是情感重构，通过这一过程夫妇能重新想象或重新经历过去的亲密关系，从而努力辨别已往伴侣冲突中的主要情感和应对风格（Snyder & Schneider，2002）。治疗师指导个体通过严密地检视他/她自己的关系历史，非常细心地注意任何人际伤害的模式。

治疗师帮助个体理解过去的关系和他/她现在问题之间可能存在的联系。

来自情感性重构的顿悟有助于伴侣们对另一方的行为采取更仁慈的判断。夫妻任何一方都更加可能意识到他/她的易受伤害性，共同表达出的恐惧以及建立伴侣之间同理心的需要。治疗师也有可能把夫妻双方都描述成竭尽全力修复关系的典范，考虑到个人的历史，所以责备和刻薄之词也减少了。那么，因为（正如我们前面提到过的）知识就是力量，夫妻们逐渐建构起新的、更有奖赏价值的交往模式，从而可以避免过去的陷阱。

所有这些通常需要15~20次治疗期。正如情绪中心的治疗和行为治疗方法，ICOT对大部分夫妻都有帮助，至少有一项研究（Snyder et al.，1991）表现出显著的维持效果，在四年之后夫妻们的适应比BCT更好。

婚姻治疗的共同特征

此外还有各种其他婚姻治疗方法（见Harway，2005），但我们重点关注的只有行为的方法（BCT），EFCT和IOCT，因为谨慎的研究表明他们适用于大多数夫妻（Baucom et al.，2006）。大部分严肃地参加上述三种治疗的人在此后的境况都变得更好，并且（据粗略的估算）约有三分之二的人不再对他们的婚姻不满（Snyder et al.，2006）。但谁也不能担保治疗的效果，治疗的成功可能取决于个体参与治疗的诚意、努力程度以及具体过程。但婚姻治疗有助于大部分的夫妻。如果你希望修复举步维艰的亲密关系，治疗是可行的。

那么，这些治疗方法哪一个适合你呢？多年以来，这个问题在职业治疗师之间引起了许多竞争和不时的争吵，但我们可以给你一个非常简单的答案：选择最吸引你的治疗和治疗师。这并非是无聊的建

议。在你读到这最后几页时，你感到最有趣的治疗就很可能是适用于你的最好的治疗，这样说有三方面的原因。

首先，尽管婚姻治疗的名称和强调的重点不同，但它们都有某些共同点，这可能就是它们都能发挥作用的重要原因（Wampold，2007）。每种治疗都对伴侣关系遭遇困难的原因提供了合理的解释，都为怎样克服这类困难提供了充满希望的新观点。为了实现这一目标，每种治疗都提供了改变这些苦恼交往模式的新方法，都促使夫妻们表现出更有效、更理想的行为。虽然每种治疗对这些目标的追求有着不同的理论基础，但它们都注重培养夫妻们彼此间更有建设性的联系和更令人满足的交往模式。所以，这些不同的婚姻治疗方法都有着相同的核心成分，使得它们本质上更为相似。

其次，有鉴于此，你选择的治疗师可能和你选择的治疗方法一样重要。如果夫妻双方都尊重和信任他们的治疗师，治疗就更有可能成功（Summers & Barber，2003），所以你应该寻找一位看起来既可靠又令人信服的杰出治疗师。如果你认为某种治疗方法有道理，而治疗师又支持这种方法，那么这位治疗师与那些使用你不太信服的方法的治疗师相比显得更专业、更权威。

最后，吸引你的治疗方法更可能给你带来真正的改变，这种乐观的态度非常有影响力（Snyder et al.，2006）。积极的期望使得治疗效果更加明显。与那些对治疗结果悲观的人相比，相信自己的努力肯定能带来疗效的夫妻会更认真地配合治疗，保持更高亢的精神状态，这都会增加治疗成功的几率。

同样，如果你和某些人一样认为“好姻缘天注定”和“伴侣无法改变”，不要怪我没有提醒你这些观点的危险性。在第4章我们曾讨论过诸如此类的起着反作用的关系信念，我希望你现在对这类信念缺点的认识应该更清楚。当婚姻出现问题时，持有这类信念的人不太可能

寻求治疗，即使他们真的进行治疗，实行起来也往往心不在焉。结果是，他们的境况不太可能得到改善。所谓“牵马到河易，强马饮水难。”

的确，这句古老的俗语道出了所有婚姻治疗的最后一个共同点：人们都没有充分地利用婚姻治疗。大多数离婚的人根本就没有咨询过婚姻治疗师，极少数寻求治疗的人通常要等到他们的问题非常严重时才来寻求帮助（Doss et al.，2004）。男性尤其如此，不太可能像女性那样积极寻求婚姻治疗；他们对发生的婚姻问题反应迟钝，不太可能相信治疗的效果，在有必要治疗时更是迟疑不决（Doss et al.，2003）。考虑到婚姻治疗的有效性，这一点很遗憾。我希望，既然你已经知道在婚姻治疗上付出金钱会物有所值，如果需要你会毫不迟疑地联系治疗师。

通常治疗的时机也值得考虑。越早处理婚姻问题，就越容易解决。夫妻们的痛苦越深，就越难逆转（Snyder et al.，1993）。为什么还要坐失良机？考虑这样一种可能的结果：治疗并不总是能起作用，一旦治疗师理解了夫妻们的问题，治疗师也有可能劝告双方解除婚姻关系。但如果婚姻真到了这一步，许多令人迷茫的不确定性和痛苦都可以避免。另一方面，如果亲密关系有挽救的可能，治疗有帮助作用，那么越早得到治疗，伴侣遭逢的苦恼就越少，就越能重新恢复健康的伴侣关系。不管何种情况，亲密伴侣坐视他们所面临的、不可避免的困难而不处理都会后患无穷。

结语

那么，整体来看，正如汽车一样，预防性维持能维系亲密关系以免破裂，出现问题时也能修复。这个类比很恰当（这也是用汽车来比

喻亲密关系的原因），但必须指出这个类比有可能产生严重的误导：不管你如何细心地呵护你的汽车，迟早会用坏而必须更换，但亲密关系却根本未必会如此。当然，有些人会经常更换他们的爱人，就如同更换汽车一样追求更新潮、更浮华的款式（Campbell & Foster，2002），但本书的大部分读者都希望他们最终能与某个特定的伴侣建立稳定的亲密关系，能让他们一辈子都心满意足。

我们能做到这一点。我希望，在你学习完亲密关系的现代科学之后，你更能训练有素地创造、理解和管理成功、幸福、持久和有奖赏价值的亲密关系。我还希望，你能明智地选择伴侣，并且能细心周到地呵护和保养你的伴侣关系，从而建立并维持永远让你满足的亲密关系。毕竟，有些亲密关系非常成功。当研究者要求100对婚龄持续了45年的满意夫妻解释他们成功的原因时（Lauer et al.，1990），他们的回答是：

- 他们珍视婚姻，并认为婚姻是长期的承诺和忠诚；
- 幽默感非常有益于婚姻；
- 他们非常相似，在大部分事情上都能达成一致意见；
- 他们真正地喜欢自己的配偶，喜欢与配偶共度美好时光。

我们希望你的婚姻也能这样。

请你思考

当露西读到本书结尾部分时，她决定要与丈夫谈谈自己对他以及婚姻生活每况愈下的不满。他们订婚时丈夫可是体贴周到、魅力四射，但她最近觉得丈夫不再设法取悦自己，所以感到孤独和受伤。她

认为自己不断地调整以顺应丈夫，但丈夫却很少做什么来取悦自己。丈夫从来不关心她每天过得怎样。这虽是小事，却令她烦忧，这种行为表明了丈夫的自我迷恋和缺乏关爱。然而，当露西建议一起去寻求婚姻治疗时，丈夫坚决地拒绝了。所以，她决定自己独自前往；她找到了美国婚姻和家庭治疗学会的网址：www.aamft.org，发现了一位治疗师，并约好了单独见面。

你认为露西和她丈夫的未来怎样？为什么？

[1] 需要时请参考第6章213页。

[2] 这里说明自控在亲密关系中的另一个好处：自控表明我们在乎。通过改变伴侣其实很少能改善我们的亲密关系（这样做只能惹恼他们），当我们改变我们自己时，我们的努力才能取得成功。当伴侣意识到我们在努力表现得更好时（比如，试图更清晰地沟通，更理性地管理冲突等）往往会感到高兴，而如果我们成功地进行了一定程度的自我控制，他们会更为满意（Hira & Overall，2011）。如果伴侣双方都这样做，请想想带来的好处。

[3] Wikipedia，一部基于互联网、内容开放的全球多语言百科全书，也是目前世界上最大的百科全书。其网址为http://www.wikipedia.org——译者注

参考文献

Abbey, A. (1982). Sex differences in attributions for friendly behavior: Do males misperceive females' friendliness? Journal of Personality and Social Psychology, 42, 830- 838.

Abel, E. L., & Kruger, M. L. (2010). Smile intensity in photographs predicts longevity. Psychological Science, 21, 542- 544.

Acevedo, B. P., & Aron, A. (2009). Does a long-term relationship kill romantic love? Review of General Psychology, 13, 59- 65.

Acevedo, B. P., Aron, A., Fisher, H. E., & Brown L. L. (2011). Neural correlates of long-term intense romantic love. Social Cognitive and Affective Neuroscience. doi: 10.1093/scan/nsq092

Acitelli, L. K. (2008). Knowing when to shut up: Do relationship reflections help or hurt relationship satisfaction? In J. P. Forgas & J. Fitness (Eds.), Social relationships: Cognitive, affective, and motivational processes (pp. 115- 129). New York: Psychology Press.

Acitelli, L. K., Wickham, R. E., Brunson, J., & Nguyen, M. (2011, January). When couples read stories about other

couples' relationships. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Ackerman, D. (1994). A natural history of love. New York: Random House.

Ackerman, J. M., & Kenrick, D. T. (2009). Cooperative courtship: Helping friends raise and raze relationship barriers. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 1285- 1300.

Afifi, T., Caughlin, J., & Afifi, W. (2007). The dark side (and light side) of avoidance and secrets.In B. H. Spitzberg & W. R. Cupach (Eds.), The dark side of interpersonal communication (2 nd ed.,pp. 61- 92). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Afifi, T. D., & Joseph, A. (2009). The standards for openness hypothesis: A gendered explanation for why avoidance is so dissatisfying. In T. D. Afifi & W. A. Afifi (Eds.), Uncertainty, information management, and disclosure decisions: Theories and applications (pp. 341- 362). New York:Routledge.

Afifi, T. D., Olson, L. N., & Armstrong, C. (2005). The chilling effect and family secrets: Examining the role of self-protection, other protection, and communication efficacy. Human Communication Research, 31, 564- 598.

Afifi, T. O., MacMillan, H., Cox, B. J., Asmundson, G. J. G., Stein, M. B., & Sareen, J. (2009). Mental health correlates of intimate partner violence in marital relationships in a nationally representative sample of males and females. Journal of Interpersonal Violence, 24, 1398-1417.

Afifi, W. (2010). Uncertainty and information management in interpersonal contexts. In S. Smith &S. Wilson (Eds.), New directions in interpersonal communication research (pp. 94-114). Thousand Oaks, CA: Sage.

Afifi, W. A., & Metts, S. (1998). Characteristics and consequences of expectation violations in close relationships. Journal of Social and Personal Relationships, 15, 365- 392.

Afifi, W. S., Falato, W. L., & Weiner, J. L. (2001). Identity concerns following a severe relational transgression: The role of discovery method for the relational outcomes of infidelity. Journal of

Agnew, C. R., & Gephart, J. M. (2000). Testing The Rules of commitment enhancement: Separating fact from fiction. Representative Research in Social Psychology, 24, 41- 47.

Agnew, C. R., Loving, T. J., Le, B., & Goodfriend, W. (2004). Thinking close: Measuring relational closeness as perceived self-other inclusion. In D. J. Mashek & A. Aron

(Eds.), Handbook of closeness and intimacy (pp. 103- 115). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Agnew, C. R., Van Lange, P. A. M., Rusbult, C. E., & Langston, C. A. (1998). Cognitive interdependence:Commitment and the mental representation of close relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 74, 939- 954.

Ahmetoglu, G., Swami, V., & Chamorro-Premuzic, T. (2010). The relationship between dimensions of love, personality, and relationship length. Archives of Sexual Behavior, 39, 1181-1190.

Ahrons, C. (1994). The good divorce. New York: HarperCollins.

Ahrons, C. R. (2007). Family ties after divorce: Long-term implications for children. Family Process,46, 53- 65.

Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E., & Wall, S. (1978). Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Albrecht, S. L., & Kunz, P. R. (1980). The decision to divorce: A social exchange perspective. Journal of Divorce, 3, 319- 337.

Albright, J. M. (2008). Sex in America online: An exploration of sex, marital status, and sexual identity in Internet sex seeking and its impacts. Journal of Sex Research, 45, 175- 186.

Albright, L., Cohen, A. I., Malloy, T. E., Christ, T., & Bromgard, G. (2004). Judgments of communicative intent in conversation. Journal of Experimental Social Psychology, 40, 290- 302.

Algoe, S. (2011, January). Gratitude fuels upward spirals of mutually-responsive behavior. Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Ali, L. (2007, November 5). Knocking yourself up. Newsweek, p. 53.Ali, L., & Miller, L. (2004, July 12). The secret lives of wives. Newsweek, p. 46- 54.

Allan, G. (2008). Flexibility, friendship, and family. Personal Relationships, 15, 1- 16.

Allen, A. B., & Leary, M. R. (2010). Reactions to others' selfish actions in the absence of tangible consequences. Basic and Applied Social Psychology, 32, 26-34.

Allen, C. T., Swan, S. C., & Raghavan, C. (2009). Gender symmetry, sexism, and intimate partner violence. Journal of Interpersonal Violence, 24, 1816- 1834.

Allen, E. S., & Baucom, D. H. (2004). Adult attachment and patterns of extradyadic involvement.Family Process, 43, 467- 488.

Allen, K., Blascovich, J., & Mendes, W. B. (2002). Cardiovascular reactivity in the presence of pets,friends, and spouses: The truth about cats and dogs. Psychosomatic Medicine, 64, 727- 739.

Allen, K., Shykoff, B. E., & Izzo, J. L., Jr. (2001). Pet ownership, but not ACE inhibitor therapy, blunts home blood pressure responses to mental stress. Hypertension, 38, 815-820.

Allik, J., Realo, A., Mottus, R., Borkenau, P., Kuppens, P., & Hrebí cková, M. (2010). How people see others is different from how people see themselves: A replicable pattern across cultures.Journal of Personality and Social Psychology, 99, 870- 882.

Altman, I., & Taylor, D. A. (1973). Social penetration: The development of interpersonal relationships.New York: Holt, Rinehart & Winston.

Amato, P. R. (2003). Reconciling divergent persepectives: Judith Wallerstein, quantitative family research, and children of divorce. Family Relations, 52, 332- 339.

Amato, P. R. (2009). Institutional, companionate, and individualistic marriage: A social psychological perspective on marital change. In H. Peters & C. Dush (Eds.), Marriage and family: Perspectives and complexities (pp. 75- 90). New York: Columbia University Press.

Amato, P. R. (2010). Research on divorce: Continuing trends and new developments. Journal of Marriage and Family, 72, 650- 666.

Amato, P. R., Booth, A., Johnson, D. R., & Rogers, S. J. (2007). Alone together: How marriage in America is changing. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Amato, P. R., & Hohmann-Marriott, B. (2007). A comparison of high- and low-distress marriages that end in divorce. Journal of Marriage and Family, 69, 621- 638.

Amato, P. R., & Previti, D. (2003). People's reasons for divorcing: Gender, social class, the life course, and adjustment. Journal of Family Issues, 24, 602- 626.

Amato, P. R., & Rogers, S. J. (1999). Do attitudes toward divorce affect marital quality? Journal of Family Issues, 20, 69- 86.

Ambadar, Z., Cohn, J. F., & Reed, L. I. (2009). All smiles are not created equal: Morphology and timing of smiles perceived as amused, polite, and embarrassed/nervous. Journal of Nonverbal Behavior, 33, 17- 34.

Ambady, N., Hallahan, M., & Conner, B. (1999). Accuracy of judgments of sexual orientation from thin slices of behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 538- 547.

Ambady, N., & Rosenthal, R. (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. Journal of Personality and Social Psychology,64, 431- 441.

American Society of Plastic Surgeons. (2011). 2010 cosmetic surgery gender distribution. Retrieved from: http://www.plasticsurgery.org/News-and-Resources/Statistics.html/2010-womencosmeticsurgery-minally-invasive-statistics.pdf

Ames, D. R., Kammrath, L. K., Suppes, A., & Bolger, N. (2010). Not so fast: The (not-quite-complete)dissociation between accuracy and confidence in thin-slice impressions. Personality and Social Psychology Bulletin, 36, 264- 277.

Andersen, P. A., Guerrero, L. K., & Jones, S. M. (2006). Nonverbal behavior in intimate interactions and intimate relationships. In V. Manusov & M. L. Patterson (Eds.), The Sage handbook of nonverbal communication (pp. 259- 277). Thousand Oaks, CA: Sage.

Anderson, D. E., DePaulo, B. M., & Ansfield, M. E. (2002). The development of deception detection skill: A longitudinal study of same-sex friends. Personality and Social Psychology Bulletin, 28,536- 545.

Anderson, J. R., Van Ryzin, M. J., & Doherty, W. J. (2010). Developmental trajectories of marital happiness in

continuously married individuals: A group-based modeling approach. Journal of Family Psychology, 24, 587- 596.

Anderson, K. G. (2006). How well does paternity confidence match actual paternity? Evidence from worldwide nonpaternity rates. Current Anthropology, 47, 513- 520.

Anderson, K. J., Kanner, M., & Elsayegh, N. (2009). Are feminists man haters? Feminists' and nonfeminists' attitudes toward men. Psychology of Women Quarterly, 33, 216- 224.

Anderson, M., Kunkel, A., & Dennis, M. R. (2010). "Let's (not) talk about that": Bridging the past sexual experiences taboo to build healthy romantic relationships. Journal of Sex Research, 47,1- 11.

Anderson, S. L., Adams, G., & Plaut, V. C. (2008). The cultural grounding of personal relationship:The importance of attractiveness in everyday life. Journal of Personality and Social Psychology,95, 352- 368.

Andrews, P. W., Gangestad, S. W., Miller, G. F., Haselton, M. G., Thornhill, R., & Neale, M. C.(2008). Sex differences in detecting sexual infidelity: Results of a maximum likelihood method for analyzing the sensitivity of sex differences to underreporting. Human Nature, 19, 347- 373.

Angulo, S. K., & Swann, W. B., Jr. (2007, January). The sexist roots of the precarious couple effect: Violating

traditional gender roles can undermine communication patterns in couples. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Memphis, TN.

Apostolou, M. (2009). Parent-offspring conflict over mating: The case of short-term mating strategies.Personality and Individual Differences, 47, 895- 899.

Archer, J. (2000). Sex differences in aggression between heterosexual partners: A meta-analytic review. Psychological Bulletin, 126, 651- 680.

Archer, J. (2006). Cross-cultural differences in physical aggression between partners: A social-role analysis. Personality and Social Psychology Review, 10, 133- 153.

Argyle, M., & Henderson, M. (1984). The rules of friendship. Journal of Social and Personal Relationships,1, 211- 237.

Ariely, D., & Loewenstein, G. (2006). The heat of the moment: The effect of sexual arousal on sexual decision making. Journal of Behavioral Decision Making, 19, 87- 98.

Aron, A. (2010). Behavior, the brain, and the social psychology of close relationships. In C. R.

Agnew, D. E. Carlston, W. G. Graziano, & J. R. Kelly (Eds.), Then a miracle occurs: Focusing on behavior in social psychological theory and research (pp. 283- 298). New York: Oxford University Press.

Aron, A., & Aron, E. N. (2000). Self-expansion motivation and including other in the self. In W. Ickes & S. Duck (Eds.), The social psychology of personal relationships (pp. 109- 128). Chichester,England: Wiley.miL17151_ref_R1-R88.indd 3 15/09/11 11:48 AM

Aron, A., & Aron, E. N. (2006). Romantic relationships from the perspective of the self- expansion model and attachment theory: Partially overlapping circles. In M. Mikulincer & G. S. Goodman(Eds.), Dynamics of romantic love: Attachment, caregiving, and sex (pp. 359- 382). New York:Guilford Press.

Aron, A., Aron, E. N., & Allen, J. (1998). Motivations for unreciprocated love. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 787- 796.

Aron, A., Fisher, H., Mashek, D. J., Strong, G., Li, H., & Brown, L. L. (2005). Reward, motivation,and emotion systems associated with early-stage intense romantic love. Journal of Neurophysiology,94, 327- 337.

Aron, A., Fisher, H. E., Strong, G., Acevedo, B., Riela, S., & Tsapelas, I. (2008). Falling in love. In S. Sprecher, A. Wenzel, & J. Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp. 315- 336).New York: Psychology Press.

Aron, A., Mashek, D. J., & Aron, E. N. (2004). Closeness as including the other in the self. In D. J. Mashek & A. Aron

(Eds.), Handbook of closeness and intimacy (pp. 27- 41). Mahwah, NJ:Erlbaum.

Aron, A., Norman, C. C., Aron, E. N., McKenna, C., & Heyman, R. E. (2000). Couples' shared participation in novel and arousing activities and experienced relationship quality. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 273- 284.

Aron, A., Paris, M., & Aron, E. N. (1995). Falling in love: Prospective studies of self-concept change.Journal of Personality and Social Psychology, 69, 1102- 1112.

Aron, A., Steele, J. L., Kashdan, T. B., & Perez, M. (2006). When similars do not attract: Tests of a prediction from the self-expansion model. Personal Relationships, 13, 387- 396.

Aron, A., & Westbay, L. (1996). Dimensions of the prototype of love. Journal of Personality and Social Psychology, 70, 535- 551.

Aronson, E., & Cope, V. (1968). My enemy's enemy is my friend. Journal of Personality and Social Psychology,8, 8- 12.

Arriaga, X. B. (2001). The ups and downs of dating: Fluctuations in satisfaction in newly formed romantic relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 754- 765.

Arriaga, X. B., & Agnew, C. R. (2001). Being committed: Affective, cognitive, and conative components of relationship commitment. Personality and Social Psychology Bulletin, 27, 1190- 1203.

Arriaga, X. B., & Rusbult, C. E. (1998). Standing in my partner’s shoes: Partner perspective taking and reactions to accommodative dilemmas. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 927- 948.

Arriaga, X. B., Slaughterbeck, E. S., Capezza, N. M., & Hmurovic, J. L. (2007). From bad to worse:Relationship commitment and vulnerability to partner imperfections. Personal Relationships, 14,389- 409.

Arroyo, A., & Harwood, J. (2011). Communication competence mediates the link between shyness and relationship quality. Personality and Individual Differences, 50, 264- 267.Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258- 290.

Asendorpf, J. B., & Wilpers, S. (1998). Personality effects on social relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 74, 1531- 1544.

Ash, J., & Gallup, G. G., Jr. (2008). Brain size, intelligence, and paleoclimatic variation. In G. Geher& G. Miller (Eds.), Mating intelligence: Sex, relationships, and the mind’s reproductive system(pp. 313- 335). New York: Erlbaum.

Askari, S. F., Miriam, L., Erchull, M. J., Staebell, S. E., & Axelson, S. J. (2010). Men want equality, but women don’t expect it: Young adults’ expectations for participation in household and child care chores. Psychology of Women Quarterly, 34, 243- 252.

Assad, K. K., Donnellan, M. B., & Conger, R. D. (2007). Optimism: An enduring resource for romantic relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 93, 285- 297.

Atkins, D. C., Marín, R. A., Lo, T. T. Y., Klann, N., & Hahlweg, K. (2010). Outcomes of couples with infidelity in a community-based sample of couple therapy. Journal of Family Psychology, 24,212- 216.

Aubé, J., Norcliffe, H., Craig, J., & Koestner, R. (1995). Gender characteristics and adjustmentrelated outcomes: Questioning the masculinity model. Personality and Social Psychology Bulletin, 21, 284- 295.miL17151_ref_R1-R88.indd 4 15/09/11 11:48 AM

Aune, K. S., & Wong, N. C. H. (2002). Antecedents and consequences of adult play in romantic relationships. Personal Relationships, 9, 279- 286.

Averill, J. R. (1982). Anger and aggression: An essay on emotion. New York: Springer.

Babad, E., Bernieri, F., & Rosenthal, R. (1989). Nonverbal communication and leakage in the behavior of biased

and unbiased teachers. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 89- 94.

Bach, G. R., & Wyden, P. (1983). The intimate enemy: How to fight fair in love and marriage. New York:Avon Books.

Bachman, J. G., Johnston, L. D., & O'Malley, P. M. (2001). Monitoring the future: Questionnaire responses from the nation's high school seniors, 2000. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.

Back, M. D., Schmukle, S. C., & Egloff, B. (2008a). Becoming friends by chance. Psychological Science,19, 439- 440.

Back, M. D., Schmukle, S. C., & Egloff, B. (2008b). How extraverted is honey.bunny77@hotmail.de ? Inferring personality from e-mail addresses. Journal of Research in Personality, 42, 1116- 1122.

Back, M. D., Schmukle, S. C., & Egloff, B. (2010). Why are narcissists so charming at first sight?

Decoding the narcissism- popularity link at zero acquaintance. Journal of Personality and Social Psychology, 98, 132- 145.

Back, M. D., Stopfer, J. M., Vazire, S., Gaddis, S., Schmukle, S. C., Egloff, B., & Gosling, S. D. (2010).Facebook profiles reflect actual personality, not self-idealization. Psychological Science, 21,372- 374.

Bailenson, J. N., & Yee, N. (2005). Digital chameleons: Automatic assimilation of nonverbal gestures in immersive virtual environments. Psychological Science, 16, 814- 819.

Bailenson, J. N., & Yee, N. (2007). Virtual interpersonal touch and digital chameleons. Journal of Nonverbal Behavior, 31, 225- 242.

Baker, L. R., & McNulty, J. K. (2010). Shyness and marriage: Does shyness shape even established relationships? Personality and Social Psychology Bulletin, 36, 665- 676.

Baker, L. R., & Oswald, D. L. (2010). Shyness and online social networking services. Journal of Social and Personal Relationships, 27, 873- 889.

Baldinger, A. (2008, July 29). Stop! in the name of travel costs. Houston Chronicle, p. E4.

Baldwin, M. W., & Keelan, J. P. R. (1999). Interpersonal expectations as a function of self-esteem and sex. Journal of Social and Personal Relationships, 16, 822- 833.

Balsam, K. F., Beauchaine, T. P., Rothblum, E. D., & Solomon, S. E. (2008). Three-year f ollow-up of samesex couples who had civil unions in Vermont, same-sex couples not in civil unions, and heterosexual married couples. Developmental Psychology, 44, 102- 116.

Bank, B. J., & Hansford, S. L. (2000). Gender and friendship: Why are men’s best same-sex friendships less

intimate and supportive? Personal Relationships, 7, 63- 78.

Bar, M., Neta, M., & Linz, H. (2006). Very first impressions. Emotion, 6, 269- 278.

Barber, N. (2000). Why parents matter: Parental investment and child outcomes. Westport, CT: Bergin and Garvey.

Barber, N. (2003). Divorce and reduced economic and emotional interdependence: A cross-national study. Journal of Divorce and Remarriage, 39, 113- 124.

Barry, R. A., Bunde, M., Brock, R. L., & Lawrence, E. (2009). Validity and utility of a multidimensional model of received support in intimate relationships. Journal of Family Psychology,23, 48- 57.

Bartell, D. S. (2006). Influence of parental divorce on romantic relationships in young adulthood: A cognitive-developmental perspective. In M. A. Fine & J. H. Harvey (Eds.), Handbook of divorce and relationship dissolution (pp. 339- 360). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Bartholomew, K. (1990). Avoidance of intimacy: An attachment perspective. Journal of Social and Personal Relationships, 7, 147- 178.

Bartholomew, K., & Horowitz, L. M. (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four-category model. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 226- 244.

Bartz, J. A., & Lydon, J. E. (2008). Relationship-specific attachment, risk regulation, and communal norm adherence in close relationships. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 655- 663.

Baruch, A. T., Pietromonaco, P. R., & Powers, S. I. (2010, January). Attachment style as a predictor of newlyweds' reactions to conflict. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Las Vegas, NV.miL17151_ref_R1-R88.indd 5 15/09/11 11:48 AM

Basile, K. C., Swahn, M. H., Chen, J., & Saltzman, L. E. (2006). Stalking in the United States: Recent national prevalence estimates. American Journal of Preventive Medicine, 31, 172- 175.

Basow, S. A., & Minieri, A. (2011). "You owe me": Effects of date cost, who pays, participant gender, and rape myth beliefs on perceptions of rape. Journal of Interpersonal Violence, 26,479- 497.

Bastian, B., & Haslam, N. (2010). Excluded from humanity: The dehumanizing effects of social ostracism. Journal of Experimental Social Psychology, 46, 107- 113.

Battaglia, D. M., Richard, F. D., Datteri, D. L., & Lord, C. G. (1998). Breaking up is (relatively) easy to do: A script for the dissolution of close relationships. Journal of Social and Personal Relationships,15, 829- 845.

Baucom, B. R., McFarland, P. T., & Christensen, A. (2010). Gender, topic, and time in observed demand-withdraw interaction in cross- and same-sex couples. Journal of Family Psychology, 24,233- 242.

Baucom, D. H., Epstein, N., & Stanton, S. (2006). The treatment of relationship distress: Theoretical perspectives and empirical findings. In A. Vangelisti & D. Perlman (Eds.), The Cambridge handbook of personal relationships (pp. 745- 769). New York: C ambridge University Press.

Baumeister, R. F., & Bratslavsky, E. (1999). Passion, intimacy, and time: Passionate love as a function of change in intimacy. Personality and Social Psychology Review, 3, 49 - 67.

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Vohs, K. D. (2001). Bad is stronger than good.Review of General Psychology, 5, 323- 370.

Baumeister, R. F., & Dhavale, D. (2001). Two sides of romantic rejection. In M. R. Leary (Ed.), Interpersonal rejection (pp. 55- 71). New York: Oxford University Press.

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. Psychological Bulletin, 117, 497- 529.

Baumeister, R. F., & Vohs, K. D. (2004). Sexual economics: Sex as a female resource for social exchange in

heterosexual interactions. Personality and Social Psychology Review, 8, 339- 363.

Baumeister, R. F., & Wotman, S. R. (1992). Breaking hearts: The two sides of unrequited love. New York:Guilford Press.

Baumeister, R. F., Wotman, S. R., & Stillwell, A. M. (1993). Unrequited love: On heartbreak, anger,guilt, scriptlessness, and humiliation. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 377- 394.

Baxter, L. A. (1984). Trajectories of relationship disengagement. Journal of Social and Personal Relationships,1, 29- 48.

Baxter, L. A. (1986). Gender differences in the heterosexual relationship rules embedded in breakup accounts. Journal of Social and Personal Relationships, 3, 289- 306.

Baxter, L. A. (2004). Relationships as dialogues. Personal Relationships, 11, 1- 22.

Baxter, L. A., Mazanec, M., Nicholson, J., Pittman, G., Smith, K., & West, L. (1997). Everyday loyalties and betrayals in personal relationships. Journal of Social and Personal Relationships, 14,655- 678.

Baxter, L. A., & West, L. (2003). Couple perceptions of their similarities and differences: A dialectical

perspective. Journal of Social and Personal Relationships, 20, 491- 514.

Baxter, L. A., & Wilmot, W. W. (1984). “Secret tests”: Social strategies for acquiring information about the state of the relationship. Human Communication Research, 11, 171- 201.

Baxter, L. A., & Wilmot, W. W. (1985). Taboo topics in close relationships. Journal of Social and Personal Relationships, 2, 253- 269.

Beach, S. R. H., Whitaker, D. J., Jones, D. J., & Tesser, A. (2001). When does performance feedback prompt complementarity in romantic relationships? Personal Relationships, 8, 231- 248.

Beck, L. A., & Clark, M. S. (2009). Offering more support than we seek. Journal of Experimental Social Psychology, 45, 267- 270.

Beck, L. A., & Clark, M. S. (2010a). Looking a gift horse in the mouth as a defense against increasing intimacy. Journal of Experimental Social Psychology, 46, 676- 679.

Beck, L. A., & Clark, M. S. (2010b). What constitutes a healthy communal marriage and why relationship stage matters. Journal of Family Theory & Review, 2, 299- 315.

Becker, D. V., Sagarin, B. J., Guadagno, R. E., Millevoi, A., & Nicastle, L. D. (2004). When the sexes need not differ:

Emotional responses to the sexual and emotional aspects of infidelity. Personal Relationships,11, 529-538.miL17151_ref_R1-R88.indd 6 15/09/11 11:48 AM

Becker, O. A., & Lois, D. (2010). Selection, alignment, and their interplay: Origins of lifestyle homogamy in couple relationships. Journal of Marriage and Family, 72, 1234-1248.

Bellavia, G., & Murray, S. (2003). Did I do that? Self-esteem-related differences in reactions to romantic partners' moods. Personal Relationships, 10, 77- 95.

Bélisle, J., Bodur, H. O., & Nantel, J. (2008, February). Perception in virtual worlds: Personality impressions based on avatars in the virtual world Second Life. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Albuquerque, NM.

Bem, S. L. (1993). The lenses of gender: Transforming the debate on sexual inequality. New Haven, CT:Yale University Press.

Ben-Ari, A., & Lavee, Y. (2007). Dyadic closeness in marriage: From the inside story to a conceptual model. Journal of Social and Personal Relationships, 24, 627- 644.

Bente, G., Leuschner, H., Al Issa, A., & Blascovich, J. J. (2010). The others: Universals and cultural specificities

in the perception of status and dominance from nonverbal behavior. Consciousness and Cognition, 19, 762- 777.

Berant, E., Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2008). Mothers' attachment style, their mental health,and their children's emotional vulnerabilities: A 7-year study of children with congenital heart disease. Journal of Personality, 76, 31- 65.

Berdahl, J. L. (2007). The sexual harassment of uppity women. Journal of Applied Psychology, 92,425- 437.

Berenson, K. R., & Andersen, S. M. (2006). Childhood physical and emotional abuse by a parent:Transference effects in adult interpersonal relations. Personality and Social Psychology Bulletin,32, 1509- 1522.

Berg, J. H., & McQuinn, R. D. (1986). Attraction and exchange in continuing and noncontinuing dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 942- 952.

Berkman, L. F., & Glass, T. A. (2000). Social integration, social networks, social support and health.In L. F. Berkman & I. Kawachi (Eds.), Social epidemiology (pp. 137 - 174). New York: Oxford University Press.

Berman, J. S., & Bennett, J. B. (1982, August). Love and power: Testing Waller's principle of least interest.Paper

presented at the meeting of the American Psychological Association, Washington, DC.

Bernstein, W. M., Stephenson, B. O., Snyder, M. L., & Wicklund, R. A. (1983). Causal ambiguity and heterosexual affiliation. Journal of Experimental Social Psychology, 19, 78- 92.

Berscheid, E. (2010). Love in the fourth dimension. Annual Review of Psychology, 61, 1- 25.

Berscheid, E., & Lopes, J. (1997). A temporal model of relationship satisfaction and stability. In R. J. Sternberg & M. Hojjat (Eds.), Satisfaction in close relationships (pp. 129- 159). New York:Guilford Press.

Berscheid, E., Snyder, M., & Omoto, A. M. (1989). Issues in studying close relationships: Conceptualizing and measuring closeness. In C. Hendrick (Ed.), Review of personality and social psychology:Vol. 10. Close relationships (pp. 63- 91). Newbury Park, CA: Sage.

Berscheid, E., Snyder, M., & Omoto, A. M. (2004). Measuring closeness: The Relationship Closeness Inventory (RCI) revisited. In D. J. Mashek & A. Aron (Eds.), Handbook of closeness and intimacy(pp. 81- 101). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Berscheid, E., & Walster, E. (1974). A little bit about love. In T. Huston (Ed.), Foundations of interpersonal attraction (pp. 355- 381). New York: Academic Press.

Besser, A., & Priel, B. (2009). Emotional responses to a romantic partner's imaginary rejection: The roles of attachment anxiety, covert narcissism, and self-evaluation. Journal of Personality, 77,287- 325.

Biblarz, T. J., & Stacey, J. (2010). How does the gender of parents matter? Journal of Marriage and Family, 72, 3- 22.

Biesanz, J. C., Neuberg, S. L., Smith, D. M., Asher, T., & Judice, T. N. (2001). When accuracy-motivated perceivers fail: Limited attentional resources and the reemerging self-fulfilling prophecy.Personality and Social Psychology Bulletin, 27, 621- 629.

Birditt, K. S., Brown, E., Orbuch, T. L., & McIlvane, J. M. (2010). Marital conflict behaviors and implications for divorce over 16 years. Journal of Marriage and Family, 72, 1188- 1204.

Birnbaum, G. E. (2007). Attachment orientations, sexual functioning, and relationship satisfaction in a community sample of women. Journal of Social and Personal Relationships, 24, 21- 35.

Birnbaum, G. E. (2010). Bound to interact: The divergent goals and complex interplay of attachment and sex within romantic relationships. Journal of Social and Personal Relationships, 27, 245- 252.

Birnbaum, G. E., Cohen, O., & Wertheimer, V. (2007). Is it all about intimacy? Age, menopausal status, and women's sexuality. Personal Relationships, 14, 167- 185.

Birnie, C. J., & Lydon, J. E. (2011, January). Intimacy, attachment, and well-being in heterosexual romantic relationships over time. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Bisson, M. A., & Levine, T. R. (2009). Negotiating a friends with benefits relationship. Archives of Sexual Behavior, 38, 66- 73.

Blackhart, G. C., Nelson, B. C., Winter, A., & Rockney, A. (2011). Self-control in relation to feelings of belonging and acceptance. Self and Identity, 10, 152- 165.

Blanchard, V. L., Hawkins, A. J., Baldwin, S. A., & Fawcett, E. B. (2009). Investigating the effects of marriage and relationship education on couples' communication skills: A meta-analytic study. Journal of Family Psychology, 23, 203 - 214.

Blanch-Hartigan, D., Andrzejewski, S. A., Hill, K. M., Wittenbraker, C. H., & Yu, X. (2011, January).The effectiveness of training to improve interpersonal sensitivity: A meta-analysis. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Blascovich, J., & McCall, C. (2010). Attitudes in virtual reality. In J. P. Forgas, J. Cooper, & W. D.Crano (Eds.), The psychology of attitudes and attitude change (pp. 283- 297). New York: Psychology Press.

Blekesaune, M. (2008). Partnership transitions and mental distress: Investigating temporal order.Journal of Marriage and Family, 70, 879- 890.

Bleske, A. L., & Shackelford, T. K. (2001). Poaching, promiscuity, and deceit: Combating mating rivalry in same-sex friendships. Personal Relationships, 8, 407- 424.

Blickstein, I. (2005). Superfecundation and superfetation. In I. Blickstein & L. G. Keith (Eds.),Multiple pregnancy: Epidemiology, gestation, and perinatal outcome (2nd ed., pp. 102- 107). London:Taylor and Francis.

Blow, A. J., & Hartnett, K. (2005). Infidelity in committed relationships II: A substantive review.Journal of Marital & Family Therapy, 31, 217- 233.

Blumstein, P., & Schwartz, P. (1983). American couples: Money, work, sex. New York: William Morrow.

Bodenmann, G., Atkins, D. C., Schar, M., & Poffet, V. (2010). The association between daily stress and sexual activity. Journal of Family Psychology, 24, 271- 279.

Bogaert, A. F., & Sadava, S. (2002). Adult attachment and sexual behavior. Personal Relationships, 9,191- 204.

Bohns, V. K., & Flynn, F. J. (2010). “Why didn’t you just ask?”: Underestimating the discomfort of help-seeking. Journal of Experimental Social Psychology, 46, 402- 409.

Bolger, N., Zuckerman, A., & Kessler, R. C. (2000). Invisible support and adjustment to stress. Journal of Personality and Social Psychology, 79, 953- 961.

Bond, C. F., Jr., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. Personality and Social Psychology Review, 10, 214- 234.

Bono, G., McCullough, M. E., & Root, L. M. (2008). Forgiveness, feeling connected to others, and well-being: Two longitudinal studies. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 182- 195.

Boomsma, D. I., Willemsen, G., Dolan, C. V., Hawkley, L. C., & Cacioppo, J. T. (2005). Genetic and environmental contributions to loneliness in adults: The Netherlands twin register study.

Behavior Genetics, 35, 745- 752.Boon, S. D., & McLeod, B. A. (2001). Deception in romantic relationships: Subjective estimates of success at deceiving and attitudes toward deception. Journal of Social and Personal Relationships,18, 463- 476.Booth, A., Johnson, D. R., White, L. K., & Edwards, J. N. (1986). Divorce and marital instability over the life course. Journal of Family Issues, 7, 421- 442.Boothroyd, L. G., Cross, C. P., Gray, A. W., Coombes, C., & Gregson-Curtis,

K. (2011). Perceiving the facial correlates of sociosexuality: Further evidence. Personality and Individual Differences,50, 422- 425.Boothroyd, L. G., Jones, B. C., Burt, D. M., DeBruine, L. M., & Perrett, D. I. (2008). Facial correlates of sociosexuality. Evolution and Human Behavior, 29, 211- 218.miL17151_ref_R1-R88.indd 8 15/09/11 11:48 AM

Boothroyd,L.G.,Jones,B.C.,Burt,D.M.,& Perrett,D.I. (2007).Partner characteristics associated with masculinity,health,and maturity in male faces. Personality and Individual Differences,43,1161- 1173.

Bornstein,R.F.(1989).Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research.Psychological Bulletin,106,265-289.

Bosson,J.K.,Johnson,A.B.,Niederhoffer,K.,& Swann,W.B.,Jr. (2006).Interpersonal chemistry through negativity: Bonding by sharing negative attitudes about others. Personal Relationships,13,135- 150.

Bosson,J.K.,Vandello,J.A.,Burnaford,R.M.,Weaver,J.R.,& Wasti,S.A.(2009).Precarious manhood and displays of physical aggression.Personality and Social Psychology Bulletin,35,623- 634.

Bowlby,J.(1969). Attachment and loss: Vol.1.Attachment.New York: Basic Books.

Boyes,A.D.,& Fletcher,G.J.O.(2007).Metaperceptions of bias in intimate relationships. Journal of Personality and Social Psychology,92,286- 306.

Boynton,M.(2008,February). What Rapunzel and Lady Godiva have in common: Using hair length as a cue for sexual availability.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Albuquerque,NM.

Brackett,M.A.,Warner,R.M.,& Bosco,J.S.(2005).Emotional intelligence and relationship quality among couples. Personal Relationships,12,197- 212.

Bradbury,T.N.(2002).Invited program overview: Research on relationships as a prelude to action.Journal of Social and Personal Relationships,19,571- 599.

Bradford,S.A.,Feeney,J.A.,& Campbell,L.(2002).Links between attachment orientations and dispositional and diary-based measures of disclosure in dating couples: A study of actor and partner effects. Personal Relationships,9,491- 506.

Bradshaw,C.,Kahn,A.S.,& Saville,B.K.(2010).To hook up or date: Which gender benefits- Sex Roles,62,661- 669.

Bradshaw,S.D.(2006).Shyness and difficult relationships: Formation is just the beginning.In D.C.Kirkpatrick,S.Duck,& M.K.Foley (Eds.), Relating difficulty: The processes of constructing and managing difficult interaction (pp.15-41).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Brady, S. E., Lord, C. G., & Hill, S. E. (2011, January). Evaluating others based on attractiveness: Power enhances preference for physically attractive partners. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Braithwaite, S. R., & Fincham, F. D. (2009). A randomized clinical trial of a computer based preventive intervention: Replication and extension of ePREP. Journal of Family Psychology, 23, 32- 38.

Brand, R. J., Markey, C. M., Mills, A., & Hodges, S. D. (2007). Sex differences in self-reported infidelity and its correlates. Sex Roles, 57, 101- 109.

Brase, G. L., & Guy, E. C. (2004). The demographics of mate value and self-esteem. Personality and Individual Differences, 36, 471- 484.

Brassard, A., Shaver, P. R., & Lussier, Y. (2007). Attachment, sexual experience, and sexual pressure in romantic relationships: A dyadic approach. Personal Relationships, 14, 475- 493.

Braver, S. L., Ellman, I. M., & Fabricius, W. V. (2003). Relocation of children after divorce and children'S best interests: New evidence and legal considerations. Journal of Family Psychology, 17, 206- 219.

Braver, S. L., Shapiro, J. R., & Goodman, M. R. (2006). Consequences of divorce for parents. In M. A. Fine & J. H. Harvey (Eds.), Handbook of divorce and relationship dissolution (pp. 313- 337). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Brehm, S. S., & Brehm, J. W. (1981). Psychological reactance: A theory of freedom and control. New York: Academic Press.

Brennan, K. A., Clark, C. L., & Shaver, P. R. (1998). Self-report measurement of adult attachment: An integrative overview. In J. A. Simpson & W. S. Rholes (Eds.), Attachment theory and close relationships (pp. 46- 76). New York: Guilford Press.

Brewer, D. D., Potterat, J. J., Garrett, S. B., Muth, S. Q., Roberts, J. M., Kasprzyk, D., Montano, D. E., & Darrow, W. W. (2000). Prostitution and the sex discrepancy in reported number of sexual partners. Proceedings of the National Academy of Science, 97, 12385- 12388.

Brewer, G., & Archer, J. (2007). What do people infer from facial attractiveness- Journal of Evolutionary Psychology, 5, 39- 49.

Brewer, G., & Hendrie, C. A. (2011). Evidence to suggest that copulatory vocalizations in women are not a reflexive consequence of orgasm. Archives of Sexual Behavior, 40, 559- 564.

Bridges, A. J., Wosnitzer, R., Scharrer, E., Sun, C., & Liberman, R. (2010). Aggression and sexual behavior in best-

selling pornography videos: A content analysis update.Violence Against Women,16,1065- 1085.

Bringle,R.G.,& Buunk,B.P.(1991).Extradyadic relationships and sexual jealousy.In K.McKinney & S.Sprecher (Eds.), Sexuality in close relationships (pp.135- 153).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Broady,E.F.,& Neff,L.A.(2010,January).Boosting marital immunity: Stress inoculation effects in early marriage.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Las Vegas,NV.

Brock,R.L.,& Lawrence,E.(2009).Too much of a good thing: Underprovision versus overprovision of partner support.Journal of Family Psychology,23,181- 192.

Brock,R.L.,& Lawrence,E.(2010).Support adequacy in marriage: Observing the platinum rule.In K.Sullivan & J.Davila (Eds.),Support processes in intimate relationships (pp.3- 25).New York: Oxford University Press.

Brody,L.R.,& Hall,J.A.(2008).Gender and emotion in context.In M.Lewis,J.M.Haviland-Jones,& L.Feldman Barrett (Eds.), Handbook of emotions (3 rd ed.,pp.395- 408).New York: Guilford Press.

Brody,L.R.,& Hall,J.A.(2010).Gender,emotion,and socialization.In J.Chrisler & D.McCreary (Eds.),Handbook of

gender research in psycholog (Vol.1,pp.429- 454).New York: Springer.

Broemer,P.,& Diehl,M.(2003).What you think is what you get: Comparative evaluations of close relationships. Personality and Social Psychology Bulletin,29,1560- 1569.

Brown,J.,Bernieri,F.,& Reyna,N.(2011,January).Perceiving others from zero-a cquaintance to ten weeks: A developmental study.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Brown,J.D.,& L'Engle,K.L.(2009).X-rated: Sexual attitudes and behaviors associated with U.S.early adolescents' exposure to sexually explicit media.Communication Research,36,129- 151.

Brown,J.L.,Sheffield,D.,Leary,M.R.,& Robinson,M.E.(2003).Social support and experimental pain. Psychosomatic Medicine,65,276- 283.

Brown,J.L.,& Vanable,P.A.(2009).The effects of assessment mode and privacy level on selfreports of risky sexual behaviors and substance use among young women.Journal of Applied Social Psychology,39,2756- 2778.

Brown,N.R.,& Sinclair,R.C.(1999).Estimating number of lifetime sexual partners: Men and women do it differently. Journal of Sex Research,36,292- 297.

Brownridge,D.A.(2010).Does the situational couple violence-intimate terrorism typology explain cohabitors' high risk of intimate partner violence- Journal of Interpersonal Violence,25,1264- 1283.

Brumbaugh,C.C.,& Fraley,R.C.(2007).Transference of attachment patterns: How important relationships influence feelings toward novel people. Personal Relationships,14,513-530.Brunell,A.B.,Davis,M.,Rhodes,J.,& DePaoli,J.(2011,January).Narcissism and interpersonal transgressions.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Brunell,A.B.,Kernis,M.H.,Goldman,B.M.,Heppner,W.,Davis,P.,Cascio,E.V.,& Webster,G.D.(2010).Dispositional authenticity and romantic relationship functioning.Personality and Individual Differences,48,900- 905.

Brunet,P.M.,& Schmidt,L.A.(2007).Is shyness context specific- Relation between shyness and online self-disclosure with and without a live webcam in young adults. Journal of Research in Personality,41,938- 945.

Brunet,P.M.,& Schmidt,L.A.(2008).Are shy adults really bolder online- It depends on the context.CyberPsychology & Behavior,11,707- 709.

Bryant,A.N.(2003).Changes in attitudes toward women's roles: Predicting gender-role traditionalism among college students. Sex Roles,48,131- 142.

Bryant,C.M.,Wickrama,K.A.S.,Bolland,J.,Bryant,B.M.,Cutrona,C.E.,& Stanik,C.E.(2010).Race matters,even in marriage: Identifying factors linked to marital outcomes for African Americans.Journal of Family Theory & Review,2,157- 174.

Buck,A.A.,& Neff,L.A.(2011,January).Stress spillover in early marriage: The role of self-regulatory depletion.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Buck,D.M.,& Plant,E.A.(2011).Interorientation interactions and impressions: Does the timing of disclosure of sexual orientation matter- Journal of Experimental Social Psychology,47,333- 342.

Buckley,K.E.,Winkel,R.E.,& Leary,M.R.(2004).Reactions to acceptance and rejection: Effects of level and sequence of relational evaluation. Journal of Experimental Social Psychology,40,14- 28.

Buhrmester,D.,& Furman,W.(1986).The changing functions of friends in childhood: A neoSullivanian perspective.In V.J.Derlega & B.A.Winstead (Eds.), Friendship and social interaction (pp.41- 62).New York: Springer-Verlag.

Bukowski,W.M.,& Cillessen,A.H.(Eds.).(1998). Sociometry then and now: Building on six decades of measuring children's experiences with the peer group.San Francisco: Jossey-Bass.

Buller,D.B.,& Burgoon,J.K.(1994).Deception: Strategic and nonstrategic communication.In J.A.Daly & J.M.Wiemann (Eds.), Strategic interpersonal communication (pp.191-223).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Burger,J.M.,& Burns,L.(1988).The illusion of unique invulnerability and use of effective contraception. Personality and Social Psychology Bulletin,14,264- 270.

Burgoon,J.K.,& Bacue,A.E.(2003).Nonverbal communication skills.In J.O.Greene & B.R. Burleson (Eds.),Handbook of communication and social interaction skills (pp.179-219).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Burgoon,J.K.,& Levine,T.R.(2010).Advances in deception detection.In S.Smith & S.Wilson (Eds.),New directions in interpersonal communication research (pp.201- 220).Thousand Oaks,CA: Sage.

Burleson,B.R.,Kunkel,A.W.,Samter,W.,& Werking,K.J.(1996).Men’s and women’s evaluations of communication skills in personal relationships: When sex differences make a difference- and when they don’t. Journal of Social and Personal Relationships,13,201- 224.

Burleson,M.H.,Trevathan,W.R.,& Todd,M.(2007).In the mood for love or vice versa- Exploring the relations among sexual activity,physical affection,affect,and stress in the daily lives of mid-aged women. Archives of Sexual Behavior,36,357-368.

Burman, B., Margolin, G., & John, R. S. (1993). America's angriest home videos: Behavioral contingencies observed in home reenactments of marital conflict. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 61, 28- 39.

Burnette, J. L., Taylor, K. W., Worthington, E. L., & Forsyth, D. R. (2007). Attachment and trait forgivingness: The mediating role of angry rumination. Personality and Individual Differences, 42, 1585- 1596.

Burns, G. L., & Farina, A. (1992). The role of physical attractiveness in adjustment. Genetic, Social, and General Psychology Monographs, 118, 157- 194.

Burriss, R. P., Rowland, H. M., & Little, A. C. (2009). Facial scarring enhances men's attractiveness for short-term relationships. Personality and Individual Differences, 46, 213- 217.

Burton, L. M., Bonilla-Silva, E., Ray, V., Buckelew, R., & Freeman, E. H. (2010). Critical race theories, colorism, and the decade's research on families of color. Journal of Marriage and Family, 72, 440- 459.

Busboom, A. L., Collins, D. M., Givertz, M. D., & Levin, L. A. (2002). Can we still be friends- Resources and barriers to friendship quality after romantic relationship dissolution. Personal Relationships, 9, 215- 223.

Busby,D.M.,& Holman,T.B.(2009).Perceived match or mismatch on the Gottman conflict styles: Associations with relationship outcome variables.Family Process,48,531- 545.

Buss,D.M.(1989).Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. Behavioral and Brain Sciences,12,1- 14.

Buss,D.M.(2000). The dangerous passion: Why jealousy is as necessary as love and sex.New York: Free Press.

Buss,D.M.(2003). The evolution of desire: Strategies of human mating (rev.ed.).New York: Basic Books.

Buss,D.M.(2012). Evolutionary psychology: The new science of the mind (4 th ed.).Boston,MA: Pearson.

Buss,D.M.,& Duntley,J.D.(2006).The evolution of aggression.In M.Schaller,J.A.Simpson,& D.T.Kenrick (Eds.), Evolution and social psychology (pp.263- 285).New York: Psychology Press.

Buss,D.M.,Larsen,R.J.,Westen,D.,& Semmelroth,J. (1992).Sex differences in jealousy: Evolution,physiology,and psychology. Psychological Science,3,251- 255.

Buss,D.M.,& Schmitt,D.P.(1993).Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. Psychological Review,100,204- 232.

Buss,D.M.,& Shackelford,T.K.(2008).Attractive women want it all: Good genes,economic i nvestment,parenting proclivities,and emotional commitment. Evolutionary Psychology,6,134- 146.

Buss,D.M.,Shackelford,T.K.,Kirkpatrick,L.A.,Choe,J.C.,Lim,H.K.,Hasegawa,M.,Hasegawa,T.,& Bennett,K.(1999).Jealousy and the nature of beliefs about infidelity: Tests of competing hypotheses about sex differences in the United States,Korea,and Japan.Personal Relationships,6,125- 150.

Buss,D.M.,Shackelford,T.K.,Kirkpatrick,L.A.,& Larsen,R.J.(2001).A half century of mate preferences: The cultural evolution of values. Journal of Marriage and the Family,63,491- 503.

Butzer,B.,& Campbell,L.(2008).Adult attachment,sexual satisfaction,and relationship satisfaction: A study of married couples. Personal Relationships,15,141- 154.

Buunk,A.P.,Park,J.H.,& Duncan,L.A.(2010).Cultural variation in parental influence on mate choice.Cross-Cultural Research,44,23- 40.

Buunk,A.P.,& Solano,A.C.(2010).Conflicting preferences of parents and offspring over criteria for a mate: A study in Argentina.Journal of Family Psychology,24,391- 399.Buunk,B.(1987).Conditions that promote breakups as a consequence of extra-dyadic involvements. Journal of Social and Clinical Psychology,5,271- 284.

Buunk,B.P.(1995).Sex,self-esteem,dependency and extradyadic sexual experience as related to jealousy responses. Journal of Social and Personal Relationships,12,147- 153.

Buunk,B.P.(1997).Personality,birth order and attachment styles as related to various types of jealousy. Personality and Individual Differences,23,997- 1006.

Buunk,B.P.(2001).Perceived superiority of one’s own relationship and perceived prevalence of happy and unhappy relationships. British Journal of Social Psychology,40,565-574.

Buunk,B.P.,& Dijkstra,P.(2006).Temptation and threat: Extradyadic relations and jealousy.In A.L.Vangelisti & D.Perlman (Eds.), The Cambridge handbook of personal relationships (pp.533- 555).New York: Cambridge University Press.

Buunk,B.P.,Dijkstra,P.,Fetchenhauer,D.,& Kenrick,D.T.(2002).Age and gender differences in mate selection criteria for various involvement levels. Personal Relationships,9,271- 278.

Buunk,B.P.,& VanYperen,N.W.(1991).Referential comparisons,relational comparisons,and exchange orientation: Their relation to marital satisfaction. Personality and Social Psychology Bulletin,17,709- 717.

Buunk,B.P.,& Ybema,J.F.(2003).Feeling bad,but satisfied: The effects of upward and downward comparison upon mood and marital satisfaction. British Journal of Social Psychology,42,613- 628.

Byers,E.S.(2005).Relationship satisfaction and sexual satisfaction: A longitudinal study of individuals in long-term relationships. Journal of Sex Research,42,113- 118.

Byrne,D.,Ervin,C.E.,& Lamberth,J.(1970).Continuity between the experimental study of attraction and real-life computer dating. Journal of Personality and Social Psychology,16,157- 165.

Byrne,D.,& Nelson,D.(1965).Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements. Journal of Personality and Social Psychology,1,659- 663.

Cacioppo,J.T.,& Gardner,W.L.(1999).Emotions.Annual Review of Psychology,50,191- 214.

Cacioppo,J.T.,Fowler,J.H.,& Christakis,N.A.(2009).Alone in the crowd: The structure and spread of loneliness in a large social network.Journal of Personality and Social Psychology,97,977- 991.

Cacioppo,J.T.,& Hawkley,L.C.(2009).Loneliness.In M.R.Leary & R.H.Hoyle (Eds.),Handbook of individual differences in social behavior (pp.227- 240).New York: Guilford Press.

Cacioppo,J.T.,Hawkley,L.C.,Ernst,J.M.,Burleson,M.,Berntson,G.G.,Nouriani,B.,& Spiegel,D.(2006).Loneliness within a nomological net: An evolutionary perspective. Journal of Research in Personality,40,1054- 1085.

Call,V.,Sprecher,S.,& Schwartz,P.(1995).The incidence and frequency of marital sex in a national sample. Journal of Marriage and the Family,57,639- 652.

Cameron,J.J.,Ross,M.,& Holmes,J.G.(2002).Loving the one you hurt: Positive effects of recounting a transgression against an intimate partner. Journal of Experimental Social Psychology,38,307- 314.

Cameron,J.J.,Stinson,D.A.,Gaetz,R.,& Balchen,S.(2010).Acceptance is in the eye of the beholder: Self-esteem and motivated perceptions of acceptance from the opposite sex.Journal of Personality and Social Psychology,99,513- 529.

Cameron,J.J.,& Vorauer,J.D.(2008).Feeling transparent: On metaperceptions and miscommunications. Social and Personality Psychology Compass 2,1093- 1108.

Campbell,A.(2010).Oxytocin and human social behavior.Personality and Social Psychology Review,14,281-295.

Campbell,J.,Miller,P.,Cardwell,M.,& Belknap,R.A.(1994).Relationship status of battered women over time. Journal of Family Violence,9,99- 111.

Campbell,L.,Cronk,L.,Simpson,J.A.,Milroy,A.,Wilson,C.L.,& Dunham,B.(2009).The association between men's ratings of women as desirable long-term mates and individual differences in women's sexual attitudes and behaviors.Personality and Individual Differences,46,509- 513.

Campbell,L.,Martin,R.A.,& Ward,J.R.(2008).An observational study of humor use while resolving conflict in dating couples. Personal Relationships,15,41- 55.

Campbell,L.,Simpson,J.A.,Boldry,J.,& Kashy,D.A.(2005).Perceptions of conflict and support in romantic relationships: The role of attachment anxiety. Journal of Personality and Social Psychology,88,510- 531.

Campbell,L.,Simpson,J.A.,Kashy,D.A.,& Rholes,W.S.(2001).Attachment orientations,dependence,and behavior in a stressful situation: An application of the actor-partner interdependence model. Journal of Social and Personal Relationships,18,821- 843.

Campbell,W.K.,& Foster,C.A.(2002).Narcissism and commitment in romantic relationships: An investment model analysis. Personality and Social Psychology Bulletin,28,484-495.

Canary,D.J.(2003).Managing interpersonal conflict: A model of events related to strategic choices.In J.O.Greene & B.R.Burleson (Eds.), Handbook of commmunication and social interaction skills (pp.515- 549).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Canary,D.J.,& Emmers-Sommer,T.M.(1997). Sex and gender differences in personal relationships.New York: Guilford Press.

Canary,D.J.,& Stafford,L.(2001).Equity in the preservation of personal relationships.In J.H.Harvey &

A.E.Wenzel (Eds.), Close romantic relationships: Maintenance and enhancement (pp.133- 151).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Canary,D.J.,Stafford,L.,& Semic,B.A.(2002).A panel study of the associations between maintenance strategies and relational characteristics. Journal of Marriage and the Family,64,395- 406.

Canevello,A.,& Crocker,J.(2010).Creating good relationships: Responsiveness,relationship quality,and interpersonal goals.Journal of Personality and Social Psychology,99,78- 106.

Canevello,A.,& Crocker,J.(2011,January).Responding to you benefits me: How being responsive promotes own optimal functioning.Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Cann,A.,& Baucom,T.R.(2004).Former partners and new rivals as threats to a relationship: Infidelity type,gender,and commitment as factors related to distress and forgiveness. Personal Relationships,11,305- 318.

Capezza,N.M.,& Arriaga,X.B.(2008).You can degrade but you can’t hit: Differences in perceptions of psychological versus physical aggression. Journal of Social and Personal Relationships,25,225- 245.

Carey,B.(2010,May 23).Families’ lives,taped,analyzed and archived.Houston Chronicle,p.A10.

Carli,L.L.(1999).Gender,interpersonal power,and social influence. Journal of Social Issues,55,81- 98.

Carli,L.L.(2001).Gender and social influence.Journal of Social Issues,57,725- 741.

Carlsmith,K.M.,Wilson,T.D.,& Gilbert,D.T.(2008).The paradoxical consequences of revenge.Journal of Personality and Social Psychology,95,1316- 1324.

Carlson,E.N.,& Furr,R.M.(2009).Evidence of differential meta-accuracy: People understand the different impressions they make.Psychological Science,20,1033- 1039.

Carmichael,C.L.,Gable,S.L.,& Reis,H.T.(2003,February). Who sees what in close relationships- Attachment and sensitivity to daily relationship behaviors using a quasi-signal detection paradigm.Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Los Angeles,CA.

Carmichael,C.L.,Tsai,F.,Smith,S.M.,Caprariello,P.A.,& Reis,H.T.(2007).The self and intimate relationships.In C.Sedikides & S.J.Spencer (Eds.), The self (pp.285- 309).New York: Psychology Press.

Carnegie,D.(1936). How to win friends and influence people.New York: Pocket Books.

Carnelley,K.,& Story,A.(2008,February). Adult attachment and appetitive and aversive goals.Poster presented at the

meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Albuquerque,NM.

Carnelley,K.B.,Wortman,C.B.,Bolger,N.,& Burke,C.T. (2006).The time course of grief reactions to spousal loss: Evidence from a national probability sample. Journal of Personality and Social Psychology,91,476- 492.

Carney,D.R.,Colvin,C.R.,& Hall,J.A.(2007).A thin slice perspective on the accuracy of first impressions. Journal of Research in Personality,41,1054- 1072.

Carney,D.R.,Cuddy,A.J.C.,& Yap,A.J.(2010).Power posing: Brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance.Psychological Science,21,1363- 1368.

Carothers,B.J.,& Allen,J.B.(1999).Relationships of employment status,gender roles,insult,and gender with use of influence tactics. Sex Roles,41,375- 386.

Carpenter,J.,LaFlam,J.,& Green,M.(2011,January).Status updates vs.private messages: The effects of Facebook communication on relationship closeness.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Carrère,S.,& Gottman,J.M.(1999).Predicting divorce among newlyweds from the first three minutes of a marital conflict discussion. Family Process,38,293- 301.

Carstensen,L.L.,Isaacowitz,D.M.,& Charles,S.T. (1999).Taking time seriously: A theory of socioemotional selectivity. American Psychologist,54,165- 181.

Carton,J.S.,Kessler,E.A.,& Pape,C.L.(1999).Nonverbal decoding skills and relationship wellbeing in adults.Journal of Nonverbal Behavior,23,91- 100.

Carver,C.S.,& Scheier,M.F.(2009).Optimism.In M.R.Leary & R.H.Hoyle (Eds.),Handbook of individual differences in social behavior (pp.330- 342).New York: Guilford Press.

Cassidy,J.,& Shaver,P.R.(Eds.).(2010).Handbook of attachment (2nd ed.).New York: Guilford Press.

Castro,F.N.,& de Araújo Lopes,F.(2010).Romantic preferences in Brazilian undergraduate students: From the short term to the long term.Journal of Sex Research,47,1- 7.

Cate,R.M.,Levin,L.A.,& Richmond,L.S.(2002).Premarital relationship stability: A review of recent research. Journal of Social and Personal Relationships,19,261- 284.

Cate,R.M.,Lloyd,S.A.,Henton,J.M.,& Larson,J. (1982).Fairness and reward level as predictors of relationship satisfaction. Social Psychology Quarterly,45,177 - 181.

Cate,R.M.,Lloyd,S.A.,& Long,E.(1988).The role of rewards and fairness in developing premarital relationships.Journal of Marriage and the Family,50,443- 452.

Caughlin, J.P., Afifi, W.A., Carpenter-Theune, K.E., & Miller, L.E. (2005). Reasons for, and consequences of, revealing personal secrets in close relationships: A longitudinal study. Personal Relationships, 12, 43- 59.

Caughlin, J.P., & Huston, T.L. (2006). The affective structure of marriage. In A.L. Vangelisti & D. Perlman (Eds.), The Cambridge handbook of personal relationships (pp. 131-155). New York: Cambridge University Press.

Caughlin, J.P., Huston, T.L., & Houts, R.M. (2000). How does personality matter in marriage- An examination of trait anxiety, interpersonal negativity, and marital satisfaction. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 326- 336.

Caughlin, J.P., & Scott, A.M. (2010). Toward a communication theory of the demand/withdraw pattern of interaction in interpersonal relationships. In S. Smith & S. Wilson (Eds.), New directions in interpersonal communication research (pp. 180-200). Thousand Oaks, CA: Sage.

Ceglian, C.P., & Gardner, S. (1999). Attachment style: A risk for multiple marriages- Journal of Divorce & Remarriage, 31, 125- 139.

Centers for Disease Control and Prevention. (2011). Understanding intimate partner violence. Washington, DC: National Center for Injury Prevention and Control. Retrieved from http://www.cdc.gov/violenceprevention/pdf/IPV_factsheet-a.pdf

Chambers,J.R.,Epley,N.,Savitsky,K.,& Windschitl,P.D. (2008).Knowing too much: Using private knowledge to predict how one is viewed by others.Psychological S cience,19,542-548.

Chang-Schneider,C.,& Swann,W.B.,Jr.(2006,January). Who abuses and who gets abused- Selection and perpetuation of unhealthy relationships.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Palm Springs,CA.

Chang-Schneider,C.,& Swann,W.B.,Jr.(2010).The role of uncertainty in self- evaluative processes: Another look at the cognitive-affective crossfire.In R.M.Arkin,K.C.Oleson,& P.J.Carroll (Eds.),Handbook of the uncertain self (pp.216-231).New York: Psychology Press.

Chaplin,W.F.,Phillips,J.B.,Brown,J.D.,Clanton,N.R.,& Stein,J.L.(2000).Handshaking,gender,personality,and first impressions. Journal of Personality and Social Psychology,79,110- 117.

Chartrand,T.L.,Dalton,A.N.,& Fitzsimons,G.J. (2007).Nonconscious relationship reactance: When significant others prime opposing goals. Journal of Experimental Social Psychology,43,719- 726.

Chartrand,T.L.,& van Baaren,R.(2009).Human mimicry.Advances in Experimental Social Psychology,41,219-274.

Cheek, J.M., & Buss, A.H. (1981). Shyness and sociability. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 330- 339.

Chen, G.M. (2011). Tweet this: A uses and gratifications perspective on how active Twitter use gratifies a need to connect with others. Computers in Human Behavior, 27, 755- 762.

Chen, H., Cohen, P., Kasen, S., Johnson, J.G., Ehrensaft, M., & Gordon, K. (2006). Predicting conflict within romantic relationships during the transition to adulthood. Personal Relationships, 13, 411- 427.

Chen, H., Luo, S., Yue, G., Xu, D., & Zhaoyang, R. (2009). Do birds of a feather flock together in China- Personal Relationships, 16, 167- 186.

Chen, S., Fitzsimons, G.M., & Andersen, S.M. (2007). Automaticity in close relationships. In J.A. Bargh (Ed.), Social psychology and the unconscious: The automaticity of higher mental processes (pp. 133- 172). New York: Psychology Press.

Chen, S., Lee-Chai, A.Y., & Bargh, J.A. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 173- 187.

Cheng, C. (2005). Processes underlying gender-role flexibility: Do androgynous individuals know more or know how to cope- Journal of Personality, 73, 645- 673.

Cheng,C.M.,Ferguson,M.J.,& Chartrand,T.L.(2003,May).Automatic evaluation of physical attractiveness: What is beautiful is automatically good.Paper presented at the meeting of the American Psychological Society,Atlanta,GA.

Cherlin,A.J.(2009).The marriage-go-round: The state of marriage and the family in America today.New York: Knopf.

Cherlin,A.J.(2010).Demographic trends in the United States: A review of research in the 2000s.Journal of Marriage and Family,72,403- 419.

Choi,N.,Fuqua,D.R.,& Newman,J.L.(2007).Hierarchical confirmatory factor analysis of the Bem Sex Role Inventory.Educational and Psychological Measurement,67,818- 832.

Chopik,W.J.,Edelstein,R.S.,& Fraley R.C.(2011,January).Adult attachment across the lifespan: Gender and relationship status moderate age-related differences in attachment orientations.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Christakis,N.A.,& Fowler,J.H.(2009).Connected: The surprising power of our social networks and how they shape our lives.New York: Little,Brown.

Christensen,A.,Baucom,B.,Atkins,D.C.,& Yi,J.(2010).Marital status and satisfaction five years following a randomized clinical trial comparing traditional versus

integrative behavioral couple therapy.Journal of Consulting and Clinical Psychology,78,225- 235.

Christensen,A.,Eldridge,K.,Catta-Preta,A.B.,Lim,V.R.,& Santagata,R.(2006).Cross-cultural consistency of the demand/withdraw interaction pattern in couples. Journal of Marriage and Family,68,1029- 1044.

Christofides,E.,Muise,A.,& Desmarais,S.(2010,January).The effect of personality factors in predicting information disclosure online.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Las Vegas,NV.

Churchill,A.C.,& Davis,C.G.(2010).Realistic orientation and the transition to motherhood.Journal of Social and Clinical Psychology,29,39- 67.

Ciarrochi,J.,& Heaven,P.C.L.(2008).Learned social hopelessness: The role of explanatory style in predicting social support during adolescence.Journal of Child Psychology and Psychiatry,49,1279- 1286.

Ciarrochi,J.,Hynes,K.,& Crittenden,N.(2005).Can men do better if they try harder: Sex and motivational effects on emotional awareness. Cognition and Emotion,19,133- 141.

Civic,D.(2000).College students- reasons for nonuse of condoms within dating relationships. Journal of Sex & Marital Therapy,26,95- 105.

Claffey,S.T.,& Mickelson,K.D.(2009).Division of household labor and distress: The role of perceived fairness for employed mothers.Sex Roles,60,819- 831.

Clark,A.P.(2004).Self-perceived attractiveness and masculinization predict women'S sociosexuality. Evolution and Human Behavior,25,113- 124.

Clark,C.L.,Shaver,P.R.,& Abrahams,M.F.(1999).Strategic behaviors in romantic relationship initiation. Personality and Social Psychology Bulletin,25,707- 720.

Clark,J.K.,& Wegener,D.T.(2008).Unpacking outcome dependency: Differentiating effects of dependency and outcome desirability on the processing of goal-relevant information. Journal of Experimental Social Psychology,44,586- 599.

Clark,M.S.(1981).Noncomparability of benefits given and received: A cue to the existence of friendship. Social Psychology Quarterly,44,375- 381.

Clark,M.S.,& Finkel,E.J.(2005).Willingness to express emotion: The impact of relationship type,communal orientation,and their interaction.Personal Relationships,12,169- 180.

Clark,M.S.,& Grote,N.K.(1998).Why aren- t indices of relationship costs always negatively related to indices of relationship quality- Personality and Social Psychology Review,2,2- 17.

Clark,M.S.,Lemay,E.P.,Jr.,Graham,S.M.,Pataki,S.P.,& Finkel,E.J.(2010).Ways of giving benefits in marriage: Norm use,relationship satisfaction,and attachment-related variability.Psychological Science,21,944- 951.

Clark,M.S.,& Mills,J.(1993).The difference between communal and exchange relationships: What it is and is not. Personality and Social Psychology Bulletin,15,684- 691.

Clark,M.S.,Pataki,S.P.,& Carver,V.H.(1996).Some thoughts and findings on self-presentation of emotions in relationships.In G.J.O.Fletcher & J.Fitness (Eds.), Knowledge structures in close relationships: A social psychological approach (pp.247- 274).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Clark,R.D.,III,& Hatfield,E.(1989).Gender differences in receptivity to sexual offers. Journal of Psychology and Human Sexuality,2,39- 55.

Clark,R.D.,III,& Hatfield,E.(2003).Love in the afternoon. Psychological Inquiry,14,227- 231.

Clarkwest,A.(2007).Spousal dissimilarity,race,and marital dissolution. Journal of Marriage and Family,69,639- 653.

Claxton,A.,& Perry-Jenkins,M.(2008).No fun anymore: Leisure and marital quality across the transition to parenthood. Journal of Marriage and Family,70,28- 43.

Cleveland,H.H.,Udry,J.R.,& Chantala,K. (2001).Environmental and genetic influences on sextyped

behaviors and attitudes of male and female adolescents. Personality and Social Psychology Bulletin,27,1587- 1598.

Clore,G.L.,& Byrne,D.(1974).A reinforcement-affect model of attraction.In T.L.Huston (Ed.),Foundations of interpersonal attraction (pp.143- 170).New York: Academic Press.

Coan,J.A.,Schaefer,H.S.,& Davidson,R.J.(2006).Lending a hand: Social regulation of the neural response to threat.Psychological Science,17,1032- 1039.

Cohen,S.(2004).Social relationships and health. American Psychologist,59,673- 684.

Cohen,S.,Doyle,W.J.,Turner,R.,Alper,C.M.,& Skoner,D.P.(2003).Sociability and susceptibility to the common cold. Psychological Science,14,389- 395.

Cohen,S.,Klein,D.N.,& O'Leary,D.(2007).The role of separation/divorce in relapse into and recovery from major depression. Journal of Social and Personal Relationships,24,855- 873.

Cohn,D.(2010,June 4).At long last,divorce.Pew Research Center.Retrieved from http:// pewresearch.org/pubs/1617/long-duration-marriage-end-divorce-gore

Cohn E.S.,Goforth,E.C.,& Brown,T.M.(2008,February). In the eye of the beholder: Do behavior,reputation,and individual differences affect victim and perpetrator

responsibility for acquaintance rape- Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Albuquerque,NM.

Cole,T.(2001).Lying to the one you love: The use of deception in romantic relationships.Journal of Social and Personal Relationships,18,107- 129.

Coleman,M.,Ganong,L.H.,& Wazzinik,K.(2007). Family life in 20 th century America.Westport,CT: Greenwood Press.

Collins,N.L.,& Allard,L.M.(2001).Cognitive representations of attachment: The content and function of working models.In G.J.O.Fletcher & M.S.Clark (Eds.), Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes (pp.60- 85).Malden,MA: Blackwell.

Collins,N.L.,& Feeney,B.C.(2004).Working models of attachment shape perceptions of social support: Evidence from experimental and observational studies.Journal of Personality and Social Psychology,87,363- 383.

Collins,N.L.,& Feeney,B.C.(2010).An attachment theoretical perspective on social support dynamics in couples: Normative processes and individual differences.In K.Sullivan & J.Davila (Eds.),Support processes in intimate relationships (pp.89- 120).New York: Oxford University Press.

Collins,N.L.,Ford,M.B.,Guichard,A.C.,Kane,H.S.,& Feeney,B.C.(2010).Responding to need in intimate

relationships: Social support and caregiving processes in couples. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.), Prosocial motives, emotions, and behavior: The better angels of our nature (pp. 367- 389). Washington, DC: American Psychological Association.

Collins, N. L., Guichard, A. C., Ford, M. B., & Feeney, B. C. (2006). Responding to need in intimate relationships: Normative processes and individual differences. In M. Mikulincer & G. S. Goodman (Eds.), Dynamics of romantic love: Attachment, caregiving, and sex (pp. 149- 189). New York: Guilford Press.

Collins, N. L., & Miller, L. C. (1994). Self-disclosure and liking: A meta-analytic review. Psychological Bulletin, 116, 457- 475.

Coltrane, S., & Shih, K. Y. (2010). Gender and the division of labor. In J. Chrisler & D. McCreary (Eds.), Handbook of gender research in psychology (Vol. 2, pp. 401- 422). New York: Springer.

Confer, J. C., Easton, J. A., Fleischman, D. S., Goetz, C. D., Lewis, D. M. G., Perilloux, C., & Buss, D. M. (2010). Evolutionary psychology: Controversies, questions, prospects, and limitations. American Psychologist, 65, 110- 126.

Conley, T. D. (2011). Perceived proposer personality characteristics and gender differences in acceptance of

casual sex offers.Journal of Personality and Social Psychology,100,309- 329.

Conley,T.D.,Roesch,S.C.,Peplau,L.A.,& Gold,M.S.(2009).A test of positive illusions versus shared reality models of relationship satisfaction among gay,lesbian,and heterosexual couples.Journal of Applied Social Psychology,39,1417- 1431.

Connelly,B.S.,& Ones,D.S.(2010).An other perspective on personality: Meta-analytic integration of observers' accuracy and predictive validity.Psychological Bulletin,136,1092- 1122.

Coontz,S.(2005). Marriage,a history: From obedience to intimacy or how love conquered marriage.New York: Viking.

Cooper,M.L.(2006).Does drinking promote risky sexual behavior- A complex answer to a simple question. Current Directions in Psychological Science,15,19- 23.

Cooper,M.L.,Talley,A.E.,Sheldon,M.S.,Levitt,A.,& Barber,L.L.(2008).A dyadic perspective on approach and avoidance motives for sexual behavior.In A.J.Elliot (Ed.),Handbook of approach and avoidance motivation (pp.615-631).New York: Psychology Press.

Cooper,M.,O'Donnell,D.,Caryl,P.G.,Morrison,R.,& Bale,C.(2007).Chat-up lines as male displays: Effects of content,sex,and personality. Personality and Individual Differences,43,1075- 1085.

Cooper,M.L.,& Sheldon,M.S.(2002).Seventy years of research on personality and close relationships: Substantive and methodological trends over time. Journal of Personality,70,783- 812.

Cornelius,T.L.,& Alessi,G.(2007).Behavioral and physiological components of communication training: Does the topic affect the outcome- Journal of Marriage and Family,69,608- 620.

Couch,L.L.,& Jones,W.H.(1997).Conceptualizing levels of trust. Journal of Research in Personality,31,319- 336.

Cowan,G.,& Mills,R.D.(2004).Personal inadequacy and intimacy predictors of men's hostility toward women. Sex Roles,51,67- 78.

Coyne,J.C.,Rohrbaugh,M.J.,Shoham,V.,Sonnega,J.S.,Nicklas,J.M.,& Cranford,J.A.(2001).Prognostic importance of marital quality for survival of congestive heart failure.American Journal of Cardiology,88,526- 529.

Coyne,S.M.,Nelson,D.A.,Graham-Kevan,N.,Keister,E.,& Grant,D.M.(2010).Mean on the screen: Psychopathy,relationship aggression,and aggression in the media.Personality and Individual Differences,48,288- 293.

Crane,R.D.,Dollahite,D.C.,Griffin,W.,& Taylor,V.L.(1987).Diagnosing relationships with spatial distance: An

empirical test of a clinical principle.Journal of Marital and Family Therapy,13,307- 310.

Crary,D.(2010,May 7).More older Americans open to nonmarital sex.Houston Chronicle,p.A6.

Crawford,M.,& Popp,D.(2003).Sexual double standards: A review and methodological critique of two decades of research. Journal of Sex Research,40,13- 26.

Crocker,J.,& Luhtanen,R.K.(2003).Level of self-esteem and contingencies of self-worth: Unique effects on academic,social,and financial problems in college students. Personality and Social Psychology Bulletin,29,701- 712.

Cross,S.E.,Hardin,E.E.,& Swing,B.G.(2009).Independent,relational,and collectiveinterdependent self construals.In M.R.Leary & R.H.Hoyle (Eds.),Handbook of individual differences in social behavior (pp.512- 526).New York: Guilford Press.

Cross,S.E.,& Morris,M.L.(2003).Getting to know you: The relational self-construal,relational cognition,and well-being. Personality and Social Psychology Bulletin,29,512-523.

Crown,L.,& Roberts,L.J.(2007).Against their will: Young women's nonagentic sexual experiences. Journal of Social and Personal Relationships,24,385-405.Cui,M.,Conger,R.D.,Bryant,C.M.,& Elder,G.H.

(2002).Parental behavior and the quality of adolescent friendships: A social contextual perspective. Journal of Marriage and the Family,64,676- 689.

Cui,M.,& Fincham,F.D.(2010).The differential effects of parental divorce and marital conflict on young adult romantic relationships.Personal Relationships,17,331- 343.

Cunningham,M.R.(1989).Reactions to heterosexual opening gambits: Female selectivity and male responsiveness. Personality and Social Psychology Bulletin,15,27- 41.

Cunningham,M.R.,& Barbee,A.P.(2008).Prelude to a kiss: Nonverbal flirting,opening gambits,and other communication dynamics in the initiation of romantic relationships.In S.Sprecher,A. Wenzel,& J.Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp.97- 120).New York: Psychology Press.

Cunningham,M.R.,Barbee,A.P.,& Philhower,C.L. (2002).Dimensions of facial physical attractiveness: The intersection of biology and culture.In G.Rhodes & L.A.Zebrowitz (Eds.), Facial attractiveness: Evolutionary,cognitive and social perspectives (pp.193- 238).Westport,CT: Ablex.

Cunningham,M.R.,Roberts,A.R.,Barbee,A.P.,Druen,P.B.,& Wu,C.(1995)."Their ideas of beauty are,on the whole,the same as ours": Consistency and variability in the cross-cultural

perception of female physical attractiveness. Journal of Personality and Social Psychology,68,261- 279.

Cunningham,M.R.,Shamblen,S.R.,Barbee,A.P.,& Ault,L.K. (2005).Social allergies in romantic relationships: Behavioral repetition,emotional sensitization,and dissatisfaction in dating couples. Personal Relationships,12,273- 295.

Cunradi,C.B.,Caetano,R.,& Schafer,J.(2002).Socioeconomic predictors of intimate partner v iolence among White,Black,and Hispanic couples in the United States. Journal of Family Violence,17,377- 389.

Cupach, W. R. (2007). “You’re bugging me!”: Complaints and criticism from a partner. In B. S pitzberg & W. Cupach (Eds.), The dark side of interpersonal communication (2nd ed., pp. 143- 168).Mahwah, NJ: Erlbaum.

Cupach, W. R., & Spitzberg, B. H. (Eds.). (2011). The dark side of close relationships II. New York:Routledge.

Cuperman, R., & Ickes, W. (2009). Big five predictors of behavior and perceptions in initial dyadic interactions: Personality similarity helps extraverts and introverts, but hurts “disagreeables.”Journal of Personality and Social Psychology, 97, 667- 684.

Curtis, R. C., & Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come

true. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 284-290.

Custer, L., Holmberg, D., Blair, K., & Orbuch, T. L. (2008). “So how did you two meet?” Narratives of relationship initiation. In S. Sprecher, A. Wenzel, & J. Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp. 453-470). New York: Psychology Press.

Cutrona, C. E. (1982). Transition to college: Loneliness and the process of social adjustment. In L. A. Peplau & D. Perlman (Eds.), Loneliness: A sourcebook of current theory, research, and therapy(pp. 291- 309). New York: Wiley Interscience.

Cutrona, C. E., Russell, D. W., de la Mora, A., & Wallace, R. B. (1997). Loneliness and nursing home admissions among rural older adults. Psychology and Aging, 12, 574-589.D’Onofrio, B. M., Turkheimer, E., Harden, K. P., Slutske, W. S., Heath, A. C., Madden, P. A. F., &

Martin, N. G. (2007). A genetically informed study of the intergenerational transmission of marital instability. Journal of Marriage and Family, 69, 793- 809.Daigen, V., & Holmes, J. G. (2000). Don’t interrupt! A good rule for marriage? Personal Relationships,7, 185- 201.Dailey, R. M., Rossetto, K. R., Pfiester, A., & Surra, C. A. (2009). A qualitative analysis of on-again/off-again romantic relationships: “It’s up and down, and all around.” Journal of Social and Personal Relationships, 26, 443- 466.

Dal Cin, S., Holmes, J. G., & Young, S. B. (2005, January). Goal compatibility and relationship outcomes:It’s the little things that matter. Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, New Orleans, LA.

Daly, J. A., Hogg, E., Sacks, D., Smith, M., & Zimring, L. (1983). Sex and relationship affect social self-grooming. Journal of Nonverbal Behavior, 7, 183- 189.

Daneback, K., Cooper, A., & Mansson, S. (2005). An Internet study of cybersex participants. Archives of Sexual Behavior, 34, 321- 328.

Darley, J. M., & Gross, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 20- 33.

Davies, A. P. C., Shackelford, T. K., & Hass, R. G. (2007). When a “poach” is not a poach: Redefining human mate poaching and re-estimating its frequency. Archives of Sexual Behavior, 36,702- 716.

Davies, A. P. C., Shackelford, T. K., & Hass, R. G. (2010). Sex differences in perceptions of benefits and costs of mate poaching. Personality and Individual Differences, 49, 441- 445.

Davila, J. & Cobb, R. J. (2004). Predictors of change in attachment security during adulthood. In W. S. Rholes & J. A.

Simpson (Eds.), Adult attachment: Theory, research, and clinical implications(pp. 133- 156). New York: Guilford Press.

Davila, J., & Kashy, D. A. (2009). Secure base processes in couples: Daily associations between support experiences and attachment security. Journal of Family Psychology, 23, 76 - 88.

Davis, D., Shaver, P. R., & Vernon, M. L. (2004). Attachment style and subjective motivations for sex. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 1076- 1090.

Davis, D., Shaver, P. R., Widaman, K. F., Vernon, M. L., Follette, W. C., & Beitz, K. (2006). “I can’t get no satisfaction”: Insecure attachment, inhibited sexual communication, and sexual dissatisfaction.Personal Relationships, 13, 465- 483.

Davis, K. E., Swan, S. C., & Gambone, L. J. (2011). Why doesn’t he just leave me alone?Persistent pursuit: A critical review of theories and evidence. Sex Roles. DOI: 10.1007/s11199-010-9882-3

Davis, S. N., Greenstein, T. N., & Marks, J. P. G. (2007). Effects of union type on division of household labor. Journal of Family Issues, 28, 1246- 1272.miL17151_ref_R1-R88.indd 19 15/09/11 11:48 AM

DeAndrea,D.C.,Tong,S.T.,& Walther,J.B.(2011).Dark sides of computer-mediated interaction.In W.Cupach & B.Spitzberg (Eds.),The dark side of close relationships II (pp.95-118).New York: Routledge.

De Bro,S.C.,Campbell,S.M.,& Peplau,L.A.(1994).Influencing a partner to use a condom: A college student perspective. Psychology of Women Quarterly,18,165- 182.

Deci,E.L.,& Ryan,R.M.(2000).The - what- and - why- of goal pursuits: Human needs and the selfdetermination of behavior. Psychological Inquiry, 11,227- 268.

de Graaf,H.,Vanwesenbeeck,I.,Meijer,S.,Woertman,L.,& Meeus,W.(2009).Sexual trajectories during adolescence: Relation to demographic characteristics and sexual risk.Archives of Sexual Behavior,38,276- 282.

DeGue,S.,& DiLillo,D.(2005).- You would if you loved meW: Toward an improved conceptual and etiological understanding of nonphysical male sexual coercion. Aggression and Violent Behavior,10,513- 532.

de Jong Gierveld,J.,van Tilburg,T.,& Dykstra,P.A.(2006).Loneliness and social isolation.In A.L.Vangelisti & D.Perlman (Eds.), The Cambridge handbook of personal relationships (pp.485- 499).New York: Cambridge University Press.

De La Ronde,C.,& Swann,W.B.,Jr.(1998).Partner verification: Restoring shattered images of our intimates. Journal of Personality and Social Psychology,75,374- 382.

della Cava,M.R.(2010,February 10).- Friends- no more- USA Today,pp.1A- 2A.

Della Sala,S.(Ed.).(2010).Forgetting.New York: Psychology Press.

Denissen,J.J.A.,Penke,L.,Schmitt,D.P.,& van Aken,M.A.G.(2008).Self-esteem reactions to social interactions: Evidence for sociometer mechanisms across days,people,and nations.Journal of Personality and Social Psychology,95,181-196.

Denrell,J.(2005).Why most people disapprove of me: Experience sampling in impression formation. Psychological Review,112,951- 978.

Denton,W.H.,& Burleson,B.R.(2007).The Initiator Style Questionnaire: A scale to assess initiator tendency in couples. Personal Relationships,14,245- 268.

DePaulo,B.M.(1994).Spotting lies: Can humans learn to do better- Current Directions in Psychological Science,3,83- 86

DePaulo,B.(2006). Singled out: How singles are stereotyped,stigmatized,and ignored,and still live happily ever after.New York: St.Martin'S Press.

DePaulo,B.(2011).Living single: Lightening up those dark,dopey myths.In W.Cupach & B.Spitzberg (Eds.),The dark side of close relationships II (pp.409- 438).New York: Routledge.

DePaulo,B.M.,Ansfield,M.E.,Kirkendol,S.E.,& Boden,J.M. (2004).Serious lies. Basic and Applied Social Psychology,26,147- 167.

DePaulo,B.M.,& Bell,K.L.(1996).Truth and investment: Lies are told to those who care. Journal of Personality and Social Psychology,71,703- 716.

DePaulo,B.M.,Charlton,K.,Cooper,H.,Lindsay,J.J.,& Muhlenbruck,L.(1997).The accuracy- confidence correlation in the detection of deception. Personality and Social Psychology Review,1,346- 357.

DePaulo,B.M.,& Kashy,D.A.(1998).Everyday lies in close and casual relationships. Journal of Personality and Social Psychology,74,63- 79.

DePaulo,B.M.,Kashy,D.A.,Kirkendol,S.E.,Wyer,M.M.,& Epstein,J.A.(1996).Lying in everyday life. Journal of Personality and Social Psychology,70,979- 995.

DePaulo,B.M.,Lanier,K.,& Davis,T.(1983).Detecting the deceit of the motivated liar. Journal of Personality and Social Psychology,45,1096- 1103.

DePaulo,B.M.,Lindsay,J.J.,Malone,B.E.,Muhlenbruck,L.,Charlton,K.,& Cooper,H.(2003).Cues to deception. Psychological Bulletin,129,74- 112.

DePaulo,B.M.,Morris,W.L.,& Sternglanz,R.W.(2009).When the truth hurts: Deception in the name of kindness.In A.L.Vangelisti (Ed.),Feeling hurt in close relationships (pp.167- 190).New York: Cambridge University Press.

DePaulo,B.M.,Stone,J.I.,& Lassiter,G.D.(1985).Telling ingratiating lies: Effects of target sex and target attractiveness on verbal and nonverbal deceptive success. Journal of Personality and Social Psychology,48,1191- 1203.

Derlega,V.J.,Winstead,B.A.,& Greene,K.(2008).Self-disclosure and starting a close relationship.In S.Sprecher,A.Wenzel,& J.Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp.153- 174).New York: Psychology Press.

Dermer,M.,& Pyszczynski,T.A.(1978).Effects of erotica upon men's loving and liking responses for women they love. Journal of Personality and Social Psychology,36,1302- 1309.

DeSteno,D.,Bartlett,M.Y.,Braverman,J.,& Salovey,P.(2002).Sex differences in jealousy: Evolutionary mechanism or artifact of measurement- Journal of Personality and Social Psychology,83,1103- 1116.

DeSteno,D.A.,& Salovey,P.(1994).Jealousy in close relationships: Multiple perspectives on the green-eyed monster.In A.L.Weber & J.H.Harvey (Eds.), Perspectives on close relationships (pp.217- 242).Boston: Allyn & Bacon.

DeSteno,D.A.,& Salovey,P.(1996).Evolutionary origins of sex differences in jealousy- Questioning the "fitness" of the model. Psychological Science,7,367- 372.

DeSteno,D.,Valdesolo,P.,& Bartlett,M.Y.(2006).Jealousy and the threatened self: Getting to the heart of the green-eyed monster. Journal of Personality and Social Psychology,91,626- 641.

Devine,P.G.,& Monteith,M.J.(1999).Automaticity and control in stereotyping.In S.Chaiken & Y.Trope (Eds.), Dual-process theories in social psychology (pp.339- 360).New York: Guilford Press.de Visser,R.O.,Rissel,C.E.,Richters,J.,& Smith,A.M.A.(2007).The impact of sexual coercion on psychological,physical,and sexual well-being in a representative sample of Australian women. Archives of Sexual Behavior,36,676- 686.

De Vogli,R.,Chandola,T.,& Marmot,M.G.(2007).Negative aspects of close relationships and heart disease. Archives of Internal Medicine,167,1951- 1957.

DeWall,C.N.(2009).The pain of exclusion: Using insights from neuroscience to understand emotional and behavioral responses to social exclusion.In M.J.Harris

(Ed.),Bullying,rejection,and peer victimization: A social cognitive neuroscience perspective (pp.201- 224).New York: Springer.

DeWall,C.N.,& Baumeister,R.F.(2006).Alone but feeling no pain: Effects of social exclusion on physical pain tolerance and pain threshold,affective forecasting,and interpersonal empathy.Journal of Personality and Social Psychology,91,1-15.

DeWall,C.N.,MacDonald,G.,Webster,G.D.,Masten,C.L.,Baumeister,R.F.,Powell,C.,… Eisenberger,N.I.(2010).Acetaminophen reduces social pain: Behavioral and neural evidence.Psychological Science,21,931- 937.

DeWall,C.N.,Twenge,J.M.,Gitter,S.A.,& Baumeister,R.F.(2009).It's the thought that counts: The role of hostile cognition in shaping aggressive responses to social exclusion.Journal of Personality and Social Psychology,96,45- 59.

Dewsbury,D.A.(1981).Effects of novelty on copulatory behavior: The Coolidge effect and related phenomena. Psychological Bulletin,89,464- 482.Diamond,L.M.(2004).Emerging perspectives on distinctions between romantic love and sexual desire. Current Directions in Psychological Science,13,116- 119.

Diamond,L.M.(2006).The intimate same-sex relationships of sexual minorities.In A.Vangelisti & D.Perlman (Eds.),The

Cambridge handbook of personal relationships (pp.293-312).New York: Cambridge University Press.

Diamond,L.M.,& Fagundes,C.P.(2010).Psychobiological research on attachment.Journal of Social and Personal Relationships,27,218- 225.

Diener,E.,Gohm,C.L.,Suh,E.,& Oishi,S.(2000).Similarity of the relations between marital status and subjective well-being across cultures. Journal of Cross-Cultural Psychology,31,419- 436.

Dillow,M.R.,Dunleavy,K.N.,& Weber,K.D.(2009).The impact of relational characteristics and reasons for topic avoidance on relational closeness.Communication Quarterly,57,205- 223.

Dindia,K.(2002).Self-disclosure research: Knowledge through meta-analysis.In M.Allen,& R.W.Preiss et al.(Eds.), Interpersonal communication research: Advances through meta-analysis (pp.169- 185).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Dindia,K.(2006).Men are from North Dakota,women are from South Dakota.In K.Dindia & D.J.Canary (Eds.), Sex differences and similarities in communication (pp.3- 20).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Dindia,K.,& Timmerman,L.(2003).Accomplishing romantic relationships.In J.O.Greene & B.R.Burleson (Eds.),Handbook of communication and social interaction skills (pp.685-721).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Dinero, R. E., Conger, R. D., Shaver, P. R., Widaman, K. F., & Larsen-Rife, D. (2008). Influence of family of origin and adult romantic partners on romantic attachment security. Journal of Family Psychology, 22, 622- 632.

Dion, K. K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 285- 290.

DiPaola, B. M., Roloff, M. E., & Peters, K. M. (2010). College students' expectations of conflict intensity: A self-fulfilling prophecy. Communication Quarterly, 58, 59- 76.

Ditzen, B., Schaer, M., Gabriel, B., Bodenmann, G., Ehlert, U., & Heinrichs, M. (2009). Intranasal oxytocin increases positive communication and reduces cortisol levels during couple conflict. Biological Psychiatry, 65, 728- 731.

Dixson, B. J., Dixson, A. F., Bishop, P. J., & Parish, A. (2010). Human physique and sexual attractiveness in men and women: A New Zealand- U. S. comparative study. Archives of Sexual Behavior, 39, 798- 806.

Dixson, B. J., Grimshaw, G. M., Linklater, W. L., & Dixson, A. F. (2011). Eye-tracking of men's preferences for waist-to-hip ratio and breast size of women. Archives of Sexual Behavior, 40, 43- 50.

Donaghue, N., & Fallon, B. J. (2003). Gender-role self-stereotyping and the relationship between equity and

satisfaction in close relationships. Sex Roles,48,217- 230.

Donahue,D.(2007,January 18).Self-help for body and soul. USA Today,p.5D.

Donnellan,M.B.,Conger,R.D.,& Bryant,C.M.(2004).The Big Five and enduring marriages. Journal of Research in Personality,38,481- 504.

Dooley,T.(2010,March 1).This is not your parents' marriage.Houston Chronicle,pp.D1- D2.Doss,B.D.,Atkins,D.C.,& Christensen,A.(2003).Who's dragging their feet- Husbands and wives seeking marital therapy. Journal of Marital & Family Therapy,29,165- 177.

Doss,B.D.,Rhoades,G.K.,Stanley,S.M.,& Markman,H.J. (2009).The effect of the transition to parenthood on relationship quality: An 8-year prospective study.Journal of Personality and Social Psychology,96,601- 619.

Doss,B.D.,Simpson,L.E.,& Christensen,A.(2004).Why do couples seek marital therapy- Professional Psychology: Research and Practice,35,608- 614.

Doumas,D.M.,Pearson,C.L.,Elgin,J.E.,& McKinley,L.L. (2008).Adult attachment as a risk factor for intimate partner violence: The "mispairing" of partners' attachment styles. Journal of Interpersonal Violence,23,616- 634.

Downs,A.C.,& Lyons,P.M.(1991).Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgments.

Personality and Social Psychology Bulletin,17,541- 547.

Drigotas,S.M.,Rusbult,C.E.,Wieselquist,J.,& Whitton,S.W. (1999).Close partner as sculptor of the ideal self: Behavioral affirmation and the Michelangelo phenomenon. Journal of Personality and Social Psychology,77,293- 323.

Driscoll,R.,Davis,K.W.,& Lipetz,M.E.(1972).Parental interference and romantic love. Journal of Personality and Social Psychology,24,1- 10.

Dunbar,N.E.,& Burgoon,J.K.(2005).Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships. Journal of Social and Personal Relationships,22,207- 233.

Dunleavy,K.N.,& Booth-Butterfield,M.(2009).Idiomatic communication in the stages of coming together and falling apart.Communication Quarterly,57,416- 432.

Dunn,M.J.,Brinton,S.,& Clark,L.(2010).Universal sex differences in online advertisers' age preferences: Comparing data from 14 cultures and 2 religious groups.Evolution and Human Behavior,31,383- 393.

Duntley,J.D.,& Buss,D.M.(2011).The evolution of stalking.Sex Roles.DOI: 10.1007/s11199-010-9832-0Dush,C.M.K.,& Amato,P.R.(2005).Consequences of relationship status and quality for subjective well-being. Journal of Social and Personal Relationships,22,607- 627.

Dutton,D.G.(2010).Anger in intimate relationships.In M.Potegal,G.Stemmier,& C.Spielberger (Eds.),International handbook of anger: Constituent and concomitant biological,psychological,and social processes (pp.535-544).New York: Springer.

Dutton,D.G.,& Aron,A.P.(1974).Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. Journal of Personality and Social Psychology,30,510 - 517.

Dweck,S.,& Ivey,M.(1998). Baby,all those curves and me with no brakes: Over 500 new no-fail pickup lines for men and women.New York: Hyperion.

Dworkin,S.L.,& O- Sullivan,L.(2005).Actual versus desired initiation patterns among a sample of college men: Tapping disjunctures within traditional male sexual scripts. Journal of Sex Research,42,150- 158.

Dykstra,P.A.,& Fokkema,T.(2007).Social and emotional loneliness among divorced and married men and women: Comparing the deficit and cognitive perspectives. Basic and Applied Social Psychology,29,1- 12.

Eagly,A.H.,& Diekman,A.B.(2003).The malleability of sex differences in response to changing social roles.In L.G.Aspinwall & U.M.Staudinger (Eds.), A psychology of human strengths: Fundamental questions and future directions for a

positive psychology (pp.103- 115).Washington,DC: American Psychological Association.

Eaker,E.D.,Sullivan,L.M.,Kelly-Hayes,M.,D-Agostino,R.B.,Sr.,& Benjamin,E.J.(2007).Marital status,marital strain,and risk of coronary heart disease or total mortality: The Framingham Offspring Study. Psychosomatic Medicine,69,509- 513.

Eastwick,P.W.(2009).Beyond the Pleistocene: Using phylogeny and constraint to inform the evolutionary psychology of human mating.Psychological Bulletin,135,794-821.

Eastwick,P.W.,& Finkel,E.J.(2008).Sex differences in mate preferences revisited: Do people know what they initially desire in a romantic partner- Journal of Personality and Social Psychology,94,245- 264.

Eastwick,P.W.,Finkel,E.J.,Krishnamurti,T.,& Loewenstein,G.(2008).Mispredicting distress following romantic breakup: Revealing the time course of the affective forecasting error. Journal of Experimental Social Psychology,44,800- 807.

Eastwick,P.W.,Finkel,E.J.,Mochon,D.,& Ariely,D.(2007).Selective versus unselective romantic desire. Psychological Science,18,317- 319.

Eastwick, P. W., Richeson, J. A., Son, D., & Finkel, E. J. (2009). Is love colorblind- Political orientation and interracial romantic desire. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 1258- 1268.

Eastwick. P. W., Saigal, S. D., & Finkel, E. J. (2010). Smooth operating: A structural analysis of social behavior (SASB) perspective on initial romantic encounters. Social Psychological and Personality Science, 1, 344- 352.

Ebbesen, E. B., Kjos, G. L., & Konecni, V. J. (1976). Spatial ecology: Its effects on the choice of friends and enemies. Journal of Experimental Social Psychology, 12, 505- 518. Ebel-Lam, A. P., MacDonald, T. K., Zanna, M. P., & Fong, G. T. (2009). An experimental investigation of the interactive effects of alcohol and sexual arousal on intentions to have unprotected sex. Basic and Applied Social Psychology, 31, 226- 233.

Eberhart, N. K., & Hammen, C. L. (2006). Interpersonal predictors of onset of depression during the transition to adulthood. Personal Relationships, 13, 195- 206.

Eberhart, N. K., & Hammen, C. L. (2010). Interpersonal style, stress, and depression: An examination of transactional and diathesis-stress models. Journal of Social and Clinical Psychology, 29, 23- 38.

Edelstein, R. S., & Gillath, O. (2008). Avoiding interference: Adult attachment and emotional processing biases. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 171- 181.

Edlund,J.E.,& Sagarin,B.J.(2009).Sex differences in jealousy: Misinterpretation of nonsignificant results as refuting the theory.Personal Relationships,16,67- 78.

Edlund,J.E.,& Sagarin,B.J.(2010).Mate value and mate preferences: An investigation into decisions made with and without constraints.Personality and Individual Differences,49,835- 839.

Edwards,G.L.,& Barber,B.L.(2010).Women may underestimate their partners- desires to use condoms: Possible implications for behaviour.Journal of Sex Research,47,59- 65.

Edwards,K.M.,Gidycz,C.A.,& Murphy,M.J.(2011).College women'S stay/leave decisions in abusive dating relationships: A prospective analysis of an expanded investment model.Journal of Interpersonal Violence,26,1446- 1462.

Edwards,R.,Bello,R.,Brandau-Brown,F.,& Hollems,D.(2001).The effects of loneliness and verbal aggressiveness on message interpretation. Southern Communication Journal,66,139 - 150.

Eidelson,R.J.(1980).Interpersonal satisfaction and level of involvement: A curvilinear relationship. Journal of Personality and Social Psychology,39,460- 470.

Eidelson,R.J.,& Epstein,N.(1982).Cognition and relationship maladjustment: Development of a measure of

dysfunctional relationship beliefs. Journal of Consulting and Clinical Psychology,50,715- 720.

Eisenberg,A.R.(1992).Conflicts between mothers and their young children. Merrill-Palmer Quarterly,38,21- 43.

Eisenberger,R.,Lynch,P.,Aselage,J.,& Rohdieck,S.(2004).Who takes the most revenge- Individual differences in negative reciprocity norm endorsement. Personality and Social Psychology Bulletin,30,787- 799.

Ekman,P.,& O'Sullivan,M.(1991).Who can catch a liar- American Psychologist,46,913- 920.

Eldridge,K.A.,& Christensen,A.(2002).Demand-withdraw communication during couple conflict: A review and analysis.In P.Noller & J.A.Feeney (Eds.), Understanding marriage: Developments in the study of couple interaction (pp.289- 322).Cambridge,England: Cambridge University Press.

Elfenbein,H.A.,& Ambady,N.(2003).Universals and cultural differences in recognizing emotions. Current Directions in Psychological Science,12,159- 164.

Elizur,Y.,& Mintzer,A.(2001).A framework for the formation of gay male identity: Processes associated with adult attachment style and support from family and friends. Archives of Sexual Behavior,30,143- 167.

Elliot,A.J.,& Niesta,D.(2008).Romantic red: Red enhances men's attraction to women.Journal of Personality and Social

Psychology,95,1150- 1164.

Elliot,A.J.,Kayser,D.N.,Greitemeyer,T.,Lichtenfeld,S.,Gramzow,R.H.,Maier,M.A.,& Liu,H.(2010).Red,rank,and romance in women viewing men.Journal of Experimental Psychology: General,139,399- 417.

Elliott,S.,& Umberson,D.(2008).The performance of desire: Gender and sexual negotiation in long-term marriages. Journal of Marriage and Family,70,391- 406.

Ellis,A.(1993).The advantages and disadvantages of self-help therapy materials. Professional Psychology: Research & Practice,24,335- 339.

Ellis,B.J.,Simpson,J.A.,& Campbell,L.(2002).Trait-specific dependence in romantic relationships. Journal of Personality,70,611- 659.

Ellyson,S.L.,Dovidio,J.F.,& Brown,C.E.(1992).The look of power: Gender differences and similarities in visual dominance behavior.In C.Ridgeway (Ed.), Gender and interaction: The role of microstructures in inequality (pp.50 - 80).New York: Springer-Verlag.

Else-Quest,N.M.,Hyde,J.S.,& DeLamater,J.D.(2005).Context counts: Long-term sequelae of premarital intercourse or abstinence. Journal of Sex Research,42,102- 112.

Elwert,F.,& Christakis,N.A.(2008).The effect of widowhood on mortality by the causes of death of both spouses.American

Journal of Public Health,98,2092- 2098.

Emmers,T.M.,& Dindia,K.(1995).The effect of relational stage and intimacy on touch: An extension of Guerrero and Andersen. Personal Relationships,2,225- 236.

Enke,A.(2011,January).The effectiveness of female date-initiation tactics.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Epley,N.,Akalis,S.,Waytz,A.,& Cacioppo,J.T.(2008).Creating social connection through inferential reproduction: Loneliness and perceived agency in gadgets,gods,and greyhounds. Psychological Science,19,114-120.

Epley,N.,& Whitchurch,E.(2008).Mirror,mirror on the wall: Enhancement in self-recognition.Personality and Social Psychology Bulletin,34,1159- 1170.

Epstein,N.,& Baucom,D.H.(2002). Enhanced cognitive-behavioral therapy for couples: A contextual approach.Washington,DC: American Psychological Association.

Erbert,L.A.(2000).Conflict and dialectics: Perceptions of dialectical contradictions in marital conflict. Journal of Social and Personal Relationships,17,638- 659.

Erchull,M.J.,Liss,M.,Axelson,S.J.,Staebell,S.E.,& Askari,S.F.(2010).Well…she wants it more: Perceptions of social norms about desires for marriage and children and

anticipated chore participation.Psychology of Women Quarterly,34,253- 260.

Erikson,E.(1950). Childhood and society.New York: Norton.

Eskridge,W.N.,Jr.,& Spedale,D.R.(2006). Gay marriage: For better or worse- What we've learned from the evidence.New York: Oxford University Press.

Essayli,J.H.,Darby,R.S.,Harris,C.R.,& Larsen,B.(2010,January).Infidelity,confessions,and relationship dissolution.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Las Vegas,NV.

Etcheverry,P.E.,& Agnew,C.R.(2004).Subjective norms and the prediction of romantic relationship state and fate. Personal Relationships,11,409- 428.

Etcheverry,P.E.,& Le,B.(2005).Thinking about commitment: Accessibility of commitment and prediction of relationship persistence,accommodation,and willingness to sacrifice. Personal Relationships,12,103- 123.

Etcheverry,P.E.,Le,B.,& Charania,M.R.(2008).Perceived versus reported social referent approval and romantic relationship commitment and persistence.Personal Relationships,15,281- 295.

Exline,J.J.,Baumeister,R.F.,Bushman,B.J.,Campbell,W.K.,& Finkel,E.J.(2004).Too proud to let go: Narcissistic

entitlement as a barrier to forgiveness. Journal of Personality and Social Psychology,87,894- 912.

Exline,J.J.,Baumeister,R.F.,Zell,A.L.,Kraft,A.J.,& Witvliet,C.V.O.(2008).Not so innocent: Does seeing one's own capability for wrongdoing predict forgiveness- Journal of Personality and Social Psychology,94,495- 515.

Fabricius,W.V.(2003).Listening to children of divorce: New findings that diverge from Wallerstein,Lewis,and Blakeslee. Family Relations,52,385- 396.

Falbo,T.(1982).PAQ types and power strategies used in intimate relationships. Psychology of Women Quarterly,6,399-405.

Falbo,T.,& Peplau,L.A.(1980).Power strategies in intimate relationships. Journal of Personality and Social Psychology,38,618- 628.

Farley,S.D.(2008).Attaining status at the expense of likeability: Pilfering power through conversational interruption.Journal of Nonverbal Behavior,32,241- 260.

Farris,C.,Treat,T.A.,Viken,R.J.,& McFall,R.M.(2008a).Perceptual mechanisms that characterize gender differences in decoding women's sexual intent. Psychological Science,19,348- 354.

Farris,C.,Treat,T.A.,Viken,R.J.,& McFall,R.M.(2008b).Sexual coercion and the misperception of sexual

intent. Clinical Psychology Review,28,48- 66.

Farvid,P.,& Braun,V.(2006). ‘Most of us guys are raring to go anytime,anyplace,anywhere’ : Male and female sexuality in Cleo and Cosmo. Sex Roles,55,295- 310.

Fast,N.J.,Gruenfeld,D.H.,Sivanathan,N.,& Galinsky,A.D. (2009).Illusory control: A generative force behind power’s far-reaching effects.Psychological Science,20,502- 508.

Feeney,B.C.(2004).A secure base: Responsive support of goal strivings and exploration in adult intimate relationships. Journal of Personality and Social Psychology,87,631- 648.

Feeney,B.C.(2007).The Dependency Paradox in close relationships: Accepting dependence promotes independence. Journal of Personality and Social Psychology,92,268- 285.

Feeney,B.C.,& Cassidy,J.(2003).Reconstructive memory related to adolescent-parent conflict interactions: The influence of attachment-related representations on immediate perceptions and changes in perceptions over time. Journal of Personality and Social Psychology,85,945- 955.

Feeney,J.A.(1999).Adult attachment,emotional control,and marital satisfaction.Personal Relationships,6,169- 185.

Feeney,J.A.(2002).Attachment,marital interaction,and relationship satisfaction: A diary study.Personal Relationships,9,39- 55.

Feeney,J.A.(2005).Hurt feelings in couple relationships: Exploring the role of attachment and perceptions of personal injury. Personal Relationships,12,253- 271.

Feeney,J.A.,& Hill,A.(2006).Victim-perpetrator differences in reports of hurtful events. Journal of Social and Personal Relationships,23,587- 608.

Feeney,J.A.,& Noller,P.(2004).Attachment and sexuality in close relationships.In J.H.Harvey,A.Wenzel,& S.Sprecher (Eds.),The handbook of sexuality in close relationships (pp.183- 201).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Feeney,J.A.,Noller,P.,& Roberts,N.(2000).Attachment and close relationships.In C.Hendrick & S.S.Hendrick (Eds.),Close relationships: A sourcebook (pp.185- 201).Thousand Oaks,CA: Sage.

Fehr,B.(1996). Friendship processes.Thousand Oaks,CA: Sage.

Fehr,B.(1999).Stability and commitment in friendships.In J.M.Adams & W.H.Jones (Eds.),Handbook of interpersonal commitment and relationship stability (pp.259- 280).Dordrecht,Netherlands: Kluwer.

Fehr,B.(2001).The status of theory and research on love and commitment.In G.Fletcher & M.Clark (Eds.),Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes (pp.331- 356).Malden,MA: Blackwell.

Fehr,B.(2006).A prototype approach to studying love.In R.J.Sternberg & K.Weis (Eds.), The new psychology of love (pp.225- 246).New Haven,CT: Yale University Press.

Fehr,B.(2008).Friendship formation.In S.Sprecher,A.Wenzel,& J.Harvey (Eds.),Handbook of relationship initiation (pp.29- 54).New York: Psychology Press.

Fehr,B.,& Broughton,R.(2001).Gender and personality differences in conceptions of love: An interpersonal theory analysis. Personal Relationships,8,115- 136.

Fehr,B.,& Sprecher,S.(2009a).Compassionate love: Conceptual,measurement,and relational issues.In B.Fehr,S.Sprecher,& L.Underwood (Eds.),The science of compassionate love: Theory: research,and applications (pp.27 - 52).Chichester,England: Wiley-Blackwell.

Fehr,B.,& Sprecher,S.(2009b).Prototype analysis of the concept of compassionate love.Personal Relationships,16,343-364.

Fehr,R.,Gelfand,M.J.,& Nag,M.(2010).The road to forgiveness: A meta-analytic synthesis of its situational and dispositional correlates.Psychological Bulletin,136,894- 914.

Fein,E.,& Schneider,S.(1995). The rules: Time-tested secrets for capturing the heart of Mr.Right.New York: Warner

Books.Feingold,A.(1992).Good-looking people are not what we think. Psychological Bulletin,111,304- 341.

Feldman,R.,Weller,A.,Zagoory-Sharon,O.,& Levine,A.(2007).Evidence for a neuroendrocinological foundation of human affiliation: Plasma oxytocin levels across pregnancy and postpartum period predict mother-infant bonding. Psychological Science,18,965- 970.

Felmlee,D.H.(2001).From appealing to appalling: Disenchantment with a romantic partner. Sociological Perspectives,44,263- 280.

Felmlee,D.,Orzechowicz,D.,& Fortes,C.(2010).Fairy tales: Attraction and stereotypes in samegender relationships.Sex Roles,62,226- 240.

Fenigstein,A.,& Preston,M.(2007).The desired number of sexual partners as a function of gender,sexual risks,and the meaning of ideal.- Journal of Sex Research,44,89- 95.

Ferguson-Isaac,C.,Ralston,T.K.,& Couch,L.L.(1999,June). Testing assumptions about coping with interpersonal betrayal.Paper presented at the meeting of the International Network on Personal Relationships,Louisville,KY.

Fergusson,D.M.,Horwood,L.J.,& Ridder,E.M.(2005).Partner violence and mental health outcomes in a New Zealand birth cohort. Journal of Marriage and Family,67,1103- 1119.

Ferrara,M.H.,& Levine,T.R.(2009).Can- t live with them or can- t live without them- The effects of betrayal on relational outcomes in college dating relationships.Communication Quarterly,57,187- 204.

Festinger,L.,Schachter,S.,& Back,K.W.(1950). Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing.New York: Harper & Brothers.

Fielder,R.L.,& Carey,M.P.(2010).Predictors and consequences of sexual hookups- among college students: A short-term prospective study.Archives of Sexual Behavior,39,1105- 1119.

Figueredo,A.J.,Sefcek,J.A.,& Jones,D.N.(2006).The ideal romantic partner personality.Personality and Individual Differences,41,431- 441.

Finch,E.(2001). The criminalization of stalking: Constructing the problem and evaluating the solution.London: Cavendish.

Fincham,F.D.(2001).Attributions in close relationships: From Balkanization to integration.In G.J.O.Fletcher & M.S.Clark (Eds.), Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes (pp.3- 31).Malden,MA: Blackwell.

Fincham,F.D.(2003).Marital conflict: Correlates,structure,and context. Current Directions in Psychological Science,12,23- 27.

Fincham,F.D.,& Beach,S.R.H.(1999).Conflict in marriage: Implications for working with couples. Annual Review of Psychology,50,47- 77.

Fincham,F.D.,& Beach,S.R.H.(2002).Forgiveness in marriage: Implications for psychological aggression and constructive communication. Personal Relationships,9,239-251.

Fincham,F.D.,& Beach,S.R.H.(2010).Of memes and marriage: Toward a positive relationship science.Journal of Family Theory & Review,2,4-24.

Fincham,F.D.,Harold,G.T.,& Gano-Phillips,S.(2000).The longitudinal association between attributions and marital satisfaction: Direction of effects and role of efficacy expectations. Journal of Family Psychology,14,267-285.

Finer,L.B.(2007).Trends in premarital sex in the United States,1954-2003. Public Health Reports,122,73-78.

Fingerman,K.L.(2009).Consequential strangers and peripheral ties: The importance of unimportant relationships.Journal of Family Theory & Review,1,69-86.

Fingerman,K.L.,& Charles,S.T.(2010).It takes two to tango: Why older people have the best relationships.Current Directions in Psychological Science,19,172-176.

Fink,B.,Grammer,K.,& Thornhill,R.(2001).Human (Homo sapiens) facial attractiveness in relation to skin texture and color. Journal of Comparative Psychology,115,92-99.

Fink,B.,Neave,N.,Manning,J.T.,& Grammer,K.(2006).Facial symmetry and judgments of attractiveness,health and personality. Personality and Individual Differences,41,491-499.

Finkel,E.J.(2008).Intimate partner violence perpetration: Insights from the science of self- regulation.In J.P.Forgas & J.Fitness (Eds.), Social relationships: Cognitive,affective and motivational processes (pp.271-288).New York: Psychology Press.

Finkel,E.J.,DeWall,C.N.,Slotter,E.B.,Oaten,M.,& Foshee,V.A.(2009).Self- regulatory failure and intimate partner violence perpetration.Journal of Personality and Social Psychology,97,483-499.

Finkel,E.J.,& Eckhardt,C.I.(2012).Intimate partner violence.In J.Simpson & L.Campbell (Eds.),The Oxford handbook of close relationships.New York: Oxford University Press.

Finkel,E.J.,Kumashiro,M.,Rusbult,C.E.,& Reis,H.T.(2010,July).When and how do romantic partners promote versus impede the pursuit of individuals important personal goals-Paper presented at the International Association for Relationship Research Conference,Herzliya,Israel.

Finkel,E.J.,Slotter,E.B.,DeWall,C.N.,Oaten,M.,& Foshee,V.A.(2009).Self- regulatory failure and intimate partner violence perpetration.Journal of Personality and Social Psychology,97,483- 499.

Finkenauer,C.,Kerkhof,P.,Righetti,F.,& Branje,S. (2009).Living together apart: Perceived concealment as a signal of exclusion in marital relationships.Personality and Social Psychology Bulletin,35,1410- 1422.

Finkenauer,C.,Kubacka,K.E.,Engels,R.C.M.E.,& Kerkhof,P. (2009).Secrecy in close relationships: Investigating its intrapersonal and interpersonal effects.In T.D.Afifi & W.A.Afifi (Eds.),Uncertainty,information management,and disclosure decisions: Theories and applications (pp.300- 319).New York: Routledge.

Firestone,R.W.,& Catlett,J.(1999). Fear of intimacy.Washington,DC: American Psychological Association.

Fischer,T.F.C.,de Graff,P.M.,& Kalmijn,M.(2005).Friendly and antagonistic contact between former spouses after divorce: Patterns and determinants. Journal of Family Issues,26,1131- 1163.

Fisher,H.(1995).The nature and evolution of romantic love.In W.Jankowiak (Ed.), Romantic passion: A universal experience- (pp.23- 41).New York: Columbia University Press.Fisher,H.(2006).The drive to love: The neural mechanism for mate selection.In R.J.Sternberg & K.Weis (Eds.), The new psychology of love (pp.87- 115).New Haven,CT: Yale University Press.

Fisher,H.(2008,November).Similar brain responses in those in love for many years or just several months.Paper presented

at the meeting of the Society for Neuroscience,Washington,DC.

Fisher,T.D.(2009).The impact of socially conveyed norms on the reporting of sexual behavior and attitudes by men and women.Journal of Experimental Social Psychology,45,567- 572.

Fiske,S.T.(2004).Developing a program of research.In C.Sansone,C.C.Morf,& A.T.Panter (Eds.), The Sage handbook of methods in social psychology (pp.71- 90).Thousand Oaks,CA: Sage.

Fitch,C.A.,& Ruggles,S.(2000).Historical trends in marriage formation: The United States 1850- 1990.In L.J.Waite (Ed.), The ties that bind: Perspectives on marriage and cohabitation (pp.59- 88).New York: Aldine de Gruyter.

Fitness,J.,& Warburton,W.(2009).Thinking the unthinkable: Cognitive appraisals and hurt feelings.In A.Vangelisti (Ed.),Feeling hurt in close relationships (pp.34- 49).New York: Cambridge University Press.

Fitzsimons,G.M.,& Finkel,E.J.(2010).Interpersonal influences on self-regulation.Current Directions in Psychological Science,19,101- 105.

Fitzsimons,G.M.,& Kay,A.C.(2004).Language and interpersonal cognition: Causal effects of variations in pronoun usage on perceptions of closeness. Personality and Social Psychology Bulletin,30,547- 557.

Fleischmann, A. A., Spitzberg, B. H., Andersen, P. A., & Roesch, S. C. (2005). Tickling the monster: Jealousy induction in relationships. Journal of Social and Personal Relationships, 22, 49- 73.

Fletcher, G. J. O., Simpson, J. A., & Thomas, G. (2000). Ideals, perceptions, and evaluations in early relationship development. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 933- 940.

Fletcher, G. J. O., Tither, J. M., O' Loughlin, C., Friesen, M., & Overall, N. (2004). Warm and homely or cold and beautiful- Sex differences in trading off traits in mate selection. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 659- 672.

Flinn, M., & Alexander, R. (2007). Runaway social selection in human evolution. In S. W. Gangestad & J. A. Simpson (Ed.), The evolution of mind: Fundamental questions and controversies (pp. 249- 255). New York: Guilford Press.

Floyd, F. J., & Bakeman, R. (2006). Coming-out across the life course: Implications of age and historical context. Archives of Sexual Behavior, 35, 287- 297.

Floyd, K. (2006). Communicating affection: Interpersonal behavior and social context. New York: Cambridge University Press.

Floyd, K., Boren, J. P., Hannawa, A. F., Hesse, C., McEwan, B., & Veksler, A. E. (2009). Kissing in marital and cohabiting

relationships: Effects of blood lipids,stress,and relationship satisfaction.Western Journal of Communication,73,113- 133.

Floyd,K.,Mikkelson,A.C.,Hesse,C.,& Pauley,P.M. (2007).Affectionate writing reduces total cholesterol: Two randomized,controlled trials.Human Communication Research,33,119- 142.

Floyd,K.,Mikkelson,A.C.,Tafoya,M.A.,et al.(2007).Human affection exchange: XIII.Affectionate communication accelerates neuroendocrine stress recovery.Health Communication,22,123- 132.

Floyd,K.,& Pauley,P.M.(2011).Affectionate communication is good,except when it isn’t: On the dark side of expressing affection.In W.Cupach & B.Spitzberg (Eds.),The dark side of close relationships II (pp.145- 173).New York: Routledge.

Foa,U.G.,Converse,J.,Trnblom,K.Y.,& Foa,E.B.(Eds.). (1993). Resource theory: Explorations and applications.San Diego: Academic Press.

Ford,M.B.,& Collins,N.L.(2010).Self-esteem moderates neuroendocrine and psychological responses to interpersonal rejection.Journal of Personality and Social Psychology,98,405 - 419.

Forrest,J.A.,& Feldman,R.S.(2000).Detecting deception and judge’s involvement: Lower task involvement leads to better

lie detection. Personality and Social Psychology Bulletin,26,118- 125.

Forsyth,D.R.,& Schlenker,B.R.(1977).Attributional egocentrism following performance of a competitive task. Journal of Social Psychology,102,215- 222.

Fortenberry,J.D.,Schick,V.,Herbenick,D.,Sanders,S.A.,Dodge,B.,& Reece,M.(2010).Sexual behaviors and condom use at last vaginal intercourse: A national sample of adolescents ages 14 to 17 years.Journal of Sexual Medicine,7 (Suppl.5),305- 314.

Foster,J.D.,Shrira,I.,& Campbell,W.K.(2004,February). Subsequent relationships of the mate poached.Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Austin,TX.

Foster,J.D.,& Twenge,J.M.(2011).Narcissism and relationships: From light to dark.In W.Cupach & B.Spitzberg (Eds.),The dark side of close relationships II (pp.381- 407).New York: Routledge.

Fournier,B.,Brassard,A.,& Shaver,P.R.(2011).Adult attachment and male aggression in couple relationships: The demand-withdraw communication pattern and relationship satisfaction as mediators.Journal of Interpersonal Violence,26,1982- 2003.

Fowler,K.A.,& Westen,D.(2011).Subtyping male perpetrators of intimate partner violence.Journal of Interpersonal

Violence,26,607- 639.

Fox,A.B.,Bukatko,D.,Hallahan,M.,& Crawford,M.(2007).The medium makes a difference: Gender similarities and differences in instant messaging. Journal of Language and Social Psychology,26,389- 397.

Fraley,R.C.(2002).Attachment stability from infancy to adulthood: Meta-analysis and dynamic modeling of developmental mechanisms. Personality and Social Psychology Review,6,123- 151.

Fraley,R.C.,& Brumbaugh,C.C.(2007).Adult attachment and preemptive defenses: Converging evidence on the role of defensive exclusion at the level of encoding. Journal of Personality,75,1033- 1050.

Fraley,R.C.,& Davis,K.E.(1997).Attachment formation and transfer in young adults- close friendships and romantic relationships. Personal Relationships,4,131- 144.

Fraley,R.C.,& Waller,N.G.(1998).Adult attachment patterns: A test of the typological model.In J.A.Simpson & W.S.Rholes (Eds.), Attachment theory and close relationships (pp.77- 114).New York: Guilford Press.Franiuk,R.,Cohen,D.,& Pomerantz,E.M.(2002).Implicit theories of relationships: Implications for relationship satisfaction and longevity. Personal Relationships,9,345- 367.

Franiuk,R.,Pomerantz,E.M.,& Cohen,D.(2004).The causal role of theories of relationships: Consequences for satisfaction and cognitive strategies. Personality and Social Psychology Bulletin,30,1494- 1507.

Frederick,D.A.,& Haselton,M.G.(2007).Why is muscularity sexy- Tests of the fitness indicator hypothesis. Personality and Social Psychology Bulletin,33,1167- 1183.

Frederick,D.,Haselton,M.,& Filossof,Y.(2008,February). Love,lust,and loyalty: Sex differences in responses to and reasons for infidelity among 65,029 online participants.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Albuquerque,NM.

Frederick,D.,& IBP Project Members.(2011,January).The International Body Project: Preferences for male muscularity and body fat across 10 world regions.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Freeman,J.B.,Johnson,K.L.,Ambady,N.,& Rule,N.O. (2010).Sexual orientation perception involves gendered facial cues.Personality and Social Psychology Bulletin,36,1318- 1331.

Frei,J.R.,& Shaver,P.R.(2002).Respect in close relationships: Prototype definition,self-report assessment,and initial correlates. Personal Relationships,9,121- 139.

French, J. R. P., Jr., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), Studies in social power (pp. 150 - 167). Ann Arbor: University of Michigan Press.

Friesen, M. D., & Fletcher, G. J. O. (2007). Exploring the lay representation of forgiveness: Convergent and discriminant validity. Personal Relationships, 14, 209- 223.

Friesen, M. D., Fletcher, G. J. O., & Overall, N. C. (2005). A dyadic assessment of forgiveness in intimate relationships. Personal Relationships, 12, 61- 77.

Frieze, I. H., Olson, J. E., & Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. Journal of Applied Social Psychology, 21, 1039- 1057.

Frieze, I. H., Parsons, J. E., Johnson, P. B., Ruble, D. N., & Zellman, G. L. (1978). Women and sex roles: A social psychological perspective. New York: Norton. Fry, R., & Cohn, D. (2010, January 19). New economics of marriage: The rise of wives. Pew Research Center. Retrieved from http://pewresearch.org/pubs/1466/economics-marriage-rise-of-wives

Frye, N. E., & Karney, B. R. (2004). Revision in memories of relationship development: Do biases persist over time- Personal Relationships, 11, 79- 97. Fug-re, M. A., Escoto, C., Cousins, A. J., Riggs, M. L., & Haerich, P. (2008). Sexual attitudes and double standards: A literature

review focusing on participant gender and ethnic background.Sexuality & Culture,12,169- 182.

Fuglestad,P.T.,& Snyder,M.(2009).Self-monitoring.In M.R.Leary & R.H.Hoyle (Eds.),Handbook of individual differences in social behavior (pp.574- 591).New York: Guilford Press.

Fung,H.H.,& Carstensen,L.F.(2004).Motivational changes in response to blocked goals and foreshortened time: Testing alternatives to Socioemotional Selectivity Theory. Psychology and Aging,19,68- 78.

Fung,H.H.,Carstensen,L.F.,& Lang,F.R.(2001).Age-related patterns in social networks among European-Americans and African-Americans: Implications for socioemotional selectivity across the life span. International Journal of Aging and Human Development,52,185- 206.

Furnham,A.,Petrides,K.V.,Constantinides,A.(2005).The effects of body mass index and waistto-hip ratio on ratings of female attractiveness,fecundity,and health. Personality and Individual Differences,38,1823- 1834.

Furnham,A.,Swami,V.,& Shah,K.(2006).Body weight,waist-to-hip ratio and breast size correlates of ratings of attractiveness and health. Personality and Individual Differences,41,443- 454.

Fuhrman,R.W.,Flannagan,D.,& Matamoros,M.(2009).Behavior expectations in cross-sex friendships,same-sex friendships,and romantic relationships.Personal Relationships,16,575- 596.

Gable,S.L.(2006).Approach and avoidance social motives and goals. Journal of Personality,74,175- 222.

Gable,S.L.(2008).Approach and avoidance motivation in close relationships.In J.P.Forgas & J.Fitness (Eds.), Social relationships: Cognitive,affective and motivational processes (pp.219- 234).New York: Psychology Press.

Gable,S.L.,Gonzaga,G.C.,& Strachman,A.(2006).Will you be there for me when things go right- Supportive responses to positive event disclosures. Journal of Personality and Social Psychology,91,904- 917.

Gable,S.L.,& Poore,J.(2008).Which thoughts count- Algorithms for evaluating satisfaction in relationships.Psychological Science,19,1030- 1036.

Gable,S.L.,& Reis,H.T.(2010).Good news! Capitalizing on positive events in an interpersonal context.Advances in Experimental Social Psychology,42,195- 257.

Gable,S.L.,Reis,H.T.,& Downey,G.(2003).He said,she said: A quasi-signal detection analysis of daily interactions between close relationship partners. Psychological Science,14,100- 105.Gagn- ,F.M.,& Lydon,J.E.

(2003).Identification and the commitment shift: Accounting for gender differences in relationship illusions. Personality and Social Psychology Bulletin,29,907- 919.

Gagn- ,F.M.,& Lydon,J.E.(2004).Bias and accuracy in close relationships: An integrative review.Personality and Social Psychology Review,8,322- 338.

Gaines,S.O.,Jr.,& Henderson,M.C.(2002).Impact of attachment style on responses to accommodative dilemmas among same-sex couples. Personal Relationships,9,89- 93.

Galinsky,A.D.,Magee,J.C.,Inesi,M.E.,& Gruenfeld,D.H.(2006).Power and perspectives not taken.Psychological Science,17,1068- 1074.

Gallup,G.G.,Jr.,& Burch,R.L.(2006).The semen-displacement hypothesis: Semen hydraulics and the intra-pair copulation proclivity model of female infidelity.In S.M.Platek & T.K.Shackelford (Eds.), Female infidelity and paternal uncertainty: Evolutionary perspectives on male anticuckoldry tactics (pp.129- 140).New York: Cambridge University Press.Galperin,A.,Haselton,M.G.,Poore,J.,von Hippel,W.,Buss,D.M.,& Gonzaga,G.(2011,January).Sex differences in sexual regret.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Galupo,M.P.(2009).Cross-category friendship patterns: Comparison of heterosexual and sexual minority adults.Journal

of Social and Personal Relationships,26,811- 831.

Gambrill,E.,Florian,V.,& Thomas,K.(1999). Rules people use in making and keeping friends.Unpublished manuscript,University of California,Berkeley.

Gangestad,S.W.,& Buss,D.M.(1993).Pathogen prevalence and human mate preference. Ethology and Sociobiology,14,89- 96.

Gangestad,S.W.,& Simpson,J.A.(2000).The evolution of human mating: Trade-offs and strategic pluralism. Behavioral and Brain Sciences,23,573- 644.

Gangestad,S.W.,Thornhill,R.,& Garver-Apgar,C.E.(2010a).Fertility in the cycle predicts women's interest in sexual opportunism.Evolution and Human Behavior,31,400- 411.

Gangestad,S.W.,Thornhill,R.,& Garver-Apgar,C.E.(2010b).Men's facial masculinity predicts changes in their female partners' sexual interests across the ovulatory cycle,whereas men's intelligence does not.Evolution and Human Behavior,31,412- 424.

Garcia,L.T.,& Markey,C.(2007).Matching in sexual experience for married,cohabitating,and dating couples. Journal of Sex Research,44,250- 255.

Gardner,W.L.,& Seeley,E.A.(2001).Confucius, 'jen,' and the benevolent use of power: The interdependent self as a psychological contract preventing exploitation.In A.Y.Lee-Chai &J.A.Bargh (Eds.), The use and abuse of power: Multiple

perspectives on the causes of corruption (pp.2637280).Philadelphia: Psychology Press.

Garver-
Apgar,C.E.,Gangestad,S.W.,Thornhill,R.,Miller,R.D.,& Olp,J.J. (2006).Major histocompatibility complex alleles,sexual responsivity,and unfaithfulness in romantic couples.Psychological Science,17,8307835.

Gatzeva,M.,& Paik,A.(2011).Emotional and physical satisfaction in noncohabitating,cohabiting,and marital relationships: The importance of jealous conflict.Journal of Sex Research,48,29742.

Gaunt,R.(2006).Couple similarity and marital satisfaction: Are similar spouses happier- Journal of Personality,74,140171420.

Gayle,B.M.,Preiss,R.W.,& Allen,M.(2002).A meta-analytic interpretation of intimate and nonintimate interpersonal conflict.In M.Allen,R.W.Preiss,B.M.Gayle,& N.A.Burrell (Eds.),Interpersonal communication research: Advances through meta-analysis (pp.3457368).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Geary,D.C.(2010). Male,female: The evolution of human sex differences (2nd ed.).Washington,DC: American Psychological Association.

Geary,D.C.(2000).Evolution and proximate expression of human paternal investment. Psychological Bulletin,126,55 77.

Gerressu, M., Mercer, C. H., Graham, C. A., Wellings, K., & Johnson, A. M. (2008). Prevalence of masturbation and associated factors in a British national probability survey. Archives of Sexual Behavior, 37, 2667278.

Giancola, P. R., Josephs, R. A., Parrott, D. J., & Duke, A. A. (2010). Alcohol myopia revisited: Clarifying aggression and other acts of disinhibition through a distorted lens. Perspectives on Psychological Science, 5, 2657278.

Gibson-Davis, C. M. (2009). Money, marriage, and children: Testing the financial expectations and family formation theory. Journal of Marriage and Family, 71, 1467160.

Gidycz, C. A., Van Wynsberghe, A., & Edwards, K. M. (2008). Prediction of women'S utilization of resistance strategies in a sexual assault situation: A prospective study. Journal of Interpersonal Violence, 23, 5717588.

Gildersleeve, K., Larson, C., Pillsworth, E., & Haselton, M. (2011, January). Can men detect ovulation- Evidence that men prefer women'S high-fertility body odor. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Gill, M. J., & Swann, W. B., Jr. (2004). On what it means to know someone: A matter of pragmatics. Journal of Personality and Social Psychology, 86, 4057418.

Gillath, O., Sesko, A. K., Shaver, P. R., & Chun, D. S. (2010). Attachment, authenticity, and honesty: Dispositional and experimentally induced security can reduce self- and other-deception. Journal of Personality and Social Psychology, 98, 8417855.

Gillmore, M. R., Leigh, B. C., Hoppe, M. J., & Morrison, D. M. (2010). Comparison of daily and retrospective reports of vaginal sex in heterosexual men and women. Journal of Sex Research, 47, 2797284.

Gillum, J. (2009, February 26). Number of households with kids hits new low. USA Today, p. 4D.

Giordano, P. C., Manning, W. D., & Longmore, M. A. (2006). Adolescent romantic relationships: An emerging portrait of their nature and developmental significance. In A. C. Crouter & A. Booth (Eds.), Romance and sex in emerging adulthood: Risks and opportunities (pp. 1277150). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Giordano, P. C., Soto, D. A., Manning, W. D., & Longmore, M. A. (2010). The characteristics of romantic relationships associated with teen dating violence. Social Science Research, 39, 8637874.

Givertz, M., Segrin, C., & Hanzal, A. (2009). The association between satisfaction and commitment differs across marital couple types. Communication Research, 36, 5617584.

Gladue,B.A.,& Delaney,H.J.(1990).Gender differences in perception of attractiveness of men and women in bars. Personality and Social Psychology Bulletin,16,3787391.

Glass,S.P.,& Staeheli,J.C.(2003).Not ‘just friends- : Protect your relationship from infidelity and heal the trauma of betrayal.New York: Free Press.

Glasser,C.L.,Robnett,B.,& Feliciano,C.(2009).Internet daters- body type preferences: Race- ethnic and gender differences.Sex Roles,61,14733.

Gleason,M.E.J.,Iida,M.,Shrout,P.E.,& Bolger,N. (2008).Receiving support as a mixed blessing: Evidence for dual effects of support on psychological outcomes. Journal of Personality and Social Psychology,94,824- 838.

Glenn,N.D.(1998).The course of marital success and failure in five American 10-year marriage cohorts.Journal of Marriage and the Family,60,569- 576.

Glenn,N.D.,Uecker,J.E.,& Love,R.W.B.,Jr.(2010).Later first marriage and marital success.Social Science Research,39,787- 800.

Godbout,N.,Dutton,D.G.,Lussier,Y.,& Sabourin,S. (2009).Early exposure to violence,domestic violence,attachment representations,and marital adjustment.Personal Relationships,16,365- 384.

Goel,S.,Mason,W.,& Watts,D.J.(2010).Real and perceived attitude agreement in social networks.Journal of Personality and Social Psychology,99,611- 621.

Goetz,A.T.,Shackelford,T.K.,Weekes-Shackelford,V.A.,Euler,H.A.,Hoier,S.,Schmitt,D.P.,& LaMunyon,C.W.(2005).Mate retention,semen displacement,and human sperm competition: A preliminary investigation of tactics to prevent and correct female infidelity.Personality and Individual Differences,38,749- 763.

Gonsalkorale,K.,& Williams,K.D.(2007).The KKK won't let me play: Ostracism even by a despised outgroup hurts. European Journal of Social Psychology,37,1176- 1186.

Gonzaga,G.C.,Carter,S.,& Buckwalter,J.G.(2010).Assortative mating,convergence,and satisfaction in married couples.Personal Relationships,17,634- 644.

Gonzaga,G.C.,Haselton,M.G.,Smurda,J.,Davies,M.S.,& Poore,J.C.(2008).Love,desire,and the suppression of thoughts of romantic alternatives. Evolution and Human Behavior,29,119 - 126.

Gonzaga,G.C.,Keltner,D.,& Ward,D.(2008).Power in mixed-sex stranger interactions.Cognition & Emotion,22,1555- 1568.

Gonzaga,G.C.,Turner,R.A.,Keltner,D.,Campos,B.,& Altemus,M.(2006).Romantic love and sexual desire in close relationships. Emotion,6,163- 179.

Gonzales, J. E., & Luévano, V. X. (2011, January). Forget the little black dress: Fertility, women's use of red, sexual desire, and men's mating-effort. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Gonzales, M. A., Gilbert, R. L., & Murphy, N. A. (2010, August). Sexual satisfaction and sexual feelings in 3D virtual relationships. Poster presented at the meeting of the American Psychological Association, San Diego, CA.

Goodfriend, W., & Agnew, C. R. (2008). Sunken costs and desired plans: Examining different types of investments in close relationships. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 1639- 1652.

Goodwin, P. Y., Mosher, W. D., & Chandra, A. (2010). Marriage and cohabitation in the United States: A statistical portrait based on Cycle 6 (2002) of the National Survey of Family Growth. Vital and Health Statistics, 23(28). Retrieved from http://www.cdc.gov/nchs/data/series/sr_23/sr23_028.pdf

Goodwin, R., & Gaines, S. O., Jr. (2004). Relationship belie fs and relationship quality across cultures: Country as a moderator of dysfunctional beliefs and relationship quality in three former Communist societies. Personal Relationships, 11, 267- 279.

Goodwin, S. A., Fiske, S. T., Rosen, L. D., & Rosenthal, A. M. (2002). The eye of the beholder: Romantic goals and impression

biases. Journal of Experimental Social Psychology,38,232-241.

Gordon,C.L.,Arnette,R.A.M.,& Smith,R.E.(2011).Have you thanked your spouse today- Felt and expressed gratitude among married couples.Personality and Individual Differences,50,339- 343.

Gore,J.S.,& Cross,S.E.(2011).Conflicts of interest: Relational self-construal and decision making in interpersonal contexts.Self and Identity,10,185- 202.

Gormley,B.,& Lopez,F.G.(2010).Psychological abuse perpetration in college dating relationships: Contributions of gender,stress,and adult attachment orientations.Journal of Interpersonal Violence,25,204- 218.

Gosling,S.D.,Sandy,C.J.,John,O.P.,& Potter,J.(2010).Wired but not weird: The promise of the Internet in reaching more diverse samples.Behavioral and Brain Sciences,33,94- 95.

Gottman,J.M.(1993).The roles of conflict engagement,escalation,and avoidance in marital interaction: A longitudinal view of five types of couples. Journal of Consulting and Clinical Psychology,61,6- 15.

Gottman,J.M.(1994a). What predicts divorce- The relationship between marital processes and marital outcomes.Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Gottman,J.M.(1994b). Why marriages succeed or fail.New York: Simon & Schuster.

Gottman,J.M.(1999). The marriage clinic: A scientifically-based marital therapy.New York: Norton.

Gottman,J.M.(2011).The science of trust: Emotional attunement for couples.New York: Norton.

Gottman,J.M.,& Carrère,S.(1994).Why can’t men and women get along- Developmental roots and marital inequities.In D.J.Canary & L.Stafford (Eds.), Communication and relational maintenance (pp.203- 229).San Diego: Academic Press.

Gottman,J.M.,Carrère,S.,Swanson,C.,& Coan,J.A.(2000).Reply to ‘From basic research to interventions.’ Journal of Marriage and the Family,62,265- 273.

Gottman,J.M.,Coan,J.,Carrère,S.,& Swanson,C.(1998).Predicting marital happiness and stability from newlywed interactions. Journal of Marriage and the Family,60,5- 22.

Gottman,J.M.,& Levenson,R.W.(1992).Marital processes predictive of later dissolution: Behavior,physiology,and health. Journal of Personality and Social Psychology,63,221-233.

Gottman,J.M.,& Levenson,R.W.(2000).The timing of divorce: Predicting when a couple will divorce over a 14- year period. Journal of Marriage and the Family,62,737- 745.

Gottman, J.M., Levenson, R.W., Gross, J., Frederickson, B.L., McCoy, K., Rosenthal, L., Ruef, A., & Yoshimoto, D. (2003). Correlates of gay and lesbian couples' relationship satisfaction and relationship dissolution. Journal of Homosexuality, 45, 23- 43.

Gottman, J.M., Notarius, C., Gonso, J., & Markman, H. (1976). A couple's guide to communication. Champaign, IL: Research Press.

Gouin, J., Carter, S.C., Pournajafi-Nazarloo, H., Glaser, R., Malarkey, W.B., Loving, T.J., Stowell, J., & Kiecolt-Glaser, J.K. (2010). Marital behavior, oxytocin, vasopressin, and wound healing. Psychoneuroendicrinology, 35, 1082- 1090.

Gouin, J., Glaser, R., Loving, T.J., Malarkey, W.B., Stowell, J., Houts, C., & Kiecolt- Glaser, J.K. (2009). Attachment avoidance predicts inflammatory responses to marital conflict. Brain, Behavior, and Immunity, 23, 898- 904.

Gover, A.R., Kaukinen, C., & Fox, K.A. (2008). The relationship between violence in the family of origin and dating violence among college students. Journal of Interpersonal Violence, 23, 1667- 1693.

Graham, J.M. (2008). Self-expansion and flow in couples' momentary experiences: An experience sampling study. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 679- 694. Graham, J.M. (2011). Measuring love in romantic relationships: A meta-analysis. Journal of Social and Personal Relationships, DOI:

10.1177/0265407510389126Graham,K.,Bernards,S.,Wilsnack,S.C.,& Gmel,G.(2011).Alcohol may not cause partner violence but it seems to make it worse: A cross-national comparison of the relationship between alcohol and severity of partner violence.Journal of Interpersonal Violence,26,1503- 1523.

Graupmann,V.,& Erber,R.(2005,January). So unhappy together: Maintaining unwanted relationships.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,New Orleans,LA.

Gray,J.(1992). Men are from Mars,women are from Venus.New York: HarperCollins.

Graziano,W.G.,& Bruce,J.W.(2008).Attraction and the initiation of relationships: A review of the empirical literature.In S.Sprecher,A.Wenzel,& J.Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp.269- 295).New York: Psychology Press.

Green,B.L.,& Kenrick,D.T.(1994).The attractiveness of gender-typed traits at different relationship levels: Androgynous characteristics may be desirable after all. Personality and Social Psychology Bulletin,20,244- 253.

Green,M.C.,& Sabini,J.(2006).Gender,socioeconomic status,age,and jealousy: Emotional responses to infidelity in a national sample. Emotion,6,330- 334.

Greene,J.O.,& Burleson,B.R.(Eds.).(2003). Handbook of communication and social interaction skills.Mahwah,NJ: Erlbaum.

Greiling,H.,& Buss,D.M.(2000).Women’s sexual strategies: The hidden dimension of extra-pair mating. Personality and Individual Differences,28,929- 963.

Greitemeyer,T.(2010).Effects of reciprocity on attraction: The role of partner’s physical attractiveness.Personal Relationships,17,317- 330.

Grello,C.M.,Welsh,D.P.,& Harper,M.S.(2006).No strings attached: The nature of casual sex in college students.Journal of Sex Research,43,255- 267.

Griffitt,W.,& Veitch,R.(1974).Preacquaintance attitude similarity and attraction revisited: Ten days in a fall-out shelter. Sociometry,37,163- 173.

Grote,N.K.,& Clark,M.S.(2001).Perceiving unfairness in the family: Cause or consequence of marital distress- Journal of Personality and Social Psychology,80,281- 293.

Grote,N.K.,& Frieze,I.H.(1994).The measurement of friendship-based love in intimate relationships. Personal Relationships,1,275- 300.

Grote,N.K.,& Frieze,I.H.(1998).“Remembrance of things past: Perceptions of marital love from its beginnings to the

present. Journal of Social and Personal Relationships,15,91- 109.

Gu- guen,N.(2009).Menstrual cycle phases and female receptivity to a courtship solicitation: An evaluation in a nightclub.Evolution and Human Behavior,30,351- 355.

Guerrero,L.K.(1997).Nonverbal involvement across interactions with same-sex friends,oppositesex friends and romantic partners: Consistency or change.Journal of Social and Personal Relationships,14,31- 58.

Guerrero,L.K.(1998).Attachment-style differences in the experience and expression of romantic jealousy. Personal Relationships,5,273- 291.

Guerrero,L.K.,& Andersen,P.A.(1998).Jealousy experience and expression in romantic relationships.In P.A.Andersen & L.K.Guerrero (Eds.), Handbook of communication and emotion (pp.155- 188).San Diego: Academic Press.

Guerrero,L.K.,& Bachman,G.F.(2010).Forgiveness and forgiving communication in dating relationships: An expectancy-investment explanation.Journal of Social and Personal Relationships,27,801- 823.

Guerrero,L.K.,La Valley,A.G.,& Farinelli,L.(2008).The experience and expression of anger,guilt,and sadness in marriage: An equity theory explanation.Journal of Social and Personal Relationships,25,699- 724.

Guerrero, L. K., Trost, M. R., & Yoshimura, S. M. (2005). Romantic jealousy: Emotions and communicative responses. Personal Relationships, 12, 233- 252.

Gupta, U., & Singh, P. (1982). Exploratory study of love and liking and type of marriages. Indian Journal of Applied Psychology, 19, 92- 97.

Gustavsson, L., Johnsson, J. I., & Uller, T. (2008). Mixed support for sexual selection theories of mate preferences in the Swedish population. Evolutionary Psychology, 6, 575- 585.

Gute, G., Eshbaugh, E. M., & Wiersma, J. (2008). Sex for you, but not for me: Discontinuity in undergraduate emerging adults' definitions of "having sex. Journal of Sex Research, 45, 329- 337.

Guthrie, M. F., Hendrick, C., & Hendrick, S. S. (2011, January). Respect in friendships associated with level of friendship, gender, and romantic relationships. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Guttentag, M., & Secord, P. F. (1983). Too many women- The sex ratio question. Beverly Hills, CA: Sage.

Haden, S. C., & Hojjat, M. (2006). Aggressive responses to betrayal: Type of relationship, victim's sex, and nature of aggression. Journal of Social and Personal Relationships, 23, 101- 116.

Haeffel,G.J.,Voelz,Z.R.,& Joiner,T.E.,Jr. (2007).Vulnerability to depressive symptoms: Clarifying the role of excessive reassurance seeking and perceived social support in an interpersonal model of depression. Cognition & Emotion,21,681- 688.

Halatsis,P.,& Christakis,N.(2009).The challenge of sexual attraction within heterosexuals' crosssex friendship.Journal of Social and Personal Relationships,26,919- 937.Hald,G.M.,& H gh-Olesen,H.(2010).Receptivity to sexual invitations from strangers of the opposite gender.Evolution and Human Behavior,31,453- 458.

Halford,W.K.(2011).Marriage and relationship education: What works and how to provide it.New York: Guilford Press.

Halford,W.K.,Sanders,M.R.,& Behrens,B.C.(2000).Repeating the errors of our parents- Familyof-origin spouse violence and observed conflict management in engaged couples. Family Process,39,219- 235.

Hall,E.T.(1966). The hidden dimension.Garden City,NY: Doubleday.

Hall,J.(2009,November).Sex differences in friendship expectations: A meta-analysis.Paper presented at the meeting of the International Association for Relationship Research,Lawrence,KS.

Hall,J.A.,Andrzejewski,S.A.,& Yopchick,J.E. (2009).Psychosocial correlates of interpersonal sensitivity: A meta-analysis.Journal of Nonverbal Behavior,33,149- 180.

Hall, J. A., Coats, E. J., & LeBeau, L. S. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 131, 898- 924.

Hall, J. A., & Mast, M. S. (2008). Are women always more interpersonally sensitive than men- Impact of goals and content domain. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 144- 155.

Hall, J. A., Park, N., Song, H., & Cody, M. J. (2010). Strategic misrepresentation in online dating: The effects of gender, self-monitoring, and personality traits. Journal of Social and Personal Relationships, 27, 117- 135.

Hall, J. K., Hutton, S. B., & Morgan, M. J. (2010). Sex differences in scanning faces: Does attention to the eyes explain female superiority in facial expression recognition- Cognition & Emotion, 24, 629- 637.

Hamermesh, D. S., & Parker, A. M. (2005). Beauty in the classroom: Instructors' pulchritude and putative pedagogical productivity. Economics of Education Review, 24, 369- 376.

Hammock, G., Rosen, S., Richardson, D., & Bernstein, S. (1989). Aggression as equity restoration. Journal of Research in Personality, 23, 398- 409.

Hampel, A. D., & Vangelisti, A. L. (2008). Commitment expectations in romantic relationships: Application of a prototype interaction-pattern model. Personal Relationships, 15, 81- 102.

Hampson,E.,van Anders,S.M.,& Mullin,L.I.(2006).A female advantage in the recognition of emotional facial expressions: Test of an evolutionary hypothesis. Evolution and Human Behavior,27,401- 416.

Hancock,J.T.,Thom-Santelli,J.,& Ritchie,T.(2004).Deception and design: The impact of communication technology on lying behavior. Proceedings of the Conference on Computer Human Interaction,6,130- 136.

Hannon,P.A.,Rusbult,C.E.,Finkel,E.J.,& Kamashiro,M.(2010).In the wake of betrayal: Amends,forgiveness,and the resolution of betrayal.Personal Relationships,17,253- 278.

Hansen,G.L.(1985).Perceived threats and marital jealousy.Social Psychology Quarterly,48,262- 268.

Hanson,T.L.,McLanahan,S.S.,& Thomson,E.(1998).Windows on divorce: Before and after.Social Science Research,27,329-349.

Harasymchuk,C.,& Fehr,B.(2010).A script analysis of relational boredom: Causes,feelings,and coping strategies.Journal of Social and Clinical Psychology,29,988-1019.

Harasymchuk,C.,& Fehr,B.(2011,January).Relational boredom: Verification of a prototype structure using explicit and implicit measures.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Hardie,J.H.,& Lucas,A.(2010).Economic factors and relationship quality among young couples: Comparing cohabitation and marriage.Journal of Marriage and Family,72,1141- 1154.

Harinck,F.,& De Dreu,C.K.W.(2011).When does taking a break help in negotiations- The influence of breaks and social motivation on negotiation processes and outcomes.Negotiation and Conflict Management Research,4,33-46.

Harkless,L.E.,& Fowers,B.J.(2005).Similarities and differences in relational boundaries among heterosexuals,gay men,and lesbians. Psychology of Women Quarterly,29,167- 176.

Harknett,K.(2008).Mate availability and unmarried parent relationships.Demography,45,555- 571.

Harris,C.R.(2005).Male and female jealousy,still more similar than different: Reply to Sagarin (2005). Personality and Social Psychology Review,9,76- 86.

Harris,M.J.,& Garris,C.P.(2008).You never get a second chance to make a first impression: Behavioral consequences of first impressions.In N.Ambady & J.Skowronski (Eds.),First impressions (pp.147- 168).New York: Guilford.

Harvey,J.H.,& Fine,M.A.(2004). Children of divorce: Stories of loss and growth.Mahwah,NJ: Erlbaum.

Harvey,J.H.,& Fine,M.A.(2006).Social construction of accounts in the process of relationship termination.In M.A.Fine & J.H.Harvey (Eds.), Handbook of divorce and relationship dissolution (pp.189- 199).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Harway,M.(2005). Handbook of couples therapy.New York: Wiley.

Haselton,M.G.(2003).The sexual overperception bias: Evidence of a systematic bias in men from a survey of naturally occurring events. Journal of Research in Personality,37,34- 47.

Haselton,M.G.,& Buss,D.M.(2000).Error Management Theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading. Journal of Personality and Social Psychology,78,81- 91.

Haselton,M.G.,Buss,D.M.,Oubiad,V.,& Angleitner,A.(2005).Sex,lies,and strategic interference: The psychology of deception between the sexes. Personality and Social Psychology Bulletin,31,3- 23.

Haselton,M.G.,& Gangestad,S.W.(2006).Conditional expression of women'S desires and men'S mate guarding across the ovulatory cycle. Hormones and Behavior,49,509- 518.

Haselton,M.G.,& Larson,C.M.(2011,January).The evolution of women's mating psychology: Conflicts between adaptations facilitating pair-bonds and adaptations threatening

them.Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Hatfield,E.(1983). Equity theory and research: An overview.In H.H.Blumberg,A.P.Hare,V.Kent,& M.Davies (Eds.), Small groups and social interaction (Vol.2,pp.401-412).Chichester,England: Wiley.

Hatfield,E.,& Rapson,R.L.(2008).Passionate love and sexual desire: Multidisciplinary perspectives.In J.P.Forgas & J.Fitness (Eds.), Social relationships: Cognitive,affective and motivational processes (pp.21- 37).New York: Psychology Press.

Hatfield,E.,Rapson,R.L.,& Martel,L.D.(2007).Passionate love and sexual desire.In S.Kitayama & D.Cohen (Eds.),Handbook of cultural psychology (pp.760- 779).New York: Guilford Press.

Hatfield,E.,& Sprecher,S.(1986).Measuring passionate love in intimate relationships. Journal of Adolescence,9,383- 410.

Haub,C.(2010).Births outside marriage now common in many countries in Europe.Population Research Bureau.Retrieved from http://www.prb.org/Articles/2010/birthsoutsidemarriage.aspx

Hawkins,A.J.,Blanchard,V.L.,Baldwin,S.A.,& Fawcett,E.B.(2008).Does marriage and relationship education work- A meta-analytic study.Journal of Consulting and Clinical Psychology,76,723- 734.

Hawkley,L.C.,Browne,M.W.,& Cacioppo,J.T.(2005).How can I connect with thee- Let me count the ways. Psychological Science,16,798- 803.

Hawkley,L.C.,& Cacioppo,J.T.(2007).Aging and loneliness: Downhill quickly- Current Directions in Psychological Science,16,187- 191.

Hazan,C.,& Shaver,P.(1987).Romantic love conceptualized as an attachment process. Journal of Personality and Social Psychology,52,511- 524.

Hazan,C.,& Zeifman,D.(1994).Sex and the psychological tether.In K.Bartholomew & D.Perlman (Eds.), Attachment processes in adulthood (pp.151- 178).London: Jessica Kingsley.

Heaton,T.B.(2002).Factors contributing to increasing marital stability in the U.S. Journal of Family Issues,23,392 - 409.

Heaven,P.C.L.,Smith,L.,Prabhakar,S.M.,Abraham,J.,& Mete,M.E.(2006).Personality and conflict communication patterns in cohabiting couples. Journal of Research in Personality,40,829- 840.

Hebl,M.R.,Foster,J.B.,Mannix,L.M.,& Dovidio,J.F.(2002).Formal and interpersonal discrimination: A field study of bias toward homosexual applicants. Personality and Social Psychology Bulletin,28,815- 825.

Hecht,M.L.,Marston,P.J.,& Larkey,L.K.(1994).Love ways and relationship quality in heterosexual relationships. Journal of Social and Personal Relationships,11,25- 43.

Heffner,K.L.,Kiecolt-Glaser,J.K.,Loving,T.J.,Glaser,R.,& Malarkey,W.B.(2004).Spousal support satisfaction as a modifier of physiological responses to marital conflict in younger and older couples. Journal of Behavioral Medicine,27,233- 254.

Heider,F.(1958). The psychology of interpersonal relations.New York: Wiley.

Heilman,M.E.,& Wallen,A.S.(2010).Wimpy and undeserving of respect: Penalties for men'S gender-inconsistent success.Journal of Experimental Social Psychology,46,664-667.

Heiman,J.R.,Long,J.S.,Smith,S.N.,Fisher,W.A.,Sand,M.S.,& Rosen,R.C.(2011).Sexual satisfaction and relationship happiness in midlife and older couples in five countries.Archives of Sexual Behavior,40,741- 753.

Hellmuth,J.C.,& McNulty,J.K.(2008).Neuroticism,marital violence,and the moderating role of stress and behavioral skills. Journal of Personality and Social Psychology,95,166-180.

Helms,H.M.,Proulx,C.M.,Klute,M.M.,McHale,S.M.,& Crouter,A.C.(2006).Spouses' gendertyped attributes and their

links with marital quality: A pattern analytic approach. Journal of Social and Personal Relationships,23,843- 864.

Helms,H.M.,Walls,J.K.,Crouter,A.C.,& McHale,S.M. (2010).Provider role attitudes,marital satisfaction,role overload,and housework: A dyadic approach.Journal of Family Psychology,24,568- 577.

Henderson,C.E.,Hayslip,B.,Jr.,Sanders,L.M.,& Louden,L. (2009).Grandmother-grandchild relationship quality predicts psychological adjustment among youth from divorced families.Journal of Family Issues,30,1245- 1264.

Henderson,L.,& Zimbardo,P.(2010).Shyness,social anxiety,and social anxiety disorder.In S.Hofmann & P.DiBartolo (Eds.),Social anxiety: Clinical,developmental,and social perspectives (pp.65- 93).New York: Academic Press.

Hendrick,B.(2011,February 2).Teen birth rate is declining.WebMD Health News.Retrieved from http://www.webmd.com/parenting/news/20110202/teen-birth-rate-is-declining

Hendrick,C.,& Hendrick,S.S.(2006).Styles of romantic love.In R.J.Sternberg & K.Weis (Eds.),The new psychology of love (pp.149- 170).New Haven: Yale University Press.

Hendrick,S.S.,Dicke,A.,& Hendrick,C.(1998).The Relationship Assessment Scale. Journal of Social and Personal Relationships,15,137- 142.

Hendrick,S.S.,& Hendrick,C.(1993).Lovers as friends. Journal of Social and Personal Relationships,10,459- 466.

Hendrick,S.S.,Hendrick,C.,& Logue,E.M.(2010).Respect and the family.Journal of Family Theory & Review,2,126- 136.

Henline,B.H.,Lamke,L.K.,& Howard,M.D.(2007).Exploring perceptions of online infidelity.Personal Relationships,14,113- 128.

Henrich,J.,Heine,S.J.,& Norenzayan,A.(2010).The weirdest people in the world- Behavioral and Brain Sciences,33,61- 135.

Henry,R.(2008,April 16).Married gay couples find divorce doesn’t come easy.Houston Chronicle,p.A6.

Herbenick,D.,Reece,M.,Schick,V.,Sanders,S.A.,Dodge,B.,& Fortenberry,J.D.(2010a).An event-level analysis of the sexual characteristics and composition among adults ages 18 to 59: Results from a national probability sample in the United States.Journal of Sexual Medicine,7 (Suppl.5),346- 361.

Herbenick,D.,Reece,M.,Schick,V.,Sanders,S.A.,Dodge,B.,& Fortenberry,J.D.(2010b).Sexual behavior in the United States: Results from a national probability sample of men and women ages 14- 94.Journal of Sexual Medicine,7 (Suppl.5),255- 265.

Herbst,K.C.,Gaertner,L.,& Insko,C.A.(2003).My head says yes but my heart says no: Cognitive and affective attraction

as a function of similarity to the ideal self. Journal of Personality and Social Psychology,84,1206- 1219.

Herek,G.M.,Norton,A.T.,Allen,T.J.,& Sims,C.L. (2010).Demographic,psychological,and social characteristics of self-identified lesbian,gay,and bisexual adults in a U.S.probability sample.Sexuality Research and Social Policy,7,176- 200.

Hertenstein,M.J.,Hansel,C.A.,Butts,A.M.,& Hile,S.N. (2009).Smile intensity in photographs predicts divorce later in life.Motivation and Emotion,33,99- 105.

Hertenstein,M.J.,Holmes,R.,McCullough,M.,& Keltner,D. (2009).The communication of emotion via touch.Emotion,9,566-573.

Herz,R.S.,& Inzlicht,M.(2002).Sex differences in response to physical and social factors involved in human mate selection. Evolution and Human Behavior,23,359- 364.

Hess,N.H.,& Hagen,E.H.(2006).Sex differences in indirect aggression: Psychological evidence from young adults. Evolution and Human Behavior,27,231- 245.

Hetherington,E.M.(2003).Intimate pathways: Changing patterns in close personal relationships across time. Family Relations,52,318- 331.

Heyman,R.E.,Hunt-Martorano,A.N.,Malik,J.,& Smith-Slep,A.M.(2009).Desired change in couples: Gender differences

and effects on communication.Journal of Family Psychology,23,474- 484.

Higgins,J.A.,Trussell,J.,Moore,N.B.,& Davidson,J.K. (2010).Virginity lost,satisfaction gained- Physiological and psychological sexual satisfaction at heterosexual debut.Journal of Sex Research,47,384- 394.

Hill,C.A.,Blakemore,J.E.O.,& Drumm,P.(1997).Mutual and unrequited love in adolescence and young adulthood. Personal Relationships,4,15- 23.

Hill,M.(2009,August 14).Facebook spurs cyber-jealousy.Bryan-College Station Eagle,p.A12.

Hill,S.E.(2007).Overestimation bias in mate competition. Evolution and Human Behavior,28,118- 123.

Hill,W.L.,Wilson,C.,& Lebovitz,E.(2009,February).Kissing chemicals: Hormonal changes in response to kissing.Paper presented at the meeting of the American Association for the Advancement of Science,Chicago,IL.

Hinchliff,S.,& Gott,M.(2004).Intimacy,commitment,and adaptation: Sexual relationships within long-term marriages.Journal of Social and Personal Relationships,21,595 - 609.

Hines,D.A.(2007).Predictors of sexual coercion against women and men: A multilevel,multinational study of university students. Archives of Sexual Behavior,36,403- 422.

Hines,D.,Saris,R.N.,& Throckmorton-Belzer,L. (2002).Pluralistic ignorance and health risk behaviors: Do college students misperceive social approval for risky behavior on campus and in media- Journal of Applied Social Psychology,32,2621- 2640.

Hinsz,V.B.,Matz,D.C.,& Patience,R.A.(2001).Does women'S hair signal reproductive potential- Journal of Experimental Social Psychology,37,166- 172.

Hira,S.N.,& Overall,N.C.(2011).Improving intimate relationships: Targeting the partner versus changing the self.Journal of Social and Personal Relationships,28,610- 633

Hitsch,G.J.,Horta'Su,A.,& Ariely,D.(2010).What makes you click- Mate preferences in online dating.Quantitative Marketing and Economics,8,393- 427.

Hoff,C.C.,& Beougher,S.C.(2010).Sexual agreements among gay male couples.Archives of Sexual Behavior,39,774- 787.

Hohmann-Marriott,B.E.(2006).Shared beliefs and the union stability of married and cohabiting couples. Journal of Marriage and Family,68,1015- 1028.

Holland,R.W.,Roeder,U.R.,van Baaren,R.B.,Brandt,A.C.,& Hannover,B.(2004).Don- t stand so close to me: The effects of self-construal on interpersonal closeness. Psychological Science,15,237- 242.

Holler,J.,Shovelton,H.,& Beattie,G.(2009).Do iconic hand gestures really contribute to the communication of semantic information in a face-to-face context- Journal of Nonverbal Behavior,33,73- 88.

Holleran,S.E.,Mehl,M.R.,& Levitt,S.(2009).Eavesdropping on social life: The accuracy of stranger ratings of daily behavior from thin slices of natural conversations.Journal of Research in Personality,43,660- 672.

Holley,S.R.,Sturm,V.E.,& Levenson,R.W.(2010).Exploring the basis for gender differences in the demand-withdraw pattern.Journal of Homosexuality,57,666- 684.

Holloway,R.A.,Waldrip,A.M.,& Ickes,W.(2009).Evidence that a simp- tico self-schema accounts for differences in the self-concepts and social behavior of Latinos versus whites (and blacks).Journal of Personality and Social Psychology,96,1012- 1028.

Holman,T.B.,Galbraith,R.C.,Timmons,N.M.,Steed,A.,& Tobler,S.B.(2009).Threats to parental and romantic attachment figures- availability and adult attachment insecurity.Journal of Family Issues,30,413- 429.

Holman,T.B.,& Jarvis,M.O.(2003).Hostile,volatile,avoiding,and validating couple-conflict types: An investigation of Gottman'S couple-conflict types. Personal Relationships,10,267- 282.

Holmberg,D.,Blair,K.L.,& Phillips,M.(2010).Women'S sexual satisfaction as a predictor of wellbeing in same-sex versus mixed-sex relationships.Journal of Sex Research,47,1- 11.

Holmes,J.G.(2002).Interpersonal expectations as the building blocks of social cognition: An interdependence theory perspective. Personal Relationships,9,1- 26.

Holmes,J.G.(2004).The benefits of abstract functional analysis in theory construction: The case of interdependence theory. Personality and Social Psychology Review,8,146- 155.

Holmes,J.G.,& Levinger,G.(1994).Paradoxical effects of closeness in relationships on perceptions of justice: An interdependence-theory perspective.In M.J.Lerner & G.Mikula (Eds.), Entitlement and the affectional bond: Justice in close relationships (pp.149- 173).New York: Plenum.

Holmes,J.G.,& Wood,J.V.(2009).Interpersonal situations as affordances: The example of selfesteem.Journal of Research in Personality,43,250.

Holt-Lunstad,J.,Birmingham,W.A.,& Light,K.C.(2008).Influence of a 愫warm touch" support enhancement intervention among married couples on ambulatory blood pressure,oxytocin,alpha amylase,and cortisol.Psychosomatic Medicine,70,976- 985.

Holtzworth-Munroe,A.,& Meehan,J.C.(2005).Partner violence and men: A focus on the male perpetrator.In W.M.Pinsof &

J.Lebow (Eds.), Family psychology: The art of the science (pp.167- 190).New York: Oxford University Press.

Honeycutt,J.M.(1996).How 憨 helpful” are self- help relational books- Common sense or counterintuitive information. Personal Relationship Issues,3,1- 3.

Hood,K.B.,& Shook,N.J.(2011,January).Attitudes,perceptions,and gender: Differences among college students’ attitudes toward condom use.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Horan,S.M.,& Booth-Butterfield,M.(2010).Investing in affection: An investigation of affection exchange theory and relational qualities.Communication Quarterly,58,394- 413.

Houts,R.M.,Barnett-Walker,K.C.,Paley,B.,& Cox,M.J.(2008).Patterns of couple interaction during the transition to parenthood. Personal Relationships,15,103- 122.

Howard,E.S.,Gardner,W.L.,& Thompson,L.(2007).The role of the self-concept and the social context in determining the behavior of power holders: Self-construal in intergroup versus dyadic dispute resolution negotiations. Journal of Personality and Social Psychology,93,614- 631.

Howard,J.W.,& Dawes,R.M.(1976).Linear prediction of marital happiness. Personality and Social Psychology Bulletin,2,478- 480.

Howes,C.(2011).Friendship in early childhood.In K.Rubin,W.Bukowski,& B.Laursen (Eds.),Handbook of peer interactions,relationships,and groups (pp.180- 194).New York: Guilford Press.

Howland,M.,& Simpson,J.A.(2010).Getting in under the radar: A dyadic view of invisible support.Psychological Science,21,1878- 1885.

Hoyt,T.,& Yeater,E.A.(2011).Individual and situational influences on men 劳 s responses to dating and social situations.Journal of Interpersonal Violence,26,1723- 1740.

Hsueh,A.C.,Morrison,K.R.,& Doss,B.D.(2009).Qualitative reports of problems in cohabitating relationships: Comparisons to married and dating relationships.Journal of Family Psychology,23,236- 246.

Hughes,S.M.,Dispenza,F.,& Gallup,G.G.,Jr.(2004).Ratings of voice attractiveness predict sexual behavior and body configuration. Evolution and Human Behavior,25,295- 304.

Hughes,S.M.,Farley,S.D.,& Rhodes,B.C.(2010).Vocal and physiological changes in response to the physical attractiveness of conversational partners.Journal of Nonverbal Behavior,34,155- 167.

Hughes,S.M.,& Gallup,G.G.,Jr.(2003).Sex differences in morphological predictors of sexual behavior: Shoulder to hip

and waist to hip ratios. Evolution and Human Behavior,24,173 - 178.

Hugill,N.,Fink,B.,& Neave,N.(2010).The role of human body movements in mate selection.Evolutionary Psychology,8,66- 89.

Hunt,M.M.(1959). The natural history of love.New York: Knopf.Hunter,S.(2007). Coming out and disclosures: LGBT persons across the life span.New York: Haworth Press.

Huston,T.L.(2002).Power.In H.H.Kelley,E.Berscheid,A.Christensen et al.(Eds.), Close relationships (pp.265- 314).Clinton Corners,NY: Percheron Press.Huston,T.L.(2009).What's love got to do with it- Why some marriages succeed and others fail.Personal Relationships,16,301- 327.

Huston,T.L.,& Chorost,A.F.(1994).Behavioral buffers on the effect of negativity on marital satisfaction: A longitudinal study. Personal Relationships,1,223- 239.

Huston,T.L.,& Houts,R.M.(1998).The psychological infrastructure of courtship and marriage: The role of personality and compatibility in romantic relationships.In T.N.Bradbury (Ed.),The developmental course of marital dysfunction (pp.114- 151).New York: Cambridge University Press.

Hyde,J.S.(2007).New directions in the study of gender similarities and differences. Current Directions in

Psychological Science,16,259- 263.

Ickes,W.(1985).Sex-role influences on compatibility in relationships.In W.Ickes (Ed.), Compatible and incompatible relationships (pp.187- 208).New York: Springer-Verlag.

Ickes,W.(2000).Methods of studying close relationships.In W.Ickes & S.Duck (Eds.), The social psychology of personal relationships (pp.159-180).Chichester,England: Wiley.

Ickes,W.(2003). Everyday mind reading: Understanding what other people think and feel.Amherst,NY: Prometheus Books.

Ickes,W.(2009).Strangers in a strange lab: How personality shapes our initial encounters with others.New York: Oxford University Press.

Ickes,W.,& Barnes,R.D.(1978).Boys and girls together- and alienated: On enacting stereotyped sex roles in mixed-sex dyads. Journal of Personality and Social Psychology,36,669-683.

Ickes,W.,& Simpson,J.A.(2001).Motivational aspects of empathic accuracy.In G.J.O.Fletcher & M.S.Clark (Eds.), Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes (pp.229- 249).Malden.MA: Blackwell.

Iemmola,F.,& Ciani,A.C.(2009).New evidence of genetic factors influencing sexual orientation in men: Female fecundity increase in the maternal line.Archives of Sexual Behavior,38,393- 399.

Igarashi,T.,Takai,J.,& Yoshida,T.(2005).Gender differences in social network development via mobile phone text messages: A longitudinal study. Journal of Social and Personal Relationships,22,691- 713.

Iida,M.,Seidman,G.,Shrout,P.E.,Fujita,K.,& Bolger,N.(2008).Modeling support provision in intimate relationships. Journal of Personality and Social Psychology,94,460- 478.

Impett,E.A.,Breines,J.G.,& Strachman,A.(2010a).Keeping it real: Young adult women's authenticity in relationships and daily condom use.Personal Relationships,17,573- 584.

Impett,E.A.,Gable,S.L.,& Peplau,L.A.(2005).Giving up and giving in: The costs and benefits of daily sacrifice in intimate relationships. Journal of Personality and Social Psychology,89,327- 344.

Impett,E.A.,& Gordon,A.M.(2008).For the good of others: Toward a positive psychology of sacrifice.In S.Lopez (Ed.),Positive psychology: Exploring the best in people (Vol.2,pp.79- 100).Westport,CT: Praeger.

Impett,E.A.,Gordon,A.M.,Kogan,A.,Oveis,C.,Gable,S.L.,& Keltner,D.(2010b).Moving toward more perfect unions: Daily and long-term consequences of approach and avoidance goals in romantic relationships.Journal of Personality and Social Psychology,99,948- 963.

Impett,E.A.,& Peplau,L.A.(2006).“His” and “her” relationships- A review of the empirical evidence.In A.L.Vangelisti & D.Perlman (Eds.), The Cambridge handbook of personal relationships (pp.273- 291).New York: Cambridge University Press.

Impett,E.A.,Peplau,L.A.,& Gable,S.L.(2005).Approach and avoidance sexual motives: Implications for personal and interpersonal well-being. Personal Relationships,12,465- 482.

Impett,E.A.,Strachman,A.,Finkel,E.J.,& Gable,S.L.(2008).Maintaining sexual desire in intimate relationships: The importance of approach goals. Journal of Personality and Social Psychology,94,808- 823.

Iredale,W.,Van Vugt,M.,& Dunbar,R.(2008).Showing off in humans: Male generosity as a mating signal.Evolutionary Psychology,6,386- 392.

Ireland,M.E.,Slatcher,R.B.,Eastwick,P.W.,Scissors,L.E.,Finkel,E.J.,& Pennebaker,J.W.(2011).Language style matching predicts relationship initiation and stability.Psychological S cience,22,39- 44.

Italie,L.(2011,January 26).Pups or paramours- 14 percent prefer pets.Houston Chronicle,p.A6.

Ivcevic,Z.,& Ambady,N.(2011,January).Face to (Face)book: Comparing online and offline social behavior.Poster presented

at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Iyengar,S.S.(2007,October). The effects of gender and race on mate selection: Evidence from a speeddating experiment.Paper presented at the meeting of the Society for Experimental Social Psychology,Chicago,IL.

Jackson,J.J.,Wood,D.,Bogg,T.,Walton,K.E.,Harms,P.D.,& Roberts,B.W.(2010).What do conscientious people do- Development and validation of the Behavioral Indicators of Conscientiousness (BIC).Journal of Research in Personality,44,501- 511.

Jackson,T.,Chen,H.,Guo,C.,& Gao,X.(2006).Stories we love by: Conceptions of love among couples from the People'S Republic of China and the United States.Journal of Cross-Cultural Psychology,37,446- 464.

Jacobson,N.S.,Follette,W.C.,& McDonald,D.W.(1982).Reactivity to positive and negative behavior in distressed and nondistressed married couples. Journal of Consulting and Clinical Psychology,50,706- 714.

Jacobson,N.S.,& Margolin,G.(1979). Marital therapy: Strategies based on social learning and behavior exchange principles.New York: Brunner/Mazel.

Jacques-Tiura,A.J.,Abbey,A.,& Parkhill,M.R.,& Zawacki,T.(2007).Why do some men misperceive women'S sexual intentions

more frequently than others do- An application of the Confluence Model. Personality and Social Psychology Bulletin,33,1467- 1480.

Jasien′ ska,G.,Lipson,S.F.,Ellison,P.T.,Thune,I.,& Ziomkiewicz,A.(2006).Symmetrical women have higher potential fertility. Evolution and Human Behavior,27,390- 400.

Jasien'Ska,G.,Ziomkiewicz,A.,Ellison,P.T.,Lipson,S.F.,& Thune,I.(2004).Large breasts and narrow waists indicate high reproductive potential in women.Proceedings of the Royal Society of London B,271,1213- 1217.

Jayson,S.(2009a,March 26).Gender roles see a - conflict-shift.Houston Chronicle,pp.9B- 10B.

Jayson,S.(2009b,December 1).With this nagging doubt,I thee wed.USA Today,p.1A.

Jayson,S.(2010,November 18).We- re just not that into marriage.USA Today,p.1A.

Jemmott,J.B.(2010).Efficacy of a theory-based abstinence-only intervention over 24 months: A randomized controlled trial with young adolescents.Archives of Pediatrics & Adolescent Medicine,164,152- 159.

Jenkins,N.,Sinclair,E.,Myerberg,L.,& Burnette,J.L.(2011,January).Forgiveness as a mechanism of self-regulation: An ego-depletion model.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Jensen-Campbell,L.A.,& Graziano,W.G.(2001).Agreeableness as a moderator of interpersonal conflict. Journal of Personality,69,323- 362.

Jensen-Campbell,L.A.,Graziano,W.G.,& West,S.G.(1995).Dominance,prosocial orientation,and female preferences: Do nice guys really finish last- Journal of Personality and Social Psychology,68,427- 440.

Jensen-Campbell,L.A.,Knack,J.M.,Waldrip,A.M.,& Campbell,S.D.(2007).Do Big Five personality traits associated with self-control influence the regulation of anger and aggression- Journal of Research in Personality,41,403- 424.

J- chle,W.(1973).Coitus-induced ovulation. Contraception,7,523- 564.

Johnson,K.L.,Gill,S.,Reichman,V.,& Tassinary,L.G.(2007).Swagger,sway,and sexuality: Judging sexual orientation from body motion and morphology. Journal of Personality and Social Psychology,93,321- 334.

Johnson,M.P.(1999).Personal,moral,and structural commitment to relationships: Experiences of choice and constraint.In J.M.Adams & W.H.Jones (Eds.), Handbook of interpersonal commitment and relationship stability (pp.73-87).New York: Kluwer Academic/Plenum.

Johnson,M.P.(2008).A typology of domestic violence: Intimate terrorism,violent resistance,and situational couple

violence.Boston: Northeastern University Press.

Johnson,S.M.(2004). Creating connection: The practice of emotionally focused couple therapy (2 nd ed.).New York: Brunner-Routledge.

Johnson,S.M.(2009).Attachment theory and emotionally focused therapy for individuals and couples: Perfect partners.In J.H.Obegi,& E.Berant (Eds.),Attachment theory and research in clinical work with adults (pp.410- 433).New York: Guilford Press.

Johnson,W.,McGue,M.,Krueger,R.F.,& Bouchard,T.J.,Jr. (2004).Marriage and personality: A genetic analysis. Journal of Personality and Social Psychology,86,285- 294.

Jokela,M.(2009).Physical attractiveness and reproductive success in humans: Evidence from the late 20th century United States.Evolution and Human Behavior,30,342- 350.

Jonason,P.K.,& Fisher,T.D.(2009).The power of prestige: Why young men report having more sex partners than young women.Sex Roles,60,151- 159.

Jonason,P.K.,Li,N.P.,& Buss,D.M.(2010).The costs and benefits of the Dark Triad: Implications for mate poaching and mate retention tactics.Personality and Individual Differences,48,373- 378.

Jonason,P.K.,& Marks,M.J.(2009).Common vs.uncommon sexual acts: Evidence for the sexual double standard.Sex

Roles,60,357- 365.

Jones,D.(1995).Sexual selection,physical attractiveness,and facial neotony: Cross-cultural evidence and implications. Current Anthropology,36,723- 748.

Jones,E.E.,& Pittman,T.(1982).Toward a general theory of strategic self-presentation.In J.Suls (Ed.), Psychological perspectives on the self (pp.231- 262).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Jones,J.M.(2008,March 25).Most Americans not willing to forgive unfaithful spouse.Gallup Poll News Service.Retrieved from http://www.gallup.com/poll/105682/Most-AmericansWilling-Forgive-Unfaithful-Spouse.aspx

Jones,J.M.(2010,May 24).American'S opposition to gay marriage eases slightly.G allup Poll News Service.Retrieved from http://www.gallup.com/poll/128291/ Americans-Opposition-GayMarriage-Eases-Slightly.aspx

Jones,J.T.,& Cunningham,J.D.(1996).Attachment styles and other predictors of relationship satisfaction in dating couples. Personal Relationships,3,387- 399.

Jones,J.T.,Pelham,B.W.,Carvallo,M.,& Mirenberg,M.C.(2004).How do I love thee- Let me count the Js: Implicit egotism and interpersonal attraction. Journal of Personality and Social Psychology,87,665- 683.

Jones,W.H.,& Burdette, M.P.(1994).Betrayal in relationships.In A.L.Weber & J.H.Harvey (Eds.), Perspectives

on close relationships (pp.243- 262).Boston: Allyn & Bacon.Jones,W.H.,Crouch,L.L.,& Scott,S.(1997).Trust and betrayal: The psychology of trust violations.In R.Hogan,J.Johnson,& S.R.Briggs (Eds.), Handbook of personality psychology (pp.466- 482).New York: Academic Press.

Jones,W.H.,Moore,D.S.,Schratter,A.,& Negel,L.A. (2001).Interpersonal transgressions and betrayals.In R.M.Kowalski (Ed.), Behaving badly: Aversive behaviors in interpersonal relationships (pp.233- 256).Washington DC: American Psychological Association.

Jose,A.,O- Leary,K.D.,& Moyer,A.(2010).Does premarital cohabitation predict subsequent marital stability and marital quality- A meta-analysis.Journal of Marriage and Family,72,105- 116.

Judge,T.A.,& Cable,D.M.(2004).The effect of physical height on workplace success and income: Preliminary test of a theoretical model. Journal of Applied Psychology,89,428- 441.

Judge,T.A.,Hurst,C.,& Simon,L.S.(2009).Does it pay to be smart,attractive,or confident (or all three)- Relationships among general mental ability,physical attractiveness,core self- evaluations,and income.Journal of Applied Psychology,94,742- 755.Kachadourian,L.K.,Fincham,F.,& Davila,J.(2004).The tendency to forgive in dating and married couples: The role of attachment and relationship satisfaction. Personal Relationships,11,373- 393.

Kafetsios,K.(2004).Attachment and emotional intelligence abilities across the life course. Personality and Individual Differences,37,129- 145.

Kafetsios,K.,& Nezlek,J.B.(2002).Attachment styles in everyday social interaction. European Journal of Social Psychology,32,719- 735.

Kahneman,D.,& Tversky,A.(1982).The psychology of preferences. Scientific American,246,160- 173.

Kaighobadi,F.,Shackelford,T.K.,& Buss,D.M.(2010).Spousal mate retention in the newlywed year and three years later.Personality and Individual Differences,48,414- 418.

Kaighobadi,F.,Shackelford,T.K.,Popp,D.,Moyer,R.M.,Bates,V.M.,& Liddle,J.R.(2009).Perceived risk of female infidelity moderates the relationship between men'S personality and partner-directed violence.Journal of Research in Personality,43,1033- 1039.

Kaighobadi,F.,Starratt,V.G.,Shackelford,T.K.,& Popp,D.(2008).Male mate retention mediates the relationship between female sexual infidelity and female-directed violence. Personality and Individual Differences,44,1422- 1431.

Kalbfleisch,P.J.,& Herold,A.L.(2006).Sex,power,and communication.In K.Dindia & D.J.Canary(Eds.), Sex differences and similarities in communication (2 nd ed.,pp.299- 313).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Kammrath, L. K., Ames, D. R., & Scholer, A. A. (2007). Keeping up impressions: Inferential rules for impression change across the Big Five. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 450- 457.

Kammrath, L. K., & Dweck, C. (2006). Voicing conflict: Preferred conflict strategies among incremental and entity theorists. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 1497 - 1508.

Kammrath, L. K., & Peetz, J. (2011). The limits of love: Predicting immediate versus sustained caring behaviors in close relationships. Journal of Experimental Social Psychology, 47, 411- 417.

Kamphuis, J. H., Emmelkamp, P. M. G., & de Vries, V. (2004). Informant personality descriptions of postintimate stalkers using the Five Factor Profile. Journal of Personality Assessment, 82, 169- 178.

Kanazawa, S. (2010). Evolutionary psychology and intelligence research. American Psychologist, 65, 279- 289.

Kane, H. S., Jaremka, L. M., Guichard, A. C., Ford, M. B., Collins, N. L., & Feeney, B. C. (2007). Feeling supported and feeling satisfied: How one partner's attachment style predicts the other partner's relationship experiences. Journal of Social and Personal Relationships, 24, 535- 555.

Kane,H.,McCall,C.,Collins,N.,& Blascovich,J. (2009,February).Understanding the effects of social support from a significant other in an immersive virtual environment.Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Tampa,FL.

Kantor,L.M.,Santelli,J.S.,Teitler,J.,& Balmer,R. (2008).Abstinence-only policies and programs: An overview.Sexuality Research & Social Policy,5,6- 17.

Kaplan,R.M.,& Kronick,R.G.(2006).Marital status and longevity in the United States population.Journal of Epidemiology & Community Health,60,760- 765.

Kaplar,M.E.,& Gordon,A.K.(2004).The enigma of altruistic lying: Perspective differences in what motivates and justifies lie telling within romantic relationships. Personal Relationships,11,489- 507.

Karney,B.R.,& Bradbury,T.N.(1995).The longitudinal course of marital quality and stability: A review of theory,methods,and research.Psychological Bulletin,118,3- 34.

Karney,B.R.,& Bradbury,T.N.(2000).Attributions in marriage: State or trait- A growth curve analysis. Journal of Personality and Social Psychology,78,295- 309.

Karney,B.R.,& Bradbury,T.N.(2005).Contextual influences on marriage: Implications for policy and intervention. Current Directions in Psychological Science,14,171- 174.

Karney,B.R.,Davila,J.,Cohan,C.L.,Sullivan,K.T.,Johnson,M.D.,& Bradbury,T.N.(1995).An empirical investigation of sampling strategies in marital research. Journal of Marriage and the Family,57,909- 920.

Karney,B.R.,& Frye,N.E.(2002).“But we’ve been getting better lately”: Comparing prospective and retrospective views of relationship development. Journal of Personality and Social Psychology,82,222- 238.

Karney,B.R.,McNulty,J.K.,& Frye,N.E.(2001).A social-cognitive perspective on the maintenance and deterioration of relationship satisfaction.In J.H.Harvey & A.E.Wenzel (Eds.),Close romantic relationships: Maintenance and enhancement (p 195- 214).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Karremans,J.C.,Frankenhuis,W.E.,& Arons,S.(2010).Blind men prefer a low waist-to-hip ratio.Evolution and Human Behavior,31,182- 186.

Kashy,D.A.,Campbell,L.,& Harris,D.W.(2006).Advances in data analytic approaches for relationships research: The broad utility of hierarchical linear modeling.In A.L.Vangelisti & D.Perlman (Eds.), The Cambridge handbook of personal relationships (pp.73- 89).New York: Cambridge University Press.

Kashy,D.A.,& DePaulo,B.M.(1996).Who lies- Journal of Personality and Social Psychology,70,1037- 1051.

Katz,J.,& Myhr,L.(2008).Perceived conflict patterns and relationship quality associated with verbal sexual coercion by male dating partners. Journal of Interpersonal Violence,23,798- 814.

Kaul,M.,& Lakey,B.(2003).Where is the support in perceived support- The role of generic relationship satisfaction and enacted support in perceived support's relation to low distress. Journal of Social and Clinical Psychology,22,59- 78.

Kavanagh,P.S.,Robins,S.C.,& Ellis,B.J.(2010).The mating sociometer: A regulatory mechanism for mating aspirations.Journal of Personality and Social Psychology,99,120- 132.

Kayser,K.,& Rao,S.S.(2006).Process of disaffection in relationship breakdown.In M.A.Fine & J.H.Harvey (Eds.), Handbook of divorce and relationship dissolution (pp.201- 221).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Keating,C.F.(2006).Why and how the silent self speaks volumes: Functional approaches to nonverbal impression management.In V.Manusov & M.L.Patterson (Eds.), The Sage handbook of nonverbal communication (pp.321- 339).Thousand Oaks,CA: Sage.

Kellas,J.K.,Bean,D.,Cunningham,C.,& Cheng,K.Y.(2008).The ex-files: Trajectories,turning points,and adjustment in the

development of post-dissolutional relationships. Journal of Social and Personal Relationships,25,23- 50.

Kellas,J.K.,& Manusov,V.(2003).What’s in a story- The relationship between narrative completeness and adjustment to relationship dissolution. Journal of Social and Personal Relationships,20,285- 307.

Kellerman,J.,Lewis,J.,& Laird,J.D.(1989).Looking and loving: The effects of mutual gaze on feelings of love. Journal of Research in Personality,23,145- 161.

Kelley,H.H.(1979).Personal relationships: Their structures and processes.Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Kelley,H.H.(2002).Love and commitment.In H.H.Kelley,E.Berscheid,A.Christensen et al.(Eds.), Close relationships (pp.265- 314).Clinton Corners,NY: Percheron Press.

Kelley,H.H.,& Thibaut,J.W.(1978). Interpersonal relations: A theory of interdependence.New York:Wiley.

Kelly,E.L.,& Conley,J.J.(1987).Personality and compatibility: A prospective analysis of marital stability and marital satisfaction. Journal of Personality and Social Psychology,52,27- 40.

Keltner,D.,Gruenfeld,D.,Galinsky,A.,& Kraus,M.W.(2010).Paradoxes of power: Dynamics of the acquisition,experience,and social regulation of social

power. In A. Guinote & T. Vescio (Eds.), The social psychology of power (pp. 177- 208). New York: Guilford Press. Keltner, D., Haidt, J., & Shiota, M. N. (2006). Social functionalism and the evolution of emotions. In M. Schaller, J. A. Simpson, & D. T. Kenrick (Eds.), Evolution and social psychology (pp. 115- 142). New York: Psychology Press.

Kennedy, K. A., & Pronin, E. (2008). When disagreement gets ugly: Perceptions of bias and the escalation of conflict. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 833- 848.

Kenny, D. A., & Ledermann, T. (2010). Detecting, measuring, and testing dyadic patterns in the actor-partner interdependence model. Journal of Family Psychology, 24, 359- 366.

Kenny, D. A., West, T. V., Cillessen, A. H. N., Cole, J. D., Dodge, K. A., Hubbard, J. A., & Schwartz, D. (2007). Accuracy in judgments of aggressiveness. Personality and Social Psychology Bulletin, 33, 1225- 1236.

Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010). Renovating the pyramid of needs: Contemporary extensions built upon ancient foundations. Perspectives on Psychological Science, 5, 292- 314.

Kenrick, D. T., Sadalla, E. K., Groth, G., & Trost, M. R. (1990). Evolution, traits, and the stages of human courtship: Qualifying the parental investment model. Journal of Personality, 58, 97- 116.

Kephart,W.(1967).Some correlates of romantic love. Journal of Marriage and the Family,29,470- 479.

Keysar,B.,& Henly,A.S.(2002).Speakers' overestimation of their effectiveness. Psychological Science,13,207- 212.

Kiecolt-Glaser,J.K.,Bane,C.,Glaser,R.,& Malarkey,W.B. (2003).Love,marriage,and divorce:Newlyweds' stress hormones foreshadow relationship changes. Journal of Consulting and Clinical Psychology,71,176- 188.

Kiefer,A.K.,& Sanchez,D.T.(2007).Scripting sexual passivity: A gender role perspective. Personal Relationships,14,269- 290.

Kilpatrick,S.D.,Bissonnette,V.L.,& Rusbult,C.E. (2002).Empathic accuracy and accommodative behavior among newly married couples. Personal Relationships,9,369- 393.

Kim,H.K.,& McKenry,P.C.(2002).The relationship between marriage and psychological wellbeing: A longitudinal analysis. Journal of Family Issues,23,885- 911.Kim,Y. (2006).Gender,attachment,and relationship duration on cardiovascular reactivity to stress in a laboratory study of dating couples. Personal Relationships,13,103- 114.

Kimmel,A.J.(2004).Ethical issues in social psychology research.In C.Sansone,C.C.Morf,& A.T.Panter (Eds.), The Sage handbook of methods in social psychology (pp.45- 70).Thousand Oaks,CA: Sage.

King,R.B.,& Bratter,J.L.(2007).A path toward interracial marriage: Women’s first partners and husbands across racial lines.Sociological Quarterly,48,343- 369.

Kirby,D.B.(2008).The impact of abstinence and comprehensive sex and STD/HIV education programs on adolescent sexual behavior.Sexuality Research & Social Policy,5,18- 27.

Kite,M.E.,Deaux,K.,& Haines,E.L.(2008).Gender stereotypes.In F.L.Denmark & M.A.Paludi (Eds.), Psychology of women: A handbook of issues and theories (2 nd ed.,pp.205236).Westport,CT: Praeger.

Klapper,B.(2010,November 23).Poll: Boomers bemoan sex life.Bryan-College Station Eagle,p.A5.

Kleinke,C.L.(1986).Gaze and eye contact: A research review. Psychological Bulletin,100,78100.

Kleinke,C.L.,& Dean,G.O.(1990).Evaluation of men and women receiving positive and negative responses with various acquaintance strategies. Journal of Social Behavior and Personality,5,369377.

Kline,S.L.,& Stafford,L.(2004).A comparison of interaction rules and interaction frequency in relationship to marital quality. Communication Reports,17,1126.

Klohnen,E.C.,& Luo,S.(2003).Interpersonal attraction and personality: What is attractive—Self similarity,ideal

similarity,complementarity,or attachment security- Journal of Personality and Social Psychology,85,709722.

Klusmann,D.(2002).Sexual motivation and the duration of partnership. Archives of Sexual Behavior,31,275287.

Klusmann,D.(2006).Sperm competition and female procurement of male resources. Human Nature,17,283300.

Kluwer,E.S.,Tumewu,M.,& van den Bos,K.(2009).Men's and women's reactions to fair and unfair treatment in relationship conflict.Personal Relationships,16,455474.

Knapp-Kline,K.,Pennington,L.M.,Freeman,B.,Boyd,C.H.,& Burkey,M.(2005,May). The Rapunzel effect: Health and length of hair on perceptions of attractiveness.Poster presented at the meeting of the Association for Psychological Science,New Orleans,LA.

Knuper,B.,Kornik,R.,Atkinson,K.,Guberman,C.,& Aydin,C.(2005).Motivation influences the underestimation of cumulative risk. Personality and Social Psychology Bulletin,31,15111523.

Knee,C.R.(1998).Implicit theories of relationships: Assessment and prediction of romantic relationship initiation,coping,and longevity. Journal of Personality and Social Psychology,74,360370.

Knee,C.R.,& Bush,A.L.(2008).Relationship beliefs and their role in romantic relationship initiation.In

S.Sprecher,A.Wenzel,& J.Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp.471485).New York: Psychology Press.

Knee,C.R.,Nanayakkara,A.,Vietor,N.A.,Neighbors,C.,& Patrick,H.(2001).Implicit theories of relationships: Who cares if romantic partners are less than ideal- Personality and Social Psychology Bulletin,27,808819.

Knee,C.R.,Patrick,H.,& Lonsbary,C.(2003).Implicit theories of relationships: Orientations toward evaluation and cultivation. Personality and Social Psychology Review,7,4155.

Knee,C.R.,Patrick,H.,Vietor,N.A.,& Neighbors,C. (2004).Implicit theories of relationships: Moderators of the link between conflict and commitment. Personality and Social Psychology Bulletin,30,617628.

Knobloch,L.K.,& Donovan-Kicken,E.(2006).Perceived involvement of network members in courtships: A test of the relational turbulence model. Personal Relationships,13,281302.

Knobloch,L.K.,& Solomon,D.H.(2004).Interference and facilitation from partners in the d evelopment of interdependence within romantic relationships. Personal Relationships,11,115130.

Knobloch,L.K.,Solomon,D.H.,& Cruz,M.G.(2001).The role of relationship development and attachment in the experience of

romantic jealousy. Personal Relationships,8,205224.

Knobloch,L.K.,& Theiss,J.A.(2010).An actor-partner interdependence model of relational turbulence: Cognitions and emotions.Journal of Social and Personal Relationships,27,595619.

Knoester,C.,& Booth,A.(2000).Barriers to divorce: When are they effective- When are they not- Journal of Family Issues,21,7899.

Kn- fler,T.,& Imhof,M.(2007).Does sexual orientation have an impact on nonverbal behavior in interpersonal communication- Journal of Nonverbal Behavior,31,189204.

Knudson-Martin,C.,& Mahoney,A.R.(2005).Moving beyond gender: Processes that create relationship equality. Journal of Marital & Family Therapy,31,235258.

Koball,H.L.,Moiduddin,E.,Henderson,J.,Goesling,B.,& Besculides,M.(2010).What do we know about the link between marriage and health- Journal of Family Issues,31,10191040.

Koch,E.J.,& Shepperd,J.A.(2008).Testing competence and acceptance explanations of selfesteem. Self and Identity,7,54 - 74.

Koch,S.C.,Baehne,C.G.,Kruse,L.,Zimmerman,F.,& Zumbach,J.(2010).Visual dominance and visual egalitarianism: Individual and group-level influences of sex and status in group interactions.Journal of Nonverbal Behavior,34,137- 153.

Koenig,B.L.,Kirkpatrick,L.A.,& Ketelaar,T. (2007).Misperception of sexual and romantic interests in opposite-sex friendships: Four hypotheses. Personal Relationships,14,411- 429.

Koeppel,L.B.,Montagne-Miller,Y.,O'Hair,D.,& Cody,M.J. (1993).Friendly- Flirting- Wrong- In P.J.Kalbfleisch (Ed.), Interpersonal communication: Evolving interpersonal relationships (pp.13- 32).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Koerner,A.F.,& Fitzpatrick,M.A.(2002).Nonverbal communication and marital adjustment and satisfaction: The role of decoding relationship relevant and relationship irrelevant affect. Communication Monographs,69,33- 51.

Kogan,A.,Impett,E.A.,Oveis,C.,Hui,B.,Gordon,A.M.,& Keltner,D.(2010).When giving feels good: The intrinsic benefits of sacrifice in romantic relationships for the communally motivated.Psychological Science,21,1918- 1924.

Kouzakova,M.,van Baaren,R.,& van Knippenberg,A. (2010).Lack of behavioral imitation in human interactions enhances salivary cortisol levels.Hormones and Behavior,57,421- 426.

Kowalski,R.M.(2003). Complaining,teasing,and other annoying behaviors.New Haven,CT: Yale University Press.

Krah- ,B.,Bieneck,S.,& Scheinberger-Olwig,R.(2007).The role of sexual scripts in sexual aggression and

victimization. Archives of Sexual Behavior,36,687- 701.

Kraus,M.W.,& Chen,S.(2010).Facial-feature resemblance elicits the transference effect.Psychological Science,21,518 - 522.

Kraut,R.E.,& Poe,D.B.(1980).Behavioral roots of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen. Journal of Personality and Social Psychology,39,784-798.

Krishnamurti,T.,& Loewenstein,G.(2008,February).How good does infidelity feel: A survey of desire and satisfaction with primary and secondary partners.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Alburquerque,NM.

Kropp,J.P.,& Haynes,O.M.(1987).Abusive and nonabusive mothers' ability to identify general and specific emotion signals of infants. Child Development,58,187- 190.

Kruger,D.J.(2008a).Male financial consumption is associated with higher mating intentions and mating success.Evolutionary Psychology,6,603- 612.

Kruger,D.J.(2008b).Young adults attempt exchanges in reproductively relevant currencies.Evolutionary Psychology,6,204- 212.

Kruger,D.J.,Fisher,M.L.,Strout,S.L.,& Fitzgerald,C.(2010,May).Was that cheating- Perceptions vary by type of

behavior and reproductive strategy.Poster presented at the meeting of the Association for Psychological Science,Boston,MA.

Kruger,D.J.,& Fitzgerald,C.J.(2011).Reproductive strategies and relationship preferences associated with prestigious and dominant men.Personality and Individual Differences,50,365- 369.

Kruger,D.J.,Fitzgerald,C.J.,& Peterson,T.(2010).Female scarcity reduces women's marital ages and increases variance in men's marital ages.Evolutionary Psychology,8,420- 431.

Kruger,J.,Epley,N.,Parker,J.,& Ng,Z.(2005).Egocentrism over e-mail: Can we communicate as well as we think- Journal of Personality and Social Psychology,89,925- 936.

Kruger,J.,& Gilovich,T.(1999).“Na- ve cynicism in everyday theories of responsibility assessment: On biased assumption of bias. Journal of Personality and Social Psychology,76,743- 753.

Kruger,J.,& Gilovich,T.(2004).Actions,intentions,and self-assessment: The road to self- enhancement is paved with good intentions. Personality and Social Psychology Bulletin,30,328- 339.

Kruse,S.A.,Okdie,B.M.,Hull,C.A.,Sagarin,B.J.,& Guadagno,R.E.(2008,F ebruary). Mate selection and attitudes toward infidelity: A new twist.Poster presented at the

meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Albuquerque,NM.

Kuhle,B.X.,Smedley,K.D.,& Schmitt,D.P.(2009).Sex differences in the motivation and mitigation of jealousy-induced interrogations.Personality and Individual Differences,46,499- 502.

Kuijer,R.G.,Buunk,B.P.,Ybema,J.F.,& Wobbes,T.(2002).The relation between perceived inequity,marital satisfaction and emotions among couples facing cancer. British Journal of Social Psychology,41,39- 56.

Kumashiro,M.,Rusbult,C.E.,& Finkel,E.J.(2008).Navigating personal and relational concerns: The quest for equilibrium.Journal of Personality and Social Psychology,95,94- 110.

Kunkel,D.,Eyal,K.,Donnerstein,E.,Farrar,K.M,Biely,E.,& Rideout,V.(2007).Sexual socialization messages on entertainment television: Comparing content trends 1997-2002. Media Psychology,9,595- 622.

Kunstman,J.W.,& Maner,J.K.(2011).Sexual overperception: Power,mating motives,and biases in social judgment.Journal of Personality and Social Psychology,100,282- 294.

Kurdek,L.A.(1999).The nature and predictors of the trajectory of change in marital quality for husbands and

wives over the first 10 years of marriage. Developmental Psychology,35,1283- 1296.

Kurdek,L.A.(2002).Predicting the timing of separation and marital satisfaction: An eight-year prospective longitudinal study. Journal of Marriage and the Family,64,163 - 179.

Kurdek,L.A.(2004).Are gay and lesbian cohabiting couples really different from heterosexual married couples - Journal of Marriage and Family,66,880- 900.

Kurdek,L.A.(2005).What do we know about gay and lesbian couples- Current Directions in Psychological Science,14,251 - 254.

Kurdek,L.A.(2006a).Differences between partners from heterosexual,gay,and lesbian cohabiting couples. Journal of Marriage and Family,68,509- 528.

Kurdek,L.A.(2006b).The nature and correlates of deterrents to leaving a relationship. Personal Relationships,13,521- 535.

Kurdek,L.A.(2008).A general model of relationship commitment: Evidence from same-sex partners.Personal Relationships,15,391- 405.

Kurdek,L.A.(2008a).Change in relationship quality for partners from lesbian,gay male,and heterosexual couples.Journal of Family Psychology,22,701- 711.

Kurdek,L.A.(2008b).Pet dogs as attachment figures. Journal of Social and Personal Relationships,25,247- 266.

Kurdek,L.A.(2009).Pet dogs as attachment figures for adult owners.Journal of Family Psychology,23,439- 446.

Kurdek,L.A.,& Schmitt,J.P.(1986).Interaction of sex role self-concept with relationship quality and relationship beliefs in married,heterosexual cohabiting,gay,and lesbian couples. Journal of Personality and Social Psychology,51,365 - 370.

Kurzban,R.,& Weeden,J.(2005).HurryDate: Mate preferences in action. Evolution and Human Behavior,26,227- 244.

Kwang,T.,& Swann,W.B.,Jr.(2010).Do people embrace praise even when they feel unworthy- A review of critical tests of self-enhancement versus self-verification.Personality and Social Psychology Review,14,263- 280.

Lachance-Grzela,M.,& Bouchard,G.(2010).Why do women do the lion'S share of housework- A decade of research.Sex Roles,63,767- 780.

Lackenbauer,S.D.,Campbell,L.,Rubin,H.,Fletcher,G.J.O.,& Troister,T.(2010).The unique and combined benefits of accuracy and positive bias in relationships.Personal Relationships,17,475- 493.

LaFlam,J.,& Green,M.C.(2010,January).Norms: How people use Facebook to share and connect with others.Poster

presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Las Vegas,NV.

Lakey,B.,Adams,K.,Neely,L.,Rhodes,G.,Lutz,C.J.,& Sielky,K.(2002).Perceived support and low emotional distress: The role of enacted support,dyad similarity and provider personality. Personality and Social Psychology Bulletin,28,1546- 1555.

Lakey,B.,Drew,J.B.,Anan,R.M.,Sirl,K.,& Butler,C.(2004).Negative interpretations of interpersonal situations and the relation between low perceived support and psychological distress among divorced adults. Journal of Applied Social Psychology,34,1030- 1047.

Lakin,J.L.(2006).Automatic cognitive processes and nonverbal communication.In V.Manusov & M.L.Patterson (Eds.), The Sage handbook of nonverbal communication (pp.59-77).Thousand Oaks,CA: Sage.

Lam,A.G.,Mak,A.,& Lindsay,P.D.(2004).What really works-An exploratory study of condom negotiation strategies. AIDS Education & Prevention,16,160- 171.

Lambert,N.M.,Clark,M.S.,Durtschi,J.,Fincham,F.D.,& Graham,S.M.(2010).Benefits of expressing gratitude: Expressing gratitude to a partner changes one'S view of the relationship.Psychological Science,21,574- 580.

Lammers, J., Stapel, D. A., & Galinsky, A. D. (2010). Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. Psychological Science, 21, 737- 744.

Lammers, J., Stoker, J. I., Stapel, D. A., & Jordan, J. (2011, January). Licentious leaders: Power increases adultery. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Landers, A. (1982). Love or sex ...and how to tell the difference. Chicago: Field Enterprises.

Langhinrichsen-Rohling, J. (2010). Controversies involving gender and intimate partner violence in the United States. Sex Roles, 62, 179- 193.

Langner, C. A., & Keltner, D. (2008). Social power and emotional experience: Actor and partner effects within dyadic interactions. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 848- 856.

L- ngstr- m, N., Rahman, Q., Carlstr- m, E., & Lichtenstein, P. (2010). Genetic and environmental effects on same-sex sexual behavior: A population study of twins in S weden. Archives of Sexual Behavior, 39, 75- 80.

Lansford, J. E. (2009). Parental divorce and children'S adjustment. Perspectives on Psychological Science, 4, 140- 152.

Larose, S., Guay, F., & Boivin M. (2002). Attachment, social support, and loneliness in young adulthood: A test of two

models. Personality and Social Psychology Bulletin,28,684-693.

Larrick,R.P.,Timmerman,T.A.,Carton,A.M.,& Abrevaya,J.(2011).Temper,temperature,and temptation: Heat-related retaliation in baseball.Psychological Science,22,423- 428.

Larson,R.W.,& Bradney,N.(1988).Precious moments with family members and friends.In R.M.Milardo (Ed.), Families and social networks (pp.107- 126).Thousand Oaks,CA: Sage.

Larson,R.,Richards,M.H.,Moneta,G.,Holmbeck,G.,& Duckett,E.(1996).Changes in adolescents- daily interactions with their families from ages 10 to 18: Disengagement and transformation. Developmental Psychology,32,744- 754.

Lassek,W.D.,& Gaulin,S.J.C.(2008).Waist- hip ratio and cognitive ability: Is gluteo femoral fat a privileged store of neurodevelopmental resources- Evolution and Human Behavior,29,26- 34.

Lassek,W.D.,& Gaulin,S.J.C.(2009).Costs and benefits of fat-free muscle mass in men: Relationship to mating success,dietary requirements,and native immunity.Evolution and Human Behavior,30,322- 328.

Lauer,J.,& Lauer,R.(1985,June).Marriages made to last. Psychology Today,pp.22- 26.

Lauer,R.H.,Lauer,J.C.,& Kerr,S.T.(1990).The long-term marriage: Perceptions of stability and satisfaction.

International Journal of Aging and Human Development,31,189-195.

Laumann,E.O.,Gagnon,J.H.,Michael,R.T.,& Michaels,S.(1994).The social organization of sexuality: Sexual practices in the United States.Chicago: University of Chicago Press.

Laurenceau,J.,Barrett,L.F.,& Rovine,M.J.(2005).The interpersonal process model of intimacy in marriage: A daily-diary and multilevel modeling approach.Journal of Family Psychology,19,314- 323.

Laurenceau,J.,Rivera,L.M.,Schaffer,A.R.,& Pietromonaco,P.R.(2004).Intimacy as an interpersonal process: Current status and future directions.In D.J.Mashek & A.Aron (Eds.),Handbook of closeness and intimacy (pp.81-101).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Laursen,B.,& Collins,W.A.(1994).Interpersonal conflict during adolescence. Psychological Bulletin,115,197- 209.

Lavee,Y.,& Ben-Ari,A.(2007).Relationship of dyadic closeness with work-related stress: A daily diary study. Journal of Marriage and Family,69,1021- 1035.

Lavner,J.A.,& Bradbury,T.N.(2010).Patterns of change in marital satisfaction over the newlywed years.Journal of Marriage and Family,72,1171- 1187.

Lavner,J.A.,& Bradbury,T.N.(2011,January).Pathways and antecedents to divorce in newlywed couples: Findings from a

ten-year study.Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Lawrence,E.,& Bradbury,T.N.(2007).Trajectories of change in physical aggression and marital satisfaction.Journal of Family Psychology,21,236-247.

Le,B.,& Agnew,C.R.(2003).Commitment and its theorized determinants: A meta-analysis of the investment model. Personal Relationships,10,37-57.

Le,B.,Dove,N.L.,Agnew,C.R.,Korn,M.S.,& Mutso,A.A. (2010).Predicting nonmarital romantic relationship dissolution: A meta-analytic synthesis.Personal Relationships,17,377-390.

Leal,S.,& Vrij,A.(2008).Blinking during and after lying.Journal of Nonverbal Behavior,32,187-194.

Leaper,C.,& Ayres,M.M.(2007).A meta-analytic review of gender variations in adultsC language use: Talkativeness,affiliative speech,and assertive speech. Personality and Social Psychology Review,11,328-363.

Leary,M.R.(1986).The impact of interactional impediments on social anxiety and self- presentation.Journal of Experimental Social Psychology,22,122-135.

Leary,M.R.(2001).Toward a conceptualization of interpersonal rejection.In M.R.Leary (Ed.), Interpersonal rejection (pp.3-20).New York: Oxford University Press.

Leary,M.R.(2005).Varieties of interpersonal rejection.In K.D.Williams,J.P.Forgas,& W.von Hippel (Eds.), The social outcast: Ostracism,social exclusion,rejection,and bullying (pp.35-51).New York: Psychology Press.

Leary,M.R.(2010a).Affiliation,acceptance,and belonging: The pursuit of interpersonal connection.In S.Fiske,D.Gilbert,& G.Lindzey (Eds.),Handbook of social psychology (5th ed.,Vol.2,pp.864-897).Hoboken,NJ: Wiley.

Leary,M.R.(2010b).Social anxiety as an early warning system: A refinement and extension of the self-presentation theory of social anxiety.In S.Hofmann & P.D iBartolo (Eds.),Social anxiety: Clinical,developmental,and social perspectives (pp.472-489).New York: Academic Press.

Leary,M.R.(2011).Introduction to behavioral research methods (6th ed.).New York: Pearson.

Leary,M.R.,& Baumeister,R.F.(2000).The nature and function of self-esteem: Sociometer theory.In M.Zanna (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol.32,pp.1-62).San Diego: Academic Press.

Leary,M.R.,Haupt,A.L.,Strausser,K.S.,& Chokel,J.T.(1998).Calibrating the sociometer: The relationship between interpersonal appraisals and state self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology,74,1290-1299.

Leary,M.R.,Herbst,K.C.,& McCrary,F.(2003).Finding pleasure in solitary activities: Desire for aloneness or disinterest in social contact- Personality and Individual Differences,35,59-68.

Leary,M.R.,& Kowalski,R.M.(1995). Social anxiety.New York: Guilford Press.

Leary,M.R.,& Leder,S.(2009).The nature of hurt feelings: Emotional experience and cognitive appraisals.In A.Vangelisti (Ed.),Feeling hurt in close relationships (pp.15-33).New York: Cambridge University Press.

Leary,M.R.,& Miller,R.S.(1986). Social psychology and dysfunctional behavior: Origins,diagnosis,and treatment.New York: Guilford Press.

Leary,M.R.,& Miller,R.S.(2000).Self-presentational perspectives on personal relationships.In W.Ickes & S.Duck (Eds.), The social psychology of personal relationships (pp.129-155). Chichester,England: Wiley.

Leary,M.R.,Nezlek,J.B.,Downs,D.L.,Radford-Davenport,J.,Martin,J.,& McMullen,A.(1994).Self-presentation in everyday interactions. Journal of Personality and Social Psychology,67,664-673.

Leary,M.R.,& Springer,C.A.(2001).Hurt feelings: The neglected emotion.In R.M.Kowalski (Ed.), Behaving badly:

Aversive behaviors in interpersonal relationships (pp.151-175).Washington DC: American Psychological Association.

Leary,M.R.,Twenge,J.M.,& Quinlivan,E.(2006).Interpersonal rejection as a determinant of anger and aggression. Personality and Social Psychology Review,10,111-132.

Lee,E.(2008,February). The benefit of shared laughter in relationships.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Albuquerque,NM.

Lee,J.A.(1988).Love-styles.In R.J.Sternberg & M.L.Barnes (Eds.), The psychology of love (pp.38-67).New Haven,CT: Yale University Press.

Lee,L.,Loewenstein,G.,Ariely,D.,Hong,J.,& Young,J.(2008).If ICm not hot,are you hot or not- Psychological Science,19,669-677.

Leff,L.(2004,May 23).Divorce - most important协 benefit of gay marriage. The Bryan-College Station Eagle,p.B6.

Lehmiller,J.J.,& Agnew,C.R.(2007).Perceived marginalization and the prediction of romantic relationship stability.Journal of Marriage and Family,69,1036-1049.

Lehmiller,J.J.,VanderDrift,L.E.,& Kelly,J.R.(2011).Sex differences in approaching friends with benefits relationships.Journal of Sex Research,48,275- 284.

Lehnart, J., Neyer, F. J., & Eccles, J. (2010). Long-term effects of social investment: The case of partnering in young adulthood. Journal of Personality, 78, 639-670.

Leitenberg, H., & Henning, K. (1995). Sexual fantasy. Psychological Bulletin, 117, 469-496.

Lemay, E. P., Jr., & Clark, M. S. (2008). How the head liberates the heart: Projection of communal responsiveness guides relationship promotion. Journal of Personality and Social Psychology, 94, 647-671.

Lemay, E. P., Jr., Clark, M. S., & Greenberg, A. (2010). What is beautiful is good because what is beautiful is desired: Physical attractiveness stereotyping as projection of interpersonal goals.

Personality and Social Psychology Bulletin, 36, 339-353.

Lennon, C. A., Stewart, A. L., Harman, J. J., & Keneski, E. (2011, January). Extending Rusbult's model: The role of power in relationships. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Lenton, A. P., & Francesconi, M. (2010). How humans cognitively manage an abundance of mate options. Psychological Science, 21, 528-533.

Lenton, A., & Webber, L. (2006). Cross-sex friendships: Who has more- Sex Roles, 54, 809-820.

Leone,C.,& Hawkins,L.B.(2006).Self-monitoring and close relationships. Journal of Personality,74,739-778.

Lepore,S.J.,& Greenberg,M.A.(2002).Mending broken hearts: Effects of expressive writing on mood,cognitive processing,social adjustment and health following a relationship breakup.Psychology and Health,17,547-560.

Leslie,L.A.,Huston,T.L.,& Johnson,M.P.(1986).Parental reactions to dating relationships: Do they make a difference - Journal of Marriage and the Family,48,57-66.

Letzring,T.D.,& Noftle,E.E.(2010).Predicting relationship quality from self- verification of broad personality traits among romantic couples.Journal of Research in Personality,44,353-362.

Letzring,T.D.,Wells,S.M.,& Funder,D.C.(2006).Information quantity and quality affect the realistic accuracy of personality judgment. Journal of Personality and Social Psychology,91,111-123.

Levenson,R.W.,Carstensen,L.L.,& Gottman,J.M.(1993).Long-term marriage: Age,gender,and satisfaction. Psychology and Aging,8,301-313.

Levenson,R.W.,Carstensen,L.L.,& Gottman,J.M.(1994).Influence of age and gender on affect,physiology,and their interrelations: A study of long-term marriages. Journal of Personality and Social Psychology,67,56-68.

Lever, J., Frederick, D. A., & Peplau, L. A. (2006). Does size matter- Men's and women's views on penis size across the lifespan. Psychology of Men and Masculinity, 7, 129-143.

Levine, R., Sato, S., Hashimoto, T., & Verma, J. (1995). Love and marriage in eleven cultures. Journal of Cross-Cultural Psychology, 26, 554-571. Levine, T. R., Serota, K. B., & Shulman, H. C. (2010). The impact of Lie to Me on viewers' actual ability to detect deception. Communication Research, 37, 847-856.

Levinger, G. (1976). A social psychological perspective on marital dissolution. Journal of Social Issues, 32, 21-47.

Levinger, G. (1979). A social exchange view on the dissolution of pair relationships. In R. L. Burgess & T. L. Huston (Eds.), Social exchange in developing relationships (pp. 169-193). New York: Academic Press.

Levinger, G., & Levinger, A. C. (2003). Winds of time and place: How context has affected a 50-year marriage. Personal Relationships, 10, 285-306.

Levitt, M. J., Silver, M. E., & Franco, N. (1996). Troublesome relationships: A part of human experience. Journal of Social and Personal Relationships, 13, 523-536.

Levy, K. N., & Kelly, K. M. (2010). Sex differences in jealousy: A contribution from attachment theory. Psychological Science, 21, 168-173.

Lewin,T.(2010,January 24).Researchers shocked at kids' online time.Houston Chronicle,p.G8.

Lewis,K.,Kaufman,J.,Gonzalez,M.,Wimmer,A.,& Christakis,N.(2008).Tastes,ties,and time: A new social network dataset using Facebook.com . Social Networks,30,330- 342.

Lewis,T.,& Manusov,V.(2009).Listening to another's distress in everyday relationships.Communication Quarterly,57,282- 301.

Li,N.P.(2008).Intelligent priorities: Adaptive long- and short-term mate preferences.In G.Geher & G.Miller (Eds.), Mating intelligence: Sex,relationships,and the mind'S reproductive system (pp.105- 119).New York: Erlbaum.

Li,N.P.,Bailey,J.M.,Kenrick,D.T.,& Linsenmeier,J.A.W.(2002).The necessities and luxuries of mate preferences: Testing the tradeoffs. Journal of Personality and Social Psychology,82,947- 955.

Li,N.P.,Valentine,K.A.,& Patel,L.(2011).Mate preferences in the US and Singapore: A crosscultural test of the mate preference priority model.Personality and Individual Differences,50,291- 294.

Liberman,V.,Anderson,N.R.,& Ross,L.(2010).Achieving difficult agreements: Effects of positive expectations on negotiation processes and outcomes.Journal of Experimental Social Psychology,46,494- 504.

Liebold,J.M.,& McConnell,A.R. (2004).Women,sex,hostility,power,and suspicion: Sexually aggressive men’s cognitive associations. Journal of Experimental Social Psychology,40,256- 263.

Lilgendahl,J.P.,& McAdams,D.P.(2011).Constructing stories of self-growth: How individual differences in patterns of autobiographical reasoning relate to well-being in midlife.Journal of Personality,79,391- 428.

Lin,A.J.,& Santelli,J.S.(2008).The accuracy of condom information in three selected abstinenceonly education curricula.Sexuality Research & Social Policy,5,56- 70.

Lin,Y.W.,& Rusbult,C.E.(1995).Commitment to dating relationships and cross-sex friendships in America and China. Journal of Social and Personal Relationships,12,7-26.Linville,P.,Fischhoff,B.,& Fischer,G.(1993).AIDS risk perceptions and decision bias.In J.B Pryor & G.D.Reeder (Eds.), The social psychology of HIV infection (pp.1-38).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Lippa,R.A.(2005).Sexual orientation and personality. Annual Review of Sex Research,16,119- 153.

Lippa,R.A.(2007).The preferred traits of mates in a cross-national study of heterosexual and homosexual men and women: An examination of biological and cultural influences. Archives of Sexual Behavior,36,193- 208.

Lippa,R.A.(2009).Sex differences in sex drive,sociosexuality,and height across 53 nations: Testing evolutionary and social structural theories.Archives of Sexual Behavior,38,631- 651.

Lippa,R.,& Hershberger,S.(1999).Genetic and environmental influences on individual differences in masculinity,femininity,and gender diagnosticity: Analyzing data from a classic twin study. Journal of Personality,67,127 - 155.

Lishner,D.A.,Nguyen,S.,Stocks,E.L.,& Zillmer,E.J.(2008).Are sexual and emotional infidelity equally upsetting to men and women- Making sense of forced-choice responses.Evolutionary Psychology,6,667- 675.

Little,A.C.,Burt,D.M.,& Perrett,D.I.(2006).Assortative mating for perceived facial personality traits. Personality and Individual Differences,40,973- 984.

Little,A.C.,Penton-Voak,I.S.,Burt,D.M.,& Perrett,D.I.(2002).Evolution and individual differences in the perception of attractiveness: How cyclic hormonal changes and self-perceived attractiveness influence female preferences for male faces.In G.Rhodes & L.A.Zebrowitz (Eds.),Facial attractiveness: Evolutionary,cognitive,and social perspectives (pp.59-90).Westport,CT: Ablex Publishing.

Lloyd,S.A.(1987).Conflict in premarital relationships: Differential perceptions of males and females. Family

Relations,36,290- 294.

Lloyd,S.A.,& Emery,B.C.(2000).The context and dynamics of intimate aggression against women. Journal of Social and Personal Relationships,17,503- 521.

L- ckenhoff,C.E.,& Carstensen,L.F.(2004).Socioemotional Selectivity Theory,aging,and health: The increasingly delicate balance between regulating emotions and making tough choices.Journal of Personality,72,1395- 1424.

Lohr,J.M.,Olatunji,B.O.,Baumeister,R.F.,& Bushman,B.J.(2007).The psychology of anger venting and empirically supported alternatives that do not harm.Scientific Review of Mental Health Practice,5,53- 64.

Long,E.C.J.,Angera,J.J.,Carter,S.J.,Nakamoto,M.,& Kalso,M.(1999).Understanding the one you love: A longitudinal assessment of an empathy training program for couples in romantic relationships. Family Relations,48,235-242.

Lorber,M.F.,& O- Leary,K.D.(2004).Predictors of the persistence of male aggression in early marriage.Journal of Family Violence,19,329-338.

Lorenzo,G.L.,Biesanz,J.C.,& Human,L.J.(2010).What is beautiful is good and more accurately understood: Physical attractiveness and accuracy in first impressions of personality.Psychological Science,21,1777-1782.

Loving,T.J.(2006).Predicting dating relationship fate with insiders- and outsiders- perspectives: Who and what is asked matters. Personal Relationships,13,349-362.

Loving,T.J.,Gleason,M.E.J.,& Pope,M.T.(2009).Transition novelty moderates daters- cortisol responses when talking about marriage.Personal Relationships,16,187-203.

Lucas,R.E.(2005).Time does not heal all wounds: A longitudinal study of reaction and adaptation to divorce. Psychological Science,16,945-950.

Lucas,R.E.(2007).Adaptation and the set-point model of subjective well-being. Current Directions in Psychological Science,16,75-79.

Luchies,L.B.,Finkel,E.J.,Davis,J.L.,Green,J.D.,& Coy,A.E.(2011b,January).Is high expected forgiveness a license to transgress- Comparing actual behavior to forecasted behavior.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Luchies,L.B,Finkel,E.J.,& Fitzsimons,G.M.(2011a).The effects of self-regulatory strength,content,and strategies on close relationships.Journal of Personality,DOI: 10.1111/j.1467-6494.2010.00701.x

Luchies,L.B.,Finkel,E.J.,McNulty,J.K.,& Kumashiro,M.(2010).The doormat effect: When forgiving erodes self-respect

and self-concept clarity.Journal of Personality and Social Psychology,98,734-749.

Luke,M.A.,Maio,G.R.,& Carnelley,K.B.(2004).Attachment models of the self and others: Relations with self-esteem,humanity-esteem,and parental treatment. Personal Relationships,11,281-303.

Lutz-Zois,C.J.,Bradley,A.C.,Mihalik,J.L.,& Moorman-Eavers,E.R.(2006).Perceived similarity and relationship success among dating couples: An idiographic approach. Journal of Social and Personal Relationships,23,865-880.

Luo,S.(2009). Partner selection and relationship satisfaction in early dating couples: The role of couple similarity.Personality and Individual Differences,47,133-138.

Luo,S.,Cartun,M.A.,& Snider,A.G.(2010).Assessing extradyadic behavior: A review,a new measure,and two new models.Personality and Individual Differences,49,155-163.

Luo,S.,& Snider,A.G.(2009).Accuracy and biases in newlyweds- perceptions of each other: Not mutually exclusive but mutually beneficial.Psychological Science,20,1332-1339.

Luo,S.,& Zhang,G.(2009).What leads to romantic attraction: Similarity,reciprocity,security,or beauty-Evidence from a speed-dating study.Journal of Personality,77,933-964.

Luo,S.,Zhang,G.,Watson,D.,& Snider,A.G.(2010).Using cross-sectional couple data to disentangle the causality between positive partner perceptions and marital satisfaction.Journal of Research in Personality,44,665-668.

Lutfey,K.E.,Link,C.L.,Rosen,R.C.,Wiegel,M.,& McKinlay,J.B.(2009).Prevalence and correlates of sexual activity and function in women: Results from the Boston Area Community Health (BACH) survey.Archives of Sexual Behavior,38,514-527.

Luxen,M.F.,& Buunk,B.P.(2006).Human intelligence,fluctuating asymmetry and the peacock'S tail: General intelligence (g) as an honest signal of fitness. Personality and Individual Differences,41,897-902.

Lydon,J.E.,Fitzsimons,G.M.,& Naidoo,L.(2003).Devaluation versus enhancement of attractive alternatives: A critical test using the calibration paradigm. Personality and Social Psychology Bulletin,29,349-359.

Lydon,J.,Pierce,T.,& O- Regan,S.(1997).Coping with moral commitment to long-distance dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology,73,104-113.

Lykins,A.D.,Meana,M.,& Kambe,G.(2006).Detection of differential viewing patterns to erotic and non-erotic stimuli using eye-tracking methodology. Archives of Sexual Behavior,35,569-575.

Lykken,D.T.(2002).How relationships begin and end: A genetic perspective.In A.L.V angelisti,

H.T.Reis,& M.A.Fitzpatrick (Eds.), Stability and change in relationships (pp.83-102).C ambridge,England: Cambridge University Press.

Lyngstad,T.H.,& Jalovaara,M.(2010).A review of the antecedents of union dissolution.Demographic Research,23,257-292.

Lynn,M.(2009).Determinants and consequences of female attractiveness and sexiness: Realistic tests with restaurant waitresses.Archives of Sexual Behavior,38,737-745.

Lyubomirsky,S.(2007). The how of happiness: A scientific approach to getting the life you want.New York: Penguin Press.

MacDonald,G.,Zanna,M.P.,& Holmes,J.G.(2000).An experimental test of the role of alcohol in relationship conflict. Journal of Experimental Social Psychology,36,182-193.

MacDonald,K.,& MacDonald,T.M.(2010).The peptide that binds: A systematic review of oxytocin and its prosocial effects in humans.Harvard Review of Psychiatry,18,1-21.

MacDonald,T.K.,MacDonald,G.,Zanna,M.P.,& Fong,G.(2000).Alcohol,sexual arousal,and intentions to use condoms

in young men: Applying alcohol myopia theory to risky sexual behavior. Health Psychology,19,290-298.

MacDonald,T.K.,& Ross,M.(1999).Assessing the accuracy of predictions about dating relationships: How and why do lovers' predictions differ from those made by observers- Personality and Social Psychology Bulletin,25,1417-1429.

MacNeil,S.,& Byers,E.S.(2009).Role of sexual self-disclosure in the sexual satisfaction of longterm heterosexual couples.Journal of Sex Research,46,3-14.

Macrae,C.N.,Alnwick,K.A.,Milne,A.B.,& Schloerscheidt,A.M.(2002).Person perception across the menstrual cycle: Hormonal influences on social-cognitive functioning. Psychological Science,13,532-536.

Madden,M.(2010).Four or more: The new demographic.Pew Research Center.Retrieved from http://www.pewinternet.org/Presentations/2010/Jun/Four-or-More--The-New- Demographic.aspx

Maddox,A.M.,Rhoades,G.K.,& Markman,H.J.(2011).Viewing sexually-explicit materials alone or together: Associations with relationship quality.Archives of Sexual Behavior,40,441-448.

Madey,S.F.,Simo,M.,Dillworth,D.,Kemper,D.,Toczynski,A.,& Perella,A.(1996).They do get more attractive at closing

time,but only when you are not in a relationship. Basic and Applied Social Psychology,18,387-393.

Magee,J.C.,Galinsky,A.D.,& Gruenfeld,D.H. (2007).Power,propensity to negotiate,and moving first in competitive interactions. Personality and Social Psychology Bulletin,33,200-212.

Magdol,L.,& Bessel,D.R.(2003).Social capital,social currency,and portable assets: The impact of residential mobility on exchanges of social support. Personal Relationships,10,149-169.

Mahoney,A.R.,& Knudson-Martin,C.(2009).Gender equality in intimate relationships.In C.Knudson-Martin & A.Mahoney (Eds.),Couples,gender,and power: Creating change in intimate relationships (pp.3-16).New York: Springer.

Maisel,N.C.,& Gable,S.L.(2009).The paradox of received social support: The importance of responsiveness.Psychological Science,20,928-932.

Maisel,N.C.,Gable,S.L.,& Strachman,A.(2008).Responsive behaviors in good times and in bad.Personal Relationships,15,317-338.

Major,B.,Carrington,P.I.,& Carnevale,P.J.D. (1984).Physical attractiveness and self-esteem:Attributions for praise from an other-sex evaluator. Personality and Social Psychology Bulletin,10,43-50.

Malle,B.F.(2006).The actor-observer asymmetry in attribution: A (surprising) meta-analysis.Psychological Bulletin,132,895-919.

Malouff,J.M.,Thorsteinsson,E.B.,Schutte,N.S.,Bhullar,N.,& Rooke,S.E.(2010).The five-factor model of personality and relationship satisfaction of intimate partners: A meta-analysis.Journal of Research in Personality,44,124-127.

Maltby,J.,Wood,A.M.,Day,L.,Kon,T.W.H.,Colley,A.,& Linley,P.A.(2008).Personality predictors of levels of forgiveness two and a half years after the transgression. Journal of Research in Personality,42,1088-1094.

Maner,J.K.,DeWall,N.,Baumeister,R.F.,& Schaller,M. (2007).Does social exclusion motivate interpersonal reconnection- Resolving the - porcupine problem.” Journal of Personality and Social Psychology,92,42- 55.

Maner,J.K.,Rouby,D.A.,& Gonzaga,G.C.(2008).Automatic inattention to attractive alternatives: The evolved psychology of relationship maintenance.Evolution and Human Behavior,29,343- 349.

Mann,S.,& Morry,M.M.(2011,January).Why are some friendships more satisfying than others- Relational-interdependent self-construal and friendship preferences.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Marchand,M.A.G.,& Vonk,R.(2005).The process of becoming suspicious of ulterior motives.Social Cognition,23,242- 256.

Marcus,D.K.,& Miller,R.S.(2003).Sex differences in judgments of physical attractiveness: A social relations analysis. Personality and Social Psychology Bulletin,29,325-335.

Markey,P.M.,Funder,D.C.,& Ozer,D.J.(2003).Complementarity of interpersonal behaviors in dyadic interactions. Personality and Social Psychology Bulletin,29,1082- 1090.

Markey,P.M.,& Kurtz,J.E.(2006).Increasing acquaintanceship and complementarity of behavioral styles and personality traits among college roommates. Personality and Social Psychology Bulletin,32,907- 916.

Markey,P.M.,Lowmaster,S.,& Eichler,W.(2010).A real-time assessment of interpersonal complentarity.Personal Relationships,17,13- 25.

Markey,P.M.,& Markey,C.N.(2007).Romantic ideals,romantic obtainment,and relationship experiences: The complementarity of interpersonal traits among romantic partners. Journal of Social and Personal Relationships,24,517- 533.

Markman,H.J.(1981).Prediction of marital distress: A 5-year follow-up. Journal of Consulting and Clinical Psychology,49,760- 762.

Markman,H.J.,Rhoades,G.K.,Stanley,S.M.,Ragan,E.P.,& Whitton,S.W.(2010).The premarital communication roots of marital distress and divorce: The first five years of marriage.Journal of Family Psychology,24,289- 298.

Markman,H.,Stanley,S.,& Blumberg,S.L.(1994). Fighting for your marriage: Positive steps for preventing divorce and preserving a lasting love.San Francisco: Jossey-Bass.

Marks,M.J.,& Fraley,R.C.(2005).The sexual double standard: Fact or fiction- Sex Roles,52,175- 186.

Marshall,A.D.,& Holtzworth-Munroe,A.(2010).Recognition of wives' emotional expressions: A mechanism in the relationship between psychopathology and intimate partner violence perpetration.Journal of Family Psychology,24,21- 30.

Marshall,L.L.,Weston,R.,& Honeycutt,T.C.(2000).Does men's positivity moderate or mediate the effect of their abuse on women's relationship quality- Journal of Social and Personal Relationships,17,660- 675.

Marshall,T.C.(2010).Gender,peer relations,and intimate romantic relationships.In J.Chrisler & D.McCreary (Eds.),Handbook of gender research in psychology (Vol.2,pp.281- 310).New York: Springer.

Marston,P.J.,Hecht,M.L.,Manke,M.L.,McDaniel,S.,& Reeder,H.(1998).The subjective experience of

intimacy,passion,and commitment in heterosexual loving relationships. Personal Relationships,5,15- 30.

Martin,J.(1997,October 21).Bereaved may face insensitivity.Houston Chronicle,p.10F.

Martins,Y.,Preti,G.,Crabtree,C.R.,Runyan,T.,Vainius,A.A.,& Wysocki,C.J.(2005).Preference for human body odors is influenced by gender and sexual orientation. Psychological Science,16,694- 701.

Masi,C.M.,Chen,H.,Hawkley,L.C.,& Cacioppo,J.T.(2011).A meta-analysis of interventions to reduce loneliness.Personality and Social Psychology Review,15,219-266.

Mason,M.F.,Tatkow,E.P.,& Macrae,C.N.(2005).The look of love: Gaze shifts and person perception. Psychological Science,16,236- 239.

Massar,K.,& Buunk,A.P.(2009).Rivals in the mind’s eye: Jealous responses after subliminal exposure to body shapes.Personality and Individual Differences,46,129- 134.

Master,S.L.,Eisenberger,N.I.,Taylor,S.E.,Naliboff,B.D.,Shirinyan,D.,& L ieberman,M.D.(2009).A picture’s worth: Partner photographs reduce experimentally induced pain.Psychological Science,20,1316- 1318.

Masters,W.H.,& Johnson,V.F.(1970). Human sexual inadequacy.Boston: Little,Brown.

Mather,M.,& Lavery,D.(2010).In U.S.,proportion married at lowest recorded levels.Population Reference Bureau.Retrieved from http://www.prb.org/Articles/2010/usmarriagedecline.aspx

Mathes,E.W.,& Kozak,G.(2008).The exchange of physical attractiveness for resource potential and commitment. Journal of Evolutionary Psychology,6,43- 56.

Matsumoto,D.,Olide,A.,Schug,J.,Willingham,B.,& Callan,M.(2009).Cross-cultural judgments of spontaneous facial expressions of emotion.Journal of Nonverbal Behavior,33,213-238.

Matsumoto,D.,& Willingham,B.(2009).Spontaneous facial expressions of emotion of congenitally and noncongenitally blind individuals.Journal of Personality and Social Psychology,96,1- 10.

Mayer,J.D.,Roberts,R.D.,& Barsade,S.G.(2008).Human abilities: Emotional intelligence.Annual Review of Psychology,59,507- 536.

McAndrew,F.T.,& de Jonge,C.R.(2011).Electronic person perception: What do we infer about people from the style of their e-mail messages- Social Psychological and Personality Science,2,403- 407.

McBurney,D.H.,Zapp,D.J.,& Streeter,S.A.(2005).Preferred number of sexual partners: Tails of distributions and tales of mating systems.Evolution and Human Behavior,26,271- 278.

McCarthy,E.(2009,January 11).Romantic comedies toxic to love life.Houston Chronicle,p.E7.

McClure,M.J.,Lydon,J.E.,Baccus,J.,Baldwin,M.W.,& Foley,J.E.(2008,February). Failures in the interpersonal presentation of the anxiously attached.Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Albuquerque,MN.

McClure,M.J.,Lydon,J.E.,Baccus,J.R.,& Baldwin,M.W.(2010).A signal detection analysis of chronic attachment anxiety at speed dating: Being unpopular is only the first part of the problem.Personality and Social Psychology Bulletin,36,1024- 1036.

McCornack,S.A,& Parks,M.R.(1990).What women know that men don’t: Sex differences in determining the truth behind deceptive messages. Journal of Social and Personal Relationships,7,107- 118.

McCrae,R.R.,& Costa,P.T.,Jr.(1997).Personality trait structure as a human universal. American Psychologist,52,509 - 516.

McCrae,R.R.,& Costa,P.T.,Jr.(2010).The Five-Factor Theory of personality.In O.P.John,R.W.Robins,& L.A.Pervin (Eds.),Handbook of personality: Theory and research (3rd ed.,pp.159- 181).New York: Guilford.

McCullough,M.E.(2008). Beyond revenge: The evolution of the forgiveness instinct.New York: Jossey-Bass.

McCullough,M.E.,Bellah,C.G.,Kilpatrick,S.D.,& Johnson,J.L.(2001).Vengefulness: Relationships with forgiveness,rumination,well-being,and the Big Five. Personality and Social Psychology Bulletin,27,601- 610.

McCullough,M.E.,Bono,G.,& Root,L.M. (2007).Rumination,emotion,and forgiveness: Three longitudinal studies. Journal of Personality and Social Psychology,92,490 - 505.

McCullough,M.E.,Emmons,R.A.,Kilpatrick,S.D.,& Mooney,C.N. (2003).Narcissists as “victims”: The role of narcissism in the perception of transgressions. Personality and Social Psychology Bulletin,29,885- 893.

McEwan,T.E.,Mullen,P.E.,&MacKenzie,R.(2009).A study of the predictors of persistence in stalking situations.Law and Human Behavior,33,149- 158.

McFarland,C.,& Ross,M.(1987).The relation between current impression and memories of self and dating partners. Personality and Social Psychology Bulletin,13,228- 238.

McGonagle,K.A.,Kessler,R.C.,& Schilling,E.A.(1992).The frequency and determinants of marital disagreements in a community sample. Journal of Social and Personal Relationships,9,507- 524.

McHugh,M.C.,& Hambaugh,J.(2010).She said,he said: Gender,language,and power.In J.Chrisler & D.McCreary (Eds.),Handbook of gender research in psychology (Vol.1,pp.379- 410).New York: Springer.

McKenna,K.Y.A.(2008).MySpace or your place: Relationship initiation and development in the wired and wireless world.In S.Sprecher,A.Wenzel,& J.Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp.235- 247).New York: Psychology Press.

McKibbin,W.F.,Goetz,A.T.,Shackelford,T.K.,Schipper,L.D.,Starratt,V.G.,& Stewart-Williams,S.(2007).Why do men insult their intimate partners- Personality and Individual Differences,43,231- 241.

McKinnish,T.G.(2007).Sexually integrated workplaces and divorce: Another form of on-the-job search.Journal of Human Resources,42,331- 352.

McNulty,J.K.(2010).When positive processes hurt relationships.Current Directions in Psychological Science,19,167- 171.

McNulty,J.K.,& Fisher,T.D.(2008).Gender differences in response to sexual expectancies and changes in sexual frequency: A short-term longitudinal study of sexual satisfaction in newly married couples. Archives of Sexual Behavior,37,229- 240.

McNulty,J.K.,& Karney,B.R.(2002).Expectancy confirmation in appraisals of marital interactions. Personality and Social Psychology Bulletin,28,764- 775.

McNulty,J.K.,& Karney,B.R.(2004).Positive expectations in the early years of marriage: Should couples expect the best or brace for the worst- Journal of Personality and Social Psychology,86,729- 743.

McNulty,J.K.,Neff,L.A.,& Karney,B.R.(2008).Beyond initial attraction: Physical attractiveness in newlywed marriage. Journal of Family Psychology,22,135- 143.

McNulty,J.K.,& Russell,V.M.(2010).When “negative behaviors are positive: A contextual analysis of the long-term effects of problem-solving behaviors on changes in relationship satisfaction.Journal of Personality and Social Psychology,98,587- 604.

McPherson,M.,Smith-Lovin,L.,& Brashears,M.E.(2006).Social isolation in America: Changes in core discussion networks over two decades. American Sociological Review,71,353- 375.

Mealey,L.,Bridgstock,R.,& Townsend,G.C.(1999).Symmetry and perceived facial attractiveness:A monozygotic co-twin comparison. Journal of Personality and Social Psychology,76,151- 158.

Mechanic,M.B.,Weaver,T.L.,& Resick,P.A.(2008).Mental health consequences of intimate partner abuse: A

multidimensional assessment of four different forms of abuse.Violence Against Women,14,634- 654.

Mehl,M.R.,& Robbins,M.L.(2011).Naturalistic observation sampling: The Electronically Activated Recorder (EAR).In M.R.Mehl & T.S.Conner (Eds.),Handbook of research methods for studying daily life.New York,NY: Guilford Press.

Mehl,M.R.,Vazire,S.,Holleran,S.E.,& Clark,C.S.(2010).Eavesdropping on happiness: Wellbeing is related to having less small talk and more substantive conversations.Psychological Science,21,539- 541.

Mehl,M.R.,Vazire,S.,Ramirez-Esparza,N.,Slatcher,R.B.,& Pennebaker,J.W.(2007).Are women really more talkative than men- Science,317,82.

Meier,B.P.,& Robinson,M.D.(2004).Does quick to blame mean quick to anger- The role of agreeableness in dissociating blame and anger. Personality and Social Psychology Bulletin,30,856- 867.

Mellor,D.,Stokes,M.,Firth,L.,Hayashi,Y.,& Cummins,R.(2008).Need for belonging,relationship satisfaction,loneliness,and life satisfaction.Personality and Individual Differences,45,213- 218.“ Men or Women.(2008,August 25).Men or women: Who’s the better leader- Pew Research Center.Retrieved from http://pewresearch.org/pubs/932/men-or-women-whos-the-better-leader

Mendes de Leon,C.F.,Glass,T.A.,Beckett,L.A.,Seeman,T.E.,Evans,D.A.,& Berkman,L.F.(1999).Social networks and disability transitions across eight intervals of yearly data in the New Haven EPESE. Journals of Gerontology: Series B: Psychological Sciences and Social Sciences,54 B(3),S162- S172.

Mercer,C.H.,Wellings,K.,Macdowall,W.,Copas,A.J.,McManus,S.,Erens,B.,Fenton,K.A.,& Johnson,A.M.(2006).First sexual partnerships- age differences and their significance:Empirical evidence from the 2000 British National Survey of Sexual Attitudes and Lifestyles (“Natsal 2000). Journal of Adolescent Health,39,87- 95.

Messman,S.J.,Canary,D.J.,& Hause,K.S.(2000).Motives to remain platonic,equity,and the use of maintenance strategies in opposite-sex friendships. Journal of Social and Personal Relationships,17,67- 94.

Meston,C.M.,& Buss,D.M.(2007).Why humans have sex. Archives of Sexual Behavior,36,477- 507.

Metts,S.(1994).Relational transgressions.In W.R.Cupach & B.H.Spitzberg (Eds.),The dark side of interpersonal communication (pp.217- 239).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Metts,S.(2004).First sexual involvement in romantic relationships: An empirical investigation of communicative framing,romantic beliefs and attachment orientation in the passion turning point.In J.H.Harvey,A.Wenzel,& S.Sprecher

(Eds.), The handbook of sexuality in close relationships (pp.135- 158).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Metts,S.,& Cupach,W.R.(1990).The influence of romantic beliefs and problem-solving responses on satisfaction in romantic relationships. Human Communication Research,17,170-185.

Meyer,D.R.(1999).Compliance with child support orders in paternity and divorce cases.In R.A.Thompson & P.R.Amato (Eds.), The postdivorce family: Children,parenting and society (pp.127- 157).Thousand Oaks,CA: Sage.

Michalski,R.L.,& Shackelford,T.K.(2010).Evolutionary personality psychology: Reconciling human nature and individual differences.Personality and Individual Differences,48,509- 516.

Michalski,R.L.,Shackelford,T.K.,& Salmon,C.A.(2007).Upset in response to a sibling'S partner'S infidelities. Human Nature,18,74- 84.

Mickelson,K.D.,Kessler,R.C.,& Shaver,P.R.(1997).Adult attachment in a nationally representative sample. Journal of Personality and Social Psychology,73,1092- 1106.

Mikulincer,M.(1998).Attachment working models and the sense of trust: An exploration of interaction goals and affect regulation.Journal of Personality and Social Psychology,74,1209- 1224.

Mikulincer,M.,& Shaver,P.R.(2005).Attachment theory and emotions in close relationships: Exploring the attachment-related dynamics of emotional reactions to relational events. Personal Relationships,12,149- 168.

Mikulincer,M.,& Shaver,P.R.(2007).A behavioral systems perspective on the psycho-dynamics of attachment and sexuality.In D.Diamond,S.J.Blatt,& J.D.Lichtenberg (Eds.),Attachment and sexuality (pp.51- 78).New York: The Analytic Press.

Mikulincer,M.,Shaver,P.R.,Sapir-Lavid,Y.,& Avihou-Kanza,N.(2009).What'S inside the minds of securely and insecurely attached people- The secure-base script and its associations with attachment-style dimensions.Journal of Personality and Social Psychology,97,615- 633.

Milardo,R.M.,Johnson,M.P.,& Huston,T.L.(1983).Developing close relationships: Changing patterns of interaction between pair members and social networks. Journal of Personality and Social Psychology,44,964- 976.

Miles,L.K.(2009).Who is approachable- Journal of Experimental Social Psychology,45,262- 266.

Miller,G.E.,& Chen,E.(2010).Harsh family climate in early life presages the emergence of a proinflammatory phenotype in adolescence.Psychological Science,21,848- 856.

Miller,G.,Tybur,J.M.,& Jordan,B.D.(2007).Ovulatory cycle effects on tip earnings by lap dancers: Economic evidence for human estrus- Evolution and Human Behavior,28,375- 381.

Miller,J.B.,& Noirot,M.(1999).Attachment memories,models and information processing. Journal of Social and Personal Relationships,16,147- 173.

Miller,J.,Capezza,N.,& Arriaga,X.(2008,February). Implicit relationship beliefs and commitment to dating relationships.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Albuquerque,NM.

Miller,L.C.,Berg,J.H.,& Archer,R.L.(1983).Openers: Individuals who elicit intimate self- disclosure. Journal of Personality and Social Psychology,44,1234- 1244.

Miller,M.A.,& Rahe,R.H.(1997).Life changes scaling for the 1990s. Journal of Psychomatic Research,43,279- 292.

Miller,P.J.E.,Caughlin,J.P.,& Huston,T.L.(2003).Trait expressiveness and marital satisfaction: The role of idealization processes. Journal of Marriage and the Family,65,978- 995.

Miller,P.J.E.,Niehuis,S.,& Huston,T.L.(2006).Positive illusions in marital relationships: A 13-year longitudinal study. Personality and Social Psychology Bulletin,32,1579-1594.

Miller,P.J.E.,& Rempel,J.K.(2004).Trust and partner-enhancing attributions in close relationships.Personality and Social Psychology Bulletin,30,695- 705.

Miller,R.S.(1996). Embarrassment: Poise and peril in everyday life.New York: Guilford Press.

Miller,R.S.(1997a).Inattentive and contented: Relationship commitment and attention to alternatives. Journal of Personality and Social Psychology,73,758- 766.

Miller,R.S.(1997b).We always hurt the ones we love: Aversive interactions in close relationships.In R.Kowalski (Ed.), Aversive interpersonal interactions (pp.11- 29).New York: Plenum.

Miller,R.S.(2001).Breaches of propriety.In R.M.Kowalski (Ed.), Behaving badly: Aversive behaviors in interpersonal relationships (pp.29- 58).Washington,DC: American Psychological Association.

Miller,R.S.(2008).Attending to temptation: The operation (and perils) of attention to alternatives in close relationships.In J.P.Forgas & J.Fitness (Eds.), Social relationships: Cognitive,affective and motivational processes (pp.321- 337).New York: Psychology Press.

Miller,R.S.(2009).Social anxiousness,shyness,and embarrassability.In M.R.Leary & R.H.Hoyle (Eds.),Handbook of

individual differences in social behavior (pp.176- 191).New York: Guilford Press.

Miller,R.S.,& Schlenker,B.R.(1985).Egotism in group members: Public and private attributions of responsibility for group performance. Social Psychology Quarterly,48,85- 89.

Miller,R.S.,& Simeon,J.R.(2011).Relationship outcomes and attention to alternatives over time.Manuscript submitted for publication.

Miller,S.L.,& Maner,J.K.(2008).Coping with romantic betrayal: Sex differences in responses to partner infidelity.Evolutionary Psychology,6,413- 426.

Miller,S.L.,& Maner,J.K.(2010).Scent of a woman: Men′s testosterone responses to olfactory ovulation cues.Psychological Science,21,276- 283.

Miller,S.L.,& Maner,J.K.(2011).Ovulation as a male mating prime: Subtle signs of women′s fertility influence men′s mating cognition and behavior.Journal of Personality and Social Psychology,100,295- 308.

Miller,W.B.,Sable,M.R.,& Beckmeyer,J.J.(2009).Preconception motivation and pregnancy wantedness: Pathways to toddler attachment security.Journal of Marriage and Family,71,1174- 1192.

Milletich,R.J.,Kelley,M.L.,Doane,A.N.,& Pearson,M.R.(2010).Exposure to interparental violence and childhood

physical and emotional abuse as related to physical aggression in undergraduate dating relationships.Journal of Family Violence,25,627- 637.

Mills,J.,Clark,M.S.,Ford,T.E.,& Johnson,M. (2004).Measurement of communal strength. Personal Relationships,11,213- 230.

Miner,E.J.,Starratt,V.G.,& Shackelford,T.K.(2009).It′s not all about her: Men′s mate value and mate retention.Personality and Individual Differences,47,214- 218.

Mirgain,S.A.,& Cordova,J.V.(2007).Emotion skills and marital health: The association between observed and self-reported emotion skills,intimacy,and marital satisfaction. Journal of Social and Clinical Psychology,26,983- 1009.

Mitchell,A.E.,Castellani,A.M.,Herrington,R.L.,Joseph,J.I. ,Doss,B.D.,& Snyder,D.K.(2008).Predictors of intimacy in couples′ discussions of relationship injuries: An observational study.Journal of Family Psychology,22,21- 29.

Mitchell,C.(2010).Are divorce studies trustworthy- The effects of survey nonresponse and response errors.Journal of Marriage and Family,72,893- 905.

Mitchell,K.,& Sugar,M.(2007,November 8).Annie′s mailbox. The Bryan-College Station Eagle,A6.

Mitchell,K.,& Sugar,M.(2008,January 24).Annie′s mailbox. The Bryan-College Station Eagle,B2.

Mitchell,S.A.(2002). Can love last- The fate of romance over time.New York: Norton.

Mitnick,D.M.,Heyman,R.E.,Malik,J.,& Smith-Slep,A.M. (2009).The differential association between change request qualities and resistance,problem resolution,and relationship satisfaction.Journal of Family Psychology,23,464- 473.

Montoya,R.M.(2008).I′ m hot,so I′ d say you′ re not: The influence of objective physical attractiveness on mate selection.Personality and Social Psychology Bulletin,34,1315 - 1331.

Montoya,R.M.,& Horton,R.S.(2004).On the importance of cognitive evaluation as a determinant of interpersonal attraction. Journal of Personality & Social Psychology, 86,696- 712.

Moore,M.M.(2010).Human nonverbal courtship behavior- A brief historical review.Journal of Sex Research,47,171- 180.

Moore,T.M.,Stuart,G.L.,McNulty,J.K.,Addis,M.E.,Cordova,J. V.,& Temple,J.R.(2008).Domains of masculine gender role stress and intimate partner violence in a clinical sample of violent men. Psychology of Men & Masculinity,9,82- 89.

Moreland,R.L.,& Beach,S.R.(1992).Exposure effects in the classroom: The development of affinity among students. Journal of Experimental Social Psychology,28,255- 276.

Moreno,J.L.(1934). Who shall survive- A new approach to the problem of human interrelationships.Washington,DC: Nervous and Mental Disease Publishing.

Morgentaler,A.(2003). The Viagra myth: The surprising impact on love and relationships.San Francisco: Jossey-Bass.

Morin,R.,& Cohn,D.(2008,September 25).Women call the shots at home; public mixed on gender roles in jobs.Pew Research Center.Retrieved from http://pewresearch.org/pubs/967/gender-power

Morris,W.,& Kemp,B.(2011,January).Do you take this marriage- Perceived choice over marital status affects stereotypes of single/married people.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Morrow,G.D.,Clark,E.M.,& Brock,K.F.(1995).Individual and partner love styles: Implications for the quality of romantic involvements. Journal of Social and Personal Relationships,12,363- 387.

Morry,M.M.(2007).The attraction-similarity hypothesis among cross-sex friends: Relationship satisfaction,perceived similarities,and self-serving perceptions. Journal of Social and Personal Relationships,24,117- 138.

Moskowitz,G.B.(2005). Social cognition: Understanding self and others.New York: Guilford Press.

Moss-Racusin,C.A.,& Rudman,L.A.(2010).Disruptions in women’s self-promotion: The backlash avoidance model.Psychology of Women Quarterly,34,186- 202.

Muehlenhard,C.L.,& Shippe,S.K.(2009).Men’s and women’s reports of pretending orgasm.Journal of Sex Research,46,1-16.

Mulac,A.(2006).The gender-linked language effect: Do language differences really make a difference- In K.Dindia & D.J.Canary (Eds.), Sex differences and similarities in communication (2 nd ed.,pp.219- 239).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Muise,A.,Christofides,E.,& Desmarais,S.(2009).More information than you ever wanted: Does Facebook bring out the green-eyed monster of jealousy- Cyberpsychology & Behavior,12,441- 444.

Murray,S.L.(2008).Realizing connectedness goals- The risk regulation system in relationships.In J.P.Forgas & J.Fitness (Eds.), Social relationships: Cognitive,affective and motivational processes (pp.289- 303).New York: Psychology Press.

Murray,S.L.,Aloni,M.,Holmes,J.G.,Derrick,J.L.,Stinson,D.A.,& Leder,S.(2009).Fostering partner dependence as trust insurance: The implicit contingencies of the exchange script in close relationships.Journal of Personality and Social Psychology,96,324- 348.

Murray,S.L.,Bellavia,G.M.,Rose,P.,& Griffin,D.W. (2003).Once hurt,twice hurtful: How perceived regard regulates daily marital interactions. Journal of Personality and Social Psychology,84,126- 147.

Murray,S.L.,Griffin,D.W.,Rose,P.,& Bellavia,G.M. (2003).Calibrating the sociometer: The relational contingencies of self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology,85,63- 84.

Murray,S.L.,& Holmes,J.G.(1999).The (mental) ties that bind: Cognitive structures that predict relationship resilience. Journal of Personality and Social Psychology,77,1228- 1244.

Murray,S.L.,Holmes,J.G.,& Griffin,D.W.(1996).The self-fulfilling nature of positive illusions in romantic relationships: Love is not blind,but prescient.Journal of Personality and Social Psychology,71,1155- 1180.

Murray,S.L.,Holmes,J.G.,& Griffin,D.W.(2000).Self-esteem and the quest for felt security: How perceived regard regulates attachment processes. Journal of Personality and Social Psychology,78,478- 498.

Murray,S.L.,Holmes,J.G.,Griffin,D.W.,Bellavia,G.,& Rose,P.(2001).The mismeasure of love: How self-doubt contaminates relationship beliefs. Personality and Social Psychology Bulletin,27,423- 436.

Murray,S.L.,Holmes,J.G.,MacDonald,G.,& Ellsworth,P.C. (1998).Through the looking glass darkly- When self-doubts turn into relationship insecurities.Journal of Personality and Social Psychology,75,1459- 1480.

Murray,S.L.,Rose,P.,Bellavia,G.M.,Holmes,J.G.,& Kusche,A.G.(2002).When rejection stings: How self-esteem constrains relationship-enhancement processes. Journal of Personality and Social Psychology,83,556- 573.

Murstein,B.I.(1987).A clarification and extension of the SVR theory of dyadic pairing. Journal of Marriage and the Family,49,929-933.

Musick,K.,& Meier,A.(2010).Are both parents always better than one- Parental conflict and young adult well-being.Social Science Research,39,814-830.

Myers,D.G.,& Scanzoni,L.D.(2005). What God has joined together- A Christian case for gay marriage.New York: HarperCollins.

Myers,S.A.,& Berscheid,E.(1997).The language of love: The difference a preposition makes. Personality and Social Psychology Bulletin,23,347-362.

Nardone,N.,& Lewandowski,G.(2008,February). The relation of self-expansion to well-being and relationship quality.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Albuquerque,NM.

National Center for Health Statistics. (2004,December).Teenagers in the United States: Sexual activity,contraceptive use,and childbearing,2002.Retrieved from: http://www.cdc.gov/nchs/data/series/sr_23/sr23_024.pdf

National Center for Health Statistics.(2007,June 28). Drug use and sexual behaviors reported by adults: United States,1999 千 2002.Retrieved from: http://www.cdc.gov/nchs/pressroom/07newsreleases/druguse.htm

Neff,L.A.,& Karney,B.R.(2002).Judgments of a relationship partner: Specific accuracy but global enhancement.Journal of Personality,70,1079-1112.

Neff,L.A.,& Karney,B.R.(2003).The dynamic structure of relationship perceptions: Differential importance as a strategy of relationship maintenance. Personality and Social Psychology Bulletin,29,1433-1446.

Neff,L.A.,& Karney,B.R.(2004).How does context affect intimate relationships- Linking external stress and cognitive processes within marriage. Personality and Social Psychology Bulletin,30,134-148.

Neff,L.A.,& Karney,B.R.(2005).To know you is to love you: The implications of global adoration and specific accuracy for marital relationships. Journal of Personality and Social Psychology,88,480-497.

Neff, L. A., & Karney, B. R. (2009). Compassionate love in early marriage. In B. Fehr, S. Sprecher, & L. Underwood (Eds.), The science of compassionate love: Theory: research, and applications (pp. 201-221). Chichester, England: Wiley-Blackwell.

Neighbors, C., Walker, D. D., Mbilinyi, L. F., O-Rourke, A., Edleson, J. L., Zegree, J., & Roffman, R. A. (2010). Normative misperceptions of abuse among perpetrators of intimate partner violence. Violence Against Women, 16, 370-386.

Nelson, L. D., & Morrison, E. L. (2005). The symptoms of resource scarcity: Judgments of food and finances influence preferences for potential partners. Psychological Science, 16, 167-173.

Newall, N. E., Chipperfield, J. G., Clifton, R. A., Perry, R. P., Swift, A. U., & Ruthig, J. C. (2009). Causal beliefs, social participation, and loneliness among older adults: A longitudinal study. Journal of Social and Personal Relationships, 26, 273-290.

Newcomb, T. M. (1961). The acquaintance process. New York: Holt, Rinehart & Winston. Newman, M. L., Pennebaker, J. W., Berry, D. S., & Richards, J. M. (2003). Lying words: Predicting deception from linguistic styles. Personality and Social Psychology Bulletin, 29, 665-675.

Newport,F.(2008,April 4).Wives still do laundry,men do yard work.Gallup Poll News Service.Retrieved from http://www.gallup.com/poll/106249/Wives-Still- Laundry-Men-Yard-Work.aspx

Nezlek,J.B.,& Leary,M.R.(2002).Individual differences in self-presentational motives in daily social interaction. Personality and Social Psychology Bulletin,28,211-223.

Nezlek,J.B.,Richardson,D.S.,Green,L.R.,& Schatten-Jones,E.C.(2002).Psychological wellbeing and day-to-day social interaction among older adults. Personal Relationships,9,57-71.

Nezlek,J.B.,Sch- tz,A.,& Sellin,I.(2007).Self-presentational success in daily interaction. Self and Identity,6,361-379.

Noller,P.(1980).Misunderstandings in marital communication: A study of couples' nonverbal communications. Journal of Personality and Social Psychology,39,1135-1148.

Noller,P.S NJMN(1981).Gender and marital adjustment level differences in decoding messages from spouses and strangers. Journal of Personality and Social Psychology,41,272-278.

Noller,P.(2006).Nonverbal communication in close relationships.In V.Manusov & M.L.Patterson (Eds.), The Sage handbook of nonverbal communication (pp.403- 420).Thousand Oaks,CA: Sage.

Noller,P.,Feeney,J.A.,Bonnell,D.,& Callan,V.J.(1994).A longitudinal study of conflict in early marriage. Journal of Social and Personal Relationships,11,233- 252.

Noller,P.,& Vernardos,C.(1986).Communication awareness in married couples. Journal of Social and Personal Relationships,3,31- 42.

North,R.J.,Holahan,C.J.,Moos,R.H.,& Cronkite,R.C.(2008).Family support,family income,and happiness: A 10-year perspective.Journal of Family Psychology,22,475- 483.

Norton,M.I.,Frost,J.H.,& Ariely,D.(2007).Less is more: The lure of ambiguity,or why familiarity breeds contempt. Journal of Personality and Social Psychology,92,97- 105.

Nosko,A.,Wood,E.,& Molema,S.(2010).All about me: Disclosure in online social networking profiles: The case of Facebook.Computers in Human Behavior,26,406- 418.

Notarius,C.I.,Lashley,S.L.,& Sullivan,D.J.(1997).Angry at your partner- Think again.In R.J.Sternberg & M.Hojjat (Eds.), Satisfaction in close relationships (pp.219- 248).New York: Guilford Press.

Oakman,J.,Gifford,S.,& Chlebowsky,N.(2003).A multilevel analysis of the interpersonal behavior of socially anxious people. Journal of Personality,71,397- 434.

Oatley,K.,Keltner,D.,& Jenkins,J.M.(2006). Understanding emotions (2 nd ed.).Malden,MA: Blackwell.

Oishi,S.(2010).The psychology of residential mobility: Implications for the self,social relationships,and well-being.Perspectives on Psychological Science,5,5- 21.

Okimoto,T.G.,& Brescoll,V.L.(2010).The price of power: Power seeking and backlash against female politicians.Personality and Social Psychology Bulletin,36,923 - 936.

Okonski,B.(1996,May 6).Just say something. Newsweek,131,14.

Olatunji,B.O.,Lohr,J.M.,& Bushman,B.J.(2007).The pseudopsychology of venting in the treatment of anger: Implications and alternatives for mental health practice.In T.A.Cavell & K.T.Malcolm (Eds.), Anger,aggression,and interventions for interpersonal violence (pp.119-141).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Olivola,C.Y.,& Todorov,A.(2010a).Elected in 100 milliseconds: Appearance-based trait inferences and voting.Journal of Nonverbal Behavior,34,83- 110.

Olivola,C.Y.,& Todorov,A.(2010b).Fooled by first impressions- Reexamining the diagnostic value of appearance-based inferences.Journal of Experimental Social Psychology,46,315- 324.

Oncale,R.M.,& King,B.M.(2001).Comparison of men’s and women’s attempts to dissuade sexual partners from the couple

using condoms. Archives of Sexual Behavior,30,379- 391.

Orbuch,T.L.(2009).5 simple steps to take your marriage from good to great.New York: Delacorte Press.

Orbuch,T.L.,& Brown,E.(2006).Divorce in the context of being African-American.In M.A.Fine & J.H.Harvey (Eds.), Handbook of divorce and relationship dissolution (pp.481-498).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Ori- a,M.M.,Wood,W.,& Simpson,J.A.(2002).Strategies of influence in close relationships. Journal of Experimental Social Psychology,38,459- 472.

Orr,A.(2004). Meeting,mating,and cheating: Sex,love,and the new world of online dating.Upper Saddle River,NJ: Reuters.

Orr,E.S.,Sisic,M.,Ross,C.,Simmering,M.G.,Arseneault,J.M., & Orr,R.R.(2009).The influence of shyness on the use of Facebook in an undergraduate sample.Cyber Psychology & Behavior,12,337- 340.

Orvis,B.R.,Kelley,H.H.,& Butler,D.(1976).Attributional conflict in young couples.In J.H.Harvey,W.J.Ickes,& R.E.Kidd (Eds.), New directions in attribution research (Vol.1,pp.353- 386).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Ostovich,J.M.,& Sabini,J.(2004).How are sociosexuality,sex drive,and lifetime number of sexual

partners related- Personality and Social Psychology Bulletin,30,1255- 1266.

O’Sullivan,L.F.,Udell,W.,Montrose,V.A.,Antoniello,P.,& Hoffman,S.(2010).A cognitive analysis of college students’ explanations for engaging in unprotected sexual intercourse.Archives of Sexual Behavior,39,1121- 1131.

O- Sullivan,M.(2008a).Deception and self-deception as strategies in short- and long-term mating.In G.Geher & G.Miller (Eds.), Mating intelligence: Sex,relationships,and the mind’S reproductive system (pp.135- 157).New York: Erlbaum.

O- Sullivan,M.(2008b).Home runs and humbugs: Comment on Bond and DePaulo.Psychological Bulletin,134,493- 497.

Oswald,D.L.,& Clark,E.M.(2006).How do friendship maintenance behaviors and problemsolving styles function at the individual and dyadic levels- Personal Relationships,13,333- 348.

Oswald,D.L.,Clark,E.M.,& Kelly,C.M.(2004).Friendship maintenance: An analysis of individual and dyad behaviors. Journal of Social and Clinical Psychology,23,413- 441.

Oswald,D.L.,& Russell,B.L.(2006).Perceptions of sexual coercion in heterosexual dating relationships: The role of aggressor gender and tactics. Journal of Sex Research,43,87- 95.

Oswalt, S. B., Cameron, K. A., & Koob, J. J. (2005). Sexual regret in college students. Archives of Sexual Behavior, 34, 663- 669.

Otto-Salaj, L. L., Traxel, N., Brondino, M. J., Reed, B., Gore-Felton, C., Kelly, J. A., & Stevenson, L. Y. (2010). Reactions of heterosexual African American men to women'S condom negotiation strategies. Journal of Sex Research, 47, 539- 551.

Overall, N. C., Fletcher, G. J. O., & Friesen, M. D. (2003). Mapping the intimate relationship mind: Comparisons between three models of attachment representations. Personality and Social Psychology Bulletin, 29, 1479- 1493.

Overall, N. C., Fletcher, G. J. O., & Simpson, J. A. (2010a). Helping each other grow: Romantic partner support, self-improvement, and relationship quality. Personality and Social Psychology Bulletin, 36, 1496- 1513.

Overall, N. C., & Sibley, C. G. (2008). Attachment and attraction toward romantic partners versus relevant alternatives within daily interactions. Personality and Individual Differences, 44, 1126- 1137.

Overall, N. C., Sibley, C. G., & Travaglia, L. K. (2010b). Loyal but ignored: The benefits and costs of constructive communication behavior. Personal Relationships, 17, 127- 148.

Owen, J., & Fincham, F. D. (2011). Effects of gender and psychosocial factors on - friends with benefits relationships among young adults. Archives of Sexual Behavior, 40, 311- 320.

Owen,P.R.,& Laurel-Seller,E.(2000).Weight and shape ideals: Thin is dangerously in. Journal of Applied Social Psychology,30,979- 990.Padgett,P.M.(2007).Personal safety and sexual safety for women using online personal ads. Sexuality Research & Social Policy,4,27- 37.

Paik,A.(2011).Adolescent sexuality and the risk of marital dissolution.Journal of Marriage and Family,73,472-485.

Palomares,N.A.(2009).Women are sort of more tentative than men,aren- t they- How men and women use tentative language differently,similarly,and counterstereotypically as a function of gender salience.Communication Research,36,538-560.

Papp,L.M.,Cummings,E.M.,& Goeke-Morey,M.C.(2009a).For richer,for poorer: Money as a topic of marital conflict in the home.Family Relations,58,91- 103.

Papp,L.M.,Kouros,C.D.,& Cummings,E.M.(2009b).Demand-withdraw patterns in marital conflict in the home.Personal Relationships,16,285- 300.

Parks-Stamm,E.J.,Heilman,M.E.,& Hearns,K.A.(2008).Motivated to penalize: Women'S strategic rejection of successful women. Personality and Social Psychology Bulletin,34,237- 247.

Parrott,W.G.,& Smith,R.H.(1993).Distinguishing the experiences of envy and jealousy. Journal of Personality and Social Psychology,64,906- 920.

Patterson,M.L.(2011).More than words: The power of nonverbal communication.Barcelona,Spain: Aresta.

Paul,E.L.,Wenzel,A.,& Harvey,J.H.(2008).Hookups: A facilitator or a barrier to relationship initiation and intimacy development- In S.Sprecher,A.Wenzel,& J.H. Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp.375- 390).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Payne,J.W.(2006,January 8).Health risk indicator may be all in the belly. Houston Chronicle,G7.

Pearce,A.R.,Chuikova,T.,Ramsey,A.,& Galyautdinova,S.(2010).A positive psychology perspective on mate preferences in the United States and Russia.Journal of Cross-Cultural Psychology,41,742- 757.

Pearce,Z.J.,& Halford,W.K.(2008).Do attributions mediate the association between attachment and negative couple communication- Personal Relationships,15,155- 170.

Pease,A.,& Pease,B.(2006). The definitive book of body language.New York: Bantam Books.

Pedersen,W.C.,Miller,L.C.,Putcha-Bhagavatula,A.D.,& Yang,Y.(2002).Evolved sex differences in the number of

partners desired- The long and the short of it. Psychological Science,13,157- 161.

Peetz,J.,& Kammrath,L.(2011).Only because I love you: Why people make and why they break promises in romantic relationships.Journal of Personality and Social Psychology,100,887- 904.

Pelham,B.W.,Carvallo,M.,& Jones,J.T.(2005).Implicit egotism. Current Directions in Psychological Science,14,106-110.

Pennebaker,J.W.,Dyer,M.A.,Caulkins,R.J.,Litowitz,D.L.,Ackerman,P.L.,Anderson,D.B.,& McGraw,K.M.(1979).Don’t the girls get prettier at closing time: A country and western application to psychology. Personality and Social Psychology Bulletin,5,122- 125.

Peplau,L.A.(2003).Human sexuality: How do men and women differ- Current Directions in Psychological Science,12,37-40.

Peplau,L.A.,& Fingerhut,A.W.(2007).The close relationships of lesbians and gay men. Annual Review of Psychology,58,405- 424.

Peplau,L.A.,Fingerhut,A.,& Beals,K.P.(2004).Sexuality in the relationships of lesbians and gay men.In J.H.Harvey,A.Wenzel,& S.Sprecher (Eds.), The handbook of

sexuality in close relationships (pp.349- 369).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Perilloux,C.,& Buss,D.M.(2008).Breaking up romantic relationships: Costs experienced and coping strategies deployed.Evolutionary Psychology,6,164- 181.

Perilloux,C.,Fleischman,D.S.,& Buss,D.M.(2011).Meet the parents: Parent-offspring convergence and divergence in mate preferences.Personality and Individual Differences,50,253-258.

Perilloux,H.K.,Webster,G.D.,& Gaulin,S.J.C.(2010).Signals of genetic quality and maternal investment capacity: The dynamic effects of fluctuating asymmetry and waist-to-hip ratio on men's ratings of women's attractiveness.Social Psychology and Personality Science,1,34- 42.

Perlman,D.(1989,August). You bug me: A preliminary report on hassles in relationships.Paper presented at the meeting of the American Psychological Association,New Orleans.

Perrett,D.(2010).In your face: The new science of human attraction.New York: Palgrave Macmillan.

Perrier,C.,DeCourville,N.,& Sadava,S.(2008,February). Forgiving you makes us happy: The role of constructive communication and self-disclosure in the link between forgiveness,intimacy,and relationship satisfaction.Poster

presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Albuquerque,NM.

Peter,J.,& Valkenbug,P.M.(2007).Adolescents' exposure to a sexualized media environment and their notions of women as sex objects. Sex Roles,56,381- 395.

Petersen,J.L.,& Hyde,J.S.(2010).A meta-analytic review of research on gender differences in sexuality,1993-2007.Psychological Bulletin,136,21- 38.

Peterson,D.R.(2002).Conflict.In H.H.Kelley,E.Berscheid,A.Christensen et al.(Eds.), Close relationships (pp.265- 314).Clinton Corners,NY: Percheron Press.

Petronio,S.(2010).Communication privacy management theory: What do we know about family privacy regulation-Journal of Family Theory & Review,2,175- 196.

Petronio,S.,& Durham,W.T.(2008).Communication privacy management theory: Significance for interpersonal communication.In L.A.Baxter & D.O.Braithwaite (Eds.),Engaging theories in interpersonal communication: Multiple perspectives (pp.309- 322).Thousand Oaks,CA: Sage.

Pettijohn,T.F.,II,& Jungeberg,B.J.(2004). Playboy playmate curves: Changes in facial and body feature preferences across social and economic conditions. Personality and Social Psychology Bulletin,30,1186- 1197.

Picardi,A.,Fagnani,C.,Nistic ‰ ,L.,& Stazi,M.A.(2011).A twin study of attachment style in young adults.Journal of Personality.DOI: 10.1111/j.1467-6494.2010.00707.x

Pillsworth,E.G.,& Haselton,M.G.(2006).Women’s sexual strategies: The evolution of long-term bonds and extrapair sex. Annual Review of Sex Research,17,59- 100.

Pines,A.M.(1998). Romantic jealousy: Causes,symptoms,cures.New York: Routledge.

Pinquart,M.(2003).Loneliness in married,widowed,divorced,and never-married older adults.Journal of Social and Personal Relationships,20,31-53.

Pipitone,R.N.,& Gallup,G.G.,Jr.(2008).WomenCs voice attractiveness varies across the menstrual cycle. Evolution and Human Behavior,29,268-274.

Pittman,F.S.,& Wagers,T.P.(2005).Teaching fidelity.Journal of Clinical Psychology,61,1407-1419.

Pitts,M.K.,Smith,A.M.A.,Grierson,J.,OCBrien,M.,& Misson,S.(2004).Who pays for sex and why- An analysis of social and motivational factors associated with male clients of sex workers. Archives of Sexual Behavior,33,353-358.

Place,S.S.,Todd,P.M.,Penke,L.,& Asendorpf,J.B.(2009).The ability to judge the romantic interest of others.Psychological Science,20,22-26.

Planalp,S.,& Benson,A.(1992).FriendsC and acquaintancesC conversations I: Perceived differences.Journal of Social and Personal Relationships,9,483-506.

Plaut,V.C.,Adams,G.,& Anderson,S.L.(2009).Does attractiveness buy happiness- - It depends on where youCre from.ű Personal Relationships,16,619-630.

Pollmann,M.M.H.,& Finkenauer,C.(2009).Investigating the role of two types of understanding in relationship well-being: Understanding is more important than knowledge.Personality and Social Psychology Bulletin,35,1512-1527.

Poortman,A.(2005).The mediating role of financial and time pressures. Journal of Family Issues,26,168-195.

Poortman,A.,& Liefbroer,A.C.(2010).SinglesC relational attitudes in a time of individualization.Social Science Research,39,938-949.

Poortman,A.,& Lyngstad,T.H.(2007).Dissolution risks in first and higher order marital and cohabiting unions.Social Science Research,36,1431-1446.

Poortman,A.,& Seltzer,J.A.(2007).ParentsC expectations about childrearing after divorce: Does anticipating difficulty deter divorce- Journal of Marriage and Family,69,254-269.

Porter,S.,& ten Brinke,L.(2008).Reading between the lies: Identifying concealed and falsified emotions in universal facial expressions. Psychological Science,19,508-514.

Porter,S.,& ten Brinke,L.(2010).The truth about lies: What works in detecting high-stakes deception- Legal and Criminological Psychology,15,57-75.

Powers,S.I.,Pietromonaco,P.R.,Gunlicks,M.,& Sayer,A.(2006).Dating couplesC attachment styles and patterns of cortisol reactivity and recovery in response to a relationship conflict.Journal of Personality and Social Psychology,90,613-628.

Prager,K.J.,& Roberts,L.J.(2004).Deep intimate connection: Self and intimacy in couple relationships.In D.J.Mashek & A.Aron (Eds.), Handbook of closeness and intimacy (pp.43-60).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Pratto,F.,& Walker,A.(2004).The bases of gendered power.In A.H.Eagly,A.E.Beall,&R.J.Sternberg (Eds.), The psychology of gender (2 nd ed.,pp.242-268).New York: Guilford Press.

Pressman,S.D.,Cohen,S.,Miller,G.E.,Barkin,A.,Rabin,B.S.,& Treanor,J.J.(2005).Loneliness,social network size,and immune response to influenza vaccination in college freshmen. Health Psychology,24,297-306.

Previti,D.,& Amato,P.R.(2003).Why stay married-Rewards,barriers,and marital stability.Journal of Marriage and Family,65,561-573.

Previti,D.,& Amato,P.R.(2004).Is infidelity a cause or a consequence of poor marital quality- Journal of Social and Personal Relationships,21,217-230.

Priem,J.S.,Solomon,D.H.,& Steuber,K.R.(2009).Accuracy and bias in perceptions of emotionally supportive communication in marriage.Personal Relationships,16,531-552.

Prokosch,M.D.,Coss,R.G.,Scheib,J.E.,& Blozis,S.A.(2009).Intelligence and mate choice: Intelligent men are always appealing.Evolution and Human Behavior,30,11-20.

Pronin,E.,Lin,D.Y.,& Ross,L.(2002).The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others.Personality and Social Psychology Bulletin,28,369-381.

Pronk,T.M.,Karremans,J.C.,& Wigboldus,D.H.J.(2011).How can you resist- Executive control helps romantically involved individuals to stay faithful.Journal of Personality and Social Psychology,100,827-837.

Proost,K.,Schreurs,B.,de Witte,K.,& Derous,E.(2010).Ingratiation and self- promotion in the selection interview: The effects of using single tactics or a combination of tactics on interviewer judgments.Journal of Applied Social Psychology,40,2155-2169.

Puccinelli,N.M.(2010).Nonverbal communication competence.In D.Matsumoto (Ed.),APA handbook of interpersonal communication (pp.273- 288).Washington,DC: American Psychological Association.

Pulerwitz,J.,Gortmaker,S.L.,& DeJong,W.(2000).Measuring sexual relationship power in HIV/STD research. Sex Roles,42,637- 660.

Purvis,J.A.,Dabbs,J.M.,Jr.,& Hopper,C.H.(1984).The “opener”: Skilled user of facial expression and speech pattern. Personality and Social Psychology Bulletin,10,61-66.

Putnam,R.D.(2000). Bowling alone: The collapse and revival of American community.New York: Simon & Schuster.

Quenqua,D.(2010,March 26).When couples fight on Facebook.Houston Chronicle,p.E6.

Ramirez,A.,Jr.(2008).An examination of the tripartite approach to commitment: An actor-partner interdependence model analysis of the effect of relational maintenance behavior.Journal of Social and Personal Relationships,25,943 - 965.

Ramirez,A.,Jr.& Zhang,S.(2007).When online meets offline: The effect of modality switching on relational communication. Communication Monographs,74,287- 310.

Randall,A.K.,& Bodenmann,G.(2009).The role of stress on close relationships and marital satisfaction.Clinical Psychology Review,29,105- 115.

Randolph,M.E.,Pinkerton,S.D.,Bogart,L.M.,Cecil,H.,& Abramson,P.R.(2007).Sexual pleasure and condom use. Archives of Sexual Behavior,36,844- 848.

Rashotte,L.S.(2002).What does that smile mean- The meaning of nonverbal behaviors in social interaction. Social Psychology Quarterly,65,92- 102.

Rauer,A.J.,Karney,B.R.,Garvan,C.W.,& Hou,W.(2008).Relationship risks in context: A cumulative risk approach to understanding relationship satisfaction.Journal of Marriage and Family,70,1122- 1135.

Raven,B.H.(2001).Power/interaction and interpersonal influence: Experimental investigations and case studies.In A.Y.Lee-Chai & J.A.Bargh (Eds.), The use and abuse of power: Multiple perspectives on the causes of corruption (pp.217- 240).Philadelphia: Psychology Press.

Regan,K.V.,Bartholomew,K.,Kwong,M.J.,Trinke,S.J.,& Henderson,A.J.Z.(2006).The relative severity of acts of physical violence in heterosexual relationships: An item response theory analysis. Personal Relationships,13,37- 52.

Regan,P.C.(1998).Of lust and love: Beliefs about the role of sexual desire in romantic relationships. Personal

Relationships,5,139- 157.

Regan,P.C.(2004).Sex and the attraction process: Lessons from science (and Shakespeare) on lust,love,chastity,and fidelity.In J.H.Harvey,A.Wenzel,& S.Sprecher (Eds.), The handbook of sexuality in close relationships (pp.115-133).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Regan,P.C.(2008). The mating game: A primer on love,sex,and marriage (2nd ed.).Thousand Oaks,CA: Sage.

Regan,P.C.,& Atkins,L.(2006).Sex differences and similarities in frequency and intensity of sexual desire. Social Behavior and Personality,34,95- 102.

Rehman,U.S.,Gollan,J.,& Mortimer,A.R.(2008).The marital context of depression: Research,limitations,and new directions.Clinical Psychology Review,28,179- 198.

Reid,P.T.,Cooper,S.M.,& Banks,K.H.(2008).Girls to women: Developmental theory,research,and issues.In F.L.Denmark & M.A.Paludi (Eds.), Psychology of women: A handbook of issues and theories (2 nd ed.,pp.237- 270).Westport,CT: Praeger.

Reinhardt,J.P.,Boerner,K.,& Horowitz,A.(2006).Good to have but not to use: Differential impact of perceived and received support on well-being. Journal of Social and Personal Relationships,23,117- 129.

Reis,H.T.(1986).Gender effects in social participation: Intimacy,loneliness,and the conduct of social interaction.In

R.Gilmour & S.Duck (Eds.), The emerging field of personal relationships (pp.91- 105).London: Academic Press.

Reis,H.T.(1998).Gender differences in intimacy and related behaviors: Context and process.In D.J.Canary & K.Dindia (Eds.), Sex differences and similarities in communication: Critical essays and empirical investigations of sex and gender in interaction (pp.203- 234).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Reis,H.T.(2002).Action matters,but relationship science is basic.Journal of Social and Personal Relationships,19,601 - 611.

Reis,H.T.(2009,May).Perceived partner responsiveness as an organizing theme for the study of relationships and well-being.Paper presented at the Texas Symposium on the Development of Close Relationships,Austin,TX.

Reis,H.T.,& Aron,A.(2008).Love: What is it,why does it matter,and how does it operate- Perspectives on Psychological Science,3,80-86.

Reis,H.T.,Clark,M.S.,& Holmes,J.G.(2004).Perceived partner responsiveness as an organizing construct in the study of intimacy and closeness.In D.J.Mashek & A.Aron (Eds.),Handbook of closeness and intimacy (pp.201-225).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Reis,H.T.,Caprariello,P.A.,& Velickovic,M.(2011).The relationship superiority effect is moderated by the relationship context.Journal of Experimental Social Psychology,47,481-484.

Reis,H.T.,& Gable,S.L.(2003).Toward a positive psychology of relationships.In C.L.M.Keyes & J.Haidt (Eds.),Flourishing: positive psychology and the life well-lived (pp.129-159).Washington,DC: American Psychological Association.

Reis,H.T.,Lin,Y.,Bennett,M.E.,& Nezlek,J.B.(1993).Change and consistency in social participation during early adulthood. Developmental Psychology,29,633-645.

Reis,H.T.,Maniaci,M.R.,Caprariello,P.A.,Eastwick,P.W.,& Finkel,E.J.(2011).Familiarity does indeed promote attraction in live interaction.Journal of Personality and Social Psychology,101,557-570.

Reis,H.T.,Nezlek,J.,& Wheeler,L.(1980).Physical attractiveness in social interaction.Journal of Personality and Social Psychology,38,604-617.

Reis,H.T.,& Patrick,B.C.(1996).Attachment and intimacy: Component processes.In E.T.Higgins & A.W.Kruglanski (Eds.),Social psychology: Handbook of basic principles (pp.523-563).New York: Guilford Press.

Reis,H.T.,& Shaver,P.(1988).Intimacy as an interpersonal process.In S.Duck (Ed.),Handbook of personal relationships:

Theory,research,and interventions (pp.367-389).Chichester,England: Wiley.

Reis,H.T.,Sheldon,R.M.,Gable,S.L.,Roscoe,J.,& Ryan,R.M.(2000).Daily well-being: The role of autonomy,competence,and relatedness. Personality and Social Psychology Bulletin,26,419-435.

Reis,H.T.,Smith,S.M.,Carmichael,C.L.,Caprariello,P.A.,Tsai,F.,Rodrigues,A.,& Maniaci,M.R.(2010).Are you happy for me-How sharing positive events with others provides personal and interpersonal benefits.Journal of Personality and Social Psychology,99,311-329.

Reis,H.T.,Wheeler,L.,Spiegel,N.,Kernis,M.H.,Nezlek,J.,& Perri,M.(1982).Physical attractiveness in social interaction: II.Why does appearance affect social experience- Journal of Personality and Social Psychology,43,979-996.

Rempel,J.K.,Ross,M.,& Holmes,J.G.(2001).Trust and communicated attributions in close relationships. Journal of Personality and Social Psychology,81,57-64.Renninger,L.A.,Wade,T.J.,& Grammer,K.(2004).Getting that female glance: Patterns and consequences of male nonverbal behavior in courtship contexts. Evolution and Human Behavior,25,416-431.

Renshaw,K.D.,Blais,R.K.,& Smith,T.W.(2010).Components of negative affectivity and marital satisfaction: The importance

of actor and partner anger.Journal of Research in Personality,44,328-334.

Repetti,R.,Wang,S.,& Saxbe,D.(2009).Bringing it all back home: How outside stressors shape families- everyday lives.Current Directions in Psychological Science,18,106-111.

Rhoades,G.K.,Stanley,S.M.,& Markman,H.J.(2009a).Couples-reasons for cohabitation: Associations with individual well-being and relationship quality.Journal of Family Issues,30,233-258.

Rhoades,G.K.,Stanley,S.M.,& Markman,H.J.(2009b).The pre-engagement cohabitation effect: A replication and extension of previous findings.Journal of Family Psychology,23,107-111.

Rhoades,G.K.,Stanley,S.M.,& Markman,H.J.(2010).Should I stay or should I go- Predicting dating relationship stability from four aspects of commitment.Journal of Family Psychology,24,543-550.

Rhodes,G.(2006).The evolutionary psychology of facial beauty. Annual Review of Psychology,57,199-226.

Rhodes,G.,Harwood,K.,Yoshikawa,S.,Nishitani,M.,& MacLean,I.(2002).The attractiveness of average faces: Cross-cultural evidence and possible biological basis.In G.Rhodes & L.A.Zebrowitz (Eds.), Facial attractiveness: Evolutionary,cognitive and social perspectives (pp.35-58).Westport,CT: Ablex.

Rhodes,G.,Sumich,A.,& Byatt,G.(1999).Are average facial configurations attractive only because of their symmetry- Psychological Science,10,52- 58.

Rhodewalt,F.,& Eddings,S.K.(2002).Narcissus reflects: Memory distortion in response to ego- relevant feedback among high- and low-narcissistic men. Journal of Research in Personality,36,97- 116.

Richman,L.S.,& Leary,M.R.(2009).Reactions to discrimination,stigmatization,ostracism,and other forms of interpersonal rejection: A multimotive model.Psychological Review,116,365- 383.

Rick,S.I.,Small,D.A.,& Finkel,E.J.(2011).Fatal (fiscal) attraction: Spendthrifts and tightwads in marriage.Journal of Marketing Research,48,228- 237.

Riela,S.,Rodriguez,G.,Aron,A.,Xu,X.,& Acevedo,B.P.(2010).Experiences of falling in love: Investigating culture,ethnicity,gender,and speed.Journal of Social and Personal Relationships,27,473- 493.

Ridge,R.D,& Reber,J.S.(2002).“I think she’s attracted to me: The effect of men’s beliefs on women’s behavior in a job interview scenario. Basic and Applied Social Psychology,24,1- 14.

Riggio,H.R.(2004).Parental marital conflict and divorce,parent- child relationships,social support,and

relationship anxiety in young adulthood. Personal Relationships,11,99- 114.

Riggio,H.R.,& Weiser,D.A.(2008).Attitudes toward marriage: Embeddedness and outcomes in personal relationships.Personal Relationships,15,123- 140.

Riggle,E.D.B.,Rostosky,S.S.,& Horne,S.G.(2010).Psychological distress,well-being,and legal recognition in same-sex couple relationships.Journal of Family Psychology,24,82- 86.

Rizkalla,L.,Wertheim,E.H.,& Hodgson,L.K.(2008).The roles of emotion management and perspective taking in individuals' conflict management styles and disposition to forgive.Journal of Research in Personality,42,1594- 1601.

Roberts,B.W.,Kuncel,N.R.,Shiner,R.,Caspi,A.,& Goldberg,L.R.(2007).The power of personality: The comparative validity of personality traits,socioeconomic status,and cognitive ability for predicting life outcomes. Perspectives on Psychological Science,2,313- 345.

Roberts,B.W.,Kuncel,N.R.,Viechtbauer,W.,& Bogg,T.(2007).Meta-analysis in personality psychology.In R.W.Robins,R.C.Fraley,& R.F.Krueger (Eds.), Handbook of research methods in personality psychology (pp.652- 672).New York: Guilford Press.

Roberts,B.W.,& Mroczek,D.(2008).Personality trait change in adulthood. Current Directions in Psychological Science,17,31- 35.

Roberts,S.(2007,September 20).If you've been wed 25 years,you're in the minority.Houston Chronicle,p.A5.

Roberts,S.(2007,January 16).Majority of women now living without a husband.H ouston Chronicle,pp.A1,A4.

Roberts,S.(2010,March 3).Want to raise the odds your marriage will last- Then try living apart.Houston Chronicle,p.A3.

Roberts,S.G.B.,& Dunbar,R.I.M.(2011).The costs of family and friends: An 18-month longitudinal study of relationship maintenance and decay.Evolution and Human Behavior,32,186-197

Robertson,K.,& Murachver,T.(2009).Attitudes and attributions associated with female and male partner violence.Journal of Applied Social Psychology,39,1481- 1512.

Robillard,S.L.,& Jarry,J.L.(2007,May). Intrasexual competition for evolutionarily desirable men: The effect on women's eating behavior.Poster presented at the meeting of the Association for Psychological Science,Washington,DC.

Robins,R.W.,Caspi,A.,& Moffitt,T.E.(2000).Two personalities,one relationship: Both partners' personality

traits shape the quality of their relationship. Journal of Personality and Social Psychology,79,251- 259.

Robins,R.W.,Fraley,R.C.,& Krueger,R.F.(2009). Handbook of research methods in personality psychology.New York: Guilford Press.

Robins,R.W.,Mendelsohn,G.A.,Connell,J.B.,& Kwan,V.S.Y. (2004).Do people agree about the causes of behavior- A social relations analysis of behavior ratings and causal attributions.Journal of Personality and Social Psychology,86,334- 344.

Rodgers,J.L.,Nakonezny,P.A.,& Shull,R.D.(1999).Did no-fault divorce legislation matter- Definitely yes and sometimes no. Journal of Marriage and the Family,61,803- 809.

Rogers,S.J.(1999).Wives' income and marital quality: Are there reciprocal effects- Journal of Marriage and the Family,61,123- 132.

Rogers,S.J.(2004).Dollars,dependency,and divorce: Four perspectives on the role of wives' income. Journal of Marriage and the Family,66,59- 74.

Rohner,R.P.,& Khaleque,A.(2010).Testing central postulates of parental acceptance-rejection theory (PARTheory): A meta-analysis of cross-cultural studies.Journal of Family Theory & Review,2,73- 87.

Roisman,G.I.(2009).Adult attachment: Toward a rapprochement of methodological cultures.Current Directions in Psychological Science,18,122- 126.

Roisman,G.I.,Clausell,E.,Holland,A.,Fortuna,K.,& Elieff,C.(2008).Adult romantic relationships as contexts of human development: A multimethod comparison of same-sex couples with opposite-sex dating,engaged,and married dyads.Developmental Psychology,44,91- 101.

Rollie,S.S.,& Duck,S.(2006).Divorce and dissolution of romantic relationships: Stage models and their limitations.In M.Fine & J.Harvey (Eds.), Handbook of divorce and relationship dissolution (pp.223- 240).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Roloff,M.,& Cloven,D.H.(1990).The chilling effect in interpersonal relationships: The reluctance to speak one's mind.In D.D.Cahn (Ed.), Intimates in conflict: A communication perspective (pp.49- 76).Hillsdale,NJ: Erlbaum.Romero-Canyas,R.,Anderson,V.T.,Reddy,K.S.,& Downey,G.(2009).Rejection sensitivity.In M.

R.Leary & R.H.Hoyle (Eds.),Handbook of individual differences in social behavior (pp.466- 479).New York: Guilford Press.

Romero-Canyas,R.,Downey,G.,Berenson,K.,Ayduk,O.,& Kang,N.J.(2010).Rejection sensitivity and the rejection-hostility link in romantic relationships.Journal of Personality,78,119- 148.

Ronay,R.,& von Hippel,W.(2010).The presence of an attractive woman elevates testosterone and physical risk taking in young men.Social Psychological and Personality Science,1,57- 64.

Rosenbaum,J.E.(2006).Reborn a virgin: Adolescents' retracting of virginity pledges and sexual histories. American Journal of Public Health,96,1098- 1103.

Rosenbaum,J.E.(2009).Patient teenagers- A comparison of the sexual behavior of virginity pledgers and matched nonpledgers.Pediatrics,123,110- 120.

Rosenberg,J.,& Tunney,R.J.(2008).Human vocabulary use as display.Evolutionary Psychology,6,538- 549.

Rosenfeld,M.J.(2010,April).How couples meet and stay together.Paper presented at the meeting of the Population Association of America,Dallas,TX.

Rosenthal,N.L.,& Kobak,R.(2010).Assessing adolescents' attachment hierarchies: Differences across developmental periods and associations with individual adaptation.Journal of Research on Adolescence,20,678- 706.

Rosenthal,R.(2006).Applying psychological research on interpersonal expectations and covert communication in classrooms,clinics,corporations,and courtrooms.In S.I.Donaldson,D.E.Berger,& K.Pedzek (Eds.), Applied

psychology: New frontiers and rewarding careers (pp.107-118).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Ross,M.W.(2005).Typing,doing,and being: Sexuality and the Internet. Journal of Sex Research,42,342- 352.

Ross,M.,& Sicoly,F.(1979).Egocentric biases in availability and attribution. Journal of Personality and Social Psychology,37,322- 336.

Rowatt,W.C.,Cunningham,M.R.,& Druen,P.B.(1999).Lying to get a date: The effect of facial physical attractiveness on the willingness to deceive prospective dating partners. Journal of Social and Personal Relationships,16,209- 223.

Rowe,A.,& Carnelley,K.B.(2003).Attachment style differences in the processing of attachmentrelevant information: Primed-style effects on recall,interpersonal expectations,and affect.Personal Relationships,10,59- 75.

Rubenstein,A.J.,Langlois,J.H.,& Roggman,L.A.(2002).What makes a face attractive and why: The role of averageness in defining facial beauty.In G.Rhodes & L.A.Zebrowitz (Eds.), Facial attractiveness: Evolutionary,cognitive and social perspectives (pp.1- 33).Westport,CT: Ablex.

Rubin,L.B.(1986).On men and friendship. Psychoanalytic Review,73,165- 181.

Rubin,Z.(1973). Liking and loving.New York: Holt,Rinehart & Winston.

Rudman, L. A., & Fairchild, K. (2007). The F word: Is feminism incompatible with beauty and romance- Psychology of Women Quarterly, 31, 125- 136.

Rudman, L. A., & Phelan, J. E. (2007). The interpersonal power of feminism: Is feminism good for romantic relationships- Sex Roles, 57, 767- 799.

Rule, N. O., & Ambady, N. (2008). Brief exposures: Male sexual orientation is accurately perceived at 50 ms. Journal of Experimental Psychology, 44, 1100- 1105.

Rusbult, C. E. (1987). Responses to dissatisfaction in close relationships: The exit-voice-loyaltyneglect model. In D. Perlman & S. Duck (Eds.), Intimate relationships: Development, dynamics, and deterioration (pp. 209- 237). Thousand Oaks, CA: Sage.

Rusbult, C. E., Arriaga, X. B., & Agnew, C. R. (2001). Interdependence in close relationships. In G. J. O. Fletcher & M. S. Clark (Eds.), Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes (pp. 359- 387). Malden, MA: Blackwell.

Rusbult, C. E., Bissonnette, V. L., Arriaga, X. B., & Cox, C. L. (1998). Accommodation processes during the early years of marriage. In T. N. Bradbury (Ed.), The developmental course of marital dysfunction (pp. 74- 113). New York: Cambridge University Press.

Rusbult, C. E., Drigotas, S. M., & Verette, J. (1994). The investment model: An interdependence analysis of commitment processes and relationship maintenance phenomena. In D. J. Canary & L. Stafford (Eds.), Communication and relational maintenance (pp. 115- 139). San Diego: Academic Press.

Rusbult, C. E., Finkel, E. J., & Kumashiro, M. (2009). The Michelangelo phenomenon. Current Directions in Psychological Science, 18, 305- 309.

Rusbult, C. E., & Martz, J. M. (1995). Remaining in abusive relationships: An investment model analysis of nonvoluntary dependence. Personality and Social Psychology Bulletin, 21, 558 - 571.

Rusbult, C. E., Van Lange, P. A. M., Wildschut, T., Yovetich, N. A., & Verette, J. (2000). Perceived superiority in close relationships: Why it exists and persists. Journal of Personality and Social Psychology, 79, 521- 545.

Rusbult, C. E., Zembrodt, I. M., & Gunn, L. K. (1982). Exit, voice, loyalty, and neglect: Responses to dissatisfaction in romantic involvements. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 1230- 1242.

Rusbult, C. E., Zembrodt, I. M., & Iwaniszek, J. (1986). The impact of gender and sex-role orientation on responses to dissatisfaction in close relationships. Sex Roles, 15, 1- 20.

Russell,D.W.(1996).The UCLA Loneliness Scale (Version 3): Reliability,validity and factorial structure. Journal of Personality Assessment,66,20- 40.

Ruvolo,A.P.,& Ruvolo,C.M.(2000).Creating Mr.Right and Ms.Right: Interpersonal ideals and personal change in newlyweds. Personal Relationships,7,341- 362.

Rycyna,C.C.,Champion,C.D.,& Kelly,A.E.(2009).First impressions after various types of deception: Less favorable following expectancy violation.Basic and Applied Social Psychology,31,40- 48.

Rydell,R.J.,McConnell,A.R.,& Bringle,R.G.(2004).Jealousy and commitment: Perceived threat and the effect of relationship alternatives. Personal Relationships,11,451-468.

Saad,L.(2007),May 29).Tolerance for gay rights at high-water mark.Gallup Poll News Service.

Retrieved from: http://www.gallup.com/poll/27694/Tolerance-Gay-Rights-HighWater-Mark.aspx Saad,L.(2010,May 25).American's acceptance of gay relations crosses 50% threshold.Gallup Poll News Service.Retrieved from http://www.gallup.com/poll/135764/Americans-Acceptance-Gay-Relations-Crosses-Threshold.aspx Sabin,E.P.(1993).Social relationships and mortality among the elderly. Journal of Applied Gerontology,12,44- 60.

Saffrey,C.,& Ehrenberg,M.(2007).When thinking hurts: Attachment,rumination,and postrelationship adjustment. Personal Relationships,14,351- 368.

Sagarin,B.J.(2005).Reconsidering evolved sex differences in jealousy: Comment on Harris (2003).Personality and Social Psychology Review,9,62- 75.

Sagarin,B.J.,Becker,D.V.,Guadagno,R.E.,Nicastle,L.D.,& Millevoi,A.(2003).Sex differences (and similarities) in jealousy.The moderating influence of infidelity experience and sexual orientation of the infidelity. Evolution and Human Behavior,24,17- 23.

Sagarin,B.J.,Rhoads,K.V.L.,& Cialdini,R.B. (1998).Deceiver'S distrust: Denigration as a consequence of undiscovered deception. Personality and Social Psychology Bulletin,24,1167- 1176.

Sagrestano,L.M.(1992).Power strategies in interpersonal relationships: The effects of expertise and gender. Psychology of Women Quarterly,16,481- 495.

Sagrestano,L.M.,Heavey,C.L.,& Christensen,A. (2006).Individual differences versus social structural approaches to explaining demand-withdraw and social influence behaviors.In K.

Dindia & D.J.Canary (Eds.), Sex differences and similarities in communication (2 nd ed.,pp.379-

395).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Sahlstein,E.M.(2006).The trouble with distance.In D.C.Kirkpatrick,S.Duck,& M.K.Foley(Eds.), Relating difficulty: The processes of constructing and managing difficult interaction (pp.119- 140).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Salovey,P.,& Rodin,J.(1988).Coping with envy and jealousy. Journal of Social and Clinical Psychology,7,15- 33.

Salska,I.,Frederick,D.A.,Pawlowski,B.,Reilly,A.H.,Laird,K.T.,& Rudd,N.A.(2008).Conditional mate preferences: Factors influencing preferences for height. Personality and Individual Differences,44,203- 215.

Salter,J.(2005,April 8).Look good- So does your paycheck. Houston Chronicle,p.D3.

Salvatore,J.E.,Kuo,S.I.,Steele,R.D.,Simpson,J.A.,& Collins,W.A.(2011).Recovering from conflict in romantic relationships: A developmental perspective.Psychological Science,22,376- 383.

Sanchez,D.T.,Crocker,J.,& Boike,K.R.(2005).Doing gender in the bedroom: Investing in gender norms and the sexual experience. Personality and Social Psychology Bulletin,31,1445- 1455.

Sanchez,D.T.,Kiefer,A.K.& Ybarra,O.(2006).Sexual submissiveness in women: Costs for sexual autonomy and

arousal. Personality and Social Psychology Bulletin,32,512-524.

Sandnabba,N.K.,& Ahlberg,C.(1999).Parents- attitudes and expectations about children'S crossgender behavior. Sex Roles,40,249- 263.

Sanford,K.,& Grace,A.J.(2011).Emotion and underlying concerns during couples- conflict: An investigation of within-person change.Personal Relationships,18,96- 109.

Sasaki,S.J.,& Vorauer,J.D.(2010).Contagious resource depletion and anxiety- Spreading effects of evaluative concern and impression formation in dyadic social interaction.Journal of Experimental Social Psychology,46,1011- 1016.

Sassler,S.,& Miller,A.J.(2011).Waiting to be asked: Gender,power,and relationship progression among cohabiting couples.Journal of Family Issues,32,482- 506.

Savin-Williams,R.C.(2001). Mom,Dad,I- m gay: How families negotiate coming out.Washington,DC:American Psychological Association.

Savin-Williams,R.C.(2005). The new gay teenager.Cambridge,MA: Harvard University Press.

Savin-Williams,R.C.(2006).Who'S gay- Does it matter- Current Directions in Psychological Science,15,40- 44.

Savitsky,K.,Keysar,B.,Epley,N.,Carter,T.,& Swanson,A.(2011).The closeness- communication bias: Increased egocentrism among friends versus strangers.Journal of Experimental Social Psychology,47,269- 273.

Saxton,T.K.,Burriss,R.P.,Murray,A.K.,Rowland,H.M.,& Roberts,S.C.(2009).Face,body and speech cues independently predict judgments of attractiveness.Journal of Evolutionary Psychology,7,23- 35.

Sayer,L.C.(2006).Economic aspects of divorce and relationship dissolution.In M.A.Fine & J.H.Harvey (Eds.), Handbook of divorce and relationship dissolution (pp.385-406).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Sbarra,D.A.(2006).Predicting the onset of emotional recovery following nonmarital relationship dissolution: Survival analyses of sadness and anger. Personality and Social Psychology Bulletin,32,298- 312.

Sbarra,D.A.,& Emery,R.E.(2005).The emotional sequelae of nonmarital relationship dissolution: Analysis of change and intraindividual variability over time. Personal Relationships,12,

Sbarra,D.A.,& Nietert,P.J.(2009).Divorce and death: Forty years of the Charleston Heart Study.Psychological Science,20,107- 113.

Schachner,D.A.,& Shaver,P.R.(2002,June). Attachment style and personality variables predict human mate poaching behaviors.Paper presented at the meeting of the American Psychological Society,New Orleans,LA.

Schachter,S.(1959). The psychology of affiliation: Experimental studies of the sources of gregariousness.Stanford,CA: Stanford University Press.

Scharfe,E.,& Cole,V.(2006).Stability and change of attachment representations during emerging adulthood: An examination of mediators and moderators of change. Personal Relationships,13,363- 374.

Scharff,D.E.,& de Varela,Y.(2005).Object relations couple therapy.In M.Harway (Ed.), Handbook of couples therapy (pp.141- 156).New York: Wiley.

Schindler,I.,Fagundes,C.P.,& Murdock,K.W.(2010).Predictors of romantic relationship formation: Attachment style,prior relationships,and dating goals.Personal Relationships,17,97- 105.

Schlenker,B.R.(2003).Self-presentation.In M.R.Leary & J.P.Tangney (Eds.), Handbook of self and identity (pp.492- 518).New York: Guilford Press.

Schmitt,D.P.(2005a).Fundamentals of human mating strategies.In D.M.Buss (Ed.), The handbook of evolutionary psychology (pp.258- 291).Hoboken,NJ: Wiley.

Schmitt,D.P.(2005b).Sociosexuality from Argentina to Zimbabwe: A 48-nation study of sex,culture,and strategies of human mating. Behavioral and Brain Sciences,28,247- 275.

Schmitt,D.P.(2008).Attachment matters: Patterns of romantic attachment across gender,geography,and cultural forms.In J.P.Forgas & J.Fitness (Eds.), Social relationships: Cognitive,affective and motivational processes (pp.75-97).New York: Psychology Press.

Schmitt,D.P.,& Buss,D.M.(2001).Human mate poaching: Tactics and temptations for infiltrating existing mateships. Journal of Personality and Social Psychology,80,894- 917.

Schmitt,D.P.,Couden,A.,& Baker,M.(2001).The effects of sex and temporal context on feelings of romantic desire: An experimental evaluation of sexual strategies theory. Personality and Social Psychology Bulletin,27,833- 847.

Schmitt,D.P.,& Shackelford,T.K.(2003).Nifty ways to leave your lover: The tactics people use to entice and disguise the process of human mate poaching. Personality and Social Psychology Bulletin,29,1018- 1035.

Schmitt,D.P.,& the International Sexuality Description Project.(2003).Universal sex differences in the desire for sexual variety: Tests from 52 nations,6 continents,and 13 islands. Journal of Personality and Social Psychology,85,85-104.

Schmitt,D.P.,& the International Sexuality Description Project.(2004).Patterns and universals of mate poaching across 53 nations: The effects of sex,culture,and personality on romantically attracting another person’s partner. Journal of Personality and Social Psychology,86,560- 584.

Schneider,C.S.,& Kenny,D.A.(2000).Cross-sex friends who were once romantic partners: Are they platonic friends now - Journal of Social and Personal Relationships,17,451- 466.

Schonbrun,Y.C.,& Whisman,M.A.(2010).Marital distress and mental health care service utilization.Journal of Consulting and Clinical Psychology,78,732- 736.

Schutz,A.(1999).It was your fault! Self-serving biases in autobiographical accounts of conflicts in married couples. Journal of Social and Personal Relationships,16,193-208.Schützwohl,A.(2005).Sex differences in jealousy: The processing of cues to infidelity. Evolution and Human Behavior,26,288- 299.

Schützwohl,A.(2006).Sex differences in jealousy: Information search and cognitive preoccupation.

Personality and Individual Differences,40,285-292.Schützwohl,A.(2008a).Relief over the disconfirmation of the prospect of sexual and emotional infidelity. Personality and Individual Differences,44,666- 676.

Schützwohl,A.(2008b).The intentional object of romantic jealousy. Evolution and Human Behavior,29,92- 99.

Schwartz,P.,& Young,L.(2009).Sexual satisfaction in committed relationships.Sexuality Research & Social Policy,6,1- 17.

Schwarz,S.,& Hassebrauck,M.(2008).Self-perceived and observed variations in women's attractiveness throughout the menstrual cycle—A diary study. Evolution and Human Behavior,29,282- 288.

Schweinle,W.E.,& Ickes,W.(2002).On empathic accuracy and husbands' abusiveness: The "overattribution bias." In P.Noller & J.A.Feeney (Eds.), Understanding marriage: Developments in the study of couple interaction (pp.228- 250).Cambridge,England: Cambridge University Press.

Schweinle,W.E.,Ickes,W.,& Bernstein,I.H.(2002).Empathic accuracy in husband to wife aggression: The overattribution bias. Personal Relationships,9,141- 158.Scott-Sheldon,L.A.J.,& Johnson,B.T.(2006).Eroticizing creates safer sex: A research synthesis.Journal of Primary Prevention,27,619- 640.

Seal,D.W.,Agostinelli,G.,& Hannett,C.A.(1994).Extradyadic romantic involvement: Moderating effects of sociosexuality and gender.Sex Roles,31,1- 22.

Secord,P.F.(1983).Imbalanced sex ratios: The social consequences. Personality and Social Psychology Bulletin,9,525- 543.

Seder,J.P.,& Oishi,S.(2010).What a Facebook smile reveals about future happiness: Extent of smiling in college students' first-semester Facebook profile photos predicts subjective well-being,satisfaction with social life,and "school bonding" four years later.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Las Vegas,NV.

Sedikides,C.,Campbell,W.K.,Reeder,G.D.,& Elliot,A.J.(1998).The self-serving bias in relational context. Journal of Personality and Social Psychology,74,378- 386.

Sedikides,C.,Oliver,M.B.,& Campbell,W.K.(1994).Perceived benefits and costs of romantic relationships for women and men: Implications for exchange theory. Personal Relationships,1,5- 21.

Seeman,T.E.,Singer,B.H.,Ryff,C.D.,Love,G.D.,& Levy-Storms,L.(2002).Social relationships,gender,and allostatic load across two age cohorts. Psychosomatic Medicine,64,395-406.

Segrin,C.(1998).Disrupted interpersonal relationships and mental health problems.In B.H.Spitzberg & W.R.Cupach (Eds.), The dark side of close relationships (pp.327- 365).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Segrin, C., Taylor, M. E., & Altman, J. (2005). Social cognitive mediators and relational outcomes associated with parental divorce. Journal of Social and Personal Relationships, 22, 361 - 377.

Selcuk, E., Günaydin, G., Sumer, N., Harma, M., Salman, S., Hazan, C., Dogruyol, B., & Ozturk, A. (2010). Self-reported romantic attachment style predicts everyday maternal caregiving behavior at home. Journal of Research in Personality, 44, 544-549.

Selfhout, M., Denissen, J., Branje, S., & Meeus, W. (2009). In the eye of the beholder: Perceived, actual, and peer-rated similarity in personality, communication, and friendship intensity during the acquaintanceship process. Journal of Personality and Social Psychology, 96, 1152- 1165.

Sellers, J. G., Woolsey, M. D., & Swann, W. B., Jr. (2007). Is silence more golden for women than men- Observers derogate effusive women and their quiet partners. Sex Roles, 57, 477-482.

Shackelford, T. K., & Goetz, A. T. (2007). Adaptation to sperm competition in humans. Current Directions in Psychological Science, 16, 47- 50.

Shackelford, T. K., Goetz, A. T., Buss, D. M., Euler, H. A., & Hoier, S. (2005). When we hurt the ones we love: Predicting violence against women from men's mate retention. Personal Relationships, 12, 447- 463.

Shackelford,T.K.,Michalski,R.L.,& Schmitt,D.P. (2004).Upset in response to a child's partner's infidelities. European Journal of Social Psychology,34,489-497.

Shadish,W.R.,& Baldwin,S.A.(2005).Effects of behavioral marital therapy: A meta-analysis of randomized controlled trials.Journal of Consulting and Clinical Psychology,73,6-14.

Shaffer,D.R.,Pegalis,L.J.,& Bazzini,D.G.(1996).When boy meets girl (revisited): Gender,genderrole orientation,and prospect of future interaction as determinants of self-disclosure among same- and opposite-sex acquaintances. Personality and Social Psychology Bulletin,22,495- 506.

Shaffer,D.R.,Ruammake,C.,& Pegalis,L.J.(1990).The "opener": Highly skilled as interviewer or interviewee. Personality and Social Psychology Bulletin,16,511- 520.

Shah,J.(2003).Automatic for the people: How representations of significant others implicitly affect goal pursuit. Journal of Personality and Social Psychology,84,661 - 681.

Shannon,J.B.(Ed.).(2009).Domestic violence sourcebook (3rd ed.).Detroit,MI: Omnigraphics.

Shanteau,J.,& Nagy,G.F.(1979).Probability of acceptance in dating choice. Journal of Personality and Social

Psychology,37,522- 533.

Sharp,E.A.,& Ganong,L.H.(2000).Raising awareness about marital expectations: Are unrealistic beliefs changed by integrative teaching- Family Relations,49,71- 76.

Shaver,P.,Furman,W.,& Buhrmester,D.(1985).Transition to college: Network changes,social skills,and loneliness.In S.Duck & D.Perlman (Eds.), Understanding personal relationships: An interdisciplinary approach (pp.193-219).London: Sage.

Shaver,P.R.,& Mikulincer,M.(2010).Mind-behavior relations in attachment theory and research.In C.R.Agnew,D.E.Carlston,W.G.Graziano,& J.R.Kelly (Eds.),Then a miracle occurs: Focusing on behavior in social psychological theory and research (pp.342- 367).New York: Oxford University Press.

Shaver,P.R.,Murdaya,U.,& Fraley,R.C.(2001).Structure of the Indonesian emotion lexicon.Asian Journal of Social Psychology,4,201- 224.

Shepherd,R.,& Edelmann,R.J.(2005).Reasons for Internet use and social anxiety. Personality and Individual Differences,39,949- 958.

Sherkat,D.E.,Powell-Williams,M.,Maddox,G.,& de Vries,K.M.(2011).Religion,politics,and support for same-sex marriage in the United States,1988- 2008.Social Science Research,40,167-180.

Shettel-Neuber,J.,Bryson,J.B.,& Young,L.E.(1978).Physical attractiveness of the “other person” and jealousy. Personality and Social Psychology Bulletin,4,612- 615.

Shibazaki,K.,& Brennan,K.A.(1998).When birds of different feathers flock together: A preliminary comparison of intra-ethnic and inter-ethnic dating relationships. Journal of Social and Personal Relationships,15,248- 256.

Shimizu,M.,Seery,M.D.,Weisbuch,M.,& Lupien,S.P.(2011).Trait social anxiety and physiological activation: Cardiovascular threat during social interaction.Personality and Social Psychology Bulletin,37,94- 106.

Shrout,P.E.,Herman,C.M.,& Bolger,N.(2006).The costs and benefits of practical and emotional support on adjustment: A daily diary study of couples experiencing acute stress. Personal Relationships,13,115- 134.

Sibley,C.G.,& Overall,N.C.(2008).Modeling the hierarchical structure of attachment representations: A test of domain differentiation. Personality and Individual Differences,44,238- 249.

Sillars,A.L.(1998).(Mis)understanding.In B.H.Spitzberg & W.R.Cupach (Eds.), The dark side of close relationships (pp.73- 102).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Sillars,A.,Smith,T.,& Koerner,A.(2010).Misattributions contributing to empathic (in)accuracy during parent-

adolescent conflict discussions.Journal of Social and Personal Relationships,27,727- 747.

Simon,R.W.,& Barrett,A.E.(2010).Nonmarital romantic relationships and mental health in early adulthood: Does the association differ for women and men- Journal of Health and Social Behavior,51,168- 182.

Simon-Thomas,E.R.,Keltner,D.,Sauter,D.,Sinicropi-Yao,L.,& Abramson,A.(2009).The voice conveys specific emotions: Evidence from vocal burst displays.Emotion,9,838- 846.

Simmons,C.A.,& Lehmann,P.(2007).Exploring the link between pet abuse and controlling behaviors in violent relationships. Journal of Interpersonal Violence,22,1211-1222.

Simpson,J.A.(2007).Psychological foundations of trust. Current Directions in Psychological Science,16,264- 268.

Simpson,J.A.,Campbell,B.,& Berscheid,E.(1986).The association between romantic love and marriage: Kephart (1967) twice revisited. Personality and Social Psychology Bulletin,12,363- 372.

Simpson,J.A.,Collins,W.A.,Tran,S.,& Haydon,K.C. (2007).Attachment and the experience and expression of emotions in romantic relationships: A developmental perspective. Journal of Personality and Social Psychology,92,355- 367.

Simpson, J. A., & Gangestad, S. W. (1991). Individual differences in sociosexuality: Evidence for convergent and discriminant validity. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 870- 883.

Simpson, J. A., Gangestad, S. W., & Biek, M. (1993). Personality and nonverbal social behavior: An ethological perspective of relationship initiation. Journal of Experimental Social Psychology, 29, 434- 461.

Simpson, J. A., Gangestad, S. W., & Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 1192- 1201.

Simpson, J. A., Ickes, W., & Blackstone, T. (1995). When the head protects the heart: Empathic accuracy in dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 69, 629- 641.

Simpson, J. A., Ickes, W., & Grich, J. (1999). When accuracy hurts: Reactions of anxious-ambivalent dating partners to a relationship-threatening situation. Journal of Personality and Social Psychology, 76, 754- 769.

Simpson, J. A., Orina, M. M., & Ickes, W. (2003). When accuracy hurts, and when it helps: A test of the empathic accuracy model in marital interactions. Journal of Personality and Social Psychology, 85, 881- 893.

Simpson, J.A., Rholes, W.S., Orina, M.M., & Grich, J. (2002). Working models of attachment, support giving, and support seeking in a stressful situation. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 598- 608.

Simpson, J.A., Rholes, W.S., & Winterheld, H.A. (2010). Attachment working models twist memories of relationship events. Psychological Science, 21, 252- 259.

Simpson, J.A., Wilson, C.L., & Winterheld, H.A. (2004). Sociosexuality and romantic relationships. In J.H. Harvey, A. Wenzel, & S. Sprecher (Eds.), The handbook of sexuality in close relationships (pp. 87- 112). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Simpson, J.A., Winterheld, H.A., Rholes, W.S., & Orina, M.M. (2007). Working models of attachment and reactions to different forms of caregiving from romantic partners. Journal of Personality and Social Psychology, 93, 466- 477.

Simpson, L.E., Doss, B.D., Wheeler, J., & Christensen, A. (2007). Relationship violence among couples seeking therapy: Common couple violence or battering- Journal of Marital & Family Therapy, 33, 270- 283.

Sinclair, H.C., & Frieze, I.H. (2005). When courtship persistence becomes intrusive pursuit: Comparing rejecter and pursuer perspectives of unrequited attraction. Sex Roles, 52, 839- 852.

Singh,D.(1993).Adaptive significance of female physical attractiveness: Role of waist-to-hip ratio.Journal of Personality and Social Psychology,65,293- 307.

Singh,D.(1995).Female judgment of male attractiveness and desirability for relationships: Role of waist-to-hip ratio and financial status. Journal of Personality and Social Psychology,69,1089- 1101.

Singh,D.,Dixson,B.J.,Jessop,T.S.,Morgan,B.,& Dixson,A.F.(2010).Cross-cultural consensus for waist-hip ratio and womens attractiveness.Evolution and Human Behavior,31,176-181.

Singh,D.,& Luis,S.(1995).Ethnic and gender consensus for the effect of waist-to-hip ratio on judgment of womens attractiveness.Human Nature,6,51- 65.

Singh,R.,Yeo,S.E.,Lin,P.K.F.,& Tan,L.(2007).Multiple mediators of the attitude similarity-attraction relationship: Dominance of inferred attraction and subtlety of affect. Basic and Applied Social Psychology,29,61- 74.

Slatcher,R.B.(2010).When Harry and Sally met Dick and Jane: Creating closeness between couples.Personal Relationships,17,279- 297.

Slatcher,R.B.,& Ranson,J.(2011,January).Couples- emotion behaviors in everyday life: Links to relationship satisfaction and stability.Poster presented at the meeting of

the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Slater,A.,Bremner,G.,Johnson,S.P.,Sherwood,P.,Hayes,R.,& Brown,E.(2000).Newborn infants preference for attractive faces: The role of internal and external facial features. Infancy,1,265- 274.

Slater,P.E.(1968).Some social consequences of temporary systems.In W.G.Bennes & P.E.Slater (Eds.), The temporary society (pp.77- 96).New York: Harper & Row.Sloan,D.M.(2010).Self-disclosure and psychological well-being.In J.Maddux & J.P.Tangney(Eds.),Social psychological foundations of clinical psychology (pp.212- 225).New York: Guilford Press.

Slotter,E.B.,Finkel,E.J.,DeWall,C.N.,Pond,R.S.,Jr.,Lambert,N.M.,Bodenhausen,G.V.,& Fincham,F.D.(2011).Putting the brakes on aggression toward a romantic partner: The inhibitory influence of relationship commitment.Manuscript submitted for publication.

Slotter,E.B.,Gardner,W.L.,& Finkel,E.J.(2010).Who am I without you- The influence of romantic breakup on the self-concept.Personality and Social Psychology Bulletin,36,147-160.

Smith,A.E.,Jussim,L.,& Eccles,J.(1999).Do self-fulfilling prophecies accumulate,dissipate,or remain stable over time - Journal of Personality and Social Psychology,77,548- 565.

Smith,C.A.,Johnston-Robledo,I.,McHugh,M.C.,& Chrisler,J.C.(2010).Words matter: The language of gender.In J.Chrisler & D.McCreary (Eds.),Handbook of gender research in psychology (Vol.1,pp.361- 377).New York: Springer.

Smith,C.V.(2007).In pursuit of “good” sex: Self-determination and the sexual experience. Journal of Social and Personal Relationships,24,69- 85.

Smith,F.G.,Jones,B.C.,Little,A.C.,DeBruine,L.M.,Welling,L.L.M.,Vukovic,J.,& Conway,C.A.(2009).Hormonal contraceptive use and perceptions of trust modulate the effect of relationship context on women’s preferences for sexual dimorphism in male face shape.Journal of Evolutionary Psychology,7,195- 210.

Smith,G.,Mysak,K.,& Michael,S.(2008).Sexual double standards and sexually transmitted illnesses: Social rejection and stigmatization of women. Sex Roles,58,391- 401.

Smith,L.,Heaven,P.C.L.,& Ciarrochi,J.(2008).Trait emotional intelligence,conflict communication patterns,and relationship satisfaction. Personality and Individual Differences,44,1314- 1325.

Smith,S.J.,Axelton,A.M.,& Saucier,D.A.(2009).The effects of contact on sexual prejudice: A meta-analysis.Sex Roles,61,178- 191.

Smith,T.W.(2006).Sexual behavior in the United States.In R.D.McAnulty & M.M.Burnette (Eds.), Sex and sexuality,Vol.1: Sexuality today: Trends and controversies (pp.103-131).Westport,CT: Praeger.

Smith,T.W.,Cribbet,M.R.,Uchino,B.N.,Williams,P.G.,MacKenzie,J.,Nealey-Moore,J.B.,& Thayer,J.F.(2011).Matters of the variable heart: Respiratory sinus arrhythmia response to marital interaction and associations with marital quality.Journal of Personality and Social Psychology,100,103 - 119.

Smith,T.W.,Ruiz,J.M.,& Uchino,B.N.(2004).Mental activation of supportive ties,hostility,and cardiovascular reactivity to laboratory stress in young men and women. Health Psychology,23,476- 785.

Snyder,D.K.(2002).Integrating insight-oriented techniques into couple therapy.In J.H.Harvey & A.Wenzel (Eds.), A clinician's guide to maintaining and enhancing close relationships (pp.259- 275).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Snyder,D.K.,Baucom,D.H.,& Gordon,K.C.(2007). Getting past the affair: A program to help you cope,heal,and move on—Together or apart.New York: Guilford Press.Snyder,D.K.,Castellani,A.M.,& Whisman,M.A.(2006).Current status and future directions in couple therapy. Annual Review of Psychology,57,317- 344.

Snyder,D.K.,& Schneider,W.J.(2002).Affective reconstruction: A pluralistic,developmental approach.In A.S.Gurman & N.S.Jacobson (Eds.), Clinical handbook of couple therapy (3rd ed.,pp.151- 179).New York: Guilford Press.

Snyder,D.K.,Wills,R.M.,& Grady-Fletcher,A.(1991).Long-term effectiveness of behavioral versus insight-oriented therapy: A four-year follow-up study. Journal of Consulting and Clinical Psychology,59,138- 141.

Snyder,M.(1981).Seek,and ye shall find: Testing hypotheses about other people.In E.T.Higgins,C.P.Herman,& M.P.Zanna (Eds.), Social cognition: The Ontario symposium (Vol.1,pp.277- 303).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Snyder,M.(1987). Public appearances,private realities: The psychology of self-monitoring.New York: W.H.Freeman.

Snyder,M.,& Gangestad,S.(1986).On the nature of self-monitoring: Matters of assessment,matters of validity.Journal of Personality and Social Psychology,51,125- 139.

Snyder,M.,& Simpson,J.A.(1984).Self-monitoring and dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology,47,1281- 1291.

Snyder,M.,& Simpson,J.A.(1987).Orientations toward romantic relationships.In D.Perlman & S.Duck (Eds.),Intimate relationships: Development,dynamics,and deterioration (pp.45 - 62).Newbury Park,CA: Sage.

Snyder,M.,& Swann,W.B.,Jr.(1978a).Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. Journal of Experimental Social Psychology,14,148-163.

Snyder,M.,& Swann,W.B.,Jr.(1978b).Hypothesis-testing processes in social interaction. Journal of Personality and Social Psychology,36,1202- 1212.

Snyder,M.,Tanke,E.D.,& Berscheid,E.(1977).Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes.Journal of Personality and Social Psychology,35,656- 666.

Soler,C.,Núnez,M.,Gutiérrez,R.,Núnez,J.,Medina,P.Sancho,M.,álvarez,J.,& Núnez,A.(2003).Facial attractiveness in men provides clues to semen quality.Evolution and Human Behavior,24,199- 207.

Solomon,D.H.,& Theiss,J.A.(2007).Cognitive foundations of communication in close relationships.In D.R.Roskos-Ewoldsen & J.L.Monahan (Eds.),Communication and social cognition:Theories and methods (pp.117- 140).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Solomon,D.H.,Weber,K.M.,& Steuber,K.R.(2010).Turbulence in relational transitions.In S.W.Smith & S.R.Wilson (Eds.),New directions in interpersonal communication research (pp.115- 134).Thousand Oaks,CA: Sage.

Solomon,S.E.,Rothblum,E.D.,& Balsam,K.F. (2005).Money,housework,sex,and conflict: Samesex couples in civil unions,those not in civil unions,and heterosexual married siblings.Sex Roles,52,561- 575.

Sommer,K.L.,& Rubin,Y.S.(2005).Role of social expectancies in cognitive and behavioral responses to social rejection.In K.D.Williams,J.P.Forgas,& W.von Hippel (Eds.),The social outcast: Ostracism,social exclusion,rejection,and bullying (pp.171- 183).New York: Psychology Press.

Sommer,K.L.,Williams,K.D.,Ciarocco,N.J.,& Baumeister,R.F. (2001).When silence speaks louder than words: Explorations into the intrapsychic and interpersonal consequences of social ostracism.Basic and Applied Social Psychology,23,225- 243.

Soons,J.P.M.,Liefbroer,A.C.,& Kalmijn,M.(2009).The long-term consequences of relationship formation for subjective well-being.Journal of Marriage and Family,71,1254- 1270.South,S.J.,Trent,K.,& Shen,Y.(2001).Changing partners: Toward a macrostructural-opportunity theory of marital dissolution.Journal of Marriage and the Family,63,743- 754.

Southworth,C.,Finn,J.,Dawson,S.,Fraser,C.,& Tucker,S. (2007).Intimate partner violence,technology,and stalking.Violence Against Women,13,842- 856.

Spain, J. S. (2011, January). “White lies” in everyday life: A diary study of personality and daily deception. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Spielmann, S. S., Joel, S., & MacDonald, G. (2011, January). Ex appeal: Substituting current partners and ex-partners to satisfy the need to belong. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Spielmann, S. S., MacDonald, G., & Wilson, A. E. (2009). On the rebound: Focusing on someone new helps anxiously attached individuals let go of ex-partners. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 1382- 1394.

Spitzberg, B. H. (1999). An analysis of empirical estimates of sexual aggression, victimization, and perpetration. Violence and Victims, 14, 241- 260.

Spitzberg, B. H., & Cupach, W. R. (2007). The state of the art of stalking: Taking stock of the emerging literature. Aggression and Violent Behavior, 12, 64- 86.

Spitzberg, B. H., Cupach, W. R., & Ciceraro, L. D. L. (2010). Sex differences in stalking and obsessive relational intrusion: Two meta-analyses. Partner Abuse, 1, 259- 285.

Sprecher, S. (1986). The relation between inequity and emotions in close relationships. Social Psychology

Quarterly,49,309- 321.

Sprecher,S.(2001).A comparison of emotional consequences of and changes in equity over time using global and domain-specific measures of equity.Journal of Social and Personal Relationships,18,477- 501.

Sprecher,S.(2002).Sexual satisfaction in premarital relationships: Associations with satisfaction,love,commitment,and stability.Journal of Sex Research,39,190- 196.

Sprecher,S.,Barbee,A.,& Schwartz,P.(1995).“Was it good for you,toon” Gender differences in first sexual intercourse experiences.Journal of Sex Research,32,3- 15.

Sprecher,S.,Christopher,F.S.,& Cate,R.(2006).Sexuality in close relationships.In A.L.Vangelisti& D.Perlman (Eds.),The Cambridge handbook of personal relationships (pp.463-482).New York:Cambridge University Press.miL17151_ref_R1-R88.indd 76 15/09/11 11:48 AM

Sprecher,S.,& Fehr,B.(2005).Compassionate love for close others and humanity. Journal of Social and Personal Relationships,22,629- 651.

Sprecher,S.,& Fehr,B.(2011).Dispositional attachment and relationship-specific attachment as predictors of compassionate love for a partner.Journal of Social and Personal Relationships,28,558- 574

Sprecher,S.,Fehr,B.,& Zimmerman,C.(2007).Expectation for mood enhancement as a result of helping: The effects of gender and compassionate love. Sex Roles,56,543- 549.

Sprecher,S.,& Hendrick,S.S.(2004).Self-disclosure in intimate relationships: Associations with individual and relationship characteristics over time. Journal of Social and Clinical Psychology,23,857- 877.

Sprecher,S.,& Metts,S.(1999).Romantic beliefs: Their influence on relationships and patterns of change over time. Journal of Social and Personal Relationships,16,834- 851.

Sprecher,S.,Orbuch,T.,& Felmlee,D.(2010,January).Equity perceptions over time in marriage: Analyses of the Early Years of Marriage Project.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Las Vegas,NV.

Sprecher,S.,& Regan,P.C.(1998).Passionate and companionate love in courting and young married couples. Sociological Inquiry,68,163- 185.

Sprecher,S.,Regan,P.C.,& McKinney,K.(1998).Beliefs about the outcomes of extramarital sexual relationships as a function of the gender of the “cheating spouse. Sex Roles,38,301- 311.

Sprecher,S.,Schwartz,P.,Harvey,J.,& Hatfield,E.(2008). Thebusinessoflove.com : Relationship initiation at Internet

matchmaking sites. In S. Sprecher, A. Wenzel, & J. Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation (pp. 249- 265). New York: Psychology Press.

Sprecher, S., Treger, S., & Wondra, J. (2011, January). Self-disclosure given versus received in initial acquaintance: Differential effects on liking, closeness, and enjoyment. Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.

Srivastava, S., McGonigal, K. M., Richards, J. M., Butler, E. A., & Gross, J. J. (2006). Optimism in close relationships: How seeing things in a positive light makes them so. Journal of Personality and Social Psychology, 91, 143- 153.

Stackert, R. A., & Bursik, K. (2003). Why am I unsatisfied- Adult attachment style, gendered irrational relationship beliefs, and young adult romantic relationship satisfaction. Personality and Individual Differences, 34, 1419- 1429.

Stafford, L. (2003). Maintaining romantic relationships: A summary and analysis of one research program. In D. J. Canary & M. Dainton (Eds.), Maintaining relationships through communication: Relational, contextual, and cultural variations (pp. 51- 77). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Stafford, L. (2010). Geographic distance and communication during courtship. Communication Research, 37, 275- 297.

Stafford,L.,& Canary,D.J.(2006).Equity and interdependence as predictors of relational maintenance strategies. Journal of Family Communication,6,227- 254.

Stafford,L.,& Dainton,M.(1994).The dark side of “normal family interaction.In W.R.Cupach & B.H.Spitzberg (Eds.), The dark side of interpersonal communication (pp.259-280).Hillsdale,NJ: Erlbaum.

Stafford,L.,& Merolla,A.J.(2007).Idealization,reunions,and stability in long-distance dating relationships. Journal of Social and Personal Relationships,24,37- 54.

Stafford,L.,Merolla,A.J.,& Castle,J.D.(2006).When long-distance dating partners become geographically close. Journal of Social and Personal Relationships,23,901- 919.

Stake,J.E.,& Eisele,H.(2010).Gender and personality.In J.Chrisler & D.McCreary (Eds.),Handbook of gender research in psychology (Vol.2,pp.19- 40).New York: Springer.

Stanik,C.E.,& Ellsworth,P.C.(2010).Who cares about marrying a rich man- Intelligence and variation in women’s mate preferences.Human Nature,21,203- 217.

Stanley,S.M.,Bradbury,T.N.,& Markman,H.J.(2000).Structural flaws in the bridge from basic research on marriage to interventions. Journal of Marriage and the Family,62,256- 264.

Stanley, S.M., Rhoades, G.K., Amato, P.R., Markman, H.J., & Johnson, C.A. (2010). The timing of cohabitation and engagement: Impact on first and second marriages. Journal of Marriage and Family, 72, 906- 918.

Steiner-Pappalardo, N.L., & Gurung, R.A.R. (2002). The femininity effect: Relationship quality, sex, gender, attachment, and significant-other concepts. Personal Relationships, 9, 313- 325.

Stephenson, K.R., Ahrold, T.K., & Meston, C.M. (2011). The association between sexual motives and sexual satisfaction: Gender differences and categorical comparisons. Archives of Sexual Behavior, 40, 607- 618

Sternberg, R.J. (1987). The triangle of love: Intimacy, passion, commitment. New York: Basic Books.

Sternberg, R.J. (2006). A duplex theory of love. In R.J. Sternberg & K. Weis (Eds.), The new psychology of love (pp. 184- 199). New Haven, CT: Yale University Press.

Sternglanz, R.W. (2004, June). Exoneration of serious wrongdoing via confession to a lesser offense. Paper presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Austin, TX.

Stewart, A.J., Copeland, A.P., Chester, N.L., Malley, J.E., & Barenbaum, N.B. (1997). Separating together: How divorce transforms families. New York: Guilford Press.

Stickney,L.T.,& Konrad,A.M.(2007).Gender-role attitudes and earnings: A multinational study of married women and men. Sex Roles,57,801- 811.

Stillwell,A.M.,Baumeister,R.F.,& Del Priore,R.E. (2008).We’re all victims here: Toward a psychology of revenge.Basic and Applied Social Psychology,30,253- 263.

Stinson,D.A.,Cameron,J.J.,Wood,J.V.,Gaucher,D.,& Holmes,J.G.(2009).Deconstructing the “reign of error”: Interpersonal warmth explains the self-fulfilling prophecy of anticipated acceptance.Personality and Social Psychology Bulletin,35,1165- 1178.

Stinson,D.A,Logel,C.,Holmes,J.G.,Wood,J.V.,Forest,A.L.,Gaucher,D.,…Kath,J.(2010).The regulatory function of self-esteem: Testing the epistemic and acceptance signaling systems.Journal of Personality and Social Psychology,99,993-1013.

Stith,S.M.,Smith,D.B.,Penn,C.E.,Ward,D.B.,& Tritt,D. (2004).Intimate partner physical abuse perpetration and victimization risk factors: A meta-analytic review.Aggression and Violent Behavior,10,65- 98.

Strachman,A.,& Gable,S.L.(2006).What you want (and do not want) affects what you see (and do not see): Avoidance social goals and social events. Personality and Social Psychology Bulletin,32,1446- 1458.

Strachman,A.,& Impett,E.A.(2009).Attachment orientations and daily condom use in dating relationships.Journal of Sex Research,46,319- 329.

Straus,M.A.(2008).Dominance and symmetry in partner violence by male and female university students in 32 nations.Children and Youth Services Review,30,252- 275.

Straus,M.A.,Hamby,S.L.,Boney-McCoy,S.,& Sugarman,D.B.(1996).The revised Conflict Tactics Scales (CTS2): Development and preliminary psychometric data. Journal of Family Issues,17,283- 316.

Strong,G.,& Aron,A.(2006).The effect of shared participation in novel and challenging activities on experienced relationship quality: Is it mediated by high positive affect- In K.D.Vohs & E.J.Finkel (Eds.), Self and relationships: Connecting intrapersonal and interpersonal processes (pp.342- 359).New York: Guilford Press.

Stroud,C.B.,Durbin,C.E.,Saigal,S.D.,& Knobloch-Fedders,L.M.(2010).Normal and abnormal personality traits are associated with marital satisfaction for both men and women: An actorpartner interdependence model analysis.Journal of Research in Personality,44,466- 477.

Stucke,T.S.(2003).Who’s to blame- Narcissism and self-serving attributions following feedback.European Journal of Personality,17,465- 478.

Stukas, A. A., Jr., & Snyder, M. (2002). Targets' awareness of expectations and behavioral confirmation in ongoing interactions. Journal of Experimental Social Psychology, 38, 31 - 40.

Subotnik, R. (2007). Cyber-infidelity. In P. R. Peluso (Ed.), Infidelity: A practitioner's guide to working with couples in crisis (pp. 169- 190). New York: Routledge.

Sullivan, K. T., Pasch, L. A., Johnson, M. D., & Bradbury, T. N. (2010). Social support, problem solving, and the longitudinal course of newlywed marriage. Journal of Personality and Social Psychology, 98, 631- 644.

Suls, J., & Martin, R. (2005). The daily life of the garden-variety neurotic: Reactivity, stressor exposure, mood spillover, and maladaptive coping. Journal of Personality, 73, 1485- 1510.

Summers, R. F., & Barber, J. P. (2003). Therapeutic alliance as a measurable psychotherapy skill. Academic Psychiatry, 27, 160 - 165.

Sun, Y. (2001). Family environment and adolescents' well-being before and after parents' marital disruption: A longitudinal analysis. Journal of Marriage and the Family, 63, 697- 713.

Sun, Y., & Li, Y. (2002). Children's well-being during parents' marital disruption process: A pooled time-series

analysis. Journal of Marriage and the Family,64,472- 488.

Sundie,J.M.,Kenrick,D.T.,Griskevicius,V.,Tybur,J.M.,Vohs,K.D.,& Beal,D.J.(2011).Peacocks,Porsches,and Thorstein Veblen: Conspicuous consumption as a sexual signaling system.Journal of Personality and Social Psychology,100,664-680.

Sunnafrank,M.,& Ramirez,A.,Jr.(2004).At first sight: Persistent relational effects of get-acquainted conversations. Journal of Social and Personal Relationships,21,361- 379.

Surra,C.A.,& Longstreth,M.(1990).Similarity of outcomes,interdependence,and conflict in dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology,59,501- 516.

Swami,V.,Greven,C.,& Furnham,A.(2007).More than just skin deep- A pilot study integrating physical and non-physical factors in the perception of physical attractiveness. Personality and Individual Differences,42,563- 572.

Swami,V.,& IBP Project Members.(2010).The attractive female body weight and female body dissatisfaction in 26 countries across 10 world regions: Results of the International Body Project 1.Personality and Social Psychology Bulletin,36,309- 325.

Swann,W.B.,Jr.(1996). Self-traps: The elusive quest for higher self-esteem.New York: W.H.Freeman.

Swann,W.B.,Jr.,& Bosson.J.K.(2010).Self and identity.In S.Fiske,D.Gilbert,& G.Lindzey (Eds.),Handbook of social psychology (5th ed.,Vol.1,pp.589- 628).Hoboken,NJ: Wiley.

Swann,W.B.,Jr.,Bosson,J.K.,& Pelham,B.W.(2002).Different partners,different selves: Strategic verification of circumscribed identities. Personality and Social Psychology Bulletin,28,1215- 1228.

Swann,W.B.,Jr.,Chang-Schneider,C.,& Angulo,S.W. (2008).Self-verification in relationships as an adaptive process.In J.V.Wood,A.Tesser,& J.G.Holmes (Eds.), The self and social relationships (pp.49- 72).New York: Psychology Press.

Swann,W.B.,Jr.,De La Ronde,C.,& Hixon,J.G. (1994).Authenticity and positivity strivings in marriage and courtship. Journal of Personality and Social Psychology,66,857- 869.

Swann,W.B.,Jr.,& Gill,M.J.(1997).Confidence and accuracy in person perception: Do we know what we think we know about our relationship partners- Journal of Personality and Social Psychology,73,747- 757.

Swann,W.B.,Jr.,Hixon,J.G.,Stein-Seroussi,A.,& Gilbert,D.T.(1990).The fleeting gleam of praise: Cognitive

processes underlying behavioral reactions to self-relevant feedback. Journal of Personality and Social Psychology,59,17 - 26.

Swann,W.B.,Jr.,& Pelham,B.(2002).Who wants out when the going gets good- Psychological investment and preference for self-verifying roommates. Self and Identity,1,219- 233.

Swann,W.B.,Jr.,& Rentfrow,P.J.(2001).Blirtatiousness: Cognitive,behavioral,and physiological consequences of rapid responding. Journal of Personality and Social Psychology,81,1160- 1175.

Swann,W.B.,Jr.,Rentfrow,P.J.,& Gosling,S.D.(2003).The precarious couple effect: Verbally inhibited men + critical,disinhibited women = bad chemistry. Journal of Personality and Social Psychology,85,1095- 1106.

Swann,W.B.,Jr.,Sellers,J.G.,& McClarty,K.L.(2006).Tempting today,troubling tomorrow: The roots of the precarious couple effect. Personality and Social Psychology Bulletin,32,93- 103.

Swann,W.B.,Jr.,Silvera,D.H.,& Proske,C.U.(1995).On “knowing your partner”: Dangerous illusions in the age of AIDS- Personal Relationships,2,173- 186.

Tabak,B.A.,McCullough,M.E.,Luna,L.R.,Bono,G.,& Berry,J.W.(2011).Conciliatory gestures facilitate forgiveness and feelings of friendship by making transgressors appear more

agreeable.Journal of Personality.DOI: 10.1111/j.1467-6494.2011.00728.

Tafoya,M.A.,& Spitzberg,B.H.(2007).The dark side of infidelity: Its nature,prevalence,and communicative functions.In B.H.Spitzberg & W.R.Cupach (Eds.), The dark side of interpersonal communication (2 nd ed.,pp.201-242).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Tanha,M.,Beck,C.J.A.,Figueredo,A.J.,& Raghavan,C.(2010).Sex differences in intimate partner violence and the use of coercive control as a motivational factor for intimate partner violence.

Journal of Interpersonal Violence,25,1836- 1854.Tanner,L.(2008,March 12).1 in 4 girls has sex disease. Houston Chronicle,pp.A1,A6.

Tausczik,Y.R.,& Pennebaker,J.W.(2010).The psychological meaning of words: LIWC and computerized text analysis methods.Journal of Language and Social Psychology,29,24- 54.

Tavris,C.(1989). Anger: The misunderstood emotion.New York: Simon and Schuster.

Taylor,P.(Ed.).(2010).The decline of marriage and the rise of new families.Pew Research Bureau.Retrieved from http://pewsocialtrends.org/files/2010/11/pew-social-trends-2010-families.pdf

Teachman,J.(2008).Complex life course patterns and the risk of divorce in second marriages. Journal of Marriage and Family,70,294- 305.

Tejada-Vera,B.,& Sutton,P.D. (2010).Births,marriages,divorces,and deaths: Provisional data for 2009.National Vital Statistics Reports,58 (25).Hyattsville,MD: National Center for Health Statistics.

Tellegen,A.,Lykken,D.T.,Bouchard,T.J.,Wilcox,K.J.,Segal,N .L.,& Rich,S.(1988).Personality similarity in twins reared apart and together. Journal of Personality and Social Psychology,54,1031- 1039.

Tenney,E.R.,Turkheimer,E.,& Oltmanns,T.F.(2009).Being liked is more than having a good personality: The role of matching.Journal of Research in Personality,43,579- 585.

Terhell,E.L.,van Groenou,M.I.B.,& van Tilburg,T. (2004).Network dynamics in the long-term period after divorce. Journal of Social and Personal Relationships,21,719 - 738.

Theodoridou,A.,Rowe,A.C.,Penton-Voak,I.S.,& Rogers,P.J. (2009).Oxytocin and social perception: Oxytocin increases perceived facial trustworthiness and attractiveness.Hormones and Behavior,56,128- 132.

Thibaut,J.W.,& Kelley,H.H.(1959). The social psychology of groups.New York: Wiley.

Thomas,G.,& Maio,G.R.(2008).Man,I feel like a woman: When and how gender-role motivation helps mind-reading.Journal of Personality and Social Psychology,95,1165- 1179.

Thompson,S.C.,& Kelley,H.H.(1981).Judgments of responsibility for activities in close relationships. Journal of Personality and Social Psychology,41,469- 477.

Thornhill,R.,& Gangestad,S.W.(2006).Facial sexual dimorphism,developmental stability,and susceptibility to disease in men and women. Evolution and Human Behavior,27,131 - 144.

Thornhill,R.,& Gangestad,S.W.(2008).T he evolutionary biology of human female sexuality.New York: Oxford University Press.

Thornhill,R.,Gangestad,S.W.,Miller,R.,Scheyd,G.,McColloug h,J.K.,& Franklin,M.(2003).

Major histocompatibility complex genes,symmetry,and body scent attractiveness in men and women. Behavioral Ecology,14,668- 678.

Thornton,A.,Axinn,W.G.,& Xie,Y.(2007). Marriage and cohabitation.Chicago: University of Chicago Press.

Thornton,A.,& Young-DeMarco,L.(2001).Four decades of trends in attitudes toward family issues in the United States: The 1960s through the 1990s. Journal of Marriage and the Family,63,1009- 1037.

Tice,D.M.,& Baumeister,R.F.(1993).Controlling anger: Self-induced emotion change.In D.M.

Wegner & J.W.Pennebaker (Eds.), Handbook of mental control (pp.393- 409).Englewood Cliffs,NJ: Prentice Hall.

Tjaden,P.,& Thoennes,N.(2000). Extent,nature,and consequences of intimate partner violence: Findings from the National Violence Against Women Survey.Washington,DC: National Institute of Justice.

Tomlinson,J.M.,Reis,H.T.,Carmichael,C.L.,& Aron,A. (2010,January).Too much of a good thing- Curvilinear effects of perceived partner idealization on marital satisfaction.Poster presented at the meeting of the Society for Personality and Social Psychology,Las Vegas,NV.

Tourangeau,R.,& Yan,T.(2007).Sensitive questions in surveys. Psychological Bulletin,133,859- 883.

Tracy,J.L.,& Robins,R.W.(2008). The automaticity of emotion recognition.Emotion,8,81- 95.

Tran,S.,Simpson,J.A.,& Fletcher,G.J.O.(2008).The role of ideal standards in relationship initiation processes.In S.Sprecher,A.Wenzel,& J.Harvey (Eds.), Handbook of relationship initiation(pp.487- 498).New York: Psychology Press.

Troy,A.B.,Lewis-Smith,J.,& Laurenceau,J. (2006).Interracial and intraracial romantic relationships:

The search for differences in satisfaction,conflict,and attachment style. Journal of Social and Personal Relationships,23,65- 80.

Tsai,F.,& Reis,H.T.(2009).Perceptions by and of lonely people in social networks.Personal Rela-tionships,16,221-238.

Tsapelas,I.,Aron,A.,& Orbuch,T.(2009).Marital boredom now predicts less satisfaction 9 years later.Psychological Science,20,543- 545.

Tsapelas,I.,Fisher,H.E.,& Aron,A.(2011).Infidelity: When,where,why.In W.Cupach & B.Spitzberg (Eds.),The dark side of close relationships II (pp.175- 195).New York: Routledge.

Tucker,J.S.,& Anders,S.L.(1998).Adult attachment style and nonverbal closeness in dating couples. Journal of Nonverbal Behavior,22,109- 124.

Tucker,P.,& Aron,A.(1993).Passionate love and marital satisfaction at key transition points in the family life cycle. Journal of Social and Clinical Psychology,12,135- 147.

Turley,R.N.L.,& Desmond,M.(2011).Contributions to college costs by married,divorced,and remarried parents.Journal of Family Issues,32,767- 790.

Twenge,J.M.(2008).Social exclusion,motivation,and self-defeating behavior: Why breakups lead to drunkenness and ice

cream. In J. Y. Shah & W. L. Gardner (Eds.), Handbook of motivation science (pp. 508- 517). New York: Guilford Press.

Twenge, J. M. (2009). Status and gender: The paradox of progress in an age of narcissism. Sex Roles, 61, 338- 340.

Twenge, J. M., Abebe, E. M., & Campbell, W. K. (2010). Fitting in or standing out: Trends in American parents' choices for children's names, 1880- 2007. Social Psychological and Personality Science, 1, 19- 25.

Twenge, J. M., & Campbell, W. K. (2010). Birth cohort differences in the Monitoring the Future dataset and elsewhere: Further evidence for Generation Me—commentary on Trzesniewski & Donnellan. Perspectives on Psychological Science, 5, 81- 88.

Twenge, J. M., Catanese, K. R., & Baumeister, R. F. (2003). Social exclusion and the deconstructed state: Time perception, meaninglessness, lethargy, lack of emotion, and self-awareness. Journal of Personality and Social Psychology, 85, 409- 423.

Tyler, J. M., Feldman, R. S., & Reichert, A. (2006). The price of deceptive behavior: Disliking and lying to people who lie to us. Journal of Experimental Social Psychology, 42, 69- 77.

Ueno, K., Gayman, M. D., Wright, E. R., & Quantz, S. D. (2009). Friends' sexual orientation, relational quality, and

mental health among gay,lesbian,and bisexual youth.Personal Relationships,16,659- 670.

U.S.Census Bureau (2011).The 2011 Statistical Abstract.Retrieved from http://www.census.gov/compendia/statab/cats/international_statistics.html Uysal,A.,Lin,H.L.,& Knee,C.R.(2010).The role of need satisfaction in self- concealment and well-being.Personality and Social Psychology Bulletin,36,187- 199.

Vaaler,M.L.,Ellison,C.G.,& Powers,D.A.(2009).Religious influences on the risk of marital dissolution.Journal of Marriage and Family,71,917- 934.

Valkenburg,P.M.,& Peter,J.(2009a).Social consequences of the internet for adolescents: A decade of research.Current Directions in Psychological Science,18,1- 5.

Valkenburg,P.M.,& Peter,J.(2009b).The effects of instant messaging on the quality of adolescents' existing friendships: A longitudinal study.Journal of Communication,59,79- 97.van den Boom,D.C.(1994).The influence of temperament and mothering on attachment and exploration: An experimental manipulation of sensitive responsiveness among lower-class mothers with irritable infants. Child Development,65,1457- 1477.

van der Linden,D.,Scholte,R.H.J.,Cillessen,A.H.N.,te Nijenhuis,J.,& Segers,E.(2010).Classroom ratings of likeability and popularity are related to the Big Five and

the general factor of personality.Journal of Research in Personality,44,669- 672.

Van Straaten,I.,Engels,R.C.M.E.,Finkenauer,C.,& Holland,R.W.(2009).Meeting your match: How attractiveness similarity affects approach behavior in mixed-sex dyads.Personality and Social Psychology Bulletin,35,685- 697.

Vandello,J.A.,Bosson,J.K.,Cohen,D.,Burnaford,R.M.,& Weaver,J.R.(2008).Precarious manhood.Journal of Personality and Social Psychology,93,1325- 1339.

Vangelisti,A.L.(Ed.).(2009).Feeling hurt in close relationships.New York: Cambridge University Press.

Vangelisti,A.L.,& Hampel,A.D.(2010).Hurtful communication: Current research and future directions.In S.Smith & S.Wilson (Eds.),New directions in interpersonal communication research (pp.221- 241).Thousand Oaks,CA: Sage.

Vannier,S.A.,& O’Sullivan,L.F.(2011).Communicating interest in sex: Verbal and nonverbal initiation of sexual activity in young adults’ romantic dating relationships.Archives of Sexual Behavior.DOI 10.1007/s10508-010-9663-7

Vasey,P.L.,& VanderLaan,D.P.(2010).Avuncular tendencies and the evolution of male androphilia in Samoan fa’afafine.Archives of Sexual Behavior,39,821- 830.

Vazire,S.(2010).Who knows what about a person- The self-other knowledge asymmetry (SOKA) model.Journal of Personality and Social Psychology,98,281- 300.

Vazire,S.,& Mehl,M.R.(2008).Knowing me,knowing you: The accuracy and unique predictive validity of self-ratings and other-ratings of daily behavior.Journal of Personality and Social Psychology,95,1202- 1216.

Veniegas,R.C.,& Peplau,L.A.(1997).Power and the quality of same-sex friendships. Psychology of Women Quarterly,21,279- 297.

Verhofstadt,L.L.,Buysse,A.,Ickes,W.,de Clercq,A.,& Peene,O.J.(2005).Conflict and support interactions in marriage: An analysis of couples' interactive behavior and on-line cognition.Personal Relationships,12,23- 42.

Verhofstadt,L.L.,Ickes,W.,& Buysse,A.(2010).“I know what you need right now”: Empathic accuracy and support provision in marriage.In K.Sullivan & J.Davila (Eds.),Support processes in intimate relationships (pp.71- 88).New York: Oxford University Press.

Veroff,J.,Hatchett,S,& Douvan,E.(1992).Consequences of participating in a longitudinal study of marriage. Public Opinion Quarterly,56,315- 327.

Vescio,T.K.,Schlenker,K.A.,& Lenes,J.G.(2010).Power and sexism.In A.Guinote & T.Vescio (Eds.),The social psychology

of power (pp.363- 380).New York: Guilford Press.

Vincent,J.P.,Weiss,R.L.,& Birchler,G.R.(1975).Dyadic problem solving behavior as a function of marital distress and spousal vs.stranger interactions. Behavior Therapy,6,475 - 487.

Vincent,W.,Peterson,J.L.,& Parrott,D.J.(2009).Differences in African American and White women's attitudes toward lesbians and gay men.Sex Roles,61,599- 606.

Vohs,K.D.,& Baumeister,R.F.(2004).Sexual passion,intimacy,and gender.In D.J.Mashek & A.Aron (Eds.), Handbook of closeness and intimacy (pp.189- 199).Mahwah,NJ: Erlbaum.Vohs,K.D.,Catanese,K.R.,& Baumeister,R.F.(2004).Sex in "his versus "her relationships.In J.H.Harvey,A.Wenzel,& S.Sprecher (Eds.), The handbook of sexuality in close relationships (pp.455- 474).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Vohs,K.D.,Finkenauer,C.,& Baumeister,R.F.(2011).The sum of friends' and lovers' self-control scores predicts relationship quality.Social Psychological and Personality Science,2,138- 145.

Vonofakou,C.,Hewstone,M.,& Voci,A.(2007).Contact with out-group friends as a predictor of meta-attitudinal strength and accessibility of attitudes toward gay men. Journal of Personality and Social Psychology,92,804- 820.

Voracek,M.,& Fisher,M.L.(2006).Success is all in the measures: Androgenousness,curvaceousness,and starring frequencies in adult media actresses. Archives of Sexual Behavior,35,297- 304.

Vorauer,J.D.,Cameron,J.J.,Holmes,J.G.,& Pearce,D.G.(2003).Invisible overtures: Fears of rejection and the signal amplification bias. Journal of Personality and Social Psychology,84,793- 812.

Vrij,A.(2006).Nonverbal communication and deception.In V.Manusov & M.L.Patterson (Eds.), The Sage handbook of nonverbal communication (pp.341- 359).Thousand Oaks,CA: Sage.

Vrij,A.(2007).Deception: A social lubricant and a selfish act.In K.Fiedler (Ed.),Social communication (pp.309- 342).New York: Psychology Press.

Vrij,A.,Edward,K.,& Bull,R.(2001).Stereotypical verbal and nonverbal responses while deceiving others. Personality and Social Psychology Bulletin,27,899- 909.

Vrij,A.,Granhag,P.A.,& Porter,S.(2010).Pitfalls and opportunities in nonverbal and verbal lie detection.Psychological Science in the Public Interest,11,89 - 121.

Vrij,A.,Paterson,B.,Nunkoosing,K.,Soukara,S.,& Oosterwegel,A.(2003).Perceived advantages and disadvantages

of secrets disclosure. Personality and Individual Differences,35,593- 602.

Waas,G.A.,& Graczyk,P.A.(1998).Group interventions for the peer-rejected child.In K.C.Stoiber & T.R.Kratochwill (Eds.), Handbook of group intervention for children and families (pp.141- 158).Needham Heights,MA: Allyn & Bacon.

Waite,L.J.,& Joyner,L.(2001).Emotional and physical satisfaction with sex in married,cohabiting,and dating sexual unions: Do men and women differ- In E.O.Laumann & R.T.Michael (Eds.), Sex,love,and health in America: Private choices and public policies (pp.239- 269).Chicago: University of Chicago Press.

Waldron,V.R.,& Kelley,D.K.(2008). Communicating forgiveness.Thousand Oaks,CA: Sage.

Wallace,H.M.,Exline,J.J.,& Baumeister,R.F.(2008).Interpersonal consequences of forgiveness: Does forgiveness deter or encourage repeat offenses- Journal of Experimental Social Psychology,44,453- 460.

Waller,K.L.,& MacDonald,T.K.(2010).Trait self-esteem moderates the effect of initiator status on emotional and cognitive responses to romantic relationship dissolution.Journal of Personality,78,1271- 1299.

Waller,W.(1937).The rating and dating complex. American Sociological Review,2,727- 734.

Waller,W.W.,& Hill,R.(1951). The family,a dynamic interpretation.New York: Dryden Press.

Walster,E.,& Walster,G.W.(1978). A new look at love.Reading,MA: Addison-Wesley.

Walster,E.,Walster,G.W.,Piliavin,J.,& Schmidt,L.(1973). “Playing hard to get”: Understanding an elusive phenomenon. Journal of Personality & Social Psychology,26,113- 121.

Walther,J.B.,& Ramirez,A.,Jr.(2009).New technologies and new directions in online relating.In S.Smith & S.Wilson (Eds.),New directions in interpersonal communication research (pp.264- 284).Thousand Oaks,CA: Sage.

Wampold,B.E.(2007).Psychotherapy: The humanistic (and effective) treatment. American Psychologist,62,855- 873.

Wang,H.,& Wellman,B.(2010).Social connectivity in America: Changes in adult friendship network size from 2002 to 2007.American Behavioral Scientist,53,1148- 1169.

Warburton,W.A.,Williams,K.D.,& Cairns,D.R.(2006).When ostracism leads to aggression: The moderating effects of control deprivation. Journal of Experimental Social Psychology,42,213- 220.

Warren,M.(2010,July 16).Argentina legalizes same-sex marriage.Houston Chronicle,p.A5.

Waters,E.,Merrick,S.,Treboux,D.,Crowell,J.,& Albersheim,L.(2000).Attachment security in infancy and early adulthood: A twenty-year longitudinal study.Child Development,71,684- 689.

Watson,D.,& Humrichouse,J.(2006).Personality development in emerging adulthood: Integrating evidence from self-ratings and spouse ratings. Journal of Personality and Social Psychology,91,959- 974.

Watson,D.,Klohnen,E.C.,Casillas,A.,Simms,E.N.,Haig,J.,& Berry,D.S.(2004).Match makers and deal breakers: Analyses of assortative mating in newlywed couples. Journal of Personality,72,1029- 1068.

Weaver,S.E.,& Ganong,L.H.(2004).The factor structure of the Romantic Beliefs Scale for African Americans and European Americans. Journal of Social and Personal Relationships,21,171- 185.

Weber,A.L.(1992).The account-making process: A phenomenological approach.In T.L.Orbuch (Ed.), Close relationship loss: Theoretical approaches (pp.174- 191).New York: Springer-Verlag.

Weber,A.L.,& Harvey,J.H.(1994).Accounts in coping with relationship loss.In A.L.Weber & J.H.Harvey (Eds.), Perspectives on close relationships (pp.285- 306).Boston: Allyn & Bacon.

Weeden,J.,& Sabini,J.(2007).Subjective and objective measures of attractiveness and their relation to sexual behavior and sexual attitudes in university students. Archives of Sexual Behavior,36,79- 88.

Weeks,D.G.,Michela,J.L.,Peplau,L.A.,& Bragg,M.E. (1980).The relation between loneliness and depression: A structural equation analysis.Journal of Personality and Social Psychology,39,1238- 1244.

Weger,H.,Jr.(2005).Disconfirming communication and self-verification in marriage: Associations among the demand/withdraw interaction pattern,feeling understood,and marital satisfaction. Journal of Social and Personal Relationships,22,19- 31.Wei,M.,Russell,D.W.,Mallinckrodt,B.,& Vogel,D.L.(2007).The Experiences in Close Relationship Scale (ECR)-Short Form: Reliability,validity,and factor structure. Journal of Personality Assessment,88,187- 204.

Weigel,D.J.(2008).A dyadic assessment of how couples indicate their commitment to each other.Personal Relationships,15,17- 39.

Weisbuch,M.,Ambady,N.,Clarke,A.L.,Achor,S.,& Weele,J.V. (2010).On being consistent: The role of verbal-nonverbal consistency in first impressions.Basic and Applied Social Psychology,32,261- 268.

Weiss,R.L.,Birchler,G.R.,& Vincent,J.P.(1974).Contractual models for negotiating training in marital dyads.Journal of

Marriage and the Family,36,321- 330.

Weiss,R.L.,Hops,H.,& Patterson,G.R.(1973).A framework for conceptualizing marital conflict,a technology for altering it,some data for evaluating it.In L.A.Hamerlynck,L.C.Handy,&E.J.Mash (Eds.),Behavior change: Methodology,concepts and practice (pp.309- 342).Champaign,IL: Research Press.

Weiss,R.S.(1973).Loneliness.Cambridge,MA: MIT Press.

Wells,B.E.,& Twenge,J.M.(2005).Changes in young people's sexual behavior and attitudes,1943- 1999: A cross-temporal meta-analysis.Review of General Psychology,9,249- 261.

Wendorf,C.A.,Lucas,T.,Imamog lu,E.O.,Weisfeld,C.C.,& Weisfeld,G.E.(2011).Marital satisfaction across three cultures: Does the number of children have an impact after accounting for other marital demographics' Journal of Cross-Cultural Psychology,42,340- 354.Wenzel,A.,& Emerson,T.(2009).Mate selection in socially anxious and nonanxious individuals.Journal of Social and Clinical Psychology,28,341 - 363.

Werking,K.(1997).We're just good friends: Women and men in nonromantic relationships.New York:Guilford Press.

Whalen,J.M.,Pexman,P.M.,& Gill,A.J.(2009).“Should be fun —not!” Incidence and marking of nonliteral language in e-mail.Journal of Language and Social Psychology,28,263- 280.

Wheeler,J.,& Christensen,A.(2002).Creating a context for change: Integrative Couple Therapy.In A.L.Vangelisti,H.T.Reis,& M.A.Fitzpatrick (Eds.),Stability and change in relationships(pp.285- 305).Cambridge,England: Cambridge University Press.

Wheeler,L.,& Kim,Y.(1997).What is beautiful is culturally good: The physical attractiveness stereotype has different content in collectivistic cultures.Personality and Social Psychology Bulletin,23,795- 800.

Wheeler,L.,Reis,H.,& Nezlek,J.(1983).Loneliness,social interaction,and sex roles.Journal of Personality and Social Psychology,45,943- 953.

Whisman,M.A.,Snyder,D.K.,& Beach,S.R.H.(2009).Screening for marital and relationship discord.Journal of Family Psychology,23,247- 254.

Whisman,M.A.,Uebelacker,L.A.,& Settles,T.D.(2010).Marital distress and the metabolic syndrome: Linking social functioning with physical health.Journal of Family Psychology,24,367- 370.

Whitaker,D.J.,Haileyesus,T.,Swahn,M.,& Saltzman,L.S.(2007).Differences in frequency of violence and reported injury between relationships with reciprocal and nonreciprocal intimate partner violence.American Journal of Public Health,97,941- 947.

Whitaker,D.J.,Le,B.,& Niolon,P.H.(2010).Persistence and desistance of the perpetration of physical aggression across relationships: Findings from a national study of adolescents.Journal of Interpersonal Violence,25,591- 609.

White,G.L.(1980).Inducing jealousy: A power perspective.Personality and Social Psychology Bullein,6,222-227.

White,G.L.(1981).Some correlates of romantic jealousy.Journal of Personality,49,129- 147.

White,G.L.,Fishbein,S.,& Rutstein,J.(1981).Passionate love: The misattribution of arousal.Journal of Personality and Social Psychology,41,56- 62.

Whitley,B.E.,Jr.(1993).Reliability and aspects of the construct validity of Sternberg's Triangular Love Scale.Journal of Social and Personal Relationships,10,475-480.

Whitton,S.W.,Schulz,M.S.,Crowell,J.A.,Waldinger,R.J.,Allen,J.P.,& Hauser,S.T.(2008).Prospective associations from family-of-origin interactions to adult marital interactions and relationship adjustment.Journal of Family Psychology,22,274- 286.

Whitty,M.T.,& Quigley,L.(2008).Emotional and sexual infidelity offline and in cyberspace.Journal of Marital & Family Therapy,34,461- 468.

Whyte,W.F.(1955).Street corner society: The social structure of an Italian slum.Chicago: University of Chicago Press.

Widmer,E.D.,Treas,J.,& Newcomb,R.(1998).Attitudes toward nonmarital sex in 24 countries.Journal of Sex Research,35,349 - 358.miL17151_ref_R1-R88.indd 84 15/09/11 11:48 AM

Wiederman,M.W.(2004).Methodological issues in studying sexuality in close relationships.In J.H.Harvey,A.Wenzel,& S.Sprecher (Eds.), The handbook of sexuality in close relationships (pp.31- 56).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Wile,D.B.(1995). After the fight: Using your disagreements to build a stronger relationship.New York: Guilford Press.

Willetts,M.C.,Sprecher,S.,& Beck,F.D.(2004).Overview of sexual practices and attitudes within relational contexts.In J.H.Harvey,A.Wenzel,& S.Sprecher (Eds.), The handbook of sexuality in close relationships (pp.57- 85).Mahwah,NJ: Erlbaum.

Williams,K.D.(2001). Ostracism: The power of silence.New York: Guilford Press.

Williams,K.D.(2007).Ostracism. Annual Review of Psychology,58,425- 452.

Williams,K.D.,& Jarvis,B.(2006).Cyberball: A program for use in research on interpersonal ostracism and acceptance.

Behavior Research Methods,38,174- 180.

Williams,K.D.,& Zadro,L.(2005).Ostracism: The indiscriminate early detection system.In K.D.

Williams,J.P.Forgas,& W.von Hippel (Eds.), The social outcast: Ostracism,social exclusion,rejection,and bullying (pp.19- 34).New York: Psychology Press.

Williams,S.L.,& Frieze,I.H.(2005).Courtship behaviors,relationship violence,and breakup persistence in college men and women. Psychology of Women Quarterly,29,248- 257.

Williamson,I.,& Gonzales,M.H.(2007).The subjective experience of forgiveness: Positive construals of the forgiveness experience. Journal of Social and Clinical Psychology,26,407- 446.

Willis,J.,& Todorov,A.(2006).First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face. Psychological Science,17,592- 598.

Wills,T.A.,Weiss,R.L.,& Patterson,G.R.(1974).A behavioral analysis of the determinants of marital satisfaction. Journal of Consulting and Clinical Psychology,42,802- 811.

Wilson,T.D.,& Gilbert,D.T.(2005).Affective forecasting: Knowing what to want. Current Directions in Psychological Science,14,131- 134.

Winslett,A.H.,& Gross,A.M.(2008).Sexual boundaries: An examination of the importance of talking before touching. Violence Against Women,14,542- 562.

Wiseman,H.,Mayseless,O.,& Sharabany,R.(2006).Why are they lonely- Perceived quality of early relationships with parents,attachment,personality predispositions and loneliness in first-year university students. Personality and Individual Differences,40,237- 248.

Wiseman,J.,& Duck,S.(1995).Having and managing enemies: A very challenging relationship.In S.Duck & J.T.Wood (Eds.), Confronting relationship challenges (pp.43- 72).Thousand Oaks,CA: Sage.

Wickrama,K.A.S.,Bryant,C.M.,& Wickrama,T.K.A. (2010).Perceived community disorder,hostile marital interactions,and self-reported health of African American couples: An interdyadic process.Personal Relationships,17,515 - 531.

Wilcox,W.B.,& Marquardt,E.(Eds.).(2010).When marriage disappears: The new middle America.The National Marriage Project.Retrieved from http://www.stateofourunions.org Wildsmith,E.,Schelar,E.,Kristen-Peterson,K.,& Manlove,J. (2010,May).Sexually transmitted diseases among young adults: Prevalence,perceived risk,and risk- taking behaviors.Child Trends Research Brief.Retrieved from http://www.childtrends.org/Files//Child_Trends-2010_05_01_RB_STD.pdf

Wiik,K.A.,Bernhardt,E.,& Noack,T.(2009).A study of commitment and relationship quality in Sweden and Norway.Journal of Marriage and Family,71,465- 477.

Williams,K.M.,Park,J.H.,& Wieling,M.B.(2010).The face reveals athletic flair: Better National Football League quarterbacks are better looking.Personality and Individual Differences,48,112- 116.

Williams,L.E.,& Bargh,J.A.(2008).Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth.Science,322,606- 607.

Williams,M.J.,& Mendelsohn,G.A.(2008).Gender clues and cues: Online interactions as windows into lay theories about men and women.Basic and Applied Social Psychology,30,278- 294.Winston,R.(2002).Human instinct.London: Bantam Press.

Wirth,J.H.,Sacco,D.F.,Hugenberg,K.,& Williams,K.D.(2010).Eye gaze as relational evaluation: Averted eye gaze leads to feelings of ostracism and relational devaluation.Personality and Social Psychology Bulletin,36,869 - 882.

Witt,E.A.,Donnellan,M.B.,& Orlando,M.J.(2011).Timing and selection effects within a psychology subject pool: Personality and sex matter.Personality and Individual Differences,50,355- 359.

Witvliet,C.V.O.,Worthington,E.L.,Root,L.M.,Sato,A.F.,Ludwig,T.E.,& Exline,J.J.(2008).Retributive justice,restorative

justice,and forgiveness: An experimental psychophysiology analysis.Journal of Experimental Social Psychology,44,10-25.Wojciszke,B.,& Struzynska-Kujalowicz,A.(2007).Power influences self-esteem.Social Cognition,25,472- 494.

Wolfinger,N.H.(2005).Understanding the divorce cycle: The children of divorce in their own marriages.New York: Cambridge University Press.Women CEOs.(2010,May 3).Retrieved from http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2010/womenceos/Wood,A.M.,Froh,J.J.,& Geraghty,A.W.A.(2010).Gratitude and well-being: A review and theoretical integration.Clinical Psychology Review,30,890- 905.

Wood,D.,& Brumbaugh,C.C.(2009).Using revealed mate preferences to evaluate market force and differential preference explanations for mate selection.Journal of Personality and Social Psychology,96,1226- 1244.

Wood,J.T.(2004).Monsters and victims: Male felons' accounts of intimate partner violence.Journal of Social and Personal Relationships,21,555- 576.

Wood,W.,& Eagly,E.A.(2007).Social structural origins of sex differences in human mating.In S.W.Gangestad & J.A.Simpson (Eds.), The evolution of mind: Fundamental questions and controversies (pp.383- 390).New York: Guilford Press.

Wood,W.,& Eagly,A.H.(2009).Gender identity.In M.R.Leary & R.H.Hoyle (Eds.),Handbook of individual differences in social behavior (pp.109- 125).New York: Guilford Press.

Wood,W.,& Eagly,A.H.(2010).Gender.In S.Fiske,D.Gilbert,& G.Lindzey (Eds.),Handbook of social psychology (5th ed.,Vol.1,pp.629- 667).Hoboken,NJ: Wiley.

Woolf,S.E.,& Maisto,S.A.(2008).Gender differences in condom use behavior- The role of power and partner-type.Sex Roles,58,689- 701.

Wortman,C.B.,& Boerner,K. (2007).Beyond the myths of coping with loss: Prevailing assumptions versus scientific evidence.In H.S.Friedman & R.C.Silver (Eds.), Foundations of health psychology (pp.285- 324).New York: Oxford University Press.

Wright,C.N.,Holloway,A.,& Roloff,M.E.(2007).The dark side of self-monitoring: How high self-monitors view their romantic relationships.Communication Reports,20,101- 114.

Wright,P.H.(1982).Men’s friendships,women’s friendships and the alleged inferiority of the latter.Sex Roles,8,1- 20.

Xu,X.,Aron,A.,Brown,L.,Cao,G.,Feng,T.,& Weng,X.(2011).Reward and motivation systems: A brain mapping study of early-stage intense romantic love in Chinese participants.Human Brain Mapping,32,249- 257.Yager,J.(1997).Friendshifts: The power of friendship and how it

shapes our lives.Stamford,CT: Hannacroix Creek Books.Yagil,D.,Karnieli-Miller,O.,Eisikovits,Z.,& Enosh,G. (2006).Is that a “No”- The interpretation of responses to unwanted sexual attention.Sex Roles,54,251- 260.

Yarkoni,T.(2010).Personality in 100,000 words: A large-scale analysis of personality and word use among bloggers.Journal of Research in Personality,44,363- 373.

Yeagley,E.,Morling,B.,& Nelson,M.(2007).Nonverbal zero-acquaintance accuracy of self-esteem,social dominance orientation,and satisfaction with life.Journal of Research in Personality,41,1099- 1106.

Yen,H.(2010,April 21).Gender gap in advanced degrees is vanishing.Houston Chronicle,p.A3.

Yen,H.(2010a,November 18).More believe marriage obsolete.Bryan-College Station Eagle,p.A3.

Yen,H.(2010b,September 24).More U.S.couples ‘doubling up,’ census shows.Houston Chronicle,p.A13.

Yoshimura,S.(2007).Goals and emotional outcomes of revenge activities in interpersonal relationships.Journal of Social and Personal Relationships,24,87- 98.

Younger,J.,Aron,A.,Parke,S.,Chatterjee,N.,& Mackey,S. (2010).Viewing pictures of a romantic partner reduces experimental pain: Involvement of neural reward systems.PLoS ONE,5 (10),e13309.

Ysseldyk,R.,Matheson,K.,& Anisman,H.(2007).Rumination: Bridging a gap between forgivingness,vengefulness,and psychological health.Personality and Individual Differences,42,1573- 1584.

Yu,E.,& Liu,J.(2007).Environmental impacts of divorce.Proceedings of the National Academy of Sciences,104,20629- 20634.

Yuan,J.W.,McCarthy,M.,Holley,S.R.,& Levenson,R.W.(2010).Physiological down-regulation and positive emotion in marital interaction.Emotion,10,467- 474.

Yucel,D.,& Gassanov,M.A.(2010).Exploring actor and partner correlates of sexual satisfaction among married couples.Social Science Research,39,725- 738.

Zaalberg,R.,Manstead,A.S.R.,& Fischer,A.H.(2004).Relations between emotions,display rules,social motives,and facial behaviour.Cognition and Emotion,18,183-207.

Zacchilli,T.L.,Hendrick,C.,& Hendrick,S.S.(2009).The Romantic Partner Conflict Scale: A new Scale to measure relationship conflict.Journal of Social and Personal Relationships,26,1073- 1096.

Zadro,L.,Arriaga,X.B.,& Williams,K.D.(2008).Relational ostracism.In J.P.Forgas &J.Fitness(Eds.),Social

relationships: Cognitive,affective and motivational processes (pp.305- 319).New York:Psychology Press.

Zadro,L.,Williams,K.D.,& Richardson,R.(2004).How low can you go’ Ostracism by a computer is sufficient to lower self-reported levels of belonging,control,self-esteem,and meaningful existence.Journal of Experimental Social Psychology,40,560- 567.

Zajonc,R.B.(2001).Mere exposure: A gateway to the subliminal.Current Directions in Psychological Science,10,224 - 228.

Zayas,V.,Mischel,W.,Shoda,Y.,& Aber,J.L.(2011).Roots of adult attachment: Maternal caregiving at 18 months predicts adult peer and partner attachment.Social Psychological and Personality Science,2,289- 297.

Zayas,V.,& Shoda,Y.(2007).Predicting preferences for dating partners from past experiences of psychological abuse: Identifying the psychological ingredients of situations.Personality and Social Psychology Bulletin,33,123 - 138.

Zayas,V.,Shoda,Y.,& Ayduk,O.N.(2002).Personality in context: An interpersonal systems perspective.Journal of Personality,70,851- 900.

Zechmeister,J.S.,Garcia,S.,& Vas,S.N.(2004).Don’t apologize unless you mean it: A laboratory investigation of

forgiveness and retaliation.Journal of Social and Clinical Psychology,23,532- 564.

Zhang,F.(2009).The relationship between state attachment security and daily interpersonal experience.Journal of Research in Personality,43,511- 515.

Zhang,F.,& Parmley,M.(2011).What your best friend sees that I don’t see: Comparing female close friends and casual acquaintances on the perception of emotional facial expressions of varying intensities.Personality and Social Psychology Bulletin,37,28- 39.

Zhang,S.,& Kline,S.L.(2009).Can I make my own decision’ A cross-cultural study of perceived social network influence in mate selection.Journal of Cross-Cultural Psychology,40,3-23.

Zhang,Y.,& Epley,N.(2009).Self-centered social exchange: Differential use of costs versus benefits in prosocial reciprocity.Journal of Personality and Social Psychology,97,796- 810.

Zhang,Y.,& Van Hook,J.(2009).Marital dissolution among interracial couples.Journal of Marriage and Family,71,95-107.

Zhaoyang,R.,& Cooper,L.(2011,January).For better or for worse’ Unintended effects of dyadic diary study participation on close relationships.Poster presented at the

meeting of the Society for Personality and Social Psychology,San Antonio,TX.

Zhong,C.,& Leonardelli,G.J.(2008).Cold and lonely: Does social exclusion literally feel cold’Psychological Science,19,838- 842.

Zimmerman,D.H.,& West,C.(1975).Sex roles,interruptions and silences in conversations.In B.Thorne & N.Henley (Eds.), Language and sex: Difference and dominance (pp.105- 129). Rowley,MA: Newbury House.

Zipp,J.F.,Prohaska,A.,& Bemiller,M. (2004).Wives,husbands,and hidden power in marriage.Journal of Family Issues,25,933- 958.

Zuckerman,M.,Koestner,R.,& Alton,A.O.(1984).Learning to detect deception.Journal of Personality and Social Psychology,46,519- 528.

Zurbriggen,E.L.,& Morgan,E.M.(2006).Who wants to marry a millionaire- Reality dating television programs,attitudes toward sex,and sexual behaviors.Sex Roles,54,1- 17.

译者后记

《亲密关系》是“社会心理学精品译丛”的一员，自出版以来就深受读者的喜爱。本书是根据2012年出版的Intimate Relationships第6版翻译而成。与老版本相比，新版本的体系更全面完整，论述更严密精练，涉及的亲密关系领域更为丰富多样。它密切地关注了时代进步对亲密关系的影响，探讨了很多新现象和新问题，同时增补了大量最新的参考文献（713篇）。

第6版较之第5版有许多变化，作者现在只有罗兰·米勒教授一个人，但新版本的更新反而更加细致和严谨了。首先，更正了第5版的一些错误，如第120页的图4.4，最下面的两个方框位置放错，第6版已经换过来了。英文第5版还有一些笔误，第6版亦已更正。有些观点被后来的研究结果推翻了，作者都及时进行了更新，还增删了一些专栏、图表和段落，使得全书更加连贯通顺。另外第5版有些术语的翻译前后不一致，在新版都统一了。比如self-serving bias，统译为“自我服务偏差”；principle of lesser interest，统译为“较小利益原则”；empathy统译为“同理心”。此外，许多热心读者给我来信，指出了第5版中的一些错别字，新版都进行了更正。所谓“好书都是读者造成的”，此言不虚也。

我自2014年2月担纲《亲密关系》的翻译工作以来，几个月的笔耕不辍，终于修成正果。翻译期间始终不敢忘记新曲线刘力老总“信、达、雅”的嘱托，对每个句子、片语和单词都斟酌寻味，未尝懈怠。在第5章曾出现“blirtatiousness”这个单词，我翻了朗文又翻牛津，再翻Webster英英词典，在网上查了百度词典和金山词典都没有查到，最后利用谷歌搜索才知道这个单词出自一篇研究报告，原来这是

心理学家自己造的词！再看另一个本书的核心词汇：commitment，这个词至少有2个释义是与亲密关系密切相关的：（1）the trait of sincere and steadfast fixity of purpose，指人们为达成目标而表现出的坚持和执着的心理特质，偏重状态，故应译为“忠诚”；（2）the act of binding yourself (intellectually or emotionally) to a course of action，指人们在道义和情感上对某项活动的投入或许诺，偏重动作，故应译为“投入”或“承诺”。所以，这个词的翻译根据上下文，仔细甄别其所指，不同的地方可能有不同的译法。此外，对心理学专业名字的翻译，经典教材已经有规范名称的从经典教材；经典教材里未出现的，则根据百度搜索选择使用最普遍的名称，百度里搜索不到的，则从港台的翻译。实在找不到准确译称的，则询问师长同学。译者理解不了或者有困惑的地方，我给作者罗兰·米勒教授写了许多封电子邮件请教，米勒教授都在第一时间给我解答。

一本好书的问世，离不开无数人的努力。正是每个人点点滴滴、认真细致的努力，本书才得以如期出版。感谢英文丛书的主编津巴多教授，没有大师的统筹这套丛书不可能诞生；感谢此书第一版的4位作者，为我们带来这么一部严谨的关系著作；感谢作者米勒教授为新版所做的细致而繁琐的修订工作；感谢本套《社会心理学精品译丛》的主编彭凯平的指导与帮助，同时审阅了本书；感谢第3版的三位译者，他们为我提供了范本和参考，设定了较高的翻译标准；感谢2010年那个孜孜不倦翻译本书第5版的我；感谢张敏参与新版的翻译与编辑工作；感谢麦格劳-希尔公司范颖和王维对我翻译工作的支持；感谢装帧、排版设计人员陶建胜、孙东婷和冯跃的付出，他们是幕后英雄；感谢……

《亲密关系》是关于友谊和爱情的严谨学术著作，读者群基本为大学生和人际关系的研究者。但本书写作风格简明易懂，并结合了大量日常生活中的例子，所以也适合所有对爱情和友谊感兴趣的朋友。

其对亲密关系的严谨论述和科学结论，与我们在电视节目、报章杂志等大众媒体所获取的或许并不一样。看看下列数据，本书的写作风格一露无遗：

《亲密关系》的内容结构

图例	表格	插图	专栏	量表	脚注	译者注	文献数	主题数	人名数
58	41	19	56	17	35	15	1928	980	1 762

注意：文献数、主题数和人名数分别是根据英文原版附录的参考文献、主题索引和人名索引统计的，中文版从略。

我希望本书的读者能以认真严谨的态度学习本书，而不要象阅读小说那样一目十行、浮光掠影。这本书值得我们像中学学习数理化一样好好钻研，本书也是美国许多大学人际关系课程的标准教材。由于本书体系庞大，涵盖的专业术语和关键概念非常多，因篇幅有限所以对很多关键术语往往一笔带过，即使你是心理学专业的学生也未必全部了解这些主题。所以你要善于利用专业工具进一步了解这些关键术语和概念，比如心理学词典、各种网络搜索引擎。例如书中提到“曝光效应”、“柯立芝效应”和“社会情绪选择理论”，利用百度百科词条，我们就可以进一步了解这些概念，从而充分透彻地理解它们。最后，在学习本书的过程中要注意运用，除了结合你自己亲密关系的实践来理解各种理论、模型和研究结果之外，书中列举的量表多达17个，这些量表是测量我们人际特点的科学工具，希望你能善加利用。此外，每一章最后的“请你思考”为你提供了经典的案例，希望你能利用相应章节的知识，好好思考这些案例，最好能写篇小论文阐述你的看法。

可以说自从人类文明诞生以来，从来没有停止过对“爱”的追求。但正如丛书的主编彭凯平教授所言，“心理学家在过去30年关于

情感和关系的研究中所收集的数据和进行的科学论证，可能已经超越了我们中国两千年来在关系这个问题上的分析和判断。”所以翻开《亲密关系》你不仅会对自己过去的观念感到大吃一惊，而且对爱情关系的科学理解也必将使你获益终生。

如果你是老版本的拥趸，新版本的《亲密关系》定会让你爱不释手；如果你还没有阅读过关于爱情方面的科学著作，《亲密关系》定会让你获益匪浅；如果你正在追求心上人，《亲密关系》会让你了解人际吸引的奥秘和爱情的魔力；如果你正步入婚姻的殿堂，《亲密关系》会让你们的婚姻生活更美满和持久；当然如果你的亲密关系出现问题，《亲密关系》所揭示的真知和教导的方法能使你顺利地走出困境；只要你不是离群索居的现代鲁滨逊，翻开《亲密关系》就必然开卷有益。

《亲密关系》不仅适合对爱情感兴趣的普通读者，而且更加适合进行社会心理研究的专家学者。希望你能顺利通读《亲密关系》，不至于因为译者的水平而无法理解原著的立论和精髓，否则译者真要愧对这样一部伟大的著作。有任何不清楚的地方可以给译者来信：prefrontal@sina.com.cn，我们一起讨论。

内容提要

《态度改变与社会影响》是社会心理学领域的一部经典著作，是本书第一作者津巴多教授继畅销书《心理学与生活》之后的又一力作。

本书系统地总结了心理学在态度形成和改变方面的研究理论和实践，从而帮助读者理解你是如何影响他人，反过来又是如何被他人和其他系统性力量所影响的。本书包括了社会影响的所有内容：说服，依从，从众，认知不协调和自我归因，条件反射，社会学习，态度与行为的关系，态度的卷入，偏见，非言语交流，甚至阈下影响。

本书既可作为社会心理学专业高年级及研究人员的教材和参考书，同时，因其深入浅出、生动有趣的写作风格，更因其主题鲜明、广泛的实践特点，所以也适用于从事政治思想工作、教育、新闻、外交、管理、市场营销、文化、宣传等工作的人，还包括所有关注自己和社会的人。

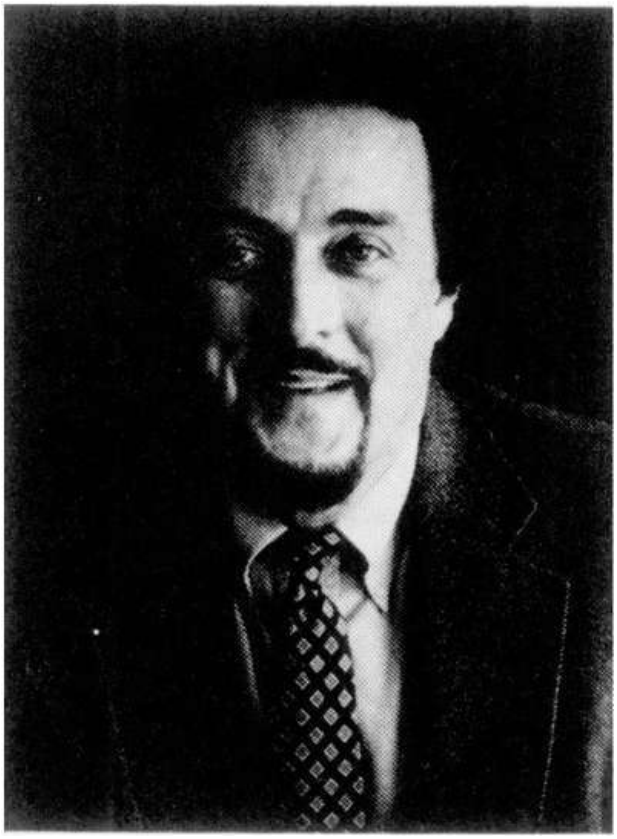
主编简介



彭凯平（Kaiping Peng），清华大学心理学系系主任、教授、博导，美国加州大学伯克利分校（U. C. Bekerley）心理学教授，文化

与认知实验室主任。主要研究领域为社会及文化心理学。彭凯平教授是具有国际影响的华人心理学家。

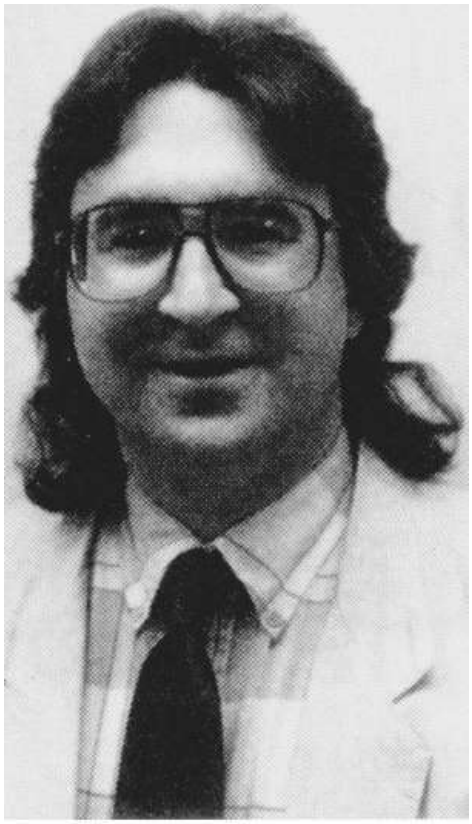
作者简介



菲利普·津巴多（Philip G. Zimbardo），美国心理学会（APA）前主席。自1968年以来担任斯坦福大学的心理学教授。他于20世纪50年代末在耶鲁大学获得博士学位，师从卡尔·霍夫兰（Carl Hovland）在耶鲁大学“态度改变研究计划”中做研究工作，后来在纽约大学期间，他研究了认知不协调中的公开从众方式和社会影响。他独特的实验社会心理学的研究工作包括：归属感、去个人化、攻击及认知不协调的动机效果。除此之外，他还从事过匿名、破坏行为和害羞行为的现场观察、归因分析和相关变量研究。与他的纽约高中同学

斯坦利·米尔格拉姆的贡献一样，津巴多最主要的工作是他的斯坦福模拟监狱实验，这个实验有效地证明了情境对人类行为的决定作用。

津巴多所著的《心理学与生活》是心理学领域最经典的也是再版次数最多的最佳教科书之一。



迈克尔·利佩（Michael R. Leippe）是阿德菲大学的心理学教授。他从1982年开始，一直任教至今。利佩于1979年从俄亥俄州立大学获得博士学位。他亲自参与并受到俄亥俄州立大学在20世纪70年代

所从事的影响方面研究的熏陶，他的研究试图对社会影响的认知反应做出理论分析。迈克尔·利佩与安东尼·格林沃尔德合作研究了大众媒体说服的认知加工过程。他也与托马斯·奥斯特罗姆合作，研究了如何应用社会心理学来解决法律心理学的问题，例如目击者的证词等。从那以后，利佩从事了很多有关说服，认知不协调和法律情境中态度改变和影响的富有创造性的研究工作。

《社会心理学精品译丛》主编序言

我们生活在充满社会影响的世界里。我们不妨现在就做一个简单的心理学实验：你只要数一数每天你所能遇到的企图对你的思想和行为进行控制和影响的事件和人物，你就会意识到你的存在本身就是社会影响的产物。这些社会影响包括：要求你做某种事情的人，强迫你做某种事情的因素，要你买东西的广告，让你掏钱的事件，告诉你到哪儿去和什么时候去的标志，告诉你如何考虑某一个问题或回答某一个问题的宣传；它也包括：让你能重复的口号，能记住的歌曲，能接受的态度，以及让你去相信的意识形态。所有这一切都是社会影响心理学的范畴。这还不包括报纸、广播、电视、政府机构、网络，以及你的家人、邻居、同事、朋友和你的上下级。这些都是我们生活中不可或缺的社会影响源。它们都会让你做某种事情，试图让你去做这些事情，或者相信某种事情。如果你所能数的社会影响少于20个的话，你要么是居住在另一个世界中，要么是你根本就缺少对外界事物的自主判断。

在某种程度上，社会就是由那些互相影响、说服、请求、强迫、勒索和控制的人群所组成的。我们把它称为社会，是因为它使用的是社会影响的技巧，而不是武力的逼迫。这种影响相对而言是和平的，也是有效的。想象一下，如果我们的社会影响不是通过说服的方式，而是武力的方式来进行，我们的社会会是什么样子？当你超速时，警察不是使用罚单而是使用枪支让你遵守社会秩序，或者你的老板不是使用奖励而是使用体罚来让你勤奋工作，或者政府不是通过宣传而是

使用屠杀来改变人们的态度，这样的社会，是不可能维持下来的。因此，社会的兴衰在某种程度上依赖于社会影响的成功与否。

从另一个角度来讲，那些知道如何说服别人的人也最能够从社会中受益。那些能够有效地说服自己伴侣的人，往往会有比较快乐的婚姻生活。管理者通常要花费80% 的工作时间与上下级进行交流，成功的交流者往往会成为优秀的管理者。能够流利、自信、鲜明地表达自己的看法和思想的政治家往往更容易激励自己的下级去实现某种政治目标。同样地，聪明的广告往往能吸引更多人的注意，达到商务上的成功。

因此，影响他人的能力，以及抵制影响的能力与一个人在生活中的成功紧密相关。但不知道什么原因，社会影响这一课程从来就没有在任何学校教授过。尽管教育学家、心理学家、政治思想工作者、新闻工作者、市场营销专家、管理人员和外交人员都或多或少地运用了社会影响的一些技巧，但其原则、原理、方法、局限性和道德性都没有被认真系统地学习和讨论过。很多人都没有意识到这些影响的存在，通常过分高估了自己做决定和判断的自主性和自由性。作为一个处于社会影响网络中的人，知道如何控制影响情境，选择最佳的影响技术，从而达到影响他人或抵制他人影响的目的，应该是个人生存的最基本的技能之一。

那么什么是社会影响呢？从心理学的角度来看，社会影响指的是通过某种方式达到的对人的行为、态度和信念的改变。行为上的变化叫做接受，态度上的变化叫做说服，信念的改变叫做宣传或教育。

接受通常并不要求被影响的人同意影响者的观点和看法。它只需要被影响者表现出某种行为倾向。比如说你为了让年轻人出来参加一个反战游行，你可以不要求这些青年接受你的观点，而只需要他们参加你的集会，这样，播放一些年轻人爱听的音乐或者找一些俊男美女

辣舞助阵就足以把他们吸引到你的聚会上来。这就是行为的服从，也是常见的社会影响方式之一。

说服却是要赢得被影响者的心，必须要有态度的改变，包括感情的改变。虽然说服通常难以产生，但它的效果通常更持久。如果你想让一位好朋友停止吸烟，你就必须给你的朋友讲吸烟的害处或者是谈到某一位吸烟出了问题的人的经历。这可能会引起对方的兴趣或反感。重要的是，你们可以开始心平气和地讨论吸烟的坏处，包括治疗吸烟问题的费用的昂贵和不吸烟所带来的正面的效果。你可以指出对方看法中的不一致性和错误性。通过这样的讨论，对方可能最后同意要逐渐减少吸烟的次数和数量。这种变化使得你愿意答应你的好朋友为他做更多事情，直到他停止吸烟。如果你是一个成功的说服者，那么你的好朋友就会真的戒烟，而且还没有意识到这一变化来自于你的影响，而相信是他自己的决定和自己的态度。

在中外交往中，最让人误解的概念是“宣传”（propaganda）。在现代西方语言中，宣传指的是政治集团利用大众影响的方式来控制人们对某种信念的支持。它是一个贬义词。最早使用这个概念的人是教皇乔治十五，在1622年，他试图利用各种宣传来增加教会的势力。我们常说的宣传更应该称作教育。教育的含义是指学习新的知识。宣传和教育这两个概念的差别来自于你试图影响的信仰是否是对方早已经相信的东西。比宣传更极端的影响方式是洗脑和思想控制。它是通过强有力的操纵方式剥夺个人的自主性和自由。它灌输一个人不能自主选择的态度和观念。思想控制通常是通过将人与他的社会关系隔离开来的方式来进行的。因此，我认为洗脑和思想控制不应该看作是正常的社会影响。虽然它的影响者通常是某种社会集团和机构。

自从亚里士多德在他的《修辞学》这本书中首次记录说服的原则以来，人类不断地试图发现、定义和创造成功的社会影响的方法和原

则。社会影响可以说是所有的人类社会都关注的一种技巧和艺术。但是作为一种现代的社会科学领域，它的根源来自于第二次世界大战期间的社会心理学研究。当时的美国总统罗斯福非常关心如何维持美国人对政府和军队的支持。因此，他邀请了社会心理学家卡尔·霍夫兰去研究社会和军队的士气问题以及维持士气的方法。从此以后，社会影响的研究就变成了社会心理学里一个重要的分支领域，产生了很多有影响的研究理论和研究方法。

《态度改变与社会影响》这本书是对社会心理学在影响、说服、服从方面研究的一个精辟总结。作者津巴多是社会影响研究领域里卓有成效的研究者。他本人也是一位社会影响的大家。他的研究工作“斯坦福模拟监狱实验”是心理学中一个著名的实验。由于津巴多过人的宣传技巧，这个实验也成了大众语言中最有名的概念之一。在著名搜索引擎谷歌上，有关津巴多的斯坦福模拟监狱实验的条目超过了上百万。因此，由一位社会影响的大家来撰写一本有关社会影响的著作，这本书的质量是可想而知的。

津巴多教授也非常支持本书中文版的出版和发行，他的夫人马斯洛克教授是我在加州大学伯克利分校的同事，我们经常谈到社会心理学在中国的发展和前途。在主编这套《社会心理学精品译丛》时，我曾向他们要求推荐书目，这本书就是他俩的首选。这次，津巴多教授还特意为本书的中文版专门作序以表达他对本译丛的关怀和支持。

这本书的适用对象不光是那些对心理学感兴趣的人，也应该包括那些从事政治思想工作、教育、新闻、外交、管理、市场营销、文化、宣传等工作的人，还包括所有关注自己和社会的人。学习这本著作不仅让你能够掌握一门社会心理学领域的知识，更重要的是让你能够发现和意识到你周围的社会影响的存在。这种发现也是对自我的一种解放。它使得你能够对人性、人生和人心都会有完全不同的认识。

在阅读完这本书以后，你再来回答我在本文开头所提的问题：你在每一天中所遇到的社会影响有哪些？你就会发现你的回答数目就会远远多于你最初所能意识到的社会影响。这种变化也许就是对这本书本身的影响力的最好的证明。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

2007年8月

中文版序

我非常高兴地得知中国读者有机会阅读《态度改变与社会影响》一书的中文译本。本书中文版的出版和发行，对我而言有三重意义：首先，中国是一个具有悠久历史的文明大国，中国传统的儒教、道教和佛教一直就在为中国人提供欣赏自己生活的指导，这些古老的智慧与心理学的智慧有很多类似的地方，它们都试图对人性有更好的了解，从而帮助每个人最大程度地实现自己的潜能。不过据我所知，传统的科学心理学在中国的历史并不是很长，我猜测，这一延迟的发展可能与中国的文化传统有关。因为传统的心理学更多关注的是个人的思维、情感和行为，而传统的中国文化强调的则是集体、家庭和社会对个人行动的决定性作用。这就对传统心理学的个人主义倾向形成抵触。不过令人欣慰的是，现代科学心理学在世界范围内已经发生了天翻地覆的变化，尤其是社会心理学的兴起使得我们更关注个人和他所属的群体在各种社会情境中是如何行动的——这些情境就构成了人类行为的背景。此外，社会心理学家也开始讨论创造、维持和赋予情境合法性的社会系统的作用。在一定程度上，现代社会心理学家，包括本书的作者都在试图通过研究各种社会力量系统——包括经济的、政治的、文化的、法律的等等是如何影响社会情境，而情境又是如何与个体互动，来创造出结合了个人主义和集体主义的思维范式的新的社会心理学。

本书中文版出版的第二重意义是该书涉及的观念和研究可能对当前日益变化的中国社会具有应用的价值。世界上还从没有任何一个国家像中国这样经历着如此剧烈的生活方式、生活习惯以及价值观念的改变。随着中国逐渐地成为世界工业、商务、金融和政治中心，变化恐怕会成为中国人甚至世界人民每天都必须面对的问题。我所知的中

国人所体会到的变化可能包括从农村到大城市的迁徙、家庭结构的改变、工作方式的调整、教育体制的革新，甚至文化价值体系的突变等等。世界各地的年轻人还通过互联网、电影和流行音乐形成了一个新的全球社会，他们的生活与几十年前他们的长辈所能体验到的生活可能有天壤之别。我可以大胆地说，中国就意味着变化（China is change）。

伴随这些社会巨变的是沟通方式的革命。在人与人之间，在普通人与控制着成为好的公民所需要的各种资源的人之间，交流和沟通尤为重要。为了社会、家庭、公司、团队等各种群体的利益，我们就应该在行为、价值和态度上朝某个方向改变。本书系统地总结了心理学在态度形成和改变方面的研究理论和实践，能帮助你对这一领域有更好的了解。它能使你明白你是如何影响他人的，反过来你又是如何被他人和其他系统性力量所影响的。了解社会影响的过程，起码会对你有两种影响结果：第一，这一知识会使你在希望成为改变社会的力量时，变得更有影响力；第二，这一知识也能帮助你抵制你不需要的从众、屈服和盲从的压力。

本书中文版的出版的第三重意义是，下一代中国的心理学家在了解西方心理学有关态度改变和社会影响的工作之后，能够从事新的研究，发展新的理论来改进和提高这一令人痴迷的研究领域的知识水平。它的根本问题就是要研究人性是如何受社会条件影响的。中国人的智慧应该能在这一最古老而又年轻的问题上有所作为，我希望能在自己的有生之年欣赏到中国学者在这一领域的研究成果。

我很高兴应我的朋友加州大学伯克利分校的彭凯平教授的邀请，为本书的中文版作序。特此序之。

津巴多教授

美国斯坦福大学心理学系

2007年8月

英文版序

在美国心理学被少数几条行为主义的教条所控制的几十年，那些敢于冲破学术框架，探索心理学新领域的创新者大部分都是社会心理学家。他们看重人类在生活过程中的个人看法，欣赏不同的观察者所提出的对现实的不同的解释，捍卫不同文化、不同社会机构、不同人的内部和外部相互的作用。

长期以来，社会心理学在心理学的学科等级是属于较为次要的学科。但它正在逐渐向现代心理学的中心地位迈进。之所以做到了这一点是因为它建立了心理学所欣赏的认知的理论和方法，而这些方法在过去十几年内已经成为主流心理学最重要的特点。社会心理学也是心理学中普通心理学者的家园，是那些试图了解人性的深度和广度的学者所向往的领域。它关注困扰了社会学家几百年的大问题，但它也不是古板的，它并不反对由新的研究方法所提出的新领域。因为只有这样，它才能对我们逐渐了解的最重要的问题提供基于实证基础的答案。最后要指出的是，社会心理学家已经成为心理学领域中试图突破传统心理学的束缚，探索对现实生活做出有真正意义的学术贡献的先锋。在健康、生态、教育、法律、和平和冲突解决等领域都可以看到社会心理学家的身影。因此我们可以毫不吹嘘地声称，没有任何与人性有关的问题是社会心理学的研究和探索所涉及不到的。

写这本有关态度改变的教科书的想法，来自于我在哥伦比亚大学教的一门研究生讨论课，其中部分的灵感来自于观察学生们扮演影响者和被影响者间的互动活动。李·罗斯和朱迪·罗丁这样的优秀社会心理学研究生激发了我去写作一本关于态度改变的概念和实践问题的教科书。我最初的打算是写一本简单的读本。但第二年，在斯坦福大

学教学期间，我说服了埃比·埃布森，我当时的一个研究生与我合作写这本书。结果就写成了1970年出版的《态度影响和行为改变》。这本书给研究说服、态度改变和行为矫正的学生提供了一本基本的入门教材。而这一领域的应用部分在第二版（1977年出版）中得到了更多强调，特别是得到了我的夫人马斯洛克的帮助。她现在任教于加州大学伯克利分校。

我的新合作者利佩相信，将这本书内容更新以包括更多的有关态度和社会影响的认知研究的时候已经到了。他继承了在俄亥俄州立大学向格林沃尔德习得的社会认知传统。但随着我们共同创作进程的发展，一本与最初想法不同的，但更好的书逐渐浮现出来。这本书保留了原著中有关社会影响说服和态度改变过程的基本内容。这些中心内容不仅与社会心理学关系密切，它也与我们现实生活中许多的日常互动很有关系。但这本书与前几个版本所不同的地方是，它增加了很多有关人在受他人和媒体影响后行为改变的实验证据。同时，它也为生活在20世纪90年代复杂世界里的学术研究工作提供了很多的应用技巧。

菲利普·津巴多

前言

现在是我们这些研究和思考态度改变和社会影响的人所认为的最令人振奋的时代。在过去的几十年里，有关人们是如何变化的研究和理论得到了空前的发展。始于20世纪70年代的对社会认知的强调，产生了一个研究传统上定义为是说服和依从行为的认知心理学研究。它主要是对认知过程和结构有了新的重要了解。如今，对于动机，情绪和卷入的研究兴趣，催生了一个可以将这些变量与态度、认知、行为和情感综合起来的一种全新的研究方向。在对基础研究和理论的发展的突破上，社会科学家也在运用影响的心理学去应对日常生活中的重要问题。社会影响因此变成许多重要社会问题研究的核心（比如提倡健康生活方式，提高环境意识，新闻审查的效果，政治中的“形象加工”，极端巧妙的广告和市场推销），这些都与社会影响有关，而且理论和实际的研究也越来越关注这些问题，以及这些问题产生的背景。

以上所述的研究发展推动了本书的问世。我们希望在这本书里，综合来自于所有与社会影响有关的研究理论和实践，以产生一个综述性的报告。事实上，我们其中的一个目标就是要在一个相对较短的篇幅内将两本有代表性的关于说服和态度改变理论的好书结合起来，其中一本书就是理查德·佩蒂和约翰·卡乔波（Richard Petty&John Cacioppo）合著的《态度与说服：传统和当代的研究》（1981）。另一本同样是有关服从和从众的经典著作，也就是罗伯特·恰尔迪尼（Robert Cialdini）的《社会影响：科学和实践》（1988）。

结果这本书就包括了社会影响的所有内容：说服，依从，从众，认知不协调和自我归因，条件反射，社会学习，态度与行为的关系，

态度的卷入，偏见，非言语交流，甚至阈下影响。因此本书所涵盖的内容是广泛的，这些覆盖面较广的内容均可被整合在本书中一再出现的态度系统这一主题中。在这个系统中，态度，认知，行为和意图都受到外在事物的影响，而同时又所有受到彼此间的影响。

我们用了两章的篇幅来谈社会影响原则的应用。我们觉得它是“正在成长的”领域，也是未来的领域。一个应用章节主要关注在法律系统中影响的作用，另一个主要章节是关于如何提高生活质量的问题，包括：环境，个人心理健康等。

我们主要的受众自然是阅读本书的学生。我们希望通过向他们报告社会影响科学研究中令人兴奋的进展从而让这些学生感到振奋，并产生兴趣。同时，意识到这些知识对他们的个人生活和社会整体的意义。因此，我们希望以学生感兴趣的方式来写这本书。实践的问题，应用和日常生活的例子是心理学实验以及那些理论观点的一个自然的运用。我们的重点是要选择社会心理学的实验和现场研究（包括新的和传统研究，通过生动的方式表现出来，而且不断将它与大学生所感兴趣和所能理解的活动以及生活经历联系起来）。我们希望它是一本具有学术价值同时又能轻松阅读的好教科书。

这本书的主要阅读对象是本科生。心理学的基本知识可能会有助于阅读这本书，但是并不是阅读和欣赏本书的必要条件。这本书也可以作为一门关于社会心理学入门课程的阅读材料，也可以是一个大课程的主要阅读材料，或者社会心理学课程和研究生讨论课程，比如“说服与态度改变”、“社会影响”，甚至“心理控制”等课的阅读材料。那些教授社会心理学、传播学，以及商务课程的教授也可以考虑在“媒体环境”、“宣传和交流”、“大小团体的社会影响”以及“广告概论”等课程中使用本书。我们在本书中包括了与所有这些学科有关或来自这些学科的材料。

心理学，社会学和传播学的研究生应该也会认为这本书有意思、有内容。我们希望大量的例子和应用能扩展他们对其所希望研究的问题之间的关联和互动性的认识。如果有学生在阅读了本书后对本书所写的一些知识体系做出自己的贡献，我们会尤感欣慰。

目录

内容提要
主编简介
作者简介
《社会心理学精品译丛》主编序言
中文版序
英文版序
前言
第1章 一个充满影响的世界
社会影响的过程和情境
关于影响——来自“名人堂”（“恶人堂”）的故事
人际影响：皈依和个人接触
交流与说服：“山姆，再说一遍”
大众媒体的影响
影响的ABC：态度、行为和认知
态度系统
一个正在形成的主题：变化导致变化
建立在态度中心角色基础上的其他主题
从社会心理学角度看影响
随后各章预览
小结
问题与练习
第2章 对行为的影响：直接的影响途径
行为得以强化时的学习
工具性学习与列联强化
社会学习理论

侵犯行为的模仿
榜样的阴与阳
认可与不认可：社会奖赏的力量
从众：保全面子与赢得体面，获得知识
从众的成因
从众：好事还是坏事
服从：权威下的行为
米尔格拉姆的脚本：如果希特勒叫你电击一个陌生人，你会服从吗
从寻常人的角度来解释不寻常的行为
启动不服从的退出按钮
膝跳反射心理学：由直觉形成的影响
互惠规则
承诺规则
起点：当内部改变源于外部影响
小结
问题与练习
第3章 行为对态度的影响：当行为成为信念
归因与自我归因
归因理论
自我知觉与自我归因
自我说服与角色扮演
整个世界就是一个舞台……而我们只是演员
再论自我说服：电视是否施加了影响
自我辩解心理学：认知不协调理论
影响认知不协调程度的因素
认知不协调与理由不足效应：越少越好
降低认知不协调的模式
认知不协调与不道德的商业决策

认知不协调、自我归因以及自我肯定：相似性与独特性
过度合理化
不同过程的相似性
自尊的确认
结论
小结
问题与练习
第4章 通过说服改变态度：请相信我
寻求影响：社会比较过程
相关特征的相似性
观点的相似性
相异性作为比较的基础
成为影响的对象：说服诉求
说服过程的阶段
最初和最后的阶段
呈现与曝光
观念的过滤
媒体观点的管理
注意
屏蔽
接受和屏蔽
理解
接受：最大的障碍
认知反应：有意义的思考
接受的捷径：使用直觉而不是系统分析
电视播送的形象
系统加工的客观性和偏差
通往持久性说服的暂时障碍
小结

问题与练习
第5章 使说服更持久：态度改变的持久性和行为结果
播撒保持的种子：形成强烈、明确且极端的态度
适度的曝光
复杂信息的重复
保持：让说服经得起时间考验
再说一次，反复而更强烈地
系统分析：主动的头脑产生持久的态度
态度：自发的从属者
首因与近因：我第一还是我第二
将态度转化为行为：最终的说服
超越态度的情境力量
当态度屈从于行为：一致性的条件
对说服的奖赏来之不易
小结
问题与练习
第6章 影响的抵制与接受：说服的阴和阳
顽固的头脑：抵制遵从和选择性遵从
结构的效力：坚定性的认知基础
卷入状态：抵制说服和接纳说服的动机基础
克服抵制：解放极权主义的自我
正视（可解释性）的作用
唱反调的人是无罪的
问题指向哪里，我们就跟到哪里——即使自相矛盾
击中适当的心弦
另一个极端：说服是轻而易举的事
缺乏抵制：相关的案例
形成抵制的能力
引导压力转向有利的方向

偏见：一种致命的态度
从现在来看
从历史来看
社会心理学对偏见的关注
偏见态度的起源
最后提示：做一个开放而不人云亦云的人
小结
问题与练习
第7章 影响、觉察与无意识：什么时候你没有意识到的东西会改变你
对影响的觉察与意识
觉察、联想与情绪
觉察和“更高层次”的心理过程
向自动化转变
非言语（且不一定是有意识的）信息
观看：通过声音和表情形成印象
情感与谎言的视觉与听觉
说服与非言语沟通
非言语行为的自我知觉：我点头了，因此我是同意的
阈下刺激：难以察觉的影响
利用阈下“视觉”改变心理的可能性
阈下音频信息与嵌入式印刷信息：不太可能的影响
影响的伦理道德——觉察之外和觉察以内
觉察与意识：结束语
小结
问题与练习
第8章 影响与司法制度：艰苦的过程
抗辩模式：竞争性说服能确保法律公正吗
公正与偏见：一个权衡的问题

抗辩制中十分微妙的社会心理
警察局：证据搜集
目击者的证词：我亲眼所见
什么是朋友间的一个小小坦白
法庭：说服的战场
审判中的出庭辩护律师
鉴别证人
合议庭
大多数情况下的多数决定原则
少数派偶然的力量
本不应产生影响的事物确实发挥了影响
结束语：心理学与法律
小结
问题与练习
第9章 健康与幸福服务中的社会影响
亲环境影响：说服能够保护我们的地球吗
环境态度：行为链中的薄弱环节
增强动机：收益高于成本的亲环境行为
增加显著性：将亲环境行为牢记于心
从个人习惯到全球性的污染：普遍的差距
健康的促进
大众说服：知识丰富的公众就会是更健康的公众吗
医嘱：为什么病人不按医嘱行事
心理健康的社会心理学途径
以任何名义的治疗……都是一种影响
作为说服性沟通的治疗
认知-行为治疗与归因治疗：思考并且竭尽全力
认知不协调与治疗：承诺、选择与努力
社会影响，美好生活和你的未来

小结
问题与练习
附录A 研究与实验方法
现场研究中的相关法
实验作为因果关系的信息源
实验的概化：统计推论
从实验室推广至真实世界
实验设计
附录B 态度及其成分的测量
态度量表
对态度系统其他成分的测量
参考文献

第1章 一个充满影响的世界

社会影响的过程和情境◆关于影响——来自“名人堂”（“恶人堂”）的故事◆影响的ABC规则：态度、行为和认知◆从社会心理学角度看影响◆随后各章预览

每天清晨醒来，你的脑子里很可能想的都是这一天要做的事情。第一件事是这个，第二件事是那个，然后（千万别忘记）再是别的。也许你想和朋友共进午餐，但是要实现这个目的，你首先要早点溜出教室或是丢开工作。你得决定如何去做。也许你还必须计划这个晚上该怎样度过。晚上不必工作，所以你总算可以去欣赏那部朋友们极力推荐的影片了。或者，你还可以去参加那个被邀请的聚会。你得做出决定。但是，要事优先，你现在要决定的是：早餐吃什么？如果你在意胆固醇热量摄入的话，或者想到这个星期五已经吃了每周一次的熏肉和煎蛋，那么麦片粥和果汁要比吐司加咖啡更合适。总之，你自己决定。

想想看，每天都有这么多事情取决于你的选择。穿什么衣服，看什么电视节目，投什么人的选票，选读哪个专业，住什么地方合适，与谁结婚——选择简直是无休无止。对美国人及类似国家的人来说，生活就是一个充满选择的超级市场，任你选择。你可以决定你想过什么样的生活。

毫无疑问，我们对自己的生活有着相当大程度的控制权。可是，如此众多的人口拥有如此高度的自由，那么在追求个人目标和梦想的时候，我们如何做到在大多数情况下避免与他人的自由发生冲突呢？为什么在拥有这样无穷无尽的不同选择的同时，人们又会表现出如此多的相同之处呢？为什么在追求自己目标的时候，你常常可以让别人为你服务，而并不需要借助于法律、金钱、身体吸引力或特权的威

力？而别人又是如何限制你的选择，培养你的好恶，引导你的行动方向呢？

你是否有这样的经历：服从权威的建议或命令，而这些建议或命令与你个人的价值标准截然不同？可以肯定地说，你的行为举止屈从于你隶属的团体所施加于你的压力，而你事后恍然觉悟到这些表现不属于“真正的你”。你有没有买过某种广告产品，只是因为广告做得极富吸引力而实际上并不是你所需要的呢？

以上所涉及的就是所谓的社会影响（social influence）——由他人行为所导致的个人变化。我们每个人自然有做决定的自主权，但是，生活在这样的社会环境中，每个人都会或多或少地被他人的观点所左右。实际上，我们往往愿意接受那些聪明、公正而且关心我们的人的影响。作为一名社会成员，一个不可避免的角色，是要参与有来有往的社会互动，融入赋予我们生活意义的社会环境中。当然，反过来讲，我们每个人作为影响者又会试图对他人施加影响——让别人做我们的朋友；让他们陪我们学习或看电影；让他们给我们工作；让他们分享我们的观点甚至我们的生活。

社会影响比比皆是，发生在任何地点、任何时间，这个世界本来如此。要想在这个社会中最有效地发挥作用，就需要知道何时何地与如何利用这些影响。这样就有能力辨别可能施加于你的社会影响，同时有能力决定接受或拒绝某种特点的社会影响。本书旨在介绍社会影响的心理学，它将提供如何抵制不需要的影响源，如何成为更有效地发挥影响的一员等实用性的建议。以上观点是建立在社会心理学、政治心理学和大众传播领域中所做的大量有关说服和依从的研究。在这本书中我们要考察一下学术界的实验性研究和理论，并超越这些理论，综合从事影响行业的专业人士的观点和知识。这些人擅长的领域

包括营销、广告、推销、民意调查、游说、筹款，甚至征兵以及为邪教组织招募成员。

社会影响的过程和情境

社会影响过程包括一个人影响或者试图影响另外一个人的行为、感觉，或是想法的行为过程。这种影响方面可以是政治问题（比如堕胎），产品（比如无糖饮料），或是某种活动（例如考试作弊）。于是，你可能会试图说服你的朋友在堕胎问题上同意你的立场；你可能劝说你另一个朋友尝试你喜欢的一种新型饮料。当一个崇拜你的朋友向你坦白想要作弊的念头，你自己的清白考试历史可能会给你的这位朋友树立一个榜样，使他排除要想作弊的杂念。在以上情况下，你扮演的角色就是社会影响者。

在上述情况下，你改变了或试图改变了某个人的行为、感情和对某个问题、事物及行动的想法。在其他情况下，刺激物是你自己：影响者。比如，你可能会通过潇洒的举止和迷人的微笑来赢得喜欢你的新朋友。还有一种情形，刺激物可能是你影响的对象——比如，你和一个沮丧的朋友交谈，鼓励他提高自信心。咨询师和心理治疗师都是专业的影响者，其目的往往就是改变他们影响对象的自我意象。最后一种情形是，你自己本身既是影响者，又是影响对象。比如，决定采取一些改变自己的策略以实现减肥，结识新的朋友，按时完成工作等新年誓言。

社会影响的技巧多种多样，但是归根到底可以归结成几种基本的影响过程。这些过程依赖于人类如何思维、记忆、感觉和决策。在讨论做什么以及如何做从而最有效地达到影响的目的前，首先最关键的

是要了解为什么这样做会产生社会影响，也就是说，懂得社会影响的心理学。

本书作者的意图即是如此。我们的学术目的是提供有关各种形式的社会影响的本质的信息基础。从应用角度讲，我们期望这些知识在你日常生活中体现出价值——使你成为更成功的社会影响者和更明智的公民——能够识别并拒绝不利的社会影响和不公正的权威。

但是首先我们以一些具体而且鲜明的社会影响的例子来拉开帷幕。这些例子发生于三种相当不同的情境下：人际之间，说服，以及大众媒体。这几种影响情境的第一个差别在于每种情境的个人化或个体化程度的大小；第二个差别在于所影响的大小、范围和目标听众的不同。

最具有个体化的影响情境是人际情境——直接参与的人数有限，而且影响者和被影响对象之间可以有一对一的交流。你的两个要好朋友试图说服你同他们（她们）一道去看电影便是一个很好的例子；以及母亲督促她忙碌的孩子收拾自己的房间，或者是一个销售商向你推销某一款汽车。

说服情境也很常见，在这种情况下，沟通者通常是演讲者，试图取得听众的赞同，或使他的倡议付诸实践。说服是指单一影响源试图同时影响很多人。传教士就是通过说服来改变听众的态度和行为的典型。说服情境不如人际影响情境那样具有个体性，但是，有些沟通者却能够以充满激情和感染力的演说，神奇有效地征服听众，因此被认为充满魅力。

在大众媒体情境中也有社会影响。各种信息和形象通过电视、广播、印刷品传及世界各地的亿万人口。从性质上讲，这种影响不具有什么个体性——不仅因为这种传播的设计是针对众多个体，而且交流

方式也要通过某种媒介。传播者既不能身在现场，而且也不能明确地指定某个人或某种实体是被影响的对象。既便如此，通过大众媒体传播的影响可以相当深远。每年花费在无穷无尽的商业产品和政治侯选人包装上的上百亿美元的资金便是这种影响之有效程度的极好见证。

在介绍三种主要的社会影响情境之前，首先我们先来看一下这些社会影响形式在当今社会及历史上的实例。对于人际影响情境，我们来考查一下文鲜明统一教派信徒招募者用来征集年轻人加入他们的邪教组织的策略技巧。对于交流和说服情境，我们来回顾一下那些富有魅力的沟通者：例如，马丁·路德·金、罗纳德·里根、阿道夫·希特勒以及人民圣殿的头领琼斯的号召力的来源。至于大众媒体影响，我们将着重于烟草公司，来看看它们采取何种策略和技巧来引诱不会吸烟的人开始吸烟，使已有烟瘾的人抵制戒烟宣传。这些实例和随后的理论综述将展现我们在后面章节加以详述的主题和原则。同时，这些例子来自实实在在的生活，而不是像某些学生所想象的那种抽象的学术练习。

关于影响——来自“名人堂”（“恶人堂”）的故事

人际影响：皈依和个人接触

你很可能听说过文鲜明统一教派，20世纪70年代一个极端的邪教组织的名称。这个组织是由一个自称为新救世主的韩国富商文鲜明发起的。文鲜明统一教派曾成为非传统宗教运动的先锋，它在大学校园和城市中心积极招募年轻成员，使上千人皈依旗下。接着读下去你会发现文鲜明统一教派在90年代仍兴盛不衰，很可能就在你的大学和中

学招募成员。不同的是，这种招募是以一种新的比以往更为奏效和隐蔽的方式在进行。

以下是统一教派招募的典型过程。首先教会成员在街道上接近一个可能的被征对象，并交给他一个小册子。招募人可能解释说她代表一个由“关注世界未来的年轻人组成的国际学生组织”。他们聊了一会儿，她对年轻人的敏感性印象很好，于是邀请他参加当天晚上的免费便餐。年轻人可能会问“晚餐何人提供？”她便会回答：“是CARP原则研究大学联合会。”这个名称很好听，每个词或是整个名字都不让人反感。于是那个眉清目秀、着装整洁的年轻女性使你觉得这个聚会很有趣也充满意义，她在含蓄地暗示“如果你今晚没有什么特别的事情，为什么不参加呢？”

假如他接受了邀请，这个招募对象便会在那个晚上走进一个装饰优雅的“参观者服务中心”，同时到那里的有10～20个年轻人，其中大约六七个人是和他一样的受邀者，而其余的，则是训练有素的影响者。晚餐惬意可口，环境优雅欢快，而且令人感到“无条件被接纳”。这就意味着对于来客的公开的热情和对他所说的任何事情的尊重。那些老会员——通常是大多数——则得心应手地引导着谈话的进程；描绘该组织如何行善世界以及现代生活中的不幸和苦恼；尽管这些社会、经济和政治问题错综复杂，但其解决方法却可能很简单。

晚餐过后，杯盘收尽，接下来是吉他表演，充满节日气氛的歌舞持续一个小时左右，一个笑容可掬的老会员才开始正式的演讲。受邀者需要回答的问题诸如，你愿不愿意生活得更幸福，你所感受的目标渺茫和不满是不是由于你生活在一个被误导的不幸的社会环境中。如果他的回答正中这些人的下怀，他们的微笑和褒扬接踵而至。假如回答是否定或不确定，这些人便皱起眉头，目光移向别处，像是阴了天。有时候，受邀者可以意识到自己正被宗教运动的追随者们所包

围，但这种感受很快消失，至少在此时此刻。幻灯片闪现得很快，上面出现的是快乐的人群在教会所拥有的美丽的农庄生活着。之后，他们便会邀请新来的人去那里度周末或是消遣一周。“我们有车今晚就启程！”大家彼此牵手，拥抱，一派亲密气氛。你究竟是想融入其中，还是拨脚离去，回到你自己那孤独寂寞、不受赏识、与世隔绝的处境中呢？这就是快乐的受影响者头脑中所能想到的问题。

如果我们的客人接受周末度假的邀请，就像一些其他客人一样，在驱车前往的路上，他们会很轻松地交谈宗教信仰的问题。接下来的两天则是从早晨八点钟到晚上十一点钟严格无间歇的日程安排。早晨被一群唱歌的成员唤醒，新来的客人和他们一起晨练，做清晨祷告，吃早餐，唱歌。接下来是两个关于统一教会的原则和信仰的讲座和午餐。午餐后是体育活动，歌曲练习，讲座，晚餐和晚上小组讨论。一切都进行得很快乐，就像重新回到从前最好的暑期野营，惟一不同的是没有私下交谈的机会。这是一种真正的快乐。在这里工作的正式成员们看起来都很心满意足，可是客人们也会在讲座或讨论会上听到严肃的话题——圣经、耶稣基督、人生的意义等等，强调的主题始终是爱、信任和道德；重点是这个社会已经走向歧途，而文鲜明式的哲学则可纠正这一切。

客人从来没有独处的时候，至少有一个教会成员——往往是颇具魅力的异性——会自始至终伴随。无论是小组讨论，还是进餐时，每个客人都至少会有一个会员陪同。如果细心观察，你会发现那些会员们在小心翼翼地引导人们的交谈会话——提出教会的信仰，尽量避免与主题无关的话题和意见，如果发现客人有消极迹象，会员则立即收起笑容；而对积极态度则大加褒议。总之，这些会员们会齐心协力地创造出一种和谐与睿智的表象，而客人则感到受到特殊待遇——被别人喜欢，成为“大家庭的一员”，参与分享重大事件。当周末即将结

束的时候，他会被邀请多逗留一周或更长时间，以便“增进对我们的了解”，进一步探讨那些“我们还来不及谈及”的话题。

现在你可以看到整个过程有多么秘密。潜在的新会员与影响者进行长达几小时至几天的面对面接触，而后者的使命就是要改变前者的信仰和行为，使其加入到他们的组织中，成为异教的一分子。看起来似乎你正被邀前往天堂，远离你从前过的地狱一般的日子。听起来满不错的交易，对吧？你怎么可能出差错呢？



一位哈瑞奎师那对一位无处可遁的听众宣传文鲜明统一教派。

大约三分之一的被邀请者在度过这个周末之后会接受主人的邀请逗留更长的时间，而大约十分之一的人会最终加入异教成为一名正式成员（Ga□lanter， 1989）。这些统计数字使你感到惊奇吗？30% 和10% 可能看起来并不多，但任何一个广告商或是走门串户的推销员会很乐于接受这种依从的比率，因为假以时日经过继续努力，这些数字就会变成许许多多成功的案例。毫无疑问，这就是有组织的社会影响。那些皈依者入会后的典型行为表现是：弃学，为了原则信念放弃所有金钱和财产，背离家庭和朋友，全心全意地追求弃恶扬善即拉新人入伙。皈依的教徒们甚至情愿让教主来决定他们的婚嫁之事。1982年，文鲜明在麦迪逊广场花园为2100对新人主持了一个大型婚礼——全是他“指定”的婚姻，并且很多对新人在此之前并不相识。

皈依统一教信仰是一个很彻底的过程。20世纪70年代，异教被认为是对社会的威胁。它们被指控为“洗脑”。许多大学开设入学课程教育新生们如何抵制异教的拉拢，还有些家长想把自己已经皈依异教的孩子“绑架”回家，有时雇用武力强行将孩子从异教中解脱出来。因此一个新的服务项目应运而生，叫做反灌输。许多家庭参加了这个方案，一个系列高密度反影响教育要支付超过2万美元的费用（而且不保证一定奏效）。一个被“抓回来”的新异教成员会被交到一个“反灌输者”的手里，后者则使用类似于统一教会所用的技巧去解除导致前者皈依异教的那些社会影响，从而翻新、改造前者而使其恢复原状。后来法庭决议已经减少了这种“绑架式反灌输”的活动。（《旧金山观察家时报》， 1990年2月12日）。回到未来。尽管这样的异教组织已不像以往那样流行，统一教会以及其他成百上千个异教仍然存在。事实上，我们前面对于异教招募新会员的描述来自1989年8月刊登在《旧金山时报》上的一篇主题文章，其作者就曾在1989年的夏天被“招募”过（Nix， 1989）。统一教会从未从我们身边消失；它只不

过是转换成一种更隐秘的形式以适应时代的变化。尽管他们的教化手段没有什么变化，但他们调整了言语措辞使其与今天年轻一代较为保守的观点一致，并用被主流社会尊重的光环作为掩饰。统一教会现在称自己为“统一主义者”。教会以前的青少年分会和城市分会早已从类似嬉皮士的名字，比如“创造性社区项目”，改换为更适应主流的名称，“道义研究学院联合会”。谁能对此名称吹毛求疵呢？由于法律的原因，教会中那些具极端倾向的教育项目已被取缔。例如，会员们在招募过程中隐瞒身份，直到被招募人参加教会集会之后才揭晓的欺骗做法——称为“天堂的欺骗”——以及那些以睡眠及食物剥夺长达一周为手段的聚会改造。统一教会的现行政策是一种公开的保守主义。这个组织对保守派政治事业大量捐资，致力于国会政治游说，并自1982年起拥有极端保守主义的日报《华盛顿时报》。



1982年7月1日，文鲜明牧师为4000多名统一教派的信徒在纽约麦迪逊广场公园举行集体婚礼，所有这些年轻人接受了文鲜明为他们个人选择的配偶，有些人在婚礼之前根本就不认识（UPI/Bettmann Newsphotos）。

然而招募活动一如既往。在美国有多达1万名以上的信徒致力于以传统的方式招募新成员。另外有4～5万名统一教会成员遍布全国各地，过着主流社会的生活，教会组织在韩国及其他国家正在不断壮大。

极端正常的社会影响。是什么原因使得统一教会的征募手段如此奏效呢？并不是群体的催眠术或洗脑。统一教会的成员并不是木讷呆板的僵尸，教会中也不存在任何身体上的强迫。与某些流行的传言恰恰相反的是，统一教会的农场和聚会地点周围既没有尖刺的铁丝网，也没有武装的卫兵，更不见口念咒语，神通广大的演说家诱惑这些年轻人踏入此路。大多数被招募者从未直接接触过文鲜明本人，而他自己也并不具备与人交流的卓越才能。我们可以从正常的心理学过程来理解这种导致相当快速的宗教皈依的社会影响技巧。有两个原因使得这种皈依看起来具有戏剧性和“异常”。首先，大多数受到教化的年轻人都有一种被疏离和孤独的感觉，或是对自己的未来感到焦虑不安。的确如此，统一教会招募者所寻找的目标便是这些看起来孤独无望，无生活目标的年轻人，尤其是外国留学生以及假期旅行者，所以最可能被招募的对象往往特别容易接受任何关注和友爱的攻击，容易相信这个教会可以将他们引向更美好的生活。其次，这些招募手段的数量和多样性也有利于产生这种极端影响的效应。一般来说在一种特定场合，我们只遭遇到一种影响技巧。而统一教会的招募者则是将所有影响武器悉数尽用，全方位攻击其影响对象。

在随后的章节中，我们将逐一细致地探讨这些影响手段的心理学内容。也许当谈到这些典型的招募手段时你已经意识到一些。这其中包括（1）从小小的许诺开始逐一升级，每一步升级，被招募者都必须为此找到借口（首先是晚餐，然后度周末，然后是逗留一周，最后是把你的钱都给我们）；（2）屡次的具有说服力的论证为令人烦恼的个人问题提供明确易行的解决方法；（3）强大的群体动力——包括这些

令人愉快、可以和睦相处的会员的强大阵容和他们的吸引力；（4）使被招募者忙碌于信息交流和活动而无法顾及提出异议；（5）积极强化（微笑，美食，以及特别关注使人感到备受瞩目）等等诸如此类的技巧。

这种对多种人际影响技巧的综合运用绝不仅仅局限于宗教组织。这种教会招募人员的方式与戒酒俱乐部帮助酗酒者与酒绝缘的做法极为相像（Galanter， 1989）。在这个高度成功的自助组织中，有各种形式的宣誓仪式，群体对个人的说服使后者信奉严格的教义，改变个人的生活方式。而不利的一面则是，某些恐怖主义分子组织也奉行这个统一教会系统。

这种社会影响是否合法呢？宗教异教组织，尤其是统一教会，在1988年又在新闻中隆重登场——话题则是有关加州最高法院对前统一教会成员戴维·摩尔科（David Molko）和特雷西·利尔（Tracy Leal）诉讼案件的裁决。这两个人曾分别被统一教会招募并灌输教义，其方式正如我们前面所描述的那样。他们作为自愿和积极的被招募者，在位于北加州的统一教会农场逗留数月之久，并最终成为该教会正式成员。他们前往不同的营地和村庄去接受专业性训练。俩人也都回到城市以沿街贩卖鲜花的方式为教会募捐。

摩尔科27岁，刚从法学院毕业，他参与教会活动6个月，捐献自己的6000美金给教会头目，通过教会的赞助选修律师资格考试的复习课程，并参加律师资格考试。利尔是一名19岁的大学生，加入教会4个月。他们在执行教会任务的时候被其父母所雇的“反灌输”工作人员劫持。通过反灌输教育，两人都同意离开教会。随后他们决定起诉教会使用欺骗和洗脑手段引诱他们入会，非法地限制他们的活动，使他们遭受精神创伤。

法庭基于此诉讼违反宪法而不予审理，美国宪法第一修正案禁止对宗教信仰和思想自由予以干涉。而统一教会作为一个真正的宗教，只是表达其宗教思想，以及招募会员。上诉法庭因此赞同上述决定。但是，加州最高法院在1988年10月推翻此项决定，法庭的裁决是摩尔科和利尔有权对教会欺骗行为和自己所受精神创伤起诉，但不可以对被非法限制行动起诉。法庭认为，教会所使用的“强制性说服或精神控制性的高强度的方式”，很可能造成了摩尔科和利尔“无能力作出不加入教会的选择”（Mol□ko/leal v. Holy spirit Association，1988，《旧金山时报》， 1988年10月18日）。

这项裁决引起了很大的争议。什么构成“强制”？什么是“精神控制”？这项裁决向心理学家，同时也向一个民主社会的公民提出了一个共同的问题：什么情况下自由意志指导我们的选择？什么情况下不可抵制的情境势力决定我们的选择？仔细思考一下这个案例。不错，在摩尔科和利尔的被招募过程中，统一教会的活动主持者运用他们所谓的“天堂的欺骗”手法，并在被招募者询问时隐瞒其统一教教会成员身份。但是几天之后，他们已经被告知在与何人相处，而且继续逗留数月之久。两人在法庭上公开承认他们曾被告知可以自由离去。没有任何证据或认证表明教会曾对他们施用暴力强迫。摩尔科和利尔都回忆起当初如何对是去是留举棋不定，而最后做出逗留更长时间的决定。他们同时回忆当时面临很大的社会压力，而且承认在当时也意识到这种压力的存在。既然他们意识到是这种压力在驱使他们做出决定，难道他们没有理由去抵制这种压力吗？矛盾的是，他们最后离开这些“捕获”他们的人的过程却是强迫性的。

统计数据有时可以帮助展现事实。你可能还记得只有不到10% 的被招募者选择加入，成为统一教会会员。更进一步的研究显示，在这不到10% 的人群中，相当一部分人在被招募前就已经倾向于类似统一教会的思想和生活方式（Barker， 1984）。从这些事实很难推论摩尔

科和利尔所遭遇的这种神秘的高压强制力量，会使几乎所有面对它的人不可抵御。由于惧怕对宗教自由的侵蚀，很多传统教会在这个问题上站在统一教这边。还有一些“法院之友”提起法律诉讼，力辩如果当事人没有受到身体上的限制或处于危及生命的境地，就不可能构成“强制性说服”。

尽管目前我们不会在高压强制问题上倾向任何一方，但是我们可以肯定地说，统一教教会很协调地运用了大量人际影响技术来争取皈依者。众所周知，这些技巧很是奏效，特别是当被巧妙地组织成一套和谐的程序时，可以在某种情形下诱使某些人产生极端性的变化。然而，统一教会的技巧并非什么“外来物”，也不是统一教会所独有。人们在很多的影响情境中使用这些技巧，极少人认为它们具有高压强制性，更没有什么“精神控制”。从高压推销，到协同努力劝说人们不要酒后驾驶，到拒绝毒品，到安全性生活，有效的社会影响技术被有意识地、大量地运用于几乎每个人的日常生活中。

争议的关键问题是：（1）在什么情况下“典型和通常”的心理压力成为了异常和不公正的，或是过于强大以致常人不可抵御；（2）当一个人没有受到身体上的限制时，我们可否说他或她在某种情境下失去抵制或逃避的自由？但是话又说回来，难道不正是对情境的主观解释（见解）指导着人们的行为，造成“天堂般的地狱或是地狱般的天堂”吗？随着你对社会影响过程的了解，这些都会成为值得深思的话题。而现在，摩尔科与利尔诉讼案的裁决突出了社会影响的潜在力量和复杂性。对此我们将在本书中进一步解释和阐述。

交流与说服：“山姆，再说一遍”

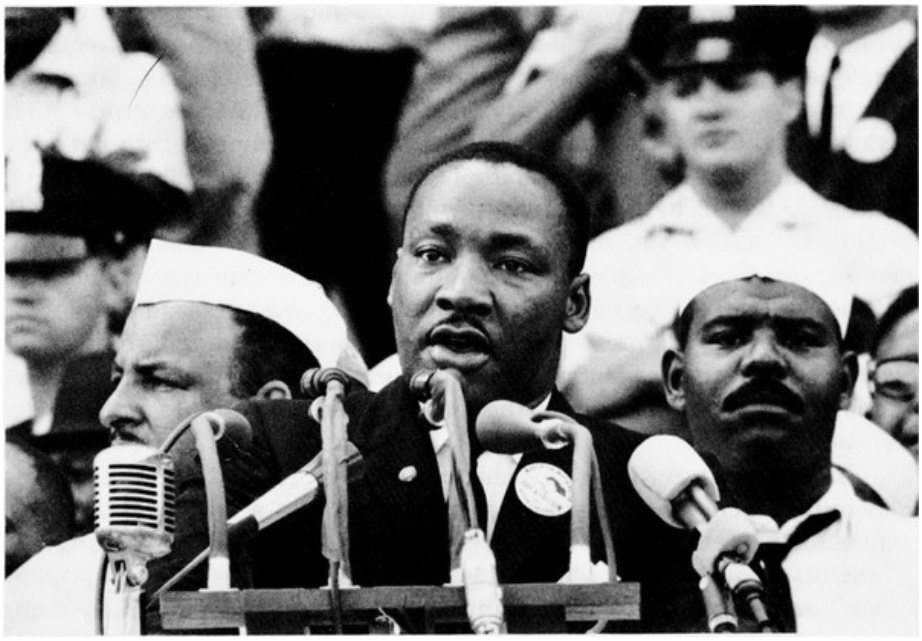
一个强有力的演说可以影响许多人，而一个人一个人地施加影响则要费力得多。人际影响需要花费很多功夫因此效率不高。但是通过

巧妙用词即所谓的雄辩术（rhetoric）则可以有效地影响庞大的人群。这种技巧鲜有人能娴熟运用。而那些精于此道的人则可以推动世界前进。不幸的是，他们也可以让世界倒退。下面所列举的例子就是这样的雄辩家。包括被世人尊敬的，也有被世人鄙视的。

自由之声：马丁·路德·金。他的演讲对无数人来说至今仍余音缭绕。“我一直到山顶，看到了一片净土”“我们必胜！”“我有一个梦想”，“自由了！自由了！感谢全能的上帝，最后我们终于自由了！”称马丁·路德·金为雄辩家并非言过其实。他是20世纪50～60年代人权运动的核心领袖，其领导才能和贡献表现为多种形式。他写书，领导游行，组织和平抗议和联合抵制活动，曾被小人算计，也曾为信仰受监禁之苦。而他的雄辩口才，胜过其他任何才能，开创了美国种族关系历史上的社会革命。他的言辞之强有力，可以唤起广大听众——无论黑人和白人、穷人和中产阶级——的巨大情绪震动，唤起人们的行动。他的演讲影响了大批的听众，使他们投入非暴力的人权运动，以非武力方式面对枪口、警犬和警棒。正如圣雄甘地在印度领导的非暴力反英运动一样，马丁·路德·金证明了语言的威力胜于刀剑。

在马丁·路德·金的演讲技巧中，究竟是什么使其如此独一无二，给人印象深刻？当然，作为演讲家，他言语流畅，行动活泼，作为一个训练有素、经验丰富的传教士，他的布道震撼人心，唤起听众的感情共鸣。他可以娴熟地将非言语的“声音”传递给听众。他的表情和声调——无论是表达愤怒、同情，还是快乐——都和他的言辞密切相应。听他的演讲，你绝不会感受到任何伪善或冷漠。恰恰相反，你感受到的是一个献身理想，一个对更美好的未来社会充满激情的人。金也很善于观察听众的反应。他有时停顿，让一时感到敬畏的听众细细体味，然后声调渐渐提高，将听众逐步带向高潮。这是他演讲术的突出标志。像其他伟大的演讲家一样，他使传达的信息简明易

懂，直截了当，不时重复关键性字句，以使听众能够同声共鸣。在本书后面章节，我们将对非言语信号（包括声调、表情等等）的重要性详尽阐述。



一个与各种听众都心有灵犀的沟通大师：1963年，马丁·路德·金神父在做题为《我有一个梦想》的著名演讲。

马丁·路德·金的演讲内容对其演讲所产生的深远影响同样起着关键的作用。他是个敏锐聪颖的天才演讲家，他明白他的听众已经和他有共同的立场和目标。他有效地利用这一点，在阐述他自己的希望和信念时，用“我们”和“我们的”这样的字眼。通过运用关键性词句和团体性暗示等方法，使听众感到自己是一个重要运动中享受特权的成员——一个站在梦想起点的成员。这样有助于使听众从一种单纯的赞同变成志愿的行动。同时，观众的欢呼具有的感染性可使不少中立者发出赞同的呼声。这便是他的“主场优势”。

电视和广播拥有更广大的听众和观众——沉默的大众，但他们并不全都热心于金所关心的事业。金作为说服者的杰出之处，恐怕是他

如何使他的广大听众认同并支持美国黑人人权解放。在他的演讲和布道中，金“强调他自己与听众，人权运动与听众的共同之处”——都是基督徒，都是美国公民，一个象征着信仰个人自由的国家。金一再地提醒他的听众，自由是犹太基督徒和美国人民的共同理想，争取种族平等的运动是神圣公正的行动，正像为世人称道的以色列人的后代，早期基督徒和移民美国的英国清教徒所从事的斗争一样。他的演讲中不乏圣经语言，也常引用著名黑人传教士和深孚众望的政治家的言论，诸如约翰·肯尼迪，这些众所周知、广泛引用的话语论题会在绝大多数听众中引起共鸣。这种将新思想同为人熟知并赞赏的思想相结合是对修辞学的绝妙运用（Bettinghaus， 1980）。总之，金运用听众认同的语言将自己的演讲与宗教、文化和爱国主义精神相一致（K. D. Miller， 1986）。金运用娴熟的两个决定说服成功与否的关键因素是：（1）建立演讲者和听众之间的感知共同性；（2）在人们的意识中创造一种积极的联想。后面章节中我们将详细探讨这两个因素。

让信息被听众一听就懂是更为关键的下一步；而金在让听众理解其宣传内容方面十分内行。修辞学家们观察到，尽管金拥有高等教育背景并擅长词语表达，他的言辞中却总是融入许多日常用语，被称为“圣经方言”（Marbury， 1989）。他将通俗易懂的语言巧妙地与圣经中的引语和主题融为一体，清晰地传达给教民听众。他使听众容易理解并重复他的观点，鼓励他们将所听到的东西齐声重复——一种被称为“呼唤和反应”的技术。听众了解到所传达的思想，相信它，进而改变自己的思想，然后将之付诸行动。

卓越的沟通大师：罗纳德·里根。前美国总统里根的讲话也具通俗易懂的特点。这一点很能说明他为什么以卓越的沟通大师而著称。他所表达的观点很是简单：如果我们每个人都遵纪守法，回归根本，一切都将平安无事。据近期几项心理学家研究，这种积极乐观的主题

很能博得人们的欣赏（Zullow et al.， 1988）。但是，使里根及其政策广得人心的原因则是他将他的观点传达给民众的方式。讲话时他的面部表情诚恳并稍显迷惑，仿佛在说，“我并不明白为什么人们把这事弄得如此复杂；任何有常识的人都该知道……”在20世纪80年代，有很多选民认为自己具备常识，而且他们很高兴有这样一位领导人物与他们有同感（而不是坠于那种抽象说教的云雾之中）。里根那种平稳流畅的语音也同样给人以舒适感。同时，里根还具备一种典型的有魅力的交流者的素质（Baron&Byrne， 1981）。他对社会趋势和变化高度敏感，在其就职期间，正是美国中产阶级抨击强大的政府、自由主义以及越战期间“非爱国主义”情绪的时期。他熟练自如地将“寻回骄傲、价值和爱国精神”这一主题编织到他的公开讲话中，没有高调，也不深奥难懂，但却效果颇佳。



简明直接的信息和真诚的面孔，使得美国前总统里根成为了“卓越的沟通大师”（UPI/Bettmann Newsphotos）。

值得一提的是，里根有过职业演员的训练，这使他面对电视镜头时表现自如，而他的许多政敌，如卡特和蒙代尔，却有些惊慌窘迫。每当面对镜头，他就像在面对南希的笑容交谈。而他的对手们好像面对一个黑洞，如同看着他们的汽车贮物箱。

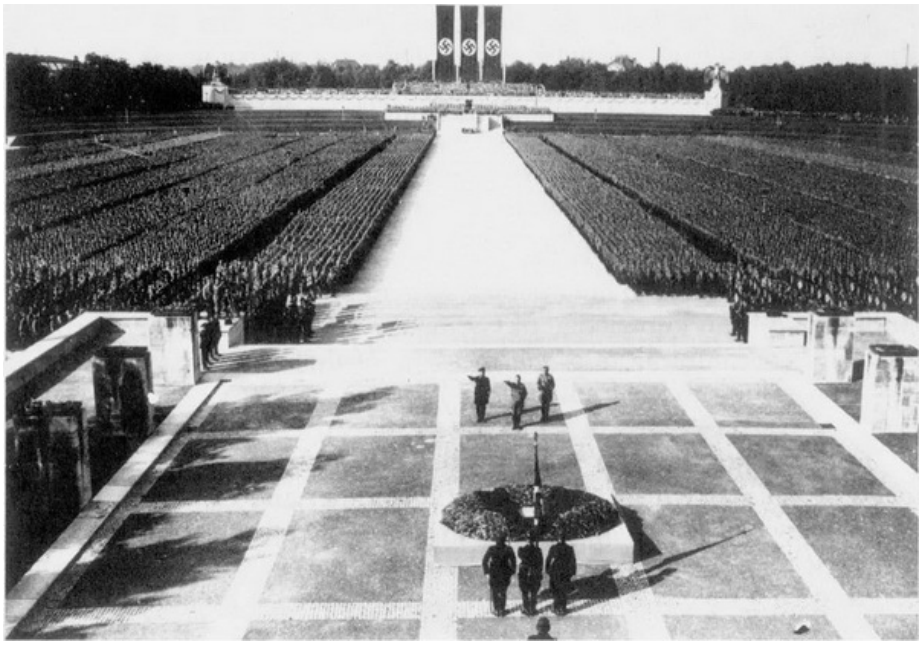
这里我们谈及了两位影响深远的演说家——马丁·路德·金和罗纳德·里根。他们在演说中所表现的情绪截然不同。金是一个感情激烈的传教士，而里根则显得言语轻松、平易近人。他们与听众交流的方式完全不同，但其背后，我们看到他们主要的共同点在于乐观的思想主张，显而易见的诚恳态度，表现出与听众的一致和相似，以及信息的简洁清晰。历史一次又一次地证明，如果这几种成分搭配恰当，它们就是强有力的推动者。

毁灭性的辩才：阿道夫·希特勒。从消极意义上讲，强大的说服力可以产生毁灭性的影响。希特勒便是一例，这个小个子无论是形象，还是气质都与马丁·路德·金不可同日而语。最起码，在人性和道德方面他的理想和行为恰与马丁·路德·金背道而驰。但是，希特勒却有一点与金相似：可以感动听众——极广大的听众。他演讲时情绪激动，以抑扬顿挫的音调取得最大效果。他紧密联系当时德国人民的思想情绪——受挫的爱国主义自尊心，由于第一次世界大战的羞辱性惩罚导致的怨恨和挫折感。正如其他杰出的演说家，希特勒恪守一个如今仿佛是作政治演讲必循的神圣箴言：简明为佳。用希特勒自己的话说：

> “听众的接受能力极为有限，他们能懂的很少。另一方面，他们忘性极大。既然如此，有效的宣传必须集中局限于很少的几点而且一定要用标语口号的形式来表现，直到每一个人懂得这个口号的意义。牺牲这一原则而去追求全面，就必然使有效的宣传工作付之一炬，因为人们不能够消化或记住讲给他们的东西。”（Hitler，1933，p.77）

除了他的演讲术之外，希特勒还有一个绝招，这个可以算作是他的特殊创造，那就是演讲场面的壮观宏伟。你已经看过关于纳粹德国

的新闻影片以及数不胜数的电影片断：成千上万踏着正步的军人，巨大的红色条幅高悬在威严高升的讲台之上，神秘（令人毛骨悚然）的聚光灯，瓦格纳歌剧进行曲。所有这一切都唤起一种震颤的情绪，把一种强大的权力感和重大历史意义传递给置身于集会的德国人。这些情绪和力量就与希特勒以及他最终毁灭性的观念密不可分。



希特勒通过壮观的场面来强化他的信息中的情绪成分（UPI/Bettmann Newsphotoes）。

奎尔特（Qualter， 1962）曾在其专著《宣传与心理战》一书中对这种壮观场面的布置做过如下描述：

> 希特勒和戈培尔所设计的制服、条幅、旗帜和标志全都是纳粹德国宣传机器的所属，他们用这种强有力的行动来提高强有力的语言的作用。会议绝不仅仅是人们聚在一起演讲的场合，它们被精心策划而达到戏剧性效果。周密设计的布景、光线、背景音乐以及入场和出场的时间将本来已经欢呼口号、热情高涨的听众的情绪推向颠峰。（p.112）

有趣的是，即使在今天，希特勒在这种壮观场合下的演讲仍然吸引人们的注意——即使是那些对德国人一无所知的美国学生！由此可

见，这些权威的交流者所传递给听众的除了语言外，更是其强大的个人力量。

致命的说服力：吉米·琼斯。希特勒领导纳粹德国发起残酷的战争，使世界支离破碎，他的宣传所到之处，遍地死亡与破坏。更近期，另一位具有超凡魅力的宗教领袖——一个与希特勒相比毫不知名于世的基督教牧师——说服教徒们做出不可思议的事情：毒死亲子，自寻短命，杀害不从命的其他教徒。此惨案致使913人丧生，包括200多名儿童。这个令人震惊的数字在现代自杀史上没有先例。

惨案发生时间距今不远，1978年11月在南美圭亚那的一个偏僻社区，这个社区名为琼斯镇，于1974年由一个名叫吉米·琼斯并自称是预言家的传教士所创建。被琼斯命名为“人民圣殿”的宗教组织，从旧金山迁至此地，隐居并寻求社会主义国家政府的支持。当听说该组织的成员被虐待时，一名美国国会议员率领记者以及一些会员亲属来到琼斯镇进行调查。这一行动使当时正吸毒并患热带病和偏执妄想的琼斯惊恐万分。他想象到自己的阵营将被强行入侵，他将失去对几千名信徒的全权控制（Galanter，1989）。我们永远也无法证实他的想法究竟如何。可能在他扭曲的意识中，真的以为血腥屠杀已经临头而恐惧万分。琼斯对访问团热情款待，并答复所提及的问题。琼斯试图掩盖他对其信徒的恶梦般的宣传，而其表演险些瞒天过海。直到一小部分教徒提出要随雷恩众议员回美国时，琼斯才露出马脚。议员与其随行人员即将登机离开圭亚那之时，琼斯派人前去阻拦并暗杀这些人。与此同时，琼斯召集所有信徒，以其出色的口才，首先描绘出一旦暗杀计划暴露，美国军队行动的恐怖后果；接着描述“革命自杀”之荣耀，在另一个世界可以找到和平和公正。最后，他命令集体自杀开始。当他的命令执行后，琼斯或是开枪自打，或是指使他人对他开枪。

让我们来想象一下这种不可思议的情景：吉米·琼斯站在那里满口谎言，做着他的最后布道，几百名教徒则步步移向一个饮料桶，桶内盛满了搀有氰化物的饮料，每人喝下递给他的一杯，成人强迫自己的孩子先喝下去。要让每人都喝致命的毒饮，将近千人的长队不是一时半会儿就可以完成的。排队等候的人无疑要观察到前面已喝下毒药的人垂死挣扎，尤其是儿童的惨叫和哭喊——这些孩子们不愿喝带有苦味的饮料，似乎意识到喝下它的后果。即使如此，队伍依旧循序移向饮料桶。据仅有的几位幸存者回忆，少数不愿服从命令的教徒被强迫注射了氰化物。但绝大多数教徒在没有被施加强迫的情况下自愿殉教。随着队伍向前移动，教徒们向被称为“爸爸”或是“关爱的父亲”的伟大领袖献以感人的褒奖，然后为他而死。这一切怎么可能发生呢？

由于琼斯认定自己会留名于世，他录下了累计长达几百小时的演讲和会议录音带。琼斯镇的最后时刻被从头至尾记录了下来，而录音听得人毛骨悚然。随着惨案被公开于世，人们明显地认识到如果没有琼斯的竭力劝诱，这个集体自杀的惨剧是不会发生的。从录音中你可以听到，他的声音平稳，同时根据需要调整语气，时而缓和，时而恭维，时而明确。你也可以感觉到他玩弄听众的手腕成熟到极点。当然，琼斯已经掌控了他的信徒。用影响心理学的术语来讲，琼斯是一个可靠的、可信任的、权威的信息来源。他的信徒因为从一开始就与主流文化有隔阂，很容易转而相信他的哲学——一种所谓的社会主义和宗教信仰的混合。由于与没有受过教导的外界团体的隔绝，琼斯镇到了1978年已经完全接受了琼斯的世界观。根据这个观念，“爸爸”就是耶稣、菩萨的化身，因此也是他们应该为之贡献自己生命的偶像（Galanter， 1989）。与统一教派一样，人民圣殿教每一个成员的心理环境是被认真控制的——只是人民圣殿教派的观点更加极端，因此控制也更加强大。

但你又如何能“推销”自杀这个概念呢？琼斯首先使用了他的信誉，在他宣布自杀计划的时候，他提醒他的听众，他从来没有让他们失望过，他给了他们和平和幸福，他爱他们，而且试图给他们好的生活。他鼓励他的听众去发表意见，但是有策略地选择那些他认为能够有效支持他观点的人。因此，我们所听到的就是那些感谢“爸爸”的发言。

琼斯的自杀演讲有我们沟通理论所称的问题解决结构（Bettinghaus，1980）。琼斯首先找出了问题。他告诉他的信徒，国会议员会被一个愤怒的教徒成员杀害（实际上是琼斯自己下的指令）。所以美国的军队将要侵占琼斯镇，会把他们全都杀死，而且是从儿童和老人开始。对这一问题没有任何其他的解决办法，只能是自己殉身以防止大屠杀的悲剧。然后，他利用各种方式来产生最大的说服效果。现在的问题就变成了如何保护教徒中的弱小成员。琼斯声称：“要对儿童和老人友善。”那么整个情形就变成了如何决定自己的归宿，而不由外面的势力来加以控制。琼斯说“伟大的耶稣曾经说过，自从有人类以来，别人不能剥夺我的生命，而只能是我自己贡献我的生命”。然后琼斯又说：“我们不是自杀——我们是革命”。从雷鸣般的掌声中可以看出，琼斯对这个行动的重新定义不光被信徒所接受，而且鼓舞了他们。他已经创造出一个大家都接受的新现实。尽管这个现实是疯狂的——但应该指出的是，他宣传这个恶毒邪恶观点的方式与一个公共卫生的官员希望人要多锻炼和提高自己的心血管功能的方式没有太大差别。

问题解决结构也能强化“我们”与“他们”的对立心态。而这正是很多人民圣殿教徒的思维方式，琼斯向他们描绘了一幅美国敌人将要屠杀信徒的悲惨景象，激发了这些人强烈的情绪反应，产生了接受和防止这种悲剧的需要。而在这种情绪沸腾的气氛中，理性思维会逐渐消失，琼斯确保了这种情绪沸腾的产生。

而且，琼斯非常狡猾地消灭掉了异议者。他首先请这些人发表意见。当一个能说会道的年轻妇女与之辩论可避免自杀的其他解决方案时，琼斯所表现出的是一种支持和公平的态度。他说：“我喜欢你，克里斯蒂娜，我一直就很喜欢你。”然后他拒绝她的观点，而且激发观众的兴趣，使得那些他最忠诚的信徒走上来公开怀疑她的忠诚。最后，她的意见被否决——由于她的失败，琼斯赢得了这场辩论。而他的信徒却葬送了他们的生命。

当所有的信徒接受了琼斯的这种所谓的“最后解决方案”，即每一个人都开始喝下毒药时，琼斯开始表达对那些犹豫不决的人的不满，他不时地用平稳的语调来说服他们“与你的孩子一起去做。我觉得这是很人道的，而且没有什么痛苦。”不时又像一个失望的家长，表达出不耐烦的语气：“应该死得有尊严，别这么婆婆妈妈的。”

从最后的分析来看，琼斯富有煽动性的演讲在剥夺上千名普通美国公民生命这一悲剧上起到了极大作用。他用他令人感动的言辞来赢得声誉，然后利用其声誉和言辞影响他的信徒去牺牲自己的生命。历史上很少有这样让大多数群众服从宣传者的例子。因此，我们都应该汲取琼斯镇的基本教训——这就是社会影响的作用——来防止这样的人类悲剧再次出现。这也是我们要写这本书的一个目的。

也许我们不太容易找到一个更好的，或者更恶劣的，有说服力的沟通所带来的具有生与死意义的影响的例子。但是如果我们阅读本书的第三章和最后一章有关大众媒体的影响，就会发现，至少，从长远来看，这种影响作用具有生和死的意义。而这些意义在很大程度上是与我们如何应对日常生活中碰到的习以为常的影响密切相关的。

大众媒体的影响

想象你在你工作的政府办公大楼的一间舒适的会议室里参加一个管理层的会议。出席会议的有十个人，其中六个人，在会议开始后的半小时内起码抽过一支烟。而另外四个人，几乎是一直不停地抽烟。你作为一个不抽烟的人，对这种情形几乎已经忍无可忍了。通常情况下，抽烟不是特别让你讨厌，你身边也经常有抽烟的人，而你可能连烟味都不会意识到。但是这个会议室实在太小，空气流通也不好，所以你受不了这个烟味，甚至嗓子都有点发痒。但不知为什么你想都没有想过，请这些“烟囱们”不要抽烟了。你是孤立的，你是不同的，谁愿意为这事去得罪大家。

这个情况也许看着非常奇怪，确实是这样。现在的大学生，可能很难想象当大多数人在抽烟时，不抽烟的人被迫保持缄默，不然就会被团体所厌弃。但是，这种烟雾缭绕的会议室，正是不久前大多数的管理层会议的真实情境。抽烟是潮流，因为它时尚、性感和成熟。如果你不相信我们的话，请去录像店租一些老电影——比如说像《北非谍影》（又名《卡萨布兰卡》）这样的经典影片——并数一数其中的抽烟场景。

确实，自从哥伦布把烟草从新大陆带回西班牙，有很多人公开反对抽烟这一陋习。1604年，英格兰的詹姆士国王就发动过一场禁烟运动。200多年以后，香烟在英格兰泛滥，当时的维多利亚女王公开地批评这一陋习。从19世纪90年代到20世纪20年代，禁烟组织发动过不少激烈的禁烟活动。特别是在19世纪60年代禁止大规模生产不健康的香烟。这些组织声称，吸烟对健康很不利。有些国家甚至把吸烟列为违法行为。有关禁烟运动的辩论，在报纸和杂志上随处可见。

但是，早期的禁烟运动根本就没有对社会大众产生任何效果。事实上，它们经常在公众的意见中居于下风。从20世纪30年代到60年代

早期，香烟在西方世界得到史无前例的普及。我们的大众媒体，不断地灌输给我们香烟是幸福生活的一部分的观念。

从魅力到怪异，吸烟是如何失去它的吸引力的。所有这一切始于1964年美国卫生部长的报告，第一次将吸烟和肺癌连在一起。在20世纪50年代，18岁以上的美国人中有一半都吸烟。大多数男人都吸烟。到60年代末，这个数字降到了42% 。到了70年代末，这个数字降到了35% 。到了1985年，只有不到31% 的美国人吸烟（Shopland&Brown，1987）。在成人的环境中，吸烟现在已经成为不受欢迎的举动。在美国，很多公共场合和飞行航线上，吸烟都是非法的。现在吸烟的举动不光会引起旁人愤怒的藐视，而且会受到维护新鲜空气权利的支持者们的谩骂。20年内，这样的变化可谓惊人。吸烟者现在已经成为怪异的少数人。

这种巨大的变化显示了社会影响的作用。这种影响是通过大众媒体无时不在的无情的宣传达到的。与早期禁烟运动不一样，60年代兴起的禁烟运动是通过电视、广播电台、杂志、报纸和各种形式的宣传方式来进行的。美国人不断地观看和倾听宣传吸烟有害的广告。而且这一禁烟运动得到了联邦政府和医疗界正式和高度的支持。而二者对普通人而言都具有很高的可信度。早期医疗界对禁烟的看法是很不一致的。但这一次的禁烟，确实得到医疗界的普遍支持（Troyer&Markle， 1983）。因此，吸烟带来的健康风险，就变成了我们不得不讨论的问题。

在这样的支持和赞许条件下，大众媒体的禁烟广告就产生了巨大影响。关于大众媒体如何影响人们观点的课题，在本书的第4、第5和第9章中会有更深入更全面的描述。但你可以直观地想象到，正确的反复强调的信息可以塑造我们的想象、恐惧和注意。不断产生的对癌症和心血管疾病的恐惧，成为戒烟和不吸烟最强大的动机。同时，它也

终于使禁烟组织可以称吸烟者为变态，而且让这一称呼坚持下来（Troyer&Markle，1983）。虽然美国癌症协会和肺医学学会只告诉我们“吸烟对你不利，请不要吸烟”，但有些组织像“反对吸烟者污染空气组织”（GASP）就不断宣传被动吸烟的危险。他们会说：“吸烟对身边的人也是不利的，不能让吸烟者这么做。”如果你还记得80年代的情况，你就知道人们不断地宣传后面这个信息，越来越多的人相信这一信息并不断地引起对吸烟者权利的限制，最终破坏了吸烟者的公众形象。

那么为什么还有这么多人吸烟呢？吸烟人数的下降，以及大众媒体在其中扮演的角色是非常引人注目的。每年，有将近150万的美国人开始戒烟。但是，也许还有一个更应该让人注意的方面，那就是尽管大众媒体对吸烟有如此大的影响，吸烟的人还继续存在。香烟公司的市值也蒸蒸日上。每年还有125万美国人开始吸烟。这其中包括新的吸烟者和一些戒烟后又开始吸烟的老烟鬼。

我们可能还要考虑一些其他现象。如果你想象一下，所有对戒烟运动有利的环境因素，它应该有足够的力量把吸烟者从这块土地上清除掉。这并不是说戒烟运动的数据有了错误，香烟确实能杀人、害人和伤人。1984年，美国的公共卫生服务局估计，香烟每年在美国会引起35万例的早产。美国卫生部长1990年估计，香烟引起39万例的死亡。有些估计甚至高达48.5万例（Ravenholt， 1985）。吸烟在可以控制的死亡因素中排第一位，也是我们最关注的健康风险因素。但是，吸烟的人数还是在世界上名列前茅。平均起来每个美国成人每年会消费掉3500支香烟。那些一天要抽一盒烟的人在10年内大概花费了7000美金来维护这种致命的习惯。与吸烟有关的疾病，大概花掉了500亿美元的医疗和保险费用，导致了超过400亿美元生产力的损失（Davis， 1987；Sullivan report to Congress， 1990）。经过多年的积累，你可能认为吸烟应该成了过去的事情。

你错了！数以千万计的美国人和世界各地的人还在吸烟。31% 的美国人吸烟，而其中的90% 知道吸烟的危害性（Shopland&Brown，1987）。当然你会说，要戒除生理和心理的成瘾是很困难的。不是所有的长期吸烟者都很难戒烟吗？事情不完全是这样的。每天有上千人加入吸烟大军。他们中的许多人都是青少年。每天，每5个青少年中就有1个开始吸烟。20世纪80年代这一数据基本没有变化。发生变化的是越来越多的女性青少年开始吸烟。在人类的历史上，第一次发现女性青少年吸烟者超过男性青少年吸烟者（Davis， 1987）。吸烟人数在女性青少年中不断增加。在一般成人中女性吸烟者的人数保持稳定，即使男性吸烟人数在下降。因此，在不远的将来，在所有青少年和成人中，女性吸烟人数会超过男性。

也许日常生活中这种死亡习惯的持续存在是我们这个时代大众媒体影响力的奇迹——这种奇迹完全是由富有而且强大的烟草商所创造的。他们有足够的财力支持最有诱惑力和创造力的香烟广告。而且他们的营销计划也是举世无双的。1984年，烟草商在香烟广告和宣传上花费了21亿美元——7倍于他们在10年前的广告费（David， 1987）。到1989年，这一数字已经增加到30亿美元，超过了居于第二位的广告产品——药品和酒（Blum， 1989）。因此，我们现在谈及的是拥有大笔金钱和极为精明的人。他们知道如何创造能改变现实的形象，以及如何引诱美国人实施自杀性的行为——就像琼斯所做的那样，只是程度轻得多。

健康、强壮和自由的形象。烟草广告公司对付吸烟的健康警告的策略，就是推出低焦油和低尼古丁的香烟。就像我们将在本书中经常看到的那样玩弄辞藻（双重解释性），这是许多社会影响策略的常用伎俩。吸这种“轻”香烟，对健康影响较小，很容易被理解成更健康，至少是更安全。比如说一个有名的前卫香烟的广告中，一个健康英俊的男人说“我听说高焦油香烟不好，所以我开始吸低焦油香

烟”。显然，这样一来，你不可能说低焦油香烟不好，当然也不能说，低焦油香烟就会导致癌症。

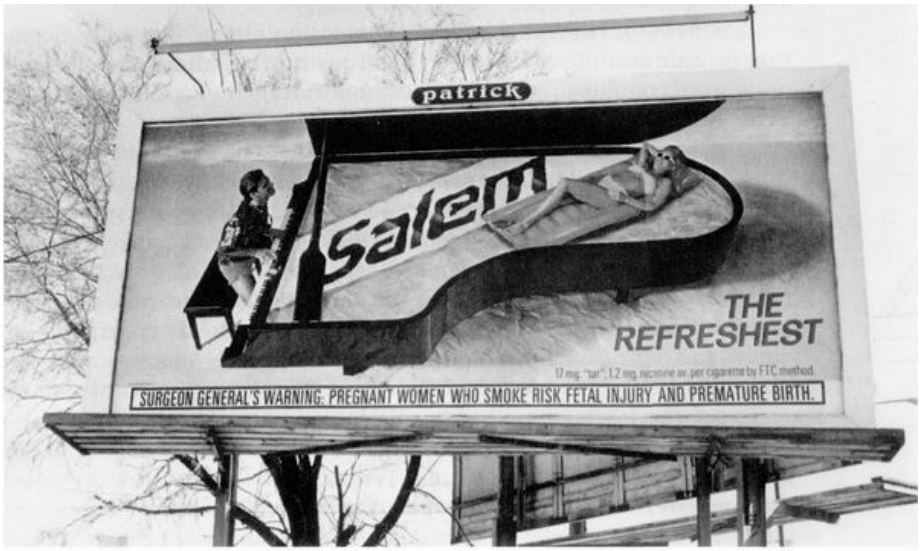
最近，低焦油和低尼古丁的广告策略又有了变化（Altman et al.，1987）。现在的广告只是让人对老品牌的香烟和新的美国人喜欢的活动和健康方式产生联想。“新港”香烟鼓吹的是快乐的生活。仅从广告上看，香烟和许多人们喜欢的娱乐活动联系在一起。“温斯顿”香烟的口号是“温斯顿，成功的口味”。“万宝路”的口号是“新精神”。滑雪者会发现“阿尔卑斯”香烟的口号是“高峰新体验”。所有这些从事积极活动、看上去很健康的人怎么会冒着损害健康的危险去吸烟呢？

香烟的销售商们推出了特别针对妇女的香烟——专门的品牌。当“弗吉尼亚”牌轻巧型香烟第一次推出时，它的口号是“宝贝，你终于来了”。它很巧妙地把吸烟和妇女解放运动联系在一起，使吸烟不再受男性和由男性制定的社会规则所左右。这是一则成功的广告。不过，其设计者全是男人。在此之后，一大批针对女性吸烟者的香烟汹涌而来：夏娃、Silva Thins、Salem Slim Lights、Satin、Ritz——以及现象的超级轻巧。它们的共同特点是小巧，过滤烟嘴，专门设计的漂亮商标。它们的形象是鲜明的，就是要表达吸烟让你看起来苗条、小巧、新潮和时尚。

性感也是另外一个常用的广告主题。衣着暴露的女性和浪漫的背景是20世纪70～80年代香烟广告中第二种最常见的情境，仅次于娱乐广告（Altman et al.， 1987）。

宣传和市场策略。鼓励吸烟的努力不光是创造这些形象突出的广告，广告商同时还非常认真地研究把广告放在什么地方。年轻人爱读的杂志（如《滚石》）中刊登的香烟广告都是与体育运动和生机勃勃的活动有关的。成年妇女读的杂志（如《时尚伊人》中）是宣传浪

漫、小巧和独立的广告。而香烟的广告牌，就经常出现在蓝领工人和少数民族居住的地方。因为这些人大多都吸烟。整个市场计划看起来是经过仔细研究的。确实是这样的，所有努力，都是为了赚更多钱。从60年代开始，烟草公司赞助重大体育和文化项目的比例大幅度增加。“弗吉尼亚”轻巧型香烟就首先赞助了职业女子网球巡回赛。他们也第一个提高了女子体育项目的奖金和公众关注程度。也许你会问，为什么一个烟草公司也会每年给参与贫民区发展的人颁发“库尔成就奖金”，或者为什么一个烟草公司会赞助拉丁民族的街道联欢，以及室外的爵士音乐节，或其他能够悬挂烟草公司商标的活动。它使人不得不想我们是不是也应该回报一下，这些烟草公司花了这么多钱支持我们社区的活动。赞助这些活动使烟草公司的形象得到正面宣传，很像黑手党头目给小教堂的大笔捐款。





致命的形象：香烟广告试图帮“喜欢吸烟的人”将吸烟与快乐、体育、音乐、性、浪漫、高贵和自由联系起来（Both：Annie Hunter/The Image Works）。

记者和名人的帮助。烟草公司的形象制造也得到了其他大众传媒的帮助。你有没有注意到几乎所有的音乐录像中都有吸烟场景？有没有想过麦当娜和她的朋友在MTV音乐颁奖会上公开吸烟的行为会对上百万偶像崇拜者产生什么影响？在影片《白夜逃亡》中，米哈伊尔·巴雷什尼科夫疯狂地抽烟和跳舞会给大众带来什么影响？当记者和评论家们论及吸毒和艾滋病导致名人死亡时，却很少提及篮球明星巴特

“每天三包烟”的恶习造成他51岁时死于心脏病。大众媒体在传播戒烟信息的同时也试图说明吸烟还有一些正面的作用。比如，很多重要人物都吸烟，或者相对于一些真正的社会问题（吸毒、不安全的性交等），吸烟只是一种次要的不良行为。大众媒体和烟草界勾结在一起的主要原因在于杂志和报纸需要收取大量广告费用，就像政客和国会需要通过香烟税收来支持联邦和地方政府的费用。他们需要这笔钱。因此，他们要抵制任何想要人们停止吸烟的企图。

媒体搭建了舞台。我们利用吸烟这个问题来说明大众媒体对人的行为和思想所产生的社会影响。必须承认，吸烟还受到其他因素的影响。比如说同伴压力（特别是青少年受到的同伴压力），尼古丁的成瘾作用（特别是当吸烟已经变成习惯时），以及吸烟所得到的生物快感。但请注意，由麦迪逊大道和好莱坞创造的吸烟的正面形象使吸烟者转而成为施加同伴影响的人，或自认的成瘾者。

烟草工业的煽风点火。烟草工业还在不断地想出点子使它们的商机蓬勃向上。在使用过低焦油和低尼古丁的口号后，现在的口号是低度吸烟。近来弗吉尼亚轻巧型用整版广告宣称低度吸烟的轻巧。“再见了，重度吸烟！拥抱这轻度的吸烟！”（San Francisco Chronicle，2/20/90）。同时他们也攻击戒烟运动的成员，将他们称为“戒烟狂”，使戒烟者成为试图控制美国人自由的极端分子。烟草工业把吸烟从一个健康风险问题，转变成一个公民权利的问题（Blum， 1989）。吸烟是美国人的自由选择，而戒烟者却试图剥夺美国吸烟者的基本权利。有关烟草广告的多重功能参见表1.1。

这些广告的受众，也从白人中产阶级男性转变为女性吸烟者、青少年、同性恋者、蓝领工人以及黑人和西班牙裔的消费者。我们会简要谈一谈最近针对“豪放女”的香烟广告运动。最后要谈一谈“香烟的种族大屠杀”。

根据《华盛顿邮报》（1990.2.17）刊登的一则故事，最近一家广告公司为雷诺德烟草公司推出了一个详尽的市场战略。主要是针对“年轻的，没有受过良好教育的，被公司称为‘豪放女’的白人妇女”。针对18～24岁女性的市场竞争变得非常激烈。因为这一人群的吸烟人数在过去十几年内猛增。而其他群体的吸烟人数则相对在下降。新的达科他香烟的市场目标锁定“豪放女”消费群，她们的教育程度不超过高中，很想早点结婚，虽有工作，但没有前途。她们喜欢旅游和聚会，喜欢跟男朋友一起去参加汽车展览和拖拉机展，喜欢全部由男性组成的摇滚乐队。因此，这家烟草公司决定成立自己的摇滚乐团，而乐团的名字就是“达科他”。

“吸烟的种族屠杀”。在1987年美国癌症协会手册上，把试图提高美国黑人和西班牙裔消费者吸烟率的一整套行动称为“种族屠杀”，这一点也得到那些批评烟草公司阴险地危害少数族裔居民健康的人的认同（Blum，1989）。下面我们看一看吸烟对黑人社区的影响以及烟草公司是如何压制戒烟运动的。然后谈一谈一个针对黑人香烟消费者的具体例子。

根据癌症研究中心1990年的癌症死亡率统计，美国黑人癌症死亡率以20～100倍的速度增长，大大超过白人死亡率的增长。在过去30年中，美国黑人男性的癌症死亡率从每年10万人中有189人死于癌症，增至每10万人中有250人死于癌症。而期间，美国白人男性的癌症死亡率是从10万人中的174人增加到188人。美国黑人男性高于白人男性44%的癌症死亡率，是与黑人女性高于白人女性14% 的死亡率一致的。有关癌症统计数据的种族差异，可以由生活方式如饮食和饮酒的差异来解释。但是，吸烟率的升高，直接增加了黑人消费者患肺癌、喉癌和口腔癌的风险。为什么

表1.1　香烟广告的功能

1. 从“脆弱群体”中吸引新的吸烟者。
2. 维持烟民对吸烟的忠诚（抵制来自反对吸烟者的戒烟压力）
3. 诱惑戒烟的人重新吸烟
4. 刺激吸烟者尝试新的品牌或者新的特色（每年只有大约10%的人这样做）
5. 通过将吸烟者与正面的价值和“好的生活”相联系，制造吸烟为社会接受的假象
6. 通过展现吸烟者的正面形象，使得不吸烟者在吸烟的健康危害和社会威胁方面变得淡漠
7. 建立免疫机制以抵抗议员、记者和商业利益的群体抨击

资料来源：Dased on data from Alan Blum， 1989.

他们要吸烟呢？为什么他们会抽得比以前更多，并且有着如此惊人的死亡率？

其中的一个原因是媒体的广告宣传使吸烟对黑人消费者有吸引力。他们设计出的烟草广告和黑人的价值观相一致。与这类社会影响相匹配的是烟草公司对黑人社区各种活动的支持。一些针对黑人读者的杂志如《乌木》、《黑玉》、《精髓》刊登了很多香烟广告。公共交通站、加油站、洗衣房、电影院和其他黑人常去的地方的广告牌给黑人社区的很多人带来了收入。据估计，少数族裔社区的广告收入中，80%～90%来自于烟草广告。像前面提到的，烟草公司对各种社区活动的资助和奖励，也提升了它们在这个社区的正面形象。这一切，使一个黑人广告公司的总裁不无忧虑地说，如果他们取消烟草和烈酒的广告，黑人的报纸和杂志可能无法生存。这也是为什么一个黑人消费市场杂志的出版商会感叹说：“所有的人都会失去很多，如果香烟广告不再存在”（Newsweek，2/5/90， p.46）。

这种依赖关系的结果就是，很多针对黑人读者的出版物很少报道香烟和癌症的关系，也很少报道大众对少数族裔癌症死亡率的关心。这种缺失，就会导致人们认识不到吸烟的寄生本质。在1986年对1000个芝加哥居民的调查中，发现89%的黑人受访者和86%的西班牙裔受

访者不知道吸烟是导致癌症的9大风险之一（Dolecek et al.，1986）。

就像烟草公司用“达科他”计划吸引妇女吸烟，他们也用“市场细分”策略来让黑人吸烟。这种针对黑人的广告计划，宣传的是黑人的需求、价值和自我意象。最近在费城地区的黑人就受到一个新广告的冲击。这种香烟的名字叫“上城”，这个漂亮的广告宣传的是华贵、时尚和夜生活。广告词是：“上城，你所向往的地方；你所追求的口味”。

由于社区和政府有关部门对这一广告策略的公开反对，使雷诺德烟草公司不情愿地撤销了这一计划。虽然黑人社区赢得了这场战争，但谁也不能肯定，谁将最后赢得这场香烟战争。由于税收和利润因素，谁也不能说烟草工业将会消失。虽然说吸烟是一种种族灭绝可能有些过分，但是少数族裔确实是被鼓励去从事一种我们已经知道会让他们死亡的行为。而这种针对性还在继续进行。有关辩论还会在美国和世界各地持续下去。

吸烟问题是支持者和反对者争斗的战场（Troyer&Markle，1983）。它说明社会影响的策略和过程影响着我们，不管我们是不是吸烟。我们要为那些吸烟的人和由此而得病或死亡的人提供健康服务。我们以保险费的增加、医疗和研究资源的消耗以及人员损失的悲伤为代价。另一方面，与香烟有关的问题，例如个人的自由以及对自由的限制，也是存在争议的。如果吸烟受到限制，接下来我们会限制什么？由此可见，吸烟这个例子，以及前面提到的有关说服的其他例子，表明了社会影响虽然只是被学术界所研究，但实际上远远超出学术范围。它是我们生活的组成部分，在某些情况下，也是一个与我们生死攸关的问题。



特别针对城市里少数族裔而设计的香烟广告是常见的市场细分方法。（Annie Hunter/The ImageWorks）

影响的ABC：态度、行为和认知

最终而言，一个影响者的目标是要改变影响目标的行为。邪教的招募者希望他们招募的对象在隔绝的社区生活，工作，祈祷。他们希望影响对象为宗教的理念奉献金钱和时间。金博士的目的，是白人和黑人一起参与到非暴力的游行示威中去投票，他还希望普通大众能够包容不同种族的成员。香烟制造商在不惜巨资做广告时，需要的是人们开始和继续抽该品牌的香烟。这一影响游戏的最合适的名字也许应该是行为改变。

但是，如果受影响者的行为完全没变化，是不是说影响的企图就完全失败呢？绝对不是这样！影响的努力可以成功地改变人的信念或态度。假设一个统一教会被招募者在周末访问教会的一个乡间隐居处，这个人也许不会待太长时间，也许不会加入这个组织。但是在倾听教会成员描述他们如何生活，希望得到什么，观察到这个宗教部落

的日常生活时，他可能觉得应该抛弃他以前的关于这个宗教是偏执、危险、不合法的印象，他这种相信这一宗教组织合法性的新信念也许就是这些影响者所需要的。进而，我们可以想象他在参观完这个宗教组织活动后，变得喜欢这个宗教组织的成员，以及对这种宗教的生活方式有正面印象。

最后的这些变化正好说明这个新的被招募者已经对该宗教组织产生了正面的态度。本质上，态度就是对某特定目标的评价倾向。它是一个人对某种事物或者人从喜欢到不喜欢或赞成到不赞成的一个评价。态度就是我们喜欢什么，不喜欢什么，我们推崇什么，讨厌什么，以及我们评价自己与环境关系的方式。态度是一种倾向性，这就意味着它是习得的，以某种特定方式思考某个事物、某个人或某个问题的倾向。

态度和信念的变化，能给影响者带来什么好处呢？这种潜在的好处是很大的。因为这些内在的变化往往奠定了后来行为变化的基础。这些新形成的关于某个宗教组织的正面态度，就使这个人将来更容易去接收支持这一宗教组织的信息，或者使这个人在失意时觉得加入这一邪教组织也不是什么过分的事情，或者使之更有可能在其他人参与这个组织时发表支持性的意见。

也许更好的例子还是那些层出不穷的香烟广告。任何一个广告或者说即使100个广告，也许都不能让一个15岁女孩开始抽烟。但是香烟广告不停地将吸烟与快乐、时尚、性感、令人激动的名人如麦当娜联系起来，可能就会让人产生对吸烟的正面态度（也许不在于香烟的味道怎么样，而是在于吸烟时看起来如何）。此外，香烟广告中那些健康强壮的模特，或者是广告中不断强调的现代化的低度香烟，也许会让人产生一种信念，认为吸烟也许没有那么不健康。现在请想象一下，如果这个女孩受到了10年级同伴的压力，开始尝试抽烟，那么有

了这些媒体造成的正面态度和信念，她在抵制同伴压力时的表现，会与她从来没有受这些态度和信念影响时一样吗？答案是不可能的。因此，信念和态度的改变，也许不会直接引起行为的变化，但是它使这个人更容易受到后续社会影响的作用。

态度系统

以上的例子说明了我们对社会事物的5种反应类别。第一种是行为本身，我们投票、购买某种产品、在某项请愿书上签字、献血，这些都是行为。第二种是行为意向，指在做某事之前的期望和具体的行动计划，有点像新年的誓言，这些计划可能从不会实施。第三类是指引我们行动的观念，我们的信念，或者（更宽泛的说）我们的认知。它们包括关于某个事物和应该如何对待它的一些信念和知识。第四种是情感反应，情绪或直觉，反映了对某种事件或某种事物所产生的生理唤醒，包括快感，悲伤等等。最后一类就是态度本身，即对某种事物的整体评价。因此我们可以将态度广义地定义为建立在认知、情感反应、行为意向以及过去行为基础上的评价倾向性，这些都可以改变我们的认知、行为、情感反应，以及未来的行为意向和行为本身（Zanna&Rempel， 1988）。

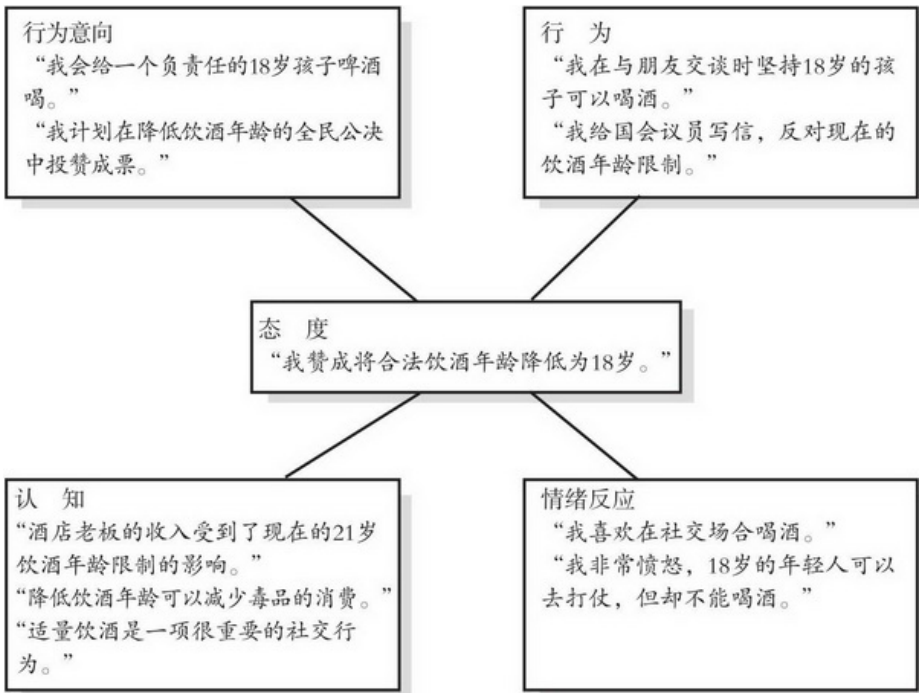


图1.1　一个态度系统

这一定义意味着态度的各个部分不是独立的或分散在思想的不同角落。恰恰相反，它们是高度相关的。认知和态度与我们所谓的对某个事物的心理表征密切相关。情感反应和外在行为可以因事物在我们头脑中的出现而产生。反过来，它们又会为我们头脑中关于这一事物的心理表征注入新的信息。因此，关于某个事物和问题的态度、行为、认知和情绪就构成了一个人特有的整体反应系统。因为态度是这个系统的整体反应（比如，我喜欢），所以我们就可以称这个系统为态度系统。图1.1就是一个态度系统的范例。

下面我们对心理表征做进一步的描述。最好是举一个实在的例子。比如说相机，你可以形成一个关于相机的印象。想一想它，然后想一想关于相机的知识（比如它如何工作，它值多少钱），以及各种有关相机的信念（比如使用一个好相机需要对光和影有足够的了解）。这一形象也许还包括你使用相机的可能性和你与相机有关的行

为经历（你在度假时买了个相机，在圣诞节早上获得一个相机，等等）。毋庸置疑的是，在你想相机时，你可能意识到你对相机至少有了一定态度（比如你可能有点喜欢相机，因为不管怎样，相机确实留下了你幸福生活的一些回忆）。

把这些都加在一起，你对相机可能有了复杂的心理表征：一套有组织的相互关联的思想和情感。实际上，我们对生活中的许多事物都有心理表征。这些事物包括社会问题（堕胎、税收），社会团体（邪教、自由党）和信念（民主、言论自由）。比如说，一个人除了有对于堕胎的态度，他可能还有关于堕胎的知识（在头3个月里胎儿基本没有可辨认的人类特征），各种信念（生命从受孕开始），情绪和情感反应（想到一个最近堕胎朋友时的伤感），以及行为倾向性（投一个支持堕胎或反对堕胎的政治候选人的票）。

一个正在形成的主题：变化导致变化

态度、认知、情感、倾向性和行为在一个有机系统里的相互关联性，具有很重要的应用意义。它意味着任何一个部分的改变都可能引起其他部分的变化。信念的改变可以导致态度的变化。就像我们前面例子所谈到的一个新态度可以最终导致新行为（或如我们后面的章节所要谈到的：行为的变化也可以引起态度的变化）。总之，新态度影响到我们如何认识社会事物，因此，态度的改变也可以导致信念的改变。

必须指出的是，态度系统不是很严密地组织起来的。我们有些态度可能主要建立在感情基础上，也许它与我们的信念和思想没有什么关系，除非我们花大力气去分析我们的态度（Millar&Tesser，1986；Wilson et al.，1989）。不过，态度的一般状态是，在某种程度上，它的各个部分还是紧密相关的。

这种相关性，还可以引申到其他方面，关于某个事物的态度和信念，也许与关于另一个事物的态度和信念相关。比如说，一个人关于对日贸易的负面态度，和关于给予大公司优惠税收政策的积极态度，也许正反映了一个共同的信念，即认为改善国家的关键就是要降低国内的失业率，如果这种信念改变，那么前面的两种态度也许会同时发生变化。

总之，我们有一个主题，该主题是理解社会影响现象的基础。具体地说，态度系统是有组织的系统，改变人的态度的一个方面，经常会引起其他方面的变化。

建立在态度中心角色基础上的其他主题

从社会影响的观点来看，态度常常是态度系统和与之相关的心理表征中最重要的部分。评价的倾向性（形成态度）是人类的本能。的确，我们似乎会对所有我们碰到的事情自动地做出评价，不管这种遭遇是如何的短暂，或者事情是多么不重要（Zajonc， 1980）。当人们在有了一个初步的体验以后被要求对人物或者事物的印象进行描述时，这种描述中就不可避免地包含了好和坏的评价（Osgood et al.，1957）。那么态度就成为一种普通的、弥散性的心理反应。哪怕其他心理表征事实上已脱离了信念和真实的知识，我们也能形成有关某些事物的态度（喜欢或不喜欢）。许多偏见（对我们了解很少的一组人形成负面的态度）都是这样形成的。

态度影响知觉和思维。在随后的章节，我们将发现，原本没有多少知识基础的态度，可能会影响知识的获取和信念的形成，而这些知识和信念最终可能“填充”以前空洞的心理表征（Pratkanis&Greenwald， 1989）。我们对于某事的整体评价影响了我们如何解释我们读到或听到的事物。比如说，如果你对一个摇滚艺

术家有很好的第一印象，你可能就会很关注他的音乐中适合你口味的细小方面。如果你最初不喜欢他的音乐，你可能就只会听见那些你不喜欢的东西。

这可以在第二个正在组织的主题里得到总结（第一主题强调心理组织和联系）。态度确实受到思维的影响，反之亦然。所以我们第二个基本主题就是态度引导知觉和认知的过程。

态度是可以容易获取的评价性总结。态度所扮演的另一种角色，就是态度是我们对问题的立场的总结。作为总结性评价，它们相对比较容易进入脑海。人们没有时间和脑力去仔细思考所有他们受到的刺激和所面对的环境因素。当需要对社会事物进行选择，特别是那些不那么重要的选择时，我们不会想起所有与该事物有关的信念和事实。而是走到底线，召唤出我们的一般态度，并让它引导我们。

态度作为能够被轻易提取的总结，是本书要时常谈到的第三个主题。依赖情境因素和个人因素，对影响企图的反应可以从一个极端变为另一个极端。也就是从深思熟虑的、分析性的、系统的反应，变为肤浅的、匆忙的、自动的甚至几乎是“没脑子”的反应。在“没脑子”这一端，只有先前的态度引导反应。在极端的“没脑子”状态下，我们可以看到行为反应的产生有时就像自主性反射活动，几乎完全不考虑态度。这种情况通常出现在态度很弱或者不存在时。

态度的自我定义。最后，态度也是关于一个事物的立场（“我不喜欢这个”，“我支持那个”）。即，我们重要的态度帮助形成我们的自我定义（Pratkanis&Greenwald， 1989）。这就是说它告诉这个世界（包括我们自己），我们是什么样的人。态度具有“标牌性价值”（badge value）（Abel□son&Prentice， 1989）。可以说我们是由我们所有的态度所组成的。我们将会看到，自我定义性的态度，影响到很多对相关问题的行为和态度。而且，人们很难轻易改变具有

自我定义价值的态度。这种现象，可能会使潜在的影响者感到头疼。这些说明了最后一个主题：既然有关重要问题的态度可以维持和服务于一个人的自我定义和自尊，那么许多影响过程可能会改变人的自我认识，而不仅仅是改变态度本身。在后面的章节中，我们会看到社会影响的目的有时不仅仅是改变人的态度和行为，它的野心可能达到对人的人格进行改变，或者对是思想的整体控制，就像在一些邪教或军事组织中所做的那样。

由于这些原因，态度就是影响策略的最重要突破口。社会影响的最终目标可能是行为的改变，但是，通向这一最终目标要经过态度这一复杂的信道。

从社会心理学角度看影响

虽然本书的材料来自于许多不同领域，包括传播学、社会学、政治学、商业管理学和消费行为学，但是大多数材料来自于社会心理学领域。事实上，我们研究社会影响的方式是具有社会心理学特征的。

什么是社会心理学的研究方式呢？基本上讲，它应该具有4种主要特点。第一，作为心理学，它的着重点是个体行为和心理过程。社会学家关注的是群体和机构。传播学研究者关注传播的结构和内容。相反，社会心理学更关注人们的心理过程，以及他们的思想、感情和行动是如何受其他人影响的。我们可能已经让大家体会到了这一特点。前述的导言部分谈的就是人们的态度、信念和其他心理事件是如何互相影响的。

社会心理学研究方式的第二个特点，是强调行为的情境原因。社会心理学的一个基本原则就是，人们头脑中的活动（心理过程），主要是由头脑以外的因素所决定的。特别重要的因素有：其他人在说什

么做什么，以及具体情境的特点，情境会通过个体过去习得的经验引发特定的解释和行为模式。社会心理学的先驱勒温很早就提出了一个简短的公式，即行为是一个人的特定人格和他所处情境的共同函数。社会心理学家强调这个公式的第二部分——“情境的作用”。虽然他们也意识到在决定行为时个人倾向性的重要性，比如说态度就是社会心理学家感兴趣的个人倾向性变量。他们意识到人在态度上的个体差异及其作用。但是，基本上说，社会心理学家更关心态度和其他内在因素是如何受社会情境的影响，以及情境又是如何对行为和思想产生重要影响，以至于这种影响能够超越人们之间的个体差异，使不同的人在相似的情境下做出相同的反应。本章前面部分的一些例子，就已经表现了当前情境的重要作用。特别是那个关于琼斯镇大规模自杀事件的分析。

社会心理学的第三个特点，是对主观知觉的强调。人们如何定义社会情境，常常比情境的客观现实更重要。比如说，你对一个新认识的人的正面态度，很大程度上依赖于你是否认为他与你有很多共同点。而不是他实际上是不是与你有很多共同点。事实上，当情境证明他与你不太相似时，你会想知道为什么自己一开始会认为他与你一样。答案就是社会心理学的解释：此时此刻起作用的是个人的主观知觉，或者说我们对现实的社会建构。

社会心理学的第四个特点，也是最后一个特点，是其科学性和实验性。像其他社会科学家一样，社会心理学把人的行为当做自然现象，与自然界的其他现象一样，例如，地震板块的运动，火箭点火时的化学反应和植物的细胞增长，“人类行为”也必须在有控制的情况下进行研究，以发现其原理。“闭门造车”对社会心理学家而言过于主观，容易犯错误（特别是当研究对象是我们自己时），而且这样容易遗漏我们不易“看到”的原因。因此，社会心理学的研究方式是进

行有控制的观察。这种观察遵循严格的规则，包括观察的时机，以及如何记录人类行为。

社会心理学最常用的方法是实验法。它的主要优点是能够对各种变量进行有效的控制。如果研究者怀疑A导致了B，他就可以设计一个实验，让一些被试感受A（实验组），而另一组被试不感受A（控制组）。同时，变量C、D、E或其他变量对于两组被试的影响应该是相同的。如果实验组比控制组表现出更多的行为B，那么研究者从逻辑上就会得出结论：A导致了B，直到其他更好的研究数据证明这一结论是错误的。

基本上讲，我们这本书中谈到的所有社会影响的知识和理论都来自于科学研究。本书的两个附录回顾了各种研究方法。如果你以前没有学过心理学研究方法，或者是你认为你需要温习这一知识，你可以仔细地阅读这些附录。虽然说这不是必需的，但熟悉一些社会心理学研究肯定有助于你理解和欣赏我们谈到的那些实验。

随后各章预览

现在我们做好了探索日常生活中的社会影响方式的各种准备。那么我们现在先简单地谈一谈这一过程。记住态度系统这一基本概念，即态度是由情感、认知和行为构成的个人化系统对某一事物所做的评价性总结。同时记住，这个系统可以在态度、情绪、信念和行为的任何水平进行分析。之后的4章主要探讨态度系统的3种影响途径。在第2章里，我们首先探讨的是直接针对行为和改变行为的影响力量，这种影响力量，不需要首先引起任何态度或者信念的变化。你也许早已经听说过描述这些过程的名称，比如服从、从众、依从和条件反射。第3章里，相互关联系统这一概念成为了主题。这一章中，我们要看到行

为的直接变化是如何引起态度和信念变化的连锁反应。也许，你对你已经做过的事情会有各种合理化的反应，这是“先改变行为，后改变态度”这一连锁反应的第一部分。第4和第5章关注的是说服过程这一常被马丁·路德·金博士以及今日的电视传播者所使用的技巧。这一过程试图通过给被试摆事实，讲道理，来改变人的态度。一般的影响过程是从信念改变到态度改变（第4章），从而引起行为改变（第5章）。其中一个关键问题是如何使说服持续起作用（第5章）。

然后，我们要转而谈谈另一个主题，即那些具有自我定义价值的态度，还要谈谈当人们顽固地坚守某一态度时，即使是最理性的恳求也不能改变他们——或者，自相矛盾的是，一些假装和他们有相同立场的影响者，却可以操纵他们。一般来说，第6章主要探讨对社会影响的极端抵制和极端接受，以及这些状态是如何改变的。我们要讨论一些让极端分子软化态度，或者让青少年如何抵制广告和同伴压力的一般策略。

第7章讨论的是被影响者意识不到的影响过程，特别重要的是一些引起情绪反应的影响技术和交流技术。这类影响技术包括条件反射、非言语交流（面部表情等等）以及阈 下信息。

第7章末，我们将谈到影响的最基本理论和主要研究课题。在做这种讨论时，我们可能会兼谈一些影响的实际应用和含义。最后两章的重点将会有一些改变，主要关注实际的应用，同时也会讨论一些理论的发展。第8章主要是司法领域的影响过程。法律心理学是一门快速发展的学科。这不该让你感到奇怪。因为社会影响是审讯、出庭、陪审团审议等法律活动的重要部分。第9章关注的是积极的社会影响。你也许知道心理学可以帮助你卖东西，也可以帮助政治家赢得选票，但你知道吗，它也可以用于影响人们去保护环境和关注自己的身体。而

且，在正常人身上起作用的影响技术可以应用到心理治疗中，去帮助压抑的人变成心理健康的人。第9章探讨的就是这些应用的课题。

最后，我们要给大家提个醒儿，阅读这本书，是一定会改变你的。如果你很聪明，很好地阅读这本书，你可能会成为很有效的影响者，而且能更好地抵制生活中不需要的影响。所以，你要意识到我们的目的就是要改变你的信念系统的某些方面。当然，你的行为是否随之发生变化，不是我们能够控制的。这一变化，很大程度上是由你和你的情境所决定的。请享受这段旅程，我们已经体验到了这一学术探索的快乐。

小结

在第1章中，我们定义了社会影响，举出了人际间、说服以及大众媒体影响的例子。然后我们描述了人们对于各种问题、人物和物体的心理和行为反应如何可以看作是态度系统。最后，我们总结了社会心理学的研究方式，以及介绍了后面几章所探索的问题。

●在社会影响过程中，一个人的行为可以影响和改变另一个人关于某件事物的行为、感受和思想。

●社会影响就是说服，广告、政治竞选、心理治疗都涉及影响。我们日常生活中与朋友、家庭和同伴的互动，也涉及影响。影响的情境可以根据个别化程度，或者有多少人会受到影响来归类。在人际情境中，一个或者少数几个影响者对一个或少数几个被影响对象进行一对一的交流，说服情境包括一个影响者试图改变很多被影响者，大众媒体情境包括通过大众媒体，例如电视，对多达百万人的受众进行影响。

●一些邪教组织的招募和灌输实践，说明了人际影响的力量。年轻人在其人生发展的某些阶段会被一些有吸引力的招募者影响，去参加邪教组织，或者是成为招募其他人的募捐成员。在邪教团体中，很多影响技术，如：强化、承诺、连续说服、资源控制等等，促使很多被招募者信奉邪教教条。

●说服是对辞藻的有效应用。虽然一个是激情的，另一个是温和的，马丁·路德·金博士和里根总统都是促进社会变化的有效的沟通大师。他们都强调对听众的认同和与受众的相似性。他们都传送清晰而积极的信息，都充分利用他们的嗓音和面部表情来表达真诚。希特勒和琼斯使用了同样的说服技巧和操纵强有力的情绪化情境来宣传大规模屠杀和自杀行动。

●大众媒体的影响，可以从吸烟行为的变化来说明。自从20世纪60年代以来，吸烟有害健康的信息导致了吸烟人数的显著下降。尽管大众媒体不断谈到香烟的有害性，但还有30% 的美国成年人继续吸烟。而且成千上万的美国人，特别是青少年和妇女开始形成吸烟这一习惯。广告创造的吸烟形象是健康的，性感的，是关于个人自由的，同时烟草公司又利用对体育和文化事件的赞助进一步提升香烟的可视性和吸引力。通过复杂的市场细分研究，香烟广告攻势主要是针对可以引起继续吸烟的活动和需求来进行的。

●如果一个影响企图不能马上引起行为变化，但却可以引起信念和态度的变化，这样就奠定了以后行为变化的基础。态度是有关事物的基本的评价倾向性，这一倾向性形成了关于这一事物的态度系统的核心。态度系统包括5个组成部分，态度、认知（信念和知识）、情感反应（情绪）、行为倾向性和行为本身。

●由于态度系统是有组织的，因此，任何组成部分的变化都可以引起其他部分的变化。对于某一个事物（例如吸烟）的态度变化，可

以引起对另一个相关事物（例如广告公司）的态度系统变化。

●态度是态度组成系统中最重要的组成部分。我们的态度影响到我们的思想和认识，它作为对于某一个事物的总结性立场，能够从我们的记忆中被提取出来，并轻易地使用，并且，能够强化我们的认同感。

●社会心理学对影响的研究主要有4个特点。第一，关注个人行为和内在心理过程。第二，强调社会情境对行为的决定性作用。第三，假设对社会情境的知觉比客观现实本身更能影响人的行为。第四，依赖科学方法去获得和评价证据。

问题与练习

1.比较和鉴别人际情境、说服情境和大众情境。利用你认为的最近被影响的情境作为例子。这些情境是什么？与之相应的影响技巧又是如何？它们在多大程度上有所不同？

2.大多数人在某些时候都会接受某个社会团体（例如学生社团、体育队、俱乐部）的态度、价值观和信仰，请说明这些团体所采取的影响方式在多大程度上与邪教组织采取的方式相同或不同？为什么邪教组织的影响比以上组织的影响要隐蔽得多？

3.列举出公共健康运动使上百万人戒烟成功的原因。针对每个原因谈一谈香烟广告又是如何反扑的。为什么你认为这些反扑在有些人身上起作用，而在另一些人身上不起作用。

4.描述一个你对于具有自我重要性的问题和事物的个人态度系统。指出这个系统的5个组成部分，解释态度成分如何定义你的自我，

以及如何对你起作用。

第2章 对行为的影响：直接的影响途径

行为得以强化时的学习◆认可与不认可：社会奖赏的力量◆从众：保全面子与赢得体面，获得知识◆服从：权威下的行为◆膝跳反射的心理学：由直觉形成的影响◆起点：当内部改变源于外部影响

以下几个例子中的行为改变有什么共同点？

●贾森是一个青年工人，他非常喜欢夜生活和参加聚会，他也常常上班迟到。现在，他所在的工厂实行了一项新的政策：每月奖金与是否准时上班以及是否全勤挂钩。这一政策实施后，贾森连续20个早晨提前到岗打卡。

●哈维将他的经济学课本改名为《是的，犯困》。因为每当他试图阅读这本教材时，他总是很快就睡着了。可是，当经济学教授询问班上同学有哪些人喜欢这本她所指定的教科书时，与班上的另外其他5位同学一样，哈维非常认真地点头表示自己喜欢。

●希拉里不愿意借钱给简。当简向她借100美元时，希拉里没有答应。希拉里知道，简不仅借钱从来不还，而且还是一个“买东西买到手软”的购物狂，因而总缺钱。但是，在第二天，当简哭泣着向希拉里请求借20美元时，希拉里妥协了。因此，希拉里就得努力地挣工资。

以上这几个常见事例，均涉及到社会影响。行为不会主动地发生改变。行为是通过他人提供的金钱、同伴压力或者使人感到内疚的小伎俩（如简的例子）而被改变的。但是，在上述事例中，行为的改变也存在一些共同点。以上行为的改变并不是态度或信念改变的结果，也不是伴随着态度或信念的改变。相反，在每个事例中，似乎都有一种针对特定行为的相当直接的影响。

如果我们告诉你只有当金钱（奖金）存在时，贾森才能够听到早晨的闹铃，你肯定不会感到吃惊。贾森并不是突然地喜欢上了准时上班，也并非突然把对守时的积极态度转变为自己的一个基本个人特

性。同样，你会认为哈维是真的喜欢自己的经济学课本吗？你会认为希拉里在短短一天里就会觉得简是值得信任的，并且确实需要这笔钱吗？大概不会吧。事实上，他们只是没有将自己的个人信念付诸行动，或者说没有依据自己先前的态度而行动。相反，由于情境性力量——诱因、团体压力和被称为“闭门羹效应”的依从—诱导策略，再加上额外的一点儿内疚，使他们做出了与自己态度相反的行为。

在本章中，我们将了解这些直接针对行为的影响是如何起作用的，以及它们为什么会起作用。首先，我们将考察社会学习过程。通过社会学习过程而发生的影响，在本质上是基于奖励和惩罚的力量。在贾森后来出现的守时行为背后，就隐藏了一种社会学习过程——工具性学习。其他一些影响方式一定程度上基于我们对实际的或想象的社会奖赏和社会惩罚的关注——尤其是他人的认可和不认可。我们将在探讨从众（哈维的事例）和服从以后，进一步讨论这些问题。最后，我们将考察依从过程，它可以解释为什么希拉里在拒绝了简的一个大请求后，能够满足她的一个较小的请求。许多的依从技巧都充分利用了社会交往中的某些特定“规则”。当我们在社会中成长时，我们不断地习得这些“规则”并且自动化地运用这些“规则" 。因此，依从技巧广泛地存在于日常生活中。

本章所讨论的影响过程构成了直接控制行为的方法，基本上没有涉及信念和态度。尽管如此，我们在这里需要提醒读者，一组彼此关联的行为、行为意向、态度、信念和情绪共同组成了态度系统。因为这一系统中各成分是相互关联的，所以一个直接针对行为的影响可能会触发涟漪效应（ripple effect），进而波及到稍后人们对行为对象的思维与情感，使其发生改变。有关对行为的直接影响可能产生的这些深层次的后果，将在本章略为涉及，对此详细的讨论将放在第3章中。了解态度系统中各成分之间的相互关联性，将有助于更好地理解本章的内容。

行为得以强化时的学习

学习理论家们，如已故学习理论家斯金纳（B. F. Skinner），一直强调情境性刺激（如环境事件）对行为的直接影响。情境性刺激以两种方式影响行为。第一，作为行为的外部结果，情境性刺激起强化物的作用，它增加先前行为发生的频率。当某一行为与其结果在一定条件下相关联（即行为X出现，则结果Y以某种可预期的方式随之发生）时，由该行为所导致的环境结果就起到了强化物的作用。第二，情境性刺激通过其信号功能对行为进行控制。这些刺激提示我们强化事件在何时或何地紧随行为发生。当情境性刺激充当辨别性刺激（discriminative stimuli）时，它提示我们如果此时此地实施行为X，就能够获得预期的行为结果Y。但是，如果情境性刺激发出另一种不同的信号，同一行为可能不会获得强化，甚至可能会带来麻烦。我们将在本章后面讨论情境性刺激的辨别功能。

作为一个激进的行为主义者，斯金纳认为态度、意向、信念和情感等内部心理事件只是外显行为的副产品。态度或信念的改变并不导致行为的改变，外显行为的改变是由强化物所导致的。在社会学习理论（social learning theory）中，内部心理事件占有相对重要的地位，尤其是在该理论经由斯坦福大学心理学家艾伯特·班杜拉（Bandura， 1977， 1987）得到了进一步发展后。该理论关注人们如何通过直接强化以及对他人行为结果的观察而习得一定的行为模式。此外，社会学习理论还关注个人、环境和行为三者之间的交互作用。

工具性学习与列联强化

当我们的行为是改变环境中某些方面的手段时，即行为是实施改变的工具时，我们就会在某一特定反应和该反应的结果之间建立一种

联系。在工具性学习[instrumental learning，亦称操作性学习（operant learning）]中，行为主体的行为改变了环境，即行为结果对环境产生影响。当行为结果是令人满意、有益的或者是令人愉快时，相应的行为就会不断地被重复，并最终可能成为一种习惯。当获得强化的行为非常复杂，或者个体难以习得这一行为时，就必须先对该行为进行“塑造”。塑造（shaping）是一种学习程序。在这一学习程序中，最初对任何与目标行为相类似的行为都给予奖赏；然后逐步提高标准，只对与目标行为越来越相类似的行为予以奖赏；最后，只有在目标行为真正出现时，才予以奖赏。一些教师把这一工具性行为塑造方法应用于日常教学中。例如，在训练学生对问题的思考时，起先，无论学生给出何种答案，教师都对学生勇于举手这一行为给予口头表扬；然后，有选择性地对那些越来越好的回答给予奖励。

人们喜欢重复那些能为自己带来益处的行为，而工具性学习就是这一原则运用的直接结果。在工具性学习中，行为成了获得益处的“工具”，而“这些益处”就是一种正强化；在这里，强化被定义为一种能够增加行为发生频率的刺激。通过工具性学习，我们学会继续实施那些能够带来奖赏的行为，而终止那些不能得到奖赏或会带来麻烦的行为。的确，这些简单的原则已经被广泛而有效地应用于日常生活中。

社会学习理论

在许多情形下，学习并不涉及外显行为的实施和具体奖赏的获得。我们可以通过观察他人、聆听和阅读等方式，间接地学习那些能够为他人带来积极结果的行为，同时回避那些使他人陷入困境、受到伤害、感染疾病、被拒绝或带来更糟糕后果的行为。通过引入观察性学习（observational learning）这一概念，社会学习理论扩展了工具性学习的基本原则。在观察性学习中，我们先观察特定榜样的行为

及其结果，然后模仿榜样的行为。另一方面，在不亲自尝试某种行为或观察他人行为的情况下，我们还可以以另一种方式进行学习，即通过言语指导学习行为规则。这些规则是指导人们在特定情境中如何表现的行为准则，它以说明、命令、建议或者谚语和故事等言语的形式体现出来。例如，文法学校的箴言教导人们：你希望别人怎样待你，你就怎样待别人。按照这一箴言，虽然我们没有从陌生人那里得到任何帮助或好处，但是我们仍然应该善待陌生人。规则学习涉及到识别与规则相关联的行为背景，然后理解遵循或违背这些规则的可能结果。通过向后代传递适当行为的规则，社会不仅传承了世代积累的圣贤思想，也传承了偏见和非理性观念。当这些行为规则被内化，被我们视为“我自己的规则”而起作用时，这些规则就会对我们的行为和自我概念施加强大的影响。对于那些羞怯、低自尊、神经质或者易受他人说服影响的人而言，他们的许多消极行为模式可以追溯到他们不顾现实情境强加于自身的自我限定规则。

由此我们可以看到社会学习理论的另一个重要特征，即强调自我期望和认知对行为的重要影响。当我们在特定情境中与特定他人一起完成某一特定任务时，每一个人都会形成一种关于自己能够在多大程度上完成这一任务的主观判断。当我们有较高的自我效能感时，就会预期自己一定会成功，从而更加努力地尝试，坚持的时间也会更长。同时，我们会认为那些消极的反馈结果，只是意味着这一任务对于任何人来说都很难，所以需要付出更大努力（Bandura， 1982）。只要我们持有这样的信念并且不断努力，那么，我们成功的机会就会大大增加。而成功的经验又会反过来进一步提升我们的自我效能感。那些低自我效能感的人，从一开始就会设想自己并不特别擅长数学、运动、舞蹈或辩论等等。对这些情境的回避，使得他们得不到必要的锻炼。当他们不得不去从事这些活动时，就变得十分焦虑。由于预期到自己会失败，所以低自我效能感的人在完成任务的过程中往往不够努力。他们非常容易分心，当遇到困难时（即使这种困难对每一个人都

存在），他们很难坚持下去。他们会认为困难是因为自己缺乏能力所造成的，而不是任务本身困难的缘故。低自我效能感的人也常常以失败的结果来实现对自己行为的预期（“看吧，我早就说过我会失败的”）。而当他们成功的时候，他们又会怎么说呢？“我猜这一次我可能比较幸运。”因此，成功或积极结果并不能够改变他们消极的自我知觉。

这些自我效能感的例子表明，一系列主体内部的信念可以影响行为，而行为又转而对环境产生影响。由行为引发的环境事件会反过来进一步影响个体的自我意象。个体、行为和环境三者间的相互影响是一种持续不断的交互作用，在这一过程中，其中一个因素会受到其他两个因素的影响，并且又反过来对其他两个因素产生作用。由于我们的所作所为对环境施加了影响，于是我们认为我们自我的某些方面才是这种影响的动因。通过对活动、任务、情境和同伴的选择与反应，我们的思想、信念、预期和情绪可以支配我们的行为。行为，那些被认为是由行为所导致的结果，以及对自己行为和行为结果的思考与感受，共同构成了一个行为系统，而它可以促进或是减缓个体发展。

然而，我们思想和情感的某些方面并不总是外显地表现在行为中。同样，我们的某些行为是无目的的或自动化的，这些行为不会反过来对我们的内部心理状态产生影响。因此，在不先改变内部心理过程的条件下，就可以直接改变某些行为。相似地，不必对行为做相应的改变，就可以改变某些态度和信念。

产业效能的事例。贾森准时上班频率的提高应归功于与这一新行为相关联的新奖赏。每准时上班一次时，他就为月底获得奖金多挣了一个积分。为了使员工能够准时上班，一些公司实际上已经运用这一技术并且取得了成功。例如，一个有创新性的硬件公司利用强化的力量使秘书、销售人员和仓储人员的出勤习惯有了积极转变。公司实行

了一个“抽奖计划”，如果员工在某一个月份中保持全勤且无迟到（因出席葬礼和休假造成的缺席除外），那么到月底时该员工就有资格参加一次抽奖。参与抽奖的员工将有机会赢得彩电以及其他的一些物质奖赏，而每一个参与者中奖的几率为1/25。根据该公司人事部门的统计，在“抽奖计划”开展的第一年中，员工旷工与迟到的比例下降了75%（Nord，1970）。在硬件研发行业中，有许多如同贾森一样获得“月度明星雇员”荣誉的员工。

在零售业的大型百货商场中，也有大量类似案例。研究者在大城市中的一个大型百货零售公司中进行了一个现场实验来考察列联强化（contin□gent reinforcement）是如何影响销售人员业绩的（Luthans et al.， 1981）。研究者首先连续4周对16个销售部门的销售人员进行了观察。观察内容包括销售人员的销售工作、库存工作、出勤情况和其他一些工作行为。研究者记录那些达到了公司要求标准的行为频率。4周以后，研究者谨慎地提醒这些销售人员注意公司的标准——公司期望的销售业绩、可允许的离岗时间等。然后在后续的4周中，从这16个部门中随机选取其中8个作为实验组。当实验组员工的表现达到或者超过了公司的标准时，就给予系统强化。每周一次的强化包括：（1）带薪假期或者等值现金；（2）获得一次参加抽奖的资格——有机会赢得一个由公司付款的双人游。而另外8个部门作为控制组，其员工的出色表现没有得到任何奖赏。第二个4周过去以后，研究者再次对员工达到公司标准的行为进行统计。结果如何呢？图2.1中根据“总体零售行为”，分别描绘了两个组达到期望的工作行为的频率。在第一个4周中，两组员工表现（基线水准）几乎一样。但是，在第二个4周中，实行了奖赏计划的强化组的工作绩效超过了控制组。儿童的事例。在美国加州，积极强化以一种不同于常规的方式帮助了那些初中的“问题学生”（Gray et al.， 1974）。一位心理学家和一位特殊教育教师并没有通过列联奖赏对“青少年违法行为”进行直接的影响。相反，他们对学生们进行训练，以帮助学生们去塑造教师

对待自己的行为。研究者们将那些“问题学生”聚集在一起，教他们如何去改变那些给自己制造“问题”的老师的行为。这样做的原因是，这些孩子通常具有较差的社交技巧，并且已经被打上了“无可救药”的标记。这两个因素似乎导致了教师对他们产生微妙的偏见以及一种很明显的倾向，即教师不理睬这些学生并放弃对他们的教育。因此，研究者从一个被认为是“无可救药”的班级中选取了7名12～15岁的学生，并对他们进行了训练，让他们进行行为矫正（behavior modification）的练习。研究者教给学生许多可用于塑造自己老师行为的强化方式。这些强化方式包括微笑、进行目光接触，以及在自己的座位上保持笔直的坐姿。学生们也会练习赞扬自己老师的方法，例如，对老师说“我喜欢在老师对学生很好的课堂里学习”。同样，他们也学会通过一些语言来阻碍教师的一些消极行为，例如学生会说“当您对我生气时，我很难好好学习”（Gray et al.， 1974，p.44）。这些技巧尽管学习起来非常难，但是最终还是被学生所掌握，而这些孩子们最后就拥有了他们自己的奖赏宝库，从而可以不再受教师的控制。

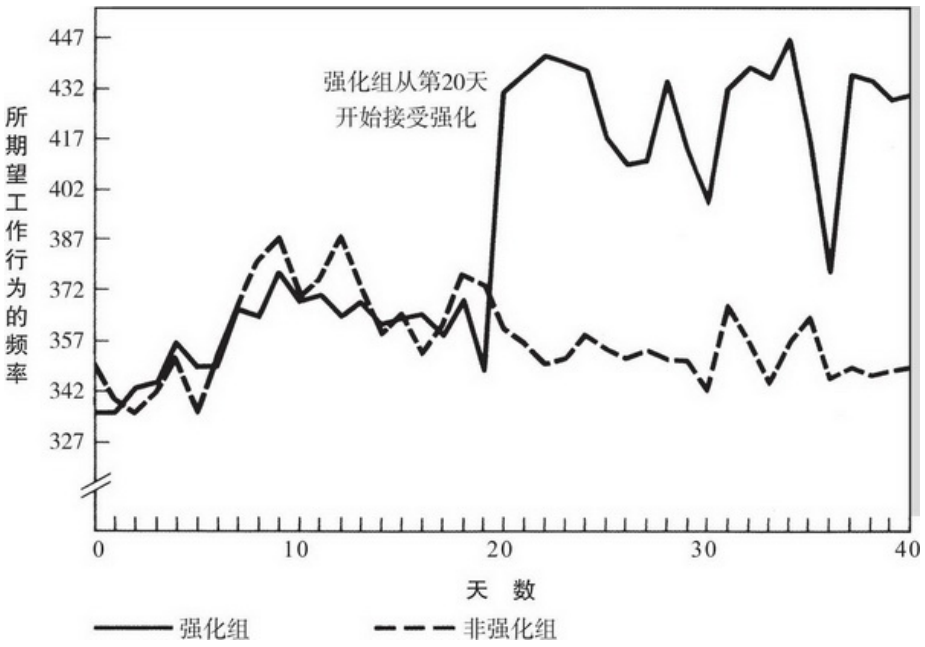


图2.1　鼓励的作用

系统强化增加了所期望的高效率的销售行为。当百货商场的销售人员开始接受带薪假期和奖券作为高绩效工作习惯的奖励时，与那些没有得到强化的销售人员相比，他们的工作业绩大为提高。

（资料来源：Data from Luthans， Paul， and Baker， 1981. Copyright 1981 by American PsychologicalAssociation. Adapted by permission.）

学生和中立观察者的记录显示，学生与教师之间积极接触的次数显著增加，而消极接触的次数则相应降低。在学生运用所学技巧进行“反击”的一周前，平均每个学生与教师有8次积极接触和18次消极接触。而在进行了5周的行为矫正后，教师与学生的积极接触上升到了32次，而消极接触则为零。

以上实验给教育者的最重要启示为：学生通过对教师实施行为矫正，对自己控制学校环境的能力有了自信。换句话说，影响者本身受到了影响。他们认识到他们拥有一定控制力。在实践层面上，这一研究展示了一种改善人际关系的强有力方式。同时，这一实验也提醒我们，尽管有时并没有被注意到，但我们的行为确实会对他人产生强大的影响。本书作者之一和他的女儿们相处时，这些孩子们对他了如指掌，从而使他总依照女儿们希望的方式来行动，还自认为这是他自己想要做的。这一情形恰好与上述研究结果相吻合。

当然，你也知道并非所有行为的结果都是积极的。一旦某种行为产生了消极结果或者受到了惩罚，这种行为再次出现的可能性就降低。惩罚就是紧随行为而出现，导致行为发生频率减少的刺激。一旦你的朋友因做出不恰当的评论而受到你的严厉斥责，那么很可能（也是你所希望的）你的这位朋友从此不再会给出类似的评论了。

强化紧随习得行为而出现，而强化的消失会导致该习得行为出现的频率降低，这种“关闭”反应被称为消退（extinction）。例如，

一个初中学生在健康教育课上向教师提问，希望教师能够对人类的性行为进行讲解。如果教师忽略该学生的提问，那么这个学生就会认为自己的行为不能获得强化（即获得答案）。该学生很可能再也不向这位老师提问。如果成人回避学生就敏感性问题进行的信息询问，那么学生可能会停止所有关于敏感问题的询问，或者通过一些“地下的方式”获得相关信息。

侵犯行为的模仿

如前所述，人可以通过观察和亲身实践进行学习。观察性学习是一种间接的、通过观察他人行为及其结果而进行的学习。因此，观察性学习也被称为“替代性学习”（vicarious learning）。班杜拉进行了一系列经典研究，以了解侵犯行为的观察学习（Bandura，1965；Bandura et al.， 1961，1963）。在一个典型实验中，作为实验组的一组幼儿观察到一个成人榜样殴打一个成人大小的充气塑料娃娃（Bobo doll），而作为控制组的幼儿要么观察不到任何人殴打塑料娃娃，要么就看到一个成人榜样非常友好地与塑料娃娃玩耍。在某些实验情景下，暴力榜样得到赞扬，并得到苏打水和糖果作为对其侵犯行为的奖励。在某些实验情景下，暴力榜样受到严厉批评，甚至好像被打了一巴掌。在另一些实验情景下，暴力榜样对充气塑料娃娃施以侵犯行为以后，既不受到奖励也不受到惩罚。这一系列研究的结果都显示了一个毋庸置疑的结论，那就是：暴力衍生暴力（violence breeds violence）。当儿童有机会与充气塑料娃娃和其他玩具玩耍时，那些观察到暴力榜样的儿童比那些没有榜样或观察到了非暴力榜样的儿童对充气塑料娃娃表现出更多的暴力行为。其中，那些看到暴力榜样没有受到惩罚的儿童的侵犯性最强。

有趣的是，即使暴力榜样的侵犯行为没有得到强化，儿童仍然会模仿暴力榜样。后来的研究发现，除非强化非常有力并且非常明显，

否则，对榜样的强化并不能够增加对榜样行为的模仿（Rosenkrans&Hartup 1967）。因此，似乎观察性学习并不总需要对榜样进行强化。进行观察性学习的必要条件是观察者注意到并记住榜样的行为，并且有机会将观察到的行为付诸行动。根据社会学习理论家们的观点，强化决定了榜样行为的实施，而不是对榜样行为的学习。在充气塑料娃娃的侵犯行为研究中，儿童可能习得了如何对目标物实施侵犯行为。同时，他们可能也知道了一旦实施了所习得的行为，他们自己能获得什么——这一预期因他们观察到的不同结果而有所不同。如果儿童观察到榜样获得了奖励，那么他们会认为在该情形下攻击充气塑料娃娃可能给自己带来好的结果。如果榜样没有受到外在奖励但表现出乐在其中时，他们会认为攻击充气塑料娃娃将给自己带来乐趣。而当榜样受到惩罚时，他们会认为此时此刻殴打充气塑料娃娃是一件不可为的事情，可能会激起成人的愤怒。但是，在另一种情形下，如果儿童觉得自己不会受到惩罚并且有可能获得榜样所拥有的乐趣时，那么他就会被榜样吸引，并实施暴力行为。因此，通过简单的观察就可以学习怎样做、何时做和做什么。行为的实施（performance）取决于在相同或相类似的情境中对强化或者惩罚的预期。如果殴打充气塑料娃娃的行为在许多不同情境中都受到惩罚，那么进行观察的儿童即使知道怎么攻击娃娃，也不会去实施这类暴力行为。

在你身边也许每天都有许多儿童会在电视上看到各种暴力榜样——这些榜样不仅没有受到惩罚，有时甚至会因为他们的侵犯行为而得到奖赏。通过观看那些充斥着超级英雄、警察、盗贼和恐怖的杀人犯的电视电影，儿童是否会习得侵犯行为呢？人们对这一令人担忧的问题进行了长期的研究，结果表明，某些儿童较为严重的侵犯性行为的确与他们频繁地接触媒体暴力有关（Liebert&Sprafkin， 1988；Wood et al.， 1990）。我们将在下一章中更详细地讨论这一问题——以及用于减少暴力这一社会问题的影响方法。

榜样的阴与阳

当榜样的力量非常强大，并且榜样被认为能够对观察者所处的环境和环境资源进行有力的控制时，观察性学习的作用就会更加明显。使榜样更具影响力的第二个因素是人性积极的一面，即当榜样被看作热心的和乐于助人的时候（Grusec， 1971；Grusec&Skubiski，1970）。这些榜样因素（modeling factor）具有许多父母的特征，它们增加儿童关注榜样行为的几率，也增加儿童期望通过模仿榜样行为而获得积极结果的几率。父母的另一个特征是他们经常共同出现。当多个榜样做相同事情时，会导致更多模仿榜样的行为（Fehrenbach et al.， 1979）。

良好行为的榜样。榜样的影响不仅限于游戏行为和破坏性行为。模仿良好行为的一个生动例子是引导贫困儿童将自己所获得的一部分奖金捐献给慈善机构。在英国伦敦进行的一项实验研究中，一群7～11岁工薪阶层的子女与一个作为榜样的成人共同参与到一个保龄球游戏中。在游戏中，孩子们将有机会赢得一些代币，而这些代币能用来换取一些自己喜欢的奖品（Rushton， 1975）。在一种实验条件下，让榜样充当第一个玩游戏的人，他（她）总是把自己赢得的一些奖品放到“救助儿童基金会”海报下的一个大碗中；而另一种实验条件下，榜样从不把自己赢得的奖品捐献出去。根据社会学习理论的观点，我们会预期，那些接触到慷慨榜样的儿童会比那些接触到自私榜样的儿童更多地捐献出自己赢得的奖品。而实际的结果是，那些接触到慷慨榜样的儿童其捐献数量竟是那些接触到自私榜样儿童捐献数量的8倍！同时，相比没有任何榜样的控制组，拥有慷慨榜样的实验组儿童捐献的数量更多，而拥有自私榜样的实验组儿童捐献的数量更少。两个月以后，在另一个不同的房间使用不同的慈善广告重新进行这个实验时，不同组儿童的捐献情况仍然存在较大差异。因此，这一特定行为的改变具有时间和跨越空间的持久性效应。

榜样对成年人同样具有作用。研究表明，成人榜样有可能使路人暂停自己的旅程去帮助一个车胎漏气的人，也有可能影响到人们在圣诞期间向救世军（Salvation Army）的募款箱捐款的行为（Bryan&Test， 1967），还有可能提高人们无偿献血的可能性（Rushton&Campbell，1977）。

在日常生活中，我们会发现替代性学习在各个方面都在发生作用。例如，酒吧男招待或者衣帽间的服务员会在自己装小费的瓶子里放入一些硬币或纸币，希望客人能够模仿“前面的客人”，给一些小费。十字军东征时，福音会招募了数以千计的同盟者。这些被安插进来的同谋者都是事先受过训练的崇拜者，他们被要求在得到献身召唤时按预定时间自告奋勇地给那些已经被感动、听过感召或者已经获得重生的人充当神圣榜样（Alt□heide&Johnson， 1977）。

条件化憎恨。本书作者之一在回忆自己青春时光时想到了一个令人不安的例子，这个例子讲述了一个年幼儿童对少数族裔群体的态度和行为是如何受到社会学习过程的影响的。在为一位即将结婚的高中同学举行的只有男性参加的社交晚会上，这位作者与新郎的父亲以及其他一些老邻居一起玩扑克游戏。新郎的父亲在赞扬自己的孩子们时，向大家讲述了一个故事。他认为，这个故事能够显示当时只有3岁的小儿子戴维开始萌芽的智慧。有一天，小戴维在自己的起居室里透过窗户向外面看，忽然他看到一个黑人从外面走过，在这个只有白人居住的社区里，有黑人出现是一件稀罕的事。戴维向自己的父亲跑去，边跑还边叫着：“爸爸，爸爸，我刚刚看到了一个黑鬼。”这位始终保持着微笑的骄傲父亲叙述到这儿的时候，告诉在场的听众们，当他听到这句话时，他不禁笑了起来并表扬儿子做出那样“聪明”评论。这件可悲的轶事向我们展现了工具性学习与观察性学习的结合运作。戴维能学会这一侮辱性的称呼只有一种可能，即他曾听到像自己父亲这样重要的榜样说过。同时，因为这一社区中存在着非常严重的

偏见（大多数玩扑克的人都觉得这个故事很有趣），所以孩子们可能目睹自己的父亲和其他人因做出偏见性评论而受到强化。而现在小戴维正因为做出了相同的陈述而得到强化。重要的是，这一塑造直接对行为产生了影响。小戴维以“黑鬼”来称呼黑人，并不是他个人的原因。作为一个年仅3岁的孩子，戴维可能还没有形成对黑人的态度。但遗憾的是，一旦戴维对那些得到了强化的消极标签进行思考，他的态度和信念——消极成见，我们称之为偏见——紧接着就会形成。在下面的章节中，我们将更详细地讨论这些过程。

当戴维长大成人进入大学后，辨别性刺激的出现将对他是否会把习得的偏见付诸行动产生重要影响。当戴维与童年时的朋友一起在当地的酒吧时，那么信号就是“放行”：把偏见说出来，将之付诸于行动，坚持这样的信念（say it， do it， be it）——此时偏见是被接受和被认可的。而当一些更加开明的大学教授和同伴在场时，戴维会得到这样的信号，即一个持有偏见的人是不合时宜、令人无法宽恕的，并且有可能会受到惩罚。因此，戴维可能就会有所节制，避免带有偏见的言语，并更加冷静地行动。如果这时戴维遇到其他种族的成员，他可能会更加留意该种族成员的积极品质，而这些积极品质对他的那些无中生有的成见构成了挑战。在这样的情况下，一些带有偏见的态度将会开始逐步减弱。

因此，辨别性刺激为人们根据先前习得的方式做出反应创造了条件。根据其所发出信号的不同，辨别性刺激的出现既能够引发某种行为，也能抑制某种行为。比如你在公共场合对坦尼娅做出的善意且具有建设性的批评，会被视为是充满敌意的；而你在私下对她做出的批评则会被认为是有益的。这时，他人在场就成为了一个辨别性刺激；当你试图劝告朋友时，应对该辨别性刺激特别谨慎。一旦我们知道辨别性刺激如何在一个特定情境中发生作用，那么，对这些辨别性刺激的操纵就是一种强有力的行为控制方式。一些宣传者使用一些象征符

号作为辨别性刺激，以使反对者感到恐惧而做出回避反应；而这些象征符号则激发了拥护者的爱国精神（patri□otism），进而做出趋近反应。

认可与不认可：社会奖赏的力量

我们的一些例子都涉及到了社会性奖惩，而不是物质性或有形的奖惩。对于小戴维而言，他那有偏见的父亲对他的赞扬就是一种强化。而对于敏感的坦尼娅，在他人面前看上去很糟糕就是她想要避免的一种惩罚。的确，对于大多数人而言，他人对自己的看法和他人对待自己的方式是我们行为的最有效影响源之一（Baumeister，1982）。这样的结论并不奇怪。被同伴拒绝对于儿童而言是一种灾难性的事件。因为这意味着这个儿童将无办法获得社会归属与社会激励（social affiliation and stimulation）这两种人类基本需要的满足。被自己的父母或者其他看护者拒绝将是一种更加糟糕的情况。它会在儿童的社会心理发展过程中留下永久的烙印。相反，在儿童早期发展中，被社会接纳（social acceptance）则意味着能获得精心养育、安抚、安全和诸如食品等其他一些强化物。因此，通过与作为行为结果的食品和安全等产生联系，社会认可构成了一个强有力的奖赏；而被社会拒绝则构成了一种强有力的惩罚。

让我们考察一下人们经常经历的另外一种联系：即偏离与拒绝之间的联系。与他人意见的不一致，即作为一个偏离者，通常会受到令人恐惧的社会疏远（social cold shoulder）。你是否注意到这一现象？研究者斯坦利·沙克特（Stanley Schachter）就注意到了。在一项经典研究中，沙克特（1951）组织几组大学生围绕少年犯约翰尼·罗克应该被宽大处理还是从严治罪这一问题展开讨论。每组由9个成员组成，其中3人是主试同谋；他们经过培训，在实验中扮演某种特定角

色。这3个主试同谋的角色分别是：第一个人是“赞同者”，他会采取与另外6名真被试观点相一致的看法（无论另外6名真被试的观点是宽大处理还是从严治罪）；第二个人是“异议者"，他完全采取相反的立场，至始至终地坚持与小组观点相反的观点；而第三个人则是一个“滑头者"，他在讨论开始时持相反立场，但最后他会妥协，让小组成员改变他的观点，使自己与小组其他成员的观点相一致。

沙克特利用多个小组进行了这项研究，均发现了类似的结果。在讨论约翰尼·罗克的案子时，真被试直接针对“异议者"的意见不断增多。相对于“赞同者”，“异议者"与真被试有更多的沟通，尽管在讨论开始时这样的沟通还足以令人愉悦，但随着“异议者"始终对团体的观点加以抵制，“异议者"与真被试之间的沟通会变得越来越充满愤怒。在一些小组中，真被试最终不理睬“异议者"，并且忽视“异议者"的意见。可以认为，“异议者"最终遭受了“沉默对待”。

讨论结束后，要求真被试对3名主试同谋进行评价。结果显示，真被试最喜欢的是始终如一的“赞同者”，而最不喜欢的是“异议者”。当要求真被试就未来案例评估小组委员会挑选成员时，几乎没有人把“异议者”作为他们自己的选择。这些真被试通过排挤和孤立“异议者"，对小组的边界进行了重构。“异议者”仅仅因为坚持表达一种不同的观点而成为了“人民的公敌”。而“滑头者”和始终如一的“赞同者”则没有受到这种歧视。正如沙克特后来在一个电视访谈节目中所评论的那样，一些人有罪仅仅是因为持有不同的意见，而人们常常粗暴地对待这样的人。

与其有罪以及遭受某种地狱般的折磨，我们当然宁可“随大流”了——做其他人做的事，说其他人说的话，按照他人的愿望行事。当我们为了被他人所接受，避免被他人所拒绝而按这种方式行动时，我

们就经历了被莫顿·多伊奇和哈罗德·杰勒德（Morton Deutsch&Harold Gerard，1955）称之为规范性社会影响（normative social influence）的过程。规范性影响包括在表面上采纳某一团体的主导标准或者规范，寻求获得（或者避免失去）来自于规范界定团体的正向情感——喜欢、尊敬和接纳。

我们可将规范性社会影响与信息性社会影响（informational social influence）做一个对比。请注意“信息性”这个词。没有任何人拥有关于在各种不同情境中应如何行动的全部信息。因此，我们需要求助于他人来获得相关信息。当我们在一个新的情境中不能确定应该做什么时，我们就需要“附和”他人，依靠那些知识更丰富的人来获得指导。例如，高年级学生会在迎新周会给新生们提供课程排名，以帮助他们选到合适的课程并避免一些不合适的课程；同时还告诉他们在各种情境下正确的行为方式。根据这一分析，我们就会发现，赞同他人可以获得的强化不是一种，而是两种：社会认可和正确感。

利昂·费斯汀格（Leon Festinger， 1954）在他的社会比较理论（theory of social comparison）中提到，人们有评价自己的观念和态度，进而确认它们正确性的基本需要。坚信自己行为和信念的正确性或适当性，会使人们获得能对自我命运进行自主控制的可靠感和对自身能力的满意感。费斯汀格指出，就信念和社会行为而言，“正确性”是一个非常主观的概念。这种正确性是由社会现实所界定的，它并不是绝对客观的。这就类似于要判断你作为田径选手有多棒，就会将你和其他人相比较，而不是仅仅用秒表上的时间来评估你跑步的能力。换句话说，他人的想法和行为常常是我们衡量社会方面正确性的标准。也正是这种对正确性的需要的推动，人们开始去注意他人的信念和行为——尤其当人们处在一个新的或者不确定的社会背景中时。

规范性社会影响与信息性社会影响的概念有助于人们理解从众和服从。而社会心理学家们对从众和服从这两个概念进行了系统的甚至可以说是经典的研究。下面我们将讨论隶属于社会控制（social control）范畴的这一对概念。

从众：保全面子与赢得体面，获得知识

还记得哈维吗，那个在听到同学对教科书的吹捧后就承认自己也喜欢经济学教科书的学生？哈维的行为就是从众。我们把从众（conformity）定义为在既没有遵从于团体的直接要求，也没有任何改变行为的充分理由的条件下，个体为了适应真实或想象中的团体压力而改变自己的行为或信念。在最早的一个证实从众的实验中，穆扎弗·谢里夫（Muzafer Sherif，1936）发现，即使团体由一群彼此完全陌生的人组成，仍然可能会出现从众现象。在实验中，谢里夫利用了“似动效应”，即在一个完全黑暗的房间中观察一个静止的光点时，会产生光点在运动的错觉。在一个典型研究中，被试估计了他们感受到的光点移动的方向和距离。不同人看到的光点以迥异的方式运动：一些人认为光点只是在做小范围移动；而另一些人则声称他们看到光点在做大范围的移动——他们甚至能够详细描述出光点移动的轨迹。每一个被试都形成了他自己的光点似动范围。然后，将几个被试集中在一起，并要求他们依次做出判断。在这一团体背景下，很快就形成了一个新的属于团体的似动范围。以前认为光点做小范围移动的被试将看到光点在更大范围内移动，而以前看到光点在大范围内移动的被试则看到光点在更小范围内移动。简言之，仅仅是听到彼此的判断结果就导致判断上越来越多的一致性。至此，一个新的团体规范就形成了，它迫使每一个个体的判断都向团体规范靠近。

你可能会认为，错觉是模糊不明的，面对模棱两可的情况时，即使最擅长独立思考的人也会参考利用他人的判断结果。谢里夫观察到的从众现象可能纯粹就是一种信息性影响。被试可能会想：“要确定光点移动了多远确实是一件很难的任务，所以让我看一下其他被试是如何想的吧，他们也许比我知道得更多一些。”20年后，所罗门·阿施（Solomon Asch，1951）试图证实当用于判断的刺激物明确且简单时，那么可能就不会出现对陌生人意见的遵从了。但令他惊讶的是，自己的预期是错误的。他关于独立性的研究最后成了一个关于群体压力的规范性影响的经典从众研究。

一群男大学生被告知他们在参加一个视觉判断的实验。在实验中，他们每人都将看到2张卡片：其中一张卡片上有3条线段，而另一张上则只有1条“标准”线段（见图2.2）。被试需要判断3条线段中的哪一条是与标准线段长度相同的。事实上，这3条线段在长度上的差异非常明显，因此每个人都能够轻易地找出与标准线段长度相同的那条线段。实验者拿着标准线段和用于比较的线段，要求每个学生依次告诉他答案。实际上，参加实验的所有学生中除一个学生外其他人均是主试同谋，并且真被试通常最后一个作答。最初，这些主试同谋的判断是一致的，但是稍后就会发生一些奇怪的变化。在实验中，除真被试以外，其他每一个人都说他们看到短一些的那条线段与标准线段一样长，而实际上长一些的那条线段才与标准线段长度相等。在某几次关键的判断中，所有的主试同谋都选择了同一条错误线段。这些就是实验中关键的“从众判断”（conformity trial）。当自己关于明确刺激物的知觉与团体中大多数人的一致意见相矛盾时，真被试将如何作答呢？

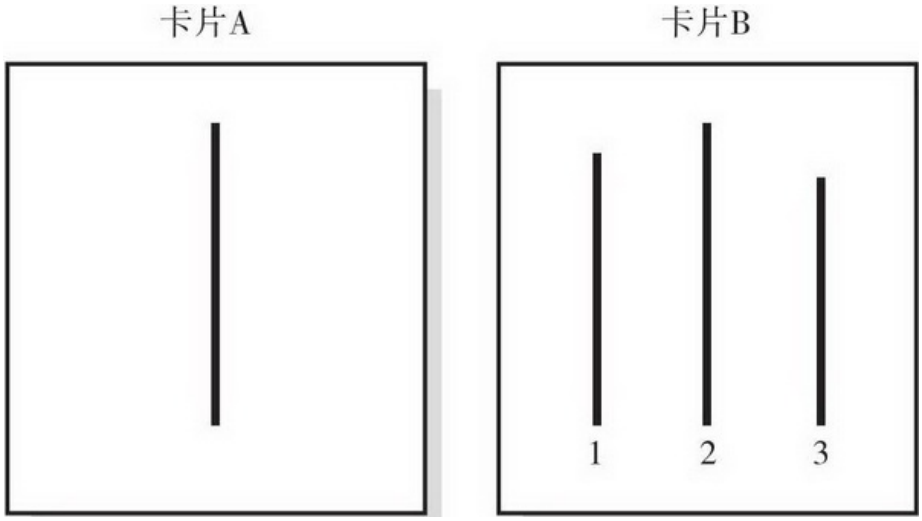


图2.2　阿施的任务

阿施的从众研究中所使用的刺激范例。被试必须从卡片B中挑选出一条与卡片A中线段长度相等的线段。在从众测试中，被试可能会发现其他被试毫不含糊地认为图片B中的线段“1”与图片A中线段长度一致。

实验组中1/3的被试给出了与主试同谋答案一致的错误估计。而私下里将答案写在纸上的对照组中，被试在这一简单判断任务上几乎没有犯错。实验组中30% 的真被试在总共12次的关键判断中，同意多数派意见的次数至少占一半以上。大约70% 的真被试至少有一次从众，只有很少的真被试在面对群体压力时保持了独立性——仅仅25% 的被试从未表现出从众。如果你面临如此情境，你又会怎么做呢？

从众的成因

阿施的惊人发现非常清晰地表明，即使面对一个清晰而客观的标准，群体规范仍然能够对我们的行为产生影响。不出所料，这一结论引发了大量研究。后来，阿施在实验中引入了一些变量，从而帮助我们更好地理解从众行为的原因，以及学会如何抵制从众压力。行为的认可动机。如果那个孤单的真被试得到少许的社会支持，即还有另外

一个反对多数派错误判断的人，那么情况又如何呢？为了找出答案，阿施让一个主试同谋在一些从众判断中竭力反抗意见一致的趋势，并公开地反对多数派意见。结果发现，真被试在这些判断中从众的发生率只有6% 。对异议者给予少许社会支持就能减弱从众的束缚。这一结果令人信服地表明，从众行为的目的就是为了避免社会支持的完全丧失。当同样持有异议的伙伴提供了一定的社会支持时，团体社会支持的丧失就没有那么绝对。但是，当原本支持的同伴抛弃了这个被试，开始同意多数派的意见时，多数派的力量就会重新发挥它的最大功效——从众发生率重新上升至30% 。因此，在阿施设置的情境中，起作用的最主要力量无疑是规范性社会影响而非信息性影响。

规范性影响的关键作用在其他一些实验中也同样非常明显。当被试被允许私下作答，即其作答不会被多数派看见时，从众的发生率就会低很多（Deutsch&Gerard， 1955；Insko et al.，1985）。另一方面，当群体对个体有足够的吸引力时，那么从众就更严重（Sakarai，1975）。如果你喜欢多数派中的人，那么你必定会表现出更多的从众，因为你希望他们能够喜欢你而不是把你驱逐出团体。

对真理的探索。信息性影响在从众现象中也发挥作用。特别是当有一定风险的判断本身就具有不确定性，而且在身边似乎有一些专家时，信息性影响更为重要。除了判断清晰线段的长度这种简单任务以外，社会心理学家们还创设出许多其他的从众情境。这些情境包括：在聆听了预先安排好的他人反应以后，要求没有任何怀疑的被试对妇女衣物的感官质量进行判断；在一个复杂社会问题的几个备选解决方案中进行抉择；以及在进行短暂观察后，判断用以比较的电脑屏幕上的圆点数量是否与作为标准的屏幕上的圆点数量相同。这类实验所设置的情境使人们觉得某些人在特定任务上比其他人更在行，当意见一致的多数派被认为是在该任务上更在行时，就会有更多的从众行为发生。尽管在第8章我们将看到少数派有时也会产生影响，但团体规模越

大，通常就会促使越多的从众行为发生（Campbell et al.，1986）。

自信同样会对从众产生影响。当你在挑选适合某一场合并符合自己个人风格的时装时，你是否对自己的能力感到自信呢？如果回答是肯定的，那么你可能就会对那些有关“今年流行趋势”的街头电视访谈节目无动于衷。但是，那些对自己的“时尚感”没有信心的人却常常会根据这些电视节目来快速决定该添置怎样的新衣。

性别和单一被试。从众的性别差异与自信有关。人们的刻板印象和早期研究认为，相对于男性，当女性成为意见一致的多数派的惟一对立面时，她们更容易放弃自己的观点。但进一步的研究却发现事实并非如此。更确切地说，男性或女性谁表现出更多的从众，取决于这两个群体谁更加自信。当男性对从众目标比女性更加熟悉和感兴趣时，女性倾向于比男性表现出更多从众；而当女性对从众目标会更加熟悉和感兴趣时，那么男性则会表现出更多从众（Karabenick，1983；Sistrunk&McDavid， 1971）。



阿施从众研究中的一个场景。编号为6的个体才是惟一的真被试，当其他人就哪些线段长度相等做出了一个明显错误的判断时，这个真被试大吃一惊。（William Vandivert）



“哎呀，如果你们这些聪明人都同意了，那我凭什么反对呢?”

通过信息性影响产生的从众。

（Drawing by Handelsman; □1971 The New Yorker Magazine， Inc.）

例如，在一项研究中，男大学生与女大学生需要对一些橄榄球用具和女性流行服饰的照片进行评价（Cacioppo&Petty， 1980）。这些照片上留有一些意见，并且据称它们是由先前参加实验的被试留下的。这些意见总共有4类，其中的3类是关于照片实际情况的，而第4类则是评价性的意见（如“那是一个很棒的用品”或者“这是一款很漂亮的时装”），这种评价性意见既有正确的（实际上这一用品确实不错），也有错误的（这是一个不怎么样的用品）。被试除了要自己对每一张照片上物品的质量进行评价以外，还要评定他们对照片上已有意见的同意程度。当先前的评价性意见不准确时，男性被试和女性被试都表现出了较多的不同意见，而不只是一味的表示赞同。但是在男性被试和女性被试确实表现出了从众的情况中，相对于女性被试，男性被试在女性流行服饰上表现出了更多从众；而相对于男性被试，女性被试则在橄榄球用品的不准确评价上表现出了更多从众。这一结果清晰地表明，当缺乏关于某一主题的知识和自信时，个体会在这一主

题上表现出更强的从众。简而言之，从众再次受到了信息性影响的作用。

在从众中，什么发生了改变。我们关于从众的定义允许行为与信念二者其一或者两者同时发生改变。但实际上，从众通常只限于行为的改变，而行为改变中又涉及对群体规范的公开赞同，这种赞同主要是为了获得或者保持群体对个体的接纳（规范影响）。但当个体向群体求助是为了从群体中获取关于正确性的必需信息（或者至少部分地是为了获取这种信息）时，赞同群体规范的行为可能就同时反映出了行为与信念两者的变化（信息性影响）。这是一种简洁的两分法。但实际上整件事情绝不是那么简单。无论是为了获得接纳还是为了获取信息，从众均有可能涉及比行为“更深层次”的心理过程，而不仅仅是做出从众行为。

你应该还记得谢里夫利用似动效应而进行的从众实验吧。实验中形成了一个群体规范，而且群体中的所有被试都做出了相似的判断。这种社会影响是对每个被试的实际知觉产生了持续性的效应呢？还是一个短暂的效应呢？在这场群体判断之后很长一段时间，甚至一年以后，让被试重新单独进行这一实验，被试仍然坚信自己所“看到”的移动幅度与先前群体规范所确定的范围相接近（Rohrer et al.，1954）。可见，社会影响的效果非常持久！

与知觉转变类似的改变同样可以发生在认知水平上。假设在一次交谈中，一些与你在很多方面都很相似的熟人非常一致地表示，他们不会改变自己的原则去帮助他人，如果这意味着放弃个人的一些快乐。这一令人吃惊的表露必定会使你踌躇。但是你会同意这样的观点吗？在一项研究中，一些大学生就面临这类情境（Allen&Wilder，1980）。结果表明，如果你确实表现出了从众，那么可能是因为这一不寻常的群体规范迫使你对它的含义进行了“认知重构”。例如，在

这一背景下，你可能会推断：“改变你的原则”意味着付出更加沉重的代价和更大的牺牲，而不是简单的一点不方便。在从众情境中，我们总尽力想要辨认出我们是否遗漏了什么东西，进而常常“恍然大悟”（Campbell et al.， 1986）。在这一过程中，我们可能会“发现”某些东西，然后开始以不同角度“对事物进行理解”。我们可能不仅改变了自己对情境的反应方式，还改变了对情境含义的理解。或许就如同阿施描述的那样，我们可能不仅改变了我们对某一对象的判断结果，而且还改变了我们自己关于这一对象的认识。

说“不”的困难。综上所述，人们表现出从众既是为了维持社会认可，又是为了增加他们在不确定情境中正确行事的机会。个人的这些动机越强烈，群体吸引力和凝聚力越强大，那么群体施加于个体的压力就越大。由于这种压力取决于个体如何对群体进行反应，因此个体不可能轻易地抵制它。在这方面，想想由美国前第一夫人南茜·里根发起的“对毒品说不”运动。在海报、电视广告以及里根夫人在全国学校进行的演讲中，相同的信息被传递给了这个国家的青少年：对毒品说不；当面对毒贩、伙伴或者聚会成员给出的毒品时，应直接拒绝。毫无疑问，这一明智的口号大力推进了“抵制毒品的战争”，它无疑增强了公众对毒品使用危险性的意识，并且减少了使用可卡因、大麻和其他管制药品的青少年人数。然而，根据你已有的关于从众的知识，你就会发现“对毒品说不”这一忠告入耳而不入心。许多青少年以拥有高地位的同伴为“酷”，从而显示他们的老练和提高他们的身份。此外，这些同伴时刻在青少年身边生活着，而不只是一个遥不可及的电视形象。同伴压力（peer pressure）也是一种从众压力，它可能非常强烈。同伴压力常常发生在一些青少年帮派中，某人的同伴压力取决于他在这些帮派中的社会地位和个体生存状态。如果“不，不，南茜”运动能够引导青少年拒绝同伴提供的诱惑，那么它就会十分有效；如果无法回避那些有影响力的同伴，那么“不”就可能输给“好吧，让我们开始堕落并且变坏吧”。幸运的是，正如我们将在第6

章所讨论的，儿童可以学会一些更为有效的用以抵制同伴压力的方法。

表达异议。获得认可和正确性的愿望并不是从众的惟一心理基础。人们在一些情况下会拒绝从众，代之以公开地表示异议，从而显示自己独特的个性。作为一种自我表现的行为，表达异议特别容易出现在一些人们有更多选择，而非简单地对多数派意见表示赞同或反对的社会影响情境中。当有可能提出第三种意见的时候——而这第三种意见可能与多数派的意见相容，也可能不相容——一些人就会采纳第三种意见。在验证这一效应的研究中，实验者要求加州大学伯克利分校的大学生听一些故事。这些故事描述了大学生常会遇到的一些特定问题（Santee&Maslach，1982）。图2.3呈现了其中的一个故事。每个故事后，要求被试给出他首选的问题解决方案。共有三个备选方案呈现给被试，其中的两个是普遍被认为明智的好方案，而剩下的一个则毫无疑问是一个很糟糕的方案。被试可以从这3个方案中选择一个，也可另外提供一个他自己的解决方案。但是，在从众判断中，被试会获悉：最好的一个解决方案是其他3个被试共同选择的那个结果。如先前我们已经看到过的研究一样，多数派的在场将会对决策结果产生明显的影响。相对于在单独作答时被试只有50% 的情况会与多数派选择相同的答案，当多数派在场时被试在近70% 的情况下与多数派做出了相同选择。

那么，没有表现出从众的那30% 的反应又是怎么回事呢？在这部分反应中，除极少数是同意糟糕的备选方案之外，其余的一半是选择另一个好的备选方案。而另外1/3的非从众反应则是由被试自己提出解决方案。因此，非从众可能具有不同的形式和实现方式，有时异议只是表达不同的意见，拒绝附和大众的意见；而有些时候，异议会更具创造性——例如，“各位，这儿有一个更好的主意。”此外，似乎存在特定的人，他们倾向于通过给出一个新答案而“创造性地表达异

议”。在进行从众研究的几周前，实验者对被试进行了一系列的人格测量。然后把这些测量的分析结果与在从众情境中的反应相联系，从而勾勒出一个“创造性异议者”的轮廓：这类人通常具有较高的自尊水平，在社交情境中的焦虑水平较低，并且有较强的个性化（individuated）倾向（Maslach et al.， 1985）。个性化在这里意味着一种希望以与他人不同的方式行动的愿望，从而坚持表达不同的意见。可假定的是，拥有这些特点的人有非常强烈的自我表现的需要。因此，当有这样一个机会时，他们必然会加以利用。



图2.3

桑蒂与马斯洛克（1982）在研究从众情境中的创造性异议时所使用的项目样例。在这一例子中，前两种解决方法被判断者评定为是好的，而第三种则被评定为是坏的。在获悉了其他被试选择了两种好的备选项中的一项后，被试需要做出一个选择。除了在1、2、3这3种备选项中做出选择外，被试可以创造出一个他自己的解决方案作为第4种选择。

再谈性别与单一被试。个性化和自我表现的倾向与从众中存在的性别差异有着很强联系。我们在前面已经看到，就从众而言，相对于

知识和自信，性别的影响并没有那么重要。然而就整体而言，似乎存在这样一种趋势，即男性表现出较少的从众，因为他们更倾向于把持有异议视为一种表达自身能力的方式。男性倾向于相信“与众不同”是一种能力，他们必须保持独立性；相反，女性则倾向于认为，就与群体内其他人合作以及与他们意见一致才是能力的体现。因此，对于女性而言，她们能够通过从众来实现积极的自我表现（Santee&Jackson， 1982）。然而请注意，这些性别差异只是针对“平均水平”而言；它们当然不能刻画所有男性和所有女性的特点。实际上，相对于后天习得的个性风格和兴趣的性别差异，生物学上的性别差异并不那么重要。那些具有符合传统概念中“女性化”个人品质和兴趣的男性，会与那些具有相同个人品质和兴趣的女性表现出一样多的从众。而更具“男性气概”的女性和男性都则会表现出较少的从众（Maslach et al.， 1987）。这一研究为我们提供了一个极好的事例，它说明了人格或个体差异是如何与情境变量相互作用，进而决定人们在从众的背景中如何进行反应。

从众：好事还是坏事

对于绝大多数人来说，建设性的异议（constructive dissent）和独立性都是非常值得称道的品质，特别是对于那些被教育应该重视这些品质的美国人来说则更是如此。但是，从众是否值得称道呢？假如我们称呼你为“墨守陈规的人”，或者（更糟糕的）“盲从者”，你会如何反应呢？也许你会口吐粗言进行反击。但事实上，在大多数情况下，从众却有着非常重要的社会价值。社会的平稳发展要求人们能够遵从于某些特定的规则。对社会规则和社会规范的从众在社会交往中起着润滑作用。同时，从众使我们能够建构社会行为，并预测他人的反应。此外，个体可以通过向他人寻求指导从而避免重大的个人灾难。

从众压力甚至可以导致某些社会事件。在1986年，数百万菲律宾人采用和平抗议的方式，对马科斯的独裁政府进行反抗。抗议包括了静坐示威、罢工斗争以及政府军士兵采取的非暴力妨碍运动。最后，这些公众行为的蔓延变成了成功推翻马科斯政府并有利于克拉松·阿基诺的无流血政变的工具。尽管民众对菲律宾军事独裁的愤恨早已存在，但是只有在大批民众积极采取了一些抗议活动后，才会有越来越多的人参与到抗议人群中——尽管人们经常恐惧那些会迅速出现的惩罚。从众可能不是整个事件最主要的导火索，但它通过引入更多的反抗者或者是心存畏惧的中立者，从而推动了整个事件的发展。从众过程（conformity processes）在其中所起的推动作用是：大批的民众参与到同一行动中必然会吸引更多的民众参与，从而最终形成了一大批有影响力的民众。

服从：权威下的行为

到目前为止，我们已经考察了从众。从众就是在没有明确要求的情况下，个体改变自身行为以与“其他人”的行为保持一致的现象。要对某个人提出的直接而明确的要求说“不”，也是一件非常困难的事，尤其是当这个人以权威的身分出现时。这就是服从（obedience）现象，或者说，是在没有任何个人意愿的情况下按照他人的要求而行动的现象。像从众一样，服从也是一种日常生活事件。例如，当父母命令孩子回自己的房间时，孩子通常会照做。当救生员告诉沙滩上玩耍的人们说太吵时，这些人就会把他们的收音机关掉。一个非常可怕的极端服从案例是，二次大战时期在纳粹死亡集中营中，年轻的德国士兵服从上级命令杀害了数百万的无辜民众。当然，在许多这样的案例中，违抗命令的后果都是非常严重的，因为命令的发出者具有强迫命令接受者实施命令的权力，有时这种权力还具有暴力性。但由斯坦利·米尔格拉姆（Stanley Milgram， 1965；1974）——所罗门·阿

施的一个学生——所进行的一系列著名的电击实验发现，当说出“不，我拒绝按照你要求的那样做”并不会导致消极的暴力性结果时，对非正义权威的破坏性服从仍然会发生。

米尔格拉姆的脚本：如果希特勒叫你电击一个陌生人，你会服从吗

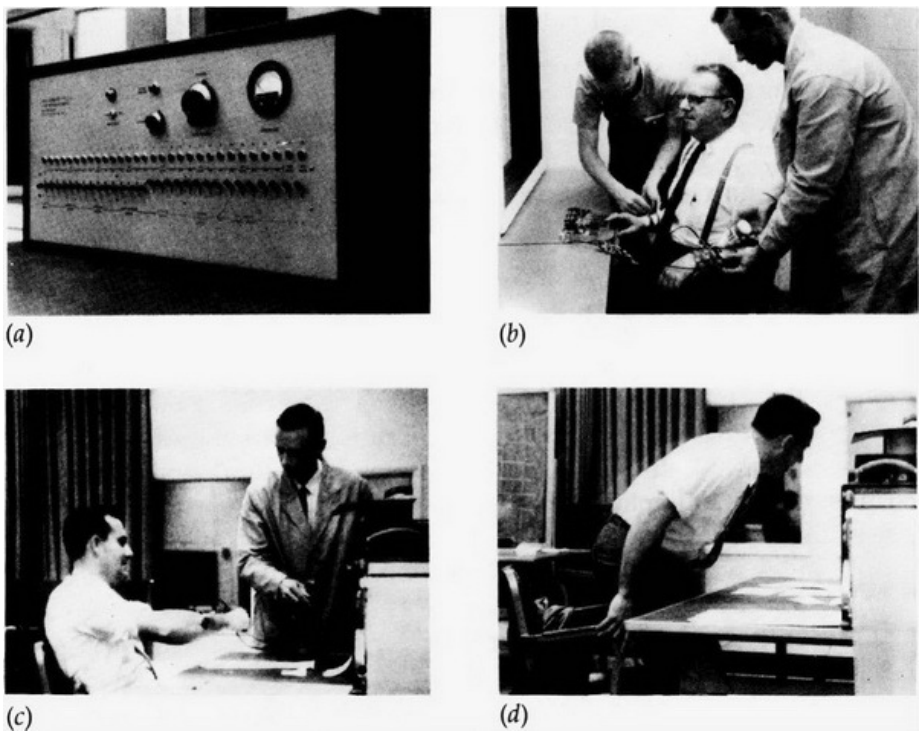
以被试的视角对米尔格拉姆的实验进行描述是一种最好的方式。让我们假设你就是一名被试，通过报纸上的一个广告，你签约参加了一个名为“记忆与学习”的研究。你按约定的时间到达了实验室，受到一位身穿白色实验室外套、看上去很严厉的实验者的欢迎。当然，这里还有另外一个被试。实验者以亲善的措辞简要地告诉你，这一实验的目的是为了发现帮助人们改善记忆力的方法。然后，他继续向你们两人解释说，已经有研究证实了奖励有助于提高记忆力，但是还没有人研究过对错误进行选择性惩罚是否会有助于提高记忆力。而这一实验就涉及惩罚对学习和言语记忆的作用。在实验中，你们中的一人将扮演“教师”的角色，而另一人则扮演“学习者”。你们俩依次从一个帽子中抽取一个纸条，而随机抽签的结果决定你将扮演教师，而另一位则扮演学习者，即你的学生。实验中，教师先把一对对匹配的单词念给学习者听；然后，教师给出每一配对单词中的第一个词，要求学习者给出与之相联系的另一个词，从而来测试学习者的记忆力。当学习者给出了错误答案时，他就受到电击惩罚，电击是通过轻击“电击发生器”的30个开关中的某一个来进行。这些开关以15伏特为单位，分别标注了从15伏特到450伏特渐增的指定伏特数。同时这些开关上也有一些描述性的标注。例如，“轻微的电击”是15～60伏特，“非常强的电击”是375～420伏特。435～450伏特则只是简单地标注上了“XXX”。实验者告诉你，作为教师，先用较为温和的15伏特的电

击来惩罚第一个错误，然后以15伏特为单位，逐步增加对后续每个错误的电击强度。

接下来，你跟着实验者，以及与你同道的被试，即学习者——一个温和并且讨人喜欢的中年人——一同走进附近的一个房间中。学习者被固定在房间中的一张椅子上，并且夹上了传送电击的电极。但是，他的皮肤上会先被涂上电极糊——以“避免产生水泡或者被灼伤”。这个学习者有一点担心，向实验者和你提到说他患有“轻微的心脏病”，但实验者向他保证说，“虽然电击会有一点疼痛，但绝不会造成永久性的组织伤害”。接着，实验者将你带到主控室中的座位上，在你座位的前方就是电击发生器。实验者会对你进行一次示例性电击，这一电击让你退缩了一下。你估计这一电击可能是75伏特，但实验者说实际上它只有45伏特。

现在，让我们开始使用你那特殊的教学辅助手段来帮助学习者提高他的记忆吧。第一个错误答案出现了，并且一个电子蜂鸣器响了；你按了一个电击开关，纠正了错误——然后让我们进入下一轮问答。错误答案继续出现（大约每4个回答中有3个是错误的），而你给予的电击强度按照15伏特的小步伐不断地增加。到75伏特时，你听到学习者发出“啊”的呻吟声。而在150伏特时，学习者开始叫喊着要求出去，说他感到心脏很难受。当电击强度为180伏特时，学习者说他不能够忍受电击带来的疼痛感了。到210伏特时，学习者威胁说将不再做出回答并且要求停止实验。当270伏特时，他疼痛得发出尖叫。当电击强度超过300伏特时，学习者的尖叫变得极其痛苦，并且时间延长。然后，在给予了330伏特的电击后，周围安静了。你向实验者求助，告诉他学习者这次没有做出反应，而你也不想再继续进行下去。实验者提醒你说规则中说没有做出反应也是一种错误，应该用下一级水平的电击进行惩罚，他要求你继续下去。

你代表你的学习者表示抗议，而实验者则使用这样一些陈述进行反驳，例如，“你继续下去是绝对有必要的”和“你没有其他的选择，你必须继续”。好，你开始有点儿想服从了，不过就谁为那个家伙负责这一问题你提出了疑问。而你被说服去相信实验者将承担所有的责任。“老师，请继续下去！”你会吗？你会继续下去吗？到了何种地步这一切才会全部结束呢？仅仅在一个权威的命令下，普通人——比如你——在450伏特电压的范围内，究竟能实施这种残忍的甚至是致命的电击到怎样的程度呢？在正式实验以前，米尔格拉姆曾经对大学生做过调查。调查表明，就平均而言，普通人在违背实验者的命令并放弃教师这一角色时，他们所给予的电击强度可能会达到135伏特。绝大多数人认为，没有人会达到450伏特的电击强度。平均起来，接受调查的大学生们估计100人中会有1个人会坚持到底。接受米尔格拉姆调查的40名精神病学家则估计1000人中只有1人——那些虐待狂——可能会坚持到最后。米尔格拉姆自己则预测几乎没有绝对服从的存在。


(a)
(b)
(c)
(d)

米尔格拉姆的服从研究实验室的几个场景：（a）电击发生器；（b）给“学习者”安上电极；（c）实验者指导被试（“教师”）；（d）被试离开他的位置。

（资料来源：the film Obedience， NYU Film Laboratory）

然而，实际结果表明，这些估计都偏低。在米尔格拉姆（1963）测试的第1批共40个被试中（均为从20到50岁的男性被试），有25个被试一直将电击加大到了450伏特；也就是说，有63% 的被试对无辜的学习者给出了最大可能电击，从而使其成为实验的受害者。正如图2.5总结的那样，在第2次实验中，65% 的被试给与了最大强度的电击。多数人表现出了绝对服从。

此时，在你必然地感到恐惧时，我们至少可以向你保证，其实学习者并没有受到任何电击。那个学习者只是一个受过训练的扮演这一角色的主试同谋；而那些呼喊和尖叫声则是预先录制好的。教师—学习者的抽签也是被操纵了的。但是扮演教师角色的真被试并不知道这一情况。通过实验后的访谈，以及对记录该残酷实验过程的胶片中所反映出来的紧张与忧虑的分析，可以判断被试们相信实验中的所有事情都是真实的。

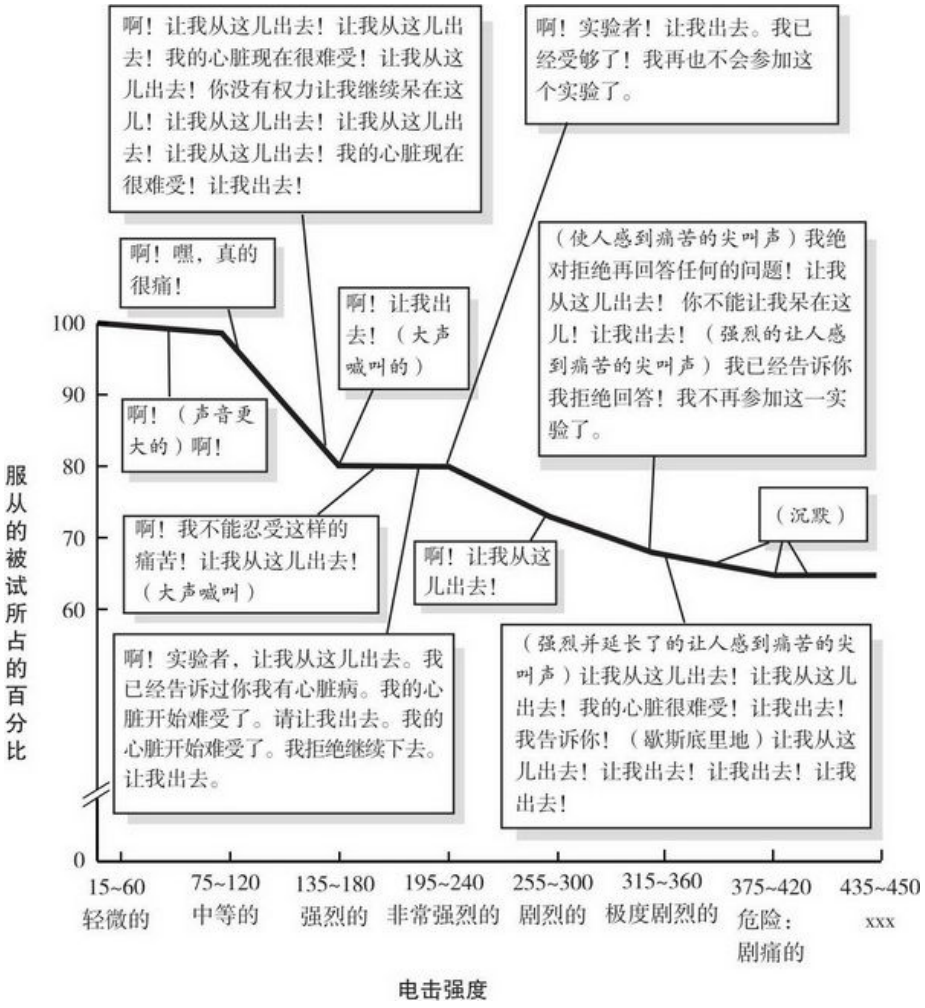


图2.4　米尔格拉姆的一个早期实验的电击结果

从寻常人的角度来解释不寻常的行为

仅仅是因为权威人物的要求，个体就将如此强烈且无疑具有危害性的痛苦施加到另一个人身上。怎样来解释这种出人意料的失常行为呢？一个直接的自然反应是对被试样本的怀疑：可能这些被试发疯了，或者正好是一群虐待狂？但是，由于“教师们”本人表达了他们所亲历的痛苦和不安，我们可以断定上述怀疑是不可靠的。许多被试显得极度紧张，并且事实上所有的被试都在抱怨，在言语上表达了不

满，即使他们不断地按着电击开关。米尔格拉姆（1963）报告说“观察到被试们有出汗、颤抖、口吃、咬嘴唇、呻吟和将指甲嵌入了自己肉中的现象”，并且出现了“经常性的神经质式的发笑”。当女性被试在这种实验中扮演教师角色时，她们常常会哭泣——虽然在继续着她们那痛苦的提高记忆力课程。有人认为实验脚本不可信，被试并不是真地相信另一个人正在受到伤害，才按要求行事的（Sheridan&King， 1972）。但上述证据和其他数据排除了这种可能性。

被试样本的人口统计学特征，以及其他一些被试样本重复验证了这一结果的真实性，也反驳了“坏家伙”的解释。从总体上说，米尔格拉姆采用的样本对于美国人口而言是十分具有代表性的。他真实地测试了数以千计的被试——包括邮递员、建筑工人、工程师、高中教师、售货员、工人、大学教授以及耶鲁大学的学生。所有的实验结果是一致的：温顺地服从非正义的权威。

因此，我们似乎不得不把米尔格拉姆所观察到的服从视为社会影响的“常规”事例。如果确实如此，那就让我们来看看在服从中，规范性社会影响和信息性社会影响是否会起作用。首先，充当教师角色的被试处在一个非常新异的情境中：一个实验室，一个科学家在场，还有一个很奇怪的任务。简言之，被试几乎没有可以依赖的经验或者已知的行为规则可作为行为的向导。“规则”由一个拥有高地位和权威的人提供，并且这个人大概是现场所发生事件的专家。这一情景似乎适用信息性影响。实验者拥有被试所需的信息。由于教师面临一种严重的冲突：是继续伤害那个可怜的人，还是停止伤害并扰乱一个看上去很重要的实验，因此实验者拥有的信息对教师而言就具有异常重要的价值。同时，被试在处理这一问题时是有时间压力的，正如米尔格拉姆（1963）所指出的那样，“实验只给了被试很少的考虑时间”。在持续压力的作用下，被试可能就会接纳实验者的信息，即

“他继续进行实验对于科学研究而言是非常重要的，并且不会对他人产生身体上的伤害”。当被试意识到道德问题时，他可能会就实验者所宣称的真相提出一些质疑。但是，因为没有机会确认这些疑问或通过与他人讨论来思考它们的含义，所以这些疑问常常又会被忽略掉。

另外，规范性影响也会发挥作用。停止实验是否会让被试看上去像一个冲动的傻瓜？身为心理学家的实验者是否会认为这个被试无知、冲动、过于敏感，或者“怯懦”，继而表现出他的不满呢？如果你拒绝继续实验，可能会导致这些人际间的麻烦；而不提出任何质疑，继续下去，则会更容易一些。

服从：部分规范性，部分信息性。米尔格拉姆的进一步研究证实，信息性压力与规范性压力——期待正确和避免耻辱——迫使人们在这一令人吃惊的展现破坏性服从的实验中以违背他们自己意愿的方式行动。这一点清晰地反映在图2.5中，该图总结了米尔格拉姆利用一千多个被试进行的18个不同实验的研究结果。最初的研究是在耶鲁大学这所令人崇敬的学术殿堂进行的。而在一个有点破旧的市区建筑物中（这座建筑外挂有名为“布里奇波特研究协会”的牌子）重复这些实验时，绝对服从的比例从63% 下降到了48% 。当由一个“普通人”来发出命令时，服从的比例下降到20% 左右。但是当以中学生为被试，在普林斯顿大学进行该研究时，服从的比例则上升至80%（Rosenhan， 1969）。据此，我们预期存在这样的变化形式：伴随着实验者的专家性质或权威性的降低，信息性影响压力在下降，从而导致服从比例的下降；反之亦然。

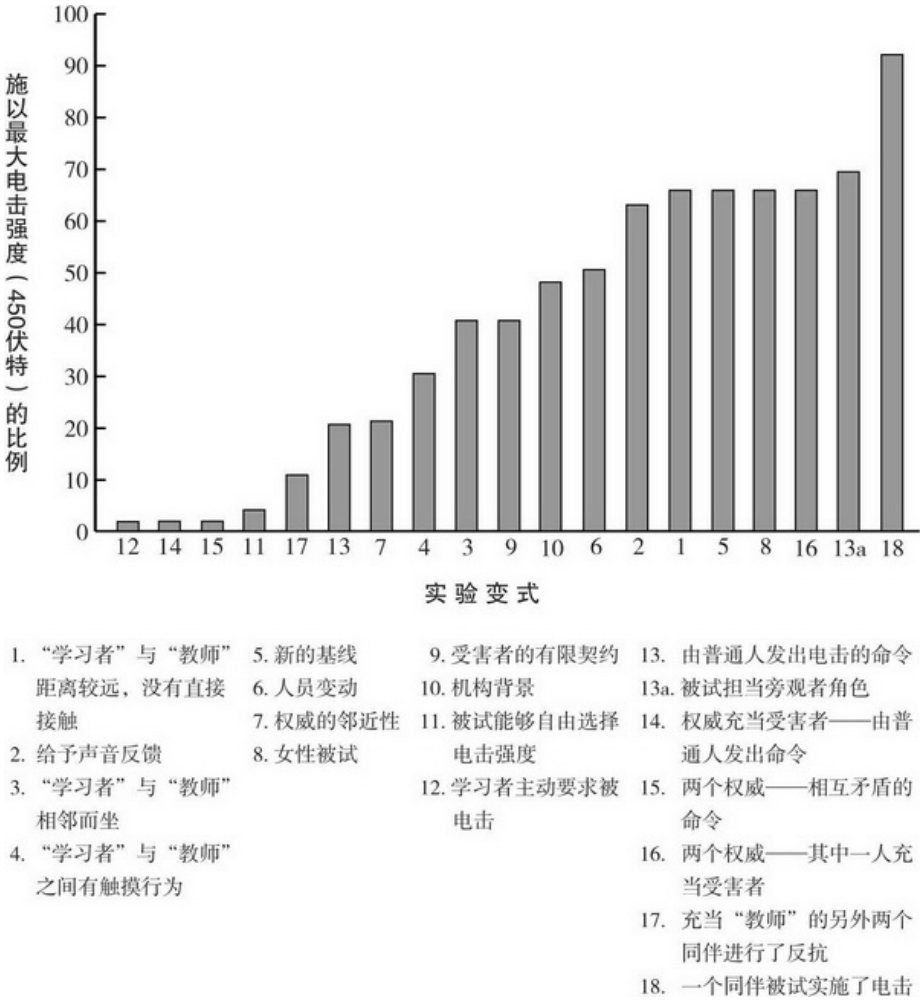


图2.5　18项实验中的服从现象

在米尔格拉姆的19个研究变式中，关于从弱到强的服从效果的剖析图。

（资料来源：Miller， 1986）

你一定想要打破这种“服从效应”，想要证明服从效应是源于一些情境因素，而非被试的人格特征，对吧？那么你只需看一下图中编号分别为12、14、15、11和17条件下的数据。在这些条件中，学习者要求被电击而实验者没有作此要求，这时被试并没有服从学习者的要求；被试不服从的情况还可能是权威成为受害者；或存在两个权威，但他们的意见相矛盾，从而使权威的地位有所下降；或安排了两个不

服从并且反抗命令的同伴。简言之，有许多情境力量能够增加或者减少服从效应。当情境的一些方面传递信息说，这个权威有着非常高的地位和权力（信息性的），或者如条件18中那样，当观察到同伴中有人率先服从并实施了电击，那么服从效应就会增强（规范性的）；而当权威的力量减弱，或是异议和反抗获得了一定的社会支持时，服从效应就会减弱。当被试与受害者的直接接触更少时，服从也会增多。这会让人们以更加不人道的方式看待受害者。因此，人们遵从权威——它的信息价值和规范性力量——有时会带来好的结果，有时却会带来坏的结果。

显然，这一实验引起了关于在科学研究中如何对待人类被试这一严肃伦理问题的忧虑。由于研究者们对伦理问题较强的敏感性，以及联邦委员会和大学委员会对研究工作的审查，现在当然无法再进行这样的实验，但是，对米尔格拉姆服从实验的价值与谬误的争论仍然在继续（Baumrind，1964， 1985；Miller， 1986）。

服从权威是一种根深蒂固的习惯。使用相同概念对米尔格拉姆的服从实验和阿施的从众实验进行解释是一个明智之举，它能够阐明这两种现象的一些重要的相似之处。但是，“希望正确”和“希望被喜欢”并不能够完全解释米尔格拉姆实验中“教师们”表现出的服从（Insko et al.， 1985）。我们需要就第1章中已经讨论过的情境力量做更进一步的探讨。但为什么情境的力量会如此强大呢？米尔格拉姆本人认为，服从“可能是一种根深蒂固的倾向，它实际上是一种能够征服道德规范、同情心和社会操行的强大驱力”（Milgram，1963， p.371）。另一位著名的社会心理学家罗杰·布朗（Roger Brown， 1986），对这一观点表示赞同。他认为“打破习惯性服从的‘反服从训练’，其必要性不亚于消防训练”（p.35）。

米尔格拉姆与布朗所讨论的是，学习行为的指定性规则在这个复杂的现代社会中所起的作用。无任何异议地服从合法权威是我们学会的其中一条规则。通过我们前面已经讨论过的工具性学习和观察性学习，通过父母、宗教领袖、教师和政治人物的教育，我们充分地学习了这一规则。就像从众一样，服从也有其益处。服从通过让社会避免混乱和无政府状态，从而使社会受益；因此，在社会生活中命令广泛存在。同样，通过学习那些能够帮助我们避免某些惩罚（例如，因蔑视老板而失业；因忽视警察发出的靠边停车的命令而被逮捕）和获得某些奖励（例如，专家的合理忠告）的经验规则，使我们个人也能在服从中受益。

但是，问题仍然存在。“服从合法的权威人物”这一规则可能会被人们学习得太好以至于人们会对它过度使用，把权威角色与服从之间的关系过度概括化。社会心理学家罗伯特·恰尔迪尼（Robert Cialdini， 1988）在这一问题上有一个非常有趣的观点。他认为当社会环境能够提供某些特定线索时，一些类似于“服从权威”的社会规则就能够被自动激活——辨别性刺激发信号说已经为快速反应做好了准备，请不必思考，按照已有脚本行事。

停一下！你刚才所读到的都只是一些抽象原则，这些抽象原则可能与你的个人生活没有什么关联，所以请停止对它们进行继续加工。让我们来进行一个思维实验。回想一下米尔格拉姆的基本范式中的实验脚本，并且假设你就是拒绝服从的少数强硬派中的一员。你不会将实验进行到底，在给出了300伏特的电击后你就放弃了实验。这使你感觉到自己像英雄一样，不是吗？你抵制住了压力，而大多数人却屈服于这样的压力。好，那现在又该怎么办呢？你下一步行动是什么呢？你是否会从你的指定座位上站起来，然后去帮助那位学习者，你的学生，或者仅仅是去确定一下他的情况？你已经对他进行了伤害，也许是严重的伤害。这是此时应该做的仁慈明智之举，不是吗？“嗯，当

然，我一定会这样做。”但是我们却坚信你不会这样做，甚至于我们可以大胆地打赌说，你，或者其他任何一个人，都不会从指定的座位上站起来。为什么我们会如此肯定呢？猜猜在参与过这些研究的众多人中有多少人是以这种“英雄式”的方式做出反应的呢？

曾与斯坦利·米尔格拉姆一起就读于纽约布朗克斯街区门罗中学的同学对上述问题的答案感到非常好奇。他的答案非常敏锐而简洁：“一个也没有，绝对不会有。”那么，为什么会这样呢？为什么在那些被试中没有任何人能够勇敢而诚实地放弃实验，拒绝绝对地服从？为什么不去做这种理智的事情，去直接帮助那个被他们伤害了的人呢？

“呆在你的座位上，直到我告诉你能够离开为止。”这可能是我们早期童年教育中所接受的最持久的教导之一——通常来自小学教师。这种行为规范被充分地内化，它控制了“英雄们”在米尔格拉姆实验中的反应方式，这些“英雄们”违背了实验者提出的外部命令，但是却绝对服从了这一根深蒂固的内在命令。在这个意义上，我们认为在米尔格拉姆研究中所反映出来的对一般权威的服从是绝对的，完全100%的。直觉的服从。一个貌似权威的人物向我们发出一个命令，于是我们便以类似于膝跳反射的方式，选择了服从。这类盲目的反应，这种习惯性的反射，源于我们对心理效能（mental efficiency）的需要。在决定采取行动之前，对每一项社会接触都进行分析是对时间的无谓耗费。因此，我们求助于“经验规则”或者直觉判断（judgmental heuristic）。直觉判断是一些类似于“服从权威”的心理捷径，能够降低思考的需要并加快反应的速度。通常这些捷径规则都能很好地发挥作用，这也是我们经常使用它们的原因。但是，这些规则也可能让我们陷入困境。考虑一下安迪·鲁尼对这些捷径的使用。安迪·鲁尼是哥伦比亚广播公司“60分钟”电视栏目的评论员，他在1990年因对一名杂志记者做出偏见性的评论而被停职。10年前，

鲁尼公然对抗那些批评CBS同性恋节目的人，称他们为“同性恋者”（而实际上他们并不是）。鲁尼说他知道他们是同性恋者，用他的话说，是因为：“我是一个记者，多年来在进行快速判断时，偏见帮我节约了大量时间。”（San Francisco Chronicle， 1/29/90）。

有时，问题在于对规则的误用。我们没有注意到依从情境中的一些关键性细节，因此没有发现这个人其实并不“合法”，或者命令或建议其实是错误的。除了规范性影响压力和信息性影响压力外，这种对规则的误用也正是发生在米尔格拉姆实验中教师角色身上的状况。权威的象征符号——实验者身上的白色实验室外套、他的名气、头衔、科学气氛——使被试草率地运用了“服从权威”这个会有很多例外情况的规则。

在米尔格拉姆实验中，情境的压力与冲突加速了服从规则的错误运用。人们在焦虑的时候就更加难以进行理性思考。同时，想要一劳永逸地解决困境的愿望会变得更加强烈。不作任何质疑的“无头脑地服从”有时被认为是一种逃避情境的表现。个体会想：“就让我一劳永逸地解决这件事吧”。然后就不会再思考，而是执行权威的命令。

启动不服从的退出按钮

米尔格拉姆的实验情境中有很多“服从暗示”——而那些表示可以藐视权威的“不服从暗示”却很少。回想一下，当身边有不服从的榜样出现时，充当教师角色的被试就会表现出更少的服从。榜样不仅为那些希望放弃对学习者进行电击的被试提供了社会支持，而且可能还“向他们展示了不服从行为的方法”。实际上，被试单独一人时可能不知道在这种不寻常的情境中应该如何表达拒绝。社会心理学家李·罗斯（Lee Ross， 1988）指出，如果在米尔格拉姆实验中设置一个被试能够看得见的、容易触及到的“放弃”按钮，那么被试的服从就

会大大减少，因为这一按钮向被试暗示了停止他们的破坏性服从的正确性以及停止的方法。

这一点可以扩展至日常生活中的依从情境。例如，你因为不知道如何在不伤害他人感情或能够保持礼貌的情况下，轻松而优雅地从电话推销员或上门推销者的推销中抽身而出，因此你不得不聆听他们的推销说辞。那些职业游说者们就是依靠这种反应来使他们的受众能够聆听他们关于捐献或者购买的信息。当面对这样的情境时，你可用的对策包括：（1）相信自己“似乎有什么不对劲”的直觉；（2）不要接受他人呈现给你的对当前情境的解释，他们追求的既定利益可能与你有所不同；（3）考虑一下“糟糕的情形”，并且按照这种可能性去行动；（4）制定出一个逃脱计划，并且尽快实施；（5）不用顾虑别人会因你的行为而对你形成什么样的印象。请记住，当你处在一个安全情境中，如果你犯了错误，那么你任何时候都能够就此而道歉；（6）考虑上述逃脱计划的具体情境，并在脑海中进行一次预演，把它运用到你生活的不同情境中去。

在你的人生中，你可能会经历很多这样的情境，一些权威向你施加压力并迫使你遵从他们的要求。在这些情境中，有些要求可能是不道德的、违法的、邪恶的，或者对你来说是不合理也不合适的。发生在政府、军队以及商业高层中的许多丑闻，均可最终归结为强势权威人物要求他们的下属按照自己的要求行事，比如成为“团队成员”，不要“捣乱”等等。但是，同样的情况也会不时地发生在医生与护士、老板与员工、教师与学生、父母与子女之间。你该怎么做呢？无疑，必须迅速制定一套心理对抗策略。这类诱发依从的情境在某些方面看上去似乎不怎么适当，并且与其他一些依从情境有着重要差异，因此需要对这些方面保持警觉。当你注意到这点时，应该对它进行质疑，切勿不加批判地接受。例如，如果米尔格拉姆的实验者真地想要研究不同强度的电击对学习和记忆的影响效果，那么，为什么他需要

由你来实施电击；为什么他不自己来实施呢？——当然，除非研究者对你和你的反应感兴趣。一旦开始思考这些问题，你必须在心理上从即时的、进行中的情境要求中退出来，从而得到一段“暂停时间”，使你能够尽力理解所有的问题。理想的情况是，你应停止你的行动并从情境中脱离出来，这样才能使自己远离影响者的直接力量范围。在没有仔细思考，或者没有与那些你所信任的、将你的利益放在心上的人进行讨论的情况下，不要做任何决定。

膝跳反射心理学：由直觉形成的影响

“服从权威”并非是惟一的经由社会化过程而形成的行为支配规则。正如我们在从众研究中探讨团体规模大小的影响时所看到的那样，绝大多数人通过训练和经验，学会了在多数派意见与正确性之间建立联系。这里的直觉（heuristic）（或决策辅助规则）是指“他们不可能都犯错”。此外，还有两种社会规则存在于绝大多数的——尽管不是所有的——人类社会习惯中。通常，这两种社会规则使社会得以正常地运转。这些规则对于实现符合我们意愿的依从十分重要。一个规则是互惠规则（reciprocity rule），它是指我们应该回报那些帮助过自己的人；另一个规则是承诺规则（commitment rule），作为一种信念，承诺是指我们应该履行自己的诺言和契约。恰尔迪尼（Cialdini， 1987， 1988）认为，这些规则在下述情境中对行为具有支配作用：（1）情境提供了一个线索，表明有规则与该情境相关联；（2）情境阻挠了我们的深思熟虑。

互惠规则

人类学家、道德哲学家和社会学家们已经详尽阐述了互惠规则。作为一种社会规则，它要求我们去帮助那些曾经帮助过我们的人。社

会学家阿尔文·古尔德纳（Alvin Gouldner， 1960）认为，这一规则是普遍存在的，是人性的基础。没有人会对此观点提出异议。我们大多数人习以为常地使用这一规则来影响他人。研究也证实了互惠规则的普遍性。

在一个实验中，要求成对的被试对图片进行知觉判断和美学判断（Regan， 1971）。在一种实验条件下，每对被试中的一个人，他实际是一个主试同谋，在一个实验间歇离开实验室。几分钟后，他拿着两瓶可口可乐回到实验室，并将其中一瓶免费赠送给另一被试——真被试。而在另一种实验条件下，则没有发生赠送可乐的事情。稍后，在图片判断完成以后，主试同谋会询问真被试是否能够帮自己一个忙，以每张25美分的价格买一张或者多张彩票。那些接受了可乐的被试所购买的彩票数量几乎是没有接受可乐的被试购买数的两倍。得到帮助引发了一种义务感，从而产生了报答这一友好行为的动机。

吃闭门羹，得好处。被称之为“闭门羹”技术（door□in□the□face technique）的方法是一种更加神奇的赢得依从的方法，它似乎与互惠规则也有某种联系。该技术是这样一种策略，即首先提出一个几乎一定会被拒绝的、非常大的请求——门当着你的面砰然关上。然后，在请求被拒绝时，再提出一个小一点的请求。研究——以及全世界销售人员的实践智慧——表明：在某些情况下，提出较大请求后再提出较小请求，比直接提出那个较小请求，更有可能被接受。还记得希拉里不情愿地借给简20美元的那个例子吗？简一开始提出的是借100美元。希拉里“被施以了‘闭门羹’技术”。

一些与商业有关的现场实验证实了“闭门羹”技术（Mowen&Cialdi□ni， 1980）。实验者在一所大学校园的人行道上拦住一些行人，希望他们能够答应自己的请求，完成一个由“加利福尼亚互助保险公司”进行的关于“住宅或宿舍安全”的调查。实验者对

行人保证，这份调查只需要15分钟就可完成。对其中一些行人，实验者非常有礼貌地直接提出要求，希望他能够完成这份简短的调查。因为大学校园是一个非常繁忙的地方，而关于保险的调查又非常枯燥，所以不出所料，只有29% 的人答应了这一请求。然而，另一些行人则被作为实施“闭门羹”技术的目标人群。对这一部分的受访者，实验者首先请求他们填写一份需要2小时才能完成的问卷调查。被拒绝后，实验者询问这些行人是否至少可以帮助完成这一马拉松式调查中最为重要的一部分：那个需要15分钟完成的问卷。53% 的受访者答应了这一请求。

在其他情境中，研究者也发现了这种先拒绝后答应效应（no□then□yes effect）。为什么互惠会以这样的方式起作用呢？一种答案是“请求者从最初的请求转向第二个更加温和的请求，会被请求对象视作一种让步。这一转向非常有利于第二个更加温和的请求。为了报答这一让步，请求对象必然会从他那毫不依从的立场……转向一个依从的立场。”（Mowen&Cialdi□ni， 1980， p.254）。与这一解释相一致，当一个较小请求没有被视为真正的让步，例如当一个请求帮助的人提出一个较小的但却可疑的不同行为指向的要求时，“闭门羹”效应就不会出现（Mowen&Cialdini， 1980）。这样的失言可能会引发这种想法，“这个家伙原来一直就在想这第二件事”。

折扣技巧……与“闭门羹”技术具有某种相似性的另一种依从策略也涉及互惠规则，但是这一策略并不需要在“答应”前做一个“拒绝”的反应。本书作者之一和他的妻子曾经为他们的居室购买过一张地毯。在他们光顾的第4家店中有一张似乎正好符合他们的需要和预算的地毯。这张地毯非常不错：物有所值，颜色合适，在一家著名的店铺中销售。不会再有什么奢望了吧？尽管他们倾向于购买但还是有点犹豫，他们告诉售货员自己需要时间考虑一下。紧接着，售货员帮他们拿了一个样品到商店的一个专门区域中，提醒他们应该看一下这张

地毯在灯光下看上去有多美，而这一专门区域就是为了这一目的所设立的。然后，售货员离开了一会儿，大约10分钟以后才回来。没等作者开口，这名售货员以和蔼而自然的语气说：“关于价格，实际上我可以再做一些让步。因为这种地毯我们有一整卷的存货，所以我们可以以每码再便宜2美元的价格卖给你们。”当场成交！真便宜！



如果这个男孩以正确的方式提出请求——使用“闭门羹”技术，那么巴姆斯特德很有可能就答应了。

（Reprinted with permission of King Features Syndicate， Inc.）

但我们这位友善的作者，一个自认为知道所有窍门的人，对这一自发的“优惠交易”苦思了很多天。毕竟，顾客当时已经表现出了真诚的兴趣，并且可以接受它的价格。没有讨价还价；似乎也没有这一必要。另一方面，售货员可能对于是否能做成这笔交易并没有把握。通过优惠使买卖双方都不再犹豫。这是不是促成成交的关键因素呢？

几乎可以肯定，这就是关键因素。这一事件之后两个月，一篇论文发表在一本社会心理学杂志上，文章报告了与那位地毯售货员所使用的依从技巧相类似的多个实验。研究者称之为“折扣技巧”（Burger， 1986）。在其中的一个实验中，研究者要求在面包店工作的学生以75美分的价格卖出由一个纸托蛋糕和两块饼干组成的食品。所采用的一种方式是直接销售：简单地以75美分的价格销售这套捆扎食品。另一种策略则是首先以75美分的价格销售纸托蛋糕，在被同伴

售货员短暂打断并且与他商量后（在顾客决定购买以前），给出一个修订后的销售方式：在原有商品中再加入两块饼干，但价格保持不变。在直接销售条件下，购买率为40%；而在优惠销售条件下，由于使用了折扣技巧，购买率上升至73%。互惠式让步再次发挥了作用。在一商品中加入一些东西会被视为是一种协商，这使潜在的顾客感觉到必须通过购买这一“优惠”商品进行报答。

在“闭门羹”效应和“折扣效应”中，互惠规则可能不是惟一起作用的因素。另外的一个因素是知觉对比。在与第一个大请求（或非优惠交易）相对比的情况下，第二个更小请求（或优惠交易）就会显得更小（或更物有所值）（Burger， 1986）。相对于可能需要2小时的情况，15分钟的问卷作答可能看上去只是时间上的一个小小牺牲。

承诺规则

除互惠规则外，承诺规则——恪守自己允诺过的言行——是另一个用以获得他人依从的非常重要的心理手段。古老的格言“人如其言”反映了我们文化中的一个基本准则。违背诺言是一种不可饶恕的罪恶，它会导致厌恶与不信任。这一点非常有意义。那些言行不一的人或者（更糟糕地）行为违背誓言的人，会让人觉得他们是难以预测的，我们把他们称为伪君子（hypocrite）。要在一个完全由这种人所组成的世界中生存是一件非常困难的事情。因此，毫不奇怪，忠实于自己所自由选择的行为在我们年幼时就已经根深蒂固地存在了。言行一致是自幼习得的一种与此关联的社会价值。

这里，关键的心理过程是初期承诺对后续行为产生的捆绑效应（bind□ing effect），在这种前后一致的行为剧本中，后期行为自然会跟随先期行为。尤其是当先期行为是公开的和自由选择的，或者人们误以为如此时，就更是这样了。例如，在说服（persuasion）这

一研究领域中已为大家所接受的一个结论是，公开陈述自己关于某一社会事件的观点能够帮助个体更好地抵御那些劝导相反观点的信息（Kiesler， 1971；Palla et al.， 1972）。在阿施的从众实验中也表明了公开承诺对一致性的推动作用。在阿施的实验中，公开承诺导致了被试在反应上的巨大变化。如果被试首先陈述了他对线段长度的判断，然后再听到一个与之不同的多数派意见，那么当要求被试重新考虑时，被试很少会改变自己的判断以求与多数派意见一致（Deutsch&Gerard， 1955）。

你可能很容易就对公开承诺的效果产生共鸣。由于希望通过宣告你的意图而使自己坚持得更久一些，你是否曾经告诉你的朋友你准备开始减肥、戒酒或者坚持每天晚上学习？这种情况经常会出现——如我们将在第9章中所见，事实上，公开承诺是那些经营减肥事业的工作坊、咨询中心和其他提供自我改善等服务公司的人的惯用手段。他们常常要求客户公开宣布做出改变的承诺。

汤姆·莫里亚蒂（Tom Moriarty， 1975）的一个研究很好地说明了承诺规则的社会意义。莫里亚蒂使用承诺规则影响了那些通常是愤世嫉俗的纽约人的助人行为（helping behavior）。收音机的主人（一位正在进行实验的社会科学家）需要暂时离开自己的位置，他请求那些在海边沙滩上晒太阳的人们能够帮忙暂时照看一下自己的收音机。在控制条件下，实验者与附近的一个陌生人做了相类似的社会接触，但只是向他询问一下时间。几分钟以后，一个主试同谋试图在这一受委托的日光浴者的眼皮底下偷走这一收音机。一个照看陌生人财产的口头承诺是否会对这些日光浴者阻止小偷的意愿产生影响呢？毫无疑问，答案是肯定的。对于那些没被要求照看收音机的人，只有20% 的人会阻止小偷的行为。相反，那些同意照看收音机的人中，95% 的人做出了阻止小偷的行为。其中一些人甚至还追赶小偷，想要抓住他。当一个陌生人试图偷收音机时，那些承诺会照看收音机的人

兑现了他们的誓约，即使是冷漠的纽约人也如此。如果我们在这个社会中做出更多的许诺，也许我们就能够更好地彼此照应。所以，如果你希望改变一些社会行为，那么就直接要求人们做出承诺吧。

虚报低价作为诱饵。承诺能够以一种更为微妙的方式造成依从。当某人做出承诺将会以商定的价格购买某一商品后，那么交易就会发生改变——当然，这种改变对购买者是不利的。虚报低价（lowballing）是指首先让某人同意一个非常有吸引力的交易——例如，销售或商务安排——然后找一些借口将交易变得不那么具有吸引力。汽车销售人员尤其善用虚报低价技术。一旦顾客与销售人员在一个诱人的低价上达成协议后，销售人员可能就会说他必须和经理确认一下，然后花费一定的时间假装他在这样做；当他回来时，他会非常抱歉地告诉顾客说：“老板不同意这一价格；为了生存，我们至少得有一些盈利。”随后，他可能会提出一个略为高一些的价格，这一价格看上去不再那么具有诱惑力，但仍然是比较合适的（Cialdi□ni，1988）。汽车经销商们知道，那些易受骗的顾客通常会接受后一个更高的价格。社会心理学家们理解其中原因。顾客已经同意购买这一汽车——做出了一个承诺——虽然并不是以这一新的价格同意购买汽车。顾客已经做出了一个决定。现在反悔可能会导致不协调的产生，并且可能会违背了履行诺言这一根深蒂固的习惯。因此，顾客的变卦可能会让他自己感觉很糟糕。对销售人员而言，顾客有可能因为价格上的一点微小差异，可能是在数千美元基础上的几百美元，就放弃了自己梦寐以求的汽车吗？毕竟，最初的那个价格确实有点占便宜，而这一新的价格还不错且又非常现实。（几乎没有顾客知道销售人员其实从来没有想过会以第一次达成协议的价格卖出汽车）。

许多研究表明，虚报低价技术是非常有效的。由恰尔迪尼和他的同事们（Cialdini et al.， 1978）进行的一项有重大影响的研究发现，要使俄亥俄州立大学的学生在一个早晨7点钟就开始的心理学实验

中担当志愿者是非常困难的事情——除非事先让学生们同意参加这些实验，但不告诉他们具体时间；然后采用虚报低价技术，告诉学生实验的开始时间是早晨7点钟。被施以了虚报低价技术的学生中，56% 的人自愿参加了实验（并且他们几乎都按时参加了第二天的实验）；然而，在事先被告知了这一不可容忍的实验开始时间的学生中，只有31% 的人参加实验。

虚报低价效应所必需的一个条件是，虚报低价技术的受众必须觉得他自己是在自由选择的情况下达成最初协议的（Cialdini et al.，1978）。协议的达成是个体自己的承诺，是履行他自己的诺言；事实上，被迫做出的行为并不属于个体自己。那么销售人员是如何使顾客产生这种意识的呢？“我并不知道我为什么会被你说服而答应这一交易，但交易就是交易。”——直到销售人员回来，并以虚报低价技术为诱饵为公司完成了一笔更好的交易。

一鸟在手不如“一脚在门里”。通过确保承诺而获得依从的最后一种策略被称为“登门槛”技术（foot□in□the□door technique）。上门推销的销售人员有一套规矩：“如果我能够让自己的脚迈入门内，那么我就能够做成这一笔生意。”心理学家研究了——并且证实了——这一观念，即对一个较小请求的答应（被允许进入预期顾客的家中）能够增加答应较大请求（购买一些东西，例如一套百科全书）的机会（Beaman et al.， 1983）。由乔纳森·弗里德曼与斯科特·弗雷泽（Jonathan Freedman&Scott Fraser， 1966）在斯坦福大学周围地区进行的实验最早证实了“登门槛”技术的有效性。

在随机抽取的作为实验组的家庭样本中，实验者挨家挨户地请求家庭主妇们帮个小忙——为保护加利福尼亚的美丽或者促进安全驾驶这两个良好的目标而签署一个请愿书。而在此时，实验者并没有与那

些被随机抽取出来的，作为对照组的家庭进行接触。两周后，另一个研究者拜访这两组家庭，并提出一个更大的请求。他请求每一个家庭主妇在自家屋前的草坪上放置一个写有“小心驾驶”的非常大且难看的广告牌；同时研究者还提出这一广告牌能够立在那里至少两周时间。研究表明，相对于那些并没有接触过第一个小请求的主妇，接触过小请求（并且答应了小请求）的主妇更多地答应了这一更大请求。

在新近一项对以色列中产阶级街区的居民的研究中，研究者发现，如果在两周前请求他们为一个慈善团体签署一份请愿书，并且他们确实签了的话，那么两周后他们会更倾向于为这一慈善团体捐款（Schwarzwald et al.，1983）。在这部分居民中，捐款的人数高达95%；而在那些最初并没有被请求签署请愿书的居民中，只有61%的人愿意捐款。签署了请愿书的这一群体对于特定捐款数量的请求也做出了更为积极的响应。结果显示，建议捐款的数量越大，他们捐献出的数量就越多；然而，对那些没有事先签署请愿书的人，无论建议捐款多少，他们的捐款数量都是一样的（或者更少一些）。

“登门槛”技术具有非常强大的依从效应，甚至当两个请求之间毫无相似之处，提出请求的人与他们的请求内容之间毫无关联时，这一技术也仍然会产生作用（Snyder&Cunningham， 1975）。该技术的关键在于，要求人们先承诺一个非常小的和容易被接受的请求，这一承诺似乎是为了凸现出那些人们希望自己拥有的形象，即他们是好人，愿意对那些由合法的请求者为了做好事而提出的有价值的请求做出回应，而后一个承诺则是维护那个积极自我意象一致性的一种方式。在下一章，我们将详细讨论承诺、一致性和自我意象三者之间的重要联系。

让我们以罗伯特·恰尔迪尼关于社会影响的深邃结论来结束我们这部分的讨论。通过多年来对许多不同依从专家的卓越成就的观察和

亲身体验，恰尔迪尼认为，为了获得依从而使用的所有策略，其有效性都可归结为6条心理原则。而这6条原则分别在一种特定情境中发挥作用。影响者创设合适的情境或者背景，这些原则能够在相应情境中发挥各自最好的功能从而增加依从行为。

我们已经对其中的两条原则作了较为详细的说明：创设出义务感的背景从而使互惠原则或互惠规则发挥作用，以承诺为背景则会激发一致性原则（consistency principle）。表2.1成对地列出了能解释绝大多数依从行为根源的原则及其发挥作用的背景。我们已经谈过，当创设出影响者的可信度这一背景时，权威原则（authority principle）就会发挥作用。因为我们更喜欢追寻一些难以获得而不是容易获得、稀有而不是寻常的事物，所以当在人群中对有限资源创设出竞争的背景时，我们将变得更容易顺从。这种心理激发了稀有原则（the principle of scarcity）的运作，它使我们更加珍视并希望获得那些难以得到的东西，例如，从一个给分吝啬的老师那里得到的A、古董汽车、珍贵的葡萄酒以及与那些被认为很难相处的人交朋友。友谊这一背景与喜欢原则（liking principle）的联系是显而易见的：我们愿意为我们喜欢的人做更多的事，并且我们珍视与这些人的友谊，害怕因为不遵循他们的要求而失去了这份友谊。

最后一对联系则是多数派意见原则（the principle of consensus）与社会确认或社会认可。我们的认同感和自我价值感在很大程度上是建立在他人对我们的评价基础上的。我们希望他人能够对我们有好感，就像我们对自己做出积极评价一样。当不知道如何为人处事才能获得社会敬重时，我们就可以看看处在同一种情境中的他人是如何做的，或者那些为我们所尊重的人是怎么做的，然后模仿他们的行为。因此，当背景引发了我们对获得社会确认的关注时，我们就更倾向于按照社会期待处事，追随圈内人，同意多数派意见——对规

范性影响和信息性影响做出反应。想想你在日常生活中所遇到的因上述原则发挥作用而引发你依从的情境。在哪些情境中你

表2.1　恰尔迪尼的6种依从背景与原则

由影响背景所唤起的关注	支配行为的心理原则
义务感	互惠原则
承　诺	一致性
可信度	权　威
友　谊	喜　爱
竞　争	稀　有
社会确认	多数派意见

资料来源：Based on data from Cialdini（1987）.

使用这些原则从而使他人顺从于你？这类知识如何能够使你更加有效地充当一个依从的说服者和依从的抵抗者？

起点：当内部改变源于外部影响

本章的主题是常见的直接影响行为的力量。我们已经看到，在没有事先改变信念或者态度的条件下，奖励、社会压力、对不同请求的巧妙并置以及许多其他情境性因素皆能够导致行为的直接改变。然而，我们必须注意，这些行为的改变可能会引发内部的改变。例如，对一个小要求的应允可能会导致我们认为自己是一个慷慨的人。行为可能会为思维或情感铺平道路。在下一章，我们将看到许多由行为改变进而导致态度、信念和自我概念改变的不同方式，最终，我们通过自己的行为改变了自己。

小结

我们讨论了许多在不首先改变态度、信念或情感的情况下，直接影响行为的理论和方法。我们还讨论了如何通过提供奖励与惩罚来达到上述目的，例如，在没有说服或解释的情况下，对情境的操纵如何能引发从众、服从和依从。

●暗示某个特定的行为将能够产生一个积极的结果（强化）或者一个消极后果（惩罚）的情境刺激，可以直接影响行为。如果某些条件表明，行为与结果之间的列联关系是可以操作的，那么这些条件就可以导致人们为了获得奖励或者避免惩罚而从事某种行为。人们通过各种方式习得行为与结果的列联强化：通过体验他们自身行为的结果（工具性学习），通过观察他人行为的（观察性学习）结果，以及通过接受关于行为规则的言语信息（教诲性学习）。期待强化对于随后从事观察到的行为是非常必要的，但对于观察性学习却并不是必须的。

●社会认可是一种奖励，而社会拒绝则是一种惩罚。背离社会规范会导致拒绝，而“与众人保持意见一致”将提升或保持个人的被接纳性。这是规范性影响。另一方面，我们赞同可能是因为我们假设他人更懂得什么是适宜的。我们赞同他人就是为了因我们自己言行的正确性而获得奖赏。这是信息性影响。

●从众就是改变自身的行为或信念以便与某一团体的行为、信念相一致，而这个团体并没有直接提出改变的要求。无论要求进行判断的任务是不明确的（谢里夫的研究）还是清晰的（阿施的研究），人们通常会对不正确的团体判断表现出从众。当所提出的异议获得某种程度的社会支持时，从众就会降低。这表明，从众可能是规范性影响的产物。在团体中有专家时，或者个体缺乏自信时，从众现象就会增加。这表明，信息性影响和信念的真实改变可能同时或单独地在从众现象中发挥作用。

●尽管从众通常只涉及公开行为的变化，但如果持不同意见的多数派促使个体去重新考察所处情境，以找出为什么多数派会持有不同意见时，那么从众行为可能就会导致个体信念的改变。当有机会提出一个更具创造性的备选答案时，当某个人喜欢表现得与众不同——彰显个性——时，那么就更可能会出现与多数派意见不同的异议。

●如果我们太愿意从众，那么我们就会变得非常容易被他人所操纵。然而，从众却适合于个人和社会对预测、秩序甚至变革的重大需要。

●服从是按照他人的要求去从事某些行为，甚至从事你不情愿从事的行为。在服从的实验室研究中，米尔格拉姆证明了绝大多数正常的、社会适应良好的成年人会在一个充当权威人物的实验者的命令下，对一个被试同伴施以痛苦和危险的电击。基于此，对一个强有力权威角色的服从似乎并不是一个人格特质上的弱点，而应是强大情境力量的产物。

●服从部分地源于信息压力和规范压力的作用。当一个新异情境无法提供适宜行为的其他线索时，人们通常认为权威人物知道更多的相关信息，并且权威常常发出命令。此外，目标受众可能也会害怕被权威人物排斥或者嘲笑。服从权威的产生，还可能是因为服从权威是一种根深蒂固的习惯——一种直觉判断，或者在社会化过程中习得的一种“经验”。为了避免落入服从的圈套，我们需要对我们为什么服从提出疑问，暂时走出情境，对问题重新进行思考，并且学会区别公正和不公正的权威。

●还有其他的一些直觉判断，包括回报他人好意的互惠规则和遵循我们自己的言辞、行为的承诺规则。这些规则经社会学习而获得，而基于这些规则的“膝跳反射式的反应”隐藏在许多依从诱导的技术中。

●在“闭门羹”技术中，先提出的一个大请求，被目标受众拒绝之后再提出一个小请求，那么对该小请求的依从更有可能发生。因为提出请求者降低了请求，所以目标受众会觉得有义务接受请求以作为报答。“折扣技术”通过逐步地进行“优惠交易”，而不是立刻提供“优惠交易”的方式，来获得对一揽子交易的接受。在交易中“添加一些东西”，从而让目标受众觉得有义务做出回报。

●人们倾向于坚持他们曾做出过公开承诺的立场。“虚报低价”技术利用了顾客的承诺感，在收回一个已经达成协议的较好交易以后，使顾客能够同意一个较差交易。“登门槛”技术成功地利用了对帮小忙的承诺，而获得了对帮大忙的认可。

问题与练习

1.你如何运用社会学习理论的原理使同宿舍的一个同学能够更加认真而勤奋地学习？你的设计中应包括对塑造、工具性学习、观察性学习和辨别性刺激的运用。

2.请讨论从众和服从的相同点与不同点。它们基于相同的心理过程的程度如何？

3.假设你的朋友计划买车。请说明一个狡猾的、诡计多端的销售人员可能会如何使用“虚报低价”技术，“登门槛”技术，“折扣技术”和“闭门羹”技术。请建议你的朋友如何去分辨并抵制这些策略？

4.请指出第1章中描述的文鲜明统一教的招募过程中与从众、服从、承诺和社会学习有关的一些成分。

第3章 行为对态度的影响：当行为成为信念

归因与自我归因◆ 自我说服与角色扮演◆ 自我辩解心理学：认知不协调理论◆ 认知不协调、自我归因以及自我肯定：相似性与认同◆ 结论

比尔与一群人四处游荡，这些人是他在四年级搬来这一街区后认识的。他们都是很棒的家伙，也是比尔忠实的朋友。比尔与他们一起经历了许多的童年冒险。现在比尔已经九年级了，与伙伴们一样，开始认识了一些年纪稍大的学生。尽管有时会被高年级学生欺负，但他们渐渐地融入到了高中生活的方方面面。

近来，比尔的一些伙伴加入了高年级学生吸食大麻的活动，而比尔的家人曾教导他应该远离大麻。起初，比尔对这种行为进行了抵制。朋友们并没有嘲笑比尔的这种抵制，但他们向比尔描述自己的感觉，竭力使比尔相信吸食大麻后的感觉是多么的畅快，并且没有任何不良反应。比尔没有相信，但最后却屈服了，并第一次吸食了含有大麻的香烟。此后，连续的三个周末，比尔都在吸食大麻。虽然比尔不愿意承认，或者说他甚至并没有充分意识到，自己吸食大麻的最主要原因是：如果不这样做，那么他与朋友交往时就会非常尴尬。直到比尔说“好”，他才融入到了周围环境中。自己所信任的亲密朋友在吸食大麻，受大家欢迎的高年级学生不断地解释吸食大麻的好处，况且对于比尔而言得到大麻是一件很容易的事。

这是一种向同伴压力屈服的常见情景。比尔吸食毒品是一个从众的例子，而这一从众行为正如我们在第2章中所看到的那样，是在规范性影响与信息性影响的双重压力下产生的。比尔认为只有他吸食了大

麻，他才会成为群体中的一员，并且他的朋友向他保证通过吸食大麻获得兴奋是安全并且令人愉快的。有证据显示，同伴影响是导致开始吸食大麻的最主要原因（Kandel et al.， 1978）。但是比尔是否会继续吸食大麻呢？答案是肯定的，非常有可能。在南加州，研究者对600多名年轻人进行了追踪研究，从他们初中开始到20多岁这8年时间内，研究者发现，吸毒行为具有很高的稳定性（Stein et al.，1987）。个体在毕业后吸毒的可能性在中学后期就能得到很好的预测，而中学后期是否吸毒又与早期吸毒有很密切的关联。简而言之，一旦人们开始以某一特定方式行动，那么他们会趋向于保持这种行为方式。在行为科学家之间流传着这样一句古老格言：过去行为是对未来行为的最好预测。

然而，为什么会存在这种行为恒常性呢？部分原因在于我们的行为可能会影响我们的态度和认知。如果某一特定行为方式让我们认为它是值得做的、必需的或者是我们个性使然，那么将来我们就很有可能继续以相同的方式行动。行为对态度和思维的影响正是本章关注的重点。在第2章中，我们已经看到在没有事先改变态度或者信念的情况下，某些社会刺激能够直接对行为产生影响。当社会刺激利用了人们的社会需要与信息需要并且人们倾向于依赖直觉判断来决定其行为过程时，社会刺激就能够直接对行为产生影响。我们还指出，态度与信念可能因行为的改变而间接地发生改变，而这又为更进一步的行为改变或行为的持续改变奠定了基础。例如，你可能还记得，“登门槛”效应就是部分地源于自我意象的改变。对过去助人行为的反省使人感觉到自己是“助人型”的人。这种感觉会让人更倾向于再次帮助他人。你能够想象在比尔的生活中所发生的类似自我反省，以及由这种自我反省所导致的对心理事件的自我界定过程吗？“我吸食大麻，（我猜）我就是这种人，我喜欢那种兴奋的感觉。”通过推断，比尔认为自己吸食大麻是因为自己喜欢这一行为带来的改变状态，他已经

就因果关系进行了自我归因。比尔相信，是他的个人喜好——而不是对被他人喜欢的需要——导致了自己吸食大麻。

除了自我归因以外，你可能还会觉察到特定的行为方式还会产生另一种心理活动。这就是你知道的“合理化”（rationalization），即在行为产生以后，对这一行为给出各种自认为满意、合理的理由。尽管吸食大麻是被主流社会所禁止的，但比尔仍然这样做了。这一事实可能令比尔这个通常守法并拥护社会现状的人感到困扰。因深受困扰，比尔需要为他这一轻率行为寻找各种理由。当然这些理由是合理化的，或说是自我辩解的。同时，这些理由可能非常令人信服。比尔可能只是说服了自己，从而变成了一个瘾君子。比尔以合理化的理由为论据，成功地进行了自我说服。

自我归因、自我说服、自我辩解这三者能够对我们的思维、情感和行为进行塑造——现在我们就详细探讨社会科学家对自我归因、自我说服、自我辩解这三个重要过程所进行的研究。这三者具有一个共同的链接：核心的影响者是自我——内化了的关于自己的概念——而不是由外部说服者所引发的改变。因此，个体既是影响的目标也是影响者，在同一心灵中包含了一对动态的搭档。

归因与自我归因

在许多方面，自我归因过程是我们对他人行为原因进行归因时所采用的较为一般的知觉与认知过程的一种特例。在日常社会交往中，我们如何决定自己想要交往的人？我们如何推断他人在想什么或他人的感受如何？或者他们究竟是怎样的人？更一般地，我们如何推断出人们行为的原因？这些问题的答案对于理解人类行为和人际影响是至关重要的。

无疑，人们都力图能够“理解”他人。归因理论（attribution theory）领域的开拓者弗里茨·海德（Fritz Heider， 1958）认为，我们有一种相信自己能控制所处环境的基本需要。为了能够预测和控制发生在我们身上的事情，我们试图理解人们行为的原因。另外，我们对他人的理解自然会影响到我们对他们的行为。

归因理论

你是谁或你在哪里。一般说来，当设法了解某人为什么做了一件特别的事情——表现得很慷慨或很有攻击性，买了一套昂贵的音响，或开始吸食毒品——我们可能会将原因归结于个体的特质或者其周围情境中的某些方面。特质归因（或称内部归因）把所观察到行为的原因归结于个体内部。进行特质归因就是假定行为反映了个体的某些独特属性。例如，根据个体态度、宗教信仰或者性格与人格特质来解释某人的努力工作。在特质归因中，我们假定行为的原因存在于个体内部，例如“坦尼娅在这个项目上努力工作，是因为她喜欢这一工作”。

相反，情境归因（或称外部归因）则把社会与物理环境中的某些因素看作是导致个体以某一特定方式行动的原因。例如，如果我们看到某人努力工作，并根据他可能获得的金钱、分数或奖赏来解释这一行为，那么我们就在做情境归因。情境归因就是把行为原因归结于个体外部，例如，“坦尼娅在这一项目上努力工作是因为她非常想获得奖金”。这种解释假设，在同一情境中，大多数人会采取同样的行为，获得相同的结果。换句话说，一个人的行为更多地反映了情境的性质，而非其本性。同时，当我们进行情境归因时，我们假设没有那些情境因素时，个体就不会做出我们已观察到的那些行为。

让我们用一个事例来明确特质归因与情境归因的区别。假设候选人乔在一次演讲中提倡对使用燃煤的工厂进行更加严格的污染控制，以此作为解决酸雨的一种手段。听众琼对这一保护环境的立场表示赞同。“我可能会投这个家伙的票，他对如何解决酸雨问题有恰当的想法。”玛丽，一个与琼一起听演讲的朋友，转过头盯着琼说：“拜托，琼，这家伙只是在迎合听众。他允诺这些控制措施，只是为了赢得这所学院中所有环保主义者的选票。这些措施不会被付诸实践。”可以看出，玛丽进行了情境归因：听众迫使候选人乔这样做；而琼进行的是特质归因：在演讲背后的是候选人关心环境的态度。通过推论，琼预测这一候选人将来在其他环境问题上会采取类似的立场。

另一个不同的例子显示，行为的情境分析与特质分析之间的区分能够揭示潜在的偏见。在对那些顶级职业篮球选手进行比较时，人们常说选手A是通过努力获得了现有地位，而选手B则是由于他天生的运动才能。你多半敢打赌说，这一分析者认为选手A是一个白人而选手B是一个黑人。这个例子暗含了一种潜在的偏见，即人们认为黑人明星不需要刻苦训练和努力就能够成为顶级选手，他所要做的只是参赛。也许，你可以将这一想法告诉迈克尔·乔丹，或者其他的一些有色人种职业运动员，然后看看他们对你这种恭维的反应。

我们如何作决定。根据著名归因理论家哈罗德·凯利（Harold Kelley，1967）的观点，在决定对观察到的行为做特质归因还是情境归因时，我们会考虑三个因素。在以下三种条件下，我们会更重视个体。首先，当行为是非常规的，即这一行为不同于我们认为多数人会有的行为时，我们会特别倾向于对其进行特质归因。例如，你看到一个学生非常粗鲁地对待一名受人尊敬和爱戴的教授，你非常可能把这一反常行为归因于该学生自身的一些特殊和负面的因素（“一个感觉迟钝、妄自尊大且粗野的人”，“一个变态、充满敌意的家伙”），而不会归因于情境中的一些因素（例如，教授做出的一个评论）。

第二，当知道行为者经常做出某种行为时，人们就更倾向于对其进行特质归因。跨情境的一贯性行为暗示着个体而非情境是该行为的原因。例如，特丽总是按时上课，你会把这一行为解释为特丽是一个守时的人，或者她是一个受强迫需要驱使的人。你认为这一行为反映了行为者的性格品质，而不是对那些不断变化的情境因素的反应。当然，情境性原因也是可能的：就上课而言，教师在上课后就关上门，并开始点名，检查哪些学生缺课，这可能迫使特丽按时上课。但是，对于一贯性行为，特质因素是最可能的归因。事实上，人格理论家们通常把具有跨情境一贯性的行为看作人格特质的决定性的方面。

第三，当同一类型的行为发生在许多不同情境中，而且这些情境涉及非常不同的刺激时，人们倾向于进行特质归因。换句话说，当行为是非特异的，或者不是惟一地针对某一特定情境时，特质归因更可能发生。例如，当特丽并不仅仅上课准时，她在所有的事情上都很准时，甚至包括那些以迟到为时髦的聚会。似乎不是某种情境或者情境中的某种刺激导致了准时这一行为。所以，你就假定，是特丽自身的某些特点使她表现出准时这一行为。

观察者可以同时利用常规性、一贯性与特异性的所有信息。因此，我们常常对各种不同因素进行权衡，以决定进行特质归因还是情境归因。假设你在课堂上自愿发言后，一名异性同学称赞了你的深刻见解。在你接下来的两次发言中，这个人都抓准时机赞扬了你的评论。你会发现，自己开始产生很大的疑惑——为什么这位颇有魅力的异性会如此慷慨地赞扬自己。你会想：“没有其他人这样夸赞过我（非常规性）。并且，这已经是这个人第三次夸奖我了（一贯性）。”很有趣。但是，你回想起，你曾经无意中听到过这个人在其他异性课堂发言后，不加选择地夸赞这些同学（非特异性）。你观察到这三种情况，特别是最后一种情况——这个人不加选择地奉承异性。很不幸，这表明你不应该进行与你的自我有关的特质归因。这个

人很轻浮，或者至少是那种希望与任何一个发言的人——更确切地说，是与任何一个异性——都有所联系的人。

但是，现在请考虑一下信息的变化如何改变你的归因，甚至是改变你的后续行为。如果这个人似乎从来没有夸赞过其他人——他的奉承是特异的，是惟一针对你的，那么你最有可能得出的结论是这个同学喜欢你。这位同学对你本人有好感！很好，你现在感觉好多了吧。你有什么特别之处？在上述例子中，当称赞具有非常规性时，一种情节使你把这一称赞行为归因于此人轻浮的个性，而另一种情节则导致了他喜欢你的归因。在这种例子中，你这位同学行为的特异性对于特定的内在归因起了决定性作用。当然，其他因素可能也会影响到我们对我们所观察的人做出正确或错误的判断。

我们可能会利用我们所知觉到的行为者的行为效果中所包含的信息（Jones&Davis， 1965）。如果一个人的行为具有某种特定效果，并且这一效果会因为个体选择了不同行为而有所不同，那么我们就倾向于根据非共同效果来推断这个人。以一个难得看一场电影的繁忙学生为例，为了理解她为什么会选择电影A而不是电影B，我们不必考虑这两部电影的所有相同之处，例如价格、开场时间、距离等等。它们的不同之处在于，电影A是一部科幻片，而B是一部获奥斯卡提名影片。因此，我们理所当然地推断，是因为她非常喜欢科幻类的影片，所以她才做出上述选择。

为了便于理解另一个用来正确判断反映在行为中的个人特质的“线索”，我们需要回顾一下在第2章中已经讨论过的直觉判断。正如我们学过的一些特定的行为“规则”一样，我们也学过一些特定的因果关系，并且能够不加思索地运用这些因果关系。凯利（1972）把这些因果关系称为被文化所认可的因果图式。例如，问题：为什么12岁的马蒂会突然这样地反叛？回答：这是他需要度过的一个阶段。问

题：为什么爸爸今晚这么不高兴？回答：可能他为在办公室里度过的很糟糕一天而生气。

因果推理——并不总是理性的。我们已经阐述过的那些归因原则，刻画了韵律之和谐与理性之美：一个完全理性的人类观察者。如果每个人都这样行动的话，那么观察者就会推断情境是非常重要的原因。如果行为者的行为有一个独特的结果，观察者则会把这一行为结果视为推测行为者动机的一个很好的线索。这些都是十分理性的决策规则。的确，人们常利用常规性、一贯性、特异性和非共同效果来进行归因。就像那些呈现给被试各种行为脚本的研究那样（例如，那个奉承他人的大学生），人们根据所见行为脚本是否存在常规性、一贯性、特异性和非共同效果从而确定一个行为的最可能原因（例如，McArthur， 1972；Ferguson&Wells， 1980）。

另一方面，因果归因可能并不是完全理性的。因果归因中的信息加工过程可能存在着偏差，即以某种特定的方式被扭曲。一种偏差是倾向于过分简单化。当我们使用因果图式时，就可能发生过分简单化现象。上文提到过的马蒂可能不只是正在经历叛逆阶段，他可能是有了一批新的伙伴，或者可能在学校有了麻烦。一般地说，行为是由多种原因导致的，而人们在归因时只会指向其中的一个或两个原因。除过分简单化以外，另一种常见偏差被社会心理学家称为显著性效应（salience effect）。显著性效应是指人们倾向于对那些最明显的和最吸引注意力的因素赋予更大权重——就像对坏消息。

在一项证明显著性效应的实验中，被试观看了在两名女性主试同谋之间进行的对话。我们可把她们两人称为安和布莱尔，她们的对话经过预先排练（Taylor&Fiske， 1975）。第一组被试在布莱尔背后，以面对安的有利位置观看这一对话。他们的视觉注意只集中在安身上。第二组被试则是处于与第一组相反的观察角度：在安背后，面对

布莱尔。第三组被试对安和布莱尔有相同的视觉接触。稍后，询问被试谁控制了这一对话——引发话题的转变，赢得争论以及其他类似情况——那些既能看到安面孔又能看到布莱尔面孔的被试对两人给出了相同分数。尽管听到的是完全一样的对话，但是其他组的被试对这一事件的解释却很不相同。那些将注意力集中在安身上的人认为她拥有更多控制力，而那些主要留意布莱尔的被试则认为布莱尔具有更大控制力。对原因的知觉完全变成了视角的问题。

个人特质明显的支配性。有一种非常普遍且很有意义的归因偏差，我们称之为基本归因错误（Ross， 1977）。一旦我们观察一个行为并设法根据行为的根源来理解行为时，我们的判断可能会以两种彼此相关联的方式被扭曲。如果行为的原因并不明显，我们倾向于犯过高估计个人因素而又过低估计情境因素的错误。我们太喜欢根据人格特质（personality trait）与性格品质（characteristic trait）来理解行为，同时又太过于抵制把背景因素看作为行为的基础。我们的文化（西方文化——编者注）强调“自我崇拜（cult of the ego）”，关注个人主动性和个人对成功与失败、宗教罪孽与法律过失的责任。毫不奇怪，我们更倾向于关注情境中个体自身的因素，而较少关注造成个体现状的情境因素。实际上，社会心理学的主要经验之一是，人类行为更多地是受到情境变量的影响，而不是像我们通常认为的那样（例如，Watson， 1982）。

由于未能充分考虑到那些微妙的情境性力量——例如，角色、规则、统一性、符号或者团体共识——我们变得很容易受这些力量的影响。其原因在于，我们高估了我们个人的特质在抵制不合意的情境性影响中的作用，也低估了我们对情境性影响的遵从。现在回顾一下我们在第2章中已经讨论过的斯坦利·米尔格拉姆关于服从权威的经典研究。正如我们指出的那样，在实验之前，40个精神病学家预测少于1%的被试，即那些“变态”的人，会坚持到最后，向无辜的受害者施以

高达450伏特的电击。显然，他们进行了特质归因，他们的职业训练使他们过度地使用了特质归因。实验结果已经表明，多数人在这一服从范例中都遵从了游戏规则，不断地给予“学习者”强度逐渐增加的电击。然而，大多数学生仍然坚信，他们自己与那些被试不同。特质归因倾向再次征服了明显的情境归因，即米尔格拉姆服从研究情境中一些强有力的因素促使大多数被试以一种不寻常、非典型性的方式做出反应。

关于基本归因偏差的大量科学研究证据表明，人们很少把行为的原因归结于情境。在一项关于学生们如何评价自我和他人智力水平的研究中，学生们参与了大学杯有奖竞答游戏，在游戏中一个人提问而其他人回答（Ross et al.， 1977）。研究者将“提问者”与“选手”这两个不同角色随机分配给学生。要求作为提问者的学生想出10个最难的、涉及任何主题且他们自己知道答案的问题。当然，这一做法对选手们极其不利。他们几乎不知道提问者对什么感兴趣以及拥有什么样的知识。因此，在一轮又一轮的提问中，选手们对许多问题不得不悲惨地承认“我不知道”。在连番提问后，在场观察了这一互动的其他学生们所做的归因是，提问者比选手更聪明、更博学。尽管这些观察者完全清楚游戏规则，即谁决定了所提出的问题，但是这样的判断仍然会发生。显然，这些观察者犯了基本归因错误。他们没能考虑到游戏情境非常有利于提问者，但对选手却十分不利。

这一实验结果以及其他许多相关实验证据给我们的一个重要启示是，即使我们承认情境因素的作用，我们还是不能充分考虑到情境变量对我们所观察到行为的影响。在“责备无家可归者、失业者抑或被虐待的受害者”现象中，也同样存在着基本归因偏差，尽管我们嘴上说其中蕴含着社会或政治问题（Ryan， 1971）。为里根总统撰写发言稿的保守派律师莫娜·查伦在其所撰写的一篇文章中，简明地揭示了基本归因偏差如何成为了政治哲学的一部分。她就美国内陆城市中的

快克[1]蔓延作了如下描述：“保守派们认为，人们通过吸食毒品的方式毁掉了自己，其根源不在于这个社会，而在于身陷其中的个体缺乏自我克制能力。”（Charen， 1990，p.3）。

自我知觉与自我归因

你最常遇到的行为者不是别人而正是你自己。当你做事的时候，你几乎总是能意识到自己的行为。因此，你能够对自己的行为进行反省——就像你可能对他人的行为进行反省一样。上面谈及的那些一般归因规则是否也适用于自我知觉呢？的确，我们的很多行为都是预先计划好的，因此不再需要进行包含在归因过程中的事后解释。另外，我们的内部状态，例如我们的态度与情绪，常常驱使我们在一个特定情境中以某一特定方式行动。在这些情形中，我们清楚为什么我们会以特定的方式行动。另一方面，你可能还记得，我们前一章讨论过，一些行为无需求助于已有态度或心理状态就发生了。在我们所考察的案例中，无意识习惯和微妙情境压力协力促成了行为的形成。根据达里尔·贝姆（Daryl Bem， 1972）的自我知觉理论（self□perception theory），行为者在对这类行为进行解释时，可能与观察者一样进行了大量的归因推理。

贝姆认为，人类的许多行为并不是行动前对内部情感和态度进行思索的产物。相反，它们是自动发生的。人们通过对其过去行为和当时情境因素的觉察，来推断他们此时的内部状态和情感。例如，设想一下，在一个普通的工作日，一名在华尔街工作的律师将她皮夹中的所有零钱全都施舍给了她上下班必经路上的乞丐。一天吃中饭的时候，大家把话题集中在了纽约的城市生活问题上。一位同事恰巧问起这名律师对施舍乞丐的感受。律师因为这个问题变得踌躇起来，因为她从来没有真正思考过这个问题。她能够回忆起来的事实仅仅是她每

天都向乞丐施舍（一贯性行为）。而且，她也并不记得有人曾经强迫她这样做；如果她愿意，她完全可以避开目光接触并且径直从旁边走过（没有明显的情境压力迫使她施舍）。既然她思考了这个问题，那么最后她还想到，许多人都从这些挡在路中间的不幸个体身边扬长而去，因此来自情境的力量不会特别强大（没有针对她的规范性压力）。显然，基于她的行为，可以认为我们这位仁慈的律师一定对施舍乞丐持友好态度。她确实是一个非常慷慨的人。

如果这一事例让你想到了前一章中提到过的对“登门槛”效应的一种解释，那么你做这样的扩展思考是非常正确的。对于那些帮了小忙的人为什么通常会愿意帮大忙这一现象，自我知觉理论提供了一个很有价值的解释，他们从自己过去的助人行为中推断自己是乐于助人的人。

我们是我们行为的产物。一项设计精巧的实验说明了对过去行为的反省如何塑造了我们关于自我的信念（Salancik&Conway，1975）。通过一份问卷，让大学生指出问卷上的24个陈述是不是自我描述性的。一部分陈述描述了支持宗教的行为，另一部分则描述了反对宗教的行为。学生们被随机分成了两组，两组学生看到的陈述在措辞上稍微有所不同。对第一组被试，那些描述支持宗教的行为的陈述中大多包含了“有时”这一副词（例如“我有时上教堂”），而描写反对宗教的行为的陈述中则大多包含了“经常”这一副词（例如“在电视节目播出的最后，我经常拒绝聆听宗教布道”）。对第二组被试，问卷上描述行为的副词恰好进行了相反的配对。绝大多数支持宗教的陈述搭配了“经常”（“我经常在宗教假期时拒绝去上课”），同时绝大多数反对宗教的陈述搭配了“有时”（“我有时会拒绝与朋友讨论宗教”）。

研究者推测，一般而言，大学生不愿意将那些含有“经常”的陈述认可为是自我描述性的，因为问卷上列出的绝大多数行为并不是他们会经常从事的那类活动。相反，那些“有时”的陈述应该会更多地被判断为自我描述性的。对于大多数学生来说，他们会很容易地回想起他们至少偶尔会参加这样的活动。因为陈述的措辞不同，第一组（有时—支持组）对支持宗教的行为陈述回答“是”（“那是我”）的学生人数应该多于第二组（有时—反对组）。

研究结果支持了上述假设。但是，这只是整个研究结果的一部分。真正使人感到意外的结果是，与自我知觉理论相一致的，第一组学生比第二组学生认为自己对宗教更虔诚。在回答他们有时做出的许多支持宗教的行为时，第一组学生回想起许多自己过去的宗教行为。从他们所回忆出的这些宗教行为的具体事例，学生们推断自己非常地虔诚。第二组学生的情况则相反，他们回想起自己的一系列偶然的反宗教行为，继而导致了他们低虔诚的自我知觉。仅仅短暂地曝光于一些描述性词语就导致了自我知觉在这一重要维度上的巨大不同。这一很小的情境操纵改变了大学生的自我意象，从而使他们把自己分别界定为高宗教虔诚者和低宗教虔诚者。

变得情绪化。自我归因过程极易在情绪体验中起作用。强烈的情绪有一个共同特点：它涉及生理唤醒的提高，表现为脉搏增快和心跳加速等特征。一般来说，因为我们体验到了这种不稳定的唤起，并且造成这种唤起的原因在情境中是显而易见的，所以我们知道自己正经历着怎样的情绪。例如：“我的心跳加快并且手心出汗，我很生气并觉得嫉妒，因为我看到我所爱的人和别人在一起。”然而，有时我们从生理唤醒与情境中得到的信息是混杂的，从而导致了归因的两难。这是一种什么感受？在典型的自我归因中，如果内部状态的唤起足够模糊，那么体验到的情绪将反映出外部情境的明显方面。

当情境被错误理解时，其结果就是错误归因。有一项经典的研究要求人们经受不断增强的电击，表面目的是为了研究他们对痛苦的忍受能力（Nisbett&Schachter， 1966）。一些被试在实验前服用了一种药物，并且相信这种药物会使人出现心悸以及其他的一些唤醒症状。而实际上，“药物”只是一个糖衣片。结果发现，那些服用了“药物”的被试比那些没有服用“药物”的被试更能忍受电击——电击没有使他们产生太多的痛苦。他们没有将自己的生理唤醒归因于其真实原因——预期中的电击所带来的疼痛与忧虑——但却将其归因于主试宣称的对药物的“正常”反应。

在一个唤醒加羞辱的实验（Zillman&Bryant， 1974）中也观察到类似的错误归因。在短暂休息前，有些被试进行了一项非常剧烈的运动，而另一些被试则参与了一项非常轻松的任务。休息之后，所有被试在与主试同谋进行的互动过程中受到了后者的羞辱。研究发现，那些从事剧烈运动的被试比那些参与轻松任务的被试对主试同谋的羞辱表达了更强烈的愤怒。显然，运动带来的剩余唤醒被“添加”在了由羞辱所引发的唤醒上，引起了一种异常强烈的愤怒感。请注意这一实验，通常群众集会演讲前会有游行、歌唱和喊口号等活动，你是否认为上述原则也在群体集会上发生过作用呢？

基本错误——关于自己。从上述已经讨论过的例子中，你可能注意到，自我知觉的归因推理是有一定的缺陷的。他们似乎忽视了其行为的真实原因。例如，学生们在推断自己的宗教情感时，忽视了在那些情境性刺激中被巧妙插入的副词。他们犯了基本归因错误，过低估计了情境对行为的因果性决定作用；同时，他们的行为具有自我评价的性质。

就此而言，大学杯有奖竞答游戏这一研究的一些额外发现更令人惊讶。在观看了作为选手的被试非常愚笨地回答提问者的棘手问题

后，观察者们断定：“作为选手的被试”所具有的知识不如“作为提问者的被试”。这些观察者未能充分考虑到事实真相，即游戏规则是应该被指责的：所提的问题是由提问者选择的。我们发现，甚至选手本人也未能觉察到这一情境限制，他们认为自己的知识不如那些向他们提问的学生那么渊博。这表明，情境又一次战胜了人。

我们不应该对这些人太过苛刻，因为人们非常容易忽视情境力量。但请再一次注意，这恰巧是关键点。情境引发的行为能对我们的态度和自我意象产生影响的一个主要原因是，情境的力量是如此庞大，但看上去却又是如此微不足道。

当自我知识征服自我知觉。如贝姆（1972）所指出，当“内部线索是微弱、模糊或不可预测”时，自我知觉的过程——及其潜在的缺陷——就最有可能发生。如果你不能真正确定你最喜欢的颜色是什么，因为你从来没有思考过这个问题，那么你可能不得不通过考察你的行为来确定答案。你最常穿什么颜色的衣服？你装修房间或公寓时使用的主色调是什么？反之，如果你知道你最喜欢的颜色，那么就没有必要通过考察你的行为来推断你的颜色偏好了。

通常，“强烈的内部线索”无非就是你关于你自己的清晰而突出的信念：自我知识（self□knowledge）。前面已经描述过的宗教陈述实验的一个后续实验，非常清晰地说明了自我知识如何依赖于自我归因。研究者重复了先前的实验，使用神奇的副词从而让被试回忆了“支持”或“反对”行为。但是，他们在研究程序上做了两处改变：首先，行为主题是关于生态问题而非宗教；其次，研究采用了最初对生态问题持有不同态度的两组学生作为被试。一组学生对生态和环境保护问题具有一贯而明确的态度；另一组学生对环境保护问题并不具有一贯性，或者没有好好思考过这一问题。如图3.1所示，结果非常清楚：两组被试都受到了问卷中措辞变化的强有力影响。在以“有时”

为措辞的支持环境保护行为的自我描述陈述上，他们都更多报告了支持环境保护行为；而在以较极端的“经常”为措辞的支持环境保护行为的自我描述陈述上，他们都较少报告了支持环境保护行为。但是，对于那些最初态度“不坚定”的学生，他们在完成问卷后的态度受到了他们完成问卷方式的影响。那些最初态度始终一致且“坚定”的学生没有显示出这一结果，他们在问卷前后一直都坚持了自己的立场。研究者得出的结论是：“高一贯性的被试对自己成为环保主义者的情感和自我知觉具有强烈的内部线索，因此不需要通过当前的行为信息来‘推断’自己的态度”（Chaiken&Baldwin， 1982， p.9）。正如贝姆所预测那样，对于那些最初态度不坚定的学生，他们让自己的行为代言了他们的新态度。

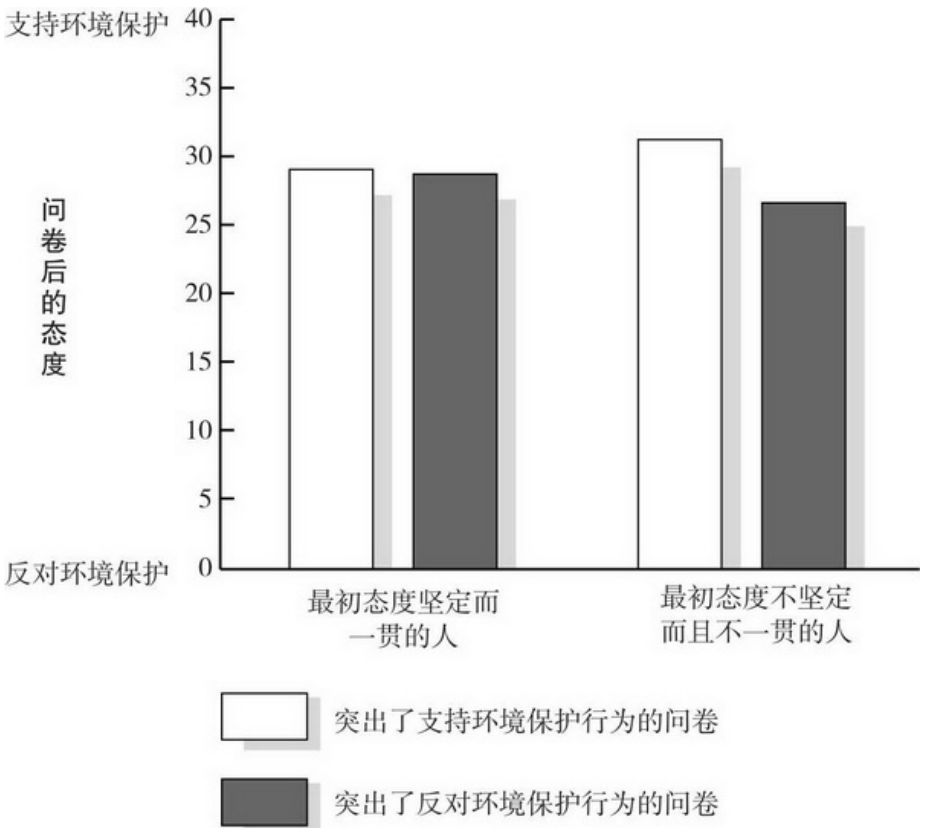


图3.1　当态度不坚定时，自我知觉发生作用

以措辞不同的自陈式问卷鼓励被试报告他们曾经从事的支持环境保护的行为或反对环境保护的行为。那些最初对环境保护的态度不坚定和未曾深入思考过环境保护问题的被试，在问卷后所报告的对环境保护的态度与问卷所鼓励的自我知觉相一致。但是那些对环境保护问题具有坚定而明确态度的被试并没有受到“问卷行为”的影响。

（资料来源：from Chaiken&Baldwin， 1981. Copyright 1981 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

直到你问我，我才知道。显然，人们不会持续不断地根据当前或者近期行为的自我知觉来形成新的态度和信念。自我知觉过程主要发生在当我们“需要形成一个关于新异客体的态度结构”时（Fazio，1987）。当被直接要求回答关于某一事物的意见或者我们认为不久就会直接接触这一事物时，我们就会求助于对自己行为的知觉，从而发现我们对这一事物的想法。在一些当场需要表明态度的情况下，过去的相关行为可能就在态度形成中占有了很大权重。

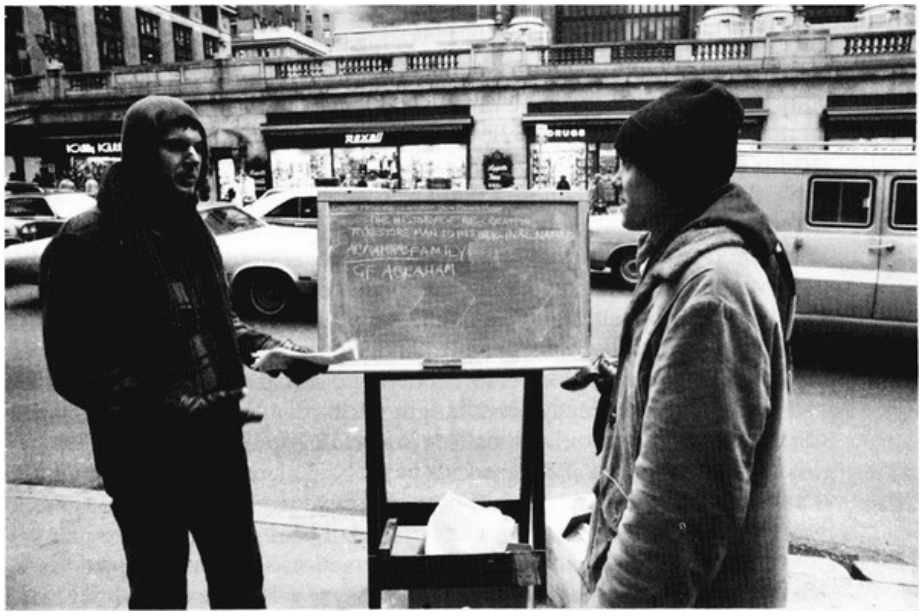
据此，重新审视一下华尔街律师的那个例子就会很有意思。那位律师对待乞丐的行为一直是习惯性和自动化的。乞丐把一个杯子放在面前，并进行乞讨（“我没有工作，但我需要吃饭”），而律师则从她的外套口袋中拿出25美分放到乞丐的杯中。但此时，她的心思可能却在另一件事情上，例如她正在准备的讼案。她的确没有时间来形成关于这一施舍行为的任何态度，因为她不需要这样做，而且她需要为其他事情耗费心理空间。只有当问题被提出时，形成态度的需要才会出现。我们猜想可能在随后的一周，她收到了自己订阅的《时代》周刊，杂志的封面标题写着：“美国的乞讨：是否给予施舍”。在那一周中，她会形成对施舍乞丐的态度（那是1988年的夏天）。媒体，而不仅仅是社会心理学家，创设了要求我们形成态度的情境，创设了要求我们振作精神并积极地参与生活的情境：支持还是反对施舍乞丐。

宗教信仰转变——自我卷入。我们在第1章描述了文鲜明统一教的招募行动。人们应邀参加一个周末聚会，并且以一种轻松愉快的心

情加入到群体活动中。一旦被招募者发现在聚会中他们像统一教教徒那样行动，那么他们有就可能通过自己的行为推断自己至少喜欢并相信统一教教徒的某些观点。这一自我归因可受到其他一些因素的助长。最初，邪教徒使人们体验到有趣和成就感，这被称为“爱心炸弹”。被招募者充分地享受这种体验，并推断邪教的生活方式就是快乐之源。紧接着，他们就萌发出对邪教的积极态度。此外，他们可能几乎没有为邪教做出过什么贡献：在该领域中付出很少的努力，只捐献很少的钱。作为课堂练习的一部分，我们的一些学生也经历过“统一教的招募待遇”。在与过去决裂的过程中，那些在1990年经历了“统一教的招募待遇”的学生们报告说，他们只需为晚餐、到静居处旅行和周末野营付很少的费用——登门槛式的宗教承诺。

自我说服与角色扮演

自我归因过程本身就能塑造我们的态度、情感、信念和自我意象。但是，外显行为也可以通过其他过程对内部状态产生影响。这些过程可能伴随着自我归因，涉及到构想新的观念或把新的观念付诸行动，从而接纳这一新的观念。当新近被招募的人与统一教教徒们在一起的时候，教徒们鼓励被招募者通过思考得出这样的观点：自己以前的生活缺乏爱并且没有明确的方向，而通过加入到和平共处的邪教生活中就会使这种状态得以改变；同时，教徒们鼓励被招募者将这一想法付诸行动。付诸行动就是角色扮演，而思考就是自我说服，再加上助长这些行动和思想的情境，这三者能够深刻地改变人们。



一个统一教教徒在纽约第42大道上严肃地劝导一个潜在的被招募者。（UPI/Bettman Newspho□tos）

整个世界就是一个舞台……而我们只是演员

那些在人际关系问题上知识渊博的人——例如婚姻顾问、劳资争端调停者和那些易受同伴影响的十多岁孩子的明智父母——通常会建议人们尽量从与我们持不同观点的人的视角来考虑问题，这会是有益的。我们可能会被告知：“站在她的立场上，你可能就会对这件事有不同的看法了。”团体治疗同样也使用了这一技术。角色扮演，如同其名，常要求参与者积极地扮演另一个角色（通常是一些他们觉得难以相处的人）。这样做的目的在于改变参与者对自己所不认可的人的知觉和评价。例如，“现在我知道为什么他总是羞辱我了，因为他自己非常不自信。”当然，有时仅仅观察团体中另一成员所扮演的角色就可能在知觉和态度上产生替代性的改变。但是，当亲自扮演这个角色并体验了对方的感受时，你就卷入到了一个强有力的态度改变情境中。

通过公开地接触一些自己最初不赞成的意见，角色扮演还可以使人们对某一特定的相反立场更具有容忍性。的确，在某些情况中，要求一个人积极地建构和即兴扮演某个角色比被动地接受说服性沟通更能有效地改变态度（McGuire， 1985）。

从20世纪50年代开始，社会心理学家欧文·贾尼斯（Irving Janis）就如何通过角色扮演来改变态度进行了一些重要的研究。最早的研究是把聆听一段预先准备好的演讲或阅读该演讲的文本与即兴演讲具有相同结论的内容进行对比，该演讲倡导的内容是被试最初不赞成的。研究的基本发现是，当演讲是即兴的，也就是被试扮演了相信这一不受欢迎观点的角色时，态度的改变是最多的（Janis&King，1954；King&Janis， 1956）。在以男性大学生为被试而进行的是否赞成在大学生中征兵的研究中，也发现了同样结论。后来的一个研究把角色扮演扩展到了一个更具现实意义的情境中——让吸烟者接受更多的对吸烟的消极态度，并最终戒除这一恶习。

在这项关于吸烟者的研究中，研究者招募了一些每天至少吸15支香烟的女大学生。这些人被随机分配到角色扮演组和控制组中（Janis&Mann， 1965）。要求角色扮演组的每个女生扮演一个被医生诊断为有“很严重的咳嗽，并且没有任何好转”的角色；这个角色现在第三次去看医生，以得到她肺部的X光片和其他一些检查的结果。在这次就诊过程中，她得知自己得了肺癌，并且需要立即动手术。但即使进行了手术，也只有一半的“治疗成功”的机会。当然，她必须马上戒烟。在这一令人恐惧的背景中，实验者设计了五种场面（在候诊室中感到焦虑，医生给出诊断结果的时候与之交谈，在医生打电话询问手术床位时思考这一消息，等等），角色扮演者将尽可能地用自己的语言来真实地表现这些场面。

随后，迷你短剧开始了。实验者扮演医生，被试扮演一个得知自己因吸烟太多，可能面临死亡的病人角色。与角色扮演组的被试积极参与到扮演一个令人不舒服的角色不同，对照组的女大学生仅仅聆听了一段上述角色扮演过程的录音。她们被动地接受了与角色扮演组女大学生相同的信息。那么，实际的角色扮演是否会比仅仅聆听录音有更好的效果呢？

研究结果清楚地显示了角色扮演所带来的巨大不同。与对照组被试相比，角色扮演组的被试更相信吸烟会导致肺癌，并且对吸烟带来的危害有更强的恐惧。同时，她们也显示出了更强的戒烟意愿。但是，说起来容易做起来难，吸烟是令人上瘾的。那么，角色扮演者实际上真的戒烟了吗？她们习惯的改变是否比那些没有进行角色扮演的控制组被试多呢？答案是肯定的。在实验完成两周后进行的电话追踪访问中，控制组的女大学生报告她们平均每天的吸烟量比以前减少了4.8支。控制组被试通过被动地接触有效情境而受到影响。但是，通过角色扮演积极投入到情境中所产生的戒烟效果则是双倍的。角色扮演组中的女大学生报告，她们平均每天比以前少吸10.5支香烟。考虑到角色扮演者当时只扮演了不到1小时，这一结果的差异已足以令人印象深刻了。更值得注意的是，在6个月后的第二次追踪访问中发现，这种差异仍然存在（Mann&Janis， 1968）。

为什么即兴角色扮演对后继态度和行为产生如此大的影响呢？自我归因与自我说服显然是导致这种影响的两个原因。正如你已经知道的那样，自我归因过程可以通过角色扮演来实现。一个人可能对某一问题有一个总体看法，但是他对这个问题的所有知识、信念和情感不可能都是完全清晰和单方面的，在大多数情况下可能是含混不清的。在20世纪60年代中期，人们对吸烟的态度是比较模糊的；的确，那时人们对吸烟的态度还没有被煽动起来。在上述角色扮演研究的3个月后，美国公共卫生总署报告了吸烟导致肺癌的有力证据；而在这一角

色扮演研究之前，媒体一直在报道有关吸烟导致肺癌的新闻。这些年轻女性——见多识广的大学生——可能对吸烟持有一些消极情感，了解一些吸烟的消极后果。对患有癌症的吸烟者思想和情绪的角色扮演，有助于使人回想起吸烟的消极后果。这些凸显出来的思想，以及由与之相伴的恐怖的创伤性经历所带来的情绪体验，可能非常容易地支配了自我反省。“哎呀，我真的相信吸烟是危险而不明智的了，是该戒烟了。”换句话说，由于角色的设定使被试产生了对吸烟最负面的想法，因此，通过自我知觉产生的任何推论也极有可能是负面的。

角色扮演中的第二个因素是自我说服。请记住，在上述研究中的角色扮演都是即兴的：被试建构她们自己的性格、思想和对情境的反应。她们实际上创造了一个令人信服的形象，并且也让自己相信了这个角色的一些观念和情绪。正如其中一个角色扮演者所说：“关于吸烟的危害我听说过很多。然后又知道得更多了一点儿，就是它”（Janis&Mann， 1965， p.89）。“那多了一点儿的东西”是她自己提供的。但是，控制组被试聆听了其他人的角色扮演，她们是否也会同样被说服呢？通常，自我说服比从他人那里接受信息具有更强的影响力。这是一个“渗透”的问题。自己创造的观念和情感将会使这些观念、情感变得更明显，更具有个人相关性和更令人难忘（Greenwald， 1968）。因为你通常知道自己会采用什么样的防御技巧来维护一个特定态度，所以你处在了抨击这些观念和情感的最有利位置上——从内向外。同样，当主动地进行角色扮演时，你就全神贯注于形成支持这一角色的观念中。结果，相对于只是坐在那里聆听，你在角色扮演时不大可能在脑海里出现反向观点（例如，“吸烟会让我放松，我对一些医学研究者对吸烟引发癌症说法的真实性表示怀疑”）。我们将在第5章详细讨论主动思考的影响及其在说服中的作用。

恐惧唤起可能也有助于角色扮演发挥其强大效力。可以肯定，角色扮演激发了恐惧，而恐惧性思想具有特别的自我说服力。有人可能会认为角色扮演者使自己受到惊吓，从而造成了态度改变。然而，正如下一个例子所表明的那样，对于由角色扮演所导致的态度改变而言，恐惧并不是必需成分。

再论自我说服：电视是否施加了影响

角色扮演效果中自我说服这一成分，以及它作为一种影响手段的力量，可以通过对一个实际问题的探讨得到说明：电视对行为与精神生活的影响。鉴于电视已经成为了绝大多数人生活中一个密不可分的伴侣——一个不间断地传递信息并且不允许回嘴的伴侣，社会心理学家就电视这一主题已经进行了大量研究，平均而言，西方国家的人每天花费2～3小时的时间观看电视，这差不多是他们与其他人进行社会交际时间的两倍（Liebert&Sprafkin， 1988；McGuire， 1985）。儿童是最热心的电视观众之一，一些儿童每天看电视的时间占据了他们非睡眠时间的一半，并且他们观看了许多描述暴力的节目。这一令人忧虑的事实导致了许多关于观看电视暴力对儿童态度和行为影响的研究。这类研究的一个普遍结论是，过度观看电视暴力确实助长了侵犯性人际交往方式；对那些处在有利于侵犯性行为形成的环境中的儿童和那些已经习得侵犯性行为的儿童，更是如此（Eron， 1980；Wood et al.， 1990）。

这种不幸的关联增加了美国暴力事件的总体发生率。那么，是否可以通过某种手段来减弱乃至消除这种关联呢？鉴于充满暴力行为的电视节目如此地受大众欢迎，电视台当然不会自愿清除它们。在一个自由社会中，不可能对电视节目实施审查制度。那么，一个更好的方法就是直接针对那些观看暴力电视节目的儿童来开展工作。因为儿童往往相信那些电视所描述的暴力是真实的，是被社会所接受的用于解

决问题的方式，因此，他们从电视中学会侵犯性反应。此外，电视中的暴力英雄非常具有魅力，可以很快得到那些崇拜他们的观众的认同。如果能让儿童知道社会并不承认暴力是问题解决的途径之一，电视所描绘的东西是不真实的，是经过特殊处理的，并且我们通常会有更好的问题解决方法，那么，儿童可能就不会采纳电视明星所表演的侵犯性方式了。

这一推理促使一个研究小组通过一系列相互配合的讲座、演示和小团体讨论，来说服一年级和三年级学生相信电视暴力是假的，真实的暴力会造成社会拒绝，还有许多更有效的非暴力方式可以解决问题（Huesmann et al.， 1983）。这一研究只关注一个问题：暴力不起作用。研究发现，受过训练的儿童，并没有在态度、电视观看行为或者侵犯性上表现出有所改变。的确，在这些方面，与那些没有接受任何指导的控制组儿童相比，接受过训练的儿童在训练后并没有表现出任何的不同。

研究者对这一结果虽然很失望，但他们却并没放弃。他们又进行了第二个实验，在这次实验中他们尝试使用了自我说服。他们将芝加哥郊外一所学校中的一年级和三年级学生随机分配到“干预组”或者对照组中。在两次团体活动的第一次活动中，实验者要求干预组儿童自愿参与为那些被“电视所愚弄、被电视暴力所伤害，或因为模仿电视暴力而陷入麻烦”的儿童录制一盘录像。接下来，实验者告诉这些干预组儿童：“当然，你知道最好不要相信你在电视中所看到的内容，模仿那些东西可能并不好。”接受了这一有吸引力的自我知觉后，所有的儿童都已经变得自愿了。然后这些热心的志愿者开始创作说服性的短文，这些短文的主题是“辨别电视与真实生活的不同”，“为什么模仿电视暴力是不好的”，以及“为什么看太多电视不好”。为了帮助他们写短文，实验者向他们提供了一些事例。一周以后，这些儿童在摄像机面前朗读了他们的短文，并且如同电视谈话节

目中的嘉宾那样，回答了一些简短提问。最后，重新播放一次录制完成的录像带，让儿童能够看到他们自己对“不要被电视愚弄”这一节目的贡献。实验者对控制组的儿童实施了类似的程序，不同之处在于，短文—录像的主题是“为什么每个人都应该有自己的爱好”，而不是电视暴力。

在进行短文—录像环节的前一周，所有被试都完成了一份态度问卷，问卷中涉及他们在多大程度相信电视节目是虚构的，以及观看暴力节目是否会让儿童学坏。两组儿童在该问卷上的得分相似。同时，研究者对两组儿童在暴力水平（由学校同学进行评定）和观看电视的习惯进行了匹配。研究发现，这种相似性在实验后就消失了。如同进行了角色扮演的吸烟者那样，那些撰写了关于电视暴力短文的儿童的确说服了自己。在经过两个月的干预后，再次对他们进行态度测量，他们的反应与他们所写的“不要被电视愚弄”的主题相一致。改变的平均得分按照五点态度量表计算为2.3分。相反，对照组没有实质性的改变。在短文—录像这一过程的之后几个月中，对照组儿童变得更加具有侵犯性，这与发展心理学家对小学阶段儿童侵犯性行为随年龄增加而增加的研究结果相一致。但干预组儿童的情况并非如此：他们并没有变得更具有侵犯性。他们已经在心理上为自己接种了疫苗，来预防电视暴力这一社会病毒。

最后，两组儿童都继续观看了相同数量的电视暴力节目。对干预组儿童而言，观看暴力电视并没有促进他们的侵犯性行为。对这些儿童而言，似乎看电视暴力已经不再能引发相应的行为。简言之，他们完全采纳了自己为其他儿童录制节目时所传递的信息中所具有的关于电视暴力的态度和信念。实验者稍作提醒，儿童就使自己相信了尽管电视暴力看起来很有趣，但只是纯粹的幻想，在真实生活中侵犯性是“粗野的”；儿童自己足够聪明，能够认识到现实与想象之间的区别。

这是一个真实且令人印象深刻的有关自我说服的例子。想一想，在两次短暂而令人愉快的团体活动中，通过扮演教师和社会评论员的角色，儿童明显变成了抨击那些毫无事实依据的电视暴力的专家。在演讲和团体讨论等较为传统的教育手段失效的领域，儿童所进行的这些简单活动却非常有效。因为即使8岁大的孩子也能够成为有效的说服者——自我的说服者，所以角色扮演能够达到积极的教育目标。

我们已经比较详细地讨论了行为能造成态度的改变。而导致这一改变的原因可能是，我们有时通过反省我们自己的行为来确定我们的感受——特别是当行为之前的内部感受不存在或是模糊的时候。另一个原因可能是，我们的行为，例如角色扮演或传递某种特定观点，鼓励我们以引发一种新的态度或自我意象的方式来思考。行为影响态度的这一因果链中的中介变量在一定程度上是纯“认知的”：行为相当自然地引发了一些思想，这些思想支持与行为相一致的态度。这一序列通常包含不怎么精确的推理。我们并没有意识到情境的影响，并且过多地被那些最显而易见的思想所左右。然而，并不一定存在着思维偏向——没有动机也并不需要有一个使行为合理化的态度。现在让我们转向行为影响态度这一因果链中最后一个心理过程，这一心理过程中涉及具有动机作用的自我辩解；同时这一过程是这一因果链中的一个强有力因素。

自我辩解心理学：认知不协调理论

考虑一下以下两个情境，并思考这两个情境所带来的问题：

●比尔被要求说一个“善意的谎言”，并会因此而得到20美元。而汤姆说同样的谎话却只能得到1美元。这两人中最终会有一人相信了自己的这一谎言。那么是比尔还是汤姆呢？

●你说你不喜欢吃油炸蚱蜢。假设你被他人所说服，尝试地吃一只，并且说服你的那个人非常招人喜欢。这会影响到你对这一令人作呕食物的真实喜好吗？如果你的说服者非常令人厌恶——你不喜欢的人，那么与那个招人喜欢的说服者相比较，他对你吃油炸蚱蜢的影响是更大还是更小呢？

鉴于上述情境已经在社会心理学实验中被采用，对这些问题已有现成的答案。答案是：（1）只得到1美元的汤姆将会相信自己的谎言；（2）一旦你尝试了以后，你大概会喜欢上吃油炸蚱蜢——如果你遵从了你不喜欢的人的意愿吃了一个的话则更是如此。对于这样的答案，你是否会感到吃惊和怀疑？的确，绝大多数刚接触社会心理学的人可能都无法做出这样的预测。但是根据认知不协调理论（cognitive dissonance theory）的观点，这些答案都是很好理解的。下面，我们将首先来概述这一有趣理论的基本观点，然后再回到善意的谎言和吃油炸蚱蜢的案例上来。

认知不协调理论关注人们如何应对他们自己所体验到的不一致性。我们在第2章中已经看到，人们会因为社会情境中的不一致性而感到不快。当其他人在许多方面一致时，与他们意见的不同就会造成一种不一致性，而这种不一致性常常通过个体将自己的信念变得与他人的信念更加一致而得到“修补”。当然，这也是团体情境中的从众行为的根源之一。在另一事例中，对一致性的期望，可能会迫使人们在帮了一个小忙以后同意再帮一个大忙。利昂·费斯汀格（Leon Festinger， 1957）认为，由不一致性带来的不快感应用非常广泛——甚至完全存在于个体自己认知系统内的矛盾，也可能成为精神不安的根源。费斯汀格使用认知不协调这一术语来指代存在于个体心理上不同认知之间的内部不一致性。

吸烟者为认知不协调提供了一个很好例子。吸烟的人有“我是吸烟者”的认知。关于吸烟的消极结果的信息则形成了第二种认知（“吸烟导致肺癌”）；这一认知与第一种认知是不一致或者说是不协调的。毕竟，如果吸烟会导致肺癌，而你又不想过早结束生命，那么为什么还要吸烟呢？如果一种认知在心理上不是另一种认知的必然结果，那么就难以同时相信这两种认知。

在认知不协调理论中，认知就是关于环境或自我的知识（“现在在下雨”）、态度（“我喜欢下雨”）或者信念（“雨让花儿生长”）。根据这一理论，不同认知之间的关系可能有以下三种情况：不协调的，协调一致的，或者不相关的。在吸烟的例子中，“我喜欢香烟的味道”与“吸烟让人放松”这样的认知可能与个体吸烟这样的自我知识相协调一致，而与大多数关于降雨的认知则是不相关的。

影响认知不协调程度的因素

某些不一致性会比其他不一致性蕴含着更多的不协调。影响认知不协调程度的因素之一是每个认知元素的重要性。“我不想过早死去”与继续吸烟是不协调的。但如果对吸烟者而言，他会死于肺癌这一点并不重要（因为这个个体已经80岁了，度过了完整的一生），那么“我吸烟”与“吸烟导致癌症”这两种认知之间可能只会产生很低的认知不协调。

影响不协调程度的第二个因素是，个体同时体验到的不协调认知与协调认知的数量。不协调认知与协调认知的比率越大，那么认知不协调的程度就越高。在上述吸烟者的例子中，只有两种认知是不协调的。加上“我的香烟所含焦油与尼古丁的量少于其他香烟”这第三种认知，那么就通过增加协调认知数量的方式降低了认知不协调。任何

协调认知的增加均能够显著地降低认知不协调。但最近许多吸烟者死于肺癌这一消息的获得，将使比率向高认知不协调方向倾斜。

因为认知既与个体行为又与环境相关联，所以个体行为和环境的改变都能导致个体认知的改变。如果一个原本吸烟的朋友戒烟了，那么“我吸烟”的这一认知就会明显地转向“我不吸烟”。因此，这一理论的一个关键点在于：如果行为本身是不协调认知的根源，那么个体将不协调认知转变为协调认知的方法就是改变行为。

但是，行为改变并不总是这么容易。行为有时可能很难被矫正，例如吸食高成瘾性尼古丁产品的行为就很难被矫正。此外，在不协调关系中的行为可能是过去的一个行为，但这一行为却又不可否认地与个体现在的态度完全矛盾。在这种难以改变与态度相矛盾行为的情境中，认知不协调理论就与本章的主题——态度可能受到行为的影响——相关联了。因为认知的不一致性是令人不快的，人们会很自然地主动消除它，以降低认知不协调，所以认知不协调理论认为，某种东西不得不发生改变。费斯汀格的理论假定人类有保持认知一致性的需要，而认知不协调是一种令人厌恶的驱力状态，这种驱力状态会激发行为，以降低这种不协调直至重新建立一致性。

当行为不能被改变或被消除时，与行为不一致的一个或多个信念或态度可能就会被改变，例如，“我不承认那些将吸烟与癌症联系起来的证据。”可能还会再加上协调认知，“吸烟能让我的体重减轻。”这些降低认知不协调的方法当然是对态度的修正——个体对世界看法的改变，从而使个体把他现在或过去的行为看作是一致的、适当的和合理的。

认知不协调与理由不足效应：越少越好

想象一下这个情境：一所大学希望在文科必修课中开一门创新的“核心课程”，并就这一想法在全体教员中征集意见。在心理系，人们的普遍感觉是，由一个特别委员会提出的课程尽管不完美，但它是有可能实施的课程中最好的。而另一方面，因为控制资金的大学管理者们认可它，所以心理系若反对这一课程将会是不明智的。我们的英雄，年轻的史密斯教授，对被提议的课程却持保留意见，并且倾向于对它投反对票。但是，有一天系主任暗示史密斯应该在教员会议上，就这一提议发表“任何他所能说的赞美之辞”。系主任解释说：“尽管我知道你反对这一提议，但如果一些有思想的教员能够说明一下该计划的可取之处，那么我认为这会很有帮助。但是，请说你希望说的，毕竟你已经是终身教授了，你能够自由地表达你自己的观点。”

你或许能够猜到史密斯教授做了什么。他温和地发言，表达了对所提议的核心课程的赞同。由于对可爱的系主任所负有的某种责任感，以及提议课程如果被否定，所可能带来的缠人的恐惧，史密斯选择了公开赞成他曾经有意识地进行反对的东西。但是，一旦这样的行为发生了，史密斯就会对与态度相矛盾的行为感到内疚了。

于是，在史密斯身上发生了一些其他的事情。在相当短的一段时间里，他改变了自己关于这一新核心课程的意见。新的核心课程已经以较小的优势获得了通过。实际上，史密斯自愿教授新的“跨学科”核心课程中的一门。

根据认知不协调理论，史密斯让自己陷入了认知不协调的状态。两种相抵触的认知是“我不喜欢这个提议”和“关于这个提议，我对我的同事们说了许多赞美之辞”。但是，如果史密斯或多或少感到是被迫说那些赞美之辞，那么这两种认知可能就不会不协调。这是因为，如果史密斯确实感到是被迫地或是被说服了去说那些赞美之辞，那么他就能够证明这一不一致性的合理性。“我不得不这样做，我没

有选择”。这里的关键点是，系主任没有扭住史密斯的手臂，系主任的激励是温和的；史密斯没有感到被强迫，他能够自由地追随自己的感觉而行动。若史密斯已经感受到他是被迫以一种与自己态度不一致的方式行动，那么稍后他可能就不会改变自己的态度。这个不一致性可能不需要被合理化。“我这样做是为了保住我的工作，但是我并不相信我所说的那些话。”

史密斯教授在所提议课程上的态度改变，说明了认知不协调理论的主要原则及其实际意义。认知不协调理论的主要原则是：与态度相矛盾的行为如果要产生出一种认知不协调的不舒适状态，而这种不舒适状态稍后可以通过态度或行为的改变得以消除，那么人们就必须知觉到他们所从事的行为是自由选择的。这一原则的意义，在于对个人态度或信念上发生的真实改变与外显行为上的依从两者间进行了至关紧要地区分。如果你想让人们如你所愿的那样去行动，那么你给予的强迫或奖赏越多，你就越有可能成功。“支持我的政策，否则你会被开除。”“认可我的产品，我会支付你1000美元。”诱因越多，依从越多。另一方面，如果你的最终目标是让他人喜欢或者认同你强迫他们所做出的行为，那么你用于获得依从行为的诱因越少，效果越好。诱因越少，越多的个人态度将朝向诱发出的依从行为方向改变。

为什么会出现这样的情况呢？强烈的诱因（恐吓、贿赂、乞求、金钱，诸如此类）是明显的理由，它们能消除任何自由选择的感觉。至此，我们就明确了认知不协调理论的逻辑：仅仅使用恰如其分的、能使个体从事行为所需的“力量”。诱因应该刚刚足以获得依从，但却不足以作为能够证明态度—行为不一致性的合理性的一个额外认知元素。用于解释为何从事与态度相矛盾的行为的理由越少，认知不协调的程度就越高。简而言之，当询问一个人为什么会做出这一矛盾行为时，高认知不协调的个体应该不能利用情境变量来证明它的合理

性。因此，如果没有任何可被确认的外因，那么肯定是自身的原因了。

当木桩旋转时…… 这把我们带回到了小小的善意谎言。在一个证明越少越好原则的经典实验中，大学生们首先从事了整整1个小时单调无趣的任务（Festinger&Carlsmith， 1959）。实验者假装在监视学生们的表现，学生们重复地用轴线绕满盘子，清空它，然后每次将木桩转动90度。这项任务是非常枯燥无味的。稍后，实验者会给其中一些被试1美元，要求他们（为了实验目的）对下一个被试说，这一实验任务是非常有趣并令人愉悦的。实验者对另外一些被试则提供了20美元，要求他们做相同的事情。尽管诱因的大小有所区别，但几乎所有的被试都愿意说这个谎，并从事这个与态度相矛盾的行为。

尽管依从比率相似，但态度上结果却不同。所有被试撒完谎后都接受了个别访谈，访谈是由被试认为与这一实验无关的人进行的。访谈者要求被试评定自己在多大程度上喜爱这一实验任务。那些得到了20美元报酬的被试认为，这一任务比较枯燥。他们的评定结果与控制组被试的评定结果相类似；控制组被试只进行了实验任务，然后就进行评定。相反，那些仅仅获得了1美元报酬的被试表达了更多积极的态度：他们把实验任务评定为令人愉悦的。显然，那些获得了20美元报酬的被试体验到了很小的认知不协调。20美元的报酬证明了谎言的合理性——尤其是被一个以研究者面目出现的权威所授权的小谎言。但是，1美元的报酬很难作为欺骗下一个学生的理由。因此，只获得了1美元的被试产生了降低认知不协调的驱力，他们通过改变态度以适应自己的欺骗行为，从而降低自己的认知不协调。

选择的错觉。1美元是如此微不足道的报酬，被试因此而产生了一个非常重要的印象：他们自愿选择向另一个人传递虚假信息。事实上，他们产生了一个由研究者创设出来的“选择的错觉”，而研究者

正是利用了我们在本章中一再谈到的人们对微妙情境刺激的不敏感。被试行为的真正原因蕴含在实验的强大情境陷阱中——情境如此强大以至于只获得了1美元报酬的被试中90%的人选择了服从。一个权威角色（实验者）很客气，但坚定地并貌似符合逻辑地要求被试帮一个忙（为了科学目的而去欺骗下一个被试）。（顺便想一想米尔格拉姆的研究）。但是，除非提供一个很明显的刺激（例如，20美元），否则依从压力是如此微妙，以至于看上去被试似乎是在无压力情况下自由做出的决定。进行依从操纵的语言通常为："如果你不愿意，你可以不必做"；"这完全取决于你，但是如果你这样做，我将不胜感激"等等。

此后，许多研究都复现了这一基本的"诱因少而态度改变多"的发现。因为使用了恰好能诱发与态度相矛盾行为的刺激，这些研究被称为诱发依从（induced□compliance）研究。在这一方面，有一个新近的研究值得评述，因为它进一步阐明了知觉到的自由选择的作用，并突出了许多引发认知不协调和利用认知不协调产生态度改变所必需的一些其他条件。

停车付费——喜欢它。在这一研究中，与态度相矛盾行为是写一篇支持在大学校园停车付费的短文，而在此之前，学生们都是免费停车的（Elkin&Leippe， 1986）。很自然，预先的调查显示，学生被试们强烈反对停车收费。实际上，在31点量表中平均态度是1.6，其中1表示强烈反对，31表示强烈赞成。

在实验过程中，这些反对停车收费的学生被告知，他们每个人可以写一篇"关于停车收费可行性"的短文。这些短文将被送往大学政策制定委员会，而这一委员会正在收集关于这一问题的正反意见。为了能把被试随机分配到低选择空间的条件下，实验者告诉被试，获得正反意见的最好方法是，不管个人的感受如何，只须简单的将被试分

配到一方立场上。随后，实验者要求被试写支持停车收费的短文。相反，对于那些高选择空间条件下的被试，实验者强调“这一问题的自愿性，你自己决定以哪一方的立场来写”。即使委员会已经收到了足够的反对停车收费的短文，并且现在需要支持方的短文，被试还是能以任何一方的立场来撰写。实验者给予高选择空间被试的语气与系主任给予史密斯教授的语气非常相似。但是，为了真正形成自由选择感，实验者还让高选择空间的被试们签署了一份表明他们是自愿参与的声明书，将自愿参与这一点突显出来。

两种选择条件下的所有被试都写了一篇支持停车收费的短文——尽管他们先前已表达了反对这类收费的态度。被试完成短文并将短文放入了写有委员会地址的信封中，几分钟后他们再次完成了一个关于停车收费的态度测验。如图3.2中所示，转变了态度的被试是那些高选择空间条件下的被试。他们的态度向着更支持停车收费的方向转变，因为他们有了需要降低的认知不协调。这些被试陷入了由实验者创设的选择错觉中，他们不能证明与他们原有态度相矛盾的短文的合理性。如果他们原来反对停车收费，那么他们如何能够证明自己所写的支持停车收费的短文的合理性呢？既然他们强调了停车收费的一些积极面并排除了一些消极面，那可能他们并非真地强烈反对停车收费吧。而那些低选择空间条件的被试体验到的认知不协调很小，因为他们是被要求这样写的。



无效的说服工具

理由不足效应的误用。如果你的目标是态度改变，那么越少越好。但是如果你的目标仅仅是行为上的依从，那么就不是这样了。

（The Far Side copyright 1987 and1990 universal press syndicate.Reprinted with permission. Allrights reserved.）

从矛盾行为到认知不协调——必要条件。我们在这一研究中再次看到了知觉到的自由选择（perceived free choice）在引发认知不协

调中的必要性（Zimbardo， 1969）。除此以外，还有其他的一些必要条件。个体必须对与态度相矛盾行为的预期结果感到负有个人责任。这意味着，个体必须承认这一行为，从而使个体无法否认他曾做出过这一行为，且在当时就知道行为的结果。更进一步说，即个体必须要预见到令人厌恶的结果。在停车收费的研究中，学生们写短文以前，短文所能产生的结果就已经非常清楚，明显是非常消极的了。他们给政策制定委员会的支持性短文可能就会使自己和朋友因停车而花钱。同时，在高选择空间条件下的被试也很难回避他们对自己所写的短文负有的责任，因为他们已经签署一份声明书。

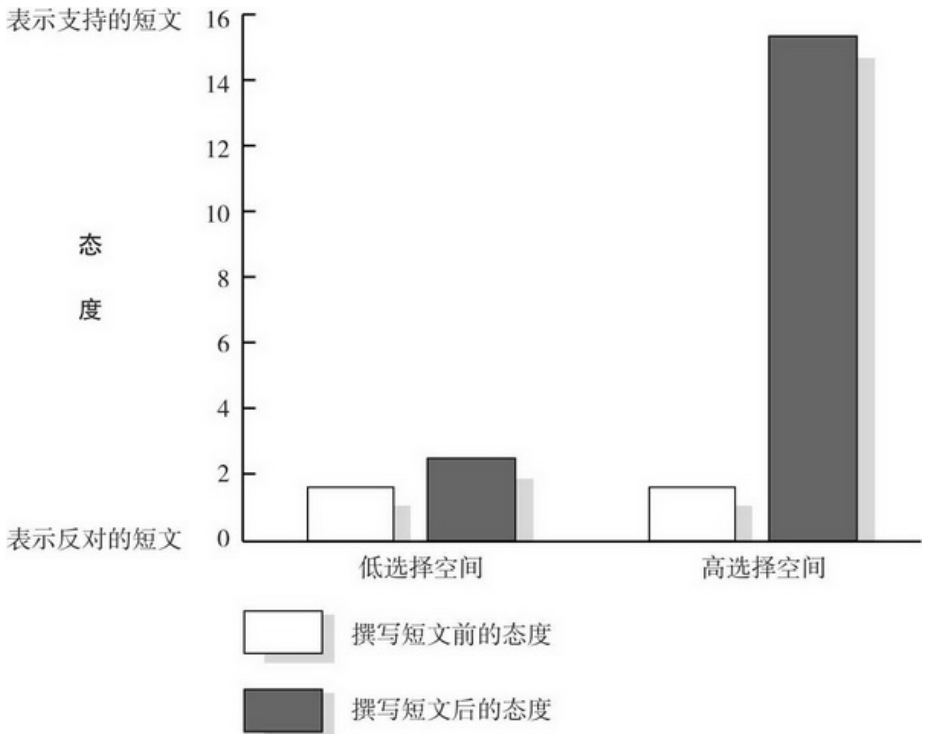


图3.2　不协调要求一个选择错觉

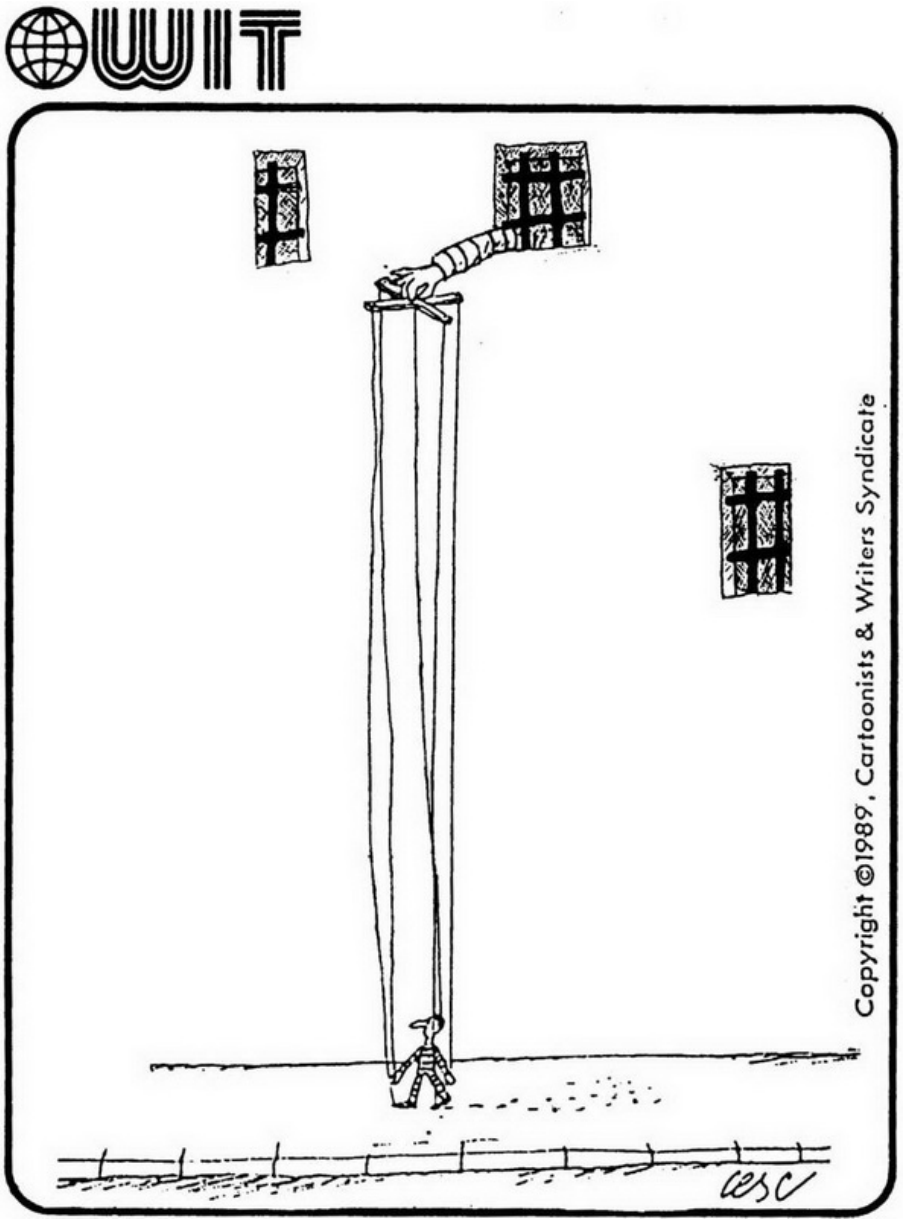
态度改变以降低认知不协调。那些认为自己是自由选择地撰写了赞成学生停车收费短文的被试改变了他们的态度，使自己的态度与短文中的态度相一致。那些感觉到没有多少选择权利的被试则没有改变态度。

（数据来源：Elkin&Leippe， 1986. Copyright 1986 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

正如两位主要的认知不协调理论专家乔尔·库珀和拉塞尔·法齐奥（Joel Cooper&Russell Fazio， 1984）所指出，如果与个体态度不一致行为的预期结果是“宁愿没有发生的结果”，那么就会引发认知不协调。而另一些理论家指出，个体能够根据其自我概念来界定令人厌恶的结果。他们认为，当个体感到需要对与他的自我意象不一致的结果负责时，即当结果暗示个体是“坏人”或者个体具有与他实际价值观所不同的价值观时，认知不协调就产生了（Baumeister，1982；Schlenker， 1982）。

尽管与态度相矛盾的行为并非是唤起认知不协调的必要条件，但是，当与态度相矛盾行为是高度公开时，就尤其能够唤起认知不协调（Baumei□ster&Tice， 1984；Elkin， 1986）。有三个理由可解释这一现象。首先，公开做出的行为可能会激发我们在第2章中曾谈到过的直觉承诺。你可能还记得，人们倾向于觉得自己有义务去支持他们的公开行为。因此，如果行为是公开进行的，使态度与行为相一致的动机就会受到认知不协调的唤起和直觉承诺的强化——一种有效的强强联手。公开性的第二个作用是增强个体自我概念中的不一致感。如果个体的态度改变不与行为同时发生，那么，似乎行为不仅会产生个人所不希望的结果，还会暗示着这样一种意愿，即在他人面前显得肆无忌惮或缺乏决断力。的确，根据一些理论家的观点，相对于不一致性本身，我们对不一致性（给他人或给我们自己）所造成印象的关注可能是导致态度改变的更强大力量（Tdeschi&Rosenfeld，1981）。最后一个理由是公开行为的外部现实锚定（external reality ancho□ring）。公开行为在个体心理中不可能像个体的态度、信念或情感那样，轻易地被否认或被扭曲。因此，当行为认知（“我刚刚正式认可了我向学校提出的选课申请”）与态度认知（“所选课程并不是热门课程”）不协调时，对行为的认知可能很少会发生改变，因为

它在一定程度上已经是不可否认的公开事实；而为了与行为保持一致，态度认知可能更容易被调整（“能在所选课程上学到很多知识”）。私人代理（Representative Private）向公共代理（Rep□resentative Public）做出了让步。



选择和控制的错觉。

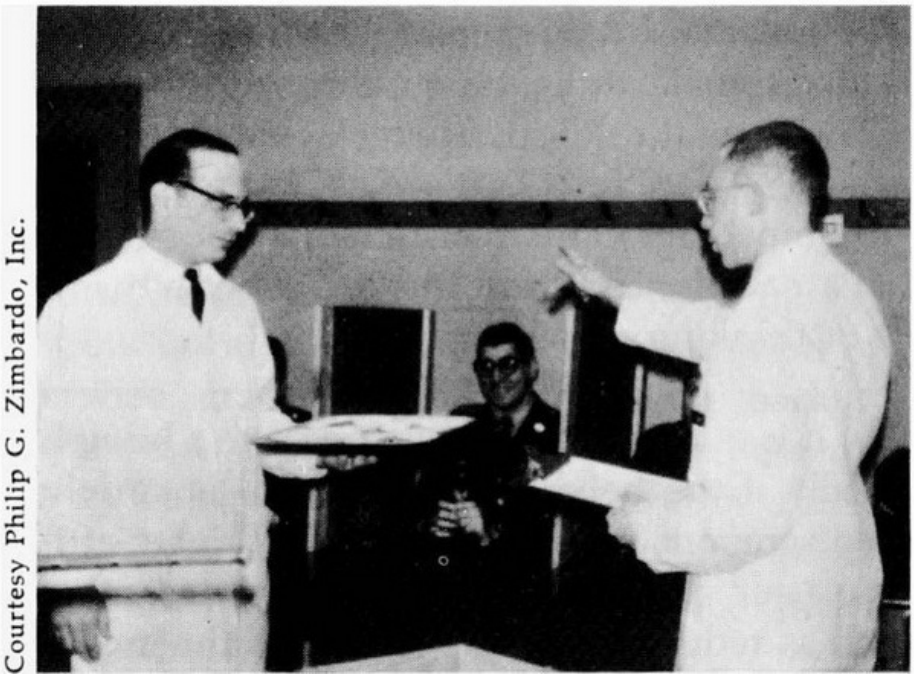
资料来源：Cesc，©1990 Car□toonists&Writers Syndicate.

了解蚱蜢是为了喜欢它们。在已经讨论了公开性在认知不协调中的作用之后，请想象一下如果你已经当着同龄人的面，同意吃一只油炸蚱蜢——并且已经这样做了，那么你会有怎样的感受呢？在一项研究中，被试在一个实验者引导下做出了这一行为，在这些被试中，既有大学生也有预备役部队的士兵（Zimbardo et al.， 1965）。在一种实验条件下，被试目击了一连串的事件，这些事件使实验者看起来是一个极讨人喜欢和公正的人。在另一种实验条件中，被试目击到的事件让他们觉得实验者（与前一种实验条件中的实验者是同一人）令人讨厌并且是个两面派。但是，不管实验者的形象是积极还是消极，实验者引发了超过半数被试的依从行为，被试真的吃了恶心的蚱蜢。但是，如同我们先前间接提到过的那样，一种积极的态度改变，即发现这个粘乎乎的昆虫也是美味的，只在那些依从了令人讨厌的、消极的实验者的被试中盛行。对于这一结果，你现在应该知道为什么了吧：如果实验者是讨人喜欢并可爱的，那么对于这一确实让人讨厌的行为我们就有了一个清晰的理由（“我不能拒绝这样一个可爱的家伙”）——一种情境归因。如果实验者不那么可爱，并且还有他人在场观看，那么你就需要做一些解释了——为你自己也可能是为其他人（“我有一点儿喜欢这样的美食”）——一种特质归因。如果被试不是因为对消极实验者有好感而吃蚱蜢，那么他如何来证明自己这一不协调的大口咀嚼行为的合理性呢？很简单，通过说服自己蚱蜢其实并不是那么的可怕。一种更为极端的改变态度的方法是使被试认可，蚱蜢在所谓的新陆军手册中是一种适合于野外生存的食物，通过这一手册，使被试把自己看作是那些已经尝试过并且喜欢蚱蜢的士兵。

宗教信仰的转变——重访。我们在前面已经谈过统一教招募信徒所使用的那些微妙的影响技巧，这些影响技巧可能不会被新的被招募者注意到。由于没有关于宗教和社会问题的强烈态度，被招募者可能会通过自己在没有明显外部压力条件下加入邪教的行为来推断自己的态度。然而如你现在看到的那样，即使新的被招募者最初对统一教持

反对态度，通过理由不足的原则，统一教教徒们仍然可能使用微妙的依从技巧来赢得被招募者。这一技巧可能形成了相当强的认知不协调：“我并不信仰这种哲学”；“我正在像那些信仰这一思想的人那样行动”；“没有人逼迫我这样做”。要降低这一由不一致性引发的认知不协调，最显而易见的方法是，把最初的认知改变为“我信仰这一哲学中的某些部分”。

那么，为什么说服新的皈依者是邪教最主要的活动呢？回答这一问题时，我们将再次发现认知不协调的影响。通过在说服新的皈依者这一主要活动上获得社会支持，统一教教徒得到了关于成为统一教教徒合理性的额外证明。考虑到生活方式上的巨大改变，对先前所珍视的友谊的拒绝，以及对必需的新行为方式的接受，当人们成为邪教教徒时，其认知不协调应该是非常巨大的。通过成为“有效的影响者”，新皈依者们有效地使其他人和自己一样放弃了原有的生活方式并加入邪教；这样，新皈依者们依靠这种额外支持再一次证明了他们自己决策的合理性。他们肯定自己做出了正确的选择，否则为什么有如此多的人选择加入这一群体呢？



“蚱蜢研究”中的一个场景：一个“消极实验者”正在批评他的助手，而此时一个被试正在旁边观看。当被试在这一实验者的要求下吃了蚱蜢时，被试喜欢上了蚱蜢。

（Courtesy Philip G. Zimbar□do， Inc.）

降低认知不协调的模式

总的来说，降低认知不协调的特殊方法可以总结为四种一般模式：（1）试图放弃或改变决定、态度或者行为；（2）降低认知或决定的重要性；（3）增加协调性的因素，以此改变不协调与协调的比率；（4）通过使用镇静药物或者酒精，直接降低由认知不协调引发的唤醒状态。

那些体验到决策后冲突带来的认知不协调的个体，将会选择哪些途径呢？幸运的是，理论在这一问题上没有保持沉默。总体规则是人们会采纳最小阻抗的途径。换句话说，最容易发生改变的认知是那些

实施改变的认知。某些认知相对其他认知会更加抗拒改变；而这些认知就是那些难以被否认的、对个体思考方式或自我意象特别重要的认知。

不可否认性。通常，要改变个体关于行为的知识非常不容易，特别是如果这一行为是公开的。与态度相矛盾行为的发生是完全无法否认的。私人态度的改变更为容易。如果情境允许，一些更微妙的认知改变甚至会更容易，例如降低不一致性的重要性（“停车收费确实令人讨厌，但是相对于我们的学费，这一点钱是十分微不足道的”）。类似地，自由做出的决定常常是不可否认的或者不可放弃的。你被一个骗子欺骗，你同意做一件毫无意义或者危险的事情，或者由于加入了邪教使你的生活方式有了很大改变。当你在考虑做出决定后会发生怎样的改变时，相对于尝试不要做出这个行为，对这个选择以及其他没有被选中的备选项进行重新评估这一途径会遇到较少的抵抗。

重要性。假如每个不协调的认知都是不可否认的，那么，我们将期望那些比较不重要的认知会发生改变（Hardyck&Kardush，1968）。认知的重要性取决于多种因素，包括：（1）这一认知在何种程度上深深地植根于一个更大的认知网络中；（2）这一认知在何种程度上构成了个体积极自我概念的重要方面（Aronson， 1969）。

就第一个因素而言，当一种特定的态度并不是一个复杂态度结构的核心部分时，态度改变最有可能发生。改变一个核心态度，将会产生与之联系的态度系统其他所有成分之间新的不一致性。因此，那些更为分离的、更少被嵌入的态度和信念更容易被改变。

那些与人们如何界定自己相联系的认知是非常抗拒改变的。一项研究发现，将女权主义看作为自己中心特质的个体，在参加了一个性别主义活动（一种不协调的活动）后，其女权主义思想并没有降低。相反，他们通过使自己的下一个活动变得特别地支持女权主义，从而

增加了女权主义和性别主义的比值（Sherman&Gorkin， 1980）。这里请注意，我们很少发现个体在做出一个错误决策或一个与态度相矛盾行为之后，会承认自己是“愚蠢的”或“心智失常的”。增加类似这样的自贬性认知可能会打击一个极端重要的态度——即个体关于自己的态度。我们将在本章结尾部分详细地探讨维持一个总体上积极的自我肯定意象的重要性，以及这一需要如何征服更加强有力的认知一致性的需要。

双重危险。毫无疑问，当两个不一致的认知都非常重要时，认知不协调是最强烈的。在这些情况下，将会发生旨在降低不协调的最为错综复杂的努力。个体会倾向于尝试需要付出更多努力的认知重构，而不仅仅是态度的改变，或者是对外界知觉中的微小改变。个体可能会增加一些认知，调整其他一些认知，对其认知不一致性的这一问题进行更深层次的思考，或者使用其他的一些方式逐步让一切各归其位，以达到和谐状态（Hardyck&Kardush， 1968）。换句话说，在深思熟虑的合理化过程中，可能会用到所有降低认知不协调的手段。

认知重构需要付出相当多的心理努力（mental effort）。因此，只有在没有其他更容易的可能的改变并且出现了某种情境压力时，认知重构才会发生。例如，一名研究者发现，当被试公开做出与态度相矛盾的行为，并且被明确要求在行为后公开表明他们的态度时，他们最多地使用了认知重构来解决自己态度与行为之间的不一致。而在没有“公开化”的压力时，其他被试倾向于只是对态度进行肤浅的改变（Elkin， 1986）。

认知重构是极少发生的。但是，认知重构是降低认知不协调最富有成效的方式，因为它最大程度地涉及到了心理活动。其结果是，正如我们在角色扮演中所看到的那样，与认知重构相联系的态度与认知改变，更有可能持续存在并且影响后继的行为与思想。这些态度与认

知改变更倾向于被内化（internalized）——被整合到个体更深层的信念系统中。

最后，我们来讨论使用药物与酒精来降低认知不协调的问题。对一些人而言，可以直接针对其根源来处理与认知不协调相联系的令人不快的唤起；在这种情况中，因避开唤起而产生的即刻满足感缓和了这种消极状况。一组研究者在被试认知不协调被唤起后，给予他们服用镇静剂的机会；研究发现，服用镇静药物的被试在认知不协调导致的态度改变上小于没有服用镇静药物的被试（Cooper et al.，1978）。另一组研究者也发现，当可以通过饮酒来降低由认知不协调唤起所引发的紧张体验时，认知改变不再是降低认知不协调的主要方式（Steele et al.， 1981）。在上述第二个研究中，研究者劝诱被试写一篇与他个人态度相反、赞同增加学费的短文，由此引发了认知不协调；然后，实验者立刻以味觉分辨实验为名让被试喝啤酒或伏特加酒。结果显示，那些没有喝酒以及喝水或喝咖啡的被试全都表现出了典型的态度改变，即使态度与他们行为相一致从而降低认知不协调。他们支持学费上涨。但是饮酒的被试，无论饮酒量大小，都没有为适应他们的矛盾行为而改变态度。显然，酒精直接降低了饮酒者认知不协调的唤起水平，因此饮酒者不再需要调整他们原有的认知以保持与新行为的一致性。研究者推测，那些只具有有限认知应对技能（cognitive coping skill）的人，通过强化饮酒作为一种降低认知不协调的手段，从而形成了某种形式的酒精滥用。

认知不协调与不道德的商业决策

通过一个实验室以外的案例来结束我们关于认知不协调的讨论，是一个适宜的方式。我们认为这一案例能够详细地说明个体可能会将一个拙劣决策的合理性证明到何种程度。这是一个由认知不协调引发

的合理化而导致堕落的案例，一个商业决策由拙劣演变为不道德的案例。

在1988年的6月，Beech□Nut营养品公司的前副总裁和总裁因销售数百万瓶的假婴儿果汁而被判有罪，这些果汁的广告宣称它们是“百分百的苹果汁”，而实际上果汁只含有廉价且无益于健康的糖、水、色素和调味料。正如《纽约时报》报道的那样（Traub， 1988），虽然被判处了10万美元的罚款和1年监禁，被告似乎对其无法抵赖和自私的犯罪行为仍然无动于衷，并且还坚持认为自己是正直的人。这种姿态是很奇怪的，但他们垮台的整个过程更加奇怪。

在研发部主任告诉副总裁他怀疑从供应商那里购买的用于制作果汁的浓缩汁可能被稀释或掺假后，副总裁做出了他的第一个决策：他同意派出一个调查组去供应商那里进行调查，但他同时又命令Beech□Nut公司继续使用该供应商提供的浓缩汁。调查组没有发现任何关于掺假的证据——因为供应商所宣称的“合成设备”并不在指定的地点。但是，由外部实验室提供的证据显示该浓缩汁是玉米糖浆而非苹果汁，这引发了研发部主任的进一步怀疑。然而，副总裁拒绝停止从那个令人怀疑的供应商处进货。事实上，他的下一个决策是与该供应商签署一份合同；合同约定，消费者关于浓缩汁的投诉将由供应商负责，而不是由Beech□Nut公司负责。

事情继续发展。当另一个实验室提供的检测显示浓缩汁没有被掺假时，该副总裁觉得自己得到了支持。他拒绝接受同僚关于供应商改变了稀释剂的怀疑——即稀释剂从玉米糖浆变成了甜菜汁，而这种调包后的稀释剂不能被实验室的检测所发觉。在副总裁的指示下，Beech□Nut继续制造并销售假冒果汁达五年之久。这五年间，副总裁，以及稍后的总裁在副总裁的建议下，将一个又一个的糟糕决策合理化了。

记者对这一可耻事件的报道具有启发性。他指出，副总裁似乎“对自己行为的后果熟视无睹”，他“进行了一系列扭曲的合理化"；并且，副总裁与总裁都“仍然确信他们只是犯了一个小小的决策上的失误”（Traub，1988）。而他们在长达五年时间内将不合格的商品销售给了数以百万计的美国婴儿!

对这个有罪的副总裁进行的特质分析（dispositional analysis）显示，他并不具有邪恶的人格，你是否会对这一结果感到惊讶呢？他的朋友和邻居说，他是一个“讲礼貌和正直的人”。那么我们应该如何去解释由他任性而麻木的堕落而造成的整个婴儿食品公司的欺诈行为，并最终导致他职业生涯的毁灭呢？我们猜想，正如现在可能在你身上发生的那样，认知不协调在这里发生了作用。副总裁在早期是基于财政和个人的考虑做出了一个决策。Beech□Nut公司在为其发展而努力；副总裁希望通过使用便宜的合成浓缩汁而获得利润——以及与之相伴的荣誉。

面对成功与道德之间的选择，副总裁选择了成功。他现在被这一决策的所有消极面缠住而无法摆脱，这些消极面包括“我从婴儿的嘴里攫取好处”和“就我的产品的成分问题，我说谎了”的认知——这些认知肯定与任何关于他自己是一个好人的观念都不一致。为了降低这种认知不协调，他低估了这些消极结果的意义而“高估”了公司行为的需要。最终，这位副总裁的认知不协调被降低到了仅仅把自己看作一个热爱公司的人。他看不到自己的行为上的任何错误。毕竟，这个“不是苹果汁”的果汁实际上并不具有伤害性，不是吗？而在果汁被掺假问题上，人们也确实是花费了很长时间才获得了“令人信服的”证据。

认知不协调、自我归因以及自我肯定：相似性与独特性

自我归因现象与降低认知不协调现象有一些相似之处。特别是，两者可能都是越少越好效应（less□is□more effect）的促成因素；所谓越少越好效应是指，通过提供刚刚足够的诱因，使人们按照影响者的期望行动，从而最终改变他们的态度。在认知不协调方面，过多的诱因会增加协调认知，而协调认知使态度不再需要改变。在自我归因方面，强烈的诱因为个体行为提供了情境解释——从而减少了个体对自己进行特质归因的可能性。

我们曾谈及过对支持自我概念的认知进行改变的困难性。克劳德·斯蒂尔（Claude Steele， 1988）提出的新观点进一步认为，某些形式的认知不协调，可能通过让个体觉得自己愚蠢、无能、不道德或者通过产生其他消极自我意象，来威胁个体自我概念的完整性。如果有机会通过有价值的事物来提升自我意象，或者如果能提供其他的积极信息来支持自我概念，那么就没有必要为达到认知一致性（cognitive consistency）而努力了。于是，自我肯定的需要超越了一致性的需要。让我们简短地考察一下认知不协调、自我归因与自我肯定这三个过程的意义。

过度合理化

你可能已经注意到，越少越好效应还有另外一种意义，这种意义与认知不协调与自我归因这两种视角均有联系。有时，过犹不及。相对于伴随适度诱因所发生的态度改变，过多的诱因甚至可能会造成更少的态度改变。在一项研究中，实验者告诉一部分学前儿童，他们可

能会因为使用一套彩色魔术涂画笔绘制出最棒的图画而得到奖赏；而对其余儿童，则没有告知有关奖赏的信息（Lepper et al.，1973）。两周后，研究者发现，那些没有期望奖赏，只是为了画画的乐趣而作画的儿童，利用闲暇时间使用魔术涂画笔作画的时间多；而那些为了得到奖赏而画画的儿童，利用闲暇时间使用魔术涂画笔作画的时间少。其他研究也发现，当向那些最初因为兴趣而引发的行为提供奖赏或者报酬时，无论成人还是儿童都会变得更少地喜欢他们的这些行为（Deci&Ryan， 1985）。通过自我观察和自我辩解，使“我喜欢这样做”这一态度受到了抑制，而奖赏似乎成为了对行为的解释。这是一种过度合理化效应（overjustification effect），它会导致个体对任务的内部兴趣的降低；当外部奖赏格外显著，并且被奖赏的接受者看作是对其行为进行控制的一种手段时，这种效应就尤其可能发生（Deci&Ryan，1985；Ross， 1975）。在这些情形下，奖赏可能把游戏转变为工作；而一旦工作的理由不再存在，例如奖赏被中止，“工作”就会停止。

当然，这并非否认奖赏的影响力。我们在前一章中已经看到过大量关于奖赏如何塑造行为的证据。更准确地说，我们想要传递给父母、教师以及其他社会控制机构的信息是，应该谨慎地使用奖赏。如果奖赏提供了关于能力和成就的信息，而不仅仅是控制的手段，那么奖赏就既能维持行为又能增加兴趣。如果所期待的行为已经愉悦地主动发生了，那么人们应该考虑一下一条老式忠告的修正版：将旧谚语“如果某物已经在运作，就不要去修理它”中的“某物”简单的代替为“某人”。

不同过程的相似性

尽管认知不协调的降低和自我归因都能够促进理由不足效应和过度合理化效应等重要的影响结果，但是两者却是不同的过程。认知不

协调的降低首先是一个有动机的改变过程——常常是态度的改变。已有认知之间存在的不一致性造成了一种紧张状态，必须要有某些东西让步。另一方面，自我归因是一个认知性的过程，它在最初态度非常不牢固、不明确或者并不存在时才会发生。它是一个建立一致性的过程——从行为推断出一个与行为相一致的态度，而不是解决不一致性。因而，自我归因是一个态度形成的过程，或者说是一个越来越相信个体业已接受的事物的过程（Fazio，1987；Fazio et al.，1977）。

自尊的确认

近年来，许多心理学家已经在研究被认为是人的基本机能的根源性过程：以保护自我不受威胁的方式行动并尝试重建受到威胁的自尊。例如，心理学家提出了“极权主义的自我”这一概念，用来说明个体以肯定其自我概念中的善良、力量和稳定性的方式来使信息加工过程产生偏差（Greenwald， 1980）。斯蒂尔（Steele， 1988）在一系列具有独创性的研究中发现，当认知不协调被唤起时，如果被试有机会肯定他们的自我概念，比如通过在一份问卷中表达自己最重要的价值观，那么他们就不会表现出典型的旨在降低认知不协调的态度改变。这一自我肯定的过程是“通过降低‘自我的痛苦’来消除认知不协调；这种‘自我的痛苦’是由认知不协调所引发的不一致性所固有的”（Steele， 1988， p.277）。

结论

社会心理学对于我们理解社会影响的最大贡献之一就是，对行为如何塑造态度和自我意象所进行的系统分析。我们已经看到，情境和人际关系对行为的微妙触动，有时能够转化为态度上的巨大改变；而

态度的改变进而又能够影响到后续的行为。此外，正如我们将在第6章所见到的那样，态度与自我意象，无论它们是如何形成的，均可能变得难以改变。的确，对社会心理过程的一个重要嘲弄就是，微妙触动比那些强有力的因素更容易改变信念。最后，我们注意到，通过行为影响态度与那些在大众中流行的关于态度改变的观念有所矛盾。人们通常的看法是，不是通过首先改变行为来改变态度，而是通过那些富含理由的信息和说服性论证来使态度发生改变。当然，如我们将在下一章中会看到的那样，这样的信息与说服性论证有时也会起作用。

小结

我们探讨了行为的改变如何反过来引发态度或信念的改变。这一改变的途径与人们直觉期待的途径相反；但是，由认知不协调所驱动的自我归因、自我说服与自我辩解都很好地为这一途径提供了服务。

●我们天生就有理解人们行为的倾向。对行为进行因果归因有助于提高我们的控制感，亦有助于指导我们的行为。一般而言，我们既进行情境归因也进行特质归因。特质归因把行为的原因定位于行动者的人格或动机上。情境归因把行为的原因定位于社会环境和物理环境中。在决定行为是否具有特质原因或情境原因时，我们会考虑以下这些因素：行为是否不寻常的（非常规性），行动者对当前刺激的行为反应方式是否总是相同（一贯性），以及这一行为反应方式是否与对其他刺激的行为反应方式相同（特异性）。我们通过考察行动者行为的独特结果，或者依靠已学得很好的关于某些行为原因的“经验规则”，或者直觉，来推断出构成原因的特征。

●归因推理具有一定的认知偏差。我们倾向于过分简单化，并且受到我们所观察到的场景中最显著和生动的东西的过度影响。我们也

倾向于高估个人特质因素而低估情境因素。这一偏差——基本归因错误——可以从人们对米尔格拉姆研究中所揭示高服从率的吃惊，以及人们不相信自己也会服从这一实例中得到说明。对情境变量如何征服个人特质因素的忽视，极大地影响着社会态度。

●当我们的行为是无计划的，或者我们的态度非常微弱和不确定时，我们就会进行自我归因；自我归因是指，我们会像一个观察者那样，对自己的行为进行相同的归因分析。因为情境对行为的影响可能很微妙，所以我们可能通过行为来推断我们的态度。当我们利用强有力的情境线索来解释由某种隐藏的原因所导致的情绪唤起时，就形成了对情绪的自我归因。

●改变态度和行为的一个有效方式是，让目标受众采纳与他们目前态度相反的观点或者让他们扮演与他们目前态度相反的角色。扮演态度相反角色通过自我归因和自我说服过程起作用——由个体自己来产生关于态度改变的论据。相对于与他人争辩，与自己争辩更为有效，并且会使用更为显而易见的意象。

●当认知成分（关于个体行为的信念、态度或者知识）之间存在不一致时，就产生了认知不协调。认知不协调被看作是一种心理上不舒适的驱力状态，这种驱力状态会导致个体通过改变一种或多种认知来降低或者消除认知不协调。因此，认知不协调可能是自我辩解的根源——改变个体的态度或者信念以证明由情境引发的行为的合理性（使态度或信念与由情境引发的行为相一致）。

●奖赏或威胁能够引发人们做出与态度不一致行为。通常，诱因越大，行为的依从也会越强。然而，为了使人们喜欢或者认同所引发的行为，诱因越少越好。如果与态度相矛盾的行为能够通过情境力量而得到足够的合理化，那么它就不能够引发认知不协调。而如果诱因刚刚足以引发依从，却不足以对行为进行可接受的合理化，那么认知

不协调就被唤起了。个体必须认为与态度相矛盾的行为是自由选择的。当没有可知觉到的外部合理化时，态度改变就成为了自我辩解的途径。

●如果态度改变是为了追随与态度相矛盾的行为，同时知觉到行为是自由选择的，那么个体必然会感到对行为后果负有责任，并且预期到这一行为结果将会是令人讨厌的。

●态度改变只是降低认知不协调的方式之一。此外，还可以通过其他方式来降低认知不协调，例如，降低行为或者其他认知的重要性，添加协调的或者自我肯定的认知，以及通过药物或者酒精来直接降低由认知不协调造成的紧张。在这些方式中，人们会采纳有最少抵抗的途径。不可否认的、重要的并且与自我有关的认知会非常地抗拒改变。当所有有关的认知都具有这些特征时，需要更多努力的认知重构就可能会发生，而认知重构会导致个体心理的根本性改变。

●如果存在着越少越好效应，那么就会有过犹不及（more can be less）现象。如果为那些已经主动发生的行为提供过多的外部合理化，那么可能会导致行动者不那么喜欢该行为。

问题与练习

1.请想一想您自己生活中的一个事件，在这一事件中，您相信您的态度或情绪反应是自我归因的结果。请解释为什么您会相信这一点，并且请描述促进了自我归因过程的情境因素和个人情况（你的内部状态）。

2.使用归因、自我说服和认知不协调原则来草拟一个计划，使那些目前对学业不感兴趣的中学生能够（a）在学习上更加努力；（b）

喜欢上学。

3.请考虑两个国家——比如美国与日本——在一个十分引人注目并有争议的经济峰会上就一个新的贸易合同进行磋商。就可能会影响到谈判进程的归因过程，特别是基本归因错误进行讨论。例如，思考一下双方各自的动机，每个国家各自的公众与新闻舆论对此事的理解，以及谈判者们对自己行为的自我知觉。

4.在哪些条件下与态度相矛盾的行为发生之后会产生态度的改变？从认知不协调理论的角度，思考一下什么使这些条件变得如此重要？

5.在你的学校计划一次活动，号召大家为每年一次的献血做贡献。分析一下抵制献血的原因，克服这些抵制的方法，以及你将推荐使用的各种认知不协调技术、依从技术和从众技术。

[1]快克（crack）：俚语，一种经过高度化学提纯的可卡因药丸，通过玻璃烟管吸取，很容易使人上瘾——译者注。

第4章 通过说服改变态度：请相信我

寻求影响：社会比较过程◆ 成为影响的对象：说服诉求◆ 呈现与曝光◆ 注意◆ 理解◆ 接受：最大的障碍◆ 通往持久性说服的暂时障碍

在总统大选前的那个礼拜花几分钟看看电视，你就会发现一种惯用的影响模式：说服性沟通（persuasive communication）。听售货员向你介绍购买一种热销车型或者一套很酷的立体音响的好处，你会再次体验到同样的技巧。这个技巧就是说服。说服包括了陈述论据和事实，推理，做结论和说明所推荐行为方式的积极效果——所有一切都是为了使受众相信并且按这种行为方式行事。

在第2章中，我们描述了在不改变信念或态度的情况下直接改变行为的影响方法。在第3章中，我们看到，在某些情况下，作为一种反馈过程，行为的改变可能导致态度改变或信念改变，或者导致二者同时改变。相反，说服，作为一种影响方法，首先要改变信念和知识，即态度系统的认知成分。所呈现的说服性信息旨在改变信念。因为态度系统内各成分是互相连接的——态度通常是基于信念的——信念的改变会导致态度的改变。新的态度进而可能指导被说服者的行为。

假设有人想通过说服来改变你关于堕胎的态度——不管你是堕胎的支持者还是反对者。这个说服者肯定会建构一些这样的信息：接受关于堕胎的新信念的原因或者质疑与说服者观点相冲突的旧观点的原因，或者两者同时呈现。她可能关注3个月大的胎儿是否具有生命，并由此判定堕胎是否违背宗教规则。她还可能提出诸如3个月的胎儿可否算作一个人等此类信念。或者她可能尝试建立或改变你关于堕胎（或

者不堕胎）对母亲精神和身体健康的影响的信念。需要再一次指出，如果信念改变，态度也将会随之改变（Ajzen&Fishbein， 1980）。

它听起来如此明白易懂，这也许能够解释为什么当我们提到影响时大多数人想到的是说服性沟通。事实上，在我们这个高度语言化的社会中，说服诉求经常是我们影响别人的首选武器。当获知你与一个亲密朋友的观点不一，你的另一个朋友很可能会建议你与那个朋友就此进行一次谈话：“他肯定会理解的，我确定。”研究表明，当要求人们说明自己如何让他人按照自己的意愿行事时，大多数的人会使用含有说服诉求的策略：提供有逻辑的个人原因，借鉴专家意见等等。相对于谈判、奉承、恐吓和强迫这些策略，人们更愿意使用说服性沟通。只有唤起他人的意愿，才是一种更为常用而且被社会接受的使人服从的方式（Rule&Bisanz， 1987）。据业务经理们报告，他们在影响自己的下级和上司时，对“理性说服”这一策略的使用要多于任何其他单一策略（Yukl&Falbe， 1990）。甚至相处了很长时间的情侣们通常也报告自己在影响另一半时多采用说服性沟通（Falbo&Peplau，1980）。可以认为，爱的力量也常常取决于正面说服的力量。

对说服性沟通的力量的信奉由来已久。早在2000多年前，亚里士多德在其著作《修辞学》（Rhetoric）中就曾试图说明说服的原则。亚里士多德指出了说服诉求的要素，这些要素的重要意义在20世纪的科学心理学中得到了系统的阐述。亚里士多德雄辩地讨论了“演讲者的性格”、受众的“心理结构”，以及“演讲本身”如何构成了受众是否受某一说服性信息影响的决定因素（Petty&Cacioppo， 1981）。这一“谁对谁说了什么”的三要素理论——现代说服研究的重点——恰好说明了说服是一件很复杂的事情。说服听起来是简单易行的，然而事实上，要使苏珊·森德（Susan Sender）热情洋溢的演讲改变说服对象约翰的观点，还取决于很多变量。

当考虑各种不同说服诉求的效力时，我们开始意识到说服的复杂性。有些演讲非常成功，而有些却彻底失败了。正如我们在第1章所看到的，马丁·路德·金和罗纳德·里根的演讲拥有巨大的影响力，这部分取决于这些沟通者懂得如何传递他们的信息。同时，大众媒体对倡导者的附和也使说服发挥了作用。由“美国公共卫生总署”、“美国癌症研究会”以及其他健康机构所发布的吸烟有害健康的信息，显然是很有影响力的（美国公共卫生总署，1983）。在20世纪70年代后期，军事和外交专家对美苏第二阶段限制战略武器条约（SALT II）的直率批评，至少可以部分地解释公众对该条约的冷淡反应的原因（Page et al.， 1987）。当然，在生活中我们会遇到很多这样的情况，有人通过友好的谈话迫使我们采纳了他的观点，后来我们自己甚至成为了这一新态度的倡导者。

但是，我们同样会记得说服失败的例子。例如，本书作者很清楚，他们关于刻苦学习这一美德的演讲，有时并不能激发起某些学生的学习热情。我们在前一章里看到，陈述理由和论据几乎不能改变儿童对电视暴力的态度和他们对电视暴力的模仿。最后，在全国性媒体上，旨在说服性行为活跃者使用安全套从而预防艾滋病病毒的狂轰滥炸式的电视广播信息只获得了部分成功。尽管这些电视广播信息提供了充分的、生死攸关的论据，但是很大一部分具有感染艾滋病风险的人还是没有采纳使用安全套这一明智的方法（Aronson， 1991）。

那么，说服是不是一种随机碰运气的现象呢？不完全是。有一系列原则决定了什么使得一个说服诉求在某一个特定情境中有效，而在另一情境中却无效。在这一章中，我们将要讨论这些使沟通成为有效的社会影响源的原则。

我们将首先探讨社会比较（social comparison）——我们主动地从他人那里寻求说服信息的过程——背后隐藏的原则。然后，我们将

关注那些对我们产生影响的说服信息。虽然有不计其数的信息，但只有很少一部分能对我们产生影响。我们将看到，说服信息的这种有限效力的原因在于，成功的说服需要几个“加工阶段”。一般来说，如果一个信息要改变我们的态度，那么它必须在我们面前曝光，我们能够注意到它，理解它并且接受它。在本章我们将讨论这四个阶段的必要条件——“谁、什么以及指向谁”（还有“什么时候”）。在下一章中，为了继续分析说服所产生的影响，我们将探讨另外两个阶段：新态度的保持以及该态度向行为的转化。

寻求影响：社会比较过程

人们倾向于认为，说服诉求始于他人并且指向那些并不主动寻求影响的人们。当然，在大部分情形下确实如此。卫生纸的电视广告和隔壁邻居对我们装修房子所用颜色的反对意见，往往被看作为一种令人讨厌的干涉，而非受欢迎的指导。但是，人们有时会寻求他人的说服信息；有时也会主动地听取他人对某一态度、事物或问题的看法。

回想一下，我们在上一章谈到，归因理论的一个主要假设是：人们有预测并且控制其所处环境的基本需要，或至少人们相信自己可以预测并且控制其所处环境。这种需要正是我们试图推断他人行为原因的根基。在第2章中，我们曾简单地介绍过社会比较理论；这一理论认为，我们关注自己是否拥有“正确的”态度和信念，或者观点（社会比较理论学家们认为，观点就是以言语表达的态度和信念），这是以预测与控制这一基本需要为基础的。正确的观点可以使我们对人和事物进行准确预测；相反，错误的观点会误导我们，造成惨重损失。确定我们的观点是否妥当的一种方法是，把自己的观点和他人的观点进行比较。事实上，鉴于许多重要观点具有主观性，这种社会比较往往是对观点进行评价的惟一途径。当然，在我们拿他人作比较的时候，

并不能确保其观点和自己观点具有一致性，因此，当我们通过社会比较来评价自己态度的正确性时，我们的观点就可能被说服诉求所改变。

我们会和谁进行比较呢？利昂·费斯汀格（1954）在其对社会比较理论的最初阐述中指出，我们似乎更倾向于和那些与我们相似的人进行观点的比较。然而，他没有解释清楚什么是所谓的“相似”。事实上，我们可以认为，一个比较寻找者和一个潜在的比较对象，在以下两个方面相似：（1）他们在有争议的主题或事物上具有相同的观点；或者（2）他们在其他方面相似——即在与该主题或事物相关的特征上相似。这两种相似都会引起社会比较，首先让我们先看看第二种相似。

相关特征的相似性

假设你认为自己喜欢本地百货商店在最近一个时装秀上展出的时装。但是你并不完全确定，那么你可以从同样看过那个时装秀的人那里征询意见。你会选择询问那些生活方式和品味与你相似的人，还是那些因生活方式和品位的不同而在穿衣风格上与你大相径庭的人呢？我们猜想你会选择前者。从归因理论的角度上来看（Goethals&Darley， 1977），这种选择是合理的。如果与你相似的人赞同你原本没把握的判断，那么你会更加相信你的判断是“正确的”，因为你和与你有相同时尚感的比较对象都喜欢这些时装。因此，一定是你的基本时尚感，而不是某种心血来潮或是不相关的环境因素，比如模特儿漂亮的外貌，引发了你对该时装的积极反应。如果与你相似的人不赞同你的看法，而且表现出对新款式的厌恶，那么你也有所收获。通过更为细致的反思，可能你会发现这些时装根本不是你的风格；它们不能突出你的优点。

考虑一下相反的情景，即你所选择的社会比较对象是与你相异的人。如果碰巧这个人赞同你对这些时装的最初观点，那么你会得到什么呢？支持你观点的是否就是正确的时尚感呢？在那个和你有着不同品位的人的意见背后当然不会是与你相同的时尚感。而如果这个人不赞同你的观点，你可能认为这种不赞同与你的喜好有关，也可能认为无关。

研究表明，在主观性的问题上，我们想要知道与我们最相似的人的看法。在一项研究中，被试被告知，可以把自己对一项未决判断的观点与其他人做比较，而在这些他人中一部分与被试有着相似的个人价值观，另一些则是不相同的。超过80% 的被试选择了与自己有非常相似价值观的人进行比较（Goethals&Ebling， 1975）。

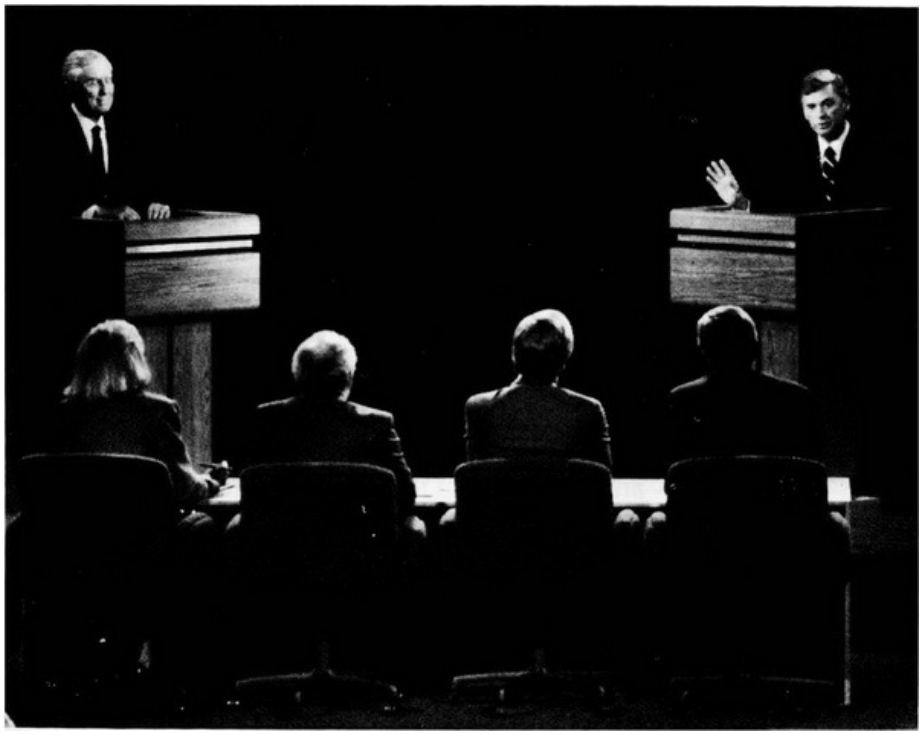
这一发现及其背后的社会比较原则，有助于解释为什么在观看了总统大选电视辩论后，我们会非常希望听到那些与我们相似的人——自己同一政党的代表们或者那些与我们有共同政治信仰的人——的评论。在这些电视辩论之后，电视网紧接着播放了来自保守党或自由党发言人的讲话，来自两个主要政党的参议员和众议员，还有实际上被论战双方所雇用的民意调查者的讲话。有党派倾向的分析家往往要比中立的专家多得多。同时，在交流室（让记者与参加论战的工作人员见面的地方），一场奇怪的仪式开始了。竞选负责人甚至还有著名的政治家们编造关于他们政党的候选人如何“赢得了”辩论及其原因的故事。这些故事通常给人的印象是不顾事实。例如，当时共和党的“舆论导向专家们”自信地宣布丹·奎尔（Dan Quayle）赢得了1988年他与劳埃德·班森（Lloyd Bentsen）的副总统辩论。而事实上，任何一个稍微公正一点的人都知道，年轻的奎尔给人的印象和他的说服能力都不如他那经验丰富的对手。（自然，民主党的吹鼓手们在他们辩论失败以后也说了同样的大话）。然而，记者和公众始终关注舆论

导向专家们所说过的每一句话——即使这些陈述经常是无聊而多余的。

为什么这些武断的舆论导向专家的陈述会引起如此多的注意呢？社会比较理论给我们提供了一条合理的线索：许多电视观众和报纸读者事实上都隶属于同一政党。相似的——那些来自同一阵营的人——的评论，为“像我这样的人”提供了关于竞选辩论深层含义的洞察性意见。党派成员的评论提供了人们渴望的信息。这是竞选负责人和舆论导向专家都熟知的经验，因此他们继续编造故事。

观点的相似性

那些最频繁地在特定问题上寻找相同观点的人，就是那些已经具有自己观点的人。没错，即使是立场最坚定的人也会寻求社会比较。他们更感兴趣的是证实自己的观点，而不是评价自己的观点（Kruglanski&Mayse□less， 1987）。通过与志趣相投者“比较观点”，忠于某一立场的人可以避免发现支持对立观点的好理由——这些理由可能和他们坚守的立场相冲突。他们还可以获得一些额外的支持自己态度的理由——由此来增进他们的自信。



谁赢得了辩论？可否让“舆论导向专家们”来决定？（UPI/Bettmann Newsphotos）

相异性作为比较的基础

人们是否会和与自己相异的人作比较呢？有两种特殊情形会促使人们与不同观点者作比较。第一种情形是，当某一观点或多或少是一个事实（可证实的信念），而不是评价或者偏好（态度）。获悉与你“心态”不同的人对某一事实跟你有共同的看法，比得知与你“心态”相似的人与你有一致观点，会给你更多的自信，因为后者是在你的预期之内的。和相异的人比较可以排除你因思维定势而产生的偏差。如果一个与你思维方式不一样的人在某件事情上与你的看法一致，那么你会把信念的原因归结为这一信念的对象，而不是归结为你的个人偏见（Goethals&Darley， 1977）。当然，这种与你相异的人的吸引力主要表现在你寻找客观事实的时候（例如，纽约是否比巴黎

更吸引游客）。而对于是否喜好（纽约是否比巴黎更适合度假），我们倾向于与相似的人作比较，从而获得对我们个人偏好的快速反思性评价。

当我们担心自己的看法不妥当的时候，我们也会与相异的人进行社会比较。假如你是一个时装设计师，时装设计是你赖以谋生的手段。在评价你自己的设计时，不但应向与你有相同时尚感的设计师征求意见，还应向与你有不同时尚感的设计师征求意见。因为你必须能够预测哪个设计将会畅销并使你获得同行的尊敬，所以你需要一个更为广阔 的视角。如果出错的话，你将要承受金钱与地位的损失。

一个有趣的研究清楚地说明了动机如何影响我们对社会比较对象的选择：是选择相似的他人还是相异的他人（Kruglanski&Mayseless， 1987）。研究要求被试对两个候选人进行评定，看哪一个候选人更有资格得到临床心理学研究生的入学许可；每一个被试都有机会看到另一个被试对两个候选人做出的书面评价。在一种实验条件下，被试被告知其最初的评价是不可更改的，他们必须在其他被试面前为自己的评价进行答辩。大部分（74%）被试选择查看那些与自己选择了相同候选人的被试所做出的解释。在另外一种条件下，被试被告知可以更改他们的评定，而且他们如果做出了正确的最终选择，那么他们将得到金钱的奖励。在这种条件下，大多数（67%）被试决定去了解那些做出不同选择的被试所给出的解释。为了忠于自己的选择，并且吹捧它的优点，第一组被试需要对自己的选择予以支持或证实。然而第二组被试则需要做出正确的选择：他们害怕犯错误，因而被激发去建构“最佳”的观点（Fazio， 1979）。

社会比较是人们寻找信息性影响的过程。但是我们现在看到，从广义上说，人们实际上是寻找两类信息，（1）证实性信息，能证明他们自己观点是正确或者接近正确的信息；（2）评价性信息，能真正指

导人们完善自己主观态度的信息。总的来说，两种信息都可以从与“相似的人”的社会比较中获得；而与相异的人的比较通常只发生在评价性需要很强而且可以获得客观事实的时候。

成为影响的对象：说服诉求

事实上，得到关于“正确”态度与信念的建议并不难。现实生活中有大量的说服诉求，但是，有很多说服诉求是多余的，或者是来自于一些没有社会比较价值的人。当我们在看电视、收听广播、周日开车兜风，甚至在工作之余与同事小聚的时候，我们都不可避免地会碰到这些诉求。仅广告的数量就多得令人惊愕。各种公司每年在报刊杂志、电视广播和路边广告牌上花费了500亿美元来宣传他们的产品（McGuire， 1985）。仅就电视而言，平均每个孩子每年会观看20000个广告（Adler et al.， 1980）。除了商业广告，还有政治和公益广告，更不用说隐藏在我们所看的喜剧、戏剧和记录片中——其中反映了作者和制片者的思想——那些更加微妙的沟通信息。最后，甚至在与朋友、家人和爱人等“闲聊天”时，我们也会使用说服性沟通。情感和喜好的日常交流是人们言语社交习惯的一部分，大多数人乐在其中；甚至害羞的人，也渴望与他人交流。

正如我们在第1章对香烟广告的讨论中所看见的那样，媒体中的说服不仅精明而且常常很成功。许多其他情境中的说服可能也很精明和有效。成功的广告商、政府官员、公司经理和推销员都能很好地运用我们这里正在讨论的说服原则。据估计，我们每天接触的说服信息可能多达1500条（Schultz， 1982）。有许多这类信息甚至都没有进入到我们的意识，例如，当我们心不在焉地浏览报纸、急匆匆地经过路边的广告牌、在电视广告间隙煮杯咖啡的时候。但是，即使只有100条左右的信息“进入到”我们的视野，那也够多了。如果每条信息都对

我们产生一些影响，那么我们的信念就会不停地改变，就会被任何试图吸引我们注意的信息拖来拽去。我们也可能会不知所措，态度变得麻木，在任何时候都不知道该相信什么或者怀疑什么。我们马上就会发现这种优柔寡断会束缚我们的行为。

当然，这些可怕的后果极少发生。但是，为什么会极少发生呢？为什么我们没有被充斥于我们身边的、纷纷扰扰的试图吸引我们注意的说服所征服呢？既然我们有能力去抵御大多数的潜在说服信息，那么要穿透这种抵抗——“深入到你的灵魂”并使你以不同的方式来思考和感受你的世界——必须具备什么要素呢？

在回答这些问题之前，我们得首先指出，作为理性动物，我们从来不会对沟通全然放弃防御。既然很多态度都是建立在知识的基础上，那么说服就可以通过反驳来抵抗。（“嘿，我不能接受你的论点，候选人先生。尽管你有统计数据，但你那个关于降低联邦赤字的计划是行不通的。原因是……”）。但是反驳只是针对说服的一种防御。信息要有说服力——能改变态度，进而能改变行为——就必须穿透几个层次的主动和被动的防御。因此，有效的说服过程是有许多阶段的，改变人的思想的说服诀窍就是在每个阶段中加入必要的“佐料”。让我们开始讨论这一诀窍吧。

说服过程的阶段

对说服所涉及的一系列阶段或过程进行系统分析，始于耶鲁大学的社会心理学家卡尔·霍夫兰（Carl Hovland），他于20世纪50年代创立了一个庞大的“耶鲁沟通研究项目”，并取得丰硕的成果（Hovland et al.，1949；1953；1957）。霍夫兰用学习理论观点来解释说服，他坚信，如果一条信息的论据促使受众相信：采纳该信息的立场将会获得强化，那么这一信息就能够成功地改变受众的态度。

信息中的论据可以详述：为什么所提倡的观点是正确的；采纳这一立场为什么会带来好处，比如，得到重要人物的认可。

然而，这些论据只有在被人们习得之后才能影响信念。而习得，需要受众注意到信息，进而理解这一信息，懂得信息所倡导的新信念。然后，如果这个信息含有令人信服的论据，那么对其结论的接受和态度的改变都将随之而来。当然，在下一步中，需要有与改变了的态度相联系的行为。因此，还需要有一个新态度的保持过程，直到新的行为成为可能。这样，耶鲁研究项目确定了说服的3个心理阶段，以及态度改变引发未来行为，这是第4个阶段。

最初和最后的阶段

后继研究还提出了另外的两个阶段，一个阶段在说服过程的开始，另一个阶段在说服过程的最后（McGuire， 1968；Sherman，1987）。前一个阶段是曝光（exposure）。除非将信息呈现给人们，否则人们无法注意到信息。例如，广告商发布了信息，但是他们并不能保证人们——或者“那些人”——看见或者听见（接收到）这一广告。这就是为什么电视收视率这么重要的原因。看电视节目的人越多，那么可能看到广告的人也越多。在说服这一链条的最后，仅仅是态度的保持并不能保证态度改变会引发行为改变。正如我们已经看到的那样，即时的情境可以抑制个体真实情感的表达。最后一个阶段，态度向行为的转变，还需要所谓的情境支持，以保证态度—一致性行为得以表达。

概括地说，要使说服性信息对行为产生影响，必须经历6个心理阶段。其中每个阶段都是不确定的，可能发生也可能不发生。因此，虽然在我们的日常生活中，每天都会有无数的企图，但是真正起作用的说服却很少，你不必对此感到惊讶。要让某一信息改变我们的行为，

我们必须：接收到信息；注意到它；至少对它有一些理解；接受它的结论；长时间地保持新的态度（即使信息不再被重述）；在某个情境中提醒并鼓励自己让新的态度来指导我们的行为（见图4.1）。

在本章的以下部分，我们将介绍在态度改变中非常重要的四个起始阶段。我们将详细了解促进或阻碍每个阶段的多种心理和环境因素。在第5章中，我们将讨论由新近习得信念引发新行为的过程中最后两个必不可少的阶段。

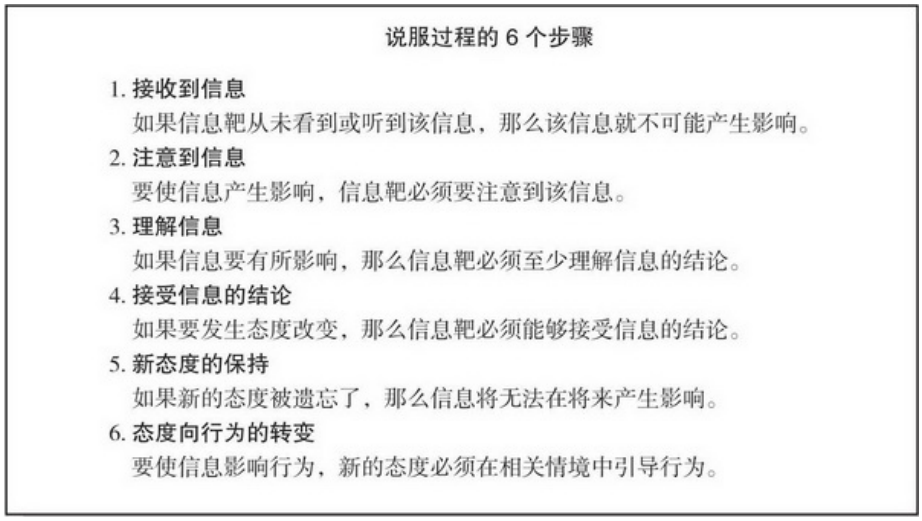


图4.1

呈现与曝光

与众所周知的忠告相悖，忙碌的人极少花时间来“享受生活”。他们当然也不会经常停下来阅读信息。但是如果你在一整天，或者一个月里，去注意尽可能多的信息（至少有关于社会、政治、宗教信仰以及生活方式的信息），你会发现一些非常有趣的事情。在关于这些问题的所有可能观点中，你能接触到的信息所包含的观点是相当狭隘的，并且很少有信息提供与你自己观点不一致的观点。换句话说，你

通常已经认同了你所接触到的信息。虽然高度不一致的信息可能潜伏在某个地方，例如在闲谈中，但这类信息很少对我们产生影响。你还记得你什么时候最后一次听到人们谈论以下事情吗：只要学生一到青春期就应该鼓励他们体验各种性行为；或者，大学生们应该不断地挑战所有的权威，尤其是他们的父母、老师和罗马教皇？

我们通常只接收已被我们认同的观点，这一倾向被称为选择性曝光（selective exposure）。选择性曝光主要与内置于我们生活结构和社会结构中的过滤系统有关。此外，在个别情况下，因为与态度矛盾的信息会造成认知不协调，所以我们会有意回避那些我们不愿意了解的信息（Sweeney&Gruber， 1984）。

观念的过滤

我们的生活方式。我们的生活方式本身就导致了选择性曝光。我们在成长过程中形成的态度、价值观、兴趣和个人哲学与我们的生活方式有很大关系。对文学和书籍的兴趣可能会使一个人在大学中主修英语，并且在出版行业中谋求职位，例如，当图书编辑。这个人在工作中结交朋友和同事，而且他们很可能有同样的兴趣和观点。毕竟，他们有足够的相似性才会选择了同样的工作领域。

更为普遍的是，我们对朋友乃至伴侣的选择都是基于态度的相似性。在其他条件相同的情况下，相对于相异的人，我们更喜欢相似的人（Byrne， 1971）。我们买房的时候也是倾向于和与我们相似的人——那些和我们社会经济地位接近的、有相同背景和经历的人——做邻居。这说明我们倾向于居住在相当同质的环境中。那些与我们交往的人通常在一些我们认为很重要的事情上和我们有相同看法。我们在接收信息时出现的这种片面性不仅仅局限于配偶、邻居和同事。如果我们是自由主义者，那么我们可能会订阅博雅教育杂志，听自由主义

政客的演说，加入自由主义者组织的通讯网络。右翼组织的信息，甚至一般的保守主义信息，很少进入到我们的头脑和家庭生活。我们加入的俱乐部也不会是保守派的，同样，我们也不会邀请保守派的市长候选人在我们协会的年度宴会上发表演讲。

审查制度——温和的方式。政府与媒体同样会把与我们的观点非常矛盾的信息隔离出去。一般来说，西方民主主义崇尚言论与出版自由。即使如此，他们还是有军事和外事机密——“分级信息”——也会努力去贬低和忽视各种被认为与西方价值观不一致的文化态度。对媒体来说，不会将所有可得到的故事、演说和事件出版或广播。新闻记者和执行官员总是挑选报道的内容与角度。作为在西方社会中成功地社会化的人，他们会挑选那些对西方观众（像他们自己和我们自己）有意义的素材。因此，虽然西方媒体呈现着多元观点，但是报道还是倾向于各种西方的、资本主义的、实利主义的、民主主义的和犹太教-基督教的观念，这些观念均与白种人受众有关。如果杜尼斯伯里（Doonesbury）的漫画对某些宗教机构的讽刺“太过火”，或者对一个悲剧性场面的描述涉及过多的个人隐私，读者就会向主编写信抱怨了。

审查制度——严厉的方式。当我们考虑到审查制度在像纳粹时期德国这样的极权主义国家的作用时，信息接收在态度改变过程中的重要性就显得尤其明显了。

然后是另一个对信息接收的限制。人们知道，历史上，极权主义政府喜欢歪曲事件和篡改历史，以使其符合自己的观点。比较典型的例子是乔治·奥威尔在其预言性小说《1984》中的描述：

> 现实不是在外在的。它存在于人类的心灵内部，而不是任何其他地方。现实并不存在于个人的心灵中，个人心灵会犯错误，而且很容易消亡；现实只有存在于政党的精神中，它是集体的且不朽的。政党的一切都是真理。只有通过政党的眼光才能发现事实。（George Orwell《1984》）

媒体观点的管理

新闻以及什么是重要的。让我们回到西方，回到对媒体进行较为温和而非极权主义限制的国度。通过决定呈现哪些内容，那些控制了大众媒体的人不仅决定了呈现给公众的观点范围，而且也设定了人们形成自己观点时所使用的标准。让我们看一下政治心理学家们的研究（Iyengar et al.，1984）。他们给耶鲁大学的本科生观看了一些1979年和1980年播出的电视晚间新闻的录像带。每名被试观看了约40分钟，录像带的内容中包括了很多当时的重大事件和一些时事问题。研究者把被试分为两组，让他们分别面对有关当时的事件的两种不同的报道。能源卷入组观看的录像带中是6个关于当时造成了广泛影响的能源危机的报道。这些报道包括石油的储备、有关阿拉伯国家石油部长决定石油价格的会议的最新资料、煤炭工业崛起的新闻报道；随后，让他们观看吉米·卡特总统阐述其能源计划的演讲录像。第二组，即能源未卷入组观看的新闻录像中没有任何关于能源危机的报道。然后，让两组被试评判卡特作为一个总统在各方面的政绩，包括在能源方面的政绩和他作为总统的总体政绩。

两组被试对卡特的评价是否有区别呢？答案是肯定的，但是评价的区别主要体现在他们对卡特在处理石油危机的评判方面上。第一组被试，在判断卡特的总体政绩时，非常倚重他们对卡特在处理能源危机方面的表现的看法。如果他们觉得这个危机处理得好，那么他们会对他有相对积极的评价；如果他们觉得他处理得很拙劣，他们会给出一个更消极的总体评价。这一关系在第二组中并不明显。在影响他们评价卡特总体政绩的所有观点中，其对能源危机问题的处理水平并没有被赋予太高的权重。

这一发现在采用其他主题（以通货膨胀或国家防御问题来替代能源危机）和非学生被试（康涅狄格州新港市的居民）的相关研究中得

到证实。似乎新闻播音员对某一问题的大量播报使这一问题在观众头脑中具有很高的可及性。在评价总统的“总体政绩”时，所接收的信息使观众们更加注重某一个特殊的问题领域，也控制着我们应关注怎样的问题。你最后一次想到埃塞俄比亚的饥饿儿童并向非洲饥饿基金会捐款是什么时候的事情？可能并不是几年前电视大量报道了那些遭受了旱灾的难民的时候，那时这还只是新闻。

设置议程。思考一下这意味着什么。在一定程度上，选民对总统的评价并不都是均衡地以他所有的成功与失败为基准。相反地，总统在那些新闻记者认为重要的领域中的政绩，对选民的评判起着非常重要的作用。媒体可能对公众的评价不会有太大的直接影响；但媒体通过设定评价的清单而发挥间接作用（Becker et al.， 1975）。当本书作者之一参观位于纽约洛克菲勒中心的国家广播公司新闻中心的时候，他问充当自己向导的一名电视制片人：“这是否就是国家广播公司晚间新闻节目报道新闻的地方？”他言简意赅地回答道：“这是我们制造新闻的地方；我们并不仅仅报道新闻”。

教育还是隐性宣传？在人们价值观和态度的塑造中，教育系统起着什么作用呢？这里，我们试图在宣传和教育之间进行明确区分。传统上，宣传被定义为一种通过特殊的说服技巧来影响公众舆论和公众行为的企图。历史上最具破坏力的宣传机器之一出现在纳粹德国。约瑟夫·戈培尔，希特勒的宣传部长，策划制造了一系列的政治漫画、社论、谣言、种族和基因谬论，以及使德国人接受战争和憎恨犹太人的其他诡计。

与宣传不同，教育试图通过信息、证据、事实和逻辑推理来改变态度和行为。在理想的情况下，教育者教给学生的不是去思考什么，而仅仅是怎么去思考。从这一点来说，宣传者不同于教育者的地方在

于，他们为了让人们接受某一种特定的观点——他们自己的观点——而有目的地试图改变人们的注意、思想和情感。

但是，在教育中是否有隐藏的、难以觉察的偏见或者教化，从而模糊了教育与宣传之间显而易见的区别呢？想一想黑人群体的这些抱怨：所有地区的教材都省略了有关黑人的历史、文化，甚至存在的事实，而只剩下他们的奴隶史和原始本土风俗。这种省略极有可能导致黑人和其他少数族裔的儿童认为，他们自己的种族是没有意义的，而他们作为这个种族的其中一员也会有相同的命运。同样的情况可以类推至拉丁美洲人、印第安人和亚裔美国人。如果轻视少数族裔的贡献并不是我们教育的意图，那么这些不经意的错误就应该尽快得到纠正。

我们来看另外一个例子。是勇敢、智慧和对自由的渴望让美国赢得独立战争？还是英国人由于太关注与主要对手法国人的作战而失掉这片殖民地？底特律的年轻人听到的是第一种说法，而仅仅几英里外安大略的温莎市学生，听到的就是和第二个版本非常相似的加拿大版。哪一个是正确的呢？有一点是明确的：任何国家的教育系统都会控制和限定被教育者的价值观和对现实的理解。



在任何一本美国社会研究教科书中，我们可能都可以发现这类鼓舞革命爱国精神的图片。教育几乎总是伴随着一种文化宣传。

（资料来源：Courtesy New York Public Library）

注意

如果说有一个词、一个概念或者一个过程能够决定广告商的生死的话，那么就它就只能是“注意”了。吸引注意、得到注意、保持注意、延长注意、改变注意、管理注意——你就至少到了一垒。没有了它，你就出局了。在现实中，大量的信息会穿越各种障碍而呈现于我们面前，虽然只有很少的信息是令人不愉快的。但是即使我们暴露在信息之中，也可能不会注意到信息的内容。获得注意是决定性的，但也是困难的。广告商使商业广告在电视中的播放次数多于电视节目本身，目的就在于使其广告凸显出来并且不可能不被注意到。性感的女人和男人会出现在广告所要兜售的商品旁边，因为广告商知道性感的

形象能吸引注意，并且在人类进化初始时就已如此——不然软体动物以及非人类的动物早就已在伊帕内马海滩上展现它们的“性感”了。

一种主要的营利方式是销售“空间和时间”。这包括在适宜的杂志、报纸、广告牌、电视节目的间隙插入广告，通过形成地域性的偏好，让最大数目的潜在消费者改变他们日常的消费行为，并诱使其注意到更多的广告商品。在一本名为《定位：心灵的战斗》的书中，一家大型广告公司的领导人告诉我们“在信息的密林中，获得巨大成功的惟一方法是有选择性地把注意力集中在有限的目标上，学会分割市场。总之，一个词——‘定位’。”（Reis&Trout， 1986， p.6）。分割市场就是确定你的产品和服务最能满足什么人的特殊需要和特质。然后你把所有或者大多数的广告和营销预算投入到针对这些人的广告中。回忆一下在第1章中提到的，雷诺兹向居住在市区中心的黑人群体销售薄荷味香烟的例子。该公司的市场研究表明，绝大多数“对象群体”更喜欢薄荷口味的雪茄，而广告可以满足这一类消费者对极具吸引力的复杂的“非城区中心”生活方式的诉求。

尽管如此，我们还是很少注意商业广告，也很少注意各种公益和政治广告。毕竟，根据认知心理学的许多研究结果，注意是一种有限加工的心理功能（Kahneman， 1973）。在没有接受特殊的注意分配训练的情况下，同一时间内我们只能专注于一件事情（Spelke et al.，1976）。媒体信息面临着抢夺我们注意力的激烈竞争。我们看电视时，经常会在插播广告的时候和家人朋友讨论电视情节或者比赛的得分情况。有时我们还打电话、做家务活、做白日梦或者性幻想。按钮和遥控器使换台和调频变得非常容易。研究者拍摄了居民在起居室中观看电视的情况（当然，经过居民的认可），从而证实了人们在看电视的时候会把注意力分配到许多其他的活动上（Comstock et al.，1978）。看了那么多电视节目，但是真正看进去和听进去的却很少。这就是电视广告和政治宣传在影响人们的态度和行为时，用一个研究

者的话来说，其效果“远远小于所耗资源”的原因之一（McGuire，1985）。

在这个“信息爆炸”的社会，广告商每年花费在每个美国人身上的广告费将近400美元，而在其他国家，广告花费则相对要少得多，平均还不到20美元。如果你的公司计划耗费100万美元用于广告，那么你在未来1年中平均花费在每名消费者身上的广告费将不到0.5美分。因此，为了在这个竞争激烈的市场中吸引并保持消费者的注意，让他们——或我们——为此购买一项产品或者服务，100万美元只是一个微不足道的数目。媒体执行专员们知道人类心理如何运作的基本事实。他们清楚，“心理，作为一个对现今信息的防御系统，扫描并拒绝了所接触到的绝大部分信息”（Reis&Trout， 1986， p.6）。但是广告投资者仍然指望着小概率后面的巨大数字的威力——即使4千万人中只有5% 的受众受到这一信息的影响，那也有200万人！

屏蔽

认知不协调理论预测了选择性注意（selective attention）——对支持自己现有观点信息的注意高于对相悖于自己观点信息的注意的一种倾向。相矛盾的信息造成了内部不一致性——认知不协调所带来的不适感。通过思考我们所选择立场的积极方面和我们所拒绝观点的消极方面，我们可以消除认知不协调：增加了协调认知与不协调认知的比率。没有什么能比得上一个陈旧但却是有益的支持性信息能更好地实现认知的协调性。在这一理论框架下，考虑一下这种情况，乔治，一个在政治上固执己见的中学教师，一边独自匆忙地享用早餐一边阅读《今日美国》的社论版。该报纸有几则社论，其标题就表明了各自的立场。信息就在面前，通过扫描文章的题目和《今日美国》用以标明正反两方立场的明显标记，乔治获取了每篇社论的要点；因此，乔治既接触到自己赞同的信息，也接触自己不赞同的信息。但

是，在短暂的早餐时间内，乔治注意或阅读立场相反的两类社论的概率是一样的吗？

研究表明，乔治会去注意那些最可能支持自己观点的社论（Frey，1986）。在一个以德国高中学生为被试的研究中，被试被告知，他们正在参与一项决策技能测试；测试的任务是，对关于是否与一个虚拟商店经理续签聘用合同的信息进行评价（Frey&Rosch，1984）。被试在做出最终决策之后，被告知他们有机会可以对那个经理作进一步了解。随后，向他们呈现了对这个经理的10段描述的标题，并告诉被试，这些描述是由非常了解这个经理的人所给出的。其中，有5个标题清楚地显示其描述的内容支持被试的决策，而另外5个标题则显示其中的描述不支持被试的决策。然后，让被试从目录中选出他们想要阅读的标题。在图4.2中，我们可以看出，被试对支持性标题的选择率比对非支持性标题的选择率要高上近一倍。这个例子显然说明了对信息存在注意偏好——只要信息和他们已有信念相符。

这种选择性注意并不局限于对假想之人的判断。另一项研究发现，当要求大学生撰写关于联邦堕胎基金的短文或者核能利用的短文时，他们倾向于参考那些题目本身就表明了支持自己观点的杂志文章作为支持材料（McPherson， 1983）。

当然，聪明的人不会让自己的注意总是倾向于支持性信息。仅仅注意支持性信息可能是一种愚蠢的表现，因为新的信息可能证明旧的信念是错误的。所以，我们能理解为什么新异的信息无论它们是否支持个体的已有信念，都可能吸引到同样多的注意。对“新观点”的注意发生在两种条件下：当选择的正确性十分重要时；当个体不必死守某一立场时（Frey，1986）。例如，在以德国学生为被试的研究中，当学生们得知在阅读完描述后他们可以更改决定，并且呈现的描述完

全是新信息的时候，学生对支持性信息与非支持性信息的选择数量相近（见图4.2）。

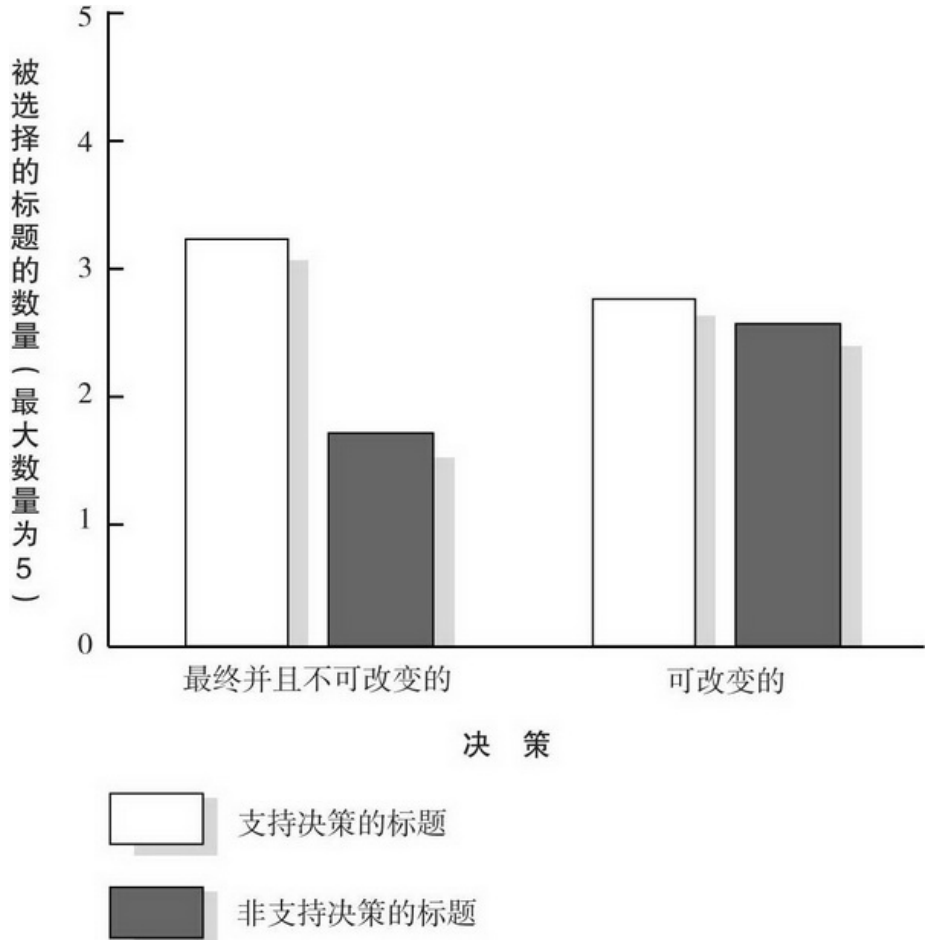


图4.2　决策以后，注意是选择性的

就一项案例做出决策以后，被试有机会能够阅读一些与该案例相关的额外描述。当被试被告知他们的决策无法改变时，他们首先选择了阅读那些标题显示支持他们先前决策的描述。当决策可以更改时，并没有发生对于支持性信息的选择性注意。

（资料来源：Frey&Rosch， 1984. Reprinted by permission of Sage Publications， Inc.）

广告商和社论作者可能会受到这些新发现的鼓舞。它意味着潜在的不一致信息仍然能够引起注意，被观众屏蔽之前它们能说明两件事

情：（1）它们包含有用的新信息（“新的研究表明……”）；（2）在态度上做出一些改变既是值得的也是容易的（“现在以优惠价购买我们新款式还为时不晚，我们还会再出大价钱回收您的旧款式哦）。

接受和屏蔽

那些被各种信息所吸引的受众（成人，尤其是儿童）——他们必须承受铺天盖地的信息——能够使用选择性注意吗？一项设计精巧的研究证明他们可以（Kleinhesselink&Edwards， 1975）。给大学生听一段支持大麻合法化的录音。该录音包含14个论点，其中7个论点有根有据，很难被驳斥；而另外7个则是荒谬的，很容易驳斥。信息通过耳机向被试呈现；在呈现时伴随着持续性的噪音，使得被试很难听清楚这些论点。实验者为此而感到抱歉并表示关切，解释说那些干扰是音响器材的问题，不过他们设计出了一种按钮，被试只要按按钮就能消除5秒钟的噪音。被试可以随意按按钮，只要他们愿意。事实上，噪音是实验者故意安排的，而按压按钮的频率正是研究者感兴趣的。研究者推论，被试越经常按压按钮来消除噪音，那么他就越愿意“接受”——他很专注。



爸爸知道，获得注意和“同情性”认知反应能够增加沟通的效果

（资料来源：□King Features Syndicate， Inc.， 1977. Reprinted with permission.）

按压按钮的系统性变化很有启迪意义。那些支持大麻合法化的被试——和所提供的信息有相同立场——在聆听关于合法化的强有力论点时按按钮的次数比聆听那些毫无根据的论点时要多。他们对最支持

其观点的论点听得最仔细。而那些反对该立场的人的反应则相反。他们在听到那些容易被驳斥的关于合法化的论点时按键更为频繁。作为大麻合法化的反对者，那些对于合法化来说是站不住脚的理由却刚好支持了他们的信念。关于当时大学中的这一重要问题，双方都尽力对那些最能支持自己已有信念的论点给予更多的注意。

受众的绝对注意是难以保持的，特别是当受众反对这个信息观点的时候。那么，这个问题能够被解决吗？一种解决方法是，不断地提醒受众“里面有些东西是为你而准备的”——不一致信息是有用且新异的，如果仔细思考，它可能没有想象中那么荒谬。一些广告策划者告诫他们的同僚，广告的影响力是强大的，在进行说服性推销时，广告就像“薄雾”一样，可以暂时蒙住消费者。

理解

没有理解的注意就像吃到嘴里的棉花糖一样。你虽然看见它了，但它却是空洞的，没有任何持续性价值。所以，我们必须至少了解信息的结论。从耶鲁学派的研究观点来看，理解其中的论据同样也非常重要，因为论据清楚地揭示了所倡导的观点与接受这一观点的益处之间的联系。研究证明了理解的重要性。研究者比较了一条信息在清晰呈现时和在干扰理解的强烈背景噪音中呈现时所产生的不同影响。同时他们也比较了直接给出论据和以一种复杂的、难以理解的方式给出论据二者间的区别。研究发现，当理解被削弱时，态度改变也减少了（Eagly， 1974）。

这一结论与传递特定信息时媒介的选择有关。是口头言语还是书面文字形式的说服更为有效呢？广告商在决定是以电视广告还是以报纸杂志广告为其宣传的主要媒体时，就会遇到这样的问题。不少人在

遭遇爱情的时候也会有同样的烦恼：是采用情书还是电话告白的形式？或者干脆在个人栏目中做一个约会广告？

信息的复杂程度是决定采用印刷还是广播电视媒体的一个要素。让我们看看下面这个实验（Chaiken&Eagly， 1976）：在大学生读完一个法庭辩论的背景资料后，给他们呈现一个支持辩论某一方的“法律系学生的案例讨论”。讨论有两个版本，一个是容易理解的通俗英语版，一个是内容相同但难以理解的“法律术语”版。此外，以文字形式向一部分学生分别呈现通俗英语版或“法律术语”版，而以录音或录像形式向另一部分学生分别呈现这两个版本。在信息呈现以后，要求学生陈述他们对该事件的看法，并且参加一个关于信息理解的测试。

正如研究者所预期，不管呈现方式如何，简单信息都能被很好地理解。而我们最感兴趣的是对困难信息的理解。以视听形式呈现时，对困难信息的理解有所下降，而在以书面形式呈现时则没有。这是因为，以书面方式呈现时，我们可以通过复读和暂停来帮助我们理解，所以能读懂法律术语。相反，在以视听形式呈现时，即使受众没有听懂演讲者所说的内容，演讲还会继续。事实上，导致视听呈现失去受众的因素很多。“听”信息的学生不仅无法完全理解困难的信息，而且相对于“读”的被试，他们更难于被信息动摇。有限的理解造成了有限的说服效果。因此，清晰明白是一个有说服力的信息所必备的品质。但是，如果因某种原因信息必须是复杂的，那么用书面方式来呈现可能最具说服性。受众需要足够的时间来阅读它，同时还要有足够的理解能力来准确地理解它，当然还要愿意花费时间和精力。

说服者必须考虑的另一维度是，信息应是理性的还是情绪性的，是能够发人深思的还是扣人心弦的？新近一篇论述广告信息策略的文章建议，当论点中的信息是重要的，并且受众对其不熟悉的时候，应

该强调对理性论点的理解（Rothschild， 1987）。当信息的重要性比较低，熟悉性比较高，并且信息将经常被重复的时候，动之以情会更有说服力。有证据表明，电视能传递情绪性诉求，而印刷媒体适合理性的论点。情绪性的形象需要电视提供的图像、声音和动作，而理性的论点则强调对论点呈现节奏的控制。总之，电视动之以情，而印刷媒体则晓之以理。

接受：最大的障碍

获得理解是好的，但还不是得意的时候。对于所期望的态度改变，你只是完成了一部分。当受众的理解达到一定程度后，对信息论点的更多理解不一定会带来更大的态度改变。例如，研究表明，当受众学习或者复述已经理解的论点时，说服性影响并不会增加（Greenwald， 1968）。仔细想想，确实是这么一回事。人们并不会仅仅因为理解而被动地接受他们所接触到的每个词和形象。相反，人们有一种有趣的间断性思考的习惯。

这一节将考察，当人们仔细思考和不怎么仔细思考一个问题时，他们在态度改变上会有什么差别，以及什么因素决定了他们是否进行深入思考。思考的数量和质量对信息的接受——态度改变的出发点——都是至关重要的。

认知反应：有意义的思考

根据说服的认知反应观点，在人们接收信息的时候，思考是关键。正如安东尼·格林沃尔德（Anthony Greenwald， 1968）所总结的那样，这一观点认为，我们通过把说服性信息与我们对有关问题的已有态度、知识和情感相联系从而对说服性信息做出反应。在这个过

程中，我们形成了对说服性信息的思想或者“认知反应”，这种思想或“认知反应”既可能与该信息所倡导的观点相一致，也可能不一致。重要的是该认知反应中所包含的评价的性质（“嘿，那太好了！”“啊，那太愚蠢了”）。当信息所引发的认知反应与信息所倡导的观点相一致时，我们就会改变我们的态度以符合信息的立场。但是如果认知反应支持“另一方”——信息所引发的认知反应与信息所倡导的观点相悖——那么我们的态度将保持不变，甚至“反弹”，即背离信息所倡导的观点。

高质量的信息。对想要成为说服者的人来说，对信息的接受更多地依赖于信息所引起的认知反应而不是信息的内容这一观点，无疑大大地增加了说服的复杂性。首先，信息质量——信息中论据的有效性、强度和吸引力——是极其重要的。论据需要经受住与受众已有知识的严格比较的审查，需要把其倡导的立场与受众已有态度联系起来。一般来说，那些看起来有道理、重要的、对所涉及问题有新见解的论据是强有力的（Morley，1987）。那些满足了这些“质量”标准的论据信息要比那些不合情理或不合逻辑的信息更具有说服力（Leippe&Elkin， 1987；Petty&Cacioppo，1984）。好论据越多越好，因为每一个新论据都能激发赞同的认知反应，而这些认知反应进一步促进了受众对信息的赞同（Calder et al.， 1974）。

了解你的受众。认知反应观点也使说服者的生活变得复杂起来，因为它意味着，为了获得接受，说服者必须了解受众的先前知识和已有态度。请记住，我们对信息的认知反应取决于我们已经知道的、记住的、相信的或者感觉到的信息主题。在第1章中我们曾提到，马丁·路德·金作为一个沟通大师的魅力部分在于他对自己受众的了解。他对他的宗教信徒们说他们熟悉的宗教语言；对美国中产阶级，则用爱国精神和“对自由的热爱”来感染他们，并引用黑人和白人所共同敬仰的英雄和领袖的名言和事迹。

同样，如果缺乏灵感和创意，广告设计者们也需要了解受众。他们在广告中融入能满足观众要求的内容，着力为各类受众量身定做广告信息。比如，X牌啤酒在星期天下午的广告，就具备那些典型的“终日闲散在家里”的男性球迷所期望的所有特质。然而，在周五晚上的黄金时间播放时，它却会清楚地告诉观众X牌啤酒是舞池里单身人士的最佳选择。

相对于那些不是很有主见的人，那些一开始就反对某个信息所持立场的人对该信息会有更多的消极认知，因此也更有可能会抵制说服，尤其是在他们了解到信息主题后更是如此。知识是我们有能力反驳信息观点的一大法宝。

一个研究者检验了这个假设（Wood， 1982）。在实验的第一阶段，研究者了解到大学生被试几乎都支持环境保护。但是，让这些支持环境保护的学生列出他们关于环境保护的观念以及做过的行为后，研究者发现被试可以分成两种类型：（1）具有丰富的环境保护知识，同时也可以列举大量关于环境保护的个人行为和信念；（2）具有比较少的相关知识、信念和经历。在一周或者两周后的第二个阶段，让两组被试同时阅读一则反对环境保护的资料。正如认知反应模型所预期，两组被试对该信息表现出非常不同的反应。知识少的那组被试因受到信息影响而倾向于中立立场。相反，知识丰富组的被试却坚持他们的立场，几乎没有动摇他们支持环境保护的立场。而且，他们通过有力的反驳来抵制影响，运用他们的相关知识来质疑信息。

这一现象——态度明确的人对外界影响的抵抗更强——可能让你回忆起我们在第3章中曾评论过的研究。与其他人相比，态度明确而坚定的人更不可能从他们的情境诱发行为中推断出新的态度。事实上，总体原则是相同的：如果你清楚自己的感受及其原因，那么外界的压力很难改变你的信念和情感。在说服中，储存在你记忆中的相关知识

和经验受到信息的触发，如果信息包含的立场刚好和你的态度相反，这些知识就会促使你产生抵制信息的认知反应。

但是，是否基于经验的强烈态度总是会导致对说服的抵抗呢？是否这些顽固的态度一旦形成就没法改变了呢？认知反应理论的一个有趣的预言是，相对于经验较少的人，那些对态度客体有更多直接经验的人会更容易受到一类特定信息的影响，即与其观点相一致但却更为极端的信息（“我同意你的看法，但是你了解得不够深入；照我看来……”）。研究证实了这种观点（Wu&Shaffer， 1987）。为什么会这样呢？因为对与特定态度一致的新信息进行思考的认知过程，唤起了记忆中大量的相应信念和经验，从而导致人们形成了大量的认知反应来支持这些信息。这些认知反应进而为认可更为极端的态度提供了基础。

更好地了解你的受众。说服者在考虑信息接收者的先前知识时还应该考虑另外一个问题。每个受众所擅长的知识领域各不相同，同时他们都有自己建构和解释世界的方式。例如，他是一个忠实的宗教信徒，她用商业的目光来看待每个问题，而那个人则想成为一个律师。这更应证了那条古老的警句，即说服者应该“通过使受众产生共鸣来说服受众”。

一项研究根据被试的自我描述，把他们区分为“尊重法律”和“信奉宗教”两种类型。在听到一则从遵守法律的角度谈论支持堕胎的信息时，“尊重法律”者比“信奉宗教”者更倾向于把这一信息评定为具有说服性。但是，如果这一信息采用的是宗教角度，效果则刚好相反（Cacioppo et al.， 1982）。因此，在确定你的说服偏向之前，一定要很好地了解你的受众。许多企业雇用专门的研究机构对它们的潜在客户进行价值观评定，根据价值观把这些顾客分为不同类型。他们一方面可能是热爱自然的生态保护主义型的客户，另一方面

也可能是职业导向、爱好美食、追求名利型的客户。另外，他们还通过“焦点小组”——把说服对象中有代表性的一组人放在一起，让他们进行热烈的讨论——来更好地了解受众。焦点小组中的人们被鼓励和大家分享自己对某产品或服务及其竞争力的感受和观点。通过这种方法，公司的市场部或者广告部获得了他们销售对象所经常使用的意象、语言、比喻、论据和辩论方式等第一手资料。

接受的捷径：使用直觉而不是系统分析

从受众角度建构的强有力信息对受众更具有说服力，尤其是当受众没有丰富的知识来驳斥这一信息时。的确，这些都是构成说服的适宜成分——前提是受众能系统地分析这一信息。但这个前提是很难实现的。如前所述，认知反应观点意味着我们考虑到了信息中的个人观点，或者说我们在心理上对它进行了“仔细推敲”，并将其与我们记忆中的知识、观点相联系。我们经常把这些活动合起来称为系统的信息分析或信息加工。实际上，有时我们会进行系统的分析或加工，但也许更多的时候我们并不这样做。在日常生活中，每天有太多这样或那样的信息，比如说该喜欢谁、喜欢什么东西，买什么东西，什么该做什么不该做，什么时候应该说“不”，什么时候该说“是”等等。我们不能把它们全部阻挡在说服的第二个阶段——不去注意——因为其中很多信息对我们是有价值的。但是谁有时间去仔细分析所有这些信息呢？毕竟，我们每天都有很多工作，有很多像这本书这样的教科书要去阅读和记忆。

我们能做些什么呢？这个问题我们在第2章中也曾遇到过：太多的信息需要去仔细思考。对此，心理学的解决方案也是一样的。第2章中介绍了直觉判断。随着我们的成长，我们获得了一些简单的经验，例如，服从权威和回报他人；并且，我们会让这些看上去适当的规则在某些情境下引导我们的行为。经验使我们懂得了说服中的直觉，比如

说“公认专家的观点是可以相信的”，“大多数人都相信的事情是对的”和“信息越长，就越有可能正确”。研究说服的专家发现，在接受阶段，直觉的使用可以补充甚至取代我们一直在描述的系统化加工（Chaiken，1987；Chaiken et al.，1989；Petty&Cacioppo，1986）。

直觉是这样起作用的：你听到或者看到一条能引导你就某一主题形成正确态度的信息。你用足够的注意去了解该信息的要点，但是因为心中还有其他事情，你并没有详细考察它的内容。相反，你注意到这一信息源于一个相关领域内的著名专家。可能无意识地，你就运用了“专家是可信赖的”这个直觉，接受了该信息的结论，并相应地改变了态度。所有这些都是在没有系统信息分析的情况下发生的。

因此，说服的直觉“路径”涉及经验的运用，经常基于显著线索——比如信息源的权威性——它不需要探究信息的内容就已经很明显了。因为这个原因，一些引起直觉的线索被称为外周线索（peripheral cues）；对于信息的内容来说，它们是外在的或者是非本质的（Petty&Cacioppo，1986）。外周线索有别于信息的核心层面（central message aspect），例如信息质量，这些只有在我们进行系统的信息分析才能知道。

在什么情况下直觉路径会起主导作用呢？这取决于动机和能力。如果主题远离个人兴趣，并且我们没有动机去进行系统分析，比较省力的直觉就会起主导作用。当信息难以获得、信息太复杂以至于很难自信地对其做出判断、或者当我们缺乏系统分析的技能或训练时，就涉及能力的问题了。在这些情况下，即使我们有动机去进一步研究它，也可能被迫采用外周线索来决定我们是否接受这个信息。

相关性的说服力。一般说来，一个好的研究往往能够清楚地阐明事实。在这里，我们了解了对说服诉求的直觉反应策略和系统分析策

略的区别，以及在决定使用哪种策略时动机所起的作用。作为“说服的两种路径”这一理论的开拓者，社会心理学家理查德·佩蒂（Richard Petty）和约翰·卡乔波（John Cacioppo）创造了一种说服程序，可以使同一信息在大学生听起来似乎与自己高度相关或者毫不相关。正如我们曾经提到，高相关性应该是对信息进行系统分析的一个动机来源。在运用这一程序的研究中，被试很舒服地单独坐在一个小屋子，在那里他们获知他们大学的管理层正在酝酿让所有学生必须先通过一个“高级综合考试”才能获得学位的规定（Petty et al.， 1981）。在该研究中，被试的任务是对陈述这一政策的“传播质量”做出评估。陈述是支持高级综合考试的录音讲话——当然，学生们是强烈反对这一考试的。一半被试听到的录音信息拥有令人信服的强有力论证；而其余被试听到的录音信息则毫无根据，很容易被反驳。同时，每组被试又被分为两个组，一组被试得知讲话来自专家——由一位德高望重的普林斯顿大学教授担任主席的“卡耐基高等教育委员会”；而另一组被试得知讲话显然来自非专家——当地的高中学生，这样，被试们总共聆听了4种版本的信息：基于专家（或基于非专家）的强有力信息（或软弱无力信息）。

但是，在让被试聆听指派给他们的信息之前，他们还需要知道另外一件事情。实验者告诉一半的被试，大学管理层正在讨论明年开始实施高级综合考试的可能性，而其余被试则被告知在10年后才可能设置这项考试。因此，我们操纵了个人相关性。一些被试可能在不久的将来就会受到这一信息事件的影响，而其余被试则不会受到影响，因为当设置这项考试时，他们早已毕业了。

由图4.3中可见，实验证实了个人相关性是极其重要的。被试在听完录音后回答了各种不同的态度问题。他们的回答显示，对于高相关组被试，强有力的信息远远要比软弱无力的信息更具有说服性。但是，信息源的权威性对高相关组几乎没有影响。低相关组的情况则刚

刚相反。信息的质量对他们态度的影响甚小，而信息源的权威性却有很强的影响力。对他们来说，来源于专家组的信息远比来源于非专家组的信息有说服力得多。

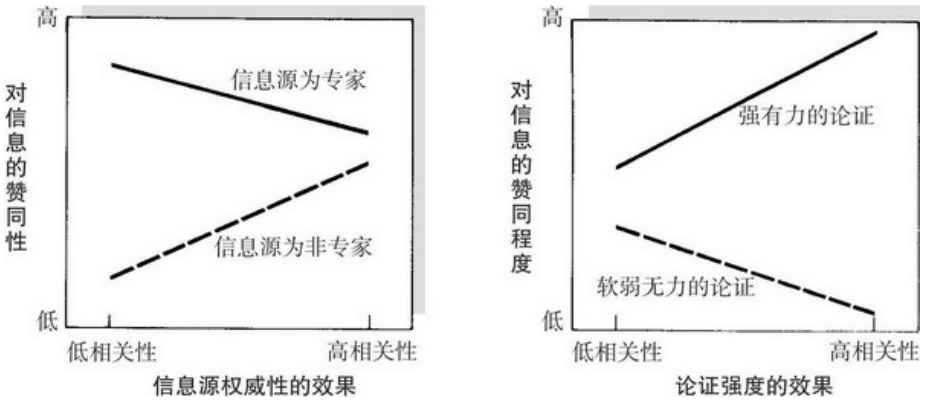


图4.3　说服的两种路径

当聆听了一个倡导高级综合考试的信息后，当学生相信考试可能在明年就开始时（高相关性），他们仔细地研究了该信息。因此，高相关性被试的态度受到信息论证强度的影响。相反，当学生相信考试在10年内不会被执行时（低相关性），那么他们对信息的考察会更少，并依赖于“谁发布的信息”。低相关性的被试被专家所说服，但不被非专家所说服。

（资料来源：Petty， Cacioppo&Goldman， 1981. Copyright 1981 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.）

这是一项引人注目的研究。就这一问题而言，高相关组被试有动机去仔细考虑信息的内容——他们也确实这么做了。当论点是强有力的时候，被试的认知反应主要是赞许性的，并且他们最终赞同了这一信息。当信息很幼稚甚至愚蠢时，就会引起较多的消极认知反应，最后信息中的建议就遭到了抵制。与此相应，动机较低的低相关组被试根本不理会信息的质量；他们采用了直觉路径，根据谁发布的信息来决定是否应该接受信息中的建议。（“专家能够被信任，高中生可以不予理会。”）

什么时候软弱无力的论证也会有效。这一实验所发现的模式在其他研究中也得到了证实（Leippe&Elkin， 1987；Petty&Caciappo，1984；Sorrentino et al.， 1988）。有趣的是，这个模式，除了证实了两种不同的说服“路径”外，还证明了一种软弱无力的无效沟通也有可能产生说服力。只要受众没有动机去对论证进行系统分析，信息源的可信性可以使低水平的信息产生说服力。

使软弱无力的信息具有说服力的另一方法是，干扰受众分析论证的能力。如果论证没有受到仔细斟酌，那么其无效性就不会被注意到，也就不会引发受众的许多消极认知反应。因此，只让信息论证的表面要点被理解，这样就有可能引起导致态度改变的赞许性的认知反应。一种干扰的途径就是分散受众的注意力，例如伴随背景音乐或其他可以让人分心的活动。当然，这种干扰不能做得太过，否则会妨碍理解，应该刚刚强到让受众无力反驳就可以了。

为了检验这一观点，研究者让一些被试听一段学校主张上涨学费的强有力信息，而另一些被试听一段学校主张上涨学费的软弱无力信息（Petty et al.， 1976）。在聆听这个信息的同时，研究者还要求被试注意在电视屏幕上快速闪现“X”的次数。为了在不同水平上操纵注意力的分散程度，实验者变化了“X”闪现的频率：一组被试从不闪现“X”（没有干扰），另有一组被试每分钟闪现5次或10次（低干扰和中干扰），最后一组被试闪现“X”的频率高达每分钟25次（高干扰）。

听完信息和数完“X”后，让被试回答在多大程度上赞同这个提议。实验结果如图4.4所示。当没有干扰时，强有力的信息要远比软弱无力信息更具有说服力。但是这种优势随着干扰的增加而消失。干扰越强，软弱无力的信息越有说服力，而强有力的信息则越缺乏说服力，这与“注意力的分散可以瓦解反驳”这一观点一致。为什么会这

样呢？因为注意力的分散阻止了一种深度的心理加工，该加工使强有力的信息能激发积极的认知反应。注意力分散似乎成了一个很好的平衡器——一个可以把好与不好的观点都隐藏起来的工具。

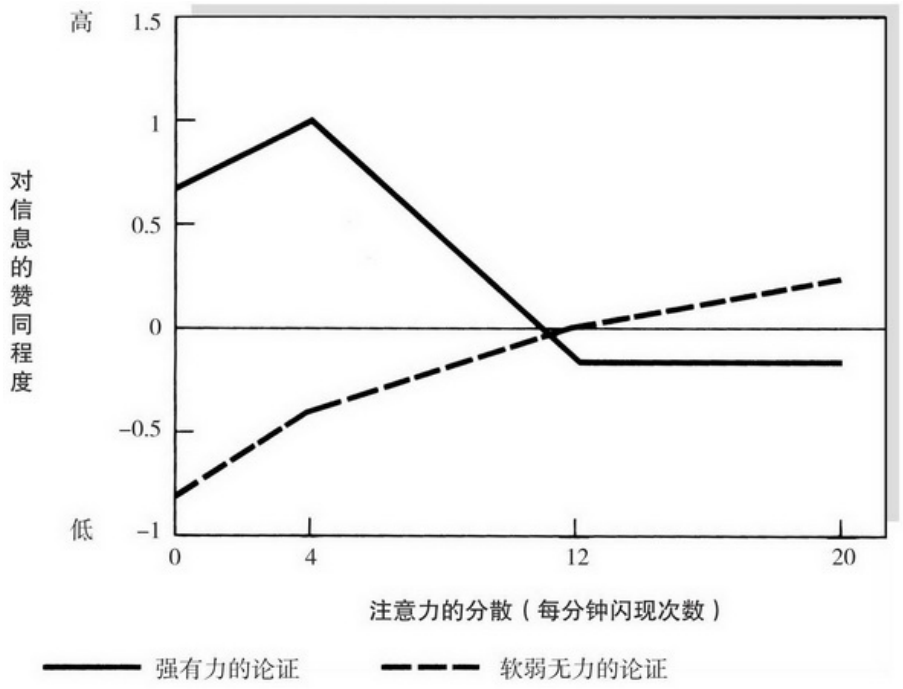


图4.4　干扰效果取决于信息力度

被试在聆听一段关于学费上涨的信息的同时，监视着计算机屏幕上闪现的“X”。他们看到的闪现次数越多，注意力就越分散。随着注意力分散程度的提高，强有力信息的说服力降低，但是软弱无力信息却变得更有说服力。

（资料来源：Petty， Wells， and Brock， 1976. Copyright 1976 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.）

让我们再回过头来看看直觉线索，因为直觉线索对说服具有更深远的重要意义。尤其是当我们认识到一些说服背景的其他细节后，这一点会变得更清楚。

丰富的线索。这类细节之一是这样一个事实：对于那些很少有时间、有意愿或有能力去对信息进行系统分析的人而言，任何直觉线索都可以作为细心加工（mindful processing）的替代捷径。我们已经讨论了一个直觉线索：信息源的权威性。信息源可能还具有其他一些明显的特质，这些特质为信息的接受提供了相应的经验。对于受众，信息源可能看起来似曾相识，从而引发了社会比较和对“相似的人通常喜欢相似的东西”这一规则的运用（Brock， 1965）。或者信息源可能被公认为值得信任。

通过规范性社会影响，受众群体中的一些成员也可能提供直觉说服线索。例如，热烈的喝彩意味着许多其他人也认同该信息，进而暗示该信息一定是正确的。研究发现，同一个演讲在伴随着喝彩声时比没有喝彩声时更有说服力（Axsom et al.， 1987；Landy， 1972）。同样地，研究者证实，许多电视情境喜剧为自己配上“笑声”，增加了这些喜剧在趣味性上的得分（Fuller&Sheehy□Skeffigton，1974）。

最后，信息本身的许多方面都可能成为其正确性的线索。一个冗长的演说获得接受，更可能只是因为演讲很长而不是因为演讲的内容（Petty&Caciappo， 1984；Wood et al.， 1985）。对于那些三心二意的受众，其操作法则也许是“虽然我没有听完，但这个演讲者既然讲了这么多，他的观点一定是有根有据的”。问题的关键是，当必须决定是否接受一条信息时，除了信息论证以外，还需要很多东西。

因为经验告诉我们，经验规则往往是对的。即使人们对信息的主题很有兴趣，他们也会在一定程度上使用直觉线索。因此，系统分析的数量和质量都可能被情境中呈现的外周线索所影响。就数量而言，在其他条件都相同的情况下，当信息背景含有丰富的外周线索时，直觉路径会比系统分析得到更多的运用（Chaiken et al.， 1989）。这

些直觉线索可能会消除深究实际论证的需要。就质量而言，任何实际发生的系统分析都可能受到对外周线索的推断所带来的污染。例如，质疑演讲者可靠性的有关知识，可能会使受众怀着更大的疑心去评估信息论证，从而导致更多的消极认知反应（Hass， 1981）。

电视播送的形象

外周说服线索的强大影响力对广告和竞选信息特别重要，尤其是那些经由电视传播的信息。为了理解这一点，让我们回顾一下有关印刷、音频和视频方式呈现信息时其说服力的对比研究（Chaiken&Eagly， 1976）。这个研究发现，对于复杂的信息，书面呈现的方式最有说服力；这大概是因为在阅读时能够更好地理解信息。与之相反，对于容易理解的信息，视频呈现最有说服力，而书面呈现最没有说服力。出现这种相反情况的一个原因是，在视频呈现中说话者的形象、个性和演讲风格会十分生动和突出。这样就形成了一个关于说话者的可爱程度、自信度等的丰富外围线索，这些线索不仅可以用作信息分析的指导，也可以作为态度改变的指导。

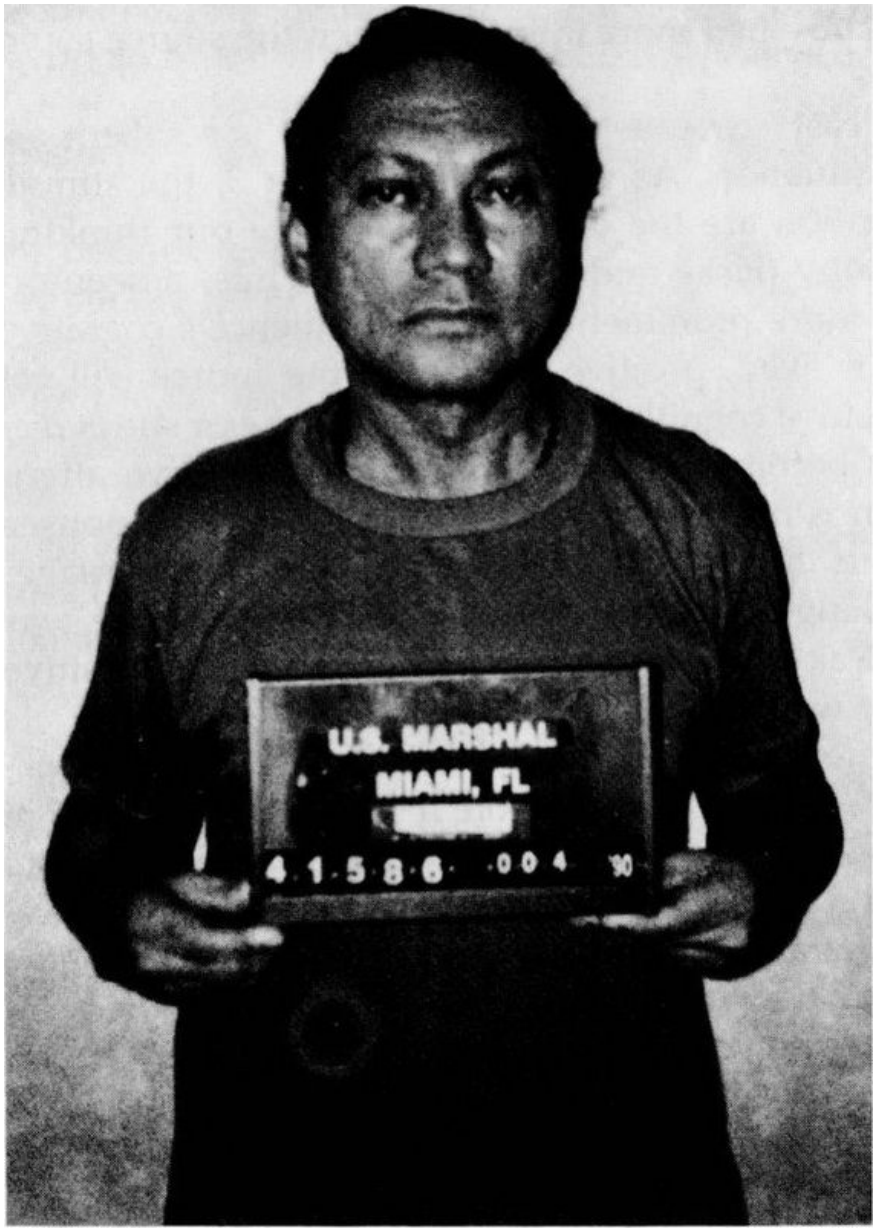
这一观点在追踪研究中得到了证实（Chaiken&Eagly， 1983）。在追踪研究中，首先向大学生被试呈现一些使信息传达者显得讨人喜欢或者不讨人喜欢的信息，然后，分别以印刷或视听（音频和视频）的形式向被试呈现可理解度相同的信息。研究发现，信息传达的效果依赖于信息传达者讨人喜欢的程度。当信息传达者讨人喜欢时，信息以视听的形式呈现比以印刷形式呈现时会引发更多的态度改变。但是当信息传达者不讨人喜欢时，情况则相反。换言之，信息源的可爱程度——一个外周线索——在信息源能被看到、听到或者既能看到又能听到时具有更大的影响力。

在这些“视听”条件下，信息源是说服情境的一个突出方面。正如我们在第3章所看到的那样，那些支配我们对因果关系的思考和判断的刺激往往能吸引最多的注意（Fiske&Taylor， 1984）。因此，一个能被看见或听见的信息源会更优先进入到受众的认知反应中。如果他讨人喜欢，那么信息源的积极特征就会受到注意并产生积极的认知反应；但是如果他不讨人喜欢，消极特征就会变得显著（请记住选择性注意）。大学生接触信息后所列出的认知反应极好地印证了这种解释。与信息以书面形式呈现时相比较，当信息以视听形式呈现时，人们会对信息源进行更多的思考；同时，当信息传递者讨人喜欢时，人们的思考更为积极。

因此，广播电视媒体使外周线索具有双重影响力。这类媒体使得外周线索更为突出，从而使这些线索在涉及态度改变的决策中发挥更大的作用。对信息传达者（或者其他外周特性）的过多思考使受众没有什么时间和精力去考虑信息内容，由此分散了受众进行系统信息分析的注意力。除此之外，正如我们前面所谈到，电视形象是“动之以情”的有效形式。

不要认为这一结论的要点对广告商毫无用处。事实上，那些创造、指导和发布商业广告、竞选演说和公益宣传的人，都了解外周线索在广播电视媒体中的作用；他们也懂得在那些可以突出外周线索的印刷媒体（如广告牌和杂志的图片广告）中，外周线索如何发挥影响。他们知道，在受众过于忙碌或者对纯争辩式信息不感兴趣的情况下，一张图片可能会胜过千言万语。他们还知道，在这种情况下，关键的因素是形象——一个能吸引注意力，易于理解和记忆的线索。“你不必为细节烦恼；我的信息（或我的产品）对你是再合适不过了。”（换句话说，“你甚至可以不用听我在说什么，看我的嘴唇就行了。”）

总统形象：形式代替实质。可能再没有比1988年美国总统大选更能说明运用形象引发直觉思考的例子了。民主党的总统候选人迈克尔·杜卡基斯一直形象不佳。他的言行使他看起来太像一个冷淡、木讷的技术治国论者，一点都不像是一个热忱和富有感染力的领导者。但是乔治·布什——来自共和党的竞选对手——的竞选班子给杜卡基斯制造了一个甚至比这更加糟糕的形象，同时却为布什创造了一个非常正直而真诚的积极形象。当觉察到美国公众对左翼分子的不信任时，布什残酷地给杜卡基斯贴上“自由主义者”的标签，并进一步将自由主义者界定为一个容忍犯罪、支持堕胎、鼓吹加税甚至不爱国的人。布什竞选班子的工作人员通过生动的电视广告将这些消极的涵义具体化。其中一个广告生动地讲述了一个令人毛骨悚然的谋杀犯的故事：当杜卡基斯任马萨诸塞州州长时，谋杀犯威立·霍顿竟然通过了该州的保释项目并从马萨诸塞州监狱获得了释放。而在保释期间威立·霍顿在马里兰强奸了一名年轻女子并殴打了其男友。这个广告毫无争议地表明了谁该为这场悲剧负责。



诺列加将军的形象。这一令人难忘的照片出现在了数以百计报纸的头版上，它强化了该独裁者是暴君的意象，从而为推翻其在巴拿马的独裁统治发挥了重要作用。（UPI/Bettmann Newspho□tos）

这一策略显然为共和党出了力。杜卡基斯在1988年夏天的领先地位在劳工节（美国的劳动节定在每年9月的第一个星期一——编者注）前的投票中不复存在；而9月，布什就已经稳稳当当地领先了。再来看

一下刚才所描述的广告，它似乎并没有提到：（1）马萨诸塞州犯人保释项目在杜卡斯基当选州长之前就已经存在了；（2）在威立·霍顿事件发生后，杜卡斯基立即废除了这个项目；（3）在里根总统执政期间，联邦监狱系统也有类似的保释项目，而在此期间布什是副总统。许多选民并未深究这些竞选信息以获得以上事实。有一些选民知道这些事实，但这在当时并不重要。将杜卡斯基的“自由主义者”形象和一个死刑反对者联系起来，这使得威立·霍顿的保释显得与其他犯人的保释不一样：这是由放任的、“宽容罪犯”的自由主义哲学所导致的粗枝大叶的错误。

这个例子生动地说明了由电视媒体丰富的外周线索所导致的直觉的两种后果：（1）没有足够充分地思考信息的质量和推论；（2）会导致一些引起曲解的思考。杜卡斯基永远不能逃脱为他创造的消极形象。最初，他试图通过诉诸“档案”来进行反驳，但是他没有意识到，公众对其反驳的反应受到他消极形象的影响与他争辩内容的影响一样多（甚至更多）。

直到11月份，杜卡斯基才开始塑造他自己的形象：但是太少，也太晚。而布什已经树立了公众所期望看到的形象——爱国和乐观。一个竞选战略家明确地认可了外周形象的力量，并在《时代周刊》上做了如下的总结：“如果我们获得了我们所期望的视觉形象，那么我们就不会很在意媒体用什么样的语言对它进行评价。”

乐观取胜。一个游离于信息之外的主题也可以成为外周线索。如果该主题相当突出而且令人信服，人们就有可能不会根据这一主题去深挖支持信息的论证而直接接受信息的结论。乔治·布什在1988年的政治演说中就包含了这样一个主题。这个主题就是乐观。它像其他说服线索一样简单。布什告诉全体美国人说，就像前总统里根所告诉我们的那样：你干得非常棒。阴暗问题，如联邦赤字、城市贫民和犯罪

都一定能够得到解决并将被解决。甚至，这位准总统公然宣称：“我是一个乐观主义者”。尽管布什几乎没有提及怎样解决这些问题，但选民对这一充满希望的前景展望给予了回应。

心理学家们（Zullow et al.， 1988）对这一结果并不感到意外，他们分析了1948～1984年间的十场总统竞选中双方主要候选人的提名演讲。在这十场竞选中，有九场都是由具有更乐观前景展望的候选人赢得大选。这些研究者对1988年总统大选初选以前各位竞争者的竞选演讲进行了同样的分析，得出结论说，布什是最乐观的共和党候选人，而杜卡斯基是最乐观的民主党候选人。胜利者积极地思考，或者，至少积极地说话。

乐观似乎成了一个让人接受信息的线索，一部分原因是人们有一种必须相信自己能够控制命运的需要。有了这种需要，“你我能够做到”的信息就能够唤起积极的认知反应。乐观也暗示候选人相信自己。只要你相信自己，你就能做好任何事情。这种观念在推崇自由进取的西方文化中是根深蒂固的（想一想《小火车做到了》永久的名声）。

即便可以通过向受众提供突出但肤浅的线索来达到说服的目的，但有两点必须牢记在心：第一，如果人们有时间、能力和意愿的话，他们有时候确实会抛开这些线索而去关注信息中的论据；第二，直觉路径，和更费力的系统分析一样，常常会产生一个正确的态度。一般而言，人们通常使用的经验规则还是不错的。但是，当所涉及的问题非常重要以至于人们不愿意去冒险时，这个时候就不再是“一般情况”了，系统分析就更有可能会发挥作用了。

系统加工的客观性和偏差

在评价信息中的论据时，我们能否做到绝对客观是另外一回事。我们可能反驳那些与我们已有态度相反的信息，尤其是当我们有足够的知识去反驳时。反驳是客观的，并且能够基于正确的理念。尽管我们都有良好的愿望去“让事实说话”，但是基于我们已有态度的偏差仍然可能会不自觉地影响我们对“事实”的知觉和解释。我们注意信息的哪些方面，我们怎样解释模糊信息，以及在认知反应过程中我们唤醒了哪些观点和知识，这些都将会受到我们已有观念的微妙影响。

设想两个二十多岁的聪明小伙子对死刑这一问题持有截然相反的立场。一个支持死刑，认为它能消除谋杀。另一个反对死刑，认为它对谋杀犯罪率不会有什么影响。如果这两个人都去仔细研读两项似乎很有名的科学研究报告，其中一项研究发现死刑有终止谋杀的作用，另一项研究发现在实行死刑的州谋杀率实际上更高，那么会出现什么情况呢？事实上，两篇结论相反的报告对死刑是否有消除谋杀的作用不能得出任何结论。因此，你可能预测，这一信息的两个接收者在死刑问题上会走得更近一点——趋向中立。毕竟，他们的系统分析应该表明：任何一方都没有足以令人信服、能经受对方反驳的论据。

你可能预期，这两种态度会逐渐得到调和；但是，你很可能实现不了这一预期。在一项严格按照这一程序实施的研究中发现，关于死刑有不同意见的被试在阅读了这些混合材料后态度变得更极端（Lord et al.， 1979）。赞成的变得更赞成，反对的则更加反对。这一奇怪的效果似乎是解释偏差的结果。被试倾向于真诚地接受支持他们观念的信息，并主动地反驳那些非支持性的信息。他们会在非支持性的研究中寻找漏洞并且形成另一种解释——对于那些参与该项研究、加工了支持相反立场的知识、信念的被试来说，这样的智力活动并不难。当消化完了所有新信息之后，受众在他们的头脑里就会形成一个支持他们最初立场的更强有力的基础：一个支持性的科学研究，以及一个

新“证据”，即持相反立场的研究漏洞百出。这样，两个相反立场的态度就变得极端化和不可调和。



本章的要点

（资料来源：Reprinted with permission of Washington Star Syndicate, Inc.）

这一研究所发现的偏差性知觉和解释可以引出其他一些有趣且重要的结果。例如，选民对政治候选人立场的误判已得到了越来越多的证明。喜欢某候选人的选民通常会判断他的立场比实际情况更接近于自己的立场，相反，不喜欢该候选人的选民则认为他的立场比实际情况更加叵测。因此，对民意调查数据进行仔细分析后发现，（1968年）在民主党候选人休伯特·汉弗莱的支持者中，反对越战的人比支持美国在越南继续投入兵力的人更倾向于认为汉弗莱是一个鸽派人物。同时，在这些支持者中，反战分子比鹰派分子更倾向于认为汉弗莱的竞争对手，理查德·尼克松，有鹰派作风。而在尼克松的支持者中，情况正好相反（Granberg&Brent，1974）。

这种误判可以部分地归结于候选人自己的行为——他们在不同演讲场合对不同受众的演说词有所选择。但是，这种选择性的演说词不足以解释两个群体间判断上的巨大差异（Judd et al.， 1983）。这与人们在解释中加入了自己的理解和愿望也有一定关系。有趣的是，即使一个首选的候选人其赢得竞选的机会也会受到解释偏差的影响。选民有一种预期他们的候选人会赢得大选的强烈倾向，即使民意调查结果与之相左（Granberg&Brent， 1983）。

通往持久性说服的暂时障碍

本章的要旨是，由基于论证的沟通所导致的态度改变是一系列知觉和心理阶段联合作用的不确定结果，其中每一阶段都涉及阻碍态度改变的不同因素。除了获得说服对象（这些人习惯性地偏好那些既与自我相一致又容易领会的信息）的注意和理解，你可能需要强有力的外周线索（如果可能使用直觉路径的话）。或者，你需要足够有力的论证来抵挡反驳，来抵挡判断和解释中更加微妙的偏见（如果有可能

使用系统分析的话）。如果你的说服对象对自己的立场有渊博的知识并且立场坚定的话，那么你的说服任务将会很艰难。

对于似乎不可动摇的态度这一问题，我们将放在第6章中讨论。在第5章，我们将继续讨论“说服的阶段”，一直讨论到如何通过说服使态度转变为行为，使一些行为发生——投票、购买产品，或者个体生活方式的改变。如何能够引导行为朝向预期的方向，达到说服的目标？让我们继续看吧。

小结

在本章中，我们的重点是说服：采用来自一个特定信息源的交流信息与论证来改变目标受众的信念。信念的改变进而可能会导致在相互关联的态度系统中态度与行为的改变。我们先探讨了人们如何通过社会比较获得关于自己态度的主观正确性的信息。然后，我们考察了经由说服而导致态度改变的4个心理阶段：信息接收、注意、理解与接受。

●我们都期望拥有正确的态度与信念。感觉正确有助于满足我们的可预测与控制感。社会比较理论认为，我们力图通过把自己的观点与他人观点作比较来评估自己观点的正确性。

●就主观的观点而言，我们倾向于跟那些与我们有相似特质的人进行比较。与相异的他人作比较将会导致模糊，无论不一致性所反映的是无效的观点还是不同的价值观。当已经持有某一观点时，我们可能会通过与那些具有相似特质并且对当前问题有相似观点的人作比较，从而寻求对自己观点的支持。如果犯错误会付出很大代价或者当观点能够被证实时，我们可能会与相异的他人作比较。在这些情况下，从不同角度所获得的赞同提供了关于观点正确性的信息。

●尽管我们每天都会受到说服性信息的轰炸，但只有很少一部分会影响我们。在信息能够改变行为以前必须经过6个心理阶段。我们必须：（1）接收到信息；（2）注意到信息；（3）理解信息的要点；（4）接受信息的结论，将其作为我们的新态度；（5）记住这一新态度；（6）运用这一态度指导行为。

●我们已经认可了我们所接收到的大部分信息。这种选择性信息接收的一个原因是，我们的生活方式和价值取向引导了我们对职业和休闲活动的选择，而在这些职业和休闲活动中，我们所遇到的大多数人与我们十分类似。此外，由社会塑造的价值观和心理框架会影响媒体报道和学校教育。实际上，甚至在民主国家中，也存在着有意和无意的审查制度。在极权主义国家中，极端的审查制度可能暂时地抑制革命的力量。

●一旦接收到信息，还必须注意到它，才能产生一定的影响。内部偏好和外部刺激都会使我们转移对信息的注意。相对于那些与我们态度相反的信息，我们对信息中那些支持我们态度的信息会给予更紧密的关注，除非信息中包含了新异且有用的消息，且我们感到不必忠于原有立场。

●有限的信息理解可能会导致有限的说服。因此，复杂信息以印刷形式呈现时——说服对象控制着呈现的速度——会比口语表达的形式更加具有说服性。“晓之以理”要求更多的理解，以印刷形式呈现会更加有影响力。而“动之以情”最好以视听媒介的形式呈现，因为它们要求具有能引发情绪的形象而几乎不需要理解。

●理解并不能确保态度的改变。对信息的接受需要正面的认知反应（对信息进行思考的结果）。因此，具有与说服对象已有知识、价值观和兴趣有关的新颖且令人信服的论证信息是最有说服力的。

●然而，只有当受众对信息进行了系统分析时，信息质量才会有强烈的影响力。而系统分析只可能在受众有动机有能力这样做时才会发生。当动机很弱（因为信息几乎没有个人的关联性）或者能力很低（例如受众注意力分散）时，受众将会采取直觉路径——基于外周线索所提供的经验（“专家可以被信赖”）来决定接受或拒绝信息。当信息背景中的外周线索非常丰富时，对直觉线索的依赖同样可以补充或者代替系统分析。外周线索的某种可及性可能会使系统加工产生偏差。

●电视使其所传递的信息具有丰富的外周线索或形象。沟通者的外貌、说话风格、手势、语音、背景音乐以及基调（例如乐观）均提供了直觉判断的线索，从而使人们的注意力从信息的实质内容中分散出去。

●如果有了充足的动机，人们会进行系统分析；但是很难做到绝对客观的系统分析——不受已有偏好和信念的影响——即使个体力图客观。对立的双方各自都可能从同一中间立场获得支持信念的信息。

问题与练习

1.请分析你自己的社会比较习惯。你常常将自己与谁比较，什么样的情形会导致你寻求与不同类型的人进行比较？你的社会比较习惯是如何与社会比较理论以及本章中描述过的研究相一致的？它们在哪些方面不同呢（如果有不同，为什么会存在这样的不同）？什么时候你会与那些和你十分不同的人作比较？是否存在某些特定类别的人，他们不会成为你比较的对象（例如，由于性别、阶级或者种族）？

2.假设你现在正在负责创作并安排一则公益广告，这则公益广告鼓励人们把更多的收入用作存款。请运用本章中讨论过的原则，描述

你将要创作的广告。你会请谁来充当形象大使？你在这个创作中会考虑哪些方面？这则公益广告将最有可能影响到哪些人？会怎样影响？会使用什么媒体和“信息伴随物”？为什么？

3.“态度是难以改变的。”运用说服的前4个阶段来说明。

4.请区分通过系统分析进行的说服与通过直觉路径的说服。在什么时候会有这种说服而不是另一种？对于同一信息，两种说服有可能同时发生吗？从说服者的角度说一说每种路径各有什么利弊？

第5章 使说服更持久：态度改变的持久性和行为结果

播撒保持的种子：形成强烈、明确且极端的态度◆保持：让说服经得起时间考验◆将态度转化为行为：最终的说服◆对说服的奖赏来之不易

回想起来，他当时肯定已经在南卡罗来纳边境以北75英里远的地方了。当他沐浴在北卡罗来纳的7月热浪中，在95号洲际公路上高速向南行驶，穿越一片片的松树林时，一个广告牌引起了他的注意，或许是因为广告牌明亮的颜色和家乡的风格。他不记得那个招牌写了什么，但是他非常肯定的是，沿着这条公路上的几英里远处出现的第2个广告牌与这第1个有关系。虽然上面的信息完全不同，但是颜色和风格却很相似。两英里后，又出现了一个色彩丰富并有相同制作风格的广告牌。然后是第4个、第5个——广告牌上的书面信息简单而含义模糊，因此能够引发人们的好奇心："哇！"，"美好时光又出现了"，还有"你将会笑得红光满面"（用鲜艳的粉红色写的）。这些吸引了司机们注意的广告牌上，许多都带有一张墨西哥式的宽边帽图片，有些还提到了名叫佩德罗的人，或者用墨西哥腔调来描述这样的信息："Beeg Deal""Bear Up a Leetle Longer"（这些文字都出现在一个像熊一样的卡通人物的图片旁边）。

在边境以北30英里的地方，这些色彩丰富的广告牌变得多了起来——尽管每一个广告牌都不尽相同，但总体风格相似。10英里后这些广告牌变成了一连串，似乎就像是银色的福特天霸车把它们一路点燃了一样。现在，这些广告就更加引人注意，有些还包含了动态画面。随着边境的临近，司机大声地告诉他的妻子说："肯定已经有100多个广告牌了"，"3岁孩子也会说：'我喜欢佩德罗'"，"好极

了！”，“疯狂购物（佩德罗会迷住你的）”，“敬请光临，否则终身遗憾！”

突然，他看到在远处隐约出现了一座200英尺高的塔，塔的顶部有一个墨西哥式的宽边帽；而在塔的下面，则是两个巨大但却非常可爱的雕塑：佩德罗和他的骡子。

在妻子迫不及待的催促下，这个司机下了高速路，朝着最后几个广告牌指引的地方驶去；广告牌上写着“所有车辆请光顾”。当他转完最后一个弯时，他几乎不能抑制自己的激动了。他发现自己处在一个巨大的、奢华且独特的购物商城——“边界之南”——的中央。这个商城拥有各种各样的商店——快餐、爆竹鞭炮、纪念品、富有异国情调的服装，还有旋转木马、街机游戏、汽车旅馆和各种展览。这是一个不折不扣的旅游陷阱设计。

上面所讲的是本书作者之一的亲身经历。这一故事的关键，是那一百多个策略性地点缀着通往佩德罗之路的广告牌。如果没有这些广告牌，这对快乐的夫妻都确信他们是不会停下来的，即使是少量的几个广告牌都不会让他们停下来。他们不是那种会陷入旅游陷阱的人。并且，他们正赶往默特尔比奇去观看他们11岁的女儿在全国舞蹈比赛中的表演，他们已经有1周时间没有见过她了。没有任何的理由可以让他们为了佩德罗或其他什么而停下来。

但是，他们还是停了下来。是那些数量众多的广告牌以多种形式重复呈现的一个有趣主题让他们停了下来。简而言之，所有那些广告牌都非常有效地利用了重复原则（repetition principle）；重复原则是一个易于使用并因此而常被使用的说服工具。当旅行者们遇到了越来越多的广告牌时，他们会认为这些广告牌好笑并拿它们开玩笑，同时他们会逐渐地喜欢上这些广告牌。最终，这些广告牌达到了三个说服目的。首先，旅游者们对广告源，即“边界之南" 的设施，形成

了积极的态度，并且完全接受了广告牌上的信息——那个地方是值得一游的。其次，他们暂停了旅程，下了高速，而且必须承认，他们还在那里购物（请记住承诺与一致性的力量：“既然我们已经下了高速路，我们还可以……”）。换句话说，态度转变为了信息源所期望的行为。最后，这些信息令人难忘。在这对夫妻看到过的成千上万的广告牌中，他们能记住很少的一些。但就是这很少的一部分中，大多数都来自于“边界之南" 的广告群。当他们下一次再去南部旅行时，他们可能还会在那里逗留。

在前一章中，我们对说服的四个必要步骤进行了探讨。如果你接触了某一信息，注意到了它，理解了它，并且接纳了它的结论，那么你就已经被它说服了。你的态度已经发生了改变。

但是，态度的改变会持续多长时间呢？到了明天、下个月或者明年，你是否仍然还记得这些信息，或至少记得你的新态度呢？而你的新态度是否能够抵抗住来自“对立面”信息的攻击呢？即使你的新态度持续了下来，并抵抗住了来自对立面信息的攻击和遗忘的力量，那么你的新态度是否会影响到你的行为呢？

这些问题正是本章所关注的。哪些条件是态度改变的保持或持续所必需的？什么因素使新的态度转变成了新的行为？似乎当新的态度非常强烈和极端时，态度的保持及其向行为的转变才更有可能发生。建立这种强烈和极端态度主要依赖于信息最初的呈现方式和以后的呈现频率。因此，我们将首先回顾一下信息如何呈现这一问题。在本章中，我们将不仅关注态度改变的阶段是否出现，而且关注态度改变的强烈程度和极端程度。

接下来，我们将讨论一些研究，这些研究对说服的进程进行了追踪。这些关于“说服持续性”的研究不仅揭示了极端而明确的态度在保持阶段的重要性，而且阐明了在信息呈现过程中和信息呈现之后有

助于保持态度改变的其他条件。最后，我们将仔细考察那些在说服的最后阶段——改变了的态度转变为行为——起关键作用的因素；在这一阶段，改变了的态度转变为某种被期待的行为——它可以是投票、购买、约会、学习、清扫、饮酒、节食或人类能够做的其他任何行为。

播撒保持的种子：形成强烈、明确且极端的态度

为什么我们以一个运用了说服的重复原则的案例作为本章开头呢？这样做的一个充足理由是：信息的重复呈现是使态度的改变得以保持进而支配后继行为的一个有效策略。有时，我们对一个信息的第一反应可能只是肤浅的喜欢或赞同：一种与其他认知过程几乎没有联系的“心血来潮”。基于直觉决策规则的反应通常就类似于“每次使用后请冲洗”或者“每跑3000英里就给你的汽车换一次机油”。此外，说服性信息可能只造成了微弱的赞同或态度改变，使我们仅仅对信息本身想要传达的意思产生了不冷不热的反应。相对于那些与思维和情感有众多联系并整合成了一个和谐态度系统的深层而极端的态度，这种肤浅而中庸的态度很难被保持下来并指导我们的行为。那么，我们怎能深化和稳固那些缺乏牢固基础的薄弱态度呢？

适度的曝光

一个新产品做广告的主要目的通常就是尽可能多地向众人曝光。“品牌再认”的建立就需要有足够的曝光。类似地，那些想出名的人总是希望有尽可能多的机会抛头露面，并且常常为此而竭尽全力。正

如P. T.巴纳姆（P. T. Barnum）所说和有些人所相信的那样，没有负面宣传这回事，没有宣传才是糟糕的。

如我们在前一章所见，信息的一次呈现使导致态度改变的后续说服阶段成为可能。但是，要提高这种可能性，信息的多次呈现是必要的。

熟悉导致“喜欢”。一个客体在我们面前曝光的次数越多，我们就越倾向于喜欢它；到目前为止，社会心理学家已经在这方面积累了相当多的证据。例如，罗伯特·扎伊翁茨（Robert Zajonc， 1968）对此进行了一系列研究。他把平淡的、新颖的，或者复杂的刺激短暂地呈现于被试面前。其中一些刺激只呈现一次，一些刺激呈现几次，还有一些刺激呈现很多次；刺激每次呈现的时间大约为2秒钟。所呈现给美国大学生被试的刺激有时是一些中文词语，有时是一些无意义音节（例如：IKTITAF）或其他符号。

例如，在一个研究中，一些汉字呈现一次，一些呈现2次，还有一些呈现5次、10次或者25次。在整个呈现过程结束后，要求被试在贬义—褒义这一维度上猜测每个汉字的含义。毫无疑问，刺激呈现次数越多，更多的被试将其评定为“褒义”。对于很多其他不同的刺激而言，这种关联都存在，包括对人和艺术品。这种“单纯曝光导致喜爱”效应的一个原因似乎仅仅是：在熟悉感中存在着舒适（Zajonc，1968；1980）。

然而，这里还有另外一种心理过程在起作用。这一过程有助于理解态度的改变；关于这一心理过程的证据来自于对人们已经持有相关态度的刺激物的研究。大量此类研究揭示了极化现象（polarization）：重复呈现人们已经喜欢的刺激会导致人们更加积极地评定这些刺激；反之，重复呈现先前不被喜欢的刺激会导致人们更加消极地评定这些刺激。在一个此类实验中，抽象画分别以1次、2

次、5次和10次的频率曝光于被试面前。在抽象画首次曝光时，被试报告是否喜欢这一幅画。伴随观看次数的增加，被试对喜欢的画会更加的喜欢，而对于不喜欢的画则更加不喜欢（Brickman et al.，1972）。对其他刺激物的研究，例如，当刺激物是语调积极的单词（“蓝鸟”）或语调消极的单词（“堕落”）时（Grush， 1976），或当刺激物是一些被描绘成积极或消极角色的男性照片时，也发现了类似效应（Perl□man&Oskamp， 1971）。

极化发生的原因是，重复曝光增加了人们对刺激物的心理联想——用我们前一章中的术语即认知反应——的数量。大多数这类联想与人们对刺激物的初始态度具有一致的评价基调。这一点在一项以情绪性词汇为刺激物的研究中得到了证实（Grush， 1976）。在呈现每个单词时，被试需要对这个单词进行“言语联想”：写下他们所联想起的任何单词。例如，“饺子”这一词语会引起“美味”或“苹果”之类的联想，而用“麻风病”这一单词作为刺激时，则会引起“可怕的”和“肮脏的”这类联想。在向被试呈现刺激词和被试列出他们的联想后，要求被试在贬义—褒义的量化尺度上对他们自己的言语联想进行评定。通过考察被试的这些评定，研究者发现，随着呈现次数的增加，被试对言语联想的评价基调变得更加极端。对于先前就喜欢的单词的联想变得更为积极，而对先前就不喜欢的单词的联想则变得更为消极。

我们在第4章中已经看到，个体对所接受信息或问题的态度，取决于由信息所产生的喜爱与不喜爱这两种认知反应之间的平衡。越是喜爱的认知反应，目标受众的态度越是朝着信息所指引的方向发生改变。即使刺激不是说服性信息——例如在单纯曝光效应的研究中——认知反应过程仍然会起作用。

不过，有两个新的关键点值得我们考虑。第一，每次刺激呈现时，认知反应——它们可能是复杂的思想也可以只是简单的言语联想——都会发生。第二，对后期曝光的认知反应与对初期曝光的认知反应具有相同的评价基调。例如，如果刺激在第一次呈现时激发了积极思想，那么该刺激第二次呈现时所激发的新想法也会是积极的。随着曝光的增加，刺激所激发出的这一单方面的想法就会“增强”。

单纯思考。即使没有重复曝光，人们只是对刺激物作了简单的思考，认知反应的评价一致性（evaluative consistency of cognitive responses）模式也是显而易见的。让我们看一下心理学家阿贝·特瑟（Abe Tesser）所进行的关于“思维极化”的有趣研究。在这一研究中，被试对“卖淫应该合法化”等涉及社会和政治问题的陈述句进行赞成或反对的评定。在每一次评定后，要求被试花几分钟时间，对陈述句进行思考。在思考之后，实验者要求被试对陈述句再次进行评定。结果会怎么样呢？大多数被试的态度出现了极化。最初的赞同者在思考之后更加赞同，而最初的反对者在思考之后更加反对（Tesser&Conlee， 1975）。研究者通过使用类似程序的系列研究发现，思考能使人对不同客体的态度产生极化，这些客体包括人、艺术品、时装以及橄榄球战术等（Tesser， 1978）。

评价一致性原则。不论刺激是否被呈现，对刺激进行思考似乎会产生以下两种趋势：（1）产生与已有态度在评价上相一致的认知；（2）使已有的认知更加趋于一致。特瑟（1978）认为，产生这种趋势的原因在于，我们的每一个态度，部分地反映了我们为理解态度客体而形成的一个心理框架，也就是心理学家所说的图式（schema）。关于态度客体的思考，在很大程度上是在相关图式的引导下完成的。它引起了一个思维的过程，而这一思维过程进而引发了那些支持该态度的记忆和联想，这些记忆和联想又与这个心理框架相匹配。所以，我

们思考或联想得越多，一致性的思维就会积聚得越多，我们的态度也就会变得更加极端。

因此，大多数人习惯于以一致性的方式进行思考。人的基本心理过程进一步受到来自文化的一致性需要的推动；我们在前面的章节中讨论各种社会影响现象时，已经对此作了说明（Giacalone&Rosenfeld，1986）。你可以在以下几方面中体会到一致性思维及其相关的过程：（1）我们更多地关注支持而非反对我们决策的信息，（2）对混合信息的偏差解释；（3）对令人不快的信息的抗辩。但是，评价一致性原则有什么实际意义呢？

评价一致性原则为引入极端的态度提供了一个实用策略。这一策略的诀窍在于首先引发影响对象对某一产品、观点或其他客体形成略微喜爱的反应。然后，你必须设法使这个被影响者对这一态度客体进行思考和进一步反思。如果这个客体是一个社会问题，那么可以通过包含着强有力论证的说服信息来获得正面反应。那么，你又将如何鼓励更进一步的思考呢？也许你可以通过使说服信息与你的影响对象产生个人关联，或者通过排除所有会减少思考时间，降低思考能力的分心事物，来达到这一目的。正如我们在第4章中所了解到的，个人关联性以及没有分心物是让强有力的信息具有说服力的两种条件。

广告歌——广告词。如果态度客体是一个产品，我们可以通过令人愉快的前期广告来让人们喜欢上它。然后，就该重复曝光了。一个有效商业电视广告的关键是，在能够唤起积极情感的背景中呈现该产品。如果巧妙地做到了这一点，那么情感与产品就发生了关联，为通过重复曝光和单纯思考来极化那些情感奠定了基础——使被唤起的情感更加积极。因此，男用古龙香水的广告中总是会出现一位性感美女，她不仅看上去赏心悦目，而且在男士们无穷的幻想中更赏心悦目。通过展示球场上超级球星们穿着耐克或锐步球鞋的雄风，使一般

的篮球爱好者体验到了豪言壮语般的高昂情绪；而汽车购买者观看了驾驶“美国人的心跳”穿越美国的情景后，必然产生爱国主义的自豪感。

获得积极情感一点都不神秘。以“婴儿潮”中出生的富人为目标用户的广告，频繁地使用了20世纪60年代到70年代初期的经典摇滚歌曲。的确，这些歌曲或其翻版，已经变得比那些原创的广告音乐更加流行。随着一箱箱的宝氏提子麦片装满又清空，可爱的小小加利福尼亚葡萄干唱着“童梦奇缘”并随之起舞。伴随着诱惑乐队的“我的女孩”，美国运通信用卡通过愉悦的视觉形象呈现了该信用卡所带来的美好生活。（你能发现这其中的联系吗？）甚至为人们所尊崇的披头士乐队的歌曲现在也出现在了商业广告中。这种利用老歌的方法，虽然可能没有原创广告歌曲那么有创意，但却可能会更加有效。对于大多数的普通观众而言，这些曲调会引发积极的怀旧的情绪反应。然而，这也有风险：一些人会因此而变得愤慨，因为他们喜欢的歌曲被滥用成了商业广告歌曲！而广告商争辩道，这也无所谓。每丧失一个沮丧的购买者，就会多出几个的支持者；他们在信息呈现之后，会购买与广告歌—广告词相关联的产品。



在永无止尽的“可乐大战”中，引起对产品的积极联想是广告的主要目标。（Courtesy of Coca Cola USA）

引起最初的积极反应是引入一个新产品的第一步。但是请注意：仅仅重复曝光就能对积极影响有所帮助，因为大家都知道，即使是中性刺激，通过重复曝光也会倾向于更被喜欢。熟悉导致喜欢，可能是因为对已知的客体，我们会感觉到更少的不确定性，这有助于我们对非常基本的控制和预测需要的满足。并且，一个新产品可以通过与生产该产品的公司的形象产生关联，从而获得最初的积极印象。由于新产品是由一家知名的、值得信任的（因此而被人喜欢的）公司——例如，纳贝斯克、通用电气、柯达——所制造，所以它可能引发出积极的第一反应。

当然，在社会影响领域中没有绝对的事情。建立对产品的积极情感联系是非常重要的，但我们也必须意识到，有时这并非是必需的。在某些情况下，实际上还有一个更有效的策略：以便于记忆的方式不断重复某一产品具有出众品质这一简单信息。在过去几年里，许多人

已经彻底被“领口的铃声”（Wisk牌洗洁精）和“别挤着洁而敏（Charmin）”的广告所骚扰。然而，根据广告商们的消息，这些广告产生了作用，因为它们说服并提醒了人们这些是好的产品（Kahn，1987）。即使人们不喜欢其中的广告歌曲，但那些广告词仍然可能通过激活态度图式周围的联想网络，从而对人们产生影响。

政治活动中的重复曝光。如果态度客体是一个人，采用下述我们已经熟悉的策略必然能够提升这个人受喜爱的程度：最初曝光于一个积极环境中（以获得接纳），然后用多次重复曝光的策略（以获得更加极端和有力的接纳）。一个研究小组的确发现，在人为操纵的实验室里发现的重复曝光效应能够推广到现实生活的政治选举中。你可能会认为这是很自然的。毕竟，政治候选人和党派为了在电视与广播宣传、竞选点、挨家挨户散发传单等竞选形式中曝光，花费了大量的金钱。然而，在总统和议员选举中，当两个候选人都已经非常有名，并且有可能得到相同的额外曝光时，那么曝光效应就不那么强了。一个最有可能产生政治中的曝光效应的地方是国会初选。在这些选举中，常常有不止两名候选人；这些候选人最初都不出名，可能会花费不同数量的金钱来为自己做广告。在一项研究中，研究者曝光有助于赢得选票，但是，如果没有庞大资金的支持，情况就不一定如此了。（Drawing by Levin; 1976 the New Yorker magazine, Inc.）找到了自1972年以来美国参议院与众议院的初选记录，他们考察了以下三个变量及其相互关系：每个候选人先前的曝光数量（他初选前的知名度），候选人初选前在广告上的投入（一个相当好的衡量媒体曝光数量的指标），以及候选人在初选中的得票率（Grush et al.，1978）。



这次要用到的是康尼岛的犹太馅饼，小意大利的奶油甜馅煎饼卷，或者威彻斯特的软糖。

曝光效应以两种方式得到了证实。第一，当所有候选人（三个或更多）在初选时都不出名，并且他们都为广告制作投入了很多钱时，决定胜出的最有力因素是为获得曝光而花费的金钱。投入最多的候选人赢得了57% 的选票；而花费第二多的候选人赢得25% 的选票。第二，当某一个候选人在初选时已经有了非常多的曝光机会，例如他们可能身居要职，处于一个高度被人关注的位置，或者在其他方面非常有名，曝光效应也发挥重要作用，在这种情况下，竞选运动前的曝光量是预测能否胜出的最好指标，高度曝光的候选人在参加竞选活动时赢得88% 的选票。

复杂信息的重复

对于人物、艺术品、汉字以及英文单词而言，只要人们最初没有对它们做消极的反应，仅仅将它们重复曝光就能获得人们更多的好感。那么，对于充满了论证和推理的复杂信息，重复呈现也能够起到类似的作用吗？评价一致性原则表明，只要论证信息非常有力，能够

引发积极的认知反应，同时每次信息呈现时人们都愿意并且能够进行系统的心理加工，重复曝光就能够发挥作用。在这种情况下，对重复信息进行的持续性分析，应该就会产生一些额外的，与最初好感相一致的思想。

有两项实验曲折地证实了这一设想（Cacioppo&Petty， 1979）。实验分别以1次、连续3次，或者连续5次的方式，向大学生被试呈现包含八条合理论据信息的录音。如图5.1所示，在两个实验中出现了相同结果模式。与设想一致，相对于只呈现1次信息，当信息呈现了3次后，被试对信息具有更高的赞成度。很明显，这一影响效果伴随信息曝光次数增加而增加的发现支持了评价一致性原则。对高品质论据信息的积极反应随着曝光次数的增加而迅速增长。这一点可以从被试在最后一次听了信息后所列出的与信息相关的想法中得到证实。那些听了3次信息的被试所表现出的积极认知反应的数量最多。

但是当被试听了5次相同信息时会有什么结果呢？正如你从图5.1中所看到的那样，这是一个曲线效应：当呈现次数从1次上升到3次时，说服效果随之增加；然而，当信息继续重复呈现时，说服效果则会降低。

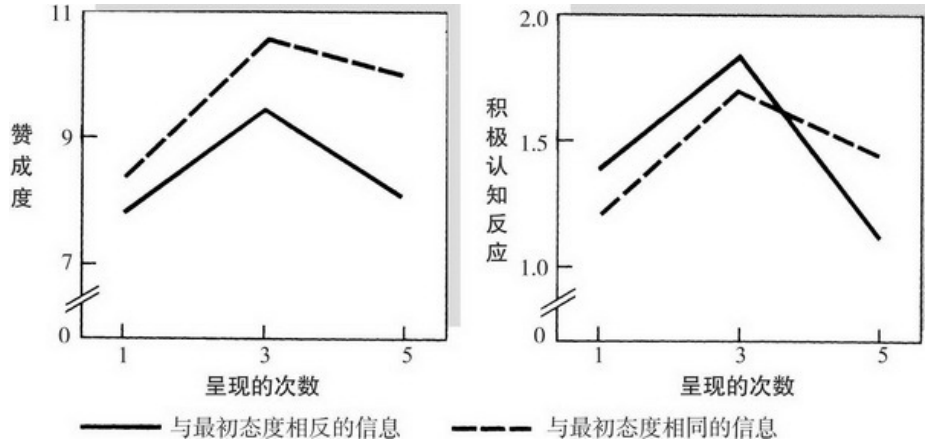


图5.1　重复使说服力增强……直到顶峰

无论被试最初赞成还是反对信息中的提议，一个论据有力的信息呈现3次比只呈现1次的说服效果更强。然而，当呈现次数达到5次时，说服的效果则有所下降。认知反应也呈现出类似趋势。第二个实验也得到了这些结果。

（资料来源：Cacioppo and Petty， 1979. Copyright 1979 by the American Psychological Association，Adapted by Permission.）

为什么当信息重复超过了一定次数后，对其的赞成程度会降低呢？须知，物极则“必反”，好事过多，多到让人对其进行重新评估时，就可能转变成坏事。相信你肯定听说过过度曝光（overexposure）。如果信息呈现过于频繁，人们对于信息的反应就会变坏。这里的原因有很多。一种可能性是思维饱和（thought satiation）（Leippe， 1983）。对信息的持续分析可能会导致个体不再以评价一致性方式对信息进行评价，从而最终导致对信息不那么积极的评价。当曝光次数由3次增加到5次，被试在实验中表现出了消极认知反应的增加和积极认知反应的减少。然而，更有可能的解释是，厌倦感（sense of tedium）会助长这种消极思想：人们会对这些信息感到恶心。最后，这种“转变”的另一个原因还有可能是所谓的心理阻抗（psychological reactance）（Brehm， 1972）。当人们感到他们选择的自由受到了外部力量的威胁时，心理阻抗就会发生。通过做出与这一外部力量的期望相反的选择来重申自己选择的自由是一种很自然的倾向。汤姆·索耶（Tom Sawyer）称之为“逆反心理”。相同信息的过度曝光可能会造成一种被信息“扼住咽喉”的感觉。你的内心反应可能就是：“哼哼，我才不会这样做呢。”



重复（以及其他一些因素）可能导致心理阻抗。

（Rose is Rose， 1988；reprinted by permission of United Features Syndicate， Inc.）

重复多少次才算过度呢？这要取决于信息本身。例如，通常情况下，信息越复杂，所需要的曝光次数越多。这是因为在这些信息中有更多的东西需要以评价一致性的方式进行学习和反应。通过呈现一些稍微不同的信息，即相同主题下的变式，就可以避免这种从积极反应到消极反应的转变（McCullough&Ostrom， 1974）。在重复呈现中提供一些新颖的东西能够让事情变得有趣，并且暗示了重复的必要性——使更多的信息被理解。另外，我们接受的信息变式，可能会促进我们用自己的知识、信念和记忆中的经验来与之建立新的联结。（回想一下你的大学课程，你希望哪些内容有更多的重复，哪些重复一次你都觉得太多了。）

下面，让我们来总结一下目前已经讨论过的东西。（你的意思是你将重复那些已经讲过的复杂信息，以便于我们能够更好地理解和接受？是的，如果你希望采纳这种方式的话）。除了过度曝光效应外，总体原则是：对一个简单或复杂信息做出的认知反应越多，那么：（1）我们关于这一信息体的态度就变得更加的极端；（2）我们的新态度与我们的信念、知识和相关态度所建立的联结就越多。把某一观点变得极端并使其深深地嵌入（到一个人的心灵里）是成功说服的标志。（就像一首老歌所唱的那样，“一遍又一遍，你不断地听到我说，我是如此幸运能够爱着你……”这一点不止针对“对物品的喜爱”也可针对“对人的喜爱”）。强烈态度的植入也为说服的持续性奠定了坚实基础。现在我们就来讨论这一点。

保持：让说服经得起时间考验

有什么直接证据可以证实那些导致了强烈和极端态度的信息具有更持久的影响吗？为了找到这样的证据，社会心理学家做了很多研究。他们首先向被试呈现一条说服性信息，然后过一段时间——几天、几周或几个月后——再对被试的态度进行测量。这些研究很值得我们关注，因为它们不仅证实了引入强烈和极端态度的重要性，还揭示了其他一些影响说服持续性的重要因素——一些可以让说服得到很好控制的因素。请记住，通常情况下，当你在购物、投票、支持一个目标或者选择一个职业时，说服者更关心你在接触了他们的信息一段时间之后的态度，而不是你在接触了他们的信息之后即刻产生的态度。

再说一次，反复而更强烈地

怎么做？更强烈地！我们已经提到，不断重复一个令人信服的信息有助于形成强烈且极端的态度。如果这种态度能够维持得久一些，那么信息的重复就可以被用来延长它对人们的影响。这一点实际上已经在几个实验中得到了证实（Johnson&Watkins， 1971；Ronis et al.， 1977；Wilson&Miller， 1968）。在其中一个实验中，被试分一遍或五遍重复聆听了一段有关反对用胸透来检测肺结核的对话（Johnson&Watkins， 1971）。实验者告诉一些被试，这一信息是源于一个肺结核方面的医学专家；而告诉另一些被试，这一信息源于一个庸医。图5.2呈现了在不同实验条件下的态度反应。

结果并不出人意料，庸医是非常不足以让人信服的，而专家的意见则赢得了非常高的接纳。有趣的是，对专家信息的接纳并没有立刻受到重复的影响。实际上，重复产生的影响在4周以后才变得明显。在4周后，在另一个看上去似乎不同的更大的调查中，被试第二次被问到与该话题有关的问题。正如图5.2所显示的那样，那些重复聆听了5次专家信息的人，在4周后的赞成度与4周前紧随信息曝光后的赞成度一

样强烈；而那些只聆听了一次专家信息的人在4周后的赞成度有所降低。这一实验提醒我们，要保持住最初的态度改变，信息的重复是必需的。

在立即后测时缺乏重复效应是否与评价一致性原则相矛盾呢？不一定。在约翰逊和沃特金斯的研究中，被试仅一次接触专家信息似乎就导致了几乎最大程度的赞成，即出现了“天花板效应”；因此，几乎没有留给重复效应更进一步增强赞成度的空间。另外，因为每次呈现之间只有20秒的间隙，像断唱一样呈现5次信息可能让被试产生了某种阻抗。

如果对似乎合理的论点的持续性思考会使人形成一种与记忆中相一致的信念和知识有“很好联系”的态度——该态度因此能够很容易地从记忆中提取，那么，重复使说服得以持续是有道理的。实践让说服效果更加完美。然而，请注意，重复的这一价值需要受众对信息进行系统分析才能得以显示。仅仅依赖于快捷但低质量的直觉线索是盲目的，因为没有对极化和态度反应的基础做必要思考。如果受众只采用直觉线索，那么最多只可能得到一点单纯曝光效应。在刚才描述的实验中，除了第一种条件，被试都明显地对所呈现信息进行了一些系统化分析，因为那些聆听了5次信息的被试能够非常好地回忆起信息的内容。

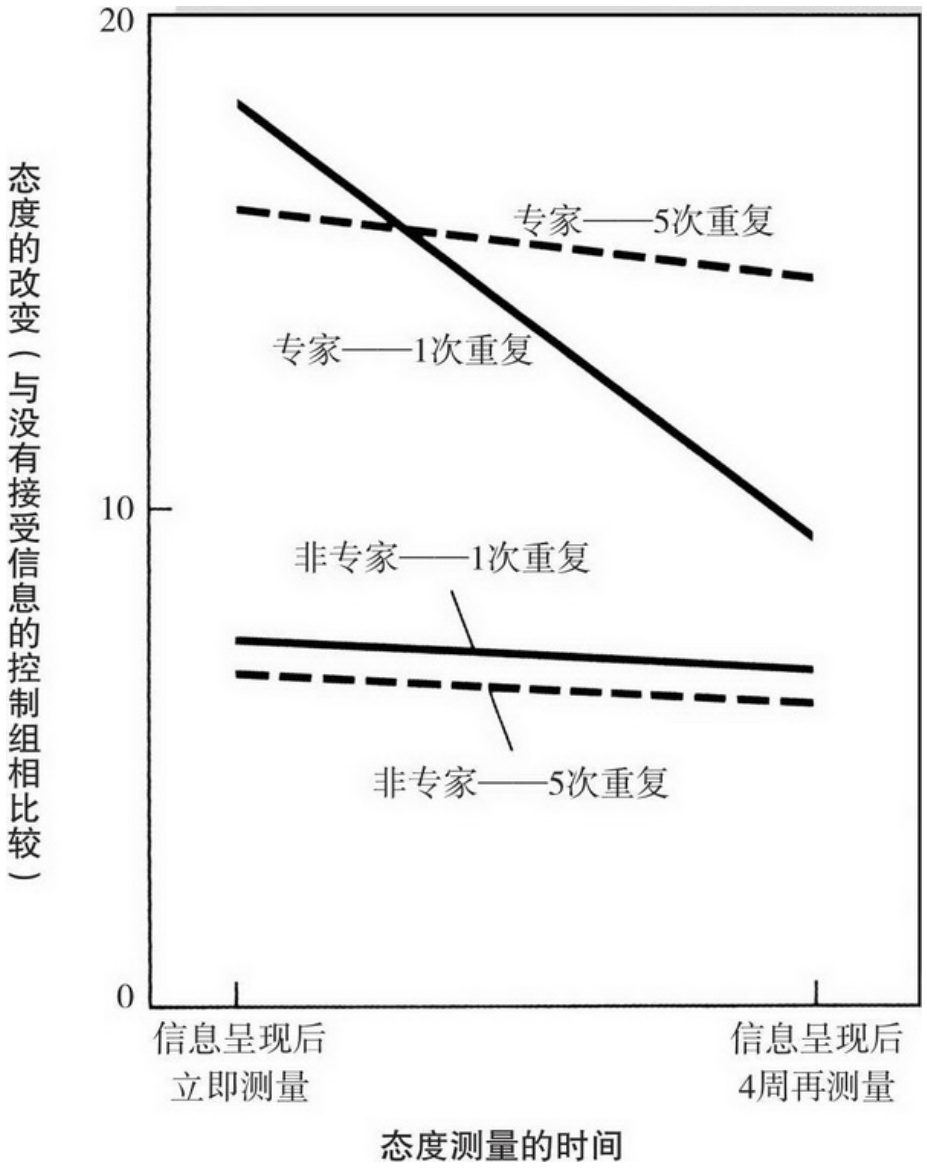


图5.2　重复信息具有更加持久的影响

被试一次或者连续5次聆听了关于胸透的信息。信息源被说成是一个医学专家或一个非专家。当信息被归结于专家时，信息具有更强的说服性影响；但是只有当这一信息被重复的情况下，这一更强的影响才会长时间地持续。

（资料来源：Data from Johnson and Watkins，1979.）

系统分析：主动的头脑产生持久的态度

无论是受到重复或是其他一些方法的促进，源于主动而系统的心理加工的态度改变是最持久的改变。我们在第3章中已经了解到，态度和行为的一些最深刻和持久的改变有时能够通过自我说服（self□persuasion）来达到。在恰当的条件下，吸烟者完全能够说服自己戒烟。儿童能让自己相信电视节目中的暴力是虚假的。自我说服之所以能起作用，是因为个体触动了他们的内部心弦，产生了一些令人信服的观念和论据；而这些观念和论据之所以能令人信服，是因为它们源自于个体自己的价值、观念和知识系统。同样的道理，不管自我产生的论据是源于对信息的积极思考还是源于对角色扮演指令的反应，这种论据都是难以忘记的。

一位研究者通过使用角色扮演的一种变异形式表明，人们自己的观念比他人的观念更能够产生持久的说服效果（Watts， 1967）。在实验中，控制组被试被动地阅读了一篇似乎很有道理的论证社会政策的600字文章（例如：“法官应该对那些青少年犯罪者更加仁慈一些”）。积极组被试则就同一政策撰写了一篇“非常令人信服的论证”文章。在某种意义上，实验组被试扮演了政策倡议者的角色。阅读组和写作组的态度改变并没有立即表现出差异。在阅读或撰写文章后，两组对所提出政策的赞成度有相同增长。但是6周以后，写作组被试自我诱发出的赞同没有任何下降，而阅读组中大多数被试的态度部分或全部地恢复到了阅读那篇文章之前的状态。此外，比起阅读组被试，写作组被试显然能够更多地回忆起这一政策及其立场——“他们自己的立场”。

主动创造的信息能够引起心智投入，并且这一投入的产物——认知反应——是难忘的。从理论上来说，阅读信息能够取得相同效果；但是，只有当受众对信息进行了大量系统的分析从而产生了众多的认知反应时，才能取得相同的效果。例如，研究表明，当通过提醒受众注意信息的高度个人相关性而提高了系统化心理加工量时，由信息导

致的态度改变就会更持久（Chaiken， 1980）。我们似乎总是能够更好地记住我们自己对某一信息的反应而不是信息中所包含的具体内容（Greenwald， 1968）。附带说一句，这一事实对于进行主动学习（active studying）——自我测验、写总结和知识整合——而不仅仅是简单地被动阅读和听讲而言，是一个非常有力的论据支持。从某种意义上说，这种积极主动投入的方式能够让你“拥有”信息，而不仅仅是暂时的借用信息。

显然，关于主动地创造信息和被动地阅读信息的比较研究进一步解释了我们在第3章中已讨论过的关于自我说服和诱发服从的研究。此外，这一研究是否暗示让人们扮演与自己相反观点的倡导者角色是一个比“向人们传递信息”更加有效的长期性说服策略呢？答案是否定的。结构化说服信息的一个很大的好处在于，信息传达者能够对信息内容进行控制。相反，即使人们能被哄骗住而产生一个与他们现有态度相反的观点，他们可能会因为知识的缺乏或一种强迫感（想一想在认知不协调情况中自由选择的作用），而去做不足以令人信服的事情。设计理想的说服信息的诀窍在于，使信息的受众对该信息形成相当多的赞成性的“自我认知反应”。

积极而丰富的认知反应，能够使说服不受发生在社会影响沙场中各种事件的影响——信息本身成功地达到其说服目的。现在让我们来考察一下这类信息后的事件，包括对信息传递者的怀疑，以及与相反论据的接触。

态度：自发的从属者

想象一下这一连串 事件：在玛丽居住的地区里，当地有线电视公司正与某一体育电视网就合同争端问题进行磋商，该体育电视网的播出内容几乎囊括了当地篮球队、曲棍球队的所有比赛。有线电视台希

望体育电视网提供“有偿服务”，只向那些支付了额外费用的用户提供服务；而体育电视网则坚持自己应该是“基本服务”的一部分——所有用户都有权利收看他们的节目。在这一事件中，双方都既有赞同者又有反对者，因此问题变得非常复杂。但大部分体育迷，比如玛丽，都认为有线电视台是坏家伙，因为它在合同沟通期间完全拒绝转播体育电视网的节目。与成千上万的体育迷一样，玛丽没有办法看到她喜爱的球队的比赛。有一天当玛丽在换台时，突然看到了一个商人模样、风度翩翩的男士正在解释为什么体育电视网应该是一个付费服务。对玛丽而言，他的论证——对玛丽来说很新颖——非常在理，给玛丽留下了深刻印象。这时电话响了，玛丽离开电视去接电话。当她回来时，她认出了这个在电视中讲话的男人是谁了：该死的有线电视公司那个令人讨厌的总裁。玛丽沉思道：“哼！原来是那个家伙。我原以为他的观点很有道理，但显然他是不值得信任的。对于他的观点我需要多思考一下。同时，我是不会为他的有线电视服务付费的。”然后她就离开了电视。

几周以后的某一天，玛丽与一个朋友讨论到了关于有线电视的争端问题。当朋友（一个狂热的篮球迷）为体育电视网的立场辩护时，玛丽打断了他的话，并给出了自己的理由；而这些理由与那个令人讨厌的有线电视台总裁在电视上给出的理由是相同的。玛丽说尽管她不喜欢有线电视台，但是她相信体育电视网应该是付费的服务。有趣的是，玛丽并没有意识到她给出的意见源于她并不喜欢的信息源。她现在成为了敌方的支持者。

睡眠者效应。上述情节不可能发生吗？不见得。事实上，在玛丽身上出现了延迟说服效应。延迟说服效应已经在许多实验中得到了证实。睡眠者效应（sleeper effect），顾名思义，是指信息并非立刻产生说服力，因为没有紧随信息之后而发生即刻的态度改变；然而，在间隔了一段时间后——可以认为是受众有“好整以暇，翌日再作打

算”的机会时，信息就变得有说服力了。睡眠者效应是卡尔·霍夫兰和他的同事们在50多年（本书英文版出版于1991年，因此，该版本里为“40多年”——编者注）前发现的（Hovland et al.， 1949；Hovland&Weiss， 1951）。但是，直到几十年以后，人们才确认了睡眠者效应产生的必要条件。

在两个具有代表性的研究中，大学生首先阅读了一篇1000字左右的文章，这篇文章反对一周4天工作制的提议，它明确地指出这样会造成许多问题，并引用了该提议会降低员工满意度这一证据（Gruder et al.，1978；Pratkanis， 1988）。准确地说，被试将这一篇文章阅读了两遍，首先是在实验者的指导下阅读了每一段落的内容，然后就写作风格再阅读一次。实验设置了三种不同条件。第一种是“清晰”条件，被试先阅读完文章，然后再回答有关文章的各种问题和他们对文章的态度。第二种是“线索先于信息”的条件，在被试阅读文章之前，先向他们呈现两条“折扣线索”；这两条“折扣线索”旨在引发一种消极反应——让被试不理会或忽略信息。一条线索源于杂志主编撰写的短文，让被试相信该短文和他们所阅读的文章刊登在同一期杂志上。杂志主编撰写的短文指出，下期杂志将要刊登一个新证据；新证据将有力地说明本篇文章的结论是虚假的，一周4天工作制不会造成任何问题，相反还会极大地提高员工的满意度。另一条折扣线索则是存在于文章前面令人讨厌的陈述中，而这样的陈述必然会引起心理逆反（例如：“所有聪明人都没有选择而只能相信”）。在第三种“线索后于信息”的条件中，在被试阅读完文章之后，再向他们呈现这两条折扣线索。

图5.3显示了3种条件下，在刚刚阅读完文章后和6周后被试对文章的赞成度——6周后的评价通过电话采访获得。你能够看到，在没有两条折扣线索时，“直接—清楚”的信息最初具有非常高的说服性；然而这一强大的说服影响在六周后却消退了。那么，在实验中两条折扣

线索具有什么效果呢？设置这两条线索的目的是制造一种低信任度和低控制性的印象，就如同玛丽对有线电视台总裁的印象一样。毫不奇怪，两条折扣线索抑制了最初的说服。但6周后对说服影响进行检验时，在“线索后于信息”，而不是“线索先于信息”的条件中，对信息的赞成度事实上随时间而有所提高。与玛丽的情况相类似，当“坏线索在后”时，被试对他们最初曾拒绝过的立场表示了赞同。

我们怎样解释睡眠者效应呢？首先我们需要知道，态度能够独立于信息记忆和引发它的环境而存在。事实上，认知科学家认为，（关于事件、人物和问题的）态度与知识在我们记忆系统中是分开存储的（Anderson&Hubert， 1963；Tulving， 1983）。考虑到态度和信息在记忆中可能的独立性，那么让我们来考虑一下那些在接触了信息之后再阅读线索的被试的经历。他们在两次阅读这一信息中获得了许多的东西，并因此拥有了最初的积极认知反应。随后出现了使人对信息产生不信任的折扣线索。这些线索引发了强烈的消极认知反应，并且这些认知反应对态度形成有非常重要的影响。毫无疑问，被试没有改变他们的态度；他们固守了他们在文章呈现前就拥有的态度——在这一例子中就是对一周4天工作制持中立偏赞同的立场。但是这并不意味着被试忘记了他们在阅读信息时形成的以信息为基础、有利于信息的反应。由此，如果这些反应比态度更好地被记住的话，那么当人们有机会再考虑这一事件时就会重新回忆起这些反应。此时，这一信息就将产生延迟效应或睡眠者效应。

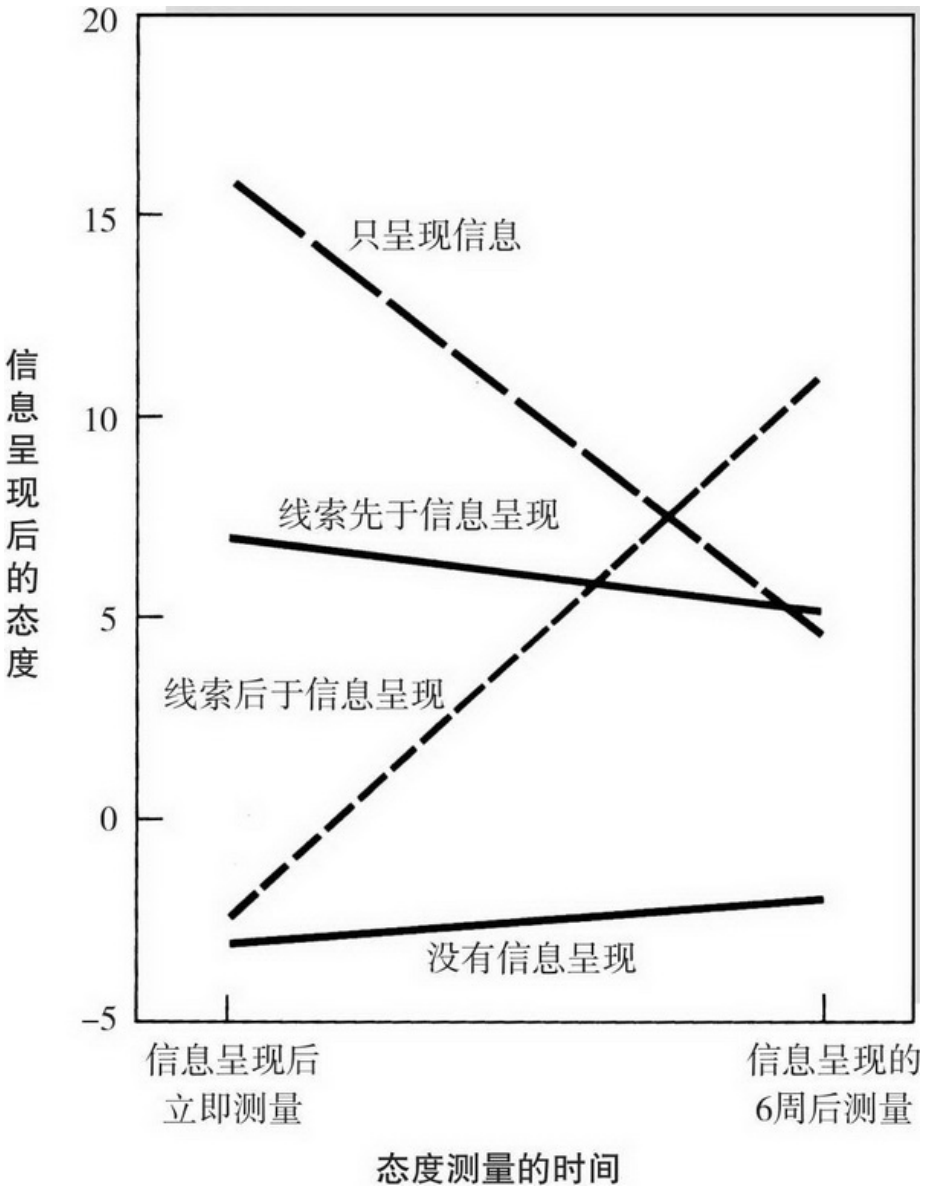


图5.3　睡眠者效应

反对一周4个工作日的信息在其单独呈现时具有说服性；但是，当暗示着该信息应该被否决的“折扣线索”在此之前或之后呈现时，则不具有说服性了。当折扣线索在信息之后呈现时，会出现延迟说服效应——睡眠者效应，即态度的改变随着时间的流逝而增强。

（资料来源：Pratkanis， Greenwald， Leippe and Baumgardner， 1988. Copyright 1988 by the American Psychological Association. Reprinted by permission）

关于沟通过程中对信息的态度和认知反应的分离存储是被称为差别衰退假说（differential decay hypothesis）的第一部分（Pratkanis et al.，1988）。其第二部分对于解释为什么态度被遗忘（衰退）得更快是非常必要的。有研究者提到：内容（以及对内容的积极反应）能更好地被习得。请记住，被试把信息阅读了2遍，并且被明确要求对信息内容进行评价。这一事实说明了睡眠者效应的一个重要条件：信息必须被仔细地分析过——被系统化地加工——所以（1）信息比折扣线索更加难忘；（2）如果没有那些折扣线索，信息可能已经具有了说服性。

睡眠者效应的形成还需要最后一个条件。请注意，如果线索先于信息呈现，就不会发生睡眠者效应。至于原因，关于边缘线索如何影响对信息的系统化加工的新知识应该能够告诉你。在被试阅读信息时，由边缘线索引发的怀疑和愤慨已经影响到了被试对信息的评价，这种怀疑和愤慨怂恿被试产生了更多的抗辩和其他针对信息的消极认知反应。其结果是，态度和认知反应在抗拒信息的立场上达成了一致，这使两者在记忆中分离存储的情况变得无足轻重。对态度或认知反应的回忆都可能产生相同的消极反应。因此，要产生睡眠者效应，折扣线索通常必须发生在信息之后呈现。

你能够想到睡眠者效应在现实生活中有什么作用吗？如果你有理由相信受众会对你所代表的公司或团体持消极态度，那么，请暂时不要就此声张，直到你将你的信息传递完之后（“……顺便说一句，我来自你们所讨厌的那家公司，但是请不要因此而抗拒你的新态度”）。

无中生有的态度。睡眠者效应代表了一类情况，即在记忆中认知战胜了情绪化的态度。但相反的情况也是常常存在的。即使那些有助于态度形成的环境、情节和信息已经被遗忘了，但是态度仍然会被保

留下来。你不是经常听到某人说：“我不知道为什么，但是我就是不能忍受X”。

态度可以独立于支持性信息而持续存在，这是我们下一章的关注点，在下一章中我们将会讨论如何抵制重要态度的改变。未经提取相关认知的态度表达与捷径思考之间的联系，在直觉判断中，表现得很明显。作为对情感、知识和信念系统的总体评价，态度是决策和行为的有效向导。你可以依赖于这一总体评价而不必深究细节。你可以利用你的态度作为行为取舍的内部直觉线索。

首因与近因：我第一还是我第二

你可能已经注意到，在睡眠者效应的研究中，6周后说服效果的最好预测者是被试首先接触到的“信息”。对于那些在信息前得到折扣线索的被试，6周后的态度与信息相对立——“坏”线索获胜。而那些在信息后得到同样线索的被试，延迟态度有利于信息——信息获胜。这一首因模式，即先期呈现的信息比后来呈现的信息有更大影响效果，与许多其他背景下对首因的研究相一致。例如，关于意象形成的研究表明，人们接受到的关于另一个人的最初信息比后续的信息在其意象形成中占有更大比重（Anderson&Hubert， 1963；Jones et al.， 1968）。在一项经典的研究中，几乎所有观察者都把一个最初表现得外向但后来又显得孤僻的人评定为基本外向的人。但是，当把相同的行为以相反顺序呈现给另一部分观察者时，大多数观察者则把这个人评定为内向（Luchins， 1957）。

首因效应（the primacy effect），顾名思义，植根于类似引发思维极化和偏差解释过程的知觉和认知加工过程。最初的印象形成了一个心理图式，而这一图式是一个有偏差的过滤器，它对后来的信息

进行选择性的注意和解释。的确，这听起来很熟悉，几乎没有人能够逃脱“第一印象力量”的影响。

由于有首因效应，那么在辩论赛或法庭辩论中首先呈现观点的一方是否会更有利呢？研究发现，当接受相反信息与态度测量之间有一段时间延迟时，首因效应通常会发生作用（Miller&Campbell，1959）。想象一下这样的情境，首先呈现事件赞同方的意见，然后紧接着立即呈现反方意见。双方都陈述了自己的观点。其中一半最初犹豫不决的受众在第二个信息（反方信息）呈现之后立即进行了投票，而另外一半受众则在一周以后才进行了投票。那些一周后投票的受众倾向于稍微赞同第一个信息（赞同信息）——首因效应。然而那些立即投票的受众，或者没有表现出受到信息呈现顺序的影响，或他们会倾向于对第二个、更新近的（反方）信息更有好感，这一部分结果说明了近因效应（recency effect）（Wilson&Miller，1968）。

在第二个信息呈现后立即对态度进行测量时，个体对第二个信息的印象受第一个信息影响的程度，似乎因第二个信息在受众头脑中更加鲜活这一事实而减弱：第二个信息仍然处在受众的“工作记忆”中。但在延迟测量中，这一优势就消失了。如果由第一个信息建立了一个非常强大的图式，那么首因效应就会重新出现。这是另一个有关认知如何朝着与我们关于态度客体的图式相一致的方向偏移的例子。在第8章中，当我们就法庭审判——一个顺序效应特别突出的说服情景——进行讨论时，将更加深入地对首因效应和近因效应进行研究。

现在，让我们进行最后一步。假设你的说服信息已经成功地唤起了受众强烈而极端、并因此而变得持久的态度反应。而且，由于首因效应的作用，受众能够抵御来自反面意见的影响。这说明你的说服已经到达保持阶段：你的信息已经对受众的态度产生了持久的影响。但

是受众会如你所愿的那样行动吗？现在我们转入说服路径上最后的行动阶段——从态度改变到行为举动。

将态度转化为行为：最终的说服

在一些情况下，态度改变的保持是说服者的最终目标，甚至可能是那些主动寻求信息的被说服者的最终目标。例如，当来访者在得到治疗后形成了对自己更加积极的态度时，心理咨询师和她的来访者可能都会感到非常满意；教授可能会对他的学生有所“领悟”而感到满意。然而，在许多其他的情况下，说服者期望由沟通而引发的态度能够从内在的认知和情感变化转变为某些被期待的行为。现在让我们来探讨一下与“态度—行为”这一联结有关的因素：这一联结是否会形成，何时形成，以及联结的强度有多大。

超越态度的情境力量

尽管我们通常重视一致性，但是我们并不总是以与我们的态度和信念相一致的方式来行动。的确，我们所探讨过的许多社会影响过程都依靠情境因素的力量来征服个人因素——个人先前的信念或价值。

让我们回顾一下，在阿施的团体从众研究中，许多被试公开声称，他们把两条实际长度非常不同的线段判断为长度相等，是为了应对他们所在团体的虚假共识所导致的社会压力。但是，当被试的判断不被团体中其他成员听到时，这种与团体的一致性会减少；这意味着被试公开的从众实际上不同于他们个人的信念。

类似的内部状态与外显行为之间的冲突也表现在米尔格拉姆服从实验的被试身上。这些被试同意参加这一研究，并相信他们能够帮助

另一个被试，即“学习者”，改善记忆。但是很快他们就发现自己在伤害他人而非给予帮助，他们开始表达异议。许多被试对给予他人似乎很痛苦的高压电击惩罚表现出了忧虑。然而虽然他们口头上表达了异议，但是他们并没有不服从。被试的电击行为更多地受控于强大的情境因素，而不是伤害学习者的动机、其他反社会的态度或者在研究开始时被告知的有关这一研究的积极价值的控制。

重要的他人。正如我们在本书中已经看到的那样，通常，社会情境中的人才是社会情境中最有力的影响势力。如果我们仅仅注意自己的态度，那么陌生人甚至都可能使我们以自己不情愿的方式行动。艾伦·芬特（Allen Funt）的电影《偷拍》（Candid Camera）[《完全暗藏的录像》（Totally Hidden Video的前身）]在许多情节中利用了这一有力的影响原则。其中，最著名的一个情节是，当一组陌生人在电梯中一起转向后方或其他任何方向时，一个没有疑心的电梯乘客也跟着转向。

既然陌生人在这种瞬息即逝的情境中都能够对人们的行为产生影响，那么想一想在日常生活中与我们有重要联系的人会对我们产生什么样的影响。因为正在学习芭蕾的小女儿非常喜欢芭蕾，所以一点也不喜欢芭蕾的父亲，可能会去购买昂贵的芭蕾舞演出门票，并且尽职尽责地，以满面笑容而且感兴趣的样子，陪妻子和女儿看完整场演出。一个对堕胎合法化存有疑虑的年轻女性，在其赞成人工流产的朋友面前，仍然可能会拒绝接受反对人工流产的文献。一个高中生是否会吸毒，在很多程度上取决于他的朋友是否吸毒。（在许多情况下，“毒友很难成为真正的朋友”）。

理性行为理论（the theory of reasoned action）（Ajzen&Fishbein， 1980）强调重要的他人在态度—行为关系中的作用。图5.4描绘了理性行为理论。这一理论指出，影响行为的一个主要

因素是人的行为意向。然而，我们现在更感兴趣的是，行为意向的两个决定因素：（1）对相应行为的态度，态度本身来自于一个人关于相应行为及其可能结果的信念；（2）主体规范，即关于重要他人是否赞成这一行为的信念。因此，在任何一个特定场合中，态度能否引导行为取决于主体规范是否赞同行为，取决于主体规范或态度对于个体的重要性。从这一视角出发，如果一条说服性信息能够塑造个体对信息主题的信念，能够塑造个体对重要他人及社会团体如何考虑这一信息主题的信念，以及他们会如何对这一主题做出反应等的信念，那么这个说服性的信息就最有可能引发态度和行为的改变。

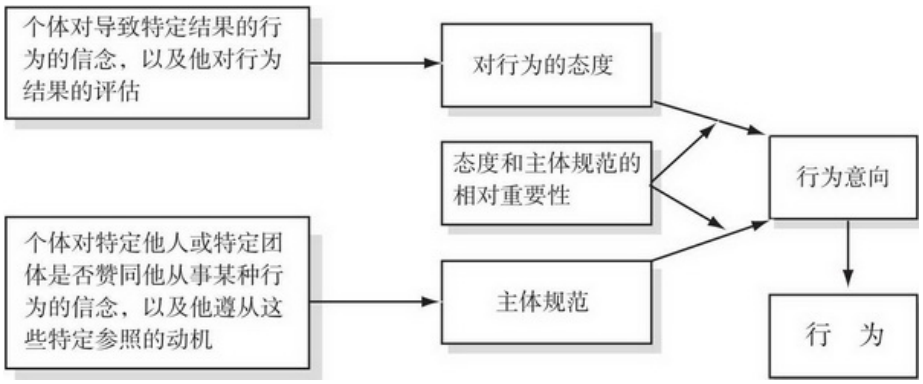


图5.4　理性行为理论

从认知链到行为的理论。箭头指示影响的方向。

（资料来源：Ajzen&Fishbein，□1980. Adapted by permission of Prentice Hall， Inc.， Englewood Cliffs， New Jersey.）

适时的不一致性。无论微妙或强大，社会压力都不是能引发与态度不一致行为的惟一情境特征。不一致的行为可能也源于对所从事事物的全心投入，例如，设法在同一时间内做太多事情，或者只是为了急于达到某个目的而忽视了与态度相一致的行为。当本书作者之一所居住的那个小镇开始一项雄心勃勃的废物利用计划时，作为一个对废物利用持有强烈积极态度的坚定环保主义者，他最近十分高兴。小镇

的每户居民都得到了一个用于放置旧报纸、金属罐和玻璃瓶的塑料容器，这一塑料容器每周会被清理一次。居民只需将这几类材料的垃圾从其他垃圾中分拣出来，并每周一次地把这一容器放到门外以供回收。多棒的想法啊！作者与他的家人立刻开始投入到了这一具有环保意识的行为中。成为一个尽责市民的感觉非常好。

然而，分拣和储存这些可回收物品会让人觉得厌烦，而且回收过程涉及到许多细小的麻烦和一些时间、精力的付出。作者偶尔也未能从事废物利用行为：例如，他整个晚上都在做家务，并且在眼看就要做完了，可以开始准备他第二天上午的新课时，他想起来他还不得不分拣和包装那些玻璃瓶、金属罐、塑料瓶、报纸、纸箱等等。“我已经疲惫不堪了，该死，这次就把它们全都放到同一个袋子中吧”。下一次，他就会更容易为自己为什么不做恰当的事情找到借口，为自己为什么总是不能把好意转变为“正确行为”找到托辞。

作者的这种态度—行为的不一致性，与在著名的旁观者干预研究中由研究者创设的时间压力所引发的不一致性类似；当然，在这一研究中，态度—行为的不一致性更富有戏剧性（Darley&Batson，1973）。在实验者的指示下，被试从一座大楼走向另一座大楼，去那里录制一段演说，而演说的素材是他们在研究的第一阶段思考过的内容。被试对自己穿过校园到达录音棚所花费时间的预期，是通过实验者的指导语得到系统化操纵的。研究者把被试随机分为三组。对第一组被试，研究者告诉他们，你们有足够的时间到达录音棚；对第二组被试，则让他们相信需要加快速度，才可能准时到达那里；而第三者被试则被告知，他们已经晚了，不得不匆忙地跑过去。在从一座大楼到下一座大楼的途中，每一个被试都会从一个坐在门口、不断呻吟咳嗽、衣衫褴褛的人身边走过。这个明显需要帮助的人实际上是研究者的同谋。我们感兴趣的行为是，被试是否会停下来帮助这个人。在那些不着急的被试中，有63% 的人停下来帮助了那个人。相反，在那些

“已经迟到”的被试中，只有10% 的人给予了帮助，而那些能够“准时到达”的被试，在旁观者干预中处于中间位置（45% 的人给予了帮助）。

何时乐善好施者不再乐善好施。在你完全理解为什么我们为这一研究贴上“戏剧性”的标签前，你还需要知道关于研究结果的另外两点真相。首先，所有被试都是普林斯顿神学院的学生，是一些你可以期望肯定会乐于助人的人——而不是那些大都市的冷酷居民。其次，这些神学院的学生所要演讲的内容是好心的撒马丽亚人这一寓言。在此寓言中，一个普通路人对路边一个受伤的人给予了帮助，而一名匆忙的牧师和一名利未人[1]却径自从那人身边走开。在研究的第一阶段，曾向被试提醒了这一寓言；这一提醒类似于得到了一条有助于强化对处于困境中的人提供帮助这一积极态度的信息。但是，几乎所有匆忙的被试都没有去帮助那个需要帮助的人；这样的行为明显有悖于他们的态度，显然有悖于实验情境中开始阶段引入的基本价值观。但匆忙和全神贯注确实能够导致这样的行为——即使是好心人也如此。

然而，在为这些神学院学生辩解时，我们还应注意到，在某种意义上这些学生表现出了一致性：他们迅速赶到录音棚是对实验者提供了帮助，而这种帮助正是他们在这一情境中的主要目标。被试表现出一个神学院学生应有的行为，去帮助那个需要帮助的人；在这一行为背后，可能是两种助人行为之间的冲突，而不是个人的冷酷无情（Batson et al.， 1978）。因此，个体对情境、目标的优先顺序和达到这些目标的方式的界定，在决定行为是遵循还是背离我们的态度、人格或价值观方面起了很大作用。

社会心理学的魅力在于，它关注情境与人的力量如何与我们通常所期待的他人态度——有时是我们自己态度——的行为表达之间进行互动。某一特定背景下的时间压力和重要他人是情境的两个组成成

分，这两个成分能够征服态度的激活。当情境和情境中的人是新颖的或陌生的——与我们所熟悉的不一样时，它们同样也能够对我们进行控制。于是，无论态度还是习以为常的习惯和认知策略都无法发挥作用了。这时，我们就会对如何恰当地行动感到迷惑。当我们还没有完全明白在特定情境中什么是恰当的行为，而又希望做出恰当的行为时，我们中止了惯有的反应模式，容许情境中突出的线索来引导我们的行为。我们“遵从这一引导者”；我们服从征兆、规则和似乎为共识性的反应。

当态度屈从于行为：一致性的条件

如果像态度这样的内部状态是行为的惟一决定因素的话，对社会影响的理解可能就会简单很多，并且可能会令人厌烦。另一方面，除非态度有时确实能预测行为，否则我们不妨废除态度这一概念。在没有与行为发生实际关联的情况下，态度可能是毫无用处的。幸运的是，当态度具有了某些特征时，它通常确实能够预测行为。明确地说，态度—行为一致性在以下几种情况中就是一种规则：（1）态度强烈并清晰时；（2）态度与当前情境所要求的行为相关联时；（3）态度和行为与态度系统中另一个相同成分（认知反应或情感反应）有紧密关联时；（4）态度对于个体非常重要时。对这些特征的进一步探讨将告诉我们，说服性沟通怎样以及在什么时候能够有效地改变态度和行为。

强烈而清晰的态度。相对于通过直觉决策原则而产生的态度改变，经由系统信息分析而造成的态度改变倾向于更加稳定和持久。系统化的加工会产生更多的认知反应，而这些认知反应会使作为结果的态度“被仔细地思索过”并与信念、价值观和知识形成“紧密连接”。在需要一个对态度客体进行行为反应的情境中，相应的态度应该已经存在于头脑中了（因为已经建立了许多相关联的连接），同时

应该清楚这一态度暗示了什么样的行为（因为这一态度被仔细地思索过）。只要反向的情境力量并不太强烈，就会产生与态度相一致性的行为。

支持这一推论的证据源于一项研究。在这一研究中，实验者通过变换信息的个人相关性，从而使一些被试比其他被试能够更加系统化地对信息进行分析（Leippe&Elkin， 1987）。在实验中，被试阅读到一条宣传大学政策（停车收费或强制性毕业考试）的信息；被试被告知，这一政策可能会在明年（高个人相关性）或6年以后（低个人相关性）生效。在信息呈现后，被试首先表达了对这一政策的态度；然后，在被试认为这一实验已经结束时，被告知自己有机会以自愿写信的方式向制定这一政策的大学委员会表达他们的感受。就像以相同方法操纵个人关联性的其他研究一样，高个人相关性的被试比低个人相关性的被试对信息进行了更多的系统化思考。

大多数高个人相关性的被试（占74%）以与自己的态度相一致的方式行动；他们首先表示自愿给大学委员们写信，然后确实写了与他们在信息呈现后立刻表达的态度相一致的观点。相反，在那些认为此事与自己只有很低关联性的被试中，只有21% 的人以与自己的态度相一致的方式行动。

其他研究也表明，植根于系统思考的态度比那些肤浅的态度更加能够预测行为。一项以威斯康星大学学生为被试的研究先测量了大学生关于环境保护的态度和知识（Kallgren&Wood， 1986）。几周后，研究者对下列行为进行了观察：（1）被试是否在一个支持环境保护的请愿书上签名；（2）他们参与一项新的废物利用计划的程度。研究发现，相关知识丰富的学生比相关知识匮乏的学生更倾向于以与他们先前所陈述态度相一致的方式行动。

也有研究表明，通过对态度客体或事件的直接经验形成的态度比通过间接方式形成的态度，对行为更具有预测力（Fazio&Zanna，1981）。这类研究的一个例子是，先分别以两种不同方式向被试介绍5种类型的智力难题。一种方式是，允许被试以通过解答这些难题的方式来直接体验难题；另一种方式是，被试通过观看实验者描述智力难题以及相关解决方法的方式来间接体验难题。接着，通过让直接体验者和间接体验者评定每类智力难题的趣味性，来揭示他们对每类难题的态度。在评定之后，被试有15分钟“自由娱乐”的时间，他们可以在这期间尝试解答自己所选择的智力难题类型。研究者观察了每个被试尝试解答每类智力难题的次数，这种方法清晰地测量了指向态度客体（智力难题类型）的行为。对于那些通过直接体验而形成自己态度的被试，态度预测了行为。一般来说，直接体验的被试在那些他们最喜欢的智力难题上的尝试次数最多；而对他们最不喜欢的智力难题的尝试次数最少。相反，对于那些通过间接体验而形成态度的被试，态度与行为之间的一致性很小。

直接经验的影响并不局限于解决智力难题上。对于那些花费很多时间与吸烟者在一起的青少年，他们对吸烟的态度能够更好地预测他们开始吸烟的意向（Sherman et al.， 1982）。同时这一关系还应扩展到行为上，因为意向常常引导行为（见图5.4）。类似地，对于那些有过母乳喂养经历的母亲，对母乳喂养的态度能够更好地预测她们是采取母乳喂养还是人工喂养（Manstead et al.， 1983）。

为什么对态度客体的直接经验能够产生如此巨大的差异呢？主要原因似乎是，基于直接经验的态度比基于间接经验的态度更加强烈和清晰。通过对态度客体的直接体验，我们能够更加了解态度客体；最重要的是，我们对态度客体的了解与我们应该如何行动，以及行动的结果是什么有直接的关系（Fazio&Zanna， 1981）。相对于仅仅被动

地接触情境的信息特征，个人经验还倾向于涉及更多的情感卷入。与这类知识相关联的态度将是行为的一个明确向导。

这些发现对说服性信息有什么意义呢？首先，因为说服性信息主要来自于间接的信息源，这阻碍了信息引发态度改变进而转变为行为的效能（请注意，与诸如角色扮演或认知不协调性短文撰写等自我说服过程相比较，源于间接信息源的信息其效能相形见绌。尽管角色扮演并不真实，但它比被动地聆听更加接近于直接经验）。其次，效能受阻的原因也同时提供了改进信息效能的途径。信息的构建应该有利于受众以生动具体的形象来思考问题或态度客体，这些生动具体的形象应该对行为有明确的意义。

这就是电视商业广告常常采用使观众“身临其境”的意象的原因。有不少你所熟悉的行为意象：想象一下你在地中海俱乐部的假日；坐在一部性能优良的汽车后座上时，感受着“精美的科林斯皮革”，体验平稳的行驶（从驾驶员视角拍摄的镜头）。关于酒后驾车的公益广告可能会涉及一系列的行为；把你的车钥匙拿给酒吧的男招待，让他为你叫一辆出租车，然后出租车将你安全舒适地送回家。这样，你就会懂得，这种负责任的行为并不像看上去的那样困难和令人窘困。

一旦极富创意的广告人创造了这类行为意象，视频媒体就具有了让观众替代性地体验感兴趣产品的能力，这正是视频媒体的巨大优势。然而，发挥视频媒体优势的底线是，当个体接触到态度客体时能够自动激活强烈而清晰的态度（Fazio， 1990）。这是获得态度—行为一致性的关键。在态度能够引导行为之前，态度必须能够从记忆中被提取出来，并且能赋予个体关于如何行动的清晰线索。如果态度客体不能够激活强烈而清晰的态度，那么就为情境因素对行为产生更大影响打开了方便之门。

相互关联的态度。态度客体本身常常出现在一个复杂情境中。因此，某一态度的激活可能伴随着对同一情境中其他客体或事件的多种态度的激活。换句话说，复杂情境可能会激活复杂的评判，从而阻止某一特定态度向特定行为的直接转变。例如，一个业主对高质量的公共教育和把大量财产税投入到公共教育领域持有积极的态度；但是，他仍然可能投票反对某一教育预算的提案，因为这一提案涉及到大幅度提高财产税。这是一个态度—行为的不一致性的突出例子吗？在一定意义上说，是这样的。另一方面，这个例子可能还涉及其他态度和信念。这个业主的反对票可能是基于对当地学区的行政部门和教育董事会的消极态度；基于这样一种信念，即教育税的增加主要有利于教育管理部门，而这些部门的机构过于庞大并且得到了过多地投入；或者基于这样一种信念，税收的大幅度提高对于个人而言是个很大的经济负担。因此，上述行为可能涉及到大量相冲突的态度和信念。对行为有最大影响的态度，通常是在要有行为反应的情境中最重要或者最突出的（最充分被激活的）态度。

同时，与这类行为有特定关联的态度，对行为会有更大影响（Ajzen&Fishbein， 1980）。概括化的态度（“我赞同由地方税收支持的高质量公共教育”）倾向于预测在许多场合下人们一般会如何行动。而特定的态度（“我反对奥克兰公立学校的财政预算”）则预测特定的行为——在这一例子中，可能是对那个特定预算的表决，或至少是在当地学校董事会上反对这一预算的发言。因此，当试图劝说人们形成一个特定的态度并按态度行动时，说服性沟通者的论证需要直接陈述特定问题或客体的价值，以及明确推崇的行为。

基于情感的态度与基于认知的态度。正如我们在第1章中所讨论的态度系统这一概念那样，态度既以情感为基础，又以认知为基础，而后者涉及信念和知识。正如你可能期盼的那样，某些态度包含着一个特别有力的情绪成分。例如，一个体育迷对当地运动队的忠诚，可

能主要是一种情绪上的依恋，而几乎没有认知性的“合理化”。而另外一些态度则主要基于“无情感的”认知和信念。你喜欢一门课程不是因为它“让你变得兴奋”，而是因为你相信这门课程为你提供了达到你个人的重要目标所需要的基本知识和经验。

一种成分（情感或者认知）可能是某一特定态度的支配性基础（Mill□ar&Tesser， 1986）。这有助于解释广告界中的某些神奇之处。通过富有感染力并令人难忘的商业广告，产品可能也变得更受公众喜欢，但在销售上却没有获得更大利润。Alka□Seltzer消食片的广告便是一个例证。在20世纪70年代早期，几个有关泡腾片的有趣而吸引人的商业广告大量地出现在了电视广播中。广告中包括了一些带有令人难忘的广告语，例如在一个可怜的家伙吃完了一整个比萨饼或一整盒巧克力的镜头中出现的广告语：“我不敢相信我居然把所有的东西都吃掉了”。同样还有“扑通、扑通、噗哧、噗哧，哦，让人感到多么的轻松啊！”实际上，这些广告语在一段时间内变成了一种流行的表达。公众喜欢这些广告，并且报告了对这一产品的积极印象。然而，Alka□Seltzer消食片的销售额在整个20世纪70年代都在下降（Kahn， 1987）。为什么呢？

部分原因在于，这是有关态度和行为（购买）分别与产品的态度系统中不同成分发生联系的一个经典案例。消费者对Alka□Seltzer消食片有一个积极意象，这一积极意象主要由好感构成；而这种好感本身源于令人愉悦的广告和极其熟悉的品牌名称。然而，消费者的购买习惯则更多地是基于认知性的考虑，即哪种溴化物对他们偶尔不适的肠胃 来说是最有效的。新产品似乎是“新近开发的”；并且广告定位于导致肠胃 不适的更时髦的病因上（日常压力而不是饮食过量）；这样，这一新产品更加被看作是对药品的一个理性选择。于是，引导购买行为的态度是基于与购买决策最相关的一个因素：这一新产品是当今健康问题的最佳产品。广告中设定的过分进食情节，可能让人们为

自己过去的过度放纵而感到内疚或尴尬。如果这样，那么广告中对那些可怜家伙的嘲笑会激发起一种消极的个人情绪，这种个人情绪可能会把Alka□Seltzer消食片与令人不快的情感联系起来。在近几年里，Alka□Seltzer消食片的广告设计师已经明白了这一点。因此，他们新近的广告强调的是，现代生活方式的压力和偶尔的暴食。

信息生产者的一个更高的境界是，信息应该涉及并鼓励与态度成分相关联的认知反应，这些态度成分应该是与行为有最大关联的。如果行为基于信念和可得信息，那么就应该提供理性思考或者让受众自己产生理性思考。如果情感很重要，那么就关注情感。

人们对自己关注的问题的态度。显然，人们更倾向于对具有个人重要性或个人相关性的信息，而不是几乎与个人无关的信息，进行系统化的思考。通过思考而形成的态度可能更加强烈，并更有可能转变为与之相一致的行为。有趣的是，信息的个人重要性可能会增强态度—行为一致性，即使这种个人重要性与更强烈或更丰富的态度无关。一项在密歇根州立大学进行的研究，考察了大学生对一项1978年提案的态度在多大程度上预测了他们会打电话力劝人们投票反对这一提案的意愿；这一提案内容是要求把密歇根州合法饮酒年龄提高到21岁（Sivacek&Crano，1982）。毫不奇怪，样本中的大多数学生（85%）都反对这一提案。但根据其反对的态度而采取行动的意愿，则在很多程度上取决于这一提案是否会给大学生自己带来不方便。在法律生效时已经年满21岁的反对者中，只有很少一部分（约12%）愿意打电话。相反，那些在法律生效时还不足19岁并因此要多“忍受”2年或者更长时间的反对者中，有47% 的人愿意打电话。

人们根据他们自己对问题的态度来行动，有时不管是什么问题。如果问题不是那么重要，那么情境因素，例如时间压力（“我这周有比打电话更重要的事做”）和其他相关态度和情感（“我认为给一个

陌生人打电话会让人很尴尬”），就会发挥更大作用。聪明的信息生产者会强调当前态度的个人关联性。

对说服的奖赏来之不易

现在，我们达到了最终的说服——符合说服者意愿且有意义的行为改变。成功地达到这一目的并不容易，这就是为什么聪明的影响者常常会选择一些依从技巧，例如我们曾经在第2章和第3章中讨论过的那些技巧，以尽力完全绕过态度系统（至少在最初是这样）的原因。但是说服有它应得的特殊回报，特别是对新信息或新观点进行了系统化的心理加工时更是如此。这种积极思考会导致信念改变和认知重构，而通过信念改变和认知重构可以使新的态度铭记于心。当这种内化发生时，这一新的态度有望被持久地保持并且表现在未来的行为中。此时，通过说服所获得的不再是一个单一行为或是单一态度反应。相反，个体已经发生了根本性的改变。尽管我们使用了一些广告事例来说明我们的基本观点，但是你应该意识到，你灵魂深处的态度——这些态度共同构成了你的自我认同（self□identity）的一部分——来自于你的家庭、学校、朋友群体和社会中的说服性沟通。

一旦形成了强烈的态度，这些态度就会引导你思考和感受日常生活的方方面面，指导你的日常行为；此时，态度还有另外的一个功能。态度帮助你抵御各种外部影响压力使你不会有相反的想法和不同的感受，不会以反态度的方式去行动。因此，态度为我们提供了一个“心理缓冲区”，从而帮助我们抵御由新信息和施加在我们身上的依从技巧所带来的观念动摇。尽管抵御不受欢迎的影响是强烈态度的一个理想目标，然而，强烈的态度也有其消极面；它让我们变得顽固、认知僵化和不愿意考虑新的有效信息。在极端情况下，还会导致独断，使我们只通过已被过滤了的狭窄态度系统来知觉这个世界；而当

时代潮流是积极而健康时，这一态度系统不会“与时俱进”或“随波逐流”。我们下一章的关注点，是一个对影响者作为社会影响潜在目标的每个人都非常重要的问题。为什么有些人能够抵御影响，而另一些人却非常容易受到影响？他们是如何抵御影响和被影响的？我们将考察说服的阴阳两面性：抵御影响和接受影响。

小结

本章主要强调了促进说服的后两个阶段的心理因素，这两个阶段分别是：（1）态度改变的保持；（2）新态度转变为行为。这两个阶段都需要形成强烈、明确和极端的态度。我们考察了在信息呈现过程中达到这一目标的方法，描述了态度如何随时间流逝而发生改变，并且探讨了已有态度和强大情境力量在引发行为改变上的较量。

●信息的重复呈现为信息的曝光、注意、理解和接纳提供了更多的机会；而曝光、注意、理解和接纳是态度改变所必需的四个阶段。重复同样也有助于形成极端和强烈的态度反应。

●重复效应在“单纯曝光”研究中得到了证实。那些中性刺激或最初只是略微被人喜欢的刺激，随着呈现次数的增加而变得更加地被人喜欢。对于大多数事物，熟悉度越高，就越具有吸引力。然而，最初不被喜欢的刺激随着曝光的增强会变得更加地不被喜欢。

●从略微喜欢或讨厌到非常喜欢或非常讨厌的两极化，反映了评价一致性原则。我们按照一致性的方式进行思考：对刺激的最初认知反应引导着进一步的思考；因此，（对新呈现刺激的）新认知反应与先前认知反应有着相同的评价基调。先通过引发积极情感，然后通过重复或者其他方式促进更进一步思考，可以形成强烈的积极态度。

●只要复杂信息具有令人信服的论据，那么重复对复杂信息的作用就像其对简单刺激的作用一样。但是，如果受众的一致性思考减少，那么过度的重复可能会导致说服的衰退。同样，厌恶感或重复的被控制感可能会使重复的效果消失。

●除了可以形成强烈和极端的态度之外，信息的重复呈现还有助于态度的保持。对似是而非的论证信息进行持续思考，能够导致信息与记忆中的信念和知识形成更强的联结，从而使未来对信息的提取变得更加容易。

●使用那些旨在对信息和事件进行系统化分析的技巧，可以增强说服的保持。主动而周密的思考能够使记忆中的态度和信念产生紧密联系，进而形成相互关联的态度系统。因此，个人关联性能够促进对信息的系统分析；通过自我说服或对信息的系统分析而形成的态度比通过被动或直觉加工过程而形成的态度能够更好地被保持。

●态度与作为态度基础的信息及认知反应，在记忆中可能是分开存储的。这有助于解释睡眠者效应；睡眠者效应是指引人注目的信息其说服效果的延迟增强。

●如果在呈现正方信息后接着呈现反方信息，并且要求被试立刻表达对信息的态度，那么，在头脑中更加鲜明的第二条信息可能更具说服力：近因效应。如果直到未来的某个时候才要求被试表达态度，那么第一条信息就具有更大的影响力：首因效应。这是因为第一条信息建立了第一印象，而第一印象能够指导未来的思考。

●新的态度可能会被保持下来，但它不一定就能转变成行为。情境因素可能阻碍这一转变。即使陌生人也能够引发与个体更好地判断相对立的从众和服从。主体规范——有关标准行为方式的信念，这种

信念是——更有可能征服态度。时间压力和情境的奇异性也会对态度的惯常行为表达产生干扰。

●尽管存在着情境性力量，态度在特定情形中确实能够引导行为。在此，态度必须是强烈而清晰的，并因此能够在相关情境中被自动激活。这种态度必须有一个牢固的知识基础并通过系统化的加工而形成，或者是通过直接体验态度客体而形成的。

●态度—行为一致性的第二个条件是，态度与当前的行为有关联。情境激活许多态度；最特定的态度对特定的行为产生最大的影响。态度—行为一致性的第三个条件是，态度和行为应该与态度系统中另一个相同成分相关联。基于情绪的态度可能无法引导那些认知的和理性的行为决策，但的确能够引导情绪性行为。最后，人们以与其在重要问题上的态度相一致的方式来行动。

问题与练习

1.一个朋友告诉你：“对于那些Beebop牌运动鞋的广告，我看得越多我就越讨厌它们”。这一消极曝光效应是如何产生的呢？从重复效应研究与理论的角度对你这个朋友的反应进行分析，并思考Beebop牌运动鞋的厂商应该如何来改变这一状况，代之以“熟悉产生喜爱”。

2.就像直接体验态度客体那样，通过撰写短文进行自我说服能够形成一种强烈的新态度，而这一新态度能够引导人们的行为。现在你惟一的影响工具就是说服性信息。你应如何构建和传递说服性信息，从而（通过改变你的受众）发挥自我说服和直接体验的效用呢？

3.琼斯教授在政治上是一个自由主义者，因此，她所在学校的那些保守学生认为，她的观点不太具有说服性。但是她关于社会改革有一些她自己的观点，她希望这些学生能够接纳并记住这些观点，因为这些学生将在未来社会中扮演有影响力的社会角色。她知道，只要这些观点没有与她自由主义者的形象混为一体的话，那么学生们可能会喜欢这些观点。请根据睡眠者效应和评价一致性原则，为琼斯教授提供一些策略。

4.根据在这一章所学的新知识，对你（在前一章的练习中）所设计的一个有效献血活动进行分析，指出如何克服阻碍把态度转变为行为的因素，并设法让献血者的态度保持不变。

[1]利未人（Levite）：在圣经中，利未部落中非亚伦后裔，被选中去帮助祭司管理圣堂——译者注。

第6章 影响的抵制与接受：说服的阴和阳

顽固的头脑：抵制遵从和选择性遵从◆克服抵制：解放极权主义的自我◆另一个极端：说服是轻而易举的事◆偏见：一种致命的态度◆最后提示：做一个开放而不人云亦云的人

回想我们这一生中所经历过的事情，你会发现一种不可思议的矛盾。一方面，我们一直把人类看作非常温顺的动物，只要有稍微的督促，就足以使人们认可那些违背他们个人态度的立场。如果这种督促过于微弱，使人们相信他们是自主地决定对某一立场的认可，那么他们就依据自己公开的行为来改变个人态度。人们也会服从实验者的命令去惩罚他人，会改变自己对知觉到的现实的判断以顺从不正确的多数派，并且允许自己被所谓的专家说服——即使专家的论据缺乏说服力。我们注意到，无数的消费者购买了在广告中频频出现的商品，而这些商品是他们根本就不需要的，或者超出了他们的支付能力，甚至对他们的健康或安全是有害的。此外，美国有数以千计的邪教徒，每天都有人加入这些异教。这是一个常见的影响者的案例。

另一方面，我们也注意到，说服性信息——即使是强有力的信息——也常常毫无效力。人们常常忽视那些他们感到会对自己的信念造成威胁的信息，如果无法忽视就进行反驳，如果无法反驳就尽可能予以歪曲。这就像你不可能让老顽固养成新的习惯一样。而且，总有相当的少数派能够抵制来自地位、权力和多数派影响的巨大社会压力。即使在面对米尔格拉姆服从研究中那种强大情境压力时，也能在许多人身上看到这种对影响的抵制。

因此，人们对影响企图（influence attempt）的反应非常不同，从顽强的抵抗——宁愿为了自己的信念而遭受痛苦或牺牲——到对旨在改变他们思想和行为的任何影响企图的易感性和轻信，而这种易感性和轻信使他们承受着巨大风险。在这一章里，我们将探讨在说服所引发的态度改变的连续体上的两个极端，对似乎不惜任何代价拒绝接受说服的那些人和太容易接受说服的那些人予以特别的关注。首先，我们将讨论对影响进行抵制的动机和思想之下的心理过程。然后，我们将讨论怎样才能克服抵制——什么样的影响技巧可以成功地渗透进一个封闭的或顽固的大脑。最后，我们将讨论一些太容易受到影响的反例，以及必要时助长抵制的那些因素。

在闯入这些极端反应者的领域之前，慎重是必要的。乍一看，似乎做一个抵制者是有价值的，而做一个顺从者则存在危险，就好像他们是一个从好到坏的连续体的两端。但实际情况并不总是这样。只有对非法的权威、破坏性的邪教、危险的同伴群体、奸诈的商人、虚假的广告以及生活中形形色色的其他类似事物的这些令人讨厌、不受欢迎的社会影响进行抵制时，抵制才是有益的。但是，如果抵制意味着不听从医师的专业性建议，或者拒绝停止不安全、不健康的行为或种族偏见，那么抵制的益处就殆尽了。抵制的一种表现可能是，一个顽固、武断、思想封闭的人把各种积极、消极的社会影响统统拒之于门外。我们必须知道，这种形式的抵制无论对于个人还是社会都是无益的。当影响来自于被社会所接纳并以我们的最大利益为出发点的那些人，例如尽职的父母和老师以及其他可信赖的榜样时，对影响的易感性也未尝不是一件好事。

顽固的头脑：抵制遵从和选择性遵从

现实生活中，一种更强的挫折感来自于不成功的说服，尤其是当你确信自己是正确的，而对方仍然不接受甚至无视你的观点。逻辑、数据和现实——所有的一切都不能打动这个你拼命想要教化的人。这使得你不仅开始怀疑你的这个朋友、孩子或者学生是否除了天上轰隆隆的雷声之外已听不见任何声音——而且只有在这个雷声伴随着一道闪电时才能听见。的确，当人们的个人认同、习惯的生活方式或者社会联系感与他们对特定问题的立场紧密相联时，他们对这些直接牵涉到他们个人的问题是非常固执的（Krosnick， 1988）。例如，对反堕胎主义者来说，他们关于堕胎的观点比他们对每小时55英里限速的看法更不可能改变。没有什么论证能够使基督教的原教旨主义者相信进化是“上帝的工具”，可是逻辑推理却可以使同样的这些人相信美国的燃油税应被提高。卷入的根源与多样性，以及卷入如何影响说服信息的方式，是理解为什么一些态度即使在相反观点更具有说服力时仍然难以改变的关键。

在考察卷入对抵制说服的作用前，我们必须阐述一个重要的论点：即使是那些关于与自己无关的、未卷入的事物或问题的态度，也有可能深深地蚀刻在心灵深处。了解这一看似奇特的事实是非常有益的，因为对细微态度改变的抵制反映了其背后的最基本心理机制，即所谓的信念与态度的坚定。对态度改变的抗逆始于认知结构，而态度及其所支撑的信念是嵌入在该认知结构中的。

结构的效力：坚定性的认知基础

在一个有趣的类比中，安东尼·格林沃尔德（1980）把人类心理比喻成一个极权主义国家。在格林沃尔德看来，我们拥有一个“极权主义的自我”。这个比喻的一个重要依据是：就像非民主的极权主义政府抵制社会和政治的变革一样，人们抵制认知改变。极权主义政府扭曲事实和篡改历史以使其符合“自己的政策方针”。同样，人的心

理会对信息进行选择和解释，使其与自己已有的信念和态度相符合；甚至会“篡改”记忆，以便使过去的行为和思想与现在和预期的行为相一致。人是“认知保守主义者”，因为他们拒绝改变自己关于外界客体的思想和评价。当然，这一断言也适用于我们在前几章中描述的一些心理过程，例如，对与态度相一致信息的选择性注意，把模棱两可的证据按照与自己态度相一致的方式来解释，以及认知不协调的降低。这里要补充非常重要的一点：这种保守主义的力量要远远大于到目前为止我们对它的了解；同时，保守主义并不需要意图和愿望（例如对一致性的需要和维持积极自我意象价值的需要）的支持。我们态度结构的心理指向效应（mind□directing effect）足以构成了坚定性。一些研究的例证很好地说明了这一点。

寻找，你就会有答案（你自始至终相信的事物）。尽管良好意图是客观的，人们还是倾向于以一种有利于证实他们自己关于事物的信念或“工作假设”的方式来收集信息。这一原理最早是在一项关于人们如何检验他们关于他人人格特征的直觉的研究中（Snyder&Swann，1978）得到证实的。该研究让一群女大学生对一个人进行访谈，目的是为了确认这个人是否具有某一特定人格特质。研究者对其中一半女大学生说，这个被访谈者可能具有外向型人格特质；而告诉另一半女大学生，这个被访谈者可能具有内向型人格特质。研究者给每个女大学生一个包含26个问题的清单，要求她们从中选择12个问题向被访谈者提问。在这个问题清单中，一些问题事先已被鉴定为适用于提问已知具有外向型人格特质的人，例如：如果你想使一个聚会的气氛活跃起来，你会怎么做？另一些问题则被认为是适用于已知具有内向型性格的人，例如：什么因素使你难以向人敞开心扉？

访谈者会采用哪些问题呢？研究发现，她们非常频繁地选择了那些已经蕴含了她们的假设的问题，即那些能得到她们所期望的结果的问题。那些检验“被访谈者具有外向型特质”假设的女大学生，主要

使用了那些适用于提问外向者的问题；而那些检验“被访谈者具有内向型特质”假设的女大学生，则更多地选择了那些适用于提问内向者的问题。

这当然不是检验假设的好方法。如果你怀疑某人具有内向特质，又向这个人提一些旨在证实这种怀疑的问题，你所诱导出的答案当然就会证实你的假设——即使你的假设是错误的。例如，设想一下，一个外向的年轻女性会如何回答这个问题：什么因素导致你难以向人打开心扉？尽管她可能是外向的，但她也无疑会经历过一些难以倾吐心声的情境。因此，她会努力给出一个深思熟虑的回答。她可能会回答" 嗯，我在父母的同龄人面前有一点拘谨，而且，一旦我和某个人的关系开始变得紧张起来，我就很难再向这个人倾吐心声。”或者诸如此类的话。仔细琢磨一下这个回答，它是表示内向，还是外向呢？并不能肯定；至少如果听者没有先入之见的话，是不能肯定的。但是，如果你早就猜想她是一个内向的人，这个回答就会成为证实你的猜想的证据（“啊哈，在她退缩本性后面原来存在这些与亲密关系有关的问题和父母权威的印记”）。而且，无论如何，这个答案也不会给出任何符合她实际上是个外向的人的线索——这与你所相信的刚好相反。

社会心理学家把这种可以确保得到信念—支持的答案的提问方式称为确认策略（confirmatory strategy）。这种策略并非有意识地扭曲事实。其根源是信念（或态度、假设）引导和组织思想的作用。信念自然地会给大脑提供正面例子——与信念相一致的行为。因为在一个人的思想和记忆中有很多这样的例子，所以这些例子也就成为了他提问的目标。信念的这种直接影响进一步得到一种自然但却错误的倾向的支持，即把正面例子当成一种特质或一种关系的充分证据（Crocker， 1981）。例如，少数内向行为或许就被作为内向人格特质的“证据”。但是，真正的证据同样要求知道负面例子的相对频

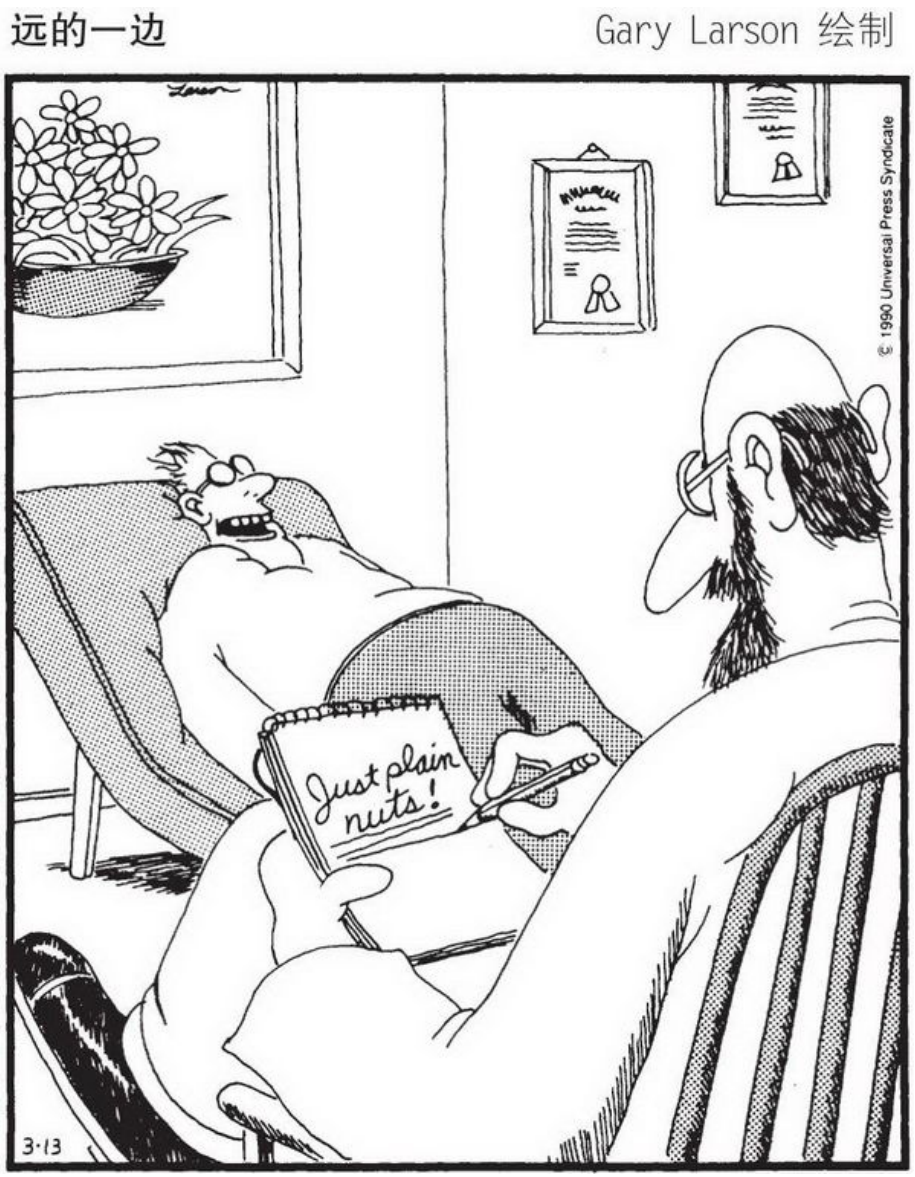
率，对于上述研究，负面例子是指非内向的或外向的行为。确认任何假设都需要有关于该假设被否认、不适合或不被支持的频率的证据。关于什么是“证明”一个人的假设所必需的条件这一简单事实，却常常被忽视。

所以，在收集与自己的信念有关的新证据时我们形成了一种常态偏差，这种偏差助长了我们刚刚讨论过的确认策略。你可能会回想起，人们有选择性地注意支持性信息的习惯，以及在社会比较中一般总是寻找与自己相类似的他人的习惯——这些习惯同样也会导致对他们信念和态度的正确性的确认，而不是对他们信念和态度的正确性的否认。

记忆（对当前信念）的作用。另一项在明尼苏达大学马克·斯奈德实验室进行的研究表明，确认策略不仅可以起前摄作用，还会发生倒摄作用，即当前信念能够影响人们的记忆（Snyder&Uranowitz，1978）。在实验中，先让大学生们阅读一个名叫贝蒂的年轻女子的传记，该传记概述了贝蒂从童年直到她早期作为一个医学专家的经历。一周后，告诉一些被试，贝蒂是一个异性恋者，而对另一些被试说，贝迪最后成了一个同性恋者。然后，要求所有被试报告他们能回忆起的传记内容。报告是通过一份详细的问卷来完成的，该问卷是专门编制的，旨在测量被试对那些可以解释为与贝蒂最终的性取向有关的传记信息的记忆。

毫无疑问，与那些相信贝蒂是个已婚的异性恋者的被试相比，那些相信贝蒂是一个与另一女性同居的同性恋者的被试，回忆出了更多与人们对同性恋者早期经历的刻板印象一致的传记信息。新的信念引导了他们的记忆搜索，使被试自以为是地认为“噢，以我对贝蒂的童年和青年生活的了解，我并不奇怪她是个同性恋者”。然而，对于同一部传记，那些相信贝蒂是异性恋的被试，却几乎没有回忆出有关贝

蒂是一个同性恋者的证据。这个研究也让我们意识到，“过去”并不是一个固定的、无法改变的事件系列，我们经常依据我们的信念和价值对记忆进行主观解释和重构。



如果确认策略盛行，治疗师就根本不会发现任何反面的证据。

资料来源：The Far Side，compyright 1987&1990， Uni□versal Press Syndicate. Reprin□ted with permission. All rightsreserved.

向前一步，请质疑我的数据（我有更多的数据）。最后，我们再来看一个极为惹人注目的“认知保守倾向”的例子。认知保守倾向是指，即使导致某种信念的信息被证明是完全不可信的，人们仍然会墨守这一信念——而且可能正是那个最初提供这一信息的人在死死坚守。在斯坦福大学所进行的一系列实验中，证明了如此奇异的坚守（Anderson et al.， 1980；Ross et al.， 1975；Ross&Anderson，1980）。研究者首先让在校本科生阅读一些虚构的信息，对于一部分被试，这些信息清楚地表明：敢于冒险的人成了优秀的消防员；而对于另一部分被试，这些信息清楚地表明：敢于冒险的人成了不合格的消防员。敢于冒险与消防员的这两种不同关系，在直觉上都是令人信服的。因此，一点也不奇怪，被试都会认为他们所阅读的信息是令人信服的，而且很容易地完成了下一项任务，即对他们在这些信息中所“发现”的关系进行解释并写下来。

实验越来越有趣。接下来，实验者要求被试忘记他们所读到的信息。被试被告知，消防员的故事和给他们阅读的信息事实上完全都是虚构的，他们刚好被随机分配去接受了两种恰好相反的信息；而且，实验者也不知道灭火的勇气和冒险的真实联系。对于欺骗了大家，实验者表示非常抱歉；实验者还告诉被试，他只是运用这些虚构的信息来研究其他一些心理过程。猜猜结果会怎样？这种彻底的不可信，的确弱化了被试对自己所发现的关系的信念——但仅仅是减弱了一点点而已。尽管不可信，原有信念还是保持了下来：那些最初看了关于敢于冒险的人成了优秀消防员的证据的被试，继续相信敢于冒险的人会成为优秀消防员；那些看了相反的证据的被试，也继续相信他们所看到的。在解释所发现的关系时，被试似乎编造了各种支持这一关系的原因和理论（请回忆第5章所谈到的思考如何倾向于服从一致性认知”）。信念现在有了“受欢迎的内部支持”的广泛基础，因此，当最初引发这一信念的“外部证据”现在已经不再可信时，这一信念仍然能被保持。

正如罗伯特·恰尔迪尼（1988）所指出的，上述研究的结论是信念和态度“长出了自己的腿”。如果通过某种影响或教育使个体在某个问题上采纳了一种新的信念或态度，他就不大可能很客观地看待该问题。对现实的解释、回忆和检验等活动都将得出支持个体立场的证据，并使得这些证据越来越强有力；甚至当最初赖以支持的证据被遗忘、反面证据或相反的说服性信息所抹煞了时，该信念也能得以保持。这仅仅是由心理及其认知结构的通常活动方式所导致的，并没有特殊的防御性动机。

卷入状态：抵制说服和接纳说服的动机基础

我们已经看到，由于人们信息加工方式的认知特征，态度与信念可以靠自己的力量得以保持。现在让我们来考察一下动机如何影响对说服的抵制。在不考虑受众的具体动机的前提下，第4章和第5章对说服进行了相当充分的讨论。我们已经看到了保持我们最初观点的一般动机，这一动机可能通常是源于我们对保持一致和正确感的渴望。因此，我们对信息的最初赞同或反对，会影响到我们对信息的注意程度和我们对信息的解释方式（Zanna， 1990）。我们也看到，对信息进行系统加工的程度，部分地取决于信息涉及的问题是否与个人具有关联性。如果与个人有关联性，个体就有可能对信息进行系统分析；如果与个体无关联性，个体就会使用基于经验的直觉规则。然而，这种一般原则忽视了两个事实：（1）信息与个人产生关联的原因可能各不相同；（2）产生关联的特定原因影响到个体对信息的思考方式。

假设有两个年轻男子，杰夫和托尼，去参加一个由犯罪和人权领域的名家主讲的关于枪支控制的讲座。在演讲过程中，专家提出了强有力的论据来支持严格的枪支控制法，根据该法律，公民私人持有手枪或某些种类的自动步枪是违法的。专家指出，与实行严格的枪支控制法的国家相比，美国每年死于枪击的人数是惊人的。然后，专家列

举了事实加以说明，例如在1985年，加拿大每500万人中有一人死于枪击，在英国这个比例是700万分之一，在日本则是每260万分之一，而在美国每2.8万人中就有一人死于枪击（Church， 1989）。同时，专家还认为，没有任何理由把枪支作为娱乐工具，例如AK□47，一种半自动进攻性武器，就曾被用于疯狂袭击一个满是儿童的操场和一个自动售货商店；大多数城市的警方负责人都支持枪支控制；而且，宪法所规定的配备武器的权利并不适用于所有的武器。

杰夫和托尼都反对枪支控制。然而听完讲座后，杰夫有一点动摇了。至少，他愿意看到禁止私人买卖某些枪支（如AK□47），也愿意支持一项要求延长购买和得到枪支之间的等待期的联邦法律。相反，托尼仍然坚决地反对任何形式的枪支控制。这两个人之间存在什么不同呢？

他们在该问题上的卷入程度并无差异，两个人都认为枪支控制问题与自己关联很大，也都充满兴趣地听完了讲座。而且他们都对演讲者的信息给予了充分的注意，并系统地分析了专家的论点。这些特点都是态度卷入的核心特征。如果满足下列条件：（1）这一问题在某些方面与个体本人有关联；（2）当遇到与该问题相关的信息时，他愿意对该问题进行积极的思考，我们说这个人在一定程度上已经被卷入到这个态度客体中了。

杰夫和托尼的不同之处可能在于他们高度卷入的基础。正如前面所说，信息与个人产生关联的原因可能各不相同。因此，引导个体去思考信息的有意识或无意识的目的不仅因人而异，也因主题而异。枪支控制之所以与杰夫有关联是因为，他认为这一问题的关键在于不限制宪法赋予的自由的同时如何控制暴力这个当前重要的社会困境。杰夫主要是根据自己在枪支、犯罪、人权等方面积累的知识，试图找出一种与他所掌握的知识相一致的对待枪支控制的态度。另一方面，和

杰夫相比，托尼与枪支控制产生关联的基础是完全不同的。作为国家步枪协会（National Rifle Associa□tion）的一名老会员，托尼坚信宪法所保证的个人权利。对托尼来说，私人拥有枪支是自由的象征，而自由是托尼世界观中的最大价值目标。此外，托尼喜欢打猎，还是一个猎狩俱乐部的成员。托尼的所有好朋友都赞同托尼的观点，他们骄傲地在他们的汽车保险杠上贴上国家步枪协会的标签。在获得关于枪支控制的信息时，托尼的第一个冲动是去征集支持，从而巩固他自己反对枪支控制的既定立场；如果有必要的话，他会就这一立场进行示威活动。

这里，在思考演讲者的说服信息时，这两个人所寻求的目标是完全不同的。他们的不同目标又是以两种不同的动机为基础的。杰夫具有建构性动机（construction motive）（Fazio， 1979；Leippe&Elkin， 1987），虽然反对枪支控制，但杰夫并不死守这一立场。他的目标是寻求一种以信息为基础的态度，一旦新信息被认为比他现有信息更有说服力，他将改变或者“重新建构”他的态度。换句话说，面对来自拥有有力证据的可信赖的沟通者的信息，杰夫相对比较开放。而托尼并不这样。面对新的信息，他相当的保守。而且，他会捍卫或“确认”自己在这一问题上的既定立场。对于这种特定态度，托尼具有一种确认动机（validation motive）。



在有关手枪控制立法的听证会上，可以断言那些带着自己已有态度而来的听众不会被赞成枪支控制的言论所说服。（AP/Wide World）

建构性动机卷入的相对开放性。在一些实验研究中，通过告知信息接收者信息所表达的内容将很快生效并直接影响到他们的个人生活，从而造成了一种信息与个人的关联感。大学生们获知，在毕业之前，他们所在大学的管理部门会举行强制性的毕业考试、收取停车费，或实行针对他们的其他新规矩。正如我们所知道的，与那些对个人很遥远的信息相比，人们对这种或多或少对个人有直接意义的信息会进行更仔细和更系统的审查（Petty&Cacioppo， 1986）。在与个人相关联的问题上，人们因强有力的信息而更多地改变相应的态度；而对微弱的信息，则更可能不予理睬。

这种对信息品质的敏感性，尤其是对强有力的信息做出的积极态度改变，不仅表明对信息的系统思考，也表明了客观地思考该问题的意愿。为什么不呢？研究中所采用的问题（例如，有关阅读理解的毕业考试）先前极少被人们所考虑，因此信息接受者不可能已经存在一种关于这一问题的解决会如何与自己的生活和价值观相关联的意识。

（如：毕业考试会对我有实际好处吗？它符合我的人生哲学吗？符合我的生活方式吗？）在得知这一问题确实与他们在不远将来的个人出路有关，那么信息接收者会寻找这些问题的客观答案。简言之，他们有了采纳正确态度的动机，因为正确的态度能最好地反映当前现实。因此，毫不奇怪，当卷入是基于认识到信息所涉及的问题具有结果关联性时，人们会进行系统且相当客观的思考（Johnson&Eagly，1989）。

然而，建构性动机，或者说对信息的开放性，并不能保证完全的客观性。的确，考虑到我们先前信念与态度以及当前目标以微妙的方式影响我们对信息的理解和思考，作为一种心理状态，完全的客观是不可能的。当目标是寻求一种正确的态度，并且人们是开放的——正如在我们刚刚讨论过的结果关联性卷入的案例中——保持客观性的可能性是最高的。但是，即使人们可能对某一信息相对开放，其他的个人目标也会干扰态度的正确性。这些目标也许会影响到对信息的思考方式，从而导致客观性的丧失，导致形成那些能够更好地达到目标的观念。个人的一个目标是得到社会认可，或者他人如何看待自己的态度反应方式，而这一目标可能助长了这种“有偏差的开放性”（Zimbardo， 1960）。当我们希望自己对信息所涉及问题的态度能给公众留下积极印象时，由于信息的印象关联性，我们就卷入到了信息中（Johnson&Eagly， 1989）。

一项新近的研究证实了印象关联性卷入（impression□relevant involve□ment）的作用（Leippe&Elkin， 1987）。研究发现，在聆听了一段强有力的信息后，那些期待与一个立场不明的教授讨论该信息的被试比那些不期待讨论的被试更难以被说服（Leippe&Elkin，1987）。显然，被试希望给教授留个好印象，因此他们以形成一种折衷态度的方式来分析信息，这样不管教授的立场是什么，他们都不会与教授的态度大相径庭。他们对信息的认知反应仅仅是稍微偏向正

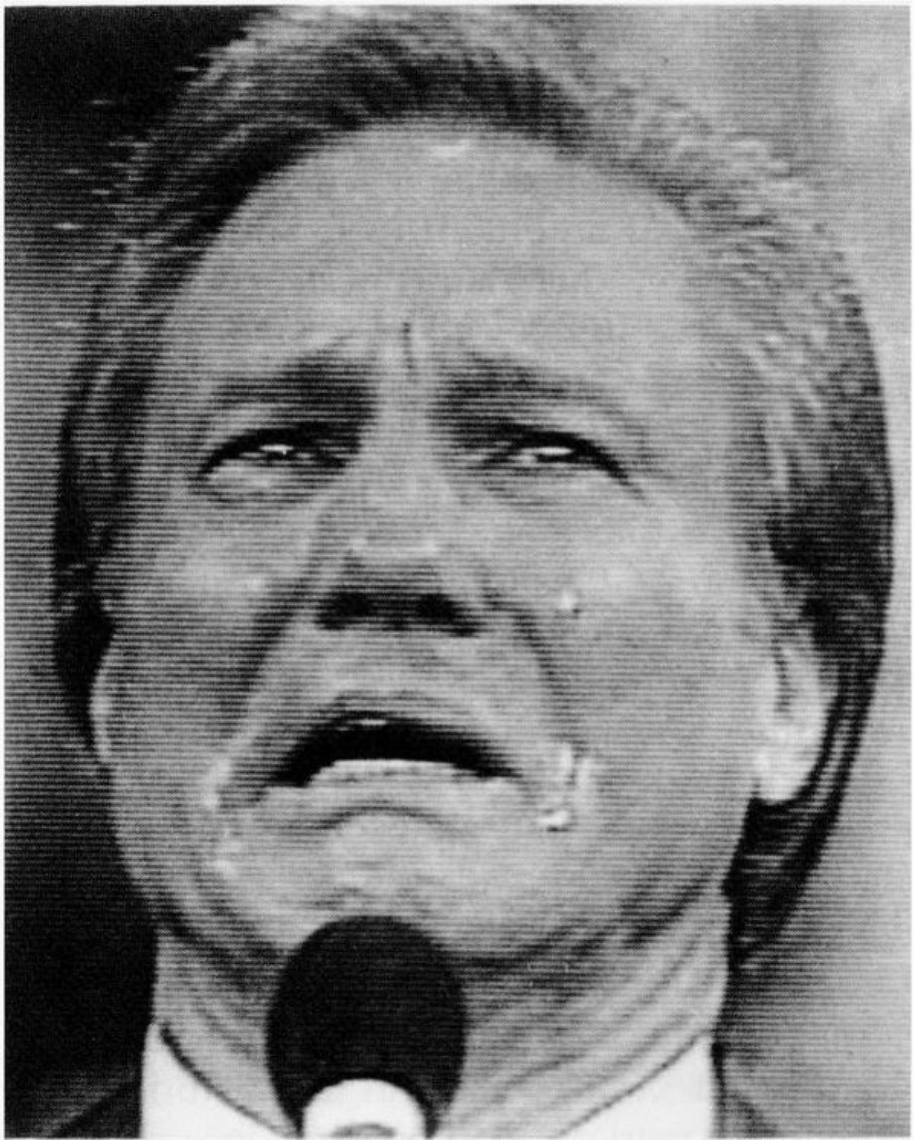
面，这样如果教授刚好对信息的内容持负面态度，那么他们也能轻易地“改旗易帜”（Cialdini&Petty， 1981）。

封闭头脑的卷入。在印象关联性卷入这个例子中，对说服的开放性虽然受到了折衷偏好的限制，但至少有一定程度的开放性。我们都知道劝说那些顽固不化的人时所体验到的那种挫败感。我们甚至可能会有一些自己的毫不妥协的立场（“不要用事实来迷惑我，我已经有自己的看法了。”）

有时候，人们对态度改变的抵制实在令人吃惊。1988年，新闻媒体披露了电视福音传道者吉米·斯瓦格特（Jimmy Swaggart）与妓女交往的事实。斯瓦格特举办了一次布道来向他的信徒忏悔，他泪如雨下地承认：“我是个罪人。”他所在教堂的长老们立即叫他离开电视布道坛，并完全禁止他布道。很多偶然看到这一丑闻的观众可能认为，这个曾经优秀的牧师已经穷途末路了。斯瓦格特的信徒们都是保守的原教旨主义基督徒，他们对现代美国的性放纵和理性丧失感到恐惧和厌恶。这些信徒曾经对斯瓦格特源于圣经的道德说教和在他热情洋溢的周六讲道（或在周日晚上的庆典之后的布道）中对肉欲罪的谴责产生过共鸣。当然，这些信徒现在会因为斯瓦格特的伪善——更为伪善的是，不久前他曾因对手金·贝克的性丑闻而公开谴责并嘲笑了他——而拒绝他

对斯瓦格特一些信徒的电视采访却让人听了非常吃惊。一些信徒赞扬他勇敢的公开忏悔和悔改的誓约（“能够承认因诱惑而暂时沉沦的人是真正伟大和圣洁的”）。另外有些人把斯瓦格特的轻率行为看作一次严酷的考验，并认为这会使他成为一个更坚定的宗教领袖。还有一些人强调基督教最伟大的美德是宽恕！斯瓦格特牧师几个月之后又开始布道了。旧的卷入抵制了相反的新事实。

有关顽固信念的一个更加令人不愉快的例子发生在第二次世界大战期间。当时美国政府把10多万美裔日本人——大部分是美国公民——从他们在西海岸的家迁移到位于偏远沙漠地区且有武装监控的收容营。这些人完全是被放逐了，并在这种类似于集中营的地方里待了超过2年的时间，他们为此付出了巨大的经济和精神代价。他们被迁移的原因是，少数相当偏执的将军和政客成功地说服了“当权者”，使“当权者”相信收容营是防止这些美裔日本人成为间谍和与敌人勾结所必需的。尽管当时政府和军队中的多数高级官员对这种主张持（正确的）怀疑态度。然而，那小部分人的意见却占了上风；其部分原因是这些人不断散布日本即将入侵这一流言，以及利用了珍珠港事件对美国公众造成的恐惧和潜在偏见。



吉米·斯瓦格特牧师泪流满面的自白。他的许多信徒无论如何也不能相信他不是个虔诚的基督徒，尤其是这次特殊的演说之后。（合众国际社/贝德曼新闻照片）

在我们目前讨论的事例中，值得注意的是，收容营计划的提出者和拥护者没有被那些本该非常具有说服力的情报所动摇。联邦调查局曾对有关美裔日本人从事破坏和颠覆活动的证据进行了仔细审查，但一无所获；他们向美国陆军部报告了这个出乎意料的结果。令人吃惊的是，这份报告被赞成收容营计划的决策者用作为支持他们计划的证据。例如，约翰·德威特将军（Lt. General John L. DeWitt），收

容营计划的重要鼓吹者，在他给美国陆军部的建议书中写道：“正是至今为止没有任何破坏发生的事实，令人不安地预示着破坏行动即将发生”（转引自Hersey， 1988）。

44年之后，对收容营问题的这种离奇反应又出现了。1988年8月，里根总统签署了一份关于向美裔日本人社区做出官方道歉，并对每个幸存的收容营受害者赔偿2万美元的议案。一个月后，一份重要杂志刊登了一篇就道歉的恰当性作出详细解释的文章。文章回顾了关于整个事件的各种证据，表明这一事件是美国历史上一个愚蠢的、不必要的和悲惨的章节。然而，该杂志随后又收到并刊登了一封来自一名男子的来信，这名男子在二战期间担任军事情报局日本办公室负责人。他对上述文章，以及国会和总统的道歉提出了强烈的抗议。站在历史证据的直接对立面，他认为如果美裔日本人没有被收容，间谍活动将严重地牵制战事。这一作者的行为提供了明确的证据，即固执己见的态度不仅不会消失，而且还会永久存在，尽管这种态度并不一定总是臭名昭著的。

在这些事例中，我们看到非常普通和冷静的认知过程与顽固信念联系在了一起。先前的信念使事实的收集、解释和记忆重建出现了偏差。但是，难道没有其他东西在起作用了吗？毕竟，吉米·斯瓦格特的信徒不仅仅只是对他有着微妙的喜爱，他们对斯瓦格特的话语抱有十分的虔诚。而联邦调查局的报告在德威特将军看来是如此的不可信，所以在他的推动下，几千人被送入沙漠“享受”为期两年的“假期”。这不仅仅是无情的认知偏差；他在思考态度相关信息时存在一种确认动机。

这种卷入状态中存在一种确认既有态度的强烈动机，有三个因素有助于创造这样一种卷入状态，使人对可信的信息会做出抵制态度改变的反应。一般来说，在下列情况下，人们有强烈的动机去捍卫或确

认一种态度：（1）他们固着于某种态度；（2）这种态度已与他们基本的自我界定的价值观（self□defining values）紧密交织在一起；（3）这种态度是人们与他们生活中的重要他人所共有的。我们的老朋友，承诺　前面的章节经常触及承诺的心理效应。社会生活使大多数人懂得了信守承诺和言行一致的价值，这种价值使得人们可能会无意识地追求一致性。的确，违背先前自由选择的行为将引发一种认知不协调的不安状态。毫不奇怪，研究表明：承诺了某一立场的被试，即使只是草草地记下他们关于研究者的某个话题的观点，或者仅仅是填写了一个态度量表等这些微不足道的活动，也比不承诺的被试更难以被反面信息所说服（Pallak et al.，　1972；Rosnow&Sule，1970）。恪守自己过去言行的渴望引导了对信息的所有重要认知反应。这一信息受到了以寻找缺陷为目的的审查，而与信息相反的观点从记忆中消除。你会看到，根据评价一致性原则，随着对信息的进一步评价，被试对信息的开放性不是更多，而是越来越少。认知反应将越来越对立于信息。

再来看一下斯瓦格特牧师的所有信徒以及他们作为他的忠实教友所投入的时间、金钱和信任。显然，他们中许多人心中都有足够的承诺来阻止他们接受自己的精神领袖是个伪善罪人的这一信息。然而，对于那个拒绝承认对美裔日本人进行收容是一个过失的男子，其情况又如何呢？作为一个有着近半个世纪军龄的军官，他忠实于自己的信念，忠实于自己的公众行为，这是铭刻在心的恒久承诺。

当态度是“有价值”时　每个人都具有自己的价值系统，价值系统是关于哪种行为和生活方式是可取的或者“好的”的一组持续性信念的集合（Rokeach，　1973）。不可否认，不同的人具有不同的价值。对某些人来说，个人自由和对个人幸福的追求可能是最重要的核心价值。而在另一些人看来，公共和谐和人际信任可能是核心价值。举个例子来说，有人认为女性的道德决策主要基于对社会支持性关系

的评价，而男性在道德决策中，公平这一抽象原则是主要的价值标准（Gilligan， 1982）。但是无论特定的价值观如何，我们的价值系统在相当大的程度上决定了我们自己对待和界定外部世界的方式。某些问题与我们自我界定的价值观高度相关，因此我们对这些问题形成一种能够反映和强化这些价值观的态度。例如，回想一下托尼的例子，他反枪支控制的态度与他以个人自由为中心的自我界定的价值系统紧密关联。由于态度的自我界定性，态度和价值之间的稳固联系被称为自我卷入（ego involvement）（Sherif&Hovland， 1961）。

正如托尼排斥支持枪支控制的讲座这件事所表明的那样，与价值观紧密联系的态度尤其难以改变（Johnson&Eagly， 1989；C.Sherif et al.，1973）。让我们看一项促使大学生在其核心价值观与对一个模糊问题的具体态度之间建立联系的研究（Ostrom&Brock， 1968）。先让被试聆听了一场鼓吹格陵兰岛不应该被赋予泛美银行会员资格的演说。由于被试显然对这一问题没有任何先前的观点，或者至少对此没有任何承诺，因此演讲是足以令被试信服的。毕竟，你能想出一个更少卷入的问题吗？然后，要求一些被试思考一些演讲摘录是否反映了他们某些自我界定的价值观。把他们刚刚形成的态度与他们的价值观联系起来的机会，有效地巩固了这一态度。在接下来的一场支持相反立场的演讲中，他们比控制组被试（被要求把态度和一些肤浅的想法相联系）受到的影响更少。

为什么与自我界定的价值观相联系后出现了对态度改变的抵制呢？一个原因是，坚定的价值观存在于支持性信念的网络结构中，而这些信念会影响到对挑战性信息的认知反应。第二个原因是，改变一种与价值观相关联的态度会构成对自尊的威胁。承认这一态度是错的，就意味着我们自我界定的价值系统中某些东西是错误的，进而表明我们并不如自己所认为的那样值得肯定。当然，它还意味着我们认

知网络中某一部分的改变可能会产生反响，从而要求其他部分的改变——这将是一连串 痛苦的认知活动。因此，我们进行抵制。

此外，与低卷入的人相比，自我卷入的信息接受者一般更加不同意与态度相反的信息，即使是折衷的、“有一半和我一致的”观点。与价值系统相关联后，这一态度立场就被明确界定了。而且，自我卷入的个体对那些相似到足以接受的立场，相似但还不能够接受的立场，或者可能整合到价值系统的立场有着明确区分。自我卷入的个体具有更为狭窄的中立区。对已自我卷入的问题的某种特定态度立场，他们要么明确同意，要么明确不同意。他们可能会通过把非常接近的立场同化到他们的接受区来看待这些立场，也就是说，把这些立场看成为与自己的立场相同的，或者是可以互相替换的立场（C. Sherif et al.， 1973；Sherif&Hovland， 1961）。

但是，那些有区别的立场，哪怕是相差不大的立场，也会受到抵制。这些立场落入了拒绝区。自我卷入程度越高，拒绝区就越大。人们也就会变得更加挑剔和敏锐，他们会把不同信息间的差异看得比实际差异更大。他们把自己的态度作为一个鲜明而清晰的锚点，于是就形成了对比，因而在知觉上放大了差异。这就好像把一个16磅的保龄球举起5分钟后再换上一个网球，此时感觉网球如同羽毛那样轻——而且与保龄球重量的差异非常明显（对比），但是如果换上一个15磅的保龄球，就不会感觉到它与和16磅的保龄球有什么差别（同化）。

捆绑关系　在日常生活中，与价值观相关联的态度一般也是人们与重要的他人——他们最亲密的朋友，他们所尊重的同事，他们的榜样，他们心目中的英雄等等——所共有的态度。当态度具有了社会意义时，捍卫这种态度的动机也就更加强烈。许多研究表明，最不可能改变的态度，或许是那些拥护某一特定立场的群体成员所共有的态度（Sherif&Hovland， 1961）。特定利益群体的成员，例如倡导动物权

利的激进分子，往往根据其群体目标（在这个例子中，彻底终止一切使用动物的实验研究）来界定他们自己的人生意义，因此很难说服他们放弃“他们的目标”。

克服抵制：解放极权主义的自我

我们已经考察了大量关于促使人们抵制改变既有态度与信念的认知和动机因素。有什么方法能克服这种抵制呢？在第4章和第5章，我们识别了几种能够提高沟通的说服力的因素。此外，还有什么别的方法能够克服本章中我们所讨论的特殊障碍呢？答案是：“有，但是不要期望太高。”

受众保持客观的意愿是他们接纳一种更为准确和理性的态度立场时非常重要的一步。正如我们所知道的，结果关联性卷入激发了系统化思考，而这常常导致对强有力信息的接受。但是如果受众的自我被卷入，或者即使他们具有明确的足以引导他们思考和记忆的初始态度，那么他们也不能达到客观性的水平（Zanna， 1990）。简单地说，人们经常不愿意保持客观和开放，或者即使他们想要保持客观和开放却无法做到。他们需要某种帮助——某种推动。

有多种可能发挥作用的推动。一种策略是使你的说服对象感到自己可以解释一个公正而重要的信息源。第二种策略是设法诱导他们去思考他们目前所持信念的对立面。第三种策略是，以一种能引发赞同答案的方式来提问，从而改变自我知觉。第四种策略是，确保你的信息表达了被目标受众的态度所满足的需要。下面我们分别来讨论这四种克服抵制的策略。

正视（可解释性）的作用

通过“使人们对自己做出解释”，就可以推动他们对态度关联性信息进行努力和客观的思考。这可以通过使他们相信有必要向他人证明自己观点的合理性来达到。你可能会说，慢着。这是否在诱导印象关联性卷入，从而形成并不冒犯任何人的适度态度？是的，正如我们所见，这是可能发生的。这一窍门就是使人们相信，他们态度或信念的适合性或适当性——可以根据一些客观标准对这些品质进行评价——比同意他人的观点更为重要。例如，一个首席执行官可能会要求她的几个部门经理设计并汇报一个推广新产品的方案，并说她将奖励“最佳方案”。每个经理必须亲自向老板证明自己计划的合理性，而老板恰好是一个经验丰富的市场专家。关于商务决策的研究表明，当经理们感受到需要更多的合理性解释时，他们不仅工作更加努力，而且思想更加客观和开放。他们将考虑更多的选择，而且更愿意去考虑和整合与他们的直觉相反的信息（Janis&Mann， 1977）。

在说服中，可解释性有一种类似于“去偏差”的效应。在一个研究中，大学生以匿名的形式写出他们关于平权计划、死刑和美国军费开支的看法和感受。使一些被试事先相信，他们稍后要向其他被试证明自己立场的合理性，从而使他们感到应对自己的立场加以解释。而其他被试则不需要对自己的立场加以解释。对被试写下来的想法所做的分析表明，与没有任何解释要求的被试相比，有解释要求的被试更多地考虑了问题的不同侧面和不一致方面。可解释性导致了更复杂的思考，并且尝试把反面观点和证据整合进一个一致且正确的观点中（Tetlock， 1983）。

当然，可解释性作为一种偏差调节也有它的局限。当人们正在形成新态度或修正模糊态度时，可解释性能最有效地使人们变得客观。而当让人们放弃最初基于错误信息而形成的既定信念时，可解释性就不会起到同样的作用了（Tetlock&Kim， 1987；Tetlock et al.，

1989）。即使有保持客观的动机，可解释性也不能使那些固执己见的人免于受固有信念的影响。

唱反调的人是无罪的

采用一种“考虑对立面”的策略也可以抵消对信念的偏见。有多少次你处于下面的情境中呢？你所隶属的群体必须决定所要采取的行动或立场。群体成员们商议后，所有的人显然都轻率地接受了同一立场。然而，在你到来之前刚好有一个成员说“让我们稍微停一下，让我来唱一下反调，支持相反的观点”等类似的话。这个成员随即反驳了每个成员都认为明显正确的决定。讨论开始慢了下来，群体可能重新审视这个决定。有时候，详细地阐述反面观点会暴露出一些问题，从而迫使群体修正甚至放弃原有决定。

同样，如果你愿意且能够扮演唱自己反调的人，那么这也有利于你的判断。但你必须是一个特殊的“反对者”。仅仅有自我批评是不够的；你还必须考虑和想象真理和公正存在于你的对立面的可能。

这在一项旨在对释义解释效应（我们在第4章中讨论过）进行认知矫正的研究中得到了证实（Lord et al.， 1984）。这个实验的一个条件原封不动地重复了我们先前讨论过的一个研究程序。死刑的赞成者和反对者阅读了两篇专题论文，其中一篇支持“死刑可以消除犯罪”的观点，另一篇则是反驳该观点的。在原研究中，这些信息有着极化被试的奇特效果。虽然阅读了相同的不确定的证据，但是死刑的支持者变得更加坚决地支持死刑，而死刑的反对者则更加强烈地反对死刑。人们选择性地接受了论文中他们早已认同的观点。在另两个条件下，研究者试图通过给予被试特殊的指导来“纠正”这种偏差。无偏差指导条件下要求被试“尽可能地保持客观和公正”，并且像一个法官或陪审员一样“用一种公平和无偏袒的方式来权衡证据”。大不

相同的是，考虑对立面的指导条件解释了释义偏差是怎样产生的，并要求被试在实验的每一步骤中都问自己“当同一篇论文引发了相反的观点时，我是否给予了同样水平的评价。”

从图6.1中可以看出，这两种指导语的作用是非常不同的。无偏差指导语对极化效应没有起到一点作用。相反，考虑对立面的指导语消除了极化。持支持观点的被试没有加强“死刑消除犯罪”的信念，他们的态度也没有变得更具有支持性。持反对观点的被试同样保持不变。

为什么一种指导语产生了作用而另一种没有？要求人们仔细和客观似乎仅仅是促使他们更加努力地思考。然而，更加努力的思考恰好夸大了与已有态度保持一致的固有倾向。接受无偏差指导语的被试相信他们是没有偏见的；但事实上，他们完全不知道他们固执己见的思想是如何自然而然地起着作用。确实，有几个人会相信我们自己是有偏见的呢？被要求考虑对立面的被试也许同样没有意识到固有的偏见。然而，由于遵从了指导语的要求，这些被试产生了一些他们从未曾“自然而然地”考虑过的可能性。一旦被意识到，这些思想和观念就会对思考和评价产生影响。关键是首先使相反观点以一种醒目的方式出现在人们头脑中。

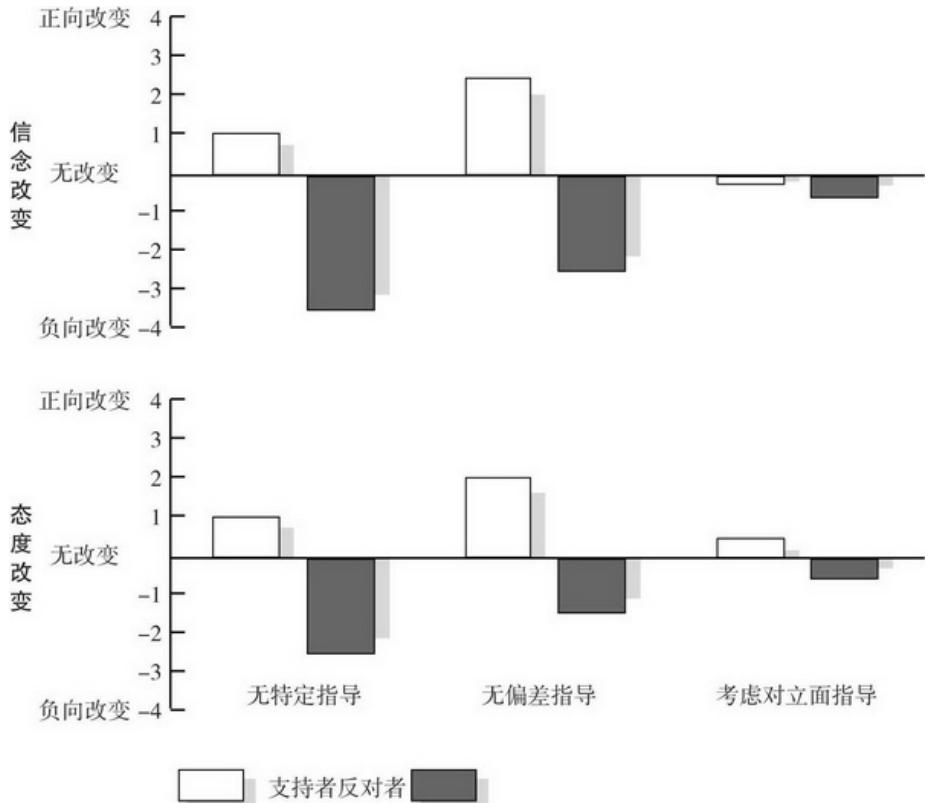


图6.1　考虑对立面的策略防止了极化

在阅读一段相同的关于死刑是否有威慑作用的无结论信息后，当在考虑证据时没有给予保持无偏差的特定指导语情况下，支持死刑的被试态度更坚决，反对死刑的被试也更强烈地反对。只有那些被要求考虑对立面的被试没有表现出极化现象。

（资料来源：Lord， Lepper，&Preston， 1984）

根据图6.1，你也许会想，考虑对立面的策略仅仅比释义偏差稍胜半筹而已。被试虽然没有极化，但也没有中立化。事实确实是这样。但是正如罗马不是一天就能毁掉的，极化是使态度和信念变得更牢固和不可动摇的“固着”过程的一部分，这个过程即使没有被考虑对立面的策略所改变，也被它延缓了。因此，当更加强有力的反面证据出现时，态度还是可能改变的。

问题指向哪里，我们就跟到哪里——即使自相矛盾

在第3章里，我们讨论了人们怎样相信了他们在强大的不可见情境压力下所说所做的事情。例如，我们知道问卷项目可以通过采用不同措辞，从而引发特定的自我描述；通过自我归因，这些自我描述使人们看到不同的自我。一种相似的程序，即使用导向性问题，可以用来改变社会政治态度。这一技术利用了一个常见的对话规则，即你应该回答问题而不是与之争论（Grice， 1975）。如果以适当的方式提问，人们会感到受这一规则的驱动而为与自己实际立场相反的观点提供理由。

来看看威尔玛的例子，威尔玛对性别角色持有某种保守的传统信念。某天一个熟人问她：“你为什么认为女性能成为比男性更好的领导呢？”鉴于对话规则，她的回答很可能会包括，至少部分地包括一些原因，这些原因能解释这种与信念不协调的可能性：“事实上我并不知道在一般情况下这是不是真的，但让我想一想。嗯，毕竟女性比男性更善于体察他人的需要和感受，也更善于维持团队的和谐。”在给出这个答案的过程中，威尔玛肯定了问题的前提，即女性实际上具有更高的领导能力。在作出这样表述之后，她离推论出自己终究不是一个彻底的传统主义者——或者她保守的观点也许太极端了——只有一步之遥了。这是一个短暂的自我知觉和简短的自我说服。一系列研究证实，这种诡秘的方法能在态度改变中发挥作用（Swann&Ely，1984；Swann et al.， 1988）。让某人在不唤醒认知过程的情况下得出与态度不一致的观点是一个不错的方法。因为认知过程会维护态度，有时甚至会永久地保留某种态度。

然而，这里有一个缺陷。你可能还记得前面讲过，既成的明确态度不容易通过自我归因来改变。可以十分肯定，运用导向性问题对那些高度确信自己态度的人是无效的。回想一下，威尔玛只是“稍微有点”保守。然而，康妮十分确信自己关于女性角色的保守观点。因此，她会抵制带有自由主义前提的导向性问题。如果你问她为什么女

性具有更好的领导能力，她将断然地告诉你通常不是这样的。如果你问她最喜欢“敏感男人”的哪个方面？她将告诉你事实是“他们知道我不会与他们约会，所以他们没必要来约我。”我们还有其他方法来改变康妮吗？或者我们还能胡乱地修补导向性问题这一方法吗？

答案是：继续修补。这正是威廉·斯旺（William Swann）和他的同事（1988）曾经做过的。他们进行社会心理修补的结果是，采用两难策略来提出“超态度”的导向性问题。这一策略是依据这样的推理：对于任何暗示着不同立场的问题，像康妮这样高度自信的人是不会给予确认性回答的。他们希望你确切地知道他们的感受（Swann，1983）。他们甚至还会抵制同一立场但是暗示着更极端态度的问题。例如，如果在一个9点态度量表上，他们的态度是7点，而他们所接触到的信息是9点，这样，他们就会予以抵制。他们会怎样抵制呢？他们反对这种极端立场。一旦出现了极端立场，高度自信的人会被迫进行自我归因，认为自己在该问题上的立场比自己先前所认为的要中立些。更为荒谬的是，他们将向着与问题所暗示的态度相反的方向改变。

正是基于这些理由，才有了两难策略。可以向康妮提类似这样的问题：“一些男性觉得，女人最好在家生养孩子；你为什么同情这些男性的感受呢？”“为什么男人总是比女人能成为更好的领导？”（我们希望）康妮会回避这类问题，而且发现自己的回答听起来就像是一个自由主义者，最终她的信念朝着这种她自己从未意识到的“自由主义者倾向”转变。现在我们知道了两难策略及其依据——但是结果如何呢？在两项研究中发现，对像康妮这样高度自信的人，两难策略能产生其预期的效应（Swann，1988）。

这种两难效应产生的原因是，那些确信自己信念的人们渴望他人明确地知道他们的感受。他们努力地表明他们并不是如问题所暗示的

那样极端。这其中可能同样有我们在第5章曾讨论过的心理逆反过程在起作用。高度自信的人会把极端的导向性问题看作是提问者对他们的一种假定，即他们将认可任何与他们同样立场的陈旧陈述，而不管这种陈述是多么愚蠢。因此，这促使他们去坚持他们所持有的个性化立场和不同立场的自由。

聪明的影响者会利用两难效应、心理逆反以及说服的接受区与拒绝区相结合所产生巨大作用。从已知在某人拒绝区内的极端立场出发，接着使用一些这个人口头上不同意的不那么极端的陈述。逐渐地，这个人会不同意原本在他的接受区内的一些陈述，直到他拒绝原来的立场，这样你的立场变得可接受了。



通过表达她的不确定，这个女孩至少避免了得到显然负面的反馈。

（For Better or for Worse， copyright 1988 Universal Press Syndicate. Reprinted with permission. All rights reserved）

击中适当的心弦

上述策略主要关注的是，越过能保护态度和信念使其不被改变的认知过程和结构。而我们将谈到的最后一个策略更多地关注抵制的动机层面和态度所满足的需要。我们知道态度是非常有用的。态度作为

总体性的评价能够指导我们的行为，态度作为组织点能够赋予我们周围这个复杂的、经常令人迷惑的世界以意义和秩序。

一些态度甚至还有更特殊的功能（Katz， 1960；Smith et al.，1956）。在第1章及本章前面部分我们注意到，通过界定我们是谁，通过推动我们表达自己强烈意识到的思想观念，我们所持有的重要态度促成了我们的自我认同。这被称为态度的价值表达功能（value□expressive function）。态度还可能有自我防御功能（ego□defensive function）。态度可以维护一些与内部冲突和焦虑相矛盾的情感和信念，从而使个体免于意识到这些冲突。态度也具有知识功能（knowledge function）。态度赋予个体对外部世界的理解和控制感——知识。最后，态度还有社会适应功能（social adjustment）；表达态度会使个体融入重要的社会群体和情境中。

这种态度的功能取向认为，如果需要得到满足或通过其他途径得以消除，或者如果人们发现另一种态度能更好地满足同一需要时，态度将发生改变（Herek， 1986）。因此，如果说服信息能针对相应态度的功能，则更有可能改变人们的态度（Snyder&DeBono， 1987）。

一系列的研究区分出两类人：（1）非常注重适应社会环境并为之而努力的人；（2）非常注重自己的行为与其内在情感、信念和价值观的一致性。第一类人被称为高自我监控者（Snyder， 1979）。他们总是仔细地监控着情境以获得关于他们该怎样展现自己的线索，他们往往持有旨在满足社会适应功能的态度。第二类人被称为低自我监控者。他们并不是为了行为线索而监控情境，他们往往持有旨在满足价值表达功能的态度。因此，每一种类型的人在面对体现了他们特定需要的说服性信息时，应该会表现出较大的态度改变。与这个推论相一致的是，一项研究发现，高自我监控者偏好那些通过其产品的用户所塑造的社会形象来进行说服的广告，而低自我监控者喜欢那些强调产

品质量和价值的广告（Snyder&DeBonno，1985）。在另一个研究中，向被试呈现某种有关社会政治问题的信息，这一信息或者是与信息接受者的同伴群体所持立场一致的可靠信息，或者是与那些具有理想的个人价值观的人们所持立场一致的可靠信息。研究发现，面对有关同伴观点的信息，高自我监控者的态度改变更多（原因是社会适应），而当信息涉及潜在的价值观时，低自我监控者的态度改变更多（因为涉及到价值观）（DeBono， 1987）。

正如导向性问题策略要求对说服目标的具体立场有深入了解一样，针对态度功能的策略要求说服者了解说服目标的当前态度。有个理论家举过这样一个例子（Herek， 1986）。瓦格纳女士和亚当斯先生是一对邻居，他们都反对在他们社区内为艾滋病患者修建一处住宅区治疗设施的计划。瓦格纳小姐对设施的负面态度是基于她把艾滋病和同性恋相联系，她基于宗教原因反对这一计划。瓦格纳小姐通过她的宗教信念表达她的自我认同和价值观，因此，她对为艾滋病患者修建设施的反对态度，部分地反映了一种夸张的价值表达功能。亚当斯先生也把艾滋病与同性恋联系起来，而他对同性恋有一种心理“障碍”：他有同性恋恐惧症。他的态度有一种自我防御功能。

知道这些情况后，你还会试图通过给予他们同样的信息来使他们赞成该措施吗？当然不会。信息必须迎合具体目标人群的需求。给予瓦格纳小姐的信息应试图使她相信，有力地支持该设施可以使她的宗教信仰得到最好的表达——通过照顾那些被其他冷漠、不虔诚的人所躲避的不幸者来展示她对邻居圣洁的爱以及真正的基督教的博爱。你还可以让她重述撒玛利亚人的寓言，根据寓言，她通过帮助那些处于不幸中的人们成为榜样，尤其是当其他人都从他们身边匆匆而过时。

给予亚当斯先生的信息要指出艾滋病并非同性恋者所独有，它也会侵蚀异性恋者、静脉注射者，甚至可能由于输入被污染的血液使儿

童被感染。或者你可以强调，在探索艾滋病感染原因的过程中，科学家也许能发现战胜癌症和其他免疫系统疾病的秘密，而亚当斯和每一个人都可能通过遗传而患上这些病。就这些人而言，自我卷入和强烈的认知偏差可能仍然占优势；但是，通过针对他们的态度功能你就可能会获得一次成功的机会。这就是对症下药。

另一个极端：说服是轻而易举的事

如果你的经历告诉你，人是难以被说服的；那么，来考虑一下相反的情况：人可能被轻而易举地说服。这两个命题是对立的，但并不是互不相容的。抵制的原因是一个人所具有的固定的思考方式和既成态度导致了认知和情绪偏差，而又毫无理由去怀疑这些固定的思考方式和既成态度。当态度和信念仍处于形成阶段时，当环境力量虽然强有力却非常微妙以致无法被觉察时，当个体经历“信念危机”时，或者当个体投入一个崭新且迥然不同的社会环境时，往往不会有抵制。

此外，某些类型的人比其他人更易受到社会影响。虽然环境和信息因素确实常常比个性差异更有力，但是那些在某种情境中容易被说服的人往往在其他情境中同样容易被说服（见Hovland&Janis，1959；Janis&Field，1956）。

容易被说服的人的共同特征是低自尊（McGuire， 1985）。你知道这是为什么吗？他们对自我的过低评价包含着对他们的信念和态度的过低评价。因此，低自尊的人可能缺乏动力去捍卫他们的信念；并且当他们试图借助于反驳来捍卫自己的信念时，他们也更容易放弃。但是不要以为你总是可以说服那些低自尊的人。低自尊也可能会导致对信息的理解不足——因此导致更少的态度改变——如果个体感到不够够理解信息的话。而且，极度低自尊的人也不会坚定地持有任何立

场，就好像他们在对自己说：“既然我可能是错的，我又能向谁许诺些什么呢？”

在低自尊和羞怯之间存在高相关，因此，毫不奇怪，在某些情形下羞怯的人容易被说服（Zimbardo， 1977）。在听完一个鼓吹与自己立场完全相反的说服性演讲之后，羞怯的人可能会同意演讲者的观点——但是仅仅只是在人们期望他们公开地捍卫自己的观点时。如果他们不被期望去进行任何公开的陈述，那么他们就和不羞怯的人一样难以被说服。

缺乏抵制：相关的案例

有关宗教皈依和态度改变的案例不胜枚举，其中许多案例中，人们付出了沉重的社会和个人代价。我们来看看以下三种：（1）邪教的洗脑；（2）皈依于恐怖主义和（3）儿童开始吸烟。

邪教的洗脑。正如我们在第1章中所讨论的那样，像统一教和Hare Krish□nas那样的邪教在思想灌输方面有着卓有成效的行动计划。它们也知道怎样选择他们的目标。它们在街头和火车站观察那些看起来“一筹莫展”的青年。那些处在青春后期的年轻人的思想观念通常会发生重大转变，他们会感到被疏远和被孤立。他会觉得自己不被他人所爱并且孤独。向成人生活转变的压力，没有能力决定职业方向，认识到“现实世界”充满了冷漠和虚伪——所有这些都可能导致个体怀疑自己父母和主流文化的信念，还有价值观。这时，某些人的“抵制性变小了”，因此他们易于受影响者的不良思想的感染。

你可以回顾一下，统一教是如何向他人灌输其信仰的（第1章），自我归因和认知不协调在诱发自我改变中有什么作用（第3章）。这里我们需要补充一下，主导新成员招募的说服性信息是旨在利用被招募

者当前信念的弱点和不确定性，是旨在突破被招募者的本能抵制——例如，确认偏差和释义偏差。

这种说服性信息中所包含的“爱的炸弹”，能有效地鼓励那些感到情感被剥夺的人，也能大大激发一种相信自己非常伟大的动机。由老练的演说家来做演讲，促使那些被招募者照单全收地聆听。他们必须“用心听”而不是用脑袋听。“思想开放”意味着易于接受的思想模式。毕竟，心的理解力是极小的。由背景相似的，有魅力的同伴发表不那么正式的演讲，其特殊的雄辩术和对语义的曲解，使得现实的检验难以进行，而重新归因变得容易。不要求听众去赞成什么“新”的观点或原则，而是要求他们去赞成所熟悉的和美好的字词和短语（例如，和平和平静）。这些信息，以及那些已融入到本书中所讨论过的所有影响过程的技巧，对于那些对自己目前生活方式感到不确定和不安的人来说是不可抗拒的。

道德分离和对恐怖的狂热。人们可能会转而信奉一些能挑动起远比沉迷于邪教更令人发指行为的信念。20世纪80年代是一个充满了令人难以置信的恐怖行为的10年。人质的绑架，汽车、飞机、机场和人流诊所的爆炸，醋氨酚、酸奶和水果中毒事件，对军事基地的自杀式袭击——简直是数不胜数。人们为何要屠杀、残害和恫吓无辜的公众呢？在回答这个问题时，我们应该想想米尔格拉姆关于服从的研究及其教训，即不仅是可怕的、邪恶的人可能从事邪恶行为，普通的、正派的人也会从事邪恶行为。在恐怖主义的事例中，我们进一步了解到普通人可能被说服，从而相信恐怖主义是好的、适当的，以及在某些情形下夺取无辜生命或使其遭受危险是道德所能接受的。

心理学家艾伯特·班杜拉（1990）把这种说服过程称为道德分离，并讨论了使其成为可能的几种影响过程（见图6.2）。成为恐怖分子的人很可能对某一个应对外部威胁的理由有着强烈的忠诚。对强调

威胁的信息的重复，能使他的情绪极端化。进而，对无辜群众的暴力行为被在道德上被合理化为，是保护“我们的自由”所必须的，或者是“上帝的意志”的体现。随着恐怖主义被进一步合理化，灌输者利用对比原则来改变人们对他们所认可的邪恶行为的知觉。他们的理由是，这些邪恶行为虽然是不幸的，但相对于“他们”对“我们”做出的所有残忍的行为来说，这些邪恶行为却是那么的微不足道。通过强调需要得到保护以避免受到外部威胁，参与恐怖行为被刻画为一种道德责任。此外，灌输者会利用委婉的说法，使他们认可的邪恶行为与这些邪恶行为对活生生的人造成的实际影响之间的联系最小化。不是人们将被恐怖分子的炸弹残忍地杀害，相反，是“敌人”或“异端者”在一次“干净利落的、外科手术式袭击中”被我们这些“自由战士”毁灭了。

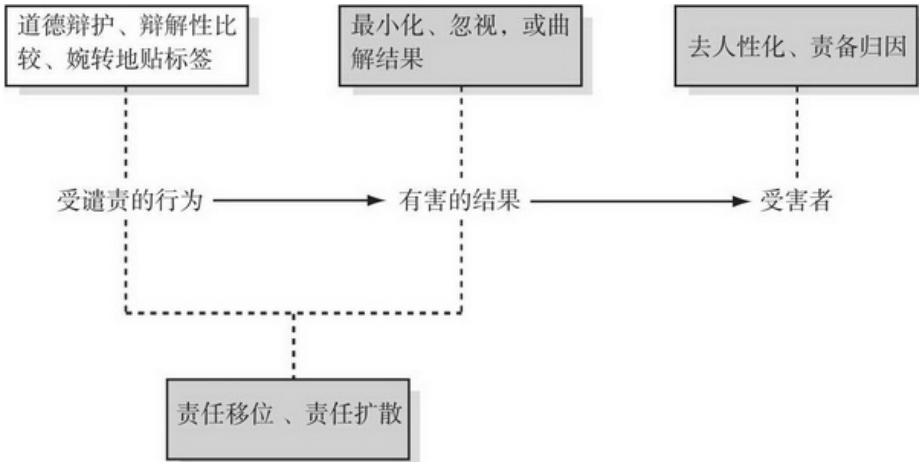


图6.2　如何与破坏性行为进行道德分离

引导人们使自己与破坏行为进行道德脱离的认知和情绪阶段。

资料来源：Reprinted from Bandura， 1990， with permission.

可以肯定，这种向恐怖分子立场的转变和向屠夫的转变并不是瞬间完成的。班杜拉提醒我们，这个转变过程需要“在道德分离上进行

密集的训练”，在训练过程中，被招募者甚至可能并没有完全意识到自己正在发生的转变。然而，一旦发生了转变，他们就很容易从事那些在道德应该受到谴责的行为。同时，一旦被招募者从事了这种行为，更严重的认知扭曲、移位的情感以及自我辩白将更进一步确立他们作为恐怖分子的态度。类似的过程也发生在把年轻的希腊士兵训练成为残酷拷打者的过程中——对其他被指控为间谍或政敌的希腊公民的残酷拷打（Haritos□Fatouros， 1988）。在这个过程中，军方利用了选择性脱敏技术来实施将他人殴打致半死的训练：先安排新兵首先观看笞打，接着短暂地参与一次团体合作，然后更多的完全参与，最后直接一对一的严刑拷打；在实施这些暴行过程中，没有因为对他人的脑袋、四肢或器官造成永久性伤害，而引发年轻希腊士兵的犯罪感、良心不安或任何作为人的怜悯心。

在男孩和女孩的房里吸烟。吸烟也会使令人丧命，虽然比恐怖行为缓慢。在第1章中我们曾对为什么会有那么多人——尤其是年轻人——在学抽烟疑惑不已。大多数的吸烟者从童年期或青年期——通常在19岁之前，也不乏在14岁或更早——就开始吸烟。

为什么仍有那么多的孩子学吸烟？正如你所料，或从经验得知，社会压力是主要原因。青年早期是一个对融入群体、形象体面和不再“只是个孩子”有着高度自我意识的时期。同时青年早期也是开始体验到他们第一个“认同危机”，以及其思维发展到对可供选择的现实与生活方式进行概念化的时期（Evans， 1984）。因此，青少年在尝试新的角色；他们为此不停地试验。他们持续保持的角色，往往能带来社会肯定和最舒服自在的自我意象。对同伴压力的易感性在青年早期达到高峰，处于吸烟者群体边缘的高中低年级学生更有可能尝试吸烟（Mosbach&Leventhal， 1988）。青少年还期望通过模仿成人的行为来摆脱他们稚气的自我意象。因此，如果父母吸烟，那么他们的子女就比别的孩子更可能去学抽烟；如果孩子有一个年长的同胞吸烟，

那他就比别的孩子更有可能坚持吸烟（Flay et al.，1985）。在低自尊或者觉得自己无能的青少年中，这些对吸烟的影响更可能产生不良的后果（Evans， 1984）。最后，孩子并非看不见那些电视中、出版物以及公告栏里的香烟广告，在这些广告里，有魅力的成人一边吸烟一边愉快地投入生活中极尽性感和刺激的活动。

形成抵制的能力

在原则上，使人们变得不那么容易受到影响是一件轻而易举的事情。其基本要旨是，把我们这章所强调的能引起强烈抵制和反弹的所有特征构建成一个相关的态度系统。换句话说，为了改变态度，我们必须克服一些心理因素，而为了防止态度改变，我们同样可以在一个人身上培养和发展这些心理因素。这是说服的反面。

有多种方法可以使人们形成对影响的抵制。其中包括：（1）鼓励他们忠实于已有的态度；（2）给予知识；（3）引导他们练习对说服性攻击的反驳；（4）对即将发生的针对他们生活方式和态度的攻击给予预先警告。下面我们分别简要地讨论这四种构建抵制的策略。

坚持立场。明确地表明立场，尤其是公开的立场，是构建抵制的一种主要方式。正如我们多次所见的，承诺会激发人们抵挡与态度相反的信息，尤其是当言语和行为的承诺在个体心理上与他的个人价值观形成联系时（Lydon&Zanna， 1990）。

用以支撑的知识。我们在前面几章谈到，当人们的态度是以对当前客体或问题的丰富知识和经验为基础时，他们对说服意图的抵制会更强，我们还回顾了有关这一观点的研究证据。知识使得反驳更为容易（Wood， 1982）。知识也有助于形成明确而坚定的态度，而这种态

度的可得性使个体不再会被迫地对情境诱发的行为进行自我归因（Chaiken&Baldwin， 1981）。

在某些情境下，知识基础的缺乏使得个体特别容易受到针对信念的说服性攻击的影响。在每一个社会，都有许多的信念得到非常广泛的赞同，以至于这些信念从未受到攻击。这些信念被称为自明之理。它们被想当然地认为是正确的，且从未被深入思考过。在西方，这些自明之理有“饭后刷牙是有益的”和“精神病是不传染的”。旨在揭穿这种自明之理的说服性信息也许十分有效，因为人们对它们的防御很薄弱。信念生存的堡垒——即它们的认知结构——的围墙是如此之低，武器是如此的笨拙以至于攻击信息不能得到有效的反驳。基于此，对以自明之理为目标的攻击形成抵制的一个方法是，给人们提供支持自明之理的信息和论据。例如，在听到反对频繁刷牙的理由之前，可以向人们展示由政府资助的研究是如何表明刷牙次数多的人更少有蛀牙的。研究表明，与那些只是被一个攻击自明之理的信息“击中”的人相比，那些在攻击信息出现之前就已经获得了支持性防御的人在接触到攻击信息时更少发生态度改变（McGuire&Papa□georgis，1961）。

进行预防接种。当然还有更好的抵御说服的方法。威廉·麦圭尔（Willam McGuire， 1964）在建构对说服的心理防御与预防病原菌所携带的疾病时涉及的生理过程之间进行了类推。我们通过两种方法使自己免受疾病的感染。第一种方法，我们通过正确的营养和锻炼来维持健康的生活方式，它可以加强和支持我们的免疫系统。然而第二种方法是，当我们面临一次病菌的强烈攻击时，例如在一次严重的流行性感冒蔓延时，我们获得接种。我们打预防针时，药水里包含了少量导致疾病的细菌，这些细菌刺激我们的身体产生抗体从而避免未来细菌的强有力攻击。

在态度受到攻击时，第一水平的保护，即正确的营养和照顾，类似于给人们提供一个抵制说服的支持性防御。那么与第二种生理防御相对应的预防接种的方法是否也能被用来抵御说服呢？麦圭尔推断，其中一种接种防御策略是轻微地攻击一种信念，通过向人们暗示用以反驳的论据和鼓励人们想出自己的用以反驳攻击的论据来促使人们反驳攻击。由于已经遇到了微弱攻击的挑战，人们现在应该有足够的“认知抗体”去抵制说服细菌强有力的入侵了。这种推论有一定的合理性。一些研究发现，那些一开始受到对他们的刷牙信念的轻微攻击的人——这种攻击接着被反驳了——在后来遇到对该信念的强有力攻击时能够坚持住自己的立场（McGuire&Pa□pageorgis， 1961；Papageorgis&McGuire， 1961）。事实上，从图6.3对一个研究的结果总结可以看出，接种预防策略比支持性防御策略能产生更强的抵制。

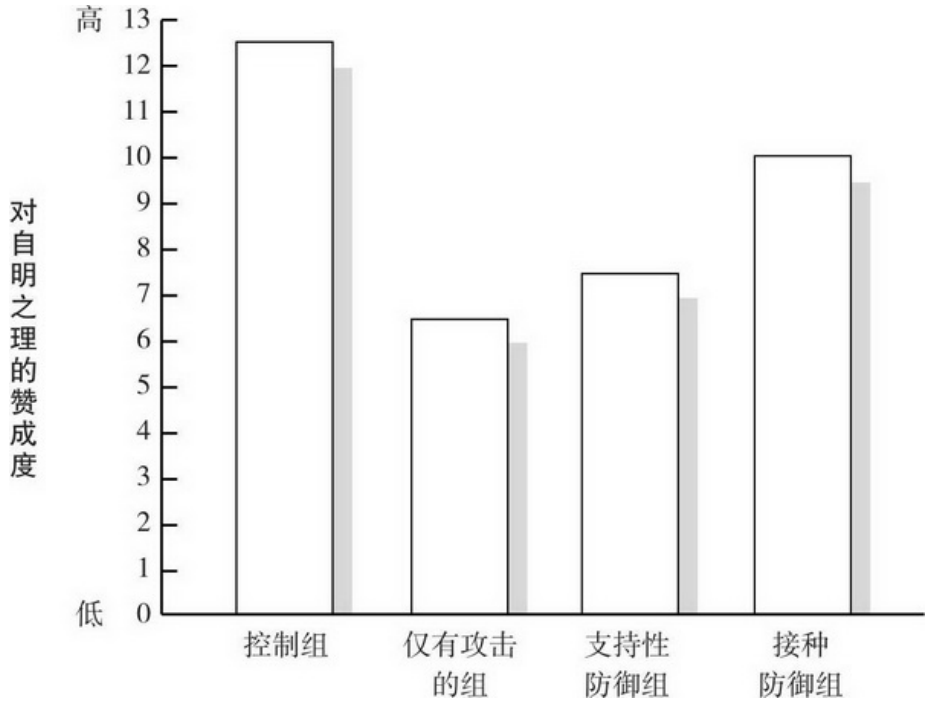


图6.3　接种导致对“自明之理”的攻击的抵制

对自明之理（如“经常刷牙是有益的”）的说服性攻击使得对该自明之理的信念有相当程度的减弱。当被试先前被告知支持该自明之理的信息时，他们能对说服信息

产生较强的抵制。但是当被试事先通过接受他们能轻易反驳的微弱攻击而接种时，形成了更为强烈的抵制。

（资料来源：McGuire&Papageorgis， 1961.）

自我生成的防御。当人们愿意并且能够对即将发生的沟通生成他们自己的防御时，他们就具有很高的抵制说服的能力。因此，研究表明，事先警告就是使人们做好预先准备。在一个实验中，高中生们被告知他们将听到一场强烈反对青少年驾驶汽车的讲座。然后，他们中有些人即刻聆听了讲座，而另一些人在2分钟或10分钟才开始聆听讲座。对学生们对讲座的书面反应的分析表明，预先警告和讲座之间的间隔时间越长，讲座的说服作用越弱（Freedman&Sears， 1965）。正如被后继研究所证实的那样，在对说服性攻击的期待中，人们生成了与态度相一致的认知；通过评价的一致性原则的影响，这种认知随着时间流逝而变得越来越多并且越来越极端（Hass&Grady， 1975；Leippe， 1979；Petty&Cacioppo， 1977）。但是如果要使所有这些成分都起作用，人们必须愿意并且能够进行预期的反驳。否则，预先警告可能导致相反的结果：人们也许会说服自己去接受攻击方的立场或者一个中立的立场（Cialdini&Petty， 1981；McGuire， 1964）。

运用逆反心理也可能使人们生成他们自己的防御。如果拉尔夫·纳德（Ralph Nader）和儿童讨论消费主义，他也许会说：“玩具制造商们认为，只是因为这些玩具在电视广告上看起来很好玩，所以你们这些小家伙就会冲出去购买。”这些孩子们可能这样回答：“噢，是的，但我们不需要他们的建议。我们将自己鉴别这些玩具的好坏。”

接种和自我生成防御这两个概念有着重要的社会意义。其中最为重要的是，它们反对那种只传授最狭隘的、被文化认可的观念与原则，而对其他不同的生活方式、社会组织和宗教却吹毛求疵的社会化和教育体系。例如，美国青年没有接触过其他不同的世界观，他们可

能很难捍卫他们的民主理想以免受不同意识形态鼓吹者的影响。实际上，这正是朝鲜战争中的美国战俘所面对的情形，审讯者比这些战俘更了解美国宪法和时事。教育应该使被教育者接触到形形色色的观念和意识形态，这样才能为逐渐成熟的公民提供捍卫他们自己生活方式的手段，又能够使他们认识到现有生活方式需要被改进的地方。

引导压力转向有利的方向

构建对说服进行抵制的技术正在被运用到现实生活中，尤其是被用于那些旨在向儿童传授如何应对消极社会压力的课程中。接种防御和自我生成防御的技术，已经被用来提高儿童对欺骗性电视广告的抵制（Feshbach，1980；Roberts， 1982），被用来帮助六、七年级的学生抵制影响吸烟的压力（Evans， 1984；McAlister， 1981）。社会心理技术也开始被用于训练青少年抵制将来可能的不安全性行为（Aronson， 1990）。

吸烟干预计划已经较为成熟。通过由有吸引力的十八九岁的榜样人物领导的小组讨论和从社会心理研究中改编来的慎密的诱导，儿童被激励做出不学抽烟的公开承诺。把可能被同伴和广告所使用的支持吸烟的论据都呈现给这些孩子，让他们思考如何去反驳这些论据（“如果她沉溺于香烟中，她并不是真正得到了自由”）。孩子们还被要求认真思考——忠实地写随笔技术——以此来激发他们的自我说服。通过把同伴压力描述成对自由选择的压制从而唤起逆反心理。

吸烟干预的另一种方法是，通过使用电影和海报对更多的孩子产生影响。所使用的电影完全不同于那种由一个成年人一边漫谈吸烟的长期危害，一边告诉孩子们“只要说不”（不告诉他们怎样拒绝）的电影。相反，由于认识到青少年并不容易受吸烟在40年之后所产生的健康危害的影响，因此电影生动地展现了吸烟的即时消极后果：例

如，呼吸系统和血液中可测量的有毒物质（一氧化碳）的数量。同样，由于意识到青少年通常会认为成人不了解他们的生活环境，影片使用了大方迷人的青少年叙述者，并展现了青少年自己确认的诱发吸烟的各种压力情景。随着这些情节的展开，同伴和媒体压力的目标对象成功抵制了吸烟，就像叙述者向这些年轻观众讲述如何成为一个有效的抵制者一样（Evans et al.， 1981）。

许多研究表明，与传统式讲座或知识灌输相比，这些计划在降低青少年开始吸烟或继续吸烟的比例方面更为有效（Flay et al.，1985）。

偏见：一种致命的态度

我们已经详细地讨论了对社会影响过于抵制和过于易感这两种截然相反的极端。两种极端都有可能导致和维持各种最具有破坏力的态度——这些态度是种族偏见、民族偏见和宗教偏见的基础。偏见通常是社会影响力的产物，在青年人有能力或有意愿去抵制这些社会影响之前，偏见就被埋藏在他们的思想中。但是，一旦他们怀有偏见并且长大成人，就很难从他们负面的，常常是充满憎恨的观念中摆脱出来。让我们从一些方面——现在和从前——简要地讨论一下这个古老的人类悖论：我们为何对邻居既爱又恨。

从现在来看

由于得到谣言称一个黑人青年与纽约一个街区的一名女孩约会，一群中产阶级的白人青年追赶这个黑人青年，并残忍地杀害了他。这一事件只是遍及美国和全球的不断增强的众多仇恨或“偏见”犯罪之

一。1989年，在115个美国大学校园里发生了种族或民族屠杀事件（Goleman， 1990）。

在俄罗斯，米哈伊尔·戈尔巴乔夫解除了前苏联对其在二战后吞并的所有卫星国家实行的高压控制。我们欣喜地目睹了民主政权在整个东欧涌现，并以自由和平的誓言代替了原有的统治。但与此相矛盾的是，随着民族主义的复兴，相邻国家之间自古以来的敌对以及不同宗教、文化和肤色群体间的憎恨也随之复活。正如犹太人曾一度被视为外来者，反犹太主义又开始惹人注意。犹太人的墓碑被涂污上德国纳粹的万十字标记。

从40年前经济被战争摧毁到今天在世界经济中处于至高地位，日本这一变化是一个现代的奇迹。尽管富裕成了日本人的一个标准，却仍然有几百万人过着没有基本人权和尊严的贫民窟生活。他们是日本的部落民，是日本几百年前封建时代被认为有污点的商人的后裔。这些商人所从事的商业曾被称为“Eta”，即“充满污物”的意思，包括屠杀动物以鞣其皮和编制篮子。从事这些商业的人被隔离进指定的村庄，被迫佩带表明他们“与众不同”的标识，并且只能接受不充分的教育。随着时间的推移，这些日本的“隐蔽种族”的成员实际上已经不再属于主流的日本社会。他们的语言、行为方式、习俗及教育的缺乏，使得他们作为一个至今仍然受经济和政治歧视甚至被蔑视的低劣阶层而保留下来；而这些经济和政治歧视又强化了他们这种不应得的身份地位（DeVos&Wagatsuma， 1966）。

从历史来看

当托马斯·杰斐逊起草《独立宣言》时，他在第一稿中写入了一份对人类奴隶制的责难书，谴责了乔治三世在殖民地推广奴隶制度的做法。但是由于第一稿《独立宣言》不被南方代表团所接受，这份责

难书在最后的定稿中被删掉了；尽管奴隶制度是不道德的，但却如此地有利可图。

直到1922年，美国还没有反对私刑的联邦法律。《纽约时报》上的一则广告试图确保这样一个法案通过，该广告陈述了一个事实，即在之前的30年中，3000多个美国人被施以私刑；在过去的4年中，28人被暴徒处以火刑而致死。在这些被普通公民残忍杀害的人中，大部分是黑人。

希特勒准备在全球采取法西斯统治，不仅用军事力量来达成此目的，还设计了当时最强有力的宣传系统。通过公开集会、电影、书刊、歌曲和广告传单，有条不紊地向德国的潜在敌人散布恐惧和绝望。他们非常恶毒地制造偏见，并把这种偏见密集地指向所有不被元首所谓的“优秀种族”喜欢的人，特别是犹太人。这种偏见以特殊的教材形式开始，像漫画书（要求所有在校学生必读），在书中用最消极的刻板印象来描绘犹太人（Kamenetsky， 1984）。在后来成千上万的犹太人被围捕并驱逐到集中营去做奴隶以及被毒气杀害时，已经没有必要去证明这种对人类价值的剥夺是否合理了；在德国民众的思想里这些“敌人”已经被去人性化了。

在这每一个事件中，偏见都是决定性因素。当一个儿童仅仅因为他被标记为有不可接受的差别而被拒绝参加游戏时，或者当一个大学生因种族、肤色或宗教的原因而感到不适应时，偏见也在以不很显著的方式起作用。偏见每一天都在某些地方伤害着某些人。它可能压迫一个民族；例如，把反对歧视正式地写入国家法律中的南非，照样存在着偏见。偏见还可能贬抑人类精神和毁坏人类生活。

社会心理学对偏见的关注

社会心理学家很久以来一直在关注偏见的动力学特征。的确，现代社会心理学可以追溯到第二次世界大战，当时一些心理学家试图理解为什么理性的个体能如此容易地转变为没有头脑的民众。在这些社会心理学的先驱者中，许多人本身就是从纳粹的迫害下逃往美国的少数群体的成员。他们的学术兴趣是理解偏见是如何发展的；他们的直接目标是发现用以改变偏见态度的策略和克服歧视的策略。

偏见是一个谜：即使在信奉平等、友爱和民主等思想的社会里，偏见也似乎一直是人类环境的一部分。在这些社会中，也早就有一些群体致力于改变偏见，但他们只取得了最低限度的成功。在美国，虽然一些极明显的偏见形式不再存在，但仍然有大量证据表明偏见和歧视没有消失——它们以多种巧妙的伪装使自己隐蔽起来，尤其是在有教养的人中。

在这非常有限的篇幅里，我们只能对偏见这个极为重要的议题进行简短的概述（在第2章中，我们已经触及了偏见的社会学习方面；在第7章中，我们将关注偏见怎样在无意识水平上自动地起作用的新研究）。

偏见（prejudice）是针对目标客体的一种习得态度，通常涉及消极情感、厌恶或恐惧，以及支持这一态度的一系列消极信念，和回避、控制与支配那些目标群体内个体的一种行为意向。偏见常常是一种基于有限信息的预先判断，这种预先判断使得态度变得毫无根据和非理性。一种带有偏见的态度就像一个有偏差的过滤装置，它会影响对目标群体中个体成员的评价。刻板印象（stereotype）是一种带有偏见的信念，即构成关于目标群体的心理图式的一组认知。刻板印象支持带有偏见的情感，并且被那种消极情感或目标群体的辨别性线索所激活。刻板印象的一个基本认知目标是，通过把个体的某些信息加以分类，从而使复杂的事物简单化，同时使我们所知觉到的世界更加

具有可预知性和可控性；因此，刻板印象一旦形成，就会强烈地影响到对有关信息的加工。这样，刻板印象就影响到对信息的知觉、编码、记忆储存和提取。当偏见被付诸行动，或者说当偏见外显于各种行为方式时，歧视（discrimination）就发生了。因为歧视导致了公民之间的不平等，所以我们制定了法律以禁止或惩罚居住或雇佣领域中特定形式的歧视。然而，我们不能立法去禁止持有偏见的态度。的确，近年来，随着显而易见的偏见在美国社会的减少，种族主义态度采取了各种伪装的形式，这些伪装形式是与个人主义、独立和基督新教工作伦理这样的美国传统价值观相联系的。这种新形式的偏见被称为象征性的种族主义，它是以拥护保守的价值观为基础的，该偏见认为某些少数民族威胁或违背了这种保守的价值观（Kinder&Sears，1981）。

偏见态度的起源

偏见的起因很多而且复杂，这些不同的起因又常常交织在一起；因此，很难采用任何单一方法来克服偏见。在某种程度上，偏见可以被视为一种内在倾向性，即个体的人格和心理情绪的机能。另一种不同的视角是，关注引起（和克服）偏见的环境和情境因素，即奖赏、惩罚、社会学习和从众压力的作用。我们知道，对大多数心理现象的研究，都专注于这一对起因。除此以外，还有一些研究在更宏观的水平上——在历史的、经济的、政治的和社会文化的水平上——探讨偏见的起因。我们将讨论并整合每类研究的成果（Allport， 1954）。

历史和社会文化的根源。当前对一个目标群体的歧视，可能是若干年前或若干世纪前的某一特定历史时期因为某些原因而形成的价值观的延续；这些原因现在也许还存在，也许已经不再存在。这种历史的视角强调对群体间甚至国家间的敌意的理解，这些敌意起源于代代传承的老传统、刻板印象、戏谑和信念系统，而没有考虑到事情的真

相或变化着的环境。当权者相对被歧视者的经济优势，既体现在奴隶制度、种族隔离政策和日本对其部落民的待遇上，也体现在对妇女与少数民族的晋升限制和不平等薪酬上。偏见与歧视对某些人有利；在过去，偏见与歧视曾为作为奴隶主的美国开国者们带来利益；而现在，它们依然在为那些在矿场、农场和工厂中剥削缺乏技能的劳动者和蓝领工人的人谋利。政治意味着权力。偏见与歧视的经济基础和政治基础是相关联的；偏见与歧视的政治根基涉及到剥夺某些群体的公民权，这些群体可能投票反对现状、试图合法地改变他们低下的社会地位，或者希望拥有土地和财产。最后，对偏见原因的社会文化分析能使我们了解到有关的社会问题：新移民导致的城市人口的变迁，人口密度，以及当不同群体被迫相互竞争有限的珍贵资源、工作、住房和空间时引发的文化价值观、礼仪和习惯模式的冲突。

内在倾向性和社会环境：一种功能分析。这是一种完全不同类型的分析，源于把偏见视为独特人格类型一部分的思维方式。这种观点最初是由加州大学伯克利分校的研究者提出的，它强调构成了“权威人格”或“反民主人格”核心的一组特质（Adorno et al.，1950）。通过问卷、访谈和心理量表，这种观点把人区分为具有高权威人格或低权威人格的类型，分别称为高—F（法西斯主义）或低—F类型。它认为，个体的反犹太人的偏见，种族中心主义以及其他价值观，与助长服从权威而敌视较低地位者的不同儿童教养方式和社会学习有关。这种个体特别容易受媒体偏见或权威的影响，尤其是当他们的安全感受到威胁时。这种观点在很大程度上源于弗洛伊德关于偏见性态度具有自我防御功能的思想，我们在本章前面部分曾讨论过自我防御功能。某些人所持有的偏见是他们人格特征中某些缺陷的表现，是被压抑的敌意和未表现出的冲突（通常是针对他们自己父母的）的表现；这些敌意和冲突被向下置换成了为社会所认可的替罪羊，从而在强度上变弱了并且“看上去也不同”了。于是，这些人可能会将他们自己潜在的暴力冲动或性冲动投射到少数目标人群上。

如果接受这种关于偏见的起源的观点，那么改变偏见的策略就应该是，通过心理治疗使偏见持有者意识到这些还未得以承认的被压抑情感、偏见性态度和歧视行为之间的关系。然而，由于这种观点太过局限于个人的内在因素而没有认识到偏见的社会起因，因此社会心理学家并不把它看作是对偏见成因的全部解释。此外，这种克服偏见的方法依赖于让所有偏见持有者都参加心理治疗，以使他们自己摆脱那些他们自己并不知道的心理问题，而这些人恰好是那种抵制对自己进行个人分析的人；因此，这不是一种能在社会范围内矫正偏见的有效方法。

我们在前面曾看到，态度至少具有三种其他功能：知识功能、社会适应功能和价值表达功能。通过形成和维持偏见性态度可以行使这些功能。我们有理解和有意义地组织自己个人的经验世界的基本需要；我们从权威人物和同伴处得到的信息和指导以清晰一致的方式塑造了这种需要。在许多领域内，权威人物和同伴以事实的形式提供了精确的信息；因此，当他们呈现他们自己对少数群体“事实”的偏见性观点时，人们倾向于相信他们。当所呈现的新信息含糊不清时，即当个体改变了他的环境或者与少数群体成员有了正面的直接接触时，这种知识功能是易于被改变的。回想一下，我们在第5章里曾经提到，接触积极情境会引发喜爱并促进积极的认知反应。

但是，父母和其他影响者常常不只是传递信息；他们还会对符合他们期望的信念和行动给予奖励。当我们利用一个态度客体来满足某些需要、获得社会的或实际的奖励并避免惩罚时，态度的社会适应功能就开始发挥作用了。我们怎样能改变基于适应功能的偏见呢？通过改变情境中的奖励结构、把个体转向于一个不同奖励的情境中，或者把焦点集中于其他可满足这些需求的途径并创设新的期望水平，我们可以改变这种偏见。

最后，维持积极的自我认同和以提高自尊的方式行事对于我们的日常活动是非常重要的。通过赋予我们一种认为自己优于那些低劣和渺小的人的错误优越感，偏见性态度有助于支持价值表达功能。很明显，基于这种功能的偏见，如同自我防御功能一样，比基于知识功能和适应功能的偏见更难被矫正。为了消除这种消极的下行社会比较形式，必须使怀有偏见的人和群体对目前的自我意象不满意，通过环境输入的信息逐渐破坏支持原有自我优越感的价值观，同时要创造一个用于形成一种不依赖于对他人的压制的积极自我意象的新基础。这是一个很高的要求，但它意味着社会和社区领导必须要更加具有创造性地寻找新的方法，从而使其成员从自己身上和通过他们自己的亲社会活动来发现自尊来源。

减少偏见及其以各种形式表现出来的歧视，例如种族隔离政策，是我们社会和整个世界所面临的最紧迫的挑战之一。减少偏见和歧视是一件相当困难的工作，这是因为当物以类聚、人以群分时，在我们心目中会自然而然地形成态度和社会类别（Hamilton&Trolier，1986）。正如我们多次谈到，态度和其他思维定势一旦形成，就会对我们加工新信息的方式产生影响。带有偏见的头脑倾向于扭曲客观刺激，从而使其符合于类似的偏见“信息”。虽然减少偏见和歧视是一项很复杂的任务，但是，那些具备相关社会影响和说服策略的人一定愿意采取协调而系统的措施，来对降低偏见及其对我们生活造成的隐蔽而广泛的破坏性影响。

最后提示：做一个开放而不人云亦云的人

生活并不容易。我们既不能成为一个本章后半部分所讨论的人云亦云的人，也不能做一个在本章前面部分所讨论的过于固执的人；当既定态度或自我卷入态度模棱两可时，我们极易变成这两种人。让我们以一些保持平衡的建议来结束本章：拥有一个开放的但不易受骗的头脑。

●首先要意识到，情境和沟通者因素已被证明能提高影响的可能性（例如，见Andersen&Zimbardo， 1984）。然后，判断你是正在对这些线索做出反应，还是在对有价值的信息或要求做出反应。沟通者是否过于强调社会共识或者他与你的相似性？给予你的帮助是真诚的，还是旨在使你感到有必要做出报答？沟通者的行为是否过于自信？然而，请对似乎微不足道的情境性要求——角色关系、制服、头衔、权威象征、群体压力、规则和依从的语言——保持敏感。

●练习系统化的信息分析，以便养成在所有具有一定重要性的影响情境中进行系统化的信息分析的习惯。在你的思想中寻找偏见。目标是变得正确，而不是为了一致性、有抵抗力或者优雅。请仔细地注意那些增强“真理终将胜利”的可能性的信息细节。

●返回和暂停。不要允许自己被迫立刻在虚线上署名。在买卖情境中，要三思而后行；在做出一个代价高昂的承诺之前，最好向无偏见的朋友或者家人征求建议。最后期限极少是一成不变并镌刻在石头上的。因此，向最后期限提出挑战。

●分析影响环境中的责任感或内疚感。这些责任感或内疚感合乎道理吗？它们被影响者操纵了吗？这些分析将有助于保护自己免受“登门槛”效应和“闭门羹”效应的一连串改变（例如，参见Cialdini，1988）。同时，做一些我们曾经鼓励我们的学生去做的练习：练习作为一个影响的受害者或影响目标。将自己置于一个易受影响的环境里，比如，假装要购买一辆二手车、立体音响、昂贵的运动

器材或新娘礼服等；记录并稍后分析商家对你使用的影响策略和你对这些策略的感受。当然，请不要带上现金、信用卡或支票，免得你败在影响战壕里。

●练习说“不”，并应付它所引起的麻烦。学会承认自己的错误，而不要坚持愚蠢的一致性。宁愿去承受金钱、时间、精力甚至自尊上的短期损失，也不要去承受因固守一个糟糕的承诺而付出减少认知不协调努力的长期代价。接受“沉没成本”，拒绝诱惑，从自己犯了错误的情境中摆脱出来。说出在人类词汇中最难说出口的三个短语：“我错了，对不起，我犯了一个错误”——然后对你所得到的教训加以评价，以免再次发生同样的错误。

●不要相信对复杂的个人、社会和政治问题的简单解决方法。如果这些简单解决方法有用，早就有人使用过了。我们需要一种理性的怀疑；回忆一下你从陌生人那里得到的一见钟情的无条件的爱，当你不做他们所期望的事时，这种爱就会即刻消失得无影无踪，快得像它会在一瞬间爆发那样。这种“微波式”迅速升温的关系是可疑的；信任需要花时间去发展和获得。

●要回避你所不熟悉的、你自己不太可能控制的和你没有行动自由的“全然情境”——即你需要依赖于他人以获得信息、奖励和引导的情境。一旦陷入此种情境，立即检查对你的独立性和权威性的限制；找出那些可能束缚你的强制性规定。找出身体和心理的出路：做好启动应急按钮和大声求救的准备，做好接受因你的退出而引起的麻烦和威胁的准备。在米尔格拉姆的研究中，或者现实生活中的配偶虐待关系、邪教和其他许多影响者拥有“环境控制”的强大武器的情形中，这是几乎毫无办法的事（Lifton， 1969）。

总之，做一个社会影响的明智消费者。无疑，在你的一生中你将“购买”很多的影响，也将直接“推销”相当多的影响；有时你可能

还同时“购买”和“推销”某些影响。因此，这里以及本书各个章节所给出的建议，不应该仅仅被当成那种一旦考试结束后就可以从记忆清除的“书本知识”。正如你将发现，这些建议是能够提高你生活质量的重要日常生活规则或者“街头的生存智慧”。

小结

本章讨论了影响力的极端情形。首先，我们探讨了人们为什么抵制态度和信念的改变，同时我们讨论了影响者用以克服这种抵制的方法。然后我们转到了相反的情形中，即人们过于容易被影响，我们也讨论了如何提高回避那些不受欢迎的说服的能力。在本章的最后，我们列举了许多可以用来在两个极端间达到个人平衡的策略。

●对说服和其他形式的影响的抵制得到了人类心理上“认知保守主义”的支持。如果我们有一个关于某个事物的假设或理论，在我们收集新数据来支持它时，我们倾向于使用确认策略。我们会询问那些其回答只能“证明”我们预感的问题，并采纳支持预感的正面例子作为证实预感的充分证据（没有寻找负面例子）。这种确认偏差在我们回顾过去的信息时也会出现。我们会更容易回忆起与当前信念一致（而不是不一致）的事情。最后，一旦一种信念被信息所塑造，我们会继续保持它，即使信息是不可信的。该信念建立在我们通过确认所产生的观念之上。

●动机也有助于抵制改变。当一个问题有个人关联性并且当个体被激发去思考与问题相关联的信息时，就有了态度的卷入。态度卷入的基础形形色色。当目标是一种正确的或为社会所接受的信念，而且人们没有专注于已有观点时，他们会有一种建构动机，并且对与目标相关的新信息保持开放（就认知保守主义将使他们采取的态度而

言）。但是，当人们具有确认性动机，即具有去捍卫或确认已有观点的愿望时，他们对新信息会采取相对封闭的态度。当人们承诺了某一种立场，并且态度是高度自我界定的或者是与重要他人所共同拥有的，会存在确认性动机。

●一种特别重要的确认导向状态是自我卷入，它以对问题的态度和个体自我界定的价值观之间的紧密联结为特征。自我卷入与狭窄的中立区和宽泛的拒绝区有关。相近的立场被同化了，看起来就像和个体自己的立场一样；但是，即使稍微有差异的立场也会被对立、扭曲，以至于看起来非常不同，并被彻底地拒绝。

●有几种影响策略可能有助于部分地打开一个封闭的、确认导向的头脑。首先，我们可以鼓励影响目标考虑对某一重要他人的可解释性，而这一重要他人所关注的是信念的准确性。具有可解释性的人们会以一种更复杂和平衡的方式来评价沟通。其次，鼓励影响目标“考虑对立面”，正如他们评价新信息那样，想象真理与他们相信的立场相反。第三，影响者可以使用语言学上的“舌尖策略”。以诱发与态度不一致的答案的方式向影响目标提问，从而通过自我归因和自我说服，推动态度改变。

●态度对不同人群行使不同的功能；这一知识是第四种克服抵制策略的基础。态度可能有助于表达自我界定的价值观，可能保护自我免受潜意识冲突的干扰，或者会使社会接受更为容易。如果信息证明了某一种不同态度能够更好地满足其潜在的功能，那么该信息将会引起更多的态度改变，当然影响者首先必须发现态度所行使的功能是什么。

●已有的牢固态度和信念通常能抵制改变，而不那么牢固的态度和信念却可能会轻易地发生动摇。在环境发生迅速而彻底的变化、个体产生了“信念危机”或者个体具有低自尊的情形下，易受影响同样

是可能的。邪教教条的灌输、通过道德分离过程招募新成员进行恐怖活动和儿童学抽烟，是对影响者彻底屈服的三个例证。

●在易受影响的信念系统中构建抵制，涉及到发展和强化某些心理因素，这些抵制的心理因素与那些支持认知保守主义的心理因素相同。通过激励人们对他们已有态度做出承诺，通过赋予人们与其态度相一致的知识和经验，可以构建抵制。预防接种有两种方式，一是轻微地攻击人们的信念，二是预先警告即将出现的攻击。这两种方法都会促使人们去形成他们自己对其立场的论据——形成能够成功地反驳强有力攻击的认知反应。

●偏见是一种关于某一社会群体的负面态度。在个体最容易受影响的童年时期，偏见通过社会学习和工具性学习发展而来。一旦形成，偏见性态度就很难被改变。偏见可以行使某些心理功能（例如：自我防御、社会适应等），可以获取经济利益，也可以得到刻板信念的支持，这些刻板信念通过对目标群体信息的释义偏差而不断被“证实”。

问题与练习

1.请解释为什么“极权主义自我”这一术语所暗示的类比可能是适当的。现在请进一步地进行类比：为什么态度的戏剧化转变或者对影响的妥协可以与极权主义国家所发生的变化相类比？（提示：思考一下，当环境发生彻底的改变或受到强大的影响时，态度为什么会“屈服”，并把它与为什么极权主义政府有时会突然垮台作比较。）

2.想一想你生活中的某个人，你非常想要以某种方式去改变他，但是他却抵制这种改变。请描述你为此已做过的但却失败了的努力，并使用本章所阐述的观点分析这些努力为什么会失败。请概述在阅读

完本章后，你认为通过采用什么样的新影响策略会使你的努力取得成功。（如果你目标是亲社会性的，或者对被影响的个体是有利的，那么请尝试将它们付诸实践。）

3. 请描述一种你曾被另一个人或一个群体所说服或者影响从而相信了某一种行为或信念，而你后来为此感到懊悔的情境。从与作为一个“人云亦云的人”有关的动力和因素方面来分析该情境。换句话说，为什么你屈服于这种社会影响？

4. 请描述动机和目标如何影响与态度相关和与信念相关的信息的加工。至少识别四种不同动机，并将它们分别归入建构性动机或确认性动机中。

第7章 影响、觉察与无意识：什么时候你没有意识到的东西会改变你

对影响的觉察与意识◆非言语（且不一定是有意识的）信息◆阈下刺激：难以察觉的影响◆觉察与意识：结束语

当会议结束的时候，比尔确信在会议中做出的团体决策是令人满意的。但实际上，在会议刚开始时，比尔并不能完全使与会者接受“撤消对那个有争议的电视节目所提供的赞助”这一提议。但是苏珊·约翰逊的调查数据相当清楚地表明，那些将对该电视节目中与性有关的主题感到不快的人，正是那些可能购买他们公司产品的人。相对于克伦威尔和柯蒂斯那些自我服务性意见，你更能信任蒂姆·格兰维尔对关键事件的敏锐判断力。

这样就产生了比尔为自己对这一决策的关键支持所做出的合理化解释。但是琼·莫拉诺走向比尔，并对他说：“比尔，你为什么让格兰维尔如此影响你呢？有时他对你的控制是那么明显。就像今天，我知道在会议开始时你的感受是完全不同的，但是你还屈服于他的立场了。”

比尔非常吃惊：“你是什么意思？约翰逊的调查数据才是关键。不论格兰维尔在想什么，中止广告赞助都是有意义的。我的决定是我自己的事，我根本没有受他的影响。”

“拜托，比尔。你早就知道了这一调查结果。而且，一旦格兰维尔告诉我们他的意见，你就会倾向于他的立场。然后格兰维尔就开始用赞扬、眨眼和他马基雅维里式的微笑向你发出信号：‘你和我比那些家伙要更了解状况，不是吗？’从而肯定你那些支持他的评论。因为他知道你有多讨厌克伦威尔，所以格兰维尔强调从你的角度来看他与克伦威尔之间的不同意见。尽管你通常是一个独立思考的人，但是很明显，蒂姆·格兰维尔知道怎样打动你。”

比尔继续坚持说，是事实本身支配了他的决定。只是他和格兰维尔恰好在许多问题上有相似看法，仅此而已。但是琼无论怎样都不相信比尔所说的。更糟的是，几乎比尔的每一个朋友都同意琼的意见，即在某些问题上，比尔受到了格兰维尔的影响。

我们都会认识一些像比尔这样的人，他们经常被某些他人或者某些经历所影响：然而他们自己却并没有认识到这一点。比尔的这一案例指出了一个更加常见更加重要的问题：有时我们对那些塑造我们态度和行为的力量毫无察觉。你是否总能认识到：演讲者真诚的笑容有助于赢得他对你的说服？广告音乐能激发令人愉快的联想，而这种联想稍后会出现在脑海中并影响人们的购买决定？个人风格的哪方面使你接受了约会？

影响常常发生在我们意识觉察水平之下。影响策略可能对某人如何思考、感受和行动有一定的预测效果，但是该个体并不知道这些策略是如何影响了他的心理状态和行动的。例如，回忆一下第2章，你可能会发现“虚报低价”技术和“登门槛”技术之所以会起作用，部分原因在于它们激发了的这种义务感。但是你可能并没有有意识地觉察到你依从的原因是因为你的义务感。即使你确实有意识地感受到了，你可能也不会认识到你的义务感是由先前对一个有意的小请求的依从而引发的，而那个发出这个小请求的人轻易地叩开了你的大门。如果

你认识到了，那么我们敢打赌你将不会同意第二个大一些的请求。你可能会愤怒地反抗这一“明显”想要操纵你的企图。通常，一旦我们觉察到了一个有计划的、想要影响我们的企图，那么这一影响就不会发生了。逆反心理被激活，我们会加以抵制或反抗。

这与认知不协调相同。在第3章中，我们已经知道情境压力可能偶尔会迫使你以与自己态度相反的方式行动。当这样的情况发生时，如果你相信你是自由选择做出这一与态度不一致的行为的话，那么你的态度可能会变得与你的新行为一致。但是实际上你并非真正进行了自由选择；那只是实验者或销售人员制造出的一种错觉，用以提供足够微妙以至于你意识不到的诱因，但是它们却足够强大，能够引导你的思维和指导你的行为。是情境使你依从，但是你却认为自己做出了个人的、基于内在倾向的决策。在实验后的访谈中，研究者注意到，似乎没有迹象表明在认知不协调研究中的被试认为自己曾被“诱使”去从事某种行为。许多人甚至没有觉察到他们改变了自己对一些重要事物的观点，即使他们的行为与认知不协调理论和研究者们所预测的完全一致（Bem&McConnell， 1970；Nisbett&Wil□son， 1977a）。

在我们没有完全觉察到说服信息对我们有影响的情况下，说服信息是如何对我们施以影响的呢？一种途径是通过我们对直觉线索的依赖。当我们基于信息源的可信度、受众的赞同或者其他一些线索来决定接受或拒绝信息时，我们并不是每次都能意识到直觉线索的作用。有趣的是，相对于那些明显以我们为目标的信息，我们更容易被那些我们“偶然听到”的信息所说服——这些“偶然”的信息似乎并不是针对我们的（Walster&Festinger， 1962）。很明显，如果信息并不被认为具有深思熟虑的影响企图，那么我们就不能够做出“沟通者那样说只是为了说服我”这样的归因。因此我们会更加乐意相信这一信息。然而，我们未必能觉察到无意听到的信息何时会对我们产生影响，也未必能觉察到我们把知觉到的意图当作了一种接纳线索。例

如，“当E.F.胡藤发言时，人们就聆听”——特别是当胡藤并不是与这些人谈话时。

我们也可能没有认识到认知启动（cognitive priming）的影响。在一项启动研究中，首先呈现一种刺激，从而在被试头脑中引入某个特定概念或者某种情绪。然后呈现另一种刺激——例如，说服信息。研究发现，被试无意识地和自动地被吸引到那些他们已经“被启动”或者“打算”去思考的信息上面（Sherman， 1987）。

在本章中，我们将探讨意识以及无意识知觉与思考过程之间非常有趣的相互联系，同时还将探讨这种联系对于社会影响的重要意义。

首先，我们将描述心理学家们如何会相信意识与无意识在发生作用。然后，我们将运用他们的理论来解释为什么在不清楚原因的情况下，我们会喜欢或不喜欢某些人和某些事物等诸如此类的问题。我们将考虑我们的一些反应——甚至一些非常重要的反应——怎么会是“无意识的”和“自动的”。接着我们将会探讨非言语沟通：它并不是指你的言语所说的内容；而是指你的音调、你的表情、眼睛和你的姿势所表达的内容。我们经常觉察不到自己在传递非言语信息——或者说觉察不到自己在阅读非言语信息并且被其所影响。最后，我们将深入讨论阈下影响这一有争议的问题。广告商们是否能够向消费者的无意识传送信息，并且期望更多的购买行为以作为对这一隐性投资的回报呢？我们将了解科学研究如何解释这一影响，这种伦理上存在争议的影响是否确实有作用。

在探讨无意识影响之前，我们需要指出，尽管我们通常觉察不到各种影响力量，但是有时我们还是能够清楚地觉察到它们。例如，在说服中人们有时会有意识地使用直觉的经验规则来进行决策。你可能会非常严肃地辩解说：“我没有时间对这一复杂消息进行分析。但是，我将相信这一信息源，因为她是一名拥有资深背景的专家”

（Chaiken et al.， 1989）。在前一章中，我们曾建议，为了避免对影响过于开放或过于封闭，我们应该尝试与影响情境中我们作反应的对象有所“联系”。人类意识能够使我们与外部世界及其对我们的影响产生“心理联系”，但这种“联系”只有在人类意识的固有范围内才有可能发生。而本章的焦点是发生在这一范围以外的东西——无意识发生的影响。

对影响的觉察与意识

什么是意识？一般而言，意识到某物就是觉察到某物。在我们正常的清醒时间内，我们的意识包括了视觉、听觉、其他感知觉、体觉、情绪和思维。在此之上，我们还必须加上我们对自己觉察这些事情的意识。我们运用“意识流”来描述日常生活中在我们的意识中进进出出的那些感觉和思想。当然，我们确实对意识的内容有一定的控制。我们能够集中自己的注意；我们能够注意到外部世界中的某一特定刺激或者是内部生成的记忆或观念。我们能够保持自己的注意并把它集中在——例如，言语信息上。意识的这一特征使“思考出”对刺激的反应成为可能。

尽管觉察是有帮助的，但是就对环境刺激进行心理登记而言，我们却不需要意识到这些刺激。在我们清醒的每一刻，我们的感觉系统都捕获着大量的外部信息。我们在同一时间所能注意到的刺激量是有限的，因此在数量庞大的刺激中只有很少一部分能够被有意识地注意到。注意是一个容量有限的加工过程。完全没有被注意到的信息被暂时保存在“感觉存储器”或者“缓冲器”中；除非注意转向了它，否则这一信息将会很快消失（Broadbent， 1958；1977）。

然而，研究者发现，注意在一定程度上能够被分离，同时，还存在注意程度的不同。此外，人们可以同时对多个刺激进行心理分析，这在某种意义上说是一种平行加工（parallel processing）（Kihlstrom， 1987）。因此，在我们的大多数注意和我们的全部觉察都被最显著的环境刺激所消耗的同时，我们还可能对缓冲器中的信息进行无意识分析，然后对这些信息进行进一步的加工，从而使其进入决策和记忆中。例如，当你阅读这一段文字并且专注于对你最为重要的那些内容时，房间里可能还有你所“听过”的、你喜欢或不喜欢的背景音乐。你可能会回忆起你第一次听到这段音乐时你发现自己饿了，但又意识到现在并非晚餐时间，并且尽力使自己回到被多重觉察干扰以前你正在思考的问题上去，这些觉察使你不能“全神贯注”地阅读本章。

许多认知心理学家认为，信息并不一定要被注意到才能对思维和行为产生影响（Bowers，1984；Mandler&Nakamura， 1987）。同样，在判断、评价、问题解决、理解和信息整合中所进行的高级心理过程也可以发生在我们的意识之外（Kihlstrom， 1987）。正如一名认知科学家所指出：“是思考的结果，而非思考过程本身，自发地出现在意识之中”（Miller， 1962，p.56）。因此，我们可能并没有有意识地觉察到那些对我们产生了影响的难以觉察的刺激，甚至没有觉察到那些显而易见的刺激是如何进入到我们的判断中的。

让我们将眼光投向影响的世界，从而获得关于这些意识属性的证据及其对影响的意义。我们将特别探讨：（1）对特定刺激的情感依恋（或者拒绝）是如何通过条件反射和其他我们觉察不到的过程而形成的；（2）我们能够非常清楚地觉察到某些刺激，却不能觉察到这些刺激是如何对我们的思维和判断产生影响的；（3）对环境的某些反应如何能变成我们完全不加思考就做出的自动化习惯。

觉察、联想与情绪

觉察并不是形成情绪的一个必要成分。想一想巴甫洛夫的经典条件反射。把一个中性刺激（条件刺激）与一个能够自然激发情绪的刺激（非条件刺激）进行足够多次的匹配，中性刺激就会获得诱发相同强度情绪反应的力量，甚至稍后在它单独呈现时，亦有如此力量。的确，我们可以由此推论出一个强有力的论点：通过合理安排条件刺激与非条件刺激的呈现，个体所能知觉到的任何刺激都可能诱发他所能做出的任何反应——从肌肉抽搐到心脏跳动，从焦虑反应到喜欢和不喜欢。

行为主义之父约翰·华生运用这一思想使一个原本不知害怕为何物的婴儿变得害怕任何带皮毛的东西。他的研究表明，通过对任何中性刺激（例如白鼠）与一个非条件刺激（例如刺耳的噪音）进行匹配，可以迅速地使像恐惧这样的强烈情绪得以条件化。一旦这种条件化的恐惧建立起来，那么它将可以泛化到猴子、狗、毛皮大衣，甚至带有胡须的面具等这些并没有与令人害怕的刺激直接建立条件反射的东西上。

经典条件反射是广告商们喜欢的一项技术，他们常常在富含强烈感染力的情绪化意象（例如，性感的人和怀旧歌曲）的背景中呈现他们的产品。严格控制的实验室实验证实，这些条件反射策略非常有效而且效果持久。通过将中性词语、无意义音节（比如“wuj”）、名字和概念与已经具有情绪倾向的刺激重复配对，可以使人们条件化地喜欢或者不喜欢这些中性词语、无意义音节、姓名和概念。在一项著名的研究中，相对于那些与消极词汇（“痛苦的”）一起出现的民族名称，对那些先前重复与积极词汇（“高兴的”）同时出现的国家名称如“瑞典人”和“荷兰人”，大学生们的评定更加积极（Staats&Staats， 1958）。

在类似的研究中，一些被试注意到了对刺激的系统化安排而另一些被试则没有注意到（Page， 1969；1974）。但是，条件反射甚至可能会在那些没有注意到这一安排的人中间发生。此外，无论他们是否注意到了条件刺激与非条件刺激的重复配对呈现，被试不一定会意识到他们的态度（例如，民族评定）已受到这些匹配的影响（Petty&Cacioppo， 1981）。

如果巴甫洛夫这个名字让你想起些什么，那么西格蒙德·弗洛伊德会引起什么联想呢？对于心理学的初学者来说，可能是睡椅、冲突、口误和神秘的自我、本我及超我。弗洛伊德的精神分析理论认为，能够产生重要行为结果的特定态度是以童年时形成的联想为基础的。这一理论指出，强烈的心理冲突（常常与不可接受的性驱力和攻击驱力有关）受到了压抑——没有被觉察到，如果这些心理冲突被觉察到，就会引发焦虑并对我们的自我价值构成威胁。它们被深深地埋藏在了无意识中。在冲突的形成过程中，会有某些刺激与其产生最初的联系。当遭遇到这些刺激，可能会触发这一联系，进而产生强烈的焦虑。为了避免那种焦虑并继续将冲突隐藏在无意识中，个体会采用某种自我防御机制。自我防御机制有多种形式，例如否认、投射或者合理化。个体可能会采取的一种形式是对刺激的自我防御态度伪装下有意识的反对。

想想乔，他是一个反对任何形式的色情“污秽”组织的领导者，他宣称这些色情“污秽”正在污染我们的世界并且将生活变得使正派的人们难以忍受。像乔这样的人可能对性存在着无意识障碍，任何性刺激都会引发他们的焦虑，进而令人恐惧的冲突将会出现在意识中。乔会如何将它保存在心理底层那本属于它的地方，而不是在人前炫耀它呢？作为一种自我防御，反向作用将会使乔以与自己无意识倾向相反的方式行动。因此，他现在对任何的色情内容均感到厌恶，例如色情文学。他形成了一个信念系统来支持色情文学危害社会这一观点。

通过领导反对在他所居住的社区开办“成人书店”的运动，乔将他的新态度付诸于行动。他知道色情文学有多么狡猾和可怕，因为他已经亲自检查过数以百计的令人恶心的色情杂志和每部25美分的三级片录像。当然，乔决不会将他热诚的义务行为与他个人的性问题联系在一起。

根据我们在第6章中描述过的态度的功能理论，这一“反色情”的态度具有自我防御功能，使内在心理冲突的性的部分得到了部分表达，然而仍然隐藏了它的真实本质。另一个有着无意识性冲突的人，可能只是对某种产品有消极态度，因为该产品使用了有性暗示的广告主题。同样道理，因为冲突是被压抑的，所以这个人将意识不到为什么自己不喜欢这一产品。

广告音乐。《大白鲨》（Jaws）在我们见到这样巨大的噬人鲨之前，我们就会因即将与令人惊慌之物接触而感到恐惧。观众们已经被有节奏的、预示着某些恶兆的低音音符所“激活”。第一个联系是音乐伴随着一个年轻游泳者的突然消失。接着是音乐与其他令人不安的事件相伴随。最后，音乐本身就完全可以使人不安——令观众感到不安。

电影院或者电视中播映的商业电影把音乐作为一种激发我们情绪的工具——既有积极的情绪，也有消极的情绪。正如我们在第5章中所讨论的那样，广告也是如此。在这里我们必须强调，利用音乐实施条件反射能够使情感无意识地发生，甚至发生在自称是久经世故的消费者中间，例如商学院的学者。

在一项研究中，让学习管理学的学生观看了一则广告，这些学生被告知，这是广告代理商为一种圆珠笔所设计的广告的试验版（Gorn， 1982）。对于一部分学生，画面——其中包含了最小限度的关于产品质量的信息——伴随有十分受欢迎的摇滚乐。对于另一部分

学生，相同的画面却伴随着不受欢迎的音乐（印度古典音乐）。此外，实验还附带有另外一个特性：出现在广告中的圆珠笔是淡蓝色或是浅褐色。在观看并评定了广告后，学生们被告知，作为对他们帮助评价这一广告的报酬，他们将免费获得一支淡蓝色或浅褐色的圆珠笔。学生们可以自由选择圆珠笔的颜色：淡蓝色或是浅褐色。结果发现，学生们的选择与音乐有很高的相关。无论广告中笔的颜色如何，当配有令人喜爱的音乐背景时，近80% 的人选择了广告中的笔。相反，70% 的学生拒绝了与不受欢迎的音乐相匹配出现的笔的颜色，而代之以另一种颜色。尽管音乐在选择行为上有异常强烈的作用，但后来要求被试列出他们选择的原因时，205个被试中只有5人提到了音乐。

音乐并不是能够在说服与积极反应之间建立条件反射的惟一刺激。研究表明，在被试在聆听信息时给他们提供可口的快餐，他们更加可能被这一信息所说服（Janis et al.， 1965）。进食体验的积极特质被泛化到了对与之相伴的信息的评价上，即使信息本身与食物或者进食毫无关系。

光明与黑暗的力量。一项引人注目的研究进一步说明了经典条件反射可以在无需意识的情况下起作用（Zanna et al.， 1970）。在这一研究中，当被试预期会受到电击以及他们稍后实际受到轻度电击时，对他们的心率等生理指标进行记录。被试相信实验者所感兴趣的是找出测量生理唤醒的更好方法。被试被告知，9次电击为一组，在每组电击开始时会出现一个语音作为信号，而在每组电击结束时出现另一个语音信号。对一组被试，起始语音信号为“光明”，结束语音信号为“黑暗”。对第二组被试，语音信号恰好相反，“黑暗”是起始信号，而“光明”则是结束信号。

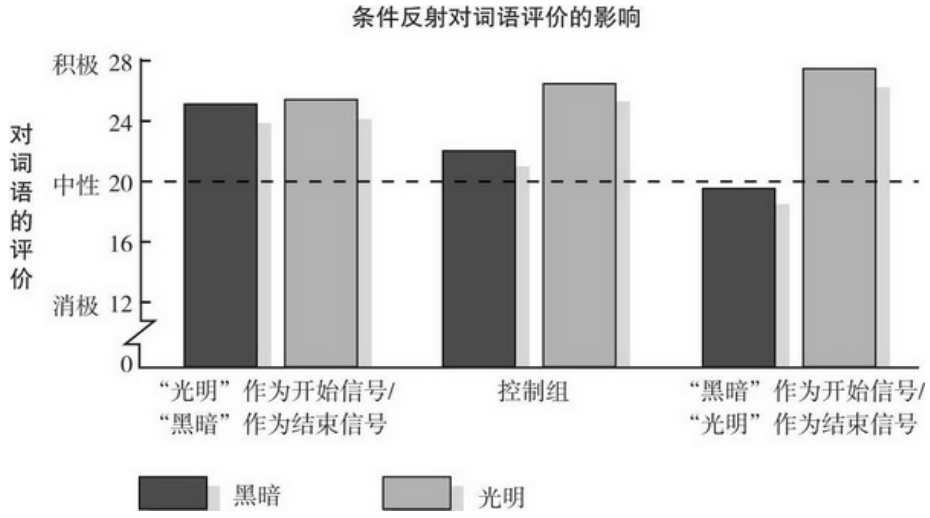
这里，电击无疑是一个非条件刺激：在不需要任何先前学习的情况下，受到电击自然会增强生理唤醒。在后继的实验程序中，呈现起始信号——光明或者黑暗——后，并没有对被试施予任何电击，研究者对条件反射进行了测试。此时是否会出现增强的生理唤醒呢？对于近四分之三的被试来说，确实如此。起始信号对于他们来说已经构成了一个条件刺激：仅仅是它的出现就能诱发生理唤醒。

这一研究结果本身不如巴甫洛夫的研究结果那样引人注目；在巴甫洛夫实验中，狗听到预示着食物出现的铃声就会流口水。然而，引人注目的研究结果出现在研究的第二部分。在同一天的稍晚时间，形成了条件反射的被试参与了第二个实验，而这一实验似乎与前一个实验无关。被试被告知，他们在参与一项词语意义研究的一部分，另一个实验者要求这些被试对所呈现的10对反义词语进行评定，这些词包括：好—坏、令人愉快—令人讨厌和美丽—丑陋。你肯定已经猜到了，“光明”与“黑暗”这两个词也混在了这一堆词语中。图7.1呈现了形成条件反射的被试对这些词语的平均评定结果。相对于那些曾经以“光明”作为电击结束信号的被试，那些曾经以“光明”作为电击起始信号的被试，把“光明”这一词语的评定得更为不积极。相似地，当“黑暗”作为电击起始信号时比它作为电击结束信号时得到了更低的评定。生理唤醒与情感都被条件化了。当一个词语不断地与电击相关联时，被试会更不喜欢这一词语。这种被条件化了的情感甚至可以泛化到相似刺激，两个紧密关联的词语。“黑”与“白”同样属于“第二个研究”中需要被评定的词语。与那些由条件反射导致更不喜欢“黑暗”的被试相比较，那些由条件反射导致更不喜欢“光明”的被试同样也更不喜欢“白”而更喜欢“黑”。

对这些普通词语喜好的改变不是经过深思熟虑也不是有意识的。对被试的访谈显示，被试没有发现这两个实验之间的联系，所以在改变与电击相关联的词语是否受喜爱时，意识加工过程不可能起作用。

看来在没有意识觉察的情况下，情感联系已经形成，并且影响到选择与决策。

未曝光的曝光。有关我们未觉察到为什么会喜欢或不喜欢某些东西的另一部分证据，来自我们在第5章中所讨论的“单纯曝光导致喜爱”这一关系的研究。你可能回想起，在这一典型研究中，大量的新异刺激（例如汉字）被呈现；其中一些刺激的呈现次数多于其他刺激的呈现次数。稍后，被试就他们自己对这些项目和其他（从没见过）项目的喜爱程度进行评定。通常，一个项目呈现次数越多，那么它就会比其他项目更受喜爱。对这一程序的一个小小修改是不仅让被试说明他们对每个项目的喜欢程度，还需要报告他们是否记得先前曾见过这一项目。一个有趣的结果是，即使那些被试没有认出先前呈现过的项目，也依然存在“曝光导致喜爱”的效应。相对于那些没有被认出、只呈现了一、两次的项目，呈现了10次却没有被认出的项目会更加受喜爱（Moreland&Zajonc， 1979）。被试似乎没有觉察到他们是如何形成自己的偏好的。偏好的形成不需要意识觉察。



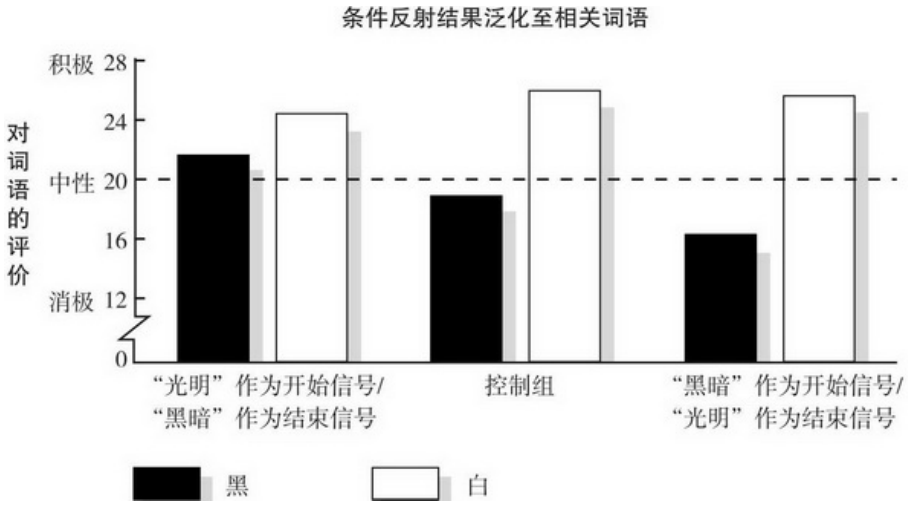


图7.1

通常而言，“光明”会比“黑暗”更受喜爱（在控制条件中）。但是当“光明”再三地出现在电击以前时，它会得到更少的积极评价，而当“黑暗”数次紧接电击结束而出现，那么它会得到更多积极的评价（“光明”作为开始信号/“黑暗”作为结束信号）。当对换两个词语的位置时，“黑暗”受喜爱的程度会下降而“光明”则会更加受喜爱（“黑暗”作为开始信号/“光明”作为结束信号）。这种经由条件反射形成的喜爱程度上的变化可以泛化至“黑”与“白”这一对相关词语，对它们的评价发生在一个完全不相关的背景中。条件反射可以是无意识的。

（资料来源：Data from“conditionable”subjects reported by Zanna, Kiesler, and Pilkonis, 1970.Copyright 1970 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

被试甚至可能形成对阈下（subliminal）刺激的偏好。阈下这一术语源于拉丁文limen，它的意思是“阈限”。加上前缀sub，就成了“阈下”。阈下知觉是指在低于觉察阈限的某一水平上对刺激进行心理编码——以低于有意注意所必需的最少时间或感官能量来呈现刺激。稍后我们将详细地探讨阈下加工过程及其对影响的意义。但是现在我们将主要关注于觉察与情感之间的联系——掩藏于表面以下的联系。

在一项研究中，刺激项目（不规则的八边形）只呈现了1毫秒（千分之一秒）：这一时间太短以至于刺激无法被有意识地知觉（Kunst□Wilson&Zajonc， 1980）。在实验的第一阶段，10个八边形在屏幕上分别呈现1毫秒。所有被试都只能够看到一个闪光，但是他们被要求认真观看屏幕，并且口头确认每一次闪光的发生。在实验的第二阶段，每一个曾经被阈下呈现过的“旧”八边形足足呈现了1秒，同时旁边还伴随着呈现另一个从未出现过的“新”八边形。要求被试回答，他们认为哪一个八边形是先前见过的，以及他们更喜爱哪一个。他们对第一个问题的回答几乎是纯粹的猜测，他们正确地辨认出真正的“旧”项目的次数仅为一半。然而，就所有被试平均而言，60% 的被试更加喜欢曾经被阈下呈现过的“旧”八边形。此外，75% 的被试显示出对没有被辨认出的旧八边形的显著偏好。

对这一研究结果和相关文献进行回顾时，罗伯特·扎伊翁茨（Robert Zajonc， 1980）指出，“偏好不需要推论”。他认为，人类大脑和感觉是由两个相对独立的系统组成的：一个用于思维，另一个用于情感。当思维系统在缓慢地理解某些事物时，情感系统迅速并有效地“获得了关于即将到来刺激的感觉”。这一刺激是好还是坏？是令人愉快的还是令人讨厌的？是有害还是无害的？是敌还是友？一个敏捷的情感系统可能曾经很好地为我们处在前语言期的祖先服务，他们生存的机会依赖于他们对事物进行迅速识别和分类的能力；如果某一事物可能带来愉悦，那么就接近并且安全地享用；如果带来伤害，那么就敏捷地逃离。

当然，人类最终进化出了语言和以语言为基础的思维，以及灵活多样的决策方式。但是，进行自动化情感反应的倾向仍然存在——因为快速和简易在我们这个复杂而繁冗的世界中仍然具有存在价值。关键在于我们人类似乎具有这样的感觉和神经机制，它们使我们在可以用言语清楚地对刺激进行描述并因此对刺激进行意识觉察以前，就使

我们能够根据对刺激的情感而迅速做出反应。这样，我们可以首先播放音乐，跳起舞来，而把抒情诗留到后面。

觉察和“更高层次”的心理过程

在没有觉察的情况下，并非只能形成简单的联想。如前所述，涉及更高层次的认知活动的过程——通过这些过程我们对信息进行理解和整合——也不是有意识的。是思维的产物，而非思维的过程本身，出现在心理中并指导行为。因为无法有意识地了解到心理是如何作用于刺激并对它们进行整合的，所以我们通常无法准确地报告某个特定刺激是如何影响到我们的行为。我们甚至可能无法了解相当明显的刺激所产生的复杂效果，因为我们无法有意识地知道这些刺激所激发的认知加工过程。无意识远不止出现在条件反射和单纯曝光效应中，它还延伸到了人类用以应对其复杂世界的最基本认知过程中。

我们对更高层次心理过程的无意识有诸多含义。首先，它有助于解释为什么只有在影响对象不知道他们是如何被操纵以及被什么所操纵的情形下，才会产生认知不协调和依从效应。

一个研究小组进行了一系列研究，用以检验“当影响对象在做出似乎理性的决策时，他们通常‘不知道是什么对他们产生了影响’”这一假设（Nisbett&Wilson， 1977a）。在一项研究中，购物者参加了一个被描述为消费者调查的研究。要求他们对从左到右排放在桌上的4双长筒尼龙袜进行



在建立条件反射式联想和诱发情绪方面，一些广告既不是微妙的也不是阈下的。有人“意会”到了本广告所传达的信息，但是并不喜欢它。（Bruce Kliewe/The Picture Cube）

比较，并选出他们认为质量最好的一双。实际上，这四双袜子都是同一个品牌。在购物者的选择中出现了一个明显的模式：被放置在越右边的袜子越被认为是质量最好的袜子。实际上，选择最右边袜子的购物者人数是选择最左边袜子人数的4倍。然而，购物者并没有意识到物品摆放位置对他们的决策产生的影响，甚至在暗示他们物品摆放位置可能会对他们有影响时，他们仍拒绝这一提醒。

在另一个显示人们如何没有觉察到什么对他们产生实际影响的实验中，研究者提供了两个版本的大学教授的采访录影，两组心理学系的学生分别观看了其中一个版本（Nisbett&Wilson， 1977b）。在热情版中，教授愉快并热心地回答问题，并且夸奖学生们。在冷漠版中，同一个教授是令人不快的——对学生很严格、不耐烦而且很无礼。可以理解，观看了热情版访谈的学生比观看冷漠版访谈的学生更多地报告了对这一教授的喜爱。然而，更有趣的是学生对教授体貌特征的评定。在两个版本的访谈中，教授的穿着完全一样，有相同的举止习惯和相同的欧洲口音。即便如此，对教授的外表、举止习惯和口

音的评定仍然存在巨大差异。绝大多数观看了热情版教授的被试认为，这个教授是英俊、和蔼的，并且有迷人的口音。相反，观看了冷漠版教授的被试普遍认为，他不具吸引力，并且他的举止和声音非常招人讨厌——相同的特性输入，却有不同的印象输出。这是一个非常生动的关于“知觉会受到态度极大影响”这个我们曾多次见过的观点的例子。人们以评价一致性的方式对事物进行知觉和解释。研究印象形成的学者把这一现象称为晕轮效应（halo effect），即一旦对目标人物形成了一个总体评价，不管是积极的还是消极的，都会以与总体评价相同方式对其所有方面进行评价。

然而，这一实验的真正巧妙之处在于，被试是根据他们喜欢或讨厌这个热情或冷漠的教授的联想，来报告他们对这个教授体貌特征的判断。然而绝大多数被试相信，教授的体貌特征导致了他们喜欢或讨厌这个教授。当然，这一说法是不可能的，因为教授的体貌特征在热情和冷漠条件中是完全一样的。显然，由于无意识的晕轮效应，所以美貌不只是表面现象。某种意义上，美貌可能像目标人物的人格那样“深”、像观察者的眼睛那样明亮。讨人喜欢的人们看上去会更加漂亮，因为他们被知觉为是可爱的（而冷漠的教授们在学生的眼中则变得丑陋）。

当我们走出实验室并不再以大学生为被试时，我们仍然发现一般人——你的妈妈、我的兄弟、他的叔叔等——也常常没有觉察到他们自己判断和行为的原因。然而，当被询问时，人们可以毫不困难地解释他们行为的原因。有时这些解释是正确的；但通常解释并不正确。尽管如此，这些解释常常是现成的和唾手可得的。为什么呢？

根据理查德·尼斯比特和蒂莫西·威尔森（Nisbett&Wilson，1977a）的观点，这些解释只是貌似合理的归因。基于一生中我们对自己和他人行为的观察，对态度、价值观和信念的阐述，以及听到和读

到人类和社会自然环境关系的故事，我们形成了关于在何种情形下什么原因导致谁做出了什么反应的各种理论。回想一下我们在第3章中关于文化认可的因果图式的讨论，可能有助于你理解人们为自我及他人的行为寻求因果意义的这一普遍倾向。以这种朴素的个人理论为源泉，我们构想了在任何特定时间什么刺激对我们发生着影响的解释，预测着什么样的刺激将会在未来对我们产生影响。我们的理论有时完全正确；而有时却毫无根据。麻烦的是，我们常常不能够区分错误和正确，也没有什么证据可以帮助我们提高做出此类重要评价的能力。

这一分析暗示，通过做自己和他人行为的仔细观察者，我们能够提高自己解释的正确性。此外，对那些你相信应该会对你产生影响的因素，是有办法增加其影响效果的。正如上一章中所建议的那样，你可以留意并系统地思考一些重要决定。你可能无法觉察到你头脑中所有的“旋转的齿轮”，但是你可以有意识地把一些你认为重要的东西放入“工厂”中，并且更加留意那些无意识的中介思维过程的产物。可能更为重要的是，要保持一定的“心理灵活性”，不要匆忙地就你为什么会或者不会做某事给出一个僵化的解释或归因。大多数行为都是由多个因素导致的：一些因素存在于当前情景中，一些因素源于你对过去情境的记忆激活，而另一些因素则是你对未来结果或者回报的部分预期。像科学家那样，通过形成可能的假设来进行暂时性的思考——在寻找证实证据以前，首先通过寻找证伪证据来进行评价。请留心！

向自动化转变

谈到留意，那么现在就让我们来看一下意识的另一个方面。伴随练习和重复，行为的模式变得自动化：它们能够在“不加思考”的情况下被执行。汽车驾驶就是一个很好的例子。在初学驾驶时，你必须全神贯注。你专注于你正在做的每一件事，而一次最微小的分心都可

能导致一个严重错误。然而不久以后，驾驶就成了“小菜一碟”。你与你的乘客聊天、改换收音机的频道、唱歌，或者思考这周需要交的一篇论文的构思。驾驶成了离你的意识最远的一件事。但是，你还是无意识地将一部分注意划分给了驾驶。如果一辆轿车突然猛冲到你的车前面，那么你自然会去踩刹车——完全自动化地。

心理学家将这种状态称为意识分配（divided consciousness）。你有意识地做一件事；而无意识地，又开始了另一件事。这样的方式让你的行为看上去就好像是在进行自动驾驶。

同样，我们有充分的理由认为，在对社会影响的认知反应中也存在相同情况。如果在聆听或阅读说服性信息或其他信息上有足够的“练习”，那么我们可以习得常规。即使我们在聊天、做白日梦或者有意识地思考问题时，我们仍可以无意识地以程序化和自动化的方式对影响刺激做出反应。这就正是前面章节中描述过的直觉的经验规则的基础。特定的线索（例如权威角色）自动地暗示着特定的反应（例如服从）。

甜言蜜语进入不留神的耳朵中。对社会刺激的某些反应是如此自动化，以至于被打上了不留神的标签（Langer， 1989）。在一个现场研究中，一个主试同谋走到一群正在排队等候使用图书馆里的复印机的学生身边，并向他们询问自己是否可以插队排在他们的前面。当她只是简单地要求帮忙时（我能用一下复印机吗？），60% 的学生同意让她插队。这一结果显示，这些学生中的大多数都遵从了仅仅要求帮助这一基本的依从获得策略。如何才能增强这一效应呢？同一个主试同谋在寻求其他学生的帮助时，在表达上有了微小变化：“我能用一下复印机吗？因为我有一些东西必须要复印一下。”依从的比率急剧增加至93% 这样一个惊人的比例（Langer et al.，1978）。很神奇，不是吗？仅仅加上一个白痴般多余的原因，怎么就能使“助人行为”

增加了那么多呢？显然，“因为”这个单词发挥了它的魔力。这个词是一个流行语。“因为”暗示了请求的原因，而原因的此种“证据”激发了一个自动化的反应——就像交通信号灯的突然变化会激发司机踩刹车的动作一样。当我们没有对刺激进行系统化加工时，就会发生这种不留神的反应；并且很明显它发生在我们的意识以外。

在人们进行自动化加工，从事一些不需要集中注意力的常规活动时，他们极易受影响。哈佛大学的心理学家艾伦·兰格（Ellen Langer）对不留神状态进行了大量研究，他曾经谈到过一个颇有说服力的有关不留神的趣闻轶事：

> 一次，当我走在曼哈顿的市中心时，我突然注意到了一个在过去的20年中似乎都处于“歇业”中的旅游用品商店，它的橱窗中有一块写着“可以点燃的蜡烛！”的标牌。想着这些特别的蜡烛可以作为不错的礼物，于是我正要走进这家商店去购买这些很新颖的礼物，却突然想起来所有蜡烛都是可以点燃的（1989， pp.50-51）。

突然进入留神状态，使兰格避免了陷入非常懂得“不留神的购物者”的商家所设下的陷阱。

类别带来的差异。兰格把不留神状态刻画为一种被动的活性状态，在这一状态中，情境，或者情境的某些结构特征，例如“因为”，自动化地对过度学习的规则和类别施予影响。不留神就是不能够超越心理定势进行思考，就是“陷入类别的陷阱”。在一项研究中，严格的分类标签阻碍了人们的创造力。相对于那些只被告知物品的不确定标签（“这可能是一个吹风机”）的被试，那些被确切地告知物品是什么（“这是一个吹风机”）的被试在后来能够想出的这一物品的其他用途会更少一些（Langer&Piper，1987）。在另外一项研究中，研究者先拍摄了一段对一位男士的访谈影片，然后，分别让两组职业心理治疗师观看这段影片。那些被告知这位男士是精神科“病人”的被试在观看了这段影片之后，认为这位男士有许多变态和适应不良的行为。有趣的是，另一组心理治疗师观看了相同影片后判定这

个男士适应良好。两组的差异就在于这个“正常”的男士在被介绍给第二组心理治疗师时被说成是一个“求职者”（Langer&Abelson，1974）。

这一预设类别对意识的约束作用对社会影响具有重要意义。如果你想要保持现状，就要培养这样一种感觉：“它过去、现在以及将来都一直会是这样。”这种习惯性的行为将无疑会持续下去。如果你的目标在于让人们“以一种新的视角来看待问题”，那么诀窍就在于让他们跳出已有的心理定势。当人们遭遇到不符合他们已有分类的新异刺激，当人们的教师和传教士有条件地教诲和引导他们（“看情况而定”而不是“毫无疑问，绝对是”），当人们被鼓励去进行系统的思考，而不是陷入不留神加工时，人们将会变得更加留意。

现在我们已经看到，对影响刺激进行的许多心理加工都是无意识的。因此，在不被我们觉察的情况下，影响者通过使用条件反射、重复曝光以及使我们陷入不留神状态等策略，轻易地操纵我们的心境、喜好以及决策。既然这些想法已经有意识地存在于我们的头脑中了，那么让我们转而讨论那些尤其可能无意识地和自动化地对我们产生影响的沟通刺激：伴随人们言语的非言语行为。

非言语（且不一定是有意识的）信息

“把她嘴里的布拿掉。”保罗命令道。

杰西卡感到这句话在空气中滚动，那语气、音质都用得很好——威严、严厉，音调再稍低点更好，但这还是可能在保罗的音域范围内。

切科把手伸到封住杰西卡嘴巴的胶带上，拉开了布的结。

“住手！”克奈特命令道。

“哦，住嘴，”切科说，“她的手被绑着。”他把封住杰西卡嘴巴的东西取下来。在观察杰西卡时，切科的眼睛亮了起来。

克奈特把手放到了飞行员的手臂上说：“喂，切科，没必要……”

杰西卡一甩脖子，把塞住她嘴的东西吐了出来。她以低沉而亲热的语气说：“先生们！没必要为我打架。”同时，她向着克奈特优美地扭动起来。

她看见他们紧张起来，知道在这一刻他们认为应该为她而争斗，他们的这种不和不需要别的理由，在他们的意识里，他们曾经为她而争斗过。

她仰起脸使其暴露在仪表射出的灯光下，以便克奈特能看到她的嘴唇，说：“你不能表示异议。”两人把距离拉开，警惕地注视着对方。“有什么女人值得你们决斗吗？”她问。

她自己就在他们面前，说出这番话就使他们觉得完全有必要为她而决斗。

保罗紧闭双唇，强迫自己不发一言。他有一次利用声音控制术的机会，他成功地利用了它。现在——一切都靠他母亲了，她的经验远远超过自己。

弗兰克·赫伯特（Frank Herbert），《沙丘》（Dune）

这一情节来自于弗兰克·赫伯特的经典科幻小说。在这一情节中，我们的女英雄利用她的声音和身体控制了对她毫不怀疑的俘虏者，最终成功地逃脱了死亡。从《沙丘》这一故事中，我们知道杰西卡天生擅长这些非言语的技巧并接受过相关训练。关键在于，杰西卡的行为和语气所传递出的信息（“为了我而争斗吧”）与她的言语所传递的信息（“不要为了我争斗”）相反，而最后她的非言语信息获胜。科幻小说作家们长久以来一直都为非言语沟通成为一门深奥科学的可能性而着迷。在非言语沟通中，恰到好处地使用语气和目光接触可能会使社会控制成为可能，就像杰西卡那样。对非言语信息着迷的一个原因是对说话内容的控制常常十分困难。言语内容会激发有意识的思考——并且可能激发反驳。但是目光和嗓音的细微差别能够在滔滔不绝的言语之外支配听众的意识。当人们注意言语时，这些非言语刺激可以从侧门偷偷溜入；当人们尝试理解那些歌词时，攻击已经从内部开始了。

有点牵强？坦白地说，就科幻小说的极端形式及其魔力而言，确实有一些牵强。但是，从社会科学家的研究来看，许多关于非言语沟

通的影响的较为谨慎的断言绝非“天方夜谭”。非言语沟通指在社会交往中，一个人从另一个人那里获得的除言语内容之外的所有信息（Harper et al.，1978）。非言语信息的传递有两条途径。第一，副语言途径，我们在上述科幻小说的情节中已强调过，它包括言语的听觉特征，而不是单词和句子。语速、音高和音量都是副语言的基本属性，如同语调和音调的变化一样。就后者而言，请思考一下，当你很平淡地说出“好工作”，而不是强调突出“好”而把重音放在“好工作”的“好”时，你所传达的意思的区别。第二，可见的途径，包括在沟通过程中我们能够看到的方方面面：手势、身体姿态、面部表情、目光的移动和接触，甚至还包括衣着和化妆。

那么非言语信息到底有多重要呢？回想一下你曾经遇到过的印象最深刻的说服者。这个人很可能具有生动的非言语风格，这使你兴奋，让你始终保持兴趣，并且使你相信了这个说服者的真诚。任何一个曾经在讲演中犯困的听众都知道，保持听众的注意光有语言是不够的，更别提说服听众了。

就非言语的说服力量而言，美国前总统罗纳德·里根是一个极其生动的例子。他在任职期间获得了一个很形象的绰号。政治分析家和媒体分析家称他为“伟大的沟通大师”。然而，我们从里根演讲的内容中只能看到很少的洞察力——他不比其他美国总统更具雄辩力，很多时候甚至还会差一些。他的总统演讲在语言上并不华丽也不如诗歌般悦耳。他使用的词汇十分简单。当他停下来参考他那3× 5大小的索引卡片时，他的思维常常发生跳跃，或者甚至会忘记自己正在思考什么。

但是，他的演讲无疑会给人留下深刻的印象。作为总统，里根长时间地保持着较高的公众支持率，甚至在民主党中也是如此。我们的这位总统在长达数十年的时间内是一位还算成功的好莱坞演员。因

此，与其说是里根演讲的内容不如说是他演讲的方式，使他受到了美国民众的欢迎，并激发了他们的支持和认同。我们回顾第1章的内容可以发现，里根的言语、声音以及面部表情都显示他是一个真诚而谦逊的人，一位“我只是依赖了那些值得眷恋的常识而已”的角色。他把微笑以及与听众的目光接触非常完美地融合在演讲激情中。听众从未感觉到里根先生是“戴着面具”在做演讲。尽管有一位华盛顿的记者指出里根的最大技巧在于想象他自己是一名正在扮演总统这一角色的演员，但是大多数人们仍然相信里根所表现的正是“他本人”，是“真实”的自我。

我们在第4章中曾提到形象的构成因素，而非言语沟通就是其中的一大部分。在电视上对政治候选人进行的“形象加工”，试图充分利用观众对非言语线索的敏感性。就视觉形象而言，前总统理查德·尼克松曾被建议要有一个更好的体态，因为他那有些佝偻的肩使他看上去非常衰老而且毫无活力。1988年民主党总统候选人迈克尔·杜卡基斯在一场与总统乔治·布什的电视辩论中，站在了一个踏板上，以使自己看上去更高一些。

就副语言而言，杜卡基斯以一种惨痛的方式认识到语气比言语内容本身更加重要。在他与布什的最后一场电视辩论中，杜卡基斯被问到如果他的妻子基蒂被残忍地强奸并杀害了，那么他是否会变得支持死刑。杜卡基斯回答说他仍然会反对死刑，因为没有证据表明死刑对暴力犯罪有抑制作用，并且即使处死害死基蒂的人也无法让基蒂复活。很有道理的辩论。但是，听众们觉得这比在酒吧里放了一周的啤酒还要索然无味。杜卡基斯因为他的回答而受到了广泛的批评，甚至也受到了民主党中死刑反对者们的批评。为什么呢？因为他的回答完全不带激情。杜卡基斯对自己妻子遭遇如此糟糕命运的假设没有表达出任何情绪；他也没有以任何非言语信息表明他知道美国民众对于暴力犯罪有多么担忧。不管他的感受如何，他的声音中不带任何情绪，

他的脸上也没有表现出任何痛楚。对此，听众们不得不问：在杜卡基斯的逻辑背后激情何在？他到底是怎样一个人？一个好男人无疑会因为自己所爱之人受到伤害而感受到强烈的痛苦。但是杜卡基斯没有带给人们这样的印象；这对他的形象产生了损害，而这也是他后来落选的原因之一。

既然你已经知道了一些著名的形象，那么让我们再增加一些。想象并且你的脑海里“回放”一下约翰·肯尼迪、马丁·路德·金、米哈伊尔·戈尔巴乔夫和杰西·杰克逊的演讲。带着我们脑海中这些富有影响力的沟通大师的非言语风格，让我们看看那些揭示非言语沟通作为一个影响因素的研究。我们在下面几节中将会看到，就影响而言，表达的方式如同表达的内容一样重要；通常在我们没有觉察到那些让我们接受或抵抗社会影响的相关线索的情形下，表达的方式在产生影响。我们还将看到，表述方式（例如音量）和目光接触会影响到我们对社会交往中操纵者的印象和归因；情绪可以通过面部表情表现出来，进而又影响到接收者的情绪；谎言可能会因非言语线索而“露馅”；说服者的发音和体态可以影响到说服，甚至是自我知觉。

观看：通过声音和表情形成印象

演讲中的视觉和副语言成分会影响我们对他人的印象，并且我们通常能够完全觉察到这些能引发特定印象的非言语特征。我们可以利用这些视觉和副语言成分来管理他人对我们自己的印象，同时我们也能够理解他人传递给我们的非言语信息中所包含的视觉和副语言成分。一个避免与新近结识的人进行目光接触容易脸红的人，可能会被认为是一个害羞的人。如果某个人（正要与你说话时）晃动他的脑袋、脖子和肩膀，就如同它们是单个的部件，且他的双手、手腕和手臂以相同的“统一”方式晃动着，传递出的这些信息暗示对方是一个地位更高的人。转瞬即逝的情绪，例如生气，同样也反映在一些我们

能有意识识别到的非言语信号中，例如怒目的注视和声音的突然提高。戏剧指导和导演可以向演员们传授一些引发观众的某些特殊情绪所必要的特定体态和表情。我们对这些信号的觉察反映了一种事实，即在一种文化中某些行为表达成为了一种规范：我们所有的人从小就形成了类似的情绪表达和特质表达习惯，并且懂得在他人身上发现和识别这些表达（Mehrabian， 1981）。

此外，至少有7种基本情绪似乎是跨文化存在的，并且在所有文化中都与相同的面部表情相联系（Ekman&Friesen， 1971；1986）。图7.2呈现了情绪的这些文化普适表情。当把这些面部表情分别呈现给美国大学生、新几内亚一个没有文字的原始部落居民、6岁的儿童，以及其他不同群体时，所有人对每个表情各自所表达的情绪都有一致的看法。当要求来自各种不同文化和不同年龄群体的成员以不同表情来传递这些情绪时，他们基本上做出了相同的面部表情。

使用非言语线索来推断他人的特征，是运用直觉判断的一个实例。因为非言语行为通常确实能够准确地反映某一特定特征，因此“了解”他人的一个捷径就是观察他们的行为，而不是对他们言语的内容进行系统分析。如果一个演讲者说话流畅而快速，那么她一定“精通于自己的业务”。如果你的朋友看到小孩就微笑的话，那么他一定喜欢小孩。这些很有趣的情形与本章内容密切相关：我们并非有意地想要“了解”某人，完全是无意识地——自动化地——由他的非言语行为得出推论。

谁负责？嗓门高的那个。这种无意识的微妙影响在一项以高嗓门作为副语言变量的研究中得到了很好证明。当我们以“大嗓门”来描述一个人时，下一个进入头脑中的词语通常就是“令人反感的”。没有人会喜欢吵闹的人。但另一方面，没有人会注意到那些说话过于温和的人。正如我们在第3章中所谈到的那样，研究显示，人们通常会将

更多的因果关系和支配性归结到那些在社会交往中吸引了更多注意的人身上。两位研究者就此推断，如果人们把更多注意放在了两人交谈中嗓门高的那个人身上，只要嗓门没有高到令人讨厌的地步，那么他们就应该会认为是这个嗓门高的人占据了支配地位（Robinson&McArthur， 1982）。

为了验证这一观点，研究者让被试聆听了一段长度为5分钟的交谈，在这段谈话中，交谈者的声音由不同的说话者传出。A的声音为75分贝；而B的则为70分贝。这一差异非常小，仅仅刚好能够被觉察到。但是这一差异已经大到足够使被试更多地注意那个更大的声音了。果然，被试一致评定声音更大的那个交谈者——A——在交谈中占支配地位。图7.3呈现了被试的平均评定。需要指出，嗓门高低这一影响作用与谁说话无关，也与谈话的内容无关。当把情形反转，让B拥有更大声音，而对话的其他方面保持不变时，A作为一个更强因果影响者的印象就被大大削弱了（对A的印象似乎会有少许持续，因为A是一个稍微更具说服力的说话者）。那么现在谁会被认为更友好更富有逻辑性呢？当然是B。

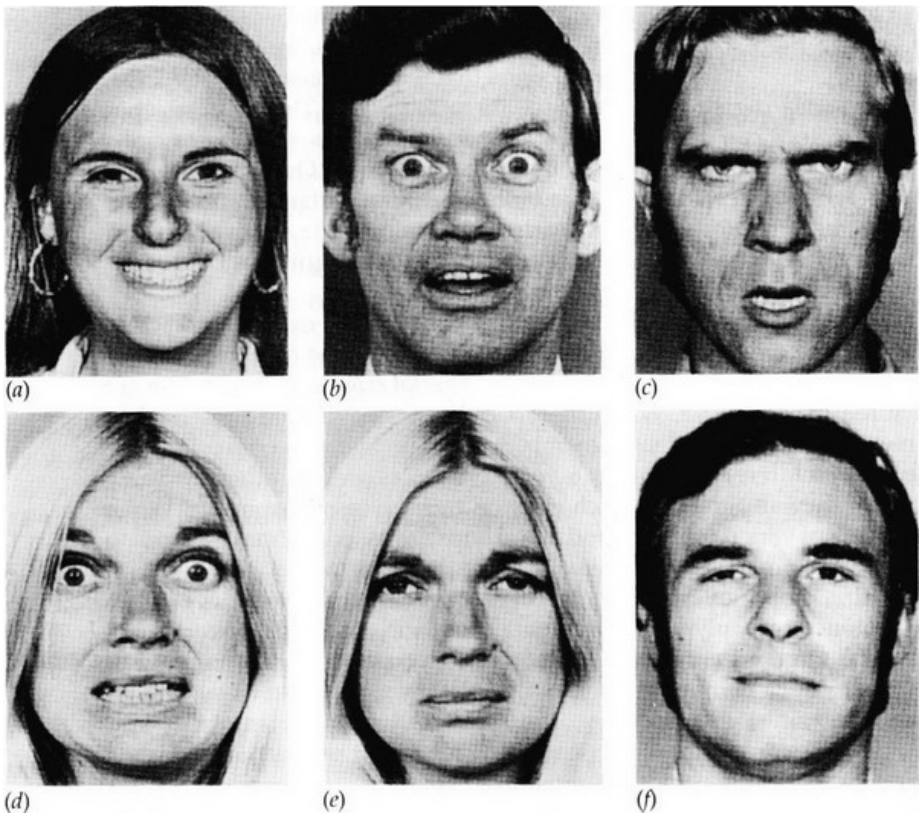

(a)
(b)
(c)
(d)
(e)
(f)



图7.2

这些人正体验什么情绪？有证据显示这些面部表情代表了普遍公认的7种表情：

（a）高兴（b）惊讶（c）愤怒（d）恐惧

（e）悲伤（f）轻视（g）厌恶

（资料来源：Ekman & Friesen，1986）

在大学生形成对他人的判断上，5分贝起了很大的作用。如果你现在告诉被试，他们对他人社会和认知特征所做的“灵敏，有洞察力”的评价被音量大小所操纵了，你认为这些被试会怎么说呢？绝不可能！而你可以回答说，这是有可能的：在未觉察的情况下。

力量的有力展示。这一研究表明，力量和影响能通过个体声音的强度来传达。给女性的建议非常清楚：大声说话，否则人们就会认为你不如那些嗓门高但却实际上不那么在行的男性有影响力。学生们评定他们的教师时，无论男生还是女生都做出了同样的判断：女教授不如男教授那么“有活力、有热情”。但是，只有男生进而以这一行为方式作出判断，评价女教授缺乏学术性、思维不清晰和条理性差（Basow， 1986）。

各种非言语行为都在暗示我们，谁在面对面的交往中起支配作用，谁在演讲情境中更为可信。当演讲者更多地注视听众时，听众就会认为演讲者更有才能、更见多识广、更经验丰富，甚至更为诚实、友好和亲切（Beebe， 1974）。因此，你不能只在转换话题时才注视听众，你还应该在演讲过程中注视他们。在两个人的交流中，处于主导地位的那个人——因为他地位更高、专业性更强或者其他的一些优点——通常拥有更高的视觉主导比率（visal dominance ratio）（Exline et al.， 1975）。与其搭档相比，处于主导地位的个体在讲话时看着对方的时间会成比例地多于听对方讲话时看着对方的时间。地位高的人在他们自己说话时会注视你，但是你说话时他们却并不一定在看着你。此外，占支配地位的个体倾向于比不占支配地位的个体更少微笑、有更多手势并且更经常地用手托着他们的下巴。一系列有趣的研究发现，年轻人是自动化地、无意识地通过这些非言语动作来显示自己的力量，而观察者会通过这些非言语动作来推断他们力量的差异（Dovidio&Ellyson， 1982；Dovidio et al.，1988a&1988b）。

在其中的一个研究中，男女配对的大学生们以随机的顺序讨论了3个话题：一个是传统上男性更为熟悉的话题（更换汽车机油），一个是女性更为熟悉的话题（编织图案），另一个则多多少少是“中性”的话题（园艺）。对所有谈话都进行录像，并且稍后根据录像对每个

被试的言语行为与非言语行为进行编码。研究发现，对于男性化主题，男性会话伙伴主导了谈话，他们引出了更多的对话并通常发言更多，所有这一切都与他们依靠更多的专门知识所获得的更高地位相一致。他们同样也通过非言语信息展示自己的力量。与他们的女性搭档相比，男性有更高的视觉主导比率，更少的微笑，更多的手势，并且更频繁地用手托着他们的下巴。

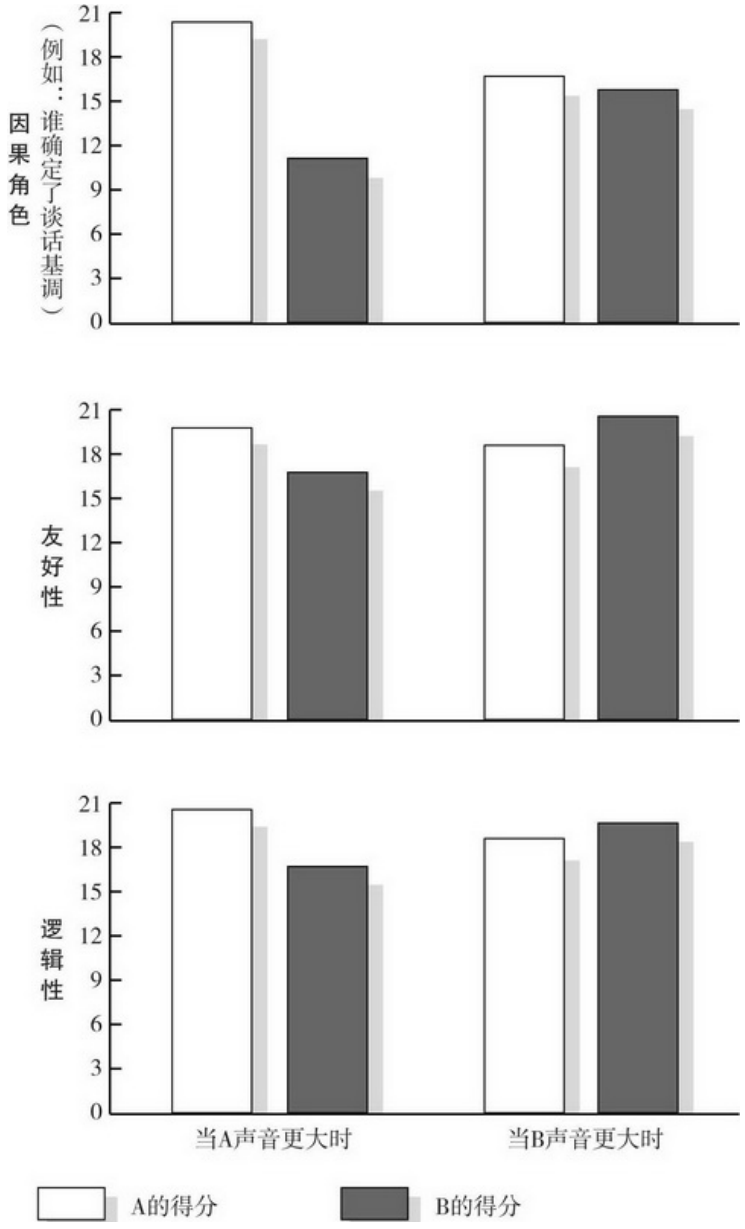


图7.3　大声与沉默对印象的影响

被试聆听了A与B之间的谈话录音。除了A或者B的声音会比对方高5分贝以外，交流内容完全一样。谈话声音更大的人被认为更加友好和有逻辑性。被试通常认为A对会谈有更多因果影响，但是当A声音更大时，这一差异就更加大。

（资料来源：Robinson&McArthur， 1982. Copyright 1982 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

对于女性化主题，地位的差异发生了逆转，并且出现了相反的反应模式。女性主导了对话，并且更多地通过非言语信息显示她们的力量。那么，你认为对于中性主题（园艺）的讨论中应该发生怎样的情况呢？在双方都缺乏专门知识的情况下，是否会有一方主导谈话呢？嗯，确实是这样，并且与男性至上的观点相一致。男性通过他们的视觉、手势和面部表情，确保他们主导了关于园艺的讨论。被试似乎陷入了传统的性别角色中。当双方参与者拥有相同的先前知识或经验时，所有观察者都注意到，男性扮演了主导角色，并且展现了他们对女性的支配地位。无论男性还是女性被试都没能觉察到，他们的非言语行为对专门知识和文化中的性别歧视是如此敏感。这项研究隐含的一个意义在于“行为中的非言语性别差异十分微妙，但却是塑造男性与女性之间地位关系的重要变量”（Dovidio et al.， 1988b，p.586）。

人与人之间行为方式的差异有助于在观察者和互动双方的头脑中形成不同的认知结构，从而形成了评价性的判断与态度。那些有更高地位和权力的个体被认为更有能力、更聪明。人们会更多地聆听他们的发言，而其发言内容也具有更大的潜在影响；因此，就形成了一个自我实现预言的循环。

为了证明这一效果，研究者使一起人身伤害案中陪审员角色扮演者的行为方式发生系统的变化。在这一案件应判处多少赔偿金问题上，这个陪审员提出了一个极其反常的意见。实验者对他的辩论进行

了录像，并让有权决定最终赔偿金额的被试观看了这一录像。当陪审员表现出一个高地位的行为方式——令人敬畏地提出要求时，被试受到了极大的影响；而当他扮演了较低地位的角色——毕恭毕敬时，被试受到的影响是最少的。最值得注意的是，在每个录像版本中，陪审员法庭辩论是完全相同的：所说的内容一致，只是说话风格发生了变化。最后，相对于告知被试该陪审员有一个地位很高的职业但他却没有表现出相应的行为的情况，陪审员展现了高地位的行为时，他的影响会更大（Lee&Ofshe， 1981）。

自信地展示信心。表达自信对于说服极为重要，特别是在两人互动情形下的说服更是如此。在一系列研究中，要求成对的被试像陪审员那样对法律案件进行商讨。研究发现，在两人之间的说服性互动过程中，说服者（即那些让其搭档改变自己的判决的人）使用了一些表达自信的言语，被说服者则倾向于使用一些表达怀疑的词语（London， 1973）。在稍后的研究中，对自信这一在先前实验中被自然表达的特质进行了实验控制，以证明它是说服过程中的一个原因变量。研究者通过让行为者做出同样的口型，但是在三种视频资料上配以表达不同自信程度的声音，从而将言语内容从行为方式中分离出来。

结果很明显：自信的表达是人际情境中说服的一个关键预测因素，无论是以语言来表达或副语言表达。然而，过分罗嗦的自信表达反而会使他人产生对抗。一般而言，那些最有效的女性说服者所使用的策略是，既改变被说服者，又维系与被说服者的社会联系。她们使用了两种策略来达到这一复杂目标：（1）表达对自己能力的自信及其原因；（2）一旦有把握说服对方，她们就降低说服压力并且讨好被说服者。因此，她们在影响了他人的同时还赢得了朋友。通常，双方中任意一方未能有意识地觉察到这一“高明”策略和它得以表达的机制之间的相互影响。

情感与谎言的视觉与听觉

一些理论学家认为，对形成印象和理解他人情绪最有用的信息，来源于非言语信息，而不是言语信息（Mehrabian， 1972）。但是事实确实如此吗？

在一项研究中，研究者给被试呈现了一场政治辩论的片断，在这些片断中，演讲者清楚地表达了积极或消极的情绪（Krauss et al.，1981）。一些被试观看了原始录像，并且十分容易地辨别出了不同演讲片断中的感情基调。对于其他的被试来说，研究者通过对片断中一个或者更多感觉通道的信息进行删节从而设立了一个相互间竞争性的沟通途径。一组被试阅读了这些片断的脚本；他们得到了言语信息但是没有视觉信息，也几乎没有副语言信息。另一组被试只获得了视觉信息，因为他们观看了没有声音的录像带，导致了言语和副言语信息的丢失。另外还有一组被试听了一个被过滤过的录音带，在录音带中演讲是难以理解的，而副语言的特点例如音调、响度等被保存了下来。哪一种途径最能够传递出情绪？书面文字？视觉？副语言？研究发现，对情绪的最好判断出现在了脚本这一条件中，其中几乎没有非言语信息可利用。阅读了脚本的被试，其判断与在全通道条件中得出的非常准确的判断最相配。

惊讶吗？在仔细思考后，你可能并不会觉得吃惊。本章所强调的观点与流行观点相反：没有比语言更适合作为传递情绪的媒介了（Brown，1986）。词语和语言规则是非常灵活且被广泛应用的传递情绪的工具。尽管如此，非言语通道也确实对帮助人们理解情绪起着很重要的作用。在刚刚回顾过的研究中，语言途径（脚本）是觉察情绪最好的单一通道，尽管它不如全通道那么好。除言语以外，非言语线索也有一定的作用。

在言语自身没有提供线索或者提供了误导线索的情况下，视觉和副语言线索在传达情绪上就显得非常重要了。当言语内容完全没有，或者是刻意没有，涉及情绪内容时，就只有依靠非言语信息来“泄露”情绪了。当存在一个“混合信息”时，例如非言语线索传递出的情感与说话内容相矛盾时，人们似乎更加信任面部和身体所“表达”的内容，而不是言语内容。显然，人们明白，相对于言语内容，沟通者很少有意识地控制自己可见的非言语行为，也很少能够控制自己可见的非言语行为。稍后，我们将探讨一个特殊的案例，在这一案例中非言语线索可能传递出了比言语内容更多的（或者不同的）信息：一个关于谎言与欺骗的案例。然而，首先我们必须考察一下非言语沟通在影响中重要性的另一根据——非言语行为对引发情绪的作用，当然这种影响常常不被觉察。

表情的作用。表情提供了特别丰富的情绪线索。不仅如此，面部表情还可以激发他人的情绪。有一项研究很好地说明了这一点，这项研究考察了人们对伟大的沟通者，罗纳德·里根演讲录像的无声剪辑的情绪反应（McH□ugo et al.， 1985）。里根的支持者与反对者都观看了显现总统上半身的1分钟剪辑。每个剪辑分别捕捉了总统的4种不同情绪状态：中性、愉快而从容、害怕并逃避、愤怒和恐惧（见图7.4）。在被试观看每段剪辑时，记录他们的生理指标，包括对面部肌肉紧张度的测量。在观看完每段剪辑后，被试报告了他们自己的情绪。所有非中性情绪的剪辑都引发了被试心率增加等诸如此类的生理唤醒。另外，面部肌肉紧张度的测量显示，对里根所表达的情绪有一种移情式“模仿”。在生理水平上，里根由面部传达出的情绪使被试产生了相同的反应。例如，里根展现出的愉快和从容会引发被试微笑；而他愤怒和害怕，则引发被试皱眉。无论是支持里根的观众还是反对里根的观众都出现了这种反应。

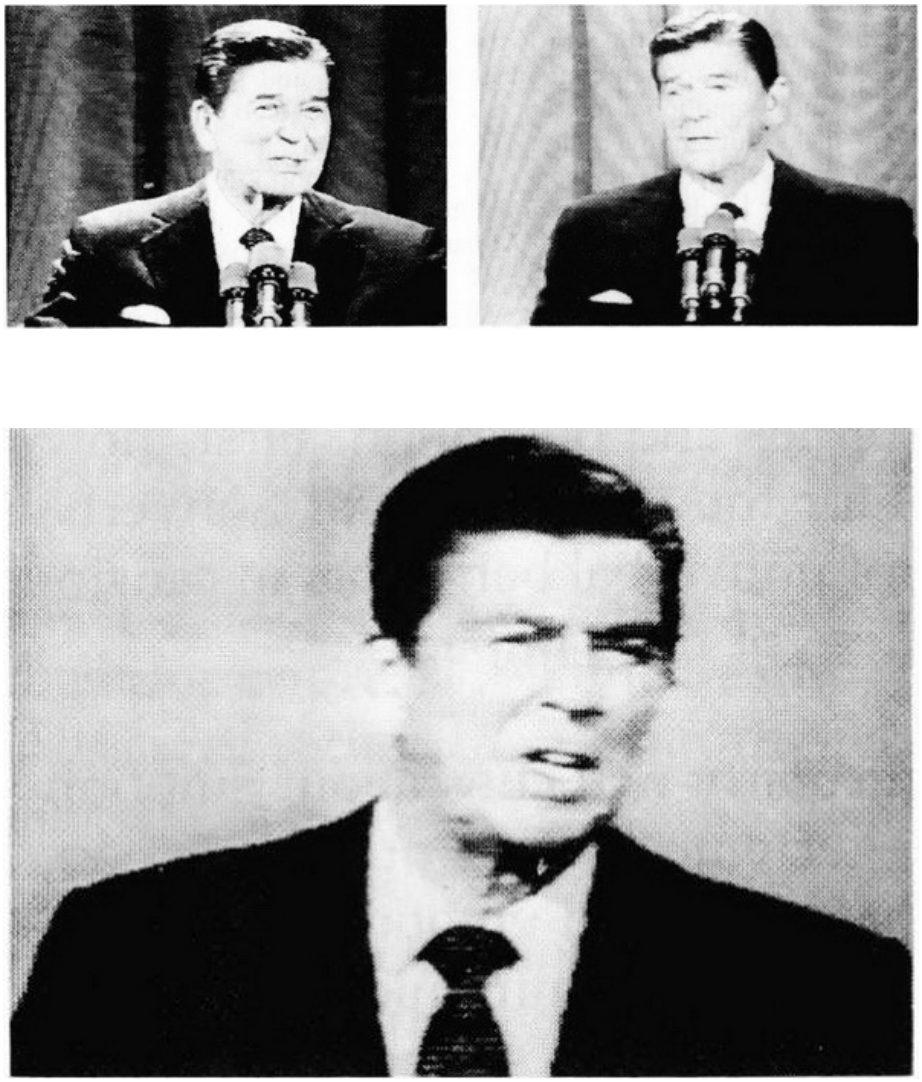


图7.4

一项关于表情的研究。前总理里根正在展现（从左上角顺时针方向）高兴和从容，害怕和逃避，愤怒和恐惧。

（资料来源：McHugo，Lanzetta，Sullivan，Masters & Englis，1985）

然而，被试对总统的态度，确实影响到了他们在观看每段特定剪辑之后所报告的感受。当里根非言语地表达了高兴时，里根的支持者报告的感受是积极并热情的，但在里根看上去愤怒或恐惧时，他们报告的感受则会相当消极和愤怒。相反，无论里根表达什么情绪，他的

反对者，尤其是民主党中的极端反对者，所报告的感受多少都有点消极。

这些结果意味着什么呢？它们主要说明了，演讲者的情绪性面部表情能够引发听众的情绪反应。生理水平上的这种“内在反应”与说话者的情绪相匹配，这种效应非常类似于我们都体验过的感染性微笑，或者当看到某人遭受痛苦时我们就会有的痛苦表情。然而，一旦这些自动化反应与思维及先前态度发生了联系，那么这些被有意识地体验到的情绪就可能会，也可能不会，再类似于说话者的情绪了——尽管如此它仍然是一种情绪。

就电视形象而言，这一研究十分有意义。那些擅长控制自己面部表情的公众人物，能够通过引发那些观看自己在晚间新闻上短暂露面的观众的积极情绪，而塑造自己的印象——只要观众并不是原本就反对这个形象的塑造者。实际上，该研究的跟踪研究发现，在观看了里根愉快且使人安心的表情后，原本中立的学生报告了更多关于里根的积极态度（Lanzetta et al.， 1985）。

如果晚间新闻主持人在心里对候选人有较高评价的话，那些注意自我意象的候选人可能会做得更好。这不是因为新闻主持人会给予口头的称赞，主持人不可能在新闻中表现出偏袒，但新闻主持人可能会无意地将他们对候选人的偏好“写”在脸上，并且把那些偏好传递给他们的观众，就像在上述研究中，里根将情绪从他的脸上传递到被试的情感系统中那样。我们依据一些有趣的现场研究得到了以上的结论。

从蒙娜·丽莎到彼得·詹宁斯。一项研究考察了1984年的在任总统罗纳德·里根与民主党人沃尔特·蒙代尔之间的总统竞选活动。研究的第一阶段，在投票前的8天时间里连续对三家主要电视台的晚间新闻进行录像。在第二阶段，研究者让大学生对录像片段中3家电视台的

新闻主持人在报道里根或者蒙代尔时的面部表情进行评价。评价结果显示，在报道关于里根或者蒙代尔的新闻时，哥伦比亚广播公司（CBS）的丹·拉瑟和国家广播公司（NBC）的汤姆·布洛克肖这两人的面部表情所表现出的愉快程度没有任何差异。每个人在谈论任一个候选人时脸上都带着相同（而且适当的）愉快表情。然而，美国广播公司（ABC）的彼得·詹宁斯却表现出了一种支持里根的强烈积极表情偏向；当他谈论里根时，他的表情会比报道蒙代尔时“泄露”得更多。在选举结束后的那个春天进行了最后一个阶段的研究，研究揭示了这一“詹宁斯的微笑”的意义。对5个美国中西部和东部城市的约200名选民进行了电话调查。调查者询问他们最常观看哪个电视台的晚间新闻报道，以及他们投了谁的票。在那些确实参与了选举的人中，有63% 的CBS和NBC忠实观众投票支持里根。与之相对照，有75% 的ABC——彼得·詹宁斯——忠实观众投票支持里根。一个新闻主持人的笑容是否有助于选举总统呢？

研究者相信答案是肯定的。他们认为，詹宁斯的积极面部表情引发了其观众的积极情感，而这些积极情感与里根——这个与那些积极表情同时出现的客体——联系在了一起。另一种可能性是，那些原本就支持里根的观众更多地观看ABC频道，因为该频道明显具有支持里根的偏向。但是，后一种解释似乎不太可能成立。一项独立研究的结果显示，相对于其他电视网，ABC在新闻内容方面实际上更少支持里根（Clancey&Robinson，1985）。因此，“新闻主持人的面部表情偏向影响了选民态度”这一观点是该研究结果最可能的解释——由于具有这一解释一定政治意义，所以它值得更多研究的关注。这一解释对惯用语“接受表面价值”赋予了新的意义。

说谎是不诚实的表现，觉察谎言则是人之常情。我们认为，任何一个沟通者的可信度的核心，除了专业素养，就是诚实坦率。当我们感觉某人“没有说真话”，或者正在掩饰某些事，那么他的可信度会

直线下降。对于人们什么时候在撒谎的判断有时是受非言语线索指导的，因为当人们设法欺骗他人时其言行会有所不同，尽管这种差别通常很微妙（Ekman， 1985）。一项研究对比了那些被要求对自己的情况或对一起目击事件说谎话的被试和被要求说真话的被试，结果发现，说谎者似乎语速更慢而且音调更高、更经常变换身体姿态、更少微笑和避免目光接触（Apple et al.， 1979；Zuckerman et al.，1981）。此外，说谎者在回答问题时会有更多语误和犹豫。

为什么我们在欺骗时有“侧面表露”？最重要的两个原因是谎言泄漏和认知干预。谎言泄漏涉及了这样一种观念，说谎时我们会尽可能地使自己看上去、听起来是真实的，这时我们通常会发现那些激发焦虑的行为。我们也许能够控制我们沟通中的一个或者多个通道，但是关于我们焦虑不安的证据或者我们真实感受的证据可能会在另一个通道“泄露”出去（Ekman&Friesen， 1969）。当然，“泄密”的通道自然是最难以控制的通道。言语通道，我们有意识选择的词语，是最容易控制的。有趣的是，面部表情也是相当可控的，但不是完全可控（Ekman et al.， 1988）。研究表明，最难以控制的是身体动作和声音特征（Scherer et al.， 1986）。20世纪70年代中期一首流行的摇滚慢歌警告那些不忠的妻子们“你不能隐藏你那说谎的眼睛”。研究显示，不忠的妻子更难以掩饰她那不安的双脚和颤抖的声音。

欺骗同样也涉及心理努力。谎言很少是自然产生的；人们需要编造谎言，并需要小心地注意谎言是否合乎逻辑且前后一致。这些要求可能会加重心理负担，并因此而干扰言语的流畅表达。这有助于解释为什么伴有欺骗的言论中会有更多停顿，以及为什么对虚构事件的描述通常是生硬而不自然的（Koehnken， 1985）。

我们通过一些仔细设计的研究了解哪些非言语行为通常会伴随谎言出现。但是人们能够识别谎言并因此而战胜那些基于谎言的影响企

图吗？研究显示，谎言有许多相同的非言语特征，人们报告说他们使用这些非言语特征作为洞察欺骗的线索。实际上，当人们怀疑有欺骗时，他们似乎更加相信从身体姿势和副语言这些可控性低的通道中所获得的信息，而更少相信那些高度可控的言语内容——一个明智的策略。然而，不幸的是，人们在洞察谎言时的表现并不那么好。谎言的洞察可能会比纯粹的猜测好一些，但是并没有好太多（Brown，1986）。仔细回顾有关洞察欺骗的研究时发现，对个体是否撒谎的判断其正确率为57%（Kraut， 1980）。而纯粹猜测情况下可以达到50%的正确率。

让我们尽快将这些令人沮丧的研究结果整合为观点吧。研究探讨了在缺乏相关背景的情况下洞察陌生人的欺骗的技巧。在这些情况下，人们可能会去寻找关于欺骗的线索但却没有考虑到产生这些非言语行为的其他可能原因。被认为是说谎者的人可能只是害羞，在赶时间或者是通常所说的“神经质类型”的人。在纽约州锡拉丘兹（Syracuse）市机场进行的一项现场研究是这方面的一个不错例子（Kraut&Poe， 1980）。一些在等待航班的旅客被邀请参与一个模拟演习，在演习中他们要设法在不被拦阻和检查的情况下通过海关。对其中一半志愿者，研究者给了他们一些违禁品（例如，一包海洛因），要求他们“走私”这些违禁品，并且为成功的走私者能获得高达100美元的奖励。海关官员（被认为是专家）和观看了海关询问录像的纽约市郊的居民（非专家）都没能准确地辨认出谁是走私者，谁不是走私者。实际上人们对走私者的怀疑要少于对无辜者的怀疑。尽管如此，人们对谁看上去比较可疑的判断还是比较一致的。大多数人选择拦阻那些看起来神情紧张的人，他们常常“回答询问前会有所犹豫，回答非常简短，晃动他们的身体并且避免目光接触”（p.794）。所有这些行为都被认为是与某些情况下的欺骗有关。然而，在这一案例（走私）中，这些判断显然没有能够考虑到这些行为可能并不是特

别有效的欺骗信号，这些行为可能也与人们所不知道的其他一些个人或情境特征有关。

与上述情况相反，在某些情形下，你对某人可能会说谎的情境非常熟悉，同时你还对这个人的人格类型和其可能的动机有所了解。你在这种情形下对这个人欺骗的觉察能力会很高，远远高于你在实验室和机场对一个完全陌生的人的单一孤立欺骗行为的觉察能力。

说服与非言语沟通

我们关于沟通者的印象和感受无疑会受到他们信息的非言语方面的影响。我们快速且无意识地对沟通者的某些非言语表达做出反应，这种反应既表现在对沟通者力量及其可信性的归因上，也表现在对沟通者的喜爱或厌恶上。对沟通者的这些反应可能会影响到由信息所引发的态度改变的程度。研究证实，非言语线索可能会通过对说话者印象的塑造而影响到说服。一项研究发现，当要求大学生设法改变某人的态度，而不是简单地传递信息时，他们的语速会加快，声音更大而且表达更加流畅；他们还会有更多愉快的表情，并且与听众有更多目光接触（Mehrabian&Williams，1969）——正如前面的讨论所预测的那样。此外，对拥有这些特点的信息进行评定时，它们通常会被认为更具有说服力。研究发现，更具影响力的心理咨询师会比那些不怎么有影响力的心理咨询师以稍为大一些的声音来做咨询（Packwood，1974）。长相有吸引力的个体似乎也更有说服力，他们在试图影响他人时会以高于平均水平的语速和流畅度讲话，这可能不是一种巧合（Chaiken， 1979）。

语速似乎是一个特别有效的非言语说服线索。想一想在前面段落中我们是多么频繁地谈到它。让我们看一下一组研究者所进行的研究，他们在前往洛杉矶一家购物中心的途中，请人们聆听一段关于喝

咖啡的危害的录音信息，对这一信息进行评价，并表明对这一信息的赞同程度（Miller et al.， 1976）。当听到的录音中说话者以高于平均的语速传递相关信息时，购物者认为这一说话者更加可信，并且对其信息更加赞同。在大学实验室里再次进行这一实验时得到了相同结果。

较快语速传递了可信度和知识性，并因此可能被作为接受信息的一个直觉线索。同时它可能也使系统化加工变得更加困难；但是这并不是非言语沟通的效用，因此，在这里我们不再继续探讨。你可能会说“等一等”；怎么会是这样呢？我们被告诫，要小心那些“滔滔不绝的推销员”，那么快速的言语如何能够成为可信度的线索呢？问题的答案就在于言语本身。这个人正设法向你推销，对这一点的认识本身就是一个线索——关于不信任的线索。当说话者没有显出他想要操纵你的目的时，那么快速的言语就是具有说服力的。

非言语行为的自我知觉：我点头了，因此我是同意的

我们在第3章中已经知道，在某些情况下，我们从自己的行为来推断自己的感受。与此相类似，我们的非言语行为同样可能给予我们一些反馈并影响我们的态度和情绪。这一点在一个设计十分巧妙的实验中得到了证明（Wells&Petty， 1980）。以检查戴着立体声耳机“在变换姿势时是否舒适”为名，研究者要求大学生在听广播时点头（“上下移动你的脑袋”）或者是摇头（“来回移动你的脑袋”）。在音乐广播中插入一段长度为90秒的有关被试所在学校增加学费的说服信息。流行音乐节目主持人将这条信息作为一条电台评论介绍给听众。在信息呈现后进行的观点测量清晰地显示，头部动作对被试的观点具有重要影响。相对于仅仅收听广播的控制组，在收听时被要求点头的被试更加赞同这一信息，而被要求摇头（就像“否”的姿势一样）的被试则更少赞同这一信息。

更为重要的是，被试丝毫不怀疑是头部动作影响了他们的态度。我们再次看到了无意识过程所发挥的作用。但是，无意识过程是如何产生影响的呢？研究者认为，当我们点头时，我们总是在思考积极的问题；而当我们摇头时，我们则总是在思考消极的问题。我们非常好地习得了这样的联结，以至于非常难以做出“以点头来表示不同意”这类的行为：此时的身体反应与认知反应是不相容的。于是，不相容的认知反应基本上都被身体上的头部运动所抑制，而相容的认知则得以增强、变多。点头促进了心理上的认同反应；摇头则促进了心理上的不认同反应。

让我们来考虑一下这一结果的实践意义。在听说了这一头部运动的研究后，你是否会对这样一个电视广告表示怀疑呢：广告的视觉特征是一个垂直弹跳的球，同时其音频部分则在详细解说这一产品的优点。

非言语线索，无论是他人还是我们自己的，是能够被客观地看到、听到或感受到的。它们是可觉察的。但是正如我们已经讨论过的，即使当非言语线索没有被有意识地注意到时，它们也可能对我们的情绪和印象产生影响。在本章的最后部分，我们转向那些可能没有被注意到也无法被注意到的影响线索：低于心理阈限的影响线索。

阈下刺激：难以察觉的影响

20世纪50年代诞生了摇滚乐、呼拉圈以及被福特公司命名为爱泽尔（Edsel）的新款轿车。摇滚乐继续存在；如歌中所唱到的，它还“在此停留”。呼拉圈很快就淡出了，但偶尔还会复现。爱泽尔于1958年出产，但自那以后就再也没有被生产过。20世纪50年代出现的另一个新生事物是，使用阈下影响技术进行的商业实验。1957年秋

天，新泽西州黎堡的电影观众观看了一些被处理过的电影。在一部电影的无数张胶片中，插入了一些含有“饿了？吃爆米花吧”和“喝可口可乐”等词语的单帧胶片。这些胶片移动得非常快以至于它们无法被看到，但设计了这一隐蔽提醒方法的营销公司报告说，爆米花在幕间休息期间的销售量上升了50%，软饮料的消费则上升了18%。为了惊吓而非销售，一个电影制片人运用相同技术，在恐怖电影的关键时刻以不被觉察地方式闪现骷髅图片和文字“鲜血”（Packard，1957）。

当这些阈下影响的做法作为新闻被公众得知时，反应是可预见的：公众被激怒了，并出台了限制在广告中使用阈下影响的新法律。因此，在研究清楚阈下影响是否真正地起作用之前，阈下影响就被人们抛弃了。但如同呼拉圈一样，阈下影响在20世纪70年代中期又卷土重来并陪伴我们至今。在1974年的电影《驱魔人》（Exorcist）中，一个死亡面具在屏幕上以短得无法被注意到的时间闪现。近年来，为了应对偷窃行为，北美的许多百货商店在播放一些悠闲的背景音乐的同时，还不断快速重复播放一些几乎不能被听到的低语，例如“我是诚实的，我将不会偷窃。”许多商店都报告，入店行窃率大幅度地降低了（Time， 1979）。一些畅销书籍例如《阈下诱惑》（Subliminal Seduction， Key， 1973）宣称，平面广告中含有隐藏的信息和暗示，通常是性暗示——例如一杯杜松子酒中的冰块里有一些像阴茎的东西，或者远处海浪的顶端投影在沙滩上身着比基尼晒太阳的女性分开的双腿上。而现在，你可以购买到一些宣称可以缓解压力的音带，在这些音带中包含着一些抚慰性的亚音频信息，而这些信息通常被浪漫音乐和周围自然的声音所掩蔽。

这些阈下技术有用吗？它们是否如其支持者宣称的那样可以对那些没有觉察的对象产生影响呢？想一想你在本章中已经读过的内容，你可能会更加开放地考虑这种可能性。我们已经知道，可被觉察到但

没有引起注意的刺激，能够在不被我们意识到的情况下影响我们的态度和行为。否则，我们就无法解释刺激是如何对我们产生影响的。我们曾考察过的一个研究比这一观点更为极端——不止是没有被觉察到的刺激，无法被觉察的（即阈下的）重复刺激，也能够对态度产生影响（Kunst□Wilson&Zajonc，1980）。总之，就我们已有的知识而言，我们应该对那些以我们无法“看到”或“听到”的方式所呈现的刺激的潜在影响持一种开放心态。

然而，开放的心态也同样应该具有辨别力。近年来，阈下加工已经吸引了相当多的科学关注；但迄今为止，严格控制和可重复的研究并没有证实任何关于阈下影响的神话般的断言。同时，虽然一些受到推崇的阈下技术推动了科学研究，但是另一些阈下技术却完全无法揭示任何人类心理的功能。让我们对阈下影响的各种尝试进行整理归纳，将它们与新近的心理学研究和理论联系起来。

利用阈下“视觉”改变心理的可能性

新泽西州爆米花广告的发起者宣称，他们著名的阈下广告导致了剧院快餐店销售额的巨大增长。然而，实际上，他们没有进行严格控制的研究，因此无法确定究竟是什么导致了销售额的增长，或者是否确实出现了销售额的增长。由于缺乏关于“销售额”的清楚定义以及缺乏阈下信息呈现之前定义清楚的、作为对比基线的销售额，我们不知道“销售额增加”是否应归结为阈下刺激、一群异常饥饿的观众、观众数量的增加，还是偶然的一个波动或者其他的什么因素。此外，一些证据显示，研究的结果是捏造的（Weir， 1984）。

如果我们不考虑20世纪60年代的一些拙劣研究（Moore，1982），那么在本章前面讨论过的那个以1毫秒时间呈现八角形的研究，最早直接证明了短暂闪现的刺激能够对情感产生影响，即使刺激

没有被有意识地注意到（Kunst□Wilson&Zajonc， 1980）。正如我们所知，平均起来，这些“呈现得太快以至于无法被看见”的八角形会比那些从未呈现过的八角形更受喜爱。

这一八角形的研究能否推广到影响线索呢？它本身并不行。它的一个局限是阈下刺激与其他刺激相分离，而被试关注的是阈下刺激。被试认真地看着屏幕——即使他们什么也看不到，只能看到短暂的闪光。相反，在广告中，阈下刺激会被附加在已经被观众有意识注意到的电视广告或者电影的视听内容上。如果对某些内容的有意识注意削弱了伴随性的阈下刺激的影响，那么阈下刺激几乎没有实际应用价值（Dixon， 1971；Moore，1982）。

第二个局限是，八角形研究的结果表明，通过阈下呈现，只有刺激本身变得更受喜爱。而那些把著名的阈下刺激穿插到电影中的爆米花推销者，不会对特定的物理刺激（“饿了？吃爆米花吧！”）变得更受欢迎这一点感兴趣。他们需要一个更具普适性的效果：想吃爆米花的更强愿望，并进而引发他们所期望的行为，即购买爆米花。相似地，《驱魔人》的制片人想要的也不只是观众们对死亡面具的一个反应。他们同样也寻求一个更具普适性的效果——恐惧。如果阈下刺激的效果仅仅限于针对刺激自身的特殊反应，那么其实用价值会受到很大限制。

第三个局限是八角形研究中，在刺激物呈现后的几分钟内测量了对刺激物的喜爱程度，没有告诉我们被诱发的感受是否足够强烈和持久以至于能对引发后续直接行为的心理加工产生影响。广告的目标是行为改变。电影观众必须要能离开座位，去购买爆米花。终日懒散的那些人必须在他们光顾商店以前一直保持由阈下呈现的产品信息所塑造的态度，同时这一态度必须足够强烈，从而能够在他们光顾商店时适时地被激活。

这些局限是否意味着阈下说服不能起作用呢？或者说，（1）阈下刺激是否能被附加在那些被给予了充分注意的材料上？（2）阈下刺激是否仍能引发一般情绪和态度？（3）阈下刺激引发的情绪和态度是否足够强烈从而足以影响特定的目标行为？最近的研究显示，在一定限度内，对这些问题的答案都是肯定的。让我们对其中的一些研究进行探讨。

阈下刺激影响判断，即使只是作为附加刺激。多个研究已经证实，甚至当阈下刺激与一些支配了意识注意的刺激同时呈现时，阈下刺激仍会产生影响（Greenwald et al.， 1989；Marcel， 1983）。这些研究使用了速示仪，一种能快速呈现刺激，并能精确地调整刺激在每只眼睛或每只眼睛不同视野区内持续时间的仪器。在一项研究中，以仅仅30毫秒的持续时间向被试的非优势眼呈现一个带有感情色彩的词语，同时向被试的优势眼呈现一个“掩蔽刺激”——一个很杂乱的图案（Greenwald et al.， 1989）。所有被试报告，他们所看到的只是杂乱图案的模糊闪现。不到一秒钟后，以2秒钟的持续时间向被试呈现了另一带有感情色彩的词语，并要求被试判断这一词语的含义是好还是坏。当前一个阈下词语（例如“悲痛”）与目标词语（例如“厌恶”）具有相同的情绪内涵时，被试的判断会更快，反之（例如“高兴”与“厌恶”）则更慢。因此，即使与一个更加强烈的刺激同时呈现，阈下刺激也能影响被试：阈下刺激对被试具有启动作用，使他们更快地辨别出另一个刺激的感情色彩。

阈下刺激对一般反应的影响。阈下启动的研究同样也说明，对其他刺激的评价会受到阈下刺激的影响（Bargh&Pietromonaco，1982）。一项研究使用速示仪将成对词语呈现在被试注视点的左边或者右边；这些词语的呈现时间非常短，以至于被试无法觉察它们的含义（Erdley&D'Agostino， 1988）。所呈现的词语看起来就像是微弱的闪光。（研究者）要求被试指出每个闪光是出现在左边还是右边。

对一些被试而言，大多数阈下呈现的配对词中有一个词是“诚实的”的同义词——“真诚的”或“正直的”。对另一些被试，大多数配对词中包含了“卑鄙的”的同义词——“粗鲁的”或“敌对的”。对第三组被试，则呈现了一些中性词语。因此，如果阈下刺激具有启动作用，那么一些被试应该会把诚实作为一种特质；而另一些被试则会把卑鄙作为一个特质。

他们确实被启动了。在完成了阈下阶段几分钟后，所有被试都阅读了一个简短的故事，这一故事讲述了一位名叫堂娜的女青年的一次购物之旅，这位女青年在多个不同的场合中表现得既有些诚实又有些卑鄙。与控制组相比，被无意识地启动了诚实特质的被试后来将堂娜描绘得更加诚实和值得信任。相反，被无意识地启动了卑鄙特质的被试则将堂娜形容得更加卑鄙、粗鲁和自私。被无意识启动的内容波及到了对客观上并无关联的刺激的有意识判断。

对上述启动程序稍作改进的研究，有力地说明了由阈下刺激触发的联想范围。该研究中的启动刺激不再是一些包含特质的词语，而是大多数美国人所持有的与对黑人刻板印象有关联的词语，其中包括一些绰号（“黑鬼”和“黑人”）、品质词（“善运动的”、“贫穷”和“懒惰”）、地点词（“非洲”和“贫民区”），以及一些活动词（“爵士”和“篮球”）（De□vine， 1989）。白人被试接受了100次阈下刺激的启动。对一组被试，有80次阈下启动词与刻板印象有关（12个词语每个呈现了6至7次）；而对另一组被试，只有20次阈下启动词与刻板印象有关。在阈下启动的几分钟后，被试阅读了一段文字，这段文字描写了一个（种族不明的）男子所做出的一些“模棱两可的敌意行为”，例如刚付完款就要求退货，在公寓没有被重新粉刷以前拒付租金。研究者要求被试在不同维度上对这段文字中所描写的男性的行为进行评定，包括敌意。

实验结果非常令人吃惊：相对于那些接受了有关黑人刻板印象的轻度阈下刺激的白人被试，那些接受了重度阈下刺激的白人被试对那个男子的评定为更具敌意；但是两组被试在其他特质维度的评定上没有差异。在进行实验的几个月前，曾采用种族歧视量表对这批被试是否怀有偏见进行了测量。

这里有什么联系呢？在刻板印象的无意识暗示下，无偏见的白人被试如何能在一个陌生人身上看到比他客观具有的敌意更多的敌意呢？几乎所有的美国白人在其童年早期就习得了关于黑人的刻板印象。这一刻板印象的一部分就是黑人更加有敌意这一假设（Brigham，1971；Devine， 1989）。有偏见的人们有意识地获得刻板印象，并且情绪化地对刻板印象的消极成分做出反应。偏见不强的人们会有意识地抵制刻板印象，但是刻板印象是如此牢固地被习得，它存在于无意识中，处于隐匿状态；而一些与黑人或黑人刻板印象有关的暗示会激活这一刻板印象。一旦有这类暗示，个体的刻板印象会被启动，并在即时情境中发现一些与刻板印象有关的品质。在本研究中，暗示是阈下刺激，然而阈下刺激仍然能足够强烈地激活刻板印象，使刻板印象中的惟一成分——敌意——被凸现到意识的关注点上。

让我们来看一看不那么极端的情况。有一项研究把电影院中使用的阈下刺激引入到实验室，这一研究再次证实了阈下刺激对一般反应的影响。实验者让学生们观看了一部由电脑生成图形的录像，这部长度为2分钟的录像是令人难忘（Robles et al.， 1987）。在录像中，满是家具的房间其不同视角的图像以生动的色彩在屏幕上做水平和垂直旋转。为被试不知的是，在录像中至少插入了12个持续时间为六分之一秒的单帧“阈下刺激”。其中，有些被试观看的录像中插入了积极的阈下刺激（流行的卡通角色如兔巴哥），有些是消极的阈下刺激（恐怖电影中血肉模糊的面孔、魔鬼和妖怪），还有一些则呈中性（灰色的无特色形象）。短片放映完后，立即让被试完成标准化的焦

虑问卷。所插入形象对焦虑的影响是不可忽视的。相对于那些曝光于中性形象的被试，那些曝光于血淋淋的形象的被试报告了更强的焦虑，而那些曝光于有趣卡通形象的被试所报告的焦虑甚至比控制组被试还要少很多。

阈下刺激可能会影响行为（但是需要更多的证据）。关于阈下影响是否能够达到行为改变这一最终目标，几乎还没有什么很好的研究，但是，一项实验室研究为我们提供了积极线索（Bornstein et al.， 1987）。研究发现，在完成一些评价性任务的过程中，被试对于面孔曾被阈下呈现过的主试同谋的公开赞成多于对未曾“谋面”的主试同谋的公开赞成。但这一效应并不强烈，并且没有伴随出现更加喜爱“熟悉的”主试同谋的其他行为证据。然而，研究结果确实显示，由阈下刺激引发的状态与简单行为之间或许存在着直接的关联。

于是，我们可以断定：如果不考虑行为改变，活动的视觉媒体中出现的阈下呈现至少能够唤起情绪并激活各种心理范畴，以致评价受到完全不同的刺激（包括自我）的影响。在解释这些影响时，心理学家首先使用了本章前面部分讨论过的知识。未被有意识注意到的刺激仍然可能被登记和被无意识地进行粗浅加工。就阈下刺激而言，我们必须补充一些有关人类信息加工的额外假设，而且这些假设一点也不能牵强附会。例如，为了激活与评价相关联的一种情绪或者一个特定心理范畴，如“诚实”，刺激的一部分可能必须被登录。如前所述，扎伊翁茨（1980）曾提出，刺激可能得具有使对刺激的“情感再认”大大快于对刺激的言语识别的属性。总而言之，阈下加工似乎是能够快速运转——以奔跑般的速度工作——的大脑的副产品，与此同时，大脑还在慢慢地从事一些其他活动，例如，获取正在观看的电影情节的含义。

于是，可能那些一闪而过的死亡面具确实让《驱魔人》更加吓人。但因为还缺乏运用行为测量或以远大于几分钟时间追踪阈下影响的研究，所以阈下刺激是否能够有助于销售爆米花——或者汽车、啤酒等诸如此类的东西——仍然有待探索。有专家指出，在短暂的实验室研究中所体验到的阈下刺激作用本身是短暂存在的。但是请考虑一下这些问题：如果阈下刺激被整合进一个你每天多次、每周多天都会看到的电视广告中，那么阈下刺激产生的情绪性反应是否会随着阈下刺激的重复呈现而增强呢？阈下影响能否作为稍后说服的一个铺垫？或（帮助）建构对反说服的抵制？一项新近的研究发现，由阈下曝光形成的对汉字的态度，在稍后受到来自汉字学专家简短说服信息的攻击时，能够抵制改变（Edwards， 1990）。当观众处在一种阈下刺激引发的良好心境中时，广告商能否通过呈现一条产品的说服信息来“趁热打铁”呢？鉴于新近的实验证据，以及广告商们对获取更大产品利益的“窍门”的无止尽追求，这些问题都是值得认真研究的。

阈下音频信息与嵌入式印刷信息：不太可能的影响

除视觉外，经由其他感觉通道的阈下影响或许同样能产生所期望的效果。现在让我们来考虑一下阈下听觉。从消极方面说，严格的阈下影响不太可能通过耳朵来形成，而只能通过眼睛来形成。阈下音频信息可能太过微弱而无法被听到，如果注意全都集中在其他的声音上，那么阈下音频信息可能根本不会被登记。眼睛可以从视野的不同区域同时获得信息；与眼睛不同，耳朵是依次处理输入的信息，一次处理一个刺激。当多个声音同时出现时，它们混合在一起；而混合的结果可以从模糊的刺耳声音到和谐的声音——音乐。除非我们专门去听许多同时存在的信号中的某一个，否则那些信号大多将被淹没在混合后的声音中。如果我们实际上能够听到这一信号，那么根据定义，它已不再是阈下的声音了。

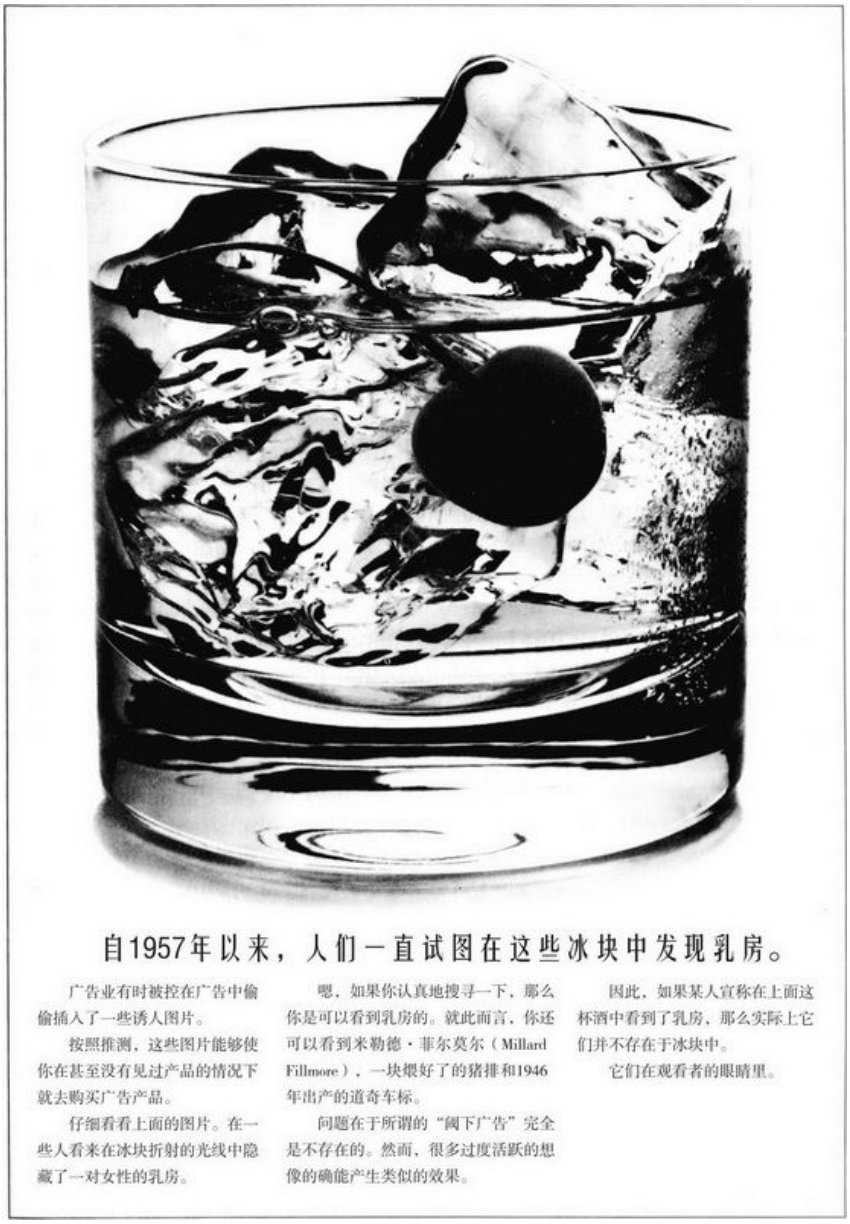
另一方面，一个简单的阈上信号（“在阈限以上”）可以微弱地向我们重复呈现，尽管我们对该信号的注意时有时无。我们可能从未完全意识到这一信号，但是通过重复曝光，我们或许能体验到对这一信号或者信号所传递思想的积极情感。这一心理机制有助于使缓解压力的录音带发挥作用，尽管这一心理机制尚未得到证实。那些简单的信息——“放轻松”、“你很棒”、“不要担心，高兴一些”——能够被听到，但只是极为勉强地被听到；在新纪元音乐[1]的帮助下，那些简单信息触发了恰当的情绪联想。

新近一项设计精致的实验表明，尽管美国人每年在阈下“自助”磁带上花费了5000万美元，但是，这种磁带即使有治疗效果的话，也非常小（Pratkanis et al.， 1990）。一群18～60岁的被试连续五周每天聆听旨在提高他们的记忆或者自尊的阈下磁带。在聆听这些商业磁带前后，研究者根据多个维度对每个被试的记忆和自尊都进行了测量。此外，对于那些聆听记忆磁带的被试，一半的人被诱导相信这些磁带能够改善他们的记忆，而另一半的人则被错误地告知该磁带是提高自尊的。对于那些聆听自尊磁带的被试，则进行相反的安排。

这一研究得到了两个明显的结果。首先，对自我改进的知觉显著受到了被试期待的影响；如果他们被告知磁带会改善记忆，那么他们就报告了记忆的改善，而如果他们期望自尊提高，那么他们就报告了自尊的提高。然而，在被试聆听了记忆磁带但却相信它是一盘自尊磁带时，这一“自欺”效果是最强烈的。其次，尽管被试的期待是被试相信自己得到了的东西，但实际上那并不是他们实际得到的回报。他们什么都没有得到。在14项客观测量中，没有任何一项显示出了记忆或自尊改善的任何线索。根据安慰剂效应，期待本身可以引发个人改变；而这一研究结果显示，阈下治疗磁带甚至可能不具有安慰剂效应。

嵌入式印刷品广告中的刺激完全不可能成为有效的阈下刺激。事实上，甚至不可能存在这类嵌入式的刺激。威尔逊·布赖恩·凯（Wilson Brian Key）揭示出，麦迪逊大街[2]所谓的凶兆图片秘密的极力鼓吹者，煞费苦心地试图在杂志广告中发现爱欲客体，包括通过放大镜和以斗鸡眼的角度来观察。也许他用放大镜真正看到的恰好是他期望看见的。如果你足够努力地观看任何模棱两可的刺激——云朵、放大的冰块或者罗夏克墨迹——你都会看到某些东西。在某种程度上，你的所见正是你的所想。

但是，即使印刷品广告确实包含了嵌入式符号，它们也不会以阈下的方式影响人们。道理很简单，因为迄今为止我们还不知道有这样一种心理过程，即通过偶然浏览广告就能够无意识地接受一个需要通过放大镜或仔细揣摩才能在意识水平上被看见的刺激。



印刷品广告中可能不会隐藏着暗示性刺激。即使有，也需要通过发现（“不隐藏的”）才能使其产生影响，但这是不太可能的。（Courtesy of the American Association of Advertising Agencies）

影响的伦理道德——觉察之外和觉察以内

阈下影响的商业应用是不道德的吗？为了回答这一问题时，让我们考虑一下与影响和说服有关的伦理道德问题以及在此背景下的阈下刺激问题。道德问题十分复杂，在一定程度上是个观念的问题。但许多人至少会同意，不道德的影响技巧涉及以下三个核心方面（不包括强制性的外部力量，这不在本书讨论范围内）。如果一种影响技巧依靠欺骗、禁止呈现反面信息或者不公正地阻碍对影响的抵制，那么一般说来，这种影响技巧就可以被认为是不道德的。

对欺骗的依赖。我们在第2章中描述过的用在汽车销售中的虚报低价技术是不道德的，因为它只有在向说服对象说谎的情况下才会起作用。销售人员有一个关于较低交易价格交易的承诺，但他从未打算要以这一价格来成交，他利用这一承诺使购买者同意一个修订后的更高价格的交易。除了谎言以外，没有任何的技巧。（没有谎言就没有销售）。类似地，阈下刺激的使用者将其使用视为秘密来保守，从这个意义上来说，阈下刺激也是欺骗性的，因此也是不道德的。然而，可以想象，甚至当公开宣称呈现阈下刺激时——例如，呈现在有明显说服意图的电视商业广告中——阈下刺激仍能够产生影响。在这些情形下，可以认为，阈下刺激至少能够“通过”对欺骗的道德检验。阈下刺激的呈现和信息的说服意图都是被公开承认的。

呈现单面信息并禁止另一面信息。一些影响策略是不道德的，因为它们涉及有意封锁对立观点或对立行为的选择性曝光。统一教的招募体制经常遭受以此为根据的批评。如我们所知，邪教成员使被招募者专注于邪教本身的信息，并蓄意使被招募者失去聆听——乃至思考——对立面观点的时间和机会。这一“拒绝对立面”的规则并没有被真正应用到任何一个影响技巧，例如阈下呈现等。实际上，这一规则与影响者用来审查和限制被影响者自由接触其他观点的一般能力和权力有着更加密切的关系（例如在一个极权主义的国家中）。根据这一

规则，在同时存在双方面观点的情形中，单方面的阈下信息似乎是道德的。

阻碍抵御。当影响的方式或多或少地剥夺了人们防御、反驳的动机或能力，或者仅仅回避的权利时，这一影响似乎就是不道德的了。就像在一些邪教招募和战俘营里的情况一样，这种剥夺可以通过剥夺睡眠和食物来达到。通过一些纯粹的心理学手段——分散注意和引发混淆——也能够剥夺人们防御的意愿和能力。当我们在第8章中探讨警察有时如何强迫无辜的嫌疑人认罪时，我们将看到一个关于阻碍防御的事例。通过运用那些使影响对象觉察不到其作用的影响刺激也能使影响对象变得不具防御性。

那么，为什么阈下刺激是极度不道德的呢？因为，你无法防御那些你不知道的东西，而阈下信息就是你无法觉察的。那么经典条件反射是不是无法觉察的呢？通过促使受众对符号、意象和其他带有感情色彩的刺激做出情绪化和无意识的反应，经过包装的候选人形象和产品形象使受众的注意偏离了实质并且抑制了系统化思考，那么这些形象是否也是无法觉察到的呢？正如我们所知，这些策略诱发了那些人们没有觉察到的改变过程。

但是，这些方法与阈下刺激之间有着非常重要的区别。在形象加工和条件反射中，操作性刺激和策略是可以被觉察到的，即使很多人可能因使用这些技术不够熟练而有所遗漏。因为我们的敏感和细心，我们至少有机会抵制它们带来的影响。通过留意，通过在第6章以及其他章节讨论过的分析影响情境的策略，我们就能够保护自己。但这些方法不适用于阈下刺激的情况。我们无法觉察阈下刺激，因此没有任何东西能够提醒我们要留意。我们惟一的防御只能延后，延至行为决策的时候。在那时，我们可以问自己为什么我们会有这样的感受。在没有发现线索的情况下，我们可以从阈下影响所塑造的倾向中逐步退

回。这是一种防御，但不是最终的防御。此外，这也不是一种对阈下刺激在“小事”上——在不用担心什么因素导致的情况下必须不断作出的即时判断——所造成的微妙影响的防御。回想一下，在阈下种族刻板印象的强烈提醒下，人们在一个无辜的陌生人身上看到了敌意。

因此，我们可以得出结论，如果证实阈下影响在实验室以外的广告情景中发挥了作用，那么对它的应用将被视为是非常不道德的——主要是因为阈下影响本身剥夺了人们抵制它的机会。

觉察与意识：结束语

人类两个格外显著的特点是：（1）语言，它使极度复杂和微妙的沟通成为可能；（2）意识，一种主观觉察外界的能力——带着观察的意识去观察个体自我的思想，去观察个体与外部世界的交流。意识在很大程度上使我们复杂的语言成为可能。人类的这些重要特点是我们沟通和选择的主要方式。人们生活在一个言语的、主观体验的世界中。因此，言语符号和意识符号是最强大、有效和普遍的媒介物，通过它们我们彼此互相影响。

在本章，我们对有意识、有目的的沟通进行了补充。首先，并非所有信号都需要经过意识觉察才能进行登记。人类心理可以在对一些信号进行有意识加工的同时，对另一些信号进行无意识加工。其次，通过有意识沟通而得到的言语信息，经常在无意识水平上进行整合和做出反应。这种“心理属性”非常关键，它可以避免由于对每件事物的加工都必须经过在意识这一聚光灯照射下的缓慢过程而可能形成的瓶颈。无意识或者没有觉察到的信息加工必然会伴随，而不是代替，有意识的或觉察到的加工而发生。它们是同一系统的两个部分。

精神分析学家的任务就是帮助指导病人依靠自己的力量来发现无意识的影响是如何作用于他们日常的思维、情感和行为，以及它们如何表现于外显症状中。然后，这些见识为朝向更加健康的个人改变奠定了基础。我们本章的任务是使你——一个潜在的影响对象——更加清楚某些类型的刺激和信息如何、什么时候以及为什么能够在意识觉察水平以下控制你的行动、思考和情感。这些知识需要被转变成一种留意的应对方式，以用来应对一些“隐蔽的”说服和社会影响的说服源。那就是你的任务了。

小结

我们探讨了人们在没有觉察到社会影响或者不知道是什么对他们产生了影响的情形下而被社会影响所改变的方式。如果影响对象注意到了影响技巧赖以支持的微妙社会压力，那么这些技巧根本不会起作用。尤其是，我们看到人们可能没有觉察到联想的形成，可能会无意识地依赖来自于他人的非言语线索，而且可能对阈下信息产生反应。

●要意识到某物就要觉察到它。尽管注意可能被分配到多个刺激事件上，但通常我们只能意识到情境刺激中我们所关注的很小一部分。当有意注意被占用时，就可能对一个刺激进行无意识加工。

●对刺激的情绪和喜爱-不喜爱反应常常通过我们没有觉察到的过程而得以形成。一个过程就是经典条件反射。在经典条件反射中，将一个中性刺激与一个能够激发积极或消极反应的重要刺激不断重复配对后，原本中性的刺激就变得能够引发相同反应。这一过程能够在影响对象没有认识到是刺激配对导致了反应改变的情况下发生。另外，甚至当我们没有发现曾见过这一刺激的情况下，仅仅单独重复呈现一

个中性刺激就能够导致对刺激的喜欢。这意味着在我们有意识地思考刺激之前，我们心理上已经准备好对刺激进行情感和偏好反应了。

●我们的有意识思维是理解、评价和整合这些高级加工过程的产物，而这些高级过程有可能发生在意识之外。因此，通过对构成态度和决策之基础的显著刺激的无意识加工，即使显著的刺激也可以以我们不知道的方式对我们产生影响。在研究中，被试对他们行为的解释通常不同于对他们产生作用的实际影响。

●由于不留神，影响也会无意识地发生。随着练习和重复，对社会刺激的某些特定反应会变得自动化：我们不加思考地做出这些反应。当我们全神贯注时，当一个固定的分类标签可被用于特定刺激时，我们可能会对这类刺激（例如权威形象）做出不留神的反应（例如服从）。

●我们常常无意识地对非言语行为做出反应。非言语线索可以是副语言——例如语速、音调变化、语调——或者视觉的，例如面部表情和肢体运动。它们引导人们形成对他人特质和情绪的印象。

●言语最能传递情绪；但是，当言语是不带感情的，或者似乎与非言语行为相矛盾时，我们会通过非言语线索来推断情绪。此外，面部表情能够自动地引发观察者的情绪，通常引发的情绪与传递者传递出的情绪相同。因此，那些善于控制自己面部表情的人们也许能够控制他人对他们自己和动机的情绪反应。

●撒谎会激发焦虑，这一焦虑可能通过那些比言语更难控制的非言语通道泄漏。欺骗可能在姿势转换、声音颤抖和回避目光接触中表现出来。说谎是需要认知努力的，因此欺骗同样可以在更多的犹豫、笨拙的言辞中得以体现。我们利用这些非言语线索来觉察欺骗，但通常为了获得可靠的觉察，我们还需要从沟通情境中获得信息。

●说服部分地依赖于从沟通者的非言语行为中推断出的沟通者特质。通过快速、大声地说话，沟通者听上去会更加值得信任。愉快的面部表情和频繁的目光接触能够提升受喜爱的程度。我们甚至可能被我们自己的非言语行为影响：貌似同意的点头实际上有助于形成赞同性的思想。

●无意识影响的一个引人注目的形式是阈下影响——通过过于微弱以致无法被意识觉察到的刺激来引发情感和认知上的改变。关于阈下影响的一些十分夸张的观点是没有科学支持的。但实验室研究显示，那些闪现时间太短以致无法被看见的视觉刺激，或者被更强刺激掩蔽从而远离了意识的视觉刺激，能够产生影响。这些刺激本身会变得更受喜爱。此外，伴有强烈情绪或主题联想的刺激，其阈下呈现会启动刺激的接受者，使其根据这一情绪或者主题来界定或解释稍后的事件。然而关于这一效果是否会持续、是否会增强或者是否对行为产生影响，都仍然未知。

●如果一种社会影响技巧依赖于欺骗、有意地压制对立面的信息，或者破坏对其进行防御的动机或能力，那么这一技巧似乎就是不道德的。不公开宣布的阈下刺激是欺骗性的。因为这些阈下刺激不会被注意到，因此不能对它们进行反驳或者抵制。

问题与练习

1. 找出一个当前正在大肆做广告的产品。对这一产品的各种电视广告、广播广告和印刷品广告进行研究。广告中的哪些成分是我们可能会有意识注意到的？什么成分可能会“悄悄溜入”并且无意识地影响我们（例如音乐、模特或代言人的非言语行为、直觉线索）？广告激发了何种类型的联想和条件反射？是如何激发的？

2.你的一个朋友将要去参加一个令人紧张的求职面试；在面试时，他将接受许多个人提问，并且还会在有评论者观察的情况下与其他面试者一起参加一个团体讨论。他清楚自己的能力，因此他并不担心要说什么。他担心的是他将会给他人留下的非言语印象。他希望你能够在这点上给予他帮助。请就表情、声音、肢体以及它们可能如何参与印象形成，为他简短地上一课。为了能够创造出他所期望的最佳印象，他要做些什么呢？

3.请描述各种发生在意识觉察之外的社会影响形式。对影响的无意识会以什么方式给影响对象带来困扰？另一方面，请你考虑对影响的无意识（例如不留神、自动化地运用直觉，情绪化条件反射）可能会在其中发生作用的方式。

4.请根据本章以及前面章节中的重要观点评价这一主张：现代极其复杂的视觉媒体已经成功地让公众更加依赖于印象、直觉线索和情绪诉求，而这三者能够在不需要很多有意识注意的情况下就被无意识地加工。一般而言，媒体和社会的哪些方面可能促进了这一结果？这种促进是好还是坏？从社会层面上说，我们能做些什么来扭转局面，从而使人们对影响进行反应时能够更加留意，着眼于实质而非形式？

5.请论证使用阈下广告来传递亲社会信息——例如反对毒品、提倡安全性行为或者能源保护——的道德问题。有父母亲希望在自己孩子睡觉时使用无意识的说服性信息来增强他们孩子的积极态度，使这个毫无抵制的孩子变得更爱国、更加虔诚、能够在他做一些其他好事的同时也清扫自己房间。请反驳出于这样善意的父母对无意识影响技术的使用。

[1]新纪元音乐（New Age music），在20世纪70年代后期出现的一种音乐形式，旨在帮助冥思和心灵的洁净——译者注。

[2]麦迪逊大街（MADISON AVENUE），美国纽约著名的大道之一，为美国广告业中心——译者注。

第8章 影响与司法制度：艰苦的过程

抗辩模式：竞争性说服能确保法律公正吗？◆警察局：证据搜集◆法庭：说服的战场◆合议庭◆结束语：心理学与法律

这是纽约市一个炎热的夏日夜晚，有许多人在街上闲逛以躲避他们公寓中的闷热。当然，在这些人之中除了有晚间散步的人以外还有大量犯罪分子，这些犯罪分子在1989年一年时间内总共犯下169407宗各种各样危及人身安全的罪行以及121320宗入室行窃案件（The New York Times， 3/31/90）。小杂货店因为没有防备而经常被洗劫，小酒店也因为周末生意兴隆带来大量现金而成为洗劫目标。

今晚Quicker Liquor在这个月里第三次被抢劫了。一辆从第41街区驶来的警察巡逻车及时抵达了现场，但是却不如我们曾在重播的《希尔街的忧伤》（Hill Street Blues）中所看到的那样富有戏剧性。警车抵达犯罪现场只是引发了一连串事件中的第一个事件，而在每一个事件中都可能有影响过程在发挥作用。那么在这一进程的各个环节中，迄今我们已经学习过的那些社会影响过程会在案件的侦破中发挥什么重要作用呢？

●警察从目击者处获取证词。那么，警察的提问方式是否会对目击者的记忆内容，或者他们认为自己记住的内容，产生影响呢？

●基于目击者报告和其他一些证据，警察形成了一个关于犯罪手段、原因以及犯罪嫌疑人的推测。这一推测会否影响到警察对更多证据的搜集以及对新证据的解释？

●一名目击者断然地在一组嫌疑人队列中指证了一名嫌疑人。尽管感觉不太确定，但这一目击者是否会在微妙的压力下作出指证。

●嫌疑人，即现在的被告，被给予了认罪的机会。尽管认罪可能会使他们丧失自由或者生命——有时他们甚至完全是无辜的，但是他们是否会因为受到影响，在心理上被迫地或被哄骗而承认犯罪呢？

●为了确定是否有足够证据说明被告犯下了这一罪行，进行大陪审团听证会。能否以特殊的方式来“打包”呈现这些证据，从而确保大陪审团会相信对被告的起诉？

●在大陪审团起诉后，紧接着进行了保释听证会。当确定保释金金额时，在被告是否“对社会构成明显而即刻的危险”或者被告是否可能会在保释期间逃跑这些问题上，控辨双方的辩论会对法官产生影响吗？

●尝试辩诉交易；控辩双方设法商议出一个协议，在这一协议中被告以承认一个较轻的罪名来换取较轻的处罚。那么，在这一谈判中说服与依从原则是否起作用呢？

●辩诉交易失败了，于是进行了法庭审判——我们上了法庭。控辩双方律师呈现各自的证据，陪审团就裁决做出决定。除了证据以外，律师的说服技巧是否也将对陪审团产生影响呢？被告、受害人以及目击者的特征将会起怎样的作用？在合议庭评议中，依从、从众以及说服的过程是否会发挥作用呢？

如果你对上述每一个问题都给以了肯定的回答，那么你做得很对。社会影响的过程在解决法律案件的每个步骤中都可能对结果产生影响。许多因素使得社会影响极有可能在司法制度中发挥作用。

首先，大多数证据都是主观的，解释性的。例如，对被告双手进行的硝烟测试或许可以显示，我们有50% 的把握说他在过去24小时之内开过枪。这样高的几率是否足以保证更进一步的怀疑呢？如在前面章节中所看到的，因先前信念、怀疑以及推论目标的不同，那么对这类模糊信息的解释也将会有所不同。

第二，许多证据是言语性的，是以文字的形式存在的；因此，影响就会卷入到此类证据中。言语陈述，包括目击者报告、列队指认和被告认罪等，是在双向沟通的背景中进行的，而在双向沟通中，自我归因、言语与非言语说服、从众、服从以及依从过程可能会发挥作用。

最后，审判制度涉及抗辩模式这一事实放大了社会影响的作用；在抗辩模式中，双方就“真相”的竞争版本和什么是“事实”的不同观点予以调查和呈现。在真正意义上，法官与陪审团常常不得不在真相的两种不同社会建构之间进行裁决。一边是原告；而另一方则是被告。

因篇幅有限，我们无法涉及那些社会影响在其中发挥实质作用的所有法律背景。但是，我们将关注于社会影响对司法决策产生影响的一些重要方式和场所。在本章中，我们将首先探讨司法的抗辩制诉讼如何对警察、律师、法官以及陪审团成员这些寻求事实真相的人的判断和知觉产生影响。紧接着，我们将关注于三个关键法律背景中固有的社会影响的可能性。我们将考察发生在警察局（在讯问目击者和嫌疑人时）、法庭以及合议庭这三个法律背景中的社会影响。

抗辩模式：竞争性说服能确保法律公正吗

在美国、加拿大和英国，法律案件都是在被称之为抗辩制的法律程序这一竞争性环境中进行裁定的。在这种司法体制中有两方。一方是原告。在地方检查官的引导以及在警察部门的帮助下，原告力图通过排除合理的怀疑，证明被告有罪从而使被告被定罪。另一方是被告。在辩方律师引导下，被告力图通过表明证据不可信从而获得无罪释放。对于呈现什么证据、传召哪位目击者和专家、如何提问目击者以及在开庭陈述和终结辩论时向法官和陪审团描述什么版本的真相，每个律师都极具判断力。在法律和法庭规则允许范围内，控辩双方律师操纵着证据的呈现。

抗辩制助长了有选择性和带有偏差地对证据进行收集、解释和呈现。显然，人们寻找和呈现有利于案件的证据。此外，这一制度使说服成了法庭中的一个重要因素。法庭的裁决可能取决于了哪一方最令人信服——如我们在第4章所讨论的那样，不止是说了什么的问题，还涉及到谁说的、什么时候说的、如何说的以及对谁说的。

抗辩制可能与一些欧洲大陆国家的审问制度不同。欧洲的审问制度被称为讯问制（inquisitorial approach），它通过中立的法庭代表来调查法律争端。在法庭上，尽管每一方可能都有律师，但首席法官根据法院调查官预先准备好的报告来展开工作，对目击者进行提问并控制证据的呈现。所有目击者为法庭作证，而不是为辩护双方或某一方作证；并且在目击者出庭作证以前，反方律师无法对目击者进行训练或者做其他预先准备（Lind，1982）。这样做的目的在于通过对证据进行无偏见的、客观且系统的评估从而来获得真相。

乍看之下，你可能认为讯问制比抗辩制能更好地服务于司法公正。毕竟，抗辩制迫使陪审团成员在真相的两个竞争性版本中进行选择；而在“获胜”驱动下，这两个版本都被案件的偏差性建构所污染。另一方面，抗辩制的竞争性实质可能会使每个人力图获胜。在讯

问式审判中，法院调查官也不可避免地受到记忆和价值偏差的一些影响。讯问制中的法官也是具有个人信念的人，有时同样会被那些影响客观性的沉重政治压力和事业心所拖累。16世纪与17世纪的宗教讯问裁决（the religious Inquisition）具有消除世界邪恶这一最好的意图，但是在“正当的法律程序”之后，数不清的无辜民众被当作巫婆而受到折磨和被处死。那么这种讯问裁决公正吗？

公正与偏见：一个权衡的问题

有趣的是，无论是美国人或是欧洲人，人们都认为抗辩程序（adver□sarial procedure）会更加公正（Lind，1982；Thibault&Walker，1975）。这一结果得到了研究的证实，这类研究通常使被试高度卷入到一个模拟审判中，审判使用抗辩程序或是讯问程序。研究发现，如果通过抗辩过程做出最后的裁决，那么即使是这种模拟争端中的败诉者也不会对判决感到不满。

但是，抗辩制能够真正地对案件做出更加公平的裁决吗？这关键取决于人们关于公平的观念。公平意味着“与事实真相完全相一致”吗？还是公平意味着帮助弱者赢得胜利，或至少不要输得太惨吗？不管怎样，抗辩制与讯问制两者间的最大区别似乎在于，抗辩制为缩小一方胜过另一方的巨大优势差距提供了更多机会。

当一方的优势是基于一些非理性的先入之见时，例如陪审团成员关于罪行存有的一些刻板信念（“毒贩子是不会被起诉的，除非警察当场抓住他们”，“儿童是不会就性虐待撒谎的”），抗辩制是非常有益的。我们知道，人们倾向于寻找、解释以及记忆那些能够证实他们先前信念和假设的信息（回顾一下第6章）。在一些模拟陪审团研究中，被试就虚构案件进行裁决；这些研究发现，当案件证据在抗辩制

中呈现而不是在讯问制中呈现时，先前信念的影响会更加微弱（Lind， 1982）。

但是，当事实真相——而不是先入之见——有利于其中一方时，降低这一优势的价值便值得质疑了。然而，抗辩制会助长对这一优势的降低。一项研究发现，当使用与讯问制程序相反的抗辩制程序时，在案例练习中被分配到了不利一方的法律系学生会更加努力地研究案件并为他们自己一方辩论（Lind et al.， 1973）。结果，在中立的观察者看来，原本有利于一方的案件看上去对双方一样有利，这不同于案件的实际情况。

当案件双方的状况看上去比实际情况更加平衡时，一些危险的罪犯有时可能会获得自由。另一方面，美国的司法制度是基于这样的假设来运作的，即误判和非法拘禁是最糟糕的过失。通过鼓励不利一方更加努力的尝试，抗辩制可以恰当地平衡因罪证不足而假定其无罪与赋予法律实施者以强大调查权力这两者之间的关系，即使这种平衡可能是不完善的。

抗辩制中十分微妙的社会心理

抗辩程序有一些令人信服的“卖点”。但是抗辩制也可能会有消极的结果，而这样的结果可以通过对法律程序进行微调从而得以预防。让我们看看由最近两个研究所揭示的抗辩制辩护的微妙效果。发生了什么取决于谁在提问。在抗辩制诉讼中由原告方挑选和传唤原告方证人是一件很普通的事情，同时被告方也在做相同的事情。那么，仅仅知道是由哪一方传唤自己出庭是否就会对证人报告的内容产生影响呢？为了找寻这一问题的答案，加拿大一所大学的研究者让学生们观看了一场酒吧混战的录像，而这一混战导致一个人的脑袋被酒瓶砸伤（Vidmar&Laird，1983）。然后这些“目击者”得到了一张看上去

真实的传票，要求他们分别代表“原告R.赞普”、“被告W.亚当斯”，或者“法庭的目击者”出庭接受提问。随后每个目击者都被单独护送至一个秘密的“审判庭”，在那里他将起誓并且接受“审判员”关于酒吧事件的提问。

结果是值得注意的。审判员们（研究生）听取了目击者的陈述，同时一组独立的评价者也观看了这些陈述的录像。审判员们不知道任何关于被试传票的实质。然而，审判员与评价者都发现，那些为原告方作证的目击者的陈述比那些为被告方作证的目击者的陈述更具有控告性。而为中立法庭作证的陈述则介于两者之间。因此，实验者得出结论：“尽管处于中立角色的目击者传递了相对客观的报告，但抗辩制中的目击者趋向于使用那些情感上不中立且不利于对方当事人的文字或短语来描述真实事件”（Vidmar&Laird， 1983， p.895）。审判员和评价者了解这类微妙的偏见。

有趣的是，目击者们自己可能并没有觉察到他们的目击证词是有失偏颇的，有利于传唤他们的那一方。在提交了他们的描述以后，目击者们就被告在何种程度上应为此事件负责而进行评价。无论目击者是代表哪一方出庭，评价的结果与他们的证词相一致。甚至在没有意识到的情况下，人们可能会采纳传票上写着的暗含角色的对抗性观点：“你代表……作证”。

那么，这一问题能否避免呢？也许可以由法庭来传唤由竞争双方当事人递交姓名的目击者——如同前面研究中的中立状况那样。这可能会减少传票暗示所带来的非蓄意性偏见，但是，它可能无法阻止那些指定方律师在为“自己方”建构案件真相时对目击者进行追踪提问时所产生的偏见。

听上去有罪和听上去无辜——顷刻之间。现今警察部门通常都会就他们对嫌疑人的审讯过程进行录像。如果他们能够确保嫌疑人认

罪，那么录像带无疑将会在法庭上很好地为原告服务。最近，一项研究考查了从审讯录像带中获得的印象是否会受到抗辩程序中解释性偏差的影响（Kassin et al.，1990）。被试们阅读了一个真实谋杀案件的概要，并且观看了对案件的女被告进行审讯的录像，录像的长度为45分钟（这一录像的使用得到了布朗士区律师事务所的许可）。在审讯过程中，被告从头至尾都坚持她是无辜的，然而，她做了一些模棱两可的声明。因此，她的陈述是十分含糊的。那么，这些声明会被解释为是有罪或是无罪的证据吗？为了得到结论，研究者创设了两种条件，这两种条件除了一点不同以外其余全都一样；惟一的不同点是：把这一录像带作为证据引入的律师不同。在被告条件中，辩方律师引入了录像带，他指出，可以从录像带中看出，在面对要求坦白的强大压力下被告的陈述是前后一致的。然后播放了这一录像带，但在随后的抗辩中，原告律师指出了被告陈述中的严重破绽。在原告的条件中，所有事情都反了过来。原告律师引入了“有缺陷的”陈述作为有罪的证据，然后播放录像，而被告方予以了抗辩。

如图8.1所示，由哪一方的律师引入这一录像明显影响了被试对该被告的印象。然而，影响的方向对于两类不同被试而言有所不同。研究者采用认知需求量表测量了被试在思考上花费时间的多少和喜欢思考的程度，并根据被试在该量表上的得分对被试进行了分组（Cacioppo&Petty，1982）。高认知需求的被试显现出了很强的首因效应，无论是谁引入被告的陈述，他们都会与之分享相同的观点。如果由被告方引入录像，被试会发现被告的陈述看上去是有道理的，被告是无辜的。如果由原告方引入录像，他们则会认为被告的陈述是难以信服的，被告是有罪的。相反，低认知需要的被试则刚好显示了相反的模式——近因效应。他们的解释与最后发言的一方相同。

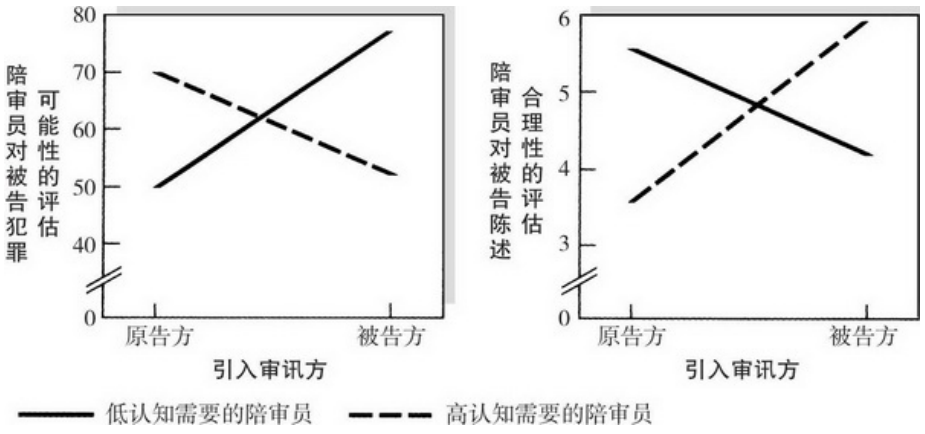


图8.1　法庭中的首因与近因效应依赖于谁是陪审员

警察审讯被告的录像带经由原告方（作为有罪的证据）或者被告方（作为无罪的证据）引入。然后另一方予以驳斥。由谁引入录像带对高认知需要的陪审员产生影响（首因效应），而低认知需要的陪审员则认同最后发言方（近因效应）。

（资料来源：Kassin， Reddy，&Tulloch， 1990.）

似乎高认知需要的个体主动形成了一个第一印象，这一印象指导了他们后续的知觉和解释。相反，认知活动性不那么活跃的被试直到最后才开始仔细思考，更容易受到那些最后陈述者的影响。

但是，一个更为关键的问题是：完全相同的证据具有了非常不同的含义，而这取决于谁来将控辩双方引入到法庭审判中。在另外一种意义上，某类特殊的证据——警察记录——应该由中立的法庭而不是由带有偏见的抗辩双方中的任一方来引入。

在这两个抗辩制的例子中，我们首次看到影响过程如何影响到刑事司法体系中参与者的判断和行为。让我们记着这些初步的知识，继续前往至警察局，看看哪些社会影响因素可能会在那里发挥作用——如同这些因素在Quicker Liquor商店的抢劫案中对案件嫌疑人逐步产生的影响一样，而这一案件只是警察们日常处理的许多案件中的一件。

警察局：证据搜集

在警察局中，主要获得两类极其重要的证据：目击者报告和嫌疑人的招供。这两类证据均是通过人们的言语来描述，因此，它们强烈地受到那些用以获得这些证据的策略和技巧的影响——无论有意还是无意，这些策略和技巧常常受到希望尽快发现罪犯并将他定罪这一期望的指引。

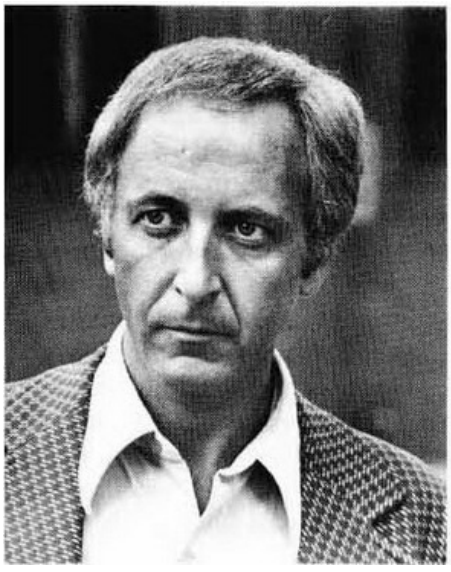
目击者的证词：我亲眼所见

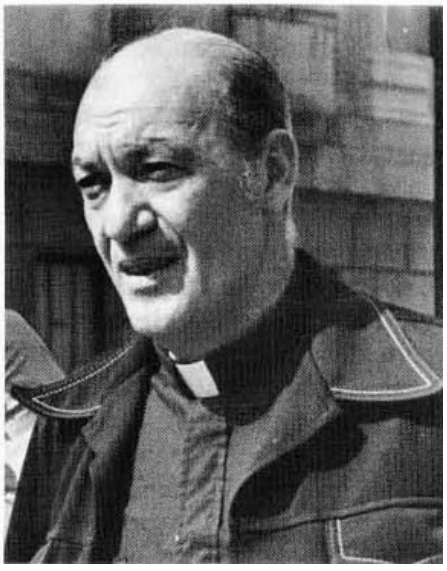
目击者报告尤其重要。在许多案件中它为警方提供了惟一的真实线索。如果目击者将一名嫌疑人辨认为犯罪者，那么这通常足以使嫌疑人被逮捕了。的确，当案件缺乏能进行肯定指证的目击者时，案件可能会被认为太过缺乏说服力而无法进行裁定。在法庭审判中，目击者对嫌疑人的指证往往对陪审团非常有用。一项针对英国各类案件的研究发现，通常在一年中，74% 被宣判有罪的法庭案件其惟一的证据就是目击者的证词（Lof□tus， 1979）。

目击者的证据非常有效，但是它是否真的可靠呢？在加利福尼亚的一所大学中，在141名目击者面前发生了一起针对大学教授的袭击案（Buck□hout， 1974）。在同一天中从所有目击者那里获得的证词表现出巨大的不准确性，包括对案件持续时间平均高估了150%，对攻击者体重高估了14%，以及对攻击者的年龄至少低估了2岁。总的来说，在涉及攻击者的外貌、衣着和行动的测试上，目击者的回忆平均只有25% 的正确性。7周后，只有40% 的目击者从6张面孔照片中辨认出了攻击者。25% 的目击者把一名被研究者安插在现场的无辜旁观者指证为了攻击者。

在另一项研究中，在一起由研究者上演的偷窃案中，只有30%的目击者在偷窃案件后的短短20分钟后正确地辨认出了小偷，虽然当小偷在离目击者的几英尺远处笨拙地将装满偷来东西的袋子掉下，完全处在目击者视野之内，在逃跑以前还直视了目击者（Leippe et al.，1978）。一旦小偷处在人们的视野之外，那么人们就不会记住他了。

目击者记忆的不可靠性具有重要的现实意义。这在许多基于错误指证的误判案件上得到了证实（Loftus， 1984）。一起声名狼藉的案件是1971年发生在特拉华州威明顿附近的“绅士大盗”抢劫案件。这位绅士般的抢劫者常常向他的受害者道歉并且会非常友好地对待他们——除了抢劫以外。当地报纸刊登了一幅警察基于受害者的描述而合成的关于抢劫者面貌的素描。通过一个匿名的情报，警察得知一名天主教牧师，神父伯纳德·帕格诺，与这幅素描极其相像。接着神父帕格诺被逮捕，并以抢劫罪被起诉。7名受害者在法庭上指证他为抢劫者，几乎完全基于目击者证据的定罪似乎是确定无疑的了（Wrightsman， 1987）。牧师可能需要感谢上帝，真正的抢劫者（因为另一罪名而被逮捕入狱）在经受了11个小时的审判后自愿承认了罪行。





7名目击者将伯纳德·帕格诺神父（右）错认为了罗纳德·克劳塞（左），被称为“绅士大盗”的真正持枪抢劫者。在克劳塞露面之前，帕格诺神父几乎已经被宣告有罪了。（UPI/Bettmann Newsphotos）

有许多因素导致了这一错误指证。这里，我们感兴趣的是，作为目击者报告中错误的潜在根源的社会影响方面。记忆是一个主动建构的过程，在这一过程中我们曾经看到或听到的内容可能会与我们已有的其他记忆和期望以及稍后他人通过提问或暗示传递给我们的信息整合在一起。记忆包括3个独立阶段，曲解和偏见可能存在于其中每一阶段。信息首先必须被编码（即被转译成为可存储的形式或者代码），然后编码后的信息以特殊的格式被存储，最后它必须能够在某种提取线索的帮助下重新被提取。

我们信赖记忆的程度，或按照记忆行动的意愿程度，同样可能会受到社会压力的影响。因此，警察审讯者常常能够通过他们审问的方式来影响目击者关于记忆的报告。让我们来看看这一影响是如何发生的。

你引向哪里，我将随之而至。认知心理学家伊莉莎白·洛夫特斯（Eliza□beth Loftus）所做的大量实验研究证明，提问方式中的一些微妙特征可以扭曲目击者对曾经所见内容的报告。她的研究小组常用的研究范式是，首先让被试观看重要现场（用幻灯片或者录像来呈现）。然后研究者就现场的一些细节向被试提问。研究者系统化地变化问题的措辞，或者他们通过扭曲一些细节来误导被试，考察被试所报告的记忆内容是否融合了这些被暗示的错误细节。

在一系列的研究中，被试观看了一组描述一起行人—轿车碰撞事故的幻灯片（Loftus et al.， 1978）。在这一系列幻灯片中，被试会看到黄色的退让标志处有一辆轿车（一辆红色的达特桑）。在观看了幻灯片后，研究者要求被试回答许多问题，其中包括一个关键问

题。控制组的被试被问到当红色的达特桑停在退让标志处时是否有另外一辆车从它旁边驶过。对偏差回忆组被试提了相同的问题，除问题中含有一条误导信息外：退让标志被替换为了停止标志。稍后，当要求被试辨认哪些幻灯片是他们刚才看过的片子时，绝大多数被误导的被试选择了显示达特桑停在停车标志旁的幻灯片。包含在问题中的言语信息似乎已经被整合到了被误导组被试的视觉记忆中。

由上述少许措辞对记忆进行的显著控制，想一想可能以多种形式出现在警察问讯中的诱导性提问。在调查犯罪时，警察（十分自然地）会就发生的事情形成推测并且推断一些“一定已经发生”的事情。对目击者的提问转而可能会将这一推理暗示为一个事实。如果有多个目击者，警察可能会将第一个目击者告诉自己的内容（“抢劫者的手臂上有一个文字刺青”）整合到对第二个目击者的提问中（“你看见抢劫犯的刺青写的什么了吗？”）。请注意，提问第二个目击者的问题假设了有刺青的存在。这种多目击者的状况可能同样包含了规范性从众压力（“根据其他两个目击者……”）。当然，你可能会想到通过由不同警察对每个目击者进行问讯从而来更好地为司法利益服务。

提问中准确而且似乎是无辜的线索可能同样具有暗示性并且能够改变记忆。想象一个男货车司机和一个男舞蹈家的形象。谁会更重呢？当研究者要求学生们描述一个演讲中在讲台上闲适漫步的陌生人时，若学生们在询问中被告知这个人是货车司机时，对他体重的估计平均为172磅；而当被告知这个人是一个舞蹈家时，估计的体重平均值则为159磅（Chris□tiaansen et al.， 1983）。此外，如果提问者将这个陌生人描述为“男性”，那么对他年龄的平均估计为27岁，而当陌生人被描述为“青年男性”时，对年龄的估计则降低为了24岁左右。（顺便提一下，这个陌生人19岁，体重140磅）。棍棒石头可能会打断你的骨头，但是一个放置得当的字词却能够将你束缚住。

请指证。暗示除了有塑造言语回忆的能力外，它还能够影响到对面孔的识别，影响到信任朦胧的熟悉感的意愿。将嫌疑人“带回警察局”标志着警察案件调查工作的重要进展。他把案件推进到传讯与起诉这一步骤——目击者的肯定性指证。因此，警察变得非常愿意去获取目击者对嫌疑人的肯定性指证。

除非警察非常小心，否则这一动机可能会演变为一种增加错误指证危险性的影响行为。一个相当明显的偏差行为就是集合一组差异很大的嫌疑人队列。理想状况是一组嫌疑人队列的阵容应该包括嫌疑人和其他许多无辜的人（陪衬者），这些陪衬者的外貌应与目击者对犯罪者的描述非常相似（Luss&Wells， 1991）。然而这一规则不时地受到破坏，嫌疑人总是成为队列中特别引人注目的对象（见图8.2）。在威斯康星州的一起案件中，受害者报告说是一名黑人犯下的罪行。警察集合了一个队列，该队列包含了1名黑人嫌疑人和5名白人；并且一开始警察就询问受害者是否有哪一名男性的相貌与犯罪者相似（Ellison&Buckhout， 1981）。

影响的一个更为微妙的形式是使用带有偏差的队列指证指导语。通过信心十足地说罪犯就这一队列中，或者通过让目击者说“指出面前这6人中谁犯下了罪行”——而没有明确地提供一个“以上都不是”的选择——警察向已经乐于合作的目击者施加了多种形式的影响。他们暗示这其中有一个是嫌疑人，并且这一嫌疑人可能的罪行得到了专家收集到的大量证据的支持。甚至除了这一推论以外，带有偏差的指导语使目击者不太可能拒绝整个队列（即在整个队列没有一个人可指证）。一些目击者甚至可能没有意识到他们可以有选择；而其他目击者则可能不愿意就此进行深究。最后，在由一个著名权威人物（一位警官或者侦探）所掌控的不熟悉背景中，一些目击者（尽管有很大的不确定性）可能会服从警官含蓄的命令，就像米尔格拉姆实验中的情

形那样，尽管有相当的不确定性但仍然选择了队列中看上去最熟悉的那个人。

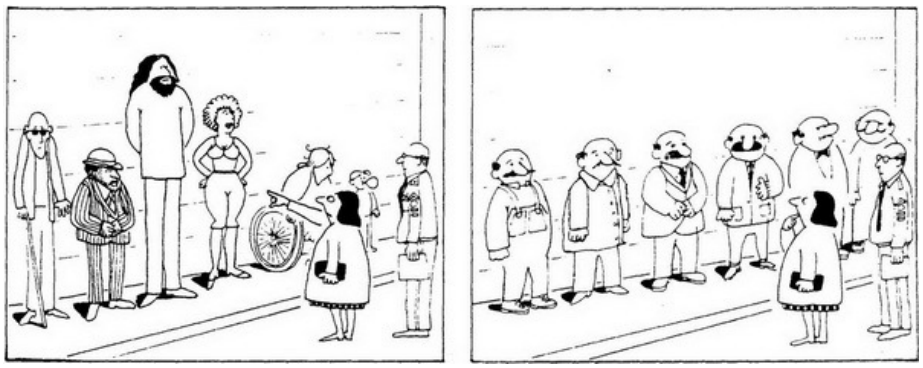


图8.2

当嫌疑人队列中的陪衬者与对嫌疑人的描述不相似时，就会增加错误指证的危险性。

带有偏差的指导语能够在多大程度上增加错误指证的危险性呢？来看一个著名研究。在这一研究中，在目击了研究者蓄意安排的野蛮行为后，目击者被引导相信，这一野蛮行为的肇事者肯定是5人队列中的一员（有偏差指导语），或者肇事者“可能”会在其中（无偏差指导语）（Malpass&Devine， 1981）。实际上，这一队列中并不包括破坏者。然而，在有偏差指导语条件中，78% 的被试将这一嫌疑人队列中的一名无辜者指证为了破坏者。相反，在无偏差指导语条件中，只有33% 的目击者这样做。有偏差指导语这种令人担心的虚报效应，在一项目击者认为他们真正在为一名真警察指证一名真实小偷的研究中也得到了重复验证（Hosch et al.， 1984）。

警察有许多权力，但不是无限的，法律要求警察为目击者明确地提供“无法决定”或者“他们中一个都不是”的这类选择。在指证时，嫌疑人同样被允许可有自己的律师在场。（你是否有能够很快就

被召来的私人律师？我们没有，并且大多数人可能都没有）。无论如何，这些规定从影响的角度提供了一个非常好的开端。

信心的促进者。你是否认为对自己记忆有信心的目击者可能会比那些对自己记忆有所迟疑和不确定的目击者更加准确？这听上去很有道理，不是吗？然而，关于目击者研究的一个重要且令人吃惊的发现却是准确性与信心之间通常只有很弱的关联（Deffenbacher， 1980；Wells&Murray，1984）。不准确的目击者往往与那些准确的目击者拥有同样的自信。那些影响记忆的因素似乎不同于影响“对记忆的信心”的因素。此外，人们可能并没有觉察到记忆或者信心的改变，或者说没有觉察到导致那些改变的因素（Leippe， 1980）。正如我们在前一章中所见，那些引起有意思考的心理加工过程可以无意识地发生。其结果可能导致记忆与信心的分道扬镳。

让我们考虑一下这种心理状态的后果。在没有改善目击者对某些关键事件或关键人物记忆的状况下，某些审讯步骤可能增强了对目击者信心的支持。例如，我们已经学习过自我归因和认知不协调（在第3章中），那么你是否会感到惊讶，当目击者被有偏差的队列指证指导语巧妙地引入选择中后，可能变得对其嫌疑人队列选择结果更加有信心？一旦做出选择，尤其是做出一个可能将某人送入监狱的重要选择，那么决策后的认知不协调感将会有所降低。由于基本归因错误，有偏差指导语对自由的约束效果可能会被忽视：我们过低估计了那些在外部情境中起作用的力量却又过高估计了内部力量，在这一情形中，内部力量即是我们关于自己记忆准确性的信念。

重复提问可能同样会增强信心。在警察的审讯中，一名目击者可能会被多次提问。而重复提问的确会导致回忆总量的增多（Scrivner&Safer，1988）。但是，由于个体对其证词的不断公开承诺，他对自己记忆准确性的信心可能也会无端地逐步增强（Leippe，

1980）。更糟糕的是，目击者在第一次讯问中由警察的鼓励而做出的猜测或者由警察的暗示而插入的“缺失片段”，可能会在第二次讯问中被目击者当作自己目睹的一部分内容而自信地“被回忆起来”（Hastie et al.， 1978；Loftus et al.， 1978）。最安全和最能提供信息的警察办案程序应该是首先让目击者进行自由的叙述，目击者在完全不被打扰的情况下讲述他所知道的情况。然后，警察再提出更有针对性的问题，但要避免把警察所怀疑的细节“硬塞”到目击者的嘴里，要把“我不知道”这一答案作为目击者回答的备选项。进一步的提问必须遵守相同的规则并且在必要时才进行。

这一节讨论的主要问题是目击者报告。尽管目击者报告对警察办案程序不可或缺，但却非常容易受到人际影响的制约。我们应该采用将这种影响最小化的程序——尤其是因为（正如我们将要看到的那样）陪审团往往过于信任自信的目击者的证言。但是，现在让我们先来考虑一下针对另一目标——嫌疑人——的可避免的影响。

什么是朋友间的一个小小坦白

“尊敬的陛下，”流氓说道，“这不是我写的，他们无法证明是我干的，而且这份东西的最后也没有署名。”“如果你没有签名，”国王说道，“那么情况将更严重。你肯定怀有恶意，否则你肯定就会像一个诚实的人那样签下你的名字。”

路易斯·卡罗尔，《爱丽丝漫游仙境》

1964年，纽约市，在经受了警察的长时间审讯后，小乔治·惠特莫尔就谋杀两名社交名流给出了长达61页的招供。但稍后他却被证明了是无辜的。当一个人知道可能会以失去生命为代价时，他如何能够被迫承认这样的罪行呢？如果这种情况经常发生的话，我们必然在使用一整套强有力的改变态度和行为的技巧。实际上，在经过一段时间的警察审讯后，80% 的被提审嫌疑人会认罪。有趣的是，当允许警察

使用身体虐待来严刑逼供时，可能达到相同的“成功”水平，当然，严刑逼供后来已经被法律所禁止了。显然，一些心理策略可能会与身体虐待一样有效。

近期的一项研究确认了350例发生在美国的将无罪者宣判为死罪的审判不公事件。在这些案件中，有49例案件的定罪主要基于假供，而这些假供全都是强迫威胁导致的（Bedau&Radelet， 1987）。一项关于4例残忍谋杀案或重大盗窃案的无辜嫌疑人假供案例的研究显示，招供是惟一连接犯罪与嫌疑人的证据（Ofshe， 1990）。

并非所有的招供都是审讯策略的直接结果；辩诉交易（plea bargain□ing）常常包含有对较小罪行的招供，以期获得一个更轻宣判。然而，警察例行公事般地鼓励嫌疑人坦白。而那些稍后因被告否认指控而被撤回的有争议招供可能在法庭审判案件中占到20%（Kalven&Zeisel， 1966；Wrightsman， 1987）。

如同目击者报告，招供是警察从一个人嘴里“挖出来的”。如同对目击者的讯问，讯问嫌疑人的技巧没有经过系统化的研究，而是常年累月的反复尝试和警察的个人实践经验的结果。这是一系列十分复杂的技巧，其中的大多数已经被收录进了警察手册，被警察部门用于培训中（例如，In□bau et al.， 1986；Inbau&Reid， 1962；Mulbar， 1951）。这些手册所提供的一般技巧摘录如下：

> 如果某人……具有实用心理学的通俗知识，并使用推销员的技巧，那么他可能成功地深入到一个人的大脑中，获得他想要的真相（Mulbar， 1951）。
>
> ……应征侦探职位的候选人参加为期6周的强化课程，该课程强调对囚犯的讯问。绝大多数的侦探都基于本能和经验拥有必要的心理学知识，善于利用人类弱点。因此，他们能够使囚犯开口（Michael Murphy， former New York Police Commissioner， quoted in The New York Times， November 7，1963）。

简言之，有关讯问策略的主要教材把对引诱招供概述为社会影响的一种绝技，这种绝技推测，犯罪嫌疑人是被“说服”而坦白的（Inbau et al.， 1986）。那么警察手册向受训的审讯者所吹捧的引诱招供又意味着什么呢？它依赖于什么影响原则呢？让我们来看一下那些经验丰富的审讯者们所常用的几类主要技巧（来自对许多侦探手册所进行的仔细的内容分析，以及由津巴多于1971年对一些警局侦探们所进行的访谈）。

为了促进这一信息的影响以及你关于这一信息的记忆，我们希望你能想象你就是嫌疑人。你因为一项你知道自己并没有做过的犯罪行为而被逮捕；但是你没有不在场的有力证明，而且你是这起犯罪中警察们能够逮捕到的惟一嫌疑人。

心理环境的控制。手册建议审讯者应该与嫌疑人单独在一起，并且以物理上接近的位置站或坐在他身边。通过一些小的姿势来建立权威性，例如禁止吸烟，告诉嫌疑人坐在哪里，或者提供一杯水。讯问应该在嫌疑人不熟悉的环境中进行，由此来摧毁熟悉事物为嫌疑人所提供的心理支持。房间内应该只有很少的家具并且没有分心物。不应有嫌疑人可以乱动的物体（例如回形针）或者使嫌疑人想起与外界生活联系的物体（例如电话）。

通过这些苛刻的安排，我们能够辨认出许多对行为产生影响的力量。审讯者将自己塑造成一个在自己地盘上活动的权威角色。结果，“服从权威”的直觉可能会发生在嫌疑人身上。同样，审讯者无疑控制了所有的奖赏：用于解渴的饮料，吸烟的许可，从不舒适的房间中得到开释。随着时间的慢慢流逝，这些都变成了促使嫌疑人招供的强大诱因。因为自我分心物被剥夺，所以信息重复将是不断且不可避免的。因缺乏关于社会支持的提醒，抗辩以及其他形式的心理与言语抵抗受到阻碍，并随着焦虑和疲劳的渐增将变得更加困难。

知觉和判断扭曲的技巧。审讯者鼓励认知重构，就像在从众与服从的实验室研究中出现的认知重构那样。他们会将犯罪的严重性降至最低，允许嫌疑人可以暂时体面地离开，或者利用相反策略来极力夸大犯罪的严重性。在第一种情况中，审讯者暗示嫌疑人其轻率之举不是太过严重，因为有成千上万的人做出了同样的行为。或者审讯者可以转而指责嫌疑人所处的境遇（例如环境或者嫌疑人的弱点）。这些暗示可能通过使嫌疑人感到自己不那么有罪或不那么可耻，从而迫使其招供。在此，我们能够发现对比效应的应用。同样，通过鼓励情境归因或者使嫌疑人觉得这一行为或多或少是正常的（“嘿，要知道任何一个正常人都可能会因为那个荡妇的投怀送抱而兴奋起来”），嫌疑人可能会受到引导从而期待自己的招供可能会得到理解和宽大处理。

相反的一种扭曲——即比嫌疑人认为的更加糟糕——利用恐惧来诱发坦白，可能通过无耻的对事实的虚假呈现而达到。审讯者可能虚假地宣称掌握了一些犯罪证据，使嫌疑人感到“彻底完了”。或者审讯者可能会十分巧妙地“虚张声势”，假装说正在隔壁房间被单独审讯的一个同谋刚刚已经坦白了。猜猜他已经背叛了谁——当然是你了。因此现在轮到你来报复这一背叛了。

移情的错觉。有不少策略可以使囚犯愿意信任审讯者。恭维的话以及一些小的好处（例如提供一杯咖啡，一杯水，或一支香烟）可能被用来促进好感。更加老练的方法则是采用“马特和杰夫”[1]计策。两名审讯者协力展开工作，马特，一个残酷无情的审讯者，而杰夫则是一个有家室的好心男人，并且他的一个兄弟可能曾经处在相似的困境中。杰夫不断地告诉马特让囚犯休息一下，并且对马特感到十分生气。最终马特离开了审讯室，然后杰夫吐露说他也讨厌马特的做法，但是他建议，嫌疑人惟一的希望就是告诉事情真相，尽快与好心的杰

夫合作。同时，他们两人将一起向马特的上级投诉马特。愤怒的嫌疑人与杰夫站在了同一战线，相信了他的话——却出卖了自己的自由。

鼓励对罪行的自我归因。另一项技术显示了审讯专家对情绪的自我归因的直觉领会。为了使囚犯感到高度焦虑——也有可能是罪恶感——审讯者指出他们行为举止中的有罪迹象。注意力全指向了脖子上颈动脉的搏动、喉结的运动、口渴、不安的四肢以及“内部的一种古怪感受”，这些迹象都反映出了一种混乱的意识状态（Inbau et al.， 1986）。

测谎仪的支持：科学的谎言。我们有了谎言探测器，或者说是测谎仪。谎言探测器就是测量生理唤醒——例如，心率的改变，皮肤电活动（出汗），以及呼吸——的机器。说谎会让我们紧张（见第7章），而紧张可以通过增强的唤醒表现出来。有各种各样的方法可用来评估说谎，但是谎言探测器测试的基本方法是，当嫌疑人回答与犯罪行为有关的问题——尤其是直接讯问他是否犯下这一罪行（“你是否强奸了艾丽丝·布朗？”）或者谈到警察所知的犯罪行为的部分细节（“你是否威胁说要杀了她？”）——时，看嫌疑人是否显示出了不同寻常的唤醒增强。其假设是，相对那些非关键的“准绳问题”，当就上述关键问题撒谎时，嫌疑人可能会显示出更强的唤醒。

那么，谎言探测器是否探测到了谎言呢？在要求被试先犯下一个“罪行”然后对自己的罪行加以否认的实验室研究中，平均而言，在大约3/4的案件中测谎仪的测试揭露了他们的“罪行”（Kircher et al.， 1988）。而在“无辜”被试中，约2/3的人被查明是“无辜的”。对于不是通过测谎仪的形式而确认了嫌疑人是否有罪或无罪的一些真实犯罪案件中，确认的平均准确率大致相同（Saxe et al.，1985）。但如果你在头脑中做一个简单的数学计算，那么你会注意到

这些测试具有显著的错误率，将无辜的人定为有罪而有罪的人却定为无辜。

一般而言，测谎仪得出的结论比纯粹的猜测要强。然而，当涉及到刑事司法时，我们谈论的是一个个的个案——是你——而非一般人。因此，关于谎言探测器还有更多的内容可说。谎言探测器的失效表现在对罪犯的误读。你可以使自己的肌肉紧张、抓耳挠腮或坐立不安，以此创设出一种增强了的恒定唤醒状态，而这一唤醒使讯问所导致的生理改变难以被觉察（Saxe et al.， 1985）。更糟糕的是，“罪行的揭露”主要存在于那些相信测谎仪有效性的人中间（Saxe et al.， 1985）。不相信测谎仪的人其谎言更难被发现。因此，警察可能需要竭尽全力使嫌疑人相信谎言探测器是十分有效的，他们常常通过表演在扑克游戏中作弊的方式来证明测谎仪神奇的探测功能。有时警察只是通过威胁说将会使用谎言探测器，从而就能促使嫌疑人坦白。（“如果你有罪的话，你还是早点承认好。反正，测谎仪将会查明真相。”）在最后的分析中，谎言探测器的测试并没有准确到可以使我们信赖的地步，不能以此来决定一个嫌疑人有罪或无罪，它最终的功能通常就只是充当了另一个强大的情境性“道具”，从而迫使嫌疑人招供。

因为拥有大量的影响武器，所以警察能成功诱发招供；对此，人们一点也不会惊讶。然而，对于大量的法官和陪审团成员而言，审讯室中的说服力量并非那么直观明了。由于人们假设陪审团成员通常能够确定招供是自愿的还是被迫的，因此有争议的招供通常仍然被接纳为一项证据。但是，有关基本归因错误——人们如何低估了行为的情境原因，尤其是言语陈述——的研究证据，对这一假设提出了质疑。当问题在于什么导致了嫌疑人招供时，谁更加可靠，是侦探还是为了自己生命而战的嫌疑人？此外，模拟审判的研究表明，相对那些通过惩罚威胁而诱发的招供，陪审团成员会更加重视那些经由积极心理策

略（例如宽大处理的允诺）而诱发的招供（Kassin&Wrightsman，1980；1981）。人们通常相信，惩罚是一个比奖励更强大的“诱因”（Wells， 1980）。但是，使用与“铁拳头”相反的“外柔内刚”的技巧，至少会同样成功地逼迫嫌疑人进行非自愿的坦白——甚至可能会比惩罚更为有效。这一点是不是非常具有讽刺意味呢？

通过对心理环境进行几乎完全的控制而获得的强迫招供，存在着道德伦理上的问题。实际上有证据显示，起诉几乎不需要把招供作为“确凿”证据的一个补充（Zimbardo， 1971）。因此，用以获取招供的策略可能完全没必要。

法庭：说服的战场

如果确实存在说服背景的话，那么法庭审判就是这个说服背景。当你想到一场审判时，首先进入你头脑的是什么呢？你是否看到一个律师在审判席前来回地踱步，以时而激昂时而低沉的声音演讲，恳求认真专注的陪审团驳回有罪的裁决？出庭辩护律师无疑就是一个说服性沟通者，其目标就在于使受众（陪审团或者法官）采纳对一个态度客体（被告）的一个特定信念（有罪或者无罪）。为了对这一信念产生影响，律师必须影响方方面面的态度和知觉——对被告、对支持和反对的目击者、对犯罪事件、对物证、对犯罪现场等的态度和知觉。

然而，不同于广播和电视广告中的沟通者、政治演讲以及推销说辞，出庭的辩护律师必然要应对两种额外的现实：与对手的当场竞争；对他人——他的证人——表现的依赖。法庭是一个有两方决斗者的说服战场，无数的士兵参与了言语的战争。这使说服过程变得复杂化。

审判中的出庭辩护律师

关于出庭辩护律师所使用的说服技巧有大量内容可写。我们试图就心理学已有的研究和相关的律师知识做一个详细阐述。

陈述顺序及其作用。通过第5章的学习我们已经了解到，如果在两条对立信息呈现和态度测量之间存在一个延迟时，第一条信息占有说服优势（首因效应）。为了使第二条信息获得说服优势（近因效应），它的呈现时间必须与第一条信息的呈现时间有一定的间隔，同时必须在第二条信息呈现之后立刻进行态度的测量。如果这些条件都没有满足，例如在审判中对立观点的呈现几乎没有任何延迟而是轮流进行，那么顺序效应基本上不可能出现。这很幸运，因为在审判中，均由原告方来进行最初和最后的陈述。原告方进行开庭陈述，然后被告方紧随其后。在听取了所有证据后，由原告方进行终结辩论，而被告方则紧随其后进行自己的总结，然后原告方被允许可以进行反驳——原告方的总结。

尽管这一相当不均衡的安排可能一般不会有偏差，但是特殊境况确实会增加顺序效应的可能性。例如，原告方的总结可能会给证据十分确凿的案件提供一个轻微、但却是决定性的助推；或者是被告方可能会有一个难以被反驳的强有力总结。出庭辩护律师路易斯·耐瑟（Louis Nizer）在他的著作《我的法庭生涯》中描写了他如何通过使用我们在第6章中已经见过的多种预先警告以及接种技术来抵挡近因效应。他还以恭维话、请求帮助以及假装的共识（即他的对手是一个不可靠的人）作为补充策略：

> 在我按照要求首先进行总结时，我竭力使陪审团做好准备，以便于他们不会受到我的对手的哄骗。我提醒陪审团注意我的对手将做辩论的最后发言，而我将不被允许进行回击。我告诉他们，我必须依赖他们的回忆来纠正我的对手在紧随我发言中可能会做出的任何错误陈述。我必须依靠他们有鉴别力的判断来抵制任何的错误论证。然后，在我继续为我自己的案件建构论据时，我预见了我的对手的论点。我公布了他的口号并且尝试击毁它们，请求陪

审团成员在聆听此类诡辩时成为我的守卫者，并且把这一诡辩当作对他们智慧的侮辱而将其拒绝（p.434）。

作为审判的另一端，审判开始时，如果被告没有采取措施来消除这一优势的话，原告能够在证据确凿的案件中享有首因优势。而在对含糊不清的案件的模拟审判中，当原告做了一个滔滔不绝的开庭陈述时，首因效应——更加有罪的判断——出现了（Pyszczynski&Wrightsman， 1981）。当证据确实不明确时，经由详细的开庭陈述而在陪审员头脑中形成的推测或框架似乎能够持续地使陪审员对证据进行有偏差的解释。

把你自己想象成一个陪审员（你现在已经不再是一个被审讯的嫌疑人了）。什么将能够说服你？你想要发现什么？随着审判的进行，陪审员们了解“故事情节”，或说逻辑连贯的故事的情节。从这些情节中，他们就发生了什么形成了“他们自己的推测”（Pennington&Hastie， 1986）。那么律师的工作就是确保陪审员听到——并且相信了——他自己的故事。

原告方通常通过概述针对被告的“州法院判例”来开场。（“我们打算证明……是被告做了这一……而这是有罪的”。）被告方所不愿做的是，紧随着作一个同样的简短开庭陈述，或者直到原告展示了其证据和证人后才可以开始做自己的开庭陈述。模拟审判的研究发现，当被告做此类选择时，他们给陪审员留下了更强烈的有罪印象（Pyszczynski&Wrightsman，1981；Wells et al.， 1985）。除非在你开始研究证据之前，被告向你和陪审员提供了一个关于案件的合理假说或者对证据的期待，否则你可能无意间被你惟一拥有的假说——原告的假说——引导了你对证据的考虑。结论陈述。当律师呈现她的案件时——引入证据，传唤并提问目击者等等——律师应当“让证据不言而喻”或总结证据并且清楚地陈述她的结论吗？对说服的研究表明，除非陪审团格外聪明，否则就应该形成明确的结论

（Hovland&Mandell， 1952；Weiss&Steenbock， 1965）。律师们似乎经常遵循这一建议，陈述他们希望陪审团能得出的结论（Saks&Hastie，1978）。虽然世事皆有两面，但是让受众自己得出结论具有很大的风险。

将其结合起来。审判实用手册推荐，律师在呈现他们的证据时，应该辅之以生动的听觉、视觉和嗅觉（“有味的证据”）（例如Keeton， 1973）。从心理学的角度来说，这是一个合理的建议。想一想演讲，其滔滔不绝的言语与审判中的状况很像。即使在你状态最佳的日子里，你可能也难以对演讲者那冗长的、连续的言语流保持注意。在课堂活动中，电影与演示都是受欢迎的变化。与法庭审判单调的言语背景相对照，大多数由非言语呈现的证据——一段关键对话的录音、一张身体受到伤害的放大照片、在黑板上画出的一个简单流程图——将十分引人注目。如我们所知，知觉上显著的刺激能够主导归因。它们同样可能在陪审团评议时更好地被陪审员记住（Reyes et al.， 1980）。优秀的出庭辩护律师会让自己的证据能够更好地被人记住：吸引住人们的眼睛、耳朵或者鼻子。

言辞大战。视听设备是必要的，有时还是获取注意的关键；但是，归根结底法庭还是一个语言的战场。言辞既可以是引人注目的，也可以被人忽略。在其他条件相等的情况下，那些能够用言辞更加生动地“描绘出”他们关于案件的观点的律师，通常能够在更多官司中获胜。研究指出，在实际案件中，获胜的原告方比那些失败的原告方演讲时间更长，并且进行了更多的断言性的陈述（Andrews，1984）。正如我们所知，“谁拥有控制权”的印象自然导致了“谁知道更多”的归因（见第3章），以上这一结果并不太让人吃惊。

在法庭的言辞大战中，最为重要的就是律师与证人席上证人之间的互动。法律心理研究者迈克尔·萨科斯和里德·黑斯蒂（Michael

Saks&Reid Hastie， 1978）指出，“律师的许多理由都是经由目击者的嘴被传递出来的。律师则是在运用相当多的影响来控制目击者说什么”（p.114）。审判实用手册清楚地说明了许多用来塑造目击者言语行为的策略。一个通常的建议是，给己方的目击者以“空间”，使其能顺利地对己方律师的问题给出清楚明白的叙述性答案——其答案应当传递出这样一种印象，即目击者是肯定且自信的，而律师足够相信目击者以至于放弃了对他的控制（O□Barr， 1982）。叙述性的风格听上去应该如下：

问题：那么，在他出现在商店之前，你是否还有其他的顾客？

叙述性回答：嗯，是的，有顾客光顾过商店，但是在9点以后店里除了我以外就再没有其他人了。我和我妹妹乔治娅在电话上聊了大概20分钟。我一直在和我妹妹通电话，直到大约9点20时才有人走进商店，而进来的那个人就是他，约翰·巴恩斯。尽管如此，我仍然在通电话。而他径直走了进来。（O□Barr， 1982， p.145）

请注意这些冗长且未被打断的语言。现在将这一叙述性风格的言语与片断式风格的言语进行对比。律师们常被建议要经常打断对方证人，要求对方证人只需回答所提问的问题，“鼓励”对方证人使用片断式的言语。

片断式的回答：嗯，是的，有客人光顾过商店，但是在9点钟以后店里除了我以外就再没有其他人了。

问题：你那时在做什么？

回答：我在和我妹妹乔治娅通电话。

问题：那么电话通了多长时间？

回答：大概，嗯，接近20分钟。

问题：……等等。（O□Barr， 1982， p.139）

哪一位目击者的回答听上去更好呢？在一项研究中，人类学家威廉·奥巴（William O□Barr）及其同事将具有叙述性风格或片断性风格的律师—证人的交流呈现给被试（Lind et al.， 1978）。研究发现，相对于片断式的交流风格，当交流是叙述性的并且证人是一名男

性时，证人被认为是更称职的，而律师则被判断为能更好地理解证人证言——这证实了一些优秀法学家的预感。然而有趣的是，当目击者是一名女性时，片断式的风格并没有对她的印象造成相反的影响。奥巴推测，对于那些持有女性是不够自信不够坚决的这一陈旧刻板印象的人来说，他们期待女性具有片断式的交流。

“无力的言辞”也是不恰当的证词。“无力的言辞”是一种说话的风格，它涉及许多模棱两可的言语（例如“我有点不舒服”），礼貌用语（例如“麻烦您能够说话声音大一些吗？”），反义疑问句（例如，“约翰在家，不是吗？”，而不是“约翰在家吗？”），以及空洞的形容词（例如可爱的、值得敬仰的）。相对那些说话更加“有力”的人，具有无力言辞风格的目击者被评定为更加无法使人信服，能力更弱以及更加不值得信任；这一结果显然是因为无力的言辞传达了低下的社会地位信息（Erickson et al.， 1978；O□Barr，1982）。出庭辩护律师常常训练他们的目击者更加肯定地说话，去掉那些不适宜的、模棱两可的话以及不必要的形容词。

旨在获得预期回答的诱导性提问以及对问题进行仔细排列和时机安排——这些都是成功的出庭辩护律师的基本素养，尤其是在他们交互讯问目击者时。我们已经看到，诱导性提问巧妙地暗示了问题的答案或有争议的事实的提问，都能对记忆的报告产生影响。基于这一基本原则，律师能够使证人说出，或听似说出他们在回答直接提问时决不会承认的事情。

李·贝利（F. Lee Bailey）是一位著名的出庭辩护律师，他的著名客户包括波士顿杀人王（Boston Strangler）和帕蒂·赫斯特（Patty Hearst）；他为我们提供了一个交互讯问的小片断。在这一交互讯问中，一项持枪抢劫案的受害者—证人陷入了圈套中，用贝利自己的话来说，受害者给人们留下的印象是，当被挟持时，他非常紧

张，以至于他的知觉和记忆变得不清晰。到此为止，证人坚持认为恐惧并没有妨碍他对罪犯的记忆。我们下面摘录的片断中，证人正在澄清留给警方的陈述与被告实际外表之间的差异。

目击者：这就是对我和警察说话时的最清晰记忆。

对方的律师：在案发后不到1小时，是吗？那时你的记忆还很清晰。

目击者：是的，但是我那时很紧张。

对方的律师：你的紧张可能会或多或少地影响到了你向警察的陈述，不是吗？

目击者：是的。

对方的律师：但是毫无疑问，先生，当你在警察局的一个明亮房间里与警察坐在一块儿时，你不会为你的生命安危感到担心，是吗？

目击者：不会，我只是有点紧张。

对方的律师：但是先生，毫无疑问的是在你被抢劫的那几秒钟内你一定会比你与警察谈话时要更加紧张——不是吗？

目击者：：我都很紧张。

对方的律师：但在被劫持的过程中会更加紧张，对吧？

目击者：可能是。（Bailey， 1985， p.153）

对方的律师利用证人对一项事实的承认继而强迫他必然具有逻辑性地承认了更加重要的另一个事实。当然，证人要么撤回他初期的证言使自己看上去是一个反复无常、不诚实的人，要么陷入律师设置的富于逻辑性的陷阱中。无论选择哪一个，他都失败了。

与逻辑陷阱相近的是自我归因的心理逻辑陷阱（Saks&Hastie，1978）。如果证人不承认某种情绪、动机或者特质，那么他可能将被诱导做出自我陈述，而他自己将会根据这些陈述来推断自我特征。让我们看看对一名抱怨考试分数不应那么差的学生进行的“交互讯问”。然后，想一想如何将这一方法应用到法庭中。

教授：你的确没有怎么花费精力来准备这次考试，不是吗？

学生：不是的。我努力过。只是这一考试难得有点过分了。

教授：在考试的前一晚，我听到你对约翰说你与女朋友去看了一场电影，不是吗？

学生：是的，我是去了。但是……

教授：在周一，也就是考试的两天前，你是不是把所有的指定章节都看完了呢？

学生：没有。

教授：你最后有阅读完所有东西，并且复习过吗？

学生：是的，我读完了每样东西，并且复习过一次。

教授：对于你最难的一门课程，复习一次就够了吗？

学生：不够。

教授：那么，你说你自己的行为是不是暗示你在我的这门课上并没有全力以赴？

学生：是的，可能我并没有尽全力。（自言自语：这个教授难道是律师吗？）

教授：那么，似乎你可以说这次考试对于那些认真复习的人来说尽管很难，但却是公平的，而对于那些没有认真复习的人来说则会感觉不公平并且很难。

学生：我猜是这样的。很抱歉打扰了您。在事情变得更糟糕以前我还是离开这儿吧。

鉴别证人

我们在前面指出，目击者的记忆常常是不可信的，并且很容易受到提问的影响。在感慨目击者证词可能是多么拙劣的时候，出庭律师李·贝利（1985）还谈及这样一种恼人的观点：“陪审团成员对目击者的证词十分相信，却不知道对这些错误的目击者证词的认同会比陪审团所犯的其他各种错误更加糟糕，会把更多无辜的人送进监狱”（p.148）。事实上，贝利认为对指证证人的怀疑“是每个出庭辩护律师都不得不做的一件最困难、最麻烦，也最危险、最让人讨厌的事情”（p.145）。

就对目击者证词的反应而进行的研究提供了与贝利这一令人不快的观点相一致的结果，即陪审团成员过高估计了目击者的准确性（Brigham&Bothwell， 1983）。在阅读了一个关于持枪抢劫的法庭案件的摘要后，当原告没有提供目击者时，研究中的模拟陪审员投票裁

定被告有罪的比率为18%，但是当呈现了目击者——案件的惟一增加物——时，裁定有罪的比率上升到了72%（Loftus， 1974）。

让我们降低目击者的可信度，看看会发生什么情况。一名研究者通过将目击者描述为严重近视，并且在目击抢劫过程时没有戴眼镜，从而来降低了目击者的可信。那么裁定有罪的比率下降了多少呢？只是下降到了68%（Loftus， 1974）。

在一些对目击证词的反应而进行的研究中，人们使用了两阶段程序。在第一阶段中，作为目击者的被试观察了一出研究者安排的“犯罪”，然后给出目击者报告，并进行了针对嫌疑犯的列队指认。在第二阶段，作为陪审员的被试观看了这些目击者对记忆进行报告的录像，并且猜测这些报告的准确性。这些作为陪审员的被试把错误辨认判断为准确辨认的比率高得惊人（Wells et al.， 1979；Lindsay et al.， 1981）。即使人们质疑自己能够正确再认出只见过一面的面孔的能力，他们也仍会将这种怀疑在研究者面前很好地隐藏起来。

自信的样子。你如何才能确定自己是否相信单凭记忆而给出的报告呢？你可能会去核查许多的事情。那些似乎具有内部一致性的报告可能会更容易令人信服（Leippe et al.， 1990）。更加详细的报告同样会更加令人信赖，即使当细节都是一些琐事时。模拟审判中，当一名店铺抢劫案的目击者报告说抢劫案的一名旁观者买了奶球糖果和健怡可乐，而不是简单地说“一些物品”时，模拟审判中的陪审员们更倾向于接受目击者的陈述（Bell&Loftus， 1989）。

但是，如果非要我们指出最可能影响你关于他人记忆准确性的信念的一个变量，那么这个变量就是个体表现出的自信或确定性的程度。在一项两阶段模拟犯罪的研究中，目击者看上去越自信，那么作为陪审员的被试就越倾向于认为目击者对罪犯有着清楚而准确的回忆（Wells et al.， 1979；Leippet et al.， 1990）。这看上去很有

道理。最高法院甚至已经把“证词中表现出的信心”作为陪审员们判断法庭证词的一个指标（Neil v. Biggers，1972）。

即便事实确实如此，也绝非仅此而已。正如我们早先曾提到的，信心和准确性之间只有很微弱的关联。然而，当赌注只不过是被告的自由时，自信（或不确定性）的样子是如此令人信赖，以至于它能够轻易地决定对目击者证词的信任（或不信任）。出庭辩护律师非常清楚这一点，他们毫无例外地建议，甚至训练他们的证人在证人席上表现出自信的举止。他们也事先向证人简要地介绍他们可能会遇到的对抗性交互讯问。你认为这种事先简介的效果何在呢？无论准确与否，证人“使他们自己做好了精神准备”，并且在证人席上表现出了更强的信心（Wells et al.， 1981）。

自信的破坏者。然而，请别忘记了另一方。优秀的反方律师能够通过“动摇目击者的信心”，把自信的说服力量转变成为自己的优势。可是，请等一下，想一想归因原则。如果反方律师的策略很明显，或者她看上去像一个欺凌弱小的人，那么陪审员将会把目击者缺乏自信的证词归因于反方律师，而不会归因于目击者的糟糕记忆。因此，借用西方恶女巫（《奥兹王国》结尾部分）的话来说，“这些事情必须做得很巧妙”。当然，我们已经熟悉其中一种方法了。反方律师能够（并且常常）以足够快的步调来提问，从而迫使目击者形成一种片断式的说话风格，这种风格可能让目击者看上去不仅无法胜任并且还十分犹豫和缺乏自信。第二种方法是引入对糟糕记忆的自我知觉。就细枝末节的东西进行提问，促使目击者作出足够多的“我想不起来”的回答，从而可能使目击者开始质疑他自己的记忆。这种自我怀疑将会表现出来，并且会适时地被法官和陪审团注意到。

使清晰的记忆显得糟糕。再三地无法回忆起细节，会引起陪审员怀疑其记忆出错——我们前面见过的“更多细节意味着清晰记忆”这

一直觉的反面。在某些特定情况下，对细枝末节的回忆可能会成为关于重要证词（如罪犯的面部识别）准确性的非常糟糕的线索。想想下面的情况：一位目击者在同一时间内只能注意到一件事情，因此她对罪犯的关注越多，那么她对四周背景的关注时间就会越少。由此可以推断，那些对罪犯面孔有更好记忆的目击者对外周细节只可能有更差的记忆。这正是一项模拟犯罪研究所发现的结果（Wells&Leippe，1981）。

但是，更有趣的是，当就一些不重要的外围细节，十分残忍地交互讯问作为目击者的被试时，被试所传递出的印象。那些对这些细节有最差记忆的目击者在这种煎熬下看上去十分糟糕，而那些作为陪审员的被试在观看了交互讯问后，认为这类目击者凭记忆而给出的报告——包括目击者们的列队指认结果——是不能信赖的。实际上，相对那些对细枝末节的事情有清楚记忆的目击者，陪审员更加不信任这类目击者的列队指认结果。这一现象是确实存在的，即使那些对细节拥有糟糕记忆的目击者实际上最能够在列队指认中正确辨认出犯人（见图8.3）。在此，我们有一个误用经验判断记忆可信性的清晰案例。

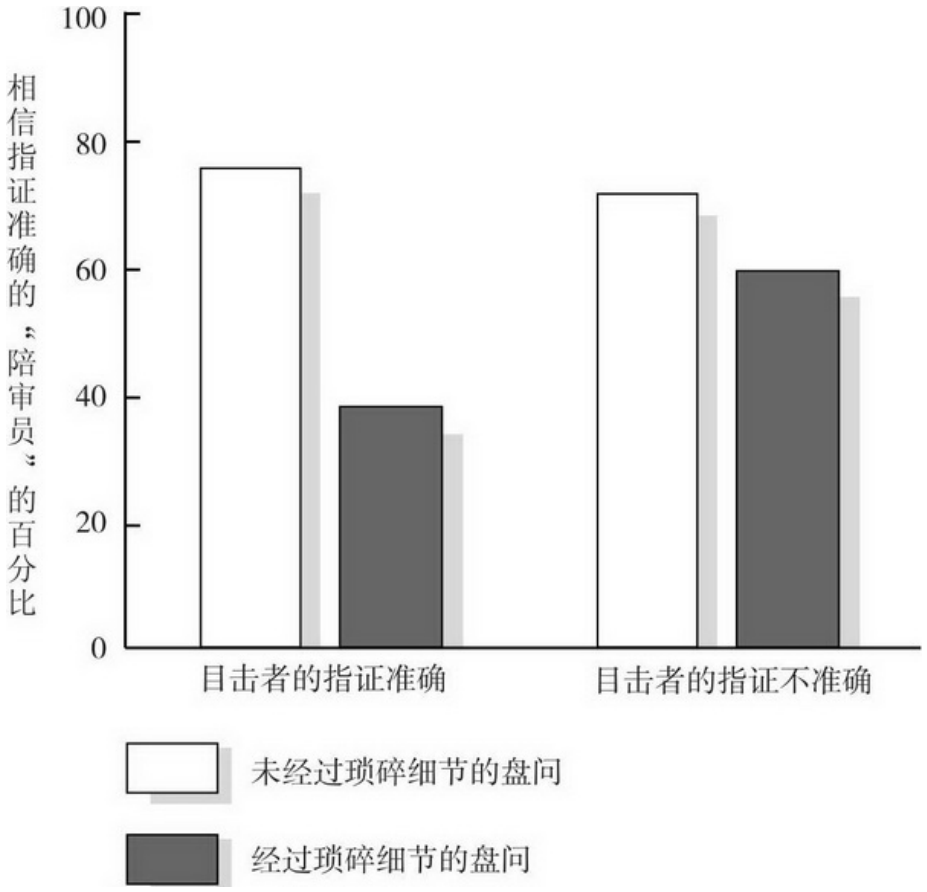


图8.3　对琐碎细节的记忆具有误导性

一起偷窃案的目击者在嫌疑人队列中进行了准确或者不准确的指证。然后律师就他们的记忆对他们进行了交互讯问，在有些讯问中包括了对琐碎细节的盘问。那些观看了不含琐碎细节盘问的被试（被试扮演陪审员）对指证不准确目击者的信赖程度与对指证准确目击者的信赖程度相同。而那些观看了对目击者进行琐碎细节盘问的被试则更加相信不准确的指证。有更好面孔记忆的目击者对周围环境（琐碎细节）的记忆会更糟糕，并且这一糟糕记忆在交互讯问中表现了出来。

（资料来源：Wells&Leippe， 1981. Copyright 1981 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

准确判断的不准确性。我们已经就凭记忆进行报告的准确性进行正确判断的拙劣能力，描绘了一幅暗淡的图景。陪审员（可能再加上警察审讯者）依赖于通常无效的直觉线索，例如自信和对一些细枝末

节的记忆。能否做一些事情来改善这一状况呢？人们可能从未就对记忆的判断形成高超技巧。毕竟，我们倾向于相信我们自己的记忆，即使这些记忆充满了瑕疵。在准确记忆报告和不准确记忆报告之间可能只有很小差异，而那些确实存在的差异可能只是刚刚能够被他人察觉到。

尽管如此，还是有可能进行一些改进。认知心理学家已经证实，在对真实记忆的报告与人们按要求想象的报告之间存在系统的差异；此外，其他人可能可以通过训练而注意到这些差异（Johnson&Raye，1981；Schoo□ler et al.， 1986）。例如，关于真实记忆的报告传递了更加丰富的感觉意象。尽管我们已经看到，观察目击者对交互讯问问题的反应，可能会迫使自己对没有被讯问到的记忆方面产生不适当的推论，但是它能够增加对交互讯问特别涉及到的那些记忆方面进行探查的准确性（Turtle&Wells，1988）。

合议庭

现在我们进入了本章的最后一个主题，陪审员的评议。陪审团是我们这个社会中司法民主的最终象征。在电影与电视中，陪审团常常是审判的高潮：英雄般的律师那才华横溢的辩护以及充满激情的总结是否说服了陪审团，从而宣告那无辜的被告无罪？陪审团是否会将邪恶的犯罪头领投入“监狱”？

陪审团通常由12个公民组成，他们有2项关联很高的任务。首先，他们必须聆听在法庭上呈现的证据，并且对其进行评估。其次，他们必须与其他的陪审员交流他们自己的印象，以期就罪行达成一致意见。在他们的第一项任务中，陪审员成为了众多影响尝试的目标，我们已经对其中一些影响尝试进行了探讨。然而一旦进入了合议庭，陪

审员就既是人际影响的源头又是人际影响的目标——是组成含有各种观点与讨论的影响环境的活跃成分，而这些观点与讨论有望形成一个裁决。

大多数情况下，裁决都能很快形成。在美国95% 的审判都能形成裁决，而陪审员相互商讨的时间通常少于2小时（Kalven&Zeisel，1966）。此外，多数陪审团的裁决对证据十分敏感（Saks&Hastie，1978；Visher，1987）。被告可能外表很有魅力，或者怪异的受害者可能难以相处。然而，实验室模拟研究和对真实法庭案件的回顾发现，这类偏差性因素通常是被法律认可的证据所排斥的，只要这些被采信的证据是清楚的。

知道有时证据能够控制推论和归纳是令人鼓舞的。那么从影响的角度来说，这是否就意味着陪审团评议是一件令人厌倦的事呢？答案是否定的。首先，在大多数时间里，这是一件关于12个人如何能够成功地形成基本可靠结论的事。其次，存在证据非常混杂这样一种情境。这正是心理活动发挥作用的场所。它也正是如前一节所讨论过的，律师和目击者行为等因素会渗透到陪审员判断的缺口处。

大多数情况下的多数决定原则

在1957年的影片《十二怒汉》（Twelve Angry Men）中，11名陪审员很快就断定一名男孩是谋杀了他父亲的罪犯。而由亨利·方达扮演的陪审员则为宣判这个男孩无罪而拖延时间；为此他忍受了针对他个人的、要求其“醒悟”的群体压力，群体压力甚至演变为对他的敌意，我们在第2章中已经讨论过这种群体压力。但是最后，这位得不到任何支持的勇敢者最终改变了其余的人，从而使被告免于绞刑。这是一种常见情节吗？尽管也曾听说过，但是这类由单个持不同意见的陪审员所带来的说服性影响是极端罕见的。最为常见的情况是，当陪审

员们开始评议时，最后的裁决通常是多数陪审员所赞同的意见，特别是由超过三分之二的陪审员构成了多数派时（Davis， 1980；Kalven&Zeisel， 1966）。这一多数—支配关系与我们前面谈到的观点——被认可的审讯证据的权重通常是决定性的——是一致的。如果12名陪审员中有10名在评议前的第一次投票中认为被告无罪，那么被告的证据可能会比原告的证据显得更加有说服力。

但是，多数派如何经常能够达到目的呢？根据对前任陪审员们的调查，以及在模拟审判中研究者对模拟陪审员们对话的记录，当少数派发现他们在人数上处于劣势时，他们不会立刻放弃（Stasser et al.， 1982）。实际上，他们一定会通过社会影响的过程争取获胜。回想一下，我们曾在第2章中区分了影响的两种形式：信息性影响，在这种影响中人们采纳他人的行为或态度是因为他们发觉其他人拥有更多、更有效的信息；规范性影响，在这其中人们从众或服从是为了保持和谐的社会关系。在陪审团的评议中，这两种影响过程均有可能发挥作用。

人越多，论据越充足。首先来看看信息性影响。在评议中，每个陪审员呈现他们对案件的个人意见及其论据。假设有10名陪审员赞同有罪的裁决，而其余的2名却相信存在足够合理的疑点能够宣告被告无罪。那么多数派的10名成员是否全都呈现了相同的论据呢？可能不是。每个支持有罪的陪审员可能会贡献出他自己关于证据的一套观点，可能会添加其他人没有记住的一些信息。当然，那两个坚持无罪的陪审员可能也有其他一些单独的论据。但是，每个少数派成员只有一套新的支持性论据，而同时他们必须要逐一地反抗10套相反的论据。在此说服情境中，包含数量更多的合理论据的信息会引发态度改变。而这种信息通常正是多数派所拥有的。

踌躇就是失败。规范性影响可能源于少数派“为获取社会认可和避免社会非难而进行的自私尝试”（Stasser et al.， 1982）。当多数派成员的沉着说服尝试无法影响持有异议的少数派时，多数派成员就会变得不高兴，他们的沟通就会变得暗含拒绝、嫌恶和怀疑的味道（见第2章）。能忍受这种持续性社会压力冲击的通常只有那些勇敢、十分坚定并且几乎是英雄式的人物。规范性压力可能还在另一层面上起作用（Stasser et al.， 1982）。陪审团的目标在于形成裁决。如果不能形成裁决，如果陪审团变得犹豫不决，那么它必然无法达到这一目标。这就会对司法产生阻碍——并且，从一定意义上来说，还浪费了每个人的时间，当然，被告除外。因此，为避免这一失败而达到社会所期望的群体目标，可能会迫使许多少数派成员变得逐渐能够接纳多数派的观点。

作为一个需要做一些说服工作的陪审团成员，你会向那些反对你的人诉求信息性影响或规范性影响吗？这必然与你的个性风格有关。你可能是一个说教者或者是一个追求“事实真相”的人。然而除了特有的风格以外，案件本身可能也决定了你使用社会影响的何种主要成分。在一项研究中，模拟陪审员们以6人为一组阅读了一例民事案件，这例民事案件涉及一个设计有缺陷的熔炉爆炸时所导致的伤害；然后他们进行评议（Kaplan&Miller， 1987）。陪审员们被告知，另一个陪审团已经达成了一个不利于被告（熔炉制造厂家）但有利于原告（受伤的物主）的裁决。现在陪审员们的任务是就伤害赔偿金达成一致意见。一半的陪审员倾向于采用补偿性赔偿，即向原告赔偿因被告的疏忽而导致的实际损失。而另一半陪审员则倾向于采用惩罚性赔偿，判处超过补偿的金额，旨在惩戒原告以及阻止其他类似轻率事件的发生。

请注意，补偿性赔偿的判决或多或少包含了对事实的调查。这一不幸的事故给原告带来了多大的损失？相反，惩罚性赔偿的判决则会

更加具有主观性和批判性；它反映出了社会价值（支持或反对商品交易）和道德责任感等等。考虑到这些不同，我们认为，在前一种情形（补偿性赔偿）中可能有更多信息性说服（陈述事实）的尝试，而在后一种情形（惩罚性赔偿）中则可能更多的是规范性压力（道德）。而这正是研究者在研究陪审员的评议内容时所发现的结果。面对基于事实的决策（补偿性赔偿），陪审员会在他们的大多数陈述中求助于事实和证据（“仅医院账单数目就足够庞大了”），而面对基于价值的决策（惩罚性赔偿）时，陪审员们大多常常做出暗示了社会认可和社会指责的陈述（“……是错误的”，“做多数人认可的事情是正确的”）（见图8.4）。一般而言，我们可以预期，多数派关注于任何能把他人争取到“自己立场”的“压力点”。

群体极化。前一个例子提示我们，陪审团的决策并不总是关于有罪或无罪的二分选择。陪审员们同样会进行定量决策分析。在民事诉讼中，陪审团需要决定赔偿的金额。在刑事诉讼中，陪审团需要决定被告所犯何罪，如果有罪的话。通常可供选择的办法是根据犯罪的严重性和相应惩罚措施进行排序：例如，过失杀人者（有期徒刑），二级谋杀罪（更长的有期徒刑），一级谋杀罪（终生监禁或者死刑）。研究显示，在这些情况下，从第一次投票到最后一次投票，陪审团十分有可能在判决上变得更加极端。多数派本身可能会发生改变——朝着更加极端的方向。于是，群体极化（group polarization）发生了。

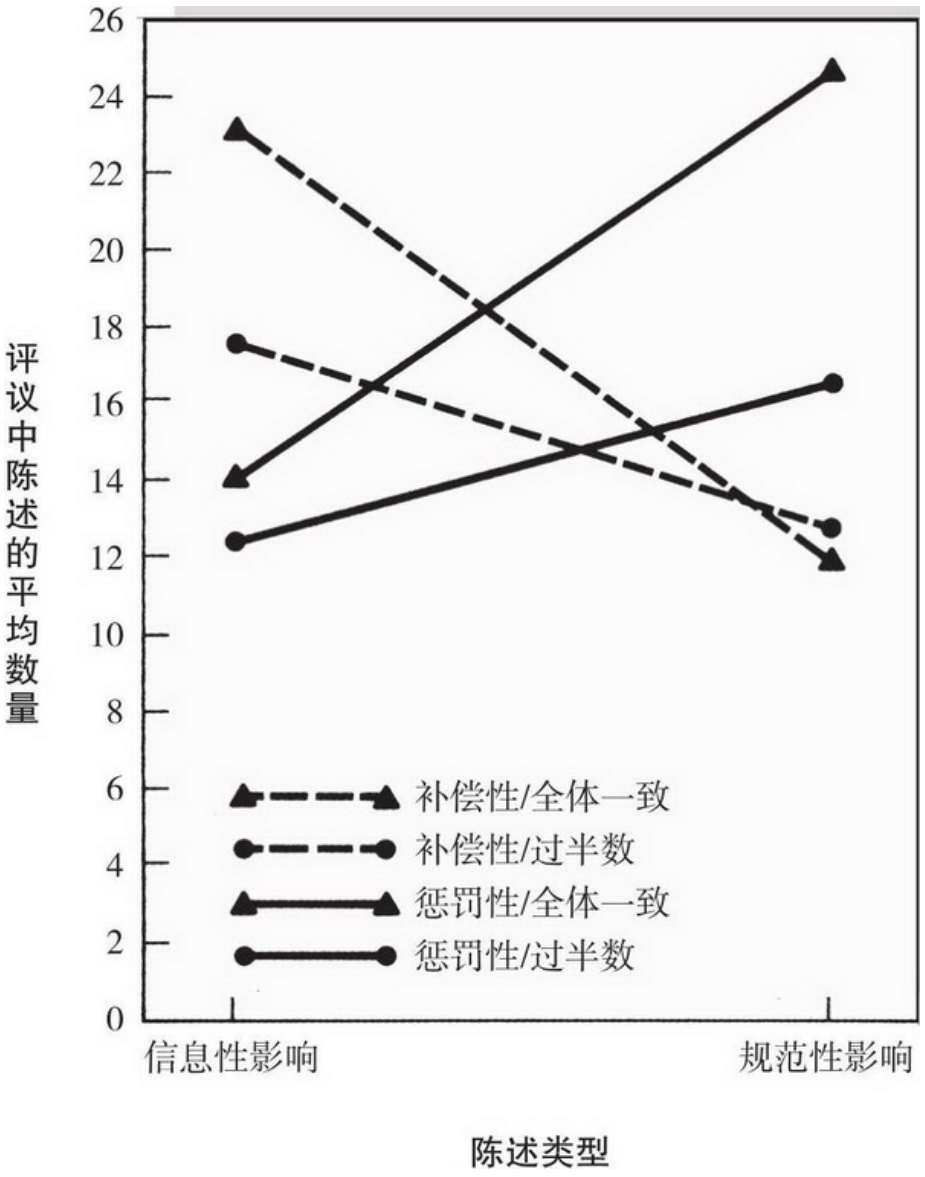


图8.4　问题与影响的匹配

当模拟陪审员必须决定一起民事案件中就实际损失而应赔偿原告多少赔偿金时，他们在评议中主要通过求助于案件的事实（信息性影响）来互相影响。当他们必须决定惩罚性赔偿的金额以惩戒过错方时，陪审员在评议中主要求助于价值观和道德观（规范性影响）。当陪审员面临一种要求达到全体一致性决策的压力（而不是仅仅过半数票）时，这些趋势就更加强烈。

（资料来源：Kaplan&Miller， 1987. Copyright 1987 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

为了更好地理解这一现象，让我们简要地回顾一下在不涉及侵权或伤害的背景下，群体如何随时间流逝而变得更加极端，然后再来讨论陪审团背景下的群体极化。在20世纪60年代早期，关于商业决策的一些研究（Stoner， 1961）最早发现了群体极化；随后，在其他一些要求被试向处于两难困境中的个体或行业提供建议的研究中，也证实了极化的存在（My□ers&Lamm， 1976）。例如，查理是否应该辞掉那份安定舒适但却没有前途的工作，去开始那份他一直想要从事的职业呢？被试阅读了相关背景信息，然后分别私下预测在做出改变之前查理至少需要获得多大的成功概率。所需的概率越低，他们鼓励查理去接受挑战的风险就越大。然后，被试聚集到一组中，来讨论查理的困境；讨论完成后，他们将再次表达他们对做出改变所需最小概率的观点。

典型的研究结果可总结如下：如果最初每个群体成员都倾向于赞同冒险行为（“查理，大胆地去尝试，即使你只有30% 的成功机会”），那么群体讨论将会使他们倾向于持更加冒险的态度（“查理，大胆地去尝试，即使你只有20% 的成功机会”）。如果最初的趋势是倾向于持谨慎态度（“你最好有70% 的把握”），那么讨论将会使他们更加谨慎（“要有80% 的把握”）。群体讨论使群体朝着最初的倾向做了更近一步的推进。

在态度问题上也发现了相同结果。那些最初只有一点喜爱自己总统的法国学生在进行了关于总统的讨论后变得更加喜欢他，而他们最初对美国人的厌恶经过讨论同样得到了增强（Moscovici&Zavalloni，1969）。

为什么会发生群体极化呢？有两个主要原因。首先，如果所有的群体成员关于事件的观点全都偏向一个方面，那么在讨论过程中他们所表达的观念和论证同样会是有利于那一方面的

（Burnstein&Vinokur， 1973）。那些因为出于两个原因而喜欢某物的个体，在聆听了其他人的观点后可能会有5个好的理由——信息性影响再次出现了。其次，许多人会以比人均水平表现得更加极端——当然沿正确的方向——为荣。显出些许极端使人看上去很独特，一种通常令人向往的品质。当在群体中相互交换意见时，个体获悉自己不那么显著地极端，因此他们提高自己的极端水平以期引人注目（Brown，1965；Goethals&Zanna， 1979）。你可以将这归结为规范性影响的一个特例，在这其中，那些想在一个特定群体背景中从相似他人中显得与众不同的人，必须要以更加极端的方式来行事，如果不是本质上有所不同的话。

群体极化会发生在陪审员中间吗？似乎会的。在一项研究中，模拟陪审员们就一些包含了不利于被告的强有力证据或薄弱证据的交通案件进行评议。当案件证据薄弱时，陪审员们进行评议时会倾向于“无罪”，而在评议的过程中会变得更进一步地确信被告无辜。而当案件证据强有力时，陪审员们最初“有罪”的倾向在评议过程中同样会变得更加强烈（Myers&Kaplan， 1976）。

群体极化的倾向使一些玩忽职守案件和人身伤害案件的巨额赔偿金不再那么令人惊讶。对受到永久性伤害的原告持同情心的强健多数派，在讨论为惩罚有过失的医生或公司并为向其他潜在过错方传递预警信息而应判处多少罚金时，步步逼进。这就是多数派规则——以绝非温和的方式解决问题。

多数派在大多数的陪审团决策中都会获胜；并且大多数的陪审团决策主要都基于可接受的证据的权重。但是，还有其他的陪审团决策。这些裁决有时候会依赖一个不相关的因素或者一个错误的社会心理过程。有时，仅仅一名或者为数不多的几名陪审员就能够对评议施以不合比例的控制。通常，当案件双方势均力敌或者案件具有一些不

同寻常的特点时，将会发生这些特殊的影响。首先，让我们看看少数派如何在有些时候影响群体裁决。然后，在最后部分，我们将探讨超出法律权限的（非证据的）影响。

少数派偶然的力量

慈悲宽厚的倾向。当陪审团最初平均分成两半，6个人赞同有罪的裁决而另6个人赞同无罪的裁决，那么会发生什么呢？多数情况下，裁决将会判为无罪，这反映了被称为慈悲宽厚偏差（leniency bias）的现象（Davis et al.， 1981；MacCoun&Kerr， 1988；Tindale et al.， 1990）。实际上，即使当陪审员们最初以7比5的比例赞同有罪的裁决时，通常最后会还以宣告被告无罪而结束（Stasser et al.，1982）。为什么呢？支持无罪的那一小派系通常会拥有更多有影响力的论证吗？事实上，的确如此。首先，在证实有罪之前，美国法律均是在假设无罪的情况下运作的，并且它要求原告在排除合理疑问的情况下证明被告有罪。如果相当数量的陪审员均赞同无罪，那么显然存有一些疑问了。而所有这些陪审员们必须要做的就是使其余陪审员相信他们的疑问是合理的。同时，赞同有罪裁决的那一派必然会怀疑所有的疑问——一项艰难的任务。他们可能还会考虑到，赞同无罪裁决的陪审员们可能会指出错误定罪所带来的可怕风险——剥夺了一个无辜个体的自由。而由5到6个人构成的少数派能够相对容易地使支持有罪裁决的陪审员相信，错误定罪所带来的风险比释放一个有罪之人更加可怕（Stasser et al.， 1982）。

坚持的回报。少数派常常拥有影响的潜力，即使它只是一个规模非常小的少数派并且并非支持无罪裁决。社会心理学家花费了数十年的时间来证明“人数”在创造从众压力上的“功效”，而最近他们开始研究持不同意见的“少数人”是否存在能够影响群体决策的“力

量”。当然，结果是这种力量是存在的——但是它需要这部分人自由地表达意见并且坚持。

现在让我们告诉你为什么。如果考查一下多数派对人类行为的影响方式，我们会发现，多数派决定原则中的大多数过程都是充分地基于直觉加工。未作太多思考的个体会采用“不可能每个人都错”这一经验规则，接受由“几乎所有的人”构成的那部分人所提供的信息。这是一种信息性影响，但是它只涉及肤浅的思考。多数派同样拥有巨大的规范性力量；被“非常重要的人”拒绝将是灾难性的；面对这样的前景，人们可能会不加思索地服从。多数派的这些特点表明，除非存在明显的反对，否则在由多数派影响而形成的决策中，群体中的个体可能并没有运用完整的系统思考技巧。

成为自由表达意见的少数派意味着，在面对一定程度的多数派压力情况下，沉着地表达自己的不同观点，并且坚持自己的观点。这无疑会使人们开始思考，并且作更深程度的思考。（“嘿，这一问题可能比我原来的想法要更加复杂一些。可能这几个奇怪的家伙看到了我没有注意到的一些东西。”）在群体决策许多领域内的研究的确已经发现了这一点。相对于没有少数派意见的情况，当少数派坚持自己的判断时，群体在总体上倾向于得到更富有思想和更具创造性的决策（Moscovici， 1980；Nemeth， 1986）。少数派的异议似乎刺激人们对正在考虑中的问题进行复议，并且鼓励群体多角度地探讨问题从而进行更发散的思维加工。少数派可能不会获胜——它甚至可能是错误的——但是它有可能产生迫使多数派对有关信息“留心地”进行加工这一有益效果（Langer， 1989）。近期研究表明，相对于面对多数派观点或者不一致的少数派观点，被试在面对具有一致性的少数派观点时能够更好地回忆出相关信息（Nemeth et al.， 1990）。坚持你的信念，但是要找到能与你共享观点的战友。即使你不能够说服群体接

受你的观点，至少你能够使他们最后的决策更具思想性、具有更高的质量。

鉴于这些结论，亨利·方达在《十二怒汉》中的角色显得更加可信。但是就陪审团而言，少数派仅仅坚持不懈地表示反对是不够的。还有3种品质是必需的：少数派必须看上去是自信的，它必须避免表现得严厉且独断，同时它必须拥有社会影响的技能。这些品质完美地体现在了一名陪审员身上，在水门事件时期著名的米切尔□斯坦斯阴谋案审判中，该陪审员的影响使多数派中三分之二的人从支持有罪的裁决转而同意无罪的裁决。

约翰·米切尔与莫里斯·斯坦斯是当时的总统理查德·尼克松1972年二度竞选班子的主席和财务主管，他们分别被指控合谋阻碍了对一名主要竞选捐助人的联邦调查。根据陪审员们的回忆，在评议开始时，12名陪审员中只有4名赞同无罪裁决（Zeisel&Diamond，1976）。安德鲁·乔就是其中之一，他是一位接受过良好教育的一家大银行的副总裁。在长达10周的审判中，乔以关切和友好的态度对待其他陪审员。当评议开始时，他十分从容地宣称他自己确信米切尔和斯坦斯是无辜的。当时，他始终如一地、自信并且清楚地为他自己的少数派立场辩护。乔是所有陪审员中教育程度最高并且最为成功的一员；而这些品质也提高了他的可信度。最后，他改变了整个陪审团。裁决是无罪——毫无异议的。关于乔这位杰出的陪审员，心理学家劳伦斯·赖茨曼（Lawrence Wrightsman， 1987）总结说：“他，也只有他，似乎才是导致多数派从有罪裁决转变为无罪裁决的动因”（p.224）。

本不应产生影响的事物确实发挥了影响

由于在法庭和合议庭中有如此多的信息和参与者，陪审团的决策总有可能会受到一些理论上不相关的因素的影响。这类因素被认为是“超出法律权限的”因素，因为它们处在法律证据和程序的领域之外。正如我们曾经指出，如果超出法律权限的因素的确对陪审员产生影响，那么这种影响主要就发生在证据不十分清晰的时候。让我们简要地考查一下其中的两个变量。

不被承认的证据。我们在电视上都曾观看过法庭片，在这些电视剧中，法官指出陪审团忽视证人的一个陈述或者律师呈现的一条证据——由于其在法律上是不被承认的。但是，你可能已经问过你自己：“拜托！他们怎么可能忽视掉自己看到过或者听到过的内容呢，更别说是遗忘了？”你是对的，他们确实不能。模拟审判的研究表明，不被接受的证据会对陪审团决策产生影响，甚至可能会比被接受的证据产生更大的影响（Sue et al.，1973；Wolf&Montgomery， 1977）。通过驳回证据，法官唤起了对法律证据的注意，将其凸显了出来；因此在陪审员们为了随后的提取而对大量审判信息进行编码时，赋予了该证据一个特别的记忆标签。法官可能也会唤起逆反心理：陪审员们可能会感到他们考虑所有证据重要性的自由受到约束，他们可能通过赋予不被接受的证据比其实际应得的权重更大的权重来做出回应（见第5章）。

并非所有陪审员都是平等的。2个或3个陪审员常常控制了整个评议。如果我们能够信赖那些非常真实而且投入的模拟陪审员，并以真实陪审员的回忆为补充，那么在大多数由12人组成的陪审团中，似乎超过半数的谈论是由3名陪审员所进行的，而有三名陪审员则完全没有发言（Stasser et al.， 1982， 1989；Strodtbeck et al.，1957）。事实上，参与的这种不均匀性在所有类型的小群体互动中都很明显（Bales， 1958）。在陪审团中，允许偶尔的一个安德鲁·乔（或者亨利·方达）——单独一人——基本上“单枪匹马地”对裁决

产生影响。这也意味着一个或者少数几个陪审员的独特偏见能够支配裁决。

为了增加你在评议中拥有更大决定权的机会，你必须当选为首席陪审员。这并不那么难：首先发言，首先被提名，或仅仅是自愿。作出选择；那就足够使你当选了。为了把握选举，如果评议台是矩形的，坐在“权力上座”处——评议台尾部或前部。即使坐在那里没有使你当选首席陪审员，你也能够通过非言语互动施加额外的影响。坐在评议台尾部的个体能够被其他所有人看见，并且能够在与他们说话时和他们每个人进行目光接触。因此，毫不奇怪，坐在尾部的陪审员既能发起又能接收到绝大多数的沟通行为（Strodtbeck&Hook，1961）。然而，这一关系的部分原因应归于这一事实，即那些已有控制经验的陪审员们（例如，经理和企业家）会首先选择评议台尾部的座位。你可能会说，某些人能够将权力安置在不同位置上。

简言之，我们这里的要点是，这种可能性总是存在的，即一个陪审团的裁决反映了对陪审团施加非凡影响的少数几名陪审员的偏差和倾向。对于那些不明确的、有多种解释的案件，这种可能性的发生机会更大。

陪审团遴选：能够对陪审团进行“秘密的事先运作”吗？仅仅少数几名陪审员可能左右裁决这一事实引发了由陪审团遴选施加影响的这一问题。在审判前的陪审员选举听证会上，允许案件的双方律师对潜在陪审员进行提问。如果有任何一位律师感觉一名潜在陪审员可能预先就倾向于反对他的当事人或者案件，那么这位律师可以拒绝将这个人纳入陪审团。因此，在一定程度上，律师们在这一被称为陪审团遴选的过程中对谁能进入陪审团拥有发言权。精明的律师是否能够通过选择受众——通过“预先秘密地选出”对他的诉因持同情心的人组成陪审团——从而获得影响上的优势呢？

当然，在某些情况下可以分辨出具有某些特质和背景的陪审员，这些特质和背景使陪审员可能会倾向于一个特定裁决。例如，那些拥有刻板且独裁观点的人可能会倾向于认为一名受人尊重但被控犯有杀人罪的警官有罪（Mitchell， 1979）。政治上持自由主义观点的陪审员们可能有的偏差是，赞同对被控为煽动暴乱的反政府示威者宣判无罪。研究显示，如果在陪审团中拥有与你特质相似的人，那么在一些案件中你那一方的战线可能会占有优势（Horowitz， 1980；Wrightsman， 1987）。然而，你的对方律师也会竭尽全力去选择“合适的”陪审员。你们的努力可能会相互抵消。此外，凭直觉去获知哪种类型的人可能会对哪一方持有同情，并非一件容易的事。这些因素都限制了律师们自主地选择特别偏袒己方的陪审员的可能性。

科学的陪审团遴选法可能或多或少会更佳。这种科学的遴选法就是由一些社会科学家们所提供的咨询服务。他们调查拥有不同背景和特质的人，讯问他们关于将要开庭的案件的意见。通过所获得的这些反应，他们发掘出与律师们想要的裁决有关的特质，建议律师们去选择具有那些特质的人为陪审员（Schulman et al.， 1973）。

即便律师们使用了科学的方法，但受陪审团遴选影响的案件数量可能仍然不多。除非案件双方是势均力敌的，否则判决将受到可靠证据的权重的支配。不管陪审员的背景、特质和偏见如何，大多数陪审员仍是以证据作为他们决策的主要向导。

结束语：心理学与法律

司法系统由处理人们争端的规则和程序所构成。争端的处理可能是一起犯罪或一起民事诉讼，涉及一系列的决策，而所有的决策则都是由人做出的关于人的决策（Ebbesen&Konecni， 1982）。他们的决

策、推论和判断受到大量认知偏差的影响，我们也都不可避免地受到这些认知偏差的影响：尽管人们常常对直觉的准确性很有信心并且拥有良好的意图，但是直觉是易犯错误的，并且常常是错误的（Tversky&Kahneman， 1974）。争端是变幻无穷的，通常涉及主观的证据，而不是不争的事实。抗辩程序确保决策者不得不应对至少来自于两方面的说服论证。因此，抗辩程序理论上是一个法律问题，但在实践中却是一个法律心理问题（psycho□legal issue）。

总而言之，女士们、先生们，我们已经为你着想，向你递交了社会科学方面的丰富证据，这些证据证实了一些常识性的观念，也挑战了其他的一些观念，并且（希望）使你对社会影响在哪些地方以及如何在法律程序的每个阶段彰显自己——有时是好的，有时是坏的——有了一个新的洞察。在下一章即最后一章中，我们将会把关注点延伸至日常生活的某些领域，在这些领域中态度改变和社会影响会发挥作用——并且可能为我们所用，以促进我们的健康并提升我们的幸福感。

小结

我们对社会影响过程如何在司法制度中起作用的分析集中在三个主要刑事司法的领域：警察局，法庭，以及合议庭。

●因为证据是主观的而且通常是言语性质的，因为英美司法体系的抗辩制性质，所以社会影响是很普遍的。双方为调查和辩论不同版本的真相而竞争。

●人们认为，抗辩制诉讼会比欧洲不偏不倚、由法庭执行调查的讯问制诉讼更加公正。可能是因为抗辩制诉讼激发了双方“获胜”的愿望，从而成功地降低了某一方的巨大优势——无论这一优势值得与

否。抗辩制程序能够导致知觉偏差和解释偏差。目击者因受不同方的传唤而会给出不同的证词；因引入方的不同，相同的证据可能会得以完全不同的解释。

●目击者报告和指证可能非常不准确，部分原因可能是记忆会受到社会影响的作用，以及在刑事司法制度中一些人对记忆准确性报以了不恰当的信任。讯问中的误导性信息或暗示性信息可以被很好地整合进目击者的记忆中，并且稍后被当作是目击事件的一部分而被回忆出来。在列队指认中，不公平的列队（在这其中没有任何人长得像嫌疑人）以及带有偏差的指导语（指导语强烈地暗示某一指证是被期待的或被要求的）可能会导致人们根据糟糕的记忆来行动，从而增加了错误指证的比率。做出选择或者重复回答可能增强个体对记忆的信心，但是它们并没有改善记忆本身。

●嫌疑人的招供是第二类非常容易受到社会操纵影响的言语证据。嫌疑人在警察审讯中招供的比例很高，其中包括一些无辜者的假供。为了获得招供，警察使用了大量社会影响的技巧。他们利用自身的能力去控制和扭曲心理环境，从而击垮嫌疑人的防御或操纵他们的知觉。

●利用谎言探测器进行的威胁也被用来逼迫招供。通常来说，测谎仪得出的结果是不可信赖的；它们有显著的错误率，会被“击败”，然而，对于那些相信测谎仪的嫌疑人来说，测谎仪则能更好地发挥效力（安慰剂效应）。

●法庭是一个说服的战场。研究表明，只要双方传递出了适宜的开庭陈述和总结陈词，那么首因效应或近因效应可能就不会出现。出庭辩护律师被建议，明确地陈述结论，包括辅之以生动的视听手段，并且运用更多断言式的陈述来做长篇宏论。

●目击者留给陪审员的印象也极其重要。通过训练和诱导式提问，律师能够通过塑造目击者的印象而给己方带来优势。流畅的叙述性陈述以及不模棱两可的、较少限定词的且强有力的断言式风格，能够提升知觉到的目击者的可信性。

●目击者证词倾向于被陪审员过度地信任，特别是那些逻辑连贯的、详细的，以及（最重要是）被自信地陈述的证词。陪审员和其他实情调查者特别倚重自信和对细节的记忆，但是自信和对细节的记忆却是准确性的糟糕指标，并且容易被提问所操纵。

●陪审团常常很快就做出裁决。通常，证据的效力决定了裁决，但是当证据不明确时，超出法律权限的因素可能会发生作用。通过信息性影响（说服）和规范性影响（社会接纳措施），多数派常常在陪审团评议中获胜。信息性影响和规范性影响还作为了引发群体极化的媒介，随评议的继续而增加极端性（朝着陪审员们最初倾向的方向）。

●然而，少数派能够战胜多数派——有时候。当人数较多的少数派赞同无罪裁决时，它可能会动摇多数派。这是由对误判的正常厌恶而形成的慈悲宽厚倾向所带来的结果。更一般的情况是，即使人数较少，畅所欲言和坚持己见的少数派也能够促使整个群体对证据进行更多的思考，从而形成一个更好的决策。

●在双方势均力敌的案件中，存在着超出法律权限的（非证据性）事件对陪审员产生影响的可能性。例如，那些被认为是“不被承认的”证据，常常能够产生影响。因为群体讨论通常只被少数几个参与者所控制，所以一个单独的陪审员可能会产生过度的影响，或者律师可以成功地在陪审团遴选时秘密地事先选择出一个陪审团；但是这并不常见。

问题与练习

1.抗辩制审判制度的优点是什么？缺点又是什么？如果你正在接受审讯，而你知道你并没有犯罪但却有相当多对你不利的证据，那么你宁愿选择哪一种模式，抗辩制诉讼或是讯问制诉讼？找出一个在你的社区或者附近社区中的一个著名刑事案件，在这一案件中抗辩制诉讼导致了你认为的错误裁决。那么，什么影响过程导致了这一结果，而你应该如何改变抗辩制诉讼以避免这一失误呢？

2.基于本章中各个部分对目击者证词的讨论，请略述一个在刑事司法制度中应该怎样“对待”目击者的程序。你所设计的这一程序目的在于保护记忆并且避免对凭记忆作出的报告产生不恰当的社会影响。对从最初的提问到法庭证词这一程序进行叙述。以影响原理来证明你的程序中每一步的合理性。

3.你一名学法律的朋友知道你对社会心理学感兴趣且拥有很多相关知识，她请你从心理学角度对她的首次模拟法庭作业提供一些建议。她将扮演一起约会强奸案的起诉者。对于案件的呈现、直接和交互讯问目击者、应对陪审团的先入之见等方面，你会给她什么样的建议呢？

4.从规范性影响和信息性影响的角度对陪审团评议进行分析。在这其中引入一些概念，例如直觉和系统化加工、社会规范、社会支持和少数派影响，尤其是根据态度和信念改变这两个主要基础来对这些概念加以理解。

[1]马特和杰夫（Mutt and Jeff），又译“僧侣与小丑”。20世纪40年代美国著名的漫画人物，一高一矮，一个一丝不苟一个随便——译者注。

第9章 健康与幸福服务中的社会影响

亲环境影响：说服能够保护我们的地球吗？◆健康的促进◆心理健康的社会心理学途径◆社会影响，美好生活和你的未来

为了达到我们个人和集体的目标，我们每个人都常常会尽力去改变或塑造他人的行为、信念和情感。即使我们并非职业的影响者，但大多数时候，大多数人通常都精于此道。在人类生活的实验室中，数百年积淀下来的摸索、实践以及经验已经就实用的影响策略形成了丰富的文化理解。而我们已经探讨过这一传承之物。

同样，我们还考察了由科学研究所获得的关于影响的更为系统化的知识。其中一些知识已经非常成熟，并转化为了一些有效的策略；运用这些策略，我们得到一些有效的影响技巧和影响工具。如前所述，这些影响工具常常被用于广告、营销和旨在使我们消费的销售说辞，或者被用于政治舞台，使一些候选人的媒体形象和风格能够掩盖他们内涵的缺乏。但令人遗憾的是，社会心理学有时被错误地用来为当权者一些令人厌恶或有害的目标服务，以维持或扩充他们的权力。

幸运的是，如我们也曾看到的那样，社会心理学同样可被用来促进积极和亲社会的目标，对那些旨在改善生活质量的努力予以指导。在本书最后一章，我们将专门探讨亲社会影响；普通人可以利用这种亲社会影响为自己谋取利益，进而也为社会谋取利益。我们将关注生活质量的三个领域：

●促进有助于改善我们社区和地球生态状况的亲环境态度和行为。

●使人们习得并保持有益于身体健康和心理健康的习惯。

●通过心理治疗帮助那些有心理问题的个体恢复心理健康。

简言之，我们将关注于由社会影响的神奇作用而获得的更美好生活。

亲环境影响：说服能够保护我们的地球吗

1976～1977年的那个冬天非常寒冷。同时，对于俄亥俄州哥伦布的居民来说这个冬天无比黑暗。阿拉伯国家的石油禁运和欧佩克对石油价格的操纵使天然气和石油的价格上涨，并且造成了这些能源的严重短缺。哥伦布长达数周关闭城市的路灯，以缩减开支并节省当地天然气和电力的消耗。作者之一，那时还是俄亥俄州立大学的研究生，回忆起晚上8点钟在阴森黑暗、空无一人的大街上行走的经历。这种感觉非常压抑，特别在圣诞节期间，因为当时社区负责人力劝人们尽量关闭门外的圣诞灯——大多数人都响应了这一号召。到了一月份，当俄亥俄州州长在一个祷告会中敦促州众议院采取措施结束能源危机时，这一情形达到了高峰。这个祷告会获得了它所期望的注意，新闻在全国范围内得到报道。

从20世纪70年代开始，出现了许多类似的故事。加利福尼亚州，“自由之路”和“汽车城堡”并非仅仅是一些隐喻，而是许多司机的基本价值观；排了长队但却没能加上汽油的挫折感，有时会导致邻里

间爆发暴力冲突。很自然，环境保护以及其他环境问题突然变成了“热门问题”。数十年未受控制的工业污染的后果，最终产生了广泛而严重的影响。沙滩关闭了，河流干涸了，空气散发着臭味。露天开采、过度砍伐以及只以利益为重的其他工业活动所带来的糟糕的环境后果日渐明显。同时，1973年阿拉伯国家的石油禁运引发了人们就西方国家对外国石油依赖问题的广泛忧虑。

这些共同的因素激发了亲环境运动。在大学校园中，“生态标志”——绿色、白色和美国国旗的绿色版——变成了一种很流行的符号，而在这片土地上也出现了不少激进的亲环境主义者。同时，还颁布了更为严格的有关工业污染和工业废弃物的联邦和州立法规。在汽车上放置催化式排气净化器以及使用无铅汽油已经变成了一种法律要求。政府设立了基金，用以建造处理有毒废弃物的废物场。然而，最强有力的举动是针对能源保护的。高速公路的限速降低到了每小时55英里。那些安装了诸如太阳能电池板等能源节约装置的家庭可以享受到税收减免的优惠。政府要求公用事业公司提供免费的家庭能源审计。许多家庭狂热地为自己的房屋添置保温材料和防漏材料。对解决生态问题的商业投资被吹捧为明智的理财策略。我们走上了正轨。

可是后来，人们支持能源保护运动的干劲似乎消失了，化为了乌有。油价稳定了下来甚至在20世纪80年代初还有一些回落。能源供给似乎又充裕了起来。有关汽车尾气排放和工厂排放物的新法规大大降低了城市的污染，从而使城市污染问题显得不再那么明显。面对这样的倒退，里根政府仍把经济增长放在首位，而轻视环境问题，解除了对许多行业的必要控制。对能源节约的税收减免被取消，同时企业达到清洁生产的最后期限得到延长——迟疑不决拖延了整个计划。随着环境话题不再流行，不再出现在新闻中，公众似乎也已经忘记了生态问题。当私人轿车共乘、使用公共交通以及循环利用发展不再成为一种普遍的个人习惯时，能源消耗又回升了。那些对住宅、办公室和其

他私人领域的清洁很挑剔的人并没有觉得自己对于保持公共空间的清洁卫生负有责任。

事事皆有因果循环。在20世纪的最后十年中，全世界许多国家又恢复了对环境问题的关注。人们开始关注一些惹人注目的新闻，例如，被称为“温室效应”所导致的全球变暖；臭氧层中由污染所导致的空洞，而这会增加我们罹患皮肤癌的危险；会破坏我们的植物的酸雨；亚马逊雨林的破坏，而这可能影响到整个地球的气候；还有似乎无止尽的废弃物——一些还有毒性——堆放得四处都是。很具讽刺意味的是，这些问题正是在20世纪80年代这段忽视环境问题的时间内达到了危险的程度，如果我们仍然一如既往地继续注重经济增长而忽视这些问题的话，那么这些环境问题将一直存在。

环境态度：行为链中的薄弱环节

公众对环境问题关注的起伏说明了有关环境态度与行为的一个主要问题。对环境的关注无疑是一个“眼不见、心不烦”的问题。当问题公开可见——空气变成了黄棕色、闻起来像排水沟的味道或者家里的供暖账单突然增长了一倍时，人们会变得对污染、自然景观的损毁或者自然资源的耗尽感到紧张。但是，当某一问题的外在表现消失时，对这一明显持续性问题的内在关注也就随之消失。

这一模式类似于在对诸如洪水和干旱等自然灾害知觉中的所谓危机效应（crisis effect）（Kates， 1976）。在灾害过程中和灾害刚刚结束的时候，人们往往对问题高度关注，并且会采取许多行动。随着干旱的恶化，人们开始采取行动，呼吁为了避免未来可能的干旱而进行研究并且采取相应的干预措施。人们会认真考虑节水，寻找可替代的水资源，以及在易发生干旱的地区限制人口增长。然而，随着时间的流逝以及没有新的干旱发生，限制减少了，“危机遗忘症”使记

忆变得朦胧，人们和政府采取了旧有习惯——活在拥有无止尽的清洁、便宜能源的幻想天堂中。

显著性不突出的问题。可以肯定，你知道这里的潜在心理学原则。如在前面章节中所述，我们倾向于思考那些容易被我们觉察的刺激，并以此为依据来采取行动。不幸的是，对环境的危害常常是难以觉察的。我们不容易将自己的个人行为视为造成环境危害的一个原因，除非危害本身清楚地表明了这一点。个人废弃物消失了；它被带走了或说在卫生间被冲走了：眼不见，心不烦——被置于地下，因此不必关注它。生物学家告诉我们，在污染物被排入湖泊的数十年后，在未受训练的人发现湖泊处在垂死边缘以前，已经造成了95% 的危害。此时已经为时过晚，无法逆转这一过程以拯救湖泊以及其中的动植物了。

低动机的问题。阻碍亲环境行为的一个因素是亲环境的动机必须与强烈的需要和欲望相竞争。如果不使用杀虫剂，你有足够经费承担有机蔬菜种植吗？新的节能炉又如何呢？你会在你繁忙日程中进行废物利用吗？即使你能轻松地负担起所需花费，你仍会愿意减少开车吗？这也是一种显著性突出的问题。相对于为预防或解决你甚至无法看到的大规模环境问题而做出的小小延时贡献，你的金钱和便利常常是有形、易见并且有即刻结果的。

一般来说，在人类与环境的互动中，我们有许多关于态度-行为微弱联系的成分，而我们在第5章探讨过这一联系。因为常常无法看到破坏环境行为的后果或者无法意识到他们现在的行为会有一个延迟的破坏性后果，所以人们常常忽视了以下3个有助于形成强有力的态度-行为联系的因素：（1）关于态度客体的知识；（2）态度客体的清晰度；（3）对态度客体的直接经验。在一个特定情境中，时间的压力以及其他浪费能源的人的逆向影响可能会战胜我们保护环境的倾向。当

情境向一个方向推动而态度向着另一个方向时，除非态度十分坚定，否则通常是情境取胜。尽管如此，上述竞争性的动机可能与特定环境相关联的行为选择有更为密切的关系。我们可能确实有善良的愿望，但是却继续干着坏事。我们的价值观可能会引发良好的行为意向，但是这并不意味着会从事有意义的行动。

那么社会科学能对此有所帮助吗？它的确正在尝试。社会科学家们已经设计出了一些用于影响许多环境行为的技巧。这些行为是多种多样的，包括随意丢弃垃圾、家庭能源的节约、再循环以及私人轿车合乘。尽管环境行为各不相同，但是所采用的技巧却有着许多相似性。这些技巧直接针对低动机的问题或者显著性不突出的问题。让我们来看看每种策略的相关例子。

增强动机：收益高于成本的亲环境行为

如果人们为亲环境行为付出更小成本或者从中获得更大收益，那么就会有更加强烈的动机去从事亲环境行为，这种心理动力可以战胜对从事这种行为所涉及的时间、金钱、精力和便利的顾虑。这看上去似乎是一种运用工具性学习的理想情境，通过系统化地应用奖赏从而对行为进行塑造。

金钱、公共汽车、瓶子和自动调温器。什么是强有力的奖赏呢？对于我们大多数人来说，金钱会是有力的奖赏。如果人们因为在冬天节约热能、使用公共交通或者回收易拉罐而得到金钱，那么他们是否会经常从事这些行为呢？答案是他们当然会。看看这些研究结果。要求对所有玻璃瓶和易拉罐进行回收处理的法律，减少了75% 的乱丢弃玻璃瓶和易拉罐的行为（Osborne&Powers， 1980）。注意，这是一个以强化为基础的策略：人们可以就每个回收的瓶子得到5美分或一角的硬币（常常是他们自己存积下来瓶子）。类似地，对那些乘坐公交车

的人们赠以免费快餐礼券可以大量增加大学公交系统的乘客量，并因此减少了大学校园中的交通堵塞（Everett et al.， 1974）。对那些房租中已包含了电费的公寓租赁者（apartment dwel□ler）而言，如果根据他们每周用电量的减少程度而向他们支付一定现金的话，那么他们的用电量平均会减少36%（Hayes&Cone， 1977）。研究还发现，私人房屋业主会减少他们的用电量以获得与节约量相挂钩的每月一次的现金回馈（Winett et al.， 1978）。

回报人们是需要有所花费的。但是金钱并非百宝丹。一个明显的障碍就是其成本。大都市的公共交通公司可能没有财力去经常性地向公交乘客提供免费快餐礼卷的奖励。地方政府的税收额度已经到了人们容忍的极限，因而可能无法承担对公用事业公司奖励系统的补贴。

另一个问题则是，当报酬完全停止后，亲环境行为的比率就会有所下降。这意味着那些行为从未“被人们放在心上”，或者说被内化成为一个可指引行为的强有力态度。这并不奇怪。想想自我归因现象中的过度合理化。如果为了报酬而去做什么事情，那么人们就倾向于认为是报酬（外在因素）而非他们自己的态度（内在因素）引发了自己的行为。一旦报酬不存在了，那么你也就不再有相应的行为）。

反馈。除了金钱，是否还有其他可供选择的办法来强化节约能源的行为呢？有的，在家庭能源节约领域内，就居民的节约程度向他们提供生动而丰富的信息反馈，同样可以充当具有持续效果的强有力强化物。对那些居住在华盛顿特区市郊的全电气化连排别墅里中上层居民的一项研究（Wi□nett et al.， 1979），为这一能源反馈提供了清楚的佐证。在有反馈条件下，每户家庭在长达一个月的时间内每天都收到反馈单，把家里的电力消费较之于前一日上升或降低了多少进行反馈。反馈单很有趣而容易阅读，把每日的用电量，以精确到美分的形式，与家庭先前所设立的节约目标联系起来。有反馈的家庭以平

均每月为他们自己节约23美元的速度，最后比无反馈的对照组家庭多节约了13% 的用电量。此外，在停止了每日反馈的10周以后，反馈组家庭的用电量仍然会比对照组家庭更少。指向节约行为的动机变得内化了，并且不再与外部的反馈系统相关联。

什么使反馈这样有效呢？首先请注意，仅仅只有反馈是不会起作用的。在上述研究中，居民首先被告知了节约的详细理由以及如何去节约的技巧。在那时，降低能源消耗同样被视作一个非常值得去做的亲社会行动；同时，存在一种类似竞争的意愿，竞争意愿把节约界定为“一种你能够掌控的技能”。在这些条件下，反馈因四种原因而有效：（1）它提供了关于成就的回报感；（2）这种回报感源于个体内部，因此它有助于形成这样一种归因，即节约行为的原因是自己愿意这样做；（3）当反馈被有规律地运用时，个体知道了特定行为是如何与消耗结果相关联的（“我昨晚让窗户开了一夜，我今天的消耗指数就上升了”）；（4）反馈为客观地描绘出目标结果的每日波动情况提供了一份进行中的记录，而这一记录是成功的清晰证据。

通过上述回顾，我们非常振奋地知道，有大量利用反馈来塑造良好环境保护习惯的技术。例如，在家庭能源的节约中，新发明了简单易读的室内监控器，可以使用户自己轻松地得到反馈强化信息。

近几年来，公用事业公司开始对天然气费和电费账单提供了一种不同形式的反馈。账单告知用户自己的能源耗费与其他人相比的状况。这是一个不错的主意，因为它采纳了社会比较原则（Festinger，1954）。的确，应让人们把自己与他人进行比较。然而，公用事业公司得到建议，只有在比较群体被知觉为是相对等的情况下，社会比较的反馈才是有效的。

增加显著性：将亲环境行为牢记于心

先前我们指出，大多数人并不会自发地思考环境行为及其后果。环境本身也不太可能生动地吸引人们的注意。环境常常充当背景；如果要让我们注意到它，那么它就必须成为图形，被推到显著的位置上来。当然，要这样做就需要采用惹人注目的影响策略，使人们注意到行为方式或者个体行为会对整个环境问题产生的不同影响——及其解决方案。

立刻就做。关于如何行动的提醒、信号或者暗示被称为提示。你看到过许多提示（“节约能源”、“离开时请随手关灯”、“垃圾入箱”）。它们有用吗？一般而言，提示的确会对行为产生影响，尽管一些提示会比另一些更加有效。此外，提示并不只局限于电灯开关旁的张贴物或者垃圾箱旁边的标牌。想想那些你在走进百货商店时常常拿到的广告传单（“今日特价”）。这些数不清的纸张最后都成为了令人讨厌的垃圾。然而，在一家大型超市实施的一项研究发现，传单上一个简单但显眼的提示能显著地降低这一污染问题（Geller et al.， 1977）。这一提示请求人们不要将传单随手乱扔，而是扔在“为了循环利用而设置在走廊边的一个绿色垃圾箱中”。这一指导性的提醒使传单扔在绿色垃圾箱中的比例从9% 上升至30% 。

为了能够格外有效，提示必须引人注意。公共垃圾箱上为人们所熟悉的“垃圾入箱”符号可能已经失效，因为它是如此熟悉以至于它不再是一个显著的图形，而是很快融入到了背景中。为什么不以有趣的方式每半年就更换一次符号呢？就此而言，用荧光色来油漆垃圾箱可能同样具有增加防止在公共场合胡乱丢弃杂物行为的“提示作用”。当明确而具体地告诉人们在哪里、做什么以及什么时候进行时，提示就会像同超市的广告传单那样有效（Fisher et al.，1984）。

洁净的环境带来的提示。可能是因为洁净的环境令人愉快或者很稀少，洁净的环境本身具有提示作用。我们会注意到洁净的环境。因此，没有垃圾本身就成了一个提示。在超市进行的另一项研究中，当商店已经满是垃圾时，在走廊中随手乱扔广告传单是很常见的；但是当商场一尘不染时，随手乱扔的现象几乎从未发生过（Geller et al.， 1977）。一个洁净的环境使“不要随手乱扔垃圾”这一我们在学校和家中已经习得但在别处却常常被我们遗忘的规范突显了出来，

根据现有情况得出的推断——即规范规定了亲环境行为，而提示之类的提醒则增强了这些规范的显著性——为高频率的关于“环境卫生”的媒体提示提供了一个有力的榜样（见Cialdini et al.，1990）。易记的信息的传递需要成为一种常规，以便在一些关键时候能够发挥影响。例如，对于那些习惯于将空的快餐食品袋和烟蒂扔到车窗外的不道德者，如果他们在车载收音机里恰好听到他们所崇敬的名人反对随手乱扔垃圾时，他们可能会控制自己，不再这样做了。

能源印象。就那些提升环境问题显著性的策略而言，提醒和提示只是浅尝辄止。苏珊娜·耶特和埃利奥特·阿伦森（Suzanne Yate&Elliot Aronson，1983）还提供了许多简单技术，如果配合使用这些技术，就会在家庭能源的节约上有一个大的提升。

首先，耶特和阿伦森重复了现在我们已经熟悉的“将它变得生动”的建议。干巴巴的统计信息不如生动且具体的例子来得有效（Nisbett&Ross， 1980）。例如，假设从一个家庭能源稽查者那里得到了一些节约的建议。听他唠唠叨叨地叙说经由窗户和缝隙而泄露出去的热量在热量总损失中所占平均百分比可能完全不具感染力。但是，如果稽查者指出，“如果我们将你房间中所有漏风的地方加在一起，你会得到一个篮球那么大的漏洞”，那么你可能就会吃惊并加以注意（以及使用一些防漏材料和绝缘材料）（Aronson， 1990）。



清洁社区的卫生。令人愉快的改变将极有可能保持下去，因为在已凸显了“不随手乱扔”这一规则的清洁环境中，人们不太可能随手乱扔垃圾。（Eric A. Roth/The Picture Cube）

第二种技术强调失去而非强调获得。大多数人“厌恶失去”（loss a□verse）——可能失去他们已经拥有的东西（“扔到窗外的金钱”）会比获得一个更小的能源账单更能激发动机（Tversky&Kahneman， 1986）。这相当于告诉人们，如果不采取能源节约的行为，他们每年一定会有的损失量。

第三种技术则是提升对具有节约和环境意识的公民的积极印象。将自动调温器的温度调低和与他人合伙用车这些习惯常使一些人产生负面印象——吝啬或者无法负担小小的奢侈。因此，他们会通过避免这些行为来避免这些自我印象。为消除这一思想，我们应该使人们知道，一些富裕、健康而且具有吸引力的人正参与到节约行动中，以此为节约能源的人塑造一个成功、有能力和迷人的印象。同样，公司可以对月度能源节约之星开展一些表扬与奖赏运动。

最后，利用承诺和一致性原则。起作用的是那些不显眼的小事。如果人们能够被说服去做一些小小的亲环境行为，那么“登门槛”技术可能会导致一个更大的行为（回想一下第2章中已经描述过的弗里德曼与弗雷泽1966年的一个研究）。同样，通过向那些自称是环保主义者的人揭示他们破坏环境的行为，可以激发他们的认知不协调。一项研究向一些人指出尽管他们（在一项调查中）认可节约的重要性，但是他们却浪费了大量的能源。显然，为了解决这种不一致性，这些人比那些没有意识到不一致性的个体更多地减少了自己的用电量（Kantola et al.， 1984）。

从个人习惯到全球性的污染：普遍的差距

如果每一点垃圾都会带来危害，那么行为的一个小小改变也就能有所帮助。因此，社会影响的技巧无疑能够被用来改变个体的环境行为。但是对于那些维系全球经济系统但却破坏环境的行为又该如何呢？对于由我们生产、运输和消费商品方式所造成的污染和破坏又该怎样呢？这些行为能够被改变吗？

要改变上述行为，就需要在个体水平上引发更多的环境保护的习惯。与门的巨大尺寸相比，登门槛的那只脚也得很大。在现今以自我为中心的生活方式中，我们的投入是巨大的。最为重要的是，恰恰是对于那些重大的环境问题，人们最容易形成眼不见、心不烦的心态。你最近调查过有毒废弃物的垃圾场吗？你这个月有访问过亚马逊雨林，目睹土地开发商、农场主和其他人对那里的蓄意破坏吗？答案应该是几乎没有。你是否又知道使你的新发型看上去不错的发胶是如何导致臭氧层形成空洞从而增加了你患皮肤癌的危险呢？

对多数人所相信的全球性环境危机的解决方法，依赖于在整个文化中培育一种支持环境保护的强烈态度和信念。未来的行政长官和政

党领袖必须是彻头彻尾的环保主义者。这是一项十分艰巨的任务。但是，它是能够做到的。有证据表明，从童年早期开始将儿童“沉浸于”环境保护意识中的教育计划，可能会使他们形成亲环境的态度，同时他们会乐于按照这样的态度来行动（Asch&Shore， 1975）。当然，这一计划中所涉及的远不止一门科学课程中的“生态学章节”。儿童必须要在教师的指导下直接体验自然，教师向儿童揭示自然的美丽，并且通过足够生动的细节教会儿童知道破坏环境的后果，从而形成美与丑的鲜明对比。“外部的”生态学必须被内化为我们每一人的出发点。

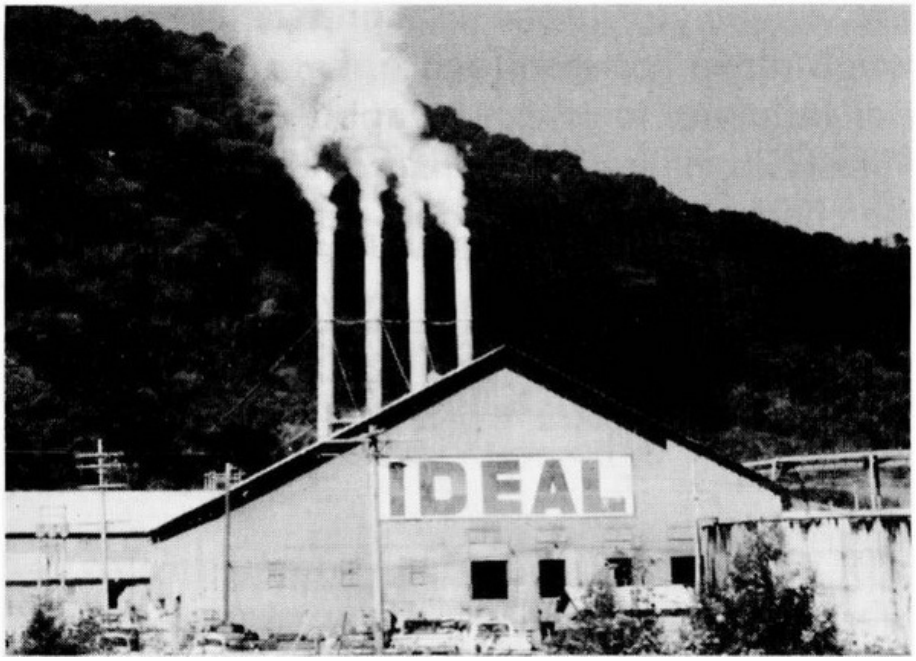
我们需要面对的另一个问题是，大众媒体能够帮助人们“正视”环境问题。晚间新闻对1989年艾克森石油公司的瓦尔迪兹号油轮在阿拉斯加州发生的石油泄漏事件进行了报道，报道中使用了浸泡在石油中的海豹和被损毁的海岸场景的图像，而这一新闻极有效地增强了人们的环境保护意识。《时代》杂志在同年开展的环境保护宣传可能也达到了类似效果。该杂志的多期封面都使用了引人注目的环境问题图片，仅在超市的收银台处，每周就有数千万人看到这些杂志。另一个有价值的力量源于歌星和影星，这些明星对环境问题逐渐具有了发言权，并且他们对伴随着音乐电视一起长大的这代人所产生的影响能达到传统教育或者媒体宣传所不能达到的程度。1990年的世界地球日是另一个积极的步骤。简言之，媒体中关于环境保护的清晰观念越多，那么这些观念将越能成功地影响态度与行为——甚至是企业管理者的态度与行为。

社会影响能够帮助我们改善环境质量或说拯救我们的星球，在这一乐观判断的基础上，让我们继续考察社会影响是否能够帮助我们改善个人健康并保持群体健康。

健康的促进

在20世纪末，生理健康在我们的社会中已经形成了一个崭新的局面。通过免疫、分布广泛的先进医疗服务、高度发展的卫生系统和容易获得的营养食物，传染性疾病如肺炎、脊髓灰质炎和肺结核，曾经一度是健康的主要威胁，在很大程度上已经被战胜了。技术、医学知识和公共卫生计划为处于工业化国家中的大多数人提供了一个长寿而且健康的美好前景。

但是，这一理想前景并未完全实现。当前，心脏疾病和癌症是分列第1、2位的致命因素（Harris， 1980）。这些疾病几乎占了美国所有死亡中的60%，并且常常使他们的受害者“过早结束生命”。但是在很大程度上，它们是可预防的疾病。它们是生活方式中的一些因素例如压力、过食和吸烟的产物。药物与酒精滥用既是导致这“两大”疾病的因素，也是导致交通事故、艾滋病和自杀等可规避的死亡的因素。现今，健康专家们认识到，死亡的主要原因是生活方式——我们日常习惯的模式。只要人们有健康的行为习惯，那么他们将可以更长久地拥有生机勃勃的生命。



亲环境的态度必然会演变为一种文化规范，指导企业管理者和消费者的行为。以经济利益为代价的环境破坏的突出形象——如这张照片——可能会有助于塑造亲环境的态度。（photo by PhilipG. Zimbardo）

医学专家们建设性地界定了健康行为。基于传统疾病医疗模式向公共卫生模式转轨，医学科学家和医生们受到了现代健康概念——即不应把疾病看作需要治疗的对象，而应将其视作需要预防的对象——的鞭策。他们就人们能够做些什么以保持和增进健康积累了相当多的知识（表9.1列举了最为基础的“健康行为”。你的生活方式占了其中多少条呢？）。关键在于推广这些健康的生活方式，影响人们按照更加健康的方式来行动。尽管我们已经知道一些“健康生活方式”，例如有氧运动和食用高纤维食物，但是，这一健康影响任务并不容易实施。

可以在多种不同情境中实施“健康影响”。在宏观水平上，大众媒体是传递健康行为信息的常用渠道。然而，有关健康的重要影响努力常常发生在一个微观的情景中，或者说在亲自动手的情景中。医生

极力劝说他们的病人遵从健康而有规律的生活方式，或服用适宜的药物。许多人为了改善与食物、药物、酒精、烟草和锻炼有关的健康习惯，也会光顾相应的工作坊或者诊所。在这些背景中，目标非常简单，就是通过直接的社会影响来改变行为。让我们首先看看影响的心理学原理是怎么样或者说为什么能够被应用在媒体中，从而通过间接影响来促进健康的生活方式；然后我们前往医生的办公室和诊所去了解还有哪些有效的影响策略可以被我们利用。

大众说服：知识丰富的公众就会是更健康的公众吗

你一定看过数以百计旨在促进健康行为的公益广告。在20世纪60年代，美国人经历了一场鼓励使用汽车安全带的闪电攻势。大多数35岁以

表9.1　“健康的”生活方式

表 9.1　“健康的”生活方式

1. 不吸烟
2. 定期进行锻炼
3. 适度饮酒或者不饮酒
4. 每晚睡眠时间为 7 或 8 小时
5. 维持适宜的体重
6. 吃早餐
7. 在两餐之间不进食

资料来源：Belloc&Breslow， 1972.

上的人仍然能够哼出他们曾经在电视上观看愉快的一家四口在旅行车中系上安全带时所播放的广告歌（“为了安全系上安全带，系上安全带。为了安全系上安全带，一直系着安全带……”）。关于安全带使用的新广告旨在针对年轻司机。你可能已经观看过“不要当傻瓜”的系列公益广告，在那些广告中真人大小的假人以摇滚乐手的装扮被用于汽车撞击实验。反吸烟的广告在20世纪70年代和80年代早期非常具有影响力（“戒烟是生死攸关的事”）。一些新近的宣传提倡安全性行为以预防艾滋病，恳请人们不要吸食毒品：“这个煎鸡蛋就是你吸毒时的大脑。”

公众都得到了这些信息，但是信息是否成功地改变了人们的态度和行为？几乎没有人会怀疑，那些设计周全的媒体健康宣传增加了数百万公众关于健康的知识（Atkin， 1979；Roberts&Maccoby，1985）。虽然态度是一块难啃的硬骨头，但是健康宣传常常至少能够产生一定的影响。

然后，是行为改变，这是媒体健康宣传的最终目标。然而，大众媒体的健康宣传本身常常只能对真实的健康行为产生很微弱的影响。尽管花费了数年时间进行大众媒体的宣传，但最终还是通过国家法律把安全带使用率提升至了50% 以上（Kalfus et al.， 1987）。强制性的法律绝不是彻底的说服，但是法律往往比建议更为有效。那些发誓说痛恨吸烟的吸烟者继续吞云吐雾（以及咳嗽）。尽管我们都知道美国儿童摄入了过多的糖，但是每天早晨，甜甜圈和含糖量过高的谷类食物仍然出现在数以百万计的餐桌上。

有效健康宣传的障碍。事实上，许多真实的障碍，社会障碍和心理障碍，限制了健康信息的说服力量。在这一节，我们讨论4种可通过社会心理的解决途径加以克服的障碍。这些障碍包括：个体从一些不健康习惯中所获得的乐趣，对个体健康的盲目乐观，对健康信息的讥讽以及来自逆向信息的竞争。

不健康的吸引物 成功地进行健康说服的最大障碍是已有态度和习惯对健康信息的反抗，而这些已有态度和习惯正是健康信息所要设法改变的。许多吸烟者享受吸烟的乐趣。油炸食品和甜食吃起来非常不错。是的，一些人乐于改变后的意识状态。但是，单凭信息可能还不足以改变坚固的、悦人心意的习惯。还需要更多的一些东西——一些我们将稍候加以描述的新的干预形式。

不可能发生在我身上 除了特别的喜欢和偏爱以外，媒体健康信息还必须克服更一般的与健康有关的态度和认知。其中一种我们称之为“比你安全”综合症。人们对自己的健康问题似乎总是盲目乐观。许多调查显示，普通人认为他自己的一般健康状况在“平均水平之上”，而同时患病、受伤和早死的可能性却在“平均水平之下”。在一项研究中，要求罗杰斯大学的学生将自己死于45项不同健康危害的机会与“其他相同性别的罗杰斯大学学生”相比较。对于大多数的健康危害，包括性病、心脏病发作、肺癌、偏头痛、肥胖症、牙周病以及龋齿，学生们评定自己患病的可能性显著地低于平均水平（45人中有34人）（Weinstein， 1982）。对于任何一种健康危害，学生们都认为自己本人的风险低于他人的风险。

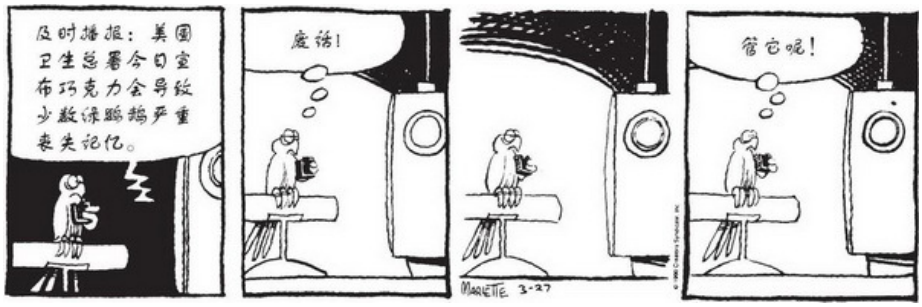
对个人健康的乐观主义和对个人不易患病的错觉，是避免焦虑和烦恼的一种适宜防御机制。但是如果过度乐观，那么我们许多人可能就无法觉察到一些重要健康忠告的自我关联性，因此而无法对其进行系统化的分析。必须克服我们自己不易患病的这种错觉；在不惊吓目标受众的情况下，健康信息必须要逐渐灌输这样一种认识：“我也可能会患病，除非我现在就开始做一些正确的事。”

自我防御并非是隐藏在非现实乐观主义背后的惟一因素。“比你安全”的心态也缘于没有充分认识到疾病和伤害能够侵袭那些与我们自己拥有相似习惯和生活方式的人（Weinstein&Lachendro，

1982）。为了克服这一认知缺陷，健康公益广告可采用那些被人们认为与自己具有高度相似生活方式的，痊愈或者改过自新的人作为代言人（Atkin， 1980）。健康宣传的推广者还可以将信息表述得尽可能的个性化：“我们正在和你说话。你今年已21岁了，你感到……就像成百上千患有高血压的年轻人一样。帮帮你自己，去做一次体检。”

对分析的麻木　如果对健康风险的过度乐观不会降低对健康信息的关注，那么讥讽和打击则极有可能。我们几乎每天都会听到关于新的健康危害的新闻。这会导致癌症，那会导致心脏疾病，还有什么（不，已不再是新闻）会导致溃疡。现代科学研究能够发现细微的致病因素，而新闻媒体则会把这一发现向全世界传播（常常过早并且以夸张的形式）。无止尽的坏新闻迫使一些人放弃健康行为，将有益的健康行为视为“一场无希望的战争”。结果，他们拒绝接受健康信息。你是否曾经向你的朋友提出过健康忠告，但却只听到他们说“嘿，那么什么对你才是有益的呢？”或者“任何东西都会导致癌症”，再或经典的“如果这都无法夺去我的生命，那么别的东西还可能吗”？你能期待这样的一个人会对电视中的健康信息做出积极反应吗？

如何阻止讥讽和打击呢？首先，你应该使健康信息特别引人注意而且能使人保持注意，用一些有趣的听觉成分或视觉成分，以及能激发积极直觉判断的有吸引力口号。你同样还需要强有力的论据以击败讥讽和打击。健康信息必须强调功效——在尽量不干扰正常生活的前提下，健康信息能够使人们有效地降低他们的健康风险，而在降低健康风险这一领域内的有效性也是个体自我效能感的一部分。



对健康信息予以冷嘲热讽的反应是荒唐可笑的。

（Kudzu，3/27/90， reprinted by permission of Doug Marlette and Creators Syndicate.）

关于有争议的健康议题的信息应该是准确的。否则，那些冷嘲热讽的人在确实听到了这些信息时，他们会提出反驳。在20世纪70年代早期，抵制大麻的信息对青少年几乎没有作用，主要是因为这些信息与那些熟知大麻效果的人的实际经验并不一致。抵制大麻的公益广告激发了嘲笑和激烈的反驳（Ray&Ward， 1976；Smart&Feger，1974）。不幸的是，近来所做的使人们对大麻失去兴趣的努力重蹈了复辙，即抵制大麻的信息不能令人信服。你看过那个广告吗？脑电波监视屏上显示出脑电波突然中止，并且将其指认为是青少年“吸食大麻后的大脑活动”。任何一个直接体验过大麻的人都知道大脑活动不会就那样简单地停止。只有在死亡时才会出现这种状况。可悲的是，如果这一信息不能令人信服，那么其他关于毒品严重危险的有效信息可能也会受到不恰当的怀疑。青少年可能会认为，这些有效信息只是成年人用以诋毁青年人乐趣的一种宣传，是不可信的。竞争　健康信息必然常常会与反方信息相竞争。在本书的第1章中，我们曾以香烟广告作为强有力的大众媒体影响的一个经典案例。你还记得烟草公司每年花费在市场研究和广告上的数以百万计的资金吗？健康组织无法与这些巨额金钱匹敌。对于青少年吸烟，健康广告也无法与同伴压力匹敌，同伴是非常高超的影响者。在此，我们再次看到了精心构思信息

如何呈现的必要性，也就是说，需要对逆向说服进行防御和预防接种。

变得独特：运用影响技巧的案例。在此，让我们考查一下用于克服阻碍健康行为的心理障碍的一些特殊方法。

你能忍受的恐惧　健康信息的一种流行形式就是恐惧诉求（fear appeal），即通过恐惧来达到改变目的的信息。恐惧诉求是最有效的说服工具之一——但是，其前提是，设计得当，以避免把人们吓得予以否认和拒绝聆听。恰当的设计始于这样一种认识，即恐惧诉求一定不止是恐吓。它还必须告知受众可用来改变他们自己不健康习惯的具体、详细和有效的行动（Leventhal， 1970）。关于吸烟导致肺病的鲜明且生动的证据可能会增加吸烟者戒烟的欲望。但是吸烟者可能不知道如何才能戒烟。在信息中添加一些详细的戒烟技巧，会增加人们将欲望转变为实际减少吸烟行为的比率（Leventhal， 1967）。

尽管如此，许多人仍然并不使用有关如何从事健康行为的知识，通常是因为他们怀疑这些行为对他们自己是否有用。长期吸烟的烟鬼常常嘀咕说：“如果吸烟会造成伤害，那么伤害已经造成了。现在通过戒烟或者降低吸烟量来拯救我自己已为时过晚了。”我们回到了挫败式的思维。为了与原有的不健康行为切断联系，恐惧诉求必须确保反应功效。信息必须呈现强有力的论据，证明其推崇的行为能够防止令人恐惧的结果。在20世纪70年代，反吸烟宣传已经清楚地意识到了这一点，当时，在广告中加入了这样一些语句，例如“你戒烟的那一刻，也就是你的肺开始重返健康的那一刻。”一名作者（曾经的吸烟者）仍然记得他第一次听到这一特别信息时的情况。肺痊愈的意象在坚定他最后下决心戒烟的过程中发挥了很大作用。

几年后，他戒了烟。最终的动力可能是他增强了对自己戒烟的信心。在这名作者的案例中，这种自我效能感通过观察同事成功戒烟而

得到了增强（“如果他们能做到，那么我也能”）。激发恐惧的信息同样能够使人们确信自我效能。（“和你很相似的人通过这些步骤已经成功地戒烟”。“研究表明，在那些严肃对待戒烟问题的人中，超过75%的人成功地戒了烟。”）

效能感是一个大问题。心理学家们认识到，当人们形成了一种无助感，当他们感到发生在他们身上的事情是他们无法控制的时候，那么就会有麻烦了。这类宿命论信念与慢性抑郁症相关联，增加了从疾病中康复的困难，也增加了从学术和工作等方面的低成就中恢复的困难（Seligman，1975；Seligman&Schulman，1986；Taylor，1986）。就健康行为而言，如果人们不相信他们能够成功地节食、戒烟或者锻炼，那么他们就不会去从事健康行为，或者轻易就放弃健康行为（Bandura，1986）。

罗纳德·罗杰斯（Ronald Rogers，1983）的防卫动机理论（protection motivation theory）很好地总结了有效的恐惧诉求的成分。根据这一理论，人们会有目的地去采取行动来保护自己免于健康威胁，当他们相信：（1）威胁是有害的（令人恐惧的）；（2）自己容易受到它的攻击；（3）某些健康行为能够有效地克服这些威胁（反应效能）；（4）自己有能力做出这些行为（自我效能）。于是，诀窍就不再是恐吓人们，而是直截了当地就危险向他们提出相关建议，让他们开始思考自己如何才能控制这一威胁——采取一些具体的、即时的行动以实施这一控制。

研究表明，健康信息的有效性可以通过阐述这四个方面的信念，特别有关效能感的信念，而得以增强。在一项研究中，让大学生观看了一部乏味的影片或者一部激发恐惧的有关健康话题的影片，例如性病和吸烟（Rogers&Mewborn，1976）。激发恐惧的影片十分生动，显示了对患病睾丸或者肺进行的真实外科手术，同时引用了一些统计数

据表明对此类疾病的高个人易感性。一般而言，影片越令人恐惧，那么它在激发采纳健康行为的意向上越有强烈的效果——但只有在信息同样确保了所推荐的行为的确能够预防令人恐惧的结果时，才会如此。后续一项研究表明，涉及反应效能和自我效能——切实可行——的反吸烟信息，对戒烟意向产生了强烈效果，即使信息并没有涉及到可怕的场面或者令人惊讶的统计数据（Mad□dux&Rogers， 1983）。

一项关于在初中阶段抑制毒品使用的追踪研究显示，基于社会影响模型并使用了多种策略相结合的教育计划，能够预防或降低香烟和大麻的使用（Ellickson&Bell， 1990）。研究者随机选取了20所学校接受“警醒项目”课程，这些课程由8个单元组成，再加上当学生到了8年级时所追加的3个促进单元。另有10所作为控制组学校，除了学校通常所提供的课程以外，没有接受任何正式的训练。在随后的第3、12和15个月，对课程效果进行了追踪评价。“警醒项目”课程旨在帮助学生形成不使用毒品的理由，辨认出施加在他们身上的压力，对遇到的赞成毒品使用的信息予以反驳，学会如何对外部压力和内部压力说不，明白大多数人是不使用毒品的，并且认识到抵抗恼人的影响压力的好处。这一项目中包含了小团体练习、角色扮演以及重复技巧练习，所有一切都涉及到学生的高度参与。这一创新的社会影响项目对于高危险和低危险的学生都有积极效果，对于少数民族和非少数民族学生也同样有效。然而，它并不能帮助先前已习惯吸烟的人戒烟，它对青少年戒酒也缺乏持续性效果。

构造知觉 除了关注信息目标人群所持有的特定类型的信念以外，大众媒体的健康宣传还受益于采用那些强调社会知觉和社会判断原则的心理学方法。一个很好的例子是，说服妇女进行乳房自我检查的研究。近10% 的美国妇女患有乳腺癌，但是只要这一疾病被及早发现并及时治疗，它是高度可治愈的。发现乳腺癌的一种途径就是实施自我乳房检查，而这一检查每次只需花费5分钟时间。然而，定期进行

这一简单检查的妇女比例十分低；美国癌症协会建议妇女应该每月进行一次检查，但在那些知道这一建议的妇女中，也很少有人这么做。

我们如何能够解释这种不依从呢？毕竟，为了保全生命，每月5分钟的时间只是一个很小的牺牲。研究者猜想，倡议乳房自我检查的信息所吹捧的积极结果太过于贫乏，不足以加强避免在乳房中真正发现肿块的倾向（Meyerowitz&Chaiken， 1987）。及早发现所带来的治疗收益或者变得能够熟练地发现肿块（如果有的话）——这些结果看上去是一些不怎么样的收获，尤其是对于那些假定自己是健康的年轻妇女（请想想乐观偏差）。据此，研究者推断，如果信息将这些利益作为可由乳房检查而得以避免的损失，而不视作收益来呈现，那么信息应该会有更大影响。如我们在讨论环境保护的态度时所提过的那样，对小损失的恐惧常常比对小收益的承诺有更大的影响（Tversky&Kahneman， 1986）。没有人愿意失去他们已经拥有的利益。因此，措辞表达或者“构造”消极面（损失）的信息应该会更加显眼并且发人深省。

为了证明这些想法，研究者向女大学生们呈献了一些折页小册子，这些小册子中包含了关于乳腺癌和如何进行乳房自我检查的信息。一部分人被随机分配到只接受那些信息的条件中，而其他人还得到6条或以通常的收益形式或以损失形式阐述每月乳房检查的说服性论证。例如，两条收益类的论证如下：

现在进行乳房的自我检查，你能够知道你正常、健康的乳房触摸起来是什么感觉，因此你将能够更好地做出准备以发觉随你逐渐变老而可能会发生的任何小的、不正常的改变。

研究表明，那些进行乳房自我检查的妇女会有更高的机会能够在疾病更容易被治愈的早期发现肿瘤。

现在再看看相同论证以损失性语言所进行的表述：

因为没有进行乳房的自我检查，你将无法知道你正常、健康的乳房触摸起来是什么样的感觉，因此你将因准备不足而无法发现随着你变老而可能会发生的任何小的、不正常的变化。

研究表明，那些没有进行乳房自我检查的妇女将更少有机会在疾病更加容易被治愈的早期发现肿瘤。

这一非常微妙操纵的结果（如图9.1所示）却决不微妙。接受损失论证的妇女比那些接受收益论证或者没有任何论证的妇女稍候更加积极地表达了关于乳房检查的态度，并且有更强的意向开始定期进行检查。这些差异在4个月后进行的电话调查中仍然明显。在实施干预的4个月中，接受损失论据的妇女报告实际进行的乳房自我检查显著地多于其他人。

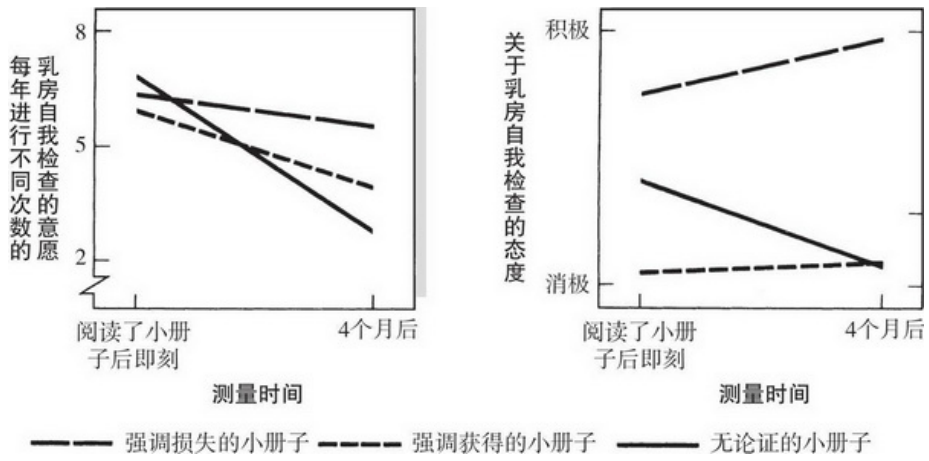


图9.1　通过强调损失而获得依从

向女大学生提供了关于如何进行乳房自我检查（BSE）以预防癌症的小册子。小册子包括了关于进行乳房自我检查的无任何论证的版本，或者强调个体进行乳房自我检查会有何收获的版本，以及强调不进行乳房自我检查个人会有什么损失的版本。强调损失的小册子有更强和更持久的效果。（图中未呈现未得到小册子的控制组，这组被试的意愿和行为的结果与无论证组结果相似。）

（资料来源：Meyerowitz&Chaiken， 1987. Copyright 1987 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

当你思考这一研究结果时，你会发现它是值得关注的。语言上的一个微小变化就增加了从事健康行为的人数，而这种健康行为能够防止未来的病痛甚至能够延长生命。因此，应该经常根据目标受众会如何知觉健康信息所允诺的健康利益来分析健康信息。知觉很重要。

进行“安全的”性行为 在我们将注意力放在知觉上时，让我们暂时将目光转向艾滋病这一重大的健康问题。那些告诉公众使用安全套来防止艾滋病传播和其他经由性行为传播的疾病的枯燥无味的电台广告是否达到了它预期的效果呢？它们是否使大多数的青少年和大学生觉得有必要总是在性行为中使用安全套呢？由一名年轻妇女将使用安全套的信息传递给一个潜在性伙伴的生动电视广告增加了这种健康行为吗？我们还没有足够的证据可以得出结论，但是已经有了一些富有希望的预兆，或者说希望与挑战并存的预兆。

近期的一项调查和访谈研究发现，在1979～1988年间，十几岁的男孩中安全套的使用增长了一倍（Landers报道，1990）。据说在17～19岁的青少年中间，安全套使用从1979年的21% 上升至了1988年的58% 。这一增长的主要原因似乎是对艾滋病的恐惧，而非对生育的恐惧。但从消极面上讲，相关研究发现，性生活活跃者，在1979年样本（609名男生）中占三分之二，而在1988年样本（742名男生）中却占了四分之三；而在后者中，42% 的人并没有使用安全套。最为令人困惑的是，大多数具有最大感染AIDS风险的群体仍然没有进行安全性行为。在十几岁的静脉毒品注射者（或者那些父母是静脉毒品注射者的儿童）中，只有21% 的人使用安全套，而与性工作者有过性行为的人中只有17% 的人使用了安全套。同样令人失望的一项发现是，那些性生活最为活跃的十几岁大的男性，通常拥有5个或更多的性伙伴，但他们中仅仅只有37% 的人报告使用了安全套。当然，所有的这些数据都有可能被高估，因为它们来自于知道自己本应该使用安全套的青少年。

社会心理学家埃利奥特·阿伦森担忧地指出，大多数宣传安全性行为的广告可能会使人们在脑海中将安全套使用与无菌的的卫生习惯、缺乏激情并事先计划的“糟糕”性经历以及死亡威胁建立联系。结果，许多性生活活跃的青少年和年轻人可能会完全拒绝或者反驳这类信息（“嘿，在与我发生性关系的人绝不可能携带艾滋病毒”）。甚至那些“明白这一信息”的人可能也不会自发地想到停下来去做“正确的事”——在他们激情爆发的时候去戴上安全套。与死亡和乏味感相联系的安全套难以融入到个体充满激情的性行为脚本，对于男性而言，性行为脚本中（至少）包含了“趁热打铁”这样的次要情节。

阿伦森（1991）提供了一种有趣的补救方法：说服人们，使人们相信安全套具有诱惑性。对此，可通过公益广告来实现，在广告中展现能唤起性欲但格调高雅的性爱画面，暗示双方一起参与到安全套的使用中来，将其作为前戏体验中愉快且必要的一部分。从理论上说，这样的一个挑逗性广告可能会有两种结果。首先，它鼓励了人们将使用安全套本身理解为一件吸引人且能够立刻使人满足的行为。其次，通过我们在第7章中已讨论过的经典性条件反射，由性爱画面而引发的性唤起与安全套建立了联系，所以受众可能会形成对安全套的积极态度。

跨越所有的阻碍　大众媒体的信息只是社会影响武器之一。那么，为什么不把所有武器都更加直接地用于不健康的行为呢？而这正是那些实施“斯坦福心脏病预防计划”的研究者们的想法（Farquhar et al.，1984；Macco□by et al.，1977；Meyer et al.，1980）。他们进行了一项重要的长期现场实验，以期发现如何能够最好地使成年人理解心血管健康的知识，并且使他们从事能减少患心脏病危险的健康行为。这些健康行为涉及与心血管健康有关的方方面面：合理饮食、不吸烟、锻炼身体、经常检查血压和胆固醇以及减少

胆固醇的摄入。并且，目标人群不再是通常的实验室被试，而是加利福尼亚州三个小镇的居民，每个镇的平均居民数为14000人。

A镇充当控制组；除了在当地大众媒体上例行呈现的一些影响外，这个镇没有受到任何特别的影响干预。B镇接受了为期2年的大众媒体的热烈宣传，这些宣传信息中包括了心血管疾病的原因以及影响患病风险的行为模式。而C镇在接受相同大众媒体的信息宣传同时，还招募了由当地100名志愿者构成的样本，在空前的媒体攻势期间，这些志愿者在数月的时间内参与了一系列的课程学习和工作坊。

这些志愿者的年龄范围在35～59岁之间，由于不良的健康习惯，他们患心脏病的风险很高。在活动期间内，他们接受了包含各种影响方法与教育方法的指导。志愿者观看了关于吸烟、节食和锻炼的影片。他们受到了各种训练，包括如何对健康和不健康行为进行自我监控，如何购买、烹饪和贮存“健康”食品。同时，还向他们进行了戒烟的认知和行为辅导，并加以实践。对于吸烟量的减少和体重的减轻，则使用了多种形式的强化（表扬和反馈）。当然，志愿者们也得到了做出承诺和进行自我说服的机会。

研究者对C镇的志愿者和作为对照组的A镇和B镇的高风险居民进行了为期3年的追踪，该追踪始于干预之前，并且在干预结束后又持续了一年。每年对参与者就心血管健康知识、他们的健康行为以及体重、血压和胆固醇水平进行测量。

在图9.2中呈现了主要的结果。通过这些图表我们能够发现，较之于控制组中高风险的居民（A镇），那些仅仅接受媒体宣传攻势的小镇居民（B镇）显示出了高风险行为及指标的持续下降和知识的持续增长。大众媒体信息的一个重拳出击无疑产生了积极的健康影响。然而，在那些既接受了媒体信息又亲自参与了培训的C镇居民中，则明显出现了更大效果。

这一研究在两个方面是令人鼓舞的。首先，它表明，顺利实施的大众媒体宣传确实能够对健康行为产生影响。其次，它显示，如果有足够的财力和资源，那么进行人际间直接影响和教育的个性化宣传，能够大大地增强宣传的效力。于是，健康宣传得到了回报。而更少花费的方法（大众媒体）甚至也能够在一定程度上有所帮助。

通过媒体，心理学技巧能够在向众多匿名受众有效传递健康忠告方面发挥效力。那么同样的技巧能够影响发生在医生办公室中一对一的沟通吗？让我们来看一看。

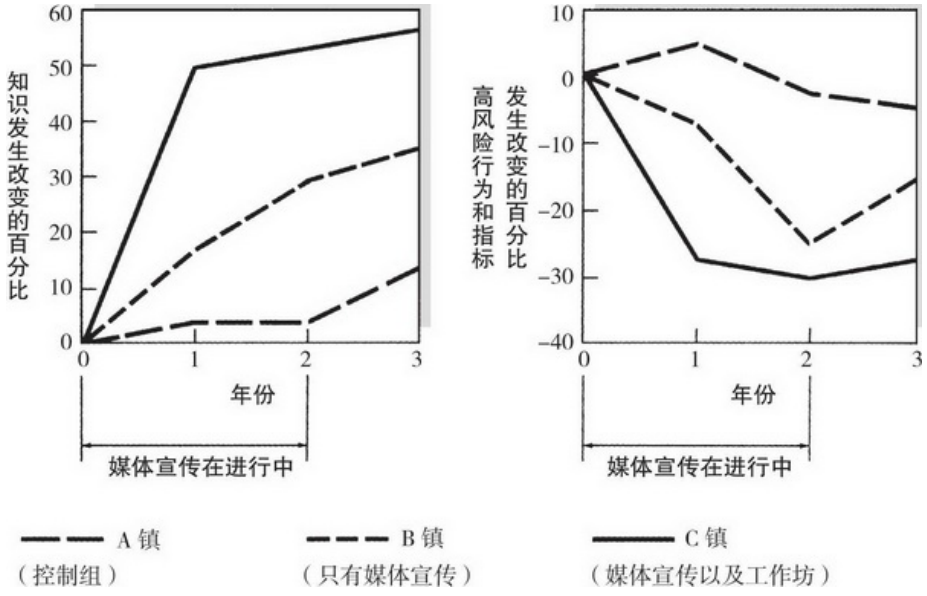


图9.2　人们对媒体健康信息的回应，亲身参与过工作坊的人，其反应更为积极

相对于没有曝光于宣传中的A镇居民，经历了2年大众媒体健康宣传的B镇居民拥有更为丰富的关于心血管疾病的危险致病因素的知识。但是，C镇居民在媒体攻势下参加了为期数月的密集的工作坊和课程学习，知识的获得还要更加丰富。并且随着知识的增加，不良的健康习惯（危险行为）和征兆（指标）减少了，C镇在这方面也名列第一，B镇紧随其后。

（资料来源：Meyer， Nash， McAlister， Maccoby&Farquhar，1980. Copyright 1980 by the American Psychological Association. Adapted by permission）

医嘱：为什么病人不按医嘱行事

乍看之下，你可能会认为很少有人会不遵循自己医生所给出的建议，特别是有益的和易于执行的建议，例如“服用两片药丸，然后早上给我一个电话”。通常，病人一片药也不会吃并且丢失了医生的电话号码。健康的人没有遵循预防性健康信息只是一个方面。那么，已经确诊的病人是否会违抗那些直接而且个人化的指示呢？通常病人们为了避免病情加重或者死亡，是必须要遵循这些指示的。但是，你一定会对这个问题的答案感到吃惊。

健康心理学家回顾了医学研究领域内关于病人不依从的研究。让我们看看他们所列出的这些结论（DiNicola&DiMatteo， 1984；Janis， 1984）：

●在病情继续恶化的病人中，半数以上的人不能按照医生在门诊中的嘱咐服用药物。

●这类不按医嘱服药的病人中，有接近半数的人同样无法在预定的治疗时间复诊。

●即使患有急性且疼痛的疾病，例如胃 溃疡，人们也常常忽略医生所推荐的养生之道。

●平均而言，溃疡病人住院时所服用的药量不足指定剂量的一半。那些最初遵循医嘱的病人也倾向于在3～5天内就会松懈下来。

当然，病人不应该因为某人恰好是“医学博士”就盲目地赞同他。因为医学博士并非总是正确的，并且在现代医学中的确可能存在着合乎逻辑的意见分歧。米尔格拉姆的研究就是一个有力提醒，它使我们注意到对一些披着权威外衣的人条件反射式服从的危险性。然

而，不遵医嘱的比率太高，这所反映出的不再仅仅是一个十分聪明的病人对一个错误诊断的拒绝。应该以这样的方式来看待这种现象：相对于在米尔格拉姆实验中违抗一个陌生实验者要求电击同伴被试的命令，人们可能更加会违背他们自己医生的命令。

为什么呢？一个原因是当前医疗机构的形象并不十分积极（Gibbs，1989）。在我们的这个时代充满了专家、冷淡而强人所难的技术以及基于门诊的护理，但是似乎亲密的医患关系却不及从前。医疗事故诉讼的威胁使许多医生难以与病人相处，而病人负担的增加使病人有时比较粗鲁。就此而言，公众意识到现代医学的进展，因而常常期待医生带来奇迹。在用户至上的文化中，一些人倾向于对那些投其所好的医生进行预测并货比三家。所有这些倾向联合起来会逐渐破坏病人对医生的吸引力、可信赖性以及专业性的知觉——而正是这3个因素构成了医生作为一个影响者的有效性。

对医生缺乏信任是病人不能遵从医疗建议的主要原因。除了对医疗机构的糟糕印象外，一些医生可能还不具说服力或者不受喜欢。病人不遵医嘱的另一个相关原因可能是医生没有能够使病人清楚地明白他的指示。病人没有遵循医嘱可能只是因为他们误解了（医生的）医学术语或者医嘱中其他一些不清楚的语言（常常是在匆忙中给出）。对此的一个清晰案例就是病人常常没有能够按照指定天数服用必需的药物，如青霉素。他们因为感觉病情有所好转从而过早地停止服药（DiNicola&DiMatteo， 1984）。因此，通过清晰明确的说明并辅之以打印的提醒（“约翰，你必须连续10天服用这一药物，无论在此之前你是否感到病情有所好转”），可以使不遵医嘱的问题得到很大缓解。

最后，病人的压力可能导致对医生影响尝试的无反应。当生病时，人们根据对疾病严重性、所建议治疗方案的可能效果及其花费的

仔细考虑，理论上是应该能够就采取什么行为以及遵循哪个建议做出理性决策（Hochbaum， 1958；Janis， 1984）。但是，严重的疾病或受伤会产生严重的压力。在压力下做出的决策常常不尽如人意，有许多待改进的地方。例如，疾病非常严重这一事实所引发的焦虑可能会如此强烈，以至于使个体做出防御性回避，否认和轻视疾病的严重性（Janis， 1984）。病人可能会忽视医生的建议，以此作为巩固这一否认的一种手段。此外，即使不进行治疗的代价是个体的生命，医生建议的治疗方案可能仍会被知觉为花费太高。近期的小代价要比远期的大代价显得更大。

如果承认生病这一事实会威胁到自我的信念和价值观，那么此时可能同样会发生对医疗建议的防御性回避。一些病人因医嘱对他们的信念或者文化价值观构成了挑战而对其予以坚决抵制，这种坚决抵制与另一种对医嘱的压力反应风格是同一个问题的两个方面。压力可能会导致对医疗建议的非理性反应，即过度警觉（Janis， 1984），而不是防御性回避。当病人对自己的疾病感到恐慌，对自己的症状和所遇到的任何与症状相关联的信息做过度反应时，过度警觉就发生了。他们会不加批判地接受所阅读到或者听到的与自己疾病有关的所有信息——每篇杂志文章、每个谣传、熟人所提供的每则轶事。（“你知道，弗雷德，我的一个表兄曾经得过你的这个病，他是被……治好的”）。他们同样殷切地遵循医嘱。但是，如果医嘱没有立刻起作用，那么过度警觉的病人开始马后炮地抨击医生，或者把医生的处方与“丹方”混合起来使用。他可能会不断地更换医生，甚至在医生与信仰治疗师之间不断变换，或者采用“国家探索者”这一通俗杂志所提供的“灵丹妙药”。



医生说服他们的病人遵循自己的医嘱和处方是一件困难得让人吃惊的事。（Mark Antman/TheImage Works）

总而言之，对医生缺乏信任、对医嘱的误解和病人的压力都导致了医生对病人影响的无效力。幸运的是，这些都是可以通过更有效的社会影响而加以克服的人际关系的问题。认识到这一点后，越来越多的医学院在其课程表中纳入了有关人际关系的课程（Gibbs，1989）。我们建议再加入一些关于社会影响的策略和技巧的课程。医生们应该懂得如何设计有效的恐惧诉求、如何引发病人对遵从所推荐治疗方案的公开承诺、如何表现出他们是更富有同情心、责任感的人，以及他们是关心病人、使人信服的沟通者。

恐惧诉求的经验教训。在讨论社会影响对病人不遵医嘱进行的补救时，让我们从可能是最为困难的问题开始：即病人的压力及其可能会造成的不良判断。医生可能通过良好设计的恐惧诉求来突破防御性回避。但请记住，只有清楚地展现出个人受到健康威胁的严重性，并且同时强调那些采纳了指定治疗方案的人将获得希望和个人控制，恐惧诉求才会有效，实际上，医生必须告诉焦虑的病人：“请千万弄清

楚违抗我的建议可能会付出的代价，我保证你能够应付这个治疗方案，并且这个治疗方案对你有益处。”

如果恐惧诉求对于通过大众媒体进行的说服已经取得了一些成功，那么在医生办公室中的这种“面对面和个性化”情境下，恐惧诉求甚至会更加有效。医生可以把他们给予每一个病人的信息个性化。同时，作为补充，他们还可以指导和鼓励病人进行积极的思考。例如，医生能够教给病人“积极的自我对话”，包括养成习惯，向自己提供促进自信的信息，例如“我能够应对挑战”，或者“我能够想出许多不同的策略来完成这个任务”。通过这些行为，病人心理上就会把所处情境重新定义为一个充满希望和自信的情境。如我们在第3章中所学到的，行为容易从自我归因中产生。

获得承诺。如果病人做出了口头或者行为上的承诺，那么他更有可能遵循医嘱；对此，你应该不会惊讶。医生可以通过许多小事来鼓励这样的承诺。他们可以提醒病人，是病人自己决定开始治疗的。他们能够识别出已经发生的病情的好转，并且把这归因于病人的合作行为（Janis， 1984）。在病人离开诊所时，甚至可以简单地叮嘱他，从而获得的一个口头承诺（“是的，我会这样做”），这一口头承诺可能会提供一种额外的心理压力，以保证遵从医嘱。对于长期治疗，医生甚至可以让病人签署一份行为契约，使病人保证从事所推荐的健康行为（Nelson&Mowrey， 1976）。

当医疗建议涉及预防未来的健康问题，而不是治疗现有问题时，人们通常在心理上更加抵制有约束力的承诺。医生们通常抱怨那些感到压力、焦虑但又不去放松或者度假的高管们，不愿戒烟的老烟鬼以及不愿锻炼或者节食的临近肥胖的病人。在这些情况中，我们必须依靠更强有力的影响技巧。你能从情绪化角色扮演（得到消息说自己患有肺癌）会导致许多吸烟者承诺戒烟这一经典研究（第3章）中回忆出

一些技巧吗？有胆识的医生能够把小剂量的角色扮演中整合进他们的影响武器库。

为了击毁以无意识的防御性回避为基础所带来的对承诺的抵制，医生们可以运用合理化觉察的技术。医生可以准备一个记录了病人不遵循健康建议的常见理由的清单，将它与一条发人深省的信息一起拿出来，交给抵制的病人：“贝蒂，这里有一些我的其他病人曾经用过的借口……你在自己身上有发现它们中的任何一个吗？顺便说一下，这些借口的许多主人已经去世了。”

办公室（以及枕边）的礼仪。以上这些仅仅是一部分运用心理的影响技巧以促进病人遵从医嘱的例子。然而，你是否注意到所有这些方法的成功，在一定程度上，取决于参与者的沟通技巧？医生必须要能够使用容易理解且适合于他们病人的需要及文化水平的语言，来给出医嘱以及这些医嘱背后的医学理由。但是，我们所建议的恐惧诉求和言语操纵要求的远不止言语的清晰。实际上，它们需要的远不止言语本身。它们还需要：（1）能传递出热忱、可信赖性以及对治疗的自信等非言语的沟通；（2）觉察出病人抵制或遵从的非言语信号的能力。还记得（第7章）在情绪和归因上表情和言语表达的重要影响吗？发生在医生办公室内的沟通亦是如此。

一项关于医生的非言语影响的研究表明，仅仅基于医生如何给出建议，就能够预知哪些病人将会遵循医生的建议，去看酒精依赖治疗门诊（Milmoe et al.， 1967）。研究对医生——病人的互动进行了录音，并且在一个特殊设备上对这些磁带进行处理，过滤了说话的内容，仅仅留下了医生音调的变化——即言语是如何表述的。评判者们在许多维度上对磁带进行评分，其中包括敌意的非言语表达。当将敌意的评定与病人是否遵医嘱作对照时，出现了一个清楚的模式。如果医生以充满敌意的音调指示病人去看酒精依赖门诊，那么病人最不可

能遵从医生建议。病人可能在无意识水平上觉察到了敌意这一非言语表达，而这种敌意表达可能是针对病人，针对酒精依赖，或者针对所制定的治疗方案能够确实发挥作用的可能性。

无论怎样，那些没有遵循医生信息中言语内容（“去做治疗”）的病人，对医生信息中非言语的潜台词（“别去，我不认为它会对你有用”）做出了反应。同样，这一研究还说明了不遵医嘱的另一个原因，那就是医生并不真正相信所制定治疗方案的价值，或说并不真正关心病人是否遵循建议。

有的测试能够测量通过非言语行为表达或“传递”情绪以及从他人的非言语信号中“读出”对方情绪的能力。许多研究表明，当医生被评价为优秀的“沟通者”，而不是不那么善于非言语沟通时，病人会对自己所受治疗更加满意（DiMatteo&Taranta， 1979；DiMatteo et al.， 1980）。在一项研究中，那些将自己的医生描述为沟通时沉着冷静、有同情心而且体贴（而不是寡情和疏远）的病人，对自己所受治疗表达了更多的满意；但当病人认为医生在炫耀支配性与优越感时，病人则报告了不满意（Burgoon et al.， 1987）。

满意为依从的种子生根发芽提供了肥沃的土壤。这一研究同样发现，满意程度越高的病人，越倾向于报告他们遵循了自己医生的嘱咐。另一项研究发现，对于那些擅长传递积极的非言语线索的医生，他们的病人既有更高的满意度，又更少会取消与医生的约定或不赴约（DiMatteo et al.，1986）。

这些数据迫使我们得出这样一个一般结论，即医生必须不止是一个会运用不容置疑的专业知识的权威角色，他还须是一个善于说服的沟通者。为了最有效地做到这一点，医生们可以从社会心理学中借鉴一些影响技巧，同时运用他们的语言、体态以及情绪表达来传递出个人的真挚。

在讨论如何使人们遵循那些有利于他们的专家忠告时，我们还遗漏了一个明显的社会技巧。当没有妻子陪伴时，我们那位胖呼呼的本书作者就无法通过节食和锻炼来达到缩小腰围的目的。于是，我们在此看到了社会支持的价值。社会支持被认为是对抗形形色色的躯体与心理病态的最有力方法之一，而社会性隔离则是躯体与心理疾病的强有力预测因素之一。成为能产生共鸣的社会支持系统中的一分子，能够建立起对压力和疾病的抵抗性（Cohen&Syme， 1985；Pilisuk&Parks， 1986）。当他人对我们的承诺进行检查并且就目标计划的进展提供反馈——提醒、表扬、使我们感到羞愧——时，行为意向才会转变为行为矫正。一项关于高血压患者的研究发现，使患者坚持服药的关键是，其配偶所提供的社会支持与高自尊的结合（Caplan et al.， 1976）。

那么，在了解了社会影响有助于增进身体健康后，让我们进入本章的最后一部分，看看社会影响的心理学能为我们的心理健康做点什么。

心理健康的社会心理学途径

对于公众而言，心理学最为人所知的领域就是对心理障碍的理解和治疗。通过各种形式的治疗，临床心理学家与心理咨询师力图帮助人们克服严重的焦虑、抑郁症、恐怖症以及更为严重的一些障碍如偏执狂和精神分裂症。现在，对心理治疗的需求空前旺盛。据估计，超过20%的美国成年人被确诊为患有某种形式的心理障碍（Shapiro et al.， 1984）。患者人数高达3000万。竞争、快节奏生活所带来的压力和紧张；家庭与经济结构的改变所带来的社会阶层改变、贫穷和孤独——在美国，这些因素以及其他更多因素导致了1400万例的焦虑、妄想以及恐怖症患者；1000万例的药物滥用者，以及2500万名女性和

1200万名男性在他们生命中的某些时候经历了重度抑郁症（Zimbardo， 1988）。单是想到这些问题，就会让我们觉得抑郁，更别说体验其中的任何一部分了。

当然，并非不可救药。我们对心理障碍原因的理解和治疗正在急速增长。对现代的许多心理适应不良存在十分有效的治疗。然而，对于需要心理健康护理的人而言，每5人中只有1人实际获得了它——即便当这种护理是容易获得时（Shapiro et al.， 1984）。妨碍增进社会的集体心理健康的主要问题，是难以向公众传递关于治疗的可获得性以及社会的可接性。这实际上是一个说服的问题——影响并使人们相信，心理困境并非是需要隐藏的污名，即使优秀的“正常”人也会存在心理困境，而人们在应对和克服这些心理困境时是能够获得帮助的。

可能你已经看到过美国心理健康基金会刊登的广告；广告指出，抑郁并不总是无需治疗，就能“克服”的；或者你也看到过他们的大幅广告牌，告诉所有经过的乘客说，精神分裂症是“一种可治愈的疾病，每100个美国人中就有1人患有此疾病”；同时该广告还宣传了大量详细的信息。这些大众媒体信息通常建立在可靠的说服技巧之上：生动的形象、重复、促进对行为效能的注意（“一种可治愈的疾病”）。然而，单单通过媒体不可能消除人们广泛持有的关于心理疾病的错误知觉。更早地在学校呈现关于心理疾病的真相可能是有益的。正如我们所知道的，当人们已经拥有相关的知识基础但没有可导致冷嘲热讽式反驳的先入为主态度时，他们能够更好地对信息进行加工。

以任何名义的治疗……都是一种影响

本书末章最后一节的主要目的是，考察我们已经在本书中讨论过的各种社会心理学形式的影响如何以不同方式整合到心理治疗中。所有心理治疗中都包含了影响。影响就是干预，旨在以某种形式来改变来访者的行为、思想、态度或者情感。当然，本书不会覆盖心理健康的所有领域。一些心理疾病，例如精神分裂症，是十分严重的，涉及脱离现实，并且常常部分地基于遗传因素和生物学上的功能紊乱。这类障碍通过“常规的”社会影响技巧是不能够被完全治愈的。同样，那些深入探测深层无意识冲突的治疗，例如精神分析，也不在我们当前的关注范围内。

另一方面，许多心理问题可归结为：（1）作为一种应对压力与焦虑的手段而形成的适应不良的行为习惯；（2）会阻止有效行为的条件化的情绪反应；或者（3）消极思考占优势的认知方式。在这些情况下，通过那些你已经非常熟悉的行为与态度改变，能够改善心理健康。我们将着眼于如何运用那些涉及系统化信息加工、奖励与惩罚、自我归因、获得承诺以及自我辩白的各种方法，使人们在心理健康之路上前进。

作为说服性沟通的治疗

在一些心理疗法中，治疗师将信息传递给来访者。例如，治疗师力图使那些正经历抑郁的来访者相信他们的归因是错误的。或者，一位婚姻顾问企图说服夫妇双方在他们的互动中尝试一些新的或者不同的行为。但这并不意味着治疗师必须具备优秀沟通者的所有品质。

以对治疗师专业性知觉为基础的治疗师的高度可信度，可能会迫使来访者认同治疗师的信息。但是，如果这种认同是肤浅的，仅仅基于信息源专业性的直觉线索，那么这种认同不会对行为改变产生很大影响，也不会被深深植入到态度中，特别是当治疗师这一权威人物不

在身边时。因此，治疗师必须使来访者对自己的信息进行系统化地加工，以便于这些信息能够在认知深层上拨动来访者的心弦，并且能够根据其对行为和情绪的暗示而得到很好的理解（Heesacker，1986）。一个能够促进来访者对治疗师的建议进行深度思考的品质就是来访者知觉到治疗师与自己有许多相似的状态和价值观。这表明了一种与来访者建立关联以及移情的能力。可是，治疗师最为重要的特质是人本主义心理学家卡尔·罗杰斯（Carl Rogers，1951）所称的治疗的真诚。治疗师必须凸显出他们是与来访者“彼此关联的”和“相互体验的”——治疗师和来访者彼此间相互揭示自己的情感，而不是相互隐瞒。他们彼此相互信任他们改变来访者机能的这一共同目标，并且展望那些悦人心意和有益的前景。

认知-行为治疗与归因治疗：思考并且竭尽全力

行为治疗，或行为矫正（behavior modification），运用工具性条件反射与经典性条件反射的原理来改变令人困扰或适应不良的行为模式。例如，利用工具性条件反射以解决酗酒的方法，可能包括在治疗期间无论来访者何时在“治疗吧”买酒或饮酒，就运用系统的电击予以惩罚，而当每周进行的血液测试显示最近没有饮酒时，则予以表扬或费用折扣以兹奖赏。

经典性条件反射方法可以被用来治疗非理性恐惧或者焦虑。为了克服对飞行的恐惧，一名来访者可能会首先接受放松训练，然后在放松状态下，逐步进入能够诱发恐惧的焦虑激发情境：想象飞行、乘车去机场、坐在候机室中、参观飞机——以及最终乘飞机旅行。因为放松与恐惧焦虑是不相容的反应，如果来访者在体验这些唤起恐惧的刺激时能够保持放松，那么刺激—恐惧的链接将会减弱，然后消失。非理性情绪性反应常常阻碍了适应性行为，而上述这类对抗性条件反射

（counterconditioning）是成功改变非理性情绪性反应的最有效方法之一。

行为矫正专门旨在改变行为。然而，许多适应不良的行为模式受到那些适应不良者对自我和对社会惯有的知觉和思考方式的影响。此外，一些问题主要是“头脑的问题”：行为是正常的，个体的任务也完成了，各种关系总体还算满意；但是，适应不良者仍会感到痛苦或焦虑。在这些情况下，试图直接地矫正行为本身可能不是有效的治疗。行为矫正可能还需要辅之于对那些错误知觉、信念和态度的治疗。这一结合被称为认知—行为治疗（cognitive□behavioral therapy）。

抑郁症病人的消极观念。就抑郁而言，认知—行为治疗是一个特别有效的治疗方法。我们通常将抑郁视作一种心境状态。但它同样是一个行为问题。长期抑郁的人通常不会采取那些会给予他们强化、使他们受到“鼓舞”的行为。在缺乏由自己带来成功体验的情况下，他们会变得更加沮丧，而这又会让他们更加消沉，继而导致更强的抑郁等等，从而形成了一个恶性循环。

这个循环中的怠惰（缺乏尝试）成分有其认知根源。抑郁的人都是悲观的思考者。他们进行“消沉性归因”。当坏事发生时，他们进行内部归因（“这是我的错……”，并且认为未来的改善不在他们的控制之内（“……我不可能把它做得好一点”）。好的结果被标记上了暂时的幸运或者是其他人行为的结果。这一归因风格导致了绝望感，从此，缺乏改善个人命运的尝试（Peterson&Seligman，1984）。

为了支持他们的消沉性归因，抑郁的人通常倾向于产生过多的消极思维。还记得在病人对艰难的养生法的依从中，积极的自我对话所起的作用吗？在我们大部分人的头脑中，自我对话在多数时间内会发

生。相对于与他人进行的对话，我们更多地是以哈姆雷特式的独白与自己对话。研究显示，平均而言，适应良好者的消极思维与积极思维的比例为1比2（Schw□artz&Garamoni， 1986）。

相反，对于抑郁的人，每个消极思维只有少于1个的积极思维与之相对。一项研究发现，在这类人中，55% 的思维都是消极的（Kendall，1987）。在抑郁中消极思维几乎变得自动化（Beck，1976）。（“在这所学校，我太笨而无法应对学校生活”，“没有人会认为我非常有趣”，“我感觉就像一个陈旧的马桶刷”）。这些人的思维充满了失望与不快。他们感觉自己在坠落并且被判出局——经由自我的仲裁。

认知-行为疗法从认知与行为两方面来处理抑郁。就认知而言，治疗师指出消极思考和自我谴责归因，并且说服来访者相信这种消极论是无效的。治疗师使用来访者在其保存的日志中所记录的消极事件，将其消极的结果重塑为是情境因素的产物，而非个人、特质性缺陷的产物。实际上，治疗师传递了高度个人化的说服论证，旨在改变来访者关于世界的信念。

就行为而言，给予来访者一些“行为作业”，要求来访者走出去，做一些积极的事情。但是，首先会有一个仔细计划个体行为的培训，以确保成功。与来访者现今的被动性相对比，这些行为的任何结果几乎都必然是积极的。这为经典的自我归因效应设置了舞台。来访者们从自己的成功行为中能够推断出，他们实际上是有效的行动者，能够控制自己的所作所为。必须确保，治疗师对所有成功的行为进行鼓励，以获得任何一丁点儿的进行自我归因的可能性。例如，当治疗师听到他的来访者就她最近举办过的一个聚会表达出了极其微小的一点满意感时，治疗师可能会评论说：“在这么短的时间内就成功地举行了一个晚宴，你肯定是一个相当有条理的人。”事实上，这种通过

对个体自身行为进行自我归因的过程而得出的推论才是最为重要的（Bandura， 1986）。

针对抑郁的认知行为疗法拥有可靠的成功记录，特别是对于那些希望有所改变并且在抑郁早期就接受这一治疗的来访者（Baker&Wilson，1985；Kendall， 1987）。当然，抑郁并非是由旨在改变归因方式的干预而得以缓解的惟一心理问题。认知行为治疗的短期变式，常常被称作归因治疗（attribution therapy），被运用在了各种类型的咨询中。

以爱的名义。处于不幸福的婚姻和恋爱关系中的人们，经常对其伴侣持有“消极归因偏差”（Fincham&O□Leary， 1983；Kyle&Falbo， 1985）。配偶的积极行为被归因于情境原因，或者被视作可能是别有用心的一时行为。而消极行为则被归因于配偶的个性。实际上，即使双方的行为相同，抑郁的夫妻在配偶的行为上所看到的积极原因会少于在他们自己的行为上看到的积极原因（Fincham et al.， 1987）。就像这样：“在聚会上，我挽着你的手是因为我在乎你；你这样做只是为了给他人留下好印象”。或者：“昨晚，我没有注意到你是因为我全神关注于我的工作，而你忽视我则是因为我让你讨厌了。”与之相伴随，配偶的积极行为被认为主要源于不可控的原因。这类推理很盛行：“她只有在需要依靠我时才会显得温柔。因此，我无法‘赢得’她的爱。”

当然，这些归因也可能是正确的。但是，当伴侣双方都表达了自己的爱与善良意愿并且认为对方缺乏这些时，那么显然，错误归因至少在其中一个人的头脑中发生了，或者可能双方都有。有效的婚姻咨询师会指出他们的“一对动态”归因偏差，鼓励伴侣双方驳斥对方的错误印象，并使双方参与到相互的“归因再训练”中。

大学新生令我们所有人感到棘手。在面对婚姻危机之前，许多人还将面临他们的大学一年级——他们在高中时曾如此向往并为之而如此努力过的东西；然而，当它最终实现时却又如此地使人惊慌。重要、冷酷而且困难的课程；可能需要离家并与一名室友共住；从“高中时的大人物”变成无足轻重的大一新生，一个必须向每个人证明你确实是大学生而不是一个冒名顶替者——这些都是大多数新生所要面对的现实。适应可能是困难而紧迫的。当学生们在适应大学生活中经历到困难时，他们通常会责怪他们自己。他们将差劲的学业表现或者进展缓慢的社会适应归因于他们自己的个人能力不足。这导致了抑郁，导致了会进一步使表现恶化的抑郁循环，还同样导致了预期证实行为。如果你得出结论自己很愚蠢，那为什么还要学习呢？因此，你更少学习，你瞧，你考试没及格。于是有了证明你正确性的强有力证据：你很愚蠢！

用以解决这种大一新生自责综合征的一个归因方法是，让学生相信他们是不应被责备的。如果咨询师和导师（高度可信的信息源）使新生们相信，第一年的困难事实上是正常的，而成绩总平均绩点（GPA）和个人在学校的舒适性会随着时间得以改善，那么心情和动机通常就会得到改善（Wilson&Linville， 1982）。因此，注意力被转向了显然可以克服的情境因素（自我效能再次为健康服务）。拥有乐观，没有“我干不了”的糟糕推论，学生们可能更少会因抑郁和失败而停止自己的努力。

这里，有一个一般规则，借此你会发现自己是有用之才。通过寻找你的问题中的情境性因素（即你与他人所共有的），而不在特殊的特质性原因上纠缠（即把你从命苦的人和劣等人中分离出来），你就会有更健康的心理。

错误归因的有益谎言。在理论上，归因治疗师们力图纠正“错误的”归因，这种归因充满了不准确的自责偏差，会加剧来访者的问题。然而，基于归因的技巧，治疗师有时可能会鼓励人们使用一套健康但却被适度扭曲的归因，用以取代不健康且被严重扭曲的归因。应该让那些抑郁的人获得适应良好者所展现出来的由个人控制带来的乐观感。

然而，研究显示，并且治疗师们也知道，适应良好者都拥有一种有益健康的错觉，即他们认为自己拥有的控制大于他们实际真正拥有的控制。关于事实，抑郁的人可能对现实有更加准确的认识，但是这会导致悲观、被动和放弃，而不是维持错误的乐观所能带来的美好，这种乐观鼓励我们中那些非抑郁的人更努力地尝试，因此也增加了他们成功的机会，进而证实他们的乐观观点（Lewisohn et al.，1980；Barthe&Hammen， 1981）。

同样，在第一学期的6门考试中获得了1个F、4个D，还有1个C的大学新生，可能确实学业潜力不足。然而，熟悉归因治疗的咨询师依然会鼓励学生将一些责任归于他的困难情境。希望在于，如果小的归因扭曲可以使来访者摆脱那些使他们困于自责的信念或者摆脱那些逐渐破坏他们社会关系的信念，那么这些有利于来访者的小的归因扭曲是值得的。

认知不协调与治疗：承诺、选择与努力

承诺与一致性的原则在社会影响的各种领域与形式中一再地出现。无疑，这些原则也十分适用于心理治疗。于是，心理治疗师在他们的来访者身上寻求努力与合作的承诺。当然，在治疗中越早获得这些承诺越好。

当人们感觉承诺与行为是自由选择做出的时候——他们并没有受到强迫，那么他们会更多地感到需要以与先前行为和承诺相一致的方式来行动的压力。认识到这一点后，一些治疗师实际上会要求来访者自己选择他们将要接受的治疗类型。治疗师会指出各种问题行为，并且列出可用来解决这些问题的备选治疗方案。然后，来访者与治疗师坐下来共同设计治疗，而来访者会明确地做出一些选择。为了突出这一选择，也为了使来访者承担责任，治疗师随后可以要求来访者签署一份描述所选治疗方案的治疗“合同”。有证据显示，在高选择空间治疗条件下的来访者比低选择空间的对照组中来访者表现出了更快的改善（Brehm&Smith， 1986）。显然，即使在治疗中，人们也会变得有目的地避免或者消除因未能做到某些他们最初曾经参与设计的东西而引发的认知不协调。

除了认知不协调以外，做出选择还增强了来访者的个人控制感与责任感。这会促进自我价值感和自我效能感，并形成这样一种认识：即被动地接受一名万能治疗师的患者并不能被完全治愈。治疗只会帮助那些自助者。

乔·库珀的研究（Joel Cooper， 1980）极好地说明了选择在治疗中的作用。研究者通过大学校报的广告，招募了一些自称非常害怕蛇的人。当他们来到实验室，参加在实验室中进行的为期1小时的治疗时，这些被招募者被随机分配到一个真正的短期治疗或者一个虚假的治疗中。真正的治疗是“冲击疗法”的一个变式，在治疗过程中，恐蛇症患者会想象一些会激发焦虑、包含了蛇在其中的情景，直至焦虑基本消失。



这一方法可能会起作用——通过惩罚，或者通过努力辩解。

（B.C.，3/26/90， reprinted by permission of Johnny Hart and Creators Syndicate.）

虚假的治疗被称为“运动疗法”，包括了在适当的位置跑步，玩溜溜球以及其他没有关系的活动。研究者对被试解释说，由运动引发的唤醒有助于人们对恐惧情绪的原因更加敏感。随后，被试被进一步划分为高选择空间组与低选择空间组。高选择空间组的被试被告知他们的治疗“可能会需要非常努力并且会激发焦虑”，由被试自己来选择是否继续治疗。低选择空间组的被试则只被告知需要努力的情况但却从未被询问过是否愿意继续。实验者只是继续进行治疗，而没有让被试决定是否继续进行。

在真实或者虚假的治疗以后，对所有被试进行测量，以考察他们恐蛇症改善的情况。特别是，给予他们径直走向并且触摸玻璃箱中一条长达6英尺的大蟒蛇的机会。在治疗以前，被试向20英尺外的蟒蛇移动的平均距离只有1英尺。那么治疗以后呢？结果如图9.3所示。无论他们所接受的是真实或虚假的干预，低选择空间下的被试平均向前多移动了一英尺。没有一个人触摸蟒蛇。相反，高选择空间下的被试向蛇平均多靠近了10英尺，到达了距离蛇9英尺远的范围之内。甚至还有3个人径直走了上去并且触摸了那个大家伙。这种惊人的改善——表现在恐惧的降低上——在冲击治疗与虚假的运动治疗的接受者中几乎同

等地发生。因此，关键是参与进行治疗的决策，而非实际治疗的内容。

库珀认为，在虚假治疗的成功中有两种心理力量发挥了作用：（1）知觉到的选择所发挥的承诺力量，如我们已经讨论过的那样；（2）努力辩解。你可能会回想到，虚假与真实干预中都包括了相当多的生理与心理活动。当濒于失败时，犹豫不决的被试可能会体验到相当的认知不协调：所有辛苦和自由选择的努力与没有达到治疗目标的失败是不一致的。“一切都是徒劳的”是一种不协调的悲哀。降低这种认知不协调性的方法，即，使付出的努力合理化，可能就是度过难关——走向成功。这正是被试所做的。

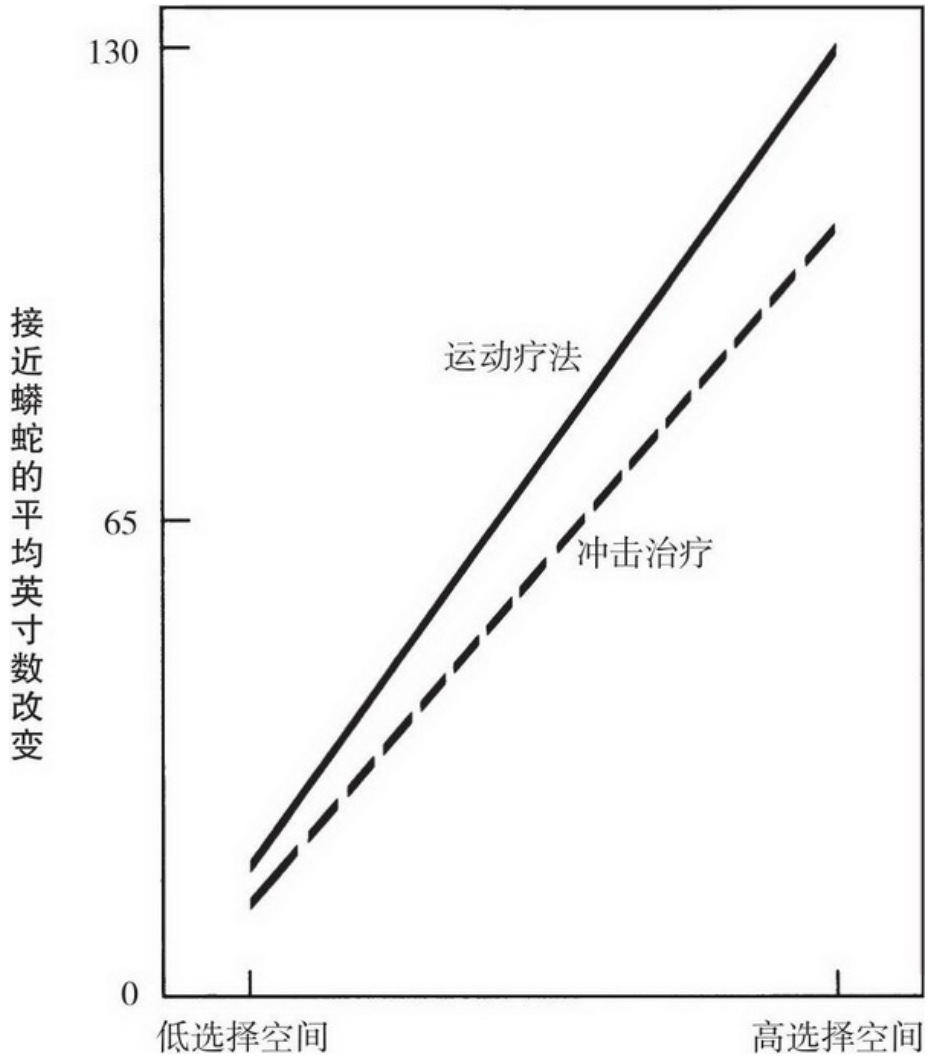


图9.3　选择触摸一条令人害怕的蟒蛇——你也有可能

无论对恐蛇症的治疗是真实的（冲击疗法）或是虚假的（运动疗法），当且仅当来访者-被试在得知治疗可能需要付出多大的努力，并且可以自由地选择接受治疗，那么治疗才会发挥作用。

（资料来源：Cooper， 1980.）

新近的研究复现了这些发现，并且还发现，仅仅是对自由选择的治疗的成功期望，就能够导致改善（Axsom， 1989）。然而请注意，并不是说这些发现意味着治疗的实际内容完全不重要。事实也并非如此。更确切地说，这些研究——涉及到对一些轻微的心理障碍进行短

期干预——强有力地表明，通过自我辩白的微妙影响技巧，能够使治疗的效果得到提升。

社会影响，美好生活和你的未来

当然，没有谁可以逃离影响的世界。我们所有人既控制他人也受他人控制。在本章中，我们讨论了运用心理学原理对人们施以影响从而使其受益的一些途径，我们希望你作为读者能够思考一下还可以如何积极地将这些途径应用到你自己生活的各个领域。然而，非常有意思而且重要的是，对于那些自己具有强烈控制感的人，这些有益的社会控制可能产生最为积极的效果。自我效能，有关影响如何发挥作用的知识，以及关于如何区分合理忠告与哗众取宠的心理学空话的智慧——这些品质能够把你塑造成为一个成功者和善于运用社会影响的人。本着这样的精神，我们希望这本书对丰富你自身的这些品质有所帮助。

那么，你现在应该已经准备好，出发去面对美丽新世界，结交新朋友，对正义事业施以影响；同时，抵制来自方方面面的有害压力，包括群体的从众压力，同龄人的依从压力和媒体的说服压力。本书所提供的新理论与实用信息，应该是增进你在社会影响领域内的自我效能的助推器。但是，请你调整一下你自己的“聪明的影响者”的新感觉；为此，你需要清醒地意识到，除你之外还有其他的人——以及代理者和公司——他们的生计和生存依赖于发展出能够对你们和我们施加新的、更加微妙的和更为有效的心理与行为控制的技巧。我们与你相伴的旅程即将结束，但是你与他们相伴的旅程才刚刚开始。我们希望，本书已经为你尽可能地成为独立自主的人做好了准备，已经为你在未来社会交往中装备了最好的武器——心理学知识的力量。让这种

力量一直与你同在；既然你拥有了这种力量，那么就运用它，正直且诚实地运用它。

小结

最后一章关注于将社会影响的原则应用到各种有意义的亲社会目标上。我们探讨了社会心理学如何被用于增进亲环境行为、健康的生活习惯和心理健康。

●推广亲环境行为的一个阻碍就是污染、浪费和许多破坏行为是不明显的。通常它们都是看不见或者遥远的，因此“被人们所忘却”。第二个阻碍就是低动机。亲环境的动机必然会与更强的经济动机和个人便利的动机相竞争。

●运用工具性学习来增强动机。礼券、折扣以及现金奖励在使人们减少能源消耗、胡乱丢弃废物以及汽车使用上确实发挥了作用。内在满意感所带来的奖励以及信息性的反馈成功地使人们节约了家庭能源。

●为了增强环境作为一个需要保护的对象的显著性，可使用提示与提醒。媒体信息同样可以生动地描述破坏环境的个人代价、推进具有环保意识的人们的积极形象、并且鼓励对亲环境行为的承诺。媒体、政府以及教育系统必须使他们的新努力与更加有效的环境说服相同步。环境意识的培养必须开始于童年，同时媒体必须使环境问题及其解决方法经常地“被人们看到”并因此被人们记住，而不仅限于“地球周”的时候。

●不健康的生活习惯是早死的主要原因。尽管有大量来自于媒体、医生办公室、工作坊与门诊的健康建议，但是糟糕的健康习惯仍

然持续。

●大众媒体的健康信息增加了对健康的知识和积极态度，但是通常不能改变与烟草、药物、酒精、压力、节食和锻炼有关的健康行为。人们无法改变健康行为，可能因为他们自己从其不健康习惯中得到了乐趣，或者被同龄人和广告商们的相反信息所动摇；也可能因为人们对他们的健康过度乐观并且对频繁的健康警告变得冷嘲热讽。为了克服这些因素，信息必须在个人水平上对健康危险进行讨论，使人们相信行为改变并不难，使人们准确地描述危险，并且通过强调所推荐行为能避免损失或把行为与积极情绪相联系从而确保人们改变对健康行为的知觉。

●如果恐惧诉求强调以下4点，那么恐惧诉求同样有效：（1）影响目标的当前行为会导致有害的健康威胁；（2）影响目标非常容易受到威胁的攻击；（3）行为改变将会消除那种威胁（反应效能）；（4）影响目标有能力进行改变（自我效能）。

●对医疗忠告的不依从非常普遍，甚至那些患有严重疾病的病人也是如此。其原因包括了病人对医生信任的缺乏、医生糟糕的沟通能力，以及导致防御性回避（否认疾病严重性）和过度警觉（对所有的“治疗方法”都不加批判地接受）的病人的高压力水平。为了克服病人的抵制，医生与护士必须愿意并且能够实施有效的恐惧诉求，获得病人的承诺，使病人意识到其合理性，以及通过积极的非言语信号实现对病人的关心。

●许多的心理健康问题涉及适应不良的习惯，而这些习惯多被用于应对压力、条件化情绪以及消极思维方式——一些可以通过通常的改变程序加以矫正的问题。

●有效的心理治疗需要说服性的沟通。治疗师必须促进系统化的加工，被知觉为是真诚的（“彼此关联的”和“相互体验的”），并且与来访者拥有相似的价值观。

●抑郁包含了一个恶性循环：消极思考导致活动性的降低，而这又会导致更多的消极思考，如此反复。为了打破这一循环，认知-行为治疗鼓励对消极结果进行情境归因，指导来访者做出成功的行为，并且鼓励对那些成功进行关于特质的自我归因。

●旨在改变归因的咨询对于婚姻与适应问题同样有效。治疗师可能会设法纠正“错误的”归因。但是，他们同样可能会助长一些微小的归因扭曲，例如适应良好者具有的过分乐观的控制感。

●从来访者那里获得承诺，允许他们对自己治疗的某些方面进行选择，以及使来访者对治疗付出一定的努力，这些通常会产生积极的治疗结果。这些过程引入了自我归因与自我辩白。

问题与练习

1.回到第5章，回顾一下态度转变为行为的必要条件。然后，考虑一下本章关于亲环境行为的讨论。将这两部分的信息整合起来以分析下述自相矛盾的事实：大多数人对一个清洁与健康的自然环境拥有积极态度，但是他们却以破坏环境的方式行动。

2.运用在本章中所叙述的有关社会影响与心理障碍的知识，为你所在大学设计一个宣传运动，以鼓励学生们：（1）变得更加具有环保意识并且从事更多的环保行为，或者（2）拥有一个更加健康的生活方式。请随便运用你所在学校中所有可用的媒体及人际情景。

3.讨论病人不依从他们医生的忠告和处方的3个原因。对于每个原因，尽量想出一个你自己或者你所认识的人的真实例子，并且针对这些例子，运用社会影响的解决方式以帮助你自己、朋友或者家人遵循医生的忠告和处方。假设你被当地一家医院聘为顾问，你将推荐采取什么样的措施以增加病人遵守医疗建议的比率呢？

4.慢性抑郁、严重的害羞以及其他不愉快的状态，通常反映了正常认知与情绪加工的极端情况。同样地，社会心理学的影响技巧——适用于一般人或说“正常”人——能够被用来治疗这些心理问题。假设你被聘为一名治疗师的顾问，需要略述社会影响的技巧和策略如何能够被整合进治疗过程。选择一种心理健康问题，概述你的治疗建议，就你向治疗师推荐的每个行动给出相关科学依据。

附录A 研究与实验方法

一般来说，对社会影响的社会心理学研究运用相关法（correlational method）或者实验法（experimental method），后一种方法运用得更为广泛一些。本附录在简述相关法后，将着重论述实验法。

现场研究中的相关法

在心理学中，所有的研究都包含了对行为的观察。一些研究，即所谓的现场研究，对自然而然存在的现象或者变量运作进行观察。换句话说，研究者力图对现象或事物的“本来面目”进行系统的、相对客观的和无偏差的观察。研究者不会妨碍它们的运作，或试图改变或控制任何变量。研究者的任务只是确定两个或者更多变量间是否存在相关[1]，以及有何种程度的相关。例如，一项现场研究的研究者揭示，位于佛蒙特州本宁顿学院的女大学生在大学4年时间内，其政治态度与社会态度逐渐变得更加的宽容（Newcomb， 1961）。另一项研究表明，对于小学生来说，如果他们的父母具有非权威人格并采用非惩罚性的抚养习惯，随着学校废除种族歧视，这些小学生的种族偏见也会降低。然而，当父母具有权威人格并采用惩罚性的抚养习惯，他们的孩子则没有出现种族偏见的降低（Stephan&Rosenfield， 1978）。

这种现场研究，以及其他使用调查法和民意测验所进行的研究，对于发现和分析行为关系，对于指出在这些关系中可能发挥了重要作用的变量，有十分重要的价值。因为观察是在日常生活中进行的，只有最小限度的干预，因此这种观察对日常生活中的应用价值可能高于

那些在有更多人为限制的实验室中进行的观察。然而，大多数的现场研究是相关性的。变量仅仅被观察，并没有受到控制或者改变。两个事件或者行为（A与B）可能有很强的关联性，或者相关；然而如果仅仅只是观察它们，那么我们无法确定究竟发生的是以下何种情况：是A导致了B，还是B导致了A；这种关系是否只是一种巧合；也许一个因素经由一个中间变量（未知的变量）的运作间接导致了另一个因素；还是第三个变量既导致了A又导致了B。

例如，关于婚姻关系的研究有时会报告，幸福的夫妻比不幸福的夫妻有更多的性生活。那么是性导致了幸福，还是幸福导致了性？两种因果关系都有可能，但是仅仅通过观察到的性与幸福婚姻的共变，我们无法确定因果关系。我们同样无法确定是否有第三个变量导致了这一关系。可能一些夫妻繁忙的工作导致他们大多数时间都处于分离状态，而这种分离状态既可作为不幸福的根源，又可成为性生活的一个明显障碍。

通过改变测量变量的时间，有时相关研究能够就因果关系提供较强的（但仍然不是确定的）理解。观察可能发现A在时间1所发生的改变与B在时间2所发生的改变有相关，而B在时间1所发生的改变与A在时间2所发生的改变几乎没有关系。这一模式暗示A对B有因果性的影响。当然，使用某些统计程序可能也能够获得关于因果关系的提示。

实验作为因果关系的信息源

为了获得真实的因果关系，你需要做实验。实际上，绝大多数社会心理学研究是实验研究。实验的关键就是控制。实验者对假定的原因变量进行控制，称其为自变量（independent variable）。他操纵自变量，将变量的一种水平、数量或者类型指派给一种处理条件下的

被试，将另一种水平、数量或者类型指派给另一条件下的被试，等等。同时，对于那些可能对被试产生影响但是却与需要验证的假设无关的其他变量，实验者则力图使其保持恒定。

实验者通过将被试随机分配到不同处理条件中，从而对变量进行进一步地控制。这其中包括使用一些随机方法（例如，掷硬币或者参考由计算机生成的随机数据表）来决定每个被试接受怎样的处理条件。因为处理条件的分配完全基于偶然性，所以接受不同水平自变量的被试在他们曝光于自变量前不太会存在着任何系统差异。随机分配通常保证了那些使人们存在差异的多种因素在不同处理条件之间是平均分布的。

在引入了假定的原因变量——自变量——之后，对被假定为结果的被试行为[被称为因变量（dependent variable）]进行观察。如果接受了不同水平自变量的被试在因变量上表现有所不同，那么根据实验控制的逻辑，自变量必然就是原因。其他所有的变量都是恒定的，而在测量因变量以前对自变量进行了操纵。

因此，你可以发现实验者不是等着行为自然地发生，而是创设出他认为能够诱发行为发生的条件。在这个意义上，实验者是创设出了一种人为的环境或说干涉了自然过程。而他们这样做是为了：（1）在已知条件下使事件发生，而这一已知条件随后能够被单独地重复；（2）在实验者对准确观察做好准备时，使因变量产生；（3）有可能确定自变量对因变量产生影响的趋势和大小；（4）消除了因变量与自变量间的关系源于两者直接因果联系之外的其他因素的可能性（例如，Y既导致了A又导致了B）。

实验始于3个基本决策。在可被许多被试觉察到而且可以从不同维度进行各种水平的反应的大量刺激中，实验者选出一个特定的刺激，有机体（即被试），以及反应模式。可将实验看作由三个互相有重叠

的圆环构成，它们分别代表：（1）刺激（自变量）；（2）被试；（3）反应（因变量）。这三者与正在研究的总体问题有关。通常，研究者研究的只是它们交集中很小的一块或一点。例如，在关于说服信息的理解对态度改变的影响的研究中，自变量可能就是伴随录音信息的4种大小的静态噪音，从不会造成干扰的微量噪音到会造成大量信息难以被理解的巨大噪音。被试是在一所指定的大学选修心理学导论的60名大学生。而因变量则是在10点量表上对信息结论的赞同度的评分。

根据理论意义上的区别，把所有刺激分别划分进了不同的范畴中。例如，20世纪50年代和60年代在耶鲁大学沟通研究项目所进行的说服研究中（见第4章），根据沟通是双向还是单向，是否会唤起恐惧，明确还是含蓄地陈述其结论等等，对所有的沟通进行了分类。当按照这样的方式对刺激进行分类时，实验者有意识地决定忽略刺激的某些方面，而强调刺激的另一些方面。例如，信息中语句的长度乃至信息的主题可能会是无关的。这意味着实验者从有明确结论的、单向的、能够唤起恐惧的这一大类沟通中选择刺激。他所选择的特定沟通可能或多或少地频繁使用到了长度为25个单词的语句，并且可能是关于枪支控制而不是关于生育控制的。研究者期望，在所有这些不相关的特征上能够获得相同的结果（即，内容、长度、句法等等不会改变所考察的基本关系）。

实验者对被试类型和反应类型的选择存在共同点。以大学生（或者可能是工人）为研究对象以期发现“一般人”情况的研究者，通常假设不同群体间的许多差异不会影响研究中所建立起来的基本因果关系。例如，许多关于从众的研究（见第2章）以大学生为研究对象。当研究者感兴趣于拥有一致意见的多数派的人数（例如，一个，两个或者三个人）是如何影响被试对多数派意见的依从频率，那么，平均而言，大学生相对其他成年人是“独立思考者”的程度可能与问题无

关。无论某个特定被试团体的总体从众水平如何，多数派人数与从众之间的关系应该是不变的。与此相似，无论是以按压按钮还是以点头赞同来表示从众的反应，也应该与问题无关。

当然，如果有理由相信，对于不同教育水平、社会地位、年龄、性别或其他特质的人而言，基本关系会有所不同，那么应该进行额外的研究以对不同类别的人进行比较。

如果实验者能够从广泛的变量和被试中选择大量的特定案例，那么关于选择哪些案例的决策常常基于便利性、易得性和测量准确性以及可控制的程度。因此，自然就产生了两个问题：（1）所选案例确实能够以这样的方式被测量吗，即无论谁来进行测量或何时进行测量都能得到相同的结果吗？（2）所选择的案例是否准确地反映了研究者感兴趣的过程变量或者概念变量？第一个问题关注于信度（reli□ability），而第二个则关注于效度（validity）。

信度可等同于一致性或稳定性。在其他所有条件都相等的情况下，所选择的反应测量是否能在重复中得到相同的结果呢？而在十分相似的测量条件下是否会得到相同的结果呢？

效度是一个更难论证的复杂问题，它有许多涵义，我们在此只涉及其中2个。概念效度（conceptual validity）指实验者进行的处理、观察和测量是适当的，具体地代表了实验者真正想要了解的一般抽象类别。态度研究者感兴趣的是态度，而不是10点量表上的评分。在理论上，研究者希望得到的是一系列特定操作，这些特定操作能够将抽象概念锚定于真实世界中的事件，但同时这些操作应该是尽可能纯粹地作为抽象概念的例证。

测量的效度同样可由另一种方式来思考，我们称之为内容效度（content validi□ty）。因变量分数上的任何变异都有两个成分：

真实变异和误差变异。随着测量分数更加接近（假定的）真实分数，测量也就变得更加有效。因为测量分数的变异不止受到了所研究的相关反应中的变异的影响，还同样受到无关误差源的影响，因此测量丧失了它作为潜在真实反映系统的有效代表的地位。系统误差使测量得分在特定方向上存在偏差，而随机误差则导致测量得分在任何方向上偏离真实值。

例如，当实验者无意识地把其所期望的反应通过一些线索传递给被试时，或者当实验者知道某个被试接受了某个特殊处理（例如药物）因而影响到他对被试的行为进行客观评价时，可能就会出现系统误差。而随机误差则源于环境的干扰或者方法上的不足。一个瞬时事件可能会改变对任何在特定条件中所操纵刺激（例如，当在一个条件化程序中出现了一个意外的噪音）的反应。相似地，当实验者以不同方式把刺激呈现给相同处理条件下的每个被试，那么测量分数可能会以无规律和未知方式增加或减小。通过使用控制程序、客观的评分方法、随机化和控制组能够减小系统误差。随机误差的消除主要依赖于标准化的方法学，以及利用那些不会使被试反应随机变化的环境。

根据现在重新界定的研究目的，我们可能会认为实验就是一整套客观的程序，目的是为了从背景噪音中分离出信号。真实分数，或信号，可能会从概念上得到净化以与其他相似的信号相区别。处理程序旨在放大信号，而测量程序应该能够探测到哪怕十分微弱的信号。要做到这两点，必须对竞争性的信号和背景噪音进行适当的控制，可以通过两种方法来进行控制：使二者最小化，以及就二者对主要信号的观测值的贡献进行准确评价。

但是，对实验结果的概化又是怎样的呢？几乎没有科学家会满足于把研究结论局限于特定的刺激与操作以及特定样本所做出的特殊反应。我们希望研究结论能够处在一个更高的抽象水平上。我们知道，

当研究基本的心理过程时，研究者可能会假设他们的结果能够放在更大总体的“大背景”中。但是，在实验研究中有许多因素与确保这一假设的合理性有关。我们将在下面这一节中对这些因素进行探讨。

实验的概化：统计推论

对一项研究的结果进行推论时常会存在风险，即使研究设计精巧并且被认真地实施。然而，通过客观的统计方法对由一套特殊观测得出的特定结论发生错误的可能性进行评价，可以估算出这种风险的范围。假设我们希望评价人们是否通过小组讨论改变了他们对毒品使用的态度。我们可能分别在讨论前和讨论后对参与者的观点进行测量。首先，通过某些描述统计以方便有效的方式对被试样本的观点评定进行总结。通过计算平均数、中位数或者众数可以回答“讨论前后典型得分或者平均得分是多少”这一问题。而通过反应的变异性（全距、或标准偏差）能够回答“单个被试相对这一代表值发生了多大偏离”。

然而，为了确定小组讨论是否朝所提倡的方向改变了态度，有必要将所获得的描述统计结果与在没有小组讨论、仅仅对观点评定的重复测量情况下发生的改变进行对比。把测量分数的分布与不同类型的理论分布进行对比，使我们可以估计出数据不是源于偶然性而是源于一个统计上可信赖关系的可能性（推论统计）。对处理变量的不同行为（在最初可比较的被试组之间）可能是一个更加“真实的”差异，这一差异可能源于3种因素的直接作用：观察的数量，差异的大小以及反应的变异性。随着观察次数（N）的增加，随着不同组之间表现（通过某种描述统计来测量）的差异增加，以及随着每个单组内的变异减少，所获得的差异倾向于更为显著。

在心理学中，显著性（significance）的概念被定义为确定一个特定结果是源于处理的效果而不是观察中的随机波动（误差变异）的最小标准。置信度水平（probability level），任意设定为p< .05（p小于0.05，或者5%），就是这个最小标准。这意味着所发现的差异在100次中可能仅仅只有5次是因为偶然性造成的。因此，我们可以推断，在100次实验中有95次，差异不能归结于偶然性，而这次的结果是属于95次的范畴。在某些条件下，研究者可能需要一个更加严格的拒绝概率，例如p< .01或者甚至p< 0.001（即，实验者因把所获得差异作为一个真实差异而得出错误结论的可能性，只有千分之一）。

虽然通过使用概率的语言而非绝对的语言对结论进行表述，降低了结果推论的风险，但是对观察到的行为样本按照两种方向中的任一种进行推论时都有可能包含了相当的风险。人们可能将推论上升至一个更加抽象、概念水平的解释上，也可能下降至一个更加具体、特殊的案例上。在前一种情形下，外推中可能产生误差，因为特殊的结果无法揭示假定的一般关系或者理论过程。在后一种情形中，一般关系能够预测某个特定个体的行为这一假设本身可能有问题。

在上述两种情形的每一种中，都可能存在着两种类型的错误。如果所获得差异的显著性是p< 0.05，那么实验者在得出结论认为他发现了一个真实的效应时，每100次中会有5次犯错。这是因为单凭偶然性本身就能够造成那样大小的差异，而一个特殊实验可能刚好代表了5次偶然性中的一次。于是我们有了I 型（或称为α ）错误：当关系实际并不存在时推断关系存在。让我们以一个不同的视角看看概率和决策过程，假设因差异显著性处于0.06的概率水平（超出了科学可接受的惯有限度）而拒绝了差异显著的结论。那么当关系存在时，相反地调查者在100次中会有94次下结论认为关系不存在。这就是II 型（或称β ）错误。

心理学家如何决定是更加冒险（I 型错误）还是更加保守（II 型错误）呢？无疑，他的策略应该经由以下几点来决定：每种类型结论的行为意义，每种错误类型的相对代价或风险，以及每种错误类型对创造性思维的激励或抑制作用。例如，在通过向上推论形成关于物理现实或心理现实的概念化、理论化的陈述时，II 型错误（它可能会导致过早地封闭了调查研究的领域）对进展造成的损害可能会高于I 型错误（该错误应该会比较容易地在他人的独立重复研究中发现）。然而，如果没有什么重复性的研究，那么I型错误可能会一直存在，从而导致了在测量无根据的原有假设的相关衍生物上白费劲。

从实验室推广至真实世界

实验主义者所面临的困境就是获得控制的同时又丧失了效力。心理变量的全距以及强度无法在实验室背景中获得。这是因为在一个实验中，自变量呈现的时间相当的短。同时，被试的任务常常与他其他的生活经验只有有限的关联，并且在他未来的活动中也只有非常小的应用。此外，实验操纵的性质和强度常常受到法律、伦理与道德考虑的限制。虽然变量的效力在一个无控制的自然环境中常常能够得到最好证明，但是在这一水平上对现象进行研究可能存在以下风险：丧失对其中相应过程的理解，缺乏对因果关系的详述以及无法将复杂的因素网络分解为相应的成分变量。另一方面，由控制精巧的实验所获得的收益可能会被实验的琐碎内容相抵消。通过提纯、标准化、控制以及选择特定的刺激、反应维度，实验者可能对他意欲研究的现象或者问题创设了一个有所差距、打了折扣的版本。此种条件下得出的研究结果可能几乎没有任何的实际意义。

通过研究策略的结合使用以及在同一主题上进行多种不同实验，可以在任何特定的研究中克服这些局限性。例如，假设实验者担心在

一个诱发依从的认知不协调实验中，使用金钱奖励来改变的“合理化”可能与通过向被试提供关于依从的社会原因而改变的“合理化”有所不同。那么他可以通过在实验中引入对“合理化”的概念验证或者运用许多不同的实验来系统化地复现被研究的概念变量，从而对上述可能性进行评估。

实验真实与生活真实。为了填补实验室与现实之间的这条鸿沟，实验研究者们通常力图使他们的实验真实。最为重要的一类真实就是实验真实（experimental real□ism），实验真实在本质上是指“使实验生活化”（Aronson&Carlsmith， 1968；Aronson et al.，1990）。实验务必要使其研究程序对被试有吸引力，使被试能够投入到实验中，同时要使自变量能够引起被试的注意并且维持注意。被试应被自己在实验室中的经历所吸引，对所发生的事件（自然地）做出反应而不是感到讨厌，考虑（或许担忧）把他们自己视作被仔细审查的对象，或者试图分辨出实验者的理论是什么。如果一个实验不具有实验的真实性，那么就有一种风险，即所观察到的因果关系可能仅局限于当人们知道自己处于一个实验中时。由此，我们通常几乎不可能了解任何的一般心理过程。

在一些情形中，实验者同样会追求生活真实（mundane realism），生活真实是指以变量在日常生活中存在的方式对变量进行处理和测量（Aronson&Carlsmith，1968）。对提问方式如何影响到目击者对犯罪事件的记忆特别感兴趣的研究者（见第8章），会让被试观看一起现场表演的犯罪活动，然后让他们在不同类型的提问条件下报告自己的记忆。相对于让被试观看一系列的幻灯片然后对他们进行提问，这种方式可能更加具有生活真实性。当寻求把实验结果推广至日常生活中的某个特定背景或是心理过程，而不是推广至一个更为广泛的背景或是过程时，生活真实性就尤其重要。

实验效度。我们已经知道，因变量必须有效。从总体上说，效度的概念同样适用于实验，并且这个概念极好地总结了我们在讨论实验时所关注的主要问题。我们从实验中得出的结论无效——并因此而无法推广——的方式可能有两种。我们可能错误地下结论，认为在所使用的特定处理与特定测量之间存在因果关系，而实际上观察到的关系是源于某个其他的因素，一个人为的结果，或者混淆变量（con□founding variable）。在这样的情形下，我们可能会就实验的内在效度（internal va□lidity）得出一个错误结论。此外，还可能是错误得出结论，认为一个特定的因果关系（同样）适用于未在研究中进行评估的概念变量的所有其他实例；即，这一因果关系被推广至其他的人、背景、测量和在概念上等价的处理。在第二种情形下，实验的外部效度（external validity）是关键。为了避免得出这两类无效结论，一种方法就是觉察到导致实验研究中效度缺失的更为普遍的根源，然后考察实验设计的不同方面从而克服每种缺陷。

让我们首先考虑一下内部效度缺失的一些可能根源[2]。

1.内在的人为问题（internal artifact）：实验者不愿发生的一个未受控制事件可能导致了实验者所观察到的结果。如果发生了这样的情况，那么特定自变量引发特定效果的这一结论可能就是不正确的。

2.被试的改变（subject change）：刺激事件（自变量）可能发生于被试内部，而不是发生在他的外部。例如，被试可能对个人问题感到厌恶或者担忧。

3.测验的敏感性（testing sensitization）：被试对第2个测验（后测）的反应，可能会受到初始测验（前测）的影响。

4.被试选择的偏差（subject selection biases）：如果不同实验组的被试不是随机分配的话，那么实验组间的差异总有可能并非是由自变量的差异引发，而是由不同组之间先前就存在的差异所引发。

5.耗损（attrition）：如果在将被试随机分配到不同实验条件中以后，一个无法控制的因素导致在最后结果分析中剔除了一些被试，那么就无法得出关于自变量对因变量的影响的有效结论。一种无法控制的因素可能就是被试选择不再继续进行实验。另一种因素则可能源于实验本身的一些特征。

在理解外部效度——或推广至其他人、背景等等——的来源之前，我们必须对交互作用（interaction）的概念加以讨论。假设我们关注于替代性强化大小对模仿的影响（见第2章），那么为了研究这一问题，我们可以向一些年幼儿童呈现一部关于成年男子殴打充气塑料娃娃的影片。影片中作为榜样的男子在殴打塑料娃娃后，得到了0个、1个、2个、4个或者10个棒棒糖。随后给儿童与充气塑料娃娃玩耍的机会，而研究者则记录了儿童做出与榜样相同的“攻击性”行为的频率。假设模仿反应的平均数量随着榜样接受到的奖励大小的增加而增加。那么，研究者可以下结论，替代性强化数量的增加导致了人们更多的模仿。

请注意以上结论并没有受到限定。这暗示着替代性奖励的数量与模仿数量间的这种关系适用于所有类型的榜样、被试、奖励、反应、背景以及用来呈现榜样行为的媒体。这一结论并没有说，这一关系只适用于来自于一个特定学校的特定年龄群体的儿童，他们观看了在电影中一个特别的男性榜样对一个充气塑料娃娃施以某些特定行为后，得到了棒棒糖。如果一名女性榜样殴打充气塑料娃娃，那会是不同的关系吗？让我们假设，随着对女性榜样奖赏的增加，模仿数量却有所减少。如果自变量（替代性强化的数量）与因变量（模仿的数量）之

间的关系因其他某个变量（在这个例子中，榜样的性别）的作用而发生了改变，那么可以认为两个变量发生了交互作用从而共同决定了结果。

交互作用可以有许多类型。模仿的总量在两种榜样中可能都有增加，但是以不同的速率。或者，这种关系也可能会有逆转（一个增加，另一个减少）。这种关系甚至有可能只在一种条件中存在，在另一种条件中却没有出现（替代性强化的数量完全没有效果）。简言之，交互作用的出现，限定了研究者感兴趣的结果或关系能够在跨情境、跨背景、跨被试等方面进行推广的范围。在对社会影响和态度改变的研究中，很少发现有不受与其他变量的交互作用所限制的变量。研究者事实上常常专门设计某种研究以期发现交互作用，因为交互作用向我们提供了关于某种因果关系什么时候存在而什么时候不会存在这一至关重要的信息。

现在我们可以来考察一下可能限制了外部效度的一些更加普遍的因素。

1.测量的反应效应（Reactive effects of measurement）：当对被试进行一个测验，假定是自陈式态度量表，那么进行测量本身可能就会对被试如何做出行为产生影响。在态度测量的研究中，测验可能变成诱发态度的刺激条件；被试以前可能并没有这一态度，或者在意识到测验或实验的意图以后改变了他的真实反应。因此，任何结论都只限于了进行过测验的被试。

2.选择偏差与实验变量的交互作用（interaction of selection bias and experimen□tal variable）：实验变量的效果可能只有在某类被试身上才会显现。例如，如果研究只选择了具有极端态度的被试，那么通常会对那些更加温和被试的态度产生影响的变量，可能就不会对这些极端的被试产生影响。

3.实验的反应效应（Reactive effects of experiment）：实验背景中与实验背景外之间的一些特殊差异，可能对决定实验结果是否具有应用价值至关重要。例如，在实验中被试可能总是非常积极地参与到沟通中，而这一情况在自然情景中可能不会发生。

4.多重处理效应（multiple treatment effects）：有时，每个被试可能在呈现和不呈现实验变量的情况下均接受测量。因此可能会产生顺序效应；即，第一个处理会影响到被试对第二个处理的行为反应方式。因此，结果可能仅适用于那些接受了不止一种处理的被试，并且可能仅适用一种处理的顺序。

实验设计

既然我们已经知道内部效度缺失和外部效度缺失的一些更为普遍的根源，那么让我们来看看如何能够通过不同的实验设计来消除这些误差来源。

表A.1以总结的形式呈现了5个十分复杂的实验设计。表格中的符号〇代表观察或测量，而符号M则代表对在那种条件中所呈现自变量的一个实验处理。在每个这样的实验中，至少有两组被试。一些被试接受处理；另一些被试则不接受处理，这是随机决定的。通过每一被试组前面的符号R来表示被试被随机地分配到不同条件中。例如，表A.1中呈现的最简单的设计是一个双组设计，在此，被试被随机分配到两个组中的任一个。只有组1中的被试接受处理，随后对两组都进行观察。

组1	R	M	〇
组2	R		〇

同样，在表中列出了先前已描述过的导致外部效度缺乏的各种根源。对于每种设计，如果在与效度缺乏的特定根源相对应的那一栏中标注了“是”，就意味着这类实验设计无法消除那个特定类型的误差。“否”则表示不存在这个问题。（效度缺乏的内部根源没有在表中呈现。只要研究者恰当地设计和监控实验程序，那么对于这些设计来说导致效度缺乏的那些内部根源都不会成问题。）

使效度缺乏的根源最小化的“最好”设计就是不同样本前后测设计。这里，实验者随机将被试分配至许多条件中。在处理以前，实验者首先对其中一半被试的反应进行测量。而完成了实验处理后对剩余的另一半进行测量。然而，那些稍后得到测量的被试同样被分为两半，其中一半接受处理而另一半则不接受。此外，请读者注意，这一设计的一个显著特征。它可能证明自变量的概念地位并不受限于单独的一套特殊处理上。通过使用两套不同的处理（M1与M2），这两套不同的处理均源自于概念上相同的自变量，可以得出从具体的观察到抽象变量上的一般化结论。

从上述描述中你可以发现，无论在任何设计中，随机化都是非常重要的。当然，同样重要的是，对被试的观察不能干扰由实验处理引发的行为结果。

表A.1　使效度缺乏最小化的一些实验设计

实验设计	效度缺乏的外部根源 测量的反应效应 1	选择偏差与实验变量的交互作用 2	实验的反应效应 3	多重处理效应 4
1. 前后测设计 组 1 R ○ ○ 2 R ○ M ○	有	可能	可能	无
2. 所罗门四组设计 1 R ○ M ○ 2 R ○ ○ 3 R M ○ 4 R ○	无	可能	可能	无
3. 后测设计 组 1 R M ○ 2 R ○	无	可能	可能	无
4. 有控制组的时间序列设计 组：时间→ 1 R ○○○○○○○ 2 R ○○○M○○○	有	无	可能	无
5. 不同样本前后测设计 组 1 R ○ 2 R M_1 ○ R* 3 R ○ 4 R ○ 5 R ○ 6 R M_2 ○ R* 7 R ○ 8 R ○	无	无	无	无

□此处的随机化既包括将被试随机分配至不同被试组，又包括随机决定对照组是否接受处理。

[1]当一组数据的变异与相应的另一组的数据的变异（例如，来自同一个体的两次测验分数）有关联时，可运用数学上的相关系数r来表述结论。相关系数值的取值范围为-1到＋1。当r=0时，两组数据相互之间没有关联。r大于0表示两组数据中的变异有一个共同的方向：A增加那么B也增加。r小于0则意味着A与B有着相反方向。随着r越接近于＋1.0或者-1.0，那么就越有可能通过一个已知事件来预测另一个，即根据关于一组观测中变异的知识来解释另一组观察的变异。

[2]本附录的以下部分大多源自Campbell与Stanley（1963）的著作。

附录B 态度及其成分的测量

在实验研究与现场研究中，研究者测量人们的反应。在本文中，我们将考察许多研究，就因变量如何被测量进行简短描述。同时，我们将对一些基本测量技术进行详细的描述。尽管某一特定的研究常常需要对一些特殊的测量进行调整，但这些基本测量技术常常是特殊测量的基础。我们将主要关注态度的测量，这是本文的核心概念。同样，我们将会简略地提及如何对态度系统的其他成分进行测量。

如果你停下来思考一下，那么你将发现态度的测量并非一项容易的任务。如何能够测量一个人头脑中的看法？如你可能猜测到的那样，这个问题的惟一解决方法就是使这个人将内部态度外显出来，然后你就能够对它进行评定了。换言之，你必须使这个人将其内在态度转换为外在行为。而这一外在行为可能涉及到完成一个纸笔测验或问卷。

态度量表

人们已经开发出了许多不同的纸笔测验来测量态度。在这些测验中，有4种类型的测验经过不断修订，已经较为成熟。这些主要的技术是瑟斯顿的等距量表法（Thurstone’s method of equal□appearing interval），利克特的累积评定法（Likert’s method of summated ratings），格特曼的量表图分析法（Guttman’s scalogram）以及奥斯古德的语义区分技术（Osgood’s semantic differential）。下面我们将简要地回顾一下这些方法，希望能够使你更加清晰地理解社会心理学家如何获得数据，如何从这些数据中得出精彩的推论。

所要讨论的每种技术，对所用测验项目的性质和对所提供的个体态度的信息都有着不同的假设。然而，所有这些方法的某些基本假设是共通的。首先，它们假设可以通过量化技术来测量主观的态度，因此每个人的观点可以通过计分来表述。其次，它们假设一条测验项目的含义对于所有被试都是相同的，因此对所有被试的同样反应，计分相同。这些假设可能并不总是正确的，但是不包括这些假设的测量技术至今还没有开发出来。

瑟斯顿的等距量表法。1929年，瑟斯顿在他关于宗教态度的研究中发展出了第一个态度测量的主要技术。他编制的量表把精确的测量引入到了一个以前从未曾用量表研究过的领域。瑟斯顿假设，人们能够获得关于某个特定问题的观点陈述，能够就此问题在明确的喜欢—不喜欢这一维度上对观点陈述进行排序。进而，我们能够在一个连续体上对相邻的两个陈述以相等的间距进行排序。由于后一个假设，我们能够对不同的人之间彼此态度的差异程度进行判断。瑟斯顿还假设，不同陈述间是彼此不关联的，每个陈述是独立于其他陈述而存在的。也就是说，对一个陈述的接受并不必然意味着对其他任何一个陈述的接受。

瑟斯顿量表由关于某一特定问题的20个独立观点陈述所组成。每个陈述均会获得一个量化的量表值，这个量表值取决于在一个连续体上对该陈述判断的平均数。在测量人们对一个特定问题的态度时，要求人们仔细地选择那些他们赞同的陈述。每一个人的得分是他所选择了的那些项目的平均量表值。以下是这类量表的一个简缩版例子。

特质：对废除种族居住隔离的态度		
量表值		陈　述
最不赞同	1.5	A. 人们可以拒绝向他不喜欢的人出租房子。
	3.0	B. 在住房方面取消种族隔离的联邦法律，应该只适用于公有住房，而不应用于私有房产。
	4.5	C. 地方政府应该公开地敦促人们参与到公平住房的实施中。
	6.0	D. 只有当住房方面存在着歧视的极端情况下，才应该采取法律干预。
完全赞同	7.5	E. 人们必须把房屋出租给符合条件的第一个申请者，无论种族、肤色或者宗教。

瑟斯顿量表的一个显而易见的特征是，陈述间的间隔是近乎等距的。量表的这一特性是通过量表的编制方法来达到的。第一步是收集关于某个特定问题的大量观点陈述。任何含糊不清、不明确、有歧义的陈述，或者持相反态度的人可能会同时赞同的陈述，立刻被放弃。然后，由一组鉴定者根据这些陈述所表达的对问题的赞同或者不赞同程度，但不考虑鉴定者自己的态度，将剩余的陈述划分为11个类别。这些类别因此构成了一个量表，量表涉及关于特定问题的观点，从非常赞同，中性，再到极端不赞同。通过将所有鉴定者的评分进行列表，从而有可能计算出每个陈述的量表值（陈述的平均量表值），以及鉴定者对它的位置表示赞同的程度（评定的分布）。最终量表所选择的那些陈述具有很高的鉴定者一致性，并且沿着连续体分布在彼此相对等距的位置上。因此，一个人对某个特定问题的态度，可以从他对这套最终量表项目的反应中获得。

利克特的累积评定法。瑟斯顿量表在应用上的缺陷之一是，它的编制非常费力和耗时。为了解决这一问题，利克特发展出了一种不同的技术，运用这一技术能够相对容易地形成一个同等可信的态度量表。利克特量表由关于某一问题的一系列观点陈述组成。然而，与瑟斯顿量表相反的是，利克特量表通过要求一个人指出对每个项目赞同

或不赞同的程度从而对他的态度进行测量。让这个人在5点反应量表（非常同意、同意、不确定、不同意、非常不同意）上，对每个项目进行评定，从而测量了他的态度。一个人的态度分数就是他每个项目评分的总和。以下是一个单一量表项目的例子。

A.“判处一级谋杀的罪犯死刑是一件好事”

评定值	
1	(a) 非常同意
2	(b) 同意
3	(c) 不确定
4	(d) 不同意
5	(e) 非常不同意

利克特假设，量表中的每个陈述在同一态度维度上是一个线性函数。这一假设是对个人单个项目得分累加（或者说得更正式一些，对所有评定求和）从而得到最终分数的基础。这一假设的更进一步意义是，量表中的项目必须与一个共同的属性有高相关，因此各个项目相互间有了高相关；这一点与瑟斯顿量表相反，在瑟斯顿量表中，各个项目是独特的和独立的。需要指出，利克特从未假设过量表值是等距的。例如，“同意”与“非常同意”之间的差异很有可能远远大于了“同意”与“不确定”之间的差异。这就意味着利克特量表能够提供关于人们在一个连续体上态度排序的信息，但是它无法准确地指出不同态度之间可能多么接近或者相差得多远。

利克特量表的编制方法与瑟斯顿最初收集和编辑大量观点陈述的过程相似。然后，由一个被试样本根据他们自己对这些陈述的意见在5点反应量表上对剩余的陈述进行评定。这一点与瑟斯顿的技术相反；在瑟斯顿的技术中，由受过专门训练的鉴定者来做出评定，鉴定者做出评定的依据是陈述在连续体上所处位置这种相对客观的标准，而非个人的观点。利克特量表由那些最大限度区分出总分最高与总分最低的被试样本的项目所组成。

格特曼的量表图分析法。第三种量表编制技术基于这样一种假设：可以通过在“接受的困难性”这一连续体上排序的一套陈述，对一个单独的和单维的特质进行测量。也就是说，陈述是从能被绝大多数人轻易接受到几乎不被人所认可。此类量表的项目是可累加的，因为对一个项目的接受意味着个体接受那些更小量级的（那些更容易被接收的）所有陈述。在一定程度上这一假设是正确的，如果知道了个体所能接受的最困难的陈述，那么就可以预知他对其他陈述的态度了。这类量表的一个示例如下：

特质：对废除种族居住隔离的态度	
可接受性	陈　述
非常容易接受	A. 一般而言，人们应该能够居住在他们想要居住的任何地方。
	B. 房地产经纪人不应该歧视少数民族群体。
	C. 全体居民应该积极地支持废除种族居住隔离这一观念。
	D. 应该有一个地方审查委员会，来审查在住房方面的种族歧视的极端案例。
极其难以接受	E. 应该有联邦法律来强制废除种族居住隔离。

为了获得一个表述单一维度的量表，格特曼向被试样本呈现一套初始项目，并且记录他们在何种程度上按照特定回答模式对项目作答。这些特定回答模式，被称作标量类型（scale types），遵循一个特定的阶梯形顺序。被试可能不会接受任何一个项目（得分为0），可

能只会接受项目A（得分为1），也可能会接受项目A和B（得分为2），甚至还可能会受项目A、B和C（得分为3）等等。如果被试做出了非标量反应模式（nonscale response pattern）（例如，只接受项目C而不接受其他更小量级的项目），那么就认为他犯了一个或者更多的反应错误。通过分析所犯反应错误的数量，格特曼能够确定这套初始项目在何种程度上反映了单一属性（即它们的可测量性达到了何种程度）。通过删除糟糕的项目和对被试样本重测，直至形成一套可测量性较好的项目，这样就获得了最终量表。

于是，通过使个体选择出量表上所有他可接受的陈述，就可以测量出个体的态度。各种格特曼量表被用在了关于态度卷入的研究中，以决定人们接受与拒绝的范围（见第6章）。最后的得分是在相应标量类型上的分数，或者最接近于其反应的标量类型上的分数（如果个体做出了非标量反应模式）。后一种计分程序表明，我们几乎不可能开发出一个完美的单维量表。这可能是因为人们的实际反应不是基于那个假定的单一维度，而是基于一个不同的维度或多个维度。

奥斯古德的语义区分技术。上述三种方法都是通过使人们指出自己对各种观点陈述的赞同程度来对态度进行测量。与这一途径相反，奥斯古德通过关注人们对一个单词或者概念所赋予的意义来研究态度。这一技术所暗含的一个基本假设是，存在着一个维度数量未知的语义空间，任何词语或概念的意义都可以表述为这个语义空间的一个特殊点。奥斯古德的方法是，让人们在一套语义量表上对一个特定概念进行判断。这些量表由以中性为中点并包含了七个可辨别等级的成对反义词所构成。例如，通过让某个特定的人在一套语义量表上对“核能”进行评定，可以获得“核能”这一概念对这个人的意义。

好	___	___	___	___	___	___	___	___	坏
强	___	___	___	___	___	___	___	___	弱
快	___	___	___	___	___	___	___	___	慢
主动的	___	___	___	___	___	___	___	___	被动的

对由这种方法收集到的评定进行分析，可以揭示人们在刻画他们自己经验时用到的特殊维度、视作意义相同或不同的概念类型，以及对特殊概念所赋予的意义强度。奥斯古德自己的研究表明，人们在判断概念时主要会用到3个独立维度（Osgood et al.， 1957）。他将这些维度称为评价因素（例如好—坏）、潜力因素（例如强—弱）以及活动因素（例如主动—被动）。尽管这一方法能够提供许多关于概念的信息，但是一个人所赋予概念的意义如何与其态度发生关联，却完全不清楚。

实验中的单一项目量表与少量项目的量表。在大多数关于态度或态度改变的研究中，特别是实验室研究中，态度测量只由单一或少数几个项目组成。通常，测量使用利克特量表形式，而不是系统化地编制多项目的问卷。例如，在一项说服研究中，在说服信息呈现后紧接着出现的第一个项目，复述了信息的结论，并要求被试在利克特量表上就他对信息的赞同程度进行评定；评定可能会是5点、10点、甚至30点或更多点的量表，并且会在其中一些分数处附加描述性的标记。例如：

大学应该向学生征收每学期50美元的停车费：

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
非常			有点			不确定					有些			非常
不同意			不同意								同意			同意

也可以运用修正过的语义区分技术。通常所选择的语义量表强调好—坏这一维度，这一维度最符合把态度作为总体性评价的这一定义。例如，在聆听了倡导征收学生停车费的信息后，被试可能会被要求“在以下四个维度上对向学生收取停车费这一想法进行评定”。维度可能是好的—坏的，明智的—愚蠢的，赞同的—不赞同的，以及有益的—有害的。在一些情况中，可能会对每个学生的4个评定进行累加，而最后的总分则被视作这一被试的态度得分。

除了这些常用的方法外，也会使用一些特殊的自评量表。例如，可能要求被试针对一个态度客体在“喜欢—不喜欢”这一尺度上做出自我评价。

对自我的态度测量。实际上，不同研究在态度测量的方式上相互间有很多差异。这种一致性的缺乏引发了解释性和可比性的问题。事实上，不仅仅是量表或被试反应任务的不同。即使使用非常相似的测量系统，实验可能也会运用不同的技术来将这些相同的反应转换为定量导出的自变量。当两项研究要求被试在支持—反对和喜欢—厌恶的尺度上标注一个点从而给出他的观点时，我们就可以看到后一个问题。态度的改变可根据以下任何一种测量来加以描述：（1）显示了任何积极改变的被试百分比；（2）显示了“巨大”、“中等的”、“微弱的”或者“没有”改变的被试百分比（任意定义的类别）；（3）净百分比的变化（积极变化减去消极变化）；（4）上述三种测量的任意结合；（5）改变了的绝对平均尺度距离；以及（6）实际发生的改变与可能发生的改变的比值。

态度测量的多样性有其积极的一面。首先，如果即使采用了不同的测量技术也出现了相似的结果，那么我们能够更加自信地认为，这些结果是有效的和可推广的——所研究的自变量确实以观测到的方式对态度产生影响（Campbell&Fiske，1959）。如果只以完全相同的方

式对因变量进行测量，那么有可能是测量程序自身导致了所观察到的结果。其次，精心挑选和开发的态度测量（即使是由少数项目构成的量表）相互间在得分上通常具有高相关，这暗示着它们所测量的是态度的相似方面。第三，我们注意到，不同研究者和不同研究可能不会恰好全都关注于同一态度构想。例如，一些理论阐述或应用研究问题可能主要关注于作为信念和认知总体的态度，而其他理论阐述或应用研究问题可能主要关注态度的情感成分。在前一种情形中，瑟斯顿量表可能最为合适；而在后一种情形中，在喜欢—厌恶和好—坏尺度上的评定可能正合我们所需。两者关注的内容都与态度有关，但是无论在概念上还是在操作上，测量都不相同——它们本不该相同。

对态度系统其他成分的测量

在本书的各个章节中，我们看到了对由个体态度导出的实际行为进行测量的各种案例。例如，在一些说服研究中，实验者能够向被试提供机会，使其按照说服信息所灌输的新态度来行动：签署请愿书、献血、购买产品或者做出信息所推荐的其他一些反应。在依从与认知不协调的研究中，研究者观察了诸如购买彩票、对另一个被试撒谎以及公开拒绝团体决策等行为。当的确无法对行为进行观察时，研究者可能会测量通常与未来行为有关系、但却不是绝对相关的行为意向（见第1章和第5章）。研究者可能会要求被试在数值量表上评定出他们有多大的可能性会做出某一行为（例如，购买产品或者戒烟）。

近年来，社会心理学家对测量态度系统中认知成分的兴趣日渐增长。一项通常被用于说服研究中的常用技术是观念枚举法（thought□listing method）（Green□wald，1968；Petty&Cacioppo，1981）。被试在聆听或阅读信息后，被要求写下他们自己所能想到的任何与所探讨的问题和信息有关的想法。要求被试

把他们的想法分类为“单独的观念”，并且发给他们一套被分隔为多个部分的答题纸，让其在纸上逐一写下自己的想法。这一任务有时间限制（通常是3分钟）。稍后，两个或更多的评判者对这些想法进行评分和分类（评判者们从不知道被试所处的实验条件）。依据实验关注焦点的不同，可以对每个想法进行各种不同的分类，包括赞成还是反对信息的立场，是反映了信息的内容还是被试自己产生的想法，是与信息本身有关还是与沟通者有关，等等。通过考察某些种类的想法，研究者通常能够获知与态度的信念和知识基础有关的大量内容，以及信息或其他处理如何影响这些心理变量。

根据观念的复杂程度、观念的评价一致性和议题的知识等维度，可以使用内容分析技术（content analysis technique）来对文章、团体慎思择宜（group deliber□ation）和其他言语反应进行分析。

反应时测量和生理测量也被用来测量有关态度的概念。人们发出信号表示赞成或反对简短的态度陈述所花费的时间（称为反应时）被用来研究态度的可及性以及强度。

生理测量，例如心律和皮肤电反应（与出汗类似），长期以来一直被用于探究态度系统中的情绪与情感成分。传统的生理测量程序能够有效地测量出情绪与情感强度的改变，但是无法揭示这些反应所反映出来的是积极态度还是消极态度。然而近来，研究者们正在研究人们对社会刺激的一些非常特殊的身体反应，再加上进一步的测试，就可能揭示出人们对某一社会刺激的真实态度倾向。例如，在一项精心设计的研究中，研究者观察到，当人们聆听和思考说服性信息时，在他们嘴周围的面部肌肉活动有一些微小但可测量的变化（Cacioppo&Petty， 1987）。当信息接收者进行反驳时，其面部肌肉改变是一种模式，而当信息引发了积极、赞同的认知反应时，其面部

肌肉改变又是另一种模式。这一研究建立在有关情绪与面部表情之间已知的相互关系之上（见第7章）。

总而言之，可以说在态度改变与社会影响的研究中所使用的测量技术是多种多样的，其中一些方法比另一些更为成熟。

参考文献

Abelson, R. P., and Prentice, D. A. (1989). Beliefs as possessions: A functional perspective. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, and A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 361–381). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Adler, R. P., Lesser, G. S., Meringoff, L. K., Robertson, T. S., and Ward, S. (1980). *The effects of television advertising on children*. Lexington, MA: D. C. Heath.

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. J., and Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.

Ajzen, I., and Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Allen, V. L., and Wilder, D. A. (1980). Impact of group consensus and social support on stimulus meaning: Mediation of conformity by cognitive restructuring. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 1116–1124.

Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.

Altheide, D. L., and Johnson, J. M. (1977). Counting souls: A study of counseling at evangelical crusades. *Pacific Sociological Review, 20*, 323–348.

Altman, D. G., Slater, M. D., Albright, C. L., and Maccoby, N. (1987). How an unhealthy product is sold: Cigarette advertising in magazines, 1960–1985. *Journal of Communications, 37*, 95–106.

Andersen, S. M., and Zimbardo, P. G. (1984). On resisting social influence. *Cultic Studies Journal, 1*, 196–219.

Anderson, C. A., Lepper, M. R., and Ross, L. (1980). Perseverance of social theories: The role of explanation in the persistence of discredited information. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 1037–1049.

Anderson, N. H., and Hubert, S. (1963). Effects of concomitant verbal recall on order effects in personality impression formation. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 2*, 379–391.

Andrews, L. B. (1984). Exhibit A: Language. *Psychology Today*, Feb., 28–33.

Apple, W., Streeter, L. A., and Krauss, R. M. (1979). Effects of pitch and speech rate on personal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 715–727.

Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 4, pp. 1–34). New York: Academic Press.

Aronson, E. (1991). How to change behavior. In R. C. Curtis and G. Stricker (Eds.), *How people change: Inside and outside therapy*. New York: Plenum.

Aronson, E., and Carlsmith, J. M. (1968). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (2d ed., Vol. 2, pp. 1–79). Reading, MA: Addison-Wesley.

Aronson, E., Ellsworth, P. C., Carlsmith, J. M., and Gonzales, M. H. (1990). *Methods of research in social psychology* (2d ed.). New York: McGraw-Hill.

Asch, J., and Shore, B. M. (1975). Conservation behavior as the outcome of environmental education. *Journal of Environmental Education, 6*, 25–33.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men*. Pittsburg, PA: Carnegie Press.

Asch, S. E. (1952). *Social psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Atkin, C. K. (1979). Research evidence on mass mediated health communication campaigns. In D. Nimmo (Ed.), *Communication yearbook 3*. New Brunswick, NJ: Transaction Books.

Atkin, C. K. (1980). *Effects of the mass media*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Axsom, D. (1989). Cognitive dissonance and behavior change in psychotherapy. *Journal of Experimental Social Psychology, 25*, 234–252.

Axsom, D., Yates, S., and Chaiken, S. (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 30–40.

Bailey, F. L. (1985). *To be a trial lawyer*. New York: Wiley.

Baker, A. L., and Wilson, P. H. (1985). Cognitive-behavior therapy for depression: The effects of booster sessions on relapse. *Behavior Therapy, 16*, 335–344.

Bales, R. F. (1958). Task roles and social roles in problem-solving groups. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, and E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (3d ed., pp. 437–447). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Bandura, A. (1965). Influence of models' reinforcement contingencies on the acquisition of imitative responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*, 589–595.

Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist, 37*, 122–147.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social-cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1990). Mechanisms of moral disengagement in terrorism. In W. Reich (Ed.), *Origins of terrorism: Psychologies, ideologies, theologies, states of mind* (pp. 161–191). New York: Cambridge University Press.

Bandura, A., Ross, D., and Ross, S. A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63*, 575–582.

Bandura, A., Ross, D., and Ross, S. A. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 3–11.

Bargh, J. A., and Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 437–449.

Barker, E. (1984). *The making of a Moonie: Choice or brainwashing*. Oxford, England: Basil Blackwell.

Baron, R. A., and Byrne, D. (1981). *Social psychology: Understanding human interaction* (3d ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.

Barthe, D. G., and Hammen, C. L. (1981). The attributional model of depression: A naturalistic extension. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7*, 53–58.

Basow, S. A. (1986). *Gender stereotypes: Traditions and alternatives* (2d ed.). Belmont, CA: Brooks/Cole.

Batson, C. D. (1975). Rational processing or rationalization? The effect of disconfirming information on a stated religious belief. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 176–184.

Batson, C. D., Cochran, P. J., Biederman, M. F., Blosser, J. L., Ryan, M. J., and Vogt, B. (1978). Failure to help when in a hurry: Callousness or conflict? *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 97–101.

Baumeister, R. F. (1982). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin, 91*, 3–26.

Baumeister, R. F., and Tice, D. M. (1984). Role of self-presentation and choice in cognitive dissonance under forced compliance: Necessary or sufficient causes? *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 5–13.

Baumrind, D. (1964). Some thoughts on the ethics of research after reading Milgram's *Behavioral Study of Obedience*. *American Psychologist*, 19, 421–423.

Baumrind, D. (1985). Research using intentional deception: Ethical issues revisited. *American Psychologist, 40*, 165–174.

Beaman, A. L., Cole, C. M., Preston, M., Klentz, B., and Steblay, N. M. (1983). Fifteen years of foot-in-the-door research: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin, 9*, 181–196.

Beck, A. T. (1976). *Cognitive therapy and emotional disorders*. New York: International Universities Press.

Becker, L. B., McCombs, M. E., and McLeod, J. M. (1975). The development of political cognitions. In S. H. Chaffee (Ed.), *Political communication: Issues and strategies for research* (pp. 21–63). Beverly Hills, CA: Sage.

Bedau, H., and Radelet, M. (1987). Miscarriages of justice in potentially capital cases. *Stanford Law Review, 40*, 21–179.

Beebe, S. A. (1974). Eye contact: A nonverbal determinant of speaker credibility. *The Speech Teacher, 23*, 21–25.

Bell, B. E., and Loftus, E. F. (1989). Trivial persuasion in the courtroom: The power of (a few) minor details. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 669–679.

Belloc, N. B., and Breslow, L. (1972). Relationship of physical health status and family practice. *Preventive Medicine, 1*, 409–421.

Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 6, pp. 1–62). New York: Academic Press.

Bem, D. J., and McConnell, H. K. (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: On the salience of premanipulation attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 23–31.

Bettinghaus, E. P. (1980). *Persuasive communication* (3d ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Blum, A. (1989). The targeting of minority groups by the tobacco industry. In L. A. Jo[illegible] (Ed.), *Minorities and cancer* (pp. 153–162). New York: Springer-Verlag.

Bornstein, R. F., Leone, D. R., and Galley, D. J. (1987). The generalizability of subliminal mere exposure effects: Influence of stimuli perceived without awareness on social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 1070–1079.

Bowers, K. S. (1984). On being unconsciously influenced and informed. In K. S. Bowers and D. Meichenbaum (Eds.), *The unconscious reconsidered.* New York: Wiley.

Brehm, J. W. (1972). *Responses to loss of freedom: A theory of psychological reactance.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Brehm, S. S., and Smith, T. W. (1986). Social psychological approaches to psychotherapy and behavior change. In S. L. Garfield, and A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change* (3d ed., pp. 69–115). New York: Wiley.

Brickman, P., Redfield, J., Harrison, A. A., and Crandell, R. (1972). Drive and predisposition as factors in the attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Experimental Social Psychology, 8,* 31–44.

Brigham, J. C. (1971). Ethnic stereotypes. *Psychological Bulletin, 76,* 15–33.

Brigham, J. C., and Bothwell, R. K. (1983). The ability of prospective jurors to estimate the accuracy of eyewitness identifications. *Law and Human Behavior, 7,* 19–30.

Broadbent, D. E. (1958). *Perception and communication.* London: Pergamon Press.

Broadbent, D. E. (1971). *Decision and stress.* New York: Academic Press.

Brock, T. C. (1965). Communicator-recipient similarity and decision change. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 650–654.

Brown, R. (1974). Further comments on the risky shift. *American Psychologist, 29,* 468–470.

Brown, R. (1986). *Social psychology: The second edition.* New York: Free Press.

Bryan, J. H., and Test, N. A. (1967). Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 400–407.

Buckhout, R. (1974). Eyewitness testimony. *Scientific American, 231,* 23–31.

Burger, J. (1986). Increasing compliance by improving the deal: The that's-not-all technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 277–283.

Burgoon, J. K., Pfau, M., Parrott, R., Birk, T., Coker, R., and Burgoon, M. (1987). Relational communication, satisfaction, compliance-gaining strategies, and compliance in communication between physicians and patients. *Communication Monographs, 54,* 307–324.

Burnstein, E., and Vinokur, A. (1973). Testing two classes of theories about group induced shifts in individual choice. *Journal of Experimental Social Psychology, 9,* 123–137.

Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm.* New York: Academic Press.

Cacioppo, J. T., and Petty, R. E. (1979). Effects of message repetition and position on cognitive response, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 97–109.

Cacioppo, J. T., and Petty, R. E. (1980). Sex differences in influenceability: Toward specifying the underlying processes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 6,* 651–656.

Cacioppo, J. T., and Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 116–131.

Cacioppo, J. T., and Petty, R. E. (1987). Stalking rudimentary processes of social influence: A psychophysiological approach. In M. P. Zanna, J. M. Olson,

and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (vol. 5, pp. 41–74). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., and Sidera, J. A. (1982). The effects of a salient self-schema on the evaluation of proattitudenal editorials: Top-down versus bottom-up message processing. *Journal of Experimental Social Psychology, 18,* 324–338.

Calder, B. J., Insko, C. A., and Yandell, B. (1974). The relation of cognitive and memorial processes to persuasion in a simulated jury trial. *Journal of Applied Social Psychology, 4,* 62–93.

Campbell, D. T., and Fiske, D. W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological Bulletin, 56,* 81–105.

Campbell, D. T., and Stanley, J. C. (1966). *Experimental and quasi-experimental designs for research.* Chicago: Rand McNally.

Campbell, J. D., Tesser, A., and Fairey, P. J. (1986). Conformity and attention to the stimulus: Temporal and contextual dynamics. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 315–324.

Caplan, R. D., Robinson, E. A. R., French, J. R. P., Caldwell, J. R., and Shinn, M. (1976). *Adhering to medical regimens: Pilot experiments in patient education and social support.* Ann Arbor, MI: Institute for Social Research, University of Michigan.

Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1387–1397.

Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 752–766.

Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 3–39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Chaiken, S., Liberman, A., and Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman and J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: Limits of awareness, intention, and control.* New York: Guilford.

Chaiken, S., and Baldwin, M. W. (1981). Affective-cognitive consistency and the effect of salient behavioral information on the self-perception of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 1–12.

Chaiken, S., and Eagly, A. H. (1976). Communication modality as a determinant of message persuasiveness and message comprehensibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 605–614.

Chaiken, S., and Eagly, A. H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 241–256.

Charen, M. (1990). Say no way: Time for good old self-control. *San Francisco Examiner, Chronicle,* This World Section, p. 3.

Christiaansen, R. E., Sweeney, J. D., and Ochalek, K. (1983). Influencing eyewitness descriptions. *Law and Human Behavior, 7,* 59–65.

Church, G. J. (1989). The other arms race. *Time,* Feb. 6, 20–26.

Cialdini, R. B. (1987). Compliance principles of compliance professionals: Psychologists of necessity. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 165–184). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cialdini, R. B. (1988). *Influence: Science and practice* (2d ed.). Glenview, IL: Scott, Foresman.

Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., and Miller, J. A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 463–476.

Cialdini, R. B., and Petty, R. E., (1981). Anticipatory opinion effects. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, and T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., and Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 1015–1026.

Clancey, M., and Robinson, M. J. (1985). General election coverage: Part I. *Public Opinion, 7,* 49–54, 59.

Cohen, R. E., and Syme, S. L. (Eds.) (1985). *Social support and health.* Orlando, FL: Academic Press.

Comstock, G., Chaffee, S., Katzman, N., McCoombs, M., and Roberts, D. (1978). *Television and human behavior.* New York: Columbia University Press.

Cooper, J. (1980). Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 199–213.

Cooper, J., and Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 17, pp. 229–266). New York: Academic Press.

Cooper, J., Zanna, M. P., and Taves, P. A. (1978). Arousal as a necessary condition for attitude change following induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1101–1106.

Crocker, J. (1981). Judgment of covariation by social perceivers. *Psychological Bulletin, 90,* 272–292.

Darley, J. M., and Batson, C. D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 100–108.

Davis, J. H. (1980). Group decision and procedural justice. In M. Fishbein (Ed.), *Progress in social psychology.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Davis, J. H., Holt, R. W., Spitzer, C. E., and Stasser, G. (1981). The effects of consensus requirements and multiple decisions on mock juror verdict preferences. *Journal of Experimental Social Psychology, 17,* 1–15.

Davis, R. M. (1987). Current trends in cigarette advertising. *The New England Journal of Medicine, 316,* 725–732.

DeBono, K. G. (1987). Investigating the social-adjustive and value-expressive functions of attitudes: Implications for persuasion processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 279–287.

Deci, E. L., and Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior.* New York: Plenum.

Deffenbacher, K. (1980). Eyewitness accuracy and confidence: Can we infer anything about their relationship? *Law and Human Behavior, 4,* 243–260.

Deutsch, M., and Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51,* 629–636.

DeVos, G. and Wagatsuma, H. (1966). *Japan's invisible race.* Berkeley: University of California Press.

Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 5–18.

DiMatteo, M. R., and Taranta, A. (1979). Nonverbal communication and physician-patient rapport: An empirical study. *Professional Psychology 10,* 540–547.

DiMatteo, R. M., Hays, R. D., and Prince, L. M. (1986). Relationship of physicians' nonverbal communication skill to patient satisfaction, appointment noncompliance, and physician workload. *Health Psychology, 5,* 581–594.

DiMatteo, R. M., Taranta, A., Friedman, H. S., and Prince, L. M. (1980). Predicting patient satisfaction from physicians' nonverbal communication skills. *Medical Care, 18,* 376–387.

DiNicola, D. D., and DiMatteo, R. M. (1984). Practitioners, patients, and compliance with medical regimens: A social psychological perspective. In A. Baum, S. E. Taylor, and J. E. Singer (Eds.), *Handbook of psychology and health* (vol. 4, pp. 55–84). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dixon, N. F. (1971). *Subliminal perception: The nature of a controversy.* London: McGraw-Hill.

Dolecek, T. A., Schoenberger, J. A., Omam, J. K., Kremer, B. K., Sunseri, A. J., and Alberti, J. M. (1986). Cardiovascular risk factor knowledge and beliefs in prevention among adults in Chicago. *American Journal of Preventive Medicine, 2,* 262–267.

Dovidio, J. F., and Ellyson, S. L. (1982). Decoding visual dominance behavior: Attributions of power based on the relative percentages of looking while speaking and looking while listening. *Social Psychology Quarterly, 45,* 106–113.

Dovidio, J. F., Ellyson, S. L., Keating, C. F., Heltman, K., and Brown, C. E. (1988a). The relationship of social power to visual displays of dominance between men and women. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 233–242.

Dovidio, J. F., Brown, C. E., Heltman, K., Ellyson, S. L., and Keating, C. F. (1988b). Power displays between women and men in discussions of gender-linked tasks: A multichannel study. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 580–587.

Eagly, A. H. (1974). Comprehensibility of persuasive arguments as a determinant of opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 758–773.

Ebbesen, E. B., and Konecni, V. J. (1982). Social psychology and the law: A decision-making approach to the criminal justice system. In V. J. Konecni and E. B. Ebbesen (Eds.), *The criminal justice system: A social-psychological analysis.* San Francisco: W. H. Freeman.

Edwards, K. (1990). The interplay of affect and cognition in attitude formation and change. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 202–216.

Ekman, P. (1985). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage.* New York: Norton.

Ekman, P., and Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry, 32,* 88–106.

Ekman, P., and Friesen, W. V. (1971). Constants across cultures in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology, 17,* 124–129.

Ekman, P., and Friesen, W. V. (1986). A new pan-cultural facial expression of emotion. *Motivation and Emotion, 10,* 159–168.

Ekman, P., Friesen, W. V., and O'Sullivan, M. (1988). Smiles when lying. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 414–420.

Elkin, R. A. (1986). *Self-presentation and attitude assessment effects on cognitive processes following attitude-discrepant behavior.* Unpublished doctoral dissertation, Adelphi University.

Elkin, R. A., and Leippe, M. R. (1986). Physiological arousal, dissonance, and attitude change: Evidence for a dissonance-arousal link and a "don't remind me" effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 55–65.

Ellickson, P. L., and Bell, R. M. (1990). Drug prevention in junior high: A multisite longitudinal test. *Science, 247,* 1299–1305.

Ellison, K. W., and Buckhout, R. (1981). *Psychology and criminal justice.* Cambridge, MA: Harper & Row.

Erdley, C. A., and D'Agostino, P. R. (1988). Cognitive and affective components of automatic priming effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 741–747.

Erickson, B., Lind, E. A., Johnson, B. C., and O'Barr, W. M. (1978). Speech style and impression formation in a court setting: The effects of "powerful" and "powerless" speech. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 266–279.

Eron, L. D. (1980). Prescription for the reduction of aggression. *American Psychologist, 35,* 244–252.

Evans, R. I. (1984). A social inoculation strategy to deter smoking in adolescents. In J. D. Matarazzo, S. M. Weiss, J. A. Herd, N. E. Miller, and S. M. Weiss (Eds.), *Behavioral health: A handbook of health enhancement and disease prevention.* New York: Wiley.

Evans, R. I., Rozelle, R. M., Maxwell, S. E., Raines, B. E., Dill, C. A., Guthrie, T. J., Henderson, A. H., and Hill, P. C. (1981). Social modeling films to deter smoking in adolescents: Results of a three-year field investigation. *Journal of Applied Psychology, 66,* 399–414.

Everett, P. B., Hayward, S. C., and Meyers, A. W. (1974). The effects of a token reinforcement procedure on bus ridership. *Journal of Applied Behavior Analysis, 7,* 1–9.

Exline, R. V., Ellyson, S. L., and Long, B. (1975). Visual behavior as an aspect of power role relationships. In P. Pliner, L. Krames, and T. Alloway (Eds.), *Nonverbal communication of aggression* (pp. 21–52). New York: Plenum.

Falbo, T., and Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 618–628.

Farquhar, J. W., Maccoby, N., and Solomon, D. S. (1984). Community applications of behavioral medicine. In W. D. Gentry (Ed.), *Handbook of behavioral medicine* (pp. 437–478). New York: Guilford.

Fazio, R. H. (1979). Motives for social comparison: The construction-validation distinction. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1683–1698.

Fazio, R. H. (1987). Self-perception theory: A current perspective. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 129–150). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 23, pp. 75–109). New York: Academic Press.

Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., and Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 229–238.

Fazio, R. H., and Zanna, M. P. (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 14, pp. 162–202). New York: Academic Press.

Fazio, R. H., Zanna, M. P., and Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 464–479.

Fehrenbach, P. A., Miller, D. J., and Thelen, M. H. (1979). The importance of consistency of modeling behavior upon imitation: A comparison of single and multiple models. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1412–1417.

Ferguson, T. J., and Wells, G. L. (1980). Priming of mediators in causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 461–470.

Feshbach, S. (1980). Television advertising and children: Policy issues and alternatives. Paper presented at the American Psychological Association convention.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7,* 117–140.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Festinger, L., and Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 203–211.

Fincham, F. D., Beach, S. R., and Baucom, D. H. (1987). Attribution processes in distressed and nondistressed couples: 4. Self-partner attribution differences. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 739–748.

Fincham, F. D., and O'Leary, K. D. (1983). Causal inferences for spouse behavior in maritally distressed and nondistressed couples. *Journal of Social and Clinical Psychology, 1,* 42–57.

Fisher, J. D., Bell, P. A., and Baum, A. (1984). *Environmental psychology* (2d ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Fiske, S. T., Taylor, S. E. (1984). *Social cognition.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Flay, B. R., Ryan, K. B., Best, J. A., Brown, K. S., Kersell, M. W., d'Avernas, J. R., and Zanna, M. P. (1985). Are social-psychological smoking prevention programs effective? The Waterloo study. *Journal of Behavioral Medicine, 8,* 37–59.

Freedman, J. L., and Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology, 4,* 195–203.

Freedman, J. L., and Sears, D. O. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 145–155.

Frey, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 19, pp. 41–80). New York: Academic Press.

Frey, D., and Rosch, M. (1984). Information seeking after decisions: The roles of novelty of information and decision reversibility. *Personality and Social Psychology Bulletin, 10,* 91–98.

Fuller, R. G. C., and Shechy-Skeffington, A. (1974). Effects of group laughter on responses to humorous materials: A replication and extension. *Psychological Reports, 35,* 531–534.

Galanter, H. (1989). *Cults: Faith, healing, and coercion.* New York: Oxford University Press.

Geller, E. S., Witmer, J. F., and Tuso, M. A. (1977). Environmental interventions for litter control. *Journal of Applied Psychology, 62,* 344–351.

Giacalone, R., and Rosenfeld, P. (1986). Self-presentation and self-promotion in an organizational setting. *Journal of Social Psychology, 126,* 321–326.

Gibbs, N. (1989). Sick and tired. *Time,* July 31, 48–53.

Gilligan, C. (1982). *In a different voice: Psychological theory and women's development.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Goethals, G. R., and Darley, J. (1977). Social comparison theory: An attributional perspective. In J. Suls and R. Miller (Eds.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives* (pp. 259–278). Washington, DC: Hemisphere.

Goethals, G. R., and Ebling, T. (1975). *A study of opinion comparison.* Unpublished manuscript, Williams College.

Goethals, G. R., and Zanna, M. P. (1979). The role of social comparison in choice shifts. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1469–1476.

Goleman, D. (May 29, 1990). As bias crime seems to rise, scientists study roots of racism. *The New York Times,* pp. B5, B7.

Gorn, G. J. (1982). The effects of music in advertising on choice behavior: A classical conditioning approach. *Journal of Marketing, 46,* 94–101.

Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review, 25,* 161–178.

Granberg, D., and Brent, E. (1983). When prophecy bends: The preference-expectation link in U. S. presidential elections, 1952–1980. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 477–491.

Granberg, D., and Brent, E. E. (1974). Dove-hawk placements in the 1968 election: Application of social judgment and balance theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 687–695.

Gray, F., Graubard, P. S., and Rosenberg, H. (1974). Little brother is changing you. *Psychology Today,* March, 42–46.

Greenwald, A. G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, and T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 147–170). New York: Academic Press.

Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35,* 603–618.

Greenwald, A. G., Klinger, M. R., and Liu, T. J. (1989). Unconscious processing of dichoptically masked words. *Memory & Cognition, 17,* 35–47.

Grice, H. P. (1986). Logic in conversation. In I. P. Cole and J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics* (vol. 3, pp. 41–58). New York: Academic Press.

Gruder, C. L., Cook, T. D., Hennigan, K. M., Flay, B. R., Alessis, C., and Halamaj, J. (1978). Empirical tests of the absolute sleeper effect predicted from the discounting cue hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1061–1074.

Grusec, J. E. (1971). Power and the internalization of self-denial. *Child Development, 42,* 93–105.

Grusec, J. E., and Skubiski, S. (1970). Model nurturance, demand characteristics of the modeling experiment and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 353–359.

Grush, J. E. (1976). Attitude formation and mere exposure phenomena: A nonartifactual explanation of empirical findings. *Journal of Personality and Social Psychology, 33,* 281–290.

Grush, J. E., McKeough, K. L., and Ahlering, R. F. (1978). Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 257–270.

Hamilton, D. L., and Trolier, T. K. (1986). Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach. In J. F. Dovidio and S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 127–164). New York: Academic Press.

Hardyck, J. A., and Kardush, M. (1968). A modest, modish model for dissonance reduction. In R. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook.* Chicago: Rand McNally.

Haritos-Fatouros, M. (1988). The official torturer: A learning model for obedience to the authority of violence. *Journal of Applied Social Psychology, 18,* 1107–1120.

Harper, R. G., Weins, A. N., and Matarazzo, J. D. (1978). *Nonverbal communications: The state of the art.* New York: Wiley.

Harris, P. R. (1980). *Promoting health—preventing disease: Objectives for the nation.* Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Hass, R. G. (1981). Effects of source characteristics on cognitive responses and persuasion. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, and T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 141–172). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hass, R. G., and Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 459–469.

Hastie, R., Landsman, R., and Loftus, E. F. (1978). Eyewitness testimony: The dangers of guessing. *Jurimetrics Journal, 19,* 1–8.

Hayes, S. C., and Cone, J. D. (1977). Reducing residential electrical energy use: Payments, information, and feedback. *Journal of Applied Behavior Analysis, 10,* 425–435.

Heesacker, M. (1986). Counseling pretreatment and the elaboration likelihood model of attitude change. *Journal of Counseling Psychology, 33,* 107–114.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.

Herbert, F. (1965). *Dune.* Philadelphia: Chilton.

Herek, G. M. (1986). The instrumentality of attitudes: Toward a neofunctional theory. *Journal of Social Issues, 42,* 99–114.

Hersey, J. (1988). Behind barbed wire. *The New York Times Magazine,* Sept., 57–59, 73–76, 120–121.

Hitler, A. (1933). *Mein Kampf.* Trans. by E. T. S. Dugdale. Cambridge, MA: Riverside.

Hochbaum, G. (1958). *Public participation in medical screening programs.* DHEW Publication No. 572, Public Health Service. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Horowitz, I. A. (1980). Juror selection: A comparison of two methods in several criminal cases. *Journal of Applied Social Psychology, 10,* 86–99.

Hosch, H. M., Leippe, M. R., Marchioni, P. M., and Cooper, D. S. (1984). Victimization, self-monitoring, and eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 64,* 280–288.

Hovland, C. I. (Ed.) (1957). *Order of presentation in persuasion.* New Haven, CT: Yale University Press.

Hovland, C. I., and Janis, I. L. (1959). *Personality and persuasibility.* New Haven, CT: Yale University Press.

Hovland, C. I., Janis, I. L., and Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.

Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., and Sheffield, F. D. (1949). *Studies in social psychology in World War II*. Vol. 3: *Experiments in mass communication*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hovland, C. I., and Mandell, W. (1952). An experimental demonstration of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47*, 581–588.

Hovland, C. I., and Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly, 15*, 635–650.

Huesmann, L. R., Eron, L. D., Klein, R., Brice, P., and Fischer, P. (1983). Mitigating the imitation of aggressive behaviors by changing children's attitudes about media violence. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 899–910.

Inbau, F. E., and Reid, J. E. (1962). *Criminal interrogation and confessions*. Baltimore: Williams and Wilkins.

Inbau, F. E., Reid, J. E., and Buckley, J. (1986). *Criminal interrogation and confessions*. Baltimore: Williams and Wilkins.

Insko, C. A., Smith, R. H., Alicke, M. D., Wade, J., and Taylor, S. (1985). Conformity and group size: The concern with being right and the concern with being liked. *Personality and Social Psychology Bulletin, 11*, 41–50.

Iyengar, S., Kinder, D. R., Peters, M. D., and Krosnick, J. A. (1984). The evening news and presidential evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 778–787.

Janis, I. L. (1984). Improving adherence to medical recommendations: Prescriptive hypotheses derived from recent research in social psychology. In A. Baum, S. E. Taylor, and J. E. Singer (Eds.), *Handbook of psychology and health* (vol. 4, pp. 113–148). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Janis, I. L., and Field, P. B. (1956). A behavioral assessment of persuasibility: Consistency of individual differences. *Sociometry, 19*, 241–259.

Janis, I. L., Kaye, D., and Kirschner, P. (1965). Facilitating effects of "eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*, 181–186.

Janis, I. L., and King, B. T. (1954). The influence of role-playing on opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 211–218.

Janis, I. L., and Mann, L. (1965). Effectiveness of emotional role-playing in modifying smoking habits and attitudes. *Journal of Experimental Research in Personality, 1*, 84–90.

Janis, I. L., and Mann, L. (1977). *Decision making*. New York: Free Press.

Johnson, B. T., and Eagly, A. H. (1989). Effects of involvement on persuasion: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 104*, 290–314.

Johnson, H. H., and Watkins, T. A. (1971). The effects of message repetition on immediate and delayed attitude change. *Psychonomic Science, 22*. 101–103.

Johnson, M. K., and Raye, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review, 88*, 67–85.

Jones, E. E., and Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 2). New York: Academic Press.

Jones, E. E., and Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3*, 2–24.

Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., and Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 317–340.

Judd, C. M., Kenny, D. A., and Krosnick, J. A. (1983). Judging the positions of political candidates: Models of assimilation and contrast. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 952–963.

Kahn, D. (1987). It's a great ad, but will it sell? *Newsday*, Mar. 29, 80, 77.

Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Kahneman, D., and Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47*, 263–291.

Kalfus, G. R., Ferrari, J. R., Arean, P., Balser, D., Cotronea, R., Franco, M., and Hill, W. (1987). An examination of the New York mandatory seat belt law on a university campus. *Law and Human Behavior, 11*, 63–67.

Kallgren, C. A., and Wood, W. (1986). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of attitude-behavior consistency. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 328–338.

Kalven, H., and Zeisel, H. (1966). *The American jury*. Boston: Little, Brown.

Kamenetsky, C. (1984). *Children's literature in Hitler's Germany: The cultural policy of National Socialism*. Athens, OH: Ohio University Press.

Kandel, D. B., Kessler, R. C., and Margulies, R. L. (1978). Antecedents of adolescent initiation into stages of drug use: A developmental analysis. *Journal of Youth and Adolescence, 7*, 13–40.

Kantola, S. J., Syme, G. J., and Campbell, N. A. (1984). Cognitive dissonance and energy conservation. *Journal of Applied Psychology, 69*, 416–421.

Kaplan, M. F., and Miller, C. E. (1987). Group decision making and normative versus informational influence: Effects of type of issue and assigned decision rule. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 306–313.

Karabenick, S. A. (1983). Sex-relevance of context and influenceability, Sistrunk and McDavid revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin, 9*, 243–252.

Kassin, S. M., and Wrightsman, L. S. (1980). Prior confessions and mock jury verdicts. *Journal of Applied Social Psychology, 10*, 133–146.

Kassin, S. M., and Wrightsman, L. S. (1981). Coerced confessions, judicial instruction, mock juror verdicts. *Journal of Applied Social Psychology, 11*, 489–506.

Kassin, S. M., Reddy, M. E., and Tulloch, W. F. (1990). Juror interpretations of ambiguous evidence: The need for cognition, presentation order, and persuasion. *Law and Human Behavior, 14*, 43–55.

Kates, R. W. (1976). Experiencing the environment as hazard. In H. M. Proshansky, W. H. Ittelson, and L. G. Rivlin (Eds.), *Environmental psychology: People and their physical settings* (2d ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly, 24*, 163–204.

Keeton, R. E. (1973). *Trial tactics and methods* (2d ed.). Boston: Little, Brown.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (vol. 51). Lincoln: University of Nebraska Press.

Kelley, H. H. (1972). Causal schemata and the attribution process. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, and B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press.

Kendall, P. C. (1987). Cognitive processes and procedures in behavior therapy. In G. T. Wilson, C. M. Franks, P. C. Kendall, and J. P. Foreyt (Eds.), *Review of behavior therapy, theory and practice* (vol. 11). New York: Guilford.

Key, W. B. (1973). *Subliminal seduction*. Englewood Cliffs, NJ: Signet.

Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief*. New York: Academic Press.

Kihlstrom, J. F. (1987). The cognitive unconscious. *Science, 237*, 1445–1452.

Kinder, D. R., and Sears, D. O. (1981). Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 414–431.

King, B. T., and Janis, I. L. (1956). Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised role-playing in producing opinion change. *Human Relations, 9*, 177–186.

Kircher, J. C., Horowitz, S. W., and Raskin, D. C. (1988). Meta-analysis of mock crime studies of the control question polygraph technique. *Law and Human Behavior, 12*, 79–90.

Kleinhesselink, R. R., and Edwards, R. E. (1975). Seeking and avoiding belief-discrepant information as a function of its perceived refutability. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 787–790.

Koehnken, G. (1985). Speech and deception of eyewitnesses: An information processing approach. In F. L. Denmark (Ed.), *Sociaiecological psychology and the psychology of women* (pp. 117–139). New York: Elsevier Science Publishers.

Krauss, R. M., Apple, W., Morency, N., Wenzel, C., and Winton, W. (1981). Verbal, vocal, and visible factors in judgments of another's affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 312–320.

Kraut, R. (1980). Humans as lie detectors: Some second thoughts. *Journal of Communications, 30*(4), 209–216.

Kraut, R. E., and Poe, D. (1980). Behavioral routes of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 784–798.

Krosnick, J. A. (1988). The role of attitude importance in social evaluation: A study of policy preferences, presidential candidate evaluations, and voting behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 196–210.

Kruglanski, A. W., and Mayseless, O. (1987). Motivational effects in the social comparison of opinions. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 834–842.

Kunst-Wilson, W. R., and Zajonc, R. B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science, 207*, 557–558.

Kyle, S. O., and Falbo, T. (1985). Relationships between marital stress and attributional preferences for own and spouse behavior. *Journal of Social and Clinical Psychology, 3*, 339–351.

Landers, S. (1990). Sex, condom use up among teenage boys. *APA Monitor*, Apr., 25.

Landy, D. (1972). The effects of an overheard audience's reaction and attractiveness on opinion change. *Journal of Experimental Social Psychology, 8*, 276–288.

Langer, E. (1989). *Mindfulness*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Langer, E., and Abelson, R. P. (1974). A patient by any other name . . .: Clinical group differences in labelling bias. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42*, 4–9.

Langer, E., Blank, A., and Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 635–642.

Langer, E., and Piper, A. (1987). The prevention of mindlessness. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 280–287.

Lanzetta, J. T., Sullivan, D. G., Masters, R. D., and McHugo, G. J. (1985). Viewers' emotional and cognitive responses to televised images of political leaders. In S. Kraus and R. M. Perloff (Eds.), *Mass media and political thought: An information processing approach* (pp. 85–115). Beverly Hills, CA: Sage.

Lee, M. T., and Ofshe, R. (1981). The impact of behavioral style and status characteristics on social influence: A test of two competing theories. *Social Psychology Quarterly, 44,* 73–82.

Leippe, M. R. (1979). *Message exposure duration and attitude change: An information processing analysis of persuasion.* Unpublished doctoral dissertation, Ohio State University.

Leippe, M. R. (1980). Effects of integrative memorial and cognitive processes on the correspondence of eyewitness accuracy and confidence. *Law and Human Behavior, 4,* 261–274.

Leippe, M. R. (1983). *Persuasion, cognitive responses, and message exposure duration: Evidence for thought reversal.* Paper presented at the meeting of the Eastern Psychological Association.

Leippe, M. R., and Elkin, R. A. (1987). When motives clash: Issue involvement and response involvement as determinants of persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 269–278.

Leippe, M. R., and Romanczyk, A. (1989). Reactions to child (versus adult) eyewitnesses: The influence of jurors' preconceptions and witness behavior. *Law and Human Behavior, 13,* 103–131.

Leippe, M. R., Romanczyk, A., and Manion, A. P. (1990). *Eyewitness persuasion: How and how well do factfinders judge the accuracy of adults' and children's memory reports.* Manuscript submitted for publication, Adelphi University.

Leippe, M. R., Wells, G. L., and Ostrom, T. M. (1978). Crime seriousness as a determinant of accuracy in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 63,* 345–351.

Lepper, M. R., Greene, D., and Nisbett, R. E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the overjustification hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 28,* 129–137.

Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 5). New York: Academic Press.

Leventhal, H., Watts, J. C., and Pagano, F. (1967). Effects of fear and instructions on how to cope with danger. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 313–321.

Lewisohn, P. M., Mischel, W., Chapline, W., and Barton, R. (1980). Social competence and depression: The role of illusory self-perceptions. *Journal of Abnormal Psychology, 89,* 203–212.

Liebert, R. M., and Sprafkin, J. (1988). *The early window: Effects of television on children and youth* (3d ed.). New York: Pergamon.

Lifton, R. K. (1969). *Thought reform and the psychology of totalism.* New York: Norton.

Lind, E. A. (1982). The psychology of courtroom procedure. In N. L. Kerr and R. M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom* (pp. 13–38). New York: Academic Press.

Lind, E. A., Erickson, B., Conley, J. M., and O'Barr, W. M. (1978). Social attributions and conversational style in trial testimony. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1558–1567.

Lind, E. A., Thibault, J., and Walker, L. (1973). Discovery and presentation of evidence in adversary and nonadversary proceedings. *Michigan Law Review, 71,* 1129–1144.

Lindsay, R. C. L., Wells, G. L., and Rumpel, C. (1981). Can people detect eyewitness identification accuracy within and between situations? *Journal of Applied Psychology, 66,* 79–89.

Loftus, E. F. (1979). *Eyewitness testimony.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Loftus, E. F. (1974). Reconstructing memory: The incredible witness. *Psychology Today,* Dec., 116–119.

Loftus, E. F. (1984). Eyewitnesses: Essential but unreliable. *Psychology Today,* Feb., 22–26.

Loftus, E. F., Miller, D. G., and Burns, H. J. (1978). Semantic integration of verbal information into a visual memory. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 4,* 19–31.

London, H. (1973). *Psychology of the persuader.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Lord, C. G., Lepper, M. R., and Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 1231–1243.

Lord, C. G., Ross, L., and Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 2098–2109.

Luchins, A. (1957). Primacy-recency in impression formation. In C. I. Hovland (Ed.), *The order of presentation in persuasion.* New Haven, CT: Yale University Press.

Luthans, F., Paul, R., and Baker, D. (1981). An experimental analysis of the impact of contingent reinforcement on salespersons' performance behavior. *Journal of Applied Psychology, 66,* 314–323.

Lutz, W. (1989). No one died in Tiananmen Square. *The New York Times,* July 12, A1, A9.

Luus, C. A. E., and Wells, G. L. (1991). Eyewitness identification and the selection of distractors for lineups. *Law and Human Behavior,* in press.

Lydon, J. E., and Zanna, M. P. (1990). Commitment in the face of adversity: A value-affirmation approach. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 1040–1047.

Maccoby, N., Farquhar, J. W., Wood, P. D., and Alexander, J. (1977). Reducing the risk of cardiovascular disease: Effects of a community-based campaign on knowledge and behavior. *Journal of Community Health, 3,* 100–114.

MacCoun, R. J., and Kerr, N. L. (1988). Asymmetric influence in mock jury deliberations: Jurors' bias toward leniency. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 21–33.

Maddux, J. E., and Rogers, R. W. (1983). Protection motivation and self-efficacy: A revised theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology, 19,* 469–479.

Malpass, R. S., and Devine, P. G. (1981). Eyewitness identification: Lineup instructions and the absence of the offender. *Journal of Applied Psychology, 66,* 345–351.

Mandler, G., and Nakamura, Y. (1987). Aspects of consciousness. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13,* 299–313.

Mann, L., and Janis, I. L. (1968). A follow-up study on the long-term effects of emotional role playing. *Journal of Personality and Social Psychology, 8,* 339–342.

Manstead, A. S. R., Proffitt, C., and Smart, J. L. (1983). Predicting and understanding mothers' infant-feeding intentions and behavior: Testing the theory of reasoned action. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 657–671.

Marbury, C. H. (1989). An excursus on the biblical and theological rhetoric of Martin Luther King. In D. J. Garrow (Ed.), *Martin Luther King, Jr.: Civil rights leader, theologian, orator* (vol. 3). New York: Carlson.

Marcel, A. J. (1983). Conscious and unconscious perception: Experiments on visual masking and word recognition. *Cognitive Psychology, 15,* 197–237.

Maslach, C., Santee, R. T., and Wade, C. (1987). Individuation, gender role, and dissent: Personality mediators of situational forces. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 1088–1093.

Maslach, C., Stapp, J., and Santee, R. T. (1985). Individuation: Conceptual analysis and assessment. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 729–738.

McAlister, A. (1981). Antismoking campaigns: Progress in developing effective communications. In R. E. Rice and W. J. Paisley (Eds.), *Public communication campaigns* (pp. 91–103). Beverly Hills, CA: Sage.

McArthur, L. A. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 171–193.

McCullough, J. L., and Ostrom, T. M. (1974). Repetition of highly similar messages and attitude change. *Journal of Applied Psychology, 59,* 395–397.

McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 1). New York: Academic Press.

McGuire, W. J. (1968). Personality and attitude change: An information processing theory. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, and T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 171–196). New York: Academic Press.

McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology: Volume II* (3d ed., pp. 233–346). New York: Random House.

McGuire, W. J., and Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62,* 327–337.

McHugo, G. J., Lanzetta, J. T., Sullivan, D. G., Masters, R. D., and Englis, B. G. (1985). Emotional reactions to a political leader's expressive displays. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 1513–1529.

McPherson, K. (1983). Opinion-related information seeking: Personal and situational variables. *Personality and Social Psychology Bulletin, 9,* 116–124.

Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal communication*. Chicago: Aldine-Atherton.
Mehrabian, A. (1981). *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes* (2d ed.). Belmont, CA: Wadsworth.
Mehrabian, A., and Williams, M. (1969). Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 13*, 37–58.
Meyer, A. J., Nash, J. D., McAlister, A. L., Maccoby, N., and Farquhar, J. W. (1980). Skills training in a cardiovascular health education campaign. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 48*, 129–142.
Meyerowitz, B. E., and Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 500–510.
Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 371–378.
Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience to authority. *Human Relations, 18*, 57–76.
Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper & Row.
Millar, M. G., and Tesser, A. (1986). Effects of affective and cognitive focus on the attitude-behavior relationship. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 270–276.
Miller, A. G. (1986). *The obedience experiments: A case study of controversy in the social sciences*. New York: Praeger.
Miller, G. A. (1962). *Psychology: The science of mental life*. New York: Harper & Row.
Miller, K. D. (1986). Martin Luther King, Jr., borrows a revolution: Argument, audience, and implications of a secondhand universe. *College English, 48*, 249–265.
Miller, N. E. (1978). Biofeedback and visceral learning. *Annual Review of Psychology, 29*, 373–404.
Miller, N., and Campbell, D. T. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurement. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 1–9.
Miller, N., Maruyama, G., Beaber, R. J., and Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 615–624.
Milmoe, S., Rosenthal, R., Blane, H. T., Chafetz, M. E., and Wolf, E. (1967). The doctor's voice: Predictor of successful referral of alcoholic patients. *Journal of Abnormal Psychology, 72*, 78–84.
Mitchell, H. E. (1979). *Informational and affective determinants of juror decision making*. Unpublished doctoral dissertation, Purdue University.
Molko v. Holy Spirit Association, 179 Cal. 3d 450; Daily Journal D. A. R. 13197 (1988).
Mooney, H., Bradbury, C., and Folmer, K. (1990). *The efficacy of four persuasion techniques in four conceptually different situations*. Paper presented at the meeting of the Western Psychological Association, Los Angeles, CA.
Moore, T. E. (1982). Subliminal advertising: What you see is what you get. *Journal of Marketing, 46*, 38–47.
Moreland, R. L., and Zajonc, R. B. (1979). Exposure effects may not depend on stimulus recognition. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1085–1089.

Moriarty, T. (1975). Crime, commitment and the responsive bystander: Two field experiments. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 370–376.
Morley, D. D. (1987). Subjective message constructs: A theory of persuasion. *Communication Monographs, 54,* 183–203.
Mosbach, P., and Leventhal, H. (1988). Peer group identification and smoking: Implications for intervention. *Journal of Abnormal Psychology, 97,* 238–245.
Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change.* London: Academic Press.
Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 13, pp. 209–239). New York: Academic Press.
Moscovici, S., and Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 12,* 125–135.
Mowen, J. C., and Cialdini, R. B. (1980). On implementing the door-in-the-face compliance technique in a business context. *Journal of Marketing Research, 17,* 253–258.
Mulbar, H. (1951). *Interrogation.* Springfield, IL: Thomas.
Mullen, B., Futrell, D., Stairs, D., Tice, D. M., Baumeister, R. F., Dawson, K. E., Riordan, C. A., Radloff, C. E., Goethals, G. R., Kennedy, J. G., and Rosenfeld, P. (1986). Newscasters' facial expressions and voting behavior of viewers: Can a smile elect a president? *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 291–295.
Myers, D. G., and Kaplan, M. F. (1976). Group-induced polarization in simulated juries. *Personality and Social Psychology Bulletin, 2,* 63–66.
Myers, D. G., and Lamm, H. (1975). The group polarization phenomenon. *Psychological Bulletin, 83,* 602–627.
Neil v. Biggers, 409 U.S. 188 (1972).
Nelson, Z. P., and Mowry, D. D. (1976). Contracting in crisis intervention. *Community Mental Health Journal, 12,* 37–43.
Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review, 93,* 23–32.
Nemeth, C. J., Mayseless, O., Sherman, J., and Brown, Y. (1990). Exposure to dissent and recall of information. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 429–437.
Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
The New York Times (1990). U.S. tobacco ads in Asia faulted. P. J. Hilts (writer), May 5, p. 19.
The New York Times (1990). Killings in '89 set a record in New York. J. C. McKinley (writer), Mar. 31, L27, L30.
Newsday (1990). Mar. 28.
Newsweek (1990). Feb. 5.
Nisbett, R. E., and Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Nisbett, R. E., and Schachter, S. (1966). Cognitive manipulation of pain. *Journal of Experimental Social Psychology, 2,* 227–236.
Nisbett, R. E., and Wilson, T. D. (1977a). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84,* 231–259.
Nisbett, R. E., and Wilson, T. D. (1977b). The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 250–256.

Nix, S. (1989). Weekend with the Moonies. *San Francisco Chronicle*, Aug. 10, B1, B3, B6.
Nizer, L. (1961). *My life in court*. New York: Pyramid.
Nord, W. (1970). Improving attendance through rewards. *Personnel Administration, 33*, 37–41.
O'Barr, W. M. (1982). *Linguistic evidence*. New York: Academic Press.
Ofshe, R. (1990). Coerced confessions: The logic of seemingly irrational action. *Cultic Studies Journal, 6*, 1–15.
Oldenburg, D. (1990). High-tech subliminals: You are what you hear. *The Washington Post*, Apr. 19, B3, B5.
Osborne, J. G., and Powers, R. B. (1980). Controlling the litter problem. In G. L. Martin and J. G. Osborne (Eds.), *Helping the community: Behavioral applications*. New York: Plenum.
Osgood, C. E., Suci, G. J., and Tannenbaum, P. G. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana: University of Illinois Press.
Ostrom, T. M., and Brock, T. C. (1968). A cognitive model of attitudinal involvement. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, and P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 373–389). Chicago: Rand McNally.
Packard, V. (1957). *The hidden persuaders*. New York: McKay.
Packwood, W. T. (1974). Loudness as a variable in persuasion. *Journal of Counseling Psychology, 21*, 1–2.
Page, B. I., Shapiro, R. Y., and Dempsey, G. R. (1987). What moves public opinion? *American Political Science Review, 81*, 23–43.
Page, M. M. (1969). Social psychology of a classical conditioning of attitudes experiment. *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 177–186.
Page, M. M. (1974). Demand characteristics and the classical conditioning of attitudes experiment. *Journal of Personality and Social Psychology, 30*, 468–476.
Pallak, M. S., Mueller, M., Dollar, K., and Pallak, J. (1972). Effects of commitment on responsiveness to an extreme consonant communication. *Journal of Personality and Social Psychology, 23*, 429–436.
Papageorgis, D., and McGuire, W. (1961). The generality of immunity to persuasion produced by pre-exposure to weakened counterarguments. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62*, 475–481.
Pennington, N., and Hastie, R. (1986). Evidence evaluation in complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 242–258.
Perlman, D., and Oskamp, S. (1971). The effects of picture content and exposure frequency on evaluations of negroes and whites. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 503–514.
Peterson, C., and Seligman, M. E. P. (1984). Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review, 91*, 347–374.
Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 645–655.
Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: Wm. C. Brown.
Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1984). The effects of issue involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 69–81.

Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 19, pp. 123–205). New York: Academic Press.

Petty, R. E., Cacioppo, J. T., and Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 847–855.

Petty, R. E., Wells, G. L., and Brock, T. C. (1976). Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda: Thought disruption versus effort justification. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 874–884.

Pilisuk, M., and Parks, S. H. (1986). *The healing web: Social networks and human survival*. Hanover, NH: University Press of New England.

Pratkanis, A. R., Eskenazi, J., and Greenwald, A. G. (1990). What you expect is what you believe (but not necessarily what you get): On the ineffectiveness of subliminal self-help audiotapes. Paper presented at the Western Psychological Association, Los Angeles, CA, April 1990.

Pratkanis, A. R., and Greenwald, A. G. (1988). Recent perspectives on unconscious processing: Still no marketing applications. *Psychology and Marketing, 5*, 337–353.

Pratkanis, A. R., and Greenwald, A. G. (1989). A sociocognitive model of attitude structure and function. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 22, pp. 245–285). New York: Academic Press.

Pratkanis, A. R., Greenwald, A. G., Leippe, M. R., and Baumgardner, M. H. (1988). In search of reliable persuasion effects: III. The sleeper effect is dead. Long live the sleeper effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 203–218.

Pyszczynski, T., and Wrightsman, L. S. (1981). The effects of opening statements on mock jurors' verdicts in a simulated court case. *Journal of Applied Social Psychology, 11*, 301–313.

Qualter, T. H. (1962). *Propaganda and psychological warfare*. New York: Random House.

Ravenholt, R. T. (1985). Tobacco's impact on twentieth-century U.S. mortality patterns. *American Journal of Preventive Medicine, 1*, 4–17.

Ray, M., and Ward, S. (1976). Experimentation for pretesting public health programs: The case of the anti-drug abuse campaigns. *Advances in Consumer Research, 3*, 278–286.

Reed, H. B., and Janis, I. L. (1974). Effects of a new type of psychological treatment on smokers' resistance to warnings about health hazards. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42*, 748.

Regan, D. T. (1971). Effects of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 627–639.

Reis, A., and Trout, J. (1986). *Positioning: The battle for your mind*. New York: Warner.

Reyes, R. M., Thompson, W. C., and Bower, G. H. (1980). Judgmental biases resulting from differing availability of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 2–12.

Roberts, D. F. (1982). Children and commercials: Issues, evidence, interventions. *Prevention in Human Services, 2*. 19–36.

Roberts, D. F., and Maccoby, N. (1985). Effects of mass communication. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology: Volume II* (3d ed., pp. 539–598). New York: Random House.

Robinson, J., and McArthur, L. Z. (1982). Impact of salient vocal qualities on causal attributions for a speaker's behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 236–247.

Robles, R., Smith, R., Carver, C. S., and Wellens, A. R. (1987). Influence of subliminal visual images on the experience of anxiety. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13,* 399–410.

Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy: Its current practice, implications and theory.* Boston: Houghton-Mifflin.

Rogers, R. W. (1983). Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. In J. T. Cacioppo and R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology.* New York: Guilford.

Rogers, R. W., and Mewborn, C. R. (1976). Fear appeals and attitude change: Effects of a threat's noxiousness, probability of occurrence, and the efficacy of coping responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 54–61.

Rohrer, J. H., Baron, S. H., Hoffman, E. L., and Swander, D. V. (1954). The stability of autokinetic judgments. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49,* 595–597.

Rokeach, M. (1973). *The nature of human values.* New York: Free Press.

Ronis, D. L., Baumgardner, M. H., Leippe, M. R., Cacioppo, J. T., and Greenwald, A. G. (1977). In search of reliable persuasion effects: I. A computer-controlled procedure for studying persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 548–569.

Rosenhan, D. L. (1969). Some origins of the concerns for others. In P. Mussen and M. Covington (Eds.), *Trends and issues in developmental psychology.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

Rosenkrans, M. A., and Hartup, W. W. (1967). Imitative influences of consistent and inconsistent response consequences to a model on aggressive behavior in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 429–434.

Rosnow, R. L., and Suls, J. M. (1970). Reactive effects of pretesting in attitude research. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 338–343.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 10, pp. 173–220). New York: Academic Press.

Ross, L. (1988). Situationist perspectives on the obedience experiments. Review of A. G. Miller's *The obedience experiments. Contemporary Psychology, 33,* 101–104.

Ross, L., Amabile, T. M., and Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 485–494.

Ross, L., and Anderson, C. A. (1980). Shortcomings in the attribution process: On the origins and maintenance of erroneous social assessments. In A. Tversky, D. Kahneman, and P. Slovic (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* New York: Cambridge University Press.

Ross, L., Lepper, M. R., and Hubbard, M. (1975). Perseverance in self perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 880–892.

Ross, M. (1975). Salience of reward and intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 245–254.

Rothschild, M. L. (1987). *Advertising.* Lexington, MA: Heath.

Rule, B. G., and Bisanz, G. L. (1987). Goals and strategies of persuasion: A cognitive schema for understanding social events. In M. P. Zanna, J. M.

Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 185–206). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Rushton, J. P. (1975). Generosity in children: Immediate and long-term effects of modeling, preaching and moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 459–466.
Rushton, J. P., and Campbell, A. C. (1977). Modeling, vicarious reinforcement and extraversion on blood donating in adults: Immediate and long-term effects. *European Journal of Social Psychology, 7,* 297–306.
Ryan, W. (1971). *Blaming the victim.* New York: Pantheon.
Sakarai, M. M. (1975). Small group cohesiveness and detrimental conformity. *Sociometry, 38,* 340–357.
Saks, M. J., and Hastie, R. (1978). *Social psychology in court.* New York: Van Nostrand Reinhold.
Salancik, G. R., and Conway, M. (1975). Attitude inferences from salient and relevant cognitive content about behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 829–840.
San Francisco Chronicle (1990). Jan. 29.
San Francisco Chronicle (1990). Feb. 20.
San Francisco Examiner and Chronicle (1990). Feb. 12.
Santee, R. T., and Jackson, S. E. (1982). Sex differences in the evaluative implications of conformity and dissent. *Social Psychology Quarterly, 45,* 121–125.
Santee, R. T., and Maslach, C. (1982). To agree or not to agree: Personal dissent amid social pressure to conform. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 690–700.
Saxe, L., Dougherty, D., and Cross, T. (1985). The validity of polygraph testing: Scientific analysis and public controversy. *American Psychologist, 40,* 355–366.
Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46,* 190–207.
Scherer, K. R., Feldstein, S., Bond, R. N., and Rosenthal, R. (1985). Vocal cues to deception: A comparative channel approach. *Journal of Psycholinguistic Research, 14,* 409–425.
Schlenker, B. R. (1982). Translating actions into attitudes: An identity-analytic approach to the explanation of social conduct. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 15, pp. 151–181). New York: Academic Press.
Schooler, J. W., Gerhard, D., and Loftus, E. F. (1986). Qualities of the unreal. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 12,* 171–181.
Schulman, J., Shaver, P., Colman, R., Emrich, B., and Christie, R. (1973). Recipe for a jury. *Psychology Today,* May, 37–44, 77–84.
Schultz, D. P. (1982). *Psychology and industry today: An introduction to industrial and organizational psychology* (3d ed.). New York: Macmillan.
Schwartz, R. M., and Garamoni, G. L. (1986). A structural model of positive and negative states of mind: Asymmetry in the internal dialogue. In P. C. Kendall (Ed.), *Advances in cognitive-behavioral research and therapy* (vol. 5, pp. 2–63). New York: Academic Press.
Schwarzwald, J., Bizman, A., and Raz, M. (1983). The foot-in-the-door paradigm: Effects of second request size on donation probability and donor generosity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 9,* 443–450.
Scrivner, E., and Safer, M. A. (1988). Eyewitnesses show hypermnesia for details about a violent event. *Journal of Applied Psychology, 73,* 371–377.

Sears, D. O., and Freedman, J. L. (1967). Selective exposure to information: A critical review. *Public Opinion Quarterly, 31*, 194–213.

Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: Freeman.

Seligman, M. E. P., and Schulman, P. (1986). Explanatory style as predictor of productivity and quitting among life insurance agents. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 832–838.

Shapiro, S., Skinner, E. A., Kessler, L. G., Korff, M., Von German, P. S., Tischler, F. L., Leaf, P. J., Benham, L., Cottler, L., and Regier, D. A. (1984). Utilization of health and mental health services. *Archives of General Psychiatry, 41*, 971–978.

Sheridan, C. L., and King, R. G. (1972). Obedience to authority with a genuine victim. *Proceedings of the 80th annual convention of the American Psychological Association*, Los Angeles.

Sherif, C. W., Kelly, M., Rodgers, H. L., Jr., Sarup, G., and Tittler, B. I. (1973). Personal involvement, social judgment, and action. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 311–328.

Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper & Row.

Sherif, M., and Hovland, C. I. (1961). *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven, CT: Yale University Press.

Sherman, S. J. (1987). Cognitive processes in the formation, change, and expression of attitudes. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 75–106). Hilisdale, NJ: Erlbaum.

Sherman, S. J., and Gorkin, L. (1980). Attitude bolstering when behavior is inconsistent with central attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 16*, 388–403.

Sherman, S. J., Presson, C. C., Chassin, L., Bensenberg, M., Corty, E., and Olshavsky, R. W. (1982). Smoking intentions in adolescents. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8*, 376–383.

Shopland, D. R., and Brown, C. (1987). Toward the 1990 objectives for smoking: Measuring the progress with 1985 NHIS data. *Public Health Reports, 102*, 68–73.

Sistrunk, F., and McDavid, J. W. (1971). Sex variable in conformity behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 200–207.

Sivacek, J., and Crano, W. D. (1982). Vested interest as a moderator of attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 210–221.

Smart, R. G., and Feger, D. (1974). The effects of high and low fear messages about drugs. *Journal of Drug Education, 4*, 225–235.

Smith, M., Bruner, J., and White, R. (1956). *Opinions and personality*. New York: Wiley.

Snyder, M. (1979). Self-monitoring processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 12, pp. 85–128). New York: Academic Press.

Snyder, M., and Cunningham, M. R. (1975). To comply or not to comply: Testing the self-perception explanation of the "foot-in-the-door" phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 64–67.

Snyder, M., and DeBono, K. G. (1985). Appeals to image and claims about quality: Understanding the psychology of advertising. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 586–597.

Snyder, M., and Debono, K. G. (1987). A functional approach to attitudes and persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 107–128). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Snyder, M., and Swann, W. B., Jr. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1202–1212.

Snyder, M., and Uranowitz, S. W. (1978). Reconstructing the past: Some cognitive consequences of person perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 941–950.

Sorrentino, R. M., Bobocel, D. R., Gitta, M. Z., Olson, J. M., and Hewitt, E. C. (1988). Uncertainty orientation and persuasion: Individual differences in the effects of personal relevance on social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 357–371.

Spelke, E., Hirst, W., and Neisser, U. (1976). Skills of divided attention. *Cognition, 4,* 215–230.

Staats, A. W., and Staats, C. K. (1958). Attitudes established by classical conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 37–40.

Stasser, G., Kerr, N. L., and Bray, R. M. (1982). The social psychology of jury deliberations: Structure, process, and products. In N. L. Kerr and R. M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom* (pp. 221–256). New York: Academic Press.

Stasser, G., Kerr, N. L., and Davis, J. H. (1989). Influence processes and consensus models in decision-making groups. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2d ed., pp. 279–326). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 21, pp. 261–302). New York: Academic Press.

Steele, C. M., Southwick, L. L., and Critchlow, B. (1981). Dissonance and alcohol: Drinking your troubles away. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 831–846.

Stein, J. A., Newcomb, M. D., and Bentler, P. M. (1987). An 8-year study of multiple influences on drug use and drug consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 1094–1105.

Stephan, W. G., and Rosenfield, D. (1978). Effects of school desegregation on racial attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 795–804.

Stoner, J. A. (1961). *A comparison of individual and group decisions involving risk.* Unpublished master's thesis. School of Industrial Management, Massachusetts Institute of Technology.

Strodtbeck, F. L., and Hook, L. H. (1961). The social dimensions of a twelve-man jury table. *Sociometry, 24,* 397–415.

Strodtbeck, F. L., James, R. M., and Hawkins, D. (1957). Social status in jury deliberations. *American Sociological Review, 22,* 713–719.

Sue, S., Smith, R. E., and Caldwell, C. (1973). Effects of inadmissible evidence on the decisions of simulated jurors: A moral dilemma. *Journal of Applied Social Psychology, 3,* 345–353.

Sullivan Report to Congress (1990).

Surgeon General (1983). *The health consequences of smoking: Cardiovascular disease: A report of the Surgeon General*. DHHS Publication No. PHS 84-50204. Rockville, MD: Office of Smoking and Health.

Swann, W. B., Jr. (1983). Self-verification: Bringing social reality into harmony with the self. In J. Suls and A. G. Greenwald (Eds.), *Social psychological perspectives on the self* (vol. 2, pp. 33–66). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Swann, W. B., Jr., and Ely, R. J. (1984). A battle of wills: Self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 1287–1302.

Swann, W. B., Jr., Pelham, B. W., and Chidester, T. R. (1988). Change through paradox: Using self-verification to alter beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 268–273.

Sweeney, P. D., and Gruber, K. L. (1984). Selective exposure: Voter information preferences and the Watergate affair. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 1208–1221.

Taylor, S. E. (1986). *Health psychology*. New York: Random House.

Taylor, S. E., and Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 439–445.

Tedeschi, J. T., and Rosenfeld, P. (1981). Impression management theory and the forced compliance situation. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Impression management theory and social psychological research*. New York: Academic Press.

Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., and Bonoma, T. V. (1971). Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle. *American Psychologist, 26*, 685–695.

Tesser, A. (1978). Self-generated attitude change. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 11). New York: Academic Press.

Tesser, A., and Conlee, M. C. (1975). Some effects of time and thought on attitude polarization. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 262–270.

Tetlock, P. E. (1983). Accountability and complexity of thought. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 74–83.

Tetlock, P. E., and Kim, J. I. (1987). Accountability and judgment processes in a personality prediction task. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 700–709.

Tetlock, P. E., Skitka, L., and Boettger, R. (1989). Social and cognitive strategies for coping with accountability: Conformity, complexity, and bolstering. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 632–640.

Thibaut, J., and Walker, L. (1975). *Procedural justice: A psychological analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Time (1979). Secret voices: Messages that manipulate. Sept. 10, 71.

Tindale, R. S., Vollrath, D. A., Davis, J. H., Nagao, D. H., and Hinsz, V. B. (1990). Asymmetric social influence in freely interacting groups. A test of three models. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 438–449.

Traub, J. (1988). Into the mouths of babes. *The New York Times Magazine*, July 24, 18–20, 37–38, 52–53.

Troyer, R. J., and Markle, G. E. (1983). *Cigarettes: The battle over smoking*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

Tulving, E. (1983). *Elements of episodic memory*. Oxford: Clarendon Press.

Turtle, J. W., and Wells, G. L. (1988). Children versus adults as eyewitnesses: Whose testimony holds up under cross-examination? In Gruneberg et al. (Eds.), *Practical aspects of memory*. London: Wiley.

Tversky, A., and Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124–1131.

Tversky, A., and Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions: *Journal of Business, 59*, S251–S278.

Varela, J. A. (1971). *Psychological solutions to social problems: An introduction to social technology*. New York: Academic Press.

Vidmar, N., and Laird, N. M. (1983). Adversary social roles: Their effects on witnesses' communication of evidence and the assessments of adjudicators. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 888–898.

Visher, C. A. (1987). Juror decision making: The importance of evidence. *Law and Human Behavior, 11*, 1–17.

Walster, E., and Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 395–402.

The Washington Post (1990). Feb. 17.

Watson, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions of causality different. *Psychological Bulletin, 92*, 682–700.

Watts, W. A. (1967). Relative persistence of opinion change induced by active compared to passive participation. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 4–15.

Weinstein, N. D. (1982). Unrealistic optimism about susceptibility to health problems. *Journal of Behavioral Medicine, 5*, 441–460.

Weinstein, N. D., and Lachendro, E. (1982). Egocentrism as a source of unrealistic optimism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8*, 195–200.

Weir, W. (1984). Another look at subliminal "facts." *Advertising Age, 46*, October 15.

Weiss, W., and Steenbock, S. (1965). The influence on communication effectiveness of explicitly urging action and policy consequences. *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 396–406.

Wells, G. L. (1980). Asymmetric attributions for compliance: Reward versus punishment. *Journal of Experimental Social Psychology, 16*, 47–60.

Wells, G. L., Ferguson, T. J., and Lindsay, R. C. L. (1981). The tractability of eyewitness confidence and its implications for triers of fact. *Journal of Applied Psychology, 66*, 688–696.

Wells, G. L., and Leippe, M. R. (1981). How do triers of fact infer the accuracy of eyewitness identification? Using memory for detail can be misleading. *Journal of Applied Psychology, 66*, 682–687.

Wells, G. L., Leippe, M. R., and Ostrom, T. M. (1979). Guidelines for empirically assessing the fairness of a lineup. *Law and Human Behavior, 3*, 285–293.

Wells, G. L., Lindsay, R. C. L., and Ferguson, T. J. (1979). Accuracy, confidence, and juror perceptions in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 64*, 440–448.

Wells, G. L., and Murray, D. M. (1984). Eyewitness confidence. In G. L. Wells and E. F. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony: Psychological perspectives*. New York: Cambridge University Press.

Wells, G. L., and Petty, R. E. (1980). The effects of overt head movements on persuasion: Compatibility and incompatibility of responses. *Basic and Applied Social Psychology, 1,* 219–230.

Wells, G. L., Wrightsman, L. S., and Miene, P. K. (1985). The timing of the defense opening statement: Don't wait until the evidence is in. *Journal of Applied Social Psychology, 15,* 758–772.

Wilson, T. D., Dunn, D. S., Kraft, D., and Lisle, D. J. (1989). Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 22, pp. 287–343). New York: Academic Press.

Wilson, T. D., and Linville, P. W. (1982). Improving the academic performance of college freshmen: Attribution therapy revisited. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 367–376.

Wilson, W., and Miller, H. (1968). Repetition, order of presentation, and timing of arguments and measures as determinants of opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 9,* 184–188.

Winett, R. A., Kagel, J. H., Battalio, R. C., and Winkler, R. C. (1978). Effects of monetary rebates, feedback, and information on residential electricity conservation. *Journal of Applied Psychology, 65,* 73–80.

Winett, R. A., Neale, M. S., and Grier, H. C. (1979). Effects of self-monitoring and feedback on residential electricity consumption. *Journal of Applied Behavior Analysis, 12,* 173–184.

Wolf, S., and Montgomery, D. A. (1977). Effects of inadmissible evidence and level of judicial admonishment. *Journal of Applied Social Psychology, 7,* 205–219.

Wood, W. (1982). Retrieval of attitude relevant information from memory: Effects on susceptibility to persuasion and on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 798–810.

Wood, W., Kallgren, C. A., and Priesler, R. M. (1985). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of persuasion: The role of message attributes. *Journal of Experimental Social Psychology, 21,* 73–85.

Wood, W., Wong, F. Y., and Chachere, J. G. (1990). Effects of media violence on viewers' aggression in unconstrained social interaction. *Psychological Bulletin,* in press.

Wrightsman, L. S. (1987). *Psychology and the legal system.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Wu, C., and Shaffer, D. R. (1987). Susceptibility to persuasive appeals as a function of source credibility and prior experience with attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 677–688.

Yates, S. M., and Aronson, E. (1983). A social psychological perspective on energy conservation in residential buildings. *American Psychologist, 38,* 435–444.

Yukl, G., and Falbe, C. M. (1990). Influence tactics and objectives in upward, downward, and lateral influence. *Journal of Applied Psychology, 75,* 132–140.

Zajonc, R. B. (1968). Attitude effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology Monograph, 9* (2, pt. 2).

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist, 35,* 151–175.

Zanna, M. P. (1990). Message receptivity: A new look at the old problem of open- vs. closed-mindedness. In A. Mitchell (Ed.), *Advertising exposure, memory, and choice*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zanna, M. P., Kiesler, C. A., and Pilkonis, P. A. (1970). Positive and negative attitudinal affect established by classical conditioning. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 321–328.

Zanna, M. P., and Rempel, J. K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. In D. Bar-Tal and A. W. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of knowledge*. New York: Cambridge University Press.

Zicsel, H., and Diamond, S. S. (1976). The jury selection in the Mitchell-Stans conspiracy trial. *American Bar Foundation Research Journal, 1*, 151–174.

Zillman, D., and Bryant, J. (1974). Effect of residual excitation on the motivational response to provocation and delayed aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 30*, 782–791.

Zimbardo, P. G. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 60*, 86–94.

Zimbardo, P. G. (1969). *The cognitive control of motivation*. Glenview, IL: Scott, Foresman.

Zimbardo, P. G. (1971). Coercion and compliance. The psychology of police confessions. In C. Perruci and M. Pilisuk (Eds.), *The triple revolution emerging* (pp. 492–508). Boston: Little, Brown.

Zimbardo, P. G. (1977). *Shyness: What is it, what to do about it*. Reading, MA: Addison-Wesley.

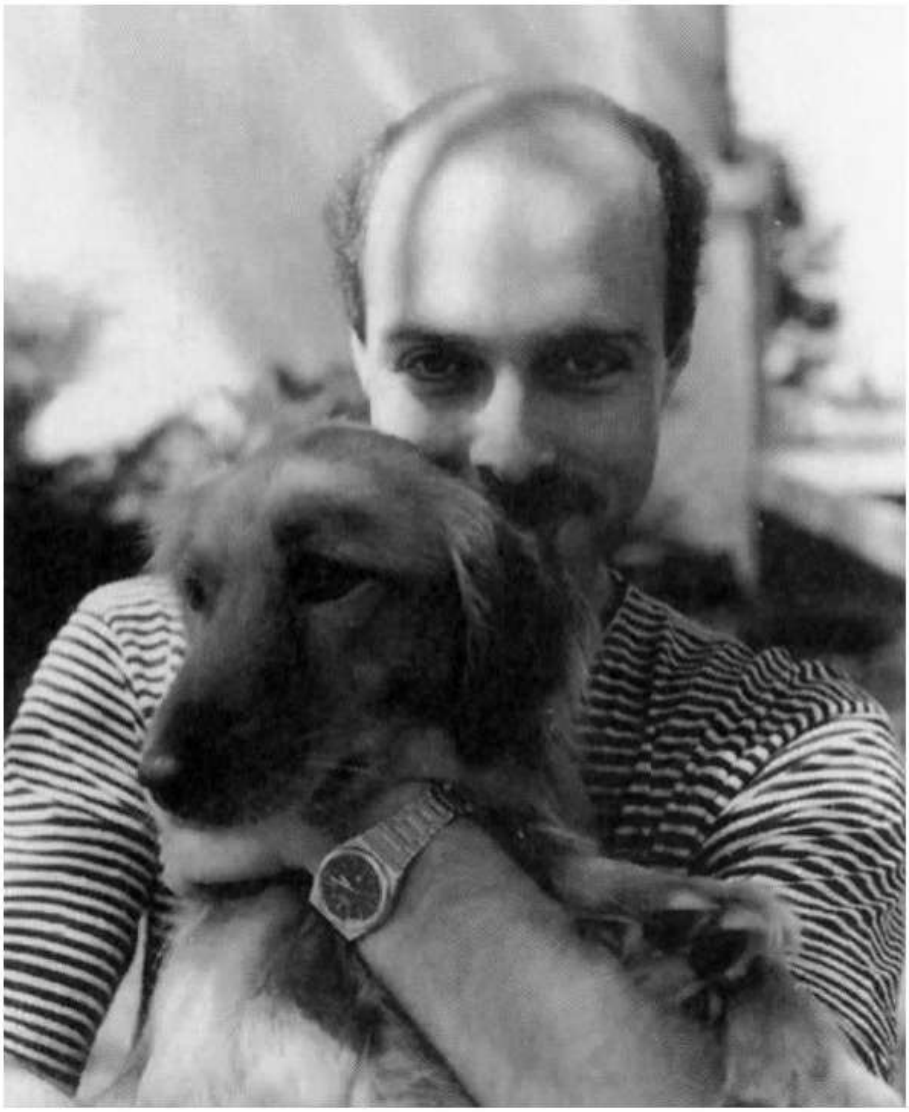
Zimbardo, P. G. (1988). *Psychology and life* (12th ed.). Glenview, IL: Scott, Foresman.

Zimbardo, P. G., Weisenberg, M., Firestone, I., and Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality, 33*, 233–256.

Zuckerman, M., DePaulo, B., Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 14, pp. 1–59). New York: Academic Press.

Zullow, H. M., Oettingen, G., Peterson, C., and Seligman, M. E. P. (1988). Pessimistic explanatory style in the historical record. *American Psychologist, 43*, 673–682.

作者简介



斯科特·普劳斯（Scott Plous）是韦斯利安大学的心理学教授。他以“最高荣誉”从明尼苏达大学毕业，并在斯坦福大学获博士学位。他还在斯坦福做了两年的政治心理学博士后研究，并在伊利诺伊大学做了两年的访问学者。

普劳斯获得过多种荣誉，包括国际和平与合作领域的麦克阿瑟奖，Gordon Allport Intergroup Relations奖，IAAP青年心理学家奖金，Slusser Peace Essay奖。他所教授的科目是决策与判断、社会心理学、统计学，以及研究方法。他已经在各类期刊（《今日心理学》，《心理科学》，《咨询与临床心理学》，《冲突解决》，以及《应用社会心理学》）上发表了二十多篇论文。

普劳斯现在的研究兴趣集中在有关动物和环境的道德问题上。1991年，他发表了针对动物权利保护者的大样本调查结果，现在，他正在编辑一个有关人类社会中动物所扮演角色的专题。除了这些学术工作外，普劳斯还是大量政治和商业项目的顾问。

主编简介



彭凯平（Kaiping Peng），美国加州大学伯克利分校（U. C. Bekerley）心理学教授，文化与认知实验室主任。北京大学心理学系客座教授和北京大学光华管理学院国际博士导师，国内若干知名高校兼职教授。主要研究领域为社会及文化心理学。是具有国际影响的华人心理学家。

译者简介



施俊琦，浙江桐乡人，北京大学心理学系讲师，博士。主要研究领域：消费行为学、行为经济学和行为金融学。

主编的话

社会心理学是在二次世界大战后兴起的一门社会科学学科，它研究的是人的心理和社会现象之间的关系，试图探讨人的思想、情感和行为是如何受到其他人的影响，这些影响包括实际的、想像中的和推测出来的人际作用。社会心理学家通常思考的问题有：我们如何认识他人（社会知觉），我们如何与他人打交道（社会互动）以及文化、社会、团体如何作用于我们（社会影响）等方面的内容。

众所周知，社会心理学研究向来有心理学的、社会学的和符号学的三种取向，其中心理学取向的社会心理学更强调实证的研究和对社会中个体心理的关注。本译丛以津巴多（Philip G. Zimbardo）主编的“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书”为基础，从中遴选出精品（如《决策与判断》、《自我》、《亲密关系》、《态度改变与社会影响》、《探索社会心理学》），并在更大的范围内，补充一些在近年来有广泛影响的社会心理学新著（如汇聚了若干文化心理学经典范文的《文化心理学读本》等）。

十几年前，香港著名社会心理学家彭迈克（Michael Bond）就曾经说过：“心理学不幸是由西方人创建的，结果，西方的心理学研究了太多的变态心理和个性行为。如果心理学是由中国人创建的，那么它一定是一门强调社会心理学的基础学科。”确实，这门学科是我们中国人有可能做得比其他国家的学者更好的心理学领域，因为我们的文化几千年来就很强调人与他人、人与环境、人与社会的关系，而这些关系正好是社会心理学关注的焦点所在。可惜时至今日，中国的社会心理学并没有得到它所应有的关注。我们推出这套丛书的目的，一方面是为了让国内有志于学习、研究和应用社会心理学的各界人士较

为系统地了解当代社会心理学的来龙去脉、重大发现以及最新前沿，而更重要的是，我们希望通过这套丛书，为推动中国社会心理学的发展以及提高中国社会心理学的国际影响贡献绵薄之力。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

序一

2002年11月，瑞典皇家科学院宣布2002年诺贝尔经济学奖将授予一位经济学家和一位心理学家。这位心理学家就是美国普林斯顿大学的丹尼尔·卡尼曼教授。在谈到卡尼曼教授的贡献时，诺贝尔奖评审委员会特别指出，卡尼曼教授成功地将人类决策和判断的心理学研究成果带到了经济科学的研究当中，为现代经济学理论和研究方法注入了新的见解，其贡献是卓著的，也是独特的。

人类的生活充满了判断和决策。从衣食的偏好到学校的选择，从个人职业的规划到国家政策的制定，人类的判断和决策是其中最常见的心理活动，也是具有决定作用的影响因素。这就不难理解，为什么有那么多优秀的心理学家，不管是来自社会心理学、认知心理学、发展心理学，还是来自文化心理学、教育心理学、工业心理学，都纷纷涉足这一领域；也就不难理解，为什么有那么多的社会和人文学科，不管是经济学、管理学、法学，还是政治学、历史学、哲学，无不从人类决策与判断的心理学研究中汲取知识和灵感。这也就是为什么诺贝尔经济学奖会超越常规地在1978年和2002年两次授予研究人类决策与判断的心理学家的原因。两次获奖的心理学家，一位是赫伯特·西蒙教授，另一位就是丹尼尔·卡尼曼教授。

本书系统地介绍了赫伯特·西蒙和丹尼尔·卡尼曼的发现，同时也阐述了决策与判断心理学中很多还没有被经济学家和其他社会及人文科学家所认识到的现象和研究发现。可以说，本书80% 以上的内容超出了西蒙和卡尼曼工作的领域，因此可以想像，心理学家对经济学和其他相关学科的影响还有很多值得发掘的空间。难怪美联储主席格林斯潘曾经开玩笑地说“所谓的‘新经济’实际上就是心理学”。

值得一提的是，上述两位心理学家都对中国特别友好。早在1981年，西蒙教授就接受北京大学心理学系的邀请，成为第一个在中国讲授人类决策和判断的心理学家。那时，年仅19岁的我正是心理系的本科生，一下子就被这一领域的严谨、生动和奥秘所深深吸引。西蒙的研究第一次证明决策与判断是人的思维活动，它不是建立在数学和逻辑基础之上的，而是建立在人的感情、理念和经验的基础上的。他把决策的原则定义成第一满意原则，也就是说，我们做出决策和判断的标准并不是建立在理性基础上的“最佳选择”，而是建立在人类心理上的“第一满意选择”。卡尼曼的工作就是在这一基本理论的指导下找到了那些影响我们非理性选择的因素。

我与卡尼曼教授的第一次个人接触是在1997年的夏天，那是我在伯克利做教授的第一个星期。一天，有一位慈祥的老人敲开了我办公室的门，欢迎我到伯克利来工作，并告诉我这间办公室就是他当年工作过的地方，还说他最想访问的地方就是中国。这位老人正是卡尼曼教授，而他想访问中国的愿望也终于在7年以后的2004年得以实现。今年夏天，卡尼曼作为第28届国际心理学联合会的特邀嘉宾来到北京，在开幕式上做了关于人类决策与判断心理学的主题发言，发言的最后，他表达了希望看到更多中国心理学家从事决策与判断研究工作的愿望。我觉得本书的出版和发行是对这位慈祥老人的致敬，也是对他所表达愿望的呼应。

坐在加州大学伯克利分校卡尼曼教授曾经工作过的办公室里，审阅第一本系统介绍人类决策与判断的心理学教科书的中译稿，我似乎看到了卡尼曼教授欣慰的笑容。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

序二

如果你想知道心理学的热门课题，你只要读一读社会心理学。在过去的几年中，社会心理学已经成为心理学中了解人类思维、情感和行为的最重要的研究领域。这就是我们为什么越来越多地看见很多以社会心理学冠名的研究领域。例如社会认知、社会发展、社会学习和社会人格等等。

社会心理学已经研究了许多复杂的社会问题。作为心理学领域最新的一批热心人，社会心理学者研究了几乎所有的个人和社会问题——从心理生理学到和平心理学，从学生的失败归因到艾滋病的预防教育。可以说，自从美国心理协会前任主席乔治·米勒呼吁心理学家“把心理学还给人民”，社会心理学家就已经是最早的响应者。

“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书”是对许多杰出的研究者、理论家和工作者多年的辛勤劳动的赞颂。丛书的每一位作者都抱有严谨的科学态度，和尽可能把科学的信息传达给教师、研究人员、学生和普通民众的教育意愿。丛书的目的是尽可能地反映社会心理学的广泛领域，每一项选题都具有研究的广度和深度。使用这些书的教师可以将这套丛书作为基础课程的参考读物，或者是以这套丛书作为更深入地钻研某些课题的参考资料。

正如认知心理学家发展了决策研究的前沿课题，例如揭示了决策的“理性人”假设模型的局限性，社会心理学家已经把这项研究推广到了新的领域和方向。在这部新的创造性的作品当中，斯科特·普劳斯向我们展示了决策与判断的社会心理学分析如何帮助我们处理日常生活中的普通问题。普劳斯不仅把这些复杂的研究问题变成了通俗易

懂的阅读材料，而且他还提出了许多新奇的洞见、有价值的新概念和有意义的结论。

我相信读者也会发现最令人高兴的是，这本书很巧妙地融合了高水平的学术探索和把复杂的学术思想巧妙地传输给包括本科生到商业和卫生界的专业人士直到国家级的民意领袖的技巧。这本书充满了幽默感，对老的思想的新的解释，批判性思维的练习，从而把许多通常不相关的材料整合成了一本令人遐思发人深省的好书。可以说，从来还没有一个年轻作者的第一本著作能在一个重要的课题上对这么多的人产生如此大的影响。

菲利普·津巴多，丛书主编

斯坦福大学

前言

今天，美国人可以在超市挑选25000多种商品，他们也可以阅读将近11000份杂志和期刊，他们还可以选择收看50多个电视台的任何一个频道（Williams， 1990年2月14日）。一句话，他们面临着一系列令人头疼的选择。

人们究竟是如何做出决策的？他们又是如何畅游在信息的海洋中而不被淹没？什么原因导致他们做出某种决策？

本书试图对这些问题做出初步的回答。本书的对象是希望了解决策与判断心理学的基础知识的非专业人士。它着重的是实验结果而不是心理学理论，是出人意料的结论而不是猜想，是对研究的描述而不是数学公式。一句话，这本书是想要大家高兴而且思考，同时也是为了传播和普及心理学的知识。

本书共分6部分，前两个部分主要介绍决策与判断的基本要素，包括知觉、记忆、情境和提问方式。第三和第四部分主要介绍决策的经典模式，并与最近有关判断偏差的新模式做对比。第五部分探讨由团体做出的判断和关于团体的判断。第六部分讨论决策与判断的一些常见的陷阱 。每一章都设计成能够单独成立的专题，所以读者可以自由地跳跃不同的章节或随意地安排阅读顺序。

本书一个与众不同的地方就是第1章之前的读者调查，这个调查的问题是根据以后章节中涉及的研究问题改编和复制而成的。一旦你完成了这个调查，你就可以将你的答案与原来的研究中人们的反应做比较。有的时候你的回答可能与他们的反应相似，有的时候可能不一致。但是，无论何种情况你自己的决策与判断早已记录在案。由于你

对读者调查的回答都将在本书中得到充分的讨论，所以，在你阅读任何其他章节之前完成这个调查是很重要的。

对许多不熟悉心理学的读者来说，本书中使用的一些术语和实验方法可能看起来有些粗鲁和不仁道。比如说，实验的参加者通常被称为被试。还有，在有些实验程序中，研究的参与者故意被误导以至于他们不知道研究的真正目的。还有些研究结果将我们人类描绘成会产生严重的偏差和错误的决策者。

这些关注很重要，值得我们在此做出说明。

第一，我们使用术语“被试”的原因是它比其他词汇，例如人或个人更为准确，同时又不像参加者或自愿者拗口。被试这个词在心理学中是一个常用的概念，在本书中也使用得很普遍，但它并不意味着心理学家将实验的参与者看做非人类的物体。事实上，大多数心理学研究的真正被试并不是实验的参与者本身，而是参与者的行为。

第二，有些心理学研究利用误导往往是有其特殊的原因。在很多时候，被试都会读到很模糊的或者是误导的故事，这样的话他们的行为就不会受到实验真正目的的影响。比如说，一项关于群体动力学的研究中，一开始可能会告诉被试研究的目的是关于学习和记忆，这样的话他们就不会过分地关注他们群体内部的差异。在有些情况下，误导的使用是为了产生一般情况下不可能产生的特殊情形。例如，一项有关创造力的研究的实验可能会将被试随机分为两组，一组会得到他们解决问题的能力的正面反馈，另一组得到负面反馈。如果被试事先知道他们会被随机分配这种不同的情况，那么反馈的差异就失去了意义。

当然，我们有很多理由反对在研究中使用误导（Warwick， 1975年2月），但我们必须指出，美国心理协会（1989）早已经推出了一整

套保护被试的原则。这些原则要求被试要得知足够的信息，要征得他们的同意。误导只能是研究的最后手段，被试也不应当受到伤害或感到明显的不舒适，被试也应该有随时退出实验的权利。被试的材料信息要高度保密，任何的误导在实验之后都应该加以澄清和解释。大多数大学都要求其研究人员严格遵守这些规定。

最后，相对于成功，心理学家更关注偏差和误差还存在其他的原因。其中一个最简单的原因就是这样的研究就是多一些（Kahneman，1991）。许多学术期刊愿意发表与我们的常识相违背的研究结果，故此，所发表的很多研究都是有关决策失误而不是决策成功。从这个意义上讲，专业期刊和报纸及杂志没什么两样，它们都偏好令人意外和令人着迷的消息。根据一项估计（Christensen-Szalanski&Beach，1984），学术期刊引用关于错误推理的研究的数目大约是引用有关成功推理研究数目的6倍。由于本书是有关决策与判断研究的入门教材，于是它很自然地反映了学术界的偏好。

有关为什么我们如此关注人类的弱点还有一个重要原因。决策与判断的失败通常比成功更有启发性，即使成功是普通的原则。本书着重讨论偏差和误差，并不是要说明人类是不好的决策者，而是说明决策与判断的失败经常能够揭示决策的过程，就像汽车的失败往往能够揭示汽车是如何运转的。正如尼斯比特（Richard Nisbett）和罗斯（Lee Ross）所解释的：这种研究方式是“建立在类似于错觉或思维障碍研究的前提之上，这就是说知觉结构和过程的本质能够通过它们所产生的误差所揭示”（1980， p.xii）。

当然，对误差的强调还有容易应用的优势。一旦你能够发现引起某种偏差和误差的环境，你就可以避而远之或者是提前预备对策。为了帮助你找到对策，本书包括了很多来自医学、法律、商务、教育和核控（本人的专长）和其他领域的一些具体的例子。由于本书所描述

的研究非常的普通适用，因此我决定向还不熟悉决策与判断研究的读者保证：如果能够有效地应用本书所描述的结果，你就会更好地避免决策偏差、误差和陷阱，而且你将会更好地理解他人所做的决策。

斯科特·普劳斯

读者调查

在读这本书之前，请务必完成这一问卷。这样，你才不会在做这个测验时因为受到本书内容的影响而产生判断上的偏差，也不会有“我早就知道这一切”效应存在（本书第3章将讨论）。如果你不想在书上直接做，你可以选择做在一张纸上，并把它当做书签。

1.琳达是一位31岁的单身女性，坦率直言，而且非常聪明。她主修哲学，在念大学时对歧视、社会公平等问题非常感兴趣，而且积极参加了反核示威游行。你认为以下哪个选项最符合对琳达的描述：

□　琳达是一个银行出纳员

□　琳达是一个银行出纳员，而且是一个积极的女权运动参与者

2.如果面临以下情况，你将会选择哪一种情形？

□　肯定（百分之百的概率）会输掉50美元

□　25% 的概率输掉200美元，75% 的概率什么也不会输掉

3.约翰是一个嫉妒心强、顽固、挑剔、冲动，但勤勉、聪明的人。从总体上来讲，你认为约翰在多大程度上是一个情绪化的人？（划圈选择）一点也不情绪化　1　2　3　4　5　6　7　极端情绪化

4.吉姆是一个聪明、灵巧、勤勉、热心、坚定、实际而且谨慎的人。你认为他最有可能具有以下哪些特征？

在每组中选择一个特征：

大方——小气

不快乐——快乐

易怒的——脾气好

幽默——乏味

5.以下这个问题只针对大学生：与和你同年龄同性别的大学生相比，以下事情发生在你身上的可能性有多大？请就每一事件选择你认为可能的概率。

a.出现酗酒问题

□ 更可能出现这种情况的概率是60%以上

□ 更可能出现这种情况的概率是40%

□ 更可能出现这种情况的概率是20%

□ 出现这种情况的概率与不出现这种情况的概率是相等的

□ 更可能不出现这种情况的概率是20%

□ 更可能不出现这种情况的概率是40%

□ 更可能不出现这种情况的概率是60%以上

b.将拥有自己的家庭

□ 更可能出现这种情况的概率是60%以上

□ 更可能出现这种情况的概率是40%

□ 更可能出现这种情况的概率是20%

□ 出现这种情况的概率与不出现这种情况的概率是相等的

□ 更可能不出现这种情况的概率是20%

□ 更可能不出现这种情况的概率是40%

□ 更可能不出现这种情况的概率是60% 以上

c. 毕业后的起薪超过每年15000美元

□ 更可能出现这种情况的概率是60% 以上

□ 更可能出现这种情况的概率是40%

□ 更可能出现这种情况的概率是20%

□ 出现这种情况的概率与不出现这种情况的概率是相等的

□ 更可能不出现这种情况的概率是20%

□ 更可能不出现这种情况的概率是40%

□ 更可能不出现这种情况的概率是60% 以上

d. 40岁前会得心脏病

□ 更可能出现这种情况的概率是60% 以上

□ 更可能出现这种情况的概率是40%

□ 更可能出现这种情况的概率是20%

□ 出现这种情况的概率与不出现这种情况的概率是相等的

□ 更可能不出现这种情况的概率是20%

□ 更可能不出现这种情况的概率是40%

□ 更可能不出现这种情况的概率是60% 以上

6.作为一家航空公司的总裁，你已经将公司的1000万美元投入在一个研究项目中，目的在于研究一种不能被雷达探测到的飞机，也就是说，一种隐形飞机。当项目已经完成90% 时，另一家公司已经开始销售隐形飞机。而且，那家公司的飞机在速度和成本方面似乎优于你们公司生产的飞机。问题是：你应该将剩下的10% 的资金继续投入项目以完成这架隐形飞机的设计制造吗？

□ 不会——再继续花钱在这个项目上是毫无意义的

□ 会——既然已经花了1000万美元在这一项目中，就应该继续把它做完

7.在美国，以下哪个原因更可能导致死亡——被飞机上掉下的零件砸死还是被鲨鱼袭击？

□ 被飞机上掉下的零件砸死

□ 被鲨鱼袭击

8.以下每对词组中的哪个词更可能是美国常见的死亡原因？

糖尿病——谋杀

龙卷风——闪电

车祸——胃 癌

9.考虑以下历史场景：距离超级大国A不远的一个国家在经历了某些政党制度的变革后，其政府决定扩大与超级大国B的贸易往来。为了阻止这种政府和贸易制度的改变，超级大国A向这个国家派出军队，并以军事力量帮助原来的政府复辟。

□　这个超级大国是哪个国家？ □前苏联　□美国

□　你对你所选择答案的确定程度：

一点也不确定　1　2　3　4　5　6　7　非常确定

10.再考虑下一种场景：20世纪60年代，超级大国A向一个周边的小国发起了突然的军事侵略，企图推翻当时的执政政府。这场侵略失败了，而且当初的侵略者中，大部分被处以死刑或是监禁。

□　这个超级大国是哪个国家？ □前苏联　□美国

□　你对你所选择答案的确定程度：

一点也不确定　1　2　3　4　5　6　7　非常确定

11.在未来10年中，你认为最有可能发生的事件是：

□　美国和俄罗斯将爆发一场全面的核战争

□　美国和俄罗斯将爆发一场全面的核战争，但一开始两国都不想动用自己的核武器，只是在卷入了一场局部战争之后，如伊拉克、利比亚、以色列或者巴基斯坦等国的战争，才被迫动用核武器。

12.将一张纸对折为两半，再对折，再对折，直到对折100次以后，这张纸有多厚：

□ 我认为最有把握的答案是，这张纸有_____厚。

□ 我有90% 的把握，这张纸的厚度在_____到_____之间。

13.如果算上2月29日，一年之中将会有366个生日。因此，如果一个小组中至少有两个人是同一天过生日，那么这个小组至少应该有367个人。如果小组中两个人同一天过生日的概率为50%，那么这个小组需要_____位成员。

14.假设一项对250名神经症患者的研究发现，他们出现头晕症状和脑瘤的发病频率如下：

		脑 瘤	
		出 现	不出现
头 晕	出 现	160	40
	不出现	40	10

A.在这组样本中，要计算头晕症状和脑瘤是否相关，需要上表中哪些空

格中的数据。

□ 左上角

□ 左下角

□ 右上角

□　右下角

B.从表中的数据来看，头晕是否与脑瘤相关？

□　是　□　否　□　不确定

15.已知一个城市中，八年级学生的平均IQ得分为100。你从这些学龄儿童中随机挑选了50个人作为样本。第一个被试的IQ为150，你认为你所挑选的样本平均IQ分值为多少？

答案：_____

16.从总体上来讲，你认为自己是一个性别歧视的人吗？

□　是　□　否　□　不确定

17.如果把世界上所有人的血都装入到一个立方体容器里，这个容器的宽度将是_____。

18.你认为下列哪一个对罗夏墨迹测验的解释最能够预测男性的同性恋倾向？

（如果你从未听说过罗夏墨迹测验，可以跳过这一题。）

对以下阐述按照从1（最大可能预示同性恋）到6（最小可能预示同性恋）的顺序排序。

_____性别模糊的体态

_____同时具有男性和女性特征的体态

_____臀部或者肛门

_____生殖器官

_____扭曲怪异的体态

_____女性打扮

19.“记忆与大脑中的的存储器相关，我们将一些东西存储进这个容器，等到需要的时候再将它从这个容器中取出。有时候，一些东西会从这个容器中漏掉，这时候我们就会忘记一些东西。”你认为这一描述是否很恰当地描述了记忆的加工方式？

□ 是 □ 否 □ 不确定

20.一个人以60美元的价格买了一匹马，又以70美元的价格售出。然后他以80美元的价格买进，尔后又以90美元的价格出售。在买马卖马的过程中，他一共赚了多少钱？他在交易最后赢得了_____美元的利润。

21.（1）Absinthe（苦艾）是一种：

□ 烈酒 □ 一种宝石

（2）你对你的答案有多大把握？

0.5 0.55 0.6 0.65 0.7 0.75 0.8 0.85 0.9 0.95 1.00

22.不用仔细计算，在5秒钟之内给出这个式子的估计答案：

8× 7× 6× 5× 4× 3× 2× 1=_____

23.假设你正在考虑是否给你的某项财产上保险以预防可能发生的损失，如火灾、失窃等。在计算过风险和保费以后，你发现在购买保险和不购买保险之间并不存在什么差异。

这时候，保险公司推出的一种名为概率保险（probabilistic insurance）的新保险计划引起了你的注意。在这一保险计划中，你开始只需支付一半的保费。而一旦发生损失，有50% 的概率你可以付清另一半保费以获得全部赔偿；有50% 的概率你只能拿回已付的保费并自己承担所有损失。

比如说，在一个月的某个奇数日子发生了一次事故，你可以付清另一半保费从而获得全部赔偿；而如果这一事故发生在这个月的偶数日子里，你将会得到已付的保费，但必须自己承担所有损失。

请记住，获得全部赔偿的保费并不能够带来额外收益，只是刚好与成本相当。

在这种情况下，你会购买这种概率保险吗？

□　会　□　不会

24.假设你在参加过的各种考试中都取得了很好的成绩，而别人参加了类似考试却并未获得好成绩。你对此会得出什么结论？（选择一个与你所想的最接近的答案）

□　解释A：这些考试可能都比较简单

□　解释B：其他人的能力可能比较弱

□　解释C：我要么是善于考试，要么是对考试材料掌握得非常之好

在接下来的几页中，你可能需要回答以下问题。请仔细阅读这些问题，并继续做完这份读者调查：

蚂蚁吃了桌子上的甜果冻

蚂蚁在厨房

蚂蚁吃了甜果冻

厨房里的蚂蚁吃了桌子上的果冻

果冻放在桌子上

厨房里的蚂蚁吃了果冻

25.如果你面临以下选择，你会选择哪一个？

□ 肯定会获得240美元

□ 25%的概率获得1000美元，75%的概率什么也得不到

26.如果你面临以下选择，你会选择哪一个？

□ 肯定会输掉750美元

□ 75%的概率输掉1000美元，25%的概率什么也不会输掉

27.你认为现在国家面临的最重要的问题是什么？

28.（1）你会选择下列何种赌博方式？

□ 肯定会获得100万美元

□ 10% 的概率获得250万美元，89% 的概率获得100万美元，1% 的概率什么也得不到

（2）你会选择下列何种赌博方式？

□ 11% 的概率得到100万美元，89% 的概率什么也得不到

□ 10% 的概率获得250万美元，90% 的概率什么也得不到

29.假设有两个装满了扑克牌（Poker chips）的容器。第一个容器里有70% 的扑克牌是红色的，30% 是蓝色的。而第二个容器里，70% 是蓝色，30% 是红色的。假设你随机选中了其中一个容器，并从中随机抽出12张扑克牌，其中有8张是红色的，4张是蓝色的。那么你抽中的容器是那个装有更多红色扑克牌的容器的概率是多少？

30.这是一个公平的掷硬币游戏。在这个游戏中，如果出现字的那一面，游戏便结束。游戏结束后，你将获得2K美元。K代表出现字之前掷硬币的总次数。也就是说，如果第一次掷硬币时就出现字，你将会得到2美元，如果掷两次硬币才出现字，你将获得4美元，如果掷三次硬币才出现字，你将获得8美元。总的来说，也就是

直到出现字时掷硬币的总次数：1 2 3 4 5 … K

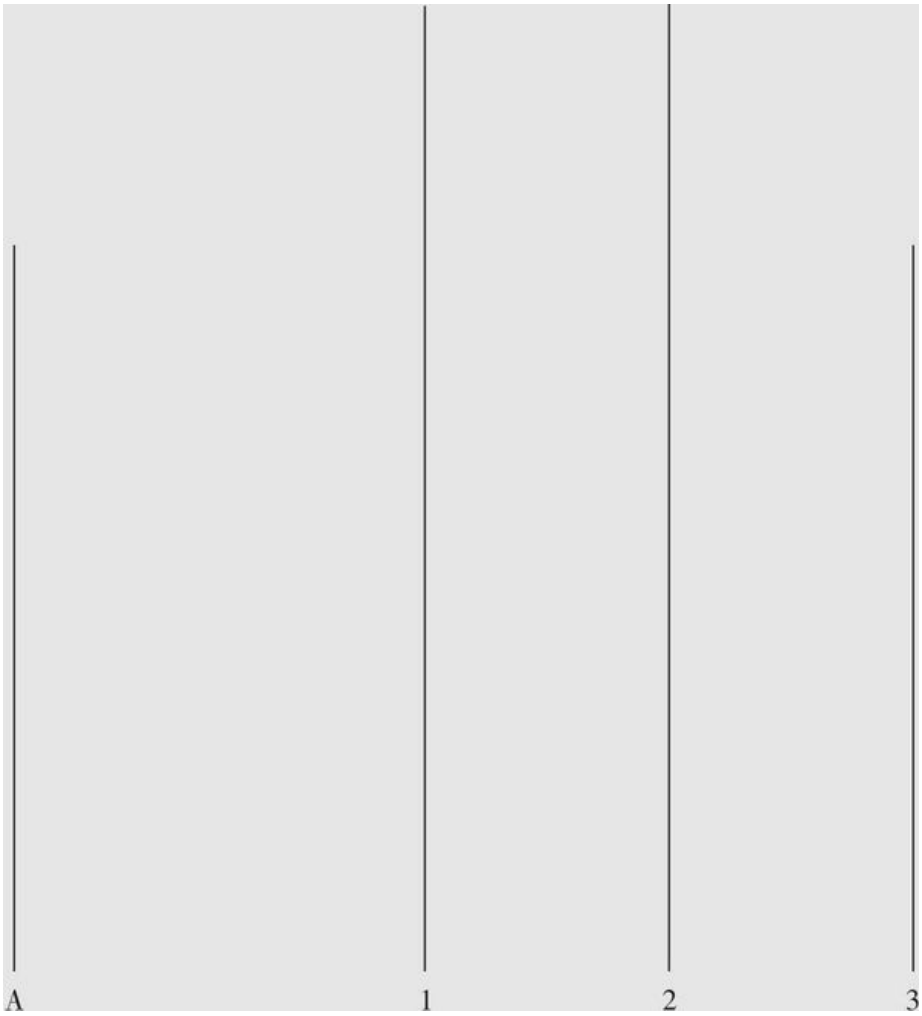
你将获得的美元：2 4 8 16 32 … 2K

你愿意付多少钱来玩这个游戏？

31.一个公平的掷硬币游戏。一共掷了三次，每次硬币都是头的一面朝上。如果你要在下一次掷硬币上下注100美元，你会赌哪一面朝上？

□ 头 □ 字 □ 没有偏好

32.将下面的线1、2、3和线A做比较。哪根线和线A一样长？



□ 线A和线1一样长。

□ 线A和线2一样长。

□ 线A和线3一样长。

33.在下面的句子中，字母f出现了多少次？

These functional fuses have been developed after years of scientific investigation of electric phenomena， combined

with the fruit of long experience on the part of the two investigators who have come forward with them for our meetings today.

字母f出现了_____次。

34.不要回头看前面的内容，请指出下列句子是否曾出现在你刚才所读到过的句子中。并用5点量表来衡量你对自己的答案的肯定程度，1代表肯定程度很低，5代表肯定程度很高。

（1）蚂蚁吃了桌子上的果冻

□　出现过　□　没有出现过

肯定程度：_____

（2）厨房里的蚂蚁吃了桌子上的甜果冻

□　出现过　□　没有出现过

肯定程度：_____

（3）蚂蚁吃了甜果冻

□　出现过　□　没有出现过

肯定程度：_____

35.假设高中时期的测验分数在一定程度上与大学学业成绩（GPA）相关。给定下面的百分比分布，如果一个学生在高中测验中得分为725，你预测他的GPA会是多少？

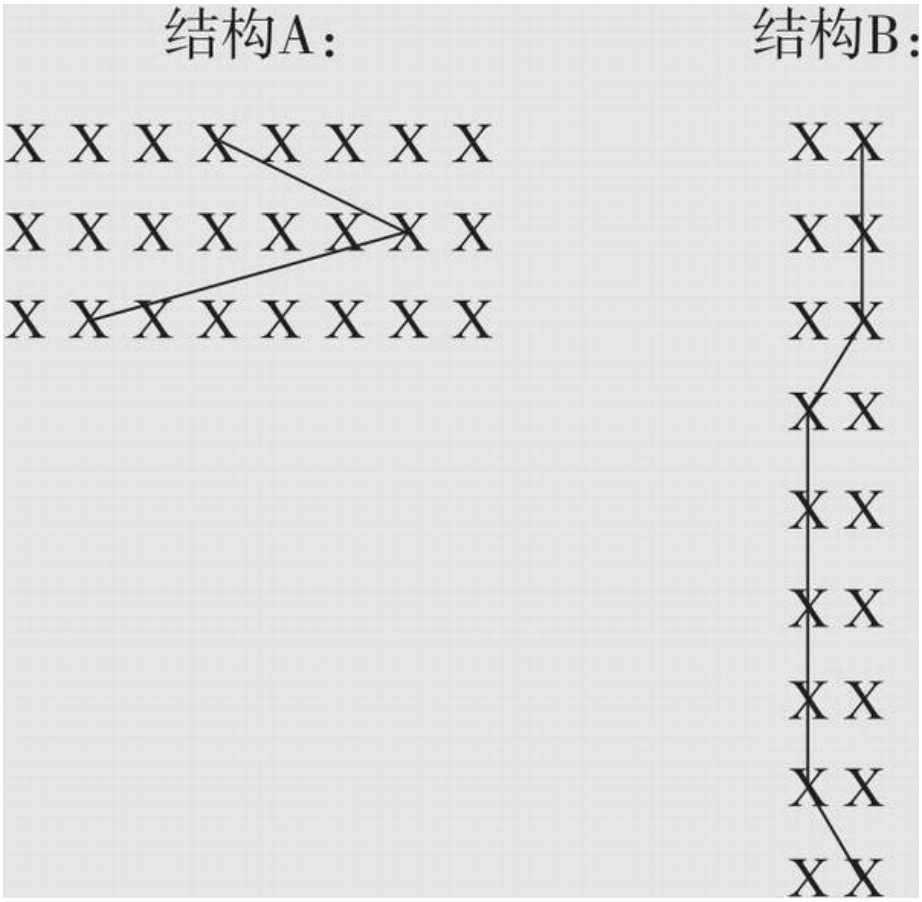
学生百分比分布	高中成绩测验	GPA
前 10%	>750	>3.7
前 20%	>700	>3.5
前 30%	>650	>3.2
前 40%	>600	>2.9
前 50%	>500	>2.5

你预测这个学生的GPA是_____

36.假如你投了某个候选人一票，这是否会改变你对他胜出本次竞选的概率的判断？

□ 会 □ 不会 □ 不确定

37.考虑以下两种结构A和B：



一条路径将结构中第一排的X和最后一排的X连接起来，并通过这中间每一排的一个X（注意每一排只有一个X被通过）。也就是说，结构A中的路径通过了3个X（3排X，每排1个），结构B中的路径通过了9个X（9排X，每排1个）。在上图中，每种结构我们都已经给出一条路径的例子。

（1）哪种结构中，存在3条以上的路径？

□ 结构A □ 结构B

（2）结构A中大概有几条路径？

（3）结构B中大概有几条路径？

38.以下关于X和O的排列，你认为哪种排列更类似于随机排列（比如像掷硬币一样）？

☐ XOXXXOOOOXOXXOOOXXXOX

☐ XOXOXOOOXXOXOXOOXXXOX

39.假设以下四张牌一面是字母，而另一面是数字。某个人告诉你：“如果某张牌的一面是一个元音字母，那么它的背面一定是一个偶数。”你需要翻开下面哪张牌来检验这个人说的话是否正确？



☐ E

- [ ] 4
- [ ] K
- [ ] 7

目录

作者简介
主编简介
译者简介
主编的话
序一
序二
前言
读者调查
第一部分　知觉、记忆和情境
　第1章　选择性知觉
　　黑桃之所以被称为黑桃
　　强有力的预期
　　什么时候挑起了争端
　　敌意媒体效应
　　结论
　第2章　认知不协调
　　认知不协调理论的一个寓言
　　为什么有这样的变化
　　无聊也可以变得有趣
　　自我知觉理论
　　决策前不协调的一个例子
　　有关决策前不协调的其他例子
　　决策后不协调的例子
　　结论
　第3章　记忆和事后聪明式偏差

破碎的记忆
甜蜜的回忆
我早就知道一切
减少事后聪明式偏差
结论
第4章　情境依赖性
对比效应
初始效应
近因效应
晕轮效应
结论
第二部分　问题如何影响答案
第5章　可塑性
顺序效应
虚假意见
政治事件中的虚假意见
过滤虚假意见
令人困惑的态度矛盾
故地重游
我们这个时代的寓言
对矛盾的再研究
结论
第6章　问题的措辞和框架的影响
一项取巧的任务
开放式问题
社会称许性
允许还是禁止
框架
良药苦口难下咽

税收抵减的逻辑
心理分账
结论
第三部分　决策模型
第7章　期望效用理论
期望效用理论
理论的扩展
结论
第8章　理性决策的悖论
阿莱悖论
埃尔斯伯格悖论
不可传递性
偏好逆转
结论
第9章　描述性决策模型
满意
前景理论
确定效应
虚假确定效应
后悔理论
多属性选择
非补偿性策略
优先标准
结论
第四部分　直觉与偏差
第10章　代表性直觉
A、B和C的代表性直觉
小数法则
手热现象

忽视基线值
非回归性的预测
人为的预测和数据的预测
结论
第11章　易得性直觉
歪曲的易得性
一个想像的研究
想像的局限性
否定
生动性
在法律上的应用
不同的声音
结论
第12章　概率和风险
矛盾信息的困惑
这样的事情绝对不会发生在我身上
复合事件
保守主义
对风险的知觉
事故可以使我们更安全吗
建议
结论
第13章　锚定与调整
思考一些无法想像的事例
房地产到底有多真实
锚定效应的其他例子
结论
第14章　对随机性的知觉
不可能事件

运气和迷信
认识随机性
在随机中发现特定的模式
人们能够随机行为吗
学习如何随机地行为
结论
第15章　相关、因果关系与控制
上帝能够满足祈祷者的请求吗
相关错觉
无法识别的相关
正确判断
因果关系
正面，我赢了；反面，那是随机事件
无法奏效的帮助
结论
第16章　归因理论
缺乏共同反应
突出因素
基本归因误差
我的情境是你的个性
交换位置
临床含意
其他的归因偏差
结论
第五部分　决策与判断中的社会性一面
第17章　社会影响
社会易化
社会性懈怠
旁观者干预

社会比较理论
从那些与自己相似的人身上获取行动的线索
社会性痛觉丧失
从众
少数派影响
群体盲思
结论
第18章　群体决策与判断
群体误差和偏差
群体极化
卖马问题
人多智慧多吗
独裁的益处
结论
第六部分　常见陷阱
第19章　过度自信
约瑟夫·基德的例子
极度自信
当过度自信变成一种严重的错误
校准
信心与准确度之间的相关
如何才能减少过度自信
结论
第20章　自我实现的预言
再次猜猜看
自身永存的社会信念
皮格马利翁效应
在男人们的头脑里
自我实现的种族刻板印象

结论
第21章　行为陷阱
陷阱的分类
延期陷阱
无知陷阱
投入陷阱
恶化陷阱
集体陷阱
你愿意为一美元付多少钱
深陷泥潭
胜利解脱
结论
编后记：回顾
偏差不一定都是非理性的
一个普遍的思路
对于不好的消息……
决策研究者易犯的错误
参考文献
推荐读物

第一部分　知觉、记忆和情境

不依赖于情境的决策是不存在的。我们所做出的决策与判断都取决于我们看待和解释这个世界的方式。因此，本书的第一部分将讨论，我们的决策与判断如何受到选择性知觉、维持认知一致性的压力、记忆偏差布鲁纳以及情境变化的影响。

第1章　选择性知觉

“我们不是先看见再定义，而是先定义再看见。”

——沃尔特·李普曼（引自Snyder&Uranowitz， 1978）

看看你眼前的东西。现在，再看看你的双手，再看看本书的封面。你所看到的东西在多大程度上是由你的预期所决定的？

如果你所看见的和大多数人一样，那就意味着你的知觉在很大程度上受到了你的预期的影响。即使对于一些近在眼前的东西的观察也很难不受已有观念的影响。你也许会认为，自己看待事情是完全没有偏差的。然而越来越多的证据表明，要避免知觉偏差几乎是不可能的。事实上，人们会选择性地去感知那些他们所期望和愿意看到的事物。

黑桃之所以被称为黑桃

杰米奥·布鲁纳和利奥·波斯特曼（Jerome Bruner&Leo Postman）于1949年发表的实验是关于选择性知觉的最早和最著名的实验之一。在这一实验中，他们利用视觉记忆测试镜向被试出示5张牌，每展示完5张牌为一个系列。视觉记忆测试镜向被试出示这5张牌时，

会有很短的间隔时间，不同系列的间隔时间从十毫秒到一秒钟不等。他们向被试展示的牌与本书封面上的牌类似，请注意看一下这些牌是什么。

你是否注意到了这些牌独特的地方？如果只是不经心地扫一下封面，大多数人不会发现，其中一张牌的牌面是由3个黑色的心形组成。布鲁纳和波斯特曼的实验也发现，被试需要四次以上的展示才会意识到这张牌与普通牌的不同之处。而且他们发现，大多数人对于这种不协调的反应可以归为四种：支配、折衷、分裂和再认。

布鲁纳和波斯特曼认为，“知觉性否认”是引起支配反应的主要原因。比如，当看到这张有3个黑色心形的牌的时候，人们会非常肯定地认为，这张牌要么是正常的红心，要么是正常的黑桃。在第一种情况下，形状是占支配地位的，颜色被预先的期望所同化。而在第二种情况下，则是颜色占支配地位，形人）在一定程度上表现出这种支配反应。

另一个反应则是折衷。例如，实验中一些被试将一张有6个红色桃心的牌看成了有6个紫色桃心或6个紫色心形的牌。另外一些人则将一张有4个黑色心形的牌看成有4个带灰色桃心的牌。还有一些人将一张有6个红色梅花的牌解释为“被红色亮光照亮的梅花牌”（实验中的被试都是在视觉记忆测试镜上看这些牌的）。在布鲁纳和波斯特曼的实验中，有一半的人和11% 的人分别对红色的牌和黑色的牌做出了这种折衷反应。

人们对这种不协调现象的第三种反应是分裂。如果反应是分裂的，人们将很难获得任何一种形式的知觉。分裂反应很少出现，然而一旦发生，其结果是非常戏剧化的。例如，一个被试声称：“我不知道这到底是怎么回事，甚至不确定这些是否是扑克牌。”同样，另一个被试说：“我辨认不出这些花色来，不管它们是什么，这甚至不像

一张扑克牌。我现在不知道它是什么颜色，也不知道它究竟是黑桃还是红心。我现在甚至不确定黑桃到底是什么样的，我的天呀！”

最后一种反应是再认。但有时候即使被试意识到了有什么不对的地方，他们仍然说不清楚究竟是哪里出了问题。在完全弄明白这些牌的错误之前，已经有6个被试开始意识到这些牌上面的标志的位置有些奇怪。例如，一个被试在看到那张有6个红色桃心的牌时，他认为这些标志只是被倒转了。而另一个被试在看到那张有4个黑色心形的牌时则认为，这种不协调完全是由黑桃的放置引起的。

这些结果都表明，预期在很大程度上影响了人们的知觉。布鲁纳和波斯特曼认为：“我们的知觉结构在很大程度上是由我们的预期所决定的，这些预期建立在过去和情境的基础上。”当人们对某一特定情况有了足够的经验时，他们就会看到那些他们所预期看到的东西。

读者调查的第33题就提供了一个有关过去的经验将如何影响现在的知觉的例子。在这一问题中，读者需要计算下列句子中字母f出现的次数：These functional fuses have been developed after years of scientific investigation of electric phenomena, combined with the fruit of long experience on the part of the two investigators who have come forward with them for our meetings today.

大部分以英语为母语的人会低估字母f出现的次数（Block&Yuker，1989）。正确的答案是11次（包括出现在单词of中的4次）。因为习惯于说英语的人会将单词of中的f发音为v，所以相对于那些没有经验的人来说，他们更难察觉到of中f的出现频率。事实上，正是过去的经验影响了他们的表现。

强有力的预期

假设你是一名男大学生，你参加了罗切斯大学酒精研究实验室的一项研究。实验者会告诉你，你所要做的就是喝一杯伏特加和汤尼水（以奎宁调味的含矿物质饮料）的混合液体。二十分钟后，等酒精充分进入血液，他们会安排你与实验者的一名女助手交谈，她会想尽各种办法给你留下一个美好的印象。然后，实验者就会按照你的体重成比例地混合伏特加和汤尼水，并留下你一个人在房间里面享用这一饮品。

等你喝完这杯饮品后，一个女助手便会走进你的房间，在椅子上坐下来，望着你的眼睛。你开始与她交谈。你有多紧张？心跳会有多快？

特伦斯·威尔逊和戴维·艾布拉姆斯（G. Terrence Wilson&David Abrams）于1977年做了这一实验。他们发现，不管酒精是否真正被充分吸收了，相对于那些认为自己只是喝了一杯汤尼水的被试来说，那些认为自己喝了一杯伏特加和汤尼水的混合液体的被试的心跳速率增加得更少一些。也就是说，被试是否摄入了酒精对心跳速率其实并没有什么大的影响，真正影响他们心跳速率的是，他们是否相信自己摄入了酒精。由此证明，相对于血液中化学成分的实际变化来讲，心理预期有着更重要的影响。

戴维·麦克米伦等人（David McMillen， Stephen Smith，&Elisabeth WellsParker， 1989）进一步延伸了这一实验。他们采用了和威尔逊相似的实验方法，随机安排大学生饮用酒精饮料和非酒精饮料。而在实验之前，通过一些测定手法预先将被试分为两组：一组是高程度的“刺激寻找者”，即更偏爱冒险的一类人；另外一组则是低程度的“刺激寻找者”，也就是更加谨慎小心的一类人。喝完饮料的半个小时后，被试开始玩一个视频游戏。在游戏中，他们会沿着一

条公路开车，并可以加速超过其他车辆。被试被告知，当他们玩这个视频游戏的时候，要想像成他们是在现实中开车。

麦克米伦和他的同事们发现，不管被试是否真的喝了酒精饮料，那些认为自己喝了酒精饮料的高程度“刺激寻找者”改变车道的次数和超车的次数要明显多于那些认为自己没有喝酒精饮料的高程度的“刺激寻找者”。与此形成对照的是，那些认为自己喝了酒精饮料的低程度的“刺激寻找者”则比那些认为自己没有喝酒精饮料的低程度的“刺激寻找者”更加谨慎小心。一些实验表明，在吸食大麻的人群中同样也存在这种很强的预期效应（Jones， 1971）。

在以上所介绍过的实验中，人们的知觉都受到了已有信念和预期的强烈影响。心理学家将这些影响称之为“认知”因素。实际上，知觉不仅仅受到人们的预期的影响，也受到了其愿望的影响。那些与希望、欲望以及情感等因素相关的影响被称为“动机”因素。本章余下部分将讨论，在选择性认知中，动机因素与认知因素是如何交互作用的。

什么时候挑起了争端

1951年11月23日，达特茅斯学院与普林斯顿大学的橄榄球队在普林斯顿大学的帕尔默体育场进行了一场比赛。开球才一会儿，球场上的形势就表现得相当混乱。普林斯顿的一个明星球员，那个刚刚上过《时代》杂志封面的家伙，被打断鼻子后离开了球场。过了一会儿，达特茅斯的一个球员也带着一条伤腿离开。最后，普林斯顿赢得了比赛。但比赛结束前双方都得到了同样多的黄牌和红牌惩罚。

比赛结束后，双方都怒气冲冲、互相指责，并不断发表有关对方的苛刻评论。例如，比赛结束四天后，《普林斯顿日报》（Daily

Princetonian，普林斯顿学生创办的一份报纸）的一名记者宣称：“观众们从来都没有看过如此糟糕透顶的表演——所谓的体育比赛。两个队都有错，但责任主要还是在达特茅斯队。普林斯顿队明显强于达特茅斯队，而且根本犯不着与达特茅斯队动粗。”就在同一天，《达特茅斯》（本科生报纸）指责普林斯顿的教练一直在向球员们灌输“以其人之道还治其人之身”的思想。接下来的一个星期里，这场关于发生了什么以及谁该负责的激烈争论在普林斯顿和达特茅斯学生中间愈演愈烈。

这场混战引起了达特茅斯一个叫艾伯特·哈斯托夫（Albert Hastorf）的社会心理学家和普林斯顿的哈德利·坎特里尔（Hadley Cantril）的研究员的注意。他们利用这场混战，于1954年做了一项有关选择性知觉的经典实验。

实验开始时，他们向163名达特茅斯学生和161名普林斯顿学生询问以下问题：“从你观看比赛现场或是比赛录像，又或者从你所读过的东西来看，你认为哪支队伍最先挑起了争端？”不出意料的是，哈斯托夫和坎特里尔发现，达特茅斯学生和普林斯顿学生的反应存在明显的差异（discrepancy）。达特茅斯学生中有53% 的人认为双方都有过错，只有36% 的人认为是由达特茅斯队挑起的这场争端。而普林斯顿的学生中有86% 的人认为是达特茅斯队挑起的争端，只有11% 的人认为双方都有过错。

哈斯托夫和坎特里尔开始思考，产生这种看法上的差异究竟是因为达特茅斯和普林斯顿的学生真的观看了不同的比赛（录像），还是因为他们虽然观看了同样的比赛却从不同的角度去解释所看到的事实。为了研究这一问题，他们在两所大学又找了一组学生，让他们观看这场比赛录像，并记录下他们所注意到的犯规行为。两所大学的学

生都看的是同一个比赛录像，并用同一个评价系统来记录所观察到的犯规行为。

正如图1.1中所示，实验结果显示出强烈的选择性知觉效应。达特茅斯的学生观察到，两个队的犯规行为几乎一样多（达特茅斯队为4.3，普林斯顿队为4.4）。而普林斯顿的学生则观察到，达特茅斯队的犯规行为是普林斯顿队犯规行为的两倍多（达特茅斯队为9.8，普林斯顿队为4.2）。双方的知觉差异如此之大，以至于当普林斯顿送了一份比赛录像的拷贝给一些达特茅斯校友供他们集体观看时，一个曾经观看过比赛录像的达特茅斯校友发现，他在这部录像中竟然看不到达特茅斯队的犯规行为。他感到非常疑惑，甚至发了一份电报给普林斯顿要求其拿出完整的比赛录像。

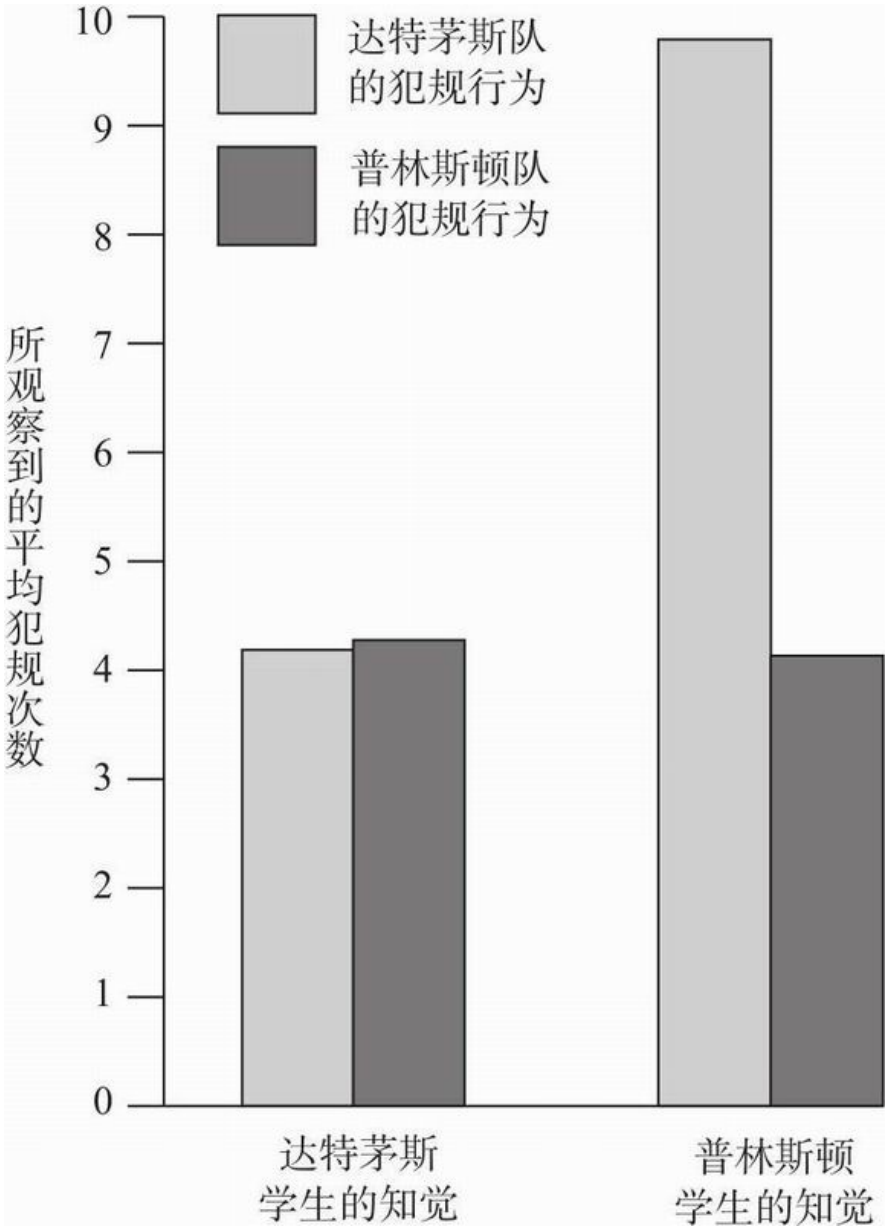


图1.1　选择性知觉的一个例子（引自Hastorf&Cantril， 1954）

以这些实验结果为基础，哈斯托夫和坎特里尔（1954）得出这样一个结论：“看上去这个比赛好像是许多不同的比赛——人们常说，不同的人对于同一件事情有不同的态度。事实上，这种说法是不准确的，而且具有误导性。因为实际上对于不同的人来说，每件事情本身就是不同的，不管它是一场橄榄球比赛，还是一个总统候选人，又或

是胡说八道。”1981年，约翰·洛伊和唐纳德·安德鲁（John Loy&Donald Andrews）小心地重复了哈斯托夫和坎特里尔的实验，也得出了相同的结论。

敌意媒体效应

多年以后，罗伯特·瓦伦，李·罗斯和马克·莱珀（Robert Vallone， Lee Ross&Mark Lepper）扩展了关于达特茅斯-普林斯顿争端的研究。他们在1985年提出，选择性知觉可能会导致每一党派的人都认为，大众媒体就某一事件的报道是偏向于其对立党派的。瓦伦、罗斯和莱珀称这一现象为“敌意媒体效应”。在1980年卡特对里根的总统选举中，他们第一次对此假说进行了研究。就在选举的前三天，他们对160位登记的投票人进行了采访，要求他们指出媒体对候选人的报道是否存有偏见，如果有偏见，那么这种偏见是有利的还是不利的。他们的研究发现，将近三分之一的回答者认为，媒体报道是存有偏见的，而且他们认为在这些存有偏见的报道中，有90% 是不利于其支持的候选人。

这些最初的发现引发了他们进一步研究的兴趣。瓦伦、罗斯和莱珀在1985年进行了第二次研究。他们邀请了68个支持以色列的大学生，27个支持阿拉伯的大学生和49个持有一般看法或者说是中立的大学生，一起观看有关贝鲁特大屠杀的一组电视新闻报道片断（1982年，一系列的阿以冲突导致了在黎巴嫩的Sabra和夏蒂拉对阿拉伯难民营平民的大屠杀）。这些新闻片断来自面向美国全国播出的十天内的六个不同的晚间和深夜新闻节目。

瓦伦、罗斯和莱珀发现，每一立场的人都认为新闻报道是偏向对方立场的。这支持了他们所提出的“敌意媒体效应”。支持阿拉伯的学生认为这些新闻片断普遍是偏向以色列的，而支持以色列的学生则

认为这些新闻片断普遍是偏向阿拉伯的，中立学生的看法介于二者之间。另外，支持阿拉伯的学生认为，这些新闻节目本应该责备其他国家却责备了阿拉伯；支持以色列的学生则认为这些新闻节目本应该责备其他国家却责备了以色列。

和达特茅斯-普林斯顿事件的研究一样，瓦伦、罗斯和莱珀的研究也发现，双方的这种争论不仅仅是看法上的差异，也存在知觉上的差异。例如，就新闻报道中对以色列的评价来说，支持以色列的学生与支持阿拉伯学生所察觉到的对以色列有利和不利评价的次数是不一样的。绝大多数支持阿拉伯的学生认为，针对以色列的评价中，有42%是有利的，只有26%是不利的。而支持以色列的学生却认为，针对以色列的评价中，有57%是不利的，只有16%是有利的。另外，支持以色列的学生认为，大部分的中立者在观看这些新闻片断后会对以色列持有更负面的态度，而支持阿拉伯学生则不这么认为。

瓦伦、罗斯和莱珀的结论是，每一党派的人都会认为，媒体就某一颇有争议的报道是不公平的，且偏向他们所支持立场的对立面。他们认为，相似的知觉性偏差也存在于类似调解、仲裁或者其他情况中。在这些情况中，双方都十分忠于自己所处的立场。这种推断是有道理的。在第2章我们将会看到，当人们对某一特定原因或者某一特定过程做出承诺时，他们的知觉就会发生改变，从而与自己的这种承诺保持一致。

结论

知觉的本质就是具有选择性。即便只是识别一张扑克牌——或是酒醉的感觉——也在很大程度上取决于认知和动机因素。因此，在做任何重大决策或判断之前，很值得停下来想一想并问自己一些关键的问题：我看待事物的方式是否受到了某种动机的驱使？我在看待和处

理问题时是否夹杂了自身的预期？我是否与那些与我有着不同预期和动机的人交换过意见？通过询问这些问题，决策者可以发现许多能够引起知觉偏差的认知和动机因素。

第2章　认知不协调

在开展有关选择性知觉的实验之后不久，费斯汀格（Leon Festinger）于1957年提出了“认知不协调”理论。自20世纪50年代以来，有关不协调理论的实验进行了许多次，其中许多是心理学领域非常有名和有趣的实验。下面内森·奥苏贝尔（Nathan Ausubel）的故事能够帮助我们理解认知不协调理论，了解这种认知不协调是如何影响人们的决策和判断的（1948；Deci， 1975， pp.157-158）。

认知不协调理论的一个寓言

有一个犹太裁缝勇敢地在一个反犹太街区开了一家裁缝店。为了把他赶出这个街区，每天都有一群年轻人跑到他的店门口向他大吼：“犹太人！犹太人！”

失眠了几个晚上以后，裁缝想出了一个办法。那群人再来他店门口时，他宣布，任何称他为“犹太人”的人都将得到一毛钱。

得到激励后，第二天这群人更加高兴地跑来大叫：“犹太人！犹太人！”裁缝微笑着给了每个人五分硬币（他解释说今天只能付这么多）。这群年轻人还是很满意地离开了，毕竟五分钱也是钱。

接下来的几天，犹太裁缝就只给那群年轻人每人一分钱，并再次解释他付不起更多的钱。当然了，一分钱不再那么有激励作用，一些年轻人开始向裁缝抗议。

裁缝再次申明，他不可能付更多的钱，这些年轻人要么拿一分钱要么就离开。于是，这群年轻人决定离开，临走前还冲着裁缝大叫：“你只出一分钱，还想让我们叫你犹太人，真是疯了！”

为什么有这样的变化

为什么这群年轻人会“免费”骚扰裁缝，而当裁缝付给他们一分钱的时候他们却不愿意这样做了？认知不协调理论认为，这是因为人们往往想要减少或者避免心理上的不一致。当裁缝宣布他很乐意被称做犹太人并表示愿意为此付钱时，他巧妙地改变了那帮年轻人称呼他为犹太人的动机，这一动机由单纯的反犹太主义变为了金钱激励。当裁缝宣布他不再付钱时，他便成功地诱发了一种心理上的不一致状态（或者说是“唤起不协调”），让这帮年轻人觉得好像是免费地奉承了裁缝一样。于是，当这群年轻人没有获得足够多的金钱时，他们开始对自己的行为和目标之间的不一致感到不满（其目标是要骚扰裁缝，而不是让他过得开心）。

无聊也可以变得有趣

相同的原理在费斯汀格和梅里尔·卡尔史密斯（Merrill Carlsmith）（1959）的实验中也得到了验证，这一实验是社会心理学领域最为著名的实验之一。60名男性斯坦福大学学生被随机分配到3种实验条件下。在“1美元”条件下，每个被试需要完成一项沉闷的实验任务，然后告诉那些在外面等待的人这是一项很有趣的实验，这样他们就可以得到1美元的奖励。在“20美元”条件下，每个被试需要做同样的事情，最后可以得到20美元的奖励。而控制组的被试则只是完成沉闷的实验任务而已，没有金钱奖励。

这项实验内容是什么呢？首先，在头半个小时之内，学生们用一只手把12个线轴放到一个盘子中去，然后倒空盘子，再把盘子装满，如此不断地重复30分钟。然后，在剩下的半个小时中，学生们用一只手转动小钉板上的48颗钉子，但一次只能转四分之一圈。实验工作人员对每个被试进行单独的观察，他们只是拿一个秒表坐在旁边，忙于在纸上做记录。

学生一完成任务，靠在椅背上的实验者就会对他说：

“我想向你解释一下这个实验，这样你就会知道为什么要你做这些事情了……实际上，有两个小组参加这个实验。在你所处的这一组中，我们会把被试带进屋子里，基本上不给他任何有关这个实验的介绍……而在另一组中，则会有一个一直受雇于我们的学生。我的工作就是把他带到隔壁的房间去，被试会在那里等候参加实验（就是你曾经等候过的那个房间）。我会向被试介绍，这个学生刚刚参加了我们的实验。然后这个为我们工作的学生在与下一组被试交谈的时候，会告诉他们，这是一个很令人愉快的实验，非常有趣，他自己非常喜欢这个实验，非常有趣……”

对于控制组中的被试，解释完这些以后，实验者会要求被试评价他们的实验任务是否令人愉快。而对于“1美元”条件和“20美元”条件下的被试，实验者会继续向他们解释道：

“这个平时为我们工作的学生今天不能为我们工作了---他刚刚打电话来说有其他要紧事情要做---所以我们想找一个可以受雇于我们，为我们做这件事情的人。你瞧，现在正有一个被试在那里等着参加另外一种条件下的实验（看看表）……如果你愿意为我们做这件事，我们希望雇佣你做这份工作，而且以后如果发生类似的事情，你能够随时受雇于我们。对于你所做的事情（即现在为我们做这份工作并能够随时受雇于我们），我们会付给你1美元（或者20美元，视实验设定的条件而定）。你认为你会为我们工作吗？”

所有参加“1美元”和“20美元”实验的被试都同意被雇佣，并告诉等候在外的被试这是一个很令人愉快的实验。之后，实验者会要求他们对这项实验任务进行评价。费斯汀格和卡尔史密斯（1959）发现，在对这个实验的愉悦程度的评价中，“1美元”条件下的被试比其他两种条件下被试的评价要高得多。

费斯汀格和卡尔史密斯认为，那些只拿1美元却仍然需要对别人撒谎的被试经历了一种“认知不协调”。根据费斯汀格（1957）的理论，当人们同时有两种心理上不一致的想法（例如，在一定程度上相矛盾或是不相容的想法）时，他们就会处于认知不协调状态。在费斯汀格和卡尔史密斯的实验中，这种不协调的认知是：

1. 这项实验任务极端无聊。

2. 只是为了1美元，我（本来是一个诚实的人）就告诉其他人这是一项有趣且令人愉快的实验任务。

同时考虑这两种说法，可以看出，“1美元”条件下的被试为了一个并不怎么样的理由撒了谎（而在另一方面，“20美元”条件下的被试同意受雇则显然是为了一个他们认为非常不错的理由：20美元）。

费斯汀格在1957年提出，人们会尽一切可能减少认知不协调感。他认为，不协调是一种“消极驱力状态（一种令人厌恶的状况）”。他将这一认知不协调理论作为一种激励理论来进行阐述。根据这一理论，实验中的被试应该想要减少以上两种想法之间的不一致。

当然，对于第二种想法，被试无法改变多少。事实也的确如此，被试告诉了其他人这是一项令人愉快的任务，而且他们也确实为此得到了1美元（另外，他们肯定也不会改变他们对自己的看法，他们始终认为自己是诚实和正派的人）。而另一方面，关于这项工作是否沉闷的评价，被试却有较大的回旋余地。他们可以说，沉闷与否视当事人的感觉而定。

因此，费斯汀格和梅里尔·卡尔史密斯（1959）得出如下结论：“1美元”条件下的被试在告诉其他人这是一项很令人愉快也很有趣的实验时，产生了认知不协调感。为了降低这种不协调感，他们对实验的有趣性评价就相对要高些。而相反，“20美元”条件下的被试对这个实验的评价就更符合实情，也就是，非常之无趣。这一条件下的被

试不需要刻意去降低不协调感，因为他们为自己的行为已经找到了一个很好的解释——他们得到了20美元作为“撒谎”的报酬。

自我知觉理论

故事并没有到此结束，对于费斯汀格和卡尔史密斯的实验，出现了另外一种解释。20世纪60年代中期，心理学家达里尔·贝姆（Daryl Bem）提出，认知不协调实验中的发现也可以用一种他称之为“自我知觉”的理论来解释。根据自我知觉理论，不协调实验中的发现与所谓的不协调无关；相反，它们与人们如何从所观察到的自身行为中推断自己的信念有关。

贝姆的自我知觉理论建立在以下两个假设之上：

1.人们对自己的态度、情绪以及其他一些内在状态的认识和发现，部分是通过观察自己在各种情况下的行为来实现的。

2.由于内部线索微弱、模糊和难以解释，人们的自我认识就与外部观察一样，需要推断得出。

从自我知觉的角度可以这样解释费斯汀格和卡尔史密斯的实验，“1美元”条件下的被试根据他们只得了1美元却对这个实验做出高度评价中推断出他们是很喜欢这一实验的（他人也会做出同样的推断）。另一方面，“20美元”条件下的被试则认为，他们的行为只是对较高的金钱激励做出了反应。自我知觉理论和认知不协调理论的差别在于，自我知觉理论是从人们如何推断行为原因的角度来解释实验结果，而认知不协调理论则是从人们天生所具有的减少内部冲突或不协调状态的动机的角度来解释实验结果。根据贝姆的理论，费斯汀格和卡尔史密斯实验中的被试即使没有经历一种不安状态，也仍然会给出同样的答案。

之后有很多实验对这两种理论进行了比较（Bem， 1972），但对于哪种理论能够更准确或者说更有用地解释这种“不协调现象”，仍然没有定论。很多年来，两种理论的研究者们都试图设计出一个能够得到最终结果的实验来验证他们所支持的理论，但是每一轮实验都只是引发了对方的新一轮实验。最后只能说，在不同的情境下，两种理论都是成立的（但是根据心理学的传统，对于两种理论都同样能够解释的实验，我们都以不协调理论的术语来指代）。

接下来的几个部分将进一步阐明，认知不协调对我们的很多决策与判断都具有重要的影响。许多引发这种不协调的情境必然是以下两种情况中的一种：决策前与决策后。对前者来说，不协调（或者说不协调产生的可能性）影响的是人们所做的决策。而对于后者，不协调（或者说不协调产生的可能性）是由已经做出的选择引起，而避免或者减少这种不协调则会影响到以后的行为。

决策前不协调的一个例子

一对父子开车外出，发生了车祸。父亲当场死亡，儿子的情况也十分危急。儿子很快被送到医院，准备实施手术抢救。当医生走进手术室见到这个病人后，突然大叫起来：“我不能做这个手术，这是我的儿子！”

这种情况可能吗？很多人认为不可能。他们的推理是，如果这个病人的父亲已经在车祸中丧生，病人就不可能是医生的儿子。至少，在他们想到外科医生可能是病人的母亲之前，他们肯定会这样推理。

如果你一开始不知道这种可能性，而且如果你认为自己没有性别歧视，那么现在就有一个很好的机会来让你体会到不协调的感觉（请参见读者调查第16题来判断自我的性别歧视倾向）。而且，根据认知

不协调理论，你会有动机去减少这种不协调，从而表现得比以前更加反对性别歧视。

1980年，吉姆·舍曼和拉里·戈尔金（Jim Sherman&Larry Gorkin）便是用这个女外科医生的故事来验证了这一假设。在这个名为“对待社会问题的态度和解决逻辑问题的能力之间的关系”的实验中，舍曼和戈尔金将大学生被试随机分配到实验的3个条件中。在“性别角色”条件下，学生有5分钟时间来回答这个有关女外科医生的题目；在“非性别角色”条件下，学生同样有5分钟时间来回答一个难度相当的有关点和线的问题；而在控制条件下，学生不需要回答任何问题。在“性别角色”和“非性别角色”条件中，实验工作人员会在5分钟后马上将答案告诉给被试（约有80% 的被试在5分钟内未能解决问题）。

接下来，被试被告知这个实验已经结束，但实验者会给他们一本小册子，上面是另一本有关法律决策的实验研究（被试被事先告知，他们将参加“一组无关联的研究项目”）。他们告诉被试，另一项研究的主要调查者位于印第安纳州的南本德，在他们完成小册子上的题目后，答案将被装入信封通过邻近的邮局寄往南本德。随后，被试单独留下来完成这个有关法律决策的小册子。

实际上，这个有关法律决策的实验仍然是本次实验的一部分，也是为了收集被试有关性别歧视的信息而设的，只是设法不让他们察觉出它与先前进行的实验之间的关联。被试会读到一个反歧视行动的案例，在这个案例中，一名妇女宣称她因为性别原因而无法得到一所大学的教职。然后，被试需要指出，他们认为陪审团的裁决应该是什么，他们认为这所大学雇佣男性而非女性当教师的做法是否合理，以及他们对反歧视行动的总体评价。

舍曼和戈尔金（1980）发现，与控制条件下和“非性别角色”条件下的被试相比，“性别角色”条件下的那些没有能够回答出问题的被试更加倾向于认定这所大学存在性别歧视，而且这所大学雇佣男性而非女性当教师的行为是不合理的。另外，他们对反歧视行动政策表现出更多的支持。也就是说，在发现自己实际上有性别歧视倾向后，学生试图通过表现得更加“思想开放”来减少这种不协调（或者从自我知觉理论的角度来说，是为了表现出自己是一个非性别歧视者）。这种减少不协调的方法被称为“加固”（bolstering），并且已经被成功地运用于促进节约能源的运动之中。坎托拉、赛姆和坎贝尔（S. J. Kantola， G. J. Syme，&N. A. Campell， 1984）发现，以前的频繁用电者在被提醒他们的频繁用电行为以及先前许下的节电承诺后，显著减少了其用电量。

有关决策前不协调的其他例子

正如安东尼·杜布（Anthony Doob）和他的同事1969年所做的实验所示，决策前不协调同样可以影响消费者行为。研究者将销售额相当的折扣店配对，一共12组，然后随机地指定每组内的一家商店以每瓶0.25美元的价格出售一种自有品牌的漱口水，而组内的另一家商店则以每瓶0.39美元的价格出售。9天后，以0.25美元价格出售的商店将价格提高至0.39美元（与组内的另一家商店售价相同）。同样的程序后来又运用到牙刷、铝箔、电灯泡和饼干上（从总体上来讲，这些物品的实验结果与漱口水的实验结果相同）。

杜布发现，一开始就以较高价格出售的商店最终售出了更多的漱口水。在12组商店中，有10组商店呈现了这样的结果，也就是说，一开始就以0.39美元价格出售漱口水的商店比一开始以0.25美元价格出售的商店售出了更多的商品。这一结果同样验证了认知不协调理论。

杜布和他的助手以消费者的“适应性水平”和减少不协调的需求来解释这个实验的结果。他们解释说：“当漱口水以0.25美元出售时，按这个价格购买商品或是注意到这个价格的消费者便倾向于认为该商品的实际价值就是0.25美元。他们对自己说，这就是一个0.25美元一瓶的漱口水。而当接下来的几个星期价格上涨到0.39美元时，这些顾客就会认为商品标价过高，而且他们不愿意再以比原来高出许多的价格来购买这一商品。”此外，不协调理论认为，当人们为一件事情付出越多，他们就越认为这件事有价值，而且越有压力为这件事情继续付出。这一原则不仅适用于购买商品，也适用于为了某一目标而做出的任何承诺和努力（另一个例子请参见阿伦森和米尔斯于1959年做的实验）。这一行为的最终结果与第21章将要提到的许多行为陷阱相类似。

决策后不协调的例子

决策后不协调是做出决策后而不是做出决策前产生的不协调感。20世纪60年代中期，罗伯特·诺克斯和詹姆斯·英克斯特（Robert Knox&James Inkster）对决策后不协调的问题进行了研究。他们在加拿大温哥华的赛马场采访了141名赌马的人，其中72人在过去的30秒中已经下了2美元的赌注，69人正准备在接下来的30秒内下2美元的赌注。诺克斯和英克斯特推测，刚刚已经作出某种行为承诺（下注2美元）的人，为了减少他们的决策后不协调，会比以前更加强烈地相信他们所挑选的马最终会胜出。

为了检验这一假设，诺克斯和英克斯特（1968）要求人们用7分制来评价他们所挑选马匹的获胜概率，1代表最小的获胜概率，7代表最大的获胜概率。实验发现，那些马上就要下注的人对他们所挑选马匹的获胜概率的评价平均值为3.48（也就是说，获胜概率与失败概率相当），而那些已经下注的人的评价平均值则为4.81（也就是说，获胜

的概率更高一些）。他们的假设得到了证实——当做出了2美元的承诺后，人们会更加相信他们的选择。

这一发现引出了一个有趣的问题：投票给某个候选人后你是否对这个候选人赢得选举更有信心了（请参见读者调查第36题）？1976年，奥德·弗伦克尔（Oded Frenkel）和安东尼·杜布发表了有关这一问题的实验研究结果。

弗伦克尔和杜布采用了与诺克斯和英克斯特（1968）类似的基本实验程序。他们采访了刚刚投过票和马上要投票的选民。在一个实验中，他们调查的是加拿大某个省的选举，而在另一个实验中，他们调查的则是加拿大联邦选举。与诺克斯和英克斯特实验结果一样，弗伦克尔和杜布（1976）也发现：“在两次选举中，相对于投票前的选民，投票后的选民更倾向于相信他们所选的候选人就是最佳候选人，而且最有可能赢得选举。”

结论

正如本章开头那个犹太裁缝的故事所表明的那样，认知不协调理论如果能够好好地被加以运用，将会是一件强有力的武器。有关认知不协调的研究不仅丰富有趣，而且可以直接应用到许多情境中去。例如，根据杜布等人（1969）的实验结果，零售商店常常标明某种新引进的商品正处于促销期，以避免出现消费者适应性效应。同样，许多政治运动都试图赢得选民的承诺以制造决策后不协调效应（这种策略有时候被称为“登门槛法”）。在本书后面的章节，我们将讨论有关认知不协调的一些其他发现和应用。

费斯汀格的学生埃利奥特·阿伦森（Elliot Aronson）是研究认知不协调的著名教授之一，也是许多不协调实验的早期研究者（有兴

趣的读者如果想了解更多有关认知不协调理论的内容，可以从了解阿伦森在1969年和1972做的实验开始）。因此，我们在这里引述阿伦森（1972）年有关认知不协调理论的一段话作为本章的结尾：

如果一个当代的马基雅维里[1]向一个当代的君主建议，他可能会根据有关决策后果的理论和数据提出如下建议：

1.如果你希望一个人形成对某个事物的积极态度，那么就引导他，使他致力于得到这个事物。

2.如果你希望一个人对某种错误行为的道德判断变得温和一些，那么就引诱他做出这种行为。相反，如果你希望一个人对某种错误行为的道德判断更加强硬，那么就引诱他，但不足以使他做出这一行为。

众所周知，态度的改变会引起行为的改变。但有关认知不协调理论的研究表明，态度的改变也可能是由于行为的改变所引起。根据认知不协调理论，为了保持一致性，人们常常不得不去改变他们的信念使之与行为一致。在第3章，我们将会看到，在许多情况下，人们会扭曲或者忘却他们原有的信念。

第3章　记忆和事后聪明式偏差

“今天是个不同寻常的日子。”

“我不明白，”艾丽丝说，“这实在太不可思议了。”

“这就是过去生活的结果，”女王和蔼地说，“一开始这总是让人感到不太适应。”

“为过去生活！”艾丽丝吃惊地重复道，“我从来没有听说过这样的事情。”

“但这有一个很大的好处，那就是一个人的记忆可以是双向的……只能回忆过去的记忆可不怎么样。”女王说道。

——路易斯·卡罗尔，《镜中世界》（Through the Looking Glass）

考虑下面这句话是否正确：“记忆可以被比做大脑中的储存器，我们将一些东西存进这个容器，等到需要的时候再从这个容器中取

出。有时候，一些东西会从这个容器中漏掉，这时候我们就会忘记一些事情。”

你认为这句话是对还是错？（请参见读者调查中第19题你的回答）。在拉马尔（P. A. Lamal， 1979年10月）的一项实验中，大约有85% 的大学生同意这种说法。但实际上，这句话存在严重的错误（此外，是否真的有东西从记忆中漏掉也是个问题）。

记忆并不是在我们过去经历发生的时候被我们存进记忆库中的拷贝。相反，记忆是在我们提取它的时候才建立起来的（Loftus，1980；Myers， 1990）。在发生重建的这一瞬间，我们所用到的重建材料也就是那些填补缺失细节的逻辑推断、与原始记忆混合在一起的关联记忆（associated memory）以及其他一些相关信息。为了证明记忆的重建性，可以试试迈尔斯（Myers， 1990）所推荐的一个实验：闭上你的眼睛，回忆一个你经历过的愉快事情的场景。在你还没有在脑海中重现这一经历之前，请不要阅读下面的话。

你在这个场景中看见自己了吗？很多人都看见了。但如果你看见了你自己，那么就表明你一定是重建了这个场景（当然，除非在原始经历中你就是在看着你自己）。

破碎的记忆

贝丝·洛夫特斯和约翰·帕尔默（Beth Loftus&John Palmer）在1974年所做的两个实验是有关记忆的重建性的最好证据之一。在第一个实验中，45名学生在一起观看有关一场车祸的7个不同的电影片断。这些片断从一些驾驶员教学电影中剪辑得到，长度从5秒到30秒不等。

每放完一个电影片断，学生需要回答一系列问题，其中包括汽车的行驶速度有多快。1/5的学生需要回答这个问题：“两车互相接触到

对方的时候，车子的行驶速度有多快？”剩下的学生中各有五分之一的人需要回答类似的问题，但“接触”变成了“撞到”、“碰撞”、“相撞”或者“撞碎”。

正如表3.1所示，回答“撞碎”问题的学生对汽车速度的估计比回答“接触”问题的学生的估计平均高出了9英里。因此，洛夫特斯和帕尔默得出结论，问题的形式——即使只是有一个词不相同——也能够显著地影响到人们对一件事情进行记忆重组的过程。

第二个实验的结果更加引人注目。在这次实验中，洛夫特斯和帕尔默让150名学生观看了一段长度为一分钟的影片，这段影片描述了一起长度为4秒钟的多辆车相撞的事故。有50人被问到：“当汽车互相撞碎对方时，车子的速度大约是多少？”另有50人被问到：“当汽车互相撞到对方时，车子的速度大约是多少？”剩下的50人则不需要判断汽车的速度。一个星期后，被试被重新召集，这次他们不再看影片，但需要回答一系列问题。洛夫特斯和帕尔默最感兴趣的问题就是，这些学生的回忆中是否看到了这场车祸中撞碎的玻璃。

表3.1　车子行驶的速度有多快，当它们……？

动　词	平均估计速度
撞碎	40.8
相撞	39.3
碰撞	38.1
撞到	34.0
接触	31.8

注释：这些是洛夫特斯和帕尔默所做研究中的平均速度估计值（1974）。

回　答	实验条件		
	撞　碎	撞　到	参照组
是	16	7	6
否	34	43	44

注释：引自洛夫特斯和帕尔默（1974）所做研究中的实验2。共有三个实验条件，每种条件下有50个被试。



洛夫特斯和帕尔默发现，询问学生“当汽车互相撞碎对方时，车子的速度大约是多少？”不仅导致这组学生对速度的估计更高，而且导致这组学生在回忆中看到车祸中撞碎的玻璃的人数比例也更大。表3.2的结果显示了不同实验条件下统计意义上的差异。这一结果的有趣之处在于，这起车祸中并没有任何撞碎的玻璃——估计“撞碎”车辆速度的被试只是在重建关于这场车祸的记忆时才认为玻璃撞碎了。

甜蜜的回忆

正如洛夫特斯和帕尔默的实验所示，储存在脑海中的记忆并不是固定的。1971年，约翰·布兰斯福德和杰弗里·弗兰克斯（John Bransford&Jeffrey Franks）的研究进一步表明，每个记忆并不是与其他记忆分开来单独储存的。布兰斯福德和弗兰克斯（1971）向参加实验的大学生列出了有关一件事情的一组句子。举例来说，其中一组句子如下（见读者调查第6页）：

蚂蚁吃了桌子上的甜果冻

蚂蚁在厨房

蚂蚁吃了甜果冻

厨房里的蚂蚁吃了桌子上的果冻

果冻在桌子上

厨房里的蚂蚁吃掉了甜果冻

大约五分钟后，学生将看到另一组句子，然后指出其中哪些句子在第一组句子中出现过，并且他们需要用5点量表来表示他们对自己所选答案的确定程度。读者调查中的第34题即包含了第二组的句子，以及用来测评他们确定程度的量表。

事实上，第34题中只有一个句子在第一组句子中出现过：“蚂蚁吃了甜果冻。”而且，大多数布兰斯福德和弗兰克斯实验中的被试对这一句子确实在以前出现过持有中等程度的确定态度（确定程度为2到4）。

而更有趣的回答出现在第34题的（2）：“厨房里的蚂蚁吃了桌子上的甜果冻。”虽然这个句子并没有在第一组句子中出现过，但布兰

斯福德和弗兰克斯实验中的学生却很肯定地认为他们曾经见到过这个句子。你的判断如何呢？

第34题的（2）有一个很明显的特征，就是它是全部几种关系的组合，而这些关系没有全部同时出现在第一组的任何一个单句中。原始的句子没有直接说厨房里的果冻是甜的，也没有直接说厨房里的蚂蚁吃掉了甜果冻。只有将第一组中的几个句子组合在一起，才能够得到第34题的（2）。

所以说，人们并不是简单地记住句子；他们构造并记住了一个总体的情境。一旦一部分信息与其他信息相结合，有时候就很难分清楚哪些信息是新的，哪些信息是早已经存在于脑海中的了。

我早就知道一切

人们也很难估计，如果他们已经得知某种结果，那么他们受到这些信息的影响将会有多深。例如，如果他们已经知道了某个心理学实验的结果，他们会认为，这些结果本来就具有很高的可预测性——至少，如果在知道结果之前做判断的话，他们不会认为这些结果具有那么高的可预测性（这也是为什么本书要先进行读者调查的原因之一）。另外，即使要求人们在假设他们不知道实验结果的情况下做预测，相对于那些确实不知道结果的人来说，他们的回答也更接近实际结果一些。也就是说，如果让人们回过头来估计这些实验结果发生的概率，他们所预测的概率比那些在实验之前就进行预测的人要高一些。

这种倾向被称之为“事后聪明式偏差”（hindsight bias），或者“我早就知道一切”效应。事后聪明式偏差是这样一种倾向，它将已经发生的事情视为相对不可避免和显而易见的事情，却忽略了自己

的判断实际上已经受到已知结果的影响。许多实验发现，事后聪明式偏差广泛存在于选举（Leary，1982；Synodinos，1981）、医疗诊断（Arkes，Wortmann，Saville，& Harkness，1981）、怀孕测试（Pennington，Rutter，McKenna，&Morley，1980）、购买决策（Walster，1967）、比赛（Leary，1981），以及其他一些领域中。这些实验运用了不同的实验技巧、指导语和被试人群，得到了同样的结果（有关事后聪明式偏差及相关效应的总结，参见Campbell & Tesser，1983；Christensen-Szalanski&William，1991；Hawkins&Hastie，1990；Verplanken & Pieters，1988）。

巴鲁克·菲施霍夫和鲁思·贝思（Baruch Fischhoff & Ruth Beyth）于1975年发表了有关事后聪明式偏差的第一个研究。菲施霍夫和贝思（1975）的实验中所采用的主要事件是1972年尼克松对中国和前苏联的访问。实验的第一阶段，是在访问进行前，要求几组以色列学生对尼克松访问中国和前苏联的15种不同结果的概率做出估计。例如，对于中国之行，被试需要估计以下事件的概率：美国是否会在北京建立大使馆，尼克松总统是否至少会与毛泽东会晤一次，尼克松总统是否会宣布这是一次成功的访问，等等。同样，对于前苏联之行，被试则需要估计诸如美国与前苏联建立太空联合发展计划、被捕的前苏联犹太人是否有可能与尼克松会谈等事件的可能性。

实验的第二阶段是在访问进行后的两周至六个月内，让学生重新回忆他们以前所做过的预测。例如，回答过有关中国之行问题的学生被告知：“你应该还记得吧，在两周前，你曾经回答过一份有关尼克松总统访华的问卷，并对这次访问的一些可能结果做出了概率估计。人们的预测质量与其对预测的记忆能力之间的关系，令我们很感兴趣。因此，我们希望你能够再做一次问卷。这份问卷与两周前你所做过的问卷一模一样，希望你能够回忆一下上次所做过的概率预测。如

果你记不住上次是怎么做的概率预测，那么就假设你现在是在尼克松总统访华之前，要对各种可能的结果做出概率预测。”

同时也要求学生指出，就他们所知，哪些可能的结果确实实现了。菲施霍夫和贝思希望知道，学生们所回忆出来的预测是否比他们当时实际所做的预测更加精确。

大体上讲，菲施霍夫和贝思（1975）的实验结果如下：对于那些他们认为确实已经实现了的结果，3/4的学生回忆出来的预测概率比他们当时实际所做的预测概率要高；而对于那些他们认为确实没有实现的结果，大部分学生回忆出来的预测概率比他们当时实际所做的预测概率要低。如果初次预测比回忆预测早几个月，那么事后聪明式偏差就会非常显著。当初次预测和回忆预测相隔3～6个月时，84% 的学生显示出事后聪明式偏差——得知了尼克松访问的结果之后，他们发现这些本身难以预测的结果都具有了相当高的预测性。

减少事后聪明式偏差

1977年，保罗·斯洛维奇（Paul Slovic）和巴鲁克·菲施霍夫（Baruch Fischhoff）发表了他们的实验成果，这一实验研究了如何在已知实验结果的情况下（也就是一种“早就知道了结果”的感觉）减少事后聪明式偏差的问题。斯洛维奇和菲施霍夫发现，如果人们开始考虑有哪些原因可能导致实验出现不同结果，事后聪明式偏差就消失了。

在这一研究中，被试首先要阅读四篇有关生物学、心理学和气象学研究的简要介绍。“预见”条件下的被试被告知，这些研究马上就要开始，而“后见”条件下的被试则被告知，这些研究已经完成了。在读完每个研究的摘要后，被试需要估计第二次实验能够得到第一次

实验的结果的概率（每一实验都可能出现两种结果）。也就是说，“后见”条件下的被试被告知，某种特定的结果已经得到验证，而“预见”条件下的被试则需要假设这种结果已经得到验证。

斯洛维奇和菲施霍夫（1977）发现，相对于“预见”条件下的被试，“后见”条件下的被试对于第二次实验是否能够重复第一次实验的结果给出了更高的概率估计。但是，如果要求“后见”条件下的被试考虑每种实验结果出现的原因，两组被试之间的概率估计差异就会大幅度地减小。这一研究表明，虽然事后聪明式偏差仍然存在，但程度却大大减轻了。

概括起来说，这个故事的寓意如下：如果你希望减少事后聪明式偏差，那么你应该仔细考虑，过去的事件在什么条件下可能会出现不同的结果。如果你只考虑为什么事件会出现这样的结果，很可能你就会高估这一结果出现的必然性以及类似结果在未来出现的可能性。实际上，菲施霍夫（1977）发现，如果只是单纯地告诫人们存在事后聪明式偏差并鼓励他们避免出现这种偏差，还不足以消除这种偏差。要避免受到事后聪明式偏差的影响，很重要的一点就是要考虑另一种结果可能在什么情况下出现。

结论

伊恩·亨特（Ian Hunter， 1964）在《记忆》一书中讲述了这样一个故事：有两个英国心理学家，他们秘密地记录下了剑桥心理学会的一次讨论。两周以后，这两位心理学家联系那些参与过讨论的人，请求他们写下他们所能够回忆起的任何关于这次讨论的内容。在将这些记录与原始记录相核对时，两位心理学家发现，回答者省略了讨论过程中90% 以上的细节内容。另外，在这些能够记起的观点中，有半数观点都是错误的。回答者还回忆出一些原来并不存在的意见，并将

一些随意的谈话说成是冗长的演说，或是将那些曾经是隐含的意思说成是明确的意见。

这个故事突出了做好准确记录的价值。就算是那些最富有经验的决策者也很可能存在记忆偏差。除了做好仔细的记录并保管好有关过去事件（如回忆、重要谈话、协议等）的记录之外，再没有其他什么更好的方法能够避免出现这些记忆偏差了。正如本章所引用的研究所示，记忆从本质上来讲具有重建性，并高度取决于情境因素。第4章将进一步探讨情境对决策和判断的影响。

第4章　情境依赖性

正如前3章所示，一种刺激所产生的作用在很大程度上取决于其所处的情境。也就是说，决策者并不是孤立地去感知和记忆某个事件，而是根据他们过去的经验和事件发生时的情境去理解和解释新信息。在不同情况下，同一个人对同一刺激（如某种人格特征）的认知可能会完全不同。情境依赖性可以解释许多知觉错觉产生的原因（见图4.1）。在决策与判断领域，情境依赖性主要有四种表现方式：对比效应、初始效应、近因效应和晕轮效应。

对比效应

这是一个在你自己身上（或者在你朋友身上）就可以进行的简单实验。全部所需的工具只是三大碗水。在第一个碗中倒入热水，第二个碗中倒入温水，第三个碗中则是冰水。接下来，将一只手浸入热水中，而另一只手浸入冰水中，保持30秒。一旦你的手适应了水中的温度，迅速将浸入热水中的手浸入温水中，5秒钟以后将浸入冰水中的手也浸入温水中。

和大多数人一样，你可能会有一种奇怪的感觉。最开始浸在热水中的手会让你觉得温水是凉的，而最开始浸在冰水中的手则会让你觉得温水是热的。实际上，如果你让一位朋友重复这一实验，事先不告诉他温水的温度，他也很可能难以辨别温水的温度。因为两只手同时经历了一种对比效应，但发生在每只手上的效应的方向却恰好是相反的！

许多早期心理学研究常常以这种知觉性判断作为主要研究对象，如温度识别、颜色识别和重量估计等。这些早期心理学实验研究的结果证实了对比效应的存在。例如，穆扎夫·谢里夫，丹尼尔·陶布和卡尔·霍夫兰（Muzafer Sherif， Daniel Taub&Carl Hovland）在1958年就发表了一篇有关重量判断的颇有影响的文章。谢里夫、陶布和霍夫兰发现，如果被试最开始举起的是一件很重的物品，当他们稍后举一件稍轻的物品时，他们对这件物品的重量判断要低于物品的实际重量。

斯坦利·科伦和乔尔·米勒（Stanley Coren&Joel Miller）在1974年所发表的研究是有关对比效应的最有趣的研究之一。科伦和米勒注意到，当一位5.1英尺高的体育播音员采访一群篮球运动员时，他显得非常矮，而当他采访一群赛马手时却显得非常高。但是，当这位播音员站在一匹高大的赛马旁边或是一个露天体育场旁边时，他看起来却并没有变矮。

科伦和米勒从这一观察结果中推测，只有当用于对比的刺激物彼此相似时，对比效应才存在。为了验证这一假设，他们让12名志愿者观察图4.2中四个象限的图像。图中左上角象限的图像是著名的艾宾浩斯错觉的一个例子。艾宾浩斯错觉指的是，两个同样大小的圆圈，一个圆圈被比它本身更小的圆圈围绕，另一个圆圈则被比它本身更大的圆圈围绕，前者会比后者显得更大一些。

然而，科伦和米勒发现，当围绕物的形状越来越不像圆圈时，艾宾浩斯错觉会逐渐消失（正如实验中被试的判断一样）。当围绕物由圆圈变成六边形时，艾宾浩斯错觉变弱了；当围绕物变成三角形时，艾宾浩斯错觉就更弱；而最后围绕物变成不规则的多边形时，艾宾浩斯错觉降低至最小程度。通过比较图4.2中的四个象限，不难发现，即使是简单的大小判断也在很大程度上取决于情境的变化。

初始效应

所罗门·阿施（Solomon Asch）于1946年发表的研究是关于情境依赖性的一个经典研究。阿施以其在“从众性”（conformity）方面的研究最为著名（将在第17章进行讨论）。另外，他也是“印象形成”（impression formation）研究的先驱。在有关“印象形成”的大多数实验中，阿施都会让被试来描述他们对某个人的印象，这个人是假想的，而且具有某些特定的特征。他在文章中提到了10个运用这种范式进行的实验，但现在我们只探讨其中的一个。

在这一实验中，阿施要求被试描述他们对一个人的印象（这个人的特征正如读者调查的第3题所述）。一半的被试所需要描述的对象是一个“嫉妒心强、顽固、挑剔、冲动，但勤勉、聪明”的人；另外一半的被试要描述的对象是一个具有相同特征的人，但这些特征的描述顺序改为“聪明、勤勉，但冲动、挑剔、顽固，而且嫉妒心强”。

阿施发现，在这些描述特征中，顺序靠前的特征比顺序靠后的特征对人们印象形成的影响更大一些。这种情况被称为“初始效应”。如果你在做读者调查中的第3题时，认为约翰是一个高度情绪化的人，那就表明你已经受到了初始效应的影响——有关情绪方面的特征，即嫉妒心强、顽固，如果被排在前面，那么相对于它们被排在后面的时候来说，对你印象形成的影响会更大一些。

如果“聪明”排在“嫉妒心强”和“顽固”前面，同样会产生初始效应吗？根据诺曼·安德森1965年的实验结果，很可能还是会产生这样的效应。安德森发现，初始效应并不意味着，只有最先出现在序列内才能导致初始效应的产生。事实上，初始效应是有关进入位置及其对判断的影响的一个总体描述。也就是说，第一印象固然是最重要的印象，第二和第三印象也同样显示出很大的初始效应。

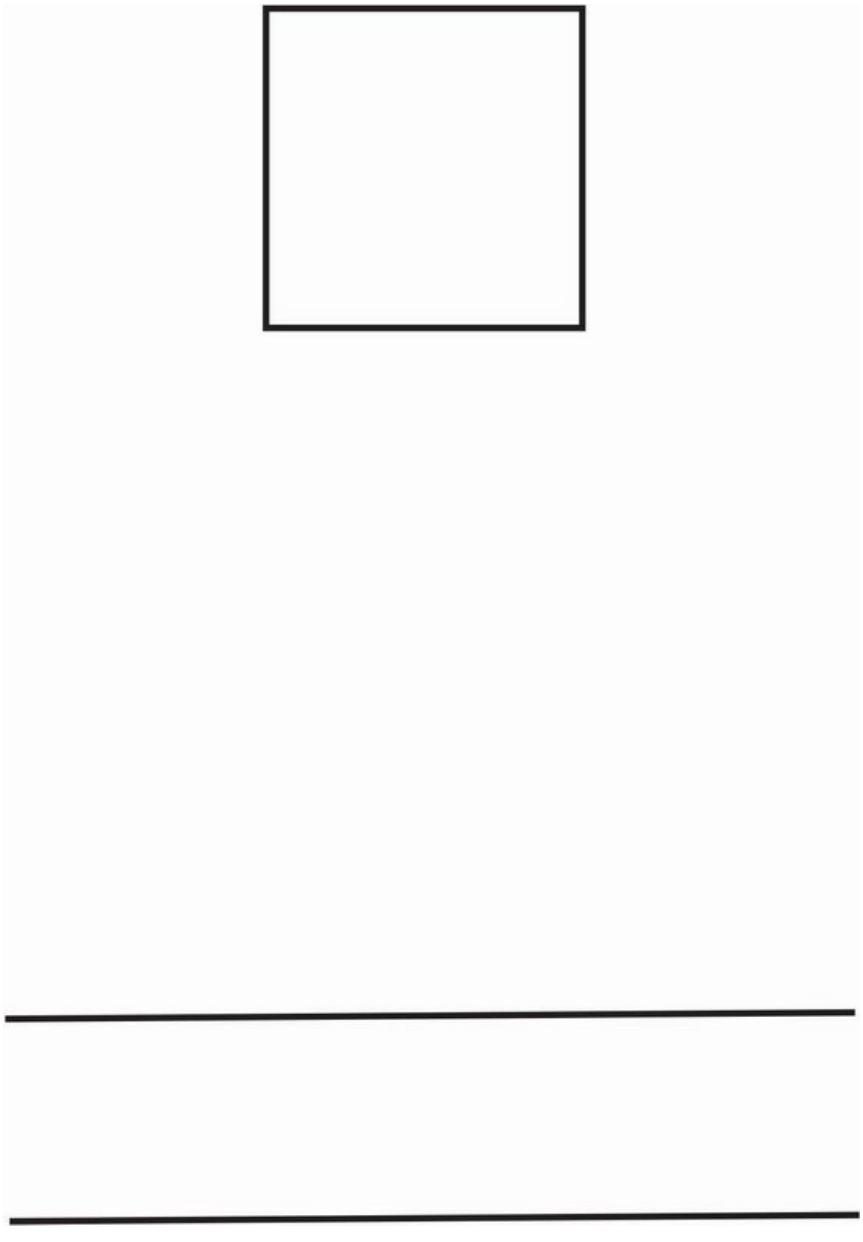


图4.1　为了检验视知觉的情境效应，请将这一页对着光源看。多数人认为背面的正方形边框和两条平行线不再平行。（Adapted from Black and Yuker， 1989.）

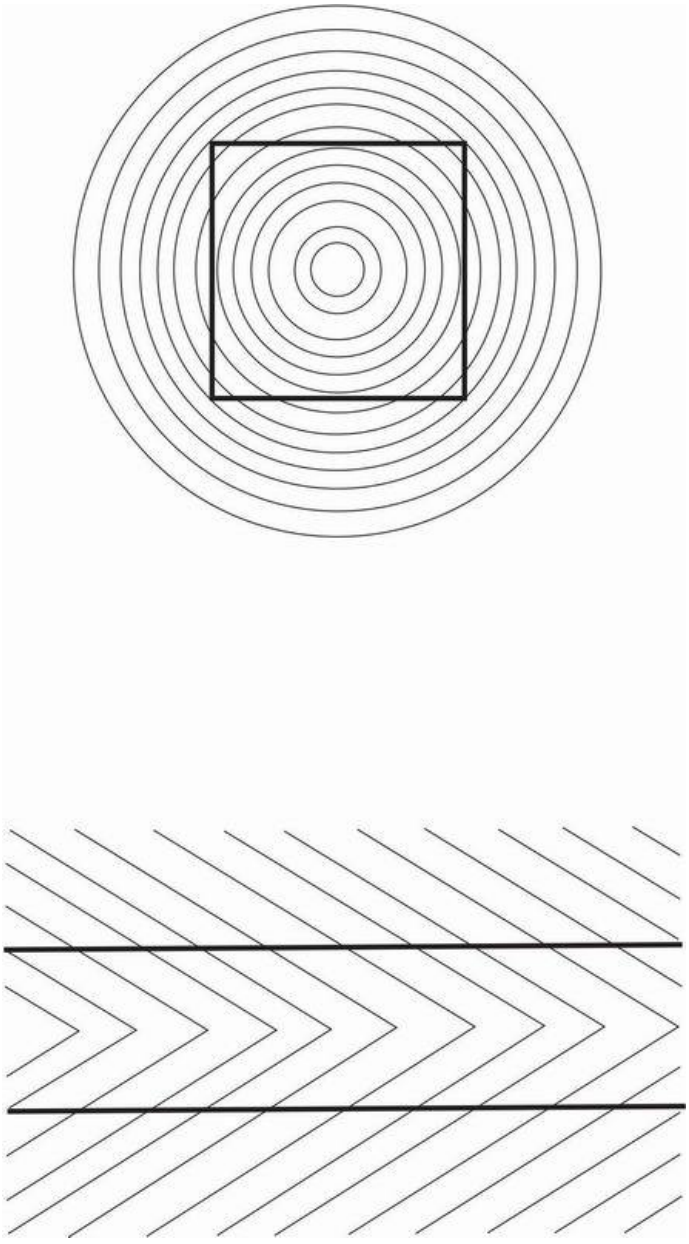


图4.1（续）

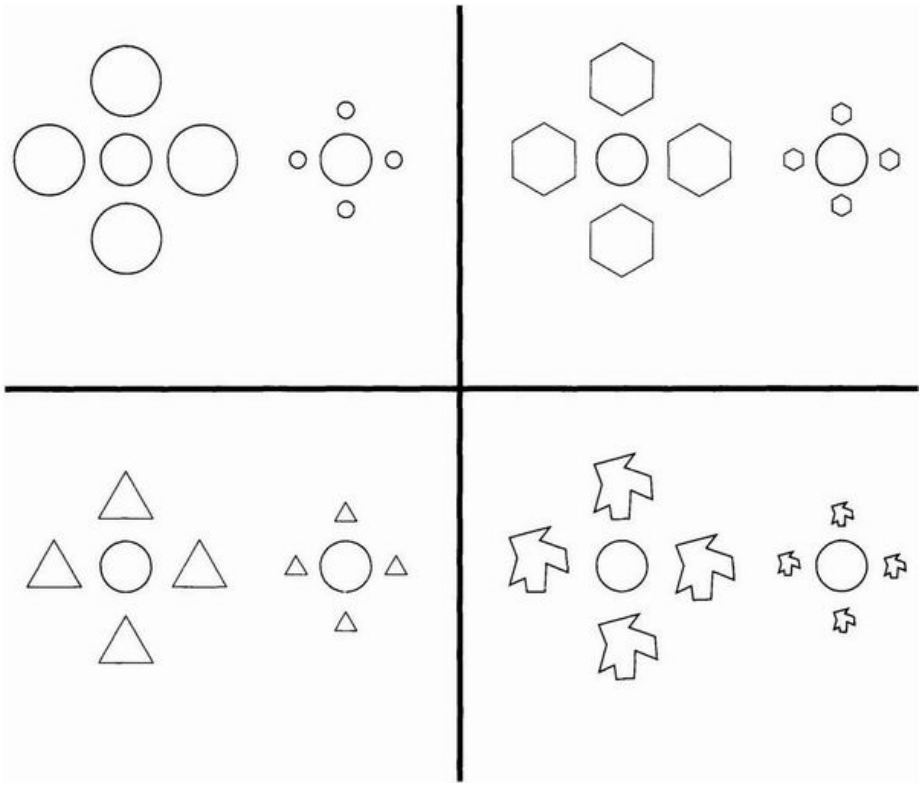


图4.2　图中左上角象限是最为典型的艾宾浩斯错觉，科伦和米勒对此进行了一定的变换，以此阐明对比效应的作用方式。（引自Coren&Miller， 1974）

近因效应

初始效应不仅作用于人们的印象形成过程。在许多需要对序列信息做出评价的情况中，它都会发生作用。例如，当人们面临一个有争议问题的对立面信息时，初始效应使人们往往更容易受到先出现的信息的影响。

但事情也并不总是如此。在一些情况下，最后出现的信息会比最先出现的信息的影响更大。这种模式被称为“近因效应”。当人们能够更加清楚地记得最后出现的信息而不是最先出现的信息时，近因效应便起作用了。

一个有趣的问题是，这两种效应中谁的影响更强一些。比如，假设你参加了一场公开辩论，而且假设你可以选择最先发言或者最后发言。你会选择哪一个？如果你最先发言，你的发言可能会产生初始效应，而如果你最后发言，你的发言则可能产生一种近因效应。哪种选择才是最佳的？

诺曼·米勒和唐纳德·坎贝尔（Norman Miller&Donald Campbell）于1959年对这一问题进行了研究。他们对一次法庭审理的记录进行了编辑，该案件中的当事人宣称他所受的伤害是由一个有产品缺陷的蒸馏器所造成。案件的审理过程按下列方式重新编排：有利于原告的材料出现在一个部分，而有利于被告的材料则出现在另一部分。也就是说，有利陈述包括了原告方证人的证词，原告律师对被告方证人的诘问证词，以及原告律师的开案和结案陈词。不利陈述则包括了被告方证人的证词，被告律师对原告方证人的诘问证词，以及被告律师的开案和结案陈词。

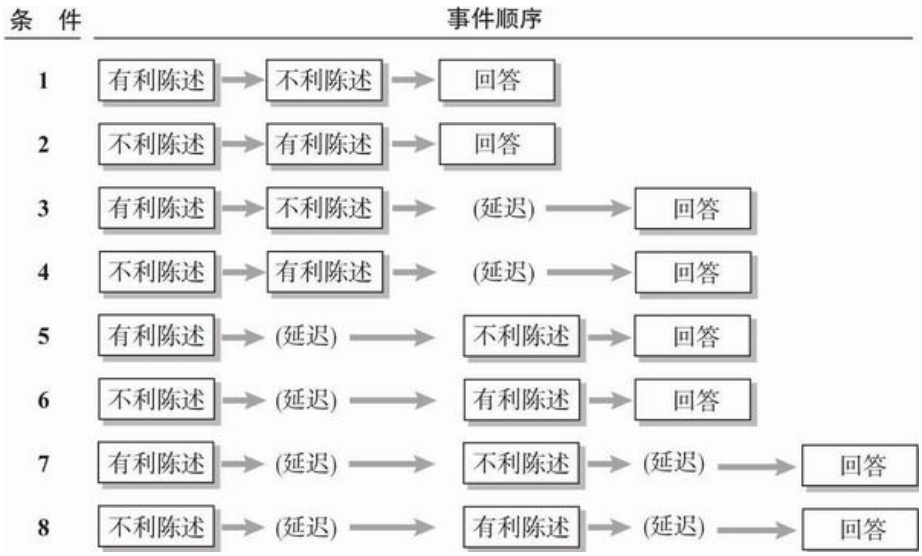


图4.3 诺曼·米勒和唐纳德·坎贝尔（1959）比较了8种实验条件，考察了近因效应的作用形式。

米勒和坎贝尔对记录进行编辑后，他们记录了不同人阅读不同角色（律师、证人等等）陈述的过程。每一记录持续大约45分钟，陈述按8种不同的顺序编排（见图4.3）。在一些实验条件下，被试需要在听完连贯的陈述（即有利-不利，或者不利-有利）后马上做出判断。而在另一些实验条件下，实验被分成几个阶段，中间间隔一个星期。

米勒和坎贝尔发现，在一些情况下会出现初始效应，而在另一些情况下则出现了近因效应。也就是说，在一些情况下，人们受到第一部分陈述的影响更多一些，而在另一些情况下，人们受到第二部分陈述的影响更多一些（不管这种陈述是有利的还是不利的）。如果被试听完连贯的陈述后，间隔一个星期再作出回答（如条件3和条件4所示），就会出现初始效应。而如果两部分陈述之间存在延迟（如条件5和条件6所示），就会出现近因效应。而条件1、条件2、条件7和条件8则没有出现明显的初始效应或者近因效应。

米勒和坎贝尔（1959）同时也发现，近因效应是由记忆的差别引起的。在一个多选测试中，条件5下的被试往往能够记得更多的有关不利陈述的事实，而条件6下的被试则往往能够记得更多的有关有利陈述的事实。

因此，再回过头来看我们最开始提出的问题：假设你可以在一次公开辩论中选择最先发言或最后发言。如果对方会立即回应你，而且在辩论结束后要延迟一会儿人们才会作出反应，你应该选择最先发言。比如说，如果你所辩论的问题将在一周后进行投票表决，你应该选择最先发言。而如果双方各自的发言之间有一定的时间间隔，而且人们在双方发言结束后马上要作出反应，你应该有效地利用近因效应，选择最后发言。

斯蒂芬·霍克（Stephen Hoch， 1984）所做的一些有关人们决策方式的实验也得到了与以上所述基本相同的结果。霍克要求人们列出

为什么某件事将来可能会发生的原因（“有利的原因”），以及为什么这件事将来可能不会发生的原因（“不利的原因”）。对一些事件，人们先列出有利的原因，而对另一些事件，人们则先列出不利的原因。霍克发现，如果人们连续列出有利原因和不利原因，就会出现很强的初始效应。但如果人们在列出有利原因和不利原因之间有3分钟的间隔，就会出现近因效应。这些发现与我们长久以来使用的销售技巧的实质是一致的。销售者常常会鼓励顾客列出购买原因（有利原因）和不购买的原因（不利原因）。如果在列出各自原因中间没有间隔，顾客就可能在无意间受到初始效应的影响。

晕轮效应

对比效应、初始效应和近因效应都说明，当情境不同或刺激出现的顺序不同时，刺激的影响是不同的。另一种情境依赖性效应被称为“晕轮效应”（halo effect），这是桑代克在1920年命名的。桑代克发现，在军队主管评价他们下属军官的智力、体能、领导能力和性格时，有关这些不同方面的评价通常是高度相关的。按照桑代克的说法，当飞行小队的指挥官对其下属的空军学员做出评价时，有关智力和体能的评价呈现出0.51的相关性，有关智力和领导能力的评价呈现出0.58的相关性，有关智力和性格的评价则呈现出0.64的相关性。[2] 桑代克也发现，不同教师评价之间的正相关被用来确定薪酬和提升。例如，作为教师的一般优点与其外表、健康、守时、才智、诚实、真挚方面的评价有很强的相关性，而对教师声音的评价则与其在智力、“对社区事宜的兴趣”方面的评价呈现出很强的相关性。

在其最初的有关晕轮效应的文章中，桑代克（1922， pp. 28-29）得出如下结论：“即便是一个很有能力的工头、雇主、教师或者部门负责人，也很难把别人当成一个不同品质的集合体来看，很难对

他的每一种品质作出独立的评价。”如今，我们知道桑代克的发现部分是由于技术原因导致的（如何设计评价量表），但他的总体理念却经受住了时间的考验。因为即便是运用复杂的测评技术，晕轮效应仍然会发生作用（Cooper， 1981；Feldman， 1986）。

自桑代克的研究开始，学术界进行了不少有关晕轮效应的实验。例如，有关“美丽晕轮效应”的实验显示，相对于那些长相欠佳或是长相一般的人来说，相貌有吸引力的人往往被认为更快乐，拥有更好的职业，更容易结婚，而且在性格特征方面也更加讨人喜欢（Dion，Berscheid，&Walster， 1972）。戴维·兰迪和哈罗德·西加尔（David Landy&Harold Sigall， 1974）也发现，相对于长相一般或者长相欠佳的作者来说，相貌有吸引力的作者的文章通常会得到更高的评价。

与对比效应的研究一样，晕轮效应的许多先驱性实验也是由阿施（1946）进行的。例如，在一个实验中，阿施让一半的被试描述他们对一个人的印象，这个人“聪明、伶俐、勤勉、热心、坚强、讲求实际而且谨慎”。同样，他让另一半的被试描述他们对另一个人的印象，这个人“聪明、伶俐、勤勉、冷漠、坚强、讲求实际而且谨慎”。也就是说，两组被试所听到的描述基本相同，只是这个人在第一组中被描述为热心，而在第二组中被描述为冷漠。

然后被试会看到几组描述人的特征的词组（这些词组大多为反义词构成），他们需要指出词组中的哪个词与他们所形成的印象最为一致。这些词组包括：慷慨大方/胸襟狭窄，不快乐/快乐，脾气暴躁/和善，以及幽默/不幽默。与早先桑代克的发现一致，阿施也发现，在描述中引入一个中心特征，如热心或者冷漠，能够影响被试对这个人的整体印象。比如说，在需要描述他们对“热心”的人的印象的被试中，有75%～95%的人认为这个人同样应该是一个慷慨大方、快乐、

和善和幽默的人（你可以检查自己在读者调查中第4题的答案，与这些被试的回答相比较）。与之形成对照的是，在需要描述他们对“冷漠”的人的印象的被试中，则只有5%～35% 的人认为这个人是个慷慨大方、快乐、和善和幽默的人。

这些结果不仅仅只是简单的纸笔测试的副产品。哈罗德·凯利（Harold Kelley， 1950）发表的研究中，利用真人代替特征描述对晕轮效应进行了研究。他同样发现了若干年前阿施实验所观察到的晕轮效应。实验中，一些学生受到引导，从而相信他们的老师是一个热心人。这些学生认为这名老师不仅考虑周到、脾气好、好交际，而且受欢迎、幽默、仁慈。而且，如果他们相信这是名热心的老师，这些学生便倾向于与老师交流更多。“热心”条件下的被试学生中有56% 参与了课堂讨论，与之形成对照的是，“冷漠”条件下的被试学生中只有32% 参与了课堂讨论。这些结果显示，晕轮效应确实会对人们的社会交往产生作用，并会影响随后的行为。

与对比效应、初始效应和近因效应一样，晕轮效应也显示出人们对某种刺激的反应方式具有情境依赖性。确实，不依赖于情境而起作用的刺激物是不存在的。情境因素对人们的反应方式有很深的影响——不管这种刺激物是几何图形、性格特征、法律论据，还是胡说八道。

结论

情境效应处处可见，以至于人们有时候反而会忽略它们的存在。实际上，很难想像一个知觉独立于情境之外而存在的世界。这样的世界会是什么样子，与情境无关的判断有什么意义？

在我主持的一次研讨会上，一个学生指出，情境效应对人们社会关系的性质提出了意义深远的问题。比如，对比效应说明，在绝对条件下去了解一个人是不可能的。当你判断一个朋友的诚实程度时，这一判断是相对的，在一定程度上取决于你所认识的其他人的诚实程度。根据对比效应理论，当你得知你所认识的其他人欺骗了你的时候，你便会发现，这位朋友原来是那么的诚实——即使你朋友的行为并没有发生变化。你对你某个朋友的诚实程度的判断好像与其他人的诚实程度无关，但正如这一章节所描述过的研究所示，社会判断在一定程度上取决于情境的作用。

即便是快乐也具有情境依赖性。菲利普·布里克曼等人（Philip Brickman，Dan Coates&Ronnie Janoff-Bulman， 1978）在对伊利诺伊州彩票中奖者的研究中便发现了这一点。彩票中奖者的报告显示，与那些处于相同地理位置的非中奖者参照群体相比，他们在很多日常生活行为中感受到的乐趣更少一些，这些行为包括看电视、与朋友交谈、吃早餐、买衣服，等等。布里克曼等人解释说，这种差别出现的原因，部分是由日常行为与中彩票后的兴奋所形成的对比效应导致的。

那些职业的说客很早就认识到了对比效应的力量。比如说，地产经纪在劝说买家买下其想要出售的房屋之前，常常会让买家看一所破旧或者是标价过高的房子，以利用二者之间的对比效应。政党候选人经常宣扬他们过去的一两个成功事例，以利用晕轮效应向选民们展示自己所具备的各方面能力。广告商则费尽心机地为他们所促销的产品制造出吸引人的情境。

当然，情境效应的作用并不是无限的。不管其他人是否撒谎，一个惯于说谎的人看起来总不会是诚实的，而一个不合格的政客也只能有限度地利用晕轮效应。一个以同心圆为背景的正方形，它的边看起

来可能会是弯曲的，但这并不能真地把一个正方形变成圆形。但即便如此，任何有关决策与判断的有意义的分析也都应该考虑情境效应的影响。另外，一些研究者认为，通过实验展示的情境效应实际上低估了日常生活中的情境效应（Hershey&Schoemaker，1980）。

[1]尼科洛·马基雅维里（Niccolo Machiavelli， 1469-1527），文艺复兴时期意大利著名的政治思想家、政治活动家和历史学家。主张人性本恶，一旦统治者把人民当成善良者便会引来灾祸。其理论经过后人多方引申，其名字也就成为最高层次政治诈术的代名词。主要作品有《君主论》（1532），《李维史论》（1517），《战争的艺术》（1520），《佛罗伦萨史》。

[2]相关系数的范围通常为+1.00和-1.00之间。正相关是指一个变量会随着另一个变量的增加而增加，负相关是指一个变量会随着另一个变量的增加而减少，0相关意味着变量间不存在任何关联。因而，在桑代克所举的例子中，智力与性格存在较高的相关。

第二部分　问题如何影响答案

本书的第一部分探讨了刺激的情境影响人们的知觉方式。在这一部分中，我们扩展了这一命题，探究问题的形式对人们回答的影响。第5章和第6章主要解决以下两个问题：（1）人们的决策与判断在多大程度上取决于问题的措辞？（2）问题的措辞以哪些具体方式影响人们的回答？

第5章　可塑性

任何刺激的发生总离不开一定的情境，问题也一样。本章将讨论问题的语境和措辞对决策与判断的影响。

在一些情况下，在两种不同语境下提供同一个选项会得到不同的回答。例如，假设你面临如下的选择：

选择A：100% 的概率输掉50美元。

选择B：25% 的概率输掉200美元，75% 的概率什么也不输掉。

你会如何选择？（参见你在读者调查中第2题的答案。）在保罗·斯洛维奇等人（Paul Slovic，Baruch Fischhoff，&Sarah Lichtenstein，1982）的实验中，80% 的人会选择B。当面临损失时，很多人都属于“风险偏好”的，他们往往愿意冒风险去承受更大的损失（在这个例子中为200美元），也不愿意承受具有相同期望值但却是确定的损失（25% 的概率输掉200美元与100% 的输掉50美元具有相同的期望值，因为从长期来看，二者具有相同的期望收益）。

然而，稍微想一想就会发现其中的问题。如果人们在面临损失时更愿意承受风险，那么保险公司就没有什么生意可做了。保险行业的

运营基础就在于，人们愿意承担一个确定的损失（保险费）去避免更大但不确定的损失。以保险业的术语来讨论确定的损失时，人们是否会表现得不同？如果这个确定的50美元的损失被说成是能够用来避免潜在的200美元损失的保险费，人们会如何在A和B中做出选择？

斯洛维奇，菲施霍夫和利希滕斯坦发现，在这种情况下，65% 的人更倾向于承受确定的50美元损失。这可能是因为保险费着重突出了潜在的更大损失，也可能是因为保险公司成功地塑造了一种社会规范，在这种规范之下，人们表现得更加审慎，因此更倾向于支付保费而不是承受更大的损失。不管是哪种原因，当以保险业的术语来重述这一问题时，同样的问题确实导致了不同的选择结果。如果确定的损失是以保险费的形式来表达，大多数的人会变得“风险规避”而不是“风险偏好”；他们倾向于承担确定的损失而不是冒损失更多的风险。

斯洛维奇，菲施霍夫和利希滕斯坦（1982）也发现，当面临付出5美元还是以千分之一的概率输掉5000美元的选择时，人们会表现出相似的偏好逆转。

表5.1　你会做什么样的选择

风险选择方案		确定的损失（美元）	赌博条件下，偏好确定损失的百分比	有保险时，偏好确定损失的百分比
概　率	可能的损失（美元）			
0.001	10 000	10	54	81
0.01	10 000	100	46	66
0.01	100 000	1 000	37	76
0.1	10 000	1 000	29	59

注释：从右边的两列可以看出，保险条件下的人数百分比要比赌博条件下高出20%到40% 以上。数据引自赫尔希和休梅克（1980）的研究。

虽然在简单偏好的语境下，只有大约2/5的人会选择付出5美元，但如果将5美元说成是保险费时，就会有大约2/3的人选择确定的损失。约翰·赫尔希和保罗·休梅克（John Hershey&Paul Schoemaker， 1980）的实验也得到了同样的结果（见表5.1）。

顺序效应

人们的答案也可能受到问题或者选项顺序的影响。这些影响通常很小，但在某些情况下，其影响却可能变得非常深远。比如说，如果两个问题都是关于同一主题，而且回答者需要表现得一致，那么回答者就会照着前一个问题的答案的思路来组织后一个问题的答案。

在霍华德·舒曼和斯坦利·普雷瑟（Howard Schuman&Stanley Presser）《态度调查中的问题与答案》（1981）一书中，他们以一项有关新闻自由的态度调查的结果来阐明了这一效应。舒曼和普雷瑟随机选取一组美国成年人作为实验样本，向他们询问了以下两个问题：

1.你认为一个共产主义国家，比如前苏联，是否应该允许美国的新闻记者进入其境内采访，并将他们所得到的新闻发回美国？

2.你认为美国是否应该允许其他共产主义国家的新闻记者入境采访，并将他们所得到的新闻发回他们所在的报社？

一半的被试会按照上面这种顺序来回答问题，而另一半的被试则以相反的顺序来回答问题。

舒曼和普雷瑟发现，如果被试被问到的第一个问题是有关美国的新闻记者，82% 的人认为美国记者应该被允许自由进入共产主义国家。与这一答案一致的是，75% 的人也认为美国应该允许共产主义国家的记者自由进入美国采访。另一方面，如果被试被问到的第一个问题是有关共产主义国家的新闻记者，那么只有55% 的人认为应该让共产主义国家的新闻记者自由进入美国进行新闻报道。在这种情况下，

大概是为了保持一致，避免让自己看起来有双重标准，只有64% 的人认为应该允许美国记者自由进入共产主义国家（相较于82% ，64% 的比例更接近于55% ）。所以说，相同问题的不同顺序会产生截然不同的答案。

选项的顺序不同也能够影响到人们的回答。选项顺序效应通常比较微弱，而且如果问题的答案只是简单的二选一（例如“同意”和“不同意”），或者答案选项非常多，那么选项顺序效应基本是不存在的。顺序效应中最常见的是近因效应，也就是说，当某一答案选项出现在备选答案中的最后时，其被选择的频率更高。

舒曼和普雷瑟（1981）发现，在有关离婚问题的两种不同表达方式中，出现了较强的近因效应。在一次全国性的民意调查中，一半的调查对象被问到：“你认为在这个国家里，离婚程序应该更容易、更难、还是维持现状？”

在对这一问题的回答中，23% 的调查对象认为，离婚程序应该变得更加容易一些，36% 认为应该更加难一些，另外41% 的人则认为应该维持现状。

剩下的另一半实验对象也回答了相同的问题，但最后两个答案选项的顺序被调换：“你认为在这个国家里，离婚程序应该更容易、维持现状、还是更难？”

在这种情况下，26% 的实验对象认为，离婚程序应该变得更加容易一些，29% 倾向于维持现状，另外46% 的人则认为应该更加难一些。在两种表达方式下，最受欢迎的答案总是最后被提到的选项。

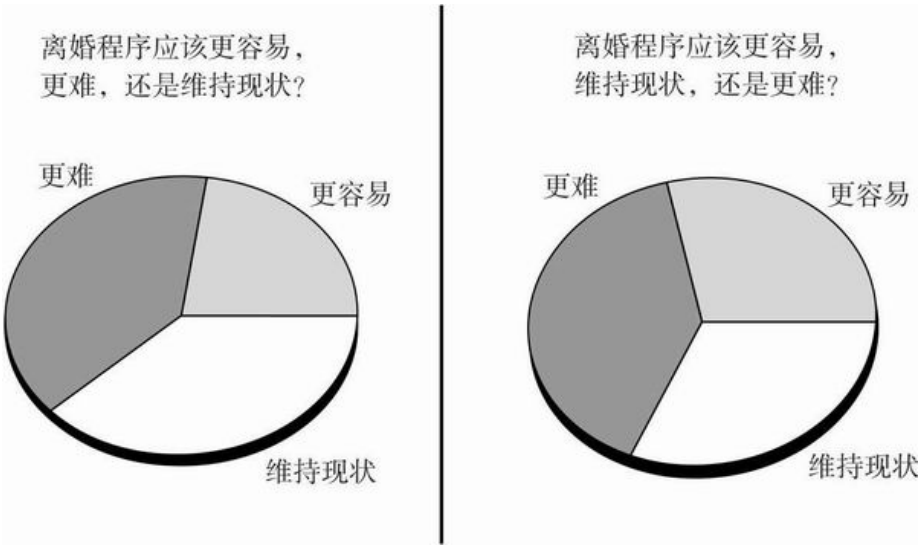


图5.1　在有关离婚的两种版本的问题中，回答者都倾向于选择最后一个选项（引自Howard Schuman和Stanley Presser于1981年所做的一项全国调查的数据）。

虚假意见

虽然人们回答问题的方式受到语境和顺序的很大影响，答案的可塑性也是有限度的（研究者将答案的可延展性称为可塑性）。如果人们对一个问题已经非常熟悉，那么语境和顺序产生的边际变化一般小于30%（“边际”指的是调查对象给出每一个答案的百分比）。但是，如果人们对一个问题所知甚少，那么他们就会更容易受到语境和顺序变化的影响。另外，如果人们对一个问题一无所知，一部分人会表现出完全可塑性；在某些特别的询问方式下，一部分人会对这一问题发表意见，但实际上他对此并不真正了解。这种看法被称为“虚假意见”。[1]

尤金·哈特利（Eugene Hartley）在1946年发表的实验是有关虚假意见普遍程度最早的几个实验之一。在对几百名大学生的调查当中，哈特利发现，超过80%的人倾向于从“社会距离”（一种被广泛

用于评价社会中人们彼此之间的感受的指数）的角度来评价Danireans、Pireneans、Wallonians和其他32个民族。这里的蹊跷在于，实际上并不存在所谓的Danireans、Pireneans或者Wallonians——哈特利只是人为地设置了这些民族，以检验有多少学生会假装他们对此持有自己的意见。

第二年，Tide杂志上刊登了一个类似的民意调查，就一个虚构的《Metallic Metals法令》向被试询问如下问题：

> 以下哪种说法与你对《Metallic Metals法令》的看法最为一致？
>
> a.对全美国来说，这是一项很好的措施。
>
> b.这是一项不错的措施，但应该留待各个州独立解决。
>
> c.对其他国家来说或许不错，但不应该在这里实行。
>
> d.没有任何意义。

虽然实际上并不存在《Metallic Metals法令》，但却有70% 的被试表达了他们对该法令的意见。其中41% 的人认为应该将它留待各个州独立解决，15% 的人认为对全美国来说这是一项很好的措施，11% 的人认为不应该在这里实行，另外3% 的人则认为这项法令没有任何意义（Gill， 1947年3月14日）。

这篇文章同时还讨论了另一项调查的结果，在这项调查中，被试被问到：“你支持还是反对乱伦？”（在20世纪40年代，“乱伦”一词并不如今天这样为人们所熟知。）在发表意见的被试中，有2/3的人反对乱伦，而竟然有1/3的人支持乱伦！

政治事件中的虚假意见

在回顾了有关虚假意见的实验之后——其中包括舒曼和普雷瑟（1981）自己的一些实验，舒曼和普雷瑟得出的结论是，这一问题固

然很重要，但并不像早期研究所认为的那么严重。在他们自己所做的调查中，只有1/3或1/4的被试对一个模糊的立法问题给出了虚假意见。其他一些研究者也得出了类似的结论（Bishop， Oldendick，Tuchfarber，&Bennet， 1980）。

被试中有25%～35% 的人给出了虚假意见，这也许不算十分严重。但应该记住，在许多民主国家（包括美国），只要有30% 的民众便可以选出一国的总统。政治论战的结果往往都是由一个差距很小的百分比来决定的。所以说，虚假意见对许多政治事件具有决定性的影响。一般说来，那些对某一问题知之甚少的人加上那些对此闻所未闻的人，往往能够形成一个绝对的多数。

在有关外交和军事政策的判断中，虚假意见实际上非常普遍。这是由于人们只有很低的政治参与程度和很少的政治意识，却面临一种不得不对此发表意见的社会压力。可以参考一下普劳斯（1989年3月）所给出的一些有关美国“政治文盲”的例子：

1988年的一项对美国成年人的盖洛普调查中，有近一半的人不知道南非是一个存在官方种族隔离制度的国家，有3/4的人不能说出官方已经承认拥有核武器的四个国家的名字。

1985年针对大学生的一项调查发现，45% 的人不能说出曾遭受核武器袭击的两个城市的名字。

根据《纽约时报》所刊登的1979年的一项政府调查的结果，40% 的高中高年级学生误以为以色列是一个阿拉伯国家。

1983年的一篇名为“萨尔瓦多不在路易斯安那”的《华盛顿邮报》文章指出，在一项全国性的调查中，有3/4的人不知道萨尔瓦多的地理位置（这篇文章的题目是从一名调查对象的答案得来）。

其他调查显示，68% 的回答者不知道美国并没有有效对付弹道导弹的装备，81% 的人错误地认为，只有当前苏联先动用其核武器时，美国才会动用核武器。“政治文盲”现象的存在，使得解释有关外交和军事政策的公众意见变得更加困难了。例如，如果以色列被误认为是阿拉伯国家，支持以色列有何意义？如果很多人认为美国能够抵御弹道导弹的进攻，那么支持战略防御行动还有何意义？要使这类政治判断有意义，必须首先将真实意见和虚假意见区分开来。

过滤虚假意见

历史上，很多民意调查都没有对问题进行过滤。大多数这样的调查都没有采取措施排除那些实际上没有意见的人，回答选项中也没有包括诸如“没有意见”或者“不知道”这一类的选项。不过，越来越多的研究者都开始意识到“过滤器”的作用。设置过滤器正是为了排除掉那些实际上对某一给定问题并没有什么意见的人。

设置过滤器的方式有很多种。在一些民意测验中，被试首先会被问到他们是否听说过某件事情或是读到过有关某个问题的报道。如果回答是肯定的，他们才被要求发表有关这个问题的意见。如果不是，则回答其他问题。在另一些民意测验中，则首先询问被试是否就某一问题进行过深入的思考，或者更直接地询问他们是否对某一问题有自己的看法。还有一种过滤方法就是明确地设置“没有看法”或是“不知道”这样的选项。

一般来说，设置过滤器能够有效地排除那些虚假意见。但在某些情况下，却可能使调查结果产生偏差。例如，“不知道”往往与受教育程度或是对某一问题的关注程度呈负相关。如果过滤掉那些教育程度或是关注程度相对较低的人，那么调查结果就很难代表全体民众的看法。

为了评价过滤器的效果，舒曼和普雷瑟（1981）进行了一系列实验性民意调查来比较有过滤器条件下和无过滤器条件下的效果。根据其发现，他们得出以下结论：在大多数有过滤器的情况下，（1）至少有1/5的人会选择“不知道”；（2）做出某一特定回答的相对人数比例并没有受到显著影响（例如，回答“是”的人数与回答“不是”的人数的比例）；（3）不同问题答案之间的相关关系并没有受到很强的影响。

比如，1974年的一次全美民意调查中，以下这样一组问题的答案就典型地反映了舒曼和普雷瑟的实验结果：

无过滤器的条件：“阿拉伯国家在试图与以色列达成真正的和平。你是否同意以上的说法？”

同意（17%）
不同意（60%）
不知道（主动提到）（23%）

有过滤器的条件：“阿拉伯国家在试图与以色列达成真正的和平。你对此有看法吗？（如果有）你同意以上的说法还是不同意？”

同意（10%）
不同意（45%）
没有看法（45%）

虽然在有过滤器的条件下，回答“没有看法/不知道”比无过滤器的条件下多出了22%，但是回答“不同意”与回答“同意”的人数比例在两种条件下基本上是一样的（回答“不同意”与回答“同意”的人数比例大约为四比一）。

当然，人数比例接近并不意味着过滤器不重要。比如说，假设一个民意测验人希望民意测验的结果表明，绝大多数人并不同意这样的说法：“阿拉伯国家在试图与以色列达成真正的和平。”这种情况下，民意测验人就可能不使用过滤问题。而如果民意测验人希望民意测验的结果表明，绝大多数人同意这样的说法，那么使用过滤问题就是一个好方法。这种操纵手法已经产生了不少极具煽动性的新闻。

令人困惑的态度矛盾

选择和意见的可塑性与态度矛盾密切相关。可塑性通常指的是人们对同一个问题的不同版本的回答的差异程度，而矛盾则指的是两种相关态度之间的差异（态度-态度的矛盾）。詹姆斯·普罗思罗和查尔斯·格里格（James Prothro&Charles Grigg）于1960年发表的实验是有关这一矛盾的最有说服力的实验之一。

普罗思罗和格里格感兴趣的是，美国民众是否会支持一些广为流传的民主原则的具体运用。这些民主原则在当时确实已经为绝大多数美国人所接受。比如说，这些原则包括：

1. 公务员应该由大多数人投票选举产生。
2. 每个公民应该有平等的机会影响政府政策。
3. 少数派可以自由地批评多数派的决策。

普罗思罗和格里格概括出这些一般性原则后，列出了10个由此派生的问题，这些问题要么描述这些原则，要么与这些原则相矛盾。例如：

如果一个共产主义者想在这个城市里发表支持共产主义的演讲，应该允许他做这样的演讲。

或者：

在城市公投中，只有那些对公投问题有充分认识的人才有资格进行投票。

然后，普罗思罗和格里格在密歇根州的安阿伯（地名）和佛罗里达州的塔拉哈西（地名）随机抽取了一组已登记的选民作为样本，询问他们对这10个问题的态度。

研究结果非常惊人。对于每个问题，调查对象都难以达成90% 的一致。而且，他们对于这些民主原则具体运用的态度判断往往与这些民主原则本身相矛盾。例如，51% 的调查对象认为，只有那些对公投问题具有充分认识的人才有资格进行投票。这无疑是反民主的。另外，79% 的人认为只有纳税人才有资格进行投票，也只有44% 的人认为可以允许共产主义者公开宣传共产主义。普罗思罗和格里格（1960， p. 293）对这些具有讽刺意味的结果进行了总结：“假如我们承认美国是一个民主社会，我们就不能完全肯定地说，民众对民主原则的普通认同是一个民主社会存在的必要条件。”

这一研究只是态度-态度矛盾的一个极端的例证。一些后续的研究进一步证实了普罗思罗和Grigg的结论。人们对某一原则所持有的抽象态度往往与人们对这一原则的具体运用所持的态度无关。因为，在面临具体运用时，往往存在许多不可避免的复杂因素，如情境约束、其他与之相冲突的原则，等等。而且，正如本章下一部分将要说明的，关于态度-行为矛盾的研究显示，抽象态度与具体行为也只有很微弱的联系。

故地重游

1930年，斯坦福一个名为理查德·拉彼埃尔（Richard LaPiere）的社会学家与一对中国夫妇结伴周游美国。两年间，拉彼埃尔和那对夫妇游遍了全国，总共到过184个餐馆，67个旅馆、汽车旅馆和专门招待旅行者的家庭。虽然在当时存在着很严重的反华倾向，但在这些接

待过他们的251个地方中，只有一次让拉彼埃尔感受到了种族歧视。事实上，拉彼埃尔认为，有72次他的同伴甚至受到了“超出一般规格”的优待。由此，拉彼埃尔认为，美国人对中国人并不存在偏见。

但在抽象概念的意义上，这种偏见却十分明显。旅游结束的6个月之后，拉彼埃尔向他到过的地方的业主送去一份调查问卷：“你会接待中国人吗？”在他坚持不懈的努力之下，回收了128份问卷，其中81份来自餐馆、咖啡厅，47份来自旅馆、汽车旅馆和专门招待旅行者的家庭。在这些问卷中，有118份问卷表示他们不会接待中国客人，有9份表示要视情况而定，只有1个汽车旅馆的妇女很肯定地说她曾经在夏天接待了一对中国夫妇。拉彼埃尔抽取了相同区域内的一些他们没有到过的地方进行调查，也得到了完全一样的结果：118份回答否定，9份回答视情况而定，1份肯定（如欲了解更多细节，参见LaPiere，1934）。这些发现说明，人们可能会有一些抽象概念，但这与他们的实际行为只有很微弱的联系，或是完全无关。

在拉彼埃尔的研究结果发表3年以后，斯蒂芬·科里（Stephen Corey，1937）也发表了具有相同结论的实验。科里感兴趣的是对待作弊的态度和作弊的实际行为之间的关系。为了测量对待作弊的态度，他让67名大学生完成了一个关于作弊的态度的实验。该实验看起来好像是匿名的，但科里用了一种很隐秘的手段来识别这些被试。利用这种方法，他能够将这些真实的看法与作弊的具体行为所联系起来。

科里度量作弊行为的方法如下：让这些学生每周参加一次考试，连续5周。对每次考试进行秘密评分，然后将看起来没有评分的试卷返回给学生，让他们自行评分并将评分结果返回。学生报告的分数与他们实际分数的总差异就是作弊的实际行为度量。作弊的平均程度为：每40～45道题中有两题不符。

科里的发现表明，人们的态度和行为之间的相关关系几乎为零。这些学生对待作弊的态度似乎与他们自己的作弊倾向没有多大联系。真正与作弊有关的是他们在考试中的表现。用科里（1937， p. 278）的话来说：“学生是否会在考试中作弊，很大程度上取决于他是否为这次考试做了充分的准备，而不是他自己所宣称的对待作弊的态度。”

我们这个时代的寓言

1973年，约翰·达利和丹尼尔·巴斯顿（John Darley&Daniel Baston）发表了他们的实验结果，这是有史以来最为生动的有关态度-行为矛盾的说明。达利和巴斯顿感兴趣的是，哪些因素决定人们会对处于困境中的人施以援手。被试是神学院的学生，他们要从一幢大楼走到另一幢大楼去做一场演讲，演讲的主题可以是这些学生擅长的某项工作，也可以是一个撒玛利亚人寓言（圣经中帮助处于困境中的人的故事）。实验助手会告诉学生，这些演讲的时间应该控制在3～5分钟内，而且会有另外的实验助手为他们作记录。然后，在学生去往目的地的途中，他们会遇到一个需要帮助的人。达利和巴斯顿想知道，究竟帮助他人的行为是否与下列因素有关：（a）学生要做的演讲主题是否与帮助他人有关，（b）他们在途中的匆忙程度。

在非常匆忙的条件下，实验助手会突然对被试学生说：“噢，你已经迟到了。你本来应该几分钟以前就到那儿的，我们最好马上去。那边的助手已经等你一会儿了，所以你最好快点，最好一分钟就赶到。”在一般匆忙的条件下，实验助手则会告诉学生：“那边的助手已经准备好了，请赶快过去吧。”而在不太匆忙的条件下，实验助手则会说：“还有几分钟那边才能准备好，但你最好现在就走，即使要等，也不会等太久的。”

为了到达对面的大楼，每个学生都必须穿过一条胡同。在这条胡同中，达利和巴斯顿安排了一个衣着破烂、垂头丧气地坐在门口的人，他垂着头，闭着眼睛，面无表情。当被试经过的时候，这个人会咳嗽两声，低着头痛苦地呻吟。如果学生停下来询问他有什么不舒服，或者提出要帮忙，这个人会含糊不清地说："噢，谢谢（咳嗽）……不用了，我还好。（停顿一下）我早就有这个气喘的毛病了（咳嗽）……医生已经给我开了这些药，我刚才吃了一片……我只要坐下来休息一下就好……但还是很谢谢你的关心。"

如果学生坚持要将这个人送进大楼，这个人会接受学生所提供的任何帮助，并感谢他停下来帮助。学生离开后，这个人会马上按以下的五点量表对学生做出评价：

0=完全没有注意到这个人可能需要帮助

1=察觉到这个人可能需要帮助，但是并没有停下来帮助他

2=没有停下来，但间接地提供了帮助（比如，将这个人的情况告诉其他人）

3=停下来，询问这个人是否需要帮助

4=停下来询问后，坚持要将这个人送进大楼里去

达利和巴斯顿（1973）发现，相对于不是很匆忙的学生来说，匆忙中的学生停下来提供帮助的可能性要小一些。但是，演讲主题并没有明显地影响到学生是否会停下来提供帮助。事实上，有些要去讲有关撒玛利亚人寓言的学生为了不迟到，在经过胡同时甚至跨过了那个人！这些结果生动地说明，抽象概念——在这一案例中，也就是帮助他人脱离困境的重要性——与实际行为有极大的区别。

对矛盾的再研究

态度和行为是否总是这样的矛盾呢？1969年，心理学家艾伦·威克（Allan Wicker）发表了一篇研究回顾文章，文章认为答案是肯定

的。威克的这个结论对态度研究来说是一个很大的打击。威克列举了46项研究作为其文献回顾的基础。在这些研究中，有关态度和相对应行为的实验是在不同条件下进行的。被试的来源十分广泛，包括了大学生、保险经纪人、工厂工人、妇产科护士，等等。同样，研究的主题也非常宽泛，包括了公共住房、足球、民权运动，等等。

在这46项研究的基础之上，威克（1969， p. 65）总结道：“态度与行动并不是那么密切相关。态度与表露在外的行为实际上是无关的，或只有很微弱的联系。”根据他的研究，态度与行为的相关系数往往趋近于零，只有在很少的情况下这一系数会超过0.30。两年之后，威克（1971）做了更进一步的研究，他认为，即使抛弃“态度”这一概念也未尝不可。

可以想像，这些结论当然会令态度研究者们感到十分不安。没有多久，修正学派诞生了。修正学派的拥护者们认为，在某些条件满足的情况下，态度与行为是一致的。这些条件包括：（1）必须仔细选择态度和行为的测量方法，应该尽可能有效和可靠；（2）只要有可能，应该尽量以多种方式来研究态度和行为；（3）为了避免出现干扰变量，研究态度和行为的时间应该被安排在一起；（4）在行动、行动的对象、行动发生的情境以及行动发生的时间方面，态度和行为的测量手段应该相匹配。

在1977年发表的一篇文献回顾中，艾克·阿杰增和马丁·菲什拜因（Icek Ajzen&Martin Fishbein）说明了其中一些条件的重要性。阿杰增和菲什拜因从具体对象和行动的角度来定义态度和行为的符合程度，并将100多项研究中的态度-行为关系分为三类：高符合程度，中等符合程度和低符合程度。当态度和行为的符合程度较低时，阿杰增和菲什拜因发现，大多数情况下，态度和行为之间不存在显著相关。而另一方面，如果对态度和行为进行了仔细测量，且它们在具体

对象和动作方面的符合程度较高时，态度-行为的相关系数则至少为0.40。也就是说，如果态度是关于某项特定的动作，且这一动作指向某个特定的对象，那么态度就能很好的预测行为。但是，如果态度指向的对象并不是行为所指向的对象，态度和行为相一致的程度就降低了。阿杰增和菲什拜因认为，拉彼埃尔（1934）之所以认为态度和行为只有很微弱的一致性，是因为其研究中态度的对象（普遍意义上的中国人）和行为的对象（一对特定的中国夫妇）相距甚远。

结论

可以用一句俄罗斯名言来概括了本章所讨论过的大多数研究结果。正如那位著名的俄国沙皇亚历山大所说的（大意如下）：“跨越人生并不是像跨越一片田野那么简单。”应用到决策与判断的研究上来说，也就是：“衡量一种态度、看法或是偏好，并不是像问一个问题那么简单。”

态度、意见和选择往往具有惊人的可塑性。在许多情况下，问题的措辞对人们的回答有非常重大的影响。因此，我们对问题的结构和情境要特别小心。第6章将给出一些例子来说明，微妙的措辞变化是如何影响决策和判断的。

第6章　问题的措辞和框架的影响

1986年英国举行的一项盖洛普民意测验中的一个问题是：自己的国家拥有核武器是否会让他们感到“安全”时。40% 的人对此持肯定态度，而50% 的人则对此持否定态度（剩下的10% 没有明确意见）。然而，当测验问卷中的“安全”被改为“更加安全”时，答案的百分比却倒转了过来：50% 的人认为拥有核武器让他们感到更加安全，

36% 的人认为拥有核武器让他们感到更加不安全（Lelyveld， 1986年10月5日）。

这些结果说明了措辞微妙变化的重要性。有时候，即使只改变一两个词语——不管是问题本身变化还是答案选项变化——也会对人们回答问题产生深刻影响（Borrelli， Lockerbie，&Niemi， 1987）。考虑一下下面这个例子。

一项取巧的任务

这是在1969年。你是一名卓越的盖洛普民意测验组织的民意测验专家，同时也是一个为达到目的而不择手段的人。你的一项秘密任务就是要进行一次民意测验，并使这项测验的结果表明，美国公众希望美国加快从越南战争撤军。你怎样才能够达到目的呢？

在这一年的6月，盖洛普告知问卷回答者：尼克松总统已经宣布，未来的3个月内将有25000军队将从越南撤出。回答者需要回答“撤军应该加快还是应该减速”（“保持现状”并没有被直接包括在答案选项中，但如果回答者主动提到，采访者仍然需要记录这个答案）。几乎一半的回答者（42% ）认为应该“加快”， 16% 认为应该“减速”，另外29% 认为应该“保持现状”（Converse&Schuman， 1970年6月）。

你将这些结果向媒体公开，第二天全国报纸的头条都是：美国民众希望加快撤军速度。现在，你便可以轻松地坐在椅子上，偷偷享受自己的成功了。

但不久之后，另一家民意调查机构哈里斯（Harris）做了一个类似的调查，只是问题变成了：“你认为总统的撤军速度是过快，过慢，还是恰到好处？”在对这一问题的回答中，有半数的人（49% ）

认为撤军速度刚刚合适。只有29% 的人倾向于加快撤军速度，而6% 的人认为撤军速度过快（Converse&Schuman， 1970年6月）。

拿起报纸，现在你看到的头条又成了：**美国民众希望维持现在的撤军速度；先前的民意测验是错误的。**

“先前的民意测验是错误的？”你问自己。盖洛普进行的这次民意测验肯定是没有错误的。但如果先前的民意测验也没有错误，那么究竟哪个测验是正确的呢？

其实，与其探究究竟哪个民意测验是正确的——两种情况都可能成立——还不如仔细考虑一下这两个测验结果各自有什么样的含义。盖洛普使用的是一个没有明确包括中间选项的“迫选”问题。因此，即使人们只有非常非常小的偏好，也只能选择加快或减速撤军。没有中间选项的问题，常常能够有效地检测出人们的一般倾向。但如果要做到十分严谨，报道盖洛普测验结果的头条应该改为：**如果只能在加快或减速撤军中选择一项，美国民众希望加快撤军速度。**因为，盖洛普民意测验的结果并不代表真正不满意撤军速度的美国民众的比例。

与之形成对照的是，哈里斯调查为回答者提供了一个明确的中间选项。增加一个中间选项的效果与增加一个“没有看法/不知道”过滤器的效果差不多；通常，会有10% 到40% 的人转而选择中间答案，但是边际比例基本上会维持不变（在这个例子中，边际比例是认为“过快”和“过慢”的人之比）。但是设置这样一个中间选项也有缺点。这是一个“安全”答案，因此在某些情况下可能会产生虚假信息。

开放式问题

引入一个中间选项可能会鼓励人们选择中立。另外，引入一些其他选项也

表6.1　有关重要性的问题

问　题	选择每个答案的百分比	
	开放式问题	封闭式问题
公立学校教育质量	1	32
污染问题	1	14
合法堕胎	0	8
能源短缺	0	6
所有其他回答	98	40

注释：这些数据来自舒曼和斯科特（1987）所做的调查，他们在调查中询问了8名被试一个开放性问题“你认为这个国家当今所面临的最重要的问题是什么？”，询问171名被试一个封闭式问题“你认为以下哪个问题是这个国家当今所面临的最重要的问题：能源短缺，公立学校的质量，堕胎合法化还是污染问题，如果其中没有你想要选择的答案，你可以填写其他答案。”

可能导致选择这项答案的人数增多。霍华德·舒曼和杰奎琳·斯科特（Jacqueline Scott）于1987年发表的研究便说明了这样一种现象。

在一次全国性调查中，舒曼和斯科特要求调查对象回答：“当前我们国家所面临的最重大的问题是什么？”正如表6.1的第一行所列，如果以“开放式问题”（调查对象给出自己的回答）的形式来询问调查对象，那么只有2% 的人认为，当前最重大的问题是能源短缺、公立学校教育质量、合法堕胎或是污染问题（参见你在读者调查中第27题的回答）。然而，当舒曼和斯科特将这些回答频率不高的答案纳入到“封闭式问题”中时，情况就完全不同了（在封闭式问题中，调查对象需要从答案列表中选出答案）。正如表6.1的第二列所示，大部分的调查对象选择了一个不常见的答案作为国家现在所面临的最重大问题。将这些不常见的回答在答案选项中列出后，它们的被选频率就提高了30倍。

封闭式问题有时候可能会把那些平时很少想到的不常见答案纳入选项中，这样做确实会扭曲调查结果。但有时开放式问题同样也会对回答产生误导。比如说，当人们被问到“近代世界上发生过的最重大

的事件是什么”时，只有不到2% 的人提到了计算机的发明。但当计算机作为一个答案选项出现时，大约有30% 的人都选择了这个答案（Schuman&Scott， 1987）。在这个例子中，使用封闭式问题比使用开放式问题更能够体现人们真实的看法。

即便是回答一些非常普通的问题也容易受到答案选项的数量和类型的影响。比如说，一项研究就发现，被试对电视使用时间的回答会随着问题答案的种类而变化（Schwarz， Hippler， Deutsch，&Strack， 1985）。在这一实验中，被试用了两种量度来表示他们每天看电视的时间。每种量度都以半小时为间距，分为六种水平。第一种以“最多半小时”开头，以“超过两个半小时”结尾。

表6.2 什么才是事实

问 题	平均答案
你经常头痛吗，如果是，多久一次？	2.2 次/周
你偶尔会头痛吗，如果是，多久一次？	0.7 次/周
你试过多少种其他（头痛）药品？1？5？10？	5.2 种产品
你试过多少种其他（头痛）药品？1？2？3？	3.3 种产品
这部电影有多长时间？	130 分钟
这部电影有多短时间？	100 分钟
篮球运动员有多高？	79 英寸
篮球运动员有多矮？	69 英寸

注释：第一对问题摘自伊莉莎白·洛夫特斯的研究（1975），第四对问题摘自理查德·哈里斯的研究（1973）。所有差异都具有统计学上的显著性。

而第二种则以“最多两个半小时”开头，以“超过四个半小时”结尾。对于第一种问题，有84% 的人回答说每天看两个半小时左右的电视。而对于第二种问题，则只有63% 的人表示每天看两个半小时左右的电视。

正如诺伯特·施瓦茨（Norbert Schwarz）和他的同事（1985）所说：“量表不仅仅是被试用来描述他们行为的‘衡量工具’。更确切

地说，被试在评价他们自身的行为时，往往利用了答案选项中所提供的行为范围作为参照框架。”框架化的答案选项——正如问题本身一样——从来都无法做到完全中立，它们通常传递了一种隐含的可以接受的答案（见表6.2，一些隐含了答案的问题）。正如下一部分将要阐述的那样，当一些答案比另外的答案更能具有社会称许性时，答案偏差也可能产生。

社会称许性

1982年，曾经负责为里根总统做民意测验的理查德·沃思林（Richard Wirthlin）在一次全国性调查中发现，58% 的调查对象同意这一说法：“我们应该反对美国冻结其核武器，因为这对于减少那些业已存在的数以万计的核武器来说毫无益处，而且还会使前苏联处于核优势状态。”但就在几分钟后，又有56% 的调查对象表示同意这样的说法：“我们应该赞成美国冻结其核武器，因为这样才能开展我们现在迫切需要实施的行动，那就是阻止世界上其他国家建立核武器储备，减少爆发核战争的可能性。”实际上，有27% 的调查对象同时赞成两种说法。沃思林这样描述道：“这是我们所问过的问题中，最具有矛盾性的一个问题。”（Clymer， 1982年5月6日）

为什么会出现这种情况？当调查对象对冻结核武器缺乏一个坚定的看法时，他们就可能会试图给出最具有社会称许的答案。第一个问题将支持冻结核武器与让前苏联占据核优势等同，而第二个问题则将冻结核武器与世界和平相联系起来。几乎没有一个美国人会赞成让前苏联占据核优势，但也没有人会反对世界和平。

当人们对一个问题并没有很坚定的信念时，他们通常会对那些“最广为流传的句子”做出反应，这些句子使得人们的态度往社会所赞许的方向靠拢。例如，《美国新闻与世界报道》曾经公布了一项民

意调查的结果。在这一调查中，58% 的调查对象赞成对尼加拉瓜反抗者进行援助以“防止共产主义影响的扩散”，但只有24% 的人赞成对“试图推翻当权政府的人们”进行援助（Budiansky， 1998年7月11日）。对于大多数的美国人来说，“预防共产主义”是一项被认可的行为，而“推翻当权政府”则不然。

其实早在1940年，哈德利·坎特里尔（Hadley Cantril）在两次有关美国是否应该参加第二次世界大战的民意测验中就得出了相同模式的结果。只有13% 的调查对象同意“美国应该做出比现在更多的努力去帮助英国和法国”。但当第二组调查对象被问到“你认为美国是否应该做出比现在更多的努力，去帮助英国和法国打败希特勒”时，这个数字就攀升到了22% 。在当时，帮助“打败希特勒”比单纯地帮助英国和法国更具有社会称许性。

允许还是禁止

在另一组早期的民意测验中，鲁格（Rugg， 1941）向不同的调查对象分别询问了以下两个问题之一：

> 你认为美国是否应该允许公开发表反民主的演说？
>
> 你认为美国是否应该禁止公开发表反民主的演说？

虽然这两个问题看起来好像是问的都是同一件事情，但鲁格却发现它们导致了完全不同的回答。当人们被问到美国是否应该允许公开发表反民主的演说时，62% 的人持否定看法。另一方面，当人们被问到美国是否应该禁止公开发表反民主的演说时，只有46% 的人作出肯定回答（从逻辑上来讲，禁止与不允许发表这类演说是等同的）。在对此发表意见的调查对象中，回答“不允许”发表反民主演说的人竟然比回答“禁止”发表反民主演说的人多出20% ！

舒曼和普雷瑟（1941）曾在20世纪70年代将鲁格的实验重复做了3次，每次都得到了与鲁格（1941）类似的结果。在跨越了30年的4次调查中，相对于“允许”类问题来说，“禁止”类问题使得支持演说自由的人数大增（有可能是因为“禁止”更容易让人联想到自由的丧失）。舒曼和普雷瑟的实验与鲁格的实验只有一个明显区别，那就是，20世纪70年代的美国人更能够容忍自由演说一些。所以在对这两个问题的回答中，70年代支持自由演说的人都比40年代支持自由演说的人多出了将近30%。

允许-禁止的差异在其他话题的一些实验中也得到了验证。例如，希普尔和诺伯特·施瓦茨（Hans-J. Hipper&Norbert Schwarz，1986）就发现，在偷窥、（青少年禁看的）X级片、高速公路上用盐来化雪等问题上，“不允许”和“禁止”就存在明显的差别。其他一些民意测验还发现，调查对象中只有29%的人赞成进行“反堕胎”的修宪，但却有50%的人赞成进行“保护未出生生命”的修宪（Budiansky， 1988年7月11日）。

框架

正如以上研究结果所示，人们对损失（比如禁止）和获得（比如允许）的反应是有差别的。但直到心理学家阿莫斯·特韦尔斯基和丹尼尔·卡尼曼（Amos Tversky&Daniel Kahneman）普及了“框架”这一概念之后，这一差别的重要性才得到人们的广泛认识。特韦尔斯基和卡尼曼（1981）认为，决策框架是“决策者所拥有的有关动作、结果以及某一特定选择可能引发的有关情况的一系列概念”。特韦尔斯基和卡尼曼（1981）认为，决策框架部分是由问题形式决定的，部分是由社会规范、习惯和决策者的性格特征决定的。在特韦尔斯基和卡尼曼的研究中，他们着重研究了不同问题形式所产生的不同效果。

这些效果可以通过下面这个赌钱的例子看出来（特韦尔斯基和卡尼曼的一个实验）。在决策1中，你必须从选项A和选项B中选择一个：

选项A：肯定会获得240美元

选项B：25% 的概率获得1000美元，75% 的概率什么也得不到

你会做何选择？（可以参考你在读者调查中第25题的答案。）记录下你的选择后，再来看决策2：

选项C：

肯定会输掉750美元

选项D：75% 的概率输掉1000美元，25% 的概率什么也不会输掉

特韦尔斯基和卡尼曼（1981）发现，在决策1中，人们更喜欢选择A。84% 的被试选择了选项A而不是选项B。正如第5章所提到的，当面临获利时，人们往往是规避风险的（“二鸟在林”对人们来说往往不如“一鸟在手”），但在决策2中面临损失时，人们则往往更喜欢赌一赌运气。特韦尔斯基和卡尼曼实验的被试中，有87% 的人选择了选项D。因为当面临损失时，人们更乐于冒风险。这种风险偏好和风险规避同时存在的情况非常普遍，因此在特韦尔斯基和卡尼曼（1981）的实验中，有73% 的被试同时选择了选项A和D，只有3% 的人同时选择了选项B和C。

有趣的是，选择B和C实际上比选择A和D更加有利。只要将已选选项的结果加总（见图6.1）就可以看出来。选择A和D，不但可以肯定地获得240美元的同时，而且输1000美元的概率只有75% 。也就是说，输掉760美元的概率是75% ，获得240美元的概率是25% 。而如果选择B和C，则只有25% 的概率获得1000美元，75% 的概率一无所获，扣除掉一

个确定的750美元的损失之后，得到的是25% 的概率获得250美元和75% 的概率输掉750美元。

也就是说，将选项组合后得到的选择方案是：

A和D：75% 的概率输掉760美元，25% 的概率获得240美元

B和C：75% 的概率输掉750美元，25% 的概率获得250美元

如果你选择了A和D，那么相对于选择B和C，你将获得更少的钱或是输掉更多的钱。不管是输钱还是赢钱，选择B和C都比选择A和D更为有利。

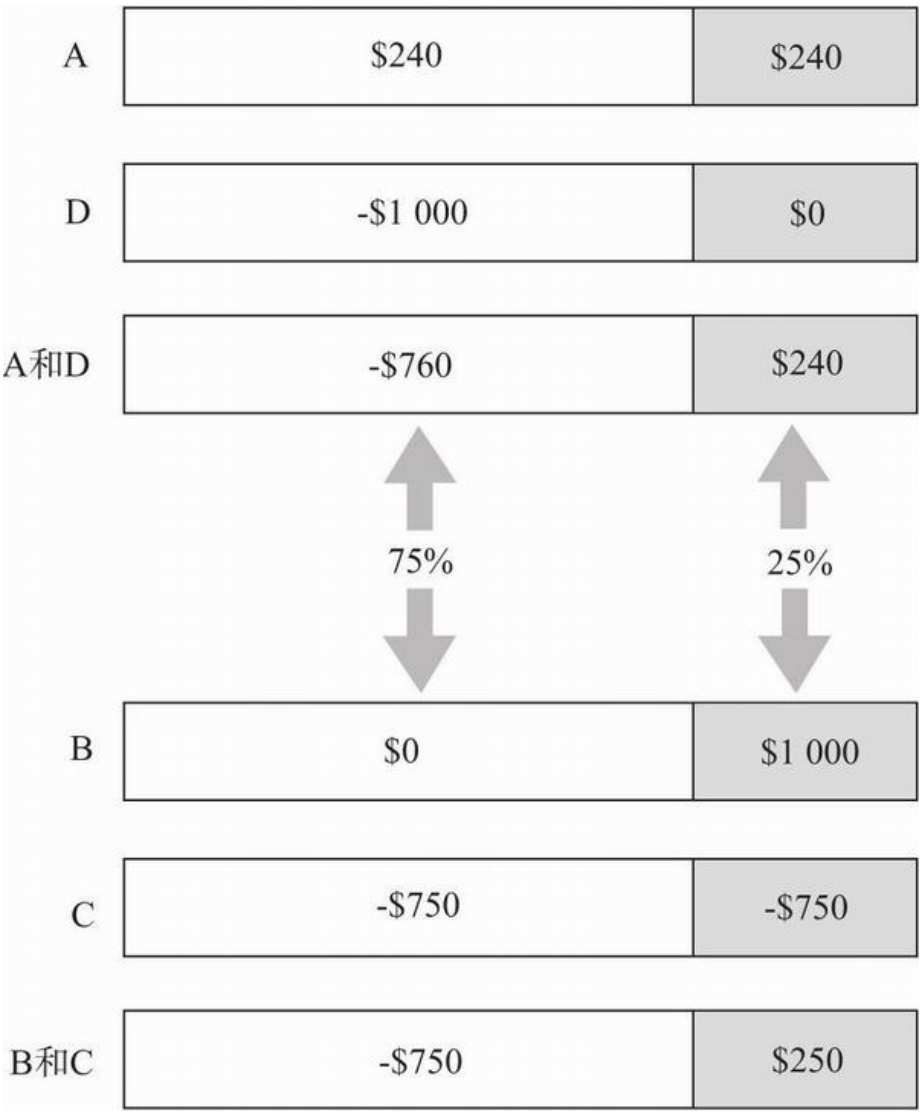


图6.1　虽然选项B和C比A和D的结果更有利，特韦尔斯基和卡尼曼（1981）发现，与B和C相比，人们更多地选择了A和D。

良药苦口难下咽

在医疗问题上，框架效应显得尤为重要。由特韦尔斯基和卡尼曼（1981）进行的“亚洲疾病”问题的研究是有关医疗方面框架效应的最早也是最有名的实验：

假设美国正在为亚洲即将爆发的一场非比寻常的疾病做准备，这场疾病可能会导致600多人丧生。如何与这场疾病作斗争，这里有两套方案。假设对每种方案结果的科学估计如下：

如果实施方案A，能够挽救200人的性命。

如果实施方案B，有1/3的概率挽回600人的性命，有2/3的概率无法挽救任何人。

你支持哪一个方案？

特韦尔斯基和卡尼曼发现，在这一框架下回答问题的人中，有72% 的人属于风险规避型；他们选择能够肯定挽回200人生命的方案，而不是以如此多人的生命作赌注。

但如果改变问题的框架，特韦尔斯基和卡尼曼却得到了完全不同的答案。他们给了另一组调查对象同样的问题，只是改变了对方案结果的描述：

如果实施方案C，400人会死亡。

如果实施方案D，有三分之一的概率没有人死亡，有三分之二的概率600人都会死亡。

虽然这种框架下的方案C和D和前述框架下的A和B从数字上来说是等同的，但却有78% 的回答者变得更愿意冒风险了；他们更愿意赌一赌，而不愿意接受400条生命的丧失。

有关医疗决策的其他研究也得到了类似的结果（Wilson，Kaplan，&Schneiderman， 1987）。例如，《新英格兰医学杂志》（New England Journal of Medicine）上发表的一项实验显示，框架影响到了内科医生对肺癌治疗的决策（McNeil， Pauker， Sox，&Tversky， 1982）。这一实验的被试包括424名放射科专家，491名学习过统计学和决策理论的研究生，以及238名患有各种慢性病但无需卧床的病人。他们向所有的1153名被试展示了两种肺癌治疗方法的信息概要（外科手术和放射性治疗）。读完这些概要后，他们要马上在两种治疗方法中做出选择。

一半被试所读到的信息概要是从病人的存活概率的角度来描述（比如说，68% 的概率能够多活一年）。而另一半的回答者所读到的信息概要，则是从死亡概率的角度来描述（比如说，一年之后死亡的概率为32% ）。由于肺癌手术的最大缺点就是在手术进行中或者手术结束后的短时间内死亡率较高，因此实验者推断，如果信息概要是从存活率的角度而不是从死亡率的角度来表述，那么选择外科手术的频率应该会高一些。

事实上，实验结果也的确如此。当以存活率表述时，选择手术而不是放射性治疗的人数百分比为75% ，而以死亡率表述时，则为58% 。这种选择结果不仅存在于病人中，也存在于内科医生和研究生中。因此说，即使是那些受过高等训练的专家所做出的生死攸关的决策，也会受到问题框架形式的深刻影响。

税收抵减的逻辑

在一篇引人深思的关于“经济推理”的文章中，哈佛经济学家托马斯·谢林（Thomas Schelling， 1981）向人们举了一个十分有趣的例子，在这个例子中，“重构”问题能够产生惊人的结论。谢林注意到，当时美国的所得税法规定，征收家庭所得税时，每个孩子可以抵减1000美元的家庭收入（也就是说，在将家庭总收入转换为应纳税收入时，有一个孩子就可以少算1000美元的收入）。这一抵减金额是固定的，它并不因家庭总收入的变化而变化。

但谢林对此提出一个问题，不允许那些富有家庭在每个孩子身上得到更大的税收抵减是否合理？毕竟，相对于贫穷家庭来说，富有家庭在每个孩子身上的花费更多一些，而且一个富有家庭生育孩子的费用也比贫穷家庭的花费高出许多。

大多数的人都反对这一政策。人们认为，“完全没有道理进一步扩张富人的特权——更不能以牺牲公众的利益为代价。”

但谢林提出，如果税法以另外一种方式表达，情况也许不同。假设税法这样规定：一般来说典型的家庭都有2～3个孩子，那么对每个家庭征税时，加征一个“无子女附加税”以代替原来的税收抵减。也就是说，如果一个没有子女的家庭需要多缴税（而不是给有孩子的家庭予以税收抵减），那么一个无子女的贫穷家庭和一个无子女的富有家庭是否应该缴纳一样多的税收？

在这种情况下，人们就会说，富有家庭应该比贫穷家庭缴纳更多的税收。由于富有家庭在孩子身上的花费往往要比贫穷家庭更多，因此可以推断，相对于无子女的贫穷家庭来说，无子女的富有家庭能够负担更高的附加税。但问题在于，这一论述恰恰与刚才的有关富有家庭不能享受更多税收递减的论述相冲突。用谢林（1981， p. 55）的话来说：“所得税可以以无子女夫妇的家庭收入为基础，然后对有子女的家庭收入税予以调整；也可以是以有子女夫妇的家庭收入为基础，然后对无子女的家庭收入税予以调整。既然二者都能够得到相同的收入税，那么无论选择哪种方式应该不存在任何区别。”

但事实上却是有区别的。因为只要实施税收抵减，人们就会认为——并且好像有很好的理由——抵减额应该是固定的。

心理分账

决策者不仅会构架他们的选择——他们也会构架选择的后果。特韦尔斯基和卡尼曼（1981）将这种过程称为“心理分账”。心理分账（psychological accounting）是指，某一结果只是从动作直接结果的角度来描述（特韦尔斯基和卡尼曼称之为“简单账户”），还是需

要综合考虑这一动作与其他行为的先前关系（特韦尔斯基和卡尼曼称之为“综合账户”inclusive account）。

下面这组问题（摘自特韦尔斯基和卡尼曼1981年所做的一个实验）就是心理分账的一个例证：

问题1：假设你想看一场戏剧，门票是10美元。当你走到戏院门口时，发现自己掉了10美元。你还会花10美元看戏吗？

在特韦尔斯基和卡尼曼调查的183名对象中，有88% 的人表示他们仍然愿意花10美元看戏。大多数人并未将这10美元的损失与买票联系起来；相反，他们将这一损失划分到一个单独的账户上。

现在来看一看第二个问题：

问题2：假设你想看一场戏剧，并花了10美元买票。当你走到戏院门口时，发现自己把门票丢了。座位并没有被标记出来，门票也不可能再找到。你会再花10美元买一张票吗？

在特韦尔斯基和卡尼曼调查的200名对象中，只有46% 的人表示他们愿意再买一张票。虽然丢一张票的损失与丢10美元的损失从金钱上来说是等同的，但大多数的回答者显然将买第二张票的成本与买第一张票的成本加在了一起——而且认为这20美元是额外的花销。

特韦尔斯基和卡尼曼还做过另外一个有关心理分账的实验：

假设你准备买一件价值125美元的夹克和一个15美元的计算器。卖计算器的人告诉你，另一家分店里的计算器正在减价，只卖10美元。但是开车到那里需要20分钟，你会到那家分店去买吗？

对这一问题的回答中，有68% 的被试表示愿意开20分钟的车以节约5美元。

但是如果计算器要125美元而夹克只要15美元呢？特韦尔斯基和卡尼曼就此问题询问了88名被试：

> 假设你准备买一件价值15美元的夹克和一个125美元的计算器。卖计算器的销售员告诉你，另一家分店里的计算器正在减价，只卖120美元。但是开车到那里需要20分钟，你会到那家分店去买吗？

在特韦尔斯基和卡尼曼的实验中，只有29% 的被试表示他们愿意开车去。当计算器被标价为125美元时，多于2/3的被试表示他们不会为了节省5美元而开20分钟的车，虽然这一削价与先前问题中提到的削价没有什么区别。

这是为什么呢？特韦尔斯基和卡尼曼（1981）认为，被试是从简单账户的角度来结构化第一个问题的，因为20分钟的车程是直接与5美元的节省相比较的。而在第二个问题中，被试将整体购买价格综合进了账户中，因此5美元显得就不那么重要了，甚至可以忽略。乔治·夸特龙（George Quattrone）和特韦尔斯基（1988）进一步解释道，人们是根据“比率-差异原则”来做选择的，两个金额之间的固定（正）差额的影响随着它们之间比率的增加而增加。20美元与15美元的比率为1.33，这当然比125美元与120美元的比率1.04更有影响力。理查德·塞勒（Richard Thaler， 1985）在研究心理分账在消费选择中扮演的角色时也发现了类似的框架效应。

这些发现以及本章先前所提到的其他实验结果并不意味着一个聪明的销售员或是民意测验专家可以得到他们想要的任何结果。它们只是说明，问题的措辞和框架往往具有非常大的影响力，十分值得人们去关注。虽然这些结果看起来好像是不言自明的，但实际上——正如接下来的3章所表明的那样——人们花了很长时间来认识它们。

结论

人们在得知某一公众民意调查的结果时很少会想到，这些问题是否经过了过滤，答案选项中是否包括了中间选项，问题是从收益还是从损失的角度来提问的，等等。大多数人往往会相信，被访者是按照他们自己的信念来回答问题的。但大量的研究表明，框架和问题的措辞能够显著地影响人们的回答。

对于那些有关决策与判断的调查和研究，一定要考虑人们的答案是否会随着以下因素而发生变化：

问题呈现的顺序

问题出现的情境

问题是开放式还是封闭式

问题是否经过了过滤

问题是否包含了某些时髦词句

答案选项的范围

答案选项出现的顺序

是否提供了中间选项

问题是从收益还是从损失的角度来提问的

如果你觉得这些因素的变化可能会改变人们的回答，那么在经过措辞改变测试之前，你的研究结果是不具有可信度的。正如保罗·斯洛维奇、戴尔·格里芬和特韦尔斯基（1990， p. 25）所说：“如果结果在经过了多种程序的测试之后仍然是一致的，那么我们就有理由相信这些判断；如果不是，就需要更进一步的分析。”由于判断往往容易受到问题措辞和框架的影响，最安全的做法就是以多种方法来测试和比较结果。

[1]正如汤姆·史密斯（Tom Smith， 1984）所说，意见和虚假意见（或者有时候被称为态度和虚假态度）实际上是一种连续状态的两个终端，但并没有清晰和定量化的定义。然而，区别这二者仍然是非常有用的（正如冷和热都是一种连续状态的一部分，但却是截然不同的）。

对这一术语的另一点补充：全书中，“意见”和“判断”通常是可以互换的，而“态度”则通常指带有评价性的判断（在好-坏，喜欢-不喜欢，同意-不同意等维度上面进行判断）。例如，对于罐子里有多少豆

子，人们形成的是意见或是判断，而很少是一种态度。大多数的心理学家在使用“态度”这一术语时，指的都是带有评价性的判断。而在实际中很难区分态度、意见和判断。

第三部分　决策模型

虽然决策和判断具有情境依赖性，但早期的决策模型常常假定，人们的态度和偏好是固定的，且不会随着引导方式的改变而改变。决策者被当成“理性人”来看待，他们追求效用最大化和自我利益，而且遵循理性行为的原则。这一部分的章节将对这些模型进行回顾，讨论它们各自的缺点以及其他一些决策理论。

第7章　期望效用理论

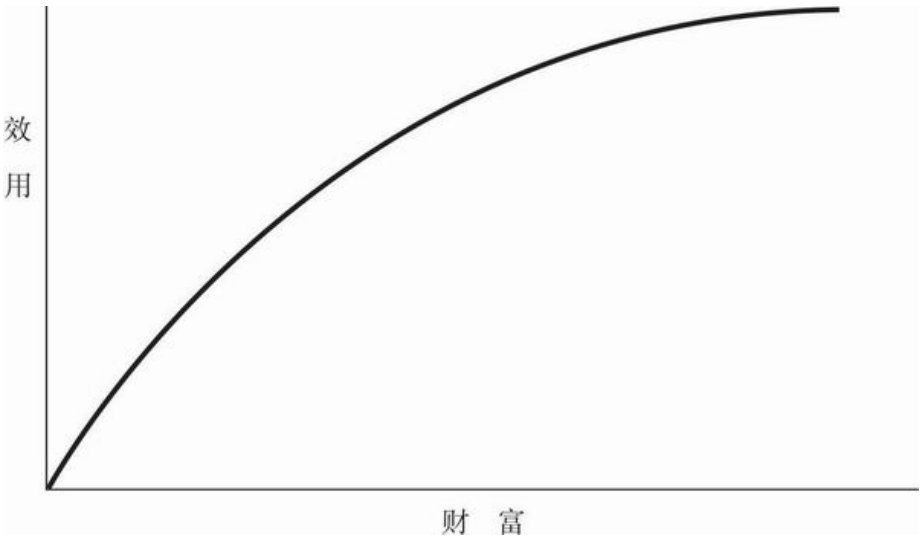
1713年，一位名叫尼古拉斯·伯诺利（Nicolas Bernoulli）的瑞士籍教授提出了一个非常有意思的问题。翻译过来的意思大概是：伯诺利感兴趣的是，根据下面两个原则，人们愿意为玩这个游戏付多少钱：（1）掷硬币，直到硬币出现字，（2）如果第一次掷硬币就出现字，玩游戏的人可以得到2美元，如果第二次才出现字，玩游戏的人可以得到4美元，如果第三次才出现可以得到8美元，如果第四次才出现可以得到16美元，以此类推。为了参加这个游戏，你愿意付多少钱？（读者调查的第30题，你可以检查自己的答案。）大多数人都表示，只愿意花几美元来玩这个游戏。

由于是伯诺利第一次提出了这个问题，因此它被称做“圣彼得堡悖论”。之所以称它为一个悖论，是因为这个游戏的期望值（如果游戏无限次地进行下去，其期望平均值）是无限的，但却几乎没有人肯付一大笔钱来玩这个游戏。为了说明平均回报是无限的，我们可以用每种结果的回报乘以其概率来计算伯诺利游戏的期望值。[1]第一次抛硬币就出现字（玩游戏的人可以得到2美元的回报）的概率为1/2，第一次出现正面第二次出现字（玩游戏的人可以得到4美元的回报）的概

率为1/4，出现两次正面再出现字（玩游戏的人可以得到8美元的回报）的概率为1/8，推而广之，期望值（EV）为（K=掷硬币的次数）：

$$\begin{aligned}\text{EV（游戏）} &= (1/2)\ (2\text{美元}) + (1/4)\ (4\text{美元}) + \\ &\quad (1/8)\ (8\text{美元}) + \cdots + (1/2)^K\ (2\text{美元})^K \\ &= 1\text{美元} + 1\text{美元} + 1\text{美元} + \cdots + 1\text{美元} \\ &= \text{无限多的钱}\end{aligned}$$

那么问题就在于，为什么人们不愿意付更多的钱来玩这个游戏，以得到无限大的回报。就在尼古拉斯·伯诺利提出这个问题的25年之后，他的堂弟，数学家丹尼尔·伯诺利对此进行了解释，并成为现代决策理论的起源。丹尼尔·伯诺利认为，金钱的价值或者说效用随着获取金额的增多（或者是已有财富的增多）而递减。丹尼尔·伯诺利书中的第24页写道：“同样是1000达克特，对于一个穷人的效用要比它对于一个富人的效用要大得多，虽然二者的金额完全相同。”伯诺利认为，金钱的价值可以这样来表示：



有了这样一个假定，即金钱效用随着财富增加而递减，伯诺利就能够解释，圣彼得堡游戏的期望值并非是无限的。

期望效用理论

并不是所有的学者都同意丹尼尔·伯诺利的理论确实能够解释圣彼得堡悖论（例如，Lopes， 1981；Weirich， 1984），但他的边际效用递减理论却为后来的选择行为理论奠定了基础。其中最为著名的便是“期望效用理论”。这是由约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）和奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern）于1947年提出的。冯·诺伊曼和摩根斯坦认为，期望效用理论是一种标准化行为理论。也就是说，经典的效用理论并不是要描述人们的实际行为，而是要解释，在满足一定的理性决策条件下人们将如何表现自己的行为。

这一理论的一个主要目的是为理性决策提供一套明确的基本假设或者说公理。当冯·诺伊曼和摩根斯坦定义这些公理后，决策研究者们就能够将期望效用理论计算出的数学预测结果与决策者的真实行为相比较。当研究者发现某一公理无法满足时，就可以对这一理论作修改并做出新的预测。这样，决策研究者们可以反复比照理论与实际，提出更多新的学说来。

理性决策的公理有哪些？期望效用理论的大多数公式都至少包含了以下六条原则中的一条：

有序性。首先，决策者可以对任意两个备选方案进行比较。他们应该要么偏好其中一个，要么对两个都无所谓。

占优性。理性的个体永远都不会采取一个被其他策略占优的策略（对于我们来说，采取策略等同于做决策）。如果一项策略与其他策略相比较，至少在某一方面比其他策略都好（意味着产生更大的效

用），而且在其他方面与其他策略一样好，这项策略称之为弱式占优。如果一项策略与其他策略相比较，在所有方面都比其他策略好，这项策略称之为强式占优。举例来说，如果汽车A在质量、成本和外观方面来说都比汽车B更好，那么汽车A相对于B来说就是强式占优。但如果汽车A只是在质量方面比汽车B好，而在成本和外观方面与汽车B差不多，那么汽车A就属于弱式占优。根据期望效用理论，完全理性决策者绝不会选择一个占优策略，即使所选策略是一个弱式占优策略。

相消性。如果两个有风险的备选方案所可能产生的结果中包含了某些完全相同且具有相同概率的结果，那么在对这两个方案进行选择时，就应该忽略那些结果的效用。也就是说，在进行选择时只需要比较那些不同的结果，而不是比较两种选择都具有的相同结果。相同因素应该相互抵消。

可传递性。如果一个理性决策者在方案A和方案B中更偏好方案A，在方案B和方案C中更偏好方案B，那么这个人在方案A和方案C中肯定更偏好方案A。

连续性。对于任何一组结果，如果出现最好结果的概率非常大，决策者总是偏好在最好和最坏的结果中进行赌博而不是选择一个中间值。举例来说，如果完全财务损失的概率是1000000000000000000…000分之一，那么一个理性决策者肯定会偏好在100美元和完全财务损失中进行赌博，而不是选择一个确定的10美元的盈利。

恒定性。恒定性原则表示，决策者不会受到备选方案的表现方式的影响。比如说，理性决策者不会在一个复杂的赌博（例如，两阶段的彩票，每一阶段的获奖概率为50%，如果两阶段都获奖将得到100美元）和一个简单的赌博（例如，一次性彩票，有25% 的概率赢得100美元）中有什么偏好。

冯·诺伊曼和摩根斯坦从数学上证明，如果决策者违背了这些原则，期望效用就无法达到最大化。举例来说，如果违背了可传递性原则，那么你对于方案A、B和C的偏好就具有不可传递性。你偏好方案A比方案B更多一些，偏好方案B比方案C更多一些，偏好方案C比方案A更多一些。这就意味着，我可以让你选择方案C，也可以提议你放弃方案C并付一分钱而得到方案B。因为你偏好方案B比偏好方案C更多一些，你当然乐意接受我的提议，并付给我一分钱。

现在你选择了方案B。同样的，我也可以提议你放弃方案B并再付一分钱而得到方案A（相对于方案B来说，你更偏好方案A一些）。这样你就得到了方案A。但是，由于你的偏好具有不可传递性，我仍然可以提议，你放弃方案A并再付一分钱而得到方案C（相对于方案A来说，你更偏好方案C一些）。其结果就是，你还是回到了最初的状态，却损失了3分钱（或者是3美元、3000美元，或者其他）。也就是说，我可以继续利用偏好所具有的不可传递性，把它作为摇钱树，直到骗光你所有的钱。在以后几章中，我们将讨论违背理性行为中的可传递性原则和其他原则的一些例子。

理论的扩展

继冯·诺伊曼和摩根斯坦提出期望效用理论后，许多其他理论家对此进行了扩展，提出了多个变式。其中最有名的一个变式是由伦纳德·萨维奇（Leonard Savage）于1954年提出的“主观期望效用理论”。萨维奇的理论与冯·诺伊曼和摩根斯坦的理论相比的最大区别在于，萨维奇考虑到了主观的，个人的因素。1954年以前，期望效用理论中使用的概率都是经典理论中的客观概率（例如，以相对频率为基础）。萨维奇将这一理论进行了推广，将人们对某个事件可能发生的主观概率也纳入进来。

如果客观概率不可能预先得知或是这种结果只会发生一次，这种推广就显得十分重要了。比如说，在主观期望效用理论的框架下，如果一些不可重复事件的发生可能性（如核战争）的概率无法通过计算相对频率来得到，就可以进行人为的估计。而经典效用理论则无法估计“核战争爆发的可能性”究竟有多大。

其他理论家也对经典效用理论进行了补充和完善。例如，邓肯·卢斯（Duncan Luce， 1959）和其他人一起建立了一个他们称之为“随机的”选择模型——这一模型认为偏好具有随机成分。在随机模型出现之前，效用理论家很难解释清楚为什么头一天偏好喝汤而第二天却偏好沙拉。卢斯解释这一问题的方法是，将对汤和沙拉的偏好作为一种随机概率而不是100% 固定的选择。

彼得·菲什伯恩（Peter Fishburn， 1984）、尤德尔·卡梅卡（Udar Karmarkar， 1978）、约翰·佩恩（John Payne， 1973）和克莱德·库姆斯（Clyde Coombs， 1975）等人对期望效用理论进行了更进一步的扩展，并提出了其他一些替代理论。虽然期望效用理论常常被作为一个整体理论来进行探讨，但实际上期望效用理论指的是一个理论系，而不是某个特定的理论（虽然“期望效用理论”也常常作为冯·诺伊曼和摩根斯坦理论的一个简称）。

结论

保罗·休梅克（1982， p. 529）对期望效用理论及其变量做了一次全面回顾，他认为：“可以毫不夸张地说，期望效用理论是自二战以来决策研究的主要范式。”确实，在决策理论中，这一理论所引起的研究和讨论比其他理论所引起的研究和讨论都要多。但是，正如第8章所示，经典期望效用理论却存在一些棘手的问题和悖论。这些问题

使得部分决策研究者放弃了期望效用理论而去寻找更有用的替代理论。

第8章　理性决策的悖论

虽然期望效用理论的原则听起来好像是合理的，但在许多情况下决策者却会违背这些原则。例如，第6章的框架效应表明，决策者常常会违背恒定性原则（如果要进一步了解违背恒定性原则和占优性原则的例子，参见特韦尔斯基和卡尼曼，1986）。在这一章中，我们主要讨论违背相消性原则和可传递性原则的例子。

阿莱悖论

根据相消性原则，在两个方案中做出选择应该只取决于它们之间的差异——而不是两种方案所具有的共同点。两种方案所具备的相同因素不应该影响到理性人所做的选择。比如说，你要在两辆车之间进行选择，而它们具有同样的质量，那么质量这一因素就不应该影响到你的选择。

从表面看来，这一原则看似有理；如果两辆车有同样的质量，为什么要让质量的高低来影响你的选择呢？理性决策者应该是根据两种方案的不同方面来进行选择。但1953年，一位名叫莫里斯·阿莱斯（Maurice Allais）的法国经济学家发表了一篇文章，向相消性原则提出了挑战。在这篇文章中，阿莱斯（1953）简要概述了他的阿莱悖论——这一悖论显示了违背相互抵消原则的情况。让我们来看一看这一悖论是怎样起作用的。

假设我提供给你两种选择，A和B。如果你选择A，你一定能够得到100万美元。但如果你选择B，就有10% 的概率得到250万美元，有89% 的概率得到100万美元，1% 的概率什么也得不到。也就是说，你的选择如下：

选项A：肯定会获得100万美元

选项B：10% 的概率获得250万美元，89% 的概率获得100万美元，1% 的

概率什么也得不到

你会做出什么样的选择？（参见读者调查中第28题（1）的答案。）实验结果是，即使选项B的期望值大于100万美元，大多数的人仍然会选择A以得到一个确定的数额。将选项B中的可能结果与其概率相乘后，可以计算出选项B的期望值（EV）实际上为114万美元，比选项A的期望值更高：

EV（B）=（0.10）（2500000美元）＋（0.89）（1000000美元）＋（0.01）（0美元）=1140000美元

虽然如此，大部分的人仍然愿意获得一个确定的100万美元的数额。

现在，假设我提供给你另外一个选择。这一次，选项A有11% 的概率获得100万美元，89% 的概率什么也得不到；而选项B则有10% 的概率获得250万美元，90% 的概率什么也得不到。也就是说，你的选择如下：

选项A：11% 的概率获得100万美元，89% 的概率什么也得不到

选项B：10% 的概率获得250万美元，90% 的概率什么也得不到

这次你会如何选择？（参见你在读者调查中第28题（2）的答案。）大多数人会选择B。他们通常会这样认为，10% 与11% 盈利概率的差别很小，但100万美元和250万美元的差别却很大。而且，选项B的期望值也最大。选项B的期望值是250万美元的1/10，也就是25万，这是选项A的期望值（100万美元的11% 是11万美元）的两倍多。问题或者说是悖论在于，在第一种情况下选择A的人在第二种情况下也应该选择A——否则就违背了相互抵消的原则。

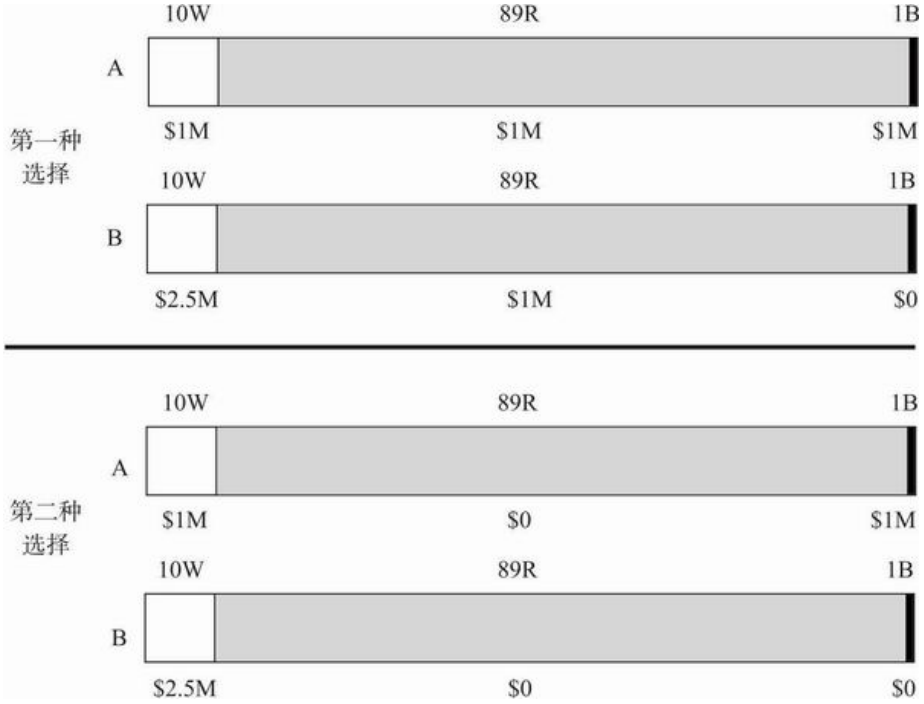


图8.1　阿莱悖论

为了说明这一点，现在假设每个选择的结果是通过从罐子里的100个彩色小球中随机抽取来决定：89个红球（R）， 10个白球（W）， 1个蓝球（B）。在第一种情况下，选项A代表抽到红球、白球或是蓝球中的任意一个就可以获得100万美元（也就是说，不管抽到什么都可以

得到100万美元）。选项B则代表抽到红球可以得到100万美元，抽到白球可以获得250万美元，抽到蓝球则什么也没有。按照同样的逻辑，在第二种情况下，选项A代表抽到白球和蓝球都可以获得100万美元，抽到红球则什么也得不到。而选项B则代表抽到白球可以得到250万美元，抽到红球或蓝球则什么也没有。

由此看来，你会发现两种情况实际上提供了完全相同的选择，只是在第一种情况下无论你选择哪一个选项，抽到红球你都可以获得100万美元，而在第二种情况下无论你选择哪一个选项，抽到红球都表示什么也没有。在两种情况下选项A都表示，抽到白球和蓝球可以获得100万美元；选项B则表示，抽到白球和蓝球分别可以获得250万美元和0美元。第一种情况下的选项A和第二种情况下的选项A相比较，除了89% 的概率可以多获得100万美元以外完全相同；第二种情况下的选项B和第二种情况下的选项B相比较，除了89% 的概率可以多获得100万美元以外也完全相同。

所以说，附加的等同结果——在第一种情况下红球代表100万美元，而在第二种情况下红球则代表一无所获——使得人们做出了不同选择。这种差异恰恰违背了相同因素相消性的原则。因为根据相消性原则，在对两种选项做出选择时，只应该以它们的差异为依据，而不以它们的共同点为依据。

埃尔斯伯格悖论

另外一个违背相消性原则的著名例子则由丹尼尔·埃尔斯伯格（Daniel Ellsberg， 1961）提出。埃尔斯伯格悖论是这样的：假设缸里有90个球，30个是红色的，剩下60个要么是黑色要么是黄色，其比例未知。从缸里抽出一个球，球的颜色将决定你的收益（见图8.2a的列表）。

你会在哪种颜色的球上下注——红色还是黑色？大多数人都选择了红球，以避免黑球和黄球混合比例的不确定性。但如果给出的收益列表如图8.2b所示，你又会在哪个颜色上下注呢？在第二种情况下，大多数的人偏好在黑球或黄球上下注，而不是在红球或黄球上下注。这也是为了避免黑球和黄球混合比例的不确定性。也就是说，大多数的人在第一种情况下会选择选项1，而在第二种情况下则会选择选项2。

但根据相消性原则，人们在两种情况下应该选择同样的选项。这可以从图8.2看出，两种情况的结果只有一点不同，那就是在第一种情况下黄球表示什么也得不到，而在第二种情况下则表示100美元。由于在两种情况下选项1和选项2中的黄球都代表相同的数额（在第一种情况下代表0美元，在第二种情况下代表100美元），因此两种情况下黄球的价值都不应该影响到对选项1和选项2的选择（正如相同的质量不应该影响到对两辆车的选择一样）。但与期望效用理论相悖的是，人们常常在两种情况下做出不同的选择。

图8.2a　埃尔斯伯格悖论第一种情况下的结果

	30 个球	60 个球	
下注选项	红　色	黑　色	黄　色
选项 1：一个红球	100 美元	0 美元	0 美元
选项 2：一个黑球	0 美元	100 美元	0 美元

图8.2b　埃尔斯伯格悖论第二种情况下的结果。惟一的变化是黄球现在表示100美元而不是0美元。

	30 个球	60 个球	
下注选项	红　色	黑　色	黄　色
选项 1：一个红球或黄球	100 美元	0 美元	100 美元
选项 2：一个黑球或黄球	0 美元	100 美元	100 美元

不可传递性

另外一个理性决策原则是备选方案应该具有可传递性，也就是说，如果一个决策者在结果A和B中偏好A，在结果B和C中偏好B，那么在结果A和C中就应该偏好A。第7章曾讨论过，一个具有不可传递性偏好的决策者容易被别人当做“摇钱树”来使。图8.3给出了有关不可传递性的另外一个例子。

假设你必须在3个求职者中做出选择（图8.3中的求职者A、B和C），你已经有了关于他们才智和经验方面的信息。再进一步假设你的决策原则如下：如果两人的IQ差距超过10分，选择更有才智的人；如果两人的IQ相差不超过10分，选择更有经验的人。

这听起来倒不失为一个合理的原则，但如果你遵循这一原则就有可能会面临困境。如果将求职者A与B相比较，我们应该选择B，因为A和B的才智相差不超过10分，而B却比A有经验得多。同样，如果将求职者B与C比较，我们应该选择C，因为B和C的才智相差不超过10分，而C却比B有经验得多。但如果我们将求职者C与A相比较，我们应该选择A，因为A的IQ比C的IQ高出了10分以上。也就是说，A和B中应该选择B， B和C中应该选择C，而A和C中则应该选择A。这种不可传递性出现的原因在于，决策标准有两个维度——才智和经验——而这两个维度都是小幅递增且呈负相关的。

现实中的人们是否会违背可传递性原则呢？1969年阿莫斯·特韦尔斯基发表了他的研究，在这项研究中有1/3的被试表现出了不可传递性。特韦尔斯基

图8.3　以下的决策原则使得很难在A、B、C3个求职者中做出选择，因为此时的偏好是不可传递的：如果两人的IQ相差超过10分，选择更有才智的人；如果两人的IQ相差不超过10分，选择更有经验的人。

		维　度	
		才智（IQ）	经验（年限）
求职者	A	120	1
	B	110	2
	C	100	3

向18名哈佛研究生展示了图8.4中所列出的5种赌博游戏。正如你所见，每个赌博游戏的期望值随着获胜概率递增，随着获胜金额而递减。随机挑选一对赌博游戏展示给学生，要求他们选出更喜欢的一种游戏。游戏的配对有10种可能（A和B、A和C，等等）。学生做了3次选择后，特韦尔斯基从中挑出8名表现出不可传递性倾向的被试，让他们每周去一次他的实验室，进行一项为期5周的深入研究。

他发现，有6名学生表现出可信度较高的不可传递性。当两个选项具有十分相近的获胜概率时（如赌博游戏A和B），被试会选择具有更高获胜金额的选项。与之相反的是，当两个选项的获胜概率相差悬殊时（如赌博游戏A和E），被试会选择具有更高获胜概率的选项。也就是说，A比B好，B比C好，C比D好，D比E好，而E却比A好。特韦尔斯基（1969）采用了与上面所述的求职者选择相类似的问题，也发现了不可传递性的存在。

不可传递性并不只是实验上的一个新奇事物，它对决策者来说也具有非常重要的启示。举例来说，考虑一下决策研究者们所熟悉的“委员会问题”。在一个典型的委员会问题例子中，一个委员会里一般有5个成员：安、鲍伯、辛迪、丹和埃伦。他们的任务是聘用一名新教授，3个候选人如图8.5所示。

假设你是委员会的主席，你知道每个人的偏好，并且你希望能够控制投票以使得阿尔·爱因斯坦被选中。你应该怎么做？

图8.4　阿莫斯·特韦尔斯基（1969）采用以下的赌博游戏对偏好的不可传递性做了实验。将每个游戏的获胜概率和获胜金额相乘，即可得到每个游戏的期望值（EV）

赌博游戏	获胜概率	获胜金额（美元）	期望值（美元）
A	7/24	5.00	1.46
B	8/24	4.75	1.58
C	9/24	4.50	1.69
D	10/24	4.25	1.77
E	11/24	4.00	1.83

图8.5　在一个典型的委员会问题中，偏好排序如下。数字越低代表的偏好程度越高（例如，安在乔·施莫和简·多伊中更喜欢乔·施莫，而在简·多伊和阿尔·爱因斯坦之间更喜欢简·多伊）

候选人	委员会成员				
	安	鲍伯	辛迪	丹	埃伦
乔·施莫	1	1	2	3	3
简·多伊	2	3	3	1	1
阿尔·爱因斯坦	3	2	1	2	2

答案就是你应该避免在爱因斯坦和多伊之间直接投票，因为5个委员中有3个人都更加偏好多伊而不是爱因斯坦（安、丹和埃伦）。相反，你应该让他们就施莫和多伊之间选择谁进行投票，等到施莫赢了以后再安排在施莫和爱因斯坦之间进行投票。另一方面，如果你更希望雇佣多伊，你应该先就施莫和爱因斯坦之间进行投票，再在爱因斯坦和多伊之间进行投票。由于在成对比较中委员们的偏好具有不可传递性，因而安排投票进程的人能完全控制结果。

偏好逆转

违反不可传递性原则还不是最糟的，因为有的时候甚至连偏好都会随着情境的变化而发生逆转。萨拉·利希滕斯坦和保罗·斯洛维奇于1971年发表的实验是有关偏好逆转的最早的实验之一。利希滕斯坦和斯洛维奇推断，当需要从一对赌博游戏中做出选择时，其心理过程

可能有别于单独在每种赌博游戏上出价的过程（也就是说，对一项赌博游戏单独设定一个金额）。具体来说，他们认为二选一的选择是由赌博的获胜概率决定的，而单独出价则主要是由输赢的金额决定的。

为了验证这一假设，他们进行了3个实验。在每一个实验中，他们首先向被试演示了几组赌博游戏。每组中的两个游戏具有十分相近的期望值，但一个游戏具有很高的获胜概率，而另一个则具有很高的获胜金额（见图8.6）。在每组中做出选择后，被试还需要在单独考虑每种赌博的情况下出价。被试被告知，他们有一张玩赌博游戏的门票，他们需要说出愿意卖出这张票的最高价和最低价。

在第一次实验中，大学生们需要指出他们在每组赌博中更偏好哪个游戏，以及他们愿意以怎样的价格卖出其持有的门票。利希滕斯坦和斯洛维奇衡量偏好逆转的方法是，假定当两个游戏配对出现时，被试所选择的是获胜概率高的游戏，则计算高获胜金额游戏门票售价超过高获胜概率游戏门票的次数百分比。利希滕斯坦和斯洛维奇发现，73% 的被试总是表现出这种偏好逆转。第二次实验基本上是第一次实验的重复，只是在出价程序上略有不同。而第三次实验也发现，即使对每个被试单独进行了详尽仔细的指导，而且实实在在地进行了赌博游戏，人们也表现出了稳定的偏好逆转。

图8.6　偏好逆转的实验材料（引自Lichtenstein&Slovic， 1971）

组	高获胜概率	期望值	高获胜金额	期望值
1	99% 的概率获得 4 美元 1% 的概率输掉 1 美元	3.95 美元	33% 的概率获得 16 美元 67% 的概率输掉 2 美元	3.94 美元
2	95% 的概率获得 2.5 美元 5% 的概率输掉 0.75 美元	2.34 美元	40% 的概率获得 8.5 美元 60% 的概率输掉 1.5 美元	2.5 美元
3	95% 的概率获得 3 美元 5% 的概率输掉 2 美元	2.75 美元	50% 的概率获得 6.5 美元 50% 的概率输掉 1 美元	2.75 美元
4	90% 的概率获得 2 美元 10% 的概率输掉 2 美元	1.6 美元	50% 的概率获得 5.25 美元 50% 的概率输掉 1.5 美元	1.88 美元
5	80% 的概率获得 2 美元 20% 的概率输掉 1 美元	1.4 美元	20% 的概率获得 9 美元 80% 的概率输掉 0.5 美元	1.4 美元
6	80% 的概率获得 4 美元 20% 的概率输掉 0.5 美元	3.1 美元	10% 的概率获得 40 美元 90% 的概率输掉 1 美元	3.1 美元

当然，利希滕斯坦和斯洛维奇发现的偏好逆转是在严格的实验情境之下产生的，它是否存在于实验情境之外的现实生活中依旧是一个问题。为了验证这一问题，利希滕斯坦和斯洛维奇在拉斯维加斯的赌场中重复了他们的实验。通过一台计算机和轮盘机，他们搜集了44名参与赌博人的数据（包括7名职业发牌人）。

实验结果十分令人震惊。在高获胜概率和高获胜金额的游戏中选择了高获胜概率游戏的被试当中，81% 的人在高获胜金额游戏上的出价更高。这一逆转比例甚至比第一次实验中发现的逆转比例还要大。所以说，偏好逆转似乎不仅仅存在于实验情境之中；对于那些有经验也有金钱激励的决策者来说，这一现象同样存在。

自这些早期的实验之后，一些研究重复和拓展了利希滕斯坦和斯洛维奇的发现（Grether&Plott， 1979；Schkade&Johnson， 1989；Slovic， Griffin&Tversky， 1990；Slovic 和 Lichtensitein，1983；Tversky， Slovic，&Kahneman，1990）。偏好逆转很难改变，而且它们也不随着金钱激励而消失（Tversky， Slovic，&Kahneman，1990）。当人们需要在两种赌博中做出选择时，他们通常会特别关注

获胜概率，而如果他们需要考虑每种赌博的价值时，则往往看重其可能获得的金额。违背期望效用理论真的就是不理性的吗

毫无疑问，人们常常违背期望效用理论的一些原则，但这种违背真的就意味着人们是不理性的吗？这些发现是否说明人们的决策是不理性的？

答案当然是否定的。这是因为，我们并不知道人们犯错误的成本与人们遵循这些理性原则（如相消性原则和可传递性原则）的成本相比（这一点将在以后做进一步讨论），哪个更大。正如利希滕斯坦和斯洛维奇所说：“被试为了将复杂任务简单化而采用的捷径实际上是非常有效的，因为他们减少了认知努力，而且结果与最佳策略相比相差无多。在使用这些捷径时决策者通常假设，这个世界（并不像我们进行的实验那样），并不想要利用他的这些捷径。”一项逻辑并不是那么严密的决策有时候却可能是理性的。因为如果从长期来看，这项决策相对于正常决策来说确实是提供了一条快而简单的捷径来实现效用最大化。

结论

本章中所提到的研究看起来好像是针对理性原则的各项原则进行了单独的验证。但正如邓肯·卢斯（1990）所说，有时候很难区分出，一个实验究竟是在检验哪一项原则。比如说，偏好逆转通常可以用违背可传递性原则来解释，但近期的一些研究则表明，用违背恒定性原则来解释偏好逆转也许会更好（Bostic、Herrnstein，&Luce，1990；Tversky、Sattath，&Slovic，1988；Tversky、Slovic，&Kahneman，1990）。但不管这些争论最后如何解决，有一点却是非常清楚的，那就是期望效用理论还不足以描述人们真实的决策行为。

自冯·诺伊曼和摩根斯坦研究之后，许多决策理论家试图将期望效用理论发展为一个描述性决策模型。但这些努力常常遭受失败。由于违反相消性原则、可传递性原则、恒定性原则和占优性原则情况的大量存在，因而许多以前是效用理论忠实支持者的理论家们都开始转向其他的决策模型。第9章将对其中一些模型进行讨论。

第9章　描述性决策模型

1977年杰伊·拉索（Jay Russo）发表了一项有关超市商品单位定价效应（单位价格指的是每盎司、每克或是其他每单位的商品明细价格）的实地研究。在这项研究中，拉索发现了一些有关人们购物方式的有趣现象。首先，当货架上的标签包含了单位价格信息时，购物者就会节约1% 的单位采购成本。这一节省不是靠购买更低价格品牌的商品来实现，而是通过加大采购量来实现（1% 好像不值多少钱，但请记住，在超市里的消费达数十亿美元）。第二，拉索发现，如果超市列出了不同品牌的价格比较，购物者的单位采购成本平均就会节约3% 。在这种情况下，购物者的节省主要来自购买更便宜一些的品牌。

后一个发现确实有些令人吃惊，因为增加单价对比实际上没有提供任何新的信息，只是列出了已经标明的价格而已。根据期望效用理论的恒定性原则，决策不应该受到选项的表现方式的影响。但拉索（1977）发现，列出商品单价表会对消费者产生巨大影响。当不同品牌的单价同时出现在一张单子上时，购物者倾向于购买更便宜的品牌。超市可以通过将商品单价同时列出来影响消费者的选择。

满意

期望效用理论做了一系列简化的假设，以便进行严格的数学分析。期望效用理论通常都会假设，决策者对过程中每一备选方案的结果及其概率拥有完全信息，而且决策者能够理解这些信息，能够间接或直接地推算出每一备选方案的有利和不利方面。最后，这一理论还假定决策者会在这些推算结果中做出比较，并选择能够实现效用最大化的方案。

但显而易见的是，决策者并不总是这样行事。有关备选方案的信息常常会缺失，或者本来就是不确定的，而知觉则往往具有高度的选择性，记忆又充满了偏差。有关不同方案的结果常常被错误地理解，而且正如拉索的研究所示，在没有协助情况下的决策者有时候并不去比较所有可能的结果。所以说，期望效用理论虽然是一个有用的标准化决策模型（在一定假设被满足的条件下，有关理性个体如何行为的模型），却并不是一个很好的描述性模型（实际中人们如何做决策的模型）。如果要描述人们实际的决策行为，就有必要考虑其他理论模型。

诺贝尔奖获得者赫伯特·西蒙（Herbert Simon）于1956年提出的模型是最早替代期望效用理论的模型之一。西蒙认为，人们在做决策时，追求的是“满意”而并非最优。满意是指，选择一个最能够满足你需要的方案，即使这一选择并不是理想化或最优化的。比如说，在租房子的时候，人们倾向于寻找一套能够满足某些需求（价格、位置、空间、安全性，等等）的房子。他们并不会彻底搜寻所有可能的房子，然后选出能够产生最高效用的那一套。西蒙（1956， p. 129）写道：“不管有机体在学习和选择情境中的行为多么具有适应性，这种适应能力都远远无法达到经济理论中理想的‘最大化’状态。显然，机体的适应性往往只是能够达到‘满意’，而不是‘最优’。”

前景理论

自西蒙的论文之后，出现了许多替代期望效用理论的理论，但其中最广受承认的是“前景理论”（prospect theory）。这一理论是由丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特韦尔斯基于1979年共同提出的。与期望效用理论相比，它在许多重要方面都存在差异。

首先，它用“价值”概念替代了“效用”概念。效用通常是从净财富的角度去定义，而价值则是从收益与损失（对某一参照点的偏离）方面去定义。而且，损失的价值函数与收益的价值函数也不同。如图9.1所示，损失的价值函数（横轴以下的曲线）是凸函数，而且更加陡峭一些。相比之下，收益的价值函数（横轴以上的曲线）则是凹函数，而且不是那么陡峭。这些差别引出了一些值得注意的结果。

由于损失的价值函数比收益的价值函数更为陡峭，所以损失比收益显得更加突出一些。例如，损失500美元的感觉比获得500美元的感觉更加强烈（见图9.1）。正如乔治·夸特龙和阿莫斯·特韦尔斯基（1988）所指出的，这种不对称性，或者说“规避损失”，与现任政客相对于其挑战者所具有的优势是一致的（也就是说，投票人常常认为，在政权交替中出现不利改变的潜在损失比出现有利改变的潜在收益要重要得多）。夸特龙和特韦尔斯基（1988）也注意到，这种规避损失倾向会使商讨和谈判变得更加复杂，因为“每一方都将自己的让步看做一种损失，而这种损失比让步带来的成果显得更加突出一些。比如说，在就导弹问题的谈判中，两个超级大国都认为解除导弹设施是安全上的一个重大损失，而实际上对方也会做相应的战备收缩而为自己带来安全利益。但双方在衡量这种损失和利益时，都不约而同地认为损失比利益更加重要一些”。

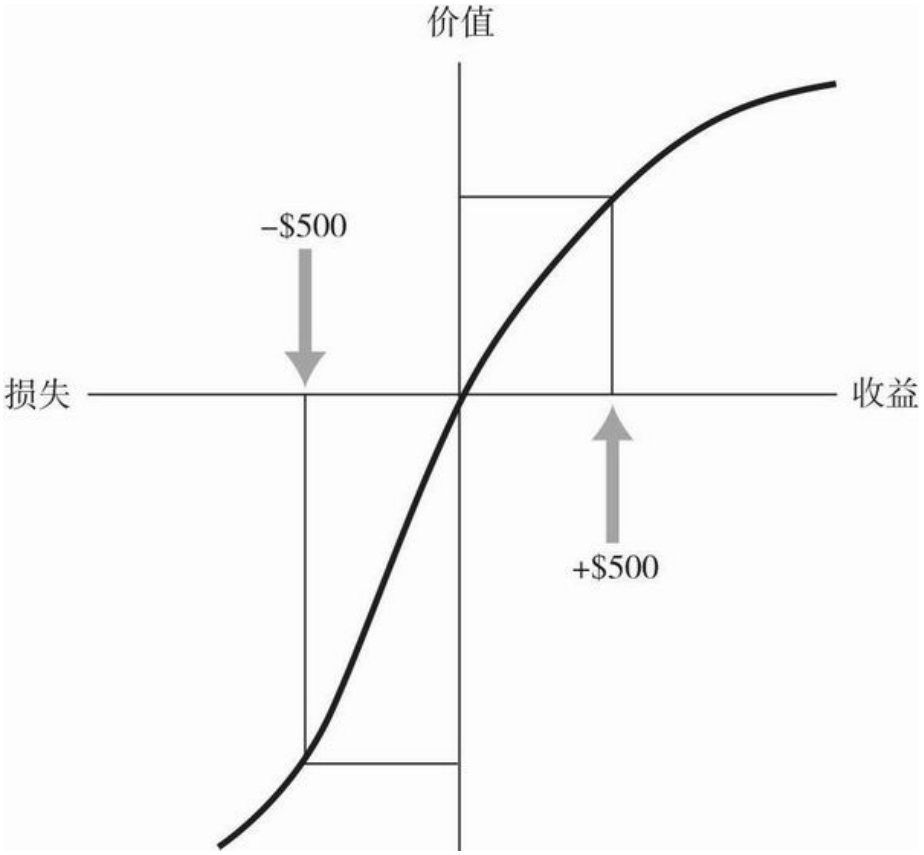


图9.1　前景理论中的假定价值函数（数据摘自卡尼曼和特韦尔斯基1979年的研究）

规避损失所产生的另外一个结果就是“禀赋效应”（endowment effect）。禀赋效应指的是，当一件物品成为人们的禀赋时，它的价值便增加了（Thaler，1980）。比如说，当人们需要对自己所拥有的一件东西（如巧克力条、钢笔或是咖啡杯）定价时，这一价格通常比他们所愿意购买这件东西而出的买价更高（Kahneman、Knetsch，&Thaler， 1990；Knetsch&Sinden， 1984）。根据理查德·塞勒的理论，这一效应之所以出现是因为损失（这一物品）的感觉，比获得同样东西的感觉更加强烈。这种不对称性常常被许多公司加以利用。它们常常向消费者提供试用产品，而对这些试用品的拥有权常常增加了产品的价值，使得消费者很不情愿归还这件产品。

不同于期望效用理论，前景理论认为偏好取决于问题的框架。如果相对于某一参照点，某项结果看起来是一种收益，那么其价值函数将是凹函数，决策者也倾向于规避风险。相反，如果相对于某一参照点，某项结果看起来是一种损失，那么其价值函数将是凸函数，决策者也变得更加偏好风险。以下一组问题是对这一点的一个很好的说明（摘自卡尼曼和特韦尔斯基1979的一个实验）：

问题1：除了你现在所拥有的，再给你1000美元。你现在必须在选项A和选项B中做出选择：

选项A：50% 的概率获得1000美元

选项B：肯定会获得500美元

70名被试回答了这一问题，其中84% 的人选择了肯定会获得500美元。正如图9.1的上半部分所示，这一答案是十分合理的。因为在这一价值函数中，从0美元到500美元的价值增加，大于从500美元到1000美元的价值增加。如果你认为第二个500美元的价值不如第一个500美元的价值，那么你就不应该接受在第二个500美元上具有相等概率的赌注。

问题2：除了你现在所拥有的，再给你2000美元。你现在必须在选项C和选项D中做出选择：

选项C：50% 的概率损失1000美元

选项D：肯定会损失500美元

在这种情况下，70% 的人选择了有风险的选项。正如图9.1的下半部分所示，当面临损失时人们通常会变得风险偏好。这是因为损失的价值从0美元到500美元要高于从500美元到1000美元（所以肯定会损失

掉500美元比50% 的概率损失掉1000美元更糟糕）。所以说，虽然这两个问题在数字上来说是等同的，却导致了不同的选择。由于价值函数呈“S”形，人们在面对收益时常常是规避风险的，而在面临损失时则常常偏好风险。而且由于价值总是依据一定的参照点来定义的，前景理论——而不像期望效用理论那样——认为，当参照点发生位移时，偏好也会受到影响（正如第6章所介绍的框架效应一样）。前景理论与期望效用理论的另一个不同之处在于它们处理结果概率的方式。经典效用理论假定，50% 的客观获胜概率对于决策者来说，就是50% 的获胜概率。而前景理论则认为，偏好是“决策权重”的一个函数，而这些权重并不总与概率相对应。具体来说，前景理论假定，决策权重常常会强调小概率事件而忽视一般或者高概率事件。正如你在图9.2所见，对角线以上的权重函数代表小概率，而对角线以下的则表示高概率。

卡尼曼和特韦尔斯基（1979）利用了下面一组问题来说明人们具有强调小概率事件的倾向：

问题1：在选项A和选项B中进行选择。

选项A：千分之一的概率赢得5000美元

选项B：肯定会获得5美元

在对这一问题进行回答的72名被试中，有将近四分之三的人选择了有风险的答案。其实，每天都有很多人在做同样的选择——买彩票。但考虑第二个问题：

问题2：在选项C和选项D中进行选择。

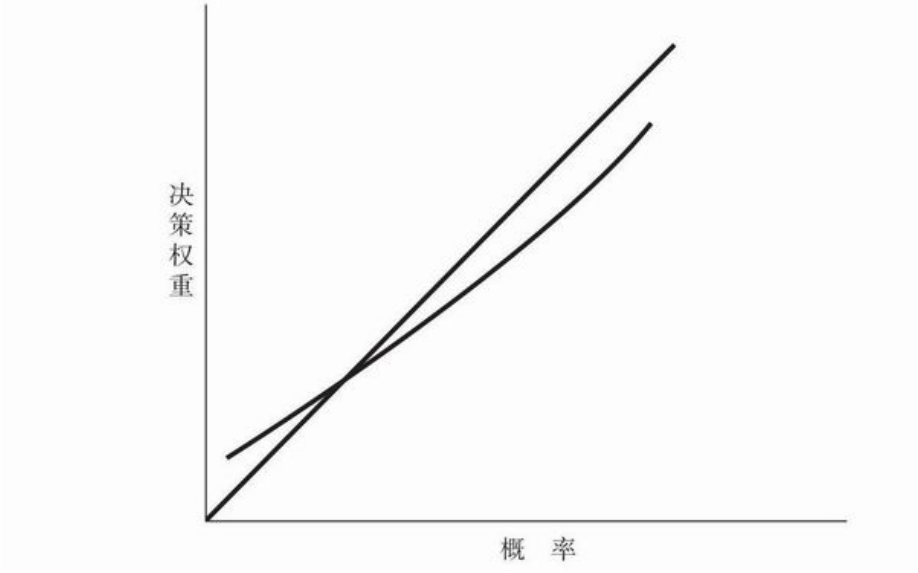


图9.2　根据前景理论推测的决策权重（数据摘自卡尼曼和特韦尔斯基1979年的研究）

选项C：千分之一的概率损失5000美元

选项D：肯定会损失5美元

在对这一问题进行回答的72名被试中，则有超过五分之四的人选择了确定的损失。卡尼曼和特韦尔斯基解释说，存在这种偏好是由于人们往往会过于看重大金额的损失——这种倾向对保险公司特别有利。

确定效应

期望效用理论与前景理论的另一个差别在于，前景理论隐含了“确定效应”。确定效应指的是，由同一个因素引起的结果概率减小，在结果最初就确定时所产生的影响要大于在结果最初只是可能时的影响。著名的莫里斯·阿莱斯（1953）期望效用理论反例是最早关于确定效应现象的描述。另外，经济学家理查德·泽克豪泽（Richard

Zeckhauser）也用一个非常生动的例子说明了确定效应是如何起作用的。泽克豪泽发现，与从4颗子弹中拿走一颗的情况相比，大多数人愿意出更多的钱拿走俄式轮盘赌中惟一的一颗子弹。虽然拿走一颗子弹后，两种情况下被击中的概率都等量减少了，人们仍然会感觉到0颗子弹与1颗子弹的差异，比3颗子弹和4颗子弹的差异要重要得多。前景理论隐含了这一效应，而期望效用理论则没有。

为了详细了解前景理论是如何隐含确定效应的，可以参照卡尼曼和特韦尔斯基（1979）有关“概率保险”的一项调查结果。在这项调查中，卡尼曼和特韦尔斯基让大学生被试做这样一个假设：假设你正考虑给你的某项财产上保险以预防可能发生的损失，如火灾、失窃等。在计算过风险和保费以后，购买保险和不购买保险对你来说是无所谓的。这时候保险公司新推出的一种名为概率保险的新保险计划引起了你的注意。在这项保险计划中，你一开始只需付一半的保费。然而一旦发生损失，你只有50% 的概率可以获得全部赔偿（如果不要求赔偿损失，则退还全部保费）。也就是说，在概率保险的情况下，你只需要付50% 的保费，也只有50% 的概率获得赔偿。这个问题看来好像已经为预防损失做了精心准备，但卡尼曼和特韦尔斯基同时也指出，还有许多其他预防性措施可以减少这些不利事件发生的概率（虽然不能完全消除这些概率），比如安装防盗自动警铃，换掉旧轮胎，戒烟，等等。

在回答这一问题时，80% 的学生表示他们不会购买概率保险（可以对比你在读者调查中第23题的答案）。对此，卡尼曼和特韦尔斯基解释道，将一项损失的概率（无论是多少，比如p）减少到原来的一半（p/2）的价值不如将其概率从一半（p/2）减至0的价值大。人们更愿意消除风险而不是减少风险，即使这项损失发生的概率在两种情况下都等量减少了。前景理论认为，由于决策中常常强调小概率，因而这些小概率事件的重要性总被夸大。因此，用前景理论可以很好地解释

这一发现。相反，如果放在期望效用理论的框架下，则会认为概率保险比常规保险更有吸引力（有关这一说法的证明比较复杂，可以参见卡尼曼和特韦尔斯基书中的第270页，1979）。

虚假确定效应

除了确定效应，卡尼曼和特韦尔斯基（1981）还讨论了“虚假确定效应”（pseudo certainty）。拟确定效应与确定效应十分类似，只不过这种确定只是一种表象而不是真相。保罗·斯洛维奇，巴鲁克·菲什霍夫和萨拉·利钦斯坦（1982a）也在一篇文章中对虚假确定效应进行了详细的阐述。

斯洛维奇和他的同事向211名被试演示了以下两种疫苗接种项目之一。在概率防治条件下，被试需要回答他们是否愿意接受一种对某种疾病只有一半保护作用的疫苗，这种疾病能够传染20% 的人口。也就是说，这种疫苗能够将受感染的概率从20% 降低到10% 。只有40% 的被试表示愿意接受这样一种疫苗。

在虚假确定条件下，被试被告知：有两种互相排斥且得病概率相等的疾病，每种疾病都可能会传染10% 的人口。疫苗能够完全防治一种疾病的发生却对另一种疾病没有预防作用，因此染病的总体概率也是从20% 降到了10% 。但在对这一问题的回答中，有57% 的人表示他们愿意接种这一疫苗。对此，斯洛维奇、菲施霍夫和利钦斯坦（1982）解释说，虚假确定条件下的疫苗更受欢迎，是因为它们看起来好像是消除了某种风险而不仅仅是降低了某种风险。

营销学教授常常利用模拟技术来强调降价的知觉价值。比如说，干洗店如果提出一次洗三件衣服就可以免费洗一件，其效果要比降价

25% 更好。这是因为，免费服务比折扣服务更有吸引力，即使免费服务并不真正意味着在总价格上有更多的优惠。

后悔理论

正如前景理论所指出的，决策者通常以一个参照点为基础来衡量其拥有的备选方案。这一参照点往往选择最具有普遍意义的一点，但在某些特定情况下，人们却是将某一决策质量的衡量建立在与其他不同决策的后果相比较的基础上。由于这种假想性结果的比较依赖于假设的事件，它有时也被称为“反事实推理”（counter-factual reasoning）（Dunning&Parpal， 1989）。

反事实推理构成了后悔理论（regret theory）的基础。这是一个有关选择的经济学理论，分别由戴维·贝尔（David Bell， 1982，1985），格雷厄姆·卢姆斯和罗伯特·萨格登（Graham Looms&Robert Sugden， 1982， 1983， 1985）各自提出。卢姆斯和萨格登（1981，p. 820）认为：“后悔理论以两个基本假设为基础：首先，很多人都经历过后悔和欣喜的感觉；第二，在不确定的情况下做决策时，他们会预期这些感觉并将其作为决策时要考虑的一个因素。”比如说，如果人们面临这样一个选择：确定会得到1000美元，还是通过掷硬币来决定是否获得2000美元（出现人头）。他们很可能会选择确定的1000美元，以避免未猜对时的后悔。

与前景理论对这种风险规避倾向的解释不同，后悔理论在解释这一选择时仍然采用了经典效用函数，只是加进了一个新的变量——后悔。加入这一变量后，后悔理论同前景理论一样，也能够解释许多悖论，包括阿莱悖论、埃尔斯伯格悖论、偏好逆转、对概率保险的回避等。卢姆斯和萨格登（1982）提出的后悔理论确实是前景理论之外的另一个选择。但这种后悔预期并不与前景理论相矛盾。而当涉及到死

亡风险的决策时（如心脏手术），谈论负面结果的后悔却是毫无意义的。

多属性选择

在许多选择中，结果并不能根据某个单一的标准（如金钱或是患病的风险）来描述。与只有一种评价标准的情况不同，当需要在这些不同标准（如成本和质量）中做出选择时，通常并没有一个客观的最优化决策。因而人们只需要与他们的目标和价值观保持一致，而不是追求客观最优化（Einhorn&Hogarth， 1981）。所以，有关“多属性选择”的研究通常关注人们如何做出决策，而不是这些决策有多好。

在面临多属性选择时，人们会根据问题的类型而采用不同的策略。当决策者只需要在两种方案中选择其一时，他们常常会采用一种被称为“补偿性”的策略（Payne， 1982）。采用补偿性策略是指，以某一标准的高价值来弥补另一标准的低价值。比如说，汽车购买者会选择一辆外观时髦的车，即使它的质量相对另一辆来说要差一些。又比如，一个人可能会放弃一项长期稳定的工作而选择在哈佛任教，虽然暂时还没有终身教职，却能享有更高的学术声誉。

有几种方法能够解释这种选择策略（cf. Hogarth， 1987），其中一种被称为“线性模型”。在线性模型中，根据每一标准的重要性赋予其权重，然后将各个标准的值加权后得到总体价值指数。比如说，在选择研究生考生时，招生委员会通常会制定一个加权指数，其中包括了平均绩点、考试分数和推荐信。虽然人们通常不会严格地按照线性公式来做决策，但线性决策原则却能够产生与人们实际做出的决策十分相近的结果（因此，它能够将人们的决策制定模型化，有时甚至能够取代人的决策）。

另一种补偿性策略的决策模型是“差异加法模型”。这一模型与线性模型有些类似，但有一点区别：在线性模型中，是将每一方案的各个标准的值加权，然后在这些方案中作出比较；但在差异加法模型中，则先比较每一标准上各个方案的差异，然后对这些差异赋予权重后进行加总。将注意力集中在差异上至少有两个优点——它不仅大大简化了两个备选方案，而且，作为一个决策制定模型，它更接近人们实际的决策行为。比如说，汽车购买者更愿意考虑两辆车各方面的差异，而不是（像采用线性模型那样）仔细考虑每辆车的各个方面后比较两辆车的加权价值。

还有一种补偿策略的决策方法被称为“理想点模型”（ideal point model）。理想点模型在运算上与线性模型类似，但两者的原理并不相同。在这一模型中，决策者心中有一个理想方案（如一个理想的工作或是一辆理想的汽车）。然后他们将其拥有的备选方案在各个标准上与理想方案相比较，对这些差异进行加权。

非补偿性策略

人们在面临具有多个备选方案的复杂情况时通常采用非补偿性策略（noncompensatory strategy）。与补偿性策略相反，这些策略不允许不同标准间进行互相协调。有四个著名的非补偿性策略方案：关联原则、析取原则、词典式策略和逐步淘汰制（Hogarth， 1987）。

在关联原则（conjuntive rule）下，决策者可以排除那些在预定范围之外的备选方案。比如说，如果某个研究生申请者的GRE分数低于1000，平均绩点低于3.0，或是申请信犯了3个以上的拼写错误，就会被排除在考虑范围之外。但关联原则只能达到满意，而不是最优。

如果决策者采用的是析取原则（disjuntive rule），那么只要申请者的GRE分数或是平均绩点足够高的话，决策者就可能会允许他们犯更多一些的拼写错误。根据析取原则，衡量每一备选方案的标准是这一方案所具有的最好的属性，而不管它的其他属性有多差。举一个极端的例子，只要一个申请者的GRE分数够高，那么就算他的申请信是大猩猩替他写的也无所谓。

第三个非补偿性策略是词典式策略（lexicographic strategy）。使用这一策略的决策者，首先甄选出最重要的衡量标准，然后选择在这一标准上最令人满意的方案。如果选出的方案不止一个，那么就甄选出第二重要的衡量标准，再在剩下的方案中进行选择。如此下去，直到最后只剩下一个方案。

第四个非补偿性策略是逐步淘汰制（elimination-by-aspects，EBA），由特韦尔斯基（1972）提出。从本质上来说，它是词典式策略的一种概率形式。根据EBA原则，每一衡量标准——或是方面——被选择的概率与其所具有的重要性相当。备选方案首先按照已选出的衡量标准进行比较，淘汰掉次要的方案后再选出进行比较的第二个方面，然后淘汰掉更多的方案，如此下去直到最后只剩下一个方案。特韦尔斯基（1972）是这样说明EBA原则的：“为了购买一辆新车，选出的第一个衡量标准可能是汽车的自动变速装置，这将排除那些不具有此项特征的所有汽车。假设在剩下的方案中，选出的另外一个评价标准是3000美元的价格限制，那么超过这个价格限制的所有汽车都将被排除掉。这个过程一直持续下去，直到最后只剩下一辆汽车。”

优先标准

虽然有许多关于多属性选择策略的理论文章和数学论文，但有关这一命题的实验却相对较少。其中比较著名的是由斯洛维奇（1975）

进行的一系列实验。

斯洛维奇感兴趣的是，人们如何在两个等价的方案中做出选择。他的假设是，如果两个方案具有相等的价值，那么人们倾向于选择在优先标准上具有更高价值的方案。斯洛维奇称之为“优先标准假设”。

为了检验这一假设，斯洛维奇先让被试找出两个等价的备选方案（比如说，对球队来说具有同等价值的两个棒球运动员）。他们会被问到与下面这个问题相类似的问题：

> 球员1打出了26个本垒打，击球平均得分数为0.273；球员2打出了20个本垒打。如果说两名球员具有不相上下的能力和价值，那么球员2的击球平均得分数应该为多少？

被试找出等价的备选方案后（已经过了一段时间），斯洛维奇让他们评出他们认为更重要的衡量标准并在备选方案中做出选择。其实验结果有力地支持了“优先标准假设”。实验结果表明，被试确实倾向于选择在优先标准上具有更高价值的方案。

这表明，当面临等价的备选方案时，人们并不是进行随机的选择，而是先识别出对自己来说最重要的标准，然后选择那些在这一标准上具有更高价值的方案。

结论

圣彼得堡悖论导致了期望效用理论的产生，而诸如阿莱悖论和埃尔斯伯格悖论之类的问题则引发了其他替代期望效用理论的理论研究。这些替代理论中最为广泛接受的便是前景理论。虽然许多决策研究分析家仍然采用期望效用理论作为一个标准化模型，但前景理论却是一个能够更加准确地描述人们实际决策行为的模型。它还能够被广泛应用到许多其他领域中。

比如，前景理论所隐含的损失回避倾向就意味着，相对于征收信用卡逾期费用来说，实行现金折扣政策能够使信用卡公司获利更多（Thaler， 1980）。逾期费用对人们来说是一种从自己腰包里流出去的损失，而现金折扣则是一种获利；因此，即使两种情况下的费用结构是等价的，交纳逾期费用的感觉仍然要比没有得到现金折扣的感觉更强烈一些。相同的策略也被许多商店所采用，它们给出一个“建议零售价”以改变消费者的参照点，使得它们的实际价格看起来好像要“省钱”一些（Thaler， 1985）。

损失规避同样被用于鼓励妇女们进行乳腺癌自我检查。贝丝·迈耶罗维茨和谢利·蔡金（Beth Meyerowitz&Shelly Chaiken， 1987）向女大学生出示了以下三本手册之一：（1）一本手册从防止乳腺癌产生的收益的角度来说明乳腺癌自我检查的重要性；（2）一本手册强调了不进行乳腺癌检查的可能损失；（3）一本手册两者都不提及。比如说，从收益角度来阐述的手册可能会告诉读者：“如果现在就进行乳腺癌自我检查，你就能够知道正常、健康的乳房应该是怎样的，这样你才可以注意到随着年龄变化而可能产生的很小但不正常的变化。”而从损失角度来阐述的手册则是：“如果你现在不做乳腺癌自我检查，你就不知道正常、健康的乳房应该是怎样的，而且很难注意到随着年龄变化而可能产生的很小但不正常的变化。”另一本两者都不提及的手册则省略掉了这些句子。

迈耶罗维茨和蔡金发现，4个月之后，阅读“损失手册”的女性中，有57% 的人进行了乳腺癌自我检查，而阅读“收益手册”的女性和阅读两者都不提及的手册的女性中，分别只有38% 和39% 的人这样做了。对此，迈耶罗维茨和蔡金解释说，那些阅读“损失手册”的女性更愿意进行乳腺癌自我检查是因为，所预期到的健康预防损失比同样的健康预防收益要重要得多——即使两者在逻辑上是等同的。这些

结果说明了损失规避倾向是如何被运用到提高社会健康状况和社会福利上来的。

前景理论相对于经典期望效用理论来说是一个很大的进步。确实，许多违背期望效用理论的现象都能够在前景理论中得到很好的解释。第四部分对各种偏离理性原则的原因做了回顾。正如这些章节所示，决策者在判断和选择行为过程中很容易受到许多偏差的影响，但在许多情况下，这些偏差都是系统性的，而且是预先可以控制或预测的。

[1]本书的这一部分相对于其他部分来说，更加理论化和数学化一些。因此，有的读者可能觉得这一部分比前几章所讨论过的话题更具有挑战性。如果你对“期望值”一类的概念不太熟悉，不要放弃——大部分的观点即使没有什么数学知识也可以理解，以后的几章也很少再用到数学。

第四部分　直觉与偏差

当人们面临一个复杂的判断或决策问题时，他们通常会依据自己的直觉或者是一些常识来进行决策。大多数情况下，根据此类原则得到的答案往往会非常接近“最优”方案。但是在某些情况下，直觉就可能产生某些可预测的偏差和不一致。这部分将着重说明几种众所周知的直觉和偏差。

第10章　代表性直觉

人们是如何进行决策的？如何在不同的备选方案之间进行选择？如何对具体事件的价值或者可能性做出判断？这部分将关注以下两个相关的话题：决策者得出结论的整个过程，以及这样的过程可能导致的偏差。

阿莫斯·特韦尔斯基和丹尼尔·卡尼曼（1974）曾经建议决策者运用“直觉”或者是一般的常识来进行决策。利用直觉进行决策的优点是可以用很少的时间和努力达到与理性决策相同的结果。例如，直觉可以很容易地估计某种结果出现的可能性，而不必用计算的方式（即把该结果过去的每一种发生可能性相加，然后再除以该结果发生的总数）。在绝大多数情况下，一个粗略的近似值就已经足够了（正如让人们满意的通常并不一定就是最优的方案）。

通常而言，直觉可以得到一个令人相对较为满意的答案。但是利用直觉进行判断的缺点是，在某些情况下，直觉判断可能导致一些系统性的偏差。在本章中讨论的直觉类型是“代表性直觉”（representativeness heuristic）。在某些情况下，使用代表性直觉可以导致一些可预测的偏差的产生。正如前文中所提到的，在这里更多的是关注偏差而不是成功的原因，主要是因为偏差能够更多地揭

示一些隐含的过程。事实上，现在所有有关决策的理论都是基于决策偏差的研究而产生的。

A、B和C的代表性直觉

根据特韦尔斯基和卡尼曼（1974， p. 1124）的理论，人们通常会根据“A在多大程度上能够代表B，或者说是A在多大程度上与B相似”来判断事件发生的可能性。特韦尔斯基和卡尼曼将这样的一种原则称为“代表性直觉”。

什么是“A”和“B”？这将取决于你进行决策的情境。如果你在估计A来自B的可能性，那么A可能就是一个例子或者一个样本，而B则是一个种类或者样本总体。例如，A可能是一个个体，而B则是一个群体，而决策的问题则可能是A成员属于B群体的可能性。另一方面，如果你试图判断A在多大程度上是B导致的，那么A可能是一个事件的结果，而B则是事件发生的过程或者原因。例如，B可能是一个投掷硬币的过程，而A可能就是在一系列的投掷中有6次是人头，判断所关心的可能就是出现这种结果的可能性。由于代表性直觉的定义是抽象的，理解起来有一定的难度，我们将举一些具体的例子来说明代表性直觉在特定情境下是如何起作用的，以及偏差是如何产生的。

读者调查中的第1题就是一个很好的例子。这个例子来自特韦尔斯基和卡尼曼（1982）的研究，内容如下：

琳达，31岁，单身，坦率直言，性格开朗。她所学的专业是哲学。当她还是一个学生的时候，她就非常关注歧视和社会公正问题，同时参加了反对核武器的活动。请从以下选项中选出可能性更高的选项：

□ 琳达是一个银行出纳

□ 琳达是一个银行出纳，同时是一个活跃的女权主义者

绝大多数人认为琳达是一个女权主义的银行出纳，而不仅是一个银行出纳。当特韦尔斯基和卡尼曼（1982）让86个人回答以上这个问题时，超过90% 的人都是这样认为的。尽管有可能你也是这样认为的，但是这样的答案违反了概率的基本原则。两个独立事件（“银行出纳员”和“女权主义者”）同时发生的概率不可能高于单个事件发生的概率（例如，银行出纳员）。出于这样的原因，特韦尔斯基和卡尼曼（1983）将这种现象称为“结合谬论”（conjunction fallacy）（见Leddo， Abelson&Gross， 1984；Morier&Borgida， 1984）。

你可以通过图10.1清楚地看到连接的原则。左边的圆圈代表所有的银行出纳员，右边的圆圈代表所有的女权主义者，中间重合的部分代表既是银行出纳员，又是女权主义者的个体。由于银行出纳员中有一部分并不是女权主义者，因此成为银行出纳员（不论是否是女权主义者）的概率必定大于中间重合的部分个体。

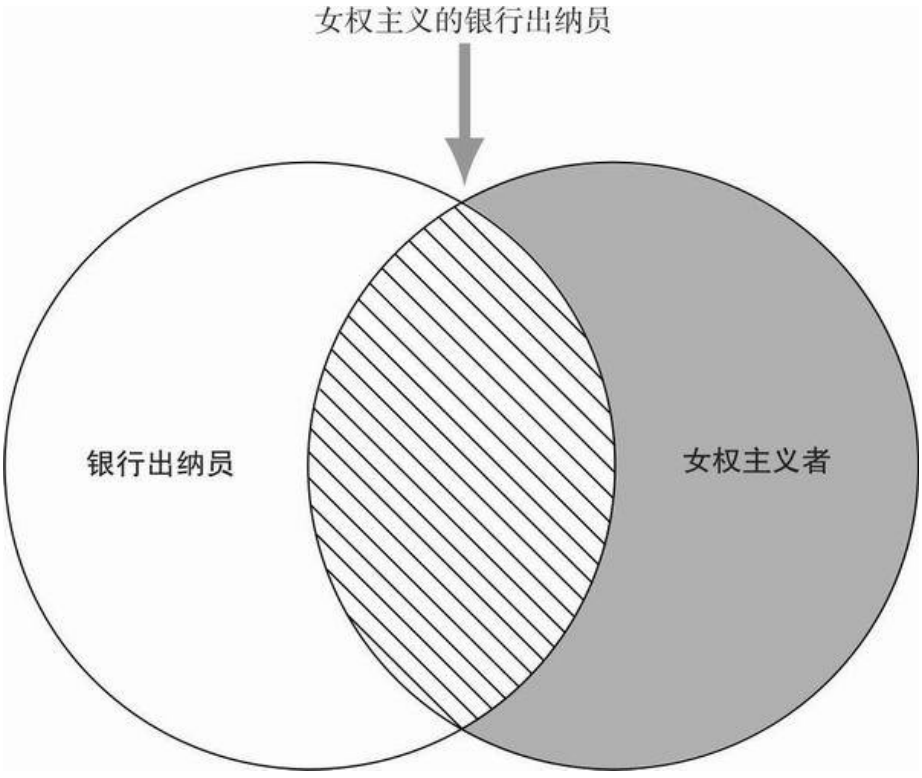


图10.1　银行出纳和女权主义者的交集

为了确保人们不会将“银行出纳员”理解成为“在女权运动中不活跃的银行出纳员”，特韦尔斯基和卡尼曼（1982）又进行了一个补充实验，在这个实验中有两组不同的个体，其中一组个体进行选择的备选方案中只出现“银行出纳员”以及其他的选项，而另一组个体选择的备选方案中只出现“女权主义的银行出纳员”这一选项和其他的选项（这样就能确保了两个选项没有被直接进行比较）。即便是在这样的实验情境下，人们还是认为琳达是一个女权主义的银行出纳员的概率也大于认为琳达是一个银行出纳员的概率。

特韦尔斯基和卡尼曼（1982）在其他一些情境下也得到了类似的结果。“比尔”被认为“更可能是一个会计和爵士乐的演奏者，而不仅仅是一个爵士乐的演奏者”；同时，“一个温布尔登网球赛的选手更可能在输掉第一局以后而赢得整个比赛，其概率大于其仅仅输掉第一局的概率”；“美国的一位前总统更可能为未婚母亲提供财政援助和削减对地方政府的财政支持，其概率大于仅仅减少对地方政府的财政支持”。

根据上述结果，特韦尔斯基和卡尼曼（1982， p. 98）得出这样的结论：“随着情境中细节数量的增加，该情境发生的概率只会逐渐降低，但是它的代表性和由此带来的外显的可能性却会上升。我们相信，基于代表性的决策判断是人们喜欢选择毫无根据的细节化情境的主要原因。例如，‘被告离开犯罪现场’的陈述似乎比‘被告由于害怕被起诉谋杀而离开犯罪现场’的陈述更没有说服力。”

这样的结论得到了进一步的支持，读者调查中的第11题要求读者判断以下两个情境哪一个更可能发生：

在未来10年中，你认为最有可能发生的事件是：

□ 美国和俄罗斯将爆发一场全面的核战争

□ 美国和俄罗斯将爆发一场全面的核战争，但一开始两国都不想动用自己的核武器，只是在卷入了一场局部战争之后，如伊拉克、利比亚、以色列或者巴基斯坦等国的战争，才被迫动用核武器。

和银行出纳员问题一样，绝大多数人都认为更为具体的事件（由第三方拖累的全面战争的爆发）比一个一般性的事件（一场全面战争）发生的可能性更大。事实上，五角大楼针对这些具体的但完全不可能出现的情境，花费了几十年的时间制定了非常详尽的战争计划，生产了大量的武器来应付这样的情境的出现。根据特韦尔斯基和卡尼曼的理论，相对于一般的情境而言，表述非常具体的事件似乎更可能发生，因为这样的情境与人们对于具体事件的想像是一致的。

小数法则

代表性直觉的另一个结果被特韦尔斯基和卡尼曼（1971）称为“小数法则”。称做“小数法则”只是作者的玩笑话，主要是相对于统计学中的众所周知的“大数法则”（在统计学中，你从总体中抽取的样本容量越大，该样本的平均数与总体的平均数越是接近）而言。而人们所使用的“小数法则”则是认为从总体中抽取的随机样本相互之间是类似的，与总体之间的接近程度比实际的统计抽样理论所预测的要高得多。

例如，当你要求人们写下一个随机的投掷硬币的数列（不是真正去投掷硬币），人们试图将这个序列的每一个点都看上去像随机的[特韦尔斯基和卡尼曼（1972）将这样的现象称为“局部代表性”]。结果，在他们写下的答案中并没有很长的相同的序列，而相对于真实的随机序列而言，硬币的正面和背面之间的更替明显增加。在一个随机

序列当中，如果只是看某一些局部的序列，它们看起来可能并不一定是随机的。为了证实这样的观点，你可以实际投掷100次硬币，并记录下正面和背面出现的次序，这样就可以大致模拟出一个真实的随机序列。

读者调查中的第15题就是对小数法则最好的说明。这个问题来自于特韦尔斯基和卡尼曼（1971）的一个研究，内容如下：

在一个城市中，8年级学生的IQ平均数是100。你从中抽取了50名学生来进行有关学业成就的研究。你抽取的第一个学生的IQ为150。你认为你抽取的这个50人的样本的IQ平均数为多少？

很多人对这个问题的回答是IQ的平均数将依然是100。但是事实上，正确的答案是这50个个体的IQ平均数应该为101。因为第一个孩子的IQ为150，剩余的49个孩子的期望IQ依然是100，因此这50个孩子的IQ总数为5050（150＋4900），然后除以50，因此这50个孩子的IQ平均数应该是101。

如果你的答案是100，而不是101，你可能假定在余下的49个学生中必定会出现一个IQ的低分将150的IQ高分“平衡”掉。但是这样的观点实际上就是假定偶然事件具有自我修正的功能，事实上，偶然事件并不具有自我修正的功能，出现一个高分也不一定出现相应的低分与之抵消；余下的样本只是对这个偶然事件进行“稀释”，使其平均数更加接近总体的平均数（在这个例子中总体的平均数是100）。特韦尔斯基和卡尼曼（1971）认为，人们倾向于认为偶然事件具有自我修正的功能，这样的偏差也是来自代表性直觉，因为人们总是希望随机抽取的样本能够很好地代表总体。

同样，特韦尔斯基和卡尼曼（1971）认为代表性直觉可以导致人们承认“赌徒谬论”（gambler□s fallacy），这种观点认为，在一系列的坏运气之后必然会有好的结果出现（或者，用更为通俗的话

讲，就是认为一系列结果相同的独立事件必然会跟随一个相反的结果）。读者调查中的第31题就是检验你是否相信这样的赌徒谬论。题目的内容如下：

假定你连续投掷了3次硬币（该硬币没有偏差），每一次的结果都是正面。如果你必须对下一次的投掷进行投注，金额是100美元，你会选择正面还是反面？

由于这个硬币是没有误差的，正确的答案是你对正面还是反面没有偏好，因为两者出现的机会是相等的。但是有一些人错误地认为在连续出现了3次正面之后，反面出现的概率更大。特韦尔斯基和卡尼曼认为出现这样的答案就是因为人们错误地认为一个随机序列必须具备局部代表性（即序列的每一个部分都必须看起来像是随机的）。

手热现象

对小数法则一个最形象的说明是由托马斯·吉洛维奇等人（Thomas Gilovich， Robert Vallone，&Amos Tversky， 1985）进行的研究。这次研究者关心的是篮球比赛中的人们对于“手热现象”的认知。一位手热的篮球运动员就是指其在投中一个或者几个球以后，再次投篮时命中的概率大于其投失一个球以后的再次尝试。

吉洛维奇等人的研究发现费城76人队的球迷——包括几个队员和教练——都认为存在这样的手热现象，尽管数据统计分析发现并不存在这样的现象。也就是说，这些人认为一位队员在命中几个球以后再次尝试投篮的命中率将提高，然而事实上投中下一个球的可能性与该队员总体的投篮命中率并没有显著的差异。吉洛维奇和他的助手们通过对波士顿凯尔特人队的罚篮情况进行分析以及对康奈尔大学篮球队的男女运动员进行实验室的模拟实验（更具体而言，是在体育馆中进行的实验）的结果都证实了这样的结论。

在很短的时间内，这些研究发现在美国的运动界引起了轰动。吉洛维奇等人怎么可以将手热的现象仅仅说成是一种错觉？任何一个打过或者观看过篮球比赛的人都知道运动员在有些时候手热，而有些时候手冷！篮球队有时候为了防守手热的球员甚至改变他们的防守战术。认为同一个篮球运动员进行的投篮情况在统计上是不相关的观点似乎很难被接受。

为了找出这一现象存在的原因，吉洛维奇等人（1985）进行了一个实验，在这个实验中被试要观看6个由“X”和“O”组成的不同序列（也许你可以将它们理解成篮球比赛中的命中和失败）。每一个系列中都包含有11个“X”和10个“O”，在不同的序列中两个字母交替的可能性分别为.40，.50，.60，.70，.80或者.90。例如，下面的序列“XOXOXOOOXXOXOXOOXXXOX”表示两个字母之间转换的概率为.70（因为在20个相邻字母之间，两字母进行转换的次数为14次）。

吉洛维奇等人发现被试更多地认为.70或者.80的序列是随机序列的代表，而不是正确地选择.50的序列。只有32% 的被试认为.50的序列是一个随机的序列，而62% 的被试将.50的序列定义为是“手热”序列。

如果你想看看自己在这项任务中的表现，请查看一下你在读者调查中第38题的答案。第一个序列（XOXXXOOOOXOXXOOOXXXOX）有一半的情况下字母之间进行转换（类似于一个随机的序列）。与之相对应的是第二个序列（XOXOXOOOXXOXOXOOXXXO）代表.70的转换可能性序列——远远高于随机序列50% 的数值。如果你认为在第一个序列中存在太多的连续性的相同字母，你必定会期望在序列中X和O有更多的转换（也就是人们为什么将一些随机的序列认知为“手热现象”）。本书的第14章将更加详细讨论个体对随机性的知觉。

忽视基线值

某些情况下，依赖于代表性直觉可能会使人们忽略“基线值”的信息（也就是一个事件发生的相对频率）。卡尼曼和特韦尔斯基在一系列的实验中考察了这一现象。例如，在一个实验中卡尼曼和特韦尔斯基（1973， p. 241）告诉被试：

> 一群心理学家对30名工程师和70名律师进行了访谈和人格测试，这些人在他们各自的领域内都相当成功。基于这样一些信息，心理学家对这30名工程师和70名律师进行了简单的描述。下面你将看到5个这样的描述，都是从100个描述中随机抽取的。对于每一个描述，请在一个0至100的标尺上选择你认为该描述有多大的可能性是对一个工程师的描述？

例如，下面一段话就是卡尼曼和特韦尔斯基用来代表一个工程师性格的简单描述：

> 杰克今年45岁。他已经结婚并有4个孩子。他通常比较保守，谨慎和雄心勃勃。他对政治和社会事件并没有多大的兴趣，他将他大部分的业余时间都用在了自己的爱好上面，例如家中的木工活、航海以及数字游戏。

使用同样的5个描述，卡尼曼和特韦尔斯基将第二组被试中工程师和律师的比例做了对调（即70名工程师和30名律师）。但是由于结果是相对应的，我们只是关注30名工程师组的结果。

每一位被试对这5个描述为工程师的可能性进行评价以后，研究者要求其估计一下从100个描述中随机抽取一个描述，该描述是工程师的描述的可能性。不出意料之外，被试大多认为这样的可能性接近30%。换一句话讲，在这样的情境中，人们使用了给定的基线信息。

在另一方面，当被试得到了一些有关的描述信息——即使有一些信息与工程师或者律师的职业特点并没有任何的联系——他们将忽略这样的基线信息。例如，卡尼曼和特韦尔斯基（1973）特地选择了以下的描述，这样的描述与工程师或者律师的职业特点并没有关联：

迪克今年30岁。他已经结婚了，但还没有孩子。他拥有很强的能力和很高的工作积极性，他希望在自己的领域内取得很大的成功，同时他也很受其同事的欢迎。

相对于迪克的职业而言，这样的描述并不能提供有用的信息；因此在这种情况下，该描述是一个工程师的可能性应该为30%。但是卡尼曼和特韦尔斯基（1973）的实验结果发现，被试认为该描述为工程师的可能性的平均估计为50%。很显然，在这种情况下，被试忽略了情境的基线信息，而仅仅从一个中性描述的角度来进行判断。

还有大量的研究都发现在某些情境下人们可能会忽视基线信息（Bar-Hillel，1980，1990；Fischhoff&Bar-Hillel，1984；Osberg&Shrauger，1986）。例如，艾克·阿杰增（1977）的研究发现，当基线信息与人们对因果关系的认知相一致时，人们就会使用基线值。在一个实验中，阿杰增要求被试根据一些相关的因素（例如该学生每周的学习时间）或者一些非相关因素（例如该学生每周的收入）来预测该名学生的学习成绩。实验结果发现，人们在接受了相关的信息以后更加愿意使用基线值，而对于那些不相关的信息——即使是被告知这样的信息也可以对学生的学业成绩产生预测作用，他们还是很少使用。

非回归性的预测

人们在进行预测时往往缺乏对信息来源的诊断，结果可能造成“非回归性的”（nonregressive）预测。例如，在读者调查中的第35题（基于卡尼曼和特韦尔斯基在1973年进行的研究）的内容如下：

假定一个学生高中时的考试成绩与其在大学中的学业成绩（GPA）有中等程度的相关。基于如下图所示的百分等级（见图10.2），如果一个考试成绩为725分的学生，其GPA将是多少？

你的答案将是什么呢？绝大多数人的预测是其GPA将在3.5和3.7之间。如果高中时期的考试成绩能够很好地预测大学时期的学业成绩，那么这样的答案无可厚非。即如果两者之间能够一一对应，725的考试成绩应该对应的GPA为3.6。但是根据整个问题的背景，我们发现高中时期的考试成绩并不能很好地预测大学的GPA，因为两者之间只有中等程度的相关。由于存在着这样中等程度的相关，因此对该学生GPA最好的预测将在3.6和GPA的平均数2.5之间——这样才能体现“向平均数回归”。

图10.2　高中考试成绩与大学学业成绩（GPA）之间的关系

学生的百分等级	考试成绩	GPA
前10%	>750	>3.7
前20%	>700	>3.5
前30%	>650	>3.2
前40%	>600	>2.9
前50%	>500	>2.5

向平均数回归是统计中存在的一个现象，即较高或者较低的分数往往会伴随着一些更加接近平均数的分数，就像两位非常高的父母亲的孩子往往会更接近平均身高一些。因为725是一个很高的分数，如果你让该名学生再次考试，其成绩可能会更加接近平均分500分一些（根据同样的逻辑，它可以预测一个相应更低一些的GPA）。你可以用这样的方法来进行思维：如果你不知道一名学生任何方面的信息，你最佳的预测是他的GPA将是2.5，如果高中的考试成绩和大学的学业成绩之间有完全的正相关，你的预测将是3.6。因为高中的考试成绩与大学的学业成绩之间具有中等程度的相关，那么最好的预测就是居于2.5和3.6之间（比平均数高，但是没有3.6那么高）。

绝大多数心理学家都认为考试成绩是由两个独立的成分组成的：“真实分数”和“误差”。如果一个考试能够很好地测量一个人的能力，真实分数就是该学生在考试中应得的分数；同时误差因素包括所有与能力无关但是同样会影响考试成绩的因素（例如考试前一天晚上的睡眠时间、血糖水平、心境以及当时的照明情况等等）。在绝大多数的情况下，这些因素可以相抵消，但是在一些偶然的情况下，这些因素共同作用可以戏剧性地提高或者降低一个人的考试成绩。由于这样的波动与真实分数之间是没有关系的，因此下一次的考试成绩就更有可能向真实分数进行“回归”。

忽视这种回归现象可能会使决策产生重大失误。例如，卡尼曼和特韦尔斯基（1973）讨论了这样一个案例，一所飞行学校的指导员得出了这样的结论，对飞行员的出色表现进行表扬会导致其下一次飞行成绩的下降。这样的成绩下降是否意味着指导员应该停止对飞行员进行表扬？完全不是这样！如果只是考虑回归理论，即一个非常出色的成绩必将跟随着一个更加接近平均数的成绩。那么，糟糕的成绩得到惩罚以后也必将得到提高，而不用考虑这样的惩罚是否真正产生了作用。

理查德·尼斯比特和李·罗斯（Richard Nisbett&Lee Ross，1980， pp.163， 165）在他们有关人类推论的书中描述了人们对回归错误理解后产生的另一些后果：

> 人们对于一些简单的回归现象的错误理解（例如一件非常好或者非常差的事件之后，必然会跟随着一些不那么好或者不那么差的事件，而不管其中是否存在随机因素）在我们的日常生活中是屡见不鲜的。这样的误解可能会使人们惊惶失措，以为产生了严重的“危机”（如犯罪率、疾病或者银行破产的突然上升，或者是销售额、降雨量或奥林匹克运动会的金牌数量突然减少），这样的一些事件对人们产生的影响看起来比实际情况要严重得多……仅仅在观察到一些简单的回归现象后，人们就会产生一些迷信：比如说非要做点什么去结束一连串的“坏运气”；或者什么都不敢做以免失去“好运气”。

乔治·迈尔奇（George Gmelch， 1978年秋）曾经是一名职业棒球运动员，后来成了一名社会科学研究者，他在他题为“棒球中的魔术”一文中列举了一些这样的迷信。根据迈尔奇的说法，纽约巨人队为了保持16场连胜的势头，不愿意洗他们的队服，生怕洗掉了他们的好运气。同样，1941年布鲁克林Dodgers队的队员Leo Durocher在三周半的时间内一直穿着同一双黑鞋，灰色的袜子，蓝色的外套，目的是为了保持连胜的势头。

向平均数回归同样也可以解释为什么非常成功的运动员或者运动队在登上了《体育画报》杂志的封面以后，其运动成绩马上就有所下降。通常来讲，能够登上该杂志封面的运动员都是取得了一系列非常优秀的成绩之后，如果单单是从回归的角度考虑，其运动成绩有所下降也有其必然性。众所周知的“《体育画报》厄运”其实根本就不是厄运，而仅仅是向平均数回归而已。

人为的预测和数据的预测

人们忽视基线值和数据回归性的倾向性造成了许多令人吃惊和窘迫的现象。在社会科学中（Dawes， Faust&Meehl， 1989）有大约100个研究的结果表明“数据”预测（仅仅是依据给定变量和结果之间的实证关系来进行预测）的准确性等于或者高于“人为”预测（依据个体的判断而进行的预测）。换言之，与一般的常识相反，由决策者完成的决策的准确性往往偏低——即使该决策者完全掌握了数据的信息。

例如，有这样一项针对人为决策进行的研究（Lasky， Hover， Smith， Bostian， Duffendack&Nord， 1959），在预测患者是否需要重新进行心理治疗的决策中，将12名心理治疗专业人员的决策与患者的病历档案重量之间进行比较。患者的病历档案重量可以用来作为

患者以往就医情况的一个大致估计。结果表明，专业人员的判断的准确性并没有显著高于病历档案重量的预测作用（两者的相关系数分别为.62和.61）。

很显然，专业人员的专业知识以及掌握的相关信息是其他因素所无法比拟的。但是使用人为决策的方法通常需要依赖于像代表性这样的直觉——容易受到很多偏差的影响——因此人为预测的准确性很难超过仅仅依据数据关系而进行的预测。

结论

有关代表性直觉的研究结果表明，有一些方法可以提高决策和判断的技巧，内容如下：

√ **不要被很细节的情境所迷惑。**正是情境中的细节使得整个情境看起来更加具有代表性，但是同时也减少了其发生的可能性。一般而言，情境越是具体，其发生的可能性越低——即便这样的情境看起来能够非常好地代表最可能发生的结果。

√ **只要有可能，无论什么时候都应该注意基线值。**当一个事件极少发生或者是非常普通的事件时，基线值就显得尤为重要。例如，由于录取的比例非常低，因此很多优秀的申请者都没有机会进入研究生院进一步深造（通常的误解就会认为这样的申请者并不具备所需要的学术能力）。相反，由于通过的比例非常高，许多不合格的驾驶员都顺利拿到了驾驶执照。当基线值是一个极端数值时，代表性往往成为发生可能性的误导因素。

√ **记住偶然性并不具备自我修正的功能。**一系列的坏运气，就是一系列的坏运气。它并不意味着相应的好运气必然会来临，也不意味着事物总是一成不变的。如果一个随机的过程（就像投掷一枚没有偏

差的硬币）存在一定的可能性产生一定的结果，那么过去的事件对将来发生的结果并不会产生影响。

√ **不要错误地理解向平均数回归。**即使出现了一系列的坏运气，也不一定会有一系列的好运气与之相平衡（或者相反），但是一些极端的成绩往往会跟随着一些更接近平均数的成绩。向平均数回归是非常正常的，无论结果是否受到一些随机因素的影响。即使在某些时段，这些随机因素结合在一起可能产生一些非正常的结果，但是在接下去的情境中，成绩通常会回归正常。

将这些建议牢牢记在心中，就有可能避免许多由于依赖代表性直觉而产生的偏差，在下面的第11章里，我们将重点讨论另一个著名的直觉：“易得性直觉”，以及由此而产生的偏差。

第11章　易得性直觉

根据阿莫斯·特韦尔斯基和丹尼尔·卡尼曼（1974， p. 1127）的理论，易得性直觉也是人们经常使用的一种直觉。决策者“通常会依据一些容易想起来的事例来判断一种类别出现的频次或者事件发生的概率”。通常情况下，这样的直觉能够很好地发挥作用，在所有条件都平等的前提下，普通的事件要比不寻常的事件更容易被记住或者想像出来。决策者利用易得性直觉（availability heuristic）来估计事件发生的频率和概率往往能够将困难的决策内容简化。

但是，无论你使用何种直觉，在某些特定的情况下，这样的一般原则都可能失效并导致系统性偏差。有一些事件相对于其他事件而言更容易想到，并不是因为这样的事件更经常发生或者具有更高的发生概率，而只是因为这样的事件更容易被提取。可能是因为这样的事件是刚刚才发生的，也可能是这样的事件掺杂了很多情绪的因素。在本

章中，我们将着重讨论以下几个问题：（1）在哪些情境下，易得性直觉可能会导致偏差？（2）当人们想像一件事件发生以后，他们是否会认为这样的事件更加容易发生？（3）生动的信息与其他类型的信息是如何进行区分的？

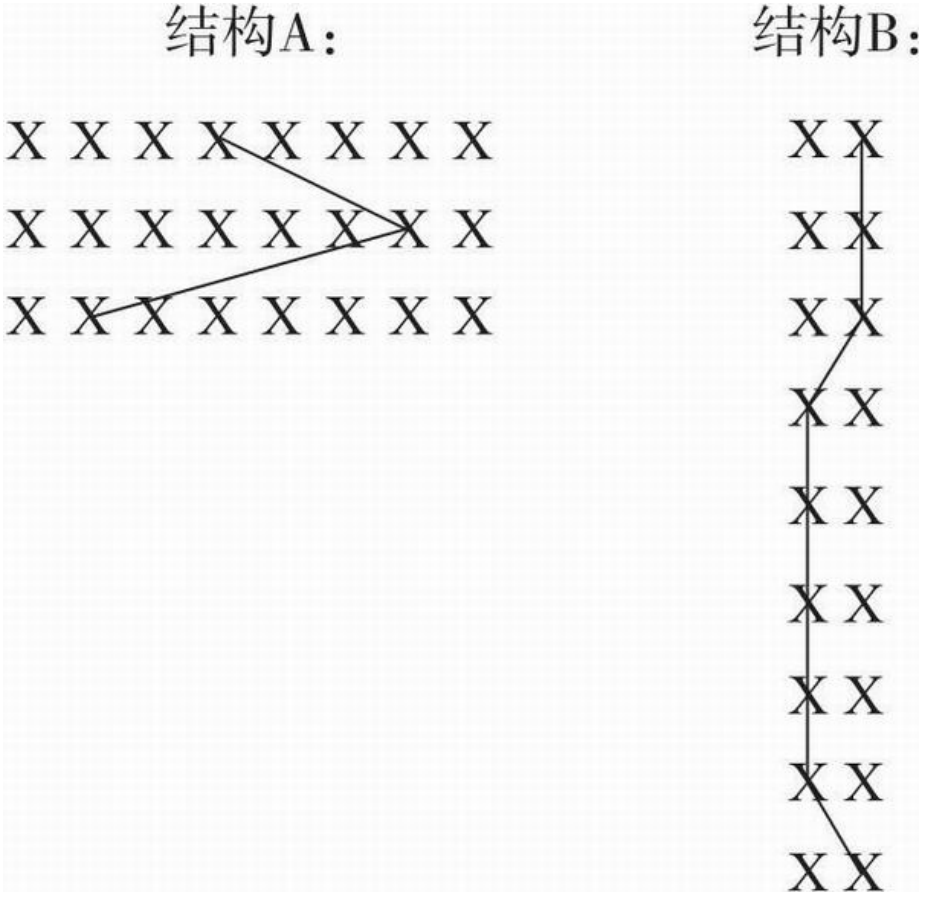
歪曲的易得性

请你想像一下，在美国，下面两种情况哪一种更容易导致人死亡——被飞机上掉下来的零件砸死还是被鲨鱼咬死？绝大多数的人都认为被鲨鱼咬死的可能性更大（请查看一下你对读者调查第7题的回答）。相对于被掉下的飞机零件砸死的案例，被鲨鱼咬死的案例得到了更多的社会关注，这样的例子更容易被人们想像出来（从某种程度上讲，这也应该感谢像《大白鲨》这样的电影所造成的影响）。但事实上，在美国，死于掉下来的飞机零件的个案是被鲨鱼咬死的个案的30倍。在这个例子中，易得性直觉就是一个误导人们进行频率判断的因素。

读者调查中的第8题进行了一次比较，人们又发现一个惊人的答案（取自库姆斯和斯洛维奇1979年的研究）。例如，由于很少有媒体关注这样的问题，因此人们对于下列事实感到十分惊讶，那就是：每年死于糖尿病或者胃 癌的人数是死于凶杀案或者交通事故的人数的两倍，而每年死于雷击的人数高于死于龙卷风的人数。特韦尔斯基和卡尼曼认为，这样的统计数据与人们的直觉正好是相反的，人们的直觉会根据事件在大脑中唤起的难易程度来估计事件发生的可能性。由于交通事故、龙卷风或者谋杀几乎都是媒体的头条新闻，因此它比那些发生频率更高的事件——胃 癌、雷电或者糖尿病——更“容易提取”。

当某些事件本身很难被想像时，易得性直觉也可能会导致偏差。例如，特韦尔斯基和卡尼曼（1973）问人们如下问题：在一般的英文词汇当中，以K作为开头字母的单词和以K作为第三个字母的单词相比，哪一个更多（不要考虑字母数少于3的单词）？在回答问题的152个被试当中，有105个被试认为由K作为首字母的单词要多。但是事实上，以K作为第三个字母的单词数是以K作为起首字母的单词数的两倍。因为人们更容易想到的是以K作为起首字母的单词，而不是以K作为第三个字母的单词，因此人们会错误估计了这两类单词的相对比例。

当结果在视觉上更加容易辨认的时候，易得性直觉同样可能会导致偏差。读者调查中的第37题正好可以说明这样一种现象：



请仔细观察下面A、B两个不同的结构。

这里的一条“通路”就是指将本结构中的每一层上的一个X连接起来。换一句话讲，在结构A中，一条通路就是连接三层中的X（一共三层结构，每一层选取一个X）；而在结构B中，一条通路就是连接九层中的X（九层结构，每一层选取一个X）。

（a）在这两个结构中，哪一个包含的通路更多？

（b）在结构A中，大约包含了多少条通路？在结构B中呢？

绝大多数的人都发现，在结构A中找到一条通路比在结构B中简单多了，因此他们都认为结构A中包含的通路较多。特韦尔斯基和卡尼曼（1973）针对这个问题进行了研究，发现85% 的个体都认为结构A所包含的通路较多。而他们对于通路数量的估计是：在结构A中包含的通路数大约为40条，而结构B中大约为18条。

事实上，这两种结构中所包含的通路数是相等的。在结构A中，第一层的X共有八种不同的选择，第二层的X也有八种选择；而第三层的X同样有八种不同的选择。因此在这个结构中通路数量为8× 8× 8（512）。在结构B中，一共包含的通路数量为2× 2× 2× 2× 2× 2× 2× 2× 2，其通路的总量也是512。这样，这两种不同的结构所包含的通路数量是相等的，尽管结构A中的通路更加容易被识别（因为在结构A中每一层一共有8个不同的选择，而在结构B中，每一层只有两个不同的选择）。

一个想像的研究

1978年，约翰·卡罗尔（John Carroll）发表了一项研究成果，他将易得性直觉与对一个事件的想像联系了起来。卡罗尔的推理是如

果一个容易被想像的事件能够被判断为更可能发生的事件，那么对一个事件的刻意想像可以增加其易得性，从而使它看起来更可能发生。他用两个实验来验证这样的假设。

第一个实验是在1976年美国总统大选的前一天进行的，参与者被要求想像他们在当天的晚上或者第二天一早从电视上看到了总统大选的结果。大约一半的参与者被要求进行如下的想像：

福特赢得了最后的大选，而卡特由于没有抓住几个关键的州而失败，福特最终赢得了中西部和西部的绝大多数州的选票，他一共获得了316个选举团的选票，而卡特赢得了222个。如果以州为单位来进行统计，福特最后赢得了32个州的选票，而卡特赢得了18个州和哥伦比亚特区的选票。

而余下的另一半参与者被要求进行如下的想像：

卡特利用其在南部和东部取得的不可逾越的优势而赢得了最后的大选，福特尽管横扫了西部但是也无济于事。卡特最后赢得了342个选举团的选票，而福特赢得了196个。卡特赢得了28个州和哥伦比亚特区的选票，而福特赢得了22个州。

这些情境中使用的是最新的民意调查的结果，参与者不仅要想像这样的情境是真实的，而且还要同时想像获胜者胜利之后的演讲，以及失败者失败后的情境。这样的想像力求尽可能真实。然后，当参与者完成这样的想像之后，让他们判断最后的大选的实际结果如何。

实验的结果表明想像卡特获胜的参与者更多地预期卡特能够获得最终的胜利，而想像福特获胜的参与者更多相信福特能够获得最终的胜利。根据卡罗尔的假设，对给定结果的想像可以使结果容易提取，同时也增加了对其发生概率的估计。

在第二个研究中，卡罗尔（1978）要求匹兹堡大学的学生想像他们的橄榄球队在1977赛季取得了很好的战绩或者想像他们在该赛季糟糕的表现（匹兹堡大学的橄榄球队赢得了1976赛季的全国冠军，但是在1977年该队的教练和几位优秀的队员相继离开了球队）。尽管最后

的结果并不能完全验证原来的假设，但还是显示对结果的想像可以增加对其结果发生概率的预期。例如，在35名想像球队取得好成绩的参与者中，63% 的参与者认为他们在1977赛季可以取得很好的成绩；而在38名想像球队糟糕表现的参与者中，只有40% 的人认为球队能够在1977赛季取得好成绩。结合这两个研究的结果，卡罗尔认为个体对结果的想像可以增加对其结果发生可能性的预期。之后，又有一些研究者的研究重复或者发展了这样的研究结果（Anderson， 1983；Gregory， Cialdini，&Carpenter， 1982）。

想像的局限性

如果一个事件的结果很难想像，将会出现什么情况呢？如果一个决策者很难想像出一个事件的结果，其知觉的结果的可能性是会上升还是下降？在1985年，吉姆·舍曼，罗伯特·恰尔蒂尼，唐娜·施瓦茨曼和金·雷诺兹（Jim Sherman， Robert Cialdini， Donna Schwartzman，&Kim Reynolds）就这个问题进行了研究。

舍曼和其合作者要求参与者阅读两种疾病的描述之一，这两种疾病在校园里发生的频率越来越高。这两种疾病在医学上都被称为是“Hyposcenia-B”，但是根据实验条件的不同，对这两种疾病的描述是完全不同的。在“容易想像”的实验条件下，参与者读到的疾病描述是非常具体的症状描述，例如肌肉疼痛，很低的能量水平以及经常性的头痛等等。而在“很难想像”的实验条件下，参与者阅读的是非常抽象的症状，例如模糊的方向迷失感，神经系统的功能失调以及肝脏发炎等等。

控制组的参与者就是简单地阅读了有关“Hyposcenia-B”的症状描述——无论想像是简单还是困难的——然后判断将来患上此病的可能性有多大。另一方面，实验组的被试要求他们“想像在3周的时间内

他们感染上了这样的疾病，并且会经历到描述中的症状。”同时，他们被要求想像一下在3周的时间内，他们感染上这样的疾病以后的感受。

舍曼和其合作者发现，控制组的被试不会受到结果想像的难易程度的影响，但是实验组的结果是非常显著的。在实验组的被试中，相对于控制组的被试而言，“易于想像”的实验条件下，被试认为感染此病的可能性更大。舍曼等人（1985）认为对结果的想像并不能保证其出现的可能性更高；如果事件的结果是很难想像的，想像的努力就会降低人们对其发生可能性的预期。

否定

对事件结果的想像并不一定会提高人们对其发生可能性的预期，另一种情况是事件的结果是极端负性的。有些事件的结果是如此糟糕，以至于对事件结果的想像使他们否认这样的结果会在自己的身上发生（Rothbart， 1970）。

对于许多人而言，这样的极端结果事件的例子是核战争。在1989年，作者发表了一个研究，研究者询问了大约2000个人，让他们估计一下在未来的10年中发生核战争的可能性有多大。尽管在本书的第13章中将更加详细地阐述这个研究的过程和结果，但是其中的两个结果与易得性直觉是相关联的。首先，让参与者很形象地想像核战争爆发时的情景（例如，增加“结果的易得性”）并不能显著地影响个体对于发生核战争可能性的预期。第二，让参与者想像发生核战争的各种不同的途径（增加“路径的易得性”）同样不能显著影响他们的判断。第二个结果是令人惊讶的，因为有不少的研究已经发现路径易得性的重要性（Hoch， 1984；Levi&Pryor， 1987；Ross， Lepper，

Strack，&Steinmetz，1977；Sherman，Zehner，Johnson，&Hirt，1983）。

人们对于这样一些情境——包括将自己最亲近的朋友和家人火化这样的情境——产生如此强烈的否定感，以至于认为核战争是不可能发生的。就是这样一种排斥感抵消了上升的易得性，使个体对于事件发生的可能性的预期保持不变。这样，如果一个事件的结果是非常恐怖的，就会使个体产生否定感，这样对其结果的想像并不一定能够提高个体对其结果发生可能性的预期。

生动性

与易得性相近的一个概念是生动性。生动性通常是指某事件多么具体和易于想像，尽管在另外一些情况下，它还会有其他的含义。有时候，指某事在情绪上的令人激动，或者是事件之间在时间或者空间上的接近性。许多研究的结果表明，决策者更加容易被生动的信息所影响，而不是平淡的、抽象的或者是统计的数据（Nesbett&Ross，1980）。

例如，尤金·博吉达和理查德·尼斯比特（Eugene Borgida&Richard Nusbett，1977）进行了一项研究，对比了一项大学课程评估的统计数据和一个更加生动的描述之间的有效性。参加本实验的被试，绝大多数都是来自密歇根大学心理学专业的学生，他们被安排到了三个不同的实验条件下：（1）基线条件，在这样一个实验条件下，他们读到的是一个在5点量表上的对课程的评分统计结果，这样一些统计结果都是来自于上一个学期选课同学对于该门课程的打分；（2）面对面的条件，在这样一个实验条件下，被试听取了1～4个不同学生委员会对课程的评估报告（这样的评估委员会也为不同的课程在5点量表上进行打分，评分的结果与上一个基线条件下的结果是相

同的）；（3）没有评估结果的控制条件，在这样的实验条件下，被试既没有听到也没有读到任何有关课程评估的信息。然后，在读完学生对课程的评估信息或者听完委员会对课程的评估报告之后（对于控制组而言，他们并没有得到任何的信息），学生被要求列出27门大学课程中哪一些是他们将来最有可能选择的课程。

因为基线条件下的被试读到的信息包含了几乎所有学生对该课程的评估结果，因此最“逻辑”的结果是在该实验条件下的被试最容易接受课程推荐中的所推荐的课程。但是正如表11.1所示，博吉达和尼斯比特发现结果正好相反，只是听取了少数学生的评估意见的学生比那些读过详细的综合统计分析结果的学生更容易接受所推荐的课程。事实上，基线条件的被试与控制条件的被试相比，在统计上他们并没有显著地多选被推荐的课程，而少选没有被推荐的课程。而只有面对面实验条件的被试与控制组的被试之间的差异是显著的。与控制组的被试相比，面对面条件的被试平均多选了1.4门推荐的课程，而少选了0.9门非推荐的课程。

这样的实验条件可以证明少量的对课程的生动评价可以超过综合性的统计数据。正如许多新车购买者都遇到过的，一个生动的关于车辆瑕疵的故事足可以消磨掉你从《消费者报告》这样专业杂志的统计中建立起来的信心（Nisbett， Borgida， Crandall，&Reed，1976）。同样，罪犯或者目击者对犯罪事实的生动描述也可以掩盖犯罪的统计数据和报告。因为这样生动的信息是“可得的”，与平淡的信息相比更容易被回忆起来，因此会使决策产生偏差。

在法律上的应用

生动信息的力量深得广告人、政客以及许多其他的“专业说服者”的青睐。而生动性能够起到决定性作用的一个领域是法庭。罗伯

特·雷耶斯，比尔·汤普森和戈尔登·鲍尔（Robert Reyes， Bill Thompson，&Gordon Bower，1980）通过一项研究来证实这样的观点，即信息的生动性可以影响陪审团最后的决策。实验是通过两个过程来完成的。

表11.1　推荐生动性的力量

条　件	推荐的课程数量	非推荐的课程数量
面对面	4.73	0.50
没有评估结果（控制）	3.33	1.39
基线条件	4.11	0.94

注释：该表摘自博吉达和尼斯比特所做的研究（1977）。比起控制组学生来，面对面条件下的学生选择了更多的推荐课程和更少的非推荐课程，而基线条件下的学生与控制组没有显著差异。

第一步，被试读到了一个关于酒后驾驶的案例。被告在圣诞节晚会以后驾车回家，撞倒了一个停车的标志，最后与一辆垃圾车相撞。但是被告血液中的酒精含量还没有检测，需要在当时这样一些证据的基础上进行判断。辩方认为被告并没有酒后驾车。

在读完被告的一个简单的人格描述以后，被试将读到9条由辩方提供的无罪的证据，也会读到9条由控方提供的被告有罪的证据。这18条陈述每一条都是一个证据，将用一种生动或者平淡的方式提供给不同的被试。例如，控方的一条平淡的证据是这样描述的：

在他出门的路上，桑德斯（被告）沿着桌子蹒跚而行，将一个盘子打落在地上。

同样的证据，用生动的方式表述是这样的：

在他出门的路上，桑德斯（被告）沿着桌子蹒跚而行，将一个蘸酱的碟子碰到了地上，酱在粗毛绒的地毯上溅了一地。

同样，辩方平淡的证据是这样表述的：

在交叉询问中，垃圾车的驾驶员承认，在晚上，垃圾车是很难辨认的，因为该车的颜色是灰色的。

而同样的信息用生动的方式表述是这样的：

垃圾车的司机承认垃圾车是灰色的，他说：“因为它成天在垃圾堆里面打滚，你觉得我应该怎么做，难道把它涂成紫色吗？”

大约一半的被试获得的是辩方生动的证据陈述和控方平淡的证据陈述；而另一半的被试获得的是辩方平淡的证据陈述和控方生动的证据陈述。

当读完这18个陈述以后，被试被要求进行下面三个决策：（1）你认为在事故发生的时候，桑德斯喝得有多醉？（2）以你个人的观点，你认为桑德斯是有罪还是无罪的？（3）如果你是陪审团的成员，你必须依据“在毫无疑问的情况下才可以定罪”的原则，你会怎样进行裁决？（这三个判断最后将平均起来形成一个总体指数，判断被试认为桑德斯犯罪的程度。）第一阶段的实验结束，被试可以返回，但是被要求在48小时以后回来进行实验的第二阶段。

当被试来参加实验的第二阶段时，首先要求他们尽可能多地回忆两天以前读到的18条证据。他们要回答第一阶段结束时要求回答的同样的三个问题。告诉被试他们不用要求自己的回答与上一次相同，他们应该“就像第一次遇到这样的案例一样”做出自己的判断。

雷耶斯，汤普森和鲍尔的实验结果发现，在第一阶段，当被试读完18条证据之后，证据的生动性并不能影响他们的判断，但是在实验的第二阶段（48小时以后）却产生了显著的影响。在控方生动证据条件下的被试更多地认为被告是有罪的。雷耶斯，汤普森和鲍尔（1980）对这一延迟现象的解释是生动的证据更容易被回忆起来。同

样，在博吉达和尼斯比特（1977）的研究中发现，相对于平淡的信息而言，生动的信息最终可以产生更大的影响。这样的结果也可以解释为生动的信息更容易被提取。

不同的声音

为了证实以上的结论，有必要对有关“生动效应”的研究进行一次综述，以期了解在一般情况下，生动的信息相对于平淡的信息而言，是否能够产生更大的影响。谢利·泰勒和苏珊娜·汤普森（Shelley Taylor&Suzanne Thompson，1982， p. 178）对有关“生动效应”的实验室研究进行了一次全面的总结，结果发现绝大多数的实验室研究都发现生动效应是混合的，或者在有些实验室研究中根本就不存在生动效应。他们的结论是：至少相对于实验室研究而言，即便生动效应确实存在，这样的效应也是相当微弱的。

这个结论当然可以调节一下以往的结论，认为生动信息能够产生很大影响的观点值得商榷。同时，我们也不可否认，在一定的情境下，生动效应确实是存在的。原因有三个。第一，泰勒和汤普森在下一般性结论的同时也提出了许多的特例。例如，他们发现使用案例的历史资料就比统计的或者抽象的信息更具说服力；在一定的情境下，使用录像的呈现方式就比书面或者口头的陈述更具说服力。第二，泰勒和汤普森也意识到，可以有很多种不同的方法来解释研究结果的缺损。在一个具体的实验条件下没有发现生动效应，完全可能是由于实验设计中存在一定的偏差，从而导致实验的结果产生偏差，在某些研究中，生动性的变量与其他几个变量都产生了混淆。最后，泰勒和汤普森也指出，在实验室条件下，可能促使被试关注日常生活中经常被他们忽视的一些信息，这样就导致生动效应没有办法通过实验室模拟的方法得以验证。因此，实验室的设计可能在很大程度上低估了生动效应在人们日常生活中的作用。

在最后的分析中，我们也可以发现，尽管生动效应在某些情境下是可以产生作用的，但是其适用的范围和效力都存在一定的局限性。同时，依据易得性直觉的一般原则，相对于平淡信息而言，对事件的生动描述可以提高人们对其发生概率和频率的判断。

结论

在很多情况下，易得性直觉可以为我们提供很多关于发生频率和概率的准确估计。但是在某些情况下，它同样可以使人们的判断产生很大的偏差。例如，人们基于对胃 癌这样的致死性疾病死亡率的认知来判断公共的健康水平。如果这样的疾病的死亡率被低估，人们就不太可能采取很多预防措施（Kristainsen， 1983）。同样的，如果一些描述非常生动的，但是并不经常发生的致死原因被高估了，人们的视线也将随之转移，而忽略了普遍的危险。例如，有一些作家也指出，美国人高估了他们在国外旅游时遭到恐怖分子袭击的概率（Paulos， 1986， November 24）。

解决这个问题的办法是公开比较这些以往被我们低估或者高估的危险。例如，美国癌症协会就可以推行一项公共信息运动，比较一下胃 癌与其他公众认为更加危险的事故的死亡率，如谋杀和交通事故等。结果公告牌可能宣布：“今年死于胃 癌的人数大于死于交通事故的人数。”毫无疑问，这样的比较可以使人们意识到胃 癌的死亡率比他们想像的高得多（尽管这种宣传有可能使人们忽略交通事故的死亡率）。旅行社也可以使用同样的策略，告诉旅行者他们在国外遭遇交通事故的可能性远远大于受恐怖分子袭击的可能性。

谈到估计事件发生的概率和频率，易得性直觉是最重要的一个环节。但是大家需要牢记的是：易得性直觉也仅仅是影响人们对概率和

频率判断的因素之一。在第12章中我们将讨论影响人们概率判断的其他因素，以及我们该采取什么样的措施来避免在决策中产生偏差。

第12章　概率和风险

概率和风险在我们的日常生活中无处不在：我们轿车的刹车，我们头顶的云彩，我们每天摄入的食物以及我们对他人的信任。但是风险通常很难进行量化，甚至概率事件中最基本的问题也可能成为一个很大的挑战。设想一下专栏作家玛丽莲·沃斯·萨万特（Marilyn vos Savant， 1990， 9月，p. 13）对声名狼藉的“游戏秀问题”所做的讨论。

假设你正在参加一个游戏，你可以选择三扇不同的门：在其中一扇门的背后是一辆轿车，而另两个门后面是山羊。你选择了一号门，然后主持人说我们来看一下另两个门后面到底是什么，主持人打开了三号门，后面是山羊。然后他问你：“你是否会选择二号门？”这个时候你会改变主意，转而选择二号门吗？

在你继续阅读以前，请先做出您的选择。

许多人都认为在这个时候是否改变决策都没有什么差异。原因是他们认为在主持人打开其中的一扇门以后，剩余的两扇门背后有轿车的概率是相同的。然而，这并不是正确的答案。

正确的答案是你应该改变你的决策。对于这个问题，萨万特是这样来解释的：

当你从三扇门中挑选第一扇门后，你就有三分之一的机会得到大奖，而有三分之二的机会得到山羊。但是随后主持人上台来给你提供线索。如果轿车是在二号门，他就会选择三号门来给你看；而如果轿车是在三号门，他就会选择二号门来给你看。因此，如果奖品是在二号门或者三号门的后面，你只要改变你的决定，你就可以获得大奖，只要它是在二号门或三号门的后面！但是如果你不改变你的决定，那只有奖品在一号门后面的情况下，你才能够得奖。

矛盾信息的困惑

这里有另外一个难题：假设你是一位外科大夫，正在为一位妇女检查她是否得了乳腺癌。她的乳房上有一个肿块，但是依据你多年的临床经验，她患有

表12.1　游戏秀问题的结果

轿车位置	你的选择	主持人打开	你改变决定	结果
一号门	一号门	二号或者三号	二号或者三号	你失败
一号门	二号门	三号	一号	你获胜
一号门	三号门	二号	一号	你获胜
二号门	一号门	三号	二号	你获胜
二号门	二号门	一号或者三号	一号或者三号	你失败
二号门	三号门	一号	二号	你获胜
三号门	一号门	二号	三号	你获胜
三号门	二号门	一号	三号	你获胜
三号门	三号门	一号或者二号	一号或者二号	你失败

注释：正如上表中显示，如果你采取改变决定的策略，在九种不同的情况下，有六种情况你将获得最后的胜利（adapted from Selvin， 1975， February）。因此采取改变决定的策略才是最佳的策略。

恶性肿瘤的概率只有1/100。但是为了安全起见，你让她做了X光检查。这样的X光检查确诊恶性肿瘤的准确率为80%，而检测良性肿瘤的准确率为90%。

令你非常惊讶的是，检查报告显示该妇女乳房上的肿块是恶性肿瘤。

问题：你先前的观点认为该妇女患有恶性肿瘤的概率只有百分之一，而检查报告的结果准确性为80%或者90%，现在你认为这位妇女患有恶性肿瘤的概率为多少？（在你继续阅读之前，请给出你的答案。）

根据戴维·埃迪（David Eddy， 1982）的研究结果，在100位外科大夫中有95位大夫认为这位妇女患癌症的可能性为75% 以上。但是事实上，正确的答案应该是7% 或者8% ——只有大家所认为的1/10。很显然，大夫认为该妇女患癌症的概率大致与X光检查的准确性类似。决策研究者罗宾·迪尤斯（Robyn Dawes）将这样的错误称为“矛盾信息带来的困惑”。

为了让大家了解为什么正确的答案是7% 或者8% ，我们首先需要了解统计学中一个不太为人了解的定律——贝叶斯定律。根据贝叶斯定律，估计该妇女患癌症可能性的方法应该是：

$$P(\text{癌症} \mid \text{阳性}) = \frac{P(\text{阳性} \mid \text{癌症})\,P(\text{癌症})}{P(\text{阳性} \mid \text{癌症})\,P(\text{癌症}) + P(\text{阳性} \mid \text{良性})\,P(\text{良性})}$$

这里“P（癌症）”就是患者得癌症的概率，“P（癌症| 阳性）”表示在检查结果为阳性的情况下，患者得癌症的概率。前者是一个简单概率，而后者是一个条件概率。

等式的左边就是埃迪要求外科大夫判断的概率，而等式的右边则可以通过问题中给定的信息得到：

P（癌症）=.01[最先估计患者得恶性肿瘤的概率为1%]

P（良性）=.99[患者没有患癌症的概率]

P（阳性|癌症）=.80[癌症的检查结果下可能有80% 的概率患者为阳性]

P（阳性|良性）=.10[将良性误判成恶性的概率为10%]

既然公式中的数据都是已知的，就可以将所得到的数据带入公式，计算出患者患有恶性肿瘤的条件概率为：

$$P(\text{癌症} \mid \text{阳性}) = \frac{(.80)(.01)}{(.80)(.01) + (.10)(.99)} = \frac{.008}{.107} = .075$$
$$= 75\%$$

对于许多人而言，这样的结果是非常令人惊讶的，但是同样令人惊讶的是参加埃迪实验的外科大夫得到相关信息后的反应方式。埃迪是这样来描述的（1982， p. 254）：

> 这些决策错误的大夫通常都假定X光检验呈阳性的患者得癌症的可能性就大致等于X光检查的准确性……第二个概率是在临床中得到的，他们对此都非常熟悉，但是第一个概率需要大夫进行临床的决策。即使不是绝大多数，也有许多大夫会把两者混淆起来。

尽管对于矛盾信息的困惑绝不仅仅局限于外科大夫，但是，在这个领域中，这个问题是非常重要的。在有关生死的决策中，很少有机会能够弥补。

如果在某种情境下贝叶斯定律并不能够起作用，你该怎么办呢？答案就是我们应该认真地审视统计学上被称为“先验概率”的概念。先验概率（prior probability）就是在新信息（X光的检查结果）到来之前，对一个事件发生概率的最佳估计。在乳腺癌决策问题中，先验概率就是大夫起初对于患者得癌症的概率判断，为1%。因为在这样的情境中先验概率是非常低的，而X光的检测准确率为80%～90%，因此在获得X光检查结果以后的概率判断应该不会比先验概率高出很多。如果实际的结果中先验概率是非常不可能发生（或者非常可能发生），然后“更新”源于不十分可靠的信息，这样的原则同样可以产生作用。根据像贝叶斯定律这样的标准理论，先验概率和修改后概率之间的绝对差异不会很大。

这样的事情绝对不会发生在我身上

对事件的概率判断同样会受到事件结果“效价”（就是事件的结果在多大程度上被认为是正性的还是负性的）的影响。早在20世纪50年代，许多研究都已经证明，在其他条件都相同的情况下，个体认为正性结果发生的概率比负性结果要高（Blascovicn， Ginsburg，&Howe， 1975；Crandall， Solomon，&Kellaway，1955；Irwin，1953；Irwin&Metzger ， 1966；Irwin&Snodgrass ， 1966；Marks ，1951；Pruitt&Hoge， 1965）。当要求个体对事件的发生概率进行判断，或者判断两个结果哪一个更加可能发生，或者打赌一个结果的发生概率时，以上的现象都存在。即使是为了提高准确率而给予物质刺激的时候，这样的规律还是存在（尽管在这样的情况下，这种效应有可能降低）。

关于这种偏差的直接证据来自于戴维·罗森汉和塞缪尔·梅西克（David Rosenhan&Samuel Messick）在1966年进行的研究。在实验中，罗森汉和梅西克一共使用了150张带表情的图片（如图12.1），其中有一些图片是皱眉的脸孔，还有一些是微笑的脸孔。在其中的一个实验条件下，70% 的图片是微笑的脸孔，而30% 的图片是皱眉的脸孔；而在另一种实验条件下，30% 的图片是微笑的脸孔，而70% 的图片是皱眉的脸孔。被试的任务就是猜测当每一张图片翻过来时是微笑的脸孔的概率。

罗森汉和梅西克的实验结果发现，当图片中70% 是微笑的脸孔的时候，被试的反应是比较准确的。在整个实验过程中，被试判断是笑脸的平均可能性为68.2% 。但是在另一种实验条件下（70% 是皱眉的脸孔），被试判断是皱眉的脸孔的平均可能性只有57.5% ——明显少于70% 的概率。在这样的情况下，个体对结果效价的估计影响了个体对结果发生概率的判断。

同样的发现并不仅仅局限于笑脸的实验中。在人们对生活中发生的正性和负性事件进行判断时也存在同样的现象。例如，在尼尔·温斯坦（Neil Weinstein， 1980）对Rutgers大学Cook学院学生进行的一项研究中，他要求学生回答下面的问题：“与Cook学院的其他学生相比——当然是与同性别的学生相比——你认为下列事件有多大的可能性会在你自己身上发生？”学生进行判断的列表中有18件正性的事件和24件负性的事件，要求他们给出（相对于其他学生而言）他们认为以后会经历这样的事件的概率。

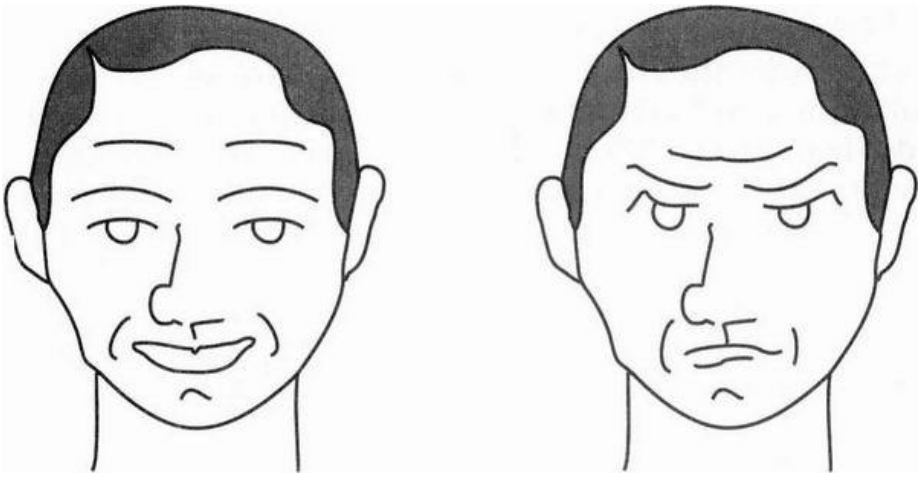


图12.1　图为罗森汉和梅西克（1966）在他们所做的概率估计研究中所使用的刺激。

温斯坦发现，平均而言，学生认为自己经历正性事件的概率比其他人高15%，而经历负性事件的概率比其他人低20%。具体而言，他们认为自己毕业以后能够得到很高起薪的概率比其他人高42%，拥有自己的家庭的概率比其他人高44%，今后会染上酗酒的恶习的概率比其他人低58%，在40岁以前得心脏病的概率比其他人低38%。如果你是一名大学生，你可以做一下读者调查中的5a～5d，然后比较一下你的答案如何。

复合事件

在概率理论中，单个的事件被认为是“简单”事件，同时多个事件被认为是“复合”（compound）事件。例如，一次开奖的彩票就是一个简单事件，而两次开奖（只有在两次开奖中都中奖，才能够获得最后的大奖）的彩票就是一个复合事件。如果一件复合事件是由A和B两个事件同时发生而组成的（例如在两次开奖的彩票中都中奖），这样的事件被称为“连续事件”；而如果复合事件是由事件A或者事件B其中的一件发生组成（例如两次开奖的彩票中只要有一次中奖即可），这样的事件被称为“非连续事件”。当需要估计一件复合事件的发生概率时，人们遇到的困难将会更加复杂。

首先，人们通常会高估连续事件的发生概率。约翰·科恩、切斯尼克和哈伦（John Cohen， E. I. Chesnick，&D. Haran， 1971）的研究结果显示，要求被试判断多个阶段的彩票中奖概率的时候就会出现这样的情况。当彩票分两个阶段进行，每一个阶段中奖的概率只有50% 时，人们判断最后中奖的概率是45% ——几乎是正确答案的两倍（在这里你可以将彩票想像成一个没有偏差的硬币，综合考虑连续投掷两次的结果，你就可以发现连续两次出现正面的概率只有25% ）。同样，当每次中奖的概率只有1/5的时候，一个两阶段彩票的中奖概率只有1/25，而被试的判断却是30% 。

在许多情况下，我们都可能高估事件发生的概率，但是与科恩、切斯尼克和哈伦的实验结果相比，这些高估只是小巫见大巫。他们的研究结果发现，当彩票涉及多个阶段，并有多个结果同时存在的时候，人们的估计更加不准确。例如，当要求人们判断一个8个阶段的彩票，每一个阶段中奖的概率是1/8时，人们认为最终中奖的概率是1/20。这比实际的中奖概率高出了百万倍。

当人们需要估计一个复杂系统是否能够正常运作的时候，对连续事件发生概率的高估判断就显得尤为重要。例如，假设你能够建立一个导弹防御系统，该系统由500个独立的部件或者子系统构成（根据现在的技术，这样的一个导弹防御系统所需要的零部件的数量是该数量的几千倍），假设这个系统中的零部件在第一次使用时的可靠性是99%，那么整个系统在第一次使用时的可靠性如何？

结果会令很多人感到惊讶，整个系统的可靠性小于百分之一。

为什么可靠性会降到如此低的程度？在第13章中，我们将详细地论述——决策者在判断一个复合事件的发生概率的时候，更加倾向于“锚定”或者固着在其简单事件的发生概率上（在上面的例子中，每一个简单事件发生的概率为99%）。一旦决策者将这样的简单概率固着在自己的头脑中，他们就很难根据大量的简单事件需要同时发生这一事实对概率的判断进行调整。因此，当复合事件是由大量的简单事件构成时，人们往往会高估其发生的概率。同样的原理也可以运用到非连续事件中，人们往往会低估非连续事件发生的概率。当非连续事件是由许多低概率的独立事件组成时，人们就会低估该复合事件发生的概率，这时的概率是简单事件中至少有一件发生即可。例如，人们通常会低估在连续几年使用避孕工具的情况下，至少发生一次怀孕现象的可能性（Shaklee&Fischhoff， 1990）。

马亚·巴-希勒尔（Maya Bar-Hillel， 1973）通过实验验证了人们在判断连续事件时容易出现高估，而在判断非连续事件时容易出现低估的现象。巴希勒尔要求被试在两个不同的选项之间进行选择，一个选项是简单事件（例如，从装有2个彩球和18个白球的罐子中摸到彩球），而另一个选项是复合事件（从一个装有10个彩球和10个白球的罐子中，连续摸到4个彩球，每一次摸完之后彩球复位，保持原有的状态）。被试将面对4～5对这样的选择（通常都是由一个简单选项和一

个复合选项构成的），并被告知可以根据自己的偏好自由选择，实验结束之后，还会根据他们的表现得到一定的报酬（以激励被试更加积极地参与实验）。

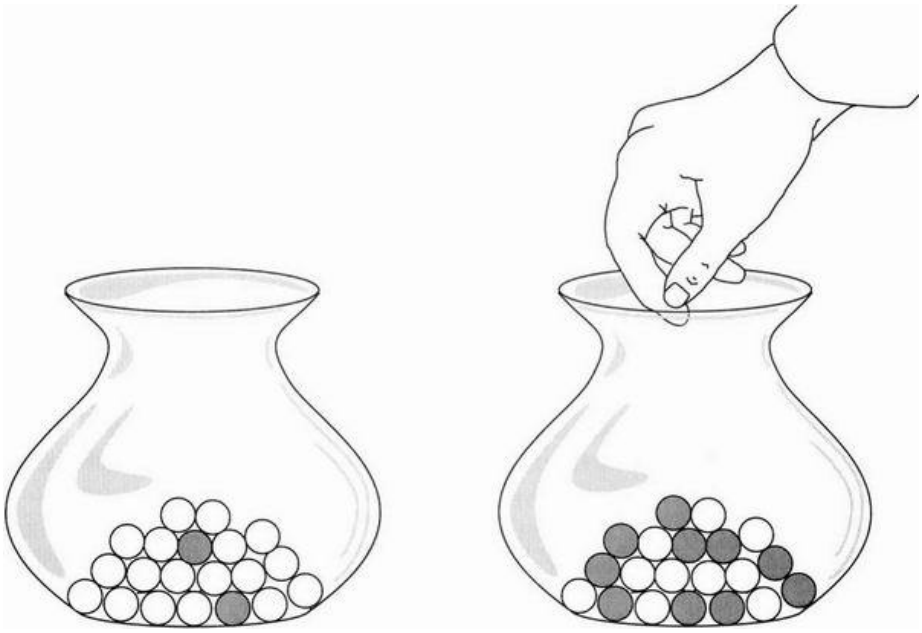


图12.2　马亚·巴-希勒尔发现，当复合事件是相关联的时候，人们更喜欢复合性的赌博而不是简单赌博。我们在摸球时更愿意从右边罐子中连续摸四次，而不是从左边罐子中摸一次。与之相反，当复合事件不相关时，人们就更喜欢简单赌博而不是复合赌博（详见正文）。

巴-希勒尔的研究结果发现，尽管所有选项的预期概率都是大致相同的，但是当复合事件是连续事件时，被试会更倾向于复合选项；而当复杂事件是非连续事件时，被试则更倾向于选择简单选项。例如，在上文中提到的两个选项中，15个被试中有12个选择复合选项，即连续拿出四个彩球（该选项发生的可能性是.06），而不是简单选项（该选项发生的可能性是.10）。同时，当复合事件是非连续事件时（即只要其中有一次抓到彩球即获胜），被试更加倾向于简单选项。在20个被试中有14个选择一次摸到一个彩球的选项（获胜的概率为.70），而不是6次尝试的机会，只要有一次成功即可（在这种情况下，一次摸到

彩球的概率为.20，而综合考虑6次的情况，最终获胜的概率为.74）。这样的结果显示，人们在判断连续事件发生的概率时倾向于高估，而判断非连续事件发生的概率时倾向于低估（Barclay&Beach， 1972；Wyer，1976）。

保守主义

更加糟糕的是，一旦人们形成了对某一事件的概率判断，那么当呈现给他新信息的时候，他改变其原先判断的速度是比较慢的。这种不愿意改变先前概率估计的惰性被称为“保守主义”（conservatism）（Phillips&Edwards， 1966）。这样的保守主义都是相对于如贝叶斯法则这样的标准理论而言的，个体在接受到新的信息以后，改变概率估计的速度应该快得多（Hogarth， 1975）。

例如，在读者调查中的第29题中，沃德·爱德华兹（Ward Edwards，1968）提供了这个案例：

> 假设有两个装满了数百万张扑克牌的罐子。在第一个罐子中，有70%的扑克牌是红色的，30%的扑克牌是蓝色的。而在第二个罐子中，有70%的扑克牌是蓝色的，30%的扑克牌是红色的。假设随机选择其中的一个罐子，从中拿出了12张扑克牌：其中有8张是红色的扑克牌，4张是蓝色的扑克牌。你认为你是从第一个罐子中拿出这12张牌的概率有多大？（请以百分数的形式给出你的答案）

如果你的答案和大多数人一样，你会认为概率在70%到80%之间。从本质上讲，你将原先的随机概率50%（两个罐子是随机选择的）调整到了70%到80%之间，主要是因为抽出的红色扑克牌大于蓝色。但是根据贝叶斯法则，正确的答案应该是97%（详细计算见Edwards， 1968）。比起数据可以允许的改变来，绝大多数人对概率估计作出的改变要保守得多。事实上，爱德华兹（1968， p. 18）认为：对该数据的简单分析发现，要花费两到五次观察才能达到一次观察就能引起的估计的改变。

对风险的知觉

在美国，每六个死亡的人中就有一个是由于吸烟引起的（Hilts，1990， 9月26日）。平均而言，一个重度男性烟民的寿命将减少8.6岁，而一个重度女性烟民的寿命将减少4.6岁（Cohen&Lee，1979）。据估计，平均抽1.4根烟增加的死亡概率等于居住在一个核电站20英里外长达150年的时间（Wilson， 1979年2月）。

这样的一些统计结果表明，一些风险程度相同的事件可以通过不同的方式表达出来。对风险的知觉是高度主观性的，人们所采取的预防措施往往取决于具体的风险呈现方式以及风险的种类（Stone&Yates， 1991）。例如，昌西·斯塔尔（Chauncey Starr）认为人们经常会“自愿”接受一些风险（例如，来自吸烟或者滑冰的风险），而不愿意接受另外一些风险（例如，来自核电站的风险）。正如斯塔尔（1969， p. 1235）所指出的那样：“我们不愿意别人来指手画脚，我们要自得其乐。”尽管这样的情况并不总是发生（Fischhoff， Lichtenstein， Slovic， Derby， &Keeney，1981），但是在很多情况下往往如此。

风险知觉是一个非常重要的课题——世界上的一些重要决策，如全球的环境、国家间的安全以及疾病流行学都越来越关注这样一个概念。但是当人们谈及风险这个概念时它的具体含义是什么呢？风险是不是与特定行为的不良结果预期数量相等同？是什么样的特征使得某一个事件显得更具风险性？

正如现实情况一样，对风险的知觉通常是非常复杂的。对于绝大多数人而言，风险不同于对某一事件不良结果的预期，它的含义更加丰富。

保罗·斯洛维奇和他的同事揭示了公众对风险的知觉中的三个基本维度。第一个维度被称为是“恐怖风险”，其特点是“知觉到缺乏控制感，恐惧，灾难性，不良后果以及利益与风险不相匹配”（Slovic， 1987， p. 283）。这样的维度与一般公众对风险的知觉是最为接近的，该风险的最极端的例子是与核武器及核能相联系的风险。第二个维度我们称之为“未知的风险”，这样的风险所包含的特点是“无法观测的，无法了解的，新颖的，以及其所造成的伤害是延期的”。基因和化学技术所造成的风险就是这类风险中的极端例子。最后一个维度就是面对某一个特定风险时个体的数量。尽管还有许多其他的因素可以影响个体对风险的知觉——例如个体对概率估计的保守性、危险的真实性或者可得性以及灾难发生的时间特征——但是，保罗·斯洛维奇和他的同事的一系列实验都证明了这三个维度的存在。

研究人员发现的最有意思的研究结果之一就是，普通个体与专家相比，他们对风险的知觉方式是完全不同的（Slovic， Fischhoff，&Lichtenstein， 1979，4）。普通个体并不能很好地估计各种风险的大小，他们对风险的总体知觉总是从“灾难发生的可能性”以及“对下一代的威胁”角度来考虑，而不是根据其发生的可能性。另一方面，专家能够很好地估计风险的大小，他们对风险的知觉与其发生的概率是紧密相连的。

举例说明，一般的大众都会将核能视为是一种非常恐怖的风险（主要是基于其发生灾难的破坏力及其对下一代的影响），而专家则认为核能是一种相对较小的风险（主要是依据其发生的概率）。事实上，保罗·斯洛维奇和他的同事（1979年4月）让大学生评估30种不同的行为和技术的风险程度，学生们都将核能视为是最具风险的技术。当要求部分全国范围内广受尊重的风险评估家来评估相同的行为和技术时，他们将核能排在第20位——甚至排在骑自行车的后面。

事故可以使我们更安全吗

1980年6月3日，美国空间战略司令部（SAC）的官员正在进行日常的检查，查看是否有遭受前苏联导弹袭击的迹象。这样的事情通常来讲是不可能发生的，也没有迹象表明会发生类似的事件。

突然，有一台计算机发出了警报，前苏联已经从陆地和核潜艇上发射了携带核弹头的导弹。在几分钟之内，导弹将到达美国本土。

空间战略司令部立即做出了反应。在本土，上百架携带核武器的B-52战略轰炸机已经整装待命，随时准备出发；核潜艇的指挥官也整装待发；导弹发射的指挥官也已经将发射的钥匙插入发射位置。整个美国已经为一场核战争做好了准备。

然而，在第一个警报发出三分钟以后，大家发现这个信号是一个错误信号。美国的军队迅速解除了警报，并且开始了一系列的调查。几天以后又出现了同样的错误，这次，终于找到了事故的元凶，一枚价值0.46美元的计算机芯片失灵了，对于来袭的导弹数字信号，该芯片向电脑间歇性地输入了2，而不是0。

人们对于这个错误警报的反应是很有意思的。基本上讲，核武器的反对者认为这样的事件使他们感到更加不安全，而支持者则报告他们感到更加安全。例如，美国的发言人弗兰克·霍顿（Frank Horton）警告说，这样的错误信号“对国家安全是一个重大的威胁，可能会导致前苏联的过度反应，并引起双方的核战争”；而北美空间防御指挥部的长官詹姆斯·哈廷格（James V. Hartinger）将军在发生错误警报事件之后认为：“我现在对于我们的防御系统更加放心了，因为现实证明这样的错误我们是可以克服的”（U. S. Congress， 1981，May 19-20， pp. 131-133）。

同样的现象发生在三里岛事件以后（Mitchell， 1982；Rubin，1981；Slovic，Fischhoff，&Lichtenstein， 1982a；Weinberg，1981）。艾伦·梅热（Allan Mazur）（1981， pp. 220-221）调查了42位科学家（在三里岛事件之前，这些科学家都对核能问题有过公开的表态），他说：“没有一位科学家因三里岛事件而改变他们对核能的看法……绝大多数科学家对这次事件的解释与他们先前对于核能的观点一致。核能的反对者认为这是一场大灾难，表明私营企业和政府管理人员并没有能力用一种安全的方式来管理反应堆。而核能的支持者认为在事件中并没有一人死亡，辐射的扩散量也相对较小，因此安全防御措施还是能够起作用的。”双方都在寻找有利于自己观点的证据，核能的反对者因为发生了这样的核泄露事件而感到非常的沮丧，并以此为证据证明这样的灾难将来还有可能发生；而核能的支持者认为这样的安全措施可以起到作用，并相信将来可以避免这样的事故。

当然，尽管人们在美国空间战略司令部和三里岛这样的事件之后，会表现出这样的反应体现了人们决策的偏差，但是这样的规则也可以在选择不同的曝光媒体和对公众人物形象的选择中产生作用。为了控制这些因素，本书的作者进行了三个实验，实验中，持有不同政治观点的个体阅读了相同的非灾难性技术事故的描述。例如，在其中的一个实验中，24名Reserve Officers Training Corps（ROTC）的学员（核能的支持者）与21位和平主义者（核能的反对者）阅读了下面四个相同的有关核武器技术事故的内容。这些事故——尽管是真实的，但是都不为人知——包括：

美国的一个导弹模拟实验由于一个固定螺丝出现故障，而导致一枚导弹发射升空。

一枚俄罗斯的导弹发生故障，目标直指阿拉斯加。

一份假冒的美国海岸警卫队报告谎称总统遇刺，于是副总统发动了第三次世界大战。

俄罗斯海军发出了错误的警报，声称与美国进入战争状态，要求舰艇的指挥官准备与美国军队进行战斗。

所有的被试在阅读完所有描述之后要回答一系列的问题，其中有两个关键的问题。第一个问题是：“当一个人为或者技术故障发生以后，在评估将来无意中发生核战争的可能性时，哪一个因素显得更加重要——是事先准备的预防措施，还是第一次发生的事故？”在核能的支持者中大约有2/3的人认为，最重要的因素是所采取的预防措施；而在核能的反对者中，除了一位被试以外，其他所有人都认为最重要的影响因素是第一次发生的事故。正如研究者所预期的，支持和反对核能的人对相同事件的关注点是不同的。

第二个问题被用来评估以上差异的结果。问题是：“一些人为的和技术的事故发生以后，并没有引起两个超级大国之间的核战争。这样的事故是否使你更加有信心认为以后并不会发生核战争，还是更加没有信心？”答案也是非常明确的，4/5的被试都认为他们的信心发生了变化，但是改变的方向取决于他是核能的支持者还是反对者。核能的支持者中有84% 的被试认为这样的非灾难性事故使他们更加有信心相信，核战争在将来是不可能发生的，但是对于核能的反对者来说，他们的信心反而下降了，见图12.3。

在另外的两个实验中也发现了同样的现象（细节见Plous，1991）。对某项技术的支持者通常关注的是安全措施起到了应有的作用，这样的非灾难性事故使它进一步得到了确认；而反对者强调事故已经发生了，有一些重要的问题已经变得越来越糟糕。另外，对于将来类似事件发生的可能性问题，支持者和反对者所得出的结论也是相反的。当阅读了一个给定的事故描述之后，支持者认为将来发生类似事故的可能性降低了，而反对者认为将来发生类似事故的可能性提高了。

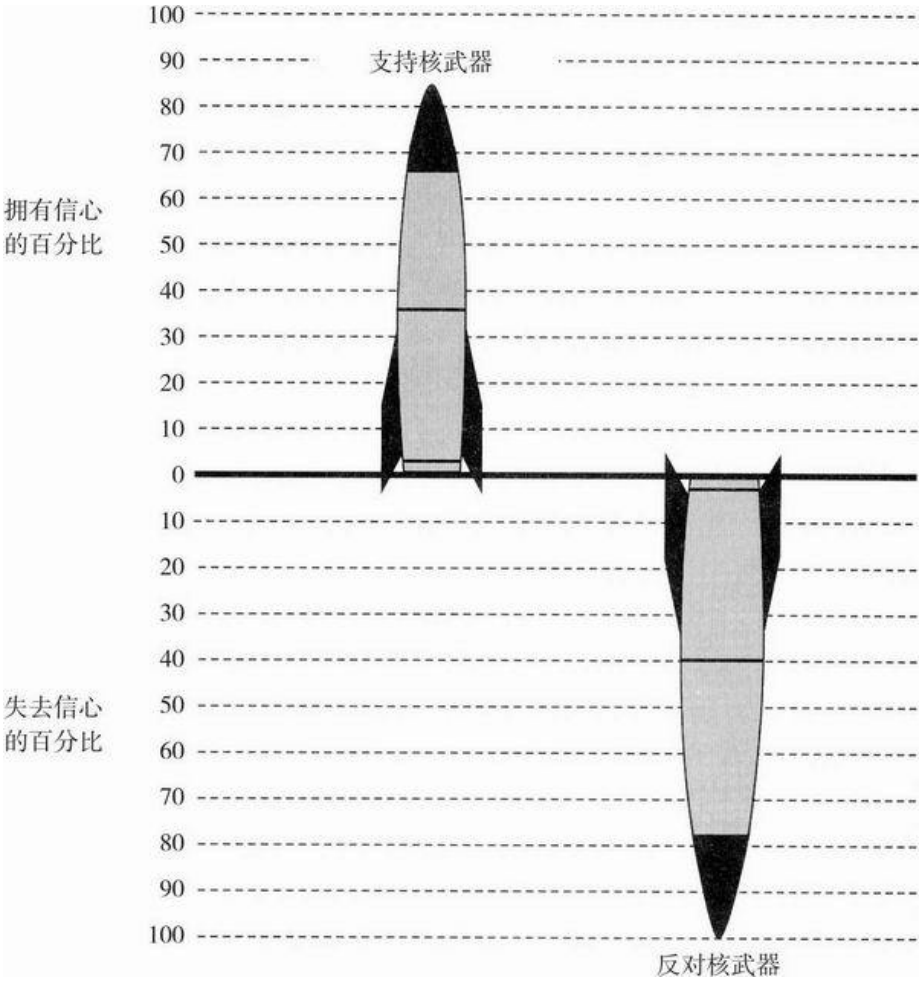


图12.3　以上这些百分比基于对下列问题的回答：“几个严重的人为的和技术上的失误并没有导致两大集团之间核战争的爆发。这样的失误使您对将来核战争不会发生更加有信心？还是更加没有信心？或者两者都不是？”

无论这样的事故是由于人为的原因还是技术的原因造成的；是美国还是俄罗斯的事故；是与能源相关还是与战争武器相关；是预先知道的还是未知的，上面的研究结论都成立。态度的极化现象同样是很明显的，无论他们是支持者还是反对者。因此，在很多情境中，个体对于风险的知觉通常会受到其先前观点的很大影响。

建议

决策者在对概率和风险进行判断的时候可以采取以下一些简单的措施来尽量避免偏差：

√ **保持正确的记录。**记录过去发生的某些事件的发生频率，这样就有可能减少首因效应和近因效应的发生，减少可得性偏差以及其他一些由于信息呈现方式的不同而产生的偏差（例如，Hintzman，1969；Ward&Jenkins， 1965）。

√ **警惕如意算盘。**在许多情况下，人们往往会高估渴望事件发生的概率，同时也会低估自己不希望发生的事件的概率（尽管这样的规则存在着很明显的特例，例如在某些情境下，一些令人忧虑的结果的可得性可能会使人们的概率估计产生波动）。打消这种如意算盘的最好方法是找一个独立的第三方来进行评估。

√ **将复合事件分解为简单事件。**如果一个复合事件是由一系列简单独立事件构成的（如这些事件的结果是互不相关的），一个有用的策略就是分别估计每一个简单独立事件发生的概率。如果这样的复合事件是连续性的，则将这些概率相乘。例如，在投掷硬币的时候连续投掷三次，都是正面的可能性（由三个简单事件组成的复合事件）将是.50×.50×.50（因此最后的概率是.125）。相反，如果复合事件是非连续事件，将独立事件发生的概率相乘，然后用1减去这个概率即可。例如，连续三次投掷硬币，至少有一次出现正面的概率是1减去.125，最后的概率应该为.875。这样的方法只能使用在由统计意义上独立的简单事件构成的复合事件上（像投掷硬币），而如果简单事件的结果是相互关联的，那么这样的方法就不适用了。

结论

正如前面三章的内容所示，人们对概率和风险的估计容易受到一系列偏差的影响。有一些偏差来自于代表性和可得性偏差这样的直觉，而另一些偏差则是动机因素的结果，还有一些偏差来自于个体事先的预期和信息呈现的方式。尽管许多偏差是可以修正的，但这些偏差确实可以使我们在进行概率判断时犯错误。在第13章中我们将讨论另一种偏差的来源，我们称之为“锚定与调整”，它可以影响概率的评估和许多其他类型的判断。

第13章　锚定与调整

在你面前有一个幸运轮，幸运轮上面有一些数字，当你转动这个幸运轮以后，指针定在数字65上。下面你需要回答这样一个问题：非洲国家的数量在联合国国家总数中所占的百分比是大于65% 还是小于65% ？你并不用仔细考虑这个问题，你的答案肯定是小于65% 。

然后问你，非洲国家的数量在整个联合国中占的实际百分比是多少？经过一番思考以后，你给出的答案是45% 。一位研究人员记录下你的答案，并感谢你的参与。然后你就离开了。

现在假定你是另外一个人，你之前并没有回答有关联合国的问题。你转动幸运轮以后得到的数字是10，而不是65。当这个幸运轮停止转动以后，一位研究人员问你：你认为非洲国家的数量在联合国国家总数中所占的百分比是大于10% 还是小于10% ？你肯定认为应该是大于10% 。

然后问你，非洲国家的数量在联合国中所占的实际百分比是多少？

经过一番思考以后，你给出的答案是25% 。

事实上，上面的这些描述正是特韦尔斯基和卡尼曼在1974年进行的实验程序和得到的实验结果。被随机分到数字65的实验组的被试，给出的平均估计是45%；而随机分到数字10的实验组被试给出的平均估计是25%。特韦尔斯基和卡尼曼使用了“锚定与调整”的概念来解释这样的现象——也就是说，个体的判断是以一个初始值，或者说是“锚”为依据的，然后会进行并不充分的上下调整。

自从特韦尔斯基和卡尼曼进行了这个研究以后，锚定的现象在很多研究中都得到了证实。研究包括估计5岁以下孩子的母亲中职业女性所占的百分比；女性化学教授的百分比以及NBC播放的肥皂剧的比例等（Quattrone， Lawrence， Warren， Souza-Silva， Finkel，&Andrus， 1984）。在对一些非数字的情境进行判断时也会出现锚定的现象（Quattrone， 1982）。例如，乔治·夸特龙（George Quattrone）及其同事的研究（1984）发现，事先随机阅读的正性和负性的文章，可以影响个体对SALTII 武器控制公约的态度。Daniel Cervone和菲利普·皮克（Philip Peake）的研究（1986）发现，事先的“锚”可以影响个体对自己完成任务的估计——进而影响他们在这些任务中的坚持性。

非常令人惊讶的是，锚定效应并不会因为使用了金钱刺激（为了提高实验的准确率）（Tversky&Kahneman， 1974；Wright&Anderson， 1989）或者给予被试更加极端的锚定而消失（Quattrone et al.， 1984）。在一个实验中，夸特龙和他的同事（1984）让被试在事先进行了一些判断之后进行数量的估计，事先进行的判断包括询问甲壳虫乐队在流行音乐榜排名前十的唱片集的销量是否超过或低于100025套，大学教科书的平均价格是否超过或低于7128.53美元，以及旧金山的平均温度是否超过或低于558度。夸特龙的研究团队发现较高的锚定数值会导致个体较高的数值判断。根据这样的研究结果，他们得出的结论是，锚定效应是一个非常有效的现

象，效应的大小取决于锚和“锚前估计”（在呈现一个锚之前，个体的平均判断）之间差异的大小，直到两者达到相近的水平。如果这是真实的，那么对于谈判专家、广告人、政治家以及那些专门从事说服工作的专业人士而言，一开始就采取一个极端的立场对于他们的成功是非常重要的。

思考一些无法想像的事例

遗憾的是，以往进行的这些有关锚定的研究所针对的都是一些我们并不熟悉或者并不关心的话题：例如在联合国中非洲国家所占的比例，NBC播出的肥皂剧的比率以及女性化学教授的比例等等。相对而言，很少有研究关注那些人们关心的热门话题，或者是已经经过人们思考的问题，或者人们已经相当熟悉的事件等等。属于这类问题的一个最为极端的例子也许就是，人们对爆发核战争可能性的估计。与锚定研究中的其他问题相比，核战争的爆发是很多人已经经过认真思考，并且也是一个非常令人关注的话题。然后，问题就是考察在给定一个较高或者较低的锚以后，人们对于核战争爆发可能性的判断是否会受到影响。为了回答这个问题，从1985年1月到1987年5月，作者进行了一系列相关的研究，一共采访了大约2000名被试。

在低锚定的实验条件下，要求被试首先回答美国与前苏联之间爆发核战争的可能性是否超过1%；而在高锚定的实验条件下，要求被试回答两国之间爆发核战争的可能性是否超过90%（在其中的一个实验中，这个比率是99%）。在被试回答这样的问题以后，要求被试以百分比的形式来估计他们认为核战争爆发的可能性。第三组被试是属于没有锚定的控制组，被试并没有回答第一个问题而直接判断核战争发生的可能性。

锚定刺激对被试核战争概率的估计造成很大的影响。被问及核战争的概率是否大于或小于1% 的被试比起那些没有得到具体锚定的被试来会做出较低的估计；相对而言，被问及核战争的概率是否大于或小于90% （或99% ）的被试比起那些没有得到具体锚定的被试来会给出较高的估计。这样的差异并不受陈述方式——即核战争爆发或者核战争不爆发（心理学上称为框架效应）的影响，同样，被试对核战争的熟悉程度和关心程度也不会对结果产生影响。

这样的结果至少可以有两个含义。第一，问题中的一些数字参考值可能会产生意想不到的效果。例如，美国1984年进行的一项民意调查中问道：“你是否支持美国建立一套防御体系来抵御核导弹和轰炸机的攻击，如果这套体系能够击落90% 的来自前苏联的核导弹和轰炸机？”（引自Graham&Kramer，1986）。由于提及了90% 这样一个数值（对于大多数人而言，这是一个很高的标准），很多人今后都会将整个战略防御体系的有效率锚定在90% 上。第二，当支持者举出最好或者最坏的例子来表明他们的立场的时候，他们可能无法避免将个体的观点锚定在相反的方向上。例如，1986年《纽约时报》的一位专栏作家认为：“即使整个战略防御体系能够抵御99% 的来自前苏联核武器的攻击也是远远不够的，因为逃脱防御体系的核武器所具备的强大攻击力还是可以给予致命的打击（Gliksman， 1986年2月13日）。”与他的目的恰恰相反，这位专栏作家给读者提供了一个锚定值，就是战略防御体系的有效率可以达到99% 。

房地产到底有多真实

锚定效应并不仅仅存在于对核战争爆发的可能性以及战略防御系统有效性的估计上，例如，前一年的预算支出可能会影响下一年预算的制定，谈判中的起始位置可能会影响下一轮谈判。同样有证据表明，陪审团向法官陈述证据的顺序（从严重的到轻微的）——这也是

现在正在使用的一种标准程序——可能会导致更严厉的判决（Greenberg， Williams，&O□Brein， 1986）。

格雷戈里·诺思克拉夫特和玛格丽特·尼尔（Gregory Northcraft&Margaret Neale， 1987）的研究显示，锚定效应还能够影响个体对房地产价格的判断。在这个研究中，一些房地产代理商有机会参观位于亚里桑那州图森（Tucson）的两个房地产项目——其中一个评估的价格是74900美元，而另一个评估的价格是135000美元。在他们参观的过程中，这些经纪可以得到一个10页纸的资料，其中包含了所有通常能够决定一个房产价格的因素（除了官方评估的价格）：标准的多重上市服务表（MLS），周边区域正在出售的房产的多重上市服务表以及周边刚刚售出的房产信息等等。所有代理商得到的房产信息绝大多数是相同的，其中只有一处存在差异：一部分代理商得到的评估价格比真实评估价格低11%～12%，一部分代理商得到的评估价格比真实评估价格低4%，一部分代理商得到的评估价格比真实评估价格高4%，其余的代理商得到的评估价格比真实评估价格高11%～12%。诺思克拉夫特和尼尔希望考察评估信息中的价格差异是否会影响房产代理商对价格的最终评估。

这些代理商有20分钟的时间参观整个房产，然后给出他们对房产价格的估计：（1）房产的评估价格，（2）房产广告中的销售价格，（3）购买该处房产的合理价格以及（4）销售商能够接受的最低销售价格。表13.1总结了房产代理商对价值135000美元房产的最终评估价格（价值74900美元的房产得到

表13.1　房地产价格的锚定效应

资料中标明的价格	房地产代理商给出的价格平均数			
	评估价格	建议销售价格	合理价格	最低接受价格
119 900	114 204	117 745	111 454	111 136
129 900	126 772	127 836	123 209	122 254
139 900	125 041	128 530	124 653	121 884
149 900	128 754	130 981	127 318	123 818

注：该表来自于格雷戈里·诺思克拉夫特和玛格丽特·尼尔（1987）的研究。

了类似的结果）。正如你在表格中看到的，代理商都认为评估信息中给出的价格是偏高的（无论他们的评估信息中的价格如何），他们的四个估计值也证明了锚定效应的存在。但有趣的是，当被问及影响他们做决策的主要因素时，只有十分之一的代理商提到了资料中提供的价格信息。

这样的结果显得尤为重要，主要原因有以下几点：第一，证明在现实的生活情境中，锚定效应也是存在的。通过改变10页资料中的一条信息，诺思克拉夫特和尼尔就可以控制房地产代理商对地产价格的评估，波动幅度已经超过了10000美元。第二，这样的结果表明专家并不能避免锚定效应。绝大多数的代理商都有多年经营房地产的经验，但是多年的经验并不能避免他们的决策受到锚定效应的影响。最后，只有很少的代理商将资料中的价格因素作为他们决策的重要因素。尽管有一些代理商可能不愿意承认自己的评估价格依赖于他人的评估价格，但可能许多的代理商确实没有意识到自己的评估受到了他人信息的影响。

锚定效应的其他例子

在读者调查中还有一些锚定效应的例子。例如12a的调查题中，让你估计一张纸折叠100次以后的厚度。只有很少人给出的答案大于几英尺或者几米，但是正确的答案远远大于此。假定一张纸的原始厚度是0.1毫米，折叠100次以后的厚度大约是1.27×10^{23}公里——是地球和

太阳之间距离的800000000000000多倍！这样的答案通常会使很多人感到惊讶，因为他们的想像都来自于刚开始的几次折叠（一个非常低的锚定值），并不能很充分地估计平方的效应。正确的答案是这样得来的，折叠100次后纸张的层数一共是2^{100}，假定每一张纸的厚度是0.1毫米，则总厚度为1.27×10^{29}毫米，相当于1.27×10^{23}公里。

锚定效应的另一个例子来自于读者调查中的17题，问题是如果要将全世界人的血液都集中到一个立方体中，这个立方体的宽度将是多大？许多人在回答这个问题的时候，首先想到的是全世界的人口数量。这样的一个数据提供了一个很高的锚定值，因此当他们估计立方体的宽度时，并不能充分地从高锚定值上调整下来。根据约翰·艾伦·保罗斯（John Allen Paulos， 1988）的估计，这个题的正确答案仅仅是870英尺。保罗斯当时假定的全球人口数量是50亿，平均每一个人血液的容量是1加仑。因为一立方英尺可以容纳7.5加仑，因此容纳全球所有人血液的容器需要670000000立方英尺。结果，立方体的宽度就是870英尺（870^3=670000000）。

特韦尔斯基和卡尼曼（1974）进行了一个实验，同样说明了锚定效应。实验的内容正如读者调查22题中给出的乘法问题。当特韦尔斯基和卡尼曼要求一组学生估计$8\times 7\times 6\times 5\times 4\times 3\times 2\times 1$这个题的答案时，得到的平均数是2250；而当他们要求另外一组学生估计$1\times 2\times 3\times 4\times 5\times 6\times 7\times 8$的答案时，得到的平均数只有512。很显然，计算降序数列的学生首先锚定的答案是8、7、6、5的乘积，而计算升序数列的学生锚定的是1、2、3、4的乘积。但是事实上，这两组学生的答案都远远低于这个题目的正确答案。正确答案应该是40320。

最后，读者调查中的第13题是这样一个问题：

包括2月29日在内，一年中有366个可能的生日。因此在一个小组中，至少要367个人存在，才能确保至少两个人的生日是相同的。如果要确保有50% 的可能性两个人的生日是相

同的，至少需要多少人？

绝大多数人给出的答案是183人左右（一年中一半的天数）。而正确的答案只是需要23人。也就是说，一个随机的由23人组成的团队，其中至少有两个人同一天生日的可能性超过50%。

我们考察一下这个答案的来由。首先我们需要考虑的是2个人不是同一天生日的概率（例如，其中一个人的生日是3月11日，而另一个人的生日不是3月11日）。这样的概率是365/366，或者是99.73%（为了简化答案，我们假定一个人的生日出现在一年中任何一天的概率是相等的）。

现在考虑3个人不是同一天生日的概率。这样的概率等于其中的两个人不是同一天生日的概率（如上文所述，365/366）乘以第三个人的生日与前两人不是同一天生日的概率（364/366）。换一句话讲，3个人不是同一天生日的概率为（365/366）×（364/366），或者99.18%。

依据相同的逻辑，4个人不是同一天生日的概率是（365/366）×（364/366）×（363/366）×（362/366），或者是98.37%。同样，23个人不是同一天生日的概率为：

$$\frac{365 \times 364 \times 363 \times \cdots \times 344}{(366)^{23}} \text{或者 } 49\%$$

因此，我们可以看到23人不是同一天生日的概率为49%。也就是说，这个小组中至少有两个人同一天生日的概率超过50%。

这样一个问题对于大多数人来说是很困难的，部分原因也是因为存在锚定效应。因为许多人对于这个问题的第一反应是一个很高的锚

定值（例如183），然后他们发现很难将这样的值进行下调。这样的一种模式与巴-希勒尔（1973）在本书第12章中论述的研究结果比较一致。人们通常会低估一个非连续事件的概率——例如，23人团队中至少有两个人生日相同的概率。

在下面这个问题中，锚定效应同样存在：

为了使团队中至少有一个成员的生日为特定的某一天——例如，7月4日——的概率为50%，至少需要一个由多少人组成的团队？

在你阅读下面文字之前，请你猜一下这个问题的答案。

解决这个问题的方法与上一个问题是类似的。一个人的生日不是7月4日的概率为（365/366），同样，由于不同的生日相互之间是独立的，两个个体的生日不在7月4日的概率为（365/366）×（365/366），或者是（365/366）^{2}。因此，N个人的生日不在7月4日的概率为（365/366）N。通过这个公式的计算，当N等于254时，概率小于50%。也就是说，在一个254人的团队中，至少有一个人的生日在7月4日的概率大于50%。与前一个有关生日的问题类似，许多人认为这样一个问题的答案在183人左右，然后他们发现很难再从这样一个锚定值进行调整。

在讨论完这些问题以后，保罗斯（1988， p. 37）得出了以下的结论：“原则就是……一些看起来不可能发生的事情是有可能发生的，但是一个具体事件发生的可能性要小得多……一个自相矛盾的结论就是：想让一些不可能发生的事情不发生，是不太可能的。”只要一个23人的团队，就有50% 的可能性使其中两个人的生日同在不确定的某一天；但是如果需要有50% 的可能性使某人的生日在特定的某一天，需要的人数则是10倍以上。偶然事件是普通的，但是特定的偶然事件则不然。在第14章中我们将详细讨论几个著名的偶然事件。

结论

锚定效应是普遍存在、不可动摇的。很多研究都指向了一个相同的目标：人们从一个锚定值进行的调整都是不充分的，无论是关于核战争爆发可能性的判断，还是房地产价格的判断，或者是对其他数值的判断。

人们很难抵御锚定效应的影响，部分原因在于对正确性的激励很少能够产生作用；部分原因在于锚定值通常不会引起人们的注意。首先需要注意的是，观察相关的数值中是否存在明显偏高或者偏低的数值。这些锚定值很可能使决策产生偏差。

在理想世界中，决策者可能会低估或者忽略这样的信息，但是在实际操作中是很难做到的（Quattrone et al.， 1984）。因此，最有效的方法是针对原有的极端锚定值，确定一个反方向的相等的锚定值。例如，在评估一个房地产的价格时，如果发现其价格是大大高估的，决策者这时可以想像一个相当低的销售价格作为另一个锚定值。这样的技术类似于我们在第6章中所推崇的发展多框架技术。

在这里，有一点需要进一步强调。由于极端的锚定值可能产生最大的锚定效应，而锚定效应通常又是不容易察觉的，因此我们要认识到，对最佳或者最差案例的讨论可能会引起不易察觉的锚定效应。例如，在考虑了理想状态下商业投资的可能性以后，就很难从现实的角度进行考虑。同样，在估计了对手的最大武器储备以后，就很难做出正确的武器储备评估。再一次强调，在做出最后的决策之前，考虑多个锚定值是非常有必要的。

第14章　对随机性的知觉

沃伦·韦弗（Warren Weaver， 1982）在他关于概率论和对运气的知觉一书中，详细描述了他的邻居乔治·布赖森先生一次非同寻常的商务旅行。根据韦弗的描述，布赖森先生坐火车在圣路易斯和纽约之间旅行。当他登上火车以后，布赖森先生问列车员他能否在肯塔基的路易斯维尔停留一段时间，这是一个他从来没有去过的城市。他得到了肯定的回答，因此在路易斯维尔下了车。在火车站，布赖森先生询问了当地住宿的情况，并决定住在布朗酒店。他在登记处登了记，房间号是307。布赖森突然心血来潮，问服务员是否有他的信件。服务员将标有“乔治·布赖森先生，307房间”的信件递给了他。这才发现这间房间的上一位住客也叫乔治·布赖森。

像这样的偶然事件发生的概率有多大呢？许多人的自然反应就是这样的事件发生的概率一定小于百万分之一。毕竟，并不是每一天在一个特定城市的特定旅馆的特定房间会连续入住两个都叫“乔治·布赖森”的人。

但是用这样一种思维方式来考虑偶然事件会令人误解。问题并不是这样一个特定事件发生的概率。问题是在某一个时间内，某个城市的某家酒店的某个房间连续入住的两个客人拥有相同名字的概率有多大。正如我们在第13章中所讨论的有关生日的问题。一个非特定事件发生重合的可能性远远大于一个特定事件发生重合的可能性。

事实上，像重名这样的偶然事件是经常发生的，远高于人们对这类事件发生概率的想像（见图14.1）。下面又是两个其他的例子：

1990年10月5日，San Francisco Examiner报道了这样的新闻：英特尔作为全球领先的计算机微处理器制造商，正在起诉另一家芯片制造商侵犯了英特尔386微处理器的商标（Sullivan， 1990年10月5日）。英特尔了解到对方公司计划生产一种叫做“Am386”的芯片，而且英特尔公司发现这个侵权行为的过程是非常巧合的。事情是这样

的，两个公司都有一个叫做迈克·韦布的员工，这两个员工在同一时间住进了加利福尼亚州Sunnyvale的同一家酒店。然后，当两个人都离开酒店以后，酒店收到了一份给其中一个迈克·韦布的包裹。这个包裹——里面保存着有关Am386芯片资料的文件——被错误地传递给了英特尔的迈克·韦布，他将这些证据转交给了英特尔的律师。

第二个巧合同样发生在1990年的夏天，当时弗兰克·威廉·布马和他的妻子特露迪将他们结婚五十周年纪念的相片寄往Grand Rapids Press（密歇根当地的一家报纸）。大约在相同的时间，这家报纸同时收到了另一个弗兰克·威廉·布马和他的妻子内拉结婚五十五周年纪念的相片。令人感到惊讶的是，他们的结婚纪念日都在7月9日。考虑到这样的巧合本身就是一个有趣的故事，Grand Rapids Press专门写了一篇文章详细讲述了两个弗兰克·布马其他的相同之处，例如他们都有一个叫做马西娅的姐姐（Malone， 1990年9月9日）。之后这个故事又被美联社收入，最后又出现在National Enquirer杂志上（Carden，1990年9月25日）。



Mixup in Cars Proves Startling Coincidence

MILWAUKEE, April 2 (AP) — The police estimated the odds as "a million to one."

Two men with the same surname, each owning a car of the same model and make and each having an identical key, wound up at a Sheboygan shopping center at the same time on April Fool's Day.

Richard Baker had taken his wife in their 1978 maroon Concord model of an American Motors Corporation automobile to shop at the Northgate Shopping Center in Sheboygan.

He came out before she did, put his groceries in the trunk and drove around the lot to pick her up.

The two were coming back from another errand when, "My wife said, 'Whose sunglasses are these,' " Mr. Baker said.

"I noticed I had a heck of a time getting the seat up and it was way back when I got in," he said. "My wife said: 'Something's wrong. Look at all this stuff in here. This isn't our car.' "

A check of the license plates confirmed it: The Bakers had the wrong car.

Meanwhile, Thomas J. Baker, no relation to Richard Baker, had reported his car stolen.

Thomas Baker and the police were waiting for Richard Baker and his wife when they drove back into the shopping center parking lot.

The police tried the keys on the cars and both keys operated and unlocked both cars.

Sgt. William Peloquin said estimated the odds of such an incident as "a million to one."

图14.1　百万分之一吗？（Associated Press）

不可能事件

你是否能够想像一个巧合是这样的不可思议，以至于你开始怀疑这是否仅仅是一个偶然事件？下面一个由理查德·布洛杰特（1983. 11. p. 17）讲述的故事就是这样：

1914年，一位德国的母亲为她的男婴照了相，并将底片留在斯特拉斯堡的一家照相馆进行冲洗。在当时，胶卷的底片是单独购买的。这时第一次世界大战爆发了，她没有办法回到斯特拉斯堡去取回自己的相片。两年以后，这位妇女在将近200英里以外的法兰克福购买了胶卷的底片，目的是为了给她新近出生的女儿照相。当照片冲洗出来以后，她发现这些底片被两次曝光，她女儿的相片是在原来她儿子的底片上又再一次曝光。如此阴差阳错，她先前给儿子照的相片并没有被冲洗，而被误认为是没有使用的新底片，最终又重新回到了这位妇女的手中。

这个巧合是非常有名的，因为这样的故事是瑞士心理学家卡尔·荣格建立其“共时性”（synchronicity）理论的基础。根据荣格的理论，巧合发生的可能性远远大于人们基于概率的判断，而事实上有一种未知的力量在对整个宇宙的秩序进行调控。

从很多方面来看，荣格的理论类似于宗教对巧合的解释，似乎这一切都是上帝的杰作。一个流行甚广的例子出现在1950年的《生活》杂志（Life）（Edeal， 1950. 3.27）。当年的3月1日，在内布拉斯加州的比阿特丽斯，15位West Side Baptist教堂唱诗班的成员约定在下午的7点15分进行排练，但是由于各种各样的原因，这15位成员都迟到了。主持一家迟到是因为他的妻子在临出发的最后一刻熨坏了女儿的礼服；一些成员迟到是因为他们没有办法发动自己的汽车；而钢琴伴奏原本打算提前半个小时到达教堂，但是他吃过晚饭以后就睡着了。总体而言，大约有10种毫不相干的理由造成了这次集体迟到。

但是最后的事实证明，对于每一位迟到的人而言，他们都是非常幸运的。正如在《生活》杂志上报道的：“在7点25分，喊叫声充斥了比阿特丽斯的每一个角落，West Side Baptist教堂发生了爆炸。教堂的墙体向外倒塌，沉重的木屋顶被炸得四分五裂……消防队员说爆炸是由于天然气泄漏引起的。这些唱诗班的成员开始庆幸，正如其中的一位说道：‘这真是上帝的杰作’。”

当然，这样的一个“巧合”完全有可能真是上帝的安排，荣格的共时性理论也完全有可能是正确的。但是这样的解释并没有实证的证

据加以支持或者反驳。即使是最不可能发生的事件也不能将无神论者转化为信教徒，因为无神论者总是可以运用成千上万概率组成的函数来解释不可能发生的事件（例如，Alvarez， 1965）。同样，绝大多数的信教徒也不会为无神论者的解释所动，因为他们的信念并不是仅仅建立在概率之上的。

那么，我们可以使用什么样的方法来进行验证呢？回答下面两个相关的问题就是一个办法：（1）个体是否总是倾向于将有意义的模式看成一些随机事件的组合；（2）人们是否能够随机地行为？

对于第一个问题，我们在第10章中已经部分涉及了，当时我们着重讨论了篮球比赛中投篮命中率的错觉。下面一部分我们将对研究者进行的关于随机知觉的研究进行回顾。

运气和迷信

大约有40% 的美国人都相信某些数字对于某些人而言是幸运数字（“Harper’s Index”， 1986. 10）。这种想法是否正确呢？

正如罗伯特·胡克（Robert Hooke）在《统计是如何教人撒谎的》一书中写道：

> 一个自称非常“运气”的个体总是有良好的感觉，因为至少直到现在他/她还是比较幸运的。如果这个运气能够延伸到将来，使得他/她比我们大多数人有更大的机会赢得彩票，人们就会将这样的运气归结为迷信。而且，这种运气同样得到了那些自称不相信运气的人的称道。

关于迷信产生的最早的实验是由哈罗德·黑克和雷·海曼（Harold Hake&Ray Hyman， 1953）完成的。在240个练习中，黑克和海曼呈现给被试两种刺激中的一种——一组水平发光的氖灯泡或者是一组垂直发光的氖灯泡。在每一次实验之前，要求被试预测一下下一

次刺激是水平的还是垂直的。黑克和海曼呈现给被试的是四种不同顺序中的一种，但是每一种刺激的顺序都是随机的——其中有一半的刺激是水平的，另一半的刺激是垂直的，且没有可以察觉到的模式（这里面存在一定问题，即刺激的序列是否是完全随机的，因此在这里使用“随机”一词主要是表示这样一个序列并不存在可以分辨的模式）。

黑克和海曼的研究结果发现，大约有一半的情况下，被试预测下一次的刺激是水平的，这里并不考虑预测前的刺激是否是水平的。从这方面讲，他们的猜测类似于他们所观察到的随机序列。

但是被试的选择并不是完全随机的，他们的下一次预测要受到前一次预测正确与否的影响。如果前一次预测他们猜对了是水平的刺激，且那么在这一次预测中，他们有64% 的可能性继续猜测是水平的刺激；如果前两次刺激都是水平的刺激，且均被猜中了，那么被试在这次预测时，有72% 的可能性继续猜测是水平的刺激。换句话讲，尽管这样的序列是随机的，但是被试的猜测还是会迷信上一次猜测的正确与否。黑克和海曼（1953， p. 73）得出的结论是：“如果参加这次实验的被试就是普通的被试，（这就意味着人们）总是倾向于将一些模棱两可的事件序列知觉为更加有结构的事件。产生这种现象的主要原因是，他们总是用他们过去行为的经验来预测将来事件发生的规律，尽管事实上这些事件与个体过去的行为是完全没有关系的。”

约翰·赖特（John Wright， 1962）做了一个类似的实验。赖特呈现给被试的是一个仪表盘，上面是由16个各种形状按钮均匀组成的一个圈，圈的中央是第17个按钮。要求被试根据中间按钮的形状来预测下一个形状是什么。如果他们的预测是正确的，他们就会听到一声蜂鸣声并得到一分；如果他们的选择是不正确的，他们就什么都得不到，接着开始下面的实验。事实上，并不存在正确的答案，奖励的给

出完全是随机的。在其中的一个实验条件下，被试获奖几率是20%；在另一个实验条件下，获奖几率是50%；而在最后一个条件下，获奖几率是80%。实验的结果与黑克和海曼发现的结果类似——对于这样一个随机的反馈，被试倾向于从中遵循一定的模式。他们通常会发展出一定的迷信行为，对某种形状的按钮有特别的偏好。这样的一种迷信行为在获奖几率最高（80%）的实验组中最为明显。

认识随机性

在黑克和海曼（1953）以及赖特（1962）的研究中，被试都要对许多的实验内容进行判断，而在每一次判断后都可以得到随机的反馈结果。在上面的两个研究中，被试都倾向于将随机的反馈结果认知为一种特殊的反应模式。但是这样的研究存在一个问题，就是实验任务本身的特性会引导个体从中找出一定的模式。如果心理学家是对知觉和学习这样的主题感兴趣，为什么他们要呈现给被试的是一个随机的反馈呢？至少应该给被试一个提前的警告，告诉他们反馈的结果可能是随机的，这样的做法可以给被试一个合理的机会使他们了解所获得的反馈是随机的。

1980年，克里斯托弗·彼得森（Christopher Peterson）发表了他的一个研究，实验的程序与黑克和海曼的实验大致相同，惟一的区别就是在有些实验条件下，被试不仅需要预测下一个刺激将是什么，还要判断实验所呈现的刺激是“完全随机的还是符合一定的规律”。其中一半的被试所得到的刺激是完全随机的，而另一半的被试所得到的刺激则遵循一定的规律。彼得森的研究结果发现，如果明确地告诉被试刺激可能是完全随机的，那么被试通常能够将这样的刺激序列知觉为随机的或者接近随机。

当然，如果在前面的尝试中相同的选择被证明都是正确的，那么被试对随机性的知觉并不能完全消除被试的一些迷信。彼得森并没有发现，如果事先告诉被试某个序列可能是随机出现的，那么他们就不会出现迷信行为。他的研究只是发现，当被试知道随机是一种可能的时候，事实上许多人都可以进行正确的判断。但是正如我们在下一个部分中讲到的，对“随机性”含义的知觉并不总是正确的。

在随机中发现特定的模式

在1970年，荷兰研究者威廉·瓦根纳（Willem Wagenaar）发表了一篇有趣的对随机性知觉的研究报告。瓦根纳（1970a）给被试呈现的刺激是一系列的幻灯片，每一张幻灯片都是由7个系列的白色或者黑色的点组成的，而背景则是灰色的。在每一张幻灯片上，要求被试判断哪一个系列看起来最像一个随机的序列（就像前面投掷硬币的实验一样）。在每一张幻灯片中，其中一个系列有20% 的可能产生重复（也就是黑色的点跟着一个黑色的点，或者白色的点跟着一个白色的点的概率），其中的一个系列有30% 的可能性产生重复，以此类推，直到80% 。在一个随机的序列中，黑点和白点转换的可能性是相等的，因此其重复的概率是50% （就像在投掷硬币的实验中，投掷正面以后再一次投掷正面的概率），所以，如果被试能够正确地分辨出7个系列中哪一个是随机的，他们就应该选择重复概率为50% 的序列。

事实上，瓦根纳的研究结果发现，被试认为40% 重复概率的序列最像一个随机的序列。也就是说，人们认为相同的点重复出现的概率在40% 的情况下，这样的序列最像一个随机序列。[1]与真正的随机序列相比，人们期望一个随机序列中不同颜色的点之间的转换更频繁。瓦根纳发现尤其是在对长度较长的序列进行判断的时候，这样的情况就更加明显——例如相同颜色的点重复出现6次或6次以上的序列。因

此，对于一些人来说，他们倾向于将存在一定规则的序列看成是随机的，而将一些随机的序列看成存在一定的模式。正如我们前面所讲到的，托马斯·吉洛维奇（1985）等人在命中率的研究中发现了同样的结果。人们认为转换的概率在70%（相当于重复的概率为30%）的时候，这样的序列更加类似于一个随机的序列。

人们能够随机行为吗

人们在对随机性进行判断的时候存在如此的困难，这就意味着如果要让他们自己来产生一个随机的序列，同样也会存在困难——事实也是如此。关于这个问题的讨论最早来自汉斯·赖克巴赫（Hans Reichenbach， 1949）的研究，他发现个体并不能自己制造一个随机的序列，即使是让他们竭尽全力来完成这样的工作。

这样一种能力的匮乏在保罗·巴肯（Paul Bakan， 1960）报告的一个实验中体现得更为明显。巴肯要求70名大学生来“制造一个随机序列”：假设以没有偏差的方式一共投掷硬币300次，正面（H）和反面（T）出现的随机序列将是怎样的。按照前面的论述，在300次的投掷中，将出现150次正面和反面之间的转换。但是巴肯的研究结果发现，接近90%的学生完成的随机序列中出现了过多的转换（平均为175次）。这些发现与瓦根纳（1970a）的研究结果类似——人们希望在一个随机序列中出现比实际情况更多的转换。

当要求个体的选择范围多于两种的时候，这种趋势就更为明显（Wagenaar， 1970b， 1972）。例如，当人们面对一组6个或者8个不同形状的按键时，要求他们组成一个随机序列，这时出现转换的次数要比只有两个选择时多得多。这样的实验结果对于我们日常生活的启示是，我们在日常生活中往往会遇到多于两种的选择（不仅仅局限于正面和反面，垂直和水平），任何一个结果的重复都可能使人们将它

视为是一个非随机的序列，人们期望在随机序列中产生比随机序列应有的转换更多的转换。

学习如何随机地行为

在1986年，艾伦·纽林格尔（Allen Neuringer）的研究显示，通过一段时间的培训，可以使人们“随机”地行为。纽林格尔设计了一个计算机程序，这样的一个计算机程序能够给出5或10种关于随机性的统计测量指标，例如，行为的数量，在一个行为系列中某种选择所占的百分比等等。被试的任务就是在计算机的键盘上使用任意的速度来按两个不同的键，在他们按键的过程中，计算机会对他们的行为进行反馈。

纽林格尔观察到在实验的初期，被试总是产生一些非随机的序列，正如瓦根纳和其他研究人员发现的结果一样。但是，通过几千次的按键和得到相应的反馈以后，被试能够产生一个长度较长（6000次的按键）的随机序列，使用纽林格尔在实验中用于评价随机性的统计指标，这样的序列完全可以达到随机序列的要求。这样的结果表明，人们可以使用一种类似随机的方式来行为，但必须是在他们经过足够的培训以后。尽管我们中间很少有人能够参加这样类似的培训——即使我们能够参加这样的培训，也很少有人愿意用这样一种随机的方式来行为——但是纽林格尔的研究还是具有重要的意义，因为它强调了人们对随机性的错觉并不是永恒不变的。经过足够的培训，我们可以随机地行为。

结论

这些对随机性知觉研究的实际意义是什么呢？日常生活中最常见的结果并不会仅仅局限于硬币的正面和反面，或局限于垂直的或者水

平的线条；公司中每天都在雇佣和解雇员工，运动场上到处是成功和失败，股价每天都在涨跌。在这样的一些结果中寻求一定的规律当然无可厚非，但是关于随机性知觉的研究结构表明决策者倾向于过分解释随机事件。

例如，尽管在证券市场中，股价的震荡类似于在华尔街上“随意漫步”（Fama， 1965；Malkiel， 1985），但还是有成千上万的人花费整天的时间对股价的走势进行预测。事实上，巴鲁克·菲什霍夫和保罗·斯洛维奇（1980）的研究发现，在得到了股价信息和趋势信息以后，65% 的被试确信他们能够正确预测股市的走势，尽管这样的预测只有49% 的正确率，几乎类似于投掷一枚硬币。

本章中的研究显示，我们很容易从一个随机序列中发现一定的模式。在目睹了三至四次相同的结果以后，绝大多数个体就可以得出结论，这个序列中必定存在一定的模式。当然，如果特定的结果在现实生活中并不是经常发生的，三到四次相同事件的发生确实具有一定的信息性（例如，很少进行人员调整的公司在很短时间内发生了三次人员调整）。但是如果情境都是由独立事件组成，且结果相同，那么三到四次相同结果的发生并不是不寻常的，决策者应该尽量避免将相同结果的短期重复看做是有意义的。

第15章　相关、因果关系与控制

在过去的一个月中，你发现自己头晕的症状出现得更加频繁了。刚开始，你还以为是因为自己刚刚坠入爱河的缘故，后来，你觉得可能是因为上个月看了太多的心理学书籍。但是现在，你开始担心起来了——一位朋友告诉你，头晕可能是大脑长肿瘤的缘故。

所以，你决定了解一下大脑肿瘤的知识。在图书馆，你发现了一篇关于大脑肿瘤的研究论文，它对医院中250位神经科病人进行了如下的分类：

		大脑肿瘤	
		患者	无
头晕	有症状	160	40
	无症状	40	10

请仔细阅读上面图表中的数字，然后回答下面两个问题：（1）为了确定头晕和大脑肿瘤之间的关系，上表中的哪些数据是必需的？（2）根据上表中的数据，你认为头晕和大脑肿瘤之间存在联系吗？

后一个问题在心理学中被认为是“协相关测量”（covariation assessment）中存在的问题，或者是两个变量关系之间的测量（是否是“共同变化”的）。尽管这样的判断看起来还是比较简单（平均而言，几乎每一个人都知道多云就意味着多雨，高度越高重量越大的道理等等），但是事实上协同测量通常是比较困难的（Jenkins&Ward，1965；Ward&Jenkins， 1965）。为了考察你是如何对这一问题进行判断的，请参见你对读者调查中第14题的回答（摘自Nisbett和Ross，1980， p.91）。

通过上面的数据，许多人认为头晕和大脑肿瘤之间有关系，因为在同时患有头晕和大脑肿瘤的单元格中，病人的数量最多。有些人认为这两者之间存在正性的联系，因为同时出现头晕和患有大脑肿瘤的患者以及没有出现头晕症状同时没有大脑肿瘤的患者（左上角和右下角）数量之和远远大于出现头晕症状但是没有大脑肿瘤的患者以及没有出现头晕症状但是患有大脑肿瘤的患者数量之和（左下角和右上角）。然而，这样的决策原则通常并不能得出正确的答案；如果一个

事件发生的概率（例如患有大脑肿瘤）取决于另一个事件（头晕）是否发生，那么我们才能说这两个变量相关。

为了确定头晕和大脑肿瘤之间是否存在联系，上表中的4个数据都是必需的。我们可以比较头晕者中与不头晕者中患有大脑肿瘤的患者和没有患大脑肿瘤者的比例，前者为（160∶ 40），而后者为（40∶ 10）。这样的比例也表明，不管头晕的症状是否出现，出现肿瘤的比例都是4∶ 1。这一结果表明，神经科的病人患有大脑肿瘤的概率是非神经科病人的4倍，而与患者是否出现头晕的症状并没有关系。因此读者调查中第14题B的正确答案是变量之间并不存在联系。

绝大多数个体在协同测量中存在的困难引发了这样一个问题，健康专家是否也会错误地判断症状与疾病之间的关系。一位来自挪威的研究者简·斯梅兹伦德（Jan Smedslund， 1963）最早进行了相关的研究。在其中的一个实验中，斯梅兹伦德向护士们呈现了100张卡片，卡片上的内容是从病人的病例中摘取的。每一张卡片上包含两部分内容，病人是否出现某种特殊的症状（如果出现该症状则标记为＋A，如果没有出现，则标记为-A），以及病人是否患有某种疾病（如果患有该种疾病则标记为＋F，如果没有则标记为-F）。在所有的卡片中，有37张卡片上的标记为＋A和＋F， 33张卡片上的标记为-A和＋F，17张卡片上的标记为＋A和-F，而剩余13张卡片上的标记为-A和-F。他要求护士们根据这些卡片判断该症状与疾病之间是否存在联系，她们可以随意排列这些卡片，以便于进行正确的判断。根据斯梅兹伦德的实验结果，86% 的护士错误地报告两者之间存在正性的联系，而只有7% 的护士正确报告，两者之间并不存在正性的联系，还有7% 的护士选择放弃，并没有回答这个问题。

当要求她们对自己给出的答案进行解释的时候，绝大多数认为两者之间存在正性联系的护士回答她们是观察了＋A和＋F出现的概率来

进行判断的。根据这些结果，斯梅兹伦德（1963， p.165）得出了这样的结论：“没有经过统计学训练的成人被试显然对相关的概念没有足够的认识……因此只要让他们进行统计方面的归因，他们总是倾向于仅仅利用＋＋案例的发生频率来判断两者之间的关系。”尽管部分的研究结果也表明，个体在进行决策时会考虑更多的问题，而不仅仅是并存（如症状和疾病都存在的情境）的情境（Arkes&Harkness，1983；Beyth-Marom ， 1982；Shaklee&Mims ， 1982；Shaklee&Tucker，1980）。但是斯梅兹伦德的实验结果可以得出这样的结论：个体在判断两个事件的共存关系时存在很大的困难，因此他们往往依赖于两个事件同时发生的概率来做判断（Alloy&Tabachnik，1984；Crocker， 1981）。

上帝能够满足祈祷者的请求吗

在理查德·尼斯比特和李罗斯（1980）对“协同测量”的讨论中，他们通过考虑上帝是否能够满足祈祷者的请求这样一个问题来说明个体对正性事件的依赖。许多人都认为上帝能够满足祈祷者的请求，因为他们曾经向上帝请求，最后也得偿所愿了。这一判断的策略只是运用了一个2× 2的列联表中的一项，这个列联表有两个维度，一个是“进行祈祷”和“不进行祈祷”，另一个维度是“得偿所愿”和“没有得偿所愿”。为了验证两者之间的联系，我们需要了解另外三个单元格中的信息：（1）祈祷者的请求有多少没有得到应验；（2）不管相信与否，没有乞求的事情有多少发生了；（3）没有乞求的事情有多少没有发生（当然，这个是没有办法进行计算的）。

尽管这种方法表面上看起来是一种常识，但是个体往往很少关注那些没有发生的事情（Bourne&Guy， 1968；Nahinsky&Slaymaker，1970）。正如尼斯比特和罗斯所指出的那样，这就是为什么福尔摩斯看起来在解决“银色马”（The Silver Blaze）疑案时是如此聪明的

原因，他只不过考虑了“晚上发生在狗身上的怪事”。当巡视员报告“狗整晚都无所事事”的时候，福尔摩斯的回答是：“这是一件非常奇怪的事情”。尽管狗向入侵者咆哮是很正常的，但是没有咆哮并不是说明没有入侵者，也有可能入侵者是狗熟识的人，因此福尔摩斯缩小了怀疑对象的范围。

相关错觉

两个不相关的变量给人造成了它们相关的错误印象，这被认为是一种“相关错觉”（illusory correlation），首先对这一现象进行系统研究的研究者是洛伦·查普曼和琼·查普曼（Loren Chapman&Jean Chapman， 1967；1969；1971，11月）。在第一个有关相关错觉的研究中，洛伦·查普曼（1967）在大屏幕上向被试呈现了很多不同的词对，如熏肉—老虎。屏幕左侧的单词总是熏肉、狮子、花或者船等等，而在屏幕的右侧总是出现蛋、老虎或者笔记本这样的词。尽管左边的词与右边每一个词配对出现的概率是一样，但是平均而言，被试报告当左边出现“熏肉”时，有47% 的可能性右边出现“鸡蛋”，而当左边出现“狮子”时，右边出现“老虎”的可能性最大。人们认为这些在语义上存在联系的词之间存在着正性相关关系，但是实际上这样的相关关系并不存在。

在另一个实验中，查普曼（1967）对活跃在临床第一线的心理医生进行了调查。研究者写下了六类不同病人的简单描述，并要求医生判断这些病人在画人测验（一种非常流行的诊断测验）中的表现。总体而言，医生体现出了很强的一致性。例如，91% 的医生都认为多疑的患者通常会画一个巨大的或者反常的眼睛，82% 的人认为对自己的智力产生怀疑的患者会画一个巨大的或者反常的头部。但是事实上，并没有足够的证据表明画人测验中存在这样的模式。这种相关关系完全是一种错觉——是临床中刻板印象的结果。

查普曼（1967）同样向大学生呈现了相同的实验材料（这些学生从来都没有听说过画人测验），对病人的描述和患者所画的图形之间也是随机进行匹配的。尽管实验材料之间进行了随机的匹配，但学生们却表现出了与心理医生同样的相关错觉（例如，绝大多数的学生都认为多疑的患者通常会画一个巨大的或者反常的眼睛）。在另一个实验中，查普曼（1967）允许被试在连续三天的时间内阅读相同的实验材料，或者给被试提供20美元以提高他们的正确率，希望考察他们在这样的情况下，是否还会存在相关错觉。实验结果是，在上述两种情况下，相关错觉依然非常强烈。另一些研究者证实，即使经过了很好的培训，相关错觉依然很难消除（Golding&Rorer， 1972）。

最后，在一个可能是查普曼所进行的系列研究中最著名的实验中（1969），他们要求32位心理医生使用罗夏墨迹测验来诊断男性同性恋者（在20世纪60年代，许多心理学家认为同性恋是心理疾病的一种——这种观点现在已经不再得到大家的认同）。这些心理医生观察了大量男性同性恋者的罗夏墨迹测验结果以后，认为相对于其他男性而言，男性同性恋者更加倾向于将墨迹解释为：（1）臀部或者是肛门，（2）生殖器，（3）女性打扮，（4）性别模糊的体态，以及（5）同时具有男性和女性特征的体态。事实上，这些反应与同性恋之间并没有必然的联系。另外，在32位心理医生中只有两位提到有两种墨迹的解释与男性同性恋之间存在共变的关系（将墨迹描述成怪兽的图形或者是半人半兽的图形）。根据这些结果，查普曼（1969）认为绝大多数的心理医生是基于对同性恋的刻板印象而形成了这样一种相关错觉。你可以查看一下你对读者调查中第18题的回答，以确认你是否也形成了类似的相关错觉。

尽管形成相关错觉的原因还不是十分明了，但是绝大多数的理论家将原因归结为易得性直觉和代表性直觉。易得性直觉的解释是这样的：相关错觉的产生是因为明显的或者突出的配对（例如熏肉—鸡

蛋）更容易进入我们的记忆，因此会高估它们出现的频率（McAuther， 1980）。代表性直觉理论的解释是认为主要是因为一个事件可以成为另一个事件的典型代表（例如，某种墨迹解释可以被认为代表了男性同性恋）。这两个解释都得到了大量研究结果的支持（Mullen&Johnson， 1990），可以解释大量的相关错觉。

无法识别的相关

与观察到根本不存在的相关相反，我们可能会对一些现实存在的相关视而不见——这一现象可以被称为“无法识别的相关”（invisible correlation）。相关错觉产生的原因通常是由于期望两个变量之间存在关系（Hamilton&Rose，1980），而无法识别的相关主要是由于个体缺少这样的期望。由于缺少对两个变量关系的期望，那么即使两者之间存在很强的联系也可能被忽略。

与相关错觉相比，无法识别的相关则显得更加普遍，而且可能导致复杂的结果。例如，直到最近，吸烟与肺癌之间的相关关系才得到确认，对大多数的美国人而言，肉类的消费量与结肠癌之间的相关关系至今还没有被人们所认识。

关于人们在识别正性相关时存在困难的一个最为综合性的研究来自丹尼斯·詹宁斯等人（Dennis Jennings， Teresa Amabile，&Lee Ross， 1982）。詹宁斯等人给大学生三组不同的数据系列，第一组数据包含10对数据，第二组数据包含10个不同人的身高和拐杖的长度数据，而第三组数据包含10个人读一个字母表中的一个字母和唱一个音符（在最后一个序列中，这两个变量的价值在于字母在字母表中的位置以及音符的长度）。在每一组数据中，成对数据的相关系数在0（完全没有线性相关）和1（完全的正性相关）之间。要求学生判断每组成

对数据的相关系数是正性还是负性的，它们相关的程度如何（使用0到100的量表，而不是0到1）。

实验的结果显示，直到数据的相关值达到0.60或者0.70（相对较强的相关）的时候，学生们才认为两组数据之间存在正相关。当变量之间的相关在0.20到0.40之间的时候（研究表明人格特质与个体在具体情境中的行为之间的相关值也大致在这样的范围），学生在100点量表上的评分只是在4到8之间——几乎等于零相关。只有当两个变量之间的相关达到0.80以上的时候，学生在100点量表上的评分平均为50，而对于1.00的相关，学生的平均评分也没有超过85。换一句话讲，对于许多学生而言，他们没有办法识别中等强度的相关关系；同时倾向于将很强的相关关系视为中等强度的相关。

正确判断

为什么人们在判断两个变量之间的相关关系的时候会存在如此多的困难呢？让我们以协同测量中的一个典型的关系为例，考察其中的复杂性。该问题就是创造性与智力之间的相关关系。珍妮弗·克罗克（Jennifer Crocker， 1981）在她关于协同测量的研究综述中，总结了判断相关关系的六个步骤：

第一，你需要了解哪些信息是相关的。例如，你是否仅仅需要考察创造力与智力同时具备的情况，或对于缺乏某一方面的例子是否也需要考虑在内？这样的测量是否仅仅局限于成年人？美国人？还是著名的艺术家？

接着，你需要在你考虑进行考察的人群中抽取一部分的样本（如果可能的话进行随机抽取）。这是一个观测，或者称为“数据收集”的阶段。

第三，你必须对你观测到的现象进行分类和解释。哪些可以归结为创造力？哪些可以归结为智力？测量的结果是一个连续体还是可以分成不同的类别？

第四，你要牢记你的分类标准，并依此来估计符合事件和不符合事件的发生频率。

第五，这样的估计必须用一种有意义的方式来进行整合。我们可以使用统计公式来对频率估计进行整合，但是斯梅兹伦德（1963）的研究发现，人们通常还是倾向于使用非正式的策略。

最后，你需要根据整合的结果来判断是否存在相关的关系。

没有办法排除在以上的六个阶段都可能出现的偏差，因此人们在判断相关关系时存在各种各样的困难也就不足为奇了。例如，决策者在进行观测时很少使用随机样本，而是进行高度选择性的观测。正如我们在第3章中所讨论的，决策者的记忆也存在着各种各样的偏差，许多这样的偏差可以使相关关系的判断变得更加复杂。事实上，正是因为这些偏差的存在，个体现在的许多行为还是值得称道的。毕竟人们还是能够很好地观测到他们生活中许多重要的相关关系——如学习与考试成绩之间的相关，过度进食与体重增加之间的相关，种族主义言论与社会排斥之间的相关关系等等。

为什么我们在日常生活中可以成功地判断许多相关关系，而在实验室实验中的表现又如此糟糕呢？尼斯比特和罗斯（1980）给出了以下一些解释。首先，日常生活中的许多情境可以帮助我们进行相关关系的判断。例如，（1）许多是完全相关或者接近完全相关，例如将手掌置于火焰上，就会有发烫的感觉，又如摁下一个开关，灯就会亮等等；（2）有些相关关系是基于非常明显的、有区别的、动机性很强的刺激，例如暴风云与下雨之间的关系；（3）刺激在时间或者空间上的

距离非常近，例如轻抚你的小狗，小狗就会摇尾巴；（4）有些相关也很容易被探测到，如吃某些食物与消化不良之间的关系等。

第二，人们通常会基于某些事件来使用非统计性的接近原则，从而判断其中的相关关系。例如，他们会选择A事件的最具有代表性或者最极端的例子，来判断B事件是否发生。举例来说，在判断你朋友推荐的电影与你对该电影的欣赏程度之间的相关关系时，你可能就会想起你朋友以前推荐的最棒的一部电影。另外如果你希望考察不同城市的一般生活费用，你可能就会考察在每一个城市租一套两居室房子的租金。

第三点也是更为重要的一点是，人们不用重新去发现每一个相关关系。绝大多数的相关关系——无论是别人发现的，还是自己亲身经历的——都可能成为被认识到的相关关系中的一部分。例如，人们不必亲身去了解性交与怀孕之间的相关关系，很久以前人们都已经认识到了这种相关关系，同时也成为了被充分认识的相关关系的一种。

设想一下一个个体试图证实性交与怀孕之间的相关关系将会面临的困难。由于浪漫关系的许多方面都是与性行为有联系的，这些行为都可能成为怀孕的原因（掩盖了其与性交之间的联系）。例如，亲吻、拉手、睡在一起或者感觉愉快可能被误认为怀孕的原因。许多身体变化也可能成为怀孕的原因，例如恶心、体重增加或者情绪不稳定等等。事实上，由于浪漫关系也可能在几个月后中止，因而停止性交也可能成为怀孕的原因之一。试想一下这样的信念可能引起多大的灾难！[2]

因果关系

两个变量之间存在相关关系并不意味着其中的一个事件是另一个事件产生的原因——如果是这样，亲吻就可能导致人口的过度增长。尽管如此，人们还是常常将相关关系和因果关系等同起来。例如，图15.1中的广告就在暗示购买一个打字机就有可能提高一个人的学业成绩，但是对于这样一种相关关系（如果确实存在这种相关关系的话）还存在着很多不同的解释。购买了打字机而获得了较高的学业成绩的学生来自比较富有的家庭，而这样的家庭对孩子的写作更为关注；或者是购买打字机的学生比其他学生有更高的学习动机。可能有无数的原因可以解释购买打字机的行为与学生学业成绩之间的相关关系。

同样的武断推论来自最近广告业自身的一项推广活动。在《纽约时报》（1990， 8月26日）的整版报道中，美国广告协会认为“做广告可以使你的投资回报率加倍”。这一论断的证据来自下面的几个相关关系：“比竞争对手投入更多广告的品牌的投资回报率是32%，而比竞争对手投入较少广告的品牌的投资回报率仅为7%。”即使这样的证据是真实的，也不能证明广告的投入与投资回报率之间的因果关系。因为可能是由于只有利润率较高的企业才能够负担高额的广告费用，如果是这样的话，正是财务上的成功才导致了广告的投入，而不是相反的关系。

正如相关关系并不能证明其中的因果关系一样，因果关系也不能保证一定存在很强的相关关系。希勒尔·艾因霍恩和罗宾·霍格思（Hillel Einhorn&Robin Hogarth， 1986）将认为因果关系一定导致相关关系这种想法称为“Causalation”。在他们针对这一现象的讨论中，他们让读者考虑下面的虚拟分类：

		怀 孕		
		是	否	总 计
性 交	是	20	80	100
	否	5	95	100
	总 计	25	175	200

非常奇怪的数据是竟然有5对怀孕的夫妇报告没有进行性交，可能的原因是他们的记忆出现了偏差，或者他们撒谎了等等。就上表的数据而言，性交与怀孕之间只有中等程度的相关（只有0.34）。如果基于这样的相关系数，一个不是很了解相关概念的个体很可能推测性交并不是怀孕的真正原因。相反，他可能将怀孕归结为其他相关系数更高的因素，这里存在的逻辑偏差就在于性交能够导致怀孕并不意味着性交要与怀孕有很高的相关。因果关系并不意味着两个变量之间一定存在着很高的相关。

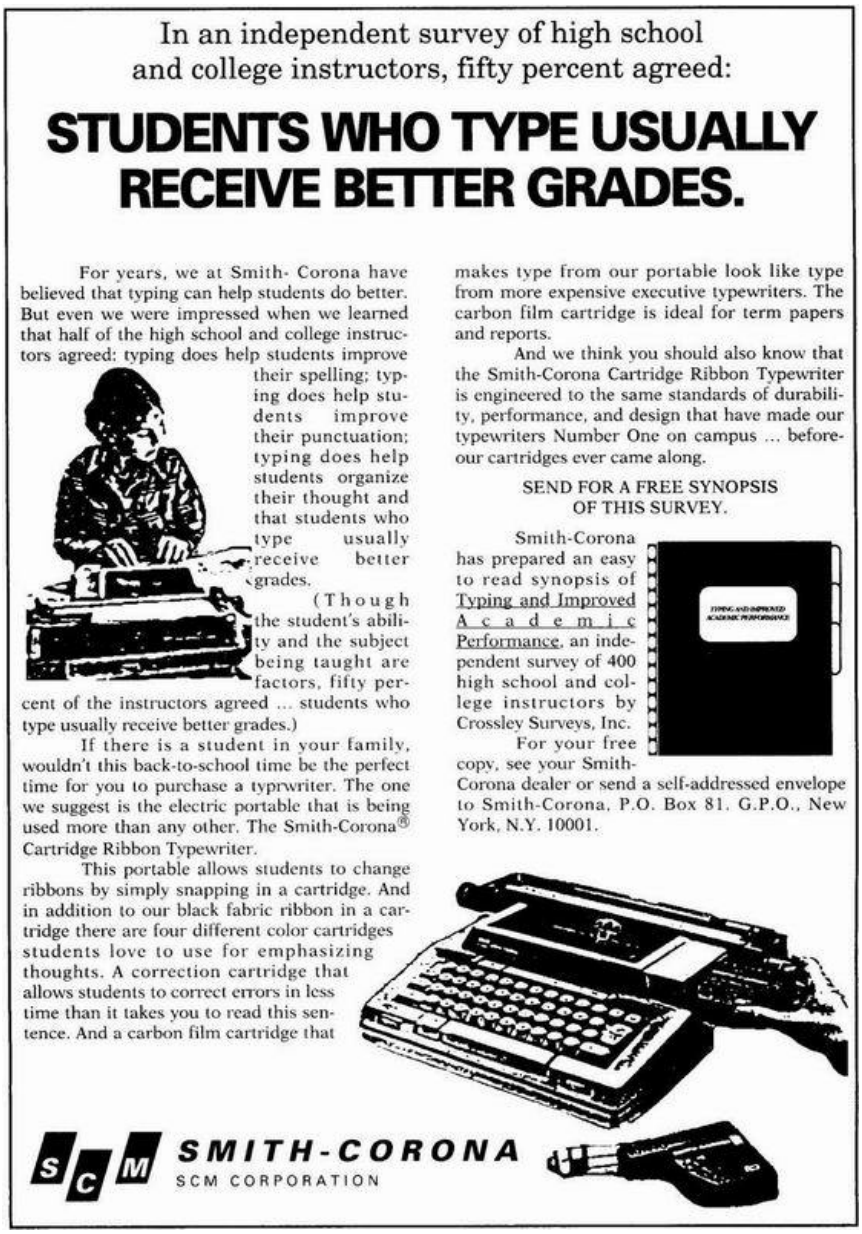


图15.1　相关关系≠因果关系（Courtesy Smith-Corona）

正面，我赢了；反面，那是随机事件

人们进行的最基本的协同测量——对于人类的生存以及自身而言都是最关键和最重要的——是人们对于其行为与行为结果的判断。无论是以这样或者那样的形式，行为与后果之间的关系在心理学的理论

中都占据了中心地位，无论是因果归因理论（Kelley， 1967，1971），还是对自我效能的认知（Bandura，1982， 1986），内外控理论（Lefcourt， 1982）或者其他的心理结构，关注的重点都是这样一种协同变化。从这些文献中可以发现一个最有趣的现象，那就是人们通常相信他们对于概率事件能够拥有比实际情况更多的控制。这种信念通常被称为“控制错觉”（illusion of control），首先是由心理学家埃伦·兰格（Ellen Langer）提出来的。

在她最早进行的一个研究中，实验的名字就是“正面，我赢了；反面，那是随机事件”。兰格发现，在某些情境下，人们相信他们能够预测和控制硬币投掷的结果（Langer&Roth， 1975）。在预实验的“社会引导”下，被试被要求猜测实验者投掷30枚硬币的结果。事实上，被试预测的准确率是被事先设定的，每一个人都只能猜中其中的15次，但是其中大约1/3的被试开始的时候猜测的结果比较理想（头4次的猜测都是正确的）， 1/3的被试开始的时候猜测的结果不是很理想（头4次猜测的结果都是错误的），而另外的1/3被试的猜测结果就是随机水平。在猜测完30次结果以后，要求被试回答一系列有关他们猜测成绩的问题。

实验结果显示，刚开始猜测成绩较好的被试对他们猜测成绩的评估结果远远好于其他的被试。这类似于第4章中我们所讲到的“首因效应”。事实上，这些被试确实能够回忆起更多成功的预测，如果让他们再预测100次投掷，他们的预测也比其他人更加正确。兰格和她的合作者简·罗思（Jane Roth）也指出，大约40% 的被试认为练习能够提高他们预测的成绩，25% 的被试认为分心会影响他们预测的成绩——即使任务是预测一个偶然事件。这样的研究结果与赌博者投掷骰子的情形是类似的，他们如果想得到较小的数字，他们就会很轻柔地投掷；而如果想得到较大的数字，他们就会很重地投掷。在他们掷骰子的时候都是聚精会神的（Henslin， 1967）。兰格和罗思（1975，

p954）得出了这样的结论：“起先，一个相对稳定的成功模式可以是个体产生对自己技能的归因，进一步导致个体确信他在将来也能够取得成功。”

兰格（1975）进行的另一个研究中，办公室的工作人员参加了一项博彩游戏，有些彩票上有他们比较熟悉的标志，而另一些则是他们不熟悉的标志。他们可以选择自己来挑选彩票还是由实验者进行分配。一旦被试得到了彩票，他们就有机会选择继续保留彩票，还是换成另外一种获胜机会更大的彩票。兰格的实验结果发现，自己选择彩票或者获得了熟悉标志的被试，相对于其他个体而言更加愿意保留原来的彩票。基于这一实验结果，兰格认为熟悉性和选择使被试产生了一种控制的错觉。卡米尔·沃特曼（Camille Wortman， 1975）也发现了类似的结果。

无法奏效的帮助

对控制的知觉尽管很大程度上是一种错觉，但它却在个体的健康问题上扮演了一个很重要的角色。例如，兰格和朱迪思·罗丁（Judith Rodin）（1976）进行的一项现场研究表明，对于老年人的选择权和所担负责任的很小改变，就能够对他们的健康造成很大的影响。研究的被试是91位无家可归的老人，年龄从65岁到90岁不等，他们都居住在康涅狄格的一所养老院中。对于养老院的一层中居住的老人，管理者告诉他们可以自己控制自己的生活：如何分配他们的时间，如何摆放自己房间的家具，或者是改变养老院中的任何东西。同时，管理者给老人们一株植物，要求他们进行看护。而另一层的老人，管理人员通知他们养老院的工作人员将全权负责他们的生活，并尽可能地照顾他们的饮食起居，管理者同样给他们一株植物，但是由护士们负责进行看护。

三个星期以后，由工作人员全权负责的老人们中有71% 的人认为他们疲惫不堪。相反，在允许他们自由支配自己生活的老人中，有93% 的人认为自己的健康状况有所提高。基于他们自己的判断和护士的判断（他们并不知道整个实验的目的），这些老人更加高兴和活跃。他们比其他老人的思维更加活跃，花费更多的时间与其他老人或者外来的客人进行交流。兰格和罗丁（1976， p.197）认为：“如此微弱的控制都能够产生效果说明，控制感对于这些老人、对于那些无法进行决策的人的重要性。”

这个实验存在的一个问题（和其他许多现场研究类似）就是无法了解实验的变化是否是产生实验结果的真正原因。是管理者关于控制的言论产生了作用？还是需要照看的植物产生了作用？或者就是住在这两层的老人本身就具有不同的特点？这里并没有确切的答案。但是既然这个实验已经完成了，其他还有许多实验同样也支持了控制感与健康之间的关系，特别是对于老年人而言（Rodin， 1986）。这些实验强调了相关判断在人们日常生活中的中心地位。

结论

在人们的决策中最为常见的判断就是两个变量是否存在相关关系。在许多情况下，这些判断都是基于先前已经建立的关系；在另一些情况下，先前的联系并不足以使决策者就对全新的、矛盾的信息进行权衡，从而形成一个全新的判断。正如本章中的研究所显示的那样，这很容易使决策者深陷泥潭。

一些关于协同测量的研究为决策者提供了一些建议。首先，决策者不应该仅仅局限于正性的、已被确认的关系。在判断相关关系时，没有出现的事实往往是最为关键的。第二，在判断一个关系是否存在之前，决策者应该问自己，他们的判断是基于自己的观察还是期望。

如果是前者，相关关系就有可能被低估；而如果是后者，相关关系就有可能被高估。这种差异与关于相关错觉和无法识别的相关的研究结果是一致的（Jennings， Amabile，&Ross， 1982）。最后，决策者必须很好地识别相关关系和因果关系，两个存在因果关系的事件之间可能只存在很弱的相关。第16章将非常详细地论述因果关系判断中的最重要的一环——对行为原因的判断。

第16章　归因理论

你遇到你的一个朋友，她一味称赞你的外貌。你去赴一个约会，但是结果很糟糕。你做了一个非常重要的报告，但是听众的反应比较负面。如果这些事情都发生在你身上，你将如何解释呢？

归因理论是关于人们如何进行“因果归因”的心理学理论，也就是对行为和行为的结果产生的原因进行解释。对这一理论的系统阐述来自UCLA（加州大学洛杉矶分校）的心理学家哈罗德·凯利（Harold Kelley， 1967）的一篇论文。该论文的主要思想来自于弗里茨·海德（Fritz Heider， 1958）以及内德·琼斯和基思·戴维斯（Ned Jones&Keith Davis， 1965）的经典研究工作。正如期望效用理论那样，归因理论被认为是决策中的规范性理论（关于个体如何行为的理想化理论）；但是与期望效用理论不同的是，归因理论同样针对人们的日常行为提出了一个描述性模型。

在最原始的公式中，凯利将一个归因模型称为“变异框架分析”（根据统计学中的方差分析技术命名，或者称为ANOVA）。根据这个模型，人们通常使用三种不同的方式来解释行为的原因：（1）行为人——情境中的个体可能是行为产生的原因；（2）环境——情境中的某些固有特征可能是导致行为的原因；（3）时间——特定时刻的某些因

素引起了行为。凯利认为这三种归因方式主要依据三种不同的信息来源：

1. 共同反应：在相同的情境中，其他人是否采取同样的行为反应？
2. 独特性：其他的情境或者其他的刺激是否产生相同的行为？
3. 一致性：同样的事情是不是每时每刻都会发生？

表16.1中包含了凯利归因理论所进行的某些预测。在这个表中，“高度的共同反应”表示绝大多数个体在相同的情境中的反应是类似的，“高度的独特性”表示只有独特的刺激或者情境才会引起该行为，而“高度的一致性”表示只要是相同的情境，那么每时每刻都会发生相同的事情。为了说明的需要，假设你是惟一的受测者（很低的共同反应），在许多测验上的得分都非常优秀（很低的独特性），在许多情况下都是如此（很高的一致性）。凯利会做出“个人归因”——用个人的能力来解释个人的行为（读者调查中第24题中C选项的解释）。事实上，这种对归因进行分类的方式是基于这样的假设：做出个人归因的最准确的手段是对不同时间、不同地点的行为都进行测量。使用ANOVA这样一个模型就可以通过不同时间和情境中的测量来确定归因的方式，但这只是针对单个个体（见图16.1）。

另一方面，如果针对不同时间和个体的测量只是在一个情境中进行，凯利则会进行“情境归因”。例如，一个测验（高度的独特性）每年都在进行，学生们总能取得很好的成绩（很高的共同反应倾向和很高的一致性），人们就会将得高分的原因解释为测验本身（情境），而不是参加测验的个体（见表16.1和图16.2）。

根据凯利的理论，因果归因的基础是对共变关系（covariation）的判断（我们在第15章中已经进行了详细的讨论）。这一原则在凯利（1973， p. 108）的“共变原则”（covariation principle）中得

到了充分的体现，这个原则认为“某效应可以归因为与其共同变化的一个因素上”。

凯利意识到这一原则过于简化，但是它为我们提供了一个判断人们进行因果归因的基本准则。由于时间归因理论是最早提出来的，因此，它引发了成百

表16.1　归因理论进行的预测

归因预测	信息类型		
	共同反应	独特性	一致性
个人	低	低	高
刺激（情境）	高	高	高
环境（时间）	低	高	低

注：This table is adapted from an article by Bruce Orvis， John Cunningham， and Harold Kelley（1975）.

上千的研究来证实凯利的理论是否正确。事实上，在归因理论（Kelley&Michela， 1980）提出后的十年之内，大概有超过900个研究是针对归因进行的。这些研究对原始的理论进行了修正和扩展（Cheng&Novick， 1990；Fo¨ rsterling，1989；Hewstone&Jaspars， 1987；Hilton&Slugoski，1986；Orvis， Cunningham，&Kelley， 1975）。

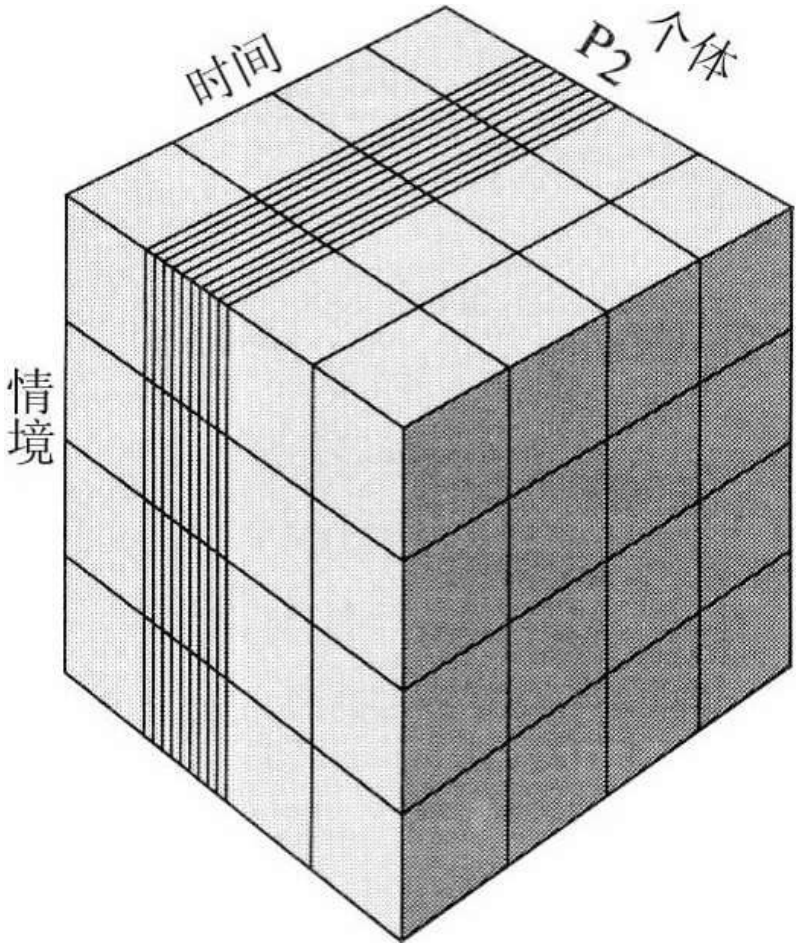


图16.1　根据哈罗德·凯利的ANOVA模型，这样一种信息的模式会导致个人归因（基于个人因素进行解释）。（Reprinted from Kelley， 1973）

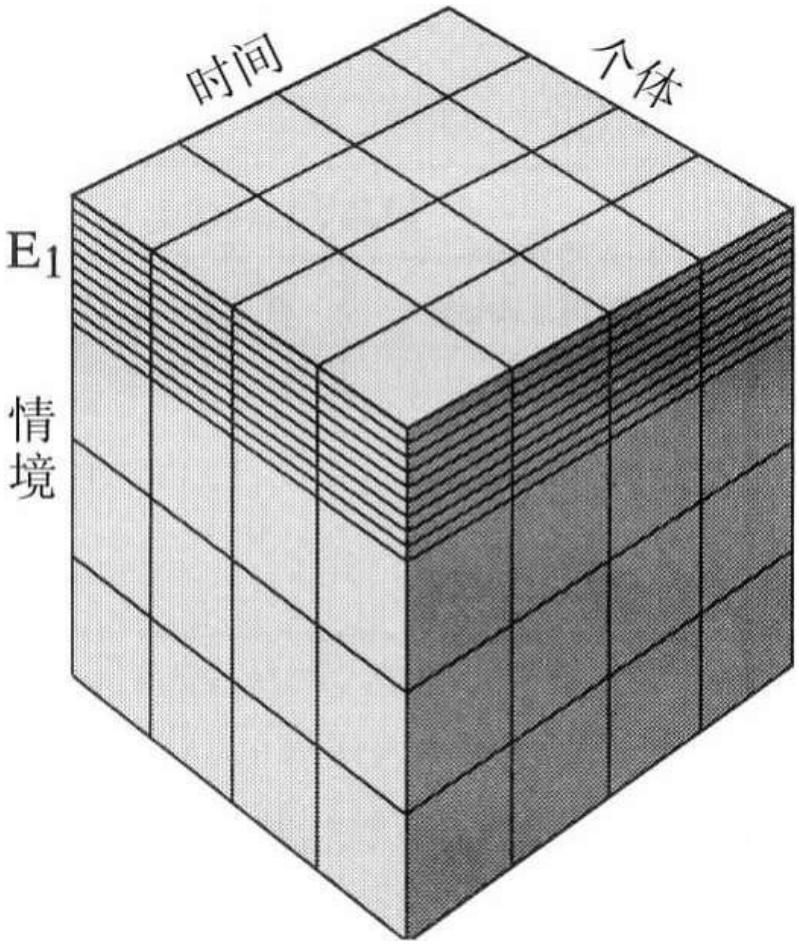


图16.2　根据哈罗德·凯利的ANOVA模型，这种信息模式会导致情境归因（基于情境，或与刺激相关的因素进行解释）。（Reprinted from Kelley， 1973）

归因理论能否解释个体和他人的行为？对于绝大多数行为而言，该理论是正确的；但是也存在着几个重要的例外。

缺乏共同反应

在某些情况下，个体不考虑共同反应（consensus）的信息，因此人们的判断会偏离归因理论的预测（Nisbett， Borgida，Crandall，&Reed， 1976）。对共同反应信息缺乏利用是忽视行为的基线水平的典型情况，因为在给定情境的前提下，共同反应就等同于

行为的基线水平。例如，在著名的有关服从权威的研究中，斯坦利·米尔格拉姆（Stanley Milgram， 1963）发现，有65% 的“达成一致”的被试都会完全服从实验者。但是，冈特·比尔布劳尔（Günter Bierbrauer， 1973）在观察者面前重复了米尔格拉姆的实验，基线水平同样被忽视了。观察者将被试的服从行为主要归结为个性因素，而不是实验中所有被试都面临的共同情境因素。

理查德·尼斯比特和尤金·博吉达（Richard Nisbett&Eugene Borgida，1975）也认为个体在进行因果归因时会忽视这样的基线水平。尼斯比特和博吉达注意到，有大量的研究证明，一致性的信息和独特性的信息可以影响个体的因果归因，但是很少有研究证明共同反应信息在其中也扮演了重要的角色。在验证凯利的ANOVA模型的最早实验中，莱斯利·麦克阿瑟（Leslie McArthur，1972）的研究支持了这样的说法，他的研究结果发现，一致性信息和独特性信息对因果归因造成的影响是共同反应信息的几倍。

对这一观点的支持证据还来自尼斯比特和博吉达（1975）进行的两个实验。在这些实验中，大学生被试们得到了两个最近发表的研究信息——其中一个研究是由尼斯比特和斯坦利·沙克特（Stanley Schachter， 1966）完成的，而另一个研究是由达利和拉坦（1968）完成的。一部分学生得到了被试共同反应的信息，描述他们在实验中的表现如何；而另一部分学生则没有得到这样的信息。

之所以选取这两个实验是因为这两个实验的结果都包含了令人惊讶的共同反应信息。在尼斯比特和沙克特（1966）的研究中，34名被试中有32名愿意接受电击，因为实验者告诉他们这只是一个测量“皮肤感应”的实验（其中有将近一半的被试承受的电击太强烈，手臂都出现了痉挛）。更加令人吃惊的是，在达利和拉坦（1968）的研究中，15名被试中有11名被试没有帮助一名非常明显的疾病发作的病

人，直到这位病人出现明显的窒息症状（其中有6名被试自始至终都没有提供帮助）。根据ANOVA模型，这样的共同反应的信息应该引导个体进行情境的归因，因为遇到相同的情境，绝大多数的被试的行为反应都是类似的。

尼斯比特和博吉达（1975）向被试询问了一系列的问题，其中有两个问题是最值得关注的。第一个问题是要求被试评价一个具体被试的行为——比尔，在电击实验中，他愿意承受的电击强度最大；或者是格雷格，在拯救病人的实验中，他完全没有提供帮助——在多大程度上是由于被试的个性因素决定的（情境特征的对立面）。第二个问题是，假设学生参加相同的实验，他们会如何表现？

尼斯比特和博吉达的研究发现，共同反应的信息并不能“真正产生作用”。有些学生被告知实验中绝大多数被试的行为反应是类似的，但这样的信息并不能显著地使他们对比尔和格雷格的行为进行情境归因。在学生判断自己在实验中的表现时，共同反应的信息也没能产生作用。他人的行为与个体自己的行为无关。

尽管有一些研究者对尼斯比特和博吉达的研究结论提出了反驳的意见（如，Ruble&Feldman， 1976；Wells&Harvey， 1977），但是他们的研究结果还是得到了其他研究者的认同。当某些行为的倾向以一种统计的基线值的方式呈现给个体，人们往往会忽视或者低估共同反应信息的价值（Fiske&Taylor，1991；Kassin，1979；Nisbett，Borgida， Crandall，&Reed， 1976）。尼斯比特和博吉达（1975）认为出现这种现象的主要原因是基线信息有时是比较抽象、模糊、令人难以捉摸的。根据这样的解释，相对于共同反应的信息而言，一致性信息和独特性信息看起来更加容易进行因果归因，因为这类信息通常是比较具体、生动和突出的。正如下一节中所说的，突出

（salient）因素——也就是能够引起个体注意的因素——相对于不突出的因素而言，更加容易引起因果归因。

突出因素

在许多方面，突出信息与信息的可得性与生动性相类似。相对而言，突出的、易得的、生动的信息能够产生更大的影响力。用比较通俗的话来讲：（1）如果一个事件经常发生，那么看到它的频率和可能性也就越大；（2）信息越是生动，就越容易被回忆起来；（3）事物越是突出，看起来就越像因果关系。人们对因果关系的知觉部分是由个体在环境中的注意指向决定的，而突出性可以影响个体的注意。

有关信息的突出性与因果归因之间联系的研究首先是由海德（Heider，1958）提出来的，随后由谢利·泰勒和苏珊·菲斯克（Shelley Taylor&Susan Fiske， 1978）进行了总结。泰勒和菲斯克讨论了大量的证据，其中部分的证据来自他们自己完成的几个研究。例如，在泰勒和菲斯克（1975）完成的一个实验中，有6个观察者从三个不同的角度来观察两个个体的对话：其中两个观察者坐在一个发言者的后面，另两个观察者坐在另一个发言者的后面，而剩余的两个观察者坐在两个发言者的中间（见图16.3）。所有的观察者同时聆听发言者的发言，因此观察者之间的惟一差异就是他们观察发言者的角度（发言者的突出性）。然而，泰勒和菲斯克的研究结果发现，观察者往往倾向于认为在他们视野中的发言者掌握着整个对话的基调，确定了信息转换的类型以及使对方像自己一样进行反应（中间的观察者认为两个发言者具有相同的影响力）。

在另一个研究中，向被试呈现的是一张相关幻灯片以及六个男性就一个政治活动展开头脑风暴的录音（Taylor， Fiske， Close，Anderson，&Ruderman，1977）。在其中一个实验条件下，录音中每一

个人的声音都与一位白人男性的照片相匹配；在第二种实验条件下，三个成员的声音与白人的照片相匹配，而另三个成员的声音与黑人的照片相匹配；在第三种实验条件下，五个成员的声音与白人的照片相匹配，而另一个成员的声音与黑人的照片相匹配（事实上，在这三种实验条件下，使用的录音都是相同的）。研究的假设是突出的个体将被认为是更加具有影响力的个体。泰勒和他的同事发现，相对于另一种实验条件下的同一个黑人个体（显得不是那么突出），在第三种实验条件下，惟一的一位黑人发言者被认为说话更多，更具有影响力，同时给人留下了更加深刻的印象。也就是说，虽然是相同的个体在进行相同的行为，但是当小组中只存在这位黑人男性时，他就被认为更加健谈和更具有影响力。

在其他研究中，研究者使用了另外一些方法来控制被观测者的突出性——让一部分的被试穿着显眼的衬衫，而另一部分被试穿着灰色的衬衫；或者一部分人坐在摇椅上不停地摇晃，而另一部分人则静静地呆着；或者让一部分人坐在明亮的灯光下，而另一部分人坐在昏暗的灯光下——实验的结果都得到了类似的答案（McAuther&Post，1977）。突出的个体相对而言更容易被进行因果归因，事实上，有一个研究甚至发现，当人们坐在一面大镜子前时，他们会倾向于认为自己更加具有影响力（Duval&Wicklund，1973）。

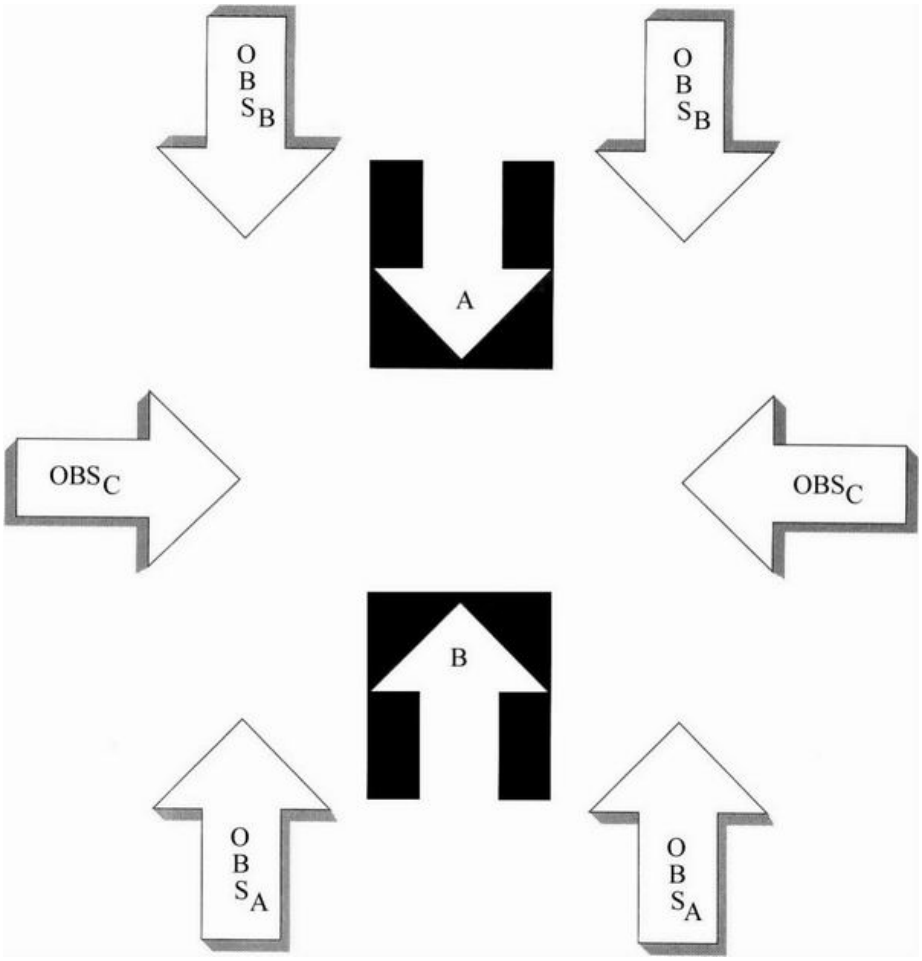


图16.3　上图体现了泰勒与菲斯克（1975）进行的实验中对被试的座位安排情况。两个观察者面对发言者A，两个观察者面对发言者B，处于控制组的两个发言者处于发言者A和发言者B之间。泰勒与菲斯克的研究结果发现，观察者认为他们面对的发言者更加具有影响力。

基本归因误差

在海德（1958）具有里程碑意义的著作——《人际关系心理学》（The Psy-chology of Interpersonal Relations）一书中，他认为“行为决定一切”。这句话的意思就是在一个社会情境中，最突出的是人的行为（同样也就是暗指“行为人”）。情境因素，例如房间的温

度、具体的日期都是第二位的。个体处于大前方，而其他的事情都处于大后方。

在1977年，李·罗斯认为这种对于个体和个体行为的过分关注可以导致观察者过度将行为归因为个性因素——如个体的能力、特质和动机——从而忽视了环境因素的影响。事实上，罗斯认为这样一种将行为过多地归因为个性因素的现象是如此的普遍，因此可以称做“基本归因误差”。之所以将这样一种现象称为“误差”，而不是简单地认为是一个归因偏差或者不同的观点，是因为这种个性的归因通常很明显是不正确的（Reeder， 1982）。例如，阿瑟·米勒和他的同事（1973）发现人们认为在米尔格拉姆（1963）研究中的被试相对而言是冷酷的、不适应环境的和具有攻击性的，尽管很明显，事实并非如此。

过度归因的另一个证据来自第一个发表的有关态度归因的研究。在这个由内德·琼斯和维克托·哈里斯（Ned Jones&Victor Harris，1967）完成的实验中，研究者呈现给被试一篇文章，部分被试所读到的文章的作者明显是被迫持有某种观点；而另一篇文章的作者所持有的观点则是“自己选择”的。即使实验者明确地告诉被试作者是被迫采纳了这样的观点，被试还是倾向于将这样的结果归因为作者本身。这个研究发现非常明确，在其他许多实验中也得到了同样的结果（Jones， 1979；Snyder&Jones， 1974）。

基本归因误差甚至是持久稳固的，这一点在Pietromonaco和尼斯比特（1982）的研究“在基本归因误差中逆流而上”中得到了验证。在这个研究中，Pietromonaco和尼斯比特向大约一半的被试呈现了达利和巴特森（1973）所做研究的一个简短版本，研究指出，神学院的学生没有帮助一个需要帮助的人，因为他们要赶去作一个有关“行善”的演讲，而当时他们已经迟到了。在该研究中，帮助的行为取决

于“着急”这样的情境因素，而不是宗教观念这样的个性因素（在没有时间压力的情况下，63% 的学生提供了帮助，而在他们非常着急的情况下，只有10% 的学生提供了帮助）。Pietromonaco和尼斯比特实验中剩下的一半被试并没有被告知达利和巴特森实验的具体结果。所有的被试都将面临两个与达利和巴特森研究类似的实验情境，让他们估计在每一个情境中，愿意停下来帮助需要帮助的人数比例。

Pietromonaco和尼斯比特（1982）发现，并不知道达利和巴特森实验结果的被试会犯基本归因误差。他们会根据宗教标准（事实上与帮助行为毫无关系的个性因素）来预测助人行为。如果实验的结果仅仅如此，这并不奇怪，因为实验被试并不知道达利和巴特森实验的具体结果，绝大多数的个体都会将助人行为归因为个性因素。但令人吃惊的结果是，对于那些已经了解达利和巴特森实验结果的被试，他们同样根据宗教标准来预测助人行为。事实上，与那些不知道达利和巴特森实验结果的被试相比，这些被试并没有显著地减少个性归因。

这样的结果又一次表明基线信息通常是被忽视的，而基本归因误差也是不容易改变的。即使个体得知在某一个情境中存在外在的压力，他们也会对相关情境中的行为进行个性因素的归因。也有一些研究者认为基本归因误差并不是那么“基本”（Harvey， Town，&Yarkin， 1981；Quattrone， 1982；Tetlock，1985a），但是毫无疑问的是，观察者经常将行为过度归因为个性因素。

我的情境是你的个性

如果个体的行为主导了观察者，那么什么东西可以主导行为人的思维呢？这个问题的答案在于行为人关注自己所在的情境。只有在很少的情况下，个体会认为自己的行为与他人的行为是类似的。

正是因为这种关注点的差异，个体倾向于将自己的行为归因为情境因素，而不是像观察者那样归因为个性因素。内德·琼斯和尼斯比特（1971， p. 2）首先指出行为人和观察者之间的差异：“个体看待自己行为时主要关注行为当时所处的环境。而观察者则会关注行为人稳定的个性因素。因此我们认为在大多数的情况下，个体倾向于对自己的行为做出情境归因，而观察者倾向于对相同的行为作出稳定的个性归因。”

在有关这种行为人与观察者归因差异的研究中，最为著名的一个实验由尼斯比特等人（Richard Nisbett， Craig Caputo， Patricia Legant，&Jeanne Marecek）在1973年发表。尼斯比特和他的同事们完成了三个独立的实验，每一个实验都发现，个体在对自己的行为进行归因时与他人对此的归因有明显的差异。例如，在其中的一个实验中，尼斯比特和他的同事让男性的大学生对四个问题给出简短的解释：（1）在过去的一年中，他们为什么喜欢他们最经常约会的女孩儿？（2）他们为什么选择现在的专业？（3）在过去的一年中，他最好的朋友为什么喜欢他最经常约会的女孩儿？（4）他最好的朋友为什么选择现在的专业？研究者对这些问题的回答进行了编码记分，以确定他们的归因类型。例如，有些回答是“她是一个非常轻松的人”，或者“化学专业以后是一个很挣钱的专业”，这样的回答被认为是情境因素归因；而有些回答是“我需要一个能够轻松相处的人”，或者“我希望挣很多钱”，这样的回答被认为是个性归因。

尼斯比特和他的同事发现，学生们在解释他们喜欢自己女朋友的原因时，他们给出情境原因（与女孩的个性因素相关的原因）的数量是个性原因（与他们自己的需求、兴趣和特质相关的原因）的两倍。另一方面，当他们解释他们最好的朋友喜欢自己女朋友的原因时，他们给出的情境原因和个体原因的数量大致是相等的。同样，在他们解释自己选择专业的原因时，所给出的情境原因和个性原因的数量大致

是相等的；但是当他们解释他们最好的朋友选择专业的原因时，他们给出的个性原因的数量是情境原因的4倍。

对上面约会女孩儿问题和选择专业问题的数据进行平均，我们可以发现，学生们在对他们自己行为进行解释时，他们更多地倾向于进行情境因素的归因；但是在对他人的行为进行解释时，他们更加倾向于进行个性因素的归因。或者，用另一种方法来诠释这个实验结果，个体在对自己的行为和他人的行为进行归因时，使用个性因素进行归因的数量大致相同，但是他们在对自己进行归因时使用的情境因素的数量是对他人进行归因时的两倍。尼斯比特和他的同事主要是根据行为人和观察者所获得信息在突出性上存在的差异来解释归因方式上的分歧。

1982年，戴维·沃森（David Watson）发表的一篇综述性的论文对这个问题进行了深入探讨。沃森希望了解行为人—观察者差异主要存在于个性归因中，还是情境归因中，或者两者中同时存在。他发现，在绝大多数研究中，行为人和观察者都倾向于更多地进行个性因素的归因，而不是进行情境归因。例如在尼斯比特等人（1973）的研究中发现的结果就是如此，尽管不同的个体在进行情境归因时存在差异。相对于他人的行为而言，人们更加愿意对自己的行为进行情境归因。

交换位置

如果行为人—观察者归因差异主要是来自两者的视角不同，那么如果交换两者的视角是否会出现同样的差异呢？这就是迈克尔·斯托姆斯（Michael Storms， 1973）进行实验的基本逻辑，在他们的实验中，行为人和观察者有机会相互交换位置。斯托姆斯录制了一段录像，其中有两个“行动被试”来完成一段初次见面的对话，而两位

“观察被试”在镜头外进行观察。每一位观察者被分配来观察不同的行为人，同时有两架摄像机完成录像工作——其中一架摄像机拍摄的角度是从行动者1的角度观察行动者2，而另一架摄像机拍摄的角度是从行动者2的角度观察行动者1。一共有30组、120位被试参加了实验。

在完成了这个初次见面的交谈以后，被试被分配到三个不同的实验条件下：（1）相同观察角度组，在该组中，观察者所看录像的对象就是自己先前观察的相同的行为者，而行为者所看录像的对象是其谈话的同伴；（2）全新观察角度组：在该组中，观察者所看录像的对象是自己先前并没有观察的行为者（实际上采用是其观察的行为者的视角），而行为者观察的是其自己（实际上就是观察他们行为的观察者的视角）；（3）没有录像组：在这个实验条件下，行为者和观察者都没有看谈话的录像。

接着，斯托姆斯要求被试评价在多大程度上，行为者的行为是由其个人的特点或者情境的特点所决定的。其中行为者评价自己的行为，而观察者评价的对象就是在初次见面交谈时他们被要求观察的行为人。斯托姆斯发现，从相同角度观看录像的被试，或者没有观看录像的被试出现了行为人—观察者归因差异（见图16.4）。而从相反角度观看录像的被试却出现了相反的归因差异。根据这样的实验结果，斯托姆斯认为，视觉的观察角度对个体的因果归因会产生很大的影响。

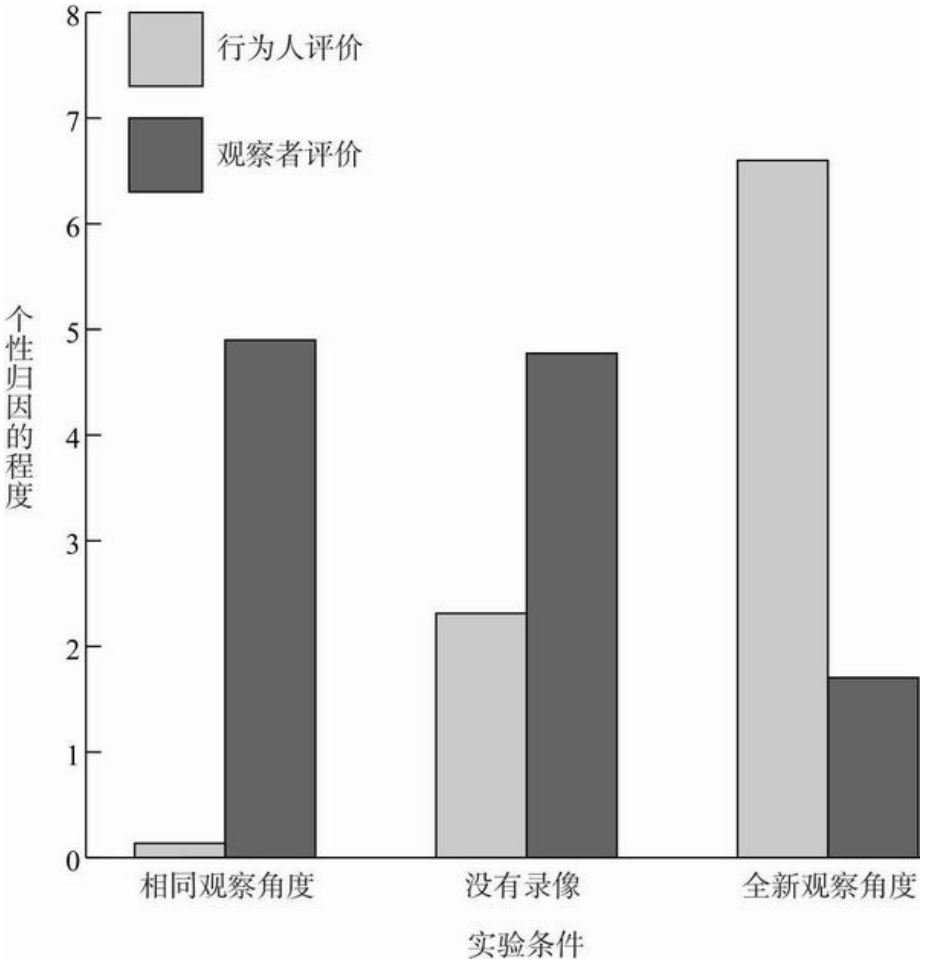


图16.4　当行为者和观察者交换各自的视角以后，归因差异出现了翻转。（摘自Michael Storms 1973年的实验结果）

临床含意

绝大多数的研究都得出了一个相同的结果：当对行为的原因进行解释时，人们总是依赖于当时突出的因素。对于观察者而言，行为者就是突出的因素；而对于行为者而言，情境的需要是突出的。这样一个看似细小的差异却具有深远的含意。在许多社会判断中，将行为归因为情境因素还是个性因素，将起到关键性的作用，包括陪审团和假

释官的决策，对受虐待妻子的知觉以及对学业失败的解释等等（Frieze， Bar-Tal，&Carroll， 1979）。

在心理治疗领域，因果归因显得尤为重要（Baston&Marz，1979；Ross， Rodin， &Zimbardo， 1969；Shenkel， Snyder，Batson，&Clark，1979；Snyder，1977；Valins&Nisbett， 1971）。在临床治疗中对这样一个问题感兴趣，主要是因为治疗方案的制定很大程度上取决于将患者的问题归因于情境因素还是其个性因素（Batson， 1975）。如果情境因素是问题的症结，那么治疗师的目标就是努力改变其环境；如果个性因素是主要因素，努力的对象就是改变他自己。非常不幸的是，这样的判断很大程度上与治疗师的视角和接受的培训有关，而并非上文中分析的那么简单。本书的作者普劳斯和菲利普·津巴多曾经进行过一个研究，结果显示归因偏差在很大程度上影响了治疗师的判断。

在该研究中，他们用信件调查的方式对著名的精神分析学家、资深的行为治疗师以及没有治疗经验的控制组的归因方式进行调查。实验者要求被试解释三个假设的问题，分别关于他们自己、他们最要好的同性朋友以及他们的患者。例如，其中的一个问题就是要求被试解释出现周期性失眠并伴有梦魇症状的原因：是情境性的还是个体性的原因，是生理的还是心理的原因。

实验的结果出现了很多有趣的现象。第一，精神分析学家倾向于将问题归因于患者的个性因素，而行为治疗师和控制组被试则倾向于将原因归结为环境的因素，或者是个体因素和环境因素共同起作用。第二，如果是自己的朋友或者患者遇到了假设的问题，精神分析学家倾向于将问题看成是心理的问题，但是如果是自己遇到相同的问题，精神分析学家则认为主要是躯体（生理）的问题。行为治疗师和控制组的被试则没有出现如此的归因。最后，与不拥有医学学位的治疗师

相比，拥有医学学位的治疗师会更多地进行躯体因素的归因，而不是心理因素。根据这样的结果，研究者得出了如下结论：“就判断疾病的起因和推荐治疗方案而言，选择什么样的治疗师才是关键，与实际的问题并没有多大关系。”

其他的归因偏差

除了行为人—观察者归因差异、基本归因误差以及忽视共同反应的倾向以外，还存在许多其他的归因偏差影响个体的社会决策。例如，个体更加容易接受成功的努力，而不愿意承担失败的责任（Miller， 1976；Mullen&Riordan， 1988；Schlenker&Miller，1977）。戴尔·米勒和迈克尔·罗斯（Dale Miller&Michael Ross，1975）将这样一种现象称为“自我服务”归因偏差（self-serving bias in attribution），同时，研究者们认为，认识因素和动机因素的复杂结合（例如，错误的期望、对成功的渴望以及对自尊的保护等等）导致了这一偏差的出现。

与之相关的一种归因偏差被称为归因中的“自我中心”偏差（egocentric bias），它同样得到了大量研究的证实。这种自我中心归因偏差主要是指对于与他人共同完成的结果，个体认为自己承担了更多的责任。迈克尔·罗斯和菲奥里·西科里（Michael Ross&Fiore Sicoly， 1979）针对自我中心偏差进行了第一个实证的研究。在这个研究中，他们要求37对夫妇完成一份关于双方关系的调查问卷，问卷的内容是要求双方评估他们在进行20项活动中所承担的责任，这些活动包括做早饭、洗碗、沟通情感等等。研究结果发现，在其中的16项活动中都出现了自我中心的归因偏差（将夫妻双方对该项活动的责任相加，所得到的数值超过了100%）。

尽管有人认为自我中心归因偏差的产生仅仅是因为双方为了争取更多的正性结果或行为。但是罗斯和西科里的研究发现，对于不良行为，同样存在自我中心归因偏差。例如，他们的研究发现，夫妻双方都认为他们的婚姻关系存在的冲突主要是由自己引起的。这样的结果表明自我中心归因偏差的产生并不仅仅是个体为了提升自我。在某些情况下，其产生的原因可能是个体自身的行为更加易得（更容易从记忆中提取）（Thompson&Kelley， 1981）。

与上面所提及的偏差相关的另一个偏差是谢利·泰勒和Judy Koivumaki（1976）提出的“正性偏差效应”（positivity effect）。正性偏差效应是指个体倾向于将正性的行为归因为个性的因素，而将负性的行为归因为情境因素。在泰勒和Koivumaki的研究中，他们向一些夫妇呈现了一系列正性和负性的行为列表，这些行为是由他们自己，他们的配偶、朋友或者一个熟人完成的。例如，正性的行为包括赞扬他人，与他人高兴地交谈或者玩得很开心等等。负性的行为包括与他人进行激烈的争论，粗鲁地对待他人或者忘记去做某件事等等。泰勒和Koivumaki要求被试判断这些行为在多大程度上是由个性因素或是情境因素造成的。他们的实验结果发现——无论是谁表现出这样的行为——对于正性的行为，他们总倾向于进行个性归因，而对于负性的行为，他们更倾向于进行情境归因。

当然，泰勒和Koivumaki并没有要求被试解释，如果行为人是他们不喜欢的人时，这些行为产生的原因；如果他们这样提问，他们就可能发现“负性效应”（negativity effect）（例如，Regan，Straus，&Fazio， 1974）。事实上，托马斯·佩蒂格鲁（Thomas Pettigrew， 1979）将这种负性归因偏差称为“最终归因误差”（ultimate attribution error）。佩蒂格鲁是一位广受尊重的研究种族歧视方面的专家，他警告说：“如果将种族的因素考虑进来，这样的归因方式就有可能使我们认为受贬低的个体的行为结果完全是由

他们不变的、基本的个性特点决定的——这就是种族主义立论的根基”。

佩蒂格鲁的警告并不是空穴来风。1976年，伯特·邓肯（Birt Duncan）将这种归因偏差与种族歧视联系起来。在他的实验中，实验者要求学生观看一段录像，录像中的两个人由讨论发展到激烈的争论，在录像的最后，其中的一个人还推了对方一下。实验共分四个不同的实验条件：（1）推人者是黑人，而对方是白人；（2）推人者是白人，而对方是黑人；（3）双方都是白人；（4）双方都是黑人。实验的结果表明，被试不仅认为黑人推人者比白人推人者更加暴力，而且他们倾向于对黑人的推人行为进行个性归因，而对白人的推人行为进行情境归因。

另一种形式的归因偏差——这种偏差经常会强化偏见的判断——是个体认为他人的多样性并不如自己多。这样的偏差首先是由德国的研究人员丹尼尔·卡默（Daniele Kammer， 1982）提出来的，紧接着美国的研究人员特里·巴克斯特和路易斯·戈德堡（Terri Baxter&Lewis Goldberg， 1987）重复了这个实验。卡默呈现给被试20对双极的特质量表，例如安静—健谈，警觉—冒失等等。研究者要求被试判断在不同的情境中，自己与自己最好的朋友在这些维度上是如何变化的。卡默的研究结果发现，个体认为自己的行为在不同的情境中更具多样性，而朋友的行为则不然。其他的研究结果还发现个体认为自己更多才多艺，而且与他人相比，自己的行为更具有不可预测性（Sande， Goethals，&Radloff， 1988），同时他们更加愿意将自己的行为归因于一些暂时的状态——心境、想法和感觉等（White&Younger， 1988）。因此，这种将对他人的种族的、民族的和性别的观点相对泛化的做法进一步加剧了刻板印象。

结论

你如何解释发生在你自己身上的事情？你经常将它们归因于自己的个人能力、兴趣和特质，还是归因于外界的因素？这样的归因只是针对某一个特定的情境，还是普遍存在的情境？

本章的开头简短地描述了三个情境：（1）你遇到你的一个朋友，她一味称赞你的外貌；（2）你去参加一个约会，但是结果很糟糕；（3）你做一个非常重要的报告，但是听众的反应比较负面。这些情境都是取自由马丁·塞利格曼和他的同事（Peterson， Semmel， von Baeyer， Abramson， Metalsky，&Seligman，1982）开发的归因风格问卷。塞利格曼和他的同事使用这样的问卷来判断抑郁的个体是否与他人拥有不同的归因风格。在较早的一篇文章中，林恩·艾布拉姆森等人（Lyn Abramson， Martin Seligman，&John Teasdale， 1978）假设抑郁的个体倾向于将负性的事件归因于某些稳定的、普遍的和内部的原因（例如，“像往常一样，约会很糟糕是因为我就是一个倒霉的人”）。塞利格曼和他的同事完成的实验证实了这一假设（Seligman， Abramson， Semmel，&von Baeyer，1979）。基于100多个研究的“元分析”（Sweeney， Anderson，&Bailey， 1986）统计结果也得出了相同的结论。归因的风格是直接与心理健康和情绪幸福感联系在一起的。

幸运的是，本章中所谈到的很多归因偏差都是可以避免的。例如，减少基本归因误差的一种方法就是更加关注共同反应的信息。如果在一个相同的情境中，绝大多数个体的行为都是类似的，这时做出个性因素的归因是不合适的。相反，观察者应该从情境因素中寻找对行为的解释。

另一种“消除误差”的方法是反问自己如果身处相同的环境，自己将如何行为。研究结果表明这种观点采择的方法可以扭转行为人—

观察者归因差异（Galper， 1976；Regan&Totten， 1975）。我们将在编后语中进一步讨论这项技术。

由于因果归因往往取决于事件发生当时最为突出的因素，因此寻找隐藏的因素也是相当重要的。约翰·普赖尔和米切尔·克里斯（John Pryor&Mitchell Kriss， 1977）的研究发现，即使是措辞方面细微的变化都可以影响信息的突出性，从而改变因果归因。例如，“弗雷德喜欢这辆车”这样的论断就比“这辆车弗雷德很喜欢”这句话更可能引起个性因素的解释，因为在前一句中弗雷德更为突出。这种对问题措辞的敏感性与第5章和第6章中的研究结果是相吻合的，这就意味着因果归因和其他许多判断相似，是具有“可塑性的”。

[1]彼得·艾顿，安亨特和乔治·赖特（Peter Ayton， Anne Hunt，&George Wright， 1989）批评这一系列的研究误导决策者将随机性与“看起来像随机的”这样一个概念等同起来。一个足够长的随机序列中总是包含着一些看起来不像是随机序列的序列片断，在这样的情况下如果要求被试来选择随机序列，就可能使他们产生偏差，从而避免过多地选择重复。但是另外的一些研究发现，即使要求被试观察整个序列是否是随机产生的——而不是提及这个序列看起来如何，被试同样也会低估重复的概率。

[2]这样的一种困惑并不是像看起来那样牵强。在早些时候，生了双胞胎的妇女通常被认为具有通奸的行为；而生下严重畸形婴儿的妇女则被认为进行了人兽性交（Ives，1970）。

第五部分　决策与判断中的社会性一面

本书前面几部分关注的主要是单个决策者的行为。但在很多情况下，其他人会对决策者产生很大影响。这一部分就是关于社会因素如何影响人们的决策和判断（第17章），并且比较了群体行为和个体行为的异同（第18章）。

第17章　社会影响

像别人看我们一样看我们自己可能会证实我们对别人最坏的猜忌。

——富兰克林·P.琼斯（cited in Peter， 1977）

正如第16章所说的那样，人们在做归因的时候经常会轻视或忽略多数人的意见。那么这是否意味着决策者不在乎他人的行为和态度呢？正好相反，即使是最独立的决策者都会受到社会因素的强烈影响。

事实上，菲利普·泰特洛克（Philip Tetlock， 1985b）已经指出，社会因素在人们的决策和判断中起着关键作用。泰特洛克（p. 325）说：“过去用认知实验方法研究决策和判断，所关注的焦点是狭窄而有误导嫌疑的。这方面的研究需要得到扩展，把社会和组织的背景因素考虑进去。”泰特洛克建议研究者把决策者视为“政治家”，他必须对自己的“选民”（如他的朋友、家人和同事）负责，并且总是关注“如果我这样做别人会有什么反应”、“如果别人置疑我的观点，我应该怎样说服他们”这样的问题。外部评价的重要性——以及

这些评价对人们行为的影响——正是实验社会心理学最早的研究成果之一。

社会易化

社会心理学家戈登·奥尔波特（Gorden Allport）曾经写道（1954， p.46）：“第一个实验研究的问题——实际上也是实验研究头三十年关注的惟一问题——就是：当有其他人在场的时候，个体的行为表现与独处的时候相比会有什么变化？”虽然对这个问题的研究早在19世纪下半叶就已经开始，但是直到1965年才有一个完整的答案。在那一年，罗伯特·扎伊翁茨（Robert Zajonc）发现，对于那些简单的、熟练的行为，人们在有旁观者在场时通常能做得更好；但是对于那些复杂的、还没有掌握好的技能，人们在有他人在场时则会表现得没那么好。扎伊翁茨认为这一被称为“社会易化”（socical facilitation）的效应，至少部分地来自于他人在场时个体产生的唤醒状态。后来的研究则显示，即使其他人并没有实际在场，只要个体预期自己的行为会受到其他人的评价，这种促进或损害的效应也会发生（Henchy&Glass， 1968）。

尽管研究者在各种言语和数学任务中都发现了社会易化效应，但最直接的证据来自于在一个大学撞球室里进行的研究（Michaels，Blommel， Brocato，Linkous，&Rowe，1982）。在这个研究中，一些隐藏的观察者把在玩撞球的人分成技术高于平均水平和低于平均水平两组，然后记录这些球手在有观众和没有观众两种条件下的击球成功率。结果如图17.1所示，观众促进了那些技术高于平均水平的球手的表现，却损害了那些技术低于平均水平的球手的表现。查尔斯·邦德和琳达·泰特斯（Charles Bond&Linda Titus， 1983）在对共涉及20000名被试的超过200个研究的元分析中也得到了（尽管没有那么明

显）类似的结论。有观众在场会损害个体完成复杂任务的正确率，同时对完成简单任务的正确率会稍有改善。

社会性懈怠

社会性懈怠（social loafing）并不是他人在场影响个体表现的惟一方式。在社会性懈怠效应被提出约30年以后，沃尔瑟·莫德（Walther Moede， 1927）报告了一个实验，这个实验发现，当人们作为群体的一员做一件事情时，就不会像自己独立完成时那么努力。这是莫德的一个学生林格尔曼（Ringelmann）做的实验，他发现，与参与两人组、三人组或八人组拔河时相比，当个体独自一人与对手拔河时会拉得更卖力。平均而言，两人组的时候单个被试的努力程度只有单人组被试的93%，三人组中单个被试的努力程度只有85%，而八人组中单个被试的努力程度则只有单人组被试的49%。艾伦·英厄姆等人（Alan Ingham， George Levinger， James Graves，&Vaughn Peckham， 1974）巧妙地用不同的方法重复了这个实验，研究者给被试蒙上双眼，使他们相信自己正与同组的其他成员一起与对手拔河，而实际上他们是单人应战。这种不同的实验方法却得到了与林格尔曼的实验相同的结果。比布·拉坦等人（Bibb Latane， Kipling Williams，&Stephen Harkins， 1979）将其称之为“社会性懈怠”效应，而且他们还发现，当要求人们尽可能大声地呼喊或鼓掌时也会出现这样的现象（见图17.2）。

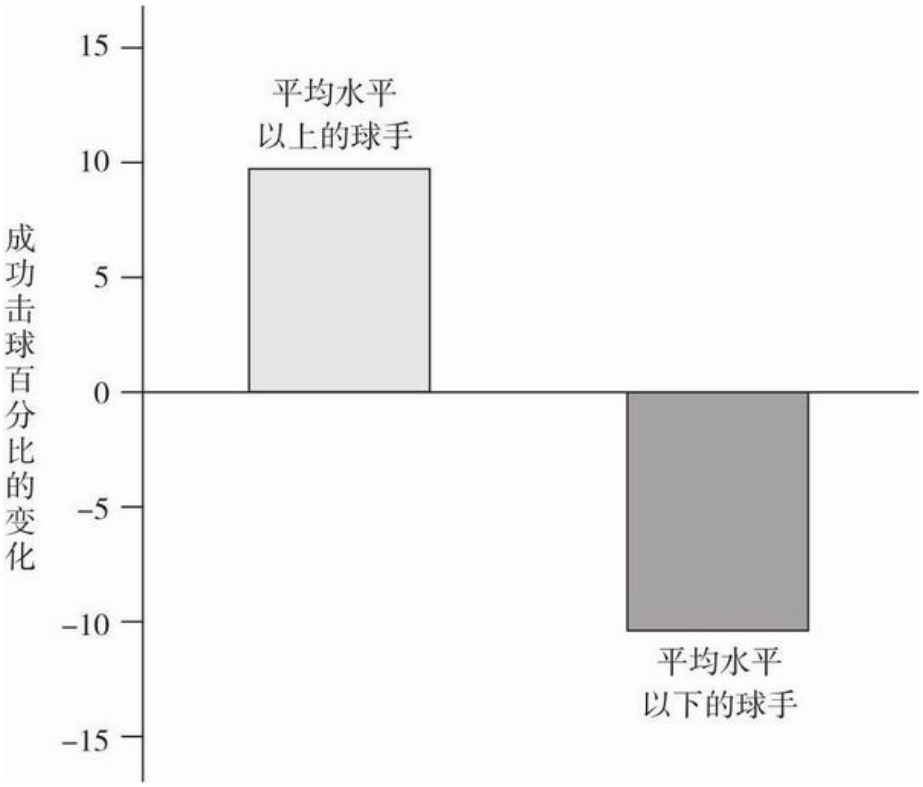


图17.1　观众的在场会提高技术处于平均水平以上的球手的表现，却会损害平均水平以下的球手的表现（摘自Michaels等研究者1982年的研究）。

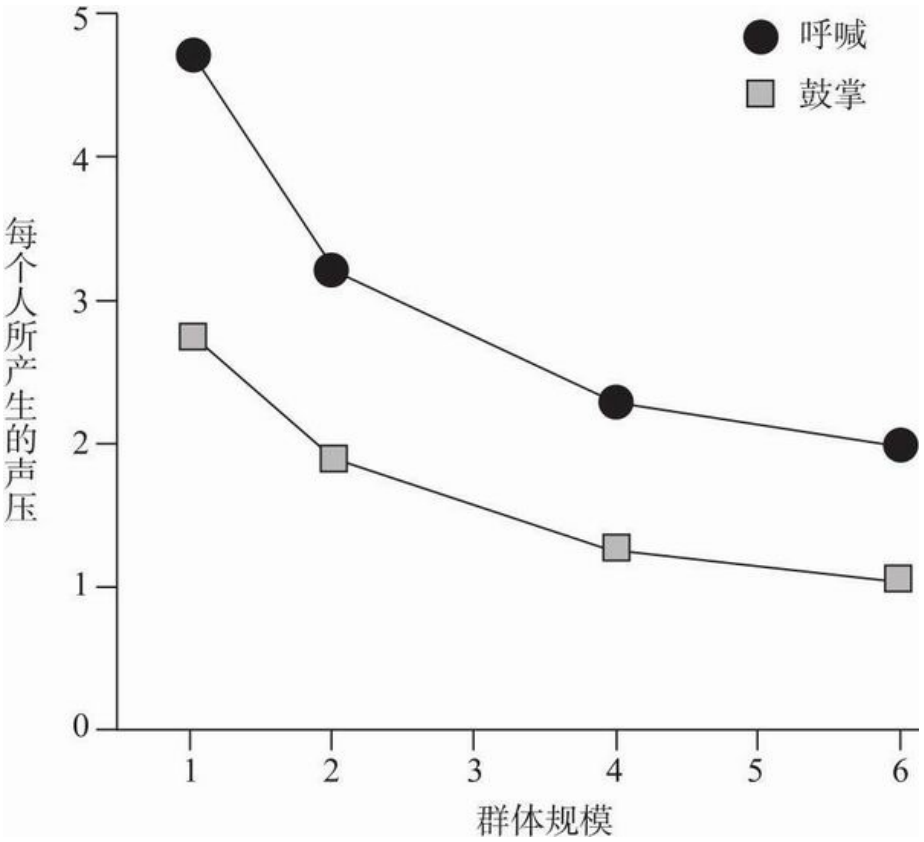


图17.2　本图表现了社会性懈怠效应。平均而言，随着群体成员的增加，单个个体的贡献下降。从折线的走势来看，单个个体独自呼喊或鼓掌时制造的平均声响（每平方厘米的达因数）约是六人组中单个个体发出声响的2倍。（摘自Latane，Williams和Harkins， 1979）

是什么原因造成这种“社会性懈怠”的现象？目前还没有明确的答案。拉坦，威廉斯和哈金斯认为，社会性懈怠效应的出现是因为处于群体中时人们不会像独自行动时那样直接感觉到自己的努力和最终结果之间的关系。与这个差异相关的是，对最终结果所担负的责任会在群体成员之间分散，而独立行动时个体则要对结果负全部责任。责任分散会对决策和判断产生强有力的影响。下面3个事件就是这种影响力的体现：

事件1：“放开那个女孩！”

这是1964年3月13日凌晨3: 20，纽约Kew Gardens火车站旁边的停车场。基蒂·吉诺维斯（Kitty Genovese），一位28岁的酒吧经理，刚刚下班回家。她把自己那辆红色的菲亚特汽车停好，关了车灯，锁上车门，然后向着自己100英尺以外的公寓走去。

突然她发现在停车场的另一边有一个男人。

基蒂转头就向附近林荫道的一个报警亭跑过去，但是还没有来得及跑到那里，就在一盏路灯下被那个男人捉住了。基蒂尖叫了一声，马路对面一幢10层高的公寓楼里亮起了不少灯，有些窗户打开了，基蒂大声喊：“噢，我的上帝，他刺中我了！救命啊！”

其中一间公寓里有个男人往下喊：“放开那个女孩！”

攻击者畏缩了，扔下基蒂跑了，基蒂在流血。很快公寓楼里的灯又熄灭了。基蒂尽力想回到自己的公寓，但是那个男人又出现了，又刺了她一刀。这一次基蒂发出了惨叫：“我要死了！我要死了！”公寓楼里的灯又亮了起来，邻居们打开了窗户，那个男人吓得钻进自己的车里飞奔而去。

过了一会儿，基蒂挣扎着站了起来。一辆开往肯尼迪机场的公共汽车开了过去。这时候是凌晨3: 35。

最后基蒂总算挣扎着回到她的公寓门口，却在这儿昏过去了。那个男人又折了回来第三次刺中了她——这一次是致命的一击。

关于这个故事的令人心寒的结语是：当这桩谋杀刚刚发生的时候，《纽约时代》杂志对它的报道只有在第26页上的短短5句话。可是两个星期后，这一事件却出现在头版的一篇长篇报道中。为什么？因为警方的调查发现，不少于38名“可敬的、遵纪守法的市民”目睹了这次谋杀，可是却“没有一个人在袭击的过程中打电话报警”

（Gansberg， 1964.3.27， p. 1）。警方在基蒂开始遭袭击后30分钟才接到这些证人的第一个报案电话。也就是说，作案者在半个小时的时间里多次来回袭击基蒂，基蒂也不断呼救，但这38名目击者却没有一个人去帮她或者从自己家打电话报警。

事件2：隧道里的故事

1990年7月14日，星期六，意大利佛罗伦萨附近的一条公路。马可·莫雷蒂正开着车带他6岁大的女儿范尼莎到海滨去。正当他驶入一条隧道的时候，马可突然心脏病发作。马可挣扎着把车停在一边，让范尼莎自己设法回家。随后，33岁的马可不幸身亡。

范尼莎挪到车外，走到川流不息的汽车中间求救。飞驰的汽车行驶速度太快，掠过的气流把范尼莎撞倒在地上。但是她没有停下来——她抓爬着、流着血、哭着——绝望地向过往车辆求救。在接下来的30分钟里，范尼莎走了超过一英里的路，期间有数百辆车飞驶过她身边，却没有一个人停下来帮助她。最后终于有一位驾驶员把车开过来帮助她了，很快警察也到了。

就像基蒂·吉诺维斯的故事那样，这个故事也成了全国报纸的头条。意大利人都在扪心自问，为什么连这样的事都能发生？他们都把它视为一种信号，代表着意大利不再是那个曾经是那么温暖、充满同情心的地方了。例如，一位意大利社会学家下面的话就被广泛引用，他说，范尼莎事件“代表了一个我们倾向于视而不见的意大利——那个冷漠的、正处于冰河期的意大利，大部分时候每个人都只会想着自己以及和自己多多少少有密切关系的少数几个人。”（Haberman，1990年7月19日，p. A11）

事件3：谁会捡起这些东西

这是20世纪70年代早期，美国哥伦布、西雅图或亚特兰大其中一座城市的一部电梯里。就在电梯门关上以后，站在里边的一个黑衣人“一不小心”掉了8～10根铅笔在地上（或者有些情况下是一些便士或镍币——是什么东西并不重要）。

作为比布·拉坦和詹姆斯·达布斯（1975）的一个现场研究的一部分，这样的实验模式被用于1497个不同的场合，有145人在合计4813名旁观者面前掉下不同的东西。拉坦和达布斯对下面的问题感兴趣：“谁会帮丢东西的人捡起这些东西？”他们的发现之一是随着电梯里人数的增加，旁观者帮助丢东西的人的可能性就会减小。

旁观者干预

贯穿于前面每个事件中的共同主线就是：在相对较大的群体中，给予帮助的责任会被分散。当人们面临着是否干预某件事的决策时，他人在场就会影响到他们如何决策。干预与责任分散的这一关系最初是在比布·拉坦和约翰·达利（1969， 1970）的一系列关于旁观者干预效应的精彩实验中被发现的。

在其中一个实验中，拉坦和达利邀请一些学生来参加一个关于“在城市的大学里生活会遇到的一些问题”的访问。学生到达以后首先在休息室里等候，或者独自一人，或者还有两位主试的助手装扮成的参与者（这两位助手在整个实验过程中都要保持被动），或者还有两位真正的参与者。然后，当被试坐在休息室里的时候，一股白烟开始从墙上的一个通风孔里冒出来。拉坦和达利想看看和独自一人时相比，当有他人在场时这些学生被试是否更不那么倾向于报告冒烟一事？

结果拉坦和达利发现，独自一人的情况下有3/4的学生被试报告了冒烟一事，其中一半人是在2分钟内报告的。相反，当与两位不采取任何行动的假扮的被试在一起时，只有1/10的学生被试报告了冒烟的事。其他人虽然咳嗽、揉眼睛甚至打开窗户——但就是不去报告！

至于三名真正的被试一起等待的情形，直接将他们与独自等待的被试的反应作比较并不恰当。如果独自等待时有75% 的学生报告了冒烟事件，那么对于三个独立的被试一起等待的情况，相应的比例就应该是98%（因为所有三个学生都不报告的概率是.25×.25×.25=.02，所以1.00-.02=.98）。但实际的情况是，三人组时只有38% 的被试报告了冒烟事件。

为了确保这些结果不是由一些无关的外部因素造成的（如独自一人与和他人在一起时对火灾的恐惧感不同），拉坦和达利决定在一个不同的背景下重复这个实验。在一个表面上名为“市场调查”的实验中，研究者让参加的学生独自等待，或者与一个朋友一起等待，或者与一个陌生人一起等待，或者与一个不采取行动的假扮的被试呆在一起。然后在他们正在等待的时候，研究者让他们相信隔壁屋里有一个人跌到并且摔伤了。这是通过播放一段高保真录音带来实现的。录音带里首先传出一阵碰撞声，然后是一个女人的呼喊声：“噢，我的上帝，我的脚……它……它……动不了……噢，我的脚踝！我……不能……不能……挪开这些东西。”

听到她的喊声后，独自等待的学生中有70% 的人会跑过去帮忙。这意味着如果两个人中的一个会独立于另一个采取行动，那么至少其中一个人去帮助那位女性的可能性为91%（也是因为每个人都不提供帮助的可能性是.30×.30=.09，这样1.00-.09=.91）。相反，不熟悉的两个人坐在一起时，只有40% 的被试主动提供帮助；而认识的两个人坐在一起时，则有70% 的被试主动提出要帮忙。这表明，尽管朋友

一起等待时比与陌生人一起等待时会有更大的可能性采取干预行为，但是与独自一人的情况相比，朋友之间还是会出现抑制效应。当比较被试独自一人和与假扮的参加者在一起时的行为时，来自他人的抑制效应也清楚地表现出来。在后一种情况下，只有7% 的被试采取了干预行为。

拉坦和达利在其他几个研究中也发现了类似的结果。而且自他们最初研究这个问题以来，已经有很多其他研究者也证明了他人在场会抑制帮助行为。实际上，在拉坦和达利最初的那个研究完成后的十年间，研究者做的56个实验中有48个实验结果显示，有他人在场会使被试给予帮助的倾向降低（Latané&Nida， 1981）。对这56个研究的结果求平均，那么当人们独处时会有75% 的可能性采取干预行为，而处于群体中时则只有53% 的可能采取干预行为。

是否有某类人群能够避免旁观者导致的抑制效应的影响？从比布·拉坦和斯蒂夫·奈达（1981）所做的文献分析的结果来看，在美国社会中只有一类人能有这样的免疫力：9岁以下的儿童。那个阶段以后的人在决策时都会受到他人在场的强烈影响。

社会比较理论

关于社会易化、社会性懈怠和责任分散的研究都倾向于支持泰特洛克关于决策者是优秀政治家的观点。人们经常从他人身上直接获取行动的线索，而且他们非常关注他人对自己的看法。这些研究也显示出，人们通过把自己与他人做比较来评价自己的观点和能力（Suls&Miller， 1977）。描述人们如何进行此种决策判断的最精细的理论就是“社会比较理论”（socical comparison theory）。

社会比较理论是费斯汀格在1954年提出的——他也是认知不协调理论的创立者。费斯汀格认为，人们具有评价自身能力水平和自身观点恰当性的需要。那么在缺乏客观的、非社会性的标准时，人们就会把自己和其他人做比较。费斯汀格尽可能做到详细和严格地对社会比较理论做界定。该理论包括9个假设、8个推论和8个衍生观点，或者说一共有25个主要观点。

大致来看，这些命题最中心的观点是：

假设I：人们具有评价自己的观点和能力的自然倾向性。

假设II：在缺乏客观的、非社会性信息的时候，人们会通过与他人的观点和能力做比较来评价自己的观点和能力。

推论IIIA：在面临选择时，人们更愿意和那些观点和能力与自己接近的人做比较。

最后一个观点已经有丰富的研究成果，而且大部分研究都支持费斯汀格（1954）的看法。人们通常会与那些和自己相似的人做比较，而不是与那些和自己不同的人相比。例如，如果你是一名本科生，你很可能会把自己的学术成就与其他本科生的学术成就做比较，而不是与研究生或者教授做比较。同样，助理教授一般会与其他助理教授做比较，而不会与资深教授做比较。

从那些与自己相似的人身上获取行动的线索

在哈维·霍恩斯坦、伊莱沙·菲什和迈克尔·霍姆斯（Harvey Hornstein，Elisha Fisch，&Michael Holmes， 1968）的一个有趣的现场实验里，社会比较的相似性作用得到了很好的体现。在这个研究里，在曼哈顿中心区有超过100名行人看到路上有一个写着地址却没有

贴邮票的信封，信封里有一个遗失的钱包和一封写给钱包主人的信。钱包里有2美元现金，一张签给E.M.H公司（这几名研究者名字的首字母组合！）的支票，一张写着某人电话号码的纸片，以及钱包主人的身份证，上面有钱包主人的姓名、电话号码和地址，以及其他一些东西。钱包主人名叫迈克尔·欧文——这个名字是经过仔细挑选的，以避免含有种族或宗教的暗示——而且在所有情况下，钱包和里面的东西都是一样的。

有变化的是写给钱包主人的信。在某些实验条件下，写信者是与这些路人相似的人（即一个能流利使用英语、像是本地人的写信者），而在其他条件下，写信者则是一个与路人不同的人（即一个几乎完全不懂英语的外国人）。另一个实验条件是不同的写信语气，在1/3的情况下，写信者用一种正性的语气写这封信，在另外1/3的情况下用一种中性的语气写信，在剩下1/3的情况下则是用一种负性的语气写信。例如，一位操流利英语的人（“相似的他人”）用负性语气写的信是这样的：

亲爱的欧文先生：

我找到了您的钱包，如今物归原主。所有东西都在里面。我必须说的是，照看这个钱包和不得不把它还回来确实是一件很不方便的事。归还这个钱包的整个过程实在是很麻烦，我觉得相当恼怒。我希望您会为我付出的努力而感到感激。

另一方面，一位不相似的他人用负性语气写的信是这样的：

亲爱的欧文先生：

我正在你们国家旅行，并不熟悉你们的行为方式。但是我发现了你的钱包，东西都在里面了。

对这个钱包负责并将它物归原主是一件很费劲的事情。其中的过程实在是繁琐，希望你能够对我有所感激。

霍恩斯坦、菲什和霍姆斯（1968）的假设是，当写信者是与自己相似的人时，人们所受到的信中语气的影响会大于写信者是不相似的

人的时候（也就是说，他们预测当写信者是与被试相似的人时，正性语气的信会比负性语气的信导致更高的归还率，可是当写信者是不相似的人时，信的语气就不会产生影响）。正如图17.3所示，实际的结果符合研究者的预期。当写信者是本市人时，正性语气的信使人们归还钱包的次数是负性语气的信的7倍。相反，当写信者是一名外国人时，正性语气、负性语气和中性语气的信导致的归还率实际上是一样的。尽管这些结果本身不能说是结论性的，但它们的确支持了费斯汀格（1954）关于人们会从与自己相似的人那里获得行动线索的假设。

社会性痛觉丧失

1978年，肯尼斯·克雷格和肯尼斯·普克钦（Kenneth Craig&Kenneth Prkachin）的研究展示了社会比较能在多大程度上影响人们的知觉。这些研究者发现，当人们把自己与一个有高的疼痛耐受性的人做社会比较时，这种比较实际上会导致人们体验到比其他情况时较少的疼痛感。

在这个研究中，研究者对被试的左前臂进行电击。最开始的时候电击轻微得几乎觉察不到，但随着实验的进行，电击强度一点一点地加大（每次增强0.25毫安）。每次电击后，被试在一个0～100的量表上标出自己觉得不舒服的程度。当他们把某次电击评价为100时，实验就会结束。

这个研究共有2个实验条件：忍耐模范条件和控制条件。在忍耐模范条件下，与每个被试配对的是一名假扮成被试的研究者的同事，他的疼痛评价总是比真正的被试低25%（真正的被试总是先做评价）。在控制的条件下，假扮的被试只是在一旁观察被试，只有真正的被试会评价电击引起的疼痛（这控制了他人在场这一点）。

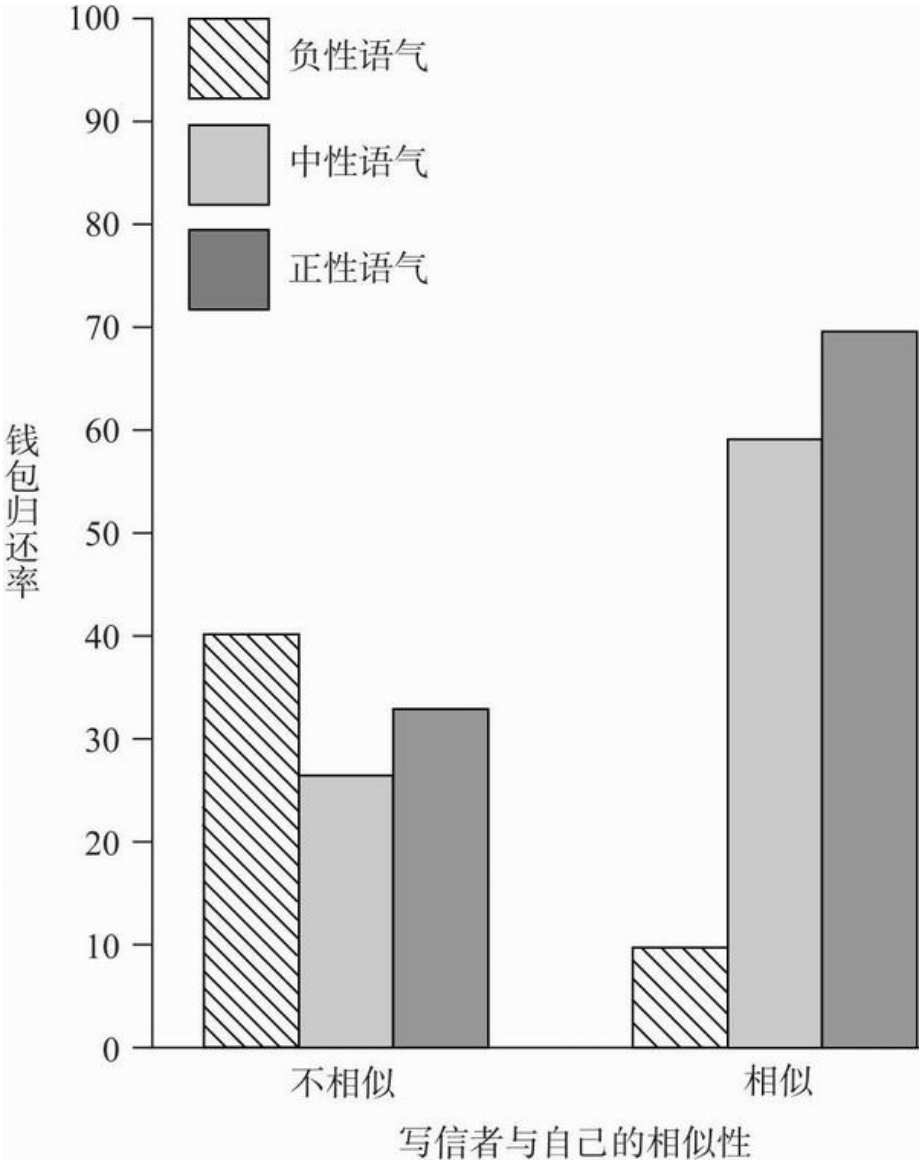


图17.3　霍恩斯坦、菲什和霍姆斯（1968）进行的研究中，各种实验条件下归还失落钱包的人数百分比。

克雷格和普克钦发现，当被试与忍耐力强的假扮被试一起配对时，被试不仅会有较低的疼痛评价，而且他们真的显得体验到较少的疼痛。在忍耐模范条件下，虽然电击强度提高了，但被试却比控制条件下的被试有较少的心率反应和较低的前臂皮肤电压（这是对生理唤

醒的两种测量指标）。因此，社会比较既影响疼痛评价也影响躯体反应（人体真正的生理反应）。

从众

请仔细看看“读者调查”第32题中1、2、3三条线。哪条线的长度与线A一样？如果你和大多数人一样，你会觉得第3条线和A一样长，而且你会几乎毫无疑问地相信自己是对的。

可是如果你是在一个房间里和其他7个人一起判断，而这7个人都一致声称第1条线和A一样长，你又会如何反应呢？你是会坚持自己的判断，还是会屈服于多数人一致的意见？

实际上这就是所罗门·阿施（1951；1955， 11；1956）在他关于从众的经典实验中设计的情境。在他的多数实验里，7～9个男性大学生围着一张桌子就座，然后主试要求他们一起根据一张卡片上的一条“标准”线的长度，从另一种卡片上的三条“比较”线中找出哪一条和“标准”线等长。实验有18轮，每一轮的判断问题都非常简单。一组独立的判断者作为控制组，平均的判断正确率高达99% 。被试不知道的是，和他们坐在一起的其他人实际上是主试的同伙。在多数实验中，每组只有一名真正的被试。

在实验的第一轮，标准线的长度是10英寸，三条比较线分别长8□□英寸、10英寸和8英寸。沿着桌子按顺时针的顺序，每名学生给出自己的判断，每个人都指出10英寸长的比较线与标准线一样长。到这里为止一切都是正常的。

在实验的第二轮，学生看到的标准线是2英寸长，而比较线分别长2英寸、1英寸和1□□英寸。这次学生们也是毫不费劲地找出了等长的线。

可是到了实验的第三轮，一些奇怪的事情发生了。这一次的标准线长3英寸，但是假扮的被试并没有选3英寸长的比较线，而是一致认为3□□英寸长的比较线与标准线一样长。那名真正的被试——他总是坐在接近最后发言的某个位置——不知道的是，阿施让假扮的被试在18轮实验中的12轮中都一致地给出错误答案。阿施想看看真正的被试是否会屈服于这种从众的压力。

阿施发现在这12轮实验中，有约1/3轮实验中的被试会从众，即选择主试的同伙一致赞同的错误答案。3/4的被试有不少于一次的从众，而1/3的被试在12轮实验中的一半或更多轮中选择了从众。也就是说，大多数人做出了与自己的判断相反的选择，而且很多人在多数实验中都有从众的表现。

阿施还做了一些略做修改的实验。例如，在一组研究中，他改变了小组的人数（见图17.4）。当被试只与一名主试的同伙一起判断时，他们几乎完全不受同伙错误答案的影响。多数被试几乎在每一轮实验中都回答正确。当被试的判断与2名同伙的意见相反时，被试从众的概率是13% 。当被试的判断与3名同伙的意见相反时，被试从众的概率是33% 。阿施发现过了这个点以后，从众的概率就不会再上升，尽管后来其他研究者的研究结果显示，在持相反意见的多数被试人数超过3人以后，从众的概率还是会继续上升（Latané&Wolf，1981）。在不考虑这个问题的情况下，一个非常明确的结果就是，当小组人数较少时，多数人的意见已经足以引起较高的从众水平。

在另一组实验中，阿施让另一名真正的、并且一般会给出正确判断的被试坐在第四位发言人的位置上，或者通过让一名会给出正确答案的实验者同伙坐在第四位发言人的位置上，从而打破了多数人一致意见的条件。阿施想看看当多数人的意见不再一致时会发生什么事情。

结果他发现这种做法对被试的反应有很大影响。从众的水平变成原来的四分之一——也就是说，当多数人的意见不一致时，被试从众的次数只是多数人意见一致条件下的约1/4。实际上，阿施发现三个意见一致的多数派对被试判断的影响力，远远超过8个多数派加上一个异议者的条件。这些结果显示，当情境中存在强大的从众压力时，单个异议者会起到较大的作用。

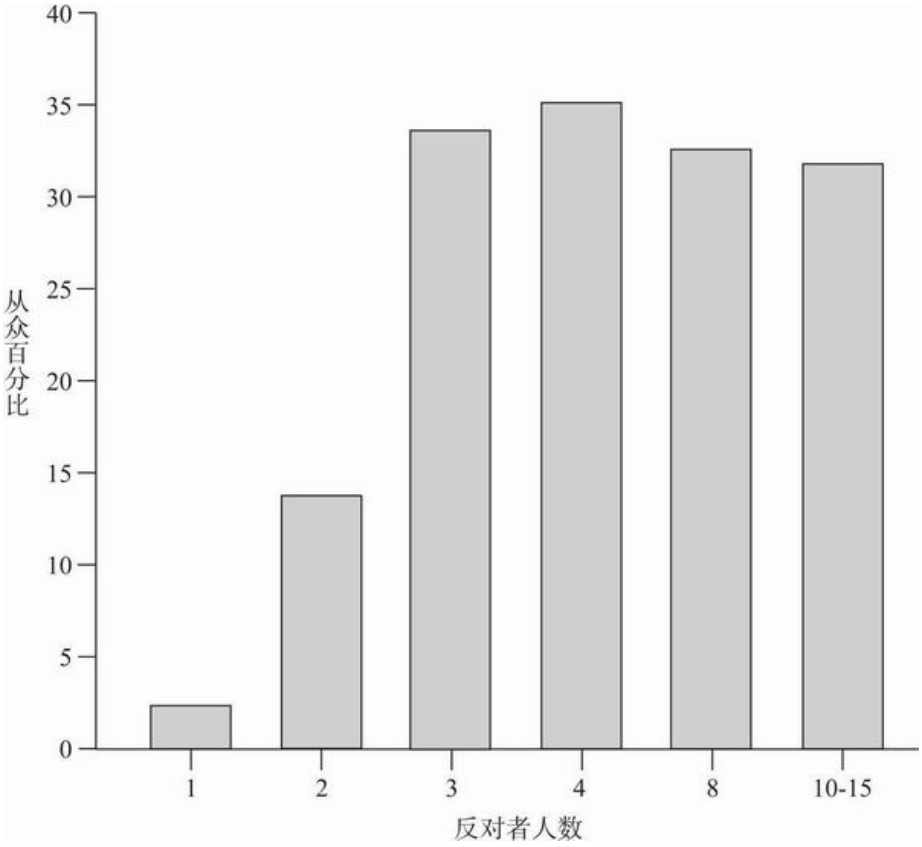


图17.4　在所罗门·阿施关于从众的实验中，他发现三人组的多数意见与大5倍的组的多数意见在导致从众上的效果相似。（Asch， 1951）

少数派影响

1969年，瑟奇·莫斯科维奇（Serge Moscovici）和他的两名同事把阿施的实验范式反转，用于研究少数人对多数人的影响

（Moscovici， Large，&Naffrechoux， 1969）。与阿施观察作为多数派的实验者同伙对一两名真正被试的影响不同，莫斯科维奇考察了少数几名实验者同伙对作为多数派的真正被试的影响。莫斯科维奇和他的同事发现，即使在少数派不是特别强大或者没有很高威望的情况下，意见一致的少数派也能产生显著的影响力。

在莫斯科维奇最初完成的一组实验中，每个小组包括2名实验者同伙和4名真正的被试。每个人都坐在一个屏幕前，主试告诉他们这个实验是关于颜色知觉的。然后屏幕上呈现了一系列的幻灯片。在每一轮实验中，小组成员要判断幻灯片的颜色和光强度。所有的幻灯片都是不同强度的蓝色，但是实验者同伙在某些实验中却把它判断为绿色。莫斯科维奇和他的同事发现，被试在8% 的实验中做出了和实验者同伙相同的判断，32% 的被试把幻灯片颜色判断为绿色的次数不少于一次。相反，控制组的被试在792次判断中只有2次错误地判断为绿色。

因此，莫斯科维奇和他的同事证明了少数人能够对多数人产生显著的影响。但是存在一个前提——少数人的意见必须保持一致和稳定。如果两名实验者同伙随机地把幻灯片判断为蓝色或者绿色（其中1/3次的判断是蓝色），那么被试只在1% 的实验中把幻灯片判断为绿色。只有在实验者同伙坚持同一个判断的情况下，少数人才会有显著影响（关于这方面研究的回顾与扩展，见Maass&Clark， 1984；Nemeth， 1986；Nemeth&Chiles， 1988）。

群体盲思

当群体具有凝聚力而且相对不受外界影响的时候，群体忠诚和从众压力会导致欧文·贾尼斯（Irving Janis， 1982）所说的“群体盲思”（groupthink）。贾尼斯对群体盲思的定义是：群体盲思“是指心理活动的效率、对现实的检验以及道德判断的一种退化，这种退化

是来自于群体内压力”（p. 9）。群体盲思导致错误决策的最有名的例子就是美国的猪湾事件，在这一事件中，约翰·肯尼迪总统的内阁提出了一个入侵古巴的拙劣建议。更近期一点，詹姆斯·埃瑟和乔安妮·林多尔夫（James Esser&Joanne Lindoerfer， 1989）发现，1986年，美国在不安全的天气条件下发射挑战者号航天飞机的致命决策中就有群体盲思的因素在内。

根据贾尼斯的观点，群体盲思有8个普遍的特征：

群体中大多数或所有成员都抱有一种自己“无懈可击”的错觉，这种错觉导致过分乐观以及过度的冒险。

集体努力对警告采取忽视的态度或者对其进行合理化。

对群体固有的道德观加以毫不质疑的信任。

对提出建议者充满刻板印象，认为他们都太邪恶而不值得与之谈判，或者认为其太弱或太愚蠢而不会构成严重威胁。

任何不赞同多数人意见的群体成员都会感受到压力。

关于全体意见一致的共同错觉。

对与表面上一致的群体意见相背离的想法进行自我审察。

自封的群体“精神保卫者”，使群体远离任何可能破坏群体自满感的信息。

如果一个群体表现出这些迹象，那么它就很有可能受到了群体盲思的影响。关于如何才能避免群体盲思，贾尼斯推荐了几条预防措施。第一而且最重要的是，群体领导应该明确鼓励不同的意见和批评——包括对他们自身观点的批评。第二，群体领导应该避免在一开始就表明自己的个人偏好。杰伊·拉索和保罗·休梅克（Jay Russo&Paul Schoemaker， 1989）观察到一些日本企业正是这样做的，他们开会的时候是由职位最低的群体成员首先发言，然后是职位次低的成员，依此类推。这样一来，群体成员就不会害怕自己的观点与比自己职位高的成员不一致。

第三条预防措施是与其他群体——或者与其他领导——一起考虑同一个问题（这样就可以比较不同的答案）。第四，群体成员应该与受信赖的同事定期对群体进行审议，并且向群体报告讨论的内容。第五，群体应该要求群体外的专家或者有资格的同事参加群体的会议，并且鼓励他们挑战群体的一致意见。事实上，贾尼斯指出，避免群体盲思最好的方法之一就是正式任命某位群体成员担当批评者的角色。每条措施都是使不同的意见合理化，都是在利用持不同意见的少数人所能起到的减少群体盲思的作用。

结论

本章的主题是简单的：由于人类本质上具有社会性，因此他们的判断和决策很容易受到社会因素的影响。即使在独自决策的时候，他们也常常根据他人会做何评价的预期来决定自己的行为。因此，任何时候要对人们的决策和判断作出全面的解释，都必须把社会因素考虑进去。

在某些情况下，这些因素虽然能影响决策，但却没有影响决策背后的判断。例如，很多人会迫于从众压力和群体盲思而做出某个选择，但他们自己本身并不赞同这个选择。在另外一些情况下，判断本身也被歪曲了。例如阿施发现，在他的实验中有少数被试的知觉的确被歪曲了，而且他们并没有意识到多数人的意见影响了自己的判断。类似的，拉坦和达利也发现很多没有做出反应的旁观者，在责任分散的条件下也改变了自己对情境的知觉。正如拉坦和达利（1970， p. 65）所说的：“（这些）被试几乎无一例外地都说如果遇到‘真正’的紧急情况，他们一定会第一个去帮助受害者。”

本章所讨论的社会影响因素只是支配着我们日常生活的很多社会因素中的少数几个。这里只是举例说明，并不是要穷尽所有影响因

素。而且，就像在讨论社会性懈怠效应时所显示的那样，社会影响因素既可能妨碍决策与判断，也可能改善决策与判断。第18章将通过比较群体表现和个体表现，继续就这个问题进行讨论。

第18章　群体决策与判断

如果一个群体成功地避免了群体盲思，那么是否就意味着它能比个体做出更好的决策和判断？群体也会和个体一样使用直觉并出现偏差吗？

相对来说，在个体和群体水平上对直觉和偏差进行比较的研究较少，所以没有综述对以上两者加以对比。然而，在已发表的研究中，多数都显示个体和群体在归因和判断时产生的偏差是类似的。本章的第一部分讨论了几种类似情况，接下来的第二部分集中阐述群体和个体的差异。

群体误差和偏差

如第16章所述，基本归因误差是过度地将个体的行为归因于人格或态度等内在特质上。例如，人们通常认为评论反映了作者本人的观点，即使在他们被告知作者是被迫采取这一见解时也是如此（Jones&Harris，　1967）。群体归因误差（group attribution error）是对一个群体做出无根据的内在归因的倾向。首先对群体归因误差这一概念进行阐述的是斯科特·艾利森和戴维·梅西克（Scott Allison&David Messick，　1985，　p. 564），他们认为，“基本归因误差和群体归因误差有一个共同的基础，那就是我们倾向于忽略行为的外部决定因素，并且想当然地认为行为和一些内在态度之间存在关联。”他们在研究中发现，被试推断，当一位城市管理者制定出节水

措施时，公众会比没有采取措施时更加支持节约用水，尽管几乎没有什么理由可以认为公众立场可被一位政府雇员的决定所影响。黛尼·麦凯（Diane Mackie）和斯科特·艾利森（1987）也报告了类似的发现。

“自我服务”偏差和“群体服务”偏差之间也存在相似的归因。前者指人们把自己的成功归因于内部因素，而把自己的失败归因于外部因素。后者指群体成员把群体的成功归因于群体的内部因素，而把群体的失败归因于群体的外部因素。唐纳德·泰勒和珍妮特·多里亚（Donald Taylor&Janet Doria， 1981）比较了校际运动员的自我服务偏差和群体服务偏差，发现群体服务偏差至少与自我服务偏差程度相当。运动员的群体服务偏差表现为，他们更多地将群体的成功归因于出色的群体合作，而较少将失败归因于糟糕的群体合作。

另一个群体水平的归因偏差是“外群体同质性偏差”（outgroup homogeneity bias）。与人们总是认为自己比别人更具多样性（more varied）一样，群体也认为他们自己的成员比其他群体的成员更具多样性（Mullen&Hu， 1989）。例如，在一个实验中，普林斯顿大学4个学生俱乐部的成员为他们所在群体的成员和其他3个群体的成员打分，评定他们的人格特征，例如内向/外向、傲慢/谦逊、悠闲/紧张等等（Jones， Wood，&Quattrone， 1981）。结果表明，无论哪个群体的学生都把自己群体的成员评价得比其他群体成员更加多样化。

你可能会说：“他们当然会认为自己的群体更加多样化——因为在自己所在的俱乐部里，他们认识更多的成员。”但研究结果表明，外群体同质性偏差与学生认识的群体内和群体外成员数量无关。而且，外群体同质性偏差也发生在那些互相之间有大量接触的群体之间，比如女性和男性之间（Park&Rothbart， 1982）。所以，外群体同质性偏差并不仅仅是熟悉程度不同的结果。

外群体同质性偏差的一个重要结果是加深了刻板印象。由于外群体成员被认为是相对同质的，所以他们的个体性往往被低估了。不幸的是，这种倾向在国际关系中尤为普遍。例如，前苏联领导人安德罗波夫上台时，前美国国家安全顾问布热津斯基写道：“把这些人分为保守派或自由派、鹰派或鸽派、斯大林主义者或非斯大林主义者都是错误的，关键在于他们都是野蛮而且粗暴的”（Schmemann， 1985，March 3， p. 55）。不久以后所发生的事件就证明了布热津斯基犯了多么严重的错误。

很少有研究探讨像可得性和代表性直觉这样的直觉是否也在群体判断中起作用。而在琳达·阿尔戈特等人（Linda Argote， Mark Seabright，&Linda Dyer，1986）的研究中，个体被试和由五人组成的群体解决律师—工程师问题（见第10章），研究者发现，群体比个体更加依赖代表性直觉。斯科特·廷代尔等人（Scott Tindale，Susan Sheffey，&Joseph Filkins， 1990）也发现，当面对类似于读者调查中第1题这样的问题时，四人群体比个体更容易犯连词错误（使用代表性规则的另一个结果）。

所有上述结果意味着什么呢？显然，尽管我们还需要做更多的研究，但这些初步的发现表明，个体水平的直觉和偏差在群体决策和判断中仍然起作用。而且，有时在群体中会出现比个体还大的偏差。以代表性直觉为例，阿戈尔特等人（Argote， Seabright，&Dyer，1986， p. 74）总结道：“当评定范畴内的全体成员时，群体讨论似乎扩大了个体代表性判断的倾向。”

群体极化

群体讨论容易增强群体成员达成一致的倾向，这种现象称为“群体极化”（group polarization）（Moscovici&Zavalloni，

1969）。首先指出这一现象的研究者是詹姆斯·斯托纳（James Stoner， 1961），他发现，被试在参加群体讨论后，似乎更愿意提倡和拥护冒险的行动了。斯托纳将这一变化称为“风险转移”（risky shift）。在他的实验之后，很多研究对此进行了探索。毕竟，如果群体极化使得群体的冒险性比个体更高，那么这一发现对国家安全、商业和其他由群体做出重大决策的领域都具有深远的意义。

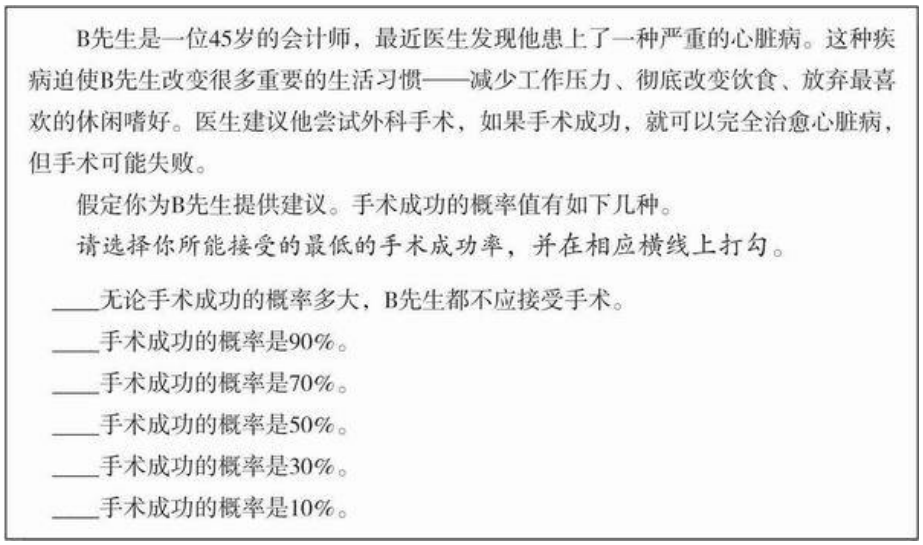
大概有4/5的风险转移实验是这样进行的：首先，被试要完成一份问卷，用于评估他们的冒险倾向。问卷通常选用由内森·科根和迈克尔·沃勒克（Nathan Kogan&Michael Wallach， 1964）编制的“两难选择”问题，问卷描述了12个模拟情境，情境中的主人公需要在冒险行为和保守行为之间做出选择。例如，在一道题目中，一位45岁的会计师要决定是冒心脏外科手术的风险还是让心脏的病情继续恶化（见图18.1）。

在两难选择情境中，被试需要决定当成功概率达到多少时，他们将建议主人公选择冒险行为。这次测量称为前测。然后，大约5名被试组成一个群体，讨论这12个情境，并就每个情境的概率选择达成一致意见。这一阶段称为操作测验。操作测验的平均分与前测平均分的差值就是风险转移的测量值。

虽然这一范式有很多变体，但研究结果相当一致。群体讨论通常使人们提倡更冒险的行为。但当最初的倾向是保守的时，群体讨论有时就可能引起“保守转移”（cautious shift）。因此，很多研究者现在采用“选择转移”（choice shift）这一更加概括的词汇来描述这个现象。

与选择转移研究一样，群体极化研究也延伸到了冒险以外的问题。例如，戴维·迈尔斯和乔治·毕晓普（David Myers&George Bishop， 1970）发现，对种族问题怀有偏见的学生互相讨论了这一话

题之后，偏见变得更为强烈；而相对来说对此没有太多偏见的学生相互讨论以后偏见更少了。类似的，迈尔斯（1975）发现，“沙文主义者”和“女权主义者”在各自群体内讨论了女性问题以后，两者间的分歧增大了。这类研究基于“群体构成”（group composition）范式，即群体由具有相同倾向的人构成（这一倾向在群体讨论后得到增强）。



B先生是一位45岁的会计师，最近医生发现他患上了一种严重的心脏病。这种疾病迫使B先生改变很多重要的生活习惯——减少工作压力、彻底改变饮食、放弃最喜欢的休闲嗜好。医生建议他尝试外科手术，如果手术成功，就可以完全治愈心脏病，但手术可能失败。

假定你为B先生提供建议。手术成功的概率值有如下几种。

请选择你所能接受的最低的手术成功率，并在相应横线上打勾。

____无论手术成功的概率多大，B先生都不应接受手术。

____手术成功的概率是90%。

____手术成功的概率是70%。

____手术成功的概率是50%。

____手术成功的概率是30%。

____手术成功的概率是10%。

图18.1　内森·科根和迈克尔·沃勒克（1964， pp.256-257）编制的两难选择问卷中的一道题目。

另一类群体极化研究使用这样的范式：问题本身产生了一种倾向，群体讨论使这一倾向极端化。例如，戴维·迈尔斯和马丁·卡普兰（Martin Kaplan，1976）发现，当模拟陪审团仅得到较弱的犯罪证据时，群体讨论使判决更轻；而当陪审团得到确凿的证据时，群体讨论后判罪更重。可见，基于法律证据的初始倾向在经过群体讨论后极端化了（关于群体极化及其原因的综述见Myers，1982；Myers&Lamm，1976）。

卖马问题

“有人以60美元的价格买了一匹马，并以70美元卖出。然后，他又花80美元钱买回了这匹马，再以90美元卖出。在这匹马的交易中，他共赚了多少钱？”

读者调查中的第20题最早出现在诺曼·梅尔和艾伦·索利姆（Norman Maier&Allen Solem， 1952）的经典研究中。梅尔和索利姆发现，独自解答这个问题时，只有45% 的大学生被试能够得出正确的答案。但当学生们组成5人或6人小组时，这一比率有所提高。在领导者不活跃的群体中（领导者仅是观察成员们的讨论），回答的正确率是72%；而在鼓励型领导者的群体中（领导者鼓励所有成员表达想法），正确率是84%。

为了了解一个有效的群体可能如何解决这一问题，让我们来听听发生在梅尔和索利姆实验室中的一次假想的群体讨论吧：

温迪[群体领导]：我想这个问题可能有些迷惑性——也许不像表面上这么简单，而且我不信任心理学家。我们每个人都来讲讲想到的答案吧，再说说为什么这个答案是对的。

贝内特：我非常肯定答案是10美元。我解决这个问题的方法是假定这是股票交易。如果我以60美元一股的价格买进并以70美元的价格卖出，那我就赚了10美元。然后，如果我改变了主意，以80美元一股的价格买进了同一种股票，我就比卖出时的70美元多花了10美元，把先前赚的钱亏掉了。再以90美元的价格售出让我又赚了10美元，所以我得到这个答案。

吉尔：我的答案是20美元，因为这个人第一次卖马赚了10美元，第二次又赚了10美元。但听了贝内特的解释，我不敢肯定我的答案是对的。

温迪：不必担心你是不是对的——我们只是希望听到所有可能的答案。你呢，史蒂文？

史蒂文：我认为正确的答案是30美元。他开始时花60美元买进，最后以90美元卖出，那他的利润不是30美元还会是多少呢？

埃米：如果他不需要借钱的话就确实赚了30美元，但他卖马得到70美元以后，要花80美元买回这匹马，就需要额外的10美元。这样剩下了20美元利润——30美元减去他额外借的10美元。

温迪：这么说你同意吉尔的答案？

埃米：是的。实际上，我想这个问题之所以让人困惑，原因就在于两笔交易用的是同一匹马。如果这道题里有两匹马，答案就很明显了。

贝内特：你的意思是？

埃米：是这样，假设他以60美元买进了A马，又以70美元卖出，他赚了多少钱？

贝内特：10美元。

埃米：现在假设他又买了第二匹马——B马——花了80美元，再以90美元的价格卖出，他赚了多少钱？

贝内特：又是10美元。

埃米：对，所以他最后一共赚了20美元。他的利润与交易的是一匹马还是两匹马无关——无论怎样他都赚了20美元。如果你喜欢用股票交易来想这个问题，那就假定交易的是两种股票而不是一种。不应该认为买进第二种股票花80美元意味着亏掉10美元——卖出比买进的价钱低才是亏了钱。

我们先听到这儿，现在请想像你就是这个群体的一名成员。埃米总结了她的发言以后，轮到你解释你的答案。你发言结束后，整个小组花几分钟来讨论这个问题。然后实验者询问每一名小组成员并记录下最终答案。你可以选择是保留做读者调查时的答案还是改变答案。你会怎样做呢？

大多数人在这样的情况下都会给出正确的答案——20美元。那些在一开始就得出正确答案的成员在后来的讨论中很少改变想法，而其他人通常在群体讨论后改正了答案。虽然梅尔和索利姆（1952）发现，无论群体领导者是否活跃和具有鼓励性，群体表现都胜过个体，但当群体领导者积极地鼓励所有成员与大家分享他们的见解时，正确率是最高的。

当讨论开始时群体里只有一名成员持有正确答案时，鼓励型领导者的作用是最明显的。在这样的情况下，群体中有76% 的学生回答正确，而不活跃群体中答对的比率仅为36% 。这一发现与上一章的两个结论一致：（1）避免群体盲思的最好方法是明确地鼓励成员发表不同见解（Janis， 1982），以及（2）在这一见解正确的情况下，少数人可显著地提升群体判断的正确率（Nemeth，1986）。

梅尔和索利姆（1952）的研究表明，开放性的讨论可大幅度提高正确率。但在他们的实验中，如果群体中没有一个人的答案是正确的，那么群体讨论也无济于事。开始时，在参加实验的67个群体中，有63个群体内至少有一名成员持有正确答案，但大概有五分之一的被试在群体讨论后仍然回答错误。埃德温·托马斯和克林顿·芬克（Edwin Thomas&Clinton Fink， 1961）用同样的卖马问题做实验也得到了相似的结果。在他们的研究中，群体讨论前，44个群体中有29个群体至少有一位成员持有正确答案，但只有15个群体在讨论后达到了全体正确。所以，群体讨论可以使正确率显著提高，但并不能保证所有群体成员都回答正确。

人多智慧多吗

群体判断在某种程度上比个体判断更为准确，尽管并非一贯如此。群体判断的准确性取决于很多因素，包括任务的性质和难度、群体成员的能力、成员间的互动方式等等。里德·黑斯蒂（Reid Hastie， 1986）发表了一篇综述，对很多影响群体判断的因素进行了总结，并比较了群体和个体在3种不同类型判断任务中的表现：（1）判断数量和大小，例如罐中豆粒的数量；（2）判断逻辑问题，例如卖马问题；（3）判断一般知识性问题，例如“苦艾是一种酒还是一种宝石？”

黑斯蒂总结出，对于数量判断，群体通常比个体稍微准确一些（黑斯蒂估计这一差别大约是1/8个标准差）。珍妮特·斯尼泽克和贝姬·亨利（Janet Sniezek&Becky Henry， 1989， 1990）的研究显示，在某些情况下，群体判断的优势可能比黑斯蒂的估计数要大。他们运用了“标准化偏差”的测量方法，发现3人群体比个体的准确性高23%～32%——是黑斯蒂总结的研究中差别的2～3倍。

对于逻辑问题，黑斯蒂发现，群体通常比个体表现更好，但是群体中最优秀的成员独自解决问题的结果往往好于群体整体。同样，他总结出，在回答一般知识性问题时，群体通常比水平中等的成员表现更好，但群体中最优秀的成员往往超过群体的成绩或与之相当。通过总结这3种判断任务，黑斯蒂发现，群体比其水平居中的成员做出的判断更为准确，但群体中最好的成员经常胜过群体整体。

盖尔·希尔（Gayle Hill， 1982）在一篇题为《群体与个体表现：N＋1是否大于1？》的综述中，也得出了类似的结论。在这篇文章里，希尔总结了50年来关于个体和群体表现的研究。她不仅讨论了二者在判断与决策上的表现，范围还涉及创造力和问题解决等方面。她的结论是，群体通常胜过其中一般的个体，但是群体经常不如其中最优秀的个体。希尔发现，对于容易的任务，增加群体的人数只能增加一个人能独立解决问题的可能性；对于困难的任务，群体合作的主要优势在于，群体成员能够汇聚所有人的资源并纠正他人的错误。

希尔还讨论了头脑风暴法。她比较了群体讨论中产生的想法和同样多的人独自进行头脑风暴得到想法的总和。希尔发现，独自产生想法后汇总要比群体会议更加有效。[1]她总结道，群体讨论的优越性主要在于汇集的功能（也就是仅仅让更多的人来解决问题），而不是实质上的群体互动。从实际的角度来看，这意味着解决难题的最好方法是让几个人独立思考问题然后汇集他们的想法。

独裁的益处

虽然群体判断往往比个体判断准确，但这种准确性部分地取决于群体成员如何整合他们的答案（Davis， 1973）。斯尼泽克（1989）对此进行了探讨，并发表了相关的研究报告，斯尼泽克比较了5种群体决策技术：（1）“一致意见”（consensus），即面对面的讨论，直

到形成所有成员都接受的意见；（2）“辩证”技术，即要求群体成员讨论可能导致判断偏差的因素；（3）“独裁者”技术（也称最佳成员技术），即面对面的讨论选择出一位成员，他的判断代表了整个群体；（4）“德尔菲”技术，即群体成员不直接见面，而是以某种顺序循环匿名提供答案，直到形成一致意见或稳定看法（这一技术的优势是避免了个别成员或对自己的判断过于自信的成员垄断讨论）；（5）“集体”技术，即禁止群体成员有任何形式的互动，只是把成员们的判断平均化，得到“群体”判断（在斯尼泽克的研究中，集体技术仅是缺乏社会互动的简单汇总，因而其结果可作为准确性的基线水平）。

每个群体由5名大学生组成，而且每个群体使用全部5种决策技术。从集体技术开始，然后以不同顺序采用其他决策技术。学生们的判断任务是估计一个校园商店下个月将售出多少商品，即服装、杂志、贺卡礼品和健康美容用品的营业额各是多少。斯尼泽克用与实际销售额的“绝对偏差”，来衡量判断准确性。

她发现，前4种技术（一致意见、辩证、独裁者、德尔菲）都比简单汇总（集体技术）的判断准确性高，其中独裁者技术的准确性最高，这一技术降低的绝对偏差是其他技术的3倍。有趣的是，在每个群体中，“独裁者”最后都修改了答案使其更接近集体平均数而使偏差值提高。也就是说，群体能够选出一个判断相当准确的独裁者，但这位独裁者总是变得更加民主，结果反而降低了最终判断的准确性。

当然，斯尼泽克的发现仅是基于来自特定群体（大学生）的特定人数群体（5人）解决特定的判断问题（销量预期），将独裁者技术最优的结论推广到所有情境是不适合的。但斯尼泽克的实验表明，群体判断的准确性部分取决于群体采用的决策规则。她的研究结果也证明，在某些情况下，互动的群体胜过没有互动的群体。所以，至少在

有些情境中，群体的优势不仅仅在于“更多的人”而在于“更多的人在一起工作”。

结论

由于群体表现取决于很多不同的因素，所以难以进行高度概括（Tindale，1989）。也是出于同一原因，这些不一致的和相反的研究结果难以综合。哪些因素引发了这些矛盾？是不同的任务，群体人数，还是决策规则？丰富的研究反而使结果的解释更加复杂。

另外的问题是，群体决策和判断没有受到像个体决策和判断那样的重视，尽管委员会、专家小组、董事会、陪审团和其他决策群体极其普遍。而且，个体和群体研究之间的界限常常因群体是由个体组成的而模糊不清。例如，研究群体归因错误的实质上是探讨个体如何对群体进行归因。类似的，选择转移也用群体决策和个体决策的差别加以测量，或对群体讨论前后的个体决策进行比较。只有前一个例子才是真正的群体决策。

尽管如此，群体决策和判断的研究暂有如下结论：

很多个体水平的直觉和偏差在群体中发挥了同样的效力。

群体讨论通常会加强已有倾向。

群体通常比一般的个体表现好一些，尤其是在一名指定的领导者鼓励全体成员发表见解的情况下。

群体中最好的成员通常比群体表现更好（有时可使用独裁者决策技术来利用这一点）。

几个人独自使用头脑风暴法比群体会议更为有效。

上述结论都得到了大量研究的支持，但由于群体表现受多种因素影响，在特定情境中应用这些一般性的结论仍需多加考虑。尽管决策者经常通过会竭尽所能，但合作并不一定是成功的保证。

[1]尽管希尔没有明确指出这一可能性，但社会性懈怠可能部分地导致了这一结果。伊莉莎白·韦尔登和吉纳·加格诺（Elizabeth Weldon&Gina Gargano， 1985， 1988）发现，当人们一起解决复杂的判断任务时，会出现社会性懈怠现象。

第六部分　常见陷阱

本书的这一部分关注困扰决策者的三个常见问题。第19章探讨过度自信的问题，第20章讨论自我实现的预言，而第21章分析了一种被称做“行为陷阱”的特殊情境。同时每一章还提供了如何在实践中避免出现这些问题的技巧。

第19章　过度自信

这里发生泄漏的几率是一万年都难遇的。

——乌克兰能源与电气大臣Vitali Skylarov在切尔诺贝利核泄漏事件发生前2个月这样说道

（引自Rylsky， 1986年2月）

在人们的决策中，过度自信是一个最为普遍的问题，其所带来的潜在破坏性也是最大的。正如欧文·贾尼斯（1982）在他对群体盲思所进行的研究中提到的那样，美国人的过度自信使日本人在二战期间成功偷袭了珍珠港。同样，在美国的挑战者号航天飞机失事的灾难中，过度自信也扮演了重要的角色。在挑战者号航天飞机的第25次发射之前，美国宇航局（NASA）的官员对飞行风险的估计是十万分之一（Feynman， 1998， 2）。这样的风险估计大致等于航天飞机在三百年的时间内每天发射，也只可能产生一次事故。

约瑟夫·基德的例子

美国宇航局真的是对成功过分自信？还是仅仅需要看上去很自信？因为在这样的情境中，自信的程度是很难测量的，因此有关过度自信的最具有说服力的证据来自严格控制的实验中。

最早也是最著名的三个实验是由斯图尔特·奥斯坎普（Stuart Oskamp）在1965年完成的。奥斯坎普要求8位临床心理学家、18位心理学专业的研究生以及6位心理学专业的本科生阅读一个有关“约瑟夫·基德”的个案研究。约瑟夫·基德是一位29岁的男子，曾经经历过“青春期失调综合症”。这个个案被分成四个部分。第一部分介绍了他是一个退伍的老兵，现在在一个花艺工作室做商业助理，第二部分介绍了基德12岁以前的童年时代，第三部分介绍了基德的中学和大学生涯，第四部分介绍了他服役的经历以及往后的生活。

参与实验的人在读完每一段故事之后都要回答一系列相同的问题。这些问题都来自个案，但是要求被试基于这样的信息对基德的人格形成一个临床判断。问题通常有五个迫选的备选答案，并且在每个项目之后，被试要估计他们的答案在多大程度上是正确的。这些信心的评分从20%（在准确度的机遇水平之外，毫无信心）到100%（完全确信）。

有些令人惊奇的是，心理学家、研究生和本科生之间的评分并没有显著差异，所以奥斯坎普将三个群体合并到一起来对结果进行分析。他发现信心随着被试阅读的信息量的增大而增长，但是准确度却并非如此。

在阅读完个案研究的第一部分之后，被试正确回答了26% 的题目（稍高于机遇水平的期望值），并且他们的平均信心得分为33% 。这些数字显示出了相当接近的一致性。然而，当被试阅读了更多的信息时，信心与准确度之间的差距增大了（见图19.1）。被试阅读的材料越多，他们就会变得越自信——即使准确度并没有随着增加的信息而显著增长。在他们读完个案研究的第四部分之后，在奥斯坎普的被试中，有超过90% 的人对于他们的回答过于自信。

该实验进行之后的若干年里，已经有一系列研究发现人们往往对他们的判断过于自信，特别是当他们难于做出准确判断的时候。比如说，利希滕斯坦和菲什霍夫（1977）进行了一系列实验并发现人们对自己的正确性有65%～70% 的信心，但实际上他们只有50% 的时候是正确的。

在第一个实验中，利希滕斯坦和菲什霍夫要求人们判断12个儿童的图画是来自欧洲还是亚洲，并且估计每一次判断正确的可能性。尽管仅仅有53% 的判断正确（非常接近随机水平），可是平均的信心评分却达到了68% 。

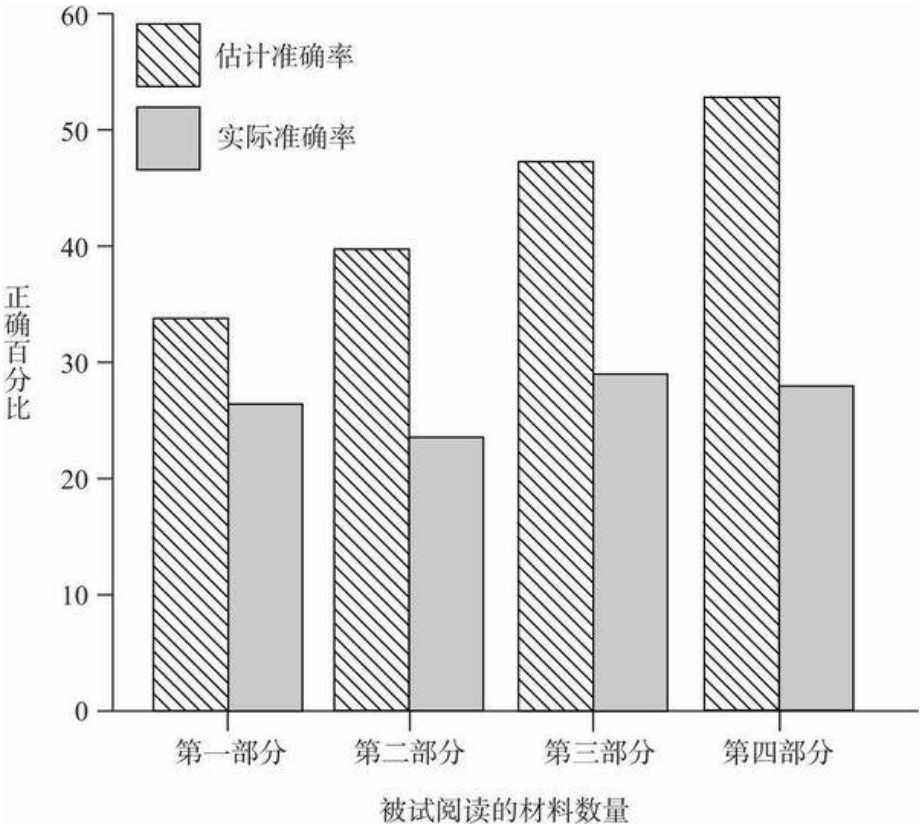


图19.1　斯图尔特·奥斯坎普（1965）发现当被试阅读了更多的信息时，他们估计的准确度（自信心）与实际的准确度之间的差异就越大。

在另一个实验中，利希滕斯坦和菲什霍夫给人们呈现了12只股票的市场报告，并请他们来预测在给定的时间段内这些股票将会看涨还是看跌。他们再一次发现，尽管这些预测只有47% 是正确的（稍低于预期的机遇水平），但平均的信心评分达到了65% 。

又完成了几个研究之后，对于在两可判断中准确度和信心之间的对应关系，利希滕斯坦和菲什霍夫得出了如下结论：

> 当准确度接近机遇水平时过度自信达到最大。
>
> 当准确度从50% 增加到80% 时，过度自信会随之减少；当准确度超过80% 时，人们通常会变得不自信。换句话讲，在准确度达到80% 左右时，准确度和信心之间的差距最小，当准确度偏离这一水平时差距会逐渐变大。
>
> 准确度与信心之间的分离与决策者的智商水平无关。

对于该研究的早期批评认为，产生这些结果的原因很大程度上是由于实验者总是询问人们一些晦涩或琐碎的问题，但近期的研究已经在一些更为普遍的判断上重复得到了利希滕斯坦和菲什霍夫的发现。举例来说，在一系列包含多于10000个独立判断的实验中，李·罗斯和他的同事发现，当要求被试对他们自己的行为以及他人行为进行预测时，人们表现出了大约10% ～15% 的过度自信（Dunning， Griffin，Milojkovic，&Ross， 1990；Vallone， Griffin， Lin，&Ross，1990）。

这并不是说人们总是过度自信的。戴维·罗尼斯和弗兰克·耶茨（David Ronis&Frank Yates， 1987）发现，过度自信部分取决于信心的评分如何得出以及决策者做出了何种类型的判断（一般知识性题目似乎会导致相对较高程度的过度自信）。同样有一些证据表明，桥牌高手、专业赌徒以及国家气象台的预报员——他们在做出判断后都会收到有规律的反馈——表现出较少或没有表现出过度自信（Keren，1987；Lichtenstein ， Fischhoff ， &Phillips ， 1982；

Murphy&Brown， 1984；Murphy&Winkler， 1984）。不过，研究结果表明，就大部分人而言，过度自信现象是普遍存在的。

极度自信

如果人们确信答案正确又会怎样？在这种情况下他们正确的几率有多大？1977年，菲什霍夫、斯洛维奇和利希滕斯坦实施了一系列实验来考察这个问题。在第一个实验中，被试回答了大量一般知识性问题并且估计了答案正确的可能性。比如说，他们回答了苦艾（absinthe）是一种利口酒（liqueur）还是一种宝石，并且要在一个.50～1.00的量表上估计信心程度（这个问题作为读者调查中的第21题出现）。然后，实验者检验了那些被试们完全确信是正确回答的准确度。

他们发现，当被试报告百分之百确信自己的答案时，他们的正确率往往只有70%～85%。你对自己在第21题上的回答有多大信心？正确答案为苦艾是一种利口酒，然而很多人将它与一种被称做紫水晶（amethyst）的宝石相混淆。

为了确保该结果不是由于对概率的误解所致，菲什零夫、斯洛维奇和利希滕斯坦（1977）再次进行了一个实验，这一次，信心大小取决于回答正确的可能性与不正确的可能性之间的比率（比如2: 1，3: 1等）。这样，被试可以采用3: 1的正确可能性来表达自己的信心，而无需借助概率性的75%。

菲什霍夫、斯洛维奇和利希滕斯坦（1977）发现，当信心估计大约为3: 1时，信心与准确度相当一致，可当信心从3: 1提高到100: 1时，准确度却没有明显提高。当人们将正确的比率设为100: 1时，他们实际上只有73%的时间是正确的。即使当人们将正确的比率设为

10000∶ 1～1000000∶ 1时——表示完全确信——他们也仅有85%～90%的正确率（本应该相应给出6∶ 1～9∶ 1的信心评分）。[1]

最后，菲什霍夫、斯洛维奇和利希滕斯坦（1977）将实验重复了三次，将其作为一项附加检验以确保被试理解并且认真执行了任务。在一次重复中，比率和概率之间的关系在20分钟的发言中被加以详细解释。被试们得到一张说明各种比率估计与概率之间对应关系的图表，并且他们被告知使用比率评分来表达不确定性的微妙之处（特别强调了如何使用1∶ 1和2∶ 1之间的比率来表达不确定性）。然而，即便如此，被试还是对他们的答案表现出了毫无根据的信心。当实际比率大约为4∶ 1的时候，他们至少给出了50∶ 1的比率；当他们应该给出5∶ 1的比率时，他们却给出了1000∶ 1的比率。

在另一次重复实验中，研究者询问被试是否会接受一项金钱上的赌博，这项赌博基于被试认为正确比率为50∶ 1或更高的那些题目答案的准确度。在42名被试中，有39名愿意参与这项赌博——尽管他们的过度自信将导致总共140多美元的损失。在最后一次重复实验中，菲什霍夫、斯洛维奇和利希滕斯坦（1977）实际是让被试们进行了一次赌博。在该研究中，19名被试中的13名同意以他们答案的准确度来进行赌博，然而在他们认为正确比率为50∶ 1或更高的那些问题中，12%的回答是错误的（并且如果实验者不加以免除，所有人都会损失1美元至11美元不等）。这些结果表明：（1）当人们真正确信自己是正确的时候他们仍然是过度自信的，（2）并不完全是由于漫不经心地执行任务或错误理解如何评价信心而导致过度自信。事实上，琼·西伯（Joan Sieber，1974）发现，希望表现出色的动机越强烈，过度自信也会随之而增长。

当过度自信变成一种严重的错误

当处在较之几美元更为利害攸关的时刻人们还会过度自信吗？尽管道德上的考虑明显限制了实验室中可以考察的范围，但至少有一条证据提醒我们，即使在人们的生命处在安危未定的时刻过度自信依然存在。这一证据来自对死刑的研究。

在一次对冤案的全面回顾中，雨果·贝多和迈克尔·拉德莱（Hugo Bedau&Michael Radelet， 1987）找到了350个有文件备案的实例，这些实例中无罪的被告都被判定在美国有重大的或潜在重大的罪行——即使被告被判断为“罪行在合理怀疑范围之外”。其中有五个案件，判决之前就已经及时发现了错误。但其他的被告就没有这么幸运了：67人被判处25年以下的监禁，139人被判处终身监禁（25年或更长），并且有139人被判处死刑。在贝多和拉德莱发表评论的时候，已经有23例死刑被执行。

校准

“校准”是指信心与准确度的匹配程度。在给定的信心水平上，并且当所有判断中准确判断的比例与判断正确的期望概率相一致时，决策者就获得了最佳的校准。换句话说，认为正确可能性为90% 的判断中有90% 是正确的，认为正确可能性为80% 的判断中有80% 是正确的，依此类推。

当个体的判断被单独考虑时，就没有什么办法来校准了。一个在读者调查中对第21题回答了“.70”的决策者如何进行好的校准？仅有的一个评估校准的可靠方法，那就是在大量判断中将准确性和信心加以比较（Lichtenstein，Fischhoff，&Phillips， 1982）。

正如有许多种方法测量信心一样，我们有几种用以评估校准的技术。一种方法就是简单地计算平均信心得分与全部准确判断所占比例

之间的差异。举例来说，决策者可能在一组一般知识条目上具有平均80% 的信心，但是他可能只有60% 的回答是正确的。这样一位决策者就是过度自信了20个百分点。

尽管这种测量校准的方法非常方便，但它有时候却可能导致错误，比如，考虑一名整体准确率和平均信心得分都是80% 的决策者。这个人是否达到了完美的校准呢？并非如此。这个人可能在一半题目的判断上抱有60% 的信心而在其他题目上抱有100% 的信心（平均起来达到了80% 的信心），并且在两种信心水平上都达到了80% 的准确度。这样的人在60% 确定的时候信心不足，而在100% 确定的时候又显得过于自信。

一个更为简洁的方法是在不同自信水平下检验准确性。当对准确度在不同的自信水平下进行单独计算时，可以创建一条“校准曲线”，其横轴代表信心，纵轴代表准确度。图19.2包含了两条校准曲线——一条表示天气预报员关于降雨量的预测，另一条表示医生对于肺炎的诊断。正如你所看到的，天气预报员几乎完美地实现了校准；平均看来他们的预测非常接近实际的天气（与人们通常的观点恰恰相反！）。而内科医生的校准程度则很糟糕；他们的大多数预测都在对角线以下，说明他们过度自信。

还有其他的方法来评估校准，其中一些借助了复杂的数学工具。举例来说，最常用的方法之一是计算一个叫做“Brier分数”（以统计学家Glenn Brier的名字命名）的数字。Brier分数可以被分割为三个成分，其中之一就对应于校准。Brier分数中的校准成分是每个类目下正确率和与该类目存在关联的概率之间的均方差的加权平均值（关于该技术中校准方面的详细介绍，见Yates，1990）。

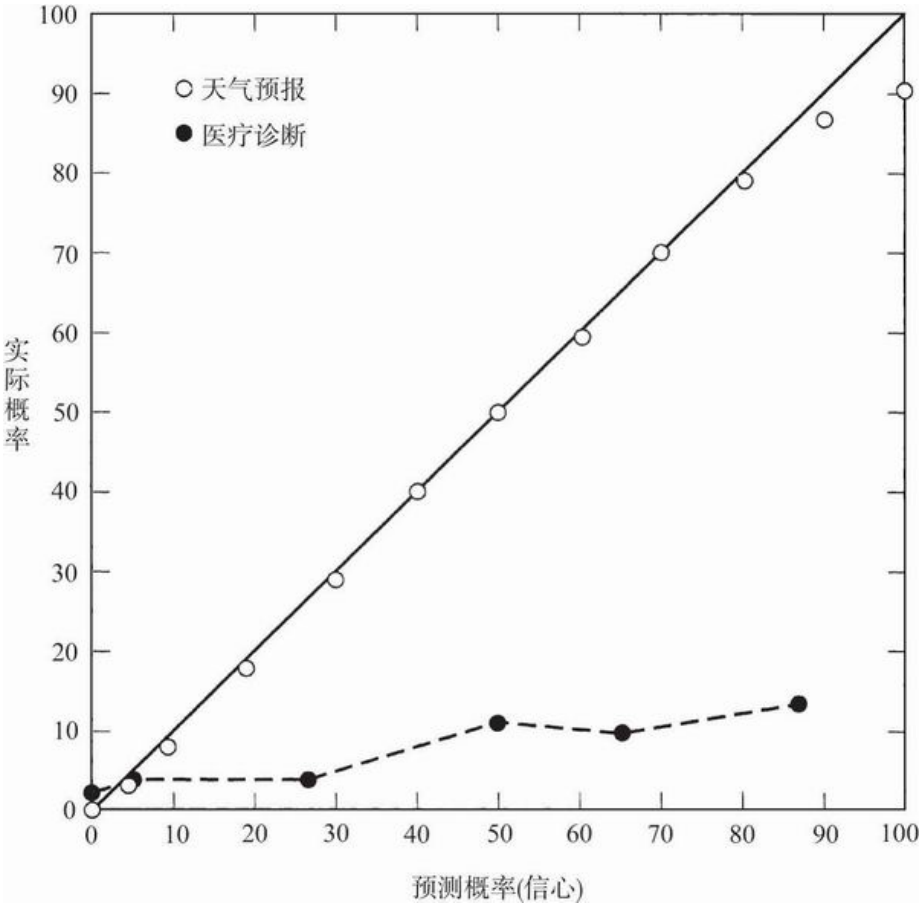


图19.2　本图包含了天气预报员关于降雨量的预测矫正曲线（空心圆点），以及医生对于肺炎的诊断的矫正曲线（实心圆点）。天气预报员几乎完美地实现了校准，但是内科医生的校准表现出了很明显的过度自信现象（毫无根据地认为病人得了肺炎）。天气预报员的数据来自Allan Murphy和Robert Winkler（1984）的一份报告，内科医生的数据来自于Jay Christens-en-Szalanski和James Bushyhead（1981）的一个研究。

一种最有意思的校准测量方法被称做“惊奇指数”（surprise index）。惊奇指数被用来对未知数量进行区间判断。举例来说，假定你对读者调查第12题的回答是在一英尺和一英里之间，并对此抱有90% 的信心（见读者调查第12b题来了解你真正的90% 置信区间）。因为正确答案实际上应当大于一英里，所以这个答案被记做“一个惊奇”。惊奇指数其实就是置信区间之外的判断所占的百分比。

在一篇关于校准研究的主要论述中，利希滕斯坦、菲什霍夫和劳伦斯·菲利普斯（1982）进行了几项研究，这些研究要求被试给出98% 的置信区间（如，一些区间有98% 的机会包含正确回答）。每个研究中，惊奇指数都超过了2% 。将所有信息可用的实验数据加以平均——总共接近15000次判断——惊奇指数达到了32% 。换句话讲，当被试98% 确信一个区间包含了正确答案时，他们做到了68% 正确。过度自信再一次被证明是一种规律而非例外。

你过度自信吗？爱德华·拉索和保罗·休梅克（1989）开发了一套自测题目来测量一般知识问题上的过度自信（见图19.3）。尽管一次全面的校准评估需要大量的判断，但该测验能够给你提供一个粗略的反馈，使你了解自己在某个信心水平上对一般知识问题的惊奇指数。拉索和休梅克对1000多人实施了该测验，发现只有不超过1% 的人正确回答了9道或更多的题目。大多数人答错了4～7道题目（惊奇指数为40% ～70% ），反映出了过度自信的基本程度。

过度自信的自我测量

对于以下的10个题目，请你给出一个较高的估计和一个较低的估计，使得正确答案落在你的区间中的概率在90%以上。其中对于你们的挑战是，你们所设定的区间既不能过窄（过度自信），也不能过宽（缺乏自信）。如果你只有10%的错误率——也就是只答错一题，你就获得了成功。

	90%的信心区间	
	低	高
1. 马丁·路德·金去世时的年龄	_____	_____
2. 尼罗河的长度	_____	_____
3. OPEC（石油输出国组织）成员国的数量	_____	_____
4. 基督教《旧约全书》的册数	_____	_____
5. 月球直径的英里数	_____	_____
6. 一架波音747飞机的重量（磅）	_____	_____
7. 莫扎特是哪一年出生的	_____	_____
8. 一头亚洲象妊娠的时间（天）	_____	_____
9. 伦敦到东京的飞行距离	_____	_____
10.（已知的）最深的海洋深度（英尺）	_____	_____

答案：（1）39岁；（2）4 187英里；（3）13个国家；（4）39册；（5）2 160英里；（6）390 000磅；（7）1756年；（8）645天；（9）5 959英里；（10）36 198英尺

图19.3　本测验将使你们了解到你们对于一般性知识是否存在过度自信的情况（Reprinted with permission from Rosso&Schoemaker， 1989）。

信心与准确度之间的相关

尽管会过度自信，但信心与准确度存在相关还是有可能的。举一个例子，假定一名决策者在70% 自信的情况下具有50% 的准确度，在80% 自信的情况下具有60% 的准确度，在90% 自信的情况下具有70% 的准确度。在这样一个例子中，信心与准确度之间存在着必然的联系，尽管这个决策者一直表现出20% 的过度自信。

那么问题出现了，信心与准确度之间存在相关吗——如果不考虑决策者是否过度自信的话。如果当准确度提高时信心评分也增加的话，准确度就能够通过决策者的自信程度而得以预测。如果不是这样，信心就是一个准确度的错误指标。

很多研究都已经考察了这一问题，并且结果往往显示信心与准确度之间并不存在什么关系。为了加以说明，考虑下面两个关于军队历史的问题：

问题1：一个距离超级强国A并不太远的国家政府，在讨论过其政党体系的某些变化之后，开始拓展其与超级强国B之间的贸易。为了扭转该国政府及其贸易中的变化，超级强国A向该国派出了军队并且武装支持原来的政府。谁是超级强国A——美国还是前苏联？你对于自己答案的正确性有多大信心？

问题2：20世纪60年代，超级强国A对其边境的一个小国发动了一场突然袭击，目的是推翻当时掌权的政府。这次侵略行动以失败告终，并且多数侵略士兵被击毙或者囚禁。谁是超级强国A？并且再次回答，你对自己的答案有多确定？

这些问题在读者调查中作为第9题和第10题出现。如果在第一个问题中你猜是前苏联，并且在第二个问题中选择了美国，那么两道题目你都回答正确了。第一个问题描述的是1968年前苏联入侵捷克斯洛伐克，而第二个问题描述的是美国入侵古巴的猪湾。大多数人至少答错了其中一个问题，不管他们感到有多么自信。

在《今日心理学》（Psychology Today）1984年11月那一期里，菲利普·津巴多和普劳斯发表了包括这两个问题以及各种有关强权国家冲突在内的一份读者调查的结果。该调查包含了10个关于美国及前苏联的事件、声明或政策方面的描述，而在每个描述中，所有能够识别出美国和前苏联的标志都被删除了。读者的任务就是判断超级强国A是美国还是前苏联，并在一个9点量表上标出他们对每一个回答的信心有多大。

基于对3500人的调查，我们能够得出两点结论。首先，答题者并不能够将美国和前苏联的军事行动区分开。即使他们仅仅通过抛硬币就可以平均正确回答10道题目中的5道，《今日心理学》的读者们（比一般公众更多地参与政治并接受过更好的教育）的总体平均值为4.9道题目正确。仅有54% 的答题者正确地指出前苏联是入侵捷克斯洛伐克的超级强国A，并且25% 的答题者误认为是前苏联而非美国发动了猪湾侵略。这些发现说明美国人之所以谴责前苏联的行动和政策，很大程度上是因为他们是“苏维埃”，而不是因为他们与美国的行动和政策存在根本的区别。

我们发现的第二个结论是：人们的信心评分实际上与他们的准确度并无联系（每一名答题者信心与准确度的平均相关仅有.08，接近零）。总体而言，答对了9或10道题的人并不比那些成绩较差的答题者具备更强的信心，并且高信心的答题者与低信心的答题者得分基本相同。

这并不意味着信心评分是随机得到的；高信心的答题者在一些方面还是表现出了与众不同之处。即使一般性样本中两性比例十分均衡，在全部的高信心答题者（比如那些在9点的信心量表上平均分达到8以上的人）中，却有2/3是男性，而且80% 的年龄在30岁以上。高信心答题者增加国防开支的意愿是低信心答题者的两倍，同时高信心答题者对前苏联政府的不信任程度也是低信心答题者的两倍。这些答题者在调查中达到的平均成绩为5.1道题目正确——几乎就是机遇反应的期望值。因此，高信心的答题者难以将美国和前苏联的军事行动区分开来，但是他们对于这种错误知觉的区分非常自信并倡导增加国防开支。

正如前面所谈及的，许多其他的研究发现了在信心与准确度之间只有很小的相关或根本没有相关（Paese&Sniezek， 1991；Ryback，1967；Sniezek&Henry ， 1989 ， 1990；Sniezek ， Paese ，&Switzer， 1990）。这种一般性的模式在关于目击者证词的研究中表现得更为突出。总体而言，这些研究表明目击者对其证词所持的信心与证词的实际准确程度并无太大联系（Brown， Deffenbacher，&Sturgill， 1977；Clifford&Scott， 1978；Leippe， Wells，&Ostrom， 1978）。肯尼思·德芬巴赫（Kenneth Deffenbacher，1980）曾经发表了一篇包含43个独立研究结果的综述文章，这些研究考察了在目击证人身上存在的准确度和信心之间的关系，他发现在2/3的“法庭相关”研究（如，在这些研究中，被试在观看一起事先策划好的模拟犯罪之前并未得到任何说明）中，信心与准确度之间存在并不显著的正性相关。这些研究发现使得《目击者证词》的作者伊莉莎白·洛夫特斯（Elizabeth Loftus， 1979， p. 101）警告说：“人们不能过于自信地为任何事情提供任何绝对的担保。”

在临床研究中也发现了类似的结果。在最初一项探讨该话题的实验中，路易斯·戈德堡（Lewis Goldberg， 1959）在临床诊断中评估

了信心和准确度之间的相关性。戈德堡所感兴趣的是临床医生是否能通过Bender-Gestalt测验（一项被广泛用来诊断脑损伤的测验）来准确探测出器质性的脑损伤。他给4名有经验的临床心理学家、10名临床实习生、8名非心理学家（秘书）呈现了30个不同的测验结果。这些结果中的一半来自于脑损伤病人，另一半来自无器质性问题的精神科病人。被试要做出判断来指明每个病人是“器质性的”还是“非器质性的”，并在一个标有“断定的”、“相当确定的”、“这样认为”、“可能”或“瞎猜”的评价量表上指出他们的自信程度。

戈德堡发现了两个令人惊讶的结果。首先，全部三组判断者——有经验的临床医生，临床实习生以及非心理学家——都正确地对65%～70% 的病人进行了分类。不存在基于临床经验的差别；秘书们表现得同那些具有4～10年临床经验的心理学家们一样好。其次，在个体诊断准确性和信心程度之间并没有显著的关系。判断者们在错误诊断的病例上所持有的信心通常与正确诊断的病例一样。后续研究也已经发现在癌症、肺炎的诊断过程中存在错误的校准（见图19.2），还包括其他一些严重的医学问题（Centor， Dalton，&Yates， 1984；Christensen-Szalanski&Bushyhead， 1981；Wallsten， 1981）。

如何才能减少过度自信

在两个考察如何改进校准的实验中，利希滕斯坦和菲什霍夫（1980）发现，在进行200次判断并得到集中的表现反馈之后，一开始过度自信的人能够学会更好地进行校准。同样，哈尔·阿克斯（Hal Arkes）和他的助手们发现在呈现五个富有迷惑性的难题之后，通过给被试提供反馈可以消除过度自信（Arkes， Christensen， Lai，&Blumer， 1987）。这些研究表明过度自信可以被消除，尽管它们的实用价值还比较有限。很少有人会因为希望能够更好地进行校准而接受特殊训练。

有用的是一项能够使决策者便于“携带”至各种决策中并加以利用的技术——重量轻、持久性强，并且易于在一系列环境下加以运用。的确，我们好像有一项这样的技术。最有效的改进校准的方法看起来非常简单：

> 停下来思考一下为什么你的判断可能是错误的。

阿舍·科莱特（Asher Koriat），利希滕斯坦和菲什霍夫（1980）最先证明了这项技术的价值。在他们的研究中，被试回答了两组二选一的一般知识性问题，第一组呈现控制条件的指导语，第二组呈现原因条件的指导语。在控制条件下，被试选择一个答案并估计回答正确的可能性（在.50和1.00之间）。在原因条件下，被试选择答案之前需要为每个备选答案列出支持以及反对的理由。

科莱特、利希滕斯坦，以及菲什霍夫发现在控制条件的指导语下，被试表现出了典型的过度自信，但是在列出正反两方面理由之后，他们表现出了非常好的校准（与利希滕斯坦和菲什霍夫研究中那些被提供了集中反馈信息的被试大致相当）。在为每个备选答案列出支持以及反对的理由之后，被试变得不那么自信了，（主要是因为他们更多地使用.50而较少使用1.00了）并且准确度更高了（大概是因为他们对于自己的回答投入了更多的思考）。

在接下来的实验里，科莱特、利希滕斯坦和菲什霍夫发现，本质上并不是因为支持的理由导致了校准的改善；而是反对的理由使然。当被试列出理由支持他们所偏好的答案之后，过度自信并没有降低。而当被试思考他们偏好的答案如何可能是错误的时候，校准才会得到改善。尽管这些发现可能部分是由于“社会需要特征（social demand characteristics）”的存在（如，被试感觉指导语暗示他们降低信心水平），但其他研究也证实了反对理由能够改善校准水平（如Hoch，1985）。



图19.4　从多个角度进行考虑的困难性。（Calvin and Hobbes Copyright 1990 Watterson. Dist By Universal Press Syndicate. Reprinted with permission. All rights reserred.）

这些结果回顾了第3章讨论过的保罗·斯洛维奇和菲什霍夫（1977）的研究，在那个研究中，当被试思考为什么一些实验结果与他们所设想的有所不同的时候，后见之明的偏差（hindsight biases）减少了。从斯洛维奇和菲什霍夫的研究开始，有几个实验都已经解释了如何通过考虑其他结果或答案的可能性来减少各种判断上

的偏差（Griffin， Dunning，&Ross， 1990；Hoch， 1985；Lord，Lepper，&Preston， 1984）。

正如查尔斯·洛德，马克·莱珀和伊莉莎白·普雷斯顿（Charles Lord，Mark Lepper，&Elizabeth Preston， 1984， p. 1239）所指出的：“人们对于相反的可能性存在盲点，这种观察由来已久。在1620年，培根曾经写下‘肯定比否定能够激起更多的感动和兴奋是人类智力中特殊并且永恒的错误。’”在第20章，这个盲点——以及它所带来的某些后果——将会被详细探讨。

结论

对过度自信进行研究是非常重要的。在大多数研究中，平均信心水平从没有超过准确度10～20个百分点以上。因此，只要决策者对自己判断的正确性不是非常确定，过度自信就不会成为一种灾难。与航天飞机的空间探索相似，最具破坏性的错误校准形式是不恰当的确信。

总之，本章的研究为我们提出了几条应对错误校准的策略：

√ 首先，你可能会希望标记出那些需要特别考虑的判断。当判断难于做出或极端自信的时候过度自信达到最强。在这样的情况下，谨慎前行非常必要。

√ 其次，你可能会希望“重新校准”你非常自信的判断以及其他人的判断。正如利希滕斯坦和菲什霍夫（1977）所观察到的，如果一个决策者抱有90% 的信心而只有70%～75% 的准确度，最好的办法可能就是将“90% 的信心”看做“70%～75% 的信心”。

√ 同样，你可能会希望将具有“百分之百信心”的判断自动转变为较低程度的信心。百分之百的信心在预测人们如何行动的时候显得尤其没有根据（Dunning，Griffin，Milojkovic，&Ross，1990）。

√ 最重要的是，如果你对某个答案感到极度自信，思考一下另外一个答案可能正确的原因。尽管你可能不会改变想法，但是你的判断却可能会得到更好的校准。

第20章　自我实现的预言

假如图20.1中的每张卡片都是一面有数字而另一面有字母，并且有人告诉你：“如果某张卡片的一面是一个元音字母，那么它的另一面就是一个偶数。”你需要翻开哪些卡片来判断这个人是不是在撒谎？（见你对读者调查第39题的回答。）

当彼得·沃森和菲尔·约翰森-莱尔德（Peter Wason&Phil JohnsonLaird，1972）将这种类型的题目[2]呈现给128名大学生时，他们发现“E和4”是最为常见的回答（59名学生这样选择），而“E”是其次最为常见的回答（42名学生这样选择）。换句话说，大多数学生选择了那些翻过来就能够证实那条陈述的卡片。仅有5名学生给出了正确答案：“E和7”。

如果这个答案看起来难以理解，就试着这样考虑问题。要检验的规则是“如果是元音字母，那么就是偶数”，或者更为基本，“如果X，那么Y”。证明一个“如果……就”类型的陈述错误惟一的办法就是找到一个“是X而不是Y”的例子（比如，元音和奇数）。因此，仅有的能够证伪的方法就是，找出那些具有元音字母和奇数的卡片（“E和7”）。而具有偶数或辅音字母的卡片并不重要。



图20.1

尽管看起来简单，这个问题对于大多数人来说却是极其困难的。罗宾·道斯（Robin Dawes， 1975）甚至发现五名“最受尊敬的”的研究数理的心理学家中有四位都不能解决这一问题。本章的焦点就在于为什么这样的问题如此困难，以及它能够给决策者带来什么启示。

再次猜猜看

“你将得到三个数字，它们符合我头脑中的一个简单规则。这一规则关注的是任意三个数字之间的关系，而与数字本身的绝对大小无关，比如它不是那种类似于‘所有数字都大于（或小于）50’的规则，等等。

你的目标是通过写出由三个数字组成的若干组数字组来发现这个规则……在你写下每组数字之后，我会告诉你这些数字是否符合这一规则……

没有时间限制，但你应该通过尽量少的数字组来发现它。

记住你的目标不是简单地找出符合这一规则的数字，而是发现规则本身。当你非常自信地认为自己已经发现了这个规则时，不要过于匆忙，将它写下来……有什么问题吗？”

在检验假设的实验中，沃森（1960）将这些指导语——以及一组范例数字2，4，6——呈现给29名大学生。他头脑中的规则一直是“三个数字按照从小到大的顺序排列”，但是他发现只有六名被试第一次回答就正确说出了这条规则。作为粗略的解释，下面列出了一名典型被试的手稿：

被试4（一名19岁的女性）：8， 10， 12。

主试：那些数字符合规则。

被试：14， 16， 18。

主试：那些数字符合规则。

被试：20，22，24。

主试：那些数字符合规则。

被试：1， 3， 5。

主试：那些数字符合规则。

被试：规则就是以任意一个数字开头，然后每次加上2来得到下一个数字。

主试：那不是正确的规则。请继续……

与四卡片问题一样，沃森发现被试总是更多地去证实规则（如8，10， 12）而不是证伪规则（如12， 10， 8）。这种倾向被称做“证实偏好”（confirmation bias）。尽管“证实偏好”已经成为了一个万能词组（Fischhoff&BeythMarom， 1983），它还是经常被用来表示决策者偏好与假设一致的信息，而不是那些不一致的信息。

在一项关于人们如何检验假设（预感、规则、理论等等）的深入分析中，乔希·克莱曼（Josh Klayman）和Young-Won Ha（1987，

pp. 220）认为证实偏好是“正性实验策略”（positive test strategy）的结果，这是一种有用的直觉，但是它“就像任何通用直觉一样……并不总是最优的，可能在某些情况下导致非常严重的困难。”在第15章已经讨论了一组困难——当决策者主要关注于正性的共生事件时，由共变评估所产生出来的问题（比如，Jan Smedslund所做的护士研究，1963）。下一部分将给出另外一个例子。

自身永存的社会信念

1979年，马克·斯奈德和南茜·坎托（Mark Snyder&Nancy Cantor）发表了三个关于社会知觉中证实偏好的实验。第一个实验中，所有被试都得到了一位名叫简的女子的例子——她在一些情况下会表现得很外向而在其他情况下却表现得较为内向。举例来说，简在慢跑的时候会与陌生人自由交谈，但在超市里面她会感到害羞和胆小。阅读这个例子两天以后，被试会被要求评估两个命题：（1）简非常适合一个通常与外向性相联系的工作（房地产销售），或者（2）简非常适合一个与内向性相联系的工作（图书馆研究员）。一些被试被告知简正在申请这份工作，而另一些被告知她已经获得了这个工作。简单而言，我们将关注那些认为她正在申请这份工作的被试。

要判断简是否非常适合这项工作，以及她将会有多适合这个工作，这些被试需要列出与事例相关的所有依据。斯奈德和坎托发现，那些考虑简在申请房地产销售工作的被试往往列出她的外向性作为相关依据，而那些考虑简在申请图书馆研究员工作的被试往往列出她的内向性作为相关依据。换句话说，两种条件下的被试都把“证实”性证据看得比“证伪”性证据更有关联性。此外，这种证实偏好与人们对于简在所考虑工作上的适合性所做出的判断有关。被试越喜欢证实性的证据，他们就会认为简越适合——无论她申请什么职位。

第二个实验基本重复了第一个实验，但是有几处小的改动（如：将“非常适合”一词改为“适合性”来避免过于强调证实性）。而在第三个实验中，被试只需要列出他们想要了解一个工作候选者的哪些方面，从而来评估这个人有多适合房地产销售或图书馆研究员的工作。和前面一样，证实性的信息比证伪性的信息出现得更加频繁。比如，当考虑那些房地产销售工作的申请者时，被试提问“这名申请者待人友好吗？”比“这名候选者有多害羞？”的频率高得多。马克·斯奈德和威廉·斯旺（William Swann）（1978）所做的几个实验也获得了类似的结果。

这些结果带给我们的启示可以很好地拓展到职业领域之外。斯奈德和斯旺（1978， pp. 1211-1212）观察到：

> 【 人们】可以为自己创造一个这样的世界，在这个世界中，假设会变成自我验证性的假设，并且信念会变成自身永存的信念……从这个观点出发，就不难理解为什么如此多关于他人的普遍信念（特别突出的是，明显错误的社会及文化刻板印象）会非常难以改变。即使一个人将要对这些信念产生足够的怀疑并主动地对它们进行验证，他仍然可能会“找到”那些他需要用来证实及坚持这些信念所需要的全部证据。这样，最终这个人将会持有一种安全的（但是毫无根据的）感觉，即这些信念一定是正确的，因为它们通过了十分恰当和精确的评估过程。

皮格马利翁效应

> 按照人们应该成为的样子去对待他们，并且你要帮助他们变成他们能够成为的样子。
>
> ——歌德（cited in Peter， 1977）

“自我实现的预言”（self-fulfilling prophecy）一词在1948年由罗伯特·默顿（Robert Merton）提出。用默顿的话说（1948，pp. 195-196）：“起初，自我实现的预言是指对情况的错误定义引发了一种新行为，这种新行为使得最初的错误概念变为了真实的。自我实现预言的外在效果是使得错误的盛行得以延续。因为预言者会引用

真实的事件进程来证明他从一开始就是正确的……这就是社会逻辑的反常之处。”简言之，自我实现的预言是错误的概念，但它们是那种最终被证明是正确的错误概念。

在1968年，罗森塔尔和雅格布森发表了当前在自我实现预言方面最为著名的研究。在该研究中，小学教师得到了关于自己学生的一些诊断性信息，这些信息暗示，占总数20% 的学生将会在未来的学业中获得巨大发展。在8个月以后的IQ测试中，这些学生的成绩确实比其他学生长进得快。

这一发现值得关注是在于，这些高成就者是随机选出的。显然，教师给予了这些“巨大发展者”更多的赞扬和关注，这样导致的结果就是，这些学生确实比其他人发展得更好。罗森塔尔和雅格布森将这种现象称为“皮格马利翁效应”（来自萧伯纳的戏剧《皮格马利翁》，剧中希金斯教授通过教给一个卖花姑娘如何着装和说话，使她真正变成了一位“淑女”）。

从罗森塔尔和雅格布森的研究开始，已经有400多个实验对人际期望的自我实现性质进行了探讨，并有超过100个实验专门对教师期望的效果进行了检验（Brophy， 1983；Jussim， 1986；Rosenthal，1987， December）。总之，这些研究表明，尽管效果经常是中等程度的，但教师期望对学生的表现具有重要影响（Brophy， 1983）。有趣的是，同样有“学生皮格马利翁”的证据存在。罗伯特·费尔德曼（Robert Feldman）及其同事发现，学生的期望——既对于他们自己的表现也对于他们老师的表现的期望——能够影响师生关系和学生的表现，且影响程度并不亚于教师的期望（Feldman&Prohaska， 1979；Feldman&Theiss， 1982）。

在男人们的头脑里

尽管罗森塔尔和雅格布森（1968）探讨的是师生之间的互动，皮格马利翁效应却并不仅仅局限于教室之内。对于皮格马利翁效应最富戏剧性的描述之一就是马克·斯奈德、伊莉莎白·坦克（Elizabeth Tanke）和埃伦·伯奇德（Ellen Berscheid）（1977）所做的研究，该研究探讨了男人对女人吸引力的刻板印象是如何能够自我实现的。

实验的第一部分，在通过电话相互认识的过程中，随机配对的男性和女性被录下了十分钟的对话。然而，女性被试所不知道的是，实验者已经事先告知男性被试“实验中的其他人已经告诉我们，当头脑中形成了交谈者的形象时他们会感觉更舒服。”于是男人们用一次性成像的相机照了相，并得到了一张女性的快照（表面上是他们的搭档）。事实上，这些快照是从事先准备好的八张照片中随机选择的。这些照片中有四张是那些被评定为具有高吸引力的女性，有四张是被评定为没有吸引力的女性。这样就引导男性被试相信他们的搭档是外表吸引人的还是外表没有吸引力的。男性被试的快照被丢弃在了一旁，女性被试根本没有得到任何可以形成头脑图像的信息。

在相识谈话之后，每个男性被试完成了一份问卷，内容是关于他对与其谈话的女性的印象。问卷中包括了很多与一个有吸引力的人有关的刻板印象特征——善于交际、镇定、幽默等等。结果并不出人意料，与那些认为交谈同伴没有吸引力的男性相比，认为交谈同伴外表吸引人的男性在随后的评定中，认为同伴更加亲切、镇定、幽默以及善于社交。这是在第4章所讨论过的晕轮效应的一个例子。

更为重要的是几名独立评分者所做出的判断，他们倾听了谈话录音的剪辑。一组评分者在每段谈话中仅仅倾听男性的声音，而另一组评分者仅仅倾听女性的声音（每组评分者都既有男性又有女性，尽管在评分过程中并不存在显著的性别差异）。根据这些评分者做出的判断——他们既不知道实验假设也不知道被试实际的外表吸引力——与

以为交谈同伴没有吸引力的男性相比，那些认为自己正在与一位有吸引力的女性交谈的男性被试听起来更加善于交际、温情、宽容、有趣、大胆、外向、幽默，并且有更强的社会适应性。并且从反应推测，与开始被知觉为不具吸引力的女性相比，那些开始被知觉为外表具有吸引力的女性在实际中听起来也更加富有吸引力（比如善于交际、镇定等等）——尽管被试是被随机分配到各种实验条件下的，而且男人的预想与女人实际的外表吸引力没有任何关系。

正如斯奈德、坦克和伯奇德（1977， pp.661， 663）所提出的："最初在男人们的头脑里形成的事实，现在已经在与他们互动的女人的行为中变成了真正的事实——一个即使是最幼稚的观察判断者也能加以辨别的行为事实，这些观察者仅仅评估了谈话录音中女性的贡献……知觉者最初的错误归因已经变得真实：刻板印象真正作为一种自我实现的预言而发挥了它的作用。"

自我实现的种族刻板印象

这类自我实现的预言——使刻板印象得以延续的一类——在种族歧视中扮演着关键角色。卡尔·沃德、马克·赞纳和乔尔·库珀（Carl Word， Mark Zanna，&Joel Cooper， 1974）发表了关于这个问题的一项研究。

沃德、赞纳和库珀在导言中解释说，人们往往会通过非语言线索表现出他们对别人的态度。比如说，当人们对某人持有正性态度的时候，他们就会让自己和那个人靠得相当近，表现出高度的目光接触、更为直接的肩部相向，以及更多的身体前倾。另一方面，人们往往避开那些名誉不佳的人。比如，他们会很快中止与这种人的会面，并且与他们保持更远的距离。沃德、赞纳和库珀在两个实验中考察了这种

偏见——第一个实验中，白人被试面试白人和黑人实验助手，第二个实验中，白人实验助手面试白人被试。所有的被试和助手都是男性。

第一个实验中，被试会在实验室中遇到两个表面上也是被试的人（但实际上是主试的助手）。然后另外一个助手出现，再过一会儿主试走了进来。主试告诉四名“被试”他们将与另外四个团队在一场市场活动中进行较量。但主试解释说，他们的团队还需要一个人，并且团队中的一员将要对四个候选者进行面试以挑选出第五位成员。然后他们会进行一次事先做过手脚的抽签仪式来使得被试成为最后的面试官。

安排四次面试的原因在于隐瞒真正的研究目的（即，直接比较白人考官对待白人、黑人候选者有什么区别）。第一次面试（一直是位白人候选者）被简单地当做面试的热身，而最后一次面试从来没有发生过（告知被试申请者已经打电话取消约定）。令沃德、赞纳和库珀（1974）感兴趣的是第二次和第三次面试。一半被试会首先面试一名白人候选者，再面试一名黑人候选者；另一半被试会首先面试一名黑人候选者，再面试一名白人候选者（尽管后来发现顺序并不会导致差异出现）。在这些面试中，候选者——同样是实验者的助手——被训练过以保证其行为符合标准方式，并且他们不知道任何实验者设计该测试的目标。

沃德、赞纳和库珀（1974）测量了面试过程中的几个特征，包括：（1）面试时间长短，（2）面试官出现语言错误的次数（假定反映了不适感），以及（3）面试官和候选者之间的物理距离。第一个变量由主试测量。第二个变量由独立的评分者进行计分，这些评分者边听面试的录音边对发言结巴、词语重复等诸如此类的内容做记录。第三个变量，物理距离，是通过一种特殊而富有创造性的方法加以测量的。当被试进入面试考场的时候，候选者已经坐下，而主试假装发现

没有面试官的椅子了。然后他会要求被试去邻屋拿一把椅子，被试放置椅子的位置提供了其与候选者之间物理距离的测量指标。

沃德、赞纳和库珀（1974）发现被试面试白人候选者所花费的时间比面试黑人候选者多出了35%，在面试黑人时比面试白人时多犯了50%的语言错误，并且椅子放置的位置距离，黑人候选者比白人候选者要远7%。所有差异在统计上都是显著的。

但这还不是全部。在证明了这些差异之后，沃德、赞纳和库珀又进行了第二个实验来评估这种职业面试表现中的歧视效应。在第二个实验中，白人被试由一名白人助手面试，该助手采用第一个实验中对待黑人的方式或者对待白人的方式来对待这些白人被试。就是说，在前一种实验条件下，面试官坐得离候选者更远，犯更多的语言错误，并且更早地中止面试。

沃德、赞纳和库珀（1974）发现，那些被以第一个实验中对待黑人候选者的方式进行面试的被试在面试过程中表现得更加糟糕（由观看过面试录像的独立评判人进行评定），他们犯了50%以上的语言错误，并在后来认为面试官不够友好。因此，第一个实验中黑人被试所遭遇的对待方式使得白人被试在第二个实验中表现得很差——这为种族刻板印象如何能够自我实现提供了一个有力的证明。

结论

尽管关于自我实现的刻板印象方面的研究主要局限在男性被试研究上（Christensen&Rosenthal， 1982），其他自我实现的预言和证实偏好已经在男性和女性被试身上得到了充分的证明（见三篇精彩的综述，Darley&Fazio，1980；Miller&Turnbull， 1986；Snyder，1984）。人们寻求证实性证据的倾向——不管是逻辑问题解决的任

务、职业面试、在班级背景下，还是其他方面——是广泛存在且业已确定证实的。

此外，克利福德·迈纳特、迈克尔·多尔蒂和瑞安·特韦尼（Clifford Mynatt， Michael Doherty，&Ryan Tweney）所做的两个实验表明证实偏好可能难以消除。第一个实验中，迈纳特、多尔蒂和特韦尼（1977）创造了一种模拟研究环境，在这一环境中被试必须发现计算机屏幕上支配“粒子运动”的某个规律。被试随机得到三种指导语中的一种：（1）证实性指导语，他们被告知一名科学家的基本工作就是证实理论和假设；（2）证伪性指导语，他们被告知一名科学家的基本工作就是推翻理论和假设；（3）检验性指导语，他们仅被告知一名科学家的工作就是对理论和假设进行检验。

迈纳特和他的同事发现证伪性指导语实际上对证实偏好没有任何影响。如果不考虑被试得到了哪一种指导语的话，他们在全部实验的大约70% 中会寻求证实性的证据。

在第二个实验中，迈纳特、多尔蒂和特韦尼（1978）扩展了证伪性的指导语。采用与前面相同的步骤，他们将被试随机分配到两种条件中的一种：（1）一个没有指导语的控制组，或者（2）一个强线索组，在这个群体中，被试会得到详尽的指导语，强调证伪和多假设验证的价值。然而，结果又是，这样的指导语效果并不明显或根本没有效果。

如何避免证实偏好以及自我实现的预言？尽管针对这一问题的研究相对较少，但有一种策略可能是关注动机因素（Snyder，待发表）。比如说，斯奈德、坎贝尔和普莱斯顿（1982）通过警告面试官他们面试的人可能会把某些问题看做思想封闭或偏见（如指向证实性刻板印象的问题）来消除证实偏好。一旦该研究中的面试官对这种可

能性变得敏感，他们就会大致等同地采用证实性和证伪性证据进行衡量。

另外一个有价值的策略可能是采用鼓励证伪性回答的方式来组织问题。决策研究者杰伊·拉索和保罗·休梅克（1989）讲述了一个他们以前学生的故事——杰伊·弗里德曼采用这一策略取得了巨大成功。作为Kidder， Peabody和Company三家投资公司的顶尖分析师，弗里德曼将在制定财务建议之前收集证伪性证据。拉索和休梅克（1989， pp. xiv-xv）这样描述了弗里德曼的方法：

> 在收集公司的信息时他会故意问一些设计好的问题来“证伪”他认为是真实的那些信息。比如，如果弗里德曼认为免洗尿布生意正在价格上变得没有竞争力，他会问执行官们一个相反的问题，如“一次性尿布的价格竞争是不是正在变得更有优势？”这类问题使他比其他竞争分析师更容易了解真实情况。

正如第19章所谈到的，通过思考自己的判断在哪些情况下可能是错误的，决策者能够降低过度自信并提高他们的决策质量（Koriat，Lichtenstein，&Fischhoff， 1980；Lord， Lepper，&Preston，1984）。这样一种方法可能也会减少自我实现的预言和自我实现的刻板印象。但是在当前，这种可能性是不确定的，需要通过心理学的研究来证实——或证伪——其正确性。

第21章　行为陷阱

“谢谢您打电话过来。目前我们的接线员正忙。请您在线等待，您的电话会按照顺序得到回应。”

一分钟过去了，两分钟过去了，你开始考虑是继续等待还是过会儿再拨。可能你被转到了无人接听的线上，好像电话在森林里空响，无人应答……

另一方面，挂断可能意味着重新开始。其他人可能会排到队伍的前面，你就丧失了原有的优先权。还是继续等吧，谁知道呢，可能你就是下一个了。

你又等了一会儿，三分钟，四分钟。谁打了那么久啊？你在想。

最后你拿定了主意。如果下个60秒内仍然没有接线员回应，你就挂断。30秒过去了，40秒过去了，50秒了，但是还是没有回答。当最后期限到来的时候，你犹豫了一下，却仍抱有希望，但最后还是在沮丧中狠狠挂了电话。

这样的情形看起来是不是很熟悉？这个情况具备“行为陷阱”的所有特征。行为陷阱（behavioral trap）是指这样一种情境：个人或者群体从事一项很有前景的工作，最后却变得不尽人意并且难以脱身。这个定义类似于约翰·普拉特（John Platt， 1973）在有关社会陷阱的开创性工作中所提出的关于社会陷阱的定义。本章将着重思考普拉特、约翰·克罗斯和梅尔文·盖耶（John Cross&Melvin Guyer，1980）所做的分析。由于陷阱可能是非社会性的也可能是社会性的，因此我们将使用更加宽泛的“行为陷阱”的概念，而不是传统意义上的“社会陷阱”。

陷阱的分类

1980年，克罗斯和盖耶发表了关于陷阱和反陷阱的分类。用克罗斯和盖耶（1980， p. 18）的话说就是：“当我们避免可能有利的行为时反陷阱（不作为的过失，sins of omission）就发生了，而当我们进行可能有害的行为时则出现陷阱（作为的过失，sins of commission）。”如上所述，一个常见的陷阱就是等待接线员。常见

的反陷阱则包括令人厌恶的清理工作（随着时间的推移情况将变得越来越乱）以及逾期的回信（这种情况下耽搁时间越久越令人尴尬）。

生活中存在着几种典型陷阱，每一种都有相应的反陷阱。根据克罗斯和盖耶的分类，我们把陷阱主要分为五类：

延期陷阱

无知陷阱

投入陷阱

恶化陷阱

集体陷阱

尽管这些陷阱常常结合在一起形成混合陷阱，但是每一种陷阱都基于不同的运作原理。因此，以下部分将分别讨论这些陷阱。

延期陷阱

如果你发现按时进食或者锻炼有些困难，那么你应该知道这是由于延期陷阱（time delay traps）的作用造成的。在延期陷阱中，暂时的满足与长期的后果相冲突。无知地开始食用一种好吃的甜食或者吸几根香烟可能在未来许多年以后导致肥胖或者肺癌。或者，在反陷阱中，对目前不愉快事件——对于某些人来说是有氧运动，对于另一些人可能是牙科检查——的逃避，最终可能导致心肌梗塞或者牙周炎。这类陷阱和反陷阱的关键在于短期的相对小的痛苦和愉快足以引起长期的、破坏性的甚至是致命性的后果。

任何短期后果与长期后果冲突时都可能成为一个延期陷阱。典型的冲突包括：喝酒的快感与第二天的宿醉，当前没有保护措施的性行为的快感与延期的感染艾滋病或者非意愿怀孕的可能性，可抛弃产品的方便性与长期的环境污染，受到信用卡影响的“先买后付”的选择与长期财务计划，以及体罚的短期效果与最终的糟糕结果。甚至伊甸园里的苹果也可以被看做是延期陷阱中的一种诱饵——诱惑的最终象征与它潜在的令人上当的后果。

无知陷阱

人们在延期陷阱中通常意识到了他们行为的长期后果。暴饮暴食者通常非常清楚体重上升的后果，吸烟者有时候甚至把香烟称为“癌症小棒”。关于体重上升或者罹患癌症的警告在延期陷阱中很难起到有效作用。

无知陷阱（ignorance traps）与此不同。在这些陷阱中，行为的负面后果并不被理解或者开始时并没有被预见到。例如，19世纪时吸烟者并没有意识到吸烟与肺癌之间的关系，如果当时人们知道这些信息的话，很多人可能不会去吸烟（当然，吸烟仍然具有延期陷阱的特征，上百万人尽管知道两者之间的联系却仍然深陷其中）。

当一段新生活开始时，无知陷阱通常较为常见。例如，大学生们有时会选择一个并没有原先设想的那么有趣的专业，工人们有时发现他们在做一份与他们期望大相径庭的工作，恋人们有时会发现现在的伴侣并没有原先那样吸引人了。这些陷阱是生活中不可避免的一部分，尽管有一些方法可以使被陷阱捕获的概率降到最低（减少或者避免不良后果的技巧会在本章稍后部分讨论到）。

一个特别悲剧性的无知陷阱是美国农业曾经对于杀虫剂的依赖。当合成的有机杀虫剂如DDT在20世纪40年代被引进时，它们看起来似乎是保护作物免受虫害的有效手段。美国农民很快就将它们作为控制害虫的手段。

然后，两件没有预料到的事情发生了：（1）鸟类和其他害虫捕食者开始相继死去，（2）害虫对那些使用过的化学药品产生出了抵抗能力。虫害开始增加了。人们发明了新型杀虫剂，然而再次出现了能够抵抗化学药物的害虫品种。经历了四亿年的进化之后，不经历战斗这些害虫是不会投降的。

数十年来，这场战役一直在美国的农场上进行着，但是每一轮新的“化学武器”只会引起更加严重的虫疫。美国农作物由于虫害而遭受的损失比例在1950～1974年间翻了一番（Robbins， 1987），根据加州大学的昆虫学家统计，在加州，25种最严重的农业害虫中有24种是杀虫剂诱导产生或由杀虫剂导致破坏性增强（Luck， van den Bosch，&Garcia， 1977）。每年，美国使用超过1亿磅的杀虫剂，它们对野生动物、植被、水域及人类安全十分有害。

投入陷阱

克罗斯和盖耶（1980）在他们的分类中没有明确包含投入陷阱（investment traps），但是最近这类陷阱成为了大量研究的课题。当以前花费的时间、金钱或者其他资源让人们做出了他们本不会做出的选择时，投入陷阱就出现了。用决策理论的术语来说，这些陷阱导致了“沉没成本效应”（sunk cost effect）。

哈尔·阿克斯和凯瑟琳·布卢默（Hal Arkes&Catherine Blumer， 1985）在10个不同的小型实验中举例说明了沉没成本效应。

在其中的一个实验中，要求一群被试解决以下的问题：

作为一个航空公司的董事长，你已经投资了1000万美元来开发一个项目。目的是制造一种不会被传统雷达监控到的飞机，也就是隐形飞机。在该项目的90% 已经完成时，另外一家公司已经开始为隐形飞机做市场宣传了。并且，很明显，与你们的飞机相比，他们的飞机速度更快、也更经济。问题是：你还会把剩余的10% 的研究资金用于完成隐形飞机项目吗？

你可以通过查看“读者调查”的第6题去检查你的结果。阿克斯和布卢默发现85% 的被试倾向于完成该项目，尽管完成后的飞机与市场上已有的飞机相比处于劣势。给予另外一组被试另一个版本的问题，其中并没有提到先前的投资，结果只有17% 的人支持在该项目上投资。一千万美元的沉没成本造成了二者的差异。

在另外一个实验中，阿克斯和布卢默（1985）显示沉没成本可能具有持续的效应。在一个研究中，60位剧院的老顾客到售票口去买俄亥俄大学剧院的季票。这些人所不知道的是，他们随机买到了下面三种票中的一种：（1）普通的15美元的票，（2）打了2美元折扣的票，（3）打了7美元折扣的票。有幸买到打折票的被试被告知折扣是剧院部门的促销活动之一。

每种票有不同的颜色，于是阿克斯和布卢默（1985）能够收集每场演出的票根并且发现多少被试观看了每场演出。出于分析的目的，剧院的演出季被分成了两个部分，每个部分有6个月，期间共有5场演出。尽管阿克斯和布卢默在第二个演出季中并没有发现显著差别，但在前6个月中，他们发现那些买了全额票的顾客比那些买了折扣票的顾客（不管其折扣的幅度）观看演出的次数要多。所以，即使是微不足道的2美元投入也会持续影响行为长达6个月。

这个研究之所以非常重要，原因有以下两点。首先，它表明沉没成本效应不仅仅局限于纸笔测量；其次，它还显示了投入的不同可以对行为产生相对持久的影响。正如巴鲁克·菲施霍夫（Baruch

Fischhoff）和他的同事（1981， p.13）在他们名为《可承受的风险》（Acceptable Risk）一书中所述：“美国任何一个大型的水坝只要开工就不会半途而废的事实表明，一点点的水泥都能在一个关键问题中起作用。”

恶化陷阱

恶化陷阱（deterioration trap）与投入陷阱类似，除了行为的成本与收益随着时间而变化之外，这些陷阱——克罗斯和盖耶（1980）叫它们“可变强化陷阱”——出现在当原先高回报的行为逐渐变得不那么有收益或者变得更具有惩罚性时。

恶化陷阱的典型例子是海洛因成瘾（尽管海洛因成瘾也可以被看做是延期陷阱或者无知陷阱）。起先，海洛因使用者发现这种药物令人欣快。但是，随着时间的推移，他们产生了抗药性，因而需要更多的药物量才能达到同样的感觉。最后，海洛因使用者用该药物已是为避免不适症状的出现而不是体验愉悦感。起先的愉悦体验最终成了摆脱不掉的噩梦。

同样的过程也能出现在“杀虫剂成瘾”中。尽管杀虫剂的使用在一开始也可能是无知陷阱，但逐渐地，它转化成为恶化陷阱。据《生物科学》（BioScience）杂志的一篇报告，杀虫剂依赖性的工作原理如下：

> 起初的一段时间，由害虫所导致的粮食损失显著减少……但是最终，某种主要的、个别的或者杀虫剂引致的害虫产生了抗药性。这个问题是通过增加（多样化）杀虫剂和改变杀虫剂来解决的，但是替代品的有效时间变得更短暂，因此需要更加频繁地使用以达到与原来相同的控制力。此时，种植者要想从这种策略中解脱出来，即便不是不可能，也会变得更困难了。随着他们继续使用杀虫剂，他们的问题也变得越来越严重（Luck，van den Bosch，&Garcia，1977， p. 607）。

在那些没有看到这一过程如何发展的旁观者看来，恶化陷阱和反恶化陷阱常常会产生一种荒唐或自我毁灭性的行为。在斯金纳（1980， pp. 150-151）的回忆录《笔记》（Notebooks）中，他描述了下述行为的例子：

比尔的卡车是他惟一的收入来源，就像渔夫的船或者农民的奶牛与拉犁的马一样。岛上咸咸的海风、缺乏维护的道路，以及醉酒司机的虐待几乎要使它报废了。挡风玻璃上布满了呈辐射状的裂纹；挡泥板已经腐锈成了薄片，弯折着，扭曲着；只有一块块的垫料还残存在座椅的弹簧中。

我曾经请比尔帮忙把我们的船运到山下去。卡车停在一个乡村商店前面的下坡路上。我上了车，坐到了残缺不全的座位上。比尔推了一下卡车，跳了进来，抓住挡把，借助仅有的一点速度挂上了挡。一阵激烈的震动后，马达开始咆哮。比尔……拼命地踩下油门，一只手始终在气门上。看到汽车发动了，他感到非常满意，于是快速地向那家商店倒车以便掉头。可是卡车熄火了，横在路上。我们三四个人一起推，其中包括两个从一辆小汽车里出来的年轻人，卡车堵住了他们的路……我们回到了那个下坡上，再一次将车发动起来，结果又熄火了。比尔不时地跳出来，打开发动机罩，用扳钳调整着什么。我们向错误的方向前进了大约160米，发动机咆哮着，并且在比尔加油的时候拒绝加速。最后他解释道，他的发动机启动装置被送去修理了，可能被游船送回来。如果他花两个小时时间去取回发动机，情况会怎样呢？而他却没去取。48小时之后他的车仍然停在下坡路上。没人愿意雇他的车了。

他为什么继续？从某种意义上讲他没有选择。他喝酒花光了他的收入……（但是他的）没有选择并不是这个故事的全部。他对那辆卡车狂热的关注是（对他所付出辛劳的回报的不断降低）的结果。比尔不愿从卡车那里一无所获。假如那是一匹马的话，他也许早就把它打死了，因为一匹年迈的老马也是它主人专注于在一项所费时间越来越长的工作上的强化物。比尔的卡车也正被他往死里打呢。

对于一个不知道比尔以前经历的旁观者而言，他的行为可能显得荒诞可笑。但是同样的动力在恶化的社会与感情关系中也同样起作用。当人际关系随时间逐渐变坏时，它们就构建了一个非常难以逃遁的反陷阱。

集体陷阱

与前面的陷阱不同的是，集体陷阱（collective traps）涉及多个人。在集体陷阱中，对个人利益的追逐导致了对集体不利的后果。一个简单的例子是高峰期的交通堵塞。上百人倾向于在同一时间开车，但是假如每个人都按照自利的原则行事，那么大家都会遭殃。

集体陷阱——数学博弈论中“社会困境”（socical dilemma）的近亲（Dawes， 1980）——受到的研究关注比其他所有陷阱加在一起还要多。最著名的集体陷阱是囚徒困境，在这种情境下，两个囚犯分别关在单独的牢房里并且被提供了如下的说明：

区律师：听着，比尔小子。如果你们中的任何一个都不认罪的话，我们有足够的证据让你和你的同伙入狱一年。我们真正想要的是，你们当中至少有一个人认罪。如果你认罪但是你的同伙不认罪，我们将判处你的同伙十年徒刑，而你将被无罪释放。但是，如果你不认罪但是他认罪了，你就会被关押十年。

野蛮比尔：如果我们都认罪呢——我们都会被判十年吗？

区律师：不。那样的话，我们会基于你们的诚实把每人的徒刑降为五年。

在一个标准的囚徒困境中，两个囚犯都面临着同样的选择——无论同伙选择什么，他们都最好选择坦白。假如他们的同伙拒绝承认，那么他们无罪释放；否则，他们起码不会被判十年徒刑。困境就在于如果每个囚犯都追求自己的利益而坦白，他们就会分别受到五年徒刑的惩罚，而这比两人都不认罪的惩罚要重（见图21.1）。

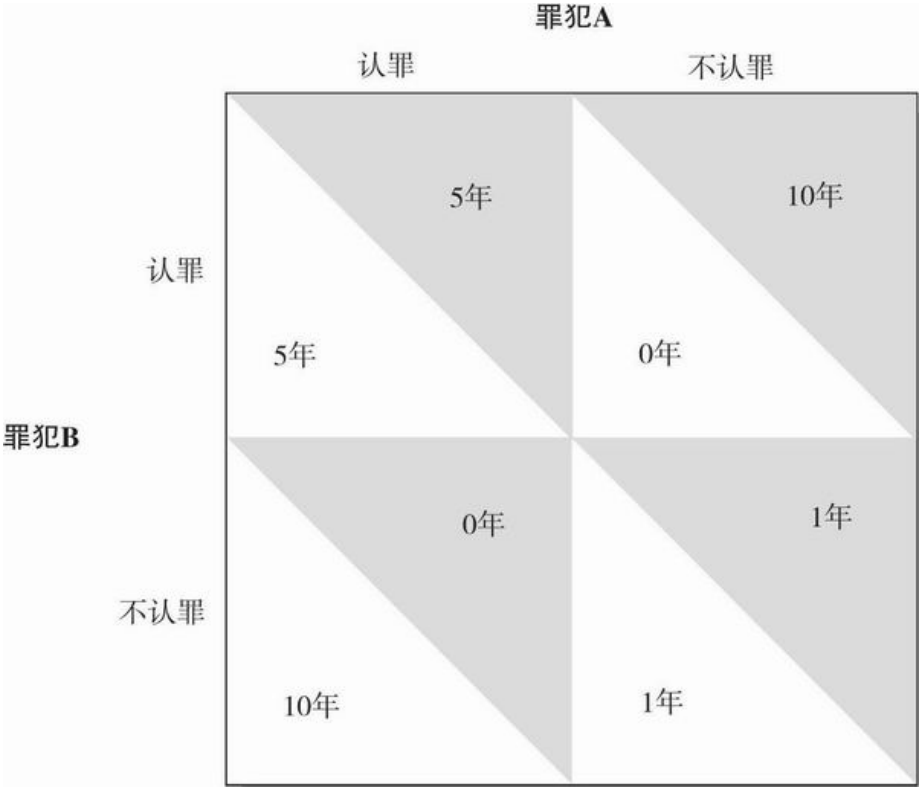


图21.1　囚徒困境问题。每一格对角线右上部分为罪犯A的陈述，对角线左下部分为罪犯B的陈述。

另一个著名的集体困境是生物学家加勒特·哈丁（Garrett Hardin， 1968）命名的“共有地的悲剧”（the tragedy of the commons）。在这个陷阱的经典版本中，一个放牧部落使用公共牧场来放养牲畜。起初没有问题，但渐渐地，牛的数量达到了土地承载能力的极限。此刻，增加一头牛对放牧人的效用有两方面——正面和负面的效用。正面效用为增加一头牛所带来的收益。这个收益完全归属于增加这头牛的放牧人。负面效用则是增加一头牛所导致的过度放牧。这个成本由该部落所有的放牧人共同承担，并且对每个放牧人来说，可以忽略不计。结果就产生了一个两难困境——每个人都从增加一头牛中获益，但是对个人利益的追求导致了一个不尽如人意的结果。哈

丁把共有地悲剧与另一些问题联系起来，比如人口膨胀、污染、全球资源衰竭以及核武器的扩散等等。

共有地悲剧在很多方面类似于臭名昭著的“床垫问题”，这是由托马斯·谢林（Thomas Schelling， 1971）最先描述的一个集体反陷阱。在床垫问题中，成千上万辆汽车从科德角（Cape Cod）度完周末后，由一条双车道高速公路返回，就在此时，一个床垫从货车的顶端不为人注意地掉了下来，掉入了向北行驶的车道上。问题来了：谁会停下来移开这个床垫呢？

通常，答案是谁也不会。远离该床垫的、处于忙碌交通中的人们不知道问题在哪，所以不会来移开。正在绕过床垫的人们已经等了如此之久，以至于他们只想着如何绕过它。在漫长的等待之后，他们最不情愿做的就是花几分钟时间把床垫从车道上移开了。而已经绕过床垫的人们不再有动力去挪开它。

床垫问题与紧急情况下的集体反陷阱很相似（责任分散了，旁观者干涉的速度就慢了）。这也可能部分解释了政治“冷漠”为何在美国如此普遍。不幸的是，正如道格拉斯·霍夫施塔特（Douglas Hofstadter， 1985， p. 757）贴切的评论：“个体水平的漠不关心会导致社会大众丧失理智。”

你愿意为一美元付多少钱

心理学研究中最著名的行为陷阱之一是美元拍卖的游戏——这个游戏中结合了集体陷阱、投入陷阱、无知陷阱的特征。这个游戏由马丁·舒比克（Martin Shubik， 1971）发明，在该游戏中，1美元被卖给出价最高的人。普拉特（1973）认为该拍卖游戏具有四个简单的规则：

1.拍卖进行时出价者之间不得有任何交流。

2.出价由5美分开始，每次只能加5美分。

3.出价不能超过50美元（为避免竞价者狂热的热情）。

4.出价最高的前两名都必须付出他们所出的价格，即使这1美元只能给予出价最高的那个人（说到底，拍卖商得弥补他的损失）。

尽管游戏听起来非常简单，但有两个“无回报的点”值得注意。其一是当两个出价最高的人所出总额超过1美元时，那么拍卖商就能稳获利润（例如，一个人出50美分而另一个人出55美分）。此时，拍卖在单个竞价者眼中是有吸引力的（1美元只要出55美分就能到手），但是个人利益的追求已经导致了竞价者整体的损失。

第二个要当心的地方是当第一个人出价超过1美元时。为了明白为何人们愿意出大于1美元的钱来获取1美元，我们考虑一个人出了95美分，而此时恰好有另一人出了1美元时此人的困境。如果是你，你怎么做？如果你在该点放弃，你就必定损失95美分。另一方面，如果你出价1美元零5美分，你就赢得了1美元，损失仅为5美分。问题是，你的竞争对手也面临着同样的状况。

于是结果是，拍卖常常会出现几美元的竞价。

拍卖游戏广受关注的一个原因是它很类似于核武器竞赛以及其他的国际冲突（Costanza， 1984）。在1980年，艾伦·特格（Allen Teger）出版了《投资过多，无法退出》（Too Much Invested to Quit）一书，整本书都是关于一美元拍卖游戏的，并且很多结论都可以直接应用到军事冲突上。据特格称，被试们起先是被自己的利益所驱使，但是渐渐地他们的动力变了。随着竞价的进行，被试们开始关注赢得竞争、保住面子、使损失最小化，并且惩罚竞争对手，因为对手使他们陷入窘境（通常，只有两个竞价者在最后还保持活跃）。特格发现，当开价达到1美元时，双方都觉得他们是被对方逼迫继续下去

的，并且很多被试认为对方继续下去是疯狂的——他们并没有认识到同样的力量作用于双方的参与者。这个“镜像”酷似核武器竞赛。

深陷泥潭

一旦竞价者在一美元拍卖游戏中被套——“深陷泥潭”，巴里·斯塔（Barry Staw， 1976）这样形容——他们通常会继续打击对方直到对方最终放弃为止。乔尔·布罗克纳和杰弗里·鲁宾（Joel Brockner&Jeffrey Rubin， 1985，p. 5）把这种机制称做“诱捕”（entrapment），被定义为“一个决策过程，此过程中人们持续提高对已经被证明是失误的先前选择行为的忠诚度，目的是使他们以前的投入显得合情合理。”

对诱捕的最先研究之一是由斯塔（1976）所做的。斯塔呈现给商学院学生们一个假想但是非常详细的情境。这是一家开始亏损的高科技公司，他让学生设想自己是公司的财务副总裁。根据该情境，公司的董事们决定额外投资1000万美元的研发资金给两个最大部门中的一个——消费产品部或者工业产品部。在研究的第一部分，半数的学生被问及哪个部门应该得到额外的资金（并且要为自己的决定高度负责），而另一半学生则被告知公司中另一位财务官员已经决定哪个部门将获得这笔资金（且不需要为自己的决定负责）。然后大约半数的学生被告知在接下来的5年里得到资金的部门的确比未得到资金的部门表现得要更好（即，决策的确带来了积极的结果），而半数的学生则被告知相反的结果（即，决策带来了消极的结果）。

在该实验的第二部分，学生们得知，公司的管理者对公司价值的重新评估将决定另外2000万美元的研发资金如何分配，并且学生们可以他们认为合适的任意方式将这笔钱在消费和工业部门之间进行分配。斯塔（1976）发现了“诱捕”现象——对一个失误行为持续增加

投入。如图21.2所示，开始选择不成功并且要担负个人责任的学生平均分配了大约1300万美元到以前选择的部门——比其他学生多出约400万美元。当责任重大时，失误导致了更多的投入，而非更少。

斯塔（1976）的实验激发了很多后续的研究，并且在他的研究之后，出现了几种对诱捕行为的理论分析（其中最优的两个是Brockner&Rubin， 1985，及Staw&Ross， 1987）。尽管对诱捕的研究起步不久，但已经有实验证据表明：（1）在被动地维持现状的情境中（例如自动的再投资计划）比在主动选择继续与否的情况下更加有诱捕倾向（Brokner， Shaw，&Rubin， 1979）；（2）诱捕在竞争的社会条件下比非竞争的社会条件下来得激烈，这一点至少对男性而言是成立的（Rubin， Brockner， Small-Weil，&Nathanson， 1980）；（3）诱捕不仅在个体中，而且在群体中也会出现（Bazerman，Giuliano，&Appelman， 1984），尽管这可能仅对女性成立（Brockner&Rubin， 1985）。

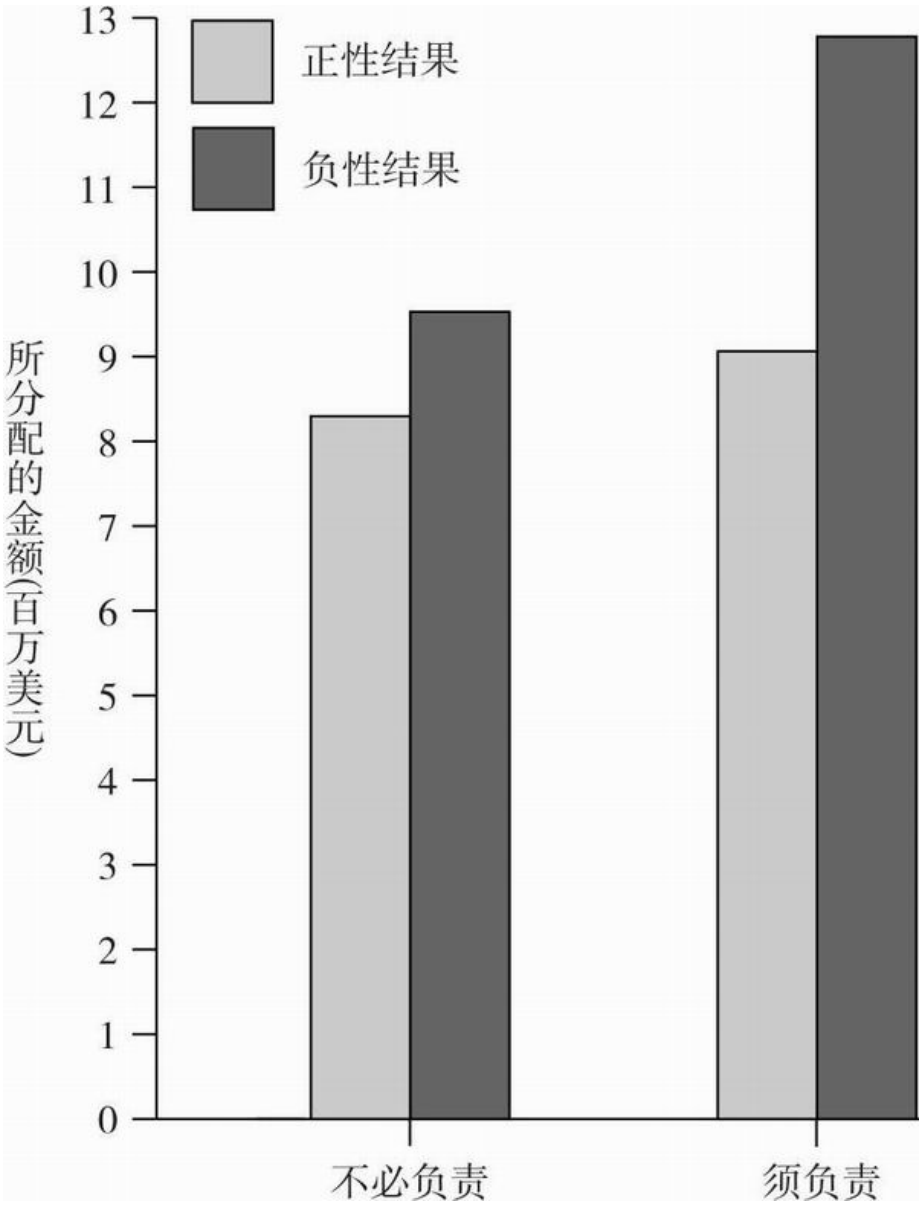


图21.2　图为诱捕的一个例子。巴里·斯塔（1976）发现，相对于不必对先前的投资负责的学生以及先前投资获益的学生而言，起初投资失败的学生在后来的投资中会投入更多的资金在先前的失败项目上面。

在恋爱关系中也有诱捕现象存在。卡里尔·拉斯布尔特（Caryl Rusbult，1980）发现大学生在角色扮演的实验中更加忠实于恋爱伴侣——并且较少可能与他人约会——如果他们的关系持续了一年而不是

一个月。因此，在其他条件相同的情况下，学生在该关系中投入的时间是与他们未来的忠诚度直接相关的。

胜利解脱

尽管陷阱难以逃脱，但它们很少能够永远持续。最终，等待的人们挂断了电话。公司官员停止把钱投入到不良项目中。令人不悦的恋爱关系解除了。通常，问题不在于行为陷阱会永远抓住受害者不放，而是回头看时，人们希望他们更早地从陷阱中逃离出来。[3]

幸运的是，有一些方法可供减弱或避免诱捕（请回顾：Brockner&Rubin，1985；Cross&Guyer，1980；Staw&Ross， 1987）。一种由巴里·斯塔和杰里·罗斯（Barry Staw&Jerry Ross， 1987）提出的技术是在做出一个承诺之前“把结束的成本明确化”——就是说，在投入一项长期风险之前要清楚地考虑中止行为的代价。实验证据表明，事先将投入成本清晰化可以使诱捕减弱或者消除（Brockner， Rubin，&Lang， 1981；Nathanson et al.， 1982）。

在布罗克纳和鲁宾（1985， p. 203）关于诱捕的专著中，他们建议决策者在任何可能的时候事先设定极限，并且用下述方法利用所设定的极限：

> 并不是说达到极限所设定的数量就马上主动退出，决策者应该利用他们所设定的极限点，作为一个重新衡量继续或终止行为的决策时间点，而无论他们事先已经投入了多少。也就是说，如果个人决定继续投资而超过事先设定的极限的话，应该以对未来的（而不是过去的）成本—效益分析为基础。

在商业情境下，斯塔和罗斯（1987年3～4月）建议应该先回答这样一个问题：“如果今天我是首次从事这个工作，发现这个项目正在进行中，我会支持它还是放弃它？”这个问题也可以很容易地运用到

其他非商业情境下（比如，“假如今天我是第一次遇到这个人，我会被他吸引吗？”）

另一个技巧是让不同的人进行最初的和后续的决策（Bazerman，Giuliano，&Appelman，1984；Staw&Ross， 1987）。例如，商业贷款可以由一位银行官员发放，然后由另一位人员来审查是否可以继续签约。这样做的好处在于，后来的决定是由不必为先前错误负责的人做出的（因此基本没有提高投入的理由）。但是，这种方法也存在缺点，即决策的不连贯性以及“组织记忆”（institutional memory）的潜在损失。

结论

行为陷阱是生活中普遍存在的一部分，如果不加以关注，可能会导致严重后果。斯塔（1981）提出，很多有害的个人决策或者公共政策都是由连续的、不断升级的投入所导致（比如在越战中的种种事例）。普拉特（1973， p. 651）则更加极端，他说：“陷阱代表了我们当今几乎所有难以驾驭的，大规模的城市、国家以及国际间出现的问题。”

但是，陷阱并不总是不好的。正如布罗克纳和鲁宾（1985）所说，有些情况下，人们刻意让自己进入陷阱中。比如恢复中的嗜酒者，以前的吸烟者、暴饮暴食者常常鼓起勇气在陷阱中等待着，目的是可以使他们“陷在”健康的生活方式里。

当陷阱是合意的时候，决策者应该：

√ 回避有关诱捕成本的信息。

√ 尽量不要做出限定或评估继续这样做将花费的成本。

√ 做出一个公开的、坚持下去的承诺。

√ 与那些有相同目标的人们竞赛。

与本书中讨论的直觉以及偏好相同，行为陷阱并不总是好的或者坏的，心理学研究的目的也并不在于评判这些问题的好坏。而且，对诱捕行为的研究目的——以及一般性的决策研究——是更加局限的。它的目的是，让我们进一步了解决策过程是如何操作的，并且，在这样做的过程中，让我们的决策质量得到提高。

[1]尽管这些结果看起来可能与利希滕斯坦和菲什霍夫早期的结论（被试80% 正确时过度自信达到最低）相互矛盾，但事实上并非如此。被试非常自信时他们的平均准确度只有70%～90%，这一事实并不意味着在70%～90% 正确的时候他们总是非常自信的。

[2]一些版本的问题使用了符号而不是E、K、4和7，但是问题的逻辑结构都是一样的。

[3]有些集体陷阱，比如说人口膨胀、饥饿、环境恶化以及军事冲突等，可能是这条法则的例外。这些问题可能有永久性的烦人特征，并且有待时间检验人类是否有能力解决它们。

编后记：回顾

在读完了长达21章令人费解的问题和不合常理的结果后，现在我们需要回顾并反思一下以上种种的含义。决策者们是否根本就毫无理性可言？那些用于纠正决策偏差的策略是否有什么潜在的共通之处？这本书里面各种结论的局限在哪里？而研究决策的学者们对于上述理论又是如何应用的？以下的回顾部分将一一作出解答。

偏差不一定都是非理性的

在第21章中提到过，心理学研究的目的不在于判定偏差是好是坏。本书中所讨论的大部分研究结果同时具有积极和消极的一面。举例来说，有大量证据表明一个膨胀的自我形象有助于身心健康（Taylor&Brown， 1998）。尽管本书的章节中反映出“华而不实的非理性”在目前的决策研究中占主导地位（Lopes， 1991），但仍需强调的是，决策和判断中的偏差并不一定是有害或者非理性的。洛拉·洛佩斯（Lola Lopes， 1982）指出，在大多数时候，理性的含义不仅止于正确性。理性的策略可能就是决策者所期望获得的结果。

在一些情境中，决策者可能首要考虑的是如何避免灾难性事件的发生，其次才是效用最大化。在另一些情境中，他们可能选择让朋友和家人而非他们自己获利。而在其他情境中，他们会和那些理想化的“理性角色”一样，依照期望效用理论去追求效用最大化。决策者们可能追求任意数量的目标，那么仅仅用一个标准化的标尺来给理性下定义就不准确。

此外，即使在某些期望效用框架中决策者充当了“理性角色”，我们也没有理由假定最优的选择总是能够将效用最大化。洛佩斯已经在基本归因误差（见第16章）中指出了这一点。根据洛佩斯（1982，

p. 633）的观点，基本归因误差“是一种倾向，即我们总是会把他人的行为归因于稳定的人格变量，而不是那些短暂且经常是模糊的情境因素。但有可能这根本不是一种误差，无论是在物理环境中还是在社会环境中，我们都必须尽可能好地预期和控制他人行为对自身的影响。因此，如果某些影响是可预期的，哪怕只是通过一些个体的某几个行为而微弱地表现出来，是否能把它找出来对于我们就显得很重要。”因此，这种倾向于将行为归因于个性的方式，也许会得到更为理性的归因结果。

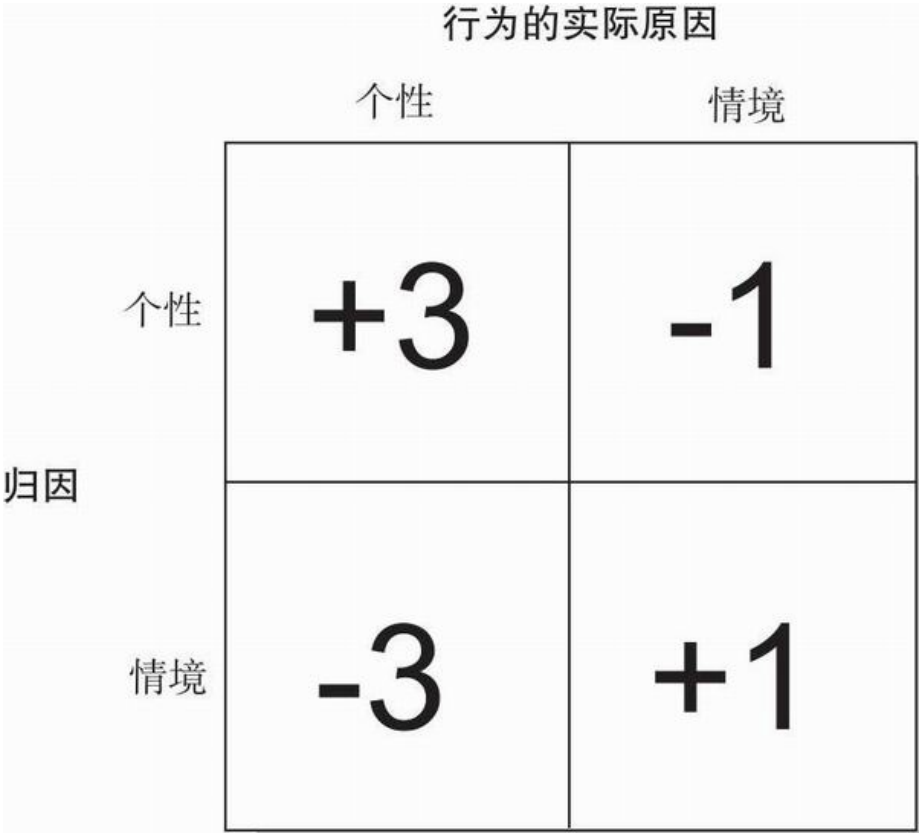
究其原因，让我们来考虑一下图A.1中虚构且高度简化的损益分析图示。如果洛佩斯关于觉察个性因素重要性的假说是正确的，那么正确辨认个性因素将得到较高的收益（＋3），而遗漏了个性因素将会得到较高的惩罚（-3）。另一方面，情境因素被精确地觉察（＋1）或被错失（-1）所带来的损益不大。

为了讨论的方便，我们假设情境因素的发生几率约为60%，进一步假设决策者不知道应该做出何种归因。那么根据图A.1中的情况，怎样才能做出一个“理性”的归因呢？

在此种情况下，个性因素的归因得到最大的平均报偿。习惯将行为归因于个性因素的决策者将获得平均＋.60的效用（有60% 的可能当时的报偿为-1，但有40% 的可能当时的报偿为＋3）；然而，习惯将行为归因于情境因素的决策者将获得平均-.60的效用（有60% 的可能当时的报偿为＋1，但有40% 的可能当时的报偿为-3）。即使情境归因的正确率高于个性归因，效用最大化的归因方式还是将行为归因于个性因素（即基本归因误差）。

当然，图A.1中的报偿仅仅是假设中的。我们无法估计一生中无数次归因中成功与失败的效用，也无法评定情境因素和个性因素出现的相关频次。计算机模拟的直觉决策表明，我们为某些偏差所付出的代

价常常不算大。举例而言，沃伦·索恩盖特（Warren Thorngate，1980）发现，忽视了概率信息的直觉几乎和基于概率的决策效果一样好。唐·克莱门茨（Don Kleinmuntz， 1985）发现，当重复的判断任务提供了反馈时，忽略了基本比率信息的直觉表现也相当好。由此得出结论，在无法正常取得概率及基本比率信息的情况下，直觉有可能带来比标准化决策更有吸引力的选择。



图A.1　图中的数字代表了四种不同的归因结果的想像值。根据这一模型，基本归因误差（右上角的单元格）所造成的损失并没有遗漏个性归因所造成的损失（左下角的单元格）大，而正确进行个性归因（左上角的单元格）所带来的奖励比正确进行情境归因（右下角的单元格）所带来的奖励要大。在这些情况下，决策者对行为过分进行个性归因是情有可原的。

以上的结论并非告诉决策者们发生偏差优于没有偏差。很多事例都可以证明决策和判断中的偏差可能导致重大问题（例如医疗中的误

诊）。但是，上述发现试图将偏差置于决策和判断中的适当角度，并且证明，偏差不总意味着非理性。

一个普遍的思路

尽管理性比正确意义更大，但在绝大多数的情境下，决策者们仍然努力做出最为精准的判断。因此，决策研究者们一直致力于找出有效的“去偏差”技巧（debiasing）（即能够减少判断中偏差和误差的技巧）。在某些场合，只需要对潜在问题进行简单了解就可以避免上述问题。例如，熟悉和了解诱捕原理的人们不大可能被诱捕（Nathanson et al.， 1982）。但多数情况下，仅凭警告是不足以消除偏差和误差的。

本书已就各种减少偏差技巧进行了讨论——消除过度自信，事后之明的偏差，框架效应，集一思维，归因偏差等等。很自然地，我们想知道这些去偏差技巧是否具有某些共性。

冒着过分简单化的风险，但没有刻意将去偏差策略缩减为共通主题，我们发现确实存在一种共性。

多数行之有效的去偏差技巧都考虑到了看待问题时使用不同的视角。

举例来讲，认真考虑发生谬误的原因通常能够降低过度自信的程度。事后之明的偏差能够通过事前思考不同结果产生的原因而得到降低甚至消除。当同样的问题被放在不同的框架中考虑时，框架效应自然会减轻。如果群体中存在一个能够和大家唱反调的角色，集一思维就能够避免。参与者—旁观者在归因中的差别能够通过交换二者视角的方法来消除。在所有这些情境中，“考虑对立面”都能够为判断带来更高的准确度。

与上面的主题相一致的是，还有证据表明移情能够消除某些社会判断中的偏差。迈克尔·斯托姆斯（Michael Storms， 1973）通过研究认为参与者—旁观者的归因差别能够通过转变二者的视角而消除（见第16章）。两年之后，丹尼斯·里甘和朱迪思·托腾（Dennis Regan&Judith Totten， 1975）发现对移情的指示也有相同效果。在这个研究中被试的指导语有两种，一种是指示被试只简单观察一场二人对话中的一人（命名为玛格丽特的某人），另一种是指示被试对她进行移情（想像玛格丽特在对话中的感受）。

里甘和托腾（1975）发现，简单观察被试对玛格丽特行为的归因多倾向于个性因素而非情境因素，而对玛格丽特发生移情的被试对她行为的归因则倾向于情境因素而非个性因素。换句话说，对移情的指示产生了与之前斯托姆斯得到的结论相同的效果：移情消除了参与者—旁观者的归因差别。

一年后，鲁思·加尔珀（Ruth Galper）发表了类似研究，她也获得了相同的结论。加尔珀（1976， p. 333）对此归纳如下：

> 未被指示移情的参与者表现出典型的“观察者偏差”，认为人格因素的重要性高于情境因素。另一方面，被指示“移情”的被试表现出反转性的归因，他们认为人格因素的重要性低于情境性因素。而斯托姆斯（1973）证明了一个字面上的视角改变能够系统地影响参与者和旁观者的归因偏差，本研究证明了一个虚拟的“视角改变”能够引发旁观者不经意的“类似参与者”的归因。

这些研究都指出在最终判断前，参考其他相异观点的重要性（Anderson，1982；Lord， Lepper，&Preston， 1984）。尽管没有一种去偏差技巧是万能的，但在看待问题时使用不同的视角通常能够提高决策和判断的质量和水平。

对于不好的消息……

抛开对去偏差技巧和其他主题的决策研究的种种有用之处不谈，本书的很多结论仍然存在许多局限。某些局限是由本书主题覆盖范围有限造成的，而另外一些则来源于决策研究本身所存在的问题。

正如前言中说过的那样，本书并未对决策和判断的研究情况作出详尽描述。而且书中的很多主题是有意选取的一些令人震惊的、娱乐的和能够激起大家兴趣的话题。很多相当重要的研究领域仅以最简略的方式做了说明，并且从实际出发，一些非常好的研究根本没有提及。以下举两个例子，来说明这些局限是怎样影响研究结论的普遍性的。

首先，第17章简略提过“承担责任和义务”对于决策的强大影响力。对自身行为有责任感的决策者不会像没有责任感的人那样过度自信（Tetlock&Kim， 1987），表现出较低的社会性懈怠（Weldon&Gargano， 1983），以及更高的复杂问题分析能力（Hagafors&Brehmer， 1983；Tetlock， 1983）。正如菲利普·泰特洛克等人（Philip Tetlock， Linda Skitka，&Richard Boettger，1989， p.640）所指出的：“一个人的思维模式部分取决于他为什么思考。”任何关于决策的整体讨论都必须考虑到上述关系，且被试对自己行为的负责任程度应当成为为研究结论评分的一个指标。

第二，决策和判断在相当大程度上取决于诸如决策者可使用的时间和决策者的情绪这类具有环境特征的因素。当时间紧迫时，决策者选用简单化的策略，只注意到少量线索，并作出相对而言低风险的选择（Ben Zur&Breznitz， 1981；Rothstein， 1986；Wright，1974）。而情绪好的决策者可能更富有创造力（Isen， Daubman，&Nowicki， 1987），觉得负面事件的发生概率相对较低或不可能发生（Johnson&Tversky， 1983；Salovey&Birnbaum， 1989；Wright&Bower， 1992），并会冒其他人不乐意接受的低水平风险

（Isen&Geva， 1987；Isen&Patrick， 1983）。这些结论再一次说明，我们从决策研究中得到的结论应被妥善地评价，以防止过度概括化的发生。

本书中很多结论的局限还来源于决策研究本身的特性。首先，纵观第4章到第6章的内容，我们看到很多关于决策和判断的研究都是与内容相关联的（Schum， 1990）。理查德·格里格和詹姆斯·考克斯（1982）通过随机安排大学生遇到两类问题的实验，有力地证明了这类局限。实验条件为（1）第20章中讨论过的标准4卡片问题，（2）一个4卡片问题的修改版本：用短语“DRINKING A BEER”（喝啤酒），“DRINKING A COKE”（喝可乐），“22YEARS OF AGE”（22周岁）和“16 YEARS OF AGE”（16周岁）来代替“E”、“K”、“4”和“7”四个字母（规则为如果一个人在喝啤酒，那么这个人一定超过19周岁）。当使用喝啤酒的情境时，大约3/4的学生能正确解决问题，而当以字母和数字出题时，所有学生都失败了。措辞的改变能够影响共变判断（covariation judgment）（Crocker， 1982）和联合谬误（conjunction fallacy）（Fiedler， 1988）。

使用大学生充当被试的实验室研究方法也是目前决策和判断研究中的一大局限。尽管这些研究颇有价值，但实验室设计的各种任务无法获取与自然环境下相同的决策过程。举例而言，埃贝·埃布森（Ebbe Ebbesen）和Vladimir Konecni（1975）发现，地方法官及高法法官在真实情境和虚拟情境下所做出的保释判决差异巨大。第19章中曾经指出，专家级桥牌选手和专业气象预报员比一般人能够做出准确得多的判断（Keren， 1987；Murphy&Brown， 1984；Murphy&Winkler， 1984）。另一方面，许多研究显示，专家们与普通大学生相比，在实验中表现出了相同的偏差（Dubé-Rioux&Russo，1988），或仅仅是偏差的程度略低（Christensen-Szalanski，

Beck， Christensen-Szalanski，&Koepsell，1983；Smith&Kida，1991）。很明显，我们需要更多地针对专家决策者进行研究。

决策研究的另一个问题是缺乏跨文化取向。绝大多数的研究都局限于北美洲和欧洲，极少研究世界其他地区的人是如何做决策的，由此导致的结果是，我们很难判定这些结论具有多大范围的适用性（Fletcher&Ward， 1988）。以下的一些例子描述了在取得肯定结论过程中存在的困难。

唐纳德·泰勒和韦施纳·贾格（Donald Taylor&Vaishna Jaggi， 1974）发现了信仰印度教的印度人对偏差的归因方式与美国人相似，但其他学者的研究发现美国人和印度人在归因风格上存在差异。与美国人倾向于出现基本归因误差相比，印度人习惯将行为归因于情境因素而非个性因素（Miller， 1984）。

詹姆斯·斯托纳（James Stoner， 1968）认为已经证明了美国、英国和以色列被试的风险转移模式，但其他学者在美国、英国和亚洲被试中发现了他们在概率判断—存在的差异（Wright et al.， 1978；Yates et al.， 1989）。

塔哈·阿米尔（Taha Amir， 1984）发现科威特人与美国人在阿施范例上的测试结果比较类似，而Noriyuki Matsuda（1985）发现日本人在这种测试上的得分水平要高于美国人。因而，上一年还认为是具有普遍意义的结论，在下一年就变成了与文化有关的结论。

还有研究显示日本被试在归因中没有表现出自私的归因偏差，这与美国、印度、南非和南斯拉夫的研究结果有差异（Chandler， Shama， Wolf，&Planchard， 1981）。

上述结论仅仅指出了跨文化决策研究的复杂性中很小的一部分。在建立一个庞大的研究体系前，向任何非西方文化国家提供决策研究的成果及建议都需要非常谨慎。

决策研究者易犯的错误

决策和判断的研究通常对另一个问题非常头痛——虽然很少提及，但有深远的内涵。

决策和判断的研究人员与实验中的被试具有相似的出现偏差和误差的可能。

这个无法回避的问题的结果就是，所有关于决策和判断的研究——毕竟这也是一系列决策和判断结果——都容易出现偏差和误差。

举例而言，正如被试可能对他们的回答过分自信，决策的研究者也可能对他们的理论过度自信。同理，研究者易受认知不协调和投资陷阱的影响，并且有理由假设正是前期工作的沉没成本诱使研究者进入陷阱。正如布罗克纳和鲁宾（1985， p. 260）在他们关于圈套和陷阱的著作的结束语中提到的：“优秀的陷阱研究者——和成为我们实验研究对象的决策者一样——必须能够在一个更大的框架下评估自己的行为。

巴鲁克·菲施霍夫（1991）进一步观察到，若研究者想要并期待着观察到某种现象，就有可能过高评价其频率（据推断，这是由于与理论匹配的数据比不匹配的数据更容易被研究者注意到）。结果就是出现易得性偏差，匹配数据出现的频次及（或）可能性就容易被过高评价，由此研究者可能会产生一个虚构的——至少是夸大的——理论与数据之间的相关。这种可能性与选择性知觉、偏差的同化作用以及在不可信证据下对错误信念的盲目坚持等现象都相符（例如，Lord，Ross，&Lepper， 1979；Ross， Lepper，&Hubbard， 1975）。

也许研究中最严重的问题在于，研究者们倾向于某些固定化的偏见和自我实现的预言（Jenkins， 1981；Rosenthal， 1976）。罗伯特·罗森塔尔和克米特·福德（Kermit Fode）（1963）作出这个题目下最早也是最戏剧化的研究。罗森塔尔和福德告诉12个实验者，他们将以一些“迷宫—智慧型”老鼠或“迷宫—蠢笨型”老鼠为实验对象进行实验，而实际上所谓的标签都是随机分配的。每个实验者分配到5只老鼠进行实验，要求实验者记录这些老鼠在50次走迷宫任务中的实验结果。

对50次实验结果取平均，罗森塔尔和福德发现那些“迷宫—智慧型”老鼠比“迷宫—蠢笨型”老鼠正确走完迷宫的数量高出50%。因此，即使对结果的预期是随机的，实验者们报告的结果实际上只是他们心中的预期。

总结一下，决策和判断研究常遭受自相矛盾的困扰：当其结论是正确的（即存在偏差和误差），其结论在某些程度上也受到偏差和误差的影响。与此同时，当其结论不正确（即不存在偏差和误差），其结论仍然可能有误。两种结果都无法摆脱偏差和误差的出现。这种自相矛盾的困境与奥地利逻辑学家Kurt Go¨ del之不完全法则（Incompleteness Theorem）的某些方面类似，他认为任何纯使用算术并规范化的逻辑系统，都存在内在矛盾。

当然，与其他研究领域相比，在决策研究中，偏差和误差并非起着更大的破坏作用。关键在于，不管多么不情愿，研究者们在考虑普通人易犯的错误时必须把自己考虑在内。本书在结尾处强调以上内容的目的在于进一步明确这一方向，即使只以斯金纳（1980）描述过的方式：



(Drawing by Jonik, 1981, The New Yorker Magazine, Inc.)

我习惯于通过描述一个解释人类行为的演讲者（包括其他演讲者的行为）来表现出一个行为主义学家对待他自己的态度，然后离开舞台。接着，他从舞台侧面探出头来说：“我也喜欢这样！”

参考文献

参 考 文 献

Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology, 87,* 49–74.

Ajzen, I. (1977). Intuitive theories of events and the effects of base-rate information on prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 303–314.

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin, 84,* 888-918.

Allais, P. M. (1953). The behavior of rational man in risk situations—A critique of the axioms and postulates of the American School. *Econometrica, 21,* 503–546.

Allison, S. T., & Messick, D. M. (1985). The group attribution error. *Journal of Experimental Social Psychology, 21,* 563–579.

Alloy, L. B., & Tabachnik, N. (1984). Assessment of covariation by humans and animals: The joint influence of prior expectations and current situational information. *Psychological Review, 91,* 112–149.

Allport, G. W. (1954). The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey (Ed.), *The handbook of social psychology* (Vol. 1). Reading, MA: Addison-Wesley.

Alvarez, L. W. (1965). A pseudo experience in parapsychology. *Science, 148,* 1541.

American Psychological Association. (1989). Ethical principles of psychologists. *American Psychologist, 45,* 390–395.

Amir, T. (1984). The Asch conformity effect: A study in Kuwait. *Social Behavior and Personality, 12,* 187–190.

Anderson, C. A. (1982). Inoculation and counterexplanation: Debiasing techniques in the perseverance of social theories. *Social Cognition, 1,* 126–139.

Anderson, C. A. (1983). Imagination and expectation: The effect of imagining behavioral scripts on personal intentions. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 293–305.

Anderson, N. H. (1965). Primacy effects in personality impression formation using a generalized order effect paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 2,* 1–9.

Argote, L., Seabright, M. A., & Dyer, L. (1986). Individual versus group use of base-rate and individuating information. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 38,* 65–75.

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 35,* 124–140.

Arkes, H. R., Christensen, C., Lai, C., & Blumer, C. (1987). Two methods of reducing overconfidence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39,* 133–144.

Arkes, H. R., & Harkness, A. R. (1983). Estimates of contingency between two dichotomous variables. *Journal of Experimental Psychology: General, 112,* 117–135.

Arkes, H. R., Wortmann, R. L., Saville, P. D., & Harkness, A. R. (1981). Hindsight bias among physicians weighing the likelihood of diagnoses. *Journal of Applied Psychology, 66,* 252–254.

Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 1–34). New York: Academic Press.

Aronson, E. (1972). *The social animal.* San Francisco: W. H. Freeman and Company.

Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 177–181.

Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,* 258–290.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men.* Pittsburgh: Carnegie Press.

Asch, S. E. (1955, November). Opinions and social pressure. *Scientific American,* pp. 31–35.

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (9, Whole No. 416).

Ausubel, N. (Ed.). (1948). *A treasury of Jewish folklore: Stories, traditions, legends, humor, wisdom and folk songs of the Jewish people.* New York: Crown Publishers.

Ayton, P., Hunt, A. J., & Wright, G. (1989). Psychological conceptions of randomness. *Journal of Behavioral Decision Making, 2,* 221–238.

Bakan, P. (1960). Response tendencies in attempts to generate random binary series. *American Journal of Psychology, 73,* 127–131.

Bandura, A. (1982). Self-efficacy: Mechanism in human agency. *American Psychologist, 37,* 122–147.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Barclay, S., & Beach, L. R. (1972). Combinatorial properties of personal probabilities. *Organizational Behavior and Human Performance, 8,* 176–183.

Bar-Hillel, M. (1973). On the subjective probability of compound events. *Organizational Behavior and Human Performance, 9,* 396–406.

Bar-Hillel, M. (1980). The base-rate fallacy in probability judgments. *Acta Psychologica, 44,* 211–233.

Bar-Hillel, M. (1990). Back to base rates. In R. M. Hogarth (Ed.), *Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn.* Chicago: University of Chicago Press.

Batson, C. D. (1975). Attribution as a mediator of bias in helping. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 455–466.

Batson, C. D., & Marz, B. (1979). Dispositional bias in trained therapists' diagnoses: Does it exist? *Journal of Applied Social Psychology, 9,* 476–489.

Baxter, T. L., & Goldberg, L. R. (1987). Perceived behavioral consistency underlying trait attributions to oneself and another: An extension of the actor-observer effect. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13,* 437–447.

Bazerman, M. H., Giuliano, T., & Appelman, A. (1984). Escalation of commitment in individual and group decision making. *Organizational Behavior and Human Performance, 33,* 141–152.

Bedau, H. A., & Radelet, M. L. (1987). Miscarriages of justice in potentially capital cases. *Stanford Law Review, 40,* 21–179.

Bell, D. E. (1982). Regret in decision making under uncertainty. *Operations Research, 30,* 961–981.

Bell, D. E. (1985). Disappointment in decision making under uncertainty. *Operations Research, 33,* 1–27.

Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6). New York: Academic Press.

Ben Zur, H., & Breznitz, S. J. (1981). The effects of time pressure on risky choice behavior. *Acta Psychologica, 47,* 89–104.

Bernoulli, D. (1738/1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk, translated by Louise Sommer. *Econometrica, 22,* 22–36.

Beyth-Marom, M. (1982). Perception of correlation reexamined. *Memory & Cognition, 10,* 511–519.

Bierbrauer, G. (1973). *Effect of set, perspective, and temporal factors in attribution.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University.

Bishop, G. F., Oldendick, R. W., Tuchfarber, A. J., & Bennett, S. E. (1980). Pseudo-opinions on public affairs. *Public Opinion Quarterly, 44,* 198–209.

Blascovich, J., Ginsburg, G. P., & Howe, R. C. (1975). Blackjack and the risky shift, II: Monetary stakes. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 224–232.

Block, J. R., & Yuker, H. E. (1989). *Can you believe your eyes?* New York: Gardner Press.

Blodgett, R. (1983, November). Against all odds. *Games,* pp. 14–18.

Bond, C. F., Jr., & Titus, L. J. (1983). Social facilitation: A meta-analysis of 241 studies. *Psychological Bulletin, 94,* 265–292.

Borgida, E., & Nisbett, R. E. (1977). The differential impact of abstract vs. concrete information on decisions. *Journal of Applied Social Psychology, 7,* 258–271.

Borrelli, S., Lockerbie, B., & Niemi, R. G. (1987). Why the Democrat-Republi-

can partisanship gap varies from poll to poll. *Public Opinion Quarterly, 51,* 115–119.

Bostic, R., Herrnstein, R. J., & Luce, R. D. (1990). The effect on the preference-reversal phenomenon of using choice indifferences. *Journal of Economic Behavior and Organization, 13,* 193–212.

Bourne, L. E., Jr., & Guy, D. E. (1968). Learning conceptual rules: II. The role of positive and negative instances. *Journal of Experimental Psychology, 77,* 488–494.

Bransford, J. D., & Franks, J. J. (1971). The abstraction of linguistic ideas. *Cognitive Psychology, 2,* 331–350.

Brickman, P., Coates, D., & Janoff-Bulman, R. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 917–927.

Brockner, J., & Rubin, J. Z. (1985). *Entrapment in escalating conflicts: A social psychological analysis.* New York: Springer-Verlag.

Brockner, J., Rubin, J. Z., & Lang, E. (1981). Face-saving and entrapment. *Journal of Experimental Social Psychology, 17,* 68–79.

Brockner, J., Shaw, M. C., & Rubin, J. Z. (1979). Factors affecting withdrawal from an escalating conflict: Quitting before it's too late. *Journal of Experimental Social Psychology, 15,* 492–503.

Brophy, J. E. (1983). Research on the self-fulfilling prophecy and teacher expectations. *Journal of Educational Psychology, 75,* 631–661.

Brown, E., Deffenbacher, K., & Sturgill, W. (1977). Memory for faces and the circumstances of encounter. *Journal of Applied Psychology, 62,* 311–318.

Bruner, J. S., & Postman, L. J. (1949). On the perception of incongruity: A paradigm. *Journal of Personality, 18,* 206–223.

Budiansky, S. (1988, July 11). The numbers racket: How polls and statistics lie. *U.S. News & World Report,* pp. 44–47.

Campbell, J. D., & Tesser, A. (1983). Motivational interpretations of hindsight bias: An individual difference analysis. *Journal of Personality, 51,* 605–620.

Cantril, H. (1940). Experiments in the wording of questions. *Public Opinion Quarterly, 4,* 330–332.

Carden, G. (1990, September 25). Strangers, but they share unbelievable mirror-image lives. *National Enquirer,* p. 19.

Carroll, J. S. (1978). The effect of imagining an event on expectations for the event: An interpretation in terms of the availability heuristic. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 88–96.

Centor, R. M., Dalton, H. P., & Yates, J. F. (1984). *Are physicians' probability estimates better or worse than regression model estimates?* Paper presented at the Sixth Annual Meeting of the Society for Medical Decision Making, Bethesda, MD.

Cervone, D., & Peake, P. K. (1986). Anchoring, efficacy, and action: The influence of judgmental heuristics on self-efficacy judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 492–501.

Chandler, T. A., Shama, D. D., Wolf, F. M., & Planchard, S. K. (1981). Multi-

attributional causality: A five cross-national samples study. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 12,* 207–221.

Chapman, L. J. (1967). Illusory correlation in observational report. *Journal of Verbal Learning and Behavior, 6,* 151–155.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1967). Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology, 72,* 193–204.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology, 74,* 271–280.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1971, November). Test results are what you think they are. *Psychology Today,* pp. 18–22, 106–110.

Cheng, P. W., & Novick, L. R. (1990). A probabilistic contrast model of causal induction. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 545–567.

Christensen, D., & Rosenthal, R. (1982). Gender and nonverbal decoding skill as determinants of interpersonal expectancy effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 75–87.

Christensen-Szalanski, J. J. J., & Beach, L. R. (1984). The citation bias: Fad and fashion in the judgment and decision literature. *American Psychologist, 39,* 75–78.

Christensen-Szalanski, J. J. J., Beck, D. E., Christensen-Szalanski, C. M., & Koepsell, T. D. (1983). Effects of expertise and experience on risk judgments. *Journal of Applied Psychology, 68,* 278–284.

Christensen-Szalanski, J. J. J., & Bushyhead, J. B. (1981). Physicians' use of probabilistic information in a real clinical setting. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 7,* 928–935.

Christensen-Szalanski, J. J. J., & Willham, C. F. (1991). The hindsight bias: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 48,* 147–168.

Clifford, B. R., & Scott, J. (1978). Individual and situational factors in eyewitness testimony. *Journal of Applied Psychology, 63,* 352–359.

Clymer, A. (1982, May 6). Nuclear issue yields run on pollsters. *New York Times,* p. B14.

Cohen, B. L., & Lee, I. (1979). A catalog of risks. *Health Physics, 36,* 707–722.

Cohen, J., Chesnick, E. I., & Haran, D. (1971). Evaluation of compound probabilities in sequential choice. *Nature, 232,* 414–416.

Combs, B., & Slovic, P. (1979). Newspaper coverage of causes of death. *Journalism Quarterly, 56,* 837–843, 849.

Converse, P. E., & Schuman, H. (1970, June). "Silent majorities" and the Vietnam war. *Scientific American,* pp. 17–25.

Coombs, C. H. (1975). Portfolio theory and the measurement of risk. In M. F. Kaplan & S. Schwartz (Eds.), *Human judgment and decision processes.* New York: Academic Press.

Cooper, W. H. (1981). Ubiquitous halo. *Psychological Bulletin, 90,* 218–244.

Coren, S., & Miller, J. (1974). Size contrast as a function of figural similarity. *Perception and Psychophysics, 16,* 355–357.

Corey, S. M. (1937). Professed attitudes and actual behavior. *Journal of Educational Psychology, 28,* 271–280.

Costanza, R. (1984). Review essay: The nuclear arms race and the theory of social traps. *Journal of Peace Research, 21,* 79–86.

Craig, K. D., & Prkachin, K. M. (1978). Social modeling influences on sensory decision theory and psychophysiological indexes of pain. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 805–815.

Crandall, V. J., Solomon, D., & Kellaway, R. (1955). Expectancy statements and decision times as functions of objective probabilities and reinforcement values. *Journal of Personality, 24,* 192–203.

Crocker, J. (1981). Judgment of covariation by social perceivers. *Psychological Bulletin, 90,* 272–292.

Crocker, J. (1982). Biased questions in judgment of covariation studies. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8,* 214–220.

Cross, J. G., & Guyer, M. J. (1980). *Social traps.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 100–108.

Darley, J. M., & Fazio, R. H. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist, 35,* 867–881.

Darley, J. M., & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 8,* 377–383.

Davis, J. H. (1973). Group decision and social interaction: A theory of social decision schemes. *Psychological Review, 80,* 97–125.

Dawes, R. M. (1975). The mind, the model, and the task. In F. Restle, R. M. Shiffrin, N. J. Castellan, H. R. Lindman, & D. B. Pisoni (Eds.), *Cognitive theory* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology, 31,* 169–193.

Dawes, R. M., Faust, D., & Meehl, P. E. (1989). Clinical versus actuarial judgment. *Science, 243,* 1668–1674.

"Death Odds." (1990, September 24). *Newsweek,* p. 10.

Deci, E. L. (1975). *Intrinsic motivation.* New York: Plenum Press.

Deffenbacher, K. A. (1980). Eyewitness accuracy and confidence. *Law and Human Behavior, 4,* 243–260.

Diener, D., & Thompson, W. B. (1985). Recognizing randomness. *American Journal of Psychology, 98,* 433–447.

Dion, K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24,* 285–290.

Doob, A. N., Carlsmith, J. M., Freedman, J. L., Landauer, T. K., & Tom, S., Jr.

(1969). Effect of initial selling price on subsequent sales. *Journal of Personality and Social Psychology, 11,* 345–350.

Dubé-Rioux, L., & Russo, J. E. (1988). An availability bias in professional judgment. *Journal of Behavioral Decision Making, 1,* 223–237.

Duncan, B. L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping blacks. *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 590–598.

Dunning, D., Griffin, D. W., Milojkovic, J. D., & Ross, L. (1990). The overconfidence effect in social prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 568–581.

Dunning, D., & Parpal, M. (1989). Mental addition versus subtraction in counterfactual reasoning: On assessing the impact of personal actions and life events. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 5–15.

Duval, S., & Wicklund, S. A. (1973). Effects of objective self–awareness on attribution of causality. *Journal of Experimental Social Psychology, 9,* 17–31.

Ebbesen, E. B., & Konečni, V. J. (1975). Decision making and information integration in the courts: The setting of bail. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 805–821.

Edeal, G. H. (1950, March 27). Why the choir was late. *Life,* p. 19.

Eddy, D. (1982). Probabilistic reasoning in clinical medicine: Problems and opportunities. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Edwards, W. (1968). Conservatism in human information processing. In B. Kleinmuntz (Ed.), *Formal representation of human judgment.* New York: John Wiley and Sons.

Einhorn, H. J., & Hogarth, R. M. (1981). Behavioral decision theory: Processes of judgment and choice. *Annual Review of Psychology, 32,* 53–88.

Einhorn, H. J., & Hogarth, R. J. (1986). Backward and forward thinking in decision making. *Selected Paper No. 62.* Chicago: Graduate School of Business, University of Chicago.

Ellsberg, D. (1961). Risk, ambiguity, and the Savage axioms. *Quarterly Journal of Economics, 75,* 643–669.

Esser, J. K., & Lindoerfer, J. S. (1989). Groupthink and the space shuttle Challenger accident: Toward a quantitative case analysis. *Journal of Behavioral Decision Making, 2,* 167–177.

Fama, E. F. (1965). Random walks in stock market prices. *Financial Analysts Journal, 21,* 55–60.

Feldman, J. M. (1986). A note on the statistical correction of halo error. *Journal of Applied Psychology, 71,* 173–176.

Feldman, R. S., & Prohaska, T. (1979). The student as Pygmalion: Effect of student expectation on the teacher. *Journal of Educational Psychology, 71,* 485–493.

Feldman, R. S., & Theiss, A. J. (1982). The teacher and the student as Pyg-

malions: Joint effects of teacher and student expectations. *Journal of Educational Psychology, 74,* 217–223.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7,* 117–140.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Evanston, IL: Row, Peterson.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 203–210.

Feynman, R. P. (1988, February). An outsider's inside view of the Challenger inquiry. *Physics Today,* 26–37.

Fiedler, K. (1988). The dependence of the conjunction fallacy on subtle linguistic factors. *Psychological Research, 50,* 123–129.

Fischhoff, B. (1977). Perceived informativeness of facts. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3,* 349–358.

Fischhoff, B. (1991). Value elicitation: Is there anything in there? *American Psychologist, 46,* 835–847.

Fischhoff, B., & Bar-Hillel, M. (1984). Diagnosticity and the base-rate effect. *Memory & Cognition, 12,* 402–410.

Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). "I knew it would happen": Remembered probabilities of once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance, 13,* 1–16.

Fischhoff, B., & Beyth-Marom, R. (1983). Hypothesis evaluation from a Bayesian perspective. *Psychological Review, 90,* 239–260.

Fischhoff, B., Lichtenstein, S., Slovic, P., Derby, S. L., & Keeney, R. L. (1981). *Acceptable risk.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Fischhoff, B., & Slovic, P. (1980). A little learning . . . : Confidence in multicue judgment tasks. In R. Nickerson (Ed.), *Attention and performance, VIII.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3,* 552–564.

Fishburn, P. C. (1984). SSB utility theory and decision making under uncertainty. *Mathematical Social Sciences, 8,* 253–285.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

Fletcher, G. J. O., & Ward, W. (1988). Attribution theory and processes: A cross-cultural perspective. In M. H. Bond (Ed.), *The cross-cultural challenge to social psychology.* Newbury Park, CA: Sage Publications.

Försterling, F. (1989). Models of covariation and attribution: How do they relate to the analogy of analysis of variance? *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 615–625.

Frenkel, O. J., & Doob, A. N. (1976). Post-decision dissonance at the polling booth. *Canadian Journal of Behavioural Science, 8,* 347–350.

Frieze, I. H., Bar-Tal, D., & Carroll, J. S. (Eds.). (1979). *New approaches to social problems.* San Francisco: Jossey-Bass.

Galper, R. E. (1976). Turning observers into actors: Differential causal attributions as a function of "empathy." *Journal of Research in Personality, 10,* 328–335.

Gansberg, M. (1964, March 27). 37 who saw murder didn't call the police. *New York Times,* pp. 1, 38.

Gill, S. (1947, March 14). How do you stand on sin? *Tide,* p. 72.

Gilovich, T., Vallone, R., & Tversky, A. (1985). The hot hand in basketball: On the misperception of random sequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 17,* 295–314.

Gliksman, A. (1986, February 13). Behind Moscow's fear of "Star Wars." *New York Times,* p. 27.

Gmelch, G. (1978, August). Baseball magic. *Human Nature,* pp. 32–39.

Goldberg, L. R. (1959). The effectiveness of clinicians' judgments: The diagnosis of organic brain damage from the Bender-Gestalt test. *Journal of Consulting Psychology, 23,* 25–33.

Golding, S. L., & Rorer, L. G. (1972). Illusory correlation and subjective judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 249–260.

Graham, T. W., & Kramer, B. M. (1986). The polls: ABM and Star Wars: Attitudes toward nuclear defense, 1945–1985. *Public Opinion Quarterly, 50,* 125–134.

Greenberg, J., Williams, K. D., & O'Brien, M. K. (1986). Considering the harshest verdict first: Biasing effects on mock juror verdicts. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12,* 41–50.

Gregory, W. L., Cialdini, R. B., & Carpenter, K. B. (1982). Self-relevant scenarios as mediators of likelihood and compliance: Does imagining make it so? *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 89–99.

Grether, D. M., & Plott, C. R. (1979). Economic theory of choice and the preference reversal phenomenon. *American Economic Review, 69,* 623–638.

Griffin, D. W., Dunning, D., & Ross, L. (1990). The role of construal processes in overconfident predictions about the self and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 1128–1139.

Griggs, R. A., & Cox, J. R. (1982). The elusive thematic-materials effect in Wason's selection task. *British Journal of Psychology, 73,* 407–420.

Gross, E. J. (1964). The effect of question sequence on measures of buying interest. *Journal of Advertising Research, 4,* 40–41.

Haberman, C. (1990, July 19). A child's nightmare in Italy is now the nation's shame. *New York Times,* pp. A1, A11.

Hagafors, R., & Brehmer, B. (1983). Does having to justify one's judgments change the nature of the judgment process? *Organizational Behavior and Human Performance, 31,* 223–232.

Hake, H. W., & Hyman, R. (1953). Perception of the statistical structure of a random series of binary symbols. *Journal of Experimental Psychology, 45,* 64–74.

Hamilton, D. L., & Rose, T. L. (1980). Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 832–845.

Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science, 162,* 1243–1248.

"Harper's Index." (1986, October). *Harper's,* p. 11.

Harris, R. J. (1973). Answering questions containing marked and unmarked adjectives and adverbs. *Journal of Experimental Psychology, 97,* 399–401.

Hartley, E. (1946). *Problems in prejudice.* New York: King's Crown Press.

Harvey, J. H., Town, J. P., & Yarkin, K. L. (1981). How fundamental is the "fundamental attribution error"? *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 346–349.

Hastie, R. (1986). Review essay: Experimental evidence on group accuracy. In B. Grofman and G. Owen (Eds.), *Information pooling and group decision making: Proceedings of the Second University of California, Irvine, Conference on Political Economy.* Greenwich, CT: Jai Press.

Hastorf, A. H., & Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49,* 129–134.

Hawkins, S. A., & Hastie, R. (1990). Hindsight: Biased judgments of past events after the outcomes are known. *Psychological Bulletin, 107,* 311–327.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.

Henchy, T., & Glass, D. C. (1968). Evaluation apprehension and the social facilitation of dominant and subordinate responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 10,* 446–454.

Henslin, J. M. (1967). Craps and magic. *American Journal of Sociology, 73,* 316–330.

Hershey, J. C., & Schoemaker, P. J. H. (1980). Risk taking and problem context in the domain of losses: An expected utility analysis. *Journal of Risk and Insurance, 47,* 111–132.

Hewstone, M. R. C., & Jaspars, J. M. F. (1987). Covariation and causal attribution: A logical model for the intuitive analysis of variance. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 663–672.

Hill, G. W. (1982). Group versus individual performance: Are $N + 1$ heads better than one? *Psychological Bulletin, 91,* 517–539.

Hilton, D. J., & Slugoski, B. R. (1986). Knowledge-based causal attribution: The abnormal conditions focus model. *Psychological Review, 93,* 75–88.

Hilts, P. J. (1990, September 26). Major gains are cited for smokers who quit. *New York Times,* p. B4.

Hintzman, D. L. (1969). Apparent frequency as a function of frequency and the spacing of repetitions. *Journal of Experimental Psychology, 80,* 139–145.

Hippler, H., & Schwarz, N. (1986). Not forbidding isn't allowing: The cognitive basis of the forbid–allow asymmetry. *Public Opinion Quarterly, 50,* 87–96.

Hoch, S. J. (1984). Availability and interference in predictive judgment. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 10,* 649–662.

Hoch, S. J. (1985). Counterfactual reasoning and accuracy in predicting personal events. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 11,* 719–731.

Hofstadter, D. R. (1985). *Metamagical themas: Questing for the essence of mind and pattern.* New York: Basic Books.

Hogarth, R. M. (1975). Cognitive processes and the assessment of subjective probability distributions. *Journal of the American Statistical Association, 70,* 271–289.

Hogarth, R. (1987). *Judgement and choice* (2nd ed.). New York: John Wiley and Sons.

Hooke, R. (1983). *How to tell the liars from the statisticians.* New York: Marcel Dekker.

Hornstein, H. A., Fisch, E., & Holmes, M. (1968). Influence of a model's feeling about his behavior and his relevance as a comparison other on observers' helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 10,* 222–226.

Hunter, I. M. L. (1964). *Memory.* Middlesex, England: Penguin Books.

Ingham, A. G., Levinger, G., Graves, J., & Peckham, V. (1974). The Ringelmann effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 371–384.

Irwin, F. W. (1953). Stated expectations as functions of probability and desirability of outcomes. *Journal of Personality, 21,* 329–335.

Irwin, F. W., & Metzger, J. (1966). Effects of probabilistic independent outcomes upon predictions. *Psychonomic Science, 5,* 79–80.

Irwin, F. W., & Snodgrass, J. G. (1966). Effects of independent and dependent outcome values upon bets. *Journal of Experimental Psychology, 71,* 282–285.

Isen, A. M., Daubman, K. A., & Nowicki, G. P. (1987). Positive affect facilitates creative problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 1122–1131.

Isen, A. M., & Geva, N. (1987). The influence of positive affect on acceptable level of risk: The person with a large canoe has a large worry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39,* 145–154.

Isen, A. M., & Patrick, R. (1983). The effect of positive feelings on risk taking: When the chips are down. *Organizational Behavior and Human Performance, 31,* 194–202.

Ives, G. (1970). *A history of penal methods: Criminals, witches, lunatics.* Montclair, NJ: Patterson Smith.

Janis, I. L. (1982). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes* (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.

Jenkins, H. M., & Ward, W. C. (1965). The judgment of contingency between responses and outcomes. *Psychological Monographs, 79* (Whole No. 594).

Jenkins, J. J. (1981). Can we have a fruitful cognitive psychology? In J. H. Flowers (Ed.), *Nebraska symposium on motivation, 1980.* Lincoln: University of Nebraska Press.

Jennings, D. L., Amabile, T. M., & Ross, L. (1982). Informal covariation assessment: Data-based versus theory based judgments. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Johnson, E. J., & Tversky, A. (1983). Affect, generalization, and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 20–31.

Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist, 34,* 107–117.

Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 219–266). New York: Academic Press.

Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3,* 1–24.

Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones et al. (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Jones, E. E., Wood, G. C., & Quattrone, G. A. (1981). Perceived variability of personal characteristics in in-groups and out-groups: The role of knowledge and evaluation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7,* 523–528.

Jones, R. T. (1971). Tetrahydrocannabinol and the marijuana-induced social "high," or the effects of the mind on marijuana. *Annals of the New York Academy of Sciences, 191,* 155–165.

Jussim, L. (1986). Self-fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review. *Psychological Review, 93,* 429–445.

Kahneman, D. (1991). Judgment and decision making: A personal view. *Psychological Science, 2,* 142–145.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of Political Economy, 98,* 1325–1348.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology, 3,* 430–454.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review, 80,* 237–251.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47,* 263–291.

Kammer, D. (1982). Differences in trait ascriptions to self and friend: Unconfounding intensity from variability. *Psychological Reports, 51,* 99–102.

Kantola, S. J., Syme, G. J., & Campbell, N. A. (1984). Cognitive dissonance and energy conservation. *Journal of Applied Psychology, 69,* 416–421.

Karmarkar, U. (1978). Subjectively weighted utility: A descriptive extension of the expected utility model. *Organizational Behavior and Human Performance, 21,* 61–72.

Kassin, S. M. (1979). Consensus information, prediction, and causal attribution: A review of the literature and issues. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1966–1981.

Kelley, H. H. (1950). The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality, 18,* 431–439.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine

(Ed.), *Nebraska symposium on motivation, 1967.* Lincoln: University of Nebraska Press.

Kelley, H. H. (1973). The processes of causal attribution. *American Psychologist, 28,* 107–128.

Kelley, H. H., & Michela, J. L. (1980). Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology, 31,* 457–501.

Keren, G. (1987). Facing uncertainty in the game of bridge: A calibration study. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39,* 98–114.

Klayman, J., & Ha, Y. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review, 94,* 211–228.

Kleinmuntz, D. N. (1985). Cognitive heuristics and feedback in a dynamic decision environment. *Management Science, 31,* 680–702.

Knetsch, J. L., & Sinden, J. A. (1984). Willingness to pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value. *Quarterly Journal of Economics, 99,* 507–521.

Knox, R. E., & Inkster, J. A. (1968). Postdecision dissonance at post time. *Journal of Personality and Social Psychology, 8,* 319–323.

Kogan, N., & Wallach, M. A. (1964). *Risk taking: A study in cognition and personality.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Koriat, A., Lichtenstein, S., & Fischhoff, B. (1980). Reasons for confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 6,* 107–118.

Kristiansen, C. M. (1983). Newspaper coverage of diseases and actual mortality statistics. *European Journal of Social Psychology, 13,* 193–194.

Lamal, P. A. (1979, October). College student common beliefs about psychology. *Teaching of Psychology,* pp. 155–158.

Landy, D., & Sigall, H. (1974). Beauty is talent: Task evaluation as a function of the performer's physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 299–304.

Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 311–328.

Langer, E. J., & Rodin, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 191–198.

Langer, E. J., & Roth, J. (1975). Heads I win, tails it's chance: The illusion of control as a function of the sequence of outcomes in a purely chance task. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 951–955.

LaPiere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces, 13,* 230–237.

Lasky, J. J., Hover, G. L., Smith, P. A., Bostian, D. W., Duffendack, S. C., & Nord, C. L. (1959). Post-hospital adjustment as predicted by psychiatric patients and by their staff. *Journal of Consulting Psychology, 23,* 213–218.

Latané, B., & Dabbs, J. M., Jr. (1975). Sex, group size and helping in three cities. *Sociometry, 38,* 180–194.

Latané, B., & Darley, J. M. (1969). Bystander "apathy." *American Scientist, 57,* 244–268.

Latané, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Latané, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin, 89,* 308–324.

Latané, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 822–832.

Latané, B., & Wolf, S. (1981). The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review, 88,* 438–453.

Leary, M. R. (1981). The distorted nature of hindsight. *Journal of Social Psychology, 115,* 25–29.

Leary, M. R. (1982). Hindsight distortion and the 1980 presidential election. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8,* 257–263.

Leddo, J., Abelson, R. P., & Gross, P. H. (1984). Conjunctive explanations: When two reasons are better than one. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 933–943.

Lefcourt, H. M. (1982). *Locus of control: Current trends in theory and research.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Leippe, M. R., Wells, G. L., & Ostrom, T. M. (1978). Crime seriousness as a determinant of accuracy in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology, 63,* 345–351.

Lelyveld, J. (1986, October 5). Britain heads for nuclear war at polls. *New York Times,* p. E2.

Levi, A. S., & Pryor, J. B. (1987). Use of the availability heuristic in probability estimates of future events: The effects of imagining outcomes versus imagining reasons. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 40,* 219–234.

Lichtenstein, S., & Fischhoff, B. (1977). Do those who know more also know more about how much they know? *Organizational Behavior and Human Performance, 20,* 159–183.

Lichtenstein, S., & Fischhoff, B. (1980). Training for calibration. *Organizational Behavior and Human Performance, 26,* 149–171.

Lichtenstein, S., Fischhoff, B., & Phillips, L. D. (1982). Calibration of probabilities: The state of the art to 1980. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Lichtenstein, S., & Slovic, P. (1971). Reversals of preference between bids and choices in gambling decisions. *Journal of Experimental Psychology, 89,* 46–55.

Lichtenstein, S., & Slovic, P. (1973). Response-induced reversals of preference in gambling: An extended replication in Las Vegas. *Journal of Experimental Psychology, 101,* 16–20.

Loftus, E. F. (1975). Leading questions and the eyewitness report. *Cognitive Psychology, 7,* 560–572.

Loftus, E. F. (1979) *Eyewitness testimony.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Loftus, E. (1980). *Memory: Surprising new insights into how we remember and why we forget*. New York: Ardsley House.

Loftus, E. F., & Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 13,* 585–589.

Loomes, G., & Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *Economic Journal, 92,* 805–824.

Loomes, G., & Sugden, R. (1983). A rationale for preference reversal. *American Economic Review, 73,* 428–432.

Loomes, G., & Sugden, R. (1987). Some implications of a more general form of regret theory. *Journal of Economic Theory, 41,* 270–287.

Lopes, L. L. (1981). Decision making in the short run. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 7,* 377–385.

Lopes, L. L. (1982). Doing the impossible: A note on induction and the experience of randomness. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 8,* 626–636.

Lopes, L. L. (1991). The rhetoric of irrationality. *Theory & Psychology, 1,* 65–82.

Lopes, L. L., & Oden, G. C. (1987). Distinguishing between random and nonrandom events. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 13,* 392–400.

Lord, C. G., Lepper, M. R., & Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 1231–1243.

Lord, C. G., Ross, L., & Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 2098–2109.

Loy, J. W., & Andrews, D. S. (1981). They also saw a game: A replication of a case study. *Replications in Social Psychology, 1,* 45–49.

Luce, R. D. (1959). *Individual choice behavior.* New York: Wiley.

Luce, R. D. (1990). Rational versus plausible accounting equivalences in preference judgments. *Psychological Science, 1,* 225–234.

Luck, R. F., van den Bosch, R., & Garcia, R. (1977). Chemical insect control—A troubled pest management strategy. *BioScience,* 606–611.

Maass, A., & Clark, R. D., III. (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of minority research. *Psychological Bulletin, 95,* 428–450.

Mackie, D. M., & Allison, S. T. (1987). Group attribution errors and the illusion of group attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology, 23,* 460–480.

Maier, N. R. F., & Solem, A. R. (1952). The contribution of a discussion leader to the quality of group thinking: The effective use of minority opinions. *Human Relations, 5,* 277–288.

Malkiel, B. G. (1985). *A random walk down Wall Street* (4th ed.). New York: W. W. Norton & Co.

Malone, B. (1990, September 9). Double trouble: Lives of two Frank William

Boumas bedeviled by strange coincidences. *Grand Rapids Press,* pp. B1–B2.

Marks, R. W. (1951). The effect of probability, desirability, and "privilege" on the stated expectations of children. *Journal of Personality, 19,* 332–351.

Matsuda, N. (1985). Strong, quasi-, and weak conformity among Japanese in the modified Asch procedure. *Journal of Cross Cultural Psychology, 16,* 83–97.

Mazur, A. (1981). Three Mile Island and the scientific community. In T. H. Moss & D. L. Sills (Eds.), The Three Mile Island nuclear accident: Lessons and implications. *Annals of the New York Academy of Sciences* (Vol. 365, pp. 216–221). New York: The New York Academy of Sciences.

McArthur, L. A. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 171–193.

McArthur, L. Z. (1980). Illusory causation and illusory correlation: Two epistemological accounts. *Personality and Social Psychology Bulletin, 6,* 507–519.

McArthur, L. Z., & Post, D. L. (1977). Figural emphasis and person perception. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 520–535.

McMillen, D., Smith, S., & Wells-Parker, E. (1989). The effects of alcohol, expectancy, and sensation seeking on driving risk taking. *Addictive Behaviors, 14,* 477–483.

McNeil, B. J., Pauker, S. G., Sox, H. C., Jr., & Tversky, A. (1982). On the elicitation of preferences for alternative therapies. *New England Journal of Medicine, 306,* 1259–1262.

Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review, 8,* 193–210.

Meyerowitz, B. E., & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 500–510.

Michaels, J. W., Blommel, J. M., Brocato, R. M., Linkous, R. A., & Rowe, J. S. (1982). Social facilitation and inhibition in a natural setting. *Replications in Social Psychology, 2,* 21–24.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67,* 371–378.

Miller, A. G., Gillen, B., Schenker, C., & Radlove, S. (1973). Perception of obedience to authority. *Proceedings of the 81st Annual Convention of the American Psychological Association, 8,* 127–128.

Miller, D. T. (1976). Ego involvement and attribution for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 901–906.

Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin, 82,* 213–225.

Miller, D. T., & Turnbull, W. (1986). Expectancies and interpersonal processes. *Annual Review of Psychology, 37,* 233–256.

Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 961–978.

Miller, N., & Campbell, D. T. (1959). Recency and primacy in persuasion as a

function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 1–9.

Mitchell, R. C. (1982). Public response to a major failure of a controversial technology. In D. L. Sills, C. P. Wolf, & V. B. Shelanski (Eds.), *Accident at Three Mile Island: The human dimensions* (pp. 21–38). Boulder, CO: Westview Press.

Moede, W. (1927). Die Richtlinien der Leistungs-Psychologie. *Industrielle Psychotechnik, 4,* 193–207.

Morier, D. M., & Borgida, E. (1984). The conjunction fallacy: A task specific phenomenon? *Personality and Social Psychology Bulletin, 10,* 243–252.

Moscovici, S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry, 32,* 365–380.

Moscovici, S., & Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 12,* 125–135.

Mullen, B., & Hu, L. (1989). Perceptions of ingroup and outgroup variability: A meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology, 10,* 233–252.

Mullen, B., & Johnson, C. (1990). Distinctiveness-based illusory correlations and stereotyping: A meta-analytic integration. *British Journal of Social Psychology, 29,* 11–28.

Mullen, B., & Riordan, C. A. (1988). Self-serving attributions for performance in naturalistic settings: A meta-analytic review. *Journal of Applied Social Psychology, 18,* 3–22.

Murphy, A. H., & Brown, B. G. (1984). A comparative evaluation of objective and subjective weather forecasts in the United States. *Journal of Forecasting, 3,* 369–393.

Murphy, A. H., & Winkler, R. L. (1984). Probability forecasting in meteorology. *Journal of the American Statistical Association, 79,* 489–500.

Myers, D. G. (1975). Discussion-induced attitude polarization. *Human Relations, 28,* 699–714.

Myers, D. G. (1982). Polarizing effects of social interaction. In H. Brandstatter, J. H. Davis, & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group decision making.* London: Academic Press.

Myers, D. G. (1990). *Social psychology* (2nd ed.). McGraw-Hill: New York.

Myers, D. G., & Bishop, G. D. (1970). Discussion effects on racial attitudes. *Science, 169,* 778–779.

Myers, D. G., & Kaplan, M. F. (1976). Group-induced polarization in simulated juries. *Personality and Social Psychology Bulletin, 2,* 63–66.

Myers, D. G., & Lamm, H. (1976). The group polarization phenomenon. *Psychological Bulletin, 83,* 602–627.

Mynatt, C. R., Doherty, M. E., & Tweney, R. D. (1977). Confirmation bias in a simulated research environment: An experimental study of scientific inference. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 29,* 85–95.

Mynatt, C. R., Doherty, M. E., & Tweney, R. D. (1978). Consequences of con-

firmation and disconfirmation in a simulated research environment. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 30,* 395–406.

Nahinsky, I. D., & Slaymaker, F. L. (1970). Use of negative instances in conjunctive identification. *Journal of Experimental Psychology, 84,* 64–84.

Nathanson, S., Brockner, J., Brenner, D., Samuelson, C., Countryman, M., Lloyd, M., & Rubin, J. Z. (1982). Toward the reduction of entrapment. *Journal of Applied Social Psychology, 12,* 193–208.

Nemeth, C. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review, 93,* 1–10.

Nemeth, C., & Chiles, C. (1988). Modelling courage: The role of dissent in fostering independence. *European Journal of Social Psychology, 18,* 275–280.

Neuringer, A. (1986). Can people behave "randomly"?: The role of feedback. *Journal of Experimental Psychology: General, 115,* 62–75.

Nisbett, R. E., & Borgida, E. (1975). Attribution and the psychology of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 932–943.

Nisbett, R. E., Borgida, E., Crandall, R., & Reed, H. (1976). Popular induction: Information is not always informative. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (Vol. 2, pp. 227–236). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Marecek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 154–165.

Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice–Hall.

Nisbett, R. E., & Schachter, S. (1966). Cognitive manipulation of pain. *Journal of Experimental Social Psychology, 2,* 227–236.

Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1987). Experts, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39,* 84–97.

Orvis, B. R., Cunningham, J. D., & Kelley, H. H. (1975). A closer examination of causal inference: The roles of consensus, distinctiveness, and consistency information. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 605–616.

Osberg, T. M., & Shrauger, J. S. (1986). Self-prediction: Exploring the parameters of accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 1044–1057.

Oskamp, S. (1965). Overconfidence in case study judgments. *Journal of Consulting Psychology, 29,* 261–265.

Paese, P. W., & Sniezek, J. A. (1991). Influences on the appropriateness of confidence in judgment: Practice, effort, information, and decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 48,* 100–130.

Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 1051–1068.

Paulos, J. A. (1986, November 24). Orders of magnitude. *Newsweek,* pp. 12–13.

Paulos, J. A. (1988). *Innumeracy: Mathematical illiteracy and its consequences.* New York: Vintage Books.

Payne, J. W. (1973). Alternative approaches to decision making under risk: Moments versus risk dimensions. *Psychological Bulletin, 80,* 439–453.

Payne, J. W. (1982). Contingent decision behavior. *Psychological Bulletin, 92,* 382–402.

Pennington, D. C., Rutter, D. R., McKenna, K., & Morley, I. E. (1980). Estimating the outcome of a pregnancy test: Women's judgments in foresight and hindsight. *British Journal of Social and Clinical Psychology, 19,* 317–324.

Peter, L. J. (1977). *Peter's quotations: Ideas for our time.* New York: Bantam Books.

Peterson, C. (1980). Recognition of noncontingency. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 727–734.

Peterson, C., Semmel, A., von Baeyer, C., Abramson, L. Y., Metalsky, G. I., & Seligman, M. E. P. (1982). The Attributional Style Questionnaire. *Cognitive Therapy and Research, 6,* 287–300.

Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5,* 461–476.

Phillips, L. D., & Edwards, W. (1966). Conservatism in a simple probability inference task. *Journal of Experimental Psychology, 72,* 346–354.

Pietromonaco, P. R., & Nisbett, R. E. (1982). Swimming upstream against the fundamental attribution error: Subjects' weak generalizations from the Darley and Batson study. *Social Behavior and Personality, 10,* 1–4.

Platt, J. (1973). Social traps. *American Psychologist, 28,* 641–651.

Plous, S. (1989). Thinking the unthinkable: The effects of anchoring on likelihood estimates of nuclear war. *Journal of Applied Social Psychology, 19,* 67–91.

Plous, S. (1989, March). Political illiteracy: A threat to international security. *Swords and Ploughshares,* pp. 9–10.

Plous, S. (1991). Biases in the assimilation of technological breakdowns: Do accidents make us safer? *Journal of Applied Social Psychology, 21,* 1058–1082.

Plous, S., & Zimbardo, P. G. (1984, November). The looking glass war. *Psychology Today,* pp. 48–59.

Plous, S., & Zimbardo, P. G. (1986). Attributional biases among clinicians: A comparison of psychoanalysts and behavior therapists. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 54,* 568–570.

Pool, R. (1988). The Allais Paradox. *Science, 242,* 512.

Prothro, J. W., & Grigg, C. M. (1960). Fundamental principles of democracy: Bases of agreement and disagreement. *Journal of Politics, 22,* 276–294.

Pruitt, D. G., & Hoge, R. D. (1965). Strength of the relationship between the value of an event and its subjective probability as a function of method of measurement. *Journal of Personality and Social Psychology, 69,* 483–489.

Pryor, J. B., & Kriss, N. (1977). The cognitive dynamics of salience in the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 49–55.

Quattrone, G. A. (1982). Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 593–607.

Quattrone, G. A., Lawrence, C. P., Warren, D. L., Souza-Silva, K., Finkel, S. E., & Andrus, D. E. (1984). *Explorations in anchoring: The effects of prior range, anchor extremity, and suggestive hints.* Unpublished manuscript, Stanford University, Stanford.

Quattrone, G. A., & Tversky, A. (1988). Contrasting rational and psychological analyses of political choice. *American Political Science Review, 82,* 719–736.

Reeder, G. D. (1982). Let's give the fundamental attribution error another chance. *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 341–344.

Regan, D. T., Straus, E., & Fazio, R. (1974). Liking and the attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 385–397.

Regan, D. T., & Totten, J. (1975). Empathy and attribution: Turning observers into actors. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 850–856.

Reichenbach, H. (1949). *The theory of probability.* Berkeley: University of California Press.

Reyes, R. M., Thompson, W. C., & Bower, G. H. (1980). Judgmental biases resulting from differing availabilities of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 2–12.

Robbins, J. (1987). *Diet for a new America.* Walpole, NH: Stillpoint Publishing.

Rodin, J. (1986). Aging and health: Effects of the sense of control. *Science, 233,* 1271–1276.

Ronis, D. L., & Yates, J. F. (1987). Components of probability judgment accuracy: Individual consistency and effects of subject matter and assessment method. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 40,* 193–218.

Rosenhan, D. L., & Messick, S. (1966). Affect and expectation. *Journal of Personality and Social Psychology, 3,* 38–44.

Rosenthal, R. (1976). *Experimenter effects in behavioral research* (enlarged ed.). New York: Irvington.

Rosenthal, R. (1987, December). *Pygmalion* effects: Existence, magnitude, and social importance. *Educational Researcher,* pp. 37–41.

Rosenthal, R., & Fode, K. L. (1963). The effect of experimenter bias on the performance of the albino rat. *Behavioral Science, 8,* 183–189.

Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and pupils' intellectual development.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press.

Ross, L., Lepper, M., & Hubbard, M. (1975). Perseverance in self perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 880–892.

Ross, L., Lepper, M., Strack, F., & Steinmetz, J. (1977). Social explanation and social expectation: Effects of real and hypothetical explanations on subjective likelihood. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 817–829.

Ross, L., Rodin, J., & Zimbardo, P. G. (1969). Toward an attribution therapy: The reduction of fear through induced cognitive-emotional misattribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 12,* 279–288.

Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 322–336.

Rothbart, M. (1970). Assessing the likelihood of a threatening event: English Canadians' evaluation of the Quebec separatist movement. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 109–117.

Rothstein, H. G. (1986). The effects of time pressure on judgment in multiple cue probability learning. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 37,* 83–92.

Rubin, D. M. (1981). What the president's commission learned about the media. In T. H. Moss & D. L. Sills (Eds.), The Three Mile Island nuclear accident: Lessons and implications. *Annals of the New York Academy of Sciences* (Vol. 365, pp. 95–106). New York: The New York Academy of Sciences.

Rubin, J. Z., Brockner, J., Small-Weil, S., & Nathanson, S. (1980). Factors affecting entry into psychological traps. *Journal of Conflict Resolution, 24,* 405–426.

Ruble, D. N., & Feldman, N. S. (1976). Order of consensus, distinctiveness, and consistency information and causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 930–937.

Rugg, D. (1941). Experiments in wording questions: II. *Public Opinion Quarterly, 5,* 91–92.

Rusbult, C. E. (1980). Commitment and satisfaction in romantic associations: A test of the investment model. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 172–186.

Russo, J. E. (1977). The value of unit price information. *Journal of Marketing Research, 14,* 193–201.

Russo, J. E., & Schoemaker, P. J. H. (1989). *Decision traps: Ten barriers to brilliant decision making and how to overcome them.* New York: Simon & Schuster.

Ryback, D. (1967). Confidence and accuracy as a function of experience in

judgment-making in the absence of systematic feedback. *Perceptual and Motor Skills, 24,* 331–334.

Rylsky, M. (1986, February). A town born of the atom. *Soviet Life,* pp. 8–15.

Salovey, P., & Birnbaum, D. (1989). Influence of mood on health-relevant cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 539–551.

Sande, G. N., Goethals, G. R., & Radloff, C. E. (1988). Perceiving one's own traits and others': The multifaceted self. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 13–20.

Savage, L. J. (1954). *The foundations of statistics.* New York: Wiley.

Schelling, T. (1971). The ecology of micromotives. *Public Interest, 25,* 61–98.

Schelling, T. C. (1981). Economic reasoning and the ethics of policy. *Public Interest, 63,* 37–61.

Schkade, D. A., & Johnson, E. J. (1989). Cognitive processes in preference reversals. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 44,* 203–231.

Schlenker, B. R., & Miller, R. S. (1977). Egocentrism in groups: Self-serving biases or logical information processing? *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 755–764.

Schmemann, S. (1985, March 3). The emergence of Gorbachev. *New York Times Magazine,* pp. 40, 44–46, 55–57.

Schoemaker, P. J. H. (1982). The expected utility model: Its variants, purposes, evidence and limitations. *Journal of Economic Literature, 20,* 529–563.

Schum, D. (1990). Discussion. In R. M. Hogarth (Ed.), *Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn.* Chicago: University of Chicago Press.

Schuman, H., & Presser, S. (1981). *Questions and answers in attitude surveys: Experiments on question form, wording, and context.* Orlando, FL: Academic Press.

Schuman, H., & Scott, J. (1987). Problems in the use of survey questions to measure public opinion. *Science, 236,* 957–959.

Schwarz, N., Hippler, H., Deutsch, B., & Strack, S. (1985). Response scales: Effects of category range on reported behavior and comparative judgments. *Public Opinion Quarterly, 49,* 388–395.

Seligman, M. E. P., Abramson, L. Y., Semmel, A., & von Baeyer, C. (1979). Depressive attributional style. *Journal of Abnormal Psychology, 88,* 242–247.

Selvin, S. (1975, February). A problem in probability. *American Statistician,* p. 67.

Shaklee, H., & Fischhoff, B. (1990). The psychology of contraceptive surprises: Cumulative risk and contraceptive effectiveness. *Journal of Applied Social Psychology, 20,* 385–403.

Shaklee, H., & Mims, M. (1982). Sources of error in judging event covariations: Effects of memory demands. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 8,* 208–224.

Shaklee, H., & Tucker, D. (1980). A rule analysis of judgments of covariation between events. *Memory & Cognition, 8,* 459–467.

Shenkel, R. J., Snyder, C. R., Batson, C. D., & Clark, G. M. (1979). Effects of prior diagnostic information on clinicians' causal attributions of a client's problems. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47,* 404–406.

Sherif, M., Taub, D., & Hovland, C. I. (1958). Assimilation and contrast effects of anchoring stimuli on judgments. *Journal of Experimental Psychology, 55,* 150–155.

Sherman, S. J., Cialdini, R. B., Schwartzman, D. F., & Reynolds, K. D. (1985). Imagining can heighten or lower the perceived likelihood of contracting a disease: The mediating effect of ease of imagery. *Personality and Social Psychology Bulletin, 11,* 118–127.

Sherman, S. J., & Gorkin, L. (1980). Attitude bolstering when behavior is inconsistent with central attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 388–403.

Sherman, S. J., Zehner, K. S., Johnson, J., & Hirt, E. R. (1983). Social explanation: The role of timing, set and recall on subjective likelihood estimates. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 1127–1143.

Shubik, M. (1971). The Dollar Auction game: A paradox in noncooperative behavior and escalation. *Journal of Conflict Resolution, 15,* 109–111.

Sieber, J. E. (1974). Effects of decision importance on ability to generate warranted subjective uncertainty. *Journal of Personality and Social Psychology, 30,* 688–694.

Simon, H. A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review, 63,* 129–138.

Skinner, B. F. (1980). *Notebooks.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Slovic, P. (1975). Choice between equally valued alternatives. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 1,* 280–287.

Slovic, P. (1987). Perception of risk. *Science, 236,* 280–285.

Slovic, P., & Fischhoff, B. (1977). On the psychology of experimental surprises. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3,* 544–551.

Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1979, April). Rating the risks. *Environment,* pp. 14–20, 36–39.

Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1982a). Facts versus fears: Understanding perceived risk. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1982b). Response mode, framing, and information-processing effects in risk assessment. In R. M. Hogarth (Ed.), *New directions for methodology of social and behavioral science: Question framing and response consistency* (No. 11). San Francisco: Jossey-Bass.

Slovic, P., Griffin, D., & Tversky, A. (1990). Compatibility effects in judgment and choice. In R. M. Hogarth (Ed.), *Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn.* Chicago: University of Chicago Press.

Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1983). Preference reversals: A broader perspective. *American Economic Review, 73,* 596–605.

Smedslund, J. (1963). The concept of correlation in adults. *Scandinavian Journal of Psychology, 4,* 165–173.

Smith, J. F., & Kida, T. (1991). Heuristics and biases: Expertise and task realism in auditing. *Psychological Bulletin, 109,* 472–489.

Smith, T. W. (1984). Nonattitudes: A review and evaluation. In C. F. Turner & E. Martin (Eds.), *Surveying subjective phenomena* (Vol. 2). New York: Russell Sage Foundation.

Sniezek, J. A. (1989). An examination of group process in judgmental forecasting. *International Journal of Forecasting, 5,* 171–178.

Sniezek, J. A., & Henry, R. A. (1989). Accuracy and confidence in group judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 43,* 1–28.

Sniezek, J. A., & Henry, R. A. (1990). Revision, weighting, and commitment in consensus group judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 45,* 66–84.

Sniezek, J. A., Paese, P. W., & Switzer, F. S., III. (1990). The effect of choosing on confidence and choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 46,* 264–282.

Snyder, C. R. (1977). "A patient by any other name" revisited: Maladjustment or attributional locus of problem? *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 45,* 101–103.

Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 18, pp. 247–305). New York: Academic Press.

Snyder, M. (in press). Motivational foundations of behavioral confirmation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25). New York: Academic Press.

Snyder, M., Campbell, B. H., & Preston, E. (1982). Testing hypotheses about human nature: Assessing the accuracy of social stereotypes. *Social Cognition, 1,* 256–272.

Snyder, M., & Cantor, N. (1979). Testing hypotheses about other people: The use of historical knowledge. *Journal of Experimental Social Psychology, 15,* 330–342.

Snyder, M., & Jones, E. E. (1974). Attitude attribution when behavior is constrained. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 585–600.

Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1202–1212.

Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 656–666.

Snyder, M., & Uranowitz, S. W. (1978). Reconstructing the past: Some cognitive consequences of person perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 941–950.

Starr, C. (1969). Social benefit versus technological risk. *Science, 165,* 1232–1238.

Staw, B. M. (1976). Knee-deep in the big muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action. *Organizational Behavior and Human Performance, 16,* 27–44.

Staw, B. M. (1981). The escalation of commitment to a course of action. *Academy of Management Review, 6,* 577–587.

Staw, B. M., & Ross, J. (1987). Behavior in escalation situations: Antecedents, prototypes, and solutions. *Research in Organizational Behavior, 9,* 39–78.

Staw, B. M., & Ross, J. (1987, March-April). Knowing when to pull the plug. *Harvard Business Review,* pp. 68–74.

Stone, E. R., & Yates, J. F. (1991). *Communications about low-probability risks: Effects of alternative displays.* Unpublished manuscript, University of Michigan, Ann Arbor.

Stoner, J. A. F. (1961). *A comparison of individual and group decisions involving risk.* Unpublished master's thesis, Massachusetts Institute of Technology.

Stoner, J. A. F. (1968). Risky and cautious shifts in group decisions: The influence of widely held values. *Journal of Experimental Social Psychology, 4,* 442–459.

Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 165–175.

Sullivan, K. (1990, October 5). Chip rivals in comedy of errors. *San Francisco Examiner,* pp. B1, B4.

Suls, J. M., & Miller, R. L. (Eds.). (1977). *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives.* Washington, DC: Hemisphere Publishing Corporation.

Sweeney, P. D., Anderson, K., & Bailey, S. (1986). Attributional style in depression: A meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 974–991.

Synodinos, N. E. (1986). Hindsight distortion: "I knew-it-all along and I was sure about it." *Journal of Applied Social Psychology, 16,* 107–117.

Taylor, D. M., & Doria, J. R. (1981). Self-serving and group-serving bias in attribution. *Journal of Social Psychology, 113,* 201–211.

Taylor, D. M., & Jaggi, V. (1974). Ethnocentrism and causal attribution in a South Indian context. *Journal of Cross Cultural Psychology, 5,* 162–171.

Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social-psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin, 103,* 193–210.

Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 439–445.

Taylor, S. E., & Fiske, S. (1978). Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11, pp. 249–288). New York: Academic Press.

Taylor, S. E., Fiske, S. T., Close, M., Anderson, C., & Ruderman, A. (1977).

Solo status as a psychological variable: The power of being distinctive. Unpublished manuscript, Harvard University, Cambridge, MA.

Taylor, S. E., & Koivumaki, J. H. (1976). The perception of self and others: Acquaintanceship, affect, and actor-observer differences. *Journal of Personality and Social Psychology, 33,* 403–408.

Taylor, S. E., & Thompson, S. C. (1982). Stalking the elusive "vividness" effect. *Psychological Review, 89,* 155–181.

Teger, A. I. (1980). *Too much invested to quit.* New York: Pergamon Press.

Tetlock, P. E. (1983). Accountability and complexity of thought. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 74–83.

Tetlock, P. E. (1985a). Accountability: A social check on the fundamental attribution error. *Social Psychology Quarterly, 48,* 227–236.

Tetlock, P. E. (1985b). Accountability: The neglected social context of judgment and choice. *Research in Organizational Behavior, 7,* 297–332.

Tetlock, P. E., & Kim, J. I. (1987). Accountability and judgment processes in a personality prediction task. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 700–709.

Tetlock, P. E., Skitka, L., & Boettger, R. (1989). Social and cognitive strategies for coping with accountability: Conformity, complexity, and bolstering. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 632–640.

Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization, 1,* 39–60.

Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science, 4,* 199–214.

Thomas, E. J., & Fink, C. F. (1961). Models of group problem solving. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63,* 53–63.

Thompson, S. C., & Kelley, H. H. (1981). Judgments of responsibility for activities in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 469–477.

Thorndike, E. L. (1920). A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology, 4,* 25–29.

Thorngate, W. (1980). Efficient decision heuristics. *Behavioral Science, 25,* 219–225.

Tindale, R. S. (1989). Group vs individual information processing: The effects of outcome feedback on decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 44,* 454–473.

Tindale, R. S., Sheffey, S., & Filkins, J. (1990). *Conjunction errors by individuals and groups.* Paper presented at the annual meeting of the Society for Judgment and Decision Making, New Orleans, LA.

Tversky, A. (1969). Intransitivity of preferences. *Psychological Review, 76,* 31–48.

Tversky, A. (1972). Elimination by aspects: A theory of choice. *Psychological Review, 79,* 281–299.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin, 76,* 105–110.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5,* 207–232.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185,* 1124–1130.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science, 211,* 453–458.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1982). Judgments of and by representativeness. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review, 90,* 293–315.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business, 59,* S251–S278.

Tversky, A., Sattath, S., & Slovic, P. (1988). Contingent weighting in judgment and choice. *Psychological Review, 95,* 371–384.

Tversky, A., Slovic, P., & Kahneman, D. (1990). The causes of preference reversal. *American Economic Review, 80,* 204–217.

U.S. Congress: House, Subcommittee of the Committee on Government Operations. (1981, May 19–20). *Failures of the North American Aerospace Defense Command's (NORAD) Attack Warning System.* 97th Congress, First Session, Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Valins, S., & Nisbett, R. E. (1971). Attribution processes in the development and treatment of emotional disorders. In E. E. Jones et al. (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Vallone, R. P., Griffin, D. W., Lin, S., & Ross, L. (1990). Overconfident prediction of future actions and outcomes by self and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 582–592.

Vallone, R. P., Ross, L., & Lepper, M. R. (1985). The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the Beirut massacre. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 577–585.

Verplanken, B., & Pieters, R. G. M. (1988). Individual differences in reverse hindsight bias: I never thought something like Chernobyl would happen, did I? *Journal of Behavioral Decision Making, 1,* 131–147.

von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1947). *Theory of games and economic behavior.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

vos Savant, M. (1990, September 9). Ask Marilyn. *Parade,* p. 13.

Wagenaar, W. A. (1970a). Appreciation of conditional probabilities in binary sequences. *Acta Psychologica, 34,* 348–356.

Wagenaar, W. A. (1970b). Subjective randomness and the capacity to generate information. *Acta Psychologica, 33,* 233–242.

Wagenaar, W. A. (1972). Generation of random sequences by human subjects: A critical survey of the literature. *Psychological Bulletin, 77,* 65–72.

Wallsten, T. S. (1981). Physician and medical student bias in evaluating diagnostic information. *Medical Decision Making, 1,* 145–164.

Walster, E. (1967). Second-guessing important events. *Human Relations, 20,* 239–249.

Ward, W. C., & Jenkins, H. M. (1965). The display of information and the judgment of contingency. *Canadian Journal of Psychology, 19,* 231–241.

Warwick, D. P. (1975, February). Social scientists ought to stop lying. *Psychology Today,* pp. 38, 40, 105, 106.

Wason, P. C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 12,* 129–140.

Wason, P. C., & Johnson-Laird, P. N. (1972). *Psychology of reasoning: Structure and content.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Watson, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? *Psychological Bulletin, 92,* 682–700.

Weaver, W. (1982). *Lady luck: The theory of probability.* New York: Dover Publications.

Weinberg, A. M. (1981). Three Mile Island in perspective: Keynote address. In T. H. Moss & D. L. Sills (Eds.), The Three Mile Island nuclear accident: Lessons and implications. *Annals of the New York Academy of Sciences* (Vol. 365, pp. 1–12). New York: The New York Academy of Sciences.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 806–820.

Weirich, P. (1984). The St. Petersburg gamble and risk. *Theory and Decision, 17,* 193–202.

Weldon, E., & Gargano, G. M. (1985). Cognitive effort in additive task groups: The effects of shared responsibility on the quality of multiattribute judgments. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 36,* 348–361.

Weldon, E., & Gargano, G. M. (1988). Cognitive loafing: The effects of accountability and shared responsibility on cognitive effort. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14,* 159–171.

Wells, G. L., & Harvey, J. H. (1977). Do people use consensus information in making causal attributions? *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 279–293.

White, P. A., & Younger, D. P. (1988). Differences in the ascription of transient internal states to self and other. *Journal of Experimental Social Psychology, 24,* 292–309.

Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues, 25,* 41–78.

Wicker, A. W. (1971). An examination of the "other variables" explanation of attitude-behavior inconsistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 19,* 18–30.

Williams, L. (1990, February 14). Decisions, decisions, decisions: Enough! *New York Times,* pp. B1, B5.

Wilson, D. K., Kaplan, R. M., & Schneiderman, L. J. (1987). Framing of deci-

sions and selections of alternatives in health care. *Social Behaviour, 2,* 51–59.

Wilson, G. T., & Abrams, D. (1977). Effects of alcohol on social anxiety and physiological arousal: Cognitive versus pharmacological processes. *Cognitive Research and Therapy, 1,* 195–210.

Wilson, R. (1979, February). Analyzing the daily risks of life. *Technology Review,* pp. 41–46.

Word, C. O., Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 109–120.

Wortman, C. B. (1975). Some determinants of perceived control. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 282–294.

Wright, G. N., Phillips, L. D., Whalley, P. C., Choo, G. T., Ng, K., & Tan, I. (1978). Cultural differences in probabilistic thinking. *Journal of Cross Cultural Psychology, 9,* 285–299.

Wright, J. C. (1962). Consistency and complexity of response sequences as a function of schedules of noncontingent reward. *Journal of Experimental Psychology, 63,* 601–609.

Wright, P. (1974). The harassed decision maker: Time pressures, distractions, and the use of evidence. *Journal of Applied Psychology, 59,* 555–561.

Wright, W. F., & Anderson, U. (1989). Effects of situation familiarity and financial incentives on use of the anchoring and adjustment heuristic for probability assessment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 44,* 68–82.

Wright, W. F., & Bower, G. H. (1992). Mood effects on subjective probability assessment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 52,* 276–291.

Wyer, R. S., Jr. (1976). An investigation of the relations among probability estimates. *Organizational Behavior and Human Performance, 15,* 1–18.

Yates, J. F. (1990). *Judgment and decision making.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Yates, J. F., Zhu, Y., Ronis, D. L., Wang, D., Shinotsuka, H., & Toda, M. (1989). Probability judgment accuracy: China, Japan, and the United States. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 43,* 145–171.

Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science, 149,* 269–274.

推荐读物

如果你想要阅读有关决策与判断领域的更多材料，那么以下这些书是我强烈推荐的。

强调管理和商业背景下的决策与判断的书籍有：

Russo， J. E.， &Schoemaker， P. J. H.（1989）.Decision traps：Ten barri-ers to brilliant decision making and how to overcome them. New York：Simon &Schuster.

Bazerman， M. H.（1990）. Judgment in managerial decision making（2nd ed.）. New York：John Wiley&Sons.

Hogarth， R.（1987）. Judgment and choice（2nd ed.）. New York：John Wiley&Sons.

如果你想了解不强调商业应用的非技术性的概述，可以读一读：

Dawes， R. M.（1988）. Rational choice in an uncertain world. San Diego：Harcourt Brace Jovanovich.

Nisbett， R. E.， &Ross， L.（1980）. Human inference：Strategies and short-comings ofsocial judgment. Englewood Sliffs， NJ：Prentice-Hall.

Gilovich， T.（1991）. How we know what ain’t so. New York：Free Press.

如果想要获取更深入的材料，请阅读剑桥大学出版社出版的三本杰出的文集，以下就是这三本书，其中的第一本被认为是当代的经典：

Kahneman， D.， Slovic， P.， &Tversky， A.（Eds.）.（1982）. Judgment under uncertainty：Heuristics and biases. Cambridge， England：Cambridge U.niversity Press.

Arkes， H. R.， &Hammond， K. R.（Eds.）.（1986）. Judgment and deci sion making：An interdisciplinary reader. Cambridge， England：Cambridge U.niversity Press.

Bell， D. E.， &Raiffa， H.， &Tversky， A.（Eds.）.（1988）. Decisionmaking：Descriptive， normative， and prescriptive interactions. Cambridge， Wngland：Cambridge University Press.

芝加哥大学也出版了一本非常好的演讲录，以纪念决策研究者希勒尔·艾因霍恩（Hillel Einhorn）：

Hogarth， R. M.（Ed.）.（1990）. Insights in decision making：A tribute toHillel J. Einhorn. Chicago：University of Chicago Press.

如果你想了解更多有关问题措辞的效应，请阅读：

Schuman， H.， &Presser， S.（1981）. Questions and answers in attitude sur-veys：Experiments on questionform， wording， and context. Orlando， FL：Academic Press.

Hogarth， R.（Ed.）.（1982）. New directions for methodology of social andbehavioral science： Questionframing and response consistency. San Francisco：Jossey-Bass.

Sudman， S.，&Bradburn， N. M.（1982）. Asking questions：A practicalguide to questionnaire design. San Francisco： Jossey-Bass.

最后，如果你想了解更多有关社会心理学领域内的决策与判断，我推荐以下三本书：

Aronson， E.（1991）. The social animal（6th rev. ed.）. San Francisco：W.H. Freeman and Company.

Zimbardo， P. G.，&Leippe， M.（1991）. The psychology ofattitude changeand social influence. New York：McGraw-Hill.

Cialdini， R. B.（1988）. Influence： Science and practice（2nd ed.）. Glenview， IL：Scott， Foresman.

内容提要

大量行为学研究揭示，人类的思维过程存在系统的局限性。人们往往无法做到完全意义上的理性，相反，各种认知缺陷、启发式以及惯性思维决定了我们的大多数判断和决策。

作者用生活化的语言与现实事例，全面介绍了判断和决策领域中的基础理论和最新研究成果。全书内容可分成六部分：第1~2章介绍判断和决策领域的学科历史，第3~7章总结关于判断的心理学研究，第8章论述理性与不确定性间的关系，第9~10章论述偏好与选择问题，第11~12章分别介绍了理性决策理论及描述性决策理论，第13~14章展望了未来的研究方向。附录简单介绍概率论的相关知识。

本书语言精练、论述严谨，采择了大量最新的研究成果和研究发现并做出恰如其分的评价和分析，这一点充分显示了作者在“判断决策”这一领域中的积淀，也体现了作者对这一研究领域的总体把握。本书适合心理学和行为科学领域的专家学者参考，也可供那些对“决策判断”问题有兴趣的广大读者阅读。

主编简介



彭凯平（Kaiping Peng）

清华大学心理学系主任

清华大学社科学院学术委员会主席

美国加州大学（UCLA）心理学与东亚研究终身教授

现任清华大学心理学系主任、清华大学社科学院学术委员会主席、美国加州大学伯克利分校心理学及东亚研究终身教授。美国密西根大学心理学博士。曾教授的课程包括普通心理学，管理心理学、文化心理学、积极心理学、跨文化沟通心理学。现任职国际积极心理联合会执行委员（2010年至今）、中国国际积极心理学大会执行主席

（2009年至今），曾任职美国心理学会科学领导小组成员、伯克利加州大学社会人格心理专业主任、第五届世界华人心理学家学术大会共同主席，并担任过美国唐氏基金会董事和德国宝马公司青年领袖论坛董事会成员；为众多政府和国际公司作战略、人事、文化，管理咨询，例如：福特，宝马，美国航天局，富士康，宏达电，万科，中化，中航，海总，总装备部等。他还是多所国际著名商学院常聘客座教授，并连续多年获得清华大学经管学院EMBA最佳教学奖。

彭教授曾发表140多篇期刊论文，多次获得重要学术奖项（包括2004年美国社会问题心理学会最佳论文奖，2006年美国管理学院最佳论文奖），出版学术专著多部，2007年被美国人格与社会心理学会评为全世界论文引用最多的中青年社会心理学家。2008年5月起受聘清华大学心理学系教授和首任系主任；2009年入选中组部国家级海外高级引进人才（千人计划），回国后主要贡献包括：主持清华大学心理学系的复系工作；主持与国防有关的特殊人员的心理保障工作；主持并推动积极心理学在中国的普及工作并担任国际积极心理学联合会中国理事；参与中国各城市幸福城市建设工作；以清华名义发布科研论文70多篇，为论文国际引用名列前茅的少数中国社会科学学者。

作者简介

雷德·海斯蒂（Reid Hastie）在加州大学圣迭戈分校和耶鲁大学完成了传统课程的学习，并完成了关于词汇记忆和几何形状记忆的博士研究。但是，他在哈佛大学开始其学术工作之后，积极地寻求校外研究的机会，在医院和法庭中展开关于医疗和法律决策的研究。海斯蒂的研究兴趣在于认知心理学的方法和理论在判断决策方面的应用。他一直致力于现实情境中的研究，包括医疗决策、法律决策、天气预报、消费者和商业金融决策等领域。

沿着这一研究方向，海斯蒂开始对小组决策、团队决策以及问题解决产生兴趣，并且从个人认知水平的分析进入到关于决策的社会影响和人际互动的研究。海斯蒂最为知名的是他在法律决策领域的研究（《法庭上的社会心理学》[Social Psychology in Court，与Michael Saks合著]、《陪审团中》[Inside the Jury，与Steven Penrod和Nancy Pennington合著]和《陪审员》[Inside the Juror，编著]）以及在社会记忆和判断过程方面的研究（《个体记忆：社会知觉的认知基础》[Person Memory: The Cognitive Basis of Social Perception，编著]）。他曾供职于美国国家科学基金会的评审小组、美国海军研究室、美国国家心理健康研究所、美国国家科学院和美国国家研究中心，并在15个专业期刊任编委。

海斯蒂非常自豪的是，他本人在判断决策领域的诸多主题方面有30多年的教学与高校咨询经验。从某种意义上说，这部《不确定世界的理性选择》（Rational Choice in an Uncertain World，第一版由罗宾·道斯独自撰写）是他在人类决策行为基本原理和总结发现上的顶峰之作。他目前就职于芝加哥大学布斯商学院。

罗宾·道斯（Robyn M.Dawes）1958年获得哈佛大学哲学学士，后进入密歇根大学临床心理学系。两年后，他怀着对研究生教学课程以及行为决策、社会互动和态度测量的兴趣进入了数学心理学系（1963年获得博士）。他担任当地一家退伍军人荣养医院的心理研究员和密歇根大学心理学系教员达5年之久。1967年，他迁居至俄勒冈州，并于1971年成为教授，先后担任了6年系主任（代理主任1972~1973，1979~1980；正式主任，1981~1985）。他也曾在俄勒冈研究所兼职，在1973~1974年担任副所长，后因故辞职。他在1985年秋转到卡耐基梅隆大学，在社会和决策科学系担任心理学教授，并担任了一届5年系主任，1996年又担任了一届1年代理系主任，并获得Charles J.Queenan，Jr.名誉教授称号。

道斯发表过150多篇论文、出版了6部书籍（包括《纸牌屋：迷思上的心理学和心理治疗》[House of Cards: Psychology and Psychotherapy Built on Myth，1994]；《日常生活的非理性：伪科学家、精神病人和其他人是如何系统性地非理性思考的》[Everyday Irrationality: How Pseudo-Scientists, Lunatics, and the Rest of Us Systematically Fail to Think Rationally，2001]；和《价值判断》[Judging Merit，2008]）。他是《不确定世界的理性选择》的第一版（1988）的作者，这本书为他赢得了美国心理学会普通心理分会颁发的威廉·詹姆士奖。道斯曾担任俄勒冈心理学会主席（1983~1984）、判断和决策研究协会会长（1988~1989）、美国心理学会伦理委员会成员（1985~1988）以及社会经济学促进会和美国应用和预防心理学的执行董事。此外，他曾供职于美国国家研究委员会的艾滋病研究所以及行为、社会和统计科学委员会，促成了《艾滋病、性行为和静脉吸毒》（AIDS, Sexual Behavior, and Intravenous Drug Use，1989）和《艾滋病：第二个十年》（AIDS: The Second Decade，1990）的报告。

他可谓活出了一个“有趣”的人生。

序一：译丛新序

1979年，我在北京大学校园开始了我的心理学求学生涯，当时我们心理系的老师委婉地告诉我们，你们学心理学可能早了20年。老实说，年轻的我们当时并没有完全领会这句话的多重含义。

2004年，我在美国伯克利加州大学的校园，开始了和新曲线出版咨询公司的合作，推荐出版《社会心理学精品译丛》。坦率地说，我并没有预料到这样一套关于人性、人情、人欲、人世的学术丛书，会有这么大的社会影响，成为中国出版界发行的最畅销的心理学丛书之一。

2013年的今天，我已经到了清华校园。受清华大学之邀、加州大学之托，五年前我开始帮助清华大学恢复它历史上曾经辉煌的心理学系，并出任复建后的首任系主任。五年的国际穿梭，以及和国内心理学界同仁的共苦同甘，已经让我看到了中国社会心理学的兴起，等来了中国心理学的春天！

所以，当新曲线公司的同事们决定出版该丛书的十周年纪念版，不仅新增《社会认知：洞悉人心的科学》、《不确定世界的理性选择》、《社会冲突》、《社会心理学之旅》、《社会心理学纲要》等新品种，而且对《态度改变与社会影响》、《决策与判断》等原有品种的译文进行精益求精的再加工，将丛书以更加精致、高雅、系统的方式介绍给我们的读者，并邀请我为新书重新写序，我已经一点也不感到意外，并相信它一定会成为人们喜爱的优秀的心理学书籍。

那么，为什么短短几年社会心理学会在中国变得如此大受欢迎？甚至我们还可以问问，为什么清华大学要在2008年恢复它的心理学

系？我觉得，中国的现代化是背后最主要的原因。正是在2008年，中国的人均GDP达到3400美元。根据经济学家在上世纪40年代提出的人均3000美元的现代化标准，这正式表明中国已经迈入现代化国家的门槛。美国是在1962年首先进入现代化国家的行列，英国是1968年，法国是1972年。

现代化国家的一个重要标志就是人变得比物更为重要。现代化之前，我们追求小康，以物质的丰富作为社会发展的目标，现代化以后，我们追求和谐、文化、美和幸福，以人民的尊严和完美生活为奋斗目标。这种变化，也不断反映在中国政府的执政理念变化上。从“全面建设小康社会”到“构建和谐社会”，从“建设文化强国”再到“建设美丽中国”，这些理念其实反映的正是中国社会的发展进步，特别是人民基本需求的变化和提升。心理学家马斯洛早就提出人类的需要层次理论，就是说人类从一开始衣食住行的生理需求，逐渐上升到安全、归属、爱和尊严的社会需求。再往上，就得有文化和知识的需求，以及对美的追求。人类最高级的需求就是马斯洛的自我实现，而其中一个很重要的心理指标就是幸福的巅峰体验。

2007年的中共十七大报告明确提出：“科学发展观，第一要义是发展，核心是以人为本。”那人又是什么？其实，人最重要的标志是他有心理活动。“人者，心之器也。”正是因为人类的心理活动，人生活得才有意义，才有价值。没有心理活动，人就是行尸走肉。

自然科学的研究对象，没有人类的心理，可以照样存在。没有人类，星空依然灿烂，太阳照常升落，但一旦人类的活动参与进来，星空就不仅仅是自然科学研究的对象，它就成为心理学的研究对象。在中国东海，北纬25°40′～26°、东经123°～124°34′之间有一片岛屿，这本来是一个地理科学的概念，是属于自然科学的知识，但当我们意识到，这片岛屿就是钓鱼岛列岛时，这个知识就变成社会心

理学的研究范畴。它就有了感情、意识、行动。没有人类的思想和意识，自然世界本身是不会有特别的意义的。

科学发展，以人为本。它呼唤的其实就是社会心理学。因为社会就是人的集合；人的本质就是心理的载体。正是人类的心理活动，如需求、欲望、价值、信念、判断、决策、竞争、合作、冲突、博弈，等等，使得我们的生活更加丰富多彩，也更加复杂多变，需要更多的智慧、理性、善良、宽容和理解。

中国社会的发展变化为中国的社会心理学提出了无数引人入胜的问题。社会如何管理？创新如何推进？什么是中国人共同的民族意识？中华文化薪火相传，传的到底是什么？甚至还包括一些看起来肤浅、实际上很难回答的问题，比如，你幸福吗？

2000年，美国科学院组织了一批著名的学者讨论人类的未来科学究竟有哪些，他们的结论是NBICS（纳米—生物—信息—认知—社会）。

“在下个世纪，或者在大约五代人的时期之内，一些突破会出现在纳米技术（消弭了自然的和人造的分子系统之间的界限）、信息科学（导向更加自主的、智能的机器）、生物科学和生命科学（通过基因学和蛋白质学来延长人类生命）、认知和神经科学（创造出人工神经网络并破译人类认知）和社会科学（理解文化信息，驾驭集体智商）领域，这些突破被用于加快技术进步的步伐，并可能会再一次改变我们的物种，其深远的意义可以媲美数十万代人以前人类首次学会口头语言知识。”

其中提出的社会科学问题——理解文化信息，驾驭集体智商——正是我推荐社会心理学精品译丛的初衷。丰富中国人民的社会文化生

活，提高我们中国人的集体智商，这是这个时代赋予我们这些心理学工作者的责任，让我们大家一起为人民的心理幸福而奋斗。

彭凯平

清华大学心理学系伟清楼501

2012年12月12日

序二：译丛序

社会心理学是在第二次世界大战后兴起的一门社会科学学科，它研究的是人的心理和社会现象之间的关系，试图探讨人的思想、情感和行为如何受到其他人的影响，这些影响包括实际的、想象中的和推测出来的人际作用。社会心理学家通常思考的问题有：我们如何认识他人（社会认知），我们如何与他人打交道（社会互动）以及文化、社会、团体如何作用于我们（社会影响）等方面的内容。

众所周知，社会心理学研究向来有心理学的、社会学的和符号学的三种取向，其中心理学取向的社会心理学更强调实证的研究和对社会中个体心理的关注。本译丛以津巴多（Philip G.Zimbardo）主编的“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书” 为基础，从中遴选出精品（如《决策与判断》、《自我》、《亲密关系》、《态度改变与社会影响》），并在更大的范围内，补充一些在近年来有广泛影响的社会心理学新著。

十几年前，香港中文大学著名社会心理学家彭迈克（Michael Bond）就曾经说过：“心理学不幸是由西方人创建的，结果，西方的心理学研究了太多的变态心理和个性行为。如果心理学是由中国人创建的，那么它一定是一门强调社会心理学的基础学科。”确实，这门学科是我们中国人有可能做得比其他国家的学者更好的心理学领域，因为我们的文化几千年来就很强调人与他人、人与环境、人与社会的关系，而这些关系正好是社会心理学关注的焦点所在。可惜时至今日，中国的社会心理学并没有得到它所应有的关注。我们推出这套丛书的目的，一方面是为了让国内有志于学习、研究和应用社会心理学的各界人士较为系统地了解当代社会心理学的来龙去脉、重大发现以

及最新前沿，而更重要的是，我们希望通过这套丛书，为推动中国社会心理学的发展以及提高中国社会心理学的国际影响贡献绵薄之力。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

2004年9月

序三：译序一



人类生活在一个充满着不确定的世界里。即使第六次科技革命正向我们走来，我们仍然不知道孕育我们生命的地球会在何时、何地发生地震，我们依然无法预测金融危机或H7N9禽流感的降临与范围。人类要生存下去，必须适应这个充满未知和不确定性的世界。汶川大地震后《自然》杂志刊登社论——《为未知做好准备》（Bracing for the unknown），即曾呼吁“科学界要充分应对未来不确定性的挑战”。

“人类在不确定条件下如何做出判断和决策”是一个富有前景和重要意义的科学难题。如本书所述，寻求理性之路漫长而且艰难。如今人类已经历了几十万年的进化历程，人类之所以能成功地完成觅食、保障安全、选择配偶、保护后代等“生存任务”，以至主宰地球，正是因为我们通过自然选择的进程，拥有了一项独特技能——做出好的、可持续的、适应性决策。

不确定性决策领域内的研究是在诺贝尔经济学奖获得者Hebert Simon、Maurice Allais、Daniel Kahneman、Vernon Smith等学者所推动创立的行为经济学、神经经济学以及相关的行为博弈、行为金融学等新兴交叉学科基础上开展的综合研究。

中国的行为决策研究源于工业心理学。杭州大学（现浙江大学）心理学系于1985年招收了9名工业心理学专业的硕士生。其中3名毕业生将自己的研究锚定在行为决策上。谢晓非于1999年在北京大学首次开设“风险认知与决策”课程，2001年首次开设“决策行为”课程；李纾于2005年在中国科学院心理研究所首次以“行为决策”为方向招收研究生；陈晓萍于2010年成为行为决策的学术期刊Organizational Behavior and Human Decision Processes的首任华裔总编辑。2004年，第28届国际心理学大会在北京召开，诺贝尔奖得主Kahneman教授作了题为“认知错觉的前景”的主题演讲，极大地鼓舞了国内为数不多的决策研究者。此次，谢晓非和李纾课题组联手翻译本书，其本意是推动行为决策在中国的研究，其时机亦应了心理科学协会（APS）期刊Observer 2012年首期封面文章《选择的机制》所言：“在当今世界，各学派的心理学家都明确地赋予‘理解并改进决策’这类研究愈来愈大的优先权。”

我们课题组在寻求理性之路中所做的主要工作是：借助大规模人群调查、情景模拟、实验室实验、双生子研究法、眼动记录法、脑成

像等技术，系统探讨不确定环境下决策的行为和神经机制，为回答“风险决策是否遵循补偿性原则”这一问题提供行为和神经水平的理论基础和实证证据。从适应性行为的观点来看，主流决策模型（包括Prospect Theory）所假定的补偿性风险决策过程或是一个错误的共识，强调生态理性的研究将纠正这个似是而非的前提假设。

我们研究和翻译工作的使命是促进我们对人类决策行为的理解，改善决策质量。希望能在描述决策的过程中帮助读者更好地进行决策。

李纾 2013年4月于北京懿品阁

序四：译序二



我正在去往欧洲的飞机上，新闻里正滚动播报旧金山机场飞机起火事故的最新进展。本来，为《不确定世界的理性选择》一书中文译本写序的任务是责任编辑常玉轩早就给我布置的，但一直被我拖到了无法再拖的程度。旅程中匆忙的笔墨，倒也让我更深地体会了作者将“不确定世界”放到如此醒目位置上的用意。当今社会，我们正在享受着眼花缭乱的科技进步与人文发展，而不确定性的特征也日益凸显，理性选择也因此更加具有重要价值。

雷德·海斯蒂和罗宾·道斯两位作者，对于现在正在风险与决策领域从事研究的博士生同学来说，可能并不是太熟悉，但这两位可以说是真正的风险与决策领域的资深专家，不仅仅是因为他们两位年长于目前活跃于决策领域的大多数学者，更是由于他们所从事过的学术和教学单位，无一例外都是在决策领域世界顶尖的科研和教学机构。与那些毕生只与学术打交道的学者相比，他们的特别也许正在于他们不仅在学术方面有重要的成就，同时，他们还致力于学术到应用的转化，在其职业生涯中取得重大成功。从学术到应用，这两者之间究竟有多远的距离？我也是在看完了这本书以后才有更深的体会。两位学者对此所付出的辛苦与贡献，并不逊色于那些在学术上做出杰出成就的人。以我的理解，这两位学者将“学术向应用转化”当成自己的主业而不是副业，这一点决定了他们是决策领域更具有特色的学者，他们更可能让读者真正理解怎样才能“理性选择”。

正因为作者有此不同寻常的努力，才使得我们很容易发现这本书的价值。《不确定世界的理性选择》一书的写作基本上是按照决策领域现有成果进行梳理的，其内在逻辑比较容易把握。最值得称道的地方，还是两位作者对目前决策领域的学术成果的个人理解，并且极其用心地将这种理解表达出来。读者可以通过阅读此著作充分领略作者对决策理论的透彻解析，因此，该书非常适合决策领域的青年学者研读。同时，作者在如何将学术成果应用于人们的日常决策方面颇费了一番苦思及苦功，书中笔墨处处展现出作者独具匠心的思考，所积累的案例也看得出多是集几十年之功的。所以，这本书同样也适合那些在现实中困惑于自己的决策问题的普罗大众。决策是一个非常独特的交叉性研究领域，一些经典的决策研究问题产生于人类的某些既定“缺陷”，对于这些人为偏差的透彻探讨，才有可能教会人们如何更好地进行理性选择。也许，有时候我们需要避免偏差，而有时候我们必须利用偏差。心理学理论和成果对决策领域的独特贡献，也许还未被充分地意识到。从这两位作者的笔下，我们可以很好地领会心理学

在决策领域的不可替代性。我相信，只有心理学家对决策研究的积极参与，才有可能将我们对决策问题、以及对人们的决策能力的实际改进深入到一个新的高度。心理学对决策领域的贡献还在于对个体人格的认识，最近我和我的一位学生刚刚完成了一篇综述文章，文章对“最优化”和“满意型”决策者的决策过程进行了总结，可以肯定这两类决策者的决策过程和决策结果都有不同的特征，但究竟谁能更好地决策呢？也许最终结论应该是，无论是最优还是满意型的决策者，只有适合自己的决策才是“好的决策”，这样的问题只有心理学家才能帮助你解决。读完这本书后，你应该可以找到很明确的答案。

这本书的翻译是由李纾教授领导的中国科学院心理研究所的社会与行为决策研究中心以及由我主持的北京大学心理系风险与决策实验室的一群研究生共同合作完成的。李纾教授与我曾经是同窗，所以我们很早就相互熟知，同时，这两个实验室也算是国内比较早且一直坚持进行决策研究的地方。两个实验室时常有学术交流，也时不时地做一点国内决策领域的学术标准化，比如，对于卡尼曼的prospect theory，我们约定两个实验室都采用“预期理论”而不是“前景理论”的译法，这样的事情让古板的学术有了些世俗的乐趣。另外还有一点需要说明，考虑到本书的读者中大多会是专业人员，因此对书中提到的决策领域中的研究者及专业人士的姓名并未按照音译翻译出，只翻译了例子中列举出的人物，如“琳达”及某些太过耳熟能详的人名，如富兰克林、弗洛伊德等。这样做能避免一个问题，即不会因译名的不同而混淆，又方便读者根据原名查找更多相关资料及文献。参与翻译的研究生中，不乏有将来的学术人才，甚至是大师，这本书也融进了他们对问题的理解，从这些文字中就可以初见端倪。 翻译初稿的具体分工是：陆静怡（第1章）、胡振北（第2章）、林靖（第3章）、苏寅（第4章）、杜雪蕾（第5章）、唐辉（第6章）、胡天翊（第7章、附录）、吴昊（第8章）、关嘉榆（第8章）、王秋鸿（第9章）、李靖宇（第10章）、谢茹（第11章）、孙红月（第12章）、严

万森（第13章）、江程铭（第14章）、路西（前言、作者简介）。此外，郑晓璐、王赟、张曼灵、江信文、宋弋、贾汇源、庄雅婷和上述翻译者一起参与了初稿的校对工作。在同学翻译初稿的基础上，谢晓非和李纾负责全书的整体翻译，对照原文进行了进一步的修改和润色。由于时间有限，书中可能有许多不成熟以及可以进一步推敲的地方，还恳请广大读者的批评与指正。最后，还要感谢新曲线公司的刘力总裁与常玉轩编辑，是他们在专业和质量上的坚持，让这本书能够以更高的质量面世。

北京大学心理学系 谢晓非

2013年7月27日

前言

真理最大的敌人往往并不是故意编造的谎言，而是长期流传的似是而非的神话。

——约翰·菲茨杰拉德·肯尼迪（1917~1963）

美国第35任总统（1961~1963）

在本书中，我们尽可能地以非技术性的方式呈现判断和决策领域的一些基础理论和研究成果。这一方式在教学中受到了学生们的欢迎，因此我们希望读者也会同样喜欢这本书。30年来，我们在卡内基梅隆大学、芝加哥大学、科罗拉多大学、俄勒冈大学、西北大学和哈佛大学向学生讲授本书内容，发现它比我们讲授的其他任何主题都更受欢迎。

撰写本书的最初动机是：我们相信，了解理性决策的原理能帮助人们提升选择的质量，从而改善其生活。本书的内容不仅有深刻的学术魅力，而且有实践价值。当然，这也是学生们发现并告诉我们的。他们完成本课程数年之后，仍然经常说，他们所学的这些内容极大改变了他们的日常生活（比知道前扣带皮层是大脑的一部分或青春期精神分裂者智力会下降有用得多）。

本书分为六个部分。第1、2章介绍了判断和决策领域的学科历史，以及判断和决策的理性模型和描述性模型。第3~7章回顾了判断领域的心理学研究。第8章则集中于我们的一些判断习惯中的正确性和理性。第9章和第10章论述了我们所知的基本价值观的起源，以及当结果几乎没有不确定性但是我们的偏好存在较大的不确定性时，我们会如何选择。第11章和第12章介绍了理性决策的重要理论——期望效用理论和一种重要的描述性心理学理论——预期理论（prospect theory，

也译作“前景理论”）。第13章概览了本领域的前沿研究方向。最后一章回顾了我们讨论的主要问题和结论，并真挚地劝告读者，使其认识并享受能够生活在一个不确定的世界中。最后，附录提供了数理概率论方面的一些概念——我们正是据此分析和完成本书的。

我们会将决策中的基本理性原则与实际行为进行比较，它们存在差异，并且，这种差异并不能归咎于随机误差或错误，而是自动有意的思考过程——它能影响人们如何理解决策问题以及如何评价未来可能发生的事情。总之，提纲挈领的观点是：我们的思维过程存在系统的局限性，我们回顾了大量的行为学研究，它们均验证了这一结论。

我们尝试尽可能清晰有力地陈述研究的意义。然而，毫无疑问，将来的研究很可能证明，本书中某些研究结论是错误的或有待确认的。但是我们坚持：学术研究——不是趣闻轶事，不是似是而非的信条，不是常识或日常经验——才应该是理解和评价我们决策成果的基础。虽然如此，我们仍然把趣闻轶事作为一种教学手段。在超过50年的学习和教学过程中，我们收集到的许多趣闻轶事都表明：人们关于决策的思考是如何系统性地与理性产生了偏离。

有限认知能力的观点和我们对自己聪明程度的先入之见存在冲突。尽管大部分人愿意承认，我们的潜意识（对弗洛伊德主义者而言）、“动物性”（对柏拉图和亚里士多德主义者而言）或头脑发热的本性可能会干扰我们的推理；但是，从根本上说，思维本身是一个存在瑕疵的、有局限性的过程，这一观点会令很多人不快。此外，许多人之所以拒绝承认思维的瑕疵，是因为他们坚持：我们在地球上为万物之主宰的地位是和我们的脑力相关的，这已经被我们的技术进步和人类文明所证实。然而，这个常识性的观点在几个方面都是有问题的。

首先，尽管进化论总是被说成“最适者生存”，但其机制表述为“更适者生存”才比较确切。与其竞争者相比，在特定环境中有更高存活和繁衍概率的动物更可能把基因遗传给后代。与那些优化的物理或数学标准相比，成功的动物其实并不一定是最优的，只须比竞争者和先祖好上一点儿就足矣。即使根据特定环境的需要和生存要求来定义比较优势，即使人类的大脑确实使我们的祖先胜过相竞争的物种，那也不能证明它就是最佳的思考设备，只能证明它仅仅比别的设备稍微好一点而已。我们不妨用视觉系统和判断系统来类比说明：我们的视觉系统并没有设计成用来获取环境中最多的光学信息，它仅设计为获取正确数量的信息，以便在脑海中形成图像，并有效地实现生存繁衍的目的。

第二，我们的技术发展不能作为人类个体聪慧的证据，相反，它是人类在代际之间可交流知识的证据。如果没有从他人或者前辈中借用和继承知识，一个人无法单独创造相对论、交响乐或者氢弹。借用包含了如何识别出有用的思想，但是识别一项有价值的智力成果比创造它要容易得多。相反，当我们在生活中面临一个重要决策时，我们通常会“自以为是”地考虑自己将会选择什么行为及其可能的后果。

我们也要反对另一错误观念：决策的重要性仅仅是因为在当今世界，我们作为个体或一个种族所面临的选择极其浩瀚。诚然，我们的曾祖父母很少认真思考离婚的可能，他们那代的政治领袖也很少考虑冒着灭绝人种的危险来达成某项国际政治目标。那时的工程师也未曾被要求建造复杂的工厂来生产能源，而那些工厂可能因为一个运营者的错误决策就会毒害广阔的地区（例如，切尔诺贝利核电站事故）。不过，尽管我们的选择要远远多于我们的祖先，但我们的决策并不见得比他们更艰难。这是因为我们已经习惯和适应必须做出决策并承担其后果。这种适应既是祝福（例如，当一个人处于最糟糕的监狱时，可能吃一点面包也会经历狂喜），又是咒诅（例如，当那些似乎已

“功成名就”的人习惯了自己的富有时，就会发现自己还是处在不满足的“享乐跑步机”上）。主观性在决策中所占的权重是不少的。我们在书中介绍决策领域方面的一些新的知识，这些知识是有关理性决策的一些简要原则和导致我们做出非理性决策的认知缺陷。

现在我们来谈谈本书的格式。我们没有使用脚注，某些次级的解释和评论已被纳入正文。在大多数情况下，文本的引文页码也省略了，因为从作者的名字查找到有关材料是非常容易的。我们已经尽量使用以非技术方式来呈现论述基础问题的那些材料。当我们提到的材料在本书中的别处出现时，我们提供指向某一章中某个小节的节标题（例如，章节3.4指的是第3章内的第4小节）。

在理智上和情感上，我们对太多的同事和朋友负债累累，以至于我们不敢列出他们的名字，因为我们很可能忽略了某位重要的、值得感谢的朋友。我们的出版商，Gerard McCauley，勉为其难地接受了我们的辩护，来帮助我们穿过此书发行过程中的险滩，我们简直无法表达对他的感激之情。我们也要感谢Andrew Hastie在此版本的图表编排中做出的杰出工作，还有坦普尔顿基金会（Templeton Foundation）的财政支持。

雷德·海斯蒂

罗宾·道斯

目录

内容提要
主编简介
作者简介
序一：译丛新序
序二：译丛序
序三：译序一
序四：译序二
前言
第1章　思维和决策
　1.1 决策是一种技能
　1.2 思维：自动思维和控制性思维
　1.3 心理的计算模型
　1.4 从“最黑暗”的精神分析和行为主义到认知
　1.5 选择的质量：理性
　1.6 现代决策理论的产生
　参考文献
第2章　何谓决策
　2.1 决策的定义
　2.2 图解决策
　2.3 再论决策质量
　2.4 不完整思考：一个法律上的例子
　2.5 过度涵盖的思维：沉没成本
　2.6 仅考虑未来的理性
　2.7 本书的其余部分
　参考文献

第3章　判断的整体框架
3.1 判断和预测的概念框架
3.2 透镜模型框架的研究
3.3 在统计模型中捕获判断
3.4 统计模型是怎样打败人工判断的
3.5 线性模型的惊人成功对实践的启示
3.6 反对和辩驳
3.7 判断在选择和决策中的角色
参考文献
第4章　基本判断策略：锚定与调整
4.1 凸显的值
4.2 锚定及（不充分）调整
4.3 自我锚定
4.4 “今”为“古”锚
参考文献
第5章　启发式判断
5.1 超越已有的信息
5.2 估计频率和概率
5.3 记忆可得性
5.4 记忆中的有偏样本
5.5 记忆抽样偏差
5.6 想象可得性
5.7 从可得性到概率和因果关系
5.8 基于相似性的判断：老一套
5.9 代表性思维
5.10 比例规则
参考文献
第6章　基于解释的判断
6.1 每个人都喜欢好的故事

6.2 合取概率谬误
6.3 从解释到判断
6.4 司法情景：最好的故事在法庭中往往会胜诉
6.5 有关我们自身的情景
6.6 难以想象的情景
6.7 后见之明：对过去的重构
6.8 有些时候最好还是忘却
参考文献
第7章 偶然与因果
7.1 对偶然性的误解
7.2 控制的错觉
7.3 看到并不存在的因果结构
7.4 趋均数回归
7.5 关于我们无法接受随机性的反思
参考文献
第8章 理性思考“不确定性”
8.1 面对偏差，我们该怎么办
8.2 开始用概率来思考
8.3 理解判断的情境
8.4 理性的测试
8.5 如何思考逆概率
8.6 避免次可加性与合取谬误
8.7 硬币的另一面：事件的析取概率
8.8 改变我们的想法：贝叶斯定理
8.9 统计决策理论
8.10 关于理性的总结
参考文献
第9章 对后果的评价：基本偏好
9.1 快乐有何好处

9.2 情绪在评价中的作用
9.3 金钱的价值
9.4 决策效用——预测我们重视什么
9.5 建构价值
参考文献
第10章 从偏好到选择
10.1 在复杂的备选项中慎重选择
10.2 将备选项排序
10.3 将备选项分组
10.4 无意识选择
10.5 如何做出好的选择
参考文献
第11章 理性决策理论
11.1 对理性的正式定义
11.2 使理论更容易理解——公理法
11.3 对理性的定义：期望效用理论
11.4 对公理理论的传统反驳
Allais悖论
Ellesberg悖论
11.5 理论的适用条件
11.6 关于决策分析的一些不合理质疑
参考文献
第12章 描述性决策理论
12.1 非期望效用理论
编辑和构架决策问题
评价
12.2 获益-损失框架效应
12.3 损失规避
12.4 展望未来

参考文献
第13章　下一个是什么？判断与决策研究的新方向
13.1 决策的神经科学
13.2 决策中的情绪
13.3 动态决策实验研究方法的兴起
13.4 我们是否真的知道将走向何方
参考文献
第14章　赞美不确定性
14.1 不确定性的负面影响
14.2 确定性所带来的快乐错觉
14.3 拒绝不确定性的代价
14.4 致不确定性的两声喝彩
14.5 与不确定性共存
参考文献
附录 概率论的基本原则
A.1 概率的概念
A.2 从神明到数字
A.3 概率论的原则
A.4 违反概率论原则的观念
A.5 贝叶斯定理
A.6 对巧合的事后分析
参考文献

第1章　思维和决策

生活是一门艺术，要在不充足的前提下得出充足的结论。

——塞缪尔·巴特勒（1835~1902）

英国19世纪后半叶最伟大的作家

1.1 决策是一种技能

今天的人类经历了几十万年的进化历程，我们的祖先群居而生，他们几乎把所有醒着的时间都用来觅食以维持生计。当我们无需觅食时，则会寻找安全的住处，选择合适的配偶，保护我们的后代。人类之所以能成功地完成这些“生存任务”，并非因为我们拥有异常敏锐的感觉，也并非因为我们拥有格外强壮的体魄。事实上，今天的人类之所以能主宰地球，恰恰是因为我们拥有一种独特的技能——能够做出好的决策。这一技能已经能使我们离开地球，当然，只是在短时间内；我们也依靠决策技能发展了各种技术并制造出武器，但是，如果我们真地做了几个坏决策，我们就会遭到这些技术和武器的报应，使得我们这个星球变得不宜生存。总而言之，人类拥有一种特殊的能力，能为实现特定的目标而选择合适的途径。

本书关乎决策，但并非强调人们应该选择什么，而是论述我们是如何选择的。书中的绝大多数结论都来自心理学家、经济学家和生物学家关于人们如何实际选择和决策的研究，他们的研究对象既有医学专家和金融专家，也有参加心理学实验的大学生。研究最重要的发现是：不同个体在不同决策情境下的思考方式是相同的。我们有一些共同的认知技能，它导致我们表现出一些相似的决策习惯。但是，我们

的思维技能也具有普遍的局限性，这就使得我们做出的决策远非最佳选择，当决策任务与人们在祖祖辈辈所经历的“进化”环境中那些决策和判断有所不同时，这种局限性就显得尤为明显。

我们的决策能力并不是经过一些进化上的设计而简单地被“安入”体内的。事实上，如何做出明智的选择是一种需要学习的技能。和其他所有技能一样，决策技能也会随着经验的丰富而改善。这一过程和学习游泳的过程非常相似。当我们第一次进入水中时，绝大多数人会动员肌肉，做出一些动作来避免溺水。但我们却犯一个严重错误：欲将头部露出水面。这个错误致使我们采取直立姿态，而直立姿态很可能引发溺水。即使人们在认识上有所提高，但在惊恐慌乱时，仍会拼命地将整个头部保持在水面之上，尽管这样做要比采取“海蜇漂浮”式的平躺姿势付出更多的努力。由此可见，教别人学游泳的第一步就是要让他觉得把头置入水中是舒服的。只要人们克服了这种“头部向上”的错误，就能在水下待上几小时，他们需要做的仅仅是仰天平躺、摆动四肢，并在必要时将头部浮出水面进行呼吸（当然，波涛不能太汹涌，水温不能过低）。所以，人们可通过消除不利的错误来矫正普通技能，使其能有效地应对情境。

本书描述并解释了一些不利的思维习惯，并且提出一些能改善决策技能的策略。这种方法体现了本杰明·富兰克林的思想精髓。当他的朋友约瑟夫·普利斯特列为一个紧急决策征求其建议时，富兰克林在回信（1772年）的开头部分写道：“我没有足够的权力建议你，应该选择什么，但如果你愿意聆听的话，我可以告诉你如何决策。”我们在本书中论述了一些不利的思维模式，目的是为改善决策质量提供建议。但我们并不会告诉你在决策时你的目标、偏好和意愿应该是什么。本书的目的既不是要提高读者的品位、偏好或道德，也不提供建议说明该如何实施某些决定，同样，本书（不会像同一主题的很多其他书那样）也不会告诉你怎样做才能改善自我感觉。我们的目标是改

善读者的决策和选择技能。另外，为了更好地理解决策过程，也为了鉴别出何种情境下我们易做出不佳决策，我们会引入另一个视角来理解决策，哲学家和数学家称其为“对理性决策过程本质的分析”。

1.2 思维：自动思维和控制性思维

什么是思维？简而言之，它是针对那些并不存在于即时环境中的事物所创造出的心理表征。看见一堵绿色的墙，这不是思维，但是，想象那堵墙如果被漆成蓝色会是什么样子，这就是思维。同样，发现一位病人患了黄疸也不是思维，而推测这位病人的肝脏可能遭受损伤，这便是思维。再如，知道了某只股票的股价下跌，这不是思维，但猜想股价下跌的理由并决定抛掉该股就是思维。

50多年前，英国心理学家巴特利特（Sir Frederick Bartlett，1886~1969）的研究推动并建立了我们现在所说的认知心理学。他将思维定义为一种“在已知现象中填补空缺”的技能（1958）。也许，将思维理解成知觉的扩展（extension of perception）最为恰当。通过知觉系统，环境在我们心中形成图片，而知觉扩展使我们能填补这些图片的空缺，并推测环境中的因果关系和其他重要的可能。[例如，Steven Pinker（1997）认为，我们一定是把不完整的二维视知觉作为“前提”去“推测”三维世界的心理模型。对于这一观点，他还给出了指导性的分析。]

我们能将思维过程简化成两种基本类型：自动的（automatic）和控制性的（controlled）。这两个词本身就暗含了两种思维的区别。自动思维的最简形式是单纯联结（pure association）。例如，环境中的某些事物“把某个想法带进头脑”，这是一种单纯联结；又如，某个想法激起了另一个想法或记忆，这也是单纯联结。正如英国哲学

家约翰·洛克（1632~1706）指出的那样，人类绝大部分的思维都是联想性的。与自动思维相对的是控制性思维，它是指人们有意识地假设一些事物或经历，并基于这些假设的术语来看待我们的经历。因此，控制性思维是一种“如果……那么……”的思维。瑞士心理学家让·皮亚杰（1896~1980）把控制性思维定义成一种“形式运算”的思维，它认为“相比可能性，现实是次要的”。事实上，这种形式运算思维只是控制性思维的一种。控制性思维还包括视觉想象、创造和情境创设。

为了更好地区分这两类思维，我们来举个例子。我们身边很多从事临床心理治疗的同事都相信，所有虐待儿童的事例都必须报告出来，无论这些事情发生在多么遥远的过去，也无论此时这些儿童有多么安全。“就虐待儿童这件事，我们知道的是，没有哪个施虐者会自觉地停止施虐。”临床心理学家是怎么知道这一点的呢？也许他们曾经为一些施虐者进行过治疗，当然，在他们所见到的施虐者中，没有哪个人是自己主动停止施虐的。（否则，我们的同事就不可能接触到这些施虐者。）他们对虐待儿童者的印象自动地与他们所遇到的施虐者联结到一起。而他们遇到的施虐者没有“自觉停止施虐”，所以临床心理学家就下结论认为，所有的虐待儿童者都不会主动停止施虐。这个结论就是自动性的。

我们的这些同事的确接触过虐待儿童者。但问题在于，他们所接触的患者仅限于那些没有自觉停止施虐行为的人，这是因为他们只是在治疗情境中才接触到施虐者，很明显，不经过治疗，这些施虐者当然不会自觉停止施虐。而那些未经治疗就主动停止的施虐者显然不会去寻求治疗，也不会认为自己是虐待儿童者。他们构成了系统性的“非可获得性”偏差。一个与之相似的例子是，私人开业进行心理治疗的心理学家和精神病学家认为，低自尊会“引发”一些负性的社交和个人行为。然而，他们所接触到的都是那些前来治疗的人。而那些

表现出负性行为但并不为此感到不适的人不会自愿地寻求治疗。（在强迫治疗情境中，例如为未成年罪犯进行的居家治疗，治疗师并未发现这些患者具有低自尊；事实上，真正的结果还往往相反。）由此可见，在自愿治疗情境中，多数表现出负性行为的人同时具有消极的自我意象。治疗师据此得出结论：负性行为的根源是自我意象问题。然而，我们也能轻易地得出另一结论：自我意象问题致使人们寻求治疗。我们甚至还能认为，消极的自我意象对那些人来说是有价值的，否则他们就不会有动机去改变自己的行为。

控制性思维表明上述推论的逻辑是有漏洞的。一位批评者就指出了其同行在推理过程中存在的瑕疵。他在提出批评时并没有局限于出现在脑海中的事物（其接触到的患者），而是不断地停下来扪心自问“如果……那么……”。“如果……那么……”这样的思维正是皮亚杰提出的形式运算思维。此时存在两种相互竞争的思维，一种是对可能性集合的逻辑推理思维，另一种是自动思维，但由于治疗师观察到的只有一个集合中的样本（缺少了自己主动停止的施虐者），而没见过另一集合中的个体，因此两种思维的竞争是不平等的。在以上这些例子以及很多其他例子中，应该支持的逻辑结论是“不知道”，这让一些读者十分困惑。但是，当我们有所不知时，最好应该知道我们到底不知道什么，并且细致地寻找更多的证据来支持那些重要的结论。

人们开车时的思维就是自动思维的一种原型。我们要对环境中不存在的刺激做出反应，例如，在我们未到达十字路口时预期会遇到红灯。此时的思维是高度自动化的，人们甚至意识不到它们的存在。我们“开着汽车”到达预期位置，但意识不到此时我们正在转动方向盘，从而使汽车按自己的要求前行。只有当我们学车时才会意识到这些思维过程的存在。确切地说，只有我们不再意识到它们时我们才算真正学会开车。尽管开车很大程度上是一个运动过程而非心理表征，但我们在开车过程中仍会“思考”。只不过这种思维高度自动化，因

此，我们得以在思考的同时利用头脑其他部分进行对话、听音乐，甚至吟诗谱曲。当自动思维发生在有点不同寻常的非现世区域时，我们就称之为直觉（例如，我们会钦佩伟大的物理学家、机械师、商业领袖们的直觉性智慧）。

与此相反，科学推理是控制性思维的一种原型。为解释某一现象，人们会产生一些想法，尽管这些初始想法的产生可能是直觉性的，但是，要验证它们必须经过严谨的调查，包括考虑这一现象的其他解释（alternative explanations）。（事实上，皮亚杰关于形式运算的观点正是科学思维在日常情境中的应用。）通过观察、逻辑推理或实验，大多数似是而非的解释（plausible explanations）会被系统地排除。（然而，在历史上曾经发生过一些事，某些解释被不当实验排除，但后来又被证明是正确的。描述氢原子活动的薛定谔方程就是一个例子。物理学家保罗·迪拉克评论说，薛定谔太过关注实验，没能直觉地意识到自己的方程非常“漂亮”。）

有时候，如果不仔细研究思维过程的话，我们并不清楚它在多大程度上是自动的而不是控制性的。其实，任何一项伟大的智力成果都是自动思维和控制性思维的结合体，但这使我们更难确定思维在多大程度上是自动的。例如，企业高管们经常声称自己的决定是“直觉性”的，但是，通过访谈可以发现，在他们做出“直觉”决策之前，他们曾系统并仔细地“逐一考虑”过其他相关选项。另一个极端的例子是，国际象棋特级大师们的思维自动化程度比我们这些初学者想象的要高得多。通过眼动仪的追踪发现，当特级大师们观察棋盘时，他们最先考虑最佳走法。随后的眼动模式表明，他们接着会观察其他可能的走法，然后，他们往往又会回过头来再次思考最佳走法。另外，仅仅通过“思考步数”是无法区分特级大师和一般高手的，因为通过眼动记录发现，他们都只会考虑随后的两三步棋，最多也就考虑到第五步。但是，在观察一场典型比赛棋局5秒钟后，特级大师和大师能近

乎完满地复盘，而一般高手和初学者却力所不及。（如果将棋子随机放在棋盘上的话，则没人可以复盘。这表明，复盘能力并不是由视觉记忆本身所决定的。）由此可见，特级大师对合理棋局的“意义”的理解能力是超乎寻常的，因为在短短5秒内，他们就能对整个棋局进行编码，使其成为自己所熟悉的，并且，他们还能依据自身经验（大师级棋手大约起码得经过50 000小时的练习才能获取此经验），看出在这一棋局中如何走是妙招、如何走是昏招。Herbert Simon和William Chase（1973）如此总结他们的研究：“精通象棋最重要的加工是……即时的视觉过程，而不是随后的逻辑推理思维过程。”这种即时加工是自动的，就如为避免碰撞而急刹车一样。

本书的一个基本观点是：在判断和选择时，人们常常使用自动思维。某些心理学规则（例如启发式）能用于描述这些自动的思维过程。相比控制性思维，如果我们在决策时采用自动思维的话，可能会做出一些比较差的判断和选择。但这也并不意味着有意识的控制性思维永远是完美的，或者总优于直觉性思维。实际上，我们希望读者在读完本书后能充分认识到两种思维的相对优势，并知道在什么情况下应该信赖哪种思维。

1.3 心理的计算模型

在过去的半个世纪中，心理学悄悄地发生了变化。认知科学（cognitive science）这一新领域悄然出现，对理解人类的思维和行为，提出了一个新概念范式（Gardner，1985；Pinker，1997）。心理计算模型的提出基于如下假设：通过把脑的活动描述成对符号的操纵，人们能认识思维的本质。（请注意我们所说的是“思维的本质”。我们并不认为大脑本身会操作符号。）很显然，之所以会提出心理计算模型，是因为人们将用于计算的大脑和用于计算的机器进行

了类比，但是，我们必须记住，这仅仅只是一个类比而已。大脑和计算机这两种装置具有相似的功能，两者都能非常灵活地将输入的信息和输出的信息（或行动）联系起来，但是两者的内部结构却有很多不同（最显而易见的是，电子电路和生物神经元的工作方式截然不同）。

计算模型的核心概念是对符号化信息的操作。或许，心算过程是一种最经典的认知过程。假设你要“在头脑中”计算，434+ 87 = ？

如果你被要求进行出声思维的话，我们也许会听到类似这样的话：“好，我要把这两个数加起来，嗯……4+ 7，等于11……写下1，让我想想然后应该向前进1……嗯……3+ 8也等于11，加上前面的进1，所以是12，嗯……写下2，然后再进1。现在是4，但是刚才进了1，所以应该是5，写下5。所以答案是521。是这样吗？对，答案是521。”

本书的作者之一道斯使用了另一种有意识的控制性思维。他是从10的最大倍数开始“做计算”，同时用“头脑的另一部分”记住一系列“余数”。因此，434+ 87等于400，另外余下34和87。两个余数中，87更大一些，所以先对其进行运算。87等于100减去20，另外余下7。所以，现在是400+ 100-20 = 480。接着再来算34，因为它比余数7要大。34等于20+ 10，另外余下4。因为刚才算出的480离500还差20，将20加上去就正好是500。现在余数还有10、4、7，三个数的和是21。所以上述题目的答案就是521。尽管比起第一种算法，第二种略显复杂，但它也有自己的优势，就是避免犯下一些低级错误而铸成大错（例如，忘记进位导致的后果）。而且，只需稍加训练，这种算法所能达到的速度足以使不了解它的人大为吃惊。

问题的关键在于，上述两种计算策略都能较好地说明我们所谓的符号加工：信息通过眼睛（或其他感官）进入大脑；它们被转换成一些内部的符号代码，在转换过程中保留了数字的核心信息；之后，人

们进行一些心理操作，包括信息的比较、操纵、转换，在这一过程中，人们也将外部问题的信息与在学校所学的关于数学和算法的知识融合起来。当认为自己已达到思考问题前设定的目标时，人们就会报告答案。上述两种算法在思维过程中截然不同，但都解决了同一个问题、得到了相同的答案，这就体现了思维过程“令人惊讶的灵活性”。（如果没有类似出声思维报告法这种测量内部认知过程的方法，那么我们几乎不可能区分上述两种计算策略。从更广泛的意义上来说，这是认知心理学研究者的基本任务，即通过科学方法确定发生在我们头脑中的“看不见”的思维过程。）

如果通过总结出声思维报告出的一连串信息内容（例如，“最右边一列数字的和是11”），并总结人们如何对信息进行操作以获得新信息（例如，“加”意味着查找长时记忆中两数之和的算术信息），从而就能建立认知任务活动的理论的话，这无疑将是十分诱人的。然而，只有当我们拥有能正确描述这些复杂表征和操作的理论语言后，才能成功地建立这种理论。

当第一种计算机编程语言被用于总结和模拟人类智力活动（如下象棋、逻辑推理、心算）的心理过程时，心理学迎来了一场“认知革命”（在1960年代）。例如，上文提到的对国际象棋特级大师下棋技能的研究正是卡内基梅隆大学某研究项目的一部分，其目的是尽可能细致地描述人类的认知技能（包括初学者和一般专家），并用计算机编程语言写出心理计算模型，以此来模仿人类棋手并与之对弈。Newell和Simon（1972）指出：

> 编了程的计算机和问题解决者一样，都是隶属于“信息加工系统”的物种。……当我们试图解释问题解决者（或编了程的计算机）的行为时，我们发现人类的灵活性和计算机的可编程性是理解这些行为的关键。灵活性取决于在不同环境下做出适应性反应的能力。……如果我们能仔细地从硬件成分和结构的影响中分离出任务环境的影响，那么我们就会发现，适应性系统其实是非常简单的。因为就如我们所知的那样，仅仅需要假设一个非常简单的信息加工系统，就能解释人类在诸如国际象棋、逻辑推理和密码破译之类的问题解决任务中的

活动。在某一特定环境下，环境的要求与信息加工系统的一些基本参数（尤其是系统记忆的特征）会产生交互作用，从而导致信息加工系统产生出各种复杂行为。（p.870）

计算模型能捕获人类思维的许多方面，包括判断和决策。在这些模型中，不可或缺的部分是符号（例如，对“黄色”或“典当”或“11”这些概念的理论表征）以及在比较、组合、记录（记录到记忆中）符号时的操作。因此，在下国际象棋的例子中，符号可用于表征棋盘、棋子、规则，在更复杂的层面上，还能表征目标和取胜的策略。在认知科学中，一项最基本、也是在不断进行中的研究，就是对这些表征的内容进行分析，同时描述人们用于思维的自然“心理语”（mentalese），并将其与生物基质联系起来（例如，Pinker，1997，2007）。为了达到本书的目的，我们将初步描述心理表征，以此来阐述决策过程认知模型的“知识”部分。

认知理论的另一部分主要描述基本的信息加工过程，人们依靠这一过程来存储、比较表征，并将其转换成富有成效的思维。我们必须认识到，这些操作大多是无意识的。尽管我们能够意识到（并报告出）认知加工的某些方面，比如潜在加工过程的符号产物（如心算时的数字加工），但认知系统的绝大部分都是无意识的。因此，我们对认知科学的第一认识是：我们能将判断、决策这些智力成果视为其具有计算机特征，它能被分解成符号表征和对符号表征的操作。另外，我们要强调的是，在这个意义上，自动思维和控制性思维都能被概括成计算模型。

对认知科学的另一重要认识关乎（大脑）运算机制的特性。自1970年前后起，人们对人类心理的“认知构架”达成越来越多的共识。早期理论认为认知系统包含三种记忆存储：感觉输入缓冲器（sensory input buffers），它能在几秒钟内保存和转换输入的感觉信息；有限的短时工作记忆（short-term working memory），大多数有意识的思维都发生在短时工作记忆中；容量无限的长时记忆（long-

term memory），它用于存储概念、表象、事实和程序。这一模型为简单的记忆成果提供了很好的解释，但如果要解释更为复杂的推理、判断或决策行为，就显现出其局限性。现代理论则区分了更多种加工模块（processing modules）和记忆缓冲器（memory buffers），但所有这些部分都与中央工作记忆（central working memory）相连（图1.1，John Anderson对现代计算机的工作方法做了一个很好的介绍，2000）。

在这个多模块模型中，包含输入和输出模块，前者对来自各感觉系统的信息进行编码（依靠某一或某些记忆缓冲器），而后者产生运动反应。工作记忆好比是一个工作台的表面，所有的项目（问题）都需在这个工作台上完成。工作记忆是系统的中心枢纽，包含一个中央执行处理器（central executive processor）、一个用于组织加工的目标堆栈（goal stack）、至少两个短时记忆缓冲器，缓冲器用于保存目前正在使用的视觉和语音信息。系统中另一个重要部分是长时记忆，它包含各种信息，包括用于思考和决策的程序。许多行为研究（例如，对心算过程的系统研究）和脑功能研究的结果都支持这种关于认知系统工作模块的划分方法。在第13章中，我们会介绍一些用神经科学方法对决策过程进行分析而得到的有趣结果。

在解释判断和决策现象时，记忆存储的两个特性起到关键作用。第一，工作记忆的有限容量可用于解释非最优选择和非理性行为。正如Newell和Simon（1972）所述（见上述引文），“在某一特定环境下，环境的要求与信息加工系统的一些基本参数（尤其是系统记忆的特征）会产生交互作用，从而导致信息加工系统产生出各种复杂行为”（p.870，楷体为本书作者所加）。James March和Herbert Simon（1958）在决策中引入了有限理性（bounded rationality）这一概念，其内涵近似最优行为。而对于偏离最优行为的主要解释是：由于工作记忆对人们能使用的信息数量有限制，因此，我们没有计算

最佳解决方法的能力。第二，我们经常参考曾经学习过并存储在长时记忆中的许多事实和程序。因此，国际象棋特级大师和初学者的差别在于他们大脑中存储的曾下过的棋局和各种妙招的知识有天壤之别，依此类推，在于特殊的分析技能（好比一个受过教育的人关于算术算法的知识），所有这些东西都永久地储存在长期记忆中。（还记得之前我们所说的内容吗？工作记忆的差异并不能解释新手和特级大师在象棋技能上的差异；研究表明，初学者和特级大师的工作记忆容量相似，因为在面对随机摆放在棋盘上的棋子时，两类棋手能记住的棋子数相当。实际上，特级大师所拥有而初学者欠缺的，其实是长时记忆中所存储的有关国际象棋的知识。这就能解释为什么在面对一个“有意义”的棋局时，特级大师所能记住的棋子数就会大大增加。）

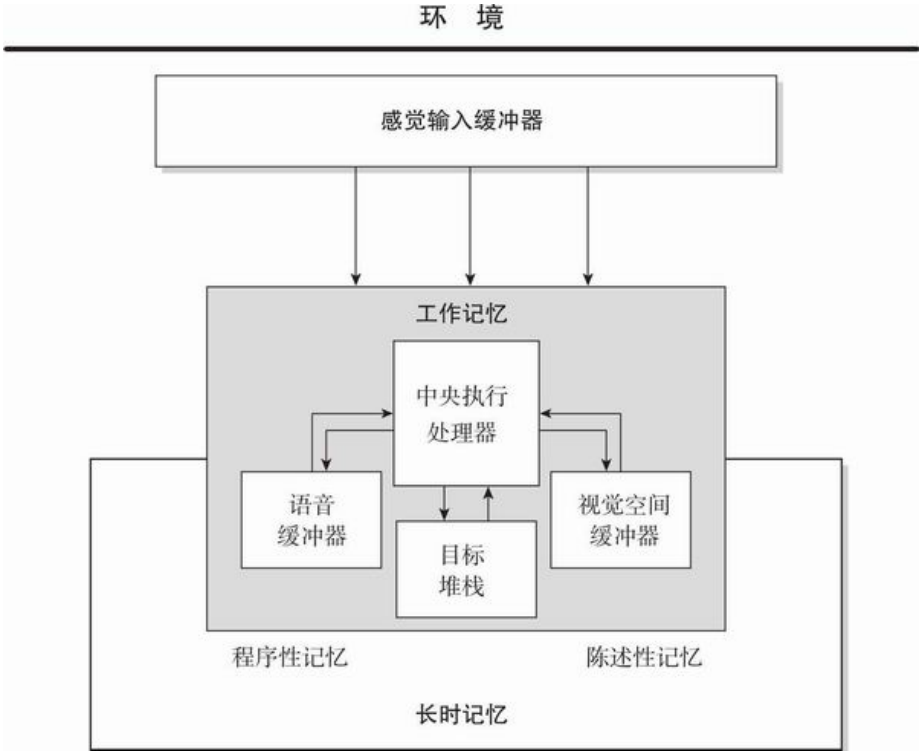


图1.1　人类信息加工系统概览图（箭头代表信息的流向及一部分到另一部分的控制）

然而，工作记忆对我们使用信息数量能力的限制并不是“有限理性”的唯一来源。比如，在一些简单情境中（如，把心理治疗过程中遇到的虐待儿童者的特点和所有虐待儿童者的特点自动联结），之前讨论过的自动联结也会对理性思考造成阻碍。“信息超载”是有限理性的一个充分条件，但非必要条件。

1.4 从“最黑暗”的精神分析和行为主义到认知

本书所讨论的绝大多数研究都是在过去的半个世纪内完成的。为什么呢？因为在20世纪50年代前，心理学由两个流派主导：精神分析理论和行为主义，它们在20世纪早期大为流行，但这两个学派没有一个将思维看做决定人类行为的重要因素。

精神分析理论最关注无意识（也译作“潜意识”）需求和欲望，即使是防御机制，也被认为在很大程度上是无意识的，个体几乎觉察不到它们。通过防御机制，人们将无意识冲动转换成被社会所接受的行为或者神经质行为。（那些自称能觉察到防御机制的人被认为是在通过“理智化”而否认自身的问题；只有精神分析学家才能真正地了解它们。）

尽管在某些情境下，人们仍旧会教条地接纳精神分析理论，但由于它无法解释20世纪中一个重要的“精神病”——纳粹主义，所以人们对它的质疑也就越来越多。精神分析理论对纳粹主义的解释是：那些犯下弥天大罪的纳粹领导人一定具有该理论提出的某种病态。另外，这些病态还与童年时期的病理和精神创伤有关。根据精神分析理论，一个人成年后表现出异常，关键在于其童年期所受的精神创伤。正如诗人华兹华斯所说的那样，“儿童是成人之父。”事实上，

Walter C.Langer在1943年发表了美国战略服务局报告，该报告致力于剖析希特勒，并根据他的“性心理变态”来预测他未来的行动。据说，由于希特勒无法进行正常的性交往，因此有人认为他会当着自己情妇的面来大小便，从而达到释放性欲的目的。然而，之后人们证明了希特勒并不存在所谓的“性心理变态”。除此之外，Langer（1943/1972）还写道，希特勒因为与其长官搞同性恋，方才在第一次世界大战中幸免于难。但是，所有的这些说法都没得到历史证据的证明。其实，希特勒是将自己提出的理论——个人生命无关紧要——应用到了自己以及其他人身上，所以才会毫不犹豫地置身于一个极端危险的情境，选择做一名战场信使，而且拒绝被提拔到一个较为安全的角色。

精神分析理论不曾提及希特勒对世界的基本认知假设、他的思维风格、他对问题的建构以及他在解决问题时所使用的启发式。相反，该理论用他对残暴父亲的仇恨和对母亲德国身份的无意识认同来预测其行为。精神分析理论对希特勒唯一正确的预测是，他不可能成功（这是显而易见的），但在预测其他行为方面则一无建树。另外，研究者让纽伦堡战犯审判的被告完成罗夏墨迹测验，并对测验进行了仔细的分析，结果并未发现他们有性心理紊乱或儿童期问题。这些男男女女都是普通人，非常普通的人。若干年后，通过研究阿道夫·艾希曼（犹太人流亡中央总局的指挥者，致使百万犹太人死于纳粹政权），哲学家汉娜·阿伦特提出了“平庸之恶”一语。

1963年，斯坦利·米尔格拉姆发表了一项令人震惊的研究结果——“破坏性服从”。在这项心理学研究中，他发现，各种各样的被试在实验时都会向一个陌生人实施极度痛苦并可能致命的电击，前提是有一个“为该事负责”的实验者敦促被试这么做，且受害者和被试之间的物理距离较远。（尽管“受害者”并不会真的受到电击，但实验者让被试相信“受害者”的确会受到电击。）实际上，米尔格拉姆

并非在问：“纳粹主义者和我们有什么不同”，相反，他是在问：“我们和纳粹主义者有何相似之处”。他对后一个问题的回答要优于其他人对前一个问题的回答。后续研究证明了“平庸之恶”这一假设，也证明了即刻的社会情境会导致普通人做出非常残忍的（或英勇的）行为（Ross & Nisbett，1991；Zimbardo，2007）。

与精神分析理论形成鲜明对比的是行为主义学派，该学派认为，行为之后出现的强化（奖励或惩罚）决定了这一行为是否会成为习惯。与精神分析理论相同的是，行为主义理论也认为意识并不重要，充其量只是一种“伴随现象（epiphenomenon）”。B.F.斯金纳，这位历史上最有名的行为主义心理学家说道：“真正的问题不在于电脑是否有思考能力，而是人类是否有这种能力。”在另一点上，行为主义和精神分析理论也有共同点，那就是它的失败并不归结于任何直接的“反证”，而是归结于它不能对一些重要现象给出有力的解释。例如，从行为主义学者的视角出发，他们对日常交流和对话、类似心算或下象棋之类的智力成果、稍显复杂的赌博决策等都不能做出有用的分析。实际上，在谈到这些现象时，行为主义学者就变得非常“认知化”，以至于很难把他们和那些在认知大旗下自信前行的心理学家们区分开来（Rachlin，1989）。

即便对最基本的学习过程，行为主义所提供的解释似乎也远远不够。举例来说，人类和动物并非通过条件作用而学会避免或害怕某些食物或危险。小孩特别害怕蛇和蜘蛛，老鼠（和小孩）对某些味道与恶心的配对格外敏感（Garcia & Koelling，1966；Mineka & Cook，1993；Seligman，1971）。我们已准备好（可能是通过演化选择的形式）去学习某些联结（尤其是“因果”联结）而非另一些。行为主义的条件反射定律并不适用于所有的刺激和反应。一个相关的研究结果是，对很多形式的学习来说，我们对相倚事件有意识的了解是一个重要的调节变量，甚至可能是必要条件。很多巧妙的实验都证明了“强

化相倚”不仅可能会决定行为是否重复出现，在很多领域（尤其是口语行为），这种有意识的觉察是关键的决定性因素（例如，参见Dulaney，1968）。这一发现和一般的“效果律”相矛盾，“效果律”认为结果的影响是自动的。

Marvin Levine、Gordon Bower、Tom Trabasso和Jerome Bruner以及其他早期认知心理学家的研究均表明，要理解行为就很有必要研究人类的头脑（见Levine，1975，这一革命性研究的历史）。他们的实验叫做概念识别（concept identification）实验，实验中给被试呈现一些几何图形，它们在各种属性（通常是大小、形状、颜色）上有所差异。被试的任务是通过把这些刺激归为两类来识别主试心中用于分类的规则（即“概念”）。例如，规则为“红色图形放在左边、绿色图形放在右边”。当被试每次完成分类后，他们仅仅被告知“正确”或“错误”。当他们的分类连续正确（连续10次正确）后，就认为他们已经正确识别了概念。

对这一任务中的反应，行为主义只关注对每次选择的强化（被告知“正确”或“错误”），他们认为，意识到的觉察不会影响分类。早期研究的结果似乎支持这种分析。例如，有些被试能非常完美地完成分类任务，但却说不出主试心中的规则（但如果强制要求他们必须说的话，他们还是能说出的；之所以一开始说不出，是因为他们不确定自己的答案是否正确）；在另一些任务中，被试并不能如预期那样完美地学会规则（也可能是因为主试心中的概念本身就是模棱两可的）。另外，在概念识别实验中，所有被试的平均成功率似乎是逐渐提高的，这和运动技能的学习非常相像。

然而，随后的一些实验却巧妙地证明，这些任务中的学习并不是渐进式的，事实上，它是“全或无”的。由于人们拥有主动去做假设检验的思维习惯，因此，学习的过程应该是：每当主试宣布前一次分

类错误后，被试总会继续寻找正确的规则。在实验中，首先，研究者们分别分析了每一位被试的反应，并总结了最后一次错误之前的正确与错误反应的模式。如果如大多数强化理论所预测的那样，学习是一个渐进的过程的话，那么对于每一位被试来说，正确分类的概率应该从0.5（“正确”的随机概率）开始逐渐提高。然而，事实上，“正确”的概率维持在0.5的水平。之前研究者所发现的概率递增的现象只不过是人为导致的，因为研究者将所有被试的反应求了平均，而实际上他们是在实验中不同的时间点上正确识别了概念。此外，无论错误发生在实验的哪个阶段，犯错之后的分类模式都是难以辨别的。因为犯错表明被试“尚未识别概念”，因此，在每次错误前，被试的表现应接近随机概率。被试仍旧发生错误，就说明了被试还没有真正地掌握主试心中的规则。

Marvin Levine（1975）证实，被试“意识到的想法”（conscious beliefs）能很好地预测他们的反应、特定的犯错模式和学习所需的时间。在一个非常巧妙的实验中，他证明了如果被试没有预期到某一概念，或者被试的“假设集合中不存在某一概念”，那么即使是一个非常简单的概念（例如，把所有刺激放在左边），被试尝试上百次也不能正确地识别它。Bower和Trabasso（1968）使用了一种他们称做“交替反转”的实验程序，即每当被试第二次犯错后，主试便反转规则。例如，一开始，“正确”的规则是“把红色图形放在左边、绿色图形放在右边”。但当被试第二次将绿色图形放在左边（或将红色图形放在右边）时，“正确”的规则就被反转，变成“把绿色图形放在左边、红色图形放在右边”。之后，规则不停地反转——每当被试第二次犯错，规则就反转一次。对于把红色图形和绿色图形放在同一边，所有被试都会接受大致相同次数的“强化”，除非在其第二次犯错之前就足够幸运地识别了概念。如果学习只是一个简单的强化过程的话，被试应该永远都无法正确地识别概念。但事实上，他们

的确学会了。总体上来说，相对于规则不反转的比较组，规则反转组的被试大致经过相同次数的错误后成功地识别了规则。

很明显，主动进行假设检验在主试的强化和被试所表现出的行为之间起到了中介作用，不然我们就很难解释分类任务实验的结果。而且，这种假设检验思维是一种有限的思维。例如，对于那些能完整地回忆出自己之前的表现和主试反馈的被试来说，在面对Bower等人的交替反转程序时，他们可能会备感困惑（他们甚至会觉得主试的表现十分怪异，因为在正确识别概念之前，他们被告知错误的次数远少于所有尝试次数的一半）。本书所描述的正是这种有限的假设检验思维，本书也写给拥有这种思维的人们。

作为决策者，人类会谨慎地权衡不同行为后果并从中进行挑选。但精神分析理论和行为主义理论都不把人看成这样的决策者。而且，它们也都未能对人类的决策行为给出很好的解释。今天的大多数心理学研究者都认同一个说服力极强的假设，即思想和信念导致行为，而认知理论则是理解并改进重要行为的最佳途径。为什么陪审团认定某被告为杀人犯？为什么医生诊断出某病人患有肾小管阻塞？为什么飞行员要把延误的航班降落在另一机场？如果想知道这些问题的答案，最佳途径便是了解他们在决策之前是怎样想的。本书正是利用这些认知科学概念来更好地理解人们的判断和选择。

1.5 选择的质量：理性

如果要我们对如何做出好决策给出建议的话，我们必须先说一下什么是不好的决策。一个决策是好是坏并不能用决策的结果做出清晰的判定。例如，大多数人都认为在同时投两个骰子的游戏中，赌两个骰子都是一点（俗称“蛇眼”）的人是愚蠢的（因为出现这种情况的

概率仅为1/36）。另外，我们也认为下这种赌注的人不是一个好的决策者，即使他碰巧投出了一个“蛇眼”。但是，如果此人因借高利贷无法偿还而面临被痛打甚至死亡的危险，而下此赌注又是唯一可避免危险的筹钱方式的话，那么我们可能不会认为这人很愚蠢。这一例子表明，人们会根据决策的结果、结果的概率以及结果在决策当下对决策者的价值来判断某一决策明智与否。例如，与一个胜利的将军相比，失败的将军发起冒险行动就显得更为明智。军事冒险的失败并不能说明失败方的决策能力低，恰恰相反，对于即将要失败的一方来说，进行冒险显得更为“理性”。

那么，什么是理性呢？通常来说，这个词语常常用在纯粹以自我为中心的评价中，例如，“我所做的决策都是理性的，而我所反对的都不是理性的。”偶尔，我们也会采取一个更为宽泛的视角，不仅以自己是否认同来判断一个决策的理性与否，还通过决策者是否取得了“最佳利益”来判断——尽管我们在定义所谓的“最佳利益”时也存在自我中心的可能。正如我们所说的那样，所谓好的决策是指在某一情境中选择可行的途径去达到决策者的目标。因此，以希特勒为例，尽管我们无法认同他所有的选择，但其中的某些决策可以被视做是理性的（另一些行为则是非理性的）。

在本书中，理性（rationality）具有狭义的技术性定义，我们并不能将其作为标准来判断决策是好还是坏。一个理性的选择需要满足四个标准：

1.基于决策者目前的资产。资产不仅指金钱，还应包括生理状态、心理能力、社会关系和感觉。

2.基于选择的可能结果。

3.当选择结果不确定时，可用概率论的基本原理去评价结果的可能性。

4.在与每一个选择的可能结果相联系的概率、价值和满意度约束之下，理性的选择应具有适应性。

难道我们不是按上述标准来做决策吗？当然不是！例如，第2章会详细谈到，决策时，我们不仅会受当前状态的影响，而且还会受习惯性状态的影响，而这显然违反了前两条标准。过去的事情已经过去，且不可改变，但我们对未来的决策常常会不理性地受其影响。在第9和12章中，我们会告诉读者，人们不仅对实际的决策后果敏感，而且还会关注用于描述后果的框架。从第4章到第10章，我们会不惜笔墨来讨论认知启发式（基于有限理性的经验规则），人们常采用这些启发式来判断未来的可能性，而这些启发式却系统性地违背了概率论。最后，第8章到第11章将会介绍一些能避免这些问题的决策方法。

实际上，存在一些常用的决策程序，它们与理性标准并没有直接关联，这些程序包括：

1.习惯，人们习惯选择之前选过的选项；

2.一致性，选（你认为的）大多数人会选的选项，或模仿自己所钦佩的人所做的选择[Royd和Richerson（1982）指出，总体而言，模仿成功人物是具有适应性意义的，但也并不总是如此，例如，模仿某一摇滚明星或你欣赏的某一职业运动员的吸毒行为]；

3.基于（你理解的）宗教原则或文化背景进行选择。

理性的四条标准有其哲学根源。如果违反了任何一条标准，那么决策者就会得到矛盾的结论，尽管这些结论基于相同的偏好和知识。具体而言，如果人们违反了这些标准，那么他可能发现某一行为既是

可取的又是不可取的；或者选项A比选项B更有优势，同时，选项B也比选项A更具优势。例如，如果一位企业经理在关注公司现有资产的同时，还关注与过去相比资产是增长了还是减少了，那么他就有可能发现继续投资一个亏本项目既是明智的又是愚蠢的；如果一位医生根据自动思维规则而不是概率规则来进行概率推理的话，他很有可能认为某病人既应该又不应该接受手术；如果陪审团也这么推理的话，他们很有可能觉得某被告既有罪又无辜。由于事实并不矛盾，所以，矛盾思维是一种非理性思维。对事实的判断不能既对又错。

1.6 现代决策理论的产生

理性思想的源头在哪里？它起源于文艺复兴时期的意大利。例如，Girolamo Cardano （1501~1576）等学者在分析赌博行为时就提到了理性这一概念。Girolamo Cardano是一个多才多艺的人，集数学家、物理学家、会计师、铁杆赌徒等多种身份于一身，他还发明了密码锁。尽管他对风险决策有深入的见解，但他在实际赌博中仍经常输钱，这是因为他的计算能力比较糟糕，因此在分析随机情境中的数据结构时经常出错。然而，理性决策理论发展的真正动力来自一本名为《博弈论和经济行为》（Theory of Games and Economic Behavior）的书，此书于1947年问世，作者是数学家John Von Neumann和经济学家Oskar Morgenstern。（此书在1944年的第一版中遗漏了一些重要的决策理论，因此我们引用的是1947年的版本。）John Von Neumann和Oskar Morgenstern根据期望效用（expected utility）最大化的原则提出了决策理论。该书并没有探讨行为本身，它是一项纯数学性理论工作，将效用理论应用于最优经济决策中。它与非经济决策相关联，之所以这么说是因为它的理论基础是通常的效用[utility，我们更偏好用个人价值 （personal value）一词]，而不仅仅是货币结果。

通过分析简单的赌博情境，我们便能较为容易地理解期望效用准则。由于人们比较熟悉赌博情境，而且它也容易界定，因此我们将大量使用赌博情境（就像这一领域的多数学者一样）来解释决策理论的基本概念，当然，我们也会举一些日常生活中与金钱无关的例子。例如，想象你面临以下两个选项：

（a）0.20的概率赢得45美元，否则一无所有。

（b）0.25的概率赢得30美元，否则一无所有。

在上述两个选项中，概率乘以金额就是期望值（expected value）。因此，选项（a）的期望值是0.2× 45美元=9美元，而选项（b）的期望值是0.25× 30美元=7.5美元。然而，人们并不会仅仅因为选项（a）的期望值高而选择它。在某些情况下，人们就会觉得30美元的效用大于45美元的五分之四的效用，根据这一理论，人们此时就会选择选项（b）。例如，一个人在一周快结束的时候已花完了所有的钱，他渴望的仅仅是足够他吃到下周一的钱。在这种情境中，此人可能觉得与1/4和1/5获得金钱的概率之间的差异相比，30美元和45美元的差异完全可以忽略不计。在Von Neumann和Morgenstern的理论中，他们将这种偏好总结为：0.25× 30美元的个人效用大于0.20× 45美元的个人效用。我们把30美元的效用写作U（$30），把45美元的效用表示成U（$45）。如果用代数简单表示的话，就是当且仅当U（$30）/U（$45）〉 0.20/0.25（= 4/5）时，0.25× U（$30）〉 0.20 × U（$45）才成立。

实际上，在上述情境中如被问及，大多数人都会选择选项（a）。但是，如果面临以下这一选择时，人们则更偏好选项（b′ ），获得30美元的选项：

（a′ ）0.80的概率赢得45美元，否则什么都得不到。

（b′ ）确定赢得30美元。

如果一个人在第一个情境中选择（a）而在第二个情境中偏好（b′ ）的话，那么他其实违背了Von Neumann和Morgenstern依据期望效用提出的决策原则。如果使用之前所述的代数来表示的话，相对（b）人们更喜欢（a）就应该写成0.20×U（$45）〉0.25×U（$30），或者写成U（$45）/U（$30）〉0.25/0.20 = 5/4。然而，相对（a′ ）人们更偏好（b′ ）应表示为0.80U（$45）〈 U（$30），或者U（$45）/U（$30）〈 1/0.80 = 5/4。很显然，两种选择在逻辑上（代数上）是矛盾的。这表明，决策理论不仅能说明什么是理性，还能通过比较人们的选择来检验人们是否理性。

另外，如果一个人在面对两个赌博候选项时，偏好其中的一个，但却愿意为另一个下更多赌注的话，他也违背了期望效用理论。举例来说，在上述第二个选择情境中，违背期望效用理论的人可能偏好确定赢得30美元的选项（b′ ），但是他意识到选项（a′ ）的期望值更高（36美元对30美元），于是为选项（a′ ）下更大的赌注。由于决策理论认为，每个选项的效用和为每个选项所下的最大赌注的效用是相等的，因此，如果某人偏好某一选项，但不把最大赌注下在它身上，这就说明，从内隐的层面来说，此人偏好更少的钱。但由于金钱具有正性效用（这是一个“不证自明”的假设），由此来看，这种人是非理性的，因为较小的金额只有在加上一些钱数后才等于较大的金额。那么，哪些情况会导致这些矛盾现象的出现呢？在第12章和第13章中我们将进行详细的讨论。

然而，更为重要的并不是有些决策的确会违背期望效用理论，而是期望效用理论的前提是我们先前所说的理性的四条标准。因此，违背期望效用理论的决策也同样违背了好决策的标准，而这些标准非常简单、十分基本，也很有道理，人们在做重要的决策时都愿意遵循这

些标准。决策理论没有说明决策者应该满足哪些欲望，也就是说没有说明各种结果的效用应该是什么，但它暗示了一些选择和其他偏好之间有很强的关联。

Von Neumann和Morgenstern的《博弈论和经济行为》（1947）一书激发了人们对效用理论的兴趣，许多数学导向的研究者得出了一些期望效用最大化的结果，而之前的公式并不能体现这些结果。另一些研究者则认为之前提到的基本公式可能有误，但他们并不提倡废除理性的四条标准，相反，通过一些令人信服的例证，他们主张理性的决策者应该按照那四条标准来进行决策，而不是按照期望效用最大化原则。起初，研究者都将关注点聚焦于决策者应该如何决策这一规范性问题上。然而，随后人们开始对描述性问题感兴趣：决策者（人、群体、组织、政府）实际会如何选择？实际选择会遵循期望效用最大化原则吗？

研究者会如何解答这一问题？很大程度上得看他是哪个领域的专家。传统的经济学家通常是在广阔的经济学背景下观察许多决策者的综合行为，因此，他们满意地发现“期望效用最大化”的确能准确描述人们的实际决策行为。诺贝尔奖获得者、行为科学家Gary Becker（1976）认为，“人类所有的行为都可以被看做根据一系列稳定性的偏好、最大程度地收集有利信息并从各种来源获得数据，从而使自己的效用最大化”（p.14）。Becker和他的许多同行都非常重视这一观点，对其进行了深入的验证，并且提供了关于非金融、非市场行为（包括婚姻、教育和凶杀）的研究证据。

我们有理由乐观地认为，理性的期望效用原则和描述性理论（人们实际会如何选择）是一致的。毕竟，人类的决策习惯是由上百年的进化选择所“设计”的，退一步说，就算进化不足以决定人类的决策习惯，一生的适应性学习经历也会塑造我们的决策习惯。那些真正意

义上不具有适应性的习惯会惨遭进化和学习过程的淘汰。乐观地说，也许只有理性的决策习惯才会被完整地保留下来。

然而，研究个人和组织决策的心理学家和行为经济学家却与传统经济学家持有截然相反的观点。在他们看来，个体和社会决策群体的选择不仅往往会违背“期望效用最大化”原则，而且经常明显是非理性的。（回顾一下，这里探讨的非理性是指决策者违背理性决策原则，做出相互矛盾的选择。我们不讨论决策者的目标性质，我们关注的是决策者为何没能合乎逻辑地追求目标，无论这些目标是否可能针对个人。）研究者最感兴趣的内容并不是人们为什么是非理性的，而是人们为何系统地表现出非理性，这与人类自动的或“有限的”思维习惯有关。第4~10章将详细讨论这些系统的非理性行为。

一些行为科学家认为，理性模型并不是完美的描述性模型，同时，他们对Becker等研究者的观点提出批评。如果用效用而不是具体价值（如美元）来详述决策理论的话，那么研究者就会先假定一些最大化原则起作用，然后再据此去定义效用。这样的逻辑显然是不合理的，好比断言所有人都是“自私的”，因为根据定义人们总是做那些他们“想做的”事。[James Buchanan（1978）指出，当用“效用”一词来描述标准经济学理论的话，很多理论都趋向成为“空虚的真”（vacuously true），但用“金钱”替换“效用”后，这些理论就被证伪。另外，为维护自己所使用的偏心理学的研究方法，Herbert Simon（1959）指出，为了使期望效用理论有描述性作用，在解释和说明时有一些扭曲是必要的。]其实，要证明这些原则不具有描述性，最好的方法就是对照理性决策的四条标准（见上文），这样便能发现它完全是非理性的。

本书将呈现判断和决策这一复杂领域的各种具有代表性的研究方法，从理性的规范性假设开始（与之相伴的常是另一乐观的概念，即

人们的实际决策行为大体上是理性的），也包括描述人们实际如何行为的认知描述性假设。要理解理想化的、适应性理性的观点和人类实际的决策过程，我们既需要自上而下的规范性方法，也需要自下而上的描述性方法。除此之外，只有了解人们何时能做出适应性的理性行为，我们才能真正地洞察人性。也许，最为重要的是，知道人类的行为何时背离理性模型，这才是改进基本思维技能的第一步。

参考文献

Anderson, J.R.(2000).Cognitive psychology and its implications (5th ed.).New York: Worth Publishers.

Anderson, J.R.(2007).How can the human mind occur in the physical universe? New York:

Oxford University Press.

Arendt, H.(1963).Eichmann in Jerusalem: A report on the banality of evil.New York: Viking Press.

Bartlett, F.C.(1958).Thinking: An experimental and social study.New York: Basic Books.

Becker, G.(1976).The economic approach to human behavior.Chicago: University of Chicago Press.

Bigelow, J.(Ed.).(1887).The complete works of Benjamin Franklin.New York: Putnam.

Bower, G.H., & Trabasso, T.(1968).Attention in learning.New York: Wiley.

Boyd, R., & Richerson, P.J.(1982).Cultural transmission and the evolution of cooperative behavior.Human Ecology, 10, 325-351.

Buchanan, J.M.(1978).Cost and choice: An inquiry in economic theory.Chicago: University of Chicago Press.

Dulaney, D.E.(1968).Awareness, rules, and propositional control: A confrontation with S-R behavior theory.In T.R.Dixon & D.R.Horton (Eds.), Verbal behavior and general behavior theory (pp.98-109).Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Garcia, J., & Koelling, R.A.(1966).The relation of cue to consequence in avoidance learning.Psychonomic Science, 4, 123-124.

Gardner, H.(1985).The mind’s new science: A history of the cognitive revolution.New York: Basic Books.

Langer, W.C.(1972).Adolf Hitler: The secret wartime report.New York: Basic Books.(Published version of Langer’s 1943 Wartime Report to O.S.S.)

Levine, M.(1975).A cognitive theory of learning.Hillsdale, NJ: Laurence Erlbaum.

March, J.G., & Simon, H.A.(1958).Organizations.New York: Wiley.

Milgram, S.(1963).Behavioral study of obedience.Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 371-378.

Mineka, S., & Cook,M.(1993).Mechanisms involved in the observational conditions of fear.Journal of Experimental Psychology, 122, 23-38.

Newell, A., & Simon, H.A.(1972).Human problem solving.Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Pinker, S.(1997).How the mind works.New York: Norton.

Pinker, S.(2007).The stuff of thought: Language as a window into human nature.New York: Viking.

Rachlin, H.(1989).Judgment, decision, and choice.New York: W.H.Freeman.

Ross, L., & Nisbett, R.E.(1991).The person and the situation.NewYork: McGraw-Hill.

Seligman, M.E.(1971).Phobias and preparedness.Behavior Therapy, 2, 307-320.

Simon, H.A.(1959).Theories of decision making in economics and behavioral science.American Economic Review, 49, 253-280.

Simon, H.A., & Chase, W.G.(1973).Skill in chess.American Scientist, 61, 394-403.

Von Neumann, J., & Morgenstern, O.(1947).Theory of games and economic behavior (2nd ed.).Princeton, NJ: Princeton University Press.

Zimbardo, P.(2007).The Lucifer effect: Understanding how good people turn evil.New York: Random House

第2章　何谓决策

记者：你还没有拿定主意？

尤吉·贝拉[1]：据我所知并非如此。

2.1 决策的定义

何谓决策？有个非常形象的比喻：一个人驻足于岔路口，然后选择一条路线，其目的是为了达到渴望的目标，或者避免不愉快的结果。其实这就是决策。在进化的过程中，通过自然选择，我们具备了一些最基本的决策能力，其中最重要的就是趋利避害——哪一片水池、哪一片田地、哪一棵果树、哪一个洞穴、哪一个陌生人、哪一个同伴是可以接近的，而哪一些是必须要避开的。在史前时期，糟糕的决策会以一种戏剧性的方式遭到惩罚，正如哲学家W.V.O·奎因（1969）所言：“有一些生物体，由于世代累积的一些错误来到这个世上，具有一种异常凄惨但又值得称颂的倾向，即在繁殖他们的后代之前死去（p.126）。”换句话说，对于那些对未来做出错误预测，并因此做出糟糕决定的动物（也包括人类）来说，他们通常在将他们的基因传递给下一代之前就已经死去了。这也是为什么我们人类以及其他动物善于做出生存决策的原因之一。

如果对在现代社会我们称为决策的那些情境进行一个统计，其结果将与那些我们在史前时期所作的重要决策大相径庭。比如，在下个学期我要选择哪门课程？被告是无辜的还是有罪的？我是否应该把我退休后的投资由股票转向房地产？我该买哪辆车？当然，有一些决策

一直对我们的生存和幸福感至关重要：我是否该和现在的伴侣结婚？我该选择手术还是化疗？

表2.1给出的关于“决策”的例子是从几个调查中截取的，给出这些例子的人包括学生、退休人员、历史学家以及决策教科书的作者（进一步研究请参见Allison，Jordan，& Yeatts，1992）。（我们将这些例子原汁原味地呈现给大家，并没有经过任何编辑或改动。）值得注意的是，这里给出的所有决策都是有意的，是人们可以意识到的心理过程，但是不可否认，有一些决策是高度自动化的心理过程。举例来说，将自动驾驶行为分解为一系列决策所构成的过程有其独特的意义；另外，有大量的科学论文都把以微秒计的眼睛扫视运动看做决策过程（Newsome，1997）。然而，本书的大部分内容所关注的都是有意的、可控制的决策过程。另外，自主控制下的行为会有一个延伸性和长期性的结果，它们通常也被纳入到决策的范畴中，因此，在本书中，我们对此类决策也进行了简要的探讨，尽管在这一序列中，只有最初的行为事件才符合我们在本书中对决策过程的定义。例如，当我们说某个人做出了一个减肥的“决策”时，那么这个人为减肥所做出的长期的、持续不断的努力也被看做“决策”的一部分。但是，在执行和坚持上述“决策”过程中所做出的行为就超出了本书的探讨范围。

依据其科学定义，决策应该是特定情境中的一种反应，它由三部分组成：第一，有不止一个行动方案可供选择（例如，在岔路口选择向左还是向右）。第二，决策者对每一个行动方案所带来的结果和未来事件会形成一定的预期，预期可能会以信心程度或者概率的形式呈现（例如，你可能会形成这样的一种看法：右手边的路在一公里后将走到尽头，而左手边的路将引领我们到达一个风景秀丽的湖边，那里将是野营胜地）。第三，与可能的结果相联系的后果可以在一个连续体上得到评估，而这一评估所依据的是当前的目标和个人的价值观。

表2.1　四类不同被试列出的关于“决策”的例子

老年人
买一辆新车还是二手车
搬到退休社区去居住还是独自生活在自己的房子里
早点退休还是再工作十年
死后是火葬还是土葬
选择谁作为自己的财产继承人
该向哪个慈善机构捐款，捐多少
是否要做膝盖手术
该坐飞机旅行还是长途汽车
该为哪一个总统候选人投票
加入哪个教会
是否要结婚
大学生
是否去读大学
该选择什么样的职业或工作
小孩上学前自己是否要外出工作
该修一下自己的车还是直接把它丢掉
找工作还是读研
是否该穿舌环
宗教偏好
极力为自己的一些争议性观点辩护还是保持沉默
是否要戒掉所有的毒品
是否要让我的狗安乐死
是否要面对父亲的饮酒问题
在父母离婚后与谁生活
是否及何时结束一段恋情
选择哪门大学课程
明年住在哪里
是否去拜访一位老室友
历史学家列出的20世纪重大历史决策的例子
约翰逊（美国第三十六任总统）在20世纪60年代做出加大越南战争参与程度的决定
希特勒侵略前苏联（1941）
最高法院的决议：1954年布朗诉教育委员会案（Brown v. Board of Education）（公立学校中废除种族歧视）
1956年，罗莎·帕克斯在公交车上拒绝让出自己座位的决定

表2.1　续表

最高法院的决议：罗伊诉韦德案（Roe v. Wade）（堕胎合法化）
20 世纪 50 年代美国公共卫生局将避孕药投放市场的决定
乔治国王在 1940 年任命丘吉尔为首相
选举富兰克林·罗斯福为美国总统（1932）
杜鲁门总统支持马歇尔计划的决定（1947）
在西欧建立共同市场的决定（1958）
各国领导人签署凡尔赛条约的决定（1919）
张伯伦（第二次世界大战初英国首相）和达拉第（第二次世界大战初法国总理）向希特勒“绥靖”的决定（1938）
在一本关于决策的畅销教科书中列出的例子
对核战争的相关风险进行估计
对病人采取哪种医疗手段
购买哪种彩票
玩哪种赌博游戏
是否要买车辆保险
是否支持建一座核电站
在两种不同的金融投资（股票市场）中做出选择
上哪门课
购买哪种消费品（例如：电视机）或租哪一个公寓

上述定义存在的问题就是它涵盖的情境太多了，它甚至可以作为有意行为的一个定义，而不仅仅是决策行为。这就是为什么我们要搜集一些决策行为的实例，并依赖它们更为确切地界定决策行为，从而使读者能够分辨出到底哪些行为才算是我们这里所界定的决策行为。表2.1当中的例子均符合决策的三部分定义：两个或者更多的行动方案、影响相关结果和事件的不确定性，不同的事件所带来的积极或消极的后果。我们对客观事件会有一定的信念，同时，我们对这些事件又会有一个主观评估，而上述两个过程的整合正是决策的精髓所在。

2.2 图解决策

在本书当中，我们会运用“决策树”这样的图解形式来描绘决策情境。这些图解的主要作用之一是对个人或公众决策情境中的一些要素进行总结，以便于将科学决策理论所涉及的一些原理加以运用，从

而选择最佳行动方案。我们将在第11章当中介绍这种应用性的“决策分析”方法。我们先介绍一下构建图解的方法，以便于我们运用图解来描述任务和情境，而任务和情境在决策行为的研究中是非常重要的。

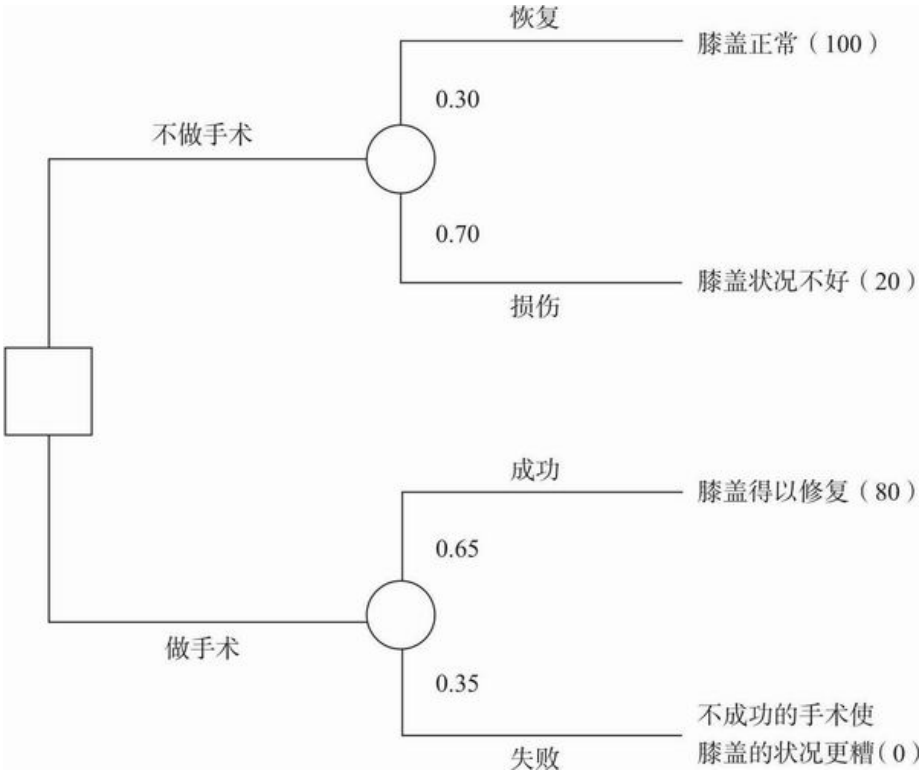


图2.1　一个假想的医疗决策情境：面对一个显而易见的膝盖损伤时，需要做出是否手术的决策

决策树状图有一个约定俗成的惯例：我们用一张布满选择点和结果的假想地图来表示情境，这些选择点和结果会导致相应的后果，就像道路上表示岔路口的路标以及沿路的各种事物。譬如，我们下面将对一个膝盖受伤的医疗情境进行描述，如图2.1所示。在最左侧是一个选择点，我们用方框（□）来表示，“选择点”表明决策者要选择一个行动方案；线表示选择不同的行动方案将会导致的不同结果。拿上述医疗情境为例，我们可以设想两种可能的行动方案：做膝盖手术或

者不做膝盖手术。我们用圆圈（〇）来表示决策者无法控制的因素，它们表示一些不确定的结果，可能是竞争对手的行动方案，也可能仅仅是另外一个不能完全准确预测的代理人；我们既不能确定又无法控制从这些圆圈出发将会走哪条路径。还是以上面的医疗情境为例，上端的路径（“不做手术”）会导致两种可能结果：膝盖得到自然恢复（膝盖原本就是“正常的”）或者膝盖的情况仍然糟糕（它确实受到了损伤）。下端的路径代表了另外一种行动方案——“做手术”，它同样会带来两种可能的结果：手术成功（有必要进行手术，并通过手术解决了问题；当然也可能没必要进行手术）或者手术失败。

在图解的最右边，我们列出了可能的后果，这些后果都是和决策树中的选择点以及相应事件相联系的。我们将会用一些数字来概括决策者对于相关结果的评估（它们在传统意义上被称为“效用”，但我们更愿意称之为“个人价值”）。有时候，决策问题会运用数字来进行阐释，而这些数字与相应的后果相联系（例如，有金钱收益的赌博；与生死相关的医疗或政策性问题，这类问题通常会有一个“拯救生命-丧失生命”的表格）。对于这类问题，我们在陈述时可能会运用数字对相应的后果进行概括，但是需要注意的是，对于这些数值（比如，美元）来说，主观个人价值和预测及体验到的个人价值之间并不存在直接的线性关系。（我们在第9章和第10章当中将会探讨与此类评估相关的问题。）对于那些没有用数量化进行界定的后果，为简便起见，我们按照惯例用“0”（最差）到“+100”（最好）来进行描述。我们无一例外地把我们所能预见的最坏结果赋值为“0”（在决策树当中），并把最好的结果赋值为“+100”。上述医疗情境中，最坏的结果是“虽然做了手术，但膝盖的状况依然糟糕”（0）；而最好的结果是“没有做手术，膝盖自然得以复原”（+100）。我们可能会把“手术成功”这一结果赋值为“+80”，而把“没做手术，膝盖状况不好”赋值为“+20”。[在这个保健组织以及各种形式的政府和私人健康保

险林立的年代，对各种医疗条件下的生命价值“打分”（如“质量调整寿命年”）就显得尤为重要。]

决策者在对可能的结果进行判断时，往往具有一定的不确定性，对于这种不确定性程度，我们用另外一种方式——概率——来表示。我们会用数字的形式将这些结果的发生概率标在事件节点上（从0.00不可能发生，到1.00肯定会发生；尽管我们在谈论概率时经常会用其他形式的表示法，比如：熊队有70%的可能性击败包装工队，但是运用0.00~1.00的分值来确保计算的准确性是非常重要的）。比如：如果决策者判断膝盖不做手术也能恢复的概率为0.30，那么我们就可以把这个数字放在事件结点所引出的相应路径上。相应地，我们可以把0.70作为“不做医疗干预而膝盖状况不好”的概率。如果病人做了手术，我们可能会预期他得以恢复的概率会高一些，因此，我们把0.65作为上述情况发生的概率，相应地，即便做了手术，仍然有0.35的可能性膝盖不能得到恢复。

我们用概率（在0到1的范围内）来代表我们判断某件事将要发生的可能性。通常情况下，我们所指的概率是人们对某些事情的主观信念。尽管我们用到的数字可能会被数学家理解成一种正式的概率，但是，在这里我们并没有假设这些数字体现的是一种真实的概率。实际上，心理学研究有一个很重要的发现：主观概率和数学上精确的概率并不总是保持一致。（很多时候，我们在不确定情形下所作的判断会违反正式概率理论的一些法则，在第7章和第8章中我们将对这些情况进行概括总结。）在本书中，如果我们所指的是数学上的概率，我们会做出清晰的说明。（在本书的附录部分，我们介绍了概率运算中的数学规则。）

这些数字如何对后果的价值进行概括？结果的不确定性又是如何从人们对于决策情境的想法中提取出来的？本书不会花费太多的时间

探讨上述问题，心理学家和经济学家已经发展出了很多有用的方法来解决这些测量上的问题。为了避免一些技术细节对读者的困扰，在本书中我们通常只会呈现一些具有说服力的数字。如果读者有兴趣深入了解这些方法，可以从其他资料中获取想要的信息（例如，Dawes & Smith，1985）。

我们通常会用一些简单的赌博游戏来阐述决策的一些原理和习惯。在决策研究领域，赌博是最受欢迎的实验游戏，它能提供定义清晰、易于理解的两难决策情境，在这些情境中，我们确信参加实验的被试都希望在实际中“最大化”地赚取报酬。现在，让我们来看一个典型的赌博实验是如何用决策树状图的方式来表示的。考虑一下我们在第1章中所提到的两个赌博游戏：

（a）0.20的概率赢得45美元，否则一无所有。

（b）0.25的概率赢得30美元，否则一无所有。

图2.2以决策树状图的形式对这一情境进行了概括。如果某一结果能够用有意义的数字（比如，美元的数量）自然地进行度量的话，我们就会用这些原始数字来表示，这样看起来更加清楚。（对于一些比较主观的结果，我们才会用0~100的量表来表示。）另外一个有趣的问题是：人们的思维在两种情境中有多大程度的一致性？一个是简短而定义清晰的赌博情境；而另一个是模棱两可的日常生活情境（比如膝盖手术）。这个问题对于决策问题的研究者来说具有重要的实践意义。（Lopes在1994年对这个问题进行了非常细致的讨论。）我们将时常会自问这样一些问题：在研究赌博游戏中所获得的人们选择的结果能否推广到日常生活的决策中？我们知道了某人在虚拟赌博任务中的选择，就能预测他在相似的自然情境中的选择情况吗？

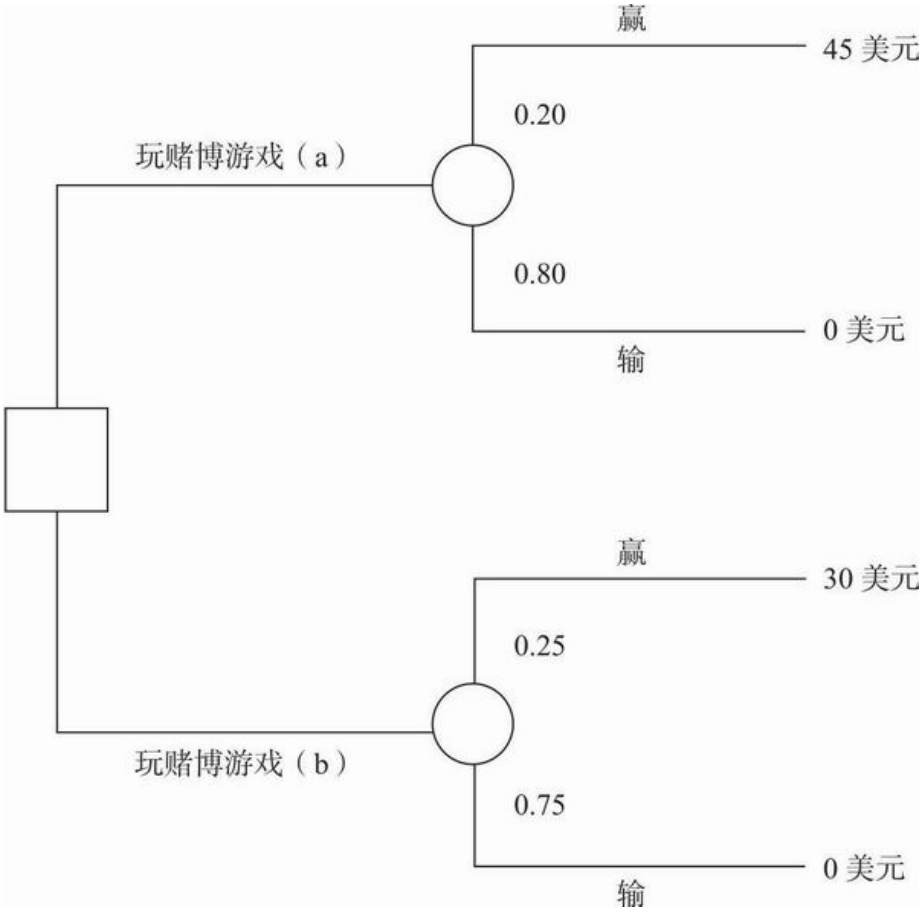


图2.2　用决策树来表示一个简单的赌博游戏，这样的游戏可能会作为一种实验情境

2.3 再论决策质量

决策树状图提醒我们，在理解任何决策时，至关重要的第一步就是描述决策发生的情境。这一步骤看起来似乎没什么意义，但如果我们想构建一个概括性的图解的话，就必须要面对这样两个问题：情境中包含什么？哪些要排除在外？而后者比前者更难回答。接下来，我们将面临另外一个有挑战性的问题：将决策中的不确定因素和价值予以量化。在心理学研究或者应用性的决策分析领域，还有另外一个问题，即推断另外一个人将如何评估决策情境，而解决这类问题通常是

最为困难的。（许多精巧的研究设计都会创设这样一种实验情境，在此情境中，研究者会限制被试的思考过程，并试图理解这些限制对被试在此实验情境下的心理模式会有何影响。）

如果我们确信已经获得了被试在决策树状图中面对的决策情境，那么计算那些能带来最高预期结果的决策就变得相对容易了，这一过程可以通过应用决策理论的一些规则来实现（在第1章中所介绍的四个理性假设）。这一规则被称为理性预期原则（rational expectations principle），它通常可以用一个方程式来概括：

效用=Σ（概率$_i$× 价值$_i$）

这个方程的意思是：对于考量中的每一个备选行动方案（决策树中每一个主要的分支），我们都需要以其发生的概率，为其潜在后果赋予一个权重，然后把所有组成成分相加，从而产生出一个概括性的评估，我们将其称之为每一备选行动方案（最左侧的每一个分支）的期望效用。在医疗决策的例子（图2.1）中，根据该计算方法，我们可以得出“做手术”的期望效用为+ 52（[+ 80× 0.65]+ [0× 0.35]），而不做手术的期望效用为+ 44（[+ 100× 0.30]+ [+ 20× 0.70]），也就是说，理性的决策应该是去做手术。在赌博游戏（图2.2）的例子中，如果我们假设美元的价值能够代表决策者对于事件的相应后果所持有的真实的个人价值（这一假设需要进行谨慎的检验），那么赌博游戏（a）的期望效用应该为$9.00（[$45× 0.20]+ [0× 0.80]），而赌博游戏（b）的期望效用为$7.50（[$30× 0.25]+ [0× 0.75]），也就是说，决策者应该选择玩赌博游戏（a），当然，这是在仅考虑预期价值的前提下。

需要注意的是，这样的计算方法有一个前提假设：我们能够采用以数值来表示的概率和价值描绘决策过程，而且算术运算（加法，乘法）能够体现决策者的思维过程。这样的计算方法还假设：决策者充

分考虑了决策树模型情境中所有的（也仅仅考虑了）备选项、伴随发生的其他状况以及相应的后果。正如我们将要看到的，日常生活中，大多数的决策并不一定符合理性预期原则，我们对备选项的考虑不一定那么充分。然而，这种决策树的表现形式和计算方法为我们开了一个好头，我们以此为出发点，构建描述决策思维过程的模型，尽管这样的表现形式不一定在所有细节上都那么精确，但我们仍然可以将其视之为一个有用的模型去分析和改善我们的决策过程。

2.4 不完整思考：一个法律上的例子

现在让我们来考虑一个比较复杂的决策，很多美国市民都有机会去做这样一个决策，即作为刑事审判的陪审员做出有罪或无罪的决定。图2.3对这一情境下可能发生的事项及其相应后果进行了概括总结，这里给出的是陪审员决策的简单版本：只有两种可能的裁决结果——有罪或无罪。（我们忽略了决策者“不做任何决策”以及拒绝“服从陪审团裁决”的可能性，同时我们也避开复杂的多重裁决，比如，杀人罪又可以分为无意或过失杀人罪，二级谋杀罪或者一级谋杀罪。）根据决策理论，一个理性的陪审员应该充分考虑图解中右侧的四种可能后果，谨慎地对每一种后果进行评估，然后根据它们各自的概率赋予这些后果权重。在这个图解当中，我们插入了一些数字来代表陪审员的想法和感受，如果我们认可这些数字并按照理性预期原则进行计算的话，那么该陪审员将得出被告“无罪”的结论。

决策树的表现形式体现了一种充分而前后一致的思考，然而，有趣的是，在日常生活中，人们在做这种类型的决策时通常不会这般思考，即使他们正坐在法庭的陪审团席上、他们的决定将会导致非常严肃的后果时也是如此。在我们给出的例子中，决策树非常简单，只有四个结点，然而，即便如此，人们似乎也并没有对每一个备选方案进

行“充分的思考”，而且也没有对每一个相应后果进行评估和赋予权重。事实上，人们似乎只聚焦在一两个结点上，并对其进行广泛的推论，而对整个“树”的推论是不完整的（Pennington & Hastie，1991）。有些选项在一开始就被认为是最具吸引力的，通常情况下，人们会关注与这些选项相联系的收益和损失，而忽略其他备选方案的收益和（特别是）损失。因此，对于那些一开始对被告形成“无辜”印象的陪审员，他们通常只会评估那些与自己预期相符的相应后果。

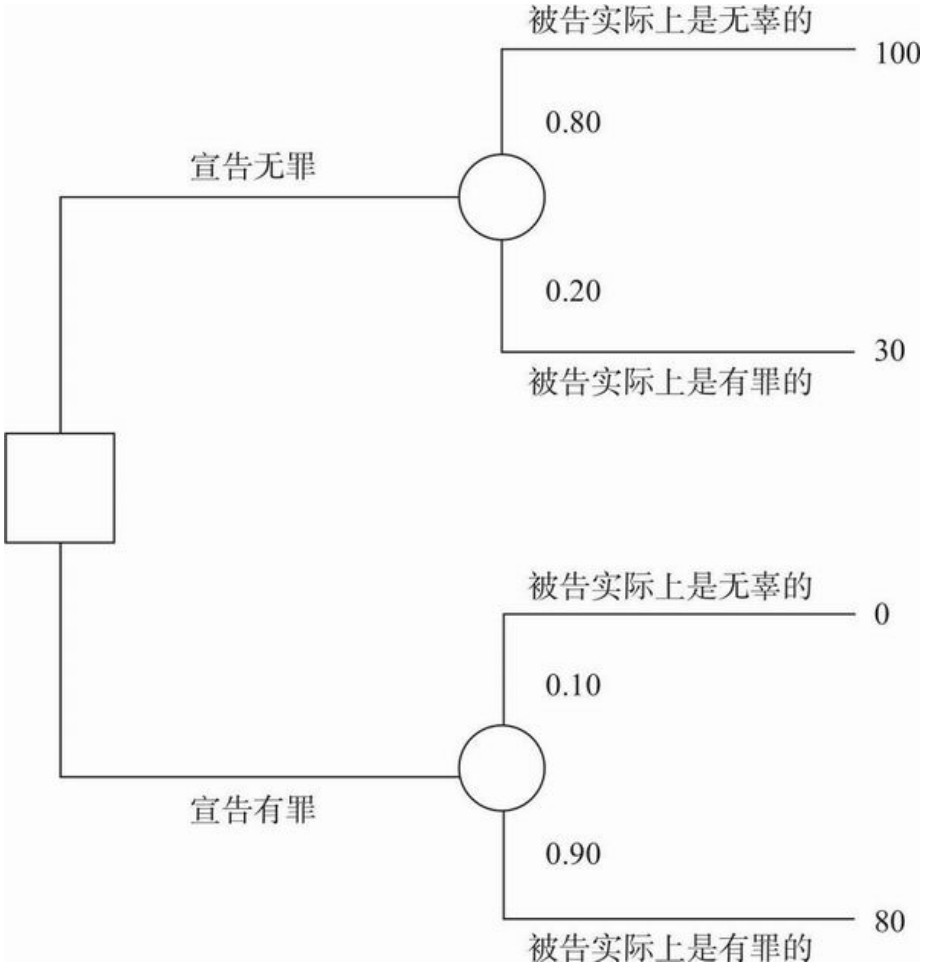


图2.3　用决策树来表示刑事审判中陪审员的程序化决策

在第1章中我们曾经提到心理治疗师的例子，他们常持有这样的观点：儿童虐待者绝不会自觉地停止虐待行为。实际上，刚刚我们所讨

论的不完整思考和这些心理治疗师的想法很类似。心理治疗师的想法被他的可得性经验所控制了。从更一般意义上讲，一位决策者的想法被他最初的印象控制了，这一现象被称为首因效应（primacy effect）或者确证性假设检验（confirmatory hypothesis testing）（Nickerson，1998）。Baruch Fischhoff（1996）也得到了相似的结论，他考察的是人们日常生活中非正式的决策，比如青少年关于学校、社会以及家庭生活的一些决策（这其中包括一些可能导致非常严重后果的决策，比如，药物使用、避孕、婚姻、对暴力殴打的自我防卫以及职业选择）。Fischhoff观察到一个普遍倾向，即人们只关注少数最为凸显的概率及相应后果而忽视其他方面，而这会导致其做出不完整的分析（还可参见Galotti，2002）。

至此，我们仅仅是想阐明这样一个观点：决策理论以及决策树向我们展现了一种非常系统化的推理方式，然而这种方式却不是人们经常采用的。本书及其他地方所提及的关于决策树的分析过于简单化了，这可能是很多读者的第一反应，然而事实是——这些“树”比我们通常的想法要更加复杂，也更加均衡，即使在一些重要情境中也是如此。作为研究者，我们的目标是描述、预测并提升人们的决策行为，然而，在任何心理学分析中，至关重要的第一步都是去研究被试如何在自己的头脑中理解和表征决策情境的。

2.5 过度涵盖的思维：沉没成本

假如你和一位朋友买了几张打折的滑雪票，租了滑雪板，然后开车到了度假的地方。此时你才发现，滑雪场的条件极其恶劣，天气非常寒冷，路面上结了一层冰，而且由于风太大，仅有的几部升降电梯也停止运行了。另外，你和你的朋友不管在身体上还是心理上都感觉极度不适。你对这一情境做了一个初步的评估后认为，与其在这里去

滑雪，直接掉转车头回家或许是一个更好的选择。此时，你的朋友则认为，这样做并不好，因为你们已经花钱购买了滑雪票，而这个滑雪票过期作废，而且你们租滑雪板的钱也是不能退还的。也就是说，你们俩当然可以选择在家里度假，却会浪费90美元，而这是你们不能承受的。你对这个理由表示认同，因此你们决定留下来滑雪。

但是，还可以用另外一种方式来看待这个问题。在你花费90美元的那一刻，你口袋里的钱就已经减少了90美元。这一事件发生在你开车去度假之前。你口袋里的钱已经减少了90美元，这是一个事实，但它能够成为你花费一整天时间待在一个不想待的地方的充分理由吗？当然，你可能仍然觉得开车回家将会浪费90美元，应该俭以防匮。实际上，你的体重稍微有一些超重可能也是因为这样的原因。一旦你花钱购买了食物，你就会强迫自己把它吃完以避免浪费，而这种想法所导致的后果就是用餐的乐趣将会大打折扣，并且你会变得越来越胖。

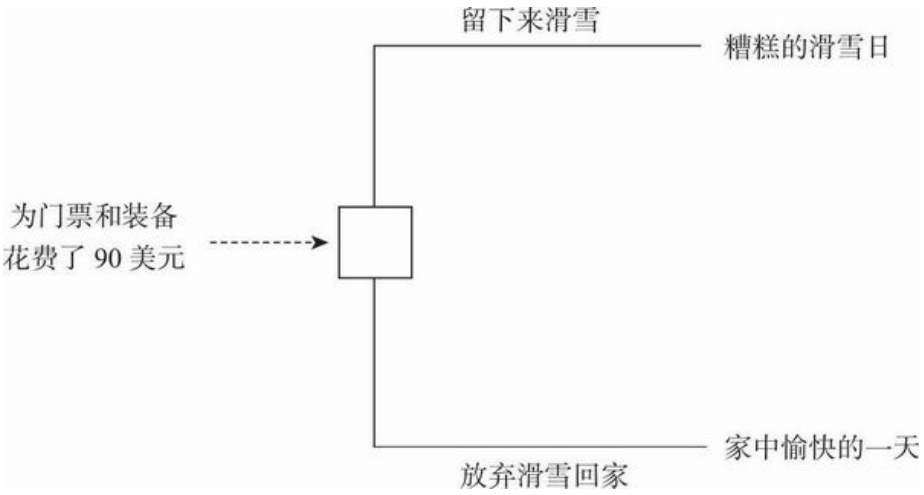


图2.4　关于滑雪的沉没成本的树状图

已经花费的90美元在学术上可以定义为沉没成本。从理性的角度出发，沉没成本不应该影响我们未来的决策。试想一下，现在你正站在滑雪场的停车处徘徊，考虑到底要不要使用手中的滑雪票。如果我

们画一个决策树状图来描述上述情境的话，我们就会发现那90美元根本没有出现在你的决策困境中（图2.4）。（或者你也可以把它包含在每一个相应后果的结点中，因为它已经花费了；如果某一事件和所有的可能结果都有联系，那么它在区别不同的备选项时是毫无用处的，决策理论家以及大部分人都这么认为，因此这一事件和决策也是不相干的。）

当我们把不可挽回的花费和当下的投资等同起来，并以此为据采取行动的时候，我们实际上是在关注沉没成本。上述图解告诉我们，在决策的结点上，唯一可用的选择就是你认为更有价值的选择——调转车头回家，这个选择也可以使你避免前面提及的矛盾。关注沉没成本是非理性的。（当然，你也可能并非为了个人的愉悦去滑雪，而是有其他的动机，或者你只是给别人一种你在度假的假象，这些可能性我们是排除在外的。在本书所使用的所有例子当中，所呈现的信息即决策者可得的全部信息。当然，如果有其他的信息，或者实施某一行为有其他的原因而例子中并未提及时，决策者的选择可能会有所不同。）

人们会关注沉没成本，正如下面的例子所示：

终于，那一天还是到来了。你应该更有逻辑地、更实际地思考。已经花费了如此之多的金钱，有如此之多的军队已经聚集在了这里，这么多人度过了这么多艰难的岁月，如果不教训一下别人的话也太说不过去了。（罗比·费尔顿警长在1991年1月16日第一次海湾战争爆发时如是说；那些支持美国继续卷入1960年代越南战争以及最近的伊拉克战争的人非常普遍的一种说辞是：“……我们的孩子不能白白地死去”。引自Dawkins & Carlisle，1976）

完成田纳西-汤比格比水道工程才不会浪费纳税人的钱。在开发的晚期终止该工程对已经投入的资金来说是一种严重的浪费。（1981年11月4日，参议员詹姆斯·萨瑟在为这条人造水道工程争取未来投资时如是说，然而，如果完成这个工程，其带来的价值还不如尚需投入的资金。）

我已经在协和式客机上投入了这么多钱，现在放弃它我无法接受。（Dawkins & Brockmann，1980年引用商人的说法）

我们可以单从表面价值上来看待上述争辩，很牵强地去为这些决策（入侵伊拉克、继续为田纳西-汤比格比水道投资、花更多的钱去开发协和式客机）寻找一些理由：我们已经为战争投入了大量的资源，因此，不管现在处境如何，我们都不能停止它，显然，这些理由都是非理性的。人们认为已经丧失的生命和金钱不能白费，却很少关注选择带来的未来后果。如果构建一个决策树的话，这一切将看得很清楚，从左到右依次是“现在”和“未来”，而这也是避免过多关注沉没成本的最好方法。关注沉没成本违背了理性决策的首要原则——决策应仅仅基于未来的后果而做出。

需要指出的是，我们这里虽然说上述发言者的观点是非理性的，但实际情况可能并非如此。他们的观点也有可能是理性的，或者是由一些不可告人的因素驱动的：比如，那些士兵是在海湾战争爆发的当天招募的，他们早已将生死置之度外，为什么不为此找一个“符合逻辑且切实可行的”理由呢？而那个参议员可能正在提议为其所在的州追加联邦政府投资，而这会为他的选民提供就业的机会和其他好处。尽管如此，对于上述这些理由，如果说话者本人都不能接受其正当性的话，期望其他人能够理解就更加困难了。

在这里，我们想要表达的一个关键点就是：从描述性角度和心理学角度来看，在为未来做决策的时候，我们有一个过分关注既往损失和代价的习惯。有时候，在考虑到一些未来后果时，对沉没成本的关注有一定的合理性，这一点我们已经探讨过，然而，即便如此，仍然有大量的证据表明，我们在许多实际的决策中把沉没成本看得太重了（Staw & Ross，1989；Teger，1980）。考虑到自我改善这一方面，我们还应该注意社会赞许性这个因素，对我们所做的决策而言它可能是一个潜在的后果。

现在，我们来看一些真实的反例：日本天皇在1945年8月15日发表声明，宣布日本无条件投降，这也宣告了第二次世界大战的结束。他在声明中称：“这场战争的形势对日本越来越不利……为了避免进一步的杀戮，甚至人类文明的毁灭，我们不得不去忍受难以忍受的，去容忍无法容忍的。”后来，他的国家从战争中恢复过来，并成为世界上最繁荣的国家之一，而他也有幸活着看到了这一天。还有另外一个例子：福特汽车公司非常英明地放弃了“埃德塞尔”这一款汽车，后来推出了非常受欢迎的“野马”来代替它，因为“埃德塞尔”不符合美国人的口味。在1964年的总统选举中，共和党的候选人巴里·戈得沃特公开斥责福特公司的前任总裁迈克纳马拉（后来成为了国防部长），认为他不该对“埃德塞尔”始乱终弃。事实是，尽管放弃了“埃德塞尔”，但无法否认它给福特公司提供了非常有价值的信息，而正是这些才导致了“野马”的巨大成功。后来，在越南战争期间，迈克纳马拉却对投入到东南亚的沉没成本表现出了更高的“忠诚”，而继任的国务卿亨利·基辛格也一样，他曾经写道：“这场战争卷入了两届政府、五个结盟的国家，牺牲了31 000名将士，我们不可能像转换电视频道那样轻言放弃。”因为其他国家的领导人都很关注沉没成本，如果我们不这么做的话，那么美国作为一个英明的超级大国的名誉将会受到严重的损害——这或许是对这些“忠诚”最友善的解释。

人们对某些沉没成本的关注有时候并非是非理性的，这其中可能有另外一个原因，即决策者希望自己所做的决定能够展示和维护他们的名誉，即他们是果断坚定的人，或者他们不是挥霍浪费的人。举例来说，那些给自己点了过量食物的人，可能会被贴上“对自己的饭量心里没数”或者“挥霍浪费”这样的标签，于是这些决策者就会想方设法去保护他们未来的名誉，即他们是有道德观念的个体，或者他们是一个好的决策者。如果放弃沉没成本确实会对你未来的名誉产生消极的影响，那么不放弃它或许真的是一个明智的决定。放弃“埃德塞

尔”的人可能会因为做出了一个“懦弱”的决定而遭人取笑，而且将来可能会在该组织中失去影响力和实权。而对于那个已经花费了90美元却要中途放弃的滑雪者来说，他可能不仅仅会被视为一个浪费金钱的人，而且可能会被人看成一个糊涂愚蠢的人，并因此失去朋友的尊敬。在我们考虑要不要放弃某一特定的行动方案时，名誉的损失也是我们不得不考虑的因素（见图2.5）。然而，沉没成本本身不应该是一个因素，只是因为其他人相信沉没成本重要，那些放弃它的人才会被视为有悖常理。

在人们试图解释人类以及非人类物种的父母投资行为时，这一说法的奥妙便显现出来了。关于这一话题，有一篇里程碑式且现在仍然存在争议的文章，在这篇文章中，人类学家Robert Trivers（1972）对父母投资行为的定义是：“父母对某一个体后代的任何投资增大了后代存活的机会（因此也就增加了繁殖成功的可能性），其代价就是削弱了父母对其他后代投资的能力”（p.139）。Trivers用父母投资（例如，区别饲养后代、保卫巢穴）的概念来解释各种各样的现象，比如雄性和雌性的不同死亡率、乱交、配偶竞争以及养育策略。雄性比雌性更可能遗弃他们的后代和配偶，Trivers对这一倾向的最初解释，体现了一种真实的沉没成本谬误：

> 在任何时间点上的个体，如果其累积投资被配偶超过，那么理论上他会面临着遗弃家庭的诱惑，特别是当两者的投资悬殊比较大的时候。在这一诱惑下，遗弃行为可能会发生，因为，如果没有后代被抚养长大，遗弃者的损失要比他的配偶小，也因此，配偶留下来照顾后代的愿望则要强烈得多。（p.146）

然而，生物学家Richard Dawkins（因普及进化生物学中“自私基因”的概念而闻名）和Thomas Carlisle（1976）后来的分析指出，配偶遗弃现象有一种更具说服力的解释：遗弃者对未来后果的敏感性（这一解释后来也得到了Trivers的认同），也就是说，对于那些已经

得到了最多父母投资的后代个体来说，他们最有可能存活下来，进而达到生殖成熟期，未来他们所需要的父母投资也会较少。

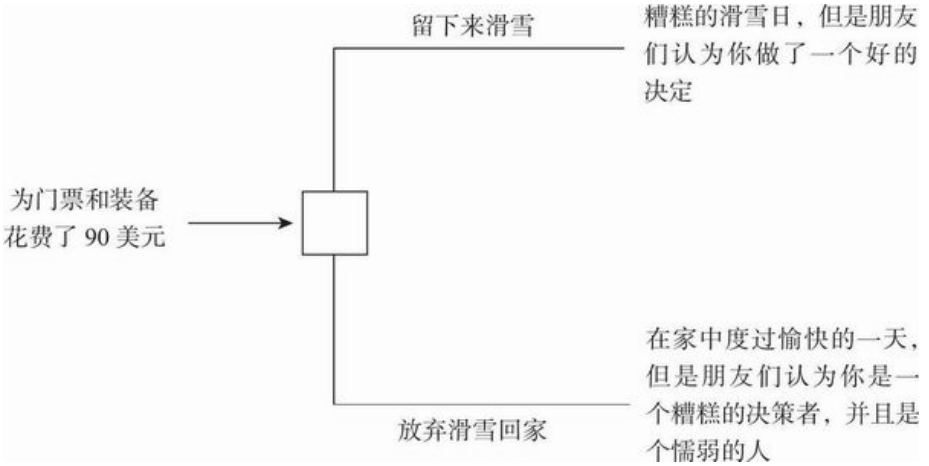


图2.5　当把名誉和自我形象的损失包括在内时，滑雪的沉没成本树状图

有趣的是，在非人类生物的生存决策中，目前还没有熟知的沉没成本谬误的例子。对于生存决策问题，物种需要选择适应性的甚至是最优化的解决方案，而演化和学习为这一选择过程提供了极为有效的机制。Hal Arkes和Peter Ayton（1999）指出，人类对沉没成本的推理，可能源自于人们对行为准则过分概括的倾向，比如说“俭则不匮”。后来的研究发现，年轻人比成年人更少表现出关注沉没成本的行为，而这也为上述论断提供了进一步的证据，因为年轻人很有可能还没有把日常生活的一些诸如“俭则不匮”的经验内化。正如Arkes和Ayton所言，也许成年人“为了他们的自身利益变得过于聪明了”。

我们喜欢用控制性实验作为主要的科学研究方法，这也为探寻沉没成本现象的奥妙提供了另外一条路径。如上所述，自然发生的关于沉没成本谬误的例子非常难以“证明”，因为经常存在一些非常微妙的未来考虑因素，而它们可能解释为什么一个理性决策者会表现出沉没成本谬误。而实验法允许我们创设出一些特定的情境，在这些情境

中，“其他因素”可以被排除掉。Hal Arkes和Catherine Blumer（1985）曾经在俄亥俄州州立大学做过这样一个实验：他们向人们出售该剧院的三种不同季票，经过事先的安排，随机抽取了三分之一的顾客，向他们出售的是面值15美元的全价票，另外三分之一的顾客买到的是同样的票，但是只收取13美元，最后还有三分之一的顾客只需花费8美元。实验结果发现，和那些购买了全价票的顾客相比，那些购买了打折票的顾客在接下来的6个月中观看演出的次数更少。那些为季票“沉没”了更多钱的顾客有更强烈的动机去使用它。这个实验很好地排除了自然情境中那些含糊不清的解释，尽管那些自然发生的例子同样重要。

最后，我们以实际应用为导向来做个总结：放弃沉没成本之后所带来的社会问题，可以通过某种类型的概念框架得到改善。这个框架应包含以下内容：向他人阐明自己并非放弃一个项目或一份事业，而是非常明智地拒绝发生“赔了夫人又折兵”这样的事情。理性地讲，这正是放弃沉没成本所包含的内容，譬如终结一个项目或一份事业。另外，运用这样的一种说法能够增强说话者的可信度，这也为说话者免去了一些麻烦，比如向别人解释关注沉没成本的不合理性。这种“于事无补”的框架将倾听者的注意转移到当下，并通过组织一些语言来说明放弃沉没成本实际上是在避免一个确定的损失（而这一点显然是有益的）。相比之下，关注沉没成本实际上是把注意放在了过去，这时候如果不放弃的话，实际上将接受一个确定的损失（这显然是无益的）。那些放弃了沉没成本的人因其理性的行为而从中获益，而且，如果你能让别人把注意焦点放在当下，你还能得到别人的赞美。你难道忘了吗？肯尼迪总统正是在放弃了猪湾入侵之后，其受欢迎程度才达到了顶峰。

2.6 仅考虑未来的理性

忽略沉没成本的观念也只是近些年才在现代决策理论中逐渐兴起，而当前的决策理论的基础是意大利文艺复兴时期兴起的概率思维。这种思维方式所基于的核心思想是，概率只有在参照未来事件时才能够被估计。比如下面的情境：一枚硬币已经被抛了四次，现在要抛第五次，那么它正面朝上的概率为1/2，先前出现的结果和第五次的结果是无关的，因为它们已经发生了，它们不会影响到第五次的结果。举例来说，即使前四次都是正面朝上，我们也不能说第五次正面朝上的概率很小。但是，总体上来说，“四个正面一个反面”（以任何顺序出现）这一结果的概率是“五个正面”的5倍。

其实，把概率估计限定在未来，这样一种思想在意大利文艺复兴之前并不十分明显（当然，即便在今天，对于那些不了解概率论的人来说仍然不明显），这一点可以从对一个著名问题的回答中推断得知，这个著名的问题出自卢卡·帕乔利（被誉为“现代会计学之父”——译者注）的《算术、几何、比与比例全书》，该书出版于1494年（对这一问题的讨论历史详见David，1962）。这个著名的问题是：A和B在玩一个名叫balla的公平游戏，在这个游戏中需要得到6分才能赢（见图2.6）。实际上，这个游戏在A赢了5轮，而B赢了3轮之后就结束了。那么奖金该如何分配呢？帕乔利考虑了“过去的成绩”，即先前的胜利决定如何分配，因此他的回答是：5∶ 3。

在过去就有人对帕乔利的分配方式，即按照游戏双方先前已经赢得的轮数来分配奖金的方式提出了反对意见：帕乔利的分配方式就意味着，不论A赢得的游戏轮数是1次、2次、3次、4次还是5次，只要B赢得的轮数为0的话，那么A获得的奖金都是一样的（全部奖金），显然这与A赢得的游戏轮数越多，他所处的地位越有利这最初的游戏规则相矛盾。另外，帕乔利的分配方式还意味着，A在2∶ 1领先时所得的奖金数要高于5∶ 3领先时，尽管后一种领先方式显然比前一种赢得这个“6分游戏”的可能性更大。

64年之后，G.F.Peverone提出了一种解决方式，这一方式既能避免上面列举的问题（或者其他问题），又符合仅考虑未来事件的原则。根据Peverone的方法，连续得分越多，奖金的比例也越高，并且5: 3领先的游戏者比2: 1领先的游戏者应该得到更高比例的奖金。Peverone的核心思想是：奖金的分配应该取决于游戏参与者未来的赢得“6分游戏”概率。

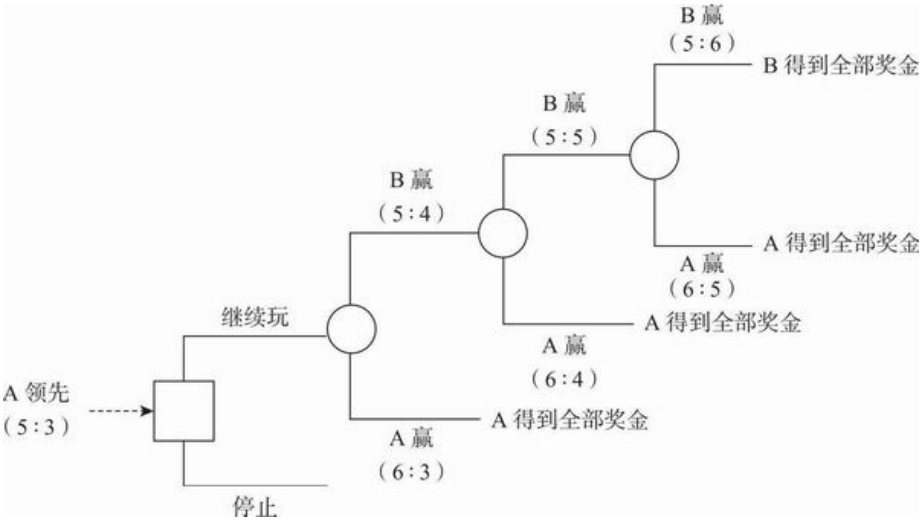


图2.6　游戏balla的决策树

这种解决方式基于两个原则：第一，从当下的情形向前看（即向未来看），如果A作为第一个赢得6轮游戏的人的概率为p，那么A理应得到的奖金比例也应是p；第二，通过分析A或B总分达到6分之前剩余的（未来的）所有可能情况来计算p。下面以A和B的得分为5: 3来说明这种计算方法：当A以5: 3领先时，B第一个赢得6分的唯一方式就是连赢3轮，因为该游戏是一个公平游戏，因此这一概率为（1/2）×（1/2）×（1/2），即1/8。（令人遗憾的是，Peverone在他的原始文章当中把p计算错了。）这样一来，由于B获胜的概率为1/8，所以A获胜的概率则为7/8，因此奖金应该按照7: 1的比例进行分配。当然，我们也可以用相似的计算方法首先计算出A第一个赢得6分的概率。同

样地，当A以2: 1或其他比分领先时的计算方法大同小异。当然，如果A已经赢得了6分，那么他获胜概率为1，他就该获得全部的奖金。

一般来说，只有在估计当前概率以及关于未来状态的意愿时，过去事件才是相关的。一枚硬币在先前的20次抛掷中有19次正面朝上，这一结果可能是有偏差的，因此，在第21次抛掷它时正面朝上的概率要大于1/2，我们作出上述判断是理性的。然而，如果我们在估计第21次抛掷硬币正面朝上的概率时，把整个结果模式（包括已经发生的结果在内）考虑进来的话，就是非理性的。（再强调一次，抛掷一枚无偏的硬币时，连续5次正面朝上的概率为1/32；过去的前4次抛掷均为正面朝上，第五次抛掷时正面朝上的概率仍为1/2。）对概率的理性估计以及由此而作出的理性决策，都建立在过去和未来之间有一个非常清晰的界限之上。

理性的决策建立在对未来可能性及后果进行透彻评估的基础上。过去为未来可能发生的事件提供了信息，也仅仅在这种情况下，过去才是相关的。理性的决策还需要放弃沉没成本，除非这一放弃带来新的问题，而且所带来的问题超出了其带来的利益（比如，我们在滑雪的例子中所提到的名誉损失）。其实，今天正是我们剩余生命的第一天。

2.7 本书的其余部分

在决策的心理学研究领域有两个基本问题一直处于主导地位：什么因素使得一个决策成为好决策？什么因素使得决策变得困难？对第一个问题，传统的回答会参考理性原则：如果一个决策能够遵循逻辑学以及概率论的规则，那么它就是一个好决策。关于逻辑学和概率论对行为的影响，在传统决策理论中有相应的总结。我们将会看到，在

对“好”进行专业评估时，这一标准仍然占据着主导地位，尽管现在已经开始转变，倾向于把其他一些“好”的指标也包含进来。决策过程有多强大？它能战胜诸多挑战性条件吗？比如：有限的计算能力（“脑力”）、信息缺失，或者处于一个混乱且“不稳定”的环境之中。在充满竞争的“零和游戏”环境中，决策过程需要和其他敌对性的决策策略较量，这种情形下，其有多大的稳定性和“生存能力”？

第二个问题更具有心理性，在行为研究领域也很少有一致性的结论。有诸多智力方面的因素使得决策变得困难：备选方案的个数、糟糕的决策所带来的潜在损失，以及做出不同的选择所带来的结果的不确定性程度。还有一点尤其重要，即必须从众多备选方案中选一个时人们需要权衡的数量和困难程度。情绪方面的因素就更多了：备选方案在多大程度上包含甚至威胁到了自己所看重的价值观、与选择过程相联系的情绪强度如何，或者在评估备选方案的可能后果时所唤起的情绪强度，以及时间压力或其他威胁因素的存在对决策过程顺畅性的影响。

对于上述这些重要问题，我们在本书的其余部分将呈现我们所知的最佳答案。我们将首先对判断过程的心理学进行回顾，所谓判断过程指的是我们知觉系统的一种扩展，它超越了感官为我们所搜集的信息（第3章到第8章）。接下来，我们会涉及一个前沿的并仍然存在争议的话题，即关于个人价值观和效用的心理学研究领域（第9章和第10章）：我们如何知晓和预测我们喜欢的事物？最后，我们会介绍现代理性决策理论及其所派生出的、更具心理有效性的一些现代理论（第11章和第12章）。

参考文献

Allison, S.T., Jordan, A.M., & Yeatts, C.E.(1992).A cluster-analytic approach toward identifying the structure and content of human decision making.Human Relations, 45, 49-72.

Arkes, H.R., & Ayton, P.(1999).The sunk cost and Concorde effects: Are humans less rational than lower animals-Psychological Bulletin, 125, 591-600.

Arkes, H.R., & Blumer, C.(1985).The psychology of sunk cost.Organizational Behavior and Human Performance, 35, 129-140.

David, F.N.(1962).Games, gods, and gambling: The origins and history of probability and statistical ideas from the earliest times to the Newtonian era.New York: Hafner.

Dawes, R.M., & Smith, T.(1985).Attitude and opinion measurement.In G.Lindzey & E.Aronson (Eds.), Handbook of social psychology (3rd ed., pp.509-566).New York: Random House.

Dawkins, R., & Brockmann, H.J.(1980).Do digger wasps commit the Concorde fallacy? Animal Behavior, 28, 892-896.

Dawkins, R., & Carlisle, T.R.(1976).Parental investment, mate desertion and a fallacy.Nature, 262, 131-133.

Fischhoff, B.(1996).The real world: What good is it? Organizational Behavior and Human Decision Processes, 65, 232-248.

Galotti, K.M.(2002).Making decisions that matter: How people face important life choices.Mahwah, NJ: Erlbaum.

Lopes, L.L.(1994).Psychology and economics: Perspectives on risk, cooperation, and the marketplace.Annual Review of Psychology, 45, 197-227.

Newsome, W.T.(1997).Deciding about motion: Linking perception to action.Journal of Comparative Physiology, Series A, 181, 5-12.

Nickerson, R.S.(1998).Conirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises.Review of General Psychology, 2, 175-220.

Pennington, N., & Hastie, R.(1991).A cognitive theory of juror decision making: The story model.Cardozo Law Review, 13, 519-557.

Quine,W.O.(1969).Natural kinds.InW.O.Quine, Ontological relativity and other essays (6th ed., pp.114-138).New York: Columbia University Press.

Staw, B.M., & Ross, J.(1989).Understanding behavior in escalation situations.Science, 246, 216-220.

Teger, A.I.(1980).Too much invested to quit.New York: Pergamon Press.

Trivers, R.L.(1972).Parental investment and sexual selection.In B.Campbell (Ed.), Sexual selection and the

descent of man (pp.1871-1971).Chicago: Aldine.

[1] 尤吉·贝拉，1925年出生，美国职业棒球大联盟的著名球员及教练。

第3章　判断的整体框架

心理学已经忘却了自己是一门研究有机体和环境之间相互作用的科学，而演变成了一种只研究有机体的科学。这让人不禁想起了那些大男子主义膨胀的中世纪神学家，他们认为只有男性拥有灵魂，而女性没有。

——埃贡·布伦斯威克（1903~1955）心理学家，在机能主义和心理学史上做出过重大贡献

3.1 判断和预测的概念框架

“这场灾难不应该归咎于错误的安排，而应该归咎于所有风险中我们不得不承受的厄运……我们冒着风险，我们知道我们必须承担；总有些东西出来阻止我们，因此我们没有理由抱怨，只能向上帝的意志鞠躬，下定决心，尽最大的努力坚持到最后。”这些文字出自英国探险家罗伯特·斯科特的临终遗言。这位探险家没能寻找到南极极点，在仅离返回补给站17公里的地方，因饥饿和精疲力竭湮没在南极的冰天雪地里。斯科特意味深长的遗言把他和他的队友们描绘成了英雄——被不可战胜、变幻莫测的自然击败的英雄。但是历史似乎并不善待斯科特，如今，大多数的评论家都认为在斯科特进出南极的多次艰苦跋涉中，除了不可预测的不利事件之外，他一次又一次糟糕的判断应当对他的失败负责（Diamond，1989；Huntford，1999）。斯科特做了很多糟糕的判断，比如补给站的选址，队员、驼兽和机器的耐受力，还有探险中无数其他的细节。

本章将介绍判断的心理机制，介绍人类推理、估计和预测未知事件及其特性的能力。我们的判断能力常常会受到各种系统误差的影响，其中最突出的一个就是简单的过度自信。

人类的大脑可以超越我们的感官提供的信息，并进而超越这种“被动的提供”，成为地球上任何其他有机体的神经系统都无法媲美的“天然设计”。即便是不费吹灰之力的三维物理知觉，单靠视网膜上提供的信息，在数学上也没有办法实现（Attneave，1954；Pinker，1997）。然而进化却授予人类一套拥有特殊构造、可进行假设推理的认知系统，让我们能在三维世界里自由航行而不至于撞到大块礁石。我们的视觉系统非常擅长做一些无意识的推理，以至于我们几乎没有办法用能意识到的经验来检验我们是如何做出这些推理的。在一些脑损伤的案例中，盲视现象表明，即使因主要的视觉皮层受损而不能知觉到知觉过程本身，我们依然能做出判断。本章将要介绍的是判断的加工过程，这些加工过程让我们拥有一系列（傲人）的成就。从预期一个球的飞行路线，到内科医生通过一系列缜密的推理去判断病人的肾脏到底出了什么问题，无一不是判断的结果。

现在，我们将集中关注判断过程的心理，此处的判断特指那些以推断外部世界某些状况的本质为目标的判断（那种把判断视为衡量后果与个人价值观的内部心理活动的观点不在我们的讨论范围内）。在心理学领域，已经发展出一套专门的概念框架，用来处理事件和可能的行动路线及其结果之间的判断和预期。在今天看来，这套框架及其相关术语可能有些陈旧了，但是其中的基本概念仍然提供了一个极好的组织方案，可用来总结在不确定性无法减少的情境下的判断。不确定性无法减少，指的是在决定采取什么样的行动之前，不确定性是不能被排除的。

这个框架被称为透镜模型（Lens Model），由奥地利籍美国心理学家埃贡·布伦斯威克提出（Hammond & Stewart，2001）。我们的感官并不能与外部世界的物体和事件发生直接的联系，而只能通过介于外部物体和内部知觉之间的“透镜”来获取信息，这就是“透镜模型”名字的由来（Pepper，1942）。透镜模型分为两个部分，右半部

分表示的是人们在做出判断时头脑中的心理过程，而左半部分表示的则是人们所处的真实世界中的事件和关系。这个框架提醒我们，一个完整的判断理论必须包括行为发生的环境。我们之所以称之为框架，是因为它不是一个描述判断过程细节的理论，而是借此把判断情境的各个部分装进一个概念模板之中。这一有效的模型也有助于更深入的理论分析。

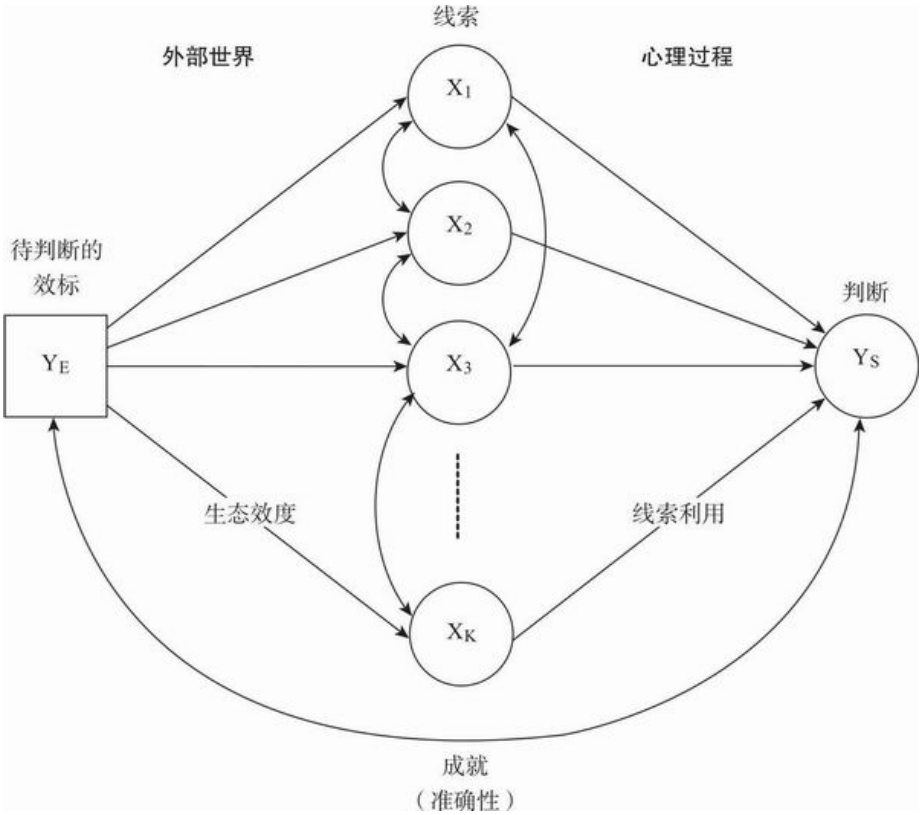


图3.1　整体判断过程的透镜模型概念框架

让我们通过概念图（图3.1），用透镜模型来分析一个判断的例子。假设我们要估计在街上遇到的某个人的生理年龄。（性别、年龄以及种族的判断通常都是自动加工的过程。）透镜模型把判断看成是一个过程。在这个过程中，我们试图通过离事物最近的透镜——也就是那些我们最容易得到的被称为线索的信息——去看清楚世界的真实

状态（这个人的年龄）。在这个例子中，我们做出判断很可能是通过观察并且依据以下这些线索：头发的特征（是银白的还是秃顶的）、皮肤状况（是光滑的还是有皱纹的）、身体状况（看起来是匀称挺拔还是老态龙钟，是步态轻盈还是步履蹒跚）、他的衣着（是时髦艳丽还是保守古朴）、他的声音（是稚气未脱的、青春少年的、尖锐的、还是苍白无力），或者其他能支持年龄推断的线索。从这里我们就可以看到，就算是年龄大小这样的直觉判断，一个正在做判断的人也不能报告出来他们依据的究竟是什么样的线索。

透镜模型图的左半部分概括了所谓的效标与可能指向那些情形的线索之间的关系，效标指的是现实世界中真实的、待判断的情形，也即上例中那个男人的年龄。在年龄判断的例子中，物理人类学的研究能够阐明图表左边一列因素之间的关系：生理年龄与它自己产生的可见的线索或者符号之间真正的关系究竟是什么？在人们的概念中，这些关系通常是因果关系。要么是直接的因果关系，效标情形或者结果产生线索；要么是间接的因果关系，效标情形产生或者调节线索的价值。图中间是线索“透镜”，通过它把判断与判断的效标或者目标联系起来。连接线索（X1，X2，……）间的箭头，表示在大多数判断中线索之间存在的相互依赖关系或交互关系。图的右半部分是模型框架中判断的心理过程。它显示了人们整合线索所传达的信息，以便形成估计、预测或效标价值的判断这样一个推理过程。图中标着“成就”的拱形曲线表示判断者对待判断效标进行准确评估的能力。

用统计模型去获取一个人内部的心理“判断策略”（透镜模型的右侧部分），在读者看来或许有些奇怪，因为大家早已熟悉了外部世界中变量与变量之间常用的关系模型（透镜模型左边的部分）。为了清楚地说明统计模型在内部心理过程的应用，让我们来看一个具体的例子吧。

几年前，一些学生对本书其中一名作者（海斯蒂）在评估他的博士项目申请人时使用的判断策略非常感兴趣。每年项目组都会收到近125份申请书，海斯蒂会一一阅读这些申请材料，评价每个申请人进入项目的资格。为了研究需要，他的学生审查了每个申请文档中的内容，并把海斯蒂判断时可能依靠的28条最突出的线索赋予了量化分值。其中一些信息本身就是定量信息（比如年龄，测验分数和GPA分数），但是其他的信息大多数都是非定量的，必须经过编码。比如“大学学习质量”这个指标用四点评分量表来编码。这个评分量表是根据全美国流行的评级服务和由学生研究员主观评价出推荐信的热度编制出来的（拥有较高的评分者一致性信度）。

然后海斯蒂审查了两年来录取过程中的申请材料，并且制作出了一个评定入选资格的10点评分量表。学生们利用245份申请中28条信息和海斯蒂的10点准入资格量表，构成一个矩阵，采用统计分析的方法来确定一个最适线性模型，预测海斯蒂从这28条线索中做出的评估（参见Freedman，Pisani，and Purves，2007或者别的有关这些分析细节的统计模型）。基本上，这种方法能够粗略地估计不同信息对海斯蒂关于这245份申请做出判断会产生什么影响。虽然小心翼翼，但我们还是可以说统计模型能够总结海斯蒂做出准入判断的策略（透镜模型的右边）。在这个例子中，方程如下所示：

$$
\begin{aligned}
\text{入选资格评估} = \rightarrow & + 0.012\,(\text{GRE 词汇测试分数}) \\
& + 0.015\,(\text{GRE 数学测试分数}) \\
& + 0.250\,(\text{推荐信的“热度”}) \\
& + 0.410\,(\text{大学学习质量}) \\
& - 13.280
\end{aligned}
$$

这个方程告诉我们海斯蒂怎样的判断习惯呢？首先，他仅仅依据四条信息——两个测验分数、推荐信和大学学习质量。第二，他显然在很大程度上依赖于标准化能力测验的分数。最显著的结果就是这个模型对海斯蒂整体行为的预测有着相当好的效果。模型的预测和海斯蒂真实评估之间相关系数是0.90。为了验证这个相关关系的正确性，海斯蒂在做完了245个申请书评测的两周之后，又找了50份申请书，重新进行了一次判断，考查海斯蒂第一轮和第二轮判断之间的相关，结果，信度为0.88。换句话说，这个模型捕获了海斯蒂在准入资格评判预测习惯中可用的每一个可靠的线索！

尽管在描述海斯蒂的行为上有着不俗的表现，但该模型并不一定能告诉我们，我们到底应该如何进行准入评估。要想做到这一点，我们就需要分析环境中各种线索与效标之间的关系，也就是透镜模型的左半部分（见Dawes，1971，一个研究生准入资格的分析）。

3.2 透镜模型框架的研究

透镜模型既然是心理学家为了研究需要提出来的，那么它就可以被看成一个用来分析判断过程的蓝图（Cooksey 1996年提供了一个很好的方法论介绍，并且综述了来自这个研究范式的结果）。一旦将判断作为研究变量，那么第一步就要确定和测量判断所依据的是哪些线索。这通常是一个很艰苦的工作，因为在所有有效的线索被发现之前，需要多轮的测量和试验。显然，对于直觉判断过程来说，这项工作就更加困难了，因为判断者根本不知道自己判断时依靠的是哪些线索。通常，专家需要做出重要决定的时候，这种状况就会出现。对于内科医生、工程师或者财务分析师来说，“分解”他们高度实践和自动化的判断过程并解释“那是如何完成的”是相当困难的。就拿年龄判断的例子来说，一开始我们可能会根据自己的直觉来判断，或许会

向人请教他们是如何做判断的，或许查阅一些人体测量文献中关于老化的精确信息（一个良好的初次推测会适应性地使用科学上正确的线索来进行判断），最后形成一套初级的备选线索。然后我们会进行一个年龄判断的研究，并且保持一个开放的心态，相信在判断过程中，那套最初的线索可能需要进行调整，一直到它包含了判断过程中人们会用到的额外线索。

分析的第二步就是依据概念图的左边部分创建这个事件的模型。线性回归模型常常被用来分析效标与线索之间的关系，依据的是效标与每个可能被判断者用来推断效标的线索间的多个相关系数（参看介绍线性方程的初级统计教科书，如，Freedman，Pisani，Purves，& Adhikari，1991，或Anderson，2001）。在这种分析中，相关系数（或者是相关的统计量）表明的是效标和线索之间的相关强度（线索的生态效度）以及线索和判断之间的相关强度（通常称为线索利用系数，或者更确切的说是线索对判断的心理影响力）。尽管在很多领域，线性方程令人惊讶地、完整地概括了外部环境。模型的建造者仍会意识到，有时候线性模型也只是一个外部环境动力系统的简化或者缩影。几乎可以这么说，我们所经历的世界被近似的线性关系所主宰。

研究的第三步就要跳到图3.1的右边了。这就涉及对线索利用的心理过程建模并检验：人们是怎样利用线索对效标情境做出推断的？又一次，研究者会发现线性模型能够很好地描述这一情况。通常的研究策略是搜集待判断刺激的样本——举个例子，给被试呈现各个不同年龄段男人的录像，让其判断每个目标的年龄。此时判断者利用线索的习惯就会被代数方程所捕获，这个方程把判断和每个线索的权重联系起来（值得注意的是，这种分析的结果取决于研究者使用心理意义上的数量量表来测量线索价值的能力）。研究文献很清楚地表明，线性方程是描述线索利用过程最普遍的原理。神奇的是，不论日常的还是

专业的判断，人们看上去就像是使用量表对线索进行测量、分配权重和做加减，从而推断出线索所隐含的意义。

想象一下你坐在一个医生的诊室，观察她诊断病人的过程。每个病人一进来就会先诉说自己病史，然后描述一些当前的症状。接下来医生通常会让病人去做一些实验室检查，也有可能是X光（或者是别的扫描检查）。综合了所有资料之后，医生就能做出诊断，判断出病人到底出了什么问题。把数周以来搜集到的和病症有关的资料记录下来，就可以得到这个判断任务中的线索（如病人的病史、症状和检查结果）和诊断的优良样本。或者，现在我们把情境转换到繁忙的招生办公室，想象一下考官正在审阅申请资料——对成就的客观性测量指标如测验分数、中学成绩，还有更多的像推荐信、课外活动以及个人陈述等主观性材料进行审查——然后在众多申请人中做出录取判断。同样地，你可以一直观察，直到获得了相当数量的关于线索和判断的样本为止。

用透镜模型方法分析判断，是通过代数模型计算每一个线索对某个个案的价值的总权重，从而预测判断者（内科医生或者大学招生老师）的判断。计算总权重的基础是每条线索和判断之间的线性相关系数；在其他条件都相同的情况下，相关系数越大，权重也越大。这个模型也可以扩展到非线性相关关系中（例如U型函数关系中，极端值在判断中就占据高权重——比如极度消瘦和极度肥胖的病人生病的风险较高，而适中体型的人生病的风险就要低很多；又比如一个大学招生办的老师要么喜欢参加了很多课外活动的申请者，要么喜欢专注于某一项活动的申请者，但是不会喜欢“平均的人”，即参加了2~3个活动的申请者）。这个模型也适用于基于联合线索进行判断的构型（configural）关系（比如血液中某种荷尔蒙含量处于较高水平，这对女性的身体是有害的，但是对于男性却没有什么影响；参照下面变量间“交互作用”关系的讨论）。在这里，我们又一次“令人惊讶

地”成功运用了简单线性模型。之所以说惊讶，是因为很多判断者都声称他们做出判断的心理过程远比线性方程的预测要复杂得多——但事实上，线性方程却出色地“捕获”了他们的判断习惯。

如果我们掌握了判断样本的效标值，我们同样可以计算出透镜模型范式左边一栏的总括模型。然而，在现实判断任务中，很难获得效标值。在医疗情境中，要让一个医生追溯病人的病史，评估病人当前的情况并判断最终的治疗结果是件特别浪费时间的事情；类似地，在大学招生的情境里，我们也没有获取能够代表那部分未被录取的学生会在大学成功的效标值。通常我们感兴趣的是判断的心理过程，也就是透镜模型右边的一栏，而不是全部框架结构中所包含的完整的环境行为系统。

从医疗诊断到高速路安全的判定、从股票价值到牲畜质量的判断，研究者都做了成百上千的研究（Brehmer & Joyce，1988）。不同的判断领域（比如，天气预测、内科医疗、大学招生和牲畜价格的判断各不相同）和不同的判断者（不同的个体会对不同类型的线索给予不同的权重——除去少数真正出色的判断专家外，大多数所谓的专家并不比一般新手懂得更多，见Sherden，1998）其结果存在着很大的差异。冒着过分概括的风险，我们在这里大胆地总结一下专家和外行人典型的判断习惯：

1.判断者（甚至是专家）倾向于只依靠相对较少的线索（通常是3~5条）来做出判断。但也有例外，比如说在专业的天气情况判断和牲畜质量判断方面。在这些例外的领域中，判断者之所以会对更多的线索保持较高的敏感性，是因为判断者在学习如何做出判断的训练中得到了及时和准确的反馈（这与医疗诊断、招生决定或者金融预测等领域的训练不一样。这些领域里，判断者得到的通常是延时反馈或者没有反馈）。

2.只有很少的判断策略是非线性的；大多数是可加的和线性的——这与大多数判断者对自己判断过程持有的看法相反。

3.判断者对自己的判断策略缺乏洞察——他们不能准确地评估自己判断时的“线索利用权重”——尤其是专家或有着丰富经验的人。

4.很多研究（例如，学生对于外表吸引力的判断、教授对研究生院招生的判断、放射研究者对于肿瘤恶性程度的判断）表明，判断者在选择判断策略（线索利用权重的模式）时存在很大的个体差异，并且判断者在判断他们自身时，判断者之间的一致性也很低。在像医疗诊断这样重要的领域，这个结论格外令人不安，因为我们希望我们的医疗专家的诊断能和别的专家（以及生物学理论）保持一致。至少，判断者之间的不一致告诉我们，一定有人错了，这会破坏我们对所有判断的信心。

5.给判断者呈现有联系但是非诊断性的、不相关的信息时，判断者会对自己判断的准确性更自信，尽管实际上其判断准确性并没有增加。

由本研究粗略勾画出来的专家形象并不令人恭维。然而，本节的关键信息是，在对判断者的表现做出任何结论之前（要么是自觉地承认他们的睿智和准确，要么就是不分青红皂白地认为所有的判断者都无能），我们必须仔细地审查他们的表现——并且做好大吃一惊的准备。很多自大的专家揣着一堆文凭，风度似乎也着实令人钦佩，但是其判断的专业水准可能跟一个大学二年级的学生相差无几。尽管如此，也确实存在一些真正的专家，的确值得我们遵从和聘用。

3.3 在统计模型中捕获判断

历史上一些早期的心理学研究提到了一个关于判断的问题：是否受过训练的专家比由统计推导以及加权平均所计算出的结果有更高预测力。采用多元回归法分析透镜模型框架（见图3.1），我们会想到以下的问题：哪个更好？框架图左边的线性统计模型总结还是框架图右边的人类判断？大量心理学家和行为科学家研究过这个问题，他们感兴趣的是预测大学成就、违反假释条例的可能性、精神病诊断、医疗诊断、投资价值以及商业成败的结果。早期的研究中，临床专家做出推断时所依据的信息通常也被用到线性模型中。典型情况下，这些信息包括测验分数或者传记事实，但有一些研究也包含了观察者针对某些具体特性做出的评定。所有的这些变量都能够编码成与待预测的效标结果成正性或负性相关的数字（高测验分数和绩点能够预测在随后的学术工作中更好的表现；较高的白血球数预示着更严重的霍奇金淋巴瘤病症；更多的白发和皱纹表明这个人的年龄更大，等等）。

1954年，Paul Meehl出版了一本极具影响力的书，书中提到了近20个类似的研究，同样都是把人们（心理学专家和精神病专家）的临床判断与仅基于实证数据的线性统计模型的预测力做对比（即透镜模型的左边）。所有这些研究的结果中，统计方法表现出了更准确的预测力（或者两种方法打成平手）。差不多十年之后（1966），Jack Sawyer考查了45篇对比临床判断和统计模型预测力的研究。其中，没有一个研究显示临床的判断比统计预测（Sawyer把它叫做“机械性组合”）具有更准确的预测力。与Meehl不同的是，Sawyer除了考查临床和统计两种模式下基于同样信息量去做预测的研究之外，还考查了两个获取了更多信息的临床判断研究（每个被评估的人都接受了访谈），但对比的结果却显示人工判断的预测准确率较低（这些研究中还有这样一个案例，二战期间有37 500名水手接受美国海军训练，对其在训练中的表现，仅仅依靠他们的成绩或测验分数或两者结合来做预测，要比既考虑成绩和测验分数又经过判断者面试后所做出的预测更加准确）。

同样是在1954年，E.Lowell Kelly研究并探讨了非结构化面试作为一种预测技术几乎完全缺乏效度。（近年来的相关研究请参看Hunter & Hunter，1984，和Wiesner & Cronshaw，1988）。目前尚未有证据表明非结构化面试能提供除了过往行为以外的重要信息——除了能说明面试官是否喜欢来访者，这一点在某些特别的情境中很重要。（一些同学认为面试是为了避免招进“书呆子”，但是他们却不知如何在现场面试中确定一个人是书呆子，甚至，他们都不知道如何定义“书呆子”这个词。）

Lewis Goldberg（1968），一位在如何使用线性模型分析判断方面很有影响力的心理学教授，报告了心理诊断中的一个有代表性的研究。Goldberg请一些有经验的临床心理诊断师依据人格测验分数，辨别病人到底得了精神病还是神经症（诊断结果对心理治疗实践中疗法的选择和保险范围有重要意义）。他构建了一个简单的线性决策规则（把病人在三个量表上的得分加起来，然后减去病人在另外两个量表上的得分；如果结果大于45，病人得的就是精神病）。开始时用新病例为样本，以他们的出院诊断作为待预测效标值，结果，“Goldberg法则”的预测准确率达到了近70%。与此相比，人工判断的准确率刚超过随机猜测的概率（50%），最高也只到67%。所以，即便最好的人工判断也比不过机械的加减法则。

Hillel Einhorn（1972）又做了一个统计预测和临床预测的对比研究。他研究的是，在霍奇金淋巴瘤还没有治愈方法的时代（1970年代以前）如何预测患霍奇金淋巴瘤的病人的生存寿命。（Einhorn之所以对这个病感兴趣，是因为他当时刚被诊断出患有霍奇金淋巴瘤。他在1987年因此病逝世。）一个世界级的霍奇金淋巴瘤专家和他的两名助手对患者的活体组织切片的九个方面进行评估（即线索），并对每个病人病情的“严重性”进行总体评估。根据病人的死亡情况，Einhorn把专家的总体评估和病人的实际寿命做了一个相关分析。就算

专家评估出来的病情不能准确到预测死亡的时间，但最起码也能够预测一个大概的趋势（至少这个专家是这样认为的）。而Einhorn发现并非如此。事实上，连这个大概的趋势都是错的：被评估为病情严重的病人反而活得更长。用专家们在评估时使用的组织切片的九个方面的特征作为数据，多元回归分析方法却在预测病人寿命上拥有更准确、更可靠的结果。

另一个惊人的例子来自于Robert Libby（1976）。他让43名银行信贷人员（其中有些人是在资产高达40亿美元的银行中就职的高级信贷人员）预测60家公司中的哪30家在未来三年里即将因为财务报表问题破产。为了方便这些信贷人员做预测，这些公司的各种财务数据（线索）都会提供给他们，比如总资产中固定资产的比率。结果，人工判断的准确率只有75%，而基于同样数据的回归分析，其准确率达到82%。事实上，仅用资产负债率一项来进行回归分析，其准确率都能达到80%。

从这些研究中我们可以得到一个经验，那就是在许多判断情境下，我们有必要向专家咨询他们会使用什么样的线索，但要让机械模型来整合线索做出判断。总体而言，线性组合模型优于人工总体判断。这个规律适用于许多不同的情境。在某些医疗和商业情境而不是心理学中，人工判断有时会显示出优越性，这是因为在这些情境中，人们多数是根据“内部信息”做出判断的，而这些信息并不适用于统计模型。如果要确保比较公平的话，就要保证专家和模型能使用相同的信息线索。一旦统计模型接收了外部信息——至少在下面的例子中——它的预测力就会略胜一筹。（比如预测重症监护室24小时内病人的存活率；参照Knaus & Wagner，1989）。Meehl后来又几次更新了他的经典结论，1996年，他和同事总结道：“对两种方法的预测准确性进行实证比较（包含136个涉及各种预测的研究），其结果表明，机械

的方法几乎总是和临床方法不相上下，甚至更加优越”（Grove & Meehl，1996，p.293）。

3.4 统计模型是怎样打败人工判断的

为什么线性模型的预测要好于临床专家呢？我们可以通过以下三个假设性“原理”来解释：一个数学原理，一个“自然”原理，一个心理学原理。

数学原理是指个体变量间的单调关系和单调（顺序的）交互作用都近似于线性模型。这种交互作用呈现在图3.2中。当两个因素联合起来的效应大于这两个因素各自作用之和的时候，我们就称这两个因素存在“交互作用”：但是当一个变量和结果之间的关系方向独立于另一个变量存在时，这两个因素就没有交互作用。真正的单调交互中，高-高作用和低-低作用是不相似的，但高-高（或低低）会比用每个变量单独分析要高得多（或低得多）。如果高-高和低-低相似的话，交互作用就称为交叉，见图3.2。

举个例子，道斯的一个博士生（Glass，1967）把酗酒和非酗酒囚犯分配到轻松或者充满压力的两种不同体验中做实验。在接受心理学家对其过往经历的访谈之前，先让这些囚犯在休息室等待20分钟。在休息室中放有无醇宾治酒，实验要观察的变量是这些囚犯饮用宾治酒的量，操纵的变量是不同的体验，轻松的或者充满压力的。经历了轻松的体验后，酗酒者和非酗酒者喝了几乎一样多的量。但是在经历了压力体验后，酗酒者的饮酒量是非酗酒者的两倍（参看图3.2中间的两个图）。因此，我们就可以在压力和酗酒者的饮酒行为之间发现一个真正意义上的“单调交互作用”：饮酒量并不能被任何一个影响因素单独预测。在这个例子中，只有把酗酒和压力联合起来考虑才能有效

地预测一个人的饮酒行为。然而，一项统计分析表明，这个交互作用可以近似等于两个独立的主效应：1.酗酒者会喝更多的酒；2.所有的被试在经历压力后都会喝更多的酒。只有两个主效应的情境是纯粹线性的。

为了澄清我们的数学原理，请看图3.2中的第一个。图中反映的是两个变量之间只有简单和独立的主效应：一个主效应是酗酒者会喝得更多（不管在什么情况下），另一个是在压力的情境下囚犯会喝得更多（不管是酗酒者还是非酗酒者）。线性的加权模型能很好地拟合数据。图3.2中最后一个图反映的是交叉交互作用，这是交互作用中最复杂的一种情况。在轻松的情境中，酗酒者喝得更少；但是到了压力情境中出现了反转，酗酒者喝得更多。这种情况下，线性模型就不能表示这种效应了，哪怕只是近似地。然而在实际应用中，交叉模式的因果关系是非常罕见的。所以正如我们观察到的，在非交叉的关系（更为常见的）中，线性模型几乎都能够很好地表示变量间的关系。（见图3.2第三幅图中的虚线部分。也可以参考任何一本优秀的介绍统计方法和数据分析的著作，例如Norman Anderson 2001年版的统计书就非常优秀；另外，Robert Abelson 1995年的《统计：原则性的讨论》（Statistics as Principled Argument）也是一本见地深刻的著作，在这些书中，包含了交互作用的透彻讨论及其在行为科学中的解释和应用。）

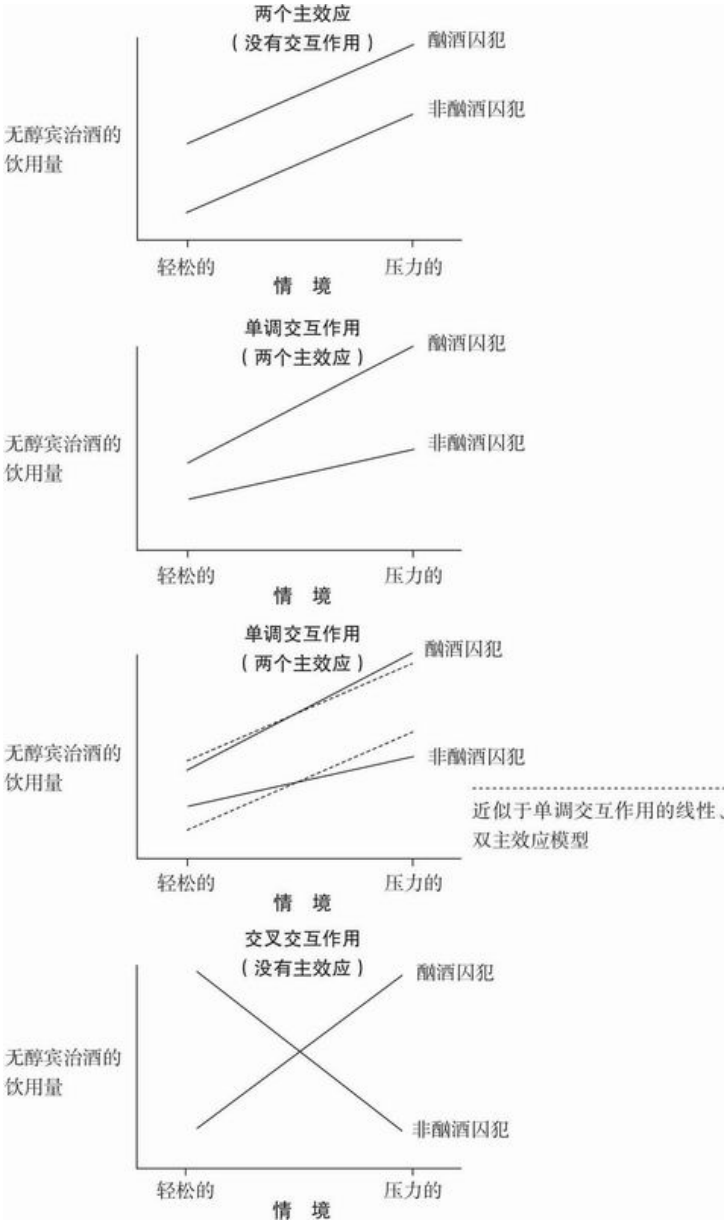


图3.2　交叉交互作用和非交叉（单调）交互作用的例子

自然原理指的是，大多数交互作用都是单调的，这个原理部分地解释了为什么统计线性模型会如此成功。对两个变量做交叉交互作用假设很容易，但要想在日常生活中发现却很难，尤其是在心理学和社会交往领域。因为某个变量取得最佳值通常都不依靠其他变量，所以大量的交互作用都是单调的。此外，虽然在社会交往领域存在一些交

叉交互作用的假设（比如，独裁的领导方式在一些情境中很有效果，而自由的领导方式在另外一些情境中会有更好的效果），但最后往往发现只有口头声明和选择性的事后数据分析能验证它。事实上，Goldberg（1972）在研究教学方法与学生特点的“匹配”如何预测学生学业成就中发现，任何一种类型的交互作用都是暂时的。他在一个大样本数据集的一半中，发现了38个交互作用，而在另一半数据中只获得24个同一方向的交叉验证（同随机的19个交叉验证相比，在统计上显著差异）。

心理学原理指的是，人们很难同时注意到刺激或者情境中两个或者更多非可比的方面，这也许能解释线性模型预测为什么会成功（除“非可比性”之外，“独立可分性”和“非可比性”也是标明刺激各维度之间关系的标签）。人的注意力会在线索之间来回转移。举例来说，Roger Shepard（1964）要求被试对画着各种角度“辐条”的圆圈（刺激物就像是一个怀表的表盘一样）进行判断，被试要么只注意圆圈的大小，要么只注意辐条的角度，但不能同时注意这两个方面。评估学术申请的情形也是类似的。通常人们在判断时只会锚定一条突出的线索，比如GPA分数或者测验分数的高低，然后根据申请者的其他信息来做调整。有时，突出的锚定价值取决于信息的呈现形式，因为将某条信息（如测验分数）置于突出位置时（如申请信息表开头），偏差就产生了。信息呈现的顺序会使其具备更显著的锚定价值，从而带来判断上的误差。一些人通常是先注意到一个线索，比如有利的测验分数，随后是第二重要的线索（可能是GPA分数），然后是重要性再次之的第三线索。从以上的例子我们可以注意到，尽管锚定-调整判断策略并不那么精美，但它在认知上却非常有效地整合了数量可观的信息，以至于一定程度上可以媲美于线性模型。然而锚定-调整判断策略还不是最优的。现实中，在对申请人这一总体的分布以及申请资料库中每个学生的可预测性知之甚少的情况下，一个招生委员会的成员怎么能够理性地把测验信息和GPA信息综合起来考虑呢？作这样的比较有

一个理由，即纯粹的统计模型优于总体判断。统计模型能够利用从各种线索转换过来的有效和独立的信息，把情境中的所有可得变量“校准”到标准化的范围，最后做出严谨、一致的判断。

既然单调交互作用近似于线性模型（这是一个统计事实），而现实中存在的交互作用大多数又是单调的，并且人们对来自各个方面不具有可比性的信息进行整合着实存在困难，那么线性模型胜过临床判断就是显然的。要想推翻这一说法，唯一可行的做法就是，强调受过训练的专家在整合信息方面确实优于常人（而不是他们知道应该注意哪些信息）。但是并没有证据能够表明专家就一定与一般人的思考方式不同（记得第1章中提到的国际象棋大师吗？大师并不具备特别的视觉或者智力技能，只是相对于新手来说，他们知道“往哪儿看”，在长时记忆中有更多的各种棋局知识，并且清楚在每一种棋局下应该如何应对）。

由此我们可以做一个更大胆的设想：不仅仅现实经验的世界是线性的，相应地，人类的判断习惯也是线性的。因此，线性模型不仅广泛用于描摹透镜模型右边的线索利用部分，也正确地表现了人类的思维图式（如Anderson，1996；Brehmer & Joyce，1988）。在很多基本的方面，人类的思维都遵循线性权重加法模式。事实上，我们熟知的人类大脑神经网络的工作原理也告诉我们，像大脑这样的自然“机器”，它的算法也是权重加法模式，很多基础的过程都可以很好地用线性方程来描述。我们将在下一章来探索这种判断习惯的微妙之处。

3.5 线性模型的惊人成功对实践的启示

无数的研究文献惊人一致地显示出，专家判断很少获得令人满意的准确率，几乎从未比机械判断更好。正如Meehl（1986）所说，他那

本“恼人的小书”出版40年后，“在社会科学领域，一大堆各种各样的定性研究在这同一方向上得出如此一致的结论，表明在此问题上已没有争议（p.373）。”这一点对实践的启示好像也逐渐清晰：一旦有可能，人工判断就应该被简单的线性模型判断所取代。之所以说“一旦有可能”，是因为我们同样也相信，在用一种新的方法做重要的决策之前，需要做一些实证测试。我们并不提倡违背“具体问题具体分析”的原理，在所有的判断情境中都用线性模型判断替代人工判断。在现实的判断环境中总有一些特例和变化（比如发明一种新的诊断方法），需要远见和及时的调整。但是我们坚信，在专家判断上浪费的大量时间和资源，可以在统计模型中得到更公平、更有效和更准确的利用。利用人类构建的线性模型判断，比只靠人类自己判断要有效率得多。

我们提倡更广泛地使用准确的、机械的预测方法。道斯等人（1979）的研究表明，即便不使用统计上的最优权重数据，线性模型也能轻而易举地胜过专家判断。多年来，一个让道斯困扰不已的想法不断在他脑中盘旋：或许任何线性模型都能胜过专家。这种可能性看起来荒唐，但是道斯却执着于这个问题的研究。在一个助理研究员空闲的时候，道斯要求他去处理一些数据，并建立一个线性模型。要求是“除了正负号外、所有的数据都赋予一个随机的”权重（预知每条线索对效标的影响方向时，这样做是合理的）。在头100个这样的模型都胜过了人工判断之后，道斯又进行了20 000个这种“随机线性模型”的研究——其中10 000个模型的数据来源于正态分布中随机选择的一些系数，另外10 000模型的数据是从均匀分布中随机选择的一些系数。道斯用了三组数据集合：（1）根据《明尼苏达多项人格量表》的测验分数，对大约860个病人诊断其为精神病还是神经病（Goldberg“加三减二”法则中也用到过同样的数据）；（2）用招生评估的10个学术性变量和随后考查的人格特质变量数据，预测伊利诺伊州立大学心理系一年级研究生的GPA；（3）用本科GPA、GRE分数以

及本科院校的入学难度，预测俄勒冈州立大学2~5年级的研究生的表现。这三组预测都同时由线性模型和专家（从研究生到优秀的临床心理学家）预测。平均来看，随机线性模型解释的效标和预测之间的方差变异是训练有素的专家基于直觉判断的1.5倍。基于数学推理，单位加权（就是把每个变量标准化，依据变化方向？ 1个标准差而引起的因变量变化）能提供更好的预测力，平均是人工判断的2.61倍。系统或随机线性模型常被诟病为不合理，是因为他们的系数（或权数）不是基于最优化预测的统计技术。然而这个研究表明，即便是如此不合理的模型，也能像那些合理的模型一样得出良好的预测结果。在解释线性模型中的系数时，系数前面的符号比具体的数字权重要重要得多。

还需要指出的是，在利用包含不同数字和单位的测量量表数据时，基于直觉的人工判断是没有竞争力的。如果一种类型的信息（如测验分数）被转换成了200到800的数值，而另外一种类型的数据（如绩点）被转换成了1到4，那么大脑很可能被愚弄，即面对大数值进行大调整。之所以举这样一个例子是为了说明，在做直觉判断时，把信息量表线索标准化是一种不错的方法。另一个有效但同样“不合理”的方法就是收集大样本的人工判断，拟合一个线性模型，用它来替代初始的判断。这个方法叫做自举引导式（bootstrapping）（不要和Efron 1988年提出的统计中的重抽样技术混淆），而且这个方法总会胜过人类专家，包括那些在原始模型中被当做“判断来源”的专家。关于自举引导式的成功有很多种解释，有人说它的信度、稳定性较好（方程不易受到不良情绪或疲劳的影响），也有人说与主观报告或者个案解释的方法相比，抽象判断策略或许能够更好地理解人们判断的真实过程。但是自举引导式成功的最大原因，可能还是要归功于它出色的稳定性和（即使是不合理的）线性模型的强大。线性模型的强大，来源于其数学性质及其与待判断环境中事件内在结构的匹配。

3.6 反对和辩驳

从上面的几个小节我们可以得出这样的结论，不论是随机的、系统的或者是自举引导式的模型，它们的预测力都普遍高于训练有素的专家。然而专家，或者是依赖这些专家做判断的人却不太乐意接受这样的事实。所有的这些发现几乎都不能对专家判断的应用造成影响。Meehl在年轻的时候就被选为美国心理学会主席，但是他的这个研究成果的实际应用却没能引起同行们的重视。拥有联邦执照的心理学家、内科医生和精神病学家做（有利可图的）总体判断时总是以这样的字眼开头：“依我之见……”。事实上，这些判断可能还比不上一个门外汉用一个可编程计算器计算出来的结果。人们对自己的总体判断没有信心，却对“专家”的总体判断深信不疑，这种强大的信念瓦解了一系列优良研究发现的价值，并且主宰着我们的法律和医疗系统。

人们反对这种准确的统计判断模型有很多原因。首先，它公然冒犯了很多专家的自恋情结（同时还威胁到他们的收入）。捍卫专家判断的一种常见方式是，对在特定研究中做总体判断时用到的专家的专业知识提出质疑。一位密歇根大学的心理学教授常常会嗤之以鼻地说：“哼，对方只不过是明尼苏达的一名临床医生而已！”殊不知，大多数明尼苏达的临床医生都是在密歇根大学拿到博士学位的。“你们用过X博士的判断吗？”，一所很有名望的医学院院长告诉我们说，“他的判断一定与病人的实际寿命有关。”事实上，X博士正是Einhorn在霍奇金淋巴瘤研究中的一名被试。

另一些反对线性模型的人坚持认为，线性模型只在一些短暂的和琐碎的事情上有更好的预测效果（比如死亡时间、出狱时间或者是退学）。他们声称，在“真正重要的长期结果预测”中，总体判断有着更好的预测结果。但是Jay Russo（在私下交流中）指出，这个反对的

理由只能说明长期预测比短期预测更容易。像预测死亡（100年以后我们都会死去）和狂犬病（在潜伏期之后就会发病）这样的变量是可能的，但是这些变量并不是这些研究中要预测的那类变量。还有，如果我们了解一下过程（比如血液中存在狂犬病病毒或者艾滋病病毒），预测“潜伏周期”就变得像演讲中提到的某个数字一样不重要了，同样地，预测长寿比预测死亡更容易。

最后一项反对的理由就是，“不可能所有的人都错。”专家们因为他们“依我之见”的判断被人们敬畏了很多年，同时也获得了很丰厚的报酬。然而就像James March所说的，这种敬畏可能只起到了社会作用。老百姓和相关组织常常只需要在好坏参半的备选选项中做出选择。所以判断一个决策的好坏，咨询专家就成了一个标准，而且这个专家收费越高越好。“我们已经尽最大的努力去获取可能最好的医疗建议了，”这种想法可能是一场致命手术（或者输掉的官司）的安慰剂。就像丢掉《易经》就能使某些人免除对失败婚姻或者一个错误职业选择的悔恨。构建线性模型的专家给人的印象，根本比不上依靠“多年经验”的直觉“顿悟”而进行判断的专家。（据我们所知，一个收费很高的咨询专家在私下里偷偷地使用线性模型。）所以我们对专家判断价值的评判是独立于其效度的。

除此之外，还存在一种环境因素让我们不相信总体性直觉判断存在劣势。那就是反馈的可得性是有偏的。在一个预测情境中构建线性模型时，我们能够准确地知道这种方法的不足。但相反的是，我们对于直觉判断的反馈是有问题的。我们不仅选择性地只记住了成功的时候，还常常意识不到自己的失败——因为我们用已有的知识把它们“解释掉了”。谁知道被研究生院拒绝的申请人现状如何？教授只能接触到录取的学生，如果某个教授的工作成绩优异，被录取的学生同样可能会表现得很好，这就会强化教授对自己的判断效果的信心。但是被误诊为“精神病”的患者呢？如果幸运，他们将在诊断他们的权

威人士眼前消失；如果不幸，他们有可能被安排到很快就会使其变成精神病的环境中。最后，病人因接受不了而自杀，医生会解释说：这是因为该病人送过来时的情况已非常严重了，以至于他们还没开始治疗就发生了悲剧。不相信？你可以去查看病历，所有的情况都记载在他的病历里。

有关反馈的问题在Malcolm Gladwell的畅销书《当机立断：不假思索的思考力量》（2005）中有举例解释。Gladwell讲述的故事是关于盖蒂博物馆中一尊所谓公元前4世纪古希腊创作的、名为“科诺斯[1]”的年轻男性裸体大理石雕塑。这尊雕塑的来源并不确定，所以博物馆就请了专家，用科学方法来确定石头和它表面的材料成分是否和真正的古希腊雕塑相同。专家给了肯定的结论，博物馆也跟着把它买了下来。然而当雕像展出的时候，一些艺术历史学家看到这尊雕像的第一眼时便倒吸了一口凉气。希腊一间有名望的博物馆主管Angelos Delivorrias说，他感觉到了一阵“直觉上的厌恶”。当时世界上最有名的博物馆馆长Thomas Hoving（1996）说，他看到雕像的第一个感觉就是太“新”了，并且评论道：“在西西里岛挖掘的时候，我们也发现了一些类似的零零碎碎的东西。只是没有这么成型（p.315）。”（然而值得注意的是，这尊雕塑到底是真的还是高仿品至今仍然存在争议；Goulandris Foundation & J.Paul Getty Museum，1993）。

从上面这个表面上直觉判断胜过系统分析的例子，我们能得到什么样的结论呢？第一，在检测这个领域的造假上，化学检测可能不是最好的方法。如果这尊雕塑真的是赝品，那么造假者肯定对何时选择大理石材料和如何“做旧”做了很多研究。但如果没有做过前景性研究（就像那些进行评价线性模型的例子），我们不知道在这事件上拥有正确直觉的专家，在其他伪造品的判断上有多少次正确。谁知道他们以前被愚弄了多少次？我们甚至不知道，就在这个雕像的真伪判断中，有多少其他专家的直觉是错误的。这就像我们举的一个例子，有

36个人预感掷骰子的下一轮会出现两点，并且愿意在成败机会相当的情形下赌上一把，结果平均只有1个人会赢。赢的那个人引起我们的注意，而另外35个可能都不怎么被提及。

另一个有启发性的例子是“亲爱的阿比”提供的1975年时的一封信：

亲爱的阿比：在一个高级杂货店排队结账时，我看到一个在我正前方的女人在疯狂地翻找她的钱包，很尴尬的样子。看起来她的东西已经结算了，但她还差一美元。我很同情她，就把一美元递给了她。她很感激我并坚持要了我的名字和地址，写在一张皱皱巴巴的纸上，然后放进她的钱包里，说：“我明天一定把钱邮寄给你。”然而几个星期过去了，我仍然没有收到她的来信！阿比，我认为我对判断人很在行，而且我并不想认定她是那样的一个人。这点小钱一点也不重要，但是这却动摇了我对人的信心和看法。希望得到你的看法。

——害羞的一美元

值得注意的是，“害羞的一美元”并没有对她今后的判断能力——几乎是不考虑任何信息的——失去信心，反而对人性失去了信心。“害羞的一美元”仍然相信自己“对判断人很在行”，只是其他人没有那么好而已。

Hillel Einhorn 和Robin Hogarth（1978）检验了判断后信息的可得性并且演示了反馈如何系统地让直觉判断看起来有效。举这样一个例子：一个服务员认为他能根据客人的穿着判断其给小费是否慷慨。如果他认为这个客人在给小费上会很小气，那么他就会提供较差的服务，而最后也导致了小费较少——因此这就强化了这个服务员的判断。（不是所有的预言都是自我实现的——前提是必须有一种机制，而直觉判断恰好就提供了这样一种机制。直觉也有可能是某些自我否定预言的机制，比如一个人感觉自己开车时无论冒多少风险都不会受伤。）

相反地，线性模型的系统预测有时候也会得出不准确的数据。比如，在Einhorn（1972）的研究中，用最好的线性模型来预测霍奇金淋巴瘤病人的寿命，结果方差仅为18%（参见本章3.3），与此相比，世界上最好的专家预测结果却是0%。这样的结果告诉我们一个令人不安的结论：我们最关心的那些结果大多是不可预测的。比如，告诉一个研究生招生办的老师，GPA分数、GRE成绩以及本科院校联合起来，在预测学生随后的表现中只能起到23%的作用，这一定是很难接受的，但与此相对的是，招生办老师的总体评估只能解释4%。然而，我们非常渴望预测那些对我们很重要的事情。如果想得出一种方法（线性模型）预测力不佳的结论，唯一理性的依据就是有其他更好的方法。然而在没有任何根据的情况下认为“别的方法”一定存在，而且它就是直觉总体判断，那就是不理性的，甚至可以说是荒谬的。

关于人工判断的大量研究给我们上了重要的一课，那就是，并不是所有的结果都是可预测的；在现实世界中存在大量的“不可降低的不确定性”，即透镜模型（图3.1）中的左边部分。就拿学业成就来说，它会受到研究生期间与谁共享一间办公室、哪个教授恰好有助理研究员的空缺、与之竞争第一份工作的人能力有多强（被哪些“研究委员会”指定的教授来评审）等等因素的影响（Bandura，1982）。此外，在学术生涯中的确存在着自我放大的特点。一次“小小的幸运”也许就能让一个刚毕业的博士得到某个好大学的任职职位（或者一个刚毕业的医学博士得到某优秀医院的职位，或者一个刚毕业的法学博士得到某出色的律师事务所的职位），随着工作的进行，幸运者就会发现周围的同事也非常优秀，这又会显著地强化个体对于自己在工作表现上的判断，认为自己把非凡的才华带到了工作中。（相反，一点点坏运气就能让一个刚毕业的博士肩负起九门课程的教学重任，遇上不利于学术成果产出的资源分配和“疲惫不堪”的同事。没有几个人

能像爱因斯坦一样因为发表了一份3页纸的论文[2]，就从专利局办公室走出来获得一份全职的学术职位。）

人们发现用线性模型来评估他人尤其令人不快。比如，研究生面试真的很重要吗？一个字，“不”。在不能体现申请者长期表现的半小时面试中，我们又能获得什么呢？Len Rorer（与道斯私下交谈时）指出，认为一个人可以利用面试技巧完全了解另一个人，那简直是天方夜谭。而且，就算面试官认为他们能够在面试中筛选出申请者身上一些或正面或负面的信息，但仅仅根据考官对申请者在一次面试中表现的评价，而不是四年大学生涯中真正的成功（或失败），来判断他们到底是什么样的人就真的公平吗？ GPA或许仅仅只是一个数字，但是它代表了约50个教授数年的意见；一些教授也许对某个学生有偏爱或者偏见，但是多次基于实际表现和考察的联合印象还是比仅仅基于与一个人（这个人也同样存在偏见和不可靠性）在一次简短的互动中所得出来的结果要公平一些。而且，GPA预测的效果要比面试好，所以根据一个没有效度的印象来判断另一个人，是不是有点不公平呢？

一位研究医学决策的同事讲到这样一个故事，院长和著名的医学院都来咨询他，为什么他们的学院屡屡招不到女学生。这位决策研究人员就用统计的方法，从“外部的视角”研究了这个问题，并且找到了这个问题的症结：一个老教授用大量的时间来面试申请医学院的学生。他评估的主要维度有“情绪成熟”、“对医学的兴趣”和“神经质”等。每当他面试到未婚女性申请者时，他都倾向于认为她们不够成熟；而当他面试到一个已婚女性时，他又倾向于认为她“对医学的兴趣不够”；当他面试到离婚女性时，他又倾向于认为她“神经过敏”。几乎没什么女性申请者能从他的面试中得到正面评价，尽管他声称他的判断显然与性别无关（颇具讽刺意味）。

3.7 判断在选择和决策中的角色

在这一章中，我们一直把注意力放在事件和结果的判断上，实际上我们所讨论的判断框架可以应用到更大的决策框架和如何确定备选行动的判断中。线性模型可以有效地描述判断的心理过程，同时对预测外部事件来说，也是一个虽不完美但却相当实用的统计工具。此外，线性模型对预测我们自己的评估和偏好，也就是所谓的“内部”事件与主观世界，也是一种很有效的方法。从本质上讲，当下的决策就是要求我们预测我们将来会喜欢什么，但通常那时的条件和现在做决策的条件已经很不一样了。既然在预测的准确性能够被检验的情境中，线性模型预测的效果比直觉判断的效果要好，那么在实际缺乏明确效标的情况下，为什么结果不也是如此呢？如果我们希望在涉及多重因素的情境中做出选择，那么运用自己的（尽管还不尽合理）线性模型就能做出不错的判断。这本质上也就是本杰明·富兰克林建议的做判断的方法（充分讨论见第10章）。他建议在考虑一个行动方案时，列出利与弊，衡量它们的重要性，然后把利与弊的分数加权计算，看哪一个行动方案的得分最高。

因此，对于如何选择的实用性建议就是，我们要依赖强大而美妙甚至还不尽合理的线性模型。这一章的基本原理就是“只有数字才是真实的”，不管这些数字的质量是好还是坏。如同在其他情境中能够使用数字来达到建构或者解构的目的一样，把数字应用到决策领域，也可以让我们做出好的或不尽完美的决策。然而在使用数字时要克服“神秘的人脑”这个观点（目前没有研究可以支持这个观点），它会让我们不依赖任何可靠的、可控的思维过程而得出出色的结论。然而我们也不能否认神秘性依然存在，只不过不是在这个情境中。我们所有人无一例外都对自己的判断能力过度自信。想要做出好的判断，并且对他人公平，就必须克服不使用数字信息的坏习惯。当我们确实这

样做的时候，就应当像我们利用数字的帮助修建一座历久弥坚的桥梁一样，由衷地感到骄傲。

参考文献

Abelson, R.P.(1995).Statistics as principled argument.Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Anderson, N.H.(1996).A functional theory of cognition.Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Anderson, N.H.(2001).Empirical direction in design and analysis.Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Attneave, F.(1954).Some informational aspects of visual perception.Psychological Review, 61, 183-193.

Bandura, A.(1982).The psychology of chance encounters and life paths.American Psychologist, 37(7), 747-755.

Brehmer, B., & Joyce, C.R.B.(1988).Human judgment: The SJT view.Amsterdam: NorthHolland.

Cooksey, R.W.(1996).Judgment analysis: Theory, methods, and applications.San Diego: Academic Press.

Dawes, R.M.(1971).A case study in graduate admissions: Application of three principles of human decision making.American Psychologist, 26, 180-188.

Dawes, R.M.(1979).The robust beauty of improper linear models in decision making.American Psychologist, 34, 571-582.

Diamond, J.(1989, April).The price of human folly.Discover, 73-77.

Efron, B.(1988).Bootstrap conidence intervals: Good or bad? Psychological Bulletin, 104, 293-296.

Einhorn, H.J.(1972).Expert measurement and mechanical combination.Organizational Behavior and Human Performance, 7, 86-106.

Einhorn, H.J., & Hogarth, R.M.(1978).Confidence in judgment: The illusion of validity.Psychological Review, 85, 395-416.

Freedman, D., Pisani, R., & Purves, R.(2007).Statistics (4th ed.).New York: Norton.

Gladwell, M.(2005).Blink: The power of thinking without thinking.New York: Little, Brown.

Glass, L.B.(1967).The generality of oral consumatory behavior of alcoholics under stress.Unpublished doctoral dissertation, University of Michigan.

Goldberg, L.R.(1968).Simple models or simple processes? Some research on clinical judgments.American Psychologist, 23, 483-496.

Goldberg, L.R.(1972).Student personality characteristics and optimal college learning conditions: An extensive search for trait-by-treatment interaction effects.Instructional Science, 1, 153-210.

Goulandris Foundation & J.Paul Getty Museum.(1993).The Getty Kouros Colloquium: Athens, 25- 27 May, 1992.Athens: Kapon Editions.

Grove, W.M., & Meehl, P.E.(1996).Comparative efficiency of informal (subj ective, impressionistic) and formal (mechanical, algorithmic) prediction procedures: The clinicalstatistical controversy.Psychology, Public Policy, and Law, 2, 293-323.

Hammond, K.R., & Stewart, T.R.(Eds.).(2001).The essential Brunswik.New York: Oxford University Press.

Hoving, T.(1996).False impressions: The hunt for big-time art fakes.New York: Simon &Schuster.

Hunter, J.E., & Hunter, R.F.(1984).Validity and utility of alternative predictors of j ob performance.Psychological Bulletin, 96, 72-98.

Huntford, R.(1999).The last place on earth.New York: Modern Library.

Kelly, E.L.(1954).Evaluation of the interview as a selection technique.In Proceedings of the 1953 Invitational

Conference on Testing Problems (pp.116-123).Princeton, NJ: Educational Testing Service.

Knaus, W.A., & Wagner, D.P.(1989).APACHE: A nonproprietary measure of severity of illness.Annals of Internal Medicine, 110, 327-328.

Libby, R.(1976).Man versus model of man: Some conlicting evidence.Organizational Behavior and Human Performance, 16 (1), 1-12.

Meehl, P.E.(1954).Clinical versus statistical prediction: A theoretical analysis and a review of the evidence.Minneapolis: University of Minnesota Press.

Meehl, P.E.(1986).Causes and effects of my disturbing little book.Journal of Personality Assessment, 50, 370-375.

Pepper, S.C.(1942).World hypotheses.Berkeley: University of California Press.

Pinker, S.(1997).How the mind works.New York: Norton.

Sawyer, J.(1966).Measurement and prediction, clinical and statistical.Psychological Bulletin, 66, 178-200.

Shepard, R.N.(1964).Attention and the metric structure of the stimulus.Journal of Mathematical Psychology, 1, 54-87.

Sherden,W.A.(1998).The fortune sellers: The big business of buying and selling predictions.New York: Wiley.

Tversky, A., Sattah, S., & Slovic, P.(1988).Contingent weighting in judgment and choice.Psychological Review, 95, 371-384.

Wiesner, W.H., & Cronshaw, S.F.(1988).A meta-analytic investigation of the impact of interview format and degree of structure on the validity of the employment interview.Journal of Occupational Psychology, 61, 275-290.

[1] 希腊语青年之意。——译者注

[2] 1905年9月，爱因斯坦完成了论文《物体的惯性同它所含的能量有关吗？》，当时他还是瑞士伯尔尼专利局一个默默无闻的小职员。这篇不足3页的论文，通过演绎，轻而易举地导出了质能关系式E=mc2，得出“物体的质量是它所含能量的量度”的结论，从而叩开了原子时代的大门。——译者注

第4章　基本判断策略：锚定与调整

给我一个支点，我能撬起地球。

——阿基米德（公元前287~公元前212年）

古希腊哲学家、数学家、物理学家

为了理解人们的判断行为，我们喜欢对他们的认知和情绪加工过程进行描述。这些加工过程贯穿于理解判断任务和形成最终的印象、估值与选择之间。我们已经展示了代数模型如何为人们整合各种信息资源以做出判断提供合意的解释。因此，在某种层面上，代数模型可以有效地描述上述加工过程。本章中，我们将更深入地去认识和理解第3章中提出的、体现在更加广义水平上的加权线性方程背后的潜在认知过程。

4.1 凸显的值

通常，我们对频率和概率的估计，甚至对结果是否符合期望的估计都是模糊的。在这种模糊情境下，如果有一个“锚”作为估计起点，就可以产生戏剧性效果。人们会根据这个所谓的“锚”对自己的评估进行调整，不过估计的结果却不会离“锚”太远。当采用这种方法整合信息时，通常会出现“调整不足”（underadjust）的现象。如果我们回想起一座房子的售价约为20万美元，那么在对它的价格进行更准确的评估时，我们会以20万美元这个评估值为起点，而最终的评

估价格也将非常接近此数值。投掷四次硬币，我们理所当然地认为会有两次正面朝上（即使实际发生的概率只有3/8）。有时尽管我们评估的是非数字信息，也会落入“锚定与调整”的窠臼。当了解了某位职业足球运动员具有某种特征后，我们通常会预期其他职业足球运动员也具备类似的特征。当在某家饭店享用了一顿美味佳肴后，我们通常会预期该饭店的其他菜品也同样美味（然而，由于回归效应的存在，事实通常会让我们感到失望，见第7章）。

锚的产生可能完全是随机的。例如，Amos Tversky和Daniel Kahneman（1974）曾让学生估计联合国中非洲国家所占的比例（此研究于1972年进行，当时的正确答案是35%）。估计前，实验者要求被试通过转动“幸运转盘”得到1到100之间的一个数字，并判断非洲国家的比例大于或小于这个数字。当然，这个所谓的“幸运转盘”是由实验者控制的。通过“幸运转盘”得到数字10的被试，其估计的均值为25%；而对于那些得到数字65的被试，其估计的均值为45%。尽管10和65这两个数字是完全随机产生的，却成为人们估计时的锚。

其实，人们在判断的开始阶段会将注意力聚焦在一个所谓的锚上，而最终的估计无非是对这个锚的一个不充分调整。这种不充分的调整是普遍存在的，并与原始锚的可信度以及判断者头脑中或手边拥有的相关信息的数量有关。对于Tversky和Kahneman（1974）的实验结果，读者可能和我们一样有这样的疑问：那些知识渊博的被试是否知道联合国中非洲国家所占的实际比例低至35%呢？实际上，为了演示“锚定效应”，实验才被设计成上述形式，评估者头脑中缺乏相关信息，这就给随机产生的锚留下发挥的余地，使其对评估产生巨大的影响。

锚定与调整的过程在人们的判断中普遍存在，特别当这个所谓的锚是被“明显”随机选出时（类似上述Tversky和Kahneman的“幸运转

盘”的实验）尤为如此。一个有关心算的研究给我们呈现了另外一个武断地选取锚的例子（这个锚更加隐晦）。同样来自Tversky和Kahneman在1974年的研究，他们要求被试估计“8的阶乘”是多少。被试并不知道正确答案。问题以两种方式呈现出来：一部分被试被要求估计乘积式8× 7× 6× 5× 4× 3× 2× 1的结果，而另一部分被要求估计乘积式1× 2× 3× 4× 5× 6× 7× 8的结果。Tversky和Kahneman假设首先呈现给被试的数字会被看做锚（这个锚也可能是乘积式中的前3~4个数字的乘积）。事实也正如他们所猜想的那样。当乘积式中的数字按照递增的顺序呈现时（1× 2× 3× ……），被试对结果的估计中值是512；而当乘积式中的数字按照递减的顺序呈现时（8× 7× 6× ……），被试对结果的估计中值是2250（对于这两种呈现方式，人们都低估了正确结果，即40 320）。

4.2 锚定及（不充分）调整

这一连续的判断过程（锚定与调整）是我们有限的注意“频道”以及因认知局限而形成的选择性策略的自然结果。正如在一个视觉场景中我们只能关注于其中一点，又如在嘈杂的鸡尾酒会上我们只能专注于一次交谈一样，在判断或评估时我们一次只能注意到一条线索。我们可以用一个流程图呈现人们的判断过程（如图4.1所示）。

正如流程图所示，判断是一个复杂的过程，偏差可以产生于其中的很多环节。最基础的偏差是该过程有“调整不足”的倾向或简单称之为“首因效应”——判断过程的开始阶段所考虑的信息，在最终判断时被赋予过高的权重。这种锚定通过两种认知程式产生偏差。第一，在判断过程临近产生结果时，调整呈现出一种保守的特点（Epley & Gilovich，2001）。当新的信息出现时，人们习惯性地对先前估计的值进行向上或向下的微小调整，因而导致先前的信息被过分看重。

也许人们只是很自然地将最先呈现的信息当成最重要的，所以才赋予其过高的权重。第二，锚，更确切地说是和锚相关的概念，对第二次、第三次以及随后考虑的信息会产生一种偏差效应，特别是当信息需要从记忆中提取时（Chapman & Johnson，1994；Strack & Musweiler，1997）。

Nick Epley 和Tom Gilovich（2001）认为，只有当锚是由人们自己选出时，调整不足过程才会发挥重大作用。他们设计了一个巧妙的实验，实验者可以准确地知道被试所选取的锚。（例如，当问被试“继哥伦布之后第二个登上西印度群岛的欧洲探险家是在哪年登陆的？”几乎所有的美国大学生都会自我锚定在“1492”这个数值上。）行为结果清楚地表明，被试会从他们自我产生的这个数值开始连续地调整。但是，当被试被问及“蓝鲸的平均体长是多少”并且实验者主动提供一个锚定的数值时，这种连续的调整过程似乎并没有发生。因此，认知过程产生偏差的一个指标是锚的来源。尽管这些微观的加工过程还需要进行更多的研究，我们认为其中的一般化原则与可信度有关——越是可信的锚，对评估过程的影响越显著（自己回忆出来的相关值将是非常可信的）。

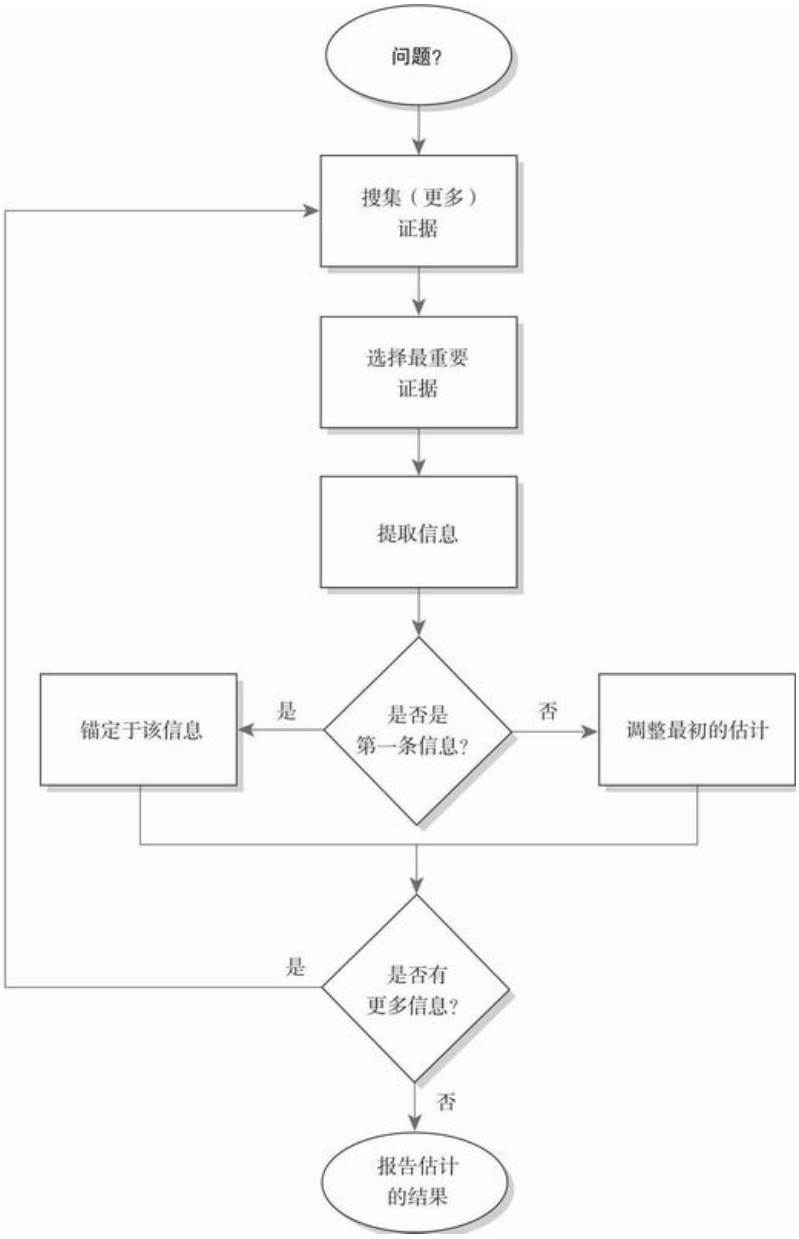


图4.1　锚定与调整时的认知流程图

在人们有意识地整合信息的习惯中，锚定与调整最为常见。与之密切相关的加权平均模型被普遍认为是最能描述人们判断行为的代数模型（Anderson，1996），也是我们在本书第3章所介绍的透镜模型中普遍使用的统计模型的基础。坦率地讲，我们认为线性累加模型之所以能成功描述人们的判断行为，是锚定与调整这一信息整合过程在其

中发挥了作用。判断过程的时间进程图表明，最常见的顺序效应就是首因效应，即人们会锚定在首先考虑的信息上，而在接收到新信息时，对先前的判断结果调整不足。我们认为平均加权的整合模型具有计算简单、稳健、适应性强的特点，特别当该计算过程执行于神经元之中。事实上，线性代数整合模型作为锚定与调整过程的核心，具有稳固的数学估计的性质（参见第3章关于“强大而美妙，但不尽合理的”线性模型的讨论）。

甚至看似不合理的极端的锚也会对估计结果产生影响。Fritz Strack和Thomas Mussweiler（1997）向大学生们提问，甘地去世时年龄大于还是小于214岁（Mussweiler & Strack，2001）。这个看似疯狂并且荒谬的锚依旧会对估计产生影响，即使没有人会相信214岁是一个可靠的值。锚值不一定都是极端值，例如人们经常用平均值作为锚。对于那些习惯折中、奉行中庸之道的人，当一个人说1，另一个人说11时，他们通常会说6。在一次州立法委员会召开的关于教育基金的小组会议上，一位同事发现了人们的行为展示了这种折中的习惯。当时没有人清楚地记得最初人们建议为继续教育提供多少美元的预算。两位与会人员对这一数额存在严重分歧，但也都不确定。当这两个数字被简单平均之后，大家便继续讨论最终的预算应该比这个均值高些还是低些。

毫无疑问，最常见的锚是现状（status quo）。尽管我们的大脑不像身体一样，必须受制于从现在的位置出发才能到另外的地点，但是实际上，我们的大脑经常这样做。因为对我们而言，改变现有计划或者政策制度可能要比产生一个新的更容易；即使是接近现状的备选方案也会被看做锚。这不仅会发生在各种组织中，也同样适用于个人。如Cyert和March（1963）所说，公司“只在现有备选方案的范围内进行挑选”。个人和组织均趋向于依赖最新或当前的核算成本以及完成工程的时间去决定对不同工程如何分配资源和时间。实际上，对

这些估计持乐观态度通常是不切实际的，因为锚定在之前的值上会导致估计不足——尤其在估计财务问题、完成时间和运动表现方面，因为通货膨胀、年龄和回归效应分别在其中扮演了“无情”的角色。

在关于锚定与调整的“经典”并具有重要理论意义的研究中，Paul Slovic、Baruch Fischhoff和Sarah Lichtenstein（1982）观察了人们在赌博时，通过出价和选择所表现出的偏好。研究者分别在两种情境下研究“赌博”中的出价和选择行为：一种是大学生被试在假设情境中进行选择并为假想中的赌博游戏下赌注；另一种是拉斯维加斯赌场的实际选择，即以赢钱为目的的真实赌博。两种情境下得到了一致的结果：被试所下的赌注均受制于最为凸显的数值。

上述实验中的赌博很简单，即以一定的概率或赢或输一定数额的金钱。研究者要求被试用两种方式进行回答：要求被试回答愿意接受多少钱以放弃玩这个赌博游戏（出价）；另外要求被试在两个赌博游戏间进行取舍（选择）。为了能让被试给出他们心里真实的价格，主试使用了一个能够随机还价的装置。如果还价低于参与者给出的价格，那么被试将被迫参与这一赌博游戏；如果还价高于被试给出的价格，那么他将得到与还价数等额的钱。当被试的出价低于该赌博游戏在他们心里的真实价值时，若随机产生的还价落在被试出价与他们心里的真实价值之间，那么参与者将得到与还价等额的钱，但实际上他们更想参与这个赌博游戏。当被试的出价高于该赌博游戏在他们心里的真实价值时，如果随机产生的还价落在被试出价与他们心里的真实价值之间，那么被试将不得不参与这个赌博游戏，而实际上他们更愿意得到与还价等额的钱。因此，无论被试出价过高或过低，他都有可能不得不接受一种并不情愿的方案。这种评估方法由Becker、DeGroot和 Marshak（1963）发明。人们一旦清楚地理解了这种评估方法的机制，就会努力给出赌博游戏在他们心里的真实价格，而非过高或过低

的出价。这种真实估价程序被清晰地解释给被试，直到他们明白其中的逻辑之后，实验才会正式开始。

假设有两个赌博游戏。赌博游戏A有11/36的概率获得16美元，25/36的概率损失1.50美元；赌博游戏B有35/36的概率获得4美元，1/36的概率损失1美元（两个赌博游戏的期望价值都趋近于3.85美元，见附录）。被试为赌博游戏A的出价更高，毕竟参与赌博游戏A赢钱时的收益更大。但是，当要求这些被试在这两个赌博游戏中选择一个时，更多的被试却选择了赌博游戏B，毕竟参与赌博游戏B更可能赢钱。对这一偏好反转现象，研究者的解释是：当要求被试为两个赌博游戏出价时，他们锚定在赢钱的数值上，然后根据概率信息进行不充分的调整。相反，当同样的人比较收益和损失时，他们锚定在赢钱的概率上，概率越高越好。然后根据赢或输的钱数进行不充分的调整。实验结果证实，无论是在调查问卷还是赌桌上，被试都更加偏好赌博游戏B，但为赌博游戏A出价更高。

锚定与调整的习惯可能把人变成“钱泵”。假设主试按照被试给出的价格将第一个赌博游戏“卖”给被试。然后给被试一次机会在两个赌博游戏中选择，被试会选择第二个，用第二个赌博游戏交换第一个。随后，主试再用被试给出的价格将第二个赌博游戏“买”回。而这个价格低于之前将第一个赌博游戏卖出的价格，主试获利，而被试留下了最初的赌博游戏。假设主试重复这一过程，就可以将被试口袋中的钱像水泵抽水一样不断地抽出来，那么即使开始的时候送给被试其中任何一个赌博游戏，主试仍然可以得到无穷多的利润（理论上）。有趣的是，按照如此模式选择和出价的人，仍对这样的买入、选择、卖出过程乐此不疲，即使他们也会意识到，这样做主试将会获得利润。每每还会听到诸如“我忍不住这样做”和“我知道这么做是愚蠢的，你在占我的便宜，但是我确实喜欢这个（赌博游戏），虽然我知道另外一个可能更值钱”这样的评论。

这些微妙但稳固的偏好反转现象证明：不同的任务下，人们会选择不同的锚（在出价任务中，人们选择赢钱的数值；在选择任务中，人们选择赢钱的概率）。此外，偏好反转现象也挑战了传统经济学理论，该理论把物品对人们的效用（个人价值）和人们愿意为它支付的价格等同起来。两位经济学家David Grether和Charles Plott（1979）回应了这一非理性选择所带来的挑战。他们以真实金钱作为报酬进行了一系列实验，旨在检验他们能想象到的、可能导致这种非理性选择和出价行为的人为干扰因素。（例如，因为这个研究是由心理学家完成的，所以，主试可能在实验过程中存在欺骗行为。）不过，他们没有找到任何人为迹象，因此，我们有理由相信最初的发现是确切可信的。

很多重要的财务问题容易受到锚定效应的影响，尤其是在双方就共同投资和收益分配进行磋商时，锚定效应可能表现出一定的作用。Greg Northcraft和Maggie Neale（1987）让专业房地产经纪人评估住宅的价值，这是帮顾客讨价还价时要经常完成的一项任务。评估前，会提供给这些房地产经纪人一份长达10页的关于某个地区住宅情况的报告，他们根据这些情况对住宅的市场价值进行评估，并给出预期的售价——这些都是他们日常工作的一部分。合理的市场价格应该是客观的（通常受到地点、面积大小、所有权状况以及类似房屋在最近的销售价格等因素的影响）。Northcraft和Neale操纵了一个不相关的变量，即材料上所描述的那些房产的原始上市价格，它们按照原始实际市场价格上下浮动12%。原始上市价格由房屋出售方提供，可能趋近于真实市场价值，也可能高于或低于市场价格，这取决于出售的目的。然而，正是对原始上市价格的操纵，对经纪人评估房产价格产生了巨大的影响。

Dan Ariely、George Loewenstein和Drazen Prelec（2003）为我们展现了关于金钱锚定的一个生动的例子。他们在教室里拍卖葡萄

酒、书、高级巧克力等平均市场价格在70美元左右的商品。每卖一个商品，都要求学生们先看一下自己社会保险号的后两位数字，然后问他们是否愿意为这个商品支付同样数额的价格。例如，你的社会保险号后两个数字是85，你会被问到：你是否愿意为一瓶葡萄酒支付85美元？当学生们被锚定在自己的社会保险号后，实验者要求他们说出一个自己愿意为每个产品支付的价格。锚定在社会保险号后的出价，与正常的出价有着显著差异。社会保险号后两位数组成的数值与最终的出价之间的平均相关系数趋近于+0.40；社保号后两位数值大的学生（80~99）为葡萄酒平均出价39美元，而数值小的学生（00~19）平均出价12美元。Ariely和他的同事将这种效应称为“随机一致性”，因为这个随机产生的数值设定了学生们出价的大致等级。但是对于每一个人，不同消费品的出价高低具有一致的顺序。（对于这一组学生而言，无线键盘的出价一致性地高，而高档巧克力的出价一致性地低。）然而，虽然不同消费品出价的高低顺序具有一致性，但绝对价格却严重地受到这个随意给定锚的影响。

这个结果——人们的判断依赖于锚——其实并不奇怪。然而，要紧的是，它既会出现在重要的财务判断中，也会发生在那些所谓经验丰富的专业人士的身上，更可能发生在那些专家们拥有极多有效信息的现实情境中…… Northcraft和Neale（1987）发现，这些专业人士声称，他们绝对会注意到上市价格与房产的真实价格间存在超过5%的差异，但是他们却忽略了原始价格在12%范围内的变化，并使其潜移默化地影响到他们的评估。

锚定与（不充分）调整效应在许多重要的司法判断上同样扮演着重要的角色。例如民事侵权行为诉讼中，原告通常要求特定数额的补偿，有时还要求惩罚性的赔偿。在由Reid Hastie、David Schkade和John Payne（1999）进行的一个模拟法庭实验中，原告或声称“要求赔偿1 500万到5 000万美元”，或声称“要求赔偿5 000万到1.5亿美

元。”（辩护人经常提供一个范围而非一个确定的数值，因为他们认为这样做是一个有效的策略——可以使法官的注意力不知不觉地向他们希望的方向转移，但是表面上看却将最终的决定权交到陪审团手中。）毫无疑问，在两种情形下，实际判决的中值分别是1 500万美元和5 000万美元。这个结果尤为有趣，因为在判决前法官已经清楚地告诉陪审团“原告律师的建议仅供参考，不能作为证据。” Gretchen Chapman和Brian Bornstein（1996）用一句俗语总结了这一结果：“要的越多，得到的越多。”

一个类似的事件发生在刑事保释金的设定以及量刑上。与陪审团类似，主审法官也容易受到律师建议所产生的锚的影响。例如，Ebbe Ebbesen和Vladimir Konecni（1975）让他们的学生到法庭中观察审判前确定保释金的听证会。他们发现刑事法庭的法官对检察官提出的保释金数额所赋予的权重（确保被告可以出现在随后的审判中而缴纳的一定数额的金钱）高于其他信息的权重；或许这与保释金的信息首先被呈献给法官有关。Gerd Gigerenzer和他的同事们甚至认为，在某些情况下，当人们有了一个锚后，他们甚至不愿意花费精力去调整。这个所谓的“选最好的”判断过程，直到一个有说服力的、凸显的值出现才会终止。Mandeep Dhami和Peter Ayton发现，英国刑事法庭中的文职人员只根据检察官的建议来确定保释金的数额，正好验证了上述观点。

因此，这种凸显的或者被认为重要的值，会影响到很多重要的判断和决策。这对很多专业人士来说可能并不奇怪。有经验的谈判者和销售人员知道，一桩买卖或者生意很可能被首先建立起交易参照框架或者首先给出提议的一方所控制。然而，令人惊奇的是，我们对“锚对自己行为的影响”却视而不见。我们能够很容易地想象到，锚定效应会对“其他每个人”的行为产生影响，但是，却忘记了一个事实——我们也和其他人一样。

4.3 自我锚定

我们做出的某些重要决策和推断常常涉及其他人喜欢什么、在想什么、要做什么。比如我们如何推断朋友是否喜欢新上映的电影？如何推断在全国人口中拥有本科文凭的人群所占比例是多少？如果一名女汽车工人被解雇，她会有怎样的反应？当我们需要对一些我们不是很了解的人做出决策时，我们往往会进行一种以自我为中心的推断过程——这种过程被某些学者称之为“投射”。正如2005年诺贝尔经济学奖得主Thomas Schelling（1966）所说：“如果你足够机智冷静，那么你可以坐在摇椅上，通过不断自问自己会有哪些反应来预测人们是如何反应的。如此一来，你会得到大量免费的实验样本。”Thomas Schelling是在谈论某些专家是如何从事行为科学研究的，但他同时也描述了我们自己是如何预测其他人的行为的。我们依据自己的态度或者行为（或者是我们认为我们会如何做）来进行锚定，必要时，根据他人与我们的不同或者我们自认为不同的那些方面进行调整。

发展心理学家（和几乎所有的父母）观察到，非常年幼的孩子在看待世界时是以自我为中心的。要想让这些年幼的孩子们懂得他人的喜好或知识跟自己是不一样的，需要相当长的一段时间。但即使是成年人，在看待他人时也仍然存在着自我中心的情况。例如，Nick Epley和他的同事们（Epley，Keysar，Van Boven，& Gilovich，2004；Nickerson，1999）曾经做过一个实验：让不同的被试分别从相反的视角观察一个场景，然后让被试就这个场景进行交流。在实验中，选出一名被试作为指令的发出者（或称之为“指挥者”），另一名被试则作为指令的接收者。这名指挥者会给其他接收者发出指令，指出需要拾起哪些物体。这个游戏的“诡计”是：从指挥者的角度看，一些物体已经被遮挡住了，但这些被遮挡的物体却可以被指令接收者看到（指挥者和接收者均知道存在被遮挡的物体，但只有从接收

者的角度才可以准确分辨出被遮挡物体的具体形态）。有种情境下，接收者可以看到三支蜡烛，而指挥者却仅能看到两支。这意味着，如果指挥者的指令涉及“最小数量的蜡烛”，那么对于接收者来说，所指的蜡烛会与指挥者眼中的不一样。在这种以及其他类似任务中，被试很难克服自我参照的缺陷，在看似简单的操作任务上，未能进行协调一致的行动。在后续研究中，Epley和他的同事们考察了由于不同视角所引起的、更细微的沟通失误的情况。在一次精心设计的系列实验中，被试需判断一条电话留言是否含有讽刺意味。当然，留言是否有讽刺性涉及留言内容（“喜剧演员总是十分滑稽的”）和留言者真实观点（他其实认为喜剧演员是乏味和无趣的）之间的区别。事实上，我们都曾经有过这样的经历：不太熟悉某人时，我们不能确定这个人所说出的话是真诚还是嘲讽。Epley等人指出，这种微妙的判断始于对外显信息内容的锚定——我们可以暂且称这种情况为首次解释。他们还指出，只有深入思考之后，这种首次解释才能脱离其表面意思，进而展现出真正的含义。该研究成果非常有价值，因为它仔细分析了对讽刺性消息的反应有一个时间过程，证实了理解信息时先是对表面意思的锚定，若要理解深层含义，则需要对首次解释进行必要的调整。

Lee Ross和他的学生（Ross，Greene，& House，1977）发表了一系列引人注目的研究来论证他们命名的“虚假共识效应”。他们在校园中展开调查，问大学生：他们是否愿意在校园中表现出一些大胆的、夸张的行为（例如，挂着写有“忏悔”大字的牌子在校园中步行30分钟）。如果他们进行了类似的大胆和夸张行为，身边会有多少比例的学生也愿意与他们一样进行类似的行为？那些愿意挂着“忏悔”牌子在校园中步行的被访者们认为，在他们身边会有63%的同行者；而不愿做出如此夸张行为的被访者们则认为，如果自己做出这样的夸张行为，那么在身边仅会有23%的同行者。目前，有100多项研究证实，在预测同伴的知识、态度和行为时会出现类似的效应。例如，你会认为你所选择的候选人将得到相当大比例选民的支持，而这种预测往往

会比实际大（Granberg & Brent，1983）。这种预测甚至延伸到对候选人的信念，选民更愿意认为他们所选择的候选人具有和自己一样的理念，尽管事实上并没有那么相似（Page & Jones，1979）。另一个有趣的例子则要求参与游戏的人估计观众中有多少人具备游戏中的相关知识。当参赛者自己知道问题的正确答案时，他们会高估观众对问题的了解，反之亦然（Mullen，1983）。

至此已经能够充分证明，人们倾向于从自己的角度推测他人，而且很显然，锚定-调整的过程可以解释其中的大部分现象（更多的例子参见Krueger，1998和Nickerson，1999）。但是，这种倾向会成为一种适应不良的判断偏差吗？在缺乏其他信息的情况下，自我中心投射的确是一个推断别人想法的不错的启发式。我们与其他人有着大量相似的“身体构造”和相似的经历，所以回答“我认为是什么”、“我想怎样”或者“我希望如何”等问题，是推断他人意图的最近似估计和合理锚定。例如，考虑极端情况下，你不知道某人会喜欢哪首流行歌曲，但你知道人们对最喜欢的流行歌曲总有一些共识。在这种情况下，很明显，你自己的偏好将是推断哪首流行歌曲最受欢迎的有益线索。即使实际情况中，它们的相关性小于1.00（例如，共识为70%，不是100%），你自己的偏好将仍是一个有效的线索，只是并不完美而已。

本书的一位作者指出了这一点，并且还认为，任何研究，若想证实一个真正的“虚假共识效应”，就必须表明人们在一系列的判断任务中过分看重自身判断从而违背了统计理性（Dawes，1989）。至少，研究要表明，随机抽取的个体在决策时考虑自己的权重大于考虑他人。（在这方面，Sherman，Presson，and Chassin[1984]是唯一一个做了准确分析的研究者，他们得出结论，虚假的共识是不存在的，除非情境中涉及对自我的威胁。）道斯仔细研究过Ross等人的研究数据（1977），并指出被访者63%和23%的估计非常接近贝叶斯后验概率的

估计值（基于只有一人同意挂着“忏悔”牌子或者只有一人不同意的样本）。问题的关键不在于人们是否认为别人和自己会做出同样的决策，或者认知过程是不是符合某一个锚定与调整的过程，关键在于，这一做法并非不合理的，也不是不具有适应性。

4.4 “今”为“古”锚

锚定和调整也能严重影响我们的记忆。尽管这种记忆是一种“回忆”实际发生过什么的内省过程，但它在很大程度上是以我们现有的信念和感受为“锚”的。这一原理已经通过心理学实验和问卷调查等方式得到了证实。毕竟，我们在回忆时所拥有的仅仅是我们现有的状态。当然，这些现有的状态包括了我们过去经历的一些片段（记忆痕迹）。但在很大程度上，由于我们现在的感知要比我们的记忆在意识上显得更加真实，所以这些记忆痕迹事实上是存在偏差的。此外，将这些过去经历的碎片组织成富有意义的模式时，更容易受到我们当前信念和心境的影响，尤其是当我们特别沮丧或是兴高采烈的时候。

例如，Greg Markus（1986）研究了1973年和1982年时人们政治态度的稳定性和变动性。具体来说，在一项调查中，他以其中1669名1965年毕业的高中生作为被试，分别于1965年、1973年和1982年进行了三次追踪调查，在每项调查中每个学生的父母至少有一人也参与调查。占总数57%的父母（这些受访父母当中有64%现在仍然健在）和68%的学生（其中70%仍然健在）接受了所有的三次调查。所有受访者均需要就保障性就业、被告人权利、少数民族援助、大麻合法化以及男女平等这五个问题用7分制量表（最后以口头报告方式）表明自己的态度。此外，受访者还需要把自己的观点定性为自由派或保守派。对于回顾性偏差分析来说，最重要的数据是Markus让受访者在1982年回忆他们在1973年受访时是如何回答同样问题的。调查结果相当令人吃

惊。对于自由-保守的一般政治态度而言，受访者回忆自己在1973年的政治态度，与事实上自己1973年的情况相比，更接近于自己在1982年时的政治态度。受访者们认为，自己九年以前的态度与现在的态度是非常接近的，他们回忆的接近程度远比事实上更接近。这种偏差是如此强烈，以至于可以设定一个模型来预测受访者的回忆结果，这个模型中受访者1982年的态度几乎占绝大部分权重，而其1973年的态度几乎不占任何比例（学生总体上的自由相对于保守的评价例外）。此外，受访者在1982年的态度与其回忆自己在1973年时的政治态度之间的差异性，可以用文化变化中态度改变的刻板信念来解释；受访者会认为他们在一般意义上会变得更加保守，但（同样在一般水平上）他们却始终热衷男女平等。与一般文化态度改变方向相反的受访者往往对这种变化毫无意识。最后，相比学生群体而言，父母群体的态度往往被认为是更稳定的，这与年长者态度不易变化的看法一致。但在现实中，父母群体的态度却比学生稍显更不稳定。

当然，态度有时候是模糊的和难以确定的。但在调查了高中生使用烟草、酒精以及非法毒品的情况之后，Linda Collins和她的同事们（Collins，Graham，Hansen，& Johnson，1985）发现在实际行为中也存在着颇为相似的结果。他们分别在1年后和2.5年后进行了追踪调查。在每一次调查中，受访学生（其中许多已经是在校大学生）都会被问及他们在之前的调查中报告自己使用了多少（烟草、酒精以及非法毒品）。（Collins和她的同事们与受访群体建立了良好的关系，因此有理由相信学生们对研究者的保密承诺是坚信不疑的。）结果再一次证明，受访学生忽略了过去与现在的变化，从而产生了严重的回顾性偏差。例如，那些饮酒量在最近2.5年内不断增加的受访者，此时对自己2.5年前酒精使用量的估计远高于他们2.5年前的报告。

因此，变化可以使我们对自己撒谎。这一点不仅仅局限于向不良方向的改变。正如曾追踪研究个体成年生活的George Valliant（《适

应生活》一书的作者，1977）写道：“毛毛虫变成蝴蝶之后，习惯性地认为它们在年幼时便已经是小蝴蝶。成熟让我们所有人变成了说谎者。”

一般来讲，我们对认知过程领域的第一次探索主要讨论了一种最普遍的判断习惯：从最凸显或最重要的信息入手，进而向你认为的“真实”去调整。锚定调整启发式主要关注我们在注意资源有限的情况下如何逐条加工信息。接下来，我们将讨论认知系统中的另外两个基本特征：我们的记忆系统会以何种方式影响判断，以及相似性（一种最基本的认知评估）在判断中有何作用。

参考文献

Anderson, N.H.(1996).A functional theory of cognition.Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Ariely, D., Loewenstein, G., & Prelec, D.(2003).Coherent arbitrariness: Stable demand curves without stable preferences.Quarterly Journal of Economics, 118, 73-105.

Becker, G.M., DeGroot, M.H., & Marshak, J.(1963).Probabilities of choices between very similar objects.Behavioral Science, 8, 306-311.

Buehler, R., Grifin, D., & MacDonald, H.(1997).The role of motivated reasoning in optimistic time prediction.Personality and Social Psychology Bulletin, 23, 238-247.

Chapman, G.B., & Bornstein, B.H.(1996).The more you ask for, the more you get: Anchoring in personal injury verdicts.Applied Cognitive Psychology, 10, 519-540.

Chapman, G.B., & Johnson, E.J.(1994).The limits of anchoring.Journal of Behavioral Decision Making, 7, 223-242.

Collins, L.N., Graham, J.W., Hansen, W.B., & Johnson, C.A.(1985).Agreement between retrospective accounts of substance use and earlier reported substance use.Applied Psychological Measurement, 9, 301-309.

Cyert, R.M., & March, J.G.(1963).A behavioral theory of the firm.Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Dawes, R.M.(1989).Statistical criteria for establishing a truly false consensus effect.Journal of Experimental Social Psychology, 25, 1-17.

Dhami, M.K., & Ayton, P.(2001).Jailing the fast and frugal way.Journal of Behavioral Decision Making, 14, 141-168.

Ebbesen, E.B., & Konecni, V.J.(1975).Decision making and information integration in the courts: The setting of bail.Journal of Personality and Social Psychology, 32, 805-821.

Epley, N., & Gilovich, T.(2001).Putting adjustment back in the anchoring and adjustment heuristic: Differential

processing of self-generated and experimenterprovided anchors.Psychological Science, 12, 391-396.

Epley, N., Keysar, B., Van Boven, L.,&Gilovich, T.(2004).Perspective taking as egocentric anchoring and adjustment.Journal of Personality and Social Psychology, 87, 327-339.

Gigerenzer, G.,&Goldstein, D.G.(1996).Reasoning the fast and frugal way:Models of bounded rationality.Psychological Review, 103, 650-669.

Granberg, D., & Brent, E.(1983).When prophecy bends: The preference-expectation link in U.S.presidential elections, 1952-1980.Journal of Personality and Social Psychology, 45, 477-491.

Grether, D.M., & Plott, C.R.(1979).Economic theory of choice in the preference reversal phenomenon.American Economic Review, 69, 623-638.

Hastie, R., Schkade, D.A., & Payne, J.W.(1999).Juror judgments in civil cases: Effects of plaintiff’s requests and plaintiff-s identity on punitive damage awards.Law and Human Behavior, 23, 445-470.

Krueger, J.(1998).On the perception of social consensus.Advances in Experimental Social Psychology, 30, 163-240.

Markus, G.B.(1986).Stability and change in political attitudes: Observe, recall, and“explain.”Political Behavior, 8, 21-44.

Mullen, B.(1983).Egocentric bias in estimates of consensus.Journal of Social Psychology, 121, 31-38.

Mussweiler, T., & Strack, F.(2001).Considering the impossible: Explaining the effects of implausible anchors.Social Cognition, 19, 145-160.

Nickerson, R.S.(1999).How we know-and sometimes misjudge-what others know: Imputing one’s own knowledge to others.Psychological Bulletin, 125, 737-759.

Northcraft, G.B., & Neale, M.A.(1987).Experts, amateurs, and real estate: An anchoring-andadjustment perspective on property pricing decisions.Organizational Behavior & Human Decision Processes, 39, 84-97.

Page, B.I., & Jones, C.C.(1979).Reciprocal effects of policy preferences, party loyalties, and the vote.American Political Science Review, 73, 1071-1089.

Quattrone, G.A., & Tversky, A.(1984).Causal versus diagnostic contingencies: On self-deception and the voter’s illusion.Journal of Personality and Social Psychology, 46, 237-248.

Ross, L., Greene, D., & House, P.(1977).The “false consensus effect”: An egocentric bias in social perception

and attribution process.Journal of Experimental Social Psychology, 13, 279-301.

Schelling, T.(1966).Arms and inluence.New Haven, CT: Yale University Press.

Sherman, S.J., Presson, C.C., & Chassin, L.(1984).Mechanisms underlying the false consensus effect: The special role of threats to the self.Personality and Social Psychology Bulletin, 10, 127-138.

Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S.(1982).Responsibility, framing, and informationprocessing effects in risk assessment.In R.Hogarth (Ed.), New directions for methodology of social and behavioral science: Question framing and response consistency (Vol.11, pp.21-36).San Francisco: Jossey-Bass.

Strack, F., & Mussweiler, T.(1997).Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility.Journal of Personality and Social Psychology, 73, 437-446.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1974).Judgments under uncertainty: Heuristics and biases.Science, 185, 1124-1131.

Valliant, G.E.(1977).Adaptation to life.Boston: Little, Brown.

第5章　启发式判断

我们认为自己与猿类的区别在于我们拥有思考的能力。但是我们不曾记得，这种能力只类似于一岁孩童的行走能力。我们的确在思考，但是却思考得如此糟糕，以至于我时常感觉，也许我们不去思考反而更好。

——伯特兰·罗素（1872~1970），

20世纪著名的英国哲学家、数学家、逻辑学家，当代西方影响最大的学者，曾获诺贝尔文学奖

5.1 超越已有的信息

我们人类拥有一种无与伦比的能力，可以推断隐藏物体或尚未发生事件的特征。这种“超越感官信息”的能力是知觉过程的自然扩展。有几种近乎自动化的基本认知能力可以支撑我们的这种判断才能：判断客体或事件彼此间相似性；识别出经历过的情境或见过的人；提取已辨识客体或情境的额外信息以及“洞察”事件之间因果联系。这些认知过程的发生几乎不需要意识努力，它们被牢牢地“捆绑”进我们的大脑，以至于在健康成年人的一生中都不会有太多的改变（Kahneman，2003）。

本章，我们将用更多的信息加工模型来介绍心理过程，这些过程通常将某些特殊线索联系起来，从而促使人们做出判断（第3章透镜模型中公式右边所介绍的线索利用过程）。依据Amos Tversky和Daniel Kahneman（1974）的见解，我们认为对潜在认知判断过程的一种较好解释是，我们的长时记忆中贮存着一个装有“心理启发式”的认知工具箱。用启发式来解决问题效率较高，但并不精确——也就是说，它只对频率、概率和数量进行粗略的估计。“启发式”这个术语来自于

数学和计算机科学，这些学科区分了算法和启发式。算法（algorithms，通常效率较低）指的是针对某类特殊问题的解决方案；而启发式（heuristics）则指的是用一种更有效率的方法解决同样问题，但通常会得到有偏结果。这些启发式程序通常以简单的心理能力为基础，如我们的相似性原则、记忆以及因果判断过程。

上述认知工具是在人类毕生的经验中获得的。它们告诉我们应该在环境中选择什么样的信息，以及如何整合不同来源的信息以推断出无法直接知觉的事件特征。我们通过一次次的试错试验，通过家庭和同伴的影响，以及通过有意的传授等途径习得这些认知工具。有些认知工具是需要意识控制并且要经过深思熟虑的（例如，我们在学校里学过的除法运算规则，或者决定是否在扑克牌游戏中下赌注的推理过程），而另一些却是自动化的、内隐的（例如，我们在判断一个人是否撒谎，或者决定菜里该放多少盐时所依赖的一些无意识习惯）。

每当我们碰到一个需要做出判断的情境时，我们就从认知工具箱中挑一个合适的工具来帮助我们做出恰当的判断。对于很多日常判断情境来说，我们通常使用启发式策略，因为它需要耗费的心理努力较少，并且在绝大部分情况下能够得到较好的结果。正如Tversky和Kahneman对认知启发式所做的经典描述那样：“总的来说，这些启发式是非常有用的，只不过它们有时候会造成严重的系统性错误”（p.1124）。

在本章，我们将关注两种主要的判断启发式，它们均依赖于我们那与生俱来的记忆提取和相似性评估等基本能力。我们将列举一些实例，说明何时何地会用到这些判断启发式，同时指出这些判断将会带来何种系统性的评估偏差和预测偏差。从根本上而言，当要求我们对难以估计的频率、数量或概率进行判断时，我们会将原来的评估方法

替换成一种更简易更自动化的评估方法（例如，依赖于记忆提取的简易程度或者客体间的相似程度来进行估计）。

5.2 估计频率和概率

我们拥有与生俱来的估计频率的能力。当我们经历外部事件时，知觉和记忆系统会自动记录这些事件发生的频率。当然，很多信息毫无用处，例如，我们阅读过的文本中某个字母的出现频率、上班沿途路过的快餐店的数量、上学期校园里放映过的电影数量，等等。但是，有些信息却可能对生存至关重要，至少在某些原始环境中（这些环境通常对人类的进化意义非凡），例如，注意到森林中不同地方的可食植物的数量、水塘旁遭遇过的食肉动物的数量或竞争部落中敌人的数量等都将是非常必要的。

对于基于记忆做出的频率估计，我们能够构建一个将客观数量对应于主观数量的心理物理函数。在客观频率较低的一端，主观频率倾向于高估。随着被评估事件客观频率的增加，主观估计误差则朝着低估方向发展。（这种先高估再低估的模式叫做回归，类似于统计回归曲线。）图5.1显示的是人们根据记忆对各种致命事件（如心脏病、车祸、自杀等等）发生频率的估计结果。在数以百计的评估情境中都能观察到类似的心理物理曲线，这证明我们具有某些普遍存在的频率估计习惯。

当对事件进行即时评估而非通过记忆提取的时候，心理物理评估曲线会与上面的有所不同。在即时条件下，小数量的客观频率（1~5个/次事件）能够被准确估计。事实上，早期的经验论哲学家们曾做过一些关于短时记忆的研究，在实验中他们将一把鹅卵石撒到桌子上，然后迅速盖住，要求参加实验的人估计鹅卵石的数量。当不超过5个

时，人们能够精确地估计，因此“5”也被称为“理解范围”。然而，当要求人们估计的项目数量超过10个时，低估倾向开始出现，正如以记忆为基础的函数那样。所以，当项目数超过7个时（“7”被认为是短时的、有意识的工作记忆的容量），人们就会用一种更审慎的评估策略来进行频率判断。

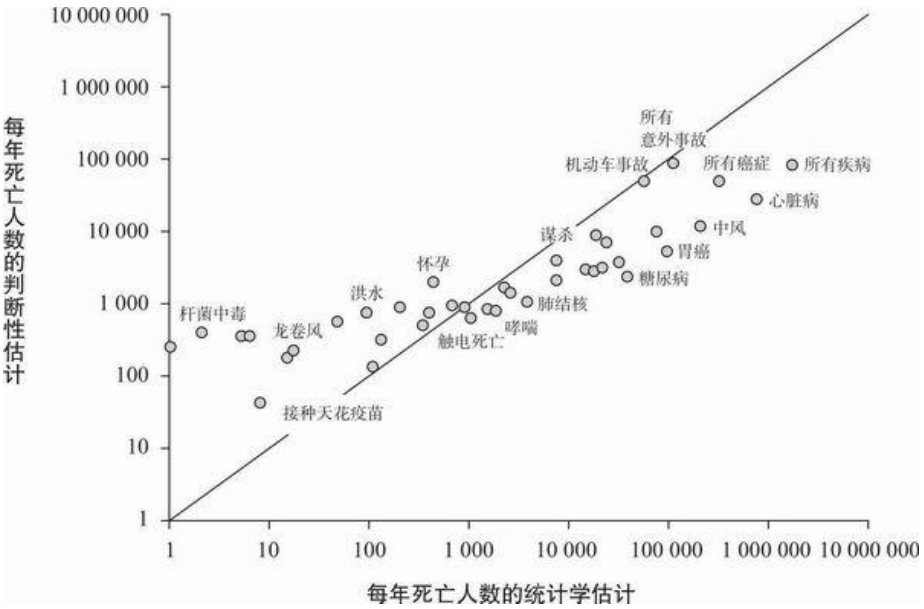


图5.1　致命事件的频率估计曲线（备注：为使关系更加明显，图中的坐标轴进行过对数化处理，但是其中高估低频率事件和低估高频率事件的基本模式仍然清晰可见。）

5.3 记忆可得性

我们做出的许多判断都是以记忆为基础的，即在做判断时虽然手头上没有必要的信息作为依据，但是我们可以利用过去习得并存储于长时记忆中的相关信息。这种简单的联想思维被称为可得性启发式（availability heuristic），我们依赖于简便的检索提取来应对名目繁多的判断任务。

有时我们做出的判断全部取决于在头脑中提取信息的便捷程度（或流畅程度）。比如我们正在计划一次航空旅行，这时飞机撞击世贸大楼的惨象很快闯进了我们的脑海，于是我们就改变想法了。2001年“9·11”恐怖袭击后的第一个月内旅客乘坐飞机的数量下降了20%（Gigerenzer，2006）。此外，当没有其他信息可用时，人们甚至依赖于简单的可识别性来估计数量（里诺、内华达、埃森和德国哪个地区人口最多？）和价值（可口可乐和伯克希尔-哈撒韦，这两支股票哪支投资收益更好？）。当我们使用更多的意识努力从记忆中提取数据来帮助判断时，我们也会依赖于提取的流畅程度。Norbert Schwarz和同事们曾经要求大学生对他们自身的果断性（或犹疑性）进行评估（Schwarz et al.，1991）。但是在评估之前他们需要回忆出能够表现果断性的事例。一半的被试需要回忆起6个事例，这是相对容易（流畅）的任务；另一半被试需要回忆起12个事例，这是相对困难（不流畅）的任务。结果发现，提取的流畅性是一个中介因素：自我评估的结果与提取任务的流畅性水平是相对应的，回忆事例的数量与自我评估呈现负相关。这种效应在判断心脏疾病的危险性和推断消费者的个人偏好任务中也得到了证实（流畅性也是判断喜好的一个基础；Schwarz，2004）。

有时我们会依赖于即刻闯入脑海中的事例的数量进行判断。离婚率在增长吗？当我们要回答这个问题时，几个熟人离婚的例子瞬间闪入意识，然后我们做出了离婚率很高而且在一直增长这样的判断。当我们回答自杀和谋杀哪个对大学生更具有威胁这一问题时，更多的缘于谋杀的死亡事例闯入我们的脑海，所以，我们支持在校园警力上而不是在自杀求助热线上增加投资。

可得性启发式的过程可以被分解成几个子过程或子程序（见图5.2）：（1）在长时记忆中获取或存储相关信息；（2）保持存储信息，同时伴随一些遗忘；（3）情境再认，包含与决策相关的信息；

（4）探测记忆或提供记忆线索以找到相关信息；（5）提取或激活与记忆探测相匹配的项目；（6）评估提取的便捷性（可能基于回忆的数量、速度或信息的主观生动性）；（7）基于感知到的提取便捷性来估计频率和概率。

在可得性启发式过程中存在着几个关键点，如果这些地方出现偏差，则会影响到最后的判断结果。首先，存储于长时记忆中的事件样本（被记住的信息）可能出现偏差，正如上面有关自杀和谋杀的例子；其次，作为提取基石的记忆线索可能出现偏差，这样一来，即使总体是有代表性的，也会生成有偏的样本。最后，记忆中的事件可能具有不同的凸显性或生动性，以至于某些更凸显的事件主导着提取便捷性。这些因素单独或共同存在，都有可能会使以记忆为基础的判断结果产生系统性偏差。

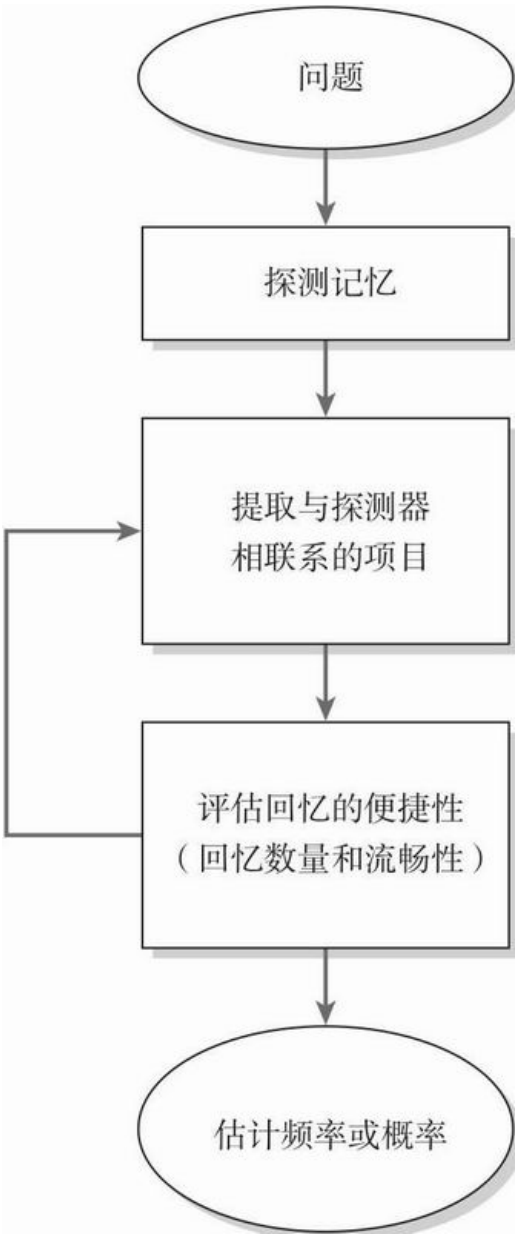


图5.2 可得性启发式判断的流程图；箭头代表子阶段在总过程中的顺序

5.4 记忆中的有偏样本

统计数据表明，死于自杀的人比死于谋杀的人要多，而且，由于人们倾向于把无法确定的案例看成“意外死亡”，因此自杀和谋杀的

实际比率很可能被低估了。单人驾驶时出现的车祸事故中有多少人实际上是死于自杀呢？这些事故中有很多通常被认为是由酒精导致的，即使那些司机可能是为了自杀而喝酒壮胆。然而，大部分人认为谋杀更常见。为什么呢？最简单的解释就是谋杀得到公众更多的关注。无名小卒的自杀案件很少见诸于报端，但是无论受害者的身份如何，对谋杀案的报道却比较常见。这一解释已经在Barbara和Paul Slovic的研究中得到验证（见图5.1），研究发现人们对各种死因的估计与它们被报道的频率有正相关，并且这种关系独立于实际的发生频率。所以，由飞机事故、鲨鱼袭击、龙卷风、恐怖袭击引起的以及其他得到媒体大量报道的死亡被高估了，而诸如中风、胃癌、家务事故和铅涂料中毒之类的死亡则被低估了。通过体验而获得的信息（存储于记忆中以便于判断之用）在其获得之初就产生了偏差。

犯罪事件中由精神病患者引发的比例占多少？由非裔美国人引发的呢？每当一个有过精神病史的人犯下罪行时，特别是暴力罪行，此人曾经进过精神病院的历史就会被新闻提及。但是，新闻从不会报道某犯人没有进过精神病院，“从来没进过精神病院的史密斯被指控犯罪……”，类似的报道是绝不可能出现的。针对媒体报道的系统研究显示，少数族裔的罪犯受到过度的新闻报道，尤其是暴力犯罪者（Franklin Gilliam，Shanto Iyengar和他们的同事将此描述为“当地新闻眼中暴力恐怖的世界”）。Wendi Walsh、Mahzarin Banaji和Tony Greenwald（引自Park和Banaji，2000）的实验证明了这种记忆偏差的存在。他们请大学生在一份名单中圈出他们所知道的罪犯的名字，而实际上名单里的名字没有一个是真正的罪犯。但是结果却发现，大学生们“记得”的非裔美国人的名字（如“Tyrone Washington”等）几乎是其它族裔人名（如“Adam McCarthy”、“Wayne Chan”等）的两倍。即使研究人员提醒实验参与者“种族主义者认出的黑人名字要多于白人名字；请不要利用名字的种族性来做出判断”，这种记忆偏差仍然存在。

社会学家Barry Glassner（1999）记录过很多偏差，这些偏差源自于那些“流血事件必上头条”的新闻报道，也有的是被特殊利益集团所引导，从而控制了公众对犯罪、疾病及其他危害的恐惧情绪。50个州7年时间里公路暴躁症案例上升了大约700起，这是否意味着公路暴躁症成为“流行病”？孩子的日托管理正在（或曾经）经历一场撒旦崇拜的危机，这可信吗？1994年，某研究团队在美国政府的资助下历时4年花费750 000美元，得到的结论是，有关日托中心撒旦阴谋的神话完全是子虚乌有（Goodman，Qin，Bottoms & Shaver，1994；Nathan & Snedeker，1995）。携带自动武器的高中生真的是青少年安全问题的首要关注对象吗？（1999年，大约2 000名学龄孩子被谋杀；只有26人死于学校，其中的14人死于科罗拉多州利托顿哥伦比亚高中的一场悲惨事故。）人类学家Douglas（Douglas & Wildavsky，1982）指出，每一种文化都有很多被夸大的恐惧，其中有许多是被特殊利益团体所强化的，或者是用来捍卫其意识形态的。例如，欧洲的“不洁之水”在14世纪就已经是一个危害了，但仅仅是在犹太人被指控在井中投毒之后，居民们才开始把它当成一个重要问题来对待（p.7）。

但是，最初的新闻报道并非总是动机不良的。我们都倾向于把反常的特征（不常发生的）进行编码和表述，比如住过精神病院的人比没住过的要少、在美国黑人比白人要少、左利手的人比右利手的人要少。结果就导致这些独特的特征在整个人群中的频率被高估。绝大部分接受福利救济的人并不是“福利女王”（滥用福利制度的人），但是这却导致公众把更多的注意转向那些是“福利女王”的人，从而进一步导致对“福利女王”人数的高估。

进行概括化时，只发生一次的事件是非常不可靠的证据，特别是当该事件并不典型时。然而，这样的概括化却经常发生。而且事件越凸显，发生的可能性越大。例如，一个非犹太人认为自己被一个或两

个犹太商人欺骗了，那么她很容易将这种消极评价概括到整个犹太民族：

> 一个年轻女士跟我说：“与毛皮商打交道时我经历了最可怕的事情；他们抢劫我，烧掉了我托他们照管的毛皮。他们全部是犹太人。”但是，为什么她选择去仇恨犹太人而不是毛皮商呢？（Sartre，1948，pp.11-12）

Richard Nisbett和Lee Ross（1980）指出，理性的演绎逻辑是一个具体化的过程，即从一般到特殊（“所有的人都难免一死，因此罗宾·道斯难免一死”）；而与之相比，归纳逻辑是一个概括化的过程，即从特殊到一般（“这个犹太商人是不诚实的，因此所有的犹太商人都是不诚实的”）。相对而言，归纳逻辑的可信度会下降。但是我们的所作所为正好与它们的可信度相反：过分归纳而演绎不足。

5.5 记忆抽样偏差

显然，如果存储在记忆中的信息样本有偏差（也许因为主流媒体的过滤作用），那么随后以此为基础的判断也将出现偏差。不过记忆过程的其他方面也能引起同样的系统偏差。

> 有多少6个字母的英文单词以如下形式构成？
>
> _ _ _ _ n _？不多吧？
>
> 有多少6个字母的单词以如下形式构成？
>
> _ _ _ ing？更多吗？

当Tversky和Kahneman（1974）要求人们做上述预测时，人们认为以-ing结尾的6个字母的单词比第5个位置上是n的6个字母的单词更多。（第5个位置上是n的6字母单词当然比以-ing结尾的6个字母的单词多。逻辑上也是如此，因为所有以-ing结尾的6个字母的单词的第5个位置上必然是n，而除了以-ing结尾的6个字母的单词之外还有其他

形式的单词第5个位置上是n——比如，absent。）当然，想起以-ing结尾的6个字母的单词要容易得多——比如，ending；查阅字母表时也更容易找到它们：aiming，boring，caring，等等。但是想起第5个位置上是n的6个字母的单词就要难得多（除非-ing突然进入脑海）。我们甚至可以从直觉上评估出生成这两种不同形式的6字母单词的困难程度。

人们相信，自己在超市结账时特别容易排到行进缓慢的结账队伍中，自己没带雨伞时更有可能下雨，运动员在被体育解说员赞赏之后就犯错误是因为解说员的乌鸦嘴。为什么呢？鉴于这些事件之间并没有逻辑联系，如此这般的迷信信念只能是建立在对经验的总结之上。但是那些总结只是被记住的经验，并且在结账队伍里躁动不安、被淋成落汤鸡、走霉运的经历以及其它巧合事件在记忆里特别容易提取；我们认为其它记忆也是存在的，只是不易被记起。事实上，人们普遍信仰包括透视力在内的灵力，这也是由可提取性不同以及各种巧合记忆的偏差造成的。例如，某天突然想起多年未见的某个人，恰巧那天接到了他的电话。诺贝尔获奖者Luis Alvarez（1965）针对这种个人经历进行了一项分析，结果显示任何人在任何地方都不可避免地要碰到一些巧合事件。虽然巧合事件在一个人的经历中是少见的，但是我们必须记住，它们在一大群人的经历中是普遍存在的（Diaconis & Mosteller，1989）。

Robert Reyes、William Thompson和Gordon Bower（1980）通过实验证明了提取可得性偏差如何影响司法裁决。他们在一个酒后驾驶的案例中操纵了材料的呈现方式，使起诉方的证据或者辩护方的证据看起来更生动或更容易记住。该案例的裁决取决于被告撞向垃圾车时是否喝醉酒。辩护方的免罪证据——因为垃圾车被涂成灰色所以很难看到——用两种版本呈现，一种是描述贫乏、容易遗忘的版本（“垃圾车司机在盘问中供认他的车由于涂成灰色所以在晚上很难看

到。”），另一种是描述生动、容易记忆的版本（“垃圾车司机供认他的车由于涂成灰色所以在晚上很难看到。他说车之所以涂成灰色是因为‘它是一辆装垃圾的车，灰色能藏住污垢。你想怎么样？难道我应该涂成粉红色？’”）。起诉方的定罪证据也进行了同样的操纵——描述贫乏的版本（“被告离开聚会往门口走时步履蹒跚地撞向一张餐桌，把一个碗撞到了地上。”），或者描述生动容易记忆的版本（“被告离开聚会往门口走时步履蹒跚地撞向一张餐桌，把一个盛有绿色鳄梨酱汁的碗撞到了地上，四散的鳄梨酱溅泼在昂贵的白色粗毛地毯上。”）。案件中使用生动证据来进行描述的一方可以靠愚弄陪审员而在裁决中占尽优势；当在听取证词48小时后才进行裁决时，产生了更加显著的生动性效应，因为此时记忆的优势会更重要。

律师们使用示意证据给陪审员留下深刻印象正是利用了可得性偏差。律师马尔文·贝利曾受理一起个人伤害案件，审判过程中他始终将一个用包肉纸裹着的、形状极似当事人截肢的包裹放在身前的桌子上，并使它处于陪审团的视野范围内。他能想出这种办法，也难怪会赢得创纪录的奖项了。

事件激发的情绪对记忆有长远的影响，进而也会影响到根据记忆所做出的判断：当我们处于一种特定的情绪状态时，会倾向于记住与情绪状态主题一致的事件。Eric Johnson和Amos Tversky（1983）的一项实验室实验证明了情绪对风险决策能够产生影响。他们要求实验参与者评价风险和事故的等级（同图5.1中的相似）。一些实验参与者在休息室等候的时候会听到背景广播里的新闻报道，以引发他们的焦虑或者忧虑情绪（报道事件为一个与实验参与者情况相似的人的死亡）。结果发现，与那些听到高兴或中性新闻的参与者相比，引发负性情绪的参与者给出了更高等级的风险评估。

William Wright和Gordon Bower（1992）使用更加强烈的情绪操纵手法重复并拓展了上述实验。他们使用催眠手段将实验参与者置于一种高兴、中性或悲伤的情绪中。由此表现出来的情绪一致性效应更加明显，即参与者认为与其情绪一致性的事件非常可能发生，而与其情绪不一致的事件不可能发生（图5.3）。所以，通过催眠产生高兴情绪的参与者认为“幸事”（如世界和平，治愈癌症疗法的新发现）的发生概率高，“灾难”（如在车祸中受伤，大规模核电站事故）的发生概率低。

类似的例子不胜枚举。原则很简单，我们经历过某类现象（人、物或事件）后，再想起时，往往更容易记住那些具有显著特征的。进而，如果让我们估计某群体里具有显著特征的个体比例，那么我们倾向于高估它。当我们仔细计算了（比如用机械计量器）类似群体中具有该特征的成员数目时，会发现我们的估计远远超过了它。记忆的选择性提取能够引发较大的估计误差，造成对重大社会问题的错误理解，最终导致严重的决策偏差（诸如投票人群、陪审员和政策制定者所做出的决策）。

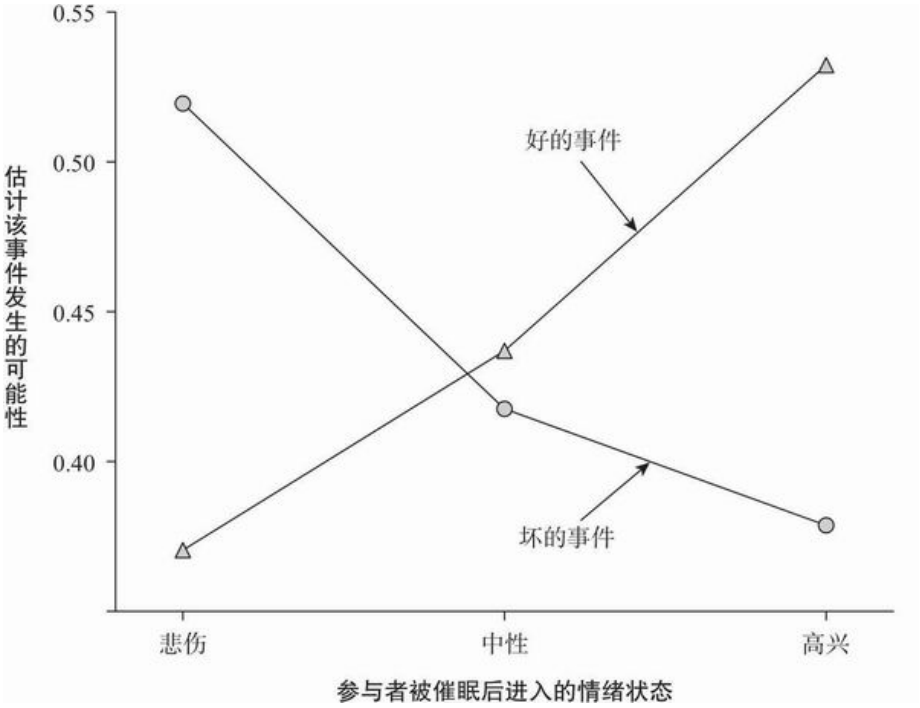


图5.3　　情绪操纵对概率估计的效应（基于Wright和Bower的实验结果，1992）

5.6 想象可得性

对孩子来说，以下两个事件哪个更具威胁性：在家里藏一支枪还是建一个游泳池？即使你无法想起任何一个先例，也总是很容易就想象到孩子在家里翻出枪然后伤害到自己的画面，而不可能第一直觉是一具漂浮在游泳池里的尸体。或者请想象一个由10人组成的小组，然后凭直觉估计从小组中选出2人组成一组，会有多少种组合方法？之后再估计选出8人组成一组，有多少种组合。人们通常对前者的估计大于后者，因为人们会认为从10人组中选出2个人成组比选出8个人成组要简单得多，而且做出这种估计并不需要在心里罗列出所有的组合，仅凭直觉我们就已经形成这一印象，人们会感觉两两成对要比8人成组更容易实现。

实际上，8人成组的数目与2人成组的数目完全相同，纯逻辑运算可以证实这样的结果。每一次从10人组中选出2个人成组，都会留下另外8个人形成另一个组。所以2人组与8人组是一一对应的关系；甚至无须任何公式即可推出它们数目相等的结论。很明显，“想象”在判断可能性时存在着缺陷。

在上述事例中，想象的可得性影响到我们对频率的估计。如同直接体验或间接体验的可得性一样，“想象”的问题在于其可得性也受到实际频率之外的因素影响。某些类型的思考明显比其他类型的简单，某些想法也比其他的想法更容易闯入脑海。而且这种区别不完全依赖于过去的经验。（试问有多少人过去体验过分2人组或8人组的问题？）想象的便利性使我们的频率估计产生偏差，进而影响以这些频率为基础的概率判断。

5.7 从可得性到概率和因果关系

人们在评估集合（集合中各元素彼此独立、互补，且穷尽了所有元素）中每个元素发生的频率或概率时，往往出现一种可得性效应，这个概念在理论上很重要。Tversky和Kahneman以及他们的同事Donald Redelmeier和Varda Liberman请52名医生根据下面的描述估计住院病人出现不同结果的概率：

- 住院治疗期间死亡
- 活着出院，但是一年内死亡
- 活了1~10年
- 活了10年以上

因为这四种情况穷尽了所有可能的结果，所以它们的概率之和应该为1。而这些事件被单独评估时（每个医生只评估其中的一种）其概率之和为1.64，如果医生们果真遵循概率论的法则使相互穷尽的事件集合的总概率为1的话，那么1.64显然太高了。医生们的这种行为与棒球运动员尤吉·贝拉（因总是说错话而出名）一样，后者曾经对记者说：“如果我们有50%的机会再次赢得美国联盟的冠军，那么也不该忘记仍有75%的可能输掉比赛。”Tversky和同事们将这种概率的次可加性（subadditivity）解释为医生只是凭借自己的想象评估每个事件的发生概率。互补性子事件的描述为每一种特定结果提供了有效线索。例如，“死于住院治疗期间”的描述使医生想到一些“死在医院中”的具体生动的例子（手术并发症、麻醉事故、术后感染等等），而其暗含的反向结果（“住院治疗期间未死亡”）却没有给想象提供有效的线索或联系。Tversky和他的学生Derek Koehler（1994）在其他领域也发现频率估计的次可加性模式，如汽车故障修理、天气预报、体育结果预测等等。

本书的作者之一（道斯）对个人事件判断中存在次可加性很感兴趣，这源于他曾经收到的一份报告“外星人绑架所带来的创伤后应激是严重的心理健康问题”。报告还声称至少2%的美国人受到该问题的困扰（暗示在国家有关政策中该问题应排在“无家可归”之前）。这份报告的作者（Hopkins & Jacobs，1992）用近期Roper Poll民意测验中一道题目的肯定作答率来支持以上结论，该题目是：“你是否有过下述情形：醒来后浑身发麻，感觉屋子里有陌生人或别的什么东西？”

道斯和同事Matthew Mulford（Mulford & Dawes，1999）对Hopkins和Jacobs的荒谬结论进行了后续研究。他们请一组参与者回答同样的问题，令人吃惊的是，被问及这种古怪体验时40%的人回答至少发生过一次。另外的对照组参与者（随机分配）需要回答的问题只是

“醒来后浑身发麻”（没有被问及“陌生人存在的感觉”），而这一次，只有14%的人做出了肯定回答。显然，提及“陌生人或别的什么东西”的详细描述使人“回忆起那些原本可能从大脑中溜走的事例”（引自Tversky和Koehler[1994]对潜意识过程的描述）。

另外，Michael Ross和他的学生Fiore Sicoley（1979）也研究了判断的次可加性。他们请“团队”里的成员估计自己为团队付出的贡献。配偶、师徒和篮球运动员都高估了他们的个人贡献：每一个组合中个人贡献之和都远远超过最大值100%。最有趣的是在两类自我夸大上——积极贡献以及消极贡献（“引发争吵”，“分析数据时犯错”，“犯规”）这种高估均会发生。这种高估现象的潜在认知过程可能存在于记忆提取和生成想象之中，其中记忆提取无疑是解释之一：后续研究显示次可加性评估与受试者回忆具体贡献的能力高度相关，这暗示记忆可得性也是该认知过程的一部分。

Tversky和Koehler（1994）认为将整体事件（如汽车无法发动、病人死亡、经济衰退等）的各种子成分分开再描述是对整体事件的“解压缩”（也见Rottenstreich & Tversky，1997）。大部分研究发现，次可加性描述的是整体事件与其分离解压后子成分之间的关系（“汽车无法发动”与“没油了，没电了，打不着火了等”）。不过，也有超可加性（superadditivity）的例子存在，即在概率估计上整体要大于部分之和。这似乎也是由潜在的可得性加工过程的本质导致的：当解压后的成分难以考虑、想象和回忆时，它们被判断为不可能发生，从而使整体-部分的关系发生逆转，整体事件发生的概率比其各部分发生的概率之和要高。Laura Macchi、Daniel Osherson和David Krantz为概率估计中的超可加性提供了解释，即“反向提取困难效应”。在他们的研究中，要求大学生判断难解的科学问题和百科知识方面的问题（汽油的熔点比酒精高吗？泰国的人口出生率比缅甸低吗？）。结果发现，解压后子成分的概率之和小于1。

次可加性、超可加性的发现以及其他针对提取流畅性的精巧论证，都证实了可得性在潜在认知过程中的显著作用。这一发现最重要的现实意义是，帮助我们理解公民（与他们的政治领导人）在制定公共资源的分配方案时应该如何思考和决策。被孤立的高中生、不诚实的福利受惠者、有恋童癖的牧师、有缺陷的航线、激进的恐怖主义分子以及许多其他的范例，所有这些因素在公众想象里的认知可得性会对我们如何分配税收和如何制定相关法律产生重大的影响（见John Kingdon的经典之作——《议案、备择及公共政策》（1984），关于政治议案的开拓性研究）。

5.8 基于相似性的判断：老一套

第二个利用启发式判断数量、频率和概率的基本认知过程是相似性。有许多判断任务涉及将某客体或某事件归类到合适的范畴中。比如说，当我们想知道持续两周的咽喉痛究竟只是轻微感冒、过敏症状，还是严重的脓毒性咽喉炎时；当我们在餐馆的菜单上找哪些菜低盐低脂时；当我们想知道新同事是行为主义者、运动狂、忧郁者还是面目一新的天主教徒时。

请思考下面的社会成员分类判断任务：

佩内罗珀是一个大学生，朋友们形容她稍微有些不切实际、情绪化和敏感化。她游遍了整个欧洲，能说一口流利的法语和意大利语。她目前还不确定毕业后的职业发展方向，但是却已经证明过自己高水平的才能，并且多次获得书法比赛的奖项。她在男朋友过生日时写了首十四行诗作为礼物。你认为佩内罗珀的主修专业是什么？

- 心理学
- 艺术史

大部分人按照我们的诱导，相当肯定地认为佩内罗珀是一个艺术史学生。她似乎恰好符合我们概念中艺术史学生的特点。但是现在请

思考下面的问题：假设你在一所大学的学生名单中随机挑选一个名字并查看其主修专业，那么上面问题中所涉及的两个专业哪个更流行？哪个不太流行？你随机选出来的学生主修心理专业的概率有多大？而主修艺术史专业的概率又有多大？（最近一项统计数据显示，在一所人数接近18 000的公立大学中，大约2 300名学生主修心理学而仅有15名主修艺术史；心理学专业在大学本科生中的基准概率约为0.13，即随机挑选一个学生其主修心理专业的概率为13%，而艺术史专业的基准概率是0.0008，两者比率为150比1！[若仅限于女性的话，该比率为140比1]）。许多人在明确了这些问题之后改变了最初的选择。他们意识到无论“人格描写”如何，那个人是（从18 000个人中挑出的）15个艺术史学生之一的概率总是非常低的。而且，一些受试者为他们最初的回答感到非常难堪。个别人甚至恼怒自己被一则听起来非常符合主修“极端人文”专业的描述给“骗”了——他们意识到自己不能仅凭简单的信息和艺术史学生非常小的基准概率就做出如此判断。

这个例子说明在分类判断任务中存在一种普遍倾向，即依据我们对类别的概念与待归类客体、情境或事件印象的相似性来做出判断。与基于可得性的判断一样，相似性自动地发生在判断过程并自发地主导判断任务。依赖相似性判断的主要行为特征是人们在情境中没有抓住重要的统计或逻辑结构，并且忽略了一些相关信息（例如，背景、基准概率，如佩内罗珀问题中大学各专业的总人数）。

佩内罗珀问题直观地证明我们在判断时忽略了情境中的关键要素。让我们再看一个错误更明显的例子。Tversky和Kahneman（1974）要求被试依据简短的人格描述来判断一些人从事某类职业的概率。比如，某人被描述成“不善社交，厌烦政治，在业余时间喜欢到他的船上做点事”，听起来像一个工程师。此外，被试被明确告知了基准概率数据：此人要么是工程师要么是律师，他是从一个大多数人（70%）是工程师或大多数人（70%）是律师的群体中随机挑选出来的。实验结

果表明，人格描述的信息以绝对优势压倒了基准概率信息。无论这个人是来自于70%工程师的群体还是70%律师的群体，对其从事某类职业的概率判断总是相同的。即使是平淡的无任何有效信息的人格描述（“有一个老婆和两个孩子，事业上有成功的潜力，深受周围朋友的喜爱”），也被判断成50%的可能性是律师或工程师，完全忽视了基准概率的作用。只有当完全没有描述信息时，被试才能正确地判断来自70%工程师30%律师群体的人有0.70的可能是工程师（或者来自30%工程师70%律师群体的人有0.30的可能是工程师）。

很明显，人们完全依赖于自己对职业类别的刻板印象与对某人背景只言片语的描述来做出判断。当同一组被试评估职业类别与背景描述的“相似性”时，他们的估计与之前的概率判断毫无差异——相似性-概率之间的相关高达0.95。即使人们意识到所使用的描述性信息是不可靠的、不完整的、非预测性时，这种对相似性的过度依赖依然存在。

人们在基于相似性做判断时不仅仅只忽略基准概率信息。请思考另外一个例子，Tversky和Kahneman（1983）请大学生做如下任务：

琳达，31岁，单身，说话率直，性格开朗，主修哲学专业。学生时代关注歧视和社会公平问题，参加过反核武器示威活动。请按照概率高低（从高到低）排列以下项目：

- 琳达是小学老师。
- 琳达在书店工作，上瑜伽课。
- 琳达积极参加女权运动。
- 琳达是从事精神病治疗的社会工作者。
- 琳达是妇女选举委员会成员。
- 琳达是一位银行出纳员。
- 琳达是一位保险推销员。
- 琳达是一位积极参加女权运动的银行出纳员。

86%的大学生认为，“琳达是一位银行出纳员并积极参加女权运动”的概率比“琳达是一位银行出纳员”高。理由呢？基于琳达的信息，我们很容易想象出她是一名女权主义的银行出纳员，而很难想象她仅是一名普通的银行出纳员，尽管对她的描述中并没有直接提到女权主义。甚至当银行出纳员的项目被改成“琳达是一位银行出纳员，她可能积极参与女权主义运动，也可能不”时，另外75名被试中仍有57%的学生认为“琳达是一位积极参加女权运动的银行出纳员”的概率更高。

这个例子中的逻辑错误是忽视了“银行出纳员”和“女权主义银行出纳员”之间的从属关系。女权主义银行出纳员是银行出纳员的一个子集，但是肯定还有其他类型的银行出纳员：“传统女性角色”的银行出纳员、信奉基督的银行出纳员、无政府主义的银行出纳员等等。这些子集之间的关系也许并不明朗，但是有一点是肯定的，若定义所有的人都是银行出纳员而且必定存在一些不是女权主义的银行出纳员。所以，怎么可能“琳达是一位女权主义的银行出纳员”比“琳达是一位银行出纳员”的概率更大呢？很明显后者的外延更广甚至包含前者。因此，这样的回答在逻辑上是不可能的。但是人们（比如我们）判断女权主义银行出纳员比单纯的银行出纳员概率更大，主要是因为他们“忽视”了判断任务中的逻辑结构，并且过度依赖于描述，依赖于我们关于社会分类刻板印象之间的相似性（相似性-概率相关再一次高达0.95）。

多数人都熟悉韦恩图（19世纪的数学家和逻辑学家约翰·韦恩发明创造的，他还在“The Logic of Chance”上发表过论文，韦恩图用交叉的圆圈来代表不同分类的关系）。每个圆覆盖的区域代表某结果属于该集合的概率，各圆重叠的部分代表某结果属于对应的复合事件的概率。琳达问题的韦恩图明确表明，她是一位女权主义银行出纳员

的概率不可能比她是银行出纳员（包括各种类型）的概率高（见图5.4）。

Tversky和Kahneman（1974）将这种错误叫做错觉，因为它像许多常见的视错觉一样，即使我们理智上承认它是错误的，但却仍然坚持己见。Steven Pinker（1997）曾说，一名学生在面对一系列这样的错觉时“为人类感到羞愧”（p.344）。进化生物学家Stephen J.Gould（1991）表达了我们大多数人都体验到的直觉冲突：“我知道出现在交集处的可能性极小，但是我脑子里一直有个小人在上蹿下跳地大喊大叫——‘仔细阅读那段描述，她不可能只是一位银行出纳员’”（p.469）。他总结说：“我们的思维不是按照概率法则运作的（不管什么理由）。”我们的思维似乎是按照基本的相似感觉运作的，实验被试对相似性的评估与对概率的评估（将被描述的人归类到某刻板类别中的概率）之间完美的相关证明了这一点。

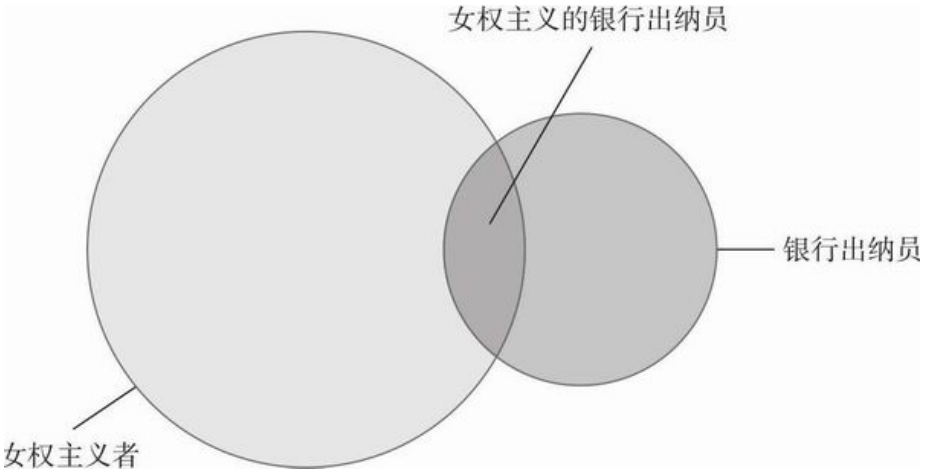


图5.4　用韦恩图表示琳达问题中隐含的基本逻辑关系

5.9 代表性思维

上述实例主要证明：（1）分类判断任务通常以判断对象的特征与原型的代表性或相似性程度为基础；（2）代表性并没有反映实际的变化；（3）估计的概率或者判断的信心与相似性有关而不一定与判断情境的深层结构有关。在佩内罗珀问题和律师-工程师问题中，人们似乎忘记了专业或职业的基准概率背景；在琳达问题中，人们忽略了银行出纳员和女权主义的银行出纳员两个集合间的逻辑关系。图5.5对基于相似性的启发式判断过程进行了总结。

我们发现早期研究非常确信人们在多数概率判断任务中依赖于（甚至过度依赖）相似性，这也许是因为我们在解决原始问题时的自我反思过程与代表性-相似性的解释模型完全一致。一个更富争议性的话题是这些判断中表现出来的非理性。Tversky和Kahneman（1974）将教科书中的概率问题具体化并设计成实验中的两难困境。被试对这些问题的回答通常是错误的。但是对类似问题的行为反应却并不完全呈现出跨研究的一致性，错误也并不总是如上述例子那样极端，即使被试给出明显错误的答案也是有理有据的（Birnbaum，1983；Koehler，1996）。因此，我们的重点将转到另一个话题，即这些结果是否证明人们是非理性的，从而导致了第8章中将会提到的各种适应不良的日常判断。

当代心理学家假设，诸如银行出纳员、女权主义者、微型计算机和臭鼬等各种事物分类的概念在我们头脑中是以属性列表的方式被表征的，我们认为这些属性正是对这些实体的定义和表征。这种概念表征方式非常有用，但也有些虚构化和简单化。所以，如果我们问某个人“鸟”所代表的意思，通常会得到一系列与“鸟”这个标签相关的特征。如果某物是鸟的话，它就应该会飞、有羽毛、下蛋、吃虫子等等；如果某人是“艺术史学生”的话，就应该包含敏感、情绪化、富有文化底蕴、女性、文雅等特征。我们在思考大部分日常概念时往往考虑的是关联性、典型性和相关性属性，而不仅仅是分类的本质定

义。我们还经常用一些明知不适用所有成员的特性来代表分类（如鸟能“飞”，艺术史学生“富于文化底蕴”）。此外，当我们试图回答“它是什么意思？”时，会借用进入思维的某些成员的特征来考虑某个类别的概念。所以，记忆可得性即使在类别概念表征中也有一定影响。

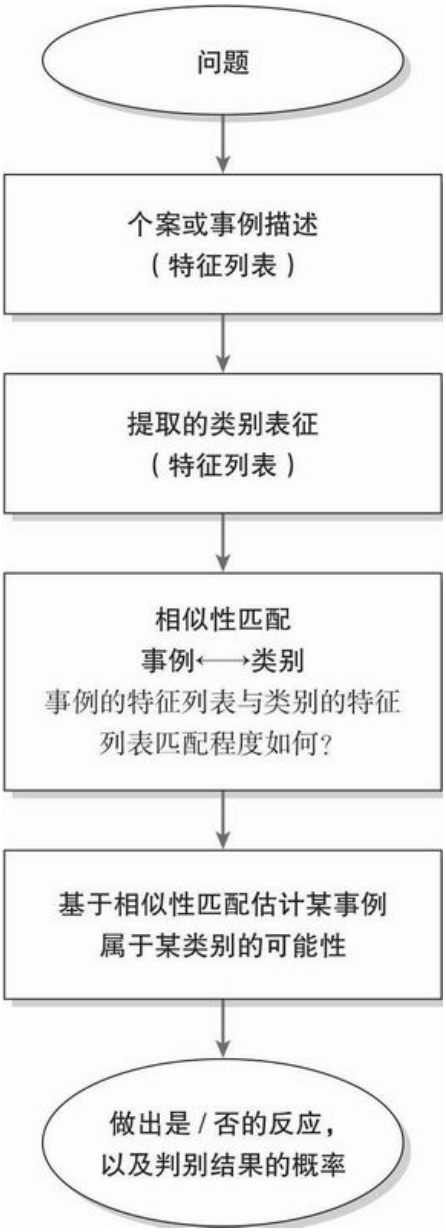


图5.5　代表性启发式的判断流程图

我们讨论分类这一命题时需要用到的最后一个认知理论是相似性判断过程的模型。其中最通行的模型是对比模型，它假设我们在评估某两个或多个实体的相似性时会将它们的属性一一对照（非常快）。该过程的一种有效模型假设我们对相似性的总体印象来自于两实体“匹配”属性数目和“不匹配”属性数目的快速对照表。此模型能够给匹配组和不匹配组赋予权重，以反映我们经验和信念中各属性的重要程度。因此，举个例子来说，如果我们在森林里看到一种生物，它不会飞，并且它体表覆盖皮毛，这两个特征对于我们判断它是“鸟类”的影响力是不同的，后者要强一点。在佩内罗珀的判断情境中，描述的属性与我们刻板印象中艺术史的属性（我们读到此类别的名称时从记忆中提取出来）有太多的“良好匹配”，以至于我们的反应是“艺术史”。在琳达的问题里，对琳达的刻画与由类别标签激活的表征（刻板印象）之间的良好匹配也是女权主义（银行出纳员）多于单纯的银行出纳员。

在许多例子中，一旦某客体被划归为某一类，那么一种基于联想的认知随之被激活。就拿臭鼬来说，这种联想性的认知提供了快速有用的信息：躲开它。但是有时我们基于类别的联想在道德上是令人困扰的，或者直接是非理性的。对后者的研究主要涉及社会刻板印象；我们的“心理资料库”里存储着关于艺术史学生、银行出纳员和瑜伽老师的相对中性的刻板印象，但是也包括一些针对重要社会群体的相对负性的刻板印象。也许最麻烦的就是，这些种族、性别和宗教的刻板印象能自动激活我们的情绪反应，进而影响到针对该类别中具体成员的行为表现。一旦我们将某人归入引起负性联想的范畴中，那么我们会情不自禁地用消极的行为对待他。虽然这不属于本书的讨论范围，但是社会心理学关于刻板反应的研究已经表明，当社会类别被激活或者直接适用到人身上时，我们会做出许多不受控制的演绎或类比推论（Kunda，1999；Wittenbrink & Schwarz，2007）。刻板信念的

无意识效应中可能包括反弹效应，即刻板反应在有意削减之后，会在随后的社会交往中发生反弹。

下面描述了大学入学审查委员会的决策过程，为自发的、但是逻辑上可疑的类别联想提供了一个范例。

[布朗大学]入学审查委员会浏览了来自西南部的一所小型农村高中的申请表，旨在寻找被称为“优雅小镇中的孩子”的优秀申请人。埃米在班里名列前茅，英文中等500分，数学和科学上等600分。她家庭贫困，白种人，外地人。她若被录取，将使布朗大学学生的生源地分布更广泛，家庭经济水平更加多样化，可避免使该校成为新英格兰州的研究生预科学校。因此，来自纽约州的申请只有20%会被接收，但是来自七区——俄克拉荷马、德克萨斯、阿肯色州和路易斯安那等州的申请却有40%会被接收。埃米所在的高中对她赞赏有加，她想学习工程学。布朗大学需要学习工程学的学生。但不幸的是，埃米把工程学这个单词拼写错了。语言学教授吉米·雷恩说：“阅读障碍”。争论过后，委员会把她的申请放在了待批行列。

基于代表性思维的决策错在哪里？这又是因为相似性并不总能反映情境中潜在的统计学和因果性结构。拼写错误是阅读障碍的症状，但是拼写不好的人中没有阅读障碍的要比有阅读障碍的多。然而这种图式（拼写错误-阅读障碍）已被存取，埃米被判定为阅读障碍。在做这样的决策时考虑阅读障碍既不切题也不符合伦理，但是本书作者在研究生入学委员会和奖学金分配委员会中却多次观察到类似的情况。

一位申请者在被问及“研究生入学委员会可能看重的其它个人信息”时写道：“身为摩羯座，我将会是一位严谨的实验者。”委员会中一位教授蔑视地说，“我们这儿不需要任何占星术疯子！”。这位在700多人中GRE和GPA综合排名第二的申请人就这样被拒绝了。当然知道自己星座的人中更多的不是“占星术疯子”，但是类别图式（“占星术疯子，因此是不可靠的怪人”）再一次占据上风。

以代表性特征为基础来做判断的基本问题在于，存取的图式实际上比未存取的图式更不合理，特别是当未存取的图式在世界上有更大的覆盖范围时。“非阅读障碍者”和“非怪人”在现实中比“阅读障

碍者”和“怪人”占更大的比例。因此，拼写错误的人更可能不是阅读障碍者，知道自己星座的申请者更可能不是怪人。然而，当类别图式通过相似性被自动存取时，它的基准概率则不值一提。那需要一种二级的自我反省式的判断：“这种类型有多普遍？”（阅读障碍者或占星术疯子或艺术史专业）。这样的判断需要忽略描述特征评估基准概率。比如，对佩内罗珀专业“重新考虑”的提醒旨在使读者能够仔细考虑大学生中艺术史和心理学专业的基准概率。漠视情境中的统计学结构和忽略基准概率等关键信息是基于代表性进行判断的行为标志，但是，我们做判断时又该如何恰当地使用基准概率信息呢？

5.10 比例规则

与代表性判断不同，我们可以利用简单的概率论法则进行精确的判断。假设c代表某个特征，S代表某种图式（范畴）。c在多大程度上可以代表S由条件概率p（cS）表示——即S中每个成员具有特征c的概率。（在目前的例子中，该条件概率是挺高的。）

但是，特征c必然指向S成员的概率由条件概率p（Sc）表示，指具有特征c的人属于S中的成员的概率，该条件概率是p（cS）的逆反。现在，由概率论的基本原理可知：

$$p(c|S) = \frac{p(c \text{ and } S)}{p(S)} \qquad (5.1)$$

即，c与S同时发生的概率除以S的概率。相似地：

$$p(S|c) = \frac{p(S \text{ and } c)}{p(c)} \qquad (5.2)$$

但是，p（c and S）= p（S and c）；所以如下所述：

$$p(c|S)/p(S|c) = \frac{p(c)}{p(S)} \qquad (5.3)$$

一般而言，

$$p(A|B)/p(B|A) = \frac{p(A)}{p(B)} \qquad (5.4)$$

这种关系被叫做比例规则——逆反概率的比率等于简单概率的比率。

在以上讨论推断某个人是否属于某个类别的情境中，这种简单的比例规则能够有效地将p（cS）和p（Sc）联系起来。在p（c）和p（S）不相等的情况下将两个条件概率等同对待是不合理的，但是代表性思维却没有反映出p（cS）与p（Sc）之间的差异，因而表现出现实中不存在的对称性。

由于混淆逆反概率而发生误解的情况有很多，其中广为人知的当属哈佛大学法学教授Alan Dershowitz（他是“辛普森谋杀案”辩护律师“梦之队”成员）的一段电视讲话。他在辩词中没有对辛普森虐待前妻尼克尔的历史做争论。他说，“殴打妻子的男人中只有百分之零点一的人会杀害他们的妻子”（p[丈夫谋杀妻子丈夫殴打妻子]）。但是统计学家I.J.Good（1995）寄给科学杂志《自然》的信中指出，相应概率的条件应该是丈夫殴打妻子并妻子随后被谋杀。Good采用Dershowitz的假设计算出了相应概率，结论是在这种情况下1/2的丈夫是杀人凶手：p（丈夫谋杀妻子丈夫殴打妻子并妻子被谋杀）。（实际的简单概率似乎是1/3左右，不过具体的统计数据不详，因为“殴打妻

子”这个范畴很难操作化定义。）Good教授还说：“当然，这个观点不仅仅适用于辛普森案件。它再一次戏剧性地表明贝叶斯的简单概念是法律审判的基础。它同样是医学诊断和科学哲学的基础。贝叶斯法则在大学之前就应该掌握！”（p.541）。

关于吸食大麻与严重的药物成瘾之间关系的声明和信念，为上述有关非理性的阐述提供了丰富的证据。例如，1970年12月11日《红木城（加利福尼亚）论坛》上的一篇文章的标题写道：“大部分吸食大麻者还使用其他致瘾药物。”但是接下来的第一句是：“根据研究发现，高中生只要吸食致瘾药物几乎毫无例外地就会吸食大麻。”尽管正文明确表明吸食致瘾药物的学生中大部分都吸食大麻，但是标题却逆转了这种关系。

标题指的是随机选择一个吸食大麻者（M），其吸食致瘾毒品（H）的概率，或者说是“吸食大麻的人中使用致瘾毒品者的概率”。可以用既吸大麻又吸致瘾毒品的人（M and H）的频率除以吸大麻的人（M）的频率得到该概率：

$$p(H|M) = p(M \text{ and } H)/p(M) \qquad (5.5)$$

但是所引用的研究指的却是随机选择一个吸食致瘾毒品的人（H），其吸大麻（M）的概率，可以用既吸大麻又吸致瘾毒品的人（M and H）的频率除以吸食致瘾毒品的人的频率得到该概率：

$$p(M|H) = p(M \text{ and } H)/p(H) \qquad (5.6)$$

吸食致瘾毒品者中吸大麻的人与吸食大麻者中吸致瘾毒品的人相比，其比率很大，因为吸大麻的人与吸食致瘾毒品的人相比，其比率很大，而这两个比率是相等的（方程5.4）。调查发现前者的条件概率——吸食致瘾毒品中吸大麻的比例——非常高，这也符合我们的日常经验。但是这并不表示逆反概率也非常高。比例规则表明后者的概率——吸食大麻中吸致瘾毒品的比例——比前者要小得多，所以前者值大并不意味着“大部分吸食大麻者[还]使用其它[致瘾]药物。”然而在该研究发表的那个时期，一个民主党总统候选人在竞选前夕的电话问答中把大麻称作“制药行业的讨厌鬼”。

韦恩图（图5.6）再次明确地显示出逆反概率——p（吸大麻吸致瘾毒品）和p（吸致瘾毒品吸大麻）——之间的不同。吸大麻的人并不意味着有很高的可能性吸食其它致瘾毒品，但是吸食致瘾毒品的人意味着有很高的可能性吸食大麻。

在大多数关于逆反混淆（也叫条件概率谬误）的文章中，作者们会给出很滑稽的例子。比如，1967年8月27日《本周》杂志刊登了一篇文章，建议人们如何在交通拥堵的劳动节周末保证生命安全（Barns，1967）。作者声称“驾驶时离家越远越安全”，因为大部分的死亡事故都发生在离家25英里范围内。这是将“距离条件下的死亡概率”与“死亡条件下的距离概率”错误地等同了。通过分析比例规则（方程5.4），我们能很清晰地发现该等同完全是无稽之谈，因为在离家近的地方驾驶的概率要远大于发生死亡事故的概率。这种混淆很容易闹出笑话，一个人如果发生了混淆很可能把车拖到高速公路上之后再自己去开。但是，当同样的非理性被用作正当的借口——甚至有时作为理由——强制对大麻实施严厉的禁令时，混淆便不再仅仅是笑话了。虽然因吸食大麻被逮捕的人可能将逮捕看做政府报复性、保守性和剥削性的自然结果，但是许多人却对逮捕表示赞同，因为他们相信——与已故的Hubert Humphrey一致——大麻是“讨厌鬼”。

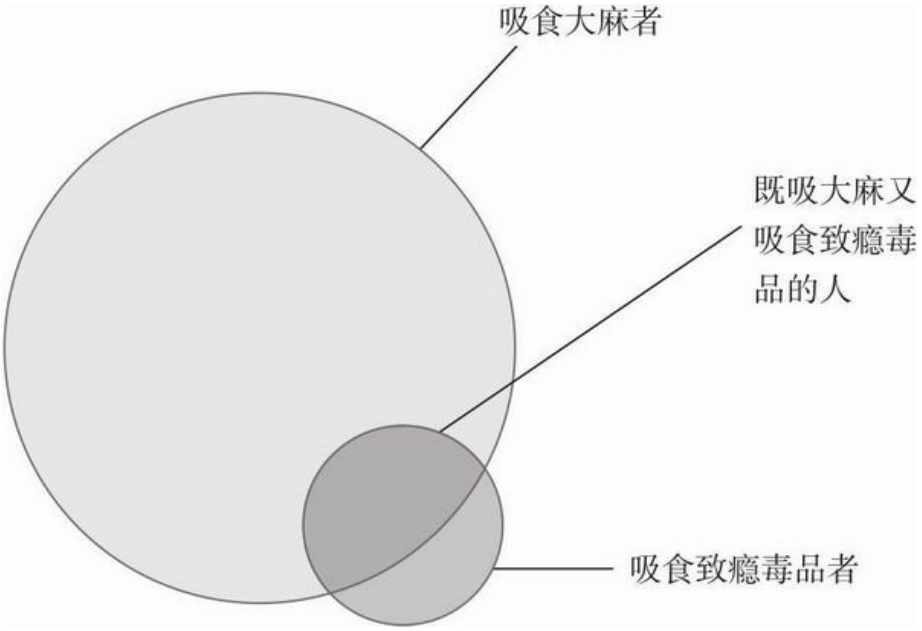


图5.6　吸大麻与吸食致瘾毒品之间的逻辑关系韦恩图

偶尔，人们在未考虑任何基准概率（特征[如吸大麻]的发生率，类别[如吸食致瘾毒品]的发生率）的情况下，就断言两种事物之间的相依性以及相依性的方向。请看下面来自《管理聚焦》的例子。

最近一项针对74名CEO的调查发现，童年时期抚养宠物可能与未来的职业成功有关。94%的CEO在小时候都养过狗或猫，而他们现在都受雇于财富500强企业。

被调查者声称，与宠物的相处帮助他们培养了许多积极的品格特质，从而使他们成为今天的优秀管理者。这些特质包括责任心、同理心、对生命的尊重、宽容以及良好的沟通技巧。众所周知，在类似于这些CEO们成长背景下长大的孩子中，有超过94%的人都抚养过宠物，但是此时相关性的方向却可能是负的。也许CEO们的成功与儿童时期刷牙有关。可能所有的CEO都刷牙，至少偶尔刷，然后我们猜测刷牙所需要的自律性导致了他们今天的事业成功。这似乎比童年时与宠物互动而习得的“沟通技巧”能够促进他们与其他经理及雇员的关系要更加合理些。

心理学家也不可避免地会做出这种错误判断。例如，Nathan Branden（1984）写道：“我想不出来有哪个心理问题不是起源于低自尊的——从焦虑、抑郁到亲密恐惧或成功恐惧，到酒精或药物滥用，到配偶虐待或狎童。”换句话说，c代表低自尊而S代表心理问题，p（cS）是高的。但是说这些心理问题的根源在于低自尊即是声称p（Sc）高，而这点我们并不清楚——来访者之所以来咨询Branden，是因为他们已经有了心理问题。Branden的经验仅限于那些因心理问题而想寻求帮助的人——他的经验是以S作为条件的。即使我们真地发现了高概率的p（Sc），我们也不能做出因果推论：人们的自尊也许是因为身患心理疾病才变低的。Branden的总结如下：

> 大量证据（包括一些科学研究发现）表明，个体的自尊水平越高，对待他人时就会越尊重、越友善、越宽容。没有体验过自爱的人是没有能力去爱别人的。体验过深层不安全感和自我怀疑的人，倾向于把其他人知觉成可怕的和敌意的。没有自尊的人无法对这个世界做出任何贡献。

套用Branden（1984）的“我想不出来”的句型，我们想不出来有哪个科学研究中的因变量是“无法对这个世界做出任何贡献”的。有心理问题的人（Branden的案例中）有低水平的自我意象，但这并不意味着“深层不安全感和自我怀疑”（不常见的特征）条件下出现心理问题的概率就一定高。“深层”这个词模糊性太强，以致于无法用清晰的统计来反驳Branden命题的不可能性，但是，使用代表性思维同一群“无法对这个世界做出任何贡献”的人交流在理智上是不负责任的行为。事实上，Branden的观察能够证明一点，低自尊对于这些有心理问题（如虐待儿童）的人来说是好现象，否则他们也不会去寻求改变（如接受治疗）。

庆幸的是，并不是所有人在任何时候都将逆反条件概率弄混淆，比如伟大的哲学家伯特兰·罗素就不会这样。他的祖母曾不遗余力地劝他别跟他的第一任妻子结婚，这让他深刻地意识到他们家的精神病

人何其之多。九年后，当他考虑要孩子时向医生咨询了精神病的遗传情况。他的传记作家Clark（1976）是这样描述的：

> 四天后他见了医生，“医生说冒险受孕需要承担起责任，人们对遗传的恐惧被夸大了。他说50%的精神病患者的双亲酗酒，但是只有15%的精神病患者的双亲也是精神病。这似乎使我稍稍心安。”也就是说，直到罗素这位准父亲成为统计学家罗素时才能稍稍心安。他在日记下方的脚注中写道：“但是，他没有特别指出总人群中患精神病者和酗酒者的比例分别有多大，所以他的论点没有一点价值。”

在这个例子中，即使是罗素也能被挑出“没头脑”的毛病。比如，为何他刚开始时那么严肃认真地看待50%和15%呢？问题在于想避免发生混淆，就有必要把很少经历过的客体或事件也假设成一类——比如，低自尊却仍然有能力爱别人或“能对世界做出些贡献”的人。然后，要想估计出条件概率值，则必须估计这类罕见事件的囊括范围，尽管我们很少接触到这类人或事。这需要控制性的“科学”思维——用皮亚杰的术语来说是，把真实（已经观察到的）看做可能（可能被观察到的），而不是反过来。

当我们直接体验各种事件而不是阅读书面材料时，即使不是伟大的哲学家，普通人也能恰当地利用基准概率信息。当研究对象是在职的医生和会计时，他们似乎能意识到相应的基准概率，例如当地疾病的发生率或财务问题的发生率。虽然这能使人稍微放心一些，但是在嘈杂的日常情境中仍然有某些忽略基准概率的情况存在。模拟医疗诊断的实验室研究发现，给参与者呈现基准概率不同的病例之后（如，25%的情况演变成疾病burlosis，75%的情况演变成疾病coragia——疾病burlosis和coragia均为虚构），他们对基准概率反应敏感，但是在某些实验条件下仍存在着对基准概率的忽略（Gluck & Bower，1988；Goodie & Fantino，1995，1996）。

还有一种情况能让我们重视基准概率，即人们给不一致的比率赋予某种因果性意义时。当人们能够看出基准概率的因果关联时，他们

经常把基准概率纳入推理过程中。例如，若模拟陪审员相信一家公交公司比另一家公交公司发生更多的交通事故是由于他们的司机没有经过严格的筛选和培训，那么他在评估目击者证词时会将不同的事故发生率考虑在内。但是，若他认为一家公交公司交通事故多仅仅是因为公司比较大，那么他将不会考虑不同的事故发生率。研究反复证实，当基准概率只具有统计学意义而缺乏因果性意义时，它们通常会被忽略。相同的效应似乎在真实的法庭上也出现过，赤裸裸的统计学证据非常没有说服力——比如，在指控辛普森杀害妻子及其男友的案件中，DNA证据无法说服陪审团定罪。当然，比例规则的等式右边为什么碰巧是p（A）和p（B），这个问题也很重要，理性应有其用武之地（Koehler，1997）。但是因果思维有自身的陷阱，这点我们将在下一章讨论。

总之，我们似乎更擅长将潜在关系用具体数字和具体频率表示出来，而不是将潜在关系用抽象的比例和概率表示（见最近的综述文章，Barbey & Sloman，2007）。我们将在第8章重新回到这个问题上并且给出一些正确建议，以便于处理条件概率关系。

在大部分时间里，我们的绝大多数思考被无处不在的思维和联想规则掌控，因而我们会做出代表性联结，特别是在评估概率时。本章关注了非正式的观察和理论。此外，研究者也做过大量关于代表性思维的实证研究（通常用大学生作为被试），结果都证实了相似性和联想的主导作用。幼稚天真的被试们在许多情境下对 p（AB）和p（BA）不加区分，而且当给出一个条件概率时，他们直接推断出另一个概率而并不参考p（A）和p（B）的基准概率，这明显违反了比例规则。我们具有一种很自然的习惯，即用联想的方式来思考当下情境中凸显的事物或者第一时间从记忆中提取到的事物。要想逃离这种“被现成性所主导”并思考那些经验中并不明显的事物和关系时，意志力和训练必不可少。

参考文献

Alvarez, L.W.(1965, June 18).A pseudo experience in parapsychology.Science, 148(3677), 1541.

Barbey, A.K., & Sloman, S.A.(2007).Base-rate respect: From ecological rationality to dual processes.Brain and Behavioral Sciences, 30, 241-297.

Barns, L.R.(1967, August 27).This quiz could save your life next weekend.This Week, 10-11.

Birnbaum,M.H.(1983).Base rates in Bayesian inference: Signal detection analysis of the cab problem.American Journal of Psychology, 96, 85-94.

Branden, N.(1984, August/September).In defense of self.Association for Humanistic Psychology Perspectives, 12-13.

Clark, R.W.(1976).The life of Bertrand Russell.New York: Knopf.

Combs, B., & Slovic, P.(1979).Newspaper coverage of causes of death.Journalism Quarterly, 56, 837-843.

Diaconis, P., & Mosteller, F.(1989).Methods for studying coincidences.Journal of the American Statistical Association, 84, 853-861.

Douglas, M., & Wildavsky, A.(1982).Risk and culture: An essay on the selection of technical and cultural dangers.Berkeley: University of California Press.

Gigerenzer, G.(2006).Out of the frying pan into the ire: Behavioral reactions to terrorist attacks.Risk Analysis, 26, 347-351.

Gilliam, F.D., Jr., Iyengar, S., Simon, A., & Wright, O.(1996).Crime in black and white: The violent, scary world of local news.Harvard International Journal of Press/Politics, 1, 6-23.

Glassner, B.(1999).The culture of fear: Why Americans are afraid of the wrong things.New York: Basic Books.

Gluck, M.A., & Bower, G.H.(1988).From conditioning to category learning: An adaptive network model.Journal of Experimental Psychology: General, 117, 227-247.

Good, I.J.(1995).When batterer turns murderer.Nature, 375, 541.

Goodie, A., & Fantino, E.(1995).An experientially derived base-rate error in humans.Psychological Science, 6, 101-106.

Goodie, A., & Fantino, E.(1996).Learning to commit or avoid the base-rate error.Nature, 380, 247-249.

Goodman, G.S., Qin, J., Bottoms, B.L., & Shaver, P.R.(1994).Characteristics and sources of allegations of

ritualistic child abuse.Washington, DC: National Resource Center on Child Abuse and Neglect.

Gould, S.J.(1991).Bully for brontosaurus: Relections in natural history.New York: Norton.

Hopkins, B., & Jacobs, D.M.(1992).How this survey was designed.In B.Hopkins, D.M.Jacobs, R.Westrum, J.E.Mack, J.S.Carpenter, & Roper Organization, Unusual personal experiences: Analysis of the data from three major surveys conducted by the Roper Organization (pp.55-58).Las Vegas, NV: Bigelow Holding Company.

Johnson, E.J., & Tversky, A.(1983).Affect, generalization, and the perception of risk.Journal of Personality and Social Psychology, 45(1), 20-31.

Kahneman, D.(2003).A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality.American Psychologist, 58, 697-720.

Kingdon, J.W.(1984).Agendas, alternatives, and public policies.Boston: HarperCollins.

Koehler, J.J.(1996).The base-rate fallacy reconsidered: Descriptive, normative, and methodological challenges.Brain and Behavioral Sciences, 19, 1-53.

Koehler, J.J.(1997).One in millions, billions, and trillions: Lessons fromPeople v.Collins (1968) for People v.Simpson (1995).Journal of Legal Education, 47, 214-223.

Kunda, Z.(1999).Social cognition: Making sense of people.Cambridge: MIT Press.

Macchi, L., Osherson, D., & Krantz, D.H.(1999).A note on superadditive probability judgment.Psychological Review, 106, 210-214.

Mulford, M., & Dawes, R.M.(1999).Subadditivity in memory for personal events.Psychological Science, 10, 47-51.

Nathan, D., & Snedeker, M.(1995).Satan-s silence.New York: Basic Books.

Nisbett, R.E., & Ross, L.(1980).Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Park, J., & Banaji, M.R.(2000).Mood and heuristics: The inluence of happy and sad states on sensitivity and bias in stereotyping.Journal of Personality and Social Psychology, 78, 1005-1023.

Pinker, S.(1997).How the mind works.New York: Norton.

Redelmeier, D.A., Koehler, D.J., Liberman, V., & Tversky, A.(1995).Probability judgment in medicine: Discounting unspeciied possibilities.Medical Decision Making, 15, 227-230.

Reyes, R.M., Thompson,W.C., & Bower, G.H.(1980).Judgmental biases resulting from differing

availabilities of arguments.Journal of Personality and Social Psychology, 39, 2-12.

Ross, M., & Sicoly, F.(1979).Egocentric biases in availability and attribution.Journal of Personality and Social Psychology, 37, 322-336.

Rottenstreich, Y., & Tversky, A.(1997).Unpacking, repacking, and anchoring: Advances in support theory.Psychological Review, 104, 406-415.

Sartre, J.P.(1948).Anti-semite and Jew (G.F.Becker, Trans.).NewYork: Schocken Books.

Schwarz, N.(2004).Metacognitive experiences in consumer judgment and decision making.Journal of Consumer Psychology, 14, 332-348.

Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simons, A.(1991).Retrieval as information: Another look at the availability heuristic.Journal of Personality and Social Psychology, 61, 195-202.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1974).Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.Science, 185, 1124-1131.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1983).Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment.Psychological Review, 90, 293-315.

Tversky, A., & Koehler, D.J.(1994).Support theory: A nonextensional representation of subjective probability.Psychological Review, 101, 547-567.

Wittenbrink, B., & Schwarz, N.(2007).Implicit measures of attitudes: Procedures and controversies.New York: Guilford Press.

Wright,W.F., & Bower, G.H.(1992).Mood effects on subjective probability assessment.Organizational Behavior and Human Decision Processes, 52(2), 276-291.

第6章　基于解释的判断

千百年来，也许数百万年来，人类彼此讲述着故事。他们围着篝火讲故事；他们在从一个小镇走到另一个小镇的旅途中，讲述每天发生的故事；他们通过电子设备，给另外一些观众和听众讲故事。人类在不停地讲故事，是因为那些故事都是他们不得不去讲述的故事。

——罗杰·尚克（1946~），美国认知心理学家、研究人工智能的学者

罗伯特·埃布尔森（1928~2005），耶鲁大学心理学家、政治学家，在统计学和逻辑学方面有所建树。两人合著有关人类知识结构的著作

6.1 每个人都喜欢好的故事

当人们被问及：“一个酒精成瘾、每天五分之一的时间都在喝酒的网球明星，赢得8个月后一个大型锦标赛的可能性有多大？”，他们十有八九会认为非常不可能。如果问另外一些人“一个酒精成瘾、每天五分之一的时间都在喝酒的网球明星，一月后加入一个戒酒协会，并戒掉了酒瘾，然后赢得8个月后一个大型锦标赛的可能性有多大？”，大多数人会认为有一定可能性。

然而，对于酒精成瘾且每天五分之一的时间都在饮酒的明星而言，第一种结果（赢得锦标赛）比第二种结果（参加戒酒协会，并戒掉酒瘾，且赢得锦标赛）在逻辑上更可能发生，三个事件同时出现的概率肯定小于其中任何一个事件单独出现的概率。仔细想想就能意识到，这位明星在不参加戒酒协会的情况下，可以通过多种方式赢得锦标赛（比如，自己戒掉酒瘾，向其他选手行贿，或者仅仅是运气非常好）。因此，“赢得锦标赛”这一事件肯定比“参加戒酒协会，并戒掉酒瘾后，再赢得锦标赛”这一系列特定事件出现的可能性更大。然而，参加戒酒协会这一事件将各个部分串连起来成为一个故事，形成

了一个看似合理、具有一致性和说服力的情境（Heath & Heath，2007）。

人类或许是最特殊的动物，他们可以为自己所处的情境创造一个心理模型，并且那些情境模型经常以故事的形式呈现（生物学家Stephen Jay Gould 曾把人类描述为“讲故事的灵长类动物”）。与人类心理的其他基本特征类似，故事建构在判断与决策中也发挥着作用。情境或者故事呈现的是当下通过因果关系粘合在一起的连续事件——这种“粘合剂”大多是建立在以目标为行动导向的人的动机和意图基础上。通常故事以简单的线性因果链条出现——丢失了钉子使得马没有了蹄钉，没有了蹄钉导致马变跛，马变跛导致信息传递延误，信息传递延误导致军队没有做好战斗准备，没有做好战斗准备导致侵略者获胜，侵略者获胜导致国家战败，国家战败导致君主失去了王位……

6.2 合取概率谬误

人们相信多个事件联合发生的可能性要大于各独立事件，Tversky和Kahnemay（1983）将这种信念称之为合取谬误（conjunction fallacy）。更确切地说，应是合取概率谬误（conjunction probability error），基于代表性偏差的“琳达是女权主义出纳员”的身份类别判断谬误即是它的典型范例。在上述“酗酒网球运动员”情境的判断中也会出现相同的谬误。Tversky和Kahneman提供了另外一个情境判断的例子来解释该现象。他们向大学生呈现如下情境：

约翰P.是一个谦恭温顺的人，42岁，已婚，并育有两个孩子。邻居们认为他温文尔雅，却又有点诡秘。他在纽约拥有一家进出口公司，频繁穿梭于欧洲和远东地区。P先生曾因为走私钻石和稀有金属（包括铀）被判6个月监禁（缓期执行）并罚处大笔罚金。目前，他正在接受警方的调查。

根据发生概率的大小对调查结果中的下列描述进行排序。请注意各种可能性描述，正确结果不止一个。用1代表最有可能的描述，2代表其次可能，以此类推。

- P先生是一个恋童癖；
- P先生从事间谍活动，并出售机密文件；
- P先生是一名吸毒者；
- P先生杀害过一名雇员。（p.306）

一组86名本科生对以上描述进行排序。另一组的86名学生则对另外一份描述进行排序（这份描述将最后一个句子替换为“P先生杀害过一名雇员，以阻止其报警”）。尽管事实上增加特定动机降低了事件发生的可能性（类似于第5章中提到的“琳达是女权主义银行出纳员”与“琳达是银行出纳员”的比较），但是人们对联合事件（“为阻止其报警而杀了他”）的排序（平均可能性排序为2.9）却高于对单纯的“谋杀事件”的排序（因任何可能的理由而杀害他，平均可能性排序为3.17）。

假如我们一开始就知道P先生杀害了一名雇员，那么在“为了……而杀害一名雇员”的描述中则必须将“杀害一名雇员”与作为理由的“为了”区分开来。因为多个原因的联合看起来会比单个原因发生的概率更高。比如，对于一个人为什么感到非常寒冷，人们认为他身处摄氏零度以下的户外要比单纯的身处户外（也包括夏季的户外）更为合理。

Tversky和Kahneman（1983）还发现，内科医生在关乎“生死”的情境下做出的症状判断和诊断结果中，也存在合取概率谬误，详情如下：

一位55岁的妇女患有肺动脉栓塞（肺部的血液凝块）。请问她同时伴随下述症状的可能性有多大？

- 呼吸困难和部分偏瘫；
- 小腿疼痛；

- 肺膜炎性胸痛；
- 昏厥和心跳过快；
- 部分偏瘫；
- 咳血（Tversky & Kahneman，1983，p.301）

调查的32名内科医生中，91%的医生认为，联合两种症状（例如：呼吸困难——可能伴随的症状，和部分偏瘫——不大可能伴随的症状）发生的概率要比单独呈现的不大可能伴随的症状更高。两种症状的结合，在医师的心理形成了一个前后一致或更好的解释。

6.3 从解释到判断

合取概率对理性的违背是广泛的。当我们设想未来时，想象的内容倾向于符合我们自身的知识架构。我们设想的许多情景是若干个特定事件的联合，因此，我们会认为该情景发生的可能性更高。同理，这种信念也是自动形成的。人类的思维过程有一种视觉化的倾向，我们对于未来的预期会通过“看到”自己和他人可能会做什么来实现。因此，人类的想象是相当具体形象的。我们知道，几乎没有任何事情会精确地像我们想象的那样成为现实，但这并不会阻止我们按照一定的序列构建关于未来的生动情景。只有再三考虑，对单一事件发生的概率进行评价，这样才有可能避免合取概率谬误（结论可能有些出乎意料，即避免合取谬误在于以独立的方式评价事件发生的概率，而非以整体、序列的方式评价）。

情景或情节构建过程及其决策判断结果如图6.1所示。构建故事（至少要反映事件之间的因果关系）是很自然的，我们可以将其看做一种自动化的认知能力，就像个体的频率登记、记忆识别、相似性判断等自动化过程一样。Roger Schank和Bobert Abelson（1995）曾经给出一个有趣的论断：几乎所有的日常知识，从计算能力到鲸鱼是哺

乳动物之类的知识，都以叙事形式存储于记忆之中。这说得可能有点远了，但是，记忆中的海量知识是以故事或与故事相关的形式表征的。维系情境模型的这一基本认知功能将我们置于当下的情境，为行动作准备，整个过程都由叙事格式所主导。经验是按照时间顺序排列的一系列事件，它是我们总结过去、放眼未来的认知格式。

当然，我们为自己预测的事件（或者判断过去事件）寻找恰当理由的这一做法并不值得惊讶。当获得某主力队员受伤、公司聘用了新CEO、某某是个瘾君子等信息时，尽管信息仅限于此，但是我们仍可以有足够的理由做出自信的预测。人类总有一种想要解释发生在身边的各类事情的冲动，该冲动体现了一种一般适应性的习惯——维持当前情境中有用的、有助于生存的心理模型。但许多预先编撰的情景或情节也很容易进入到我们的想象中，这是因为它们可能对应着我们头脑中的某些原型脚本或是某些过去的经历，从而提高了它们的可得性。[此类可得性（availability）并不一定基于事件发生的实际频次，详见第5章]。在这里，可得性指的是我们通过想象可得到的，而非事实上可得到的，因为从逻辑上推论，我们对联合事件的体验频次不可能高于单个事件。尽管如此，想象力对我们的情感、思维和行动起着决定性作用。

一个故事的可信度与其各个情节发生概率的大小是一致的，各个情节可信，则整个故事也必定可信。完整、详实且合乎情理（与其他故事有关或者与我们对人类动机以及自然因果关系的认识一致）的故事均是有影响力的故事。下面的两个例子似乎是合理的：埃及艳后极具吸引力的外表能让古罗马最有权势的两个男人为之疯狂，像热血青年一样地彼此争斗。同样，24岁的美女实习生能以美色让美国总统（当今世界最有权势的男人之一）拜倒在其石榴裙下。

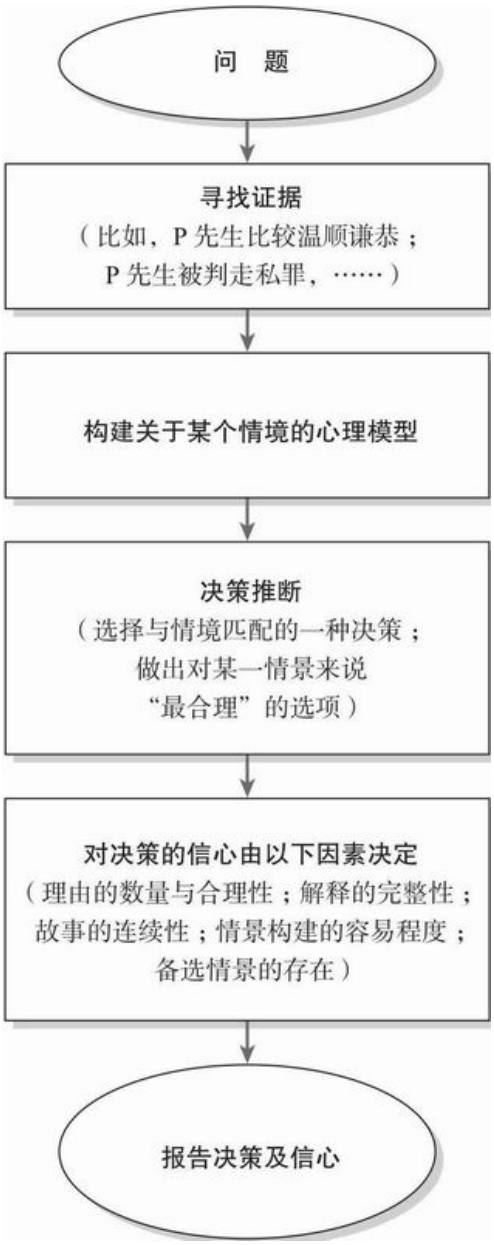


图6.1　解释-构建过程及其对判断和决策的影响

如果一个故事的内部情节能构建出良好的整体框架，如果它们与我们熟悉的叙事图式比较匹配，那么这个故事就更容易使我们相信。比如，前文中的酗酒运动员通过参加戒酒协会，恢复了正常状态，并最终获得比赛胜利的叙述，就是一个很典型的关于康复、失而复得的

故事。故事情节的连贯性会使人们过高估计故事的真实性及其发生的概率，而导致高估的原因有以下三个方面：

第一，尽管每个事件都有可能发生，但它们的组合并不一定会发生。事件1，2，…k共同发生的概率为$p_1 \times p_2 \times \cdots \times p_k$，这里$p_1$表示事件1发生的概率，$p_2$表示事件2发生的概率，$p_3$表示事件3发生的概率，依此类推。（$p_1 \times p_2 \times \cdots \times p_k$ 的结果是比较小的，尽管每个p_i可能都不小，比如$0.90 \times 0.80 \times 0.85 \times 0.80 \times 0.85 \times 0.90 = 0.37$，但在这组数据中最小的0.80都比0.37要大。）依靠单个“有代表性”的概率（平均为0.85）去估计一组数列，多数人都会大大高估这组数列的概率。事实上，即使各个独立事件不能组合成一个合理的故事，但联合事件发生的概率还是会被高估，例如，判断赌博老虎机上赢得四枚红心的概率。行为研究表明这种高估概率的现象来源于锚定-调整（anchor-and-adjust）评估策略。人们的判断首先被其中有代表性的个体事件发生的概率锚定（例如老虎机上赢得一枚红心的概率），然后，由于调整不足而导致对整体事件发生概率高估（见第4章）。

第二，想象力作为一种认知性影响因素，既会使人们高估独立事件的发生概率，更会导致对整体事件或联合事件的高估。事实上，人们对于整体事件的想象会促使他们更愿意相信联合事件发生的概率高于独立事件。P先生的故事就可以说明这个问题，人们相信，他因某一特定动机犯下谋杀罪的可能性要高于因任意动机犯下谋杀罪。

第三，在运动、犯罪和医疗保健等诸多领域中，当一些富有戏剧性的巧合发生时，人们倾向于去关注、重复和记忆它们，致使可得性增加，从而导致人们放大和高估联合事件发生的概率（见第5章）。

6.4 司法情景：最好的故事在法庭中往往会胜诉

在不算太久之前的一次备受瞩目的审判中（Silkwood v.KerrMcGee Corp.，1984），著名律师杰瑞·史潘赛给陪审团讲了一个故事：动物园的饲养员由于粗心大意忘记锁笼门，使得一只凶猛的狮子逃出铁笼袭击了一名妇女。饲养员这样玩忽职守的故事，让陪审员们进一步了解了案件中被告的所作所为——据说该公司曾使员工遭受放射性元素钚的污染。最后，陪审团判决该公司支付1千万美金的赔偿金以示惩罚。由此可见，陪审团的决策主要依赖于他们所听到的故事，以及在审判过程中知悉的那些证据。

优秀的律师知道好故事能够打赢官司。著名律师海恩斯（绰号“赛马”）就曾说过：“会讲故事的律师才能打赢官司”，他不止一次向辩护律师们建议：“要想在谋杀案件的审判中获胜，最有效的办法就是让陪审团相信死者在整个案件中是死有余辜的。”安东尼·阿姆斯特丹是另一位富有传奇色彩的律师，他分析了辩护律师的陈词记录文本，发现辩护律师们往往采用两种方式陈述案件：第一种是关于细节的故事——犯罪现场发生了什么；第二种是关于审判的故事，他们非常重视陪审团在故事叙述中发挥的作用（Amsterdam & Hertz，1992）。在辛普森谋杀案的审判中，玛西亚·克拉克作为起诉人做了最后陈词，原原本本地总结了案件的经过，包括完整的时间表。相比之下，辩护律师约翰尼·科克伦则力劝陪审团，在法庭上有义务保护那些受迫害的少数种族，甚至为他们复仇（Hastie & Pennington，1996）。

陪审团决策的核心认知过程就是故事建构（story construction），即对争议事件做一个概要叙述。该假设的关键在

于，陪审团所构建的故事（他们相当审慎地去拼凑历史真相）决定了他们的判断。当你问任何一名陪审员为什么会做出某种裁决时，多半会得到这样的答复：“让我告诉你发生了什么……”。Nancy Pennington和Reid Hastie（1991）采用会聚测量（converging measures）法，对数百个模拟陪审员在案件裁定前后的思考内容进行“认知快照”（cognitive snapshots）。他们发现，叙述故事的结构始终是陪审员记忆结构的最佳概括。以一个众所周知的民事诉讼案为例：一名商场员工在下班去停车场的路上受到殴打，她起诉雇主并要求赔偿。图6.2的网络图呈现了模拟陪审员对证据的认知表征。值得注意的是，审讯证据几乎从来都不会按照案件发生的原有时间顺序被呈现给陪审员。因此，陪审员需要依据自己的理解重新整理证据，形成记忆结构来重现事件的原始时间顺序，如图6.2所示。这个诉讼案件从一开始就被定下了一个基调——强调遭受残忍殴打的受害者的权益——该购物中心员工下班后去停车场的过程中遭到袭击。该审判比较复杂，其争议的焦点在于商场雇主是否因疏忽而没能安排更多的保安以防止类似事件的发生。虽然模拟陪审员们听到的证词非常混乱，不按案件发生的原始顺序排列，但他们都会以适当的历史-时间顺序来记忆这些证据。

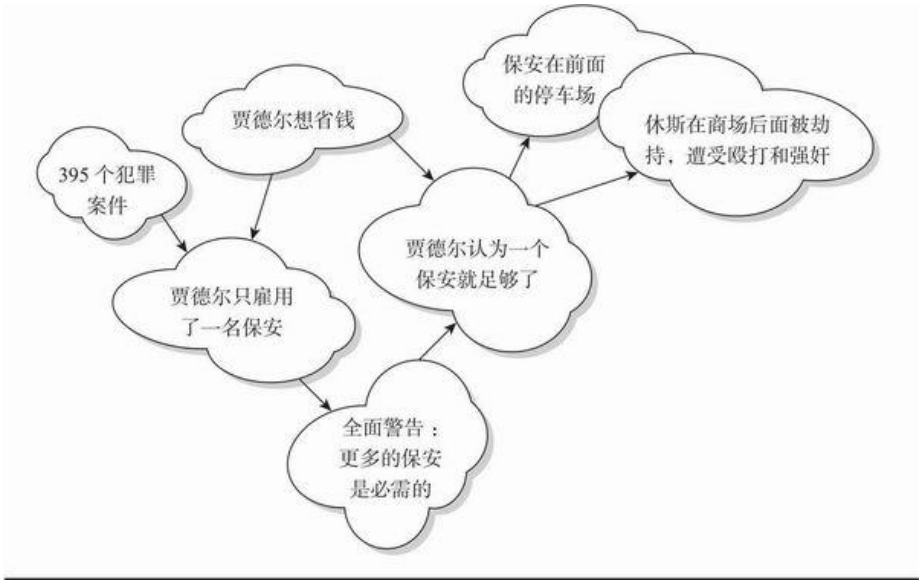


图6.2　一名陪审员根据对民事诉讼证据的理解和解释所构建的故事结构图（Jardel Co.v.Hughes，1987）

然而，一个更为重要的发现是，做出不同判决的陪审员确实有着不同的心理表征。黑斯蒂等人（1991）的研究表明，在陪审员对法律纠纷中所看到和听到的证据进行综合分析的过程中，通常会有至少两种截然不同的诠释（否则这个纠纷也不会上法庭——超过90%的刑事案件和民事诉讼案件在上法庭前就已达成认罪或和解协议——大概是因为某一方或其他人没有足够的证据来做出一个看似可信的陈述）。不同的陪审员可能会对案件建构出不同的故事，从而做出不同的裁决。至少，他们在做出不同裁决之后，脑海所保留的故事是不同的。图6.3对这种情况进行了归纳（以一个刑事案件为例）。首先，陪审员会根据案件证据构建一个故事（一般情况，每个案件会构建一到两个，最多不超过三个故事）。其次，在审判末了，陪审员可以从法官的指导中了解到一些可被采取的裁决。最后，陪审员将其构建的故事与可能被采取的裁决进行最佳匹配，并依此做出决策。彭宁顿和黑斯蒂也发现，那些拥有更完整、更具体、更独特故事的陪审员对自己的裁决有信心。

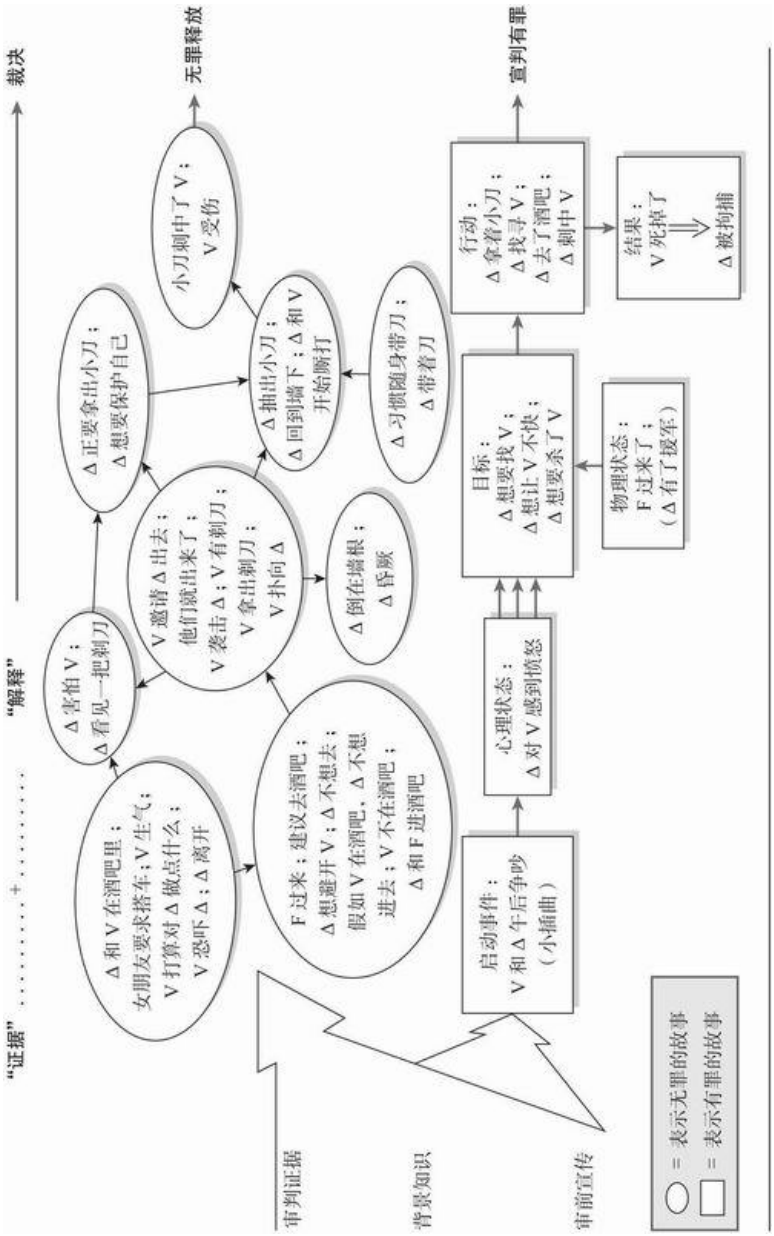


图6.3　做出不同判决的陪审员构建的故事：无罪的故事和有罪的故事

在辛普森谋杀案中，欧洲裔美国人和非洲裔美国人对判决结果所持有的截然不同的反应，更能说明故事对案件判决所起的强大影响（甚至于陪审团和辩护律师团里的反应也显现出种族差异）。我们认为，陪审员的种族会影响其是否接受辩护团所讲的故事（这个故事声称种族主义警察马克·弗尔曼虚构了犯罪证据）。相比于欧裔美国

人，有更多的非裔美国人认为含有警察的行为不良和偏执的故事是可信的。许多非裔美国人及其亲属以往在与司法部门打交道时得到过负性体验，甚至遭遇过种族歧视。非裔美国人了解到的一些故事是，种族主义和警察暴行更多地针对少数族群，而更少针对欧裔美国人。拥有上述的经历、信念和相关背景，使得非裔美国人更倾向于以这种方式解读案件：警察捏造和布置了关键的犯罪证据。（为了努力发现欧裔美国人版的“种族主义警察”的刻板印象，本书其中一名作者对其同事进行了访谈，调查他们是否曾遭遇权力部门的不公平或偏袒待遇。结果怎样呢？不公平待遇的来源竟然是美国国税局官员！在以白人和中产阶层为主的调查样本中，几乎每个人都声称他们的噩梦来自于那些过度热情的所得税审计员。）

Nancy Pennington的研究（Pennington & Hastie，1991）生动地说明了故事建构对陪审员判决所产生的影响。表明了证据呈现顺序的重要性。在时间顺序上，当证据的呈现与事件的发生保持一致时，故事更容易被构建（故事顺序组）。而当它们不一致时，故事就较难被构建（目击者顺序组，证据呈现顺序与原始审判中目击者呈现证据的顺序相同）。结果正如预期，当原告以故事顺序呈现他们的证据，被告以目击者顺序呈现时，陪审员更有可能裁决被告有罪（78%的陪审员认定被告有罪）；但是，当原告以目击者顺序呈现证据，而被告以故事顺序呈现时，陪审员则不太可能认定被告有罪（只有31%的陪审员认为有罪）。两种情况下定罪率的差异高达40个百分点（我们并不认为证据呈现顺序在实际审判中会有如此大的效应，但是，我们相信这个效应确实存在于实际审判中，所以建议律师们还是要把故事讲好。要像杰瑞·史潘赛、“赛马”海恩斯还有约翰尼·科克伦那样才能打赢官司）。

这种基于情景的判断非常微妙，其中一个原因是：故事通常别具一格，不会有多种解释或多个版本。在Pennington等人（1988）关于

陪审员决策的研究中，诉讼一方是否有理取决于证据的呈现顺序。而这些证据中既有支持己方的，也有支持对方的。这个研究结果暗示，陪审员依据证据所构建的故事概要不止一个，而其中最好的故事的独特性及其精髓是陪审员决策的基础。基于审判制度的惯例，决策者几乎都需要构建多个故事。但是，我们猜测，日常生活的大多数情况下，只要有一个构建的故事成为决策基础，人们就不再构建其他故事了。

人们在构建和评估一个故事时，确实会利用故事的各个组成成分构建多个版本（这种推理形式叫做反事实思维，它指的是根据已经发生的既定事实想象其他的可能性——即皮亚杰所谓的“科学推理”，本书其他部分对此也有所论述）。比如在Jardel Co.v.Hughes的案子中，区分那些认定商场业主应承担责任和不应承担责任的陪审员的一个关键推断是：假如增派额外的保安去保护员工，可能导致的结果是什么。有的陪审员分析：“假如有更多的保安，强奸事件就不会发生”，进而认为商场业主应该承担责任。毕竟，假如业主们不那么吝啬，假如他们肯多花点钱，多雇些保安，那么这个袭击就不会发生了。另一方面，有的陪审员却认为：“就算有更多的保安，强奸事件仍有可能发生”（在一个大商场中，如果要做到完全保护，需要一支数量庞大的保安队伍，这是不可能做到的），因此认定业主不应承担责任。在法律用语中，这类推断是对因果关系的假设性检验（倘若没有……，要不是……）。而一位哲学家可能会通过验证一个待定原因（保安的匮乏）是否是一个结果（Hughes遭受袭击）产生的必要条件来说明因果关系是否成立。因此，尽管在任何情境下，一个故事总会以某种趋势来主导我们的心理表征，我们在构建这个故事时通常也会考虑各种可能的成分和情节。当故事的某些方面不能确定时（如一个陪审员无法判断增加保安是否可以防止强奸），这种局部的不确定性会泛化到整个故事，从而降低了人们对整个故事的信心。

后续研究提出了对抗辩制审判中关于审判策略的一些实际问题。比如，在许多刑事诉讼中，原告只提供一个故事，辩护方便会抨击这个故事的可靠性，从而“提出合理质疑”（一些愤世嫉俗的律师认为这种辩护策略是“在陪审员的心智中编织‘疑云’，然后给其贴上‘合理质疑’的标签”）。在这些单方诉讼中，陪审员只构建一个故事，单个故事与判决类别的一致性和匹配性决定了陪审员对裁决的信心。在这种情况下，与其提出一个糟糕的辩护故事还不如不提。事实上，当辩护方的故事比较单薄时，即便起诉方的故事也同样单薄，后者也会得到陪审员的支持，使陪审员最终更倾向于做出定罪的判决。这个结果再次表明，当有多个故事被构建出来时，故事与故事间的相对独特性因素就显得尤为重要了。

另一种观点强调审判策略是一门学问。当在案件辩论中需要采用某种叙事策略的时候，律师在开场白中就要向陪审员编织自己的故事。若故事事先被启动，并且已灌输到陪审员的思维中让其依此去解读案件的证据，那么判决与故事的一致性就会得到提升。但是，Gerry Spence（1994）告诫我们：“我总是会以一个故事作为开场白。可是最好能够证明你的故事是真的，即使陪审员相信你，一旦他发现你不能告诉他一个完整的故事，那么他就不会再信任你了。”

6.5 有关我们自身的情景

人们普遍认为，在精神分析流派的临床医生中，弗洛伊德式分析学家的来访者会做弗洛伊德式的梦，荣格式分析学家的来访者会做荣格式的梦（行为治疗学家的来访者有快速眼动，除此之外没有其他的东西值得一提）。延伸一下，我们可以认为，弗洛伊德和荣格式分析学家的来访者分别引导了这两个学派的发展历程。这一延伸稍许有点令人不安，因为它暗示，那些对于来访者来说非常有益的见解也许是

由来访者与分析学家共同创造的（对于未知和不可知有效性的创造）。关于回溯性的甚至是被压抑的记忆本质方面的研究进一步扩大了这一可能性，这类记忆所具有的可塑性暗示，仅仅与治疗专家一致并不能说明判断的准确性（Campbell，1998）。治疗过程会不会在一定程度上，甚至在很大程度上都是针对来访者的生活创造的一个好故事？如果是这样，这类“故事”在有助于培育自由和负责任的选择的同时，也具有阻碍作用。

“叙事性事实”的概念与许多心理治疗背后的基本原理是一致的。这些疗法认为，来访者对其生活的呈现方式（叙事性）是理解其适应性不良行为的关键。治疗专家在治疗中的主要目标，就是把来访者的生活故事重构成一种更合理、更具适应性的叙事。弗洛伊德最初认为适应不良行为是由实际的生活事件引起的，但后来却发现，他的几个来访者都具有一些不可能发生事件的虚构记忆。因此，他意识到那些关键的、可能成为“病因”的事件可能根本没有发生过。因此，治疗的目的不仅仅要唤醒实际发生的事件的回忆，同时也要去重构一种更加具有适应性的故事，即便这类故事与现实和历史真相不完全一致。这种更具有适应性的生活故事旨在帮助来访者接受他们过去的痛苦，把这些痛苦看做过去事件所带来的正常结果，最终促使他们放弃这个行为。（Paul van den Broek和他的同事Richard Thurlow[1991]曾从实验室研究及认知心理学的角度，全面论述了叙述性自传重构在心理治疗中的作用。）

自我会随着个体从童年到成年的发展而不断变化，在讨论这一自然发展过程中“自我发现”的问题时，James March（1972）指出基于重构生活故事的疗法是存在问题的：

> 模型中的这一想法可以为个体的自我剖析提供一个稳定的基础。坚持“形成性发展”假设的人似乎更倾向于认为，有关个体同一性的问题是一种对已存在的“真实”自我的“发现”过程，而非去“创造”一个“有趣”的自我。这种发现的观念是与成年变化相违背的。

通过他们创造的归因，如此这般的发现便成为了一种语言或词汇上的自我束缚。例如，“我已经接受自己是一个自恋狂这一事实”这一归因会导致自我放纵（“我能做什么呢？毕竟，我是一个自恋狂，并且确实如此”），以及对他人不切实际的投射。认知导向疗法的艺术正是建构出具有适应性的生活故事。（精神治疗学家Donald Spence充分发展了这一理论，他撰写的《叙事性事实和历史真相》成为当代精神分析理论中里程碑式著作。）

人们在重构自己过去是什么样子的过程中会产生偏差，这一研究结论也暗示我们，创造和重构连贯的生活故事存在潜在的负面效应。在本章的最后我们将会说明，自传体记忆会受我们当前的态度、信念和情绪所支配。

当我们审视自己的生活时，如果我们认定某种个人情景很有可能出现在我们身上，那么，与之相关的所有必要元素都会出现，包括源自家族神话、文化信仰、文学、戏剧、电影以及电视的刻板印象。而对于职业心理治疗师和精神病学家来说，这些元素则来源于教科书中传播的历史原型，或者是与爱好者或专业人士的接触和交流。这些来源都为我们的娱乐、教育和生活应用提供了丰富的元素。因此，一些主张“我们经常会实现预设的生活脚本”这一观点的心理学家大受欢迎也就不足为奇了[例如，Grie Beme广为流行的著作《人间游戏》（1964）]。

6.6 难以想象的情景

你认为在接下来的12个月内，北美洲洪水泛滥造成1 000人溺死的概率有多大？现在，请考虑在接下来的12个月内，加利福尼亚州发生地震引发了洪水，进而造成1 000多人溺死的可能性有多大？或者，在

接下来的12个月内，墨西哥海湾热带风暴导致海岸线洪水泛滥，进而造成1 000多人死亡的可能性有多大？更加具体、有因有果的故事显得更有说服力，更有可能发生。一场灾难性洪水发生的原因有许多，但是提供一个生动的情景可以增大人们认为其发生的概率。当然，这是我们的“老朋友”合取概率谬误——逻辑上而言，越是具体的事件发生的可能性越小，却被认为比范围更大、更抽象、更可能出现的事件发生的概率更大。

某些国家正致力于核武器的研发。其中的一个或几个国家可能由一些狂热分子所领导，这些人热衷于煽动像“9·11”恐怖袭击一样的自杀式行动。氢弹的体积现在仅相当于一个小孩子玩的雪橇，被偷运到纽约或洛杉矶是很有可能的。自杀或袭击狂热分子甘愿在爆炸中死去，因此往往很难追踪到他们。可能在没有任何形式预警的情况下，一个城市就消失了。各种恐怖组织声称对此负责（这种负责实际上也是虚张声势）。市民的生活随着城市一起消失，国际核战争不再遥远。

生动吗？是的。恐怖主义者消瘦、肤色黝黑、易激惹且长着大胡子。[实际上，这一情景最初是道斯（1988）在本书的第一版中描述的，也是1998年的电影《全面围攻》剧本的基础。]

可能吗？非也，但也并非没有一点可能性。事实上确实有成千上万的情况会导致核毁灭。核武器的可得性、精确性以及投递速度的逐年递增都切实存在，而我们却只关注了其中的几种可能情景。比如，学习决策课程的学生大约60%相信“在未来的25年内，由于中东危机，美国与一个阿拉伯国家之间爆发核战争的可能性，比由于其他任何原因发生核战争的可能性都大。”进一步而言，当我们只专注于几个情景时，我们会因为（只是）对它们有一定的防备而形成一种错误的安全感。如果某情景的头一个事件没有发生，我们便会相信该情景的其

余部分也不会发生（正如我们之前所确信的网球明星一定会参加匿名戒酒会，然后戒掉酒瘾进而赢得锦标赛）。认为像核战争这样的事情只会在特定情景的情况下发生，这是一种短视、非理性的思考方式。

每年发生核战的概率有多大？我们认为这个概率并非是仅仅用单一的数值而不采纳其他任何信息就可以估计的常数。为了分析方便，我们假定1960年到2000年之间发生核毁灭（实际没有发生）的概率为1/3。这意味着，假设每年发生核战的概率为常数p，并且这些年之间核战的发生是相互独立的（基本符合现实），则（1-p）n =2/3，可得每年发生核战的概率p=0.01。因此，如果p为常数，那么下个世纪发生核战争的概率为2/3（1-0.99n）。但实际上p并非一个固定不变的数值。举例来说，如果我们接受p 为1/3这个假设的数值，自此之后每过40年p值就会翻一倍，那么人类在下一个40年内不发生核战争的概率只有0.44。

对于核战概率的分析还应该包含正面的信息：任何能够降低核战发生概率的东西，哪怕数量很少都是有价值的。比如，假设每年发生核战的概率为0.02。正像之前指出的那样，下一个40年不发生核战的概率只有0.44（假设它是恒定的，并且每年都是相互独立的）。现在假定某种已达成的国际协定使这一概率降低了1/3，即每年发生核战的概率下降为0.0133，那么，下一个40年不发生核战的概率则为0.58。

如果你认为上述的概率的降低不太重要，那么请看下面的这一情况：

一个桶里面有100个球，44个绿的，14个蓝的，42个红的。每次随机取出一个球。请从以下两个选项中选择：

如果抽中绿球，你将赢得10 000美元。如果抽中蓝球或红球，你就会丧命。

如果抽中绿球或蓝球，你将赢得10 000美元。如果抽中红球，你就会丧命。

你会选择哪一个呢？当0.58与0.44之间的概率差异以这种方式呈现出来时，显然0.58更可能。（但不幸的是，人们倾向于以比率的形式去评估概率差异的重要性——例如，抽烟者相对于不抽烟者的“死亡率”——而非以实际差异的形式。）

我们的同事Paul Slovic曾强调以概率的方式去减少核战争以及其他社会和个人风险。小间距之间的微小概率差异可以在大间距上产生大的差异。正像Paul Slovic指出的那样，情景思维会再次阻碍概率评估。对于大多数人来说，理想的局面是所有有能力生产核武器的国家能够共同达成协议，在技术上将核武器控制在一定的水平，使各国都无法草率或随意地使用核武器；而最遗憾的局面是国际冲突进而引发战争。接下来的几十年之内可能发生的这些情景，会在人们的头脑中形成生动的、扣人心弦的画面。因此，当我们忽视了可以小幅度降低每年核战发生概率的政策因素，我们便夸大了对抗和总体协议发生的概率。

解决问题的第一步是仔细考虑问题。情景思维的主要问题在于，它会使思考者从更宽泛、更系统的决策情境中转移注意力，仅聚焦于某一个或少数几个因果故事。情景思维会使人们在总体上高估了进入意识的情景的发生概率，而低估了事件以其他某些方式发生的长期概率。此外，记忆和推理存在一种普遍的倾向，会产生偏差以便于使情景的主题与理论相一致。本书想要传达的一个主要信息就是，理性分析要求对情境和可能结果进行系统全面的表征，以便评估事件发生的重大潜在概率。

我们认为，概率（以及一些其他统计量）是人类文明发展出来的用以处理不确定性及其他决策困境的最好工具。与陷进一些少数几个扣人心弦的情景细节相比，概率评估更加有效。此外，概率思维意味着可能性的微小改变往往具有巨大的长期效应。例如，假如我们必须

要玩俄式轮盘赌，我们会希望有更多空的枪膛存在，然后去（生动形象地）想象子弹会在哪一个膛中。在第8章，我们将会探讨如何在不确定情境下进行清晰理性的思考。

6.7 后见之明：对过去的重构

人们关于复杂事件的记忆基本上是一个重构过程。正如小说家阿兰·罗伯·格里耶所说：“记忆属于想象。人类的记忆并不像计算机那样记录所有的事情；它属于想象过程的一部分，有点类似于创造发明。”回忆以一定的方式组织是为了便于理解现在，因此强化了我们关于过去如何决定现在的信念。总体而言，我们逐字逐句地编造了关于生活以及现实世界的故事，我们使记忆与故事之间相互吻合，这一点又强化了我们对它们的信任。通常是故事创造了记忆，而非相反。

Baruch Fischhoff通过一系列设计巧妙的实验指出，那些已经了解事件本质的人会错误地高估他们事先预测事件发生的概率[参见Hawkins & Hastie（1990）关于后见之明效应研究的综述]。在其最初的研究中，Fischhoff让人们在特定事件（比如美国总统尼克松于1972年访问苏联和中国）发生之前对其进行预测，然后再对自己预测的内容进行回忆。结果发现人们的回忆存在偏差，人们倾向于认为自己正确预测了实际发生的事情。其结果，正如Fischhoff指出的，我们对于已经发生的事情往往不再好奇，从而导致我们不能有效地从中学习。

David Wasserman、Richard Lempert和Hastie的一项研究指出了因果关系在产生后见之明效应中的作用。他们沿用了Fischhoff的实验程序，对比了实验组被试的预见性判断与另外一组被试的事后判断。他们给被试呈现一段简短的历史或小说中的故事（英国殖民者和印度当地的金矿企业发生武装冲突的后果），并要求他们在知道或不知道

“真实”结果的情况下（他们采用了一种实验方法，使得事后判断条件下所有可能的结果在不同组被试看来都是“真实的”），评估各种结果发生的概率（例如，英国人获胜，得到金矿企业）。与Fischhoff的研究结果类似，他们也发现了明显的后见之明效应。甚至在要求被试预测像他们一样的其他人将给出什么样的概率时，该效应也同样存在。但更重要的是，Wasserman等人操纵了可以造成这一结果的不同原因的性质；在一半的事后判断条件下，结果被归因为有因果联系、有说服力的事件（更好的装备，训练有素的军队，以及对战斗地形相当熟悉的游击队等等），或者被归因为出人意料的天灾（一种非季节性风暴使得英国人的武器与战术均无法使用，风暴阻碍了游击队利用他们所擅长的地形知识等等）。结果是显而易见的：只有在被试能够生成具有说服力的因果解释，把原因与结果融合在一起的条件下，才会出现后见之明效应。

后见之明偏差的产生并非仅仅因为人们希望使自己自始自终都显得无所不知，某些时候，动机因素也可能发挥作用（比如一位气愤的朋友声称他预测到自己国家的球队将会输掉球赛，或者预测一匹黑马将赢得竞选）。实际上，人们在回忆自己曾经认为什么事情会发生的时候往往也会犯错误，即使要求他们尽可能准确地回忆，同样的结果仍会出现。一个典型的例子是，尼克松总统的前任助理约翰·戴恩在国会调查委员面前，被要求尽可能地回忆“水门事件”期间发生的真实事件（戴恩在1973年6月份提供证词的时候尝试去回忆1972年6月到1973年3月之间发生的事情）。戴恩详细列举了无数尼克松总统关于“水门事件”讨论会的事情以及其他政治事件。但在收集了这些证词之后，人们偶然发现，有许多类似的谈话内容曾被总统秘密录音。对比尼克松总统的录音与戴恩的证词，人们发现尽管戴恩的记忆非常准确，但是证词依然存在记忆错误与假象，几乎全都偏向于与戴恩当时作为证人描述的情境相一致，而非与原初事件发生时一致[以上分析由Ulric Neisser（1981）做出]。“渐进决定论”（creeping

determinism）——借用Fischhoff的说法——已经得到很好的证明，而且导致后见之明偏差的主要决定因素在于，当我们知道了事情发生的结果之后，就会倾向于把我们的经历描述为一个具有前后一致性的故事。

有时候，当我们认为事情会产生变化时，即使后来变化并没有发生，我们却依然会回忆出发生了变化。为了使回忆与信念一致，我们会倾向于（无意识地）改变先前的记忆。例如，我们可以简单地夸大之前的事情有多么糟糕，从而强化我们关于改变后会更好的信念。例如，肯定有这样的时候、一个人在宗教信仰改变或者精神病好转之前，会处于非常糟糕的境地（我们都有感觉糟糕的时候），关于那些时期的记忆会保存下来，而事后的回忆正是围绕这些线索进行组织的。当一个节食者一点都没有瘦下来时，她可能会认为自己在进行节食之前更重——通过故意忘记自己先前的体重，以错误的记忆来为节食的“成功”提供证据。

实验证据表明，当我们相信改变已经发生时，我们会倾向于扭曲过去，以使之与改变相一致。Michael Conway和Michael Ross（1984）随机分配一批被试进入实验组参加一个旨在提高学习技能的项目；同时设置一个控制组，其中的被试自愿参与该项目，并被列入候选名单。在项目开始前后，分别对实验组与控制组进行测量——在两个时间点，要求被试评价其学习技能（你的学习时间的利用效率如何？你对自己记笔记能力的满意程度有多高？）以及他们花在学习上的时间量。实验的第二阶段，要求被试回忆在第一阶段中报告的关于学习技能与学习时间的内容。

在第一阶段实验中，实验组与控制组在技能、学习时间以及其他变量上都没有显著差异。两组都完成得一样好，尽管该研究中的这一学习计划本身并没有任何提高学习技能和学习成绩的作用。但当要求

被试回忆这一计划实施之前（或他们被列入候选名单之前）的情况时，两组被试间竟然出现了显著差异。两组被试关于学习时间的回忆没有差异，但是关于学习技能的回忆却差异显著。参与计划的实验组被试在回忆他们参加计划前的学习技能时，回忆的结果比其初始报告的结果更差，而被列入候选名单的控制组被试回忆的结果则与初始报告的学习技能几乎一样。可见，参与计划的实验组被试夸大了自己技能的提高程度，使之与他们认为“该方法应该会提高学习技能”的信念相一致（由于参加了该计划而提高了技能）。他们不是通过夸大自己最终的技能，而是通过重构他们的记忆使之与他们的预期相符合，也就是说，他们重写了个人自传式记忆，以使其与自己当前的信念相一致。而被列入候选名单的控制组被试则没有这种歪曲记忆的行为。

心境也会影响回忆（见第5章）。同样的原理会发生在我们对自己生活的回忆中吗？从弗洛伊德开始，很多心理治疗师的一个基本认识就是，当前的痛苦源自童年的不幸经历，尤其是与父母的不良关系。但实际情况会不会是当前的痛苦以一种后见之明的方式选择和重构了童年记忆，以使其与当前痛苦状态相一致呢？Peter Lewinsohn和Michael Rosenbaum（1987）通过一个对一千多名市民志愿者的研究回答了这个问题。被试从普通人群（非临床抑郁群体）中招募，并被随机分入四组：非抑郁组（从来没有抑郁的人）、潜在抑郁组（3年内曾有过抑郁的人）、严重抑郁组和抑郁治愈组（曾经抑郁，但现在已经不抑郁）。研究者同时要求被试报告其父母的行为，以期探讨当前心境与关于父母的记忆之间的关系。主张“抑郁来自童年问题”的理论指出，有抑郁倾向的人与没有抑郁倾向的人经历了不同的童年，因此回忆就会不同；而强调当前心境会影响人们对过去事件的回忆的理论则指出，当前抑郁的人与当前不再抑郁的人在回忆上存在区别。也许关于父母的回忆会受到当前抑郁或者不抑郁状态的影响，又或者有抑郁倾向的人对于父母的回忆确实不同于非抑郁者。结果发现，那些把

父母回忆成排斥性和无爱心的人受到当前心境的强烈影响，消极的回忆并不是有抑郁倾向者的独有特征：

> 尽管当前抑郁的被试把他们的父母回忆成更加排斥自己，使用了更多消极而非正常的管教方式；但抑郁治愈组的被试与从来没有抑郁过的被试，在回忆父母行为上并没有差异。类似地，那些在实验后不久变得抑郁的被试，他们与控制组被试在关于父母使用消极管教方式的回忆上并没有什么差异。（Lewinsohn & Rosenbaum，1987，p.617）

这项关于抑郁的研究很重要，因为它挑战了成年后的心理问题是由童年的不幸经历造成的这一论断。受到情绪的影响，记忆会产生偏差，那些痛苦的成人更倾向于回忆童年的痛苦事件。并且，如果一个人相信当前的问题可以在童年找到根源（或许是他们的治疗师这样告诉他们的），那么这一信念本身将会作为一个组织原则，更大程度地歪曲记忆（回忆上面提到过的Conway和Ross在1984年做的研究）。后见之明的偏差记忆强化了“三岁定终身”这一生命发展理论。

6.8 有些时候最好还是忘却

我们的心智的一个主要功能在于创建一个模型，以揭示我们当前处在什么样的情境。当一辆车在我们前面突然改变了行驶路线，我们会更新自己关于交通状况的心理模型以免被撞；当我们发现一个之前信赖的人实际上并不值得信赖，我们会调整自己关于那个人的心理模型，使自己即便身处困境也不会依靠他。为了使情境模型保持最新，我们就需要不断更新关于我们在哪里以及将要发生什么的想法。当我们必须为以后做出打算时，这一过程是具有适应性的。的确，我们应该还记得决策理论的基本原则，我们不用去理会沉没成本，而只需聚焦于未来的概率和效用以做出理性选择（见第1章）。但是，当我们忙于这种不断调整的过程时，我们就遗失了过去，发现很难重新找回过去所思甚至所做的事情。通常来说，这倒是件好事。

参考文献

Amsterdam, A.G., & Hertz, R.(1992).An analysis of closing arguments to a jury.New York Law School Review, 37, 55-122.

Berne, E.(1964).Games people play: The psychology of human relationships.New York: Grove Press.

Campbell, T.W.(1998).Smoke and mirrors: The devastating effect of false sexual abuse claims.New York: Plenum Press.

Conway, M., & Ross, M.(1984).Getting what you want by revising what you had.Journal of Personality and Social Psychology, 47, 738-748.

Fischhoff, B.(1975).Hindsight ≠ foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty.Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 1, 288-299.

Hastie, R., & Pennington, N.(1996).The O.J.Simpson stories: Behavioral scientists look at The People v.O.J.Simpson trial.University of Colorado Law Review, 67, 957-976.

Hawkins, S.A., & Hastie, R.(1990).Hindsight: Biased judgments of past events after the outcomes are known.Psychological Bulletin, 107, 311-327.

Heath, C., & Heath, D.(2007).Made to stick: Why some ideas survive and others die.New York: Random House.

Jardel Co.v.Hughes, Del.Supr., 523 A.2d 518 (1987).

Lewinsohn, P.M., & Rosenbaum, M.(1987).Recall of parental behavior by acute depressives, remitted depressives, and nondepressives.Journal of Personality and Social Psychology, 52, 611-620.

March, J.G.(1972).Model bias in social action.Review of Education Research, 42, 413-429.

Neisser, U.(1981).John Dean's memory: A case study.Cognition, 9, 1-22.

Pennington, N., & Hastie, R.(1988).Explanation-based decision making: Effects of memory structure on judgment.Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 14, 521-533.

Pennington, N.,&Hastie, R.(1991).A cognitive theory of juror decision making: The story model.Cardozo Law Review, 13, 519-557.

Schank, R.C., & Abelson, R.P.(1995).Knowledge and memory: The real story.In R.Wyer, Jr.(Ed.), Advances in social cognition (Vol.8, pp.1-86).Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Silkwood v.Kerr-McGee Corp., 464 U.S.238 (1984).

Spence, D.F.(1982).Narrative truth and historical truth: Meaning and interpretation in psychoanalysis.New York: Norton.

Spence, G.(1994, November 29).Winning attorneys.New York Times, p.E1.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1983).Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment.Psychological Bulletin, 90, 293-315.

Van den Broek, P., & Thurlow, R.(1991).The role and structure of personal narratives.Journal of Cognitive Psychotherapy, 5, 257-274.

Wasserman, D., Lempert, R.O., & Hastie, R.(1991).Hindsight and causality.Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 30-35.

第7章　偶然与因果

假设你正在想着一盘虾，突然就有人提到了盘子，或者虾，或者一盘虾。完全出乎意料，也没法找到一个理由。这就是一种巧合，巧合存在于所有的事物之中。

——摘自电影《报信的人》，由阿莱克斯·考克斯编剧和导演，1984

7.1 对偶然性的误解

1972年1月26日，22岁的南斯拉夫空服人员维斯娜·瓦洛维奇正在南斯拉夫航空JAT 367次航班上为乘客们提供饮料。不料，一个克罗地亚的民族主义恐怖组织在这架飞机上装了一颗炸弹，炸毁了飞机。大多数人会觉得她倒霉透了——首先，她工作的航班遭到了这样一次罕见的袭击就够倒霉了，更倒霉的是，她本来不该在这次航班上工作，但安排工作时搞错了她的名字，因此这对她来说完全是一次阴差阳错的飞行。不过这个故事也有好的一面：瓦洛维奇小姐奇迹般地生还了，她现在还保持着不带降落伞从高处坠落生还的世界纪录——33 000英尺 （10 000米）。而此次飞机失事后仅仅过了一年多，她就宣布已经做好重返工作岗位的准备，她将自己描述为一个“乐观主义者”，为上帝怀有新的信仰。这么一来，许多人又会认为她是一个千载难逢的幸运儿。不过瓦洛维奇小姐自己却比较赞同人们对她的第一个评价：“我并不幸运，每个人都认为我是幸运的，但他们弄错了。如果我真的幸运，就根本不会遇上这样的事故”（Bilefsky，2008）。

人们在思考和讨论一些非同寻常的事件时，常常会有截然不同甚至有时完全相反的观点。这并不奇怪，毕竟这些事件往往都神秘莫测，人们对其知之甚少。但即使撇开这一点不谈，我们大脑本身的设

计似乎也不太善于对偶然性和不确定性进行系统的推理。可能是因为一些演化上的原因，我们倾向于对不确定的事件进行过度解释，而且，即便明白这些事件本质上就是无法预测的，我们还是会对事件的经过产生奇异的想法，其中包括许多迷信的观念（Sagan，1997）。正因为我们对不确定性和随机事件有一些与生俱来的错误观念，因此，只要对概率论这样一个技术框架略知一二，我们看待世界的方式就会发生巨大的变化。但是，如果没有特别的训练，没人会以概率的方式看待世界。相反，在人们看来，整个世界中的各种事件和事物看起来都像是由因果关系粘合在一起的，并且大多数人确信这些因果关系是存在的，他们在思考的时候关注的是因果关系的强度，而非概率。

我们一直以来都尽量注意不将世界说成是概率的或随机的。概率论是一种用以描述世界的语言，更准确地说，描述的是我们关于这个世界的信念之间的关系。对大多数人来说，这是一种不太熟悉的语言，有一堆特殊的符号性词汇和语法规则（概率论的简介参见附录）。就像我们前面所说的，一直到近代的西方文明史中，概率论才开始出现，而“概率”（probability）这样的词汇直到17世纪才进入英语词典。[词典编撰者认为“可能”（probable）这个词是从“认可”（approvable）这个词中提取出来的，比如，一个“可能”的丈夫最初是指一个可以接受或者在道德上获得“认可”的丈夫。]

有的时候，我们确实会在日常生活中谈论到偶然性、运气、概率或随机性这样的词汇——我们说“她运气真好”，“这件事是偶然发生的”，“那是一个随机事件”。但是对这些说法最到位的解读则是：这些话反映了说话人头脑里的知识状态。哲学家庞加莱（1914/1952）在一篇睿智的文章中探讨了偶然性的本质。他认为，日常生活中我们所提到的事件都是由确定的物理过程所引发的，而有些特别的事件之所以会被说成是随机、偶然性或概率性的，是因为这些事件的因果关系比较隐蔽或复杂，还不为人所知。回到本章开头的故

事，我们说不清楚到底发生了什么样的物理事件而让维斯娜·瓦洛维奇与死神擦肩而过，但是我们相信，她得以幸存的原因，所涉及的一些物理条件是可以具体阐释清楚的——只要有足够的信息。如果我们当时能够对她的坠落过程进行观察，包括在那一瞬间她是如何接触地面的，以及接触前最后一刻她身体内部的状态，我们应该就可以从物理因果关系的角度来解释这次载入史册的死里逃生。

再举一个例子，我们把抛硬币看成一个随机过程，并且把“正面”事件（理想）的概率值定为0.50，但实际上我们却相信，抛出一枚硬币会得到什么结果，其背后隐藏的所有生物和物理事件都是确定的。事实上，手法娴熟的魔术师（如数学家戴康尼斯）已经发展出了一些技巧，能够对抛硬币这个看起来明显不可控的过程进行控制，并准确无误地抛出他们想要的正面或反面的结果（Bayer & Diaconis，1992；Diaconis，Holmes，& Montgomery，2007）。当然，物理分析也有不同的水平，比如，如果在量子水平上进行分析，科学家们所讨论的因果关系就不会直接对应于我们所体验到的那些机械原理下的因果关系，不过我们并不是在量子水平上体验世界，所以探讨那些事件的时候很少会这么来讨论。

当然，在我们周围的环境中，某些部分是与理论随机过程（theoretical random processes）中的理想行为非常接近的——那些在赌场或彩票中的事件看起来是由确定的物理过程所“引发”的，但是其中的因果机制太过复杂，事件的决定因素太过微妙，因而最好是在概率论的框架下来考虑这些情境。本书最重要的一个信息就是，对于所有不确定情境中的判断，我们都应该用概率论来组织思维，哪怕我们对其中某些情况的因果机制比对赌场的了解更多（或更少）。不过，即使在一些我们知道是由偶然性决定的琐碎小事上，我们还是倾向于否认这些事件里存在随机的成分。有一个有趣的故事，说的是一位西班牙全国彩票中奖者，当采访他有什么秘诀时，他说他有意选

择了一张尾数为4、8的彩票，他解释道：“我连着7个晚上梦见了数字7，而7乘以7等于48”（Meisler，1977）。

7.2 控制的错觉

在一系列巧妙的实验中，哈佛大学的Ellen Langer（1975）证明，我们常常会自然而然、无意识地将偶然的事件看做与技巧有关，从而认为它们是可控的，比如赌徒们想要掷出一个较大的数字时会更用力地掷骰子。Langer设计了一种彩票，每个被试会获得一张卡片，上面有一个美国橄榄球联盟的球员名字和照片，另外有一张相同的卡片会放在一个袋子里，如果被试从袋子中摸出的卡片与自己拿到的那张相同，就能赢得彩票。这个实验分为两种条件，其中一组被试可以自行选择要哪个球员的卡片，另一组被试则由实验者来分配卡片，显然，无论被试能否自由选择卡片上的球员，他们赢得彩票的概率都不会受到影响，因为袋子里的卡片是随机抽取的。然而，当实验者向被试提出要购买他们的卡片时，那些自己选择卡片的被试所开的价钱平均是那些随机分配卡片的被试的4倍之多。在被试接受询问的时候，没有人提到自由选择球员会影响到他们赢得彩票的概率，但他们的行为却好像在说这种影响是存在的。

在另一个令人震惊的实验中，Langer和Susan Roth（1975）能够让耶鲁大学的本科生相信他们对抛硬币结果的预测能力是在平均水平之上或之下。这是如何做到的呢？在实验中，被试会得到一个虚假的反馈，知道自己的表现与机遇水平差不多——猜30次对了15次。但是实验者操纵了被试在30次猜测中是前面对得多还是后面对得多。实验结果与首因效应（primacy effect）[或锚定和调整（不足）效应]相符，前面对得多的被试倾向于认为他们在预测方面是“在平均水平之上”的，而后面对得多的被试则判断自己比较差。（显然，由于随机

波动的缘故，在30次那么少的情况下，预测抛硬币结果的成功概率是不可能保持不变的。）此外，“超过25%的被试报告自己的预测表现会受到分心物的干扰，而40%的被试认为预测表现可以通过练习来提高。”因此，人们不仅在行为上会表现得他们好像可以控制随机事件，也直接表达出他们有意识的想法，认为这样的控制是一种能力，和其他能力一样，会受到分心物的干扰，还可以“熟能生巧”。重要的是，要知道这些被试都来自于世界上顶尖的大学，但是他们仍然认为预测抛硬币的结果是涉及某种能力的，而非纯属运气。

此外，就像心理学的大多数日常应用一样，赌场和彩票经理这样的从业者对于这些原则已经有了一些直觉性的了解。许多有关概率的商业博弈常常会包含一些欺骗性的技巧元素，这些有意设计出来的元素，用以迷惑玩家，使他们误以为自己在这些博弈中可以有控制的能力和机会。在许多国家，彩票玩家可以自行选择下注数字，而在彩票中也常常会有一些广告语，令玩家相信彩票是与能力相关的：“打出全垒打，赢得大联盟奖金”、“只要买个保龄球，你就能成为赢家。”

控制错觉还会导致一个更为严重的后果，那就是我们更偏爱开车而非坐飞机。这个（从生存角度来说）非理性的习惯，至少部分原因是因为我们认为开车相比坐飞机“更有控制感”。实际上，在一次越洋飞行中丧生的概率与开车20公里丧生的概率大致相等——许多时候，只要你到达了机场，就意味着旅行中最危险的部分已经结束了（Sivak & Flannagan，2003）。根据Gerd Gigerenzer（2006）的估计，在“9·11”恐怖袭击事件中，除了3 000名直接受害者之外，其后由乘飞机改而选择开车的转变，额外导致了1 500人死亡。

控制错觉研究中最有趣的研究之一表明，在现实世界的投资情境中，控制错觉与随后的不佳表现存在联系。四名英国金融学专家请四

家投资银行的交易员玩一个计算机游戏，在这个游戏中，游戏者试图去影响一个虚拟的投资指数（Fenton-O’Creevy，Nicholson，Sloane，& Willman，2003）。实际上，指数的变动完全独立于这些交易员的行动——指数是随机的，有一个微弱的增长趋势。这些交易员进行了四轮游戏，然后对自己在拉升指数方面所做的贡献进行评估——因为指数的变动与交易员的行为无关，因此这个问题测量的是个体的控制错觉。平均来看，交易员们都陷入了这样的错觉中，他们均认为自己确实影响到了指数的变动。更为有趣的是，交易员的控制错觉水平与其收益以及上司对其才能和绩效的评价呈负相关。控制错觉程度更强的交易员的收益大大少于那些更切实际的交易员（差异金额在10万美元的量级上），对所在银行的利润贡献更少，上司对他们在风险管理、分析能力和人际技能方面的评价也更低。

7.3 看到并不存在的因果结构

代表性和基于情景的思维导致的恶果就是使我们看到一些并不存在的因果关系或结构（即非随机性）。这是因为，我们对于随机性的朴素概念中包含了过多的变化，于是，哪怕某个过程代表了一个理想的随机试验，我们对随机性的错误概念也往往会让我们认为这个过程不是随机的。让我们考虑一个再简单也再熟悉不过的随机过程——抛硬币，如果要求人们“表现得像一枚硬币”，自行生成一个序列，包含正面反面的抛硬币结果，这个序列要反映出一枚“公平”硬币（这里的“公平”是指抛出正反面的概率相等且多次抛掷结果互相独立，详见附录A.2。——译者注）所抛出来的典型结果，那么大部分人所生成的序列中都会包含过多的交替——非随机性地出现过多的正面-反面和反面-正面的变换。[在不同的结果序列中选出“真实硬币”的任务中，人们也表现出了同样的偏差（Lopes，1982）。]代表性之所以在其中产生影响，是因为当我们需要对随机和非随机的事件“发生器”

进行区分时，会依赖于我们对随机过程的刻板印象（就和我们对女权主义者、银行职员或艺术史专业学生的刻板印象一样），采用相似性来判断或生成一个序列。因此，当我们遇到一个真正随机的序列时，就很容易会因为它看起来不够随意杂乱（因为它出现的交替少于我们对一个随机序列的错误刻板印象）而断定它是非随机的。

假设你用一枚公平的硬币（从你自己的口袋里拿出来的）来玩Langer和Roth（1975）的抛硬币游戏。抛了8次之后，你尝试要预测下一个结果是正面还是反面。值得注意的是，之前硬币每次都是得到正面，一连8次正面。如果你和大多数人一样，那么你会感觉第9次出现反面的可能性更大（你感觉“应该这样”），甚至可能会下点赌注在反面上。这种感觉还有一个例子，我们常常会看到这样一个并不正确的赌博建议：“在拉斯维加斯，如果你看到一个轮盘赌连着3次以上都停在红色，那就押黑色，稳赢。”人们对这样的说法甚至可以讲出其原理：连续9次正面（或红色）的情况非常少见，几率显示这几乎不可能发生[对硬币来说是（1/2）9，即1/512或大约0.002的概率，轮盘的概率则更小]，因此如果你连续8次出现某一面，那么连续9次出现可能性会很小。这样的直觉和推理称为赌徒谬误（gambler’s fallacy）——这种观念认为，如果一个（独立随机的）事件有一段时间没有发生，那么就该说“这个事件发生的时机已经成熟了”。硬币和轮盘都没有记忆，在一个序列中每次事件发生的几率都与其他所有事件互相独立，因此出现反面或红色的概率是恒定的。

许多人都相信空难是接二连三“扎堆”发生的——祸不单行。[笔者认识的一位临床心理学家将这样的巧合作为“荣格共时性”（Jungian synchronicity）的证据。]Russell Vaught和Dawes从美国联邦航空局那里获得了1950年至1970年各家航空公司空难的所有数据，对空难发生的间隔天数进行了考察。一个完全随机的模型假定，在任意一天发生空难的概率是恒定的p，于是从某次空难发生之后算

起，考察第二次空难发生的概率。在紧接着的第一天发生第二次空难的概率为p，而在第二天发生第二次空难的概率则为（1-p）p，因为紧接着的第一天必定是没有发生空难，随后在第二天发生空难。[请注意（1-p）p小于p，这个结果对一些人来说是与直觉相反的，也许可以类比第5章中“女权主义的银行职员琳达”。]以此类推，第二次空难发生在第一次空难后第三天的概率为（1-p）（1-p）p = （1-p）^{2} p，第二次空难发生在第n天的概率为（1-p）$^{n-1}$ p。

Vaught和Dawes（未发表研究）对所有的空难和所有毁灭性的坠机事件分别进行了考察，发现基于p值恒定的随机理论模型的拟合程度接近完美。那么空难看起来会“扎堆”发生，这是为什么呢？因为当j〈 k时，（1-p）^{j}p〉（1-p）^{k}p，所以真正的随机序列确实包含了事件的“扎堆”。问题在于代表性思维会引导我们断定这样的随机模式是非随机的，相反，我们会假设出一些诸如“势头”这样的正反馈机制来进行解释（采纳“荣格共时性”假设的人是少数）。举例来说，虽然像“乐极生悲，否极泰来”这样的箴言可能是对的，但是我们也能找到一些反驳证据，在那些成功概率很高的人或组织身上我们会发现连续成功的模式，或在那些失败概率很高的人或组织身上看到连续的失败——哪怕这样的模式来自于独立事件。

有一个情境，人们在其中清楚看到的模式在数据中并不存在，这就是篮球比赛中的热手现象（hot hand phenomenon）。热手并不纯粹是指有些球员的投篮比其他球员更为精准，而是指一种（人们假设出来的）正反馈表现过程，即球员在得分后更容易得分，失分后接着失分。（请注意，同样的词语“热手”也用来形容成功的骰子赌徒，尽管根据一般的常识，我们都知道在正常运行的游戏中，赌徒们无法控制骰子滚动的结果。）Tom Gilovich、Robert Vallone和Amos Tversky（1985）以实验证明了热手效应并不存在，对一个球员来说，某次投篮命中之后紧接着投篮再命中和投篮不中的可能性差不多。至

少，无论是费城76人队的原地投篮、波士顿凯尔特人队的罚球，还是作为实验控制组的康奈尔大学校篮球男女队的原地投篮，都没有发现有关热手效应的证据。但是，球员对自己投篮命中与否的预测则出现了热手效应，即便他们的实际表现并不存在这样的效应。一个球员之前刚刚投进2到3个球后再次投球，其成功率是不是会高于之前没投中2到3个球的时候？在一个针对一群篮球运动员和体育记者的调查中，90%以上的人回答“是”。

Jay Koehler和Caryn Conley（2003）在以往研究的基础上，分析了美国职业篮球比赛4年远投大赛的情况，从中寻找非随机的模式。在这个比赛中，NBA中投篮命中率最高的投手们要在60秒的时间限制内在三分线外（从球场的这个区域投篮命中可得3分而非2分）尽可能获得高分。这个研究同样没有发现有任何非随机的证据。即使研究者在分析中特别考虑了转播解说员所提到的“热手”，也还是没有出现这样的模式。值得注意的是，在其他一些诸如保龄球、射箭、台球和高尔夫这样的运动中，一些非随机的连胜或连败得到了证实，这说明如果在数据中确实存在这样的模式，统计分析足以敏感地将其捕捉到的。（这里看起来似乎存在一个更大的假设：在非互动的、均匀场地的运动中，球员的表现中会出现一些微妙的序列效应；而在无序的、球员之间正面接触的互动型运动中，就不存在这样的模式。）

这些研究并没有证明篮球比赛中热手效应的普遍不存在性（如果你考虑这个问题，你觉得证明存在和证明不存在哪个更困难？），不过这些结果暗示我们，如果热手效应存在，这个效应也是很小、很罕见、很不可靠的。要说任意一组具体的数据都是随机的，未免牵强，因此比较站得住脚的说法是，生成这批数据的过程是随机的，也就是说，数据的观察者无法获得必要的信息来对数据中的事件进行任何程度的具体预测——对观察者来说，概率或随机过程就是对这批数据的最佳描述。热手效应这个例子会让人备感惊讶，因为对人们来说，这

样一个因果过程似乎很容易就能想象出来，能够产生预期（可惜观察不到）的模式。举例来说，有一个对Gilovich等人（1985）和Tversky和Gilovich（1989）的观点的回应，认为他们没有发现隐藏在数据中的真实的热手效应模式，其原因在于他们忽略了得分的时机。Patrick Larkey、Richard Smith和Jay Kadane（1989）发表了一篇重新分析这些研究数据的文章，其中的数据只包含那些在时间相距很近的情况下的连续得分。他们发现有一个球员，底特律活塞队的“微波炉”文尼·约翰逊，他的表现偏离了随机模型，“微波炉”这个绰号正是来源于他连续得分的名声。然而，Gilovich等人（1985）在反驳中指出，重新分析数据只发现了一个“热”球员，并且他的连续得分情况之所以在统计上达到显著，完全是依靠了一个连续7次得分的情况。随后他们进一步指出，回顾原始的比赛录像，并没有发现连续得分7次的情况，事实上，那一次是“微波炉”连续得分4次，然后在1次投篮未中后抢下篮板补中，之后又得分1次。纠正了这个数据收集上的错误后，连“微波炉”也没有偏离随机模型。

如果有一个病人连续3周情况良好，是否就意味着针对他的疗法是成功的？连续3周情况不良是否意味着失败（或者乐观一点说是“开始出现问题”）呢？球队连输3场是否意味着教练要下课？某公司连续3个季度业绩下滑是否就意味着CEO要下岗？不，抛硬币的时候区区3次连续正面并不能说明这个硬币是被人动了手脚的。然而，了解某个人成功与否的基础率（尤其在这几个星期或季度的表现之间完全无关的时候还要去预期比实际更多的交替变化），使得人们极有可能去推测在这样的连续中存在因果因素，尤其是一些与行动者自身行为存在关联的因素。[还有一个解释的角度：在日常表现中，我们比较容易看到的那些“热”或“冷”模式，其关键因素是不是在这些情况下“连续”击中或漏过具有知觉突显性？在球迷们热烈讨论“热手”的那些职业篮球比赛中，投篮命中的成功率大大高于50%，因此，连续“命中”会比较寻常，从而与我们所预期的较多转换（命中未中和未中-命

中转换）相违背。如果换作是在棒球击打中，球迷谈论更多的是“低谷”，因为棒球平均击球成功率远远低于50%，所以连续“漏击”就会变得更为明显。]

为什么我们会期望有过多的交替变化？Tversky和Kahneman（1974）将这种预期归因于我们的错误信念，即认为哪怕是很小的序列也必须要能代表总体，也就是说，我们框出来的很小一部分事件的比例也必须匹配（或代表）总体中的比例。举例来说，抛硬币的时候，我们知道可能序列的总体中正面数量应占50%，因此我们会预期在一个抛4次的样本中，也是有50%的正面。当每次抛掷互相独立的时候，就会比实际情况需要更多的交替。（极端情况下，2次抛掷的序列中如果要50%的正面，则需要每次正面都是接在一个反面之后，反过来亦是如此。）在这里，代表性思维使我们从对模式的关注变成对特征的关注，而不是从特征到模式。然而，无论是特征还是模式，这种基本的信念同样都源于相似性匹配，也就是联系。此外，这个效应也会受到我们相对狭窄的注意广度的影响——我们希望自己能记住或想象的较短序列是具有代表性的。

考虑下面Tversky和Kahneman（1974）的研究中的一个问题：

有调查访问了一个城市中所有生育6个孩子的家庭。在其中的72个家庭中，男孩和女孩的实际出生顺序是“女男女男男女”。那么根据你的估计，实际出生顺序为“男女男男男男”的家庭数量为多少？实际出生顺序为“男男男女女女”的家庭数量又为多少？

几乎每个人（80%以上的回答者）都判断后面两个序列比第一个序列的可能性要小。然而，所有实际序列都具有相同的可能性（任意实际序列的概率都为0.5× 0.5× 0.5× 0.5× 0.5× 0.5，即0.015625，差不多相当于在1 000个生育6个孩子的家庭中每种序列上会有16个家庭。）为什么人们会有一种很强烈的直觉认为“女男女男男女”的情况更多？因为这个短序列捕捉了我们关于随机过程的所有直觉：这个

序列表现出正确的比例（一半男孩，一半女孩），并且看起来是随意的，有许多交替的情况——一句话，这个序列看起来“确实很随机”。（这种序列也和我们对于一个普通篮球运动员的命中失误情况的预期差不多，即命中和失误并没有很长的连续性而是不断地交替变换，因此当我们看到一个球员的表现有许多连续的命中时，我们会倾向于说：“这不可能是随机的，这个球员绝对是‘打热了’。”）与之相反，第二个序列看起来可能性就不那么高了，因为它的出生比例不对（男孩太多），违反了小数定律，而第三个序列虽然比例上没问题，但是看起来太整齐了（连续3个男孩，然后连续3个女孩）。

有时候，这种对于随机序列交替的信念（因为上6次轮盘赌结果都为黑色，所以确信“红色应该来了”这样的赌徒谬误）会走向一种荒唐的极端。举例来说，请看下面“亲爱的阿比”这封信的开头：

> 亲爱的阿比：我和丈夫刚刚有了我们的第八个孩子，又是一个女孩，我现在真的非常失望。我的小女儿很健康，我想我应该感谢上帝，但是阿比，这个孩子应该是个男孩，医生也告诉我说，根据平均律，这次我们心想事成的可能性是100比1。

人们倾向于看到或推断出一些完全不存在的模式（或因果关系），第二次世界大战中德国V-1和V-2导弹轰炸伦敦的事件就是一个很“形象”的例子。伦敦报纸刊登了轰炸地点的地图（见图7.1），市民们立刻就看出了一些集中打击的地点，并且将这些信息作为参考来解释敌军的意图。他们是如何来解释自己所看到的这些模式的呢？英国市民们推论，他们所看到的打击模式反映出敌军有意避开某些区域，而这些区域正是德国间谍的藏身之处。然而，古典概率模型分析的结果证明，这些打击地点与一个随机泊松过程生成装置所模拟的结果是完全一致的，也就是说，没有任何理由能推断在这个模式背后存在着一个系统性的动机或因果关系（有关的数学分析参见William Feller经典的教科书《概率论及其应用》）。



图7.1　伦敦V-1和V-2炸弹命中模式

从地理图式中推断因果关系的倾向还有一个很现实的例子，是有关“癌症集群”癔症的心理学。在过去的20年中，有关某些社区中癌症发病率奇高的报道越来越多（见Gawande，1999）。当一个社区注意到当地的癌症发病数量不同寻常时，自然而然就会想要在环境中寻找原因——水、陆地或空气中的某些东西，但如果对被隔离的癌症高发地进行调查，却往往一无所获。面对局部地区不断上升的癌症率，一些公共卫生机构每年开展了数以千计的“热点追踪”研究。但（在1999年）加利福尼亚首席环境健康调查员雷蒙德·理查德·尼特拉指出，在成百上千的此类公开调查报告中，没有一个明确地指出了某种环境因素（引自 Gawande，1999）。在这些调查中，只有一个调查发现了一个不明致癌物质。尼特拉指出，在美国公共卫生署有80种不同的典型癌症登记在册，根据概率论的预测，在加州5 000个普查统计报告中，你能够在其中2 750个报告中观察到某种癌症的发病率在统计上显著过高，但这种情况只是随机的结果。因此，如果检查一下你的邻

居们在那80种癌症上的发病率，那么有0.50以上的可能性他们会至少在某1种癌症上的发病率显著过高——但是这样的发现与一个假定没有任何环境因素参与的随机影响模型是完全一致的。艾伦·本德（引自Gawande，1999）是明尼苏达州卫生部门的一名流行病学家，他对这些由社区癌症集群所引发的热点追踪调查作如是评论：“实际上这完全是在浪费纳税人的钱。”

但是我们应该做些什么来维持公众信任，并发现真正的环境卫生风险呢？事实上，一个随机概率模型与我们观察到的模式相一致，并不能证明其中不存在因果关系——这又回到了那个问题：“你怎么能证明这个效应完全不曾存在于任何地方？”但是我们会将这些事件的重要性情感化和符号化，浪费大量的公共资源去应对，并且错误地发现了集群与其周围环境之间的许多相关。对个人集群进行分析，并且寻找这些集群与某些（任意）环境因素之间的关联，这样的策略被流行病学家们称为德州神枪手谬误（Texas sharpshooter fallacy）。这个说法源自一个火枪手的故事，这个火枪手朝着一个谷仓的墙壁射了一串 子弹，然后在这些弹孔周围画上一圈圈的靶心。在这种情况下，我们需要接受那些统计专家们的意见，只有在之前已经有充分的理由假设出一种环境因素，或者确实存在极为不同寻常的统计模式时，才对之做出反应。一个广受关注的癌症集群案例发生在马萨诸塞州的沃本恩，在同名为《法网边缘》的图书和电影中均有详细描述。这个案例最终也没有发现由瑞利皮革厂排放的污染物与工厂周围居民的癌症病例之间存在科学可靠的因果关系。

7.4 趋均数回归

对含有随机（未知因素）成分的事件进行代表性思维还会带来一个问题，就是会使我们做出一些非回归预测。要了解为什么会出现这

样的情况，我们首先要了解什么是回归预测。

假设一些父亲的身高都非常高，那么平均来说，他们的儿子也会是高个子，但是会比他们的父亲要稍微矮一点。同样，特别高个儿子的爸爸平均也会比他们的儿子矮些。我们看图7.2中，首先，横轴表示父亲身高，纵轴表示儿子身高，椭圆表示“数据”，我们以那条垂直实线代表高个父亲，这条线与椭圆形成上下两个交点，而因为儿子的身高在垂直维度上的分布可能并不是绝对对称的，会朝矮个儿子的方向有一个长尾，因此，高个父亲的儿子平均身高就可能在水平虚线的位置，即那条标有“高个父亲的儿子身高均值”的虚线。这样通过考察一个典型的“高个父亲”，我们就能由一个简单的逻辑来确定这些父亲的儿子的平均身高，结果显示这个均数出现了“回归”——也就是说，儿子的身高相比这些父亲的极端身高，变得不那么极端了。d与D’之间的差异就是这个数据集的回归程度指标。如果我们从“高个儿子”入手，会发现一个完全一样的反转模式，水平实线表示“高个儿子”，由垂直虚线向交于轴（x轴）的那一点，即为高个儿子的父亲的平均身高。

英国科学家高尔顿（1886）第一个发现了这一关系，他将其命名为“后代趋中回归”（filial regression towards mediocrity）（p.246）。一开始，他认为这种关系来源于某种遗传过程，这种遗传过程使有机体朝着平均属性转变，但是在考虑了逆转关系（时间上倒转）后，他得出结论，认为这是所有相关关系中都存在的统计属性。图7.2解释了这种关系，你看到的就是一个简单的趋均数效应。因为父亲和儿子的身高并不完全相关（无论出于什么原因），所以就存在回归。非回归预测（non-regressive prediction）是指人们存在这样一种倾向，即忽略一些隐蔽的回归关系，而预测极端值会与一些异常极端值相联系——就如我们马上会看到的那样。

我们来考虑另外一个例子[来自Quinn McNemar（1940）的工作，Quinn McNemar是一位心理学家，也是最早指出这个统计结果并说明其对人类行为研究的启示的学者之一]：假设在一家孤儿院中对所有的孩子进行一项智力测验，施测两次，期间相隔一年。再假设两次测验的群体均数和标准差都相同，但是两次测验分数之间并不完全相关（实际相关大约在+ 0.80）。现在只考虑那些在第一次测验中得到高分的孩子：他们第二次的测验分数平均来看会低一些。（因为相关系数低于+ 1.00，我们预期其中会有一些变化；因为两次分数的分布是相同的，因此第一次测验中的高分者平均说来一定会在第二次测验中稍低一些。）那些最低分的孩子同样如此：第一次测验的低分孩子在第二次测验中平均分数会高一些。如果我们将时间逆转，从第二次测验看到第一次测验，结果又会怎样呢？答案是同样的，这种关系也能够成立——极端分数会变得不那么极端。趋均数回归对于不完全相关的量化变量来说是必然的。

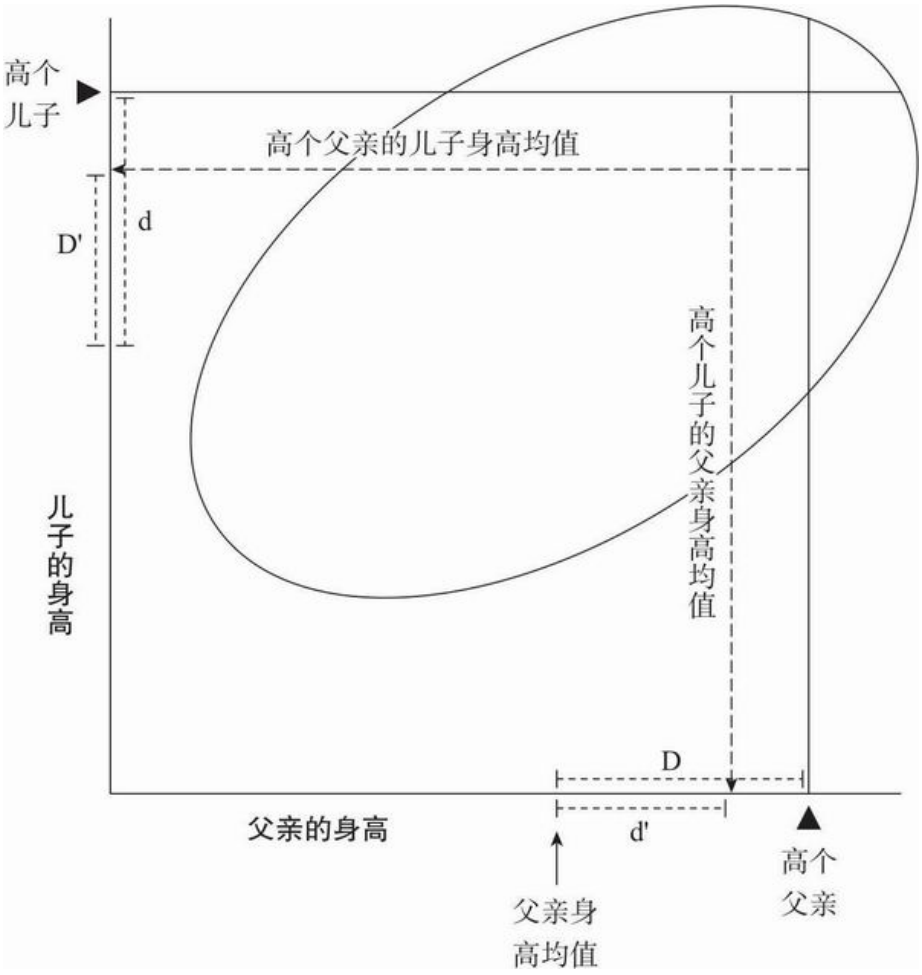


图7.2　统计回归解释

也许最容易理解回归的方式是考虑完全回归的极端情况。抛8次硬币，随后重新再抛8次。无论第一个序列中有几次正面，第二次序列中正面次数的期望（平均）都为4，因为硬币是没有动过手脚的，所以第一个序列中的正面次数与第二个序列中的次数是完全不相关的——因此就是取平均，也就是4，这是完全的趋均数回归。随着变量之间的预测力提高，回归程度就会降低。举例来说，平均而言，非常高的父亲所生的儿子都高于普通人，但是不如他们的父亲高。只有当一个变量完全能由另一个变量预测的时候，才不存在回归。事实上，标准相关系数（的平方）可以很简单地定义为一个变量由另一个变量进行线性

预测的非回归程度。趋均数回归的技术定义为完全相关（即+/-1.00）与线性相关之间的差异：

回归 = 完全相关-相关

在日常判断中，有许多例子证明我们会忽略趋均数回归。我们常常会惊讶于为什么在一次华尔街的突出业绩、一部热门电影、一支榜首歌曲或一次比赛优胜之后人们就表现平平了。《体育画报》封面厄运就是一个经典的例子。读者们发现，每当一个运动员或一支球队上了《体育画报》的封面（这常常是因为他们取得了一些优异的成绩）之后，这个人或这支球队就可能会表现低迷，或者遇到其他一些不幸。统计分析更是强化了这种印象，而球迷们则为这样的现象提出了许多看似合理的解释——这个运动员因为出名而骄傲、因为媒体的追逐而分心，等等。当然，我们知道大部分（即便不是全部）的“效应”其实是因为人们选择了极端事例并观察到了趋均数回归，“选择性极端事例”这样的解释就已足够，不需要再加入其他特别的解释了。

霍雷斯·赛克雷斯特在1933年的《商业中庸才的胜利》一书中举了一个学术方面的经典例子。赛克雷斯特的观点是，成功和不成功的企业“都会走向平庸”，这个观点通过上百幅企业业绩图得到证明。这些图显示，在第一年选出的业绩处于两极的公司中，最为成功的那部分企业之后会变得不那么成功，而最初最不成功的那些企业则会慢慢向成功的方向发展。杰出的统计学家Howard Hotelling对此评论道：“这种表面上的汇聚情况是一种由分组方法导致的统计谬误，这些图表最多只能证明各组企业的比例会产生波动。”他指出，要验证数据是否真的出现趋向于中间的汇聚，应该考察各组企业之间的方差是否随时间持续降低——但在这个研究中并没有考察。同样的错误也出现在彼得斯和沃特曼在1984年的畅销书《追求卓越》一书中。这两位管理咨询师挑选了43家业绩优异的公司，评述了一些能够使这些企

业走向“卓越”的突出特点，但5年之后，《商业周刊》的封面故事《哎呀，现在谁还是卓越的？》指出，在最初那些因为卓越而入选的公司中，超过三分之一正面临财务危机或破产。

在许多案例中，我们都非常关心各种改善绩效的方法所产生的效果——对成绩不良的学生进行课程辅导、奖励业绩突出员工、为身体欠佳者补充营养等。在这里，我们再次遇到这个问题，需要将这些方法实际产生的效果和单纯的回归作用区分开来。这个问题只存在于极端事例中，有些随之而来的错误是非常隐蔽的。比如在二十世纪六十年代中期，当Daniel Kahneman（Tversky & Kahneman，1974）向以色列国防军的飞行教官们解释奖励比惩罚具有更好的激励作用时，一个教官向Kahneman提出了反对意见。

> 尊敬的先生，您所说的只对实验室里的小鸟有用。我常常热烈地表扬出色完成飞行练习的士兵们，但是下一次他们几乎都会做得比前一次差；而当士兵们表现得很差时，我会对他们发火，于是下一次他们的表现基本上都会进步。别告诉我奖励有用而惩罚没用，我的经验正好相反。

这位飞行教官看到的就是一个回归效应。人们在“出色完成飞行练习”后会倾向于做得没那么好，这是因为一次表现与下一次表现之间并不是完全相关（同样，无论出于什么原因）。每次“表现得很差”之后同样会有所进步——同样只是因为每次表现之间并不是完全相关的。（要在某个学期获得“学业进步”奖，最简单的方法就是前一个学期的成绩在班级里接近垫底，而得到“后进生”称号的方法就是在某次能力测验上得个高分。）遗憾的是，就像飞行教官的故事一样，许多不了解回归效应的教师也许就会系统性地认可惩罚的作用（因为极端的不佳表现会朝着较好的方向回归）而对奖励失望（因为极端的出色表现会朝着较差的方向回归）。（事实上，要说明为什么一些像飞行教官这样的人会偏好用惩罚而非奖励作为一种行为操控的手段，回归效应的解释就足够了。）

我们对这些不可避免的回归效应视而不见，这还会带来一个令人不快的副作用，那就是，我们对于一些通过解雇教练或CEO来获得成功的干预方式存在过度自信。考虑这样一种典型的情境：在某个赛季的上半赛季，某支球队表现得特别糟糕，球队老板于是决定解雇教练，在随后的下半赛季，球队的表现转好了。我们应该将这种改善归因于解雇并替换教练，还是归因于简单的回归效应呢？毕竟总体来说，赛季中段解雇教练这样的事情往往是在球队表现极为糟糕的情况下发生的。因为我们缺少这样一个随机解雇教练的实验（而且这样的实验不太可能实现），所以无法确定到底是哪种因素在起作用。但是谨慎的统计分析一致显示，大部分的进步都是因为回归作用（Koning，2003），解雇公司经理人的情况同样如此。（体育运动中的实际情况是这样的：如果一个球队在某个赛季的上半段表现非常差，通常很可能是因为他们遇到的对手都是一些强队，而后半赛季往往就会遇到一些弱旅，从而更大程度地夸大了替换教练所带来的作用。）

应对回归效应的理性方式是，在做出预测的时候把“回归”考虑进来。因此，当我们需要或想要评估差异（比如，应该奖励“优秀表现”还是改善“糟糕表现”）的时候，要比较实际值和预测值（predicted value）——不要用两次测量中的实际值来进行比较。举例来说，当我们要比较一个病人在时间点1和时间点2上的MMPI测试得分，以此考察这个病人的“进步”时，首先用相关的方法由各个得分得到每个病人在时间点2的一个（回归的）预测分数，然后将时间2的实际得分与这个预测分进行比较，而不是比较时间2和时间1的实际得分。否则的话，那些在时间1上（病理）得分较高的病人们可能会被误判为“进步”了（“他们的分数已经无法再高，只能往下走”），而那些MMPI得分正常的病人可能会被误判为治疗不起作用。遗憾的是，代表性思维就会使人们在不做回归的情况下直接比较差异，这显然会导致错误的结果。举例而言，“最值得注意的是，那些在症状改善方面得分最高的人……正是那些最初症状最为严重的、最没有希望用保

守疗法的人”（Dawes，1986）。（道斯在其作为一名临床心理实习医生时，他请医院的心理学家和精神病学家将一些出院的病人划分为进步程度高于平均和低于平均两组，结果那些归类为进步程度高于平均的病人，都是住院期间在各种MMPI测试中得分较高的人——相对于大部分接受治疗的病人来说，其得分差异显著。）

我们试图评估一些用来提高绩效的干预手段（比如飞行教官试图用惩罚糟糕表现的方式来提高学员表现）是否成功时，趋均数回归就特别容易蒙蔽我们的判断。如果采用干预手段是因为“我们出现了问题”，就意味着我们很难清楚地了解干预手段的效果。比如，在发生惨绝人寰的交通事故之后采用一个严格的交通管理计划、在公司几次糟糕的业务表现之后聘请一个新的CEO、在连输几场比赛后换一个新的教练，这些情况下我们都不可能准确地评估其中的因果关系。干预手段能否起到改善的作用，这一点存在偶然性，而几乎可以确定的是，其中一部分或绝大部分的效应来自于趋均数回归。

7.5 关于我们无法接受随机性的反思

前面所描述的判断中的一些错误，对我们来说可能已经不是那么出人意料了。赌场经营者们花了几百年的时间来美化坑人的概率游戏的形象，就是为了引诱那些不够警惕的顾客，我们怎么能精明过他们呢？同样，在哪些条件下（在某些体育项目中）确实会出现连胜的情况、而在哪些类似的情况下则不会出现，球迷们又怎么会分得清楚呢？我们就是会看到很多实际不存在的因果结构，面对许许多多自然发生的情景时会想象自己在其中有更多的控制能力，为什么会存在这种普遍倾向？这依然是一个让人疑惑的问题。在下一章中，我们会介绍一个良方来应对这些难以根除的坏习惯——像一个概率理论家那样思考。

参考文献

Bayer, D., & Diaconis, P.(1992).Trailing the dovetail shuffle to its lair.Annals of Applied Probability, 2, 294-313.

Bilefsky, D.(2008, April 26).Serbia's most famous survivor fears that recent history will repeat itself.New York Times.Retrieved June 20, 2009, from http://www.nytimes.com/2008/04/26/world/europe/26vulovic.html

Dawes, R.M.(1986).Representative thinking in clinical judgment.Clinical Psychology Review, 6, 425-441.

Diaconis, P., Holmes, S., & Montgomery, R.(2007).Dynamical bias in the coin toss.Society for Industrial and Applied Mathematics Review, 49, 211-235.

Feller, W.(1968).Introduction to probability theory and its applications (3rd ed.).New York: Wiley.

Fenton-O'Creevy, M., Nicholson, N., Sloane, E., & Willman, P.(2003).Trading on illusions: Unrealistic perceptions of control and trading performance.Journal of Occupational and Organizational Psychology, 76, 53-68.

Galton, F.(1886).Regression towards mediocrity in hereditary stature.Journal of the Anthropological Institute of Great Britain and Ireland, 15, 246-263.

Gawande, A.(1999, February 8).The cancer-cluster myth.New Yorker, pp.34-37.

Gigerenzer, G.(2006).Out of the frying pan into the ire: Behavioral reactions to terrorist attacks.Risk Analysis, 26, 347-351.

Gilovich, T., Vallone, R., & Tversky, A.(1985).The hot hand in basketball: On the misperception of random sequences.Cognitive Psychology, 17, 295-314.

Hotelling, H.(1933).Review of The Triumph of Mediocrity in Business.Journal of the American Statistical Association, 28, 463-465.

Kareev, Y.(1992).Not that bad after all: Generation of random sequences.Journal of Experimental Psychology: Perception and Performance, 18, 1189-1194.

Koehler, J.J., & Conley, C.A.(2003).The “hot hand” myth in professional basketball.Journal of Sport & Exercise Psychology, 25, 253-259.

Koning, R.(2003).An econometric evaluation of the effect of iring a coach on team performance.Applied Economics, 35, 555-564.

Langer, E.J.(1975).The illusion of control.Journal of Personality and Social Psychology, 32, 311-328.

Langer, E.J., & Roth, J.(1975).Heads I win, tails is chance: The illusion of control is a function of the sequence of outcomes in a purely chance task.Journal of Personality and Social Psychology, 32, 951-955.

Larkey, P.D., Smith, R.A., & Kadane, J.B.(1989).It’s okay to believe in the “hot hand.”Chance, 2(4), 22-30.

Lopes, L.L.(1982).Doing the impossible: A note on induction and the experience of randomness.Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 8, 626-636.

McNamar, Q.(1940).A critical examination of the University of Iowa studies of environmental inluences on IQ.Psychological Bulletin, 18, 63-92.

Meisler, S.(1977, December 30).Spain lottery-Not even war stops it.Los Angeles Times, p.D1.

Oops! Who’s excellent now ? (1984, November 5).BusinessWeek, 76-88.

Peters, T.,&Waterman, R., Jr.(1984).In search of excellence.NewYork: Harper & Row.

Poincare, H.(1952).Science and method (F.Maitland, Trans.).London: Dover.(Original work published 1914)

Sagan, C.(1997).The demon-haunted world: Science as a candle in the dark.New York: Ballantine.

Secrist, H.(1933).The triumph of mediocrity in business.Chicago: Bureau of Business Research, Northwestern University.

Sivak, M., & Flannagan, M.J.(2003).Flying and driving after the September 11 attacks.American Scientist, 91, 6-8.

Tversky, A., & Gilovich, T.(1989).The -hot hand-: Statistical reality or cognitive illusion.Chance, 2(4), 31-34.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1974).Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.Science, 185, 1124-1131.

第8章　理性思考“不确定性”

当今的逻辑学只擅长于分析确定的、不可能的或完全不确定的事情，而这三类事情其实都没有分析的必要（谢天谢地）。因此，这个世界真正的逻辑在于概率计算过程，即一个理性者头脑中认为概率是多大，或应该多大。

——詹姆斯·克拉克·麦克斯韦（1831~1879），英国物理学家、数学家，他提出的理论将光和电统一起来，其成就与牛顿齐名

8.1 面对偏差，我们该怎么办

尤利塞斯在听到塞壬的歌声之前就聪明地把自己绑在了桅杆上[1]。他这样做并不是因为害怕塞壬，而是因为害怕自己对塞壬歌声做出的反应。于是，他事先做好了防范措施。同样，自动化思维造成的认知偏差就像海妖的歌声，以一种可预知的方向，将我们的判断引入歧途。我们必须采取预防措施，避开这些未经审视的判断所设下的圈套。

本书的目的之一就是教会读者对判断过程进行分析性思考。我们认为，要系统地分析一个判断，最好的方法就是学习一些概率论和统计学基础知识，并将之应用于重要的判断过程。拉普拉斯[2]有一句著名格言：“概率论本质上只是一些计算方面的常识（p.196）。”其实，任何学过或者教过概率论的人都会知道这句话肯定是错误的，因为概率论的发明只不过是近期的事情，而且我们的头脑似乎天生就不是按这些概念来思考的，何谈“常识”？本书的前七章可以理解为是对违背（有时甚至是根本抵触）概率论的认知习惯所做的总结。本书附录中提供了一些基本概率论基础的总结，而在本章中，我们将辅之以具体事例来阐述概率思想的本质。

曾有人尝试训练人们不要根据代表性来思考，或者不要受可用性或其他偏差的影响，但是多数情况下都不太成功。我们在思考过程中在事物之间建立简单联系的情况实在是太普遍了，以至于早期英国的实证主义者认为这种“联系”是我们思维的基础单元。再者，基于经验来做判断是十分合理的，而且对我们的生存至关重要。

所以，我们需要另一种方法，能在必要的时候，至少是在我们做重要判断时，将我们从依赖直觉、联系、启发式的歧途上引导回来。预防偏差的其中一个选择是利用外部帮助。例如，一个临床心理学家能够在纸上、在电脑里记录案例（例如，自杀威胁），然后利用符号公式或图表来编码数据以估计案例发生的频率。把度过的每一周用一个简单的图表来区分“好”或“坏”就可以揭示出或者否定一个模式。又或者仅仅记下基础概率、尝试去应用基本的概率论，也能够避免很多不理性的判断。

我们在本章中将要举例说明如何利用外部帮助，而利用这些外部帮助的最大阻碍是说服我们像尤利塞斯那样对自己采取预防措施。自我施加的外部约束实际上更能增加我们的自由度，因为它能使我们从一些可以预见的、讨厌的内部限制中解脱出来——这个道理虽简单，但不太为人们所意识。并非人人都能成为尤利塞斯。而这些内部限制既可以是情感层面的也可以是认知层面的，这一观点更难以得到认同。因此很多人认为，让自己的判断建立在“纯数字”或图像或计算机结果的外部帮助上是一件令人极其厌恶的事情。事实上，甚至有证据表明，当存在外部帮助时，不少专家试图在这些外部帮助的预测之上再根据自己的直觉去改进他们的判断，但结果呢？反而比不动脑地相信外部预测更糟糕。可能性的估算的确只涉及纯粹的数字，但正如Paul Meehl（1986）所指出的那样：“当你从超市出来的时候，你不会打量一下你买的那堆商品然后问服务员：‘我觉得这些东西大概是17美元，你觉得呢？’，你当然不会这样的，你会进行计算。”

（p.372）计算、跟踪记录和明确写下概率论推断的规则，能够极大地帮助我们战胜由代表性思考、可用性思考、锚定-调整以及其他偏差引起的系统性错误。如果能做到这些，我们甚至能够从经验中学到一些东西。

8.2 开始用概率来思考

现代概率论起源于富有的贵族们雇用数学家来帮助他们赢得与熟人之间的博弈游戏（就像第1章Cardano的例子一样，只不过他是给自己建议）。概率分析最基本的规则应该是，告诫人们在分析过程中要从全局视角审视情境（任何情境，包括掷骰子游戏、博得市的交通问题、匹兹堡的犯罪问题甚至是膝盖疼痛的情况），然后定义一个包括所有可能事件的样本空间，并确定这些事件间的逻辑关系。以上步骤就是理性分析与那些以可用性、相似性、情景建构为基础的判断的分歧所在：当我们根据直觉进行判断时，思维会被拖入一个有限的、有系统偏差的可能事件的子集。例如在情景建构中，我们经常陷入情景的细节，只注意到一个特定的（而且是荒谬的）结果路径。

Daniel Kahneman和Dan Lovallo（1993）指出，决策者倾向于强调每个问题的独特性，并做“内部观察”（inside view）。他们提出的补救办法跟本书一样，就是慎重地进行外部观察（outside view），也就是说，把当前问题看做一系列类似问题中的一个，并将概率思想应用其中。为了阐明外部观察的重要性，Kahneman讲了一个他亲历的设计某个新课程的故事：

> 那个团队运作了一年，并取得了一些重要的成果，在某次团队会议上我们的讨论转到了这个项目还会持续多长时间这个问题。为了使讨论更加有效率，我请每个人在纸上写下他们估计再要多少个月才能向教育部提交一份完稿。结果，大家（包括我自己在内）估计的时间是18~30个月。此时，我突然产生了一个想法，询问团队中的一个成员（他是课程设计的著名专家）：“我们肯定不是惟一一个设计新课程体系的团队。你能不能回忆一下以往类似的

例子，想象其他团队也处于与我们现在类似的阶段，你觉得他们还需要多久才能完成项目呢？”一段长时间的沉默过后，他用明显带着不安的声音说道：“首先，我得说并非所有处于与我们类似阶段的团队都完成了项目，大概40%的团队最终放弃了。至于剩下的，我想不起来有任何一个团队是在7年之内完成项目的，当然也没有多于10年的。”他进一步补充：“我想不出我们优于其他团队的地方。不得不承认，根据我的印象，我们的资源和潜力似乎还稍有点低于那些团队的平均实力。”（Kahneman & Lovallo，1993，p.24）

我想通过这个故事说明的是，如果判断时能够退一步做外部观察，并从整体分布和概率的角度来思考，即便这一思考只是定性的，也能使判断更为准确。如果能基于系统收集的数据和概率论中的定量规律来思考的话，判断就会更好。

概率论用精确的术语来描述基本事件、事件集及它们之间的关系。让我们从一个定义明确的例子开始：掷两枚骰子。首先，骰子朝上那一面的数字可称为一个最简单的事件，比如“我掷出一个1”；第二，两个简单事件的合取，比如“我两颗骰子分别掷出1和6”，（顺序任意）；第三，两个简单事件的析取，比如“我掷出一个1或一个6，或1和6同时出现”（有时这叫做“或”逻辑）。第四，条件事件，就是某事件的发生以另一个事件的发生为前提，比如“当我掷出的两个骰子点数合计为7时，其中一个为1”。如果两个骰子是均匀正常的，我们就可以系统地描述共包括36种等概率事件的样本空间——你掷一个骰子的结果可能是1到6中的任何一个数字，另一个骰子所得结果也是如此，这样就共有6 × 6种可能的合取事件。

在明确了可能事件的样本空间后，我们希望知道简单事件和相关事件在样本空间中的频率和概率。在理想化情境中，我们可以按逻辑推导出骰子、扑克牌和其他可靠的赌博设备中的事件类别、频率和概率。比如，因为骰子的六个面中有一面是1，因而我们说1出现的概率是1/6；在36种情况中，同时掷出1和6共有2种情况，于是我们有2/36的概率掷出这一合取事件；此外，我们有20种情况掷出一个1或一个6，或者1和6，于是我们有20/36的概率掷出这一析取事件。最后，对

于条件事件“给定两个骰子和为7，而其中一个是1”，我们把条件限制在“和为7”，则可以计算出“其中一个是1”的概率是2/6，因为共有6个事件满足和为7，而在其中2个事件里有一个骰子被掷出了1。现在我们考虑定义不那么精确的情形：假设我们想研究大学生的一些特征。如果我们随机从芝加哥大学的学生中选出一个，那么选到女生的概率是多少？2008年芝加哥大学有5026名学生，其中2513名是女生；因而随机选到女生的概率是2513/5026，接近0.50。那么选到物理专业学生的概率呢？有815名同学选择物理学作为自己的专业，所以随机选择到物理专业学生的概率是815/5026，约为0.16。那么，选到一个物理专业的女生的概率呢（这是一个合取事件）？ 共有211名同学既是女生又学物理，因而概率是211/5026，约为0.04。若考虑到析取事件，物理专业学生或女生这两个条件至少满足一个的共有3117人，其概率为3117/5026，约为0.62。而物理专业中女生的概率呢（这是一个条件事件）？我们只需考虑学物理的815名学生，然后求从他们中选到女生的概率即可——其概率为211/815，约为0.26。这是另一个能准确定义区分事件的例子（我们假设女性、物理专业都能被准确定义），因此我们能够通过经验频率来推断概率（而不是像骰子那样通过理想的、逻辑的频率来推断）。需要注意的是，反向的条件概率——即给定女生这个条件而选到学物理的学生的概率（211/2513或0.08）——与之前所说的给定物理专业为条件而选到女生的概率（211/815或0.26）并不一样。一般而言，一个条件概率并不等于其相反的条件概率，正如第5章所阐述的比例规则那样，例如，p（女生物理专业）≠

p（物理专业女生）。再考虑一个更加模糊的情形，在这种情形中我们只能确定事件的集合和范围，却无法统计频率。假设我们正在考虑共和党是否能赢得2012年美国总统大选。当我们在2008年写这本书的时候，民主党的候选人是奥巴马（现任总统），但对4年后的共和党候选人却所知甚少。一些成功州长的名字一直在流传，如Sarah Palin（阿拉斯加州），David Petraeus将军（当今最有名的军事领

袖），和Newt Gingrich（前众议员，现为保守派权威），但没有人知道谁将在4年后被提名为候选人，甚至奥巴马的候选人资格也仍不确定，因为他的第一个四年任期必将充满了各种变数。然而，概率分布依然是帮助我们分析情境和作出预测的最好方法。我们可以列出大部分可能出现的事件，比如两党下一届候选人的提名、对两党和全民公投可能产生影响的不确定事件（如经济条件、个人丑闻、医疗问题、领袖因素、竞选资金等等）。在这种情况下，系统地列出这些事件并不能使我们对这些事件发生的确切概率有把握，但却能够提醒我们未来有多么不确定，提醒我们别目光短浅，别仅仅着眼于某一种可能情况并对其抱以过多信心。尽管有些模糊，但分布表征和概率分析相对于直觉判断已是一个重大进步。然而，我们不太可能主要依靠鲜活的、独立的事件的相对频率作判断——尽管当我们失误时会去参考可能有关的统计资料，如p（现任总统获胜的概率）。但是，当我们基于情境和某个结果的可能原因来推理时，审慎地尝试去系统表征这些问题也能够提高我们判断的连贯性和准确性。

让我们考虑一个更严重的情况：在未来十年中会出现一国针对另一国的核武器部署吗？在这里连情境的结果都无法明确定义：如果恐怖组织（也许不能归于任一国家）引爆了某个中东国家的核设施，这算是核武器部署吗？我们设想的情景（对具体的可能结果的描述）是模糊的：“联合国维和部队与非洲某组织间的小冲突逐步升级……”，“一个针对以色列领导人的刺杀失败了，那么其报复行动……”在这里，似乎没有相关频率可以计算。未来的情形将不同于我们所能想到的任何历史上的情形。但我们仍然相信系统分布方法是做概率估计的最好方法，虽然存在不确定性，但是有可靠的依据。事实上，Asher Koriat、Sarah Lichtenstein和Baruch Fischhoff（1980）的心理学研究表明，仅仅列出一些相关事件并系统地考虑每个事件发生和不发生的原因，就能提高我们的判断质量。

通过这些例子我们想表明什么呢？第一，我们介绍了可以根据集合内成员间的基本关系对事件进行概率描述。第二，我们介绍了四种可能需要概率描述的情境：（1）传统的机会游戏情境（比如掷骰子），在这种情境中，理想的随机设备为潜在的问题提供了良好的描述，因而逻辑分析能够用于推断概率；（2）定义明确的“实证”情境，在这种情境中，相关频率的统计信息能够用来计算概率（例如，我们对于芝加哥大学学生类别的判断）。（3）中等定义明确的情境，我们必须根据因果关系和偏好而不是相关频率来推理（比如预测下届美国总统大选的结果），但在这种情境中，稍加思考就能够定义非常完整的相关事件及其样本空间；（4）大量未知情况的情境，在这种情境中，即便是相关事件的样本空间都难以建构，而且似乎也不存在相关频率（例如，未来十年的国际冲突）。

概率论的一个显著特征就是，四大公理（见附录）提供的法则可用来进行理性推理，尽管对于这些数字究竟代表什么仍有大量的争论。以上选出的四个例子是为了给读者一个关于用概率进行解释的整体感觉：它是基本演绎逻辑的扩展；是基于外部事件发生频率计算出的实际数字；是对头脑中的主观可信度而非外部世界的量度。

第三，对不确定事件进行判断与推理时很多错误都源于这个过程的最初阶段，即人们对需要判断的情境进行理解的时候。如果人们能够对将要判断的情境建立真实表征，并在整个推理过程中不断理清集合中成员间的关系，那么就能避免很多错误。当然，关于概率和随机过程也有很多误解，但很多时候，在还没有来得及综合分析不确定性信息之前，我们的判断就已经出现了偏差。如何在不确定的情况下做出更好的判断，我们的主要建议是，对于将要判断的问题和情形，建立一个有效的外部表征（图示的和符号的）。

8.3 理解判断的情境

尽管从直接经验中建立一个情境模型可能会更加困难，但仅仅基于一段对新奇而不确定情境的书面描写来建立一个可理解的情境表征也不容易。Raymond Nickerson（1996）在一篇关于概率问题的语义模糊性的论文中列举了理解阶段可能犯的多种错误。其中，一些流传已久的例子在脑筋急转弯这类畅销书籍中被奉为经典。让我们从一个在概率推理领域经多次研究过的简单问题开始（作者为Maya Bar-Hillelt和Ruma Falk，1982，p.119）；试试下面这个游戏，在继续阅读后面的文字之前做出自己的估计：

帽子里有三张卡片。一张两面都是红色（“红-红”），一张两面都是白色（“白-白”），一张一面红色一面白色（“红-白”）。从里面随机抓出一张卡片扔向空中，落地后红色一面朝上。问：这张卡片是“红-红”的概率是多少？

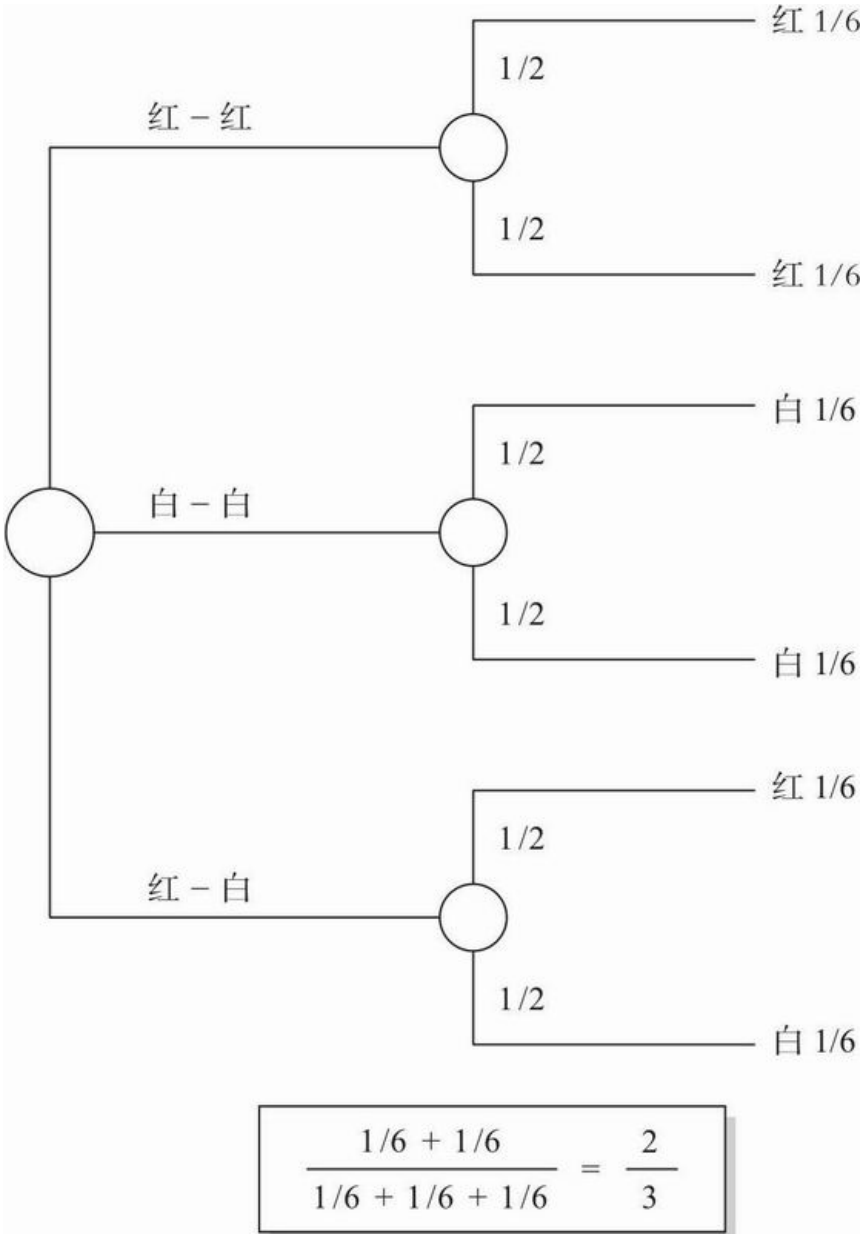


图8.1　表征三张卡片问题的概率树

通常的回答是“1/2”或“0.50”（在Bar-Hillel的实验中，有66%到79%的参与者给出这个答案）。对这些参与者的访谈表明，对于这个问题他们有一个典型的判断模式：“因为这张卡片红色向上，我们知道它不是‘白-白’卡，而由于还剩下两种卡片，于是它有50%的概率是‘红-红’卡。”这表明，纸上的文字叙述导致被试形成了“先

有三张，剩下两张”的问题表征。然而，正确的问题表征是根据卡片的面，而不是整张卡（见图8.1；Brase，Cosmides，& Tooby，1998也指出了这点）。所有结果的样本空间包括六个事件——每张卡片的每一面各为一个事件。由于红色的一面向上，因此在“有效样本空间”中共有三个事件：红白（红面向上）、红-红（一个红面向上）、红-红（另一个红面向上）。因此正确答案是2/3——三个等概率事件中，其中两个是红-红。

某流行杂志中的“向玛丽莲提问”专栏发表了一个更为复杂的问题，这个问题受到了相当多的关注，因为其答案出乎大多数人的意料，并且足够深奥，以至于引起了很多著名数学家的争论（vos Savant，1991；Deborah Bennett在她介绍概率论的著作Randomness[1998]中提供了对这个问题的总结）：

> 假设在一个游戏节目中，有三扇门供你选择。其中一扇门后面是一辆豪华轿车，而另两扇门后面都是山羊。你选择了一扇门（比如1号门），之后，知道每扇门后面分别有什么的主持人打开了另一扇门（比如3号门），门后是只山羊。这时主持人对你说：“你想选择2号门吗？”，即改变主意选择2号门是明智的吗？（vos Savant，1991，p.12）

这个脑筋急转弯问题的第一个难点是各种“可能事件”所包含的惊人的复杂性。试一试用图表来系统地列出每一个相关事件：参与者可以选择三扇门，轿车藏在哪里共有三种可能（这样一共有九种情境）；主持人可以打开不同的门（主持人究竟面临几种选择会因碰到九种情境中的哪一种而有所不同）。之后，参与者的两种选择（改主意或不改主意）使这个问题更为复杂：共有18到36种情况——这取决于解决问题者对问题采用的不同表征。

这个脑筋急转弯问题的另一个更加困难的地方在于，对主持人选择打开哪一扇门的规则描述得很模糊；除非这种模糊性被解决了，否则难以用唯一的样本空间对这个问题进行表征。根据问题的描述，主持人的规则至少有三种可能的解释。第一种规则，主持人总是随机打

开没有被参与者选择的门（例如，在上面的情境中，主持人掷一枚硬币来决定打开2号或3号门）。这表示主持人可能打开一扇门并展示出门后的轿车，然后（和观众一起）笑话你选错了门，游戏结束。但也存在第二种规则：假设主持人总是挑选后面藏着山羊的门打开，决不打开参与者挑选的门；当参与者已然选中了藏有轿车的门，主持人就随机打开一扇门。这样，参与者的选择和主持人开门之间的关系就更复杂了。但是还存在更加复杂的第三种规则：假设主持人总是挑选藏有山羊的门打开，决不打开参与者挑选的门；在参与者已然选中了藏有轿车的门之后，主持人有偏向地挑选剩下两扇门中序号较小的一扇打开（针对这种规则可能存在其他偏差）。尽管这三种规则均符合上述问题的表述，但其潜在概率却各不相同。

对这个问题最普遍的表征是，主持人总是打开与参与者最初选择不同的门，且绝不会打开藏有轿车的门（即遵循上文第二种规则）；于是，参与者改变主意就可能提高但绝不会降低得到轿车的概率。因此，基于这种表征，问题的答案是参与者应该改变主意。在图8.2中，我们提供了清晰表征这个问题的概率树。这里要说明的是，问题表征是概率推理过程中最基本的、起决定性作用的第一步。这个“三门问题”的模糊表述引发了很多困惑和争议，很多学术期刊的讨论也随之而来，可是要想把这个问题毫不含糊地表述清楚，本身也是件极其复杂的事情。而实际上，现实世界的不确定性和决策的模糊性比这个问题要更加令人生畏。

学习概率和统计课程的主要好处在于，我们有机会练习将情境转化为更精确完整的表征；或者在复杂的真实世界中，练习提取最基本的不确定事件和因果联系。我们介绍了表格、概率（或决策）树以及韦恩图，用以描述本书中大多数判断和决策情境。然而，这些合适而有效的图表是应待解决的特定问题的不同情况而创造的。我们会首先尝试树状图，因为总的来说它们最有效，但有时其他图表会更有启发

意义。幸运的是，构建这些表征的技巧是任何一位愿意学习的读者都能通过练习掌握的，第一步就是学习本书中的例子。

进一步讲，思考概率问题时，用频率来表示某个事件在相关子集中出现的情形，通常更有利于形成准确的判断。当人们想象个体、客体或事件的频率时，就可以更好地分析总体中某些部分之间的联系。事实上，当鼓励人们学会基于频率而非可能性去表征情境时，前几章中所阐述的许多判断错误都会大大减少（例如Gigerenzer & Hoffrage，1995；Sedlmeier & Betsch，2002）。频率图表对于减少人们关于条件概率[例如，p（癌症阳性检验结果）对p（阳性检验结果癌症）]和合取谬误（类似“琳达更可能是一位女出纳员而非出纳员”的描述）的迷惑是非常有用的。

下面，我们将回顾不确定性条件下理性判断的概念，然后再回到我们的主题，即如何清楚地用分布的形式来表征需要判断的情境。

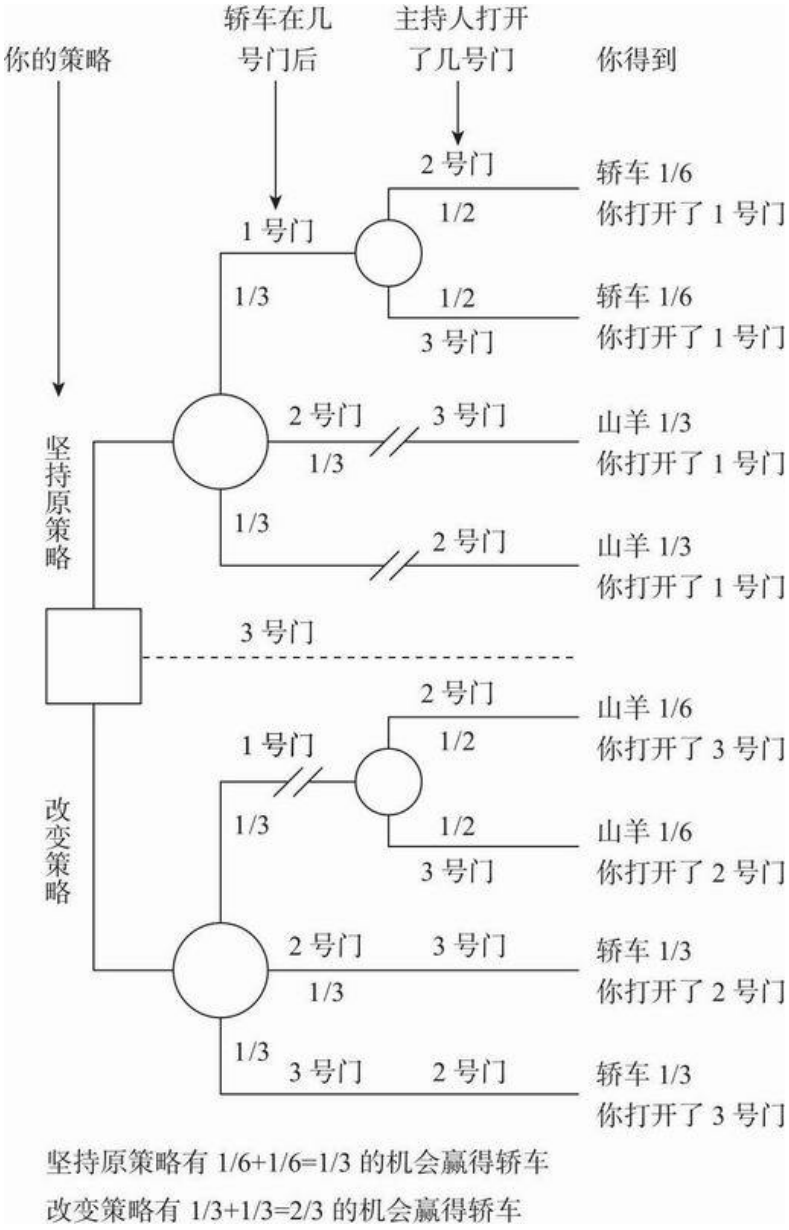


图8.2　最初选择1号门之后用概率树来表征三门问题（这只表征了三分之一的可能性——当你先打开2号或3号门时，可以画出两个相似的概率树，这样就穷尽了所有可能性。）

8.4 理性的测试

在本书的前半部分，我们提供了许多不准确或非理性判断的例子。我们基于什么原因做出这样的评价呢？评价一个判断准确或不准确是很简单的：（1）我们在头脑中需要有一些可衡量的标准事件或情境作为判断的目标；（2）要确保做判断的人与我们对该判断目标的本质认识一致，而且与我们采用同样的标准来估计、预测和判断；（3）我们还要确保做判断的人希望预测的偏差最小化，且由于偏差的“代价”是对称的，因而判断者不会总是过高或过低地估计标准。[例如，本书的一个作者指出他对于熟人年龄（标准）的判断常常不准确，而且系统性地偏低。但你也要知道这种偏差带有一些故意的成分，是为了避免伤害那些对自己显老很敏感的人。]评估判断质量的这种逻辑被称为准确性方面的一致框架，这个框架是构成本书第3章所介绍的透镜模型的基础。（更多相关的讨论参见Hammond，1996或Hastie &Rasinski，1988。）

然而，我们也讨论了在无法明确使用一致性检验的情况下判断的非理性和不一致。例如，我们说，那些认为琳达更可能是“一位女权主义的出纳员”而非“一位出纳员”的人是非理性的，其判断有偏差，尽管没有一位真实的琳达存在，否则其职业和态度可以作为对判断准确性进行一致性检验的标准。在这样的例子中，我们评价判断的质量，只能将这种方法应用到两个或更多判断中，通过考虑它们之间的统一性或逻辑一致性来做出评价。逻辑规则和概率论是我们普遍接受的理性推理标准，我们常常参考它们来评价判断之间的一致性。此外，如果我们的一系列判断是不一致的，我们就能确信其中有一些判断是不准确的，尽管我们没法说出哪一个判断有偏误。（更普遍地说，正如第2章所言，自相矛盾无法构成对世界的真实描述。）

另一个能够帮助我们证明某些判断错误确实是非理性的理由是：在向实验被试展示他们的反应并告诉他们违反了规则之后，他们会马上总结说“我犯错了，”或者甚至是“哇，我真蠢，我都不好意思

了”。Kahneman和Tversky（1982，1996）首先指出了我们所讨论过的大部分错误，他们将这些判断错误统称为错觉，因为这些偏差已然成为行为习惯，虽然当我们仔细思考后会知道自己犯错了，但当我们没有运用自我控制来抵抗这种本能趋势时，这些错误仍然会出现——很像那些我们所熟悉的但无法抗拒的视错觉。

深思熟虑地进行推理和出于自动反应而做出某种行为是不同的，对这两者的辨析是区分分析性推理和直觉性推理的基础（Kahneman，2003）。Seymour Epstein和他的学生（Denes-Raj & Epstein，1994）发现，仅仅通过引导实验被试回答“一个完全逻辑性思维的人会如何思考”这个问题，就能减少甚至消除Kahneman和Tversky提出的一些偏差（例如第5章的琳达问题及其他脑筋急转弯类型的概率问题）。他们给自己的文章起了个恰如其分的名字：《人们什么时候会与自己的最优判断作对》。然而，一般而言，仅仅引导某人“理性地做”，还不足以诱导出理性思维。

当我们致力于利用逻辑、数学和决策理论作为评价一个判断和选择是否理性的标准时，在实践中真正做到理性评价还需要更多的努力。第一，如何客观表征一个决策问题，以便可以应用理性原则，做到这一点并不总是那么容易。即使有清楚的文字描述，例如本章一开始所举的那个脑筋急转弯问题，我们对于所要分析情境的认识仍有不完整、模糊甚至矛盾之处。此外，明确个体在情境中的确切目标通常是困难的，大多数理性分析都需要知道决策者究竟最重视什么，以便定义一个理性的评价标准。因此，即使我们有很明确的理性标准，但判断一个决策是否非理性、以及非理性到什么程度仍是个问题。

第二，总是关注一个有充分信息、有足够时间来安静思考的人的短期行为表现并不合适。我们应该更关心人们在嘈杂的、有干扰的、信息不充分的环境中做出长期决策时的表现。在实际条件下，理想化

的理性判断并非一定就是适应性的最佳判断。John Payne（Payne，Bettman，& Johnson，1993）、Lola Lopes和Gregg Oden（1991）及Gerd Gigerenzer（Gigerenzer，Todd，& the ABC Research Group，1999）所领导的一些学者近期探讨了这一话题。这些科学家认为，在判断和决策中，“快而省”的算法或启发式可能比理想化的计算更加稳健，更有生存价值；后者仅在信息、计算容量和时间都很充分的情况下才更有优势。

到目前为止，我们以导致判断出错的认知过程及启发式为线，阐述了前4章提到的判断错误，即已经完成了关于判断中“行为方面”的讨论。现在我们将要讨论的是违反概率规则和逻辑的判断错误，并且给出一些如何避免这些不理性判断的建议。我们必须告诫读者，推断一个判断过程到底先违反了哪一条概率论规则有时是困难的。因为这些规则互相关联，很难确切地指出哪个是首要错误——是对需要判断的事件中子集成员关系进行了错误地表征，还是错误地认为两个不同的可能性或不同概率是一样的，抑或是忽略了与判断有关的重要信息（如背景基础比率）等。

8.5 如何思考逆概率

由于人们（包括本书作者）不认真区分那些容易混淆的逆概率而导致判断出现偏差，对此我们已经给出了很多例子（参见章节5.10）。让我们花一些时间来详细分析一个具体的例子（来自于Gay McGee在1979年的一篇新闻报导）。

密歇根州海湾市，1979：本地有一名外科医生，查尔斯·罗杰斯博士，他是全国范围内采用先进疗法治疗乳腺癌的几位先驱之一，他们的做法是在肿瘤形成之前就切除有高患癌风险的乳房。

乳房X光透视中所呈现的乳导管和小叶的形态是判断是否存在发病风险的依据，属于高患癌风险组的女性中会有一半以上的人在40到59岁之间形成肿瘤。底特律放射学家约翰·

沃尔夫博士开展了诸多如上所述利用X光透视检查乳房形态的研究。

被称为预防性乳房切除术的外科手术包括去除皮肤和胸腔之间的乳腺组织和乳头。

利用剩余皮肤进行乳房复原的工作通常与切除手术同时进行。按照医生的说法，植入硅胶和乳晕（乳头周围的深色皮肤）替代物，使术后的女性“看上去仍是个女人”。

他在两年内已经对90名女性实施了这一手术。

手术的基本原理基于外科医生对放射学家沃尔夫所做研究的解释。报纸中的文章在此处继续写道：

沃尔夫的研究发现，大众群体中每13名女性就有1名会患上乳腺癌，然而每2到3名DY型（高风险）女性中就会有1名在40到59岁之间患病。（斜体是后加的，沃尔夫并没发现这一点，他的发现在下一段叙述。）

低风险女性（NI型）占总体的42%，她们中只有7.5%的人会患上癌症。通过检查DY型女性和风险其次的P1和P2型，沃尔夫认为93%的乳腺癌可能在57%的人身上发现。

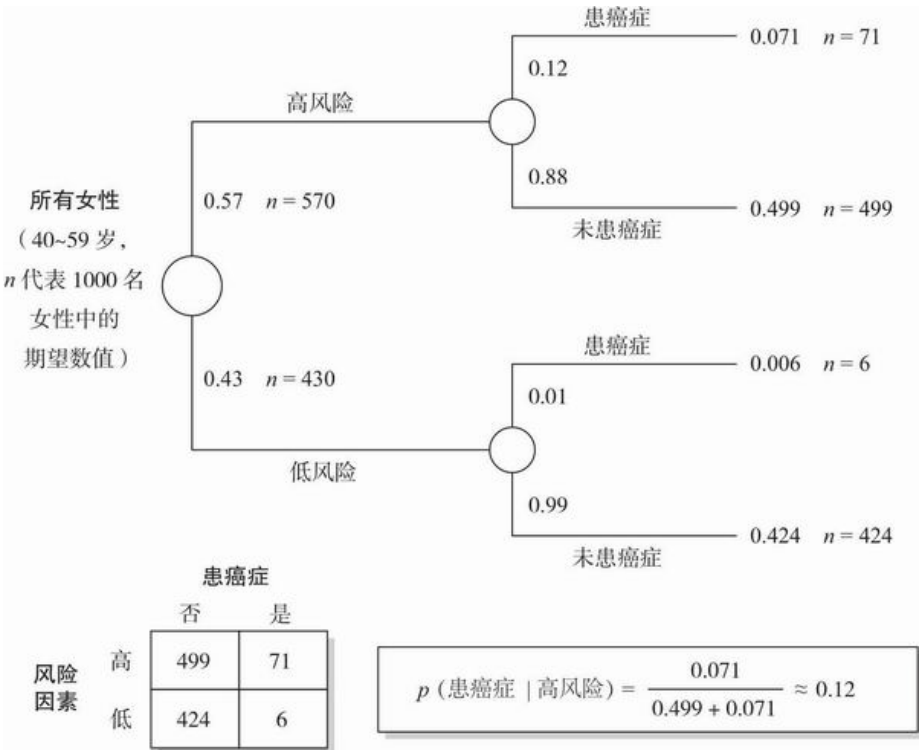


图8.3　表征罗杰斯乳腺癌问题的概率树

在此问题中，减少混淆的一个方法是将问题转换为系统的符号表征。将每一个需判断的情境转换为概率论符号，然后仔细地应用概率

论的基本规则。（参见章节5.10对比例规则的讨论，更综合的讨论见附录概率论部分。）让我们来看看这一方法，将概率树表征应用于罗杰斯的例子。根据罗杰斯的数据，我们可以建立一个1000名典型女性的模型（见图8.3中的表格）。注意到499+ 71=570，即总体的57%，这个数字表示高风险组人群的比例。同样地，71/（71+ 6）= 0.92，表示92%的乳腺癌病例在57%的人口中被查出来。乳腺癌在总体中的患病率是（71+ 6）/1000 = 0.077。

让我们回到罗杰斯对乳腺癌的研究，尽管92%的癌症在高风险组被查出是真实的，但一个高风险组女性患癌症的估计概率只有71/570或0.12。（别忘了这些计算都基于罗杰斯自己的数据。）

应用比例规则可以更容易算出0.12这个数字。根据沃尔夫的数据，p（癌症）= 0.075，p（高风险癌症）= 0.93，且p（高风险）= 0.58。因此

$$\frac{p(\text{癌症} \mid \text{高风险})}{0.93} = \frac{0.075}{0.580} \quad \text{所以，}$$

$$p(\text{癌症} \mid \text{高风险}) = 0.12$$

根据大量信息所得出的统计结论并不支持文章中医生的观点。根据上述数字，低风险组女性患上乳腺癌的估计概率是6 /（424+ 6），即0.014。基于这篇新闻报导是不可能得出DY组在患癌症上是高风险的结论。

罗杰斯博士并没有强调以上这个否定推论的价值。在强调所有超过30岁的女性都应该每年做乳房X光检查后，文章引述他的话说：“最大的危险在于做乳房X光时没有同时经由医生做医学检查。很多时候医

生都检查出了X光没有反映的问题……这肯定是1+1大于3的一个例子”（McGee，1979）。

同意，但顺便说一句，他的X光检查建议同样也是基于对逆概率的混淆而做出的。大约20%的癌症没有被X光检查查出——即外科医生检查出了“X光没有反映的问题”。但这与检验中呈阴性（即正常）但其后患病的百分比有很大区别；p（癌症阴性）≠ p（阴性癌症）。事实上，在这篇文章写作时，根据哈佛保险计划刚刚完成并公布的数据，前一个数字大概是0.5%，也就是大部分人都不会认为这意味着“极大的危险”。（公平地讲，我们必须指出这篇文章没有明确说明高风险组患者在罗杰斯做手术前到底有多高风险。我们评论的要点是，从理性的角度来讲，他用于论证的整个推理过程是完全没有说服力的。）

一般而言，若要思考逆概率，文字不是个好的媒介。很显然，一些文字关联并不对称，例如，“玫瑰是红色的”并不意味着红色的花都是玫瑰。然而，其他的文字关联也有可能是对称的，“充满氢气的飞艇会爆炸”也可以说成“爆炸的飞艇充满了氢气”。我们很容易混淆对称和非对称的文字关联。事实上，语言关联常因其模棱两可而遭人诟病。（例如，“天空并非整天多云”意思是天空只在一部分时间多云，还是整天晴朗无云？）也有时候，人们用语言表达的信念是真诚的，但却未完全理解其意义。（多少学生唱美国国歌时将o’er正确理解成over而非or？或者有人问“摩西用方舟接走了多少种动物”时，会有多少人信心满满地回答“两种”，却并未注意到接走动物的不是摩西而是诺亚——《圣经》所记载洪水中乘坐方舟而幸存的人）

然而对于很多人来说，不用词汇思考是很困难的。事实上，一些卓越的思想家坚决认为不用词汇思考是不可能的：“我们如何知道头上有天空而且它是蓝色的？如果它没有名字我们还会知道它是天空吗？”（麦克斯·穆勒）；“语言由智慧所创造，并将创造智慧”

（阿伯拉尔）；“人类的本质是语言”（《奥义书》）。“最初产生的是词汇”（《创世纪》第一章第一节）。但可能《楞伽经》的建议更加有用和正确：“信徒应该防范词汇和句子及其虚幻含义的诱惑，因为无知者和愚蠢者将因此陷入困境变得无助，就像大象在泥浆中挣扎。”也许我们应该培养非语言思维模式，就像爱因斯坦写道：“被写或说出来的词汇或者语言，似乎并没在我的思维机制中发挥任何作用。”不过，具体的、视觉的形象也并不总比文字好，图像也可能导致决策偏差。

符号，特别是代数表征是有效的，但很多人并不擅长代数。幸运的是，图像方法对表征概率问题和日常情境很有帮助。我们数次利用韦恩图来理清逻辑关系，特别是涉及条件概率的时候。但对于大多数问题，我们推荐使用决策树和概率树，因为它们的应用更加广泛，且能更有效地组织与决策问题有关的数字信息。

8.6 避免次可加性与合取谬误

当人们依靠相似性感知对涉及不同范畴的事件进行判断时，很容易出现另一个臭名昭著的习惯性偏差，即估计了几个独立事件概率之后，发现其概率相加超过100%。例如，你的汽车无法启动，这可能是由于电池故障、线路松动、输油管阻塞、油箱没油或安全带挡住了点火装置——这些可能性之和居然是1.55。在极端情况下，次可加性意味着单一子事件的概率大于上级事件（例如，琳达是一个女权主义银行出纳员的概率比她是银行出纳员的概率还大）。这个问题之所以被称为次可加性，是因为整体的概率小于各个部分概率之和——在合取谬误中，甚至小于其中某一单独部分的概率。

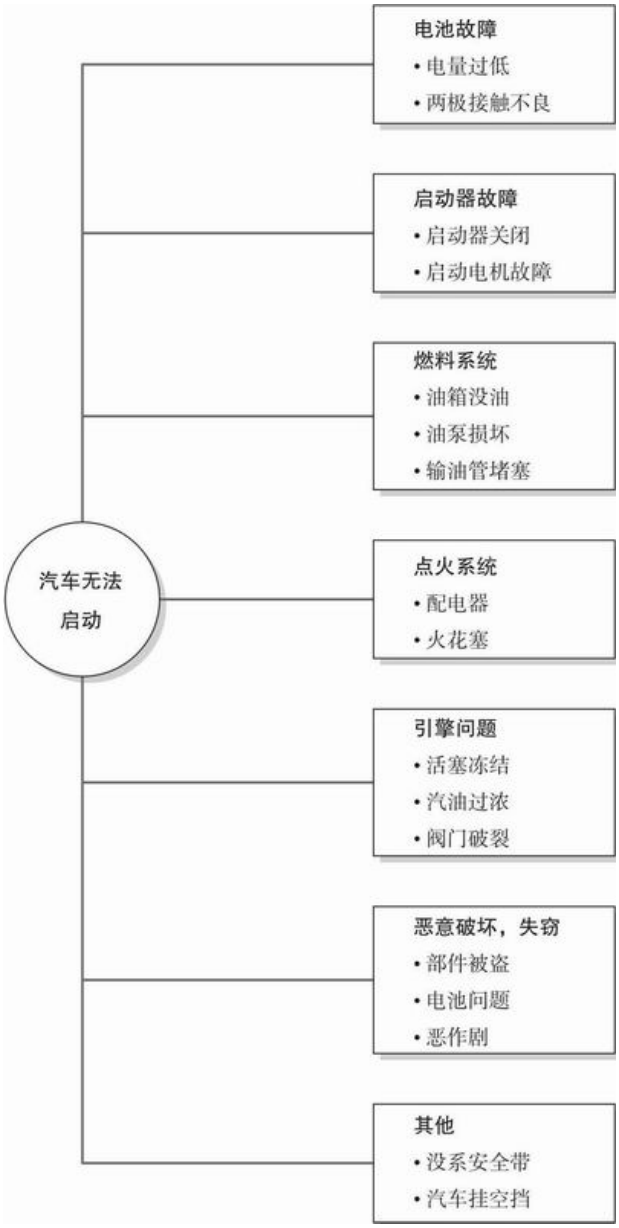


图8.4　表征汽车无法启动的一个似乎合理但并不完整的概率树（“故障树”）

如果我们用图表来表示“我的车无法启动的原因”中各个独立子事件的关系，我们就不太可能得出一个大于100%的概率空间，我们也会更加敏感地估计各种故障的基础概率（见图8.4）。事实上，在人们做多子事件决策时，仅仅口头提醒他们所有独立子事件的概率之和不能超过1.00（只要他们能正确使用概率数字），就能有效地引导他们

做出更加理性的推理。Lori Van Wallendael和Hastie（1990）曾要求高校学生解决一些侦探推理谜题。如果没有提醒学生不同的、互相独立的犯罪嫌疑人犯罪概率之和应该为1的话，他们的推理就会表现出很大的次可加性。当发现一些新的犯罪证据时，他们会更加高估嫌疑人犯罪的可能性，但同时对其他嫌疑人的怀疑却不会降低。然而，如果提醒他们相互独立事件的概率像“水泵”一样有增就应该有减时，他们就会更加理性地权衡有罪与无罪的判断。

概率树和韦恩图表之类的表征（见图8.5）也能够减少合取谬误。在章节5.8中，我们注意到如果画一个韦恩图表来表示“银行出纳员”和“女权主义的银行出纳员”之间的关系，那么我们就不太可能认为“女权主义的银行出纳员”的概率高于“银行出纳员”。概率树也可以防止我们犯这些思维表征错误，而依据频率框架来思考这个问题更能消除思维中的偏差。86%的高校学生在一开始的概率框架中会犯“琳达是女权主义银行出纳员”问题的合取谬误，但当Klaus Fiedler（1982）再次用频率框架来说明这个问题时，错误率降低到约20%（例如“假设有100个人符合对琳达的描述，那么她们中有多少人是银行出纳员？多少人既是银行出纳员又是女权主义者呢？”）。

8.7 硬币的另一面：事件的析取概率

考虑一系列事件1、2、...、k。假设这些事件是独立的，即某一事件是否发生不影响其他事件的独自或联合发生。（独立性的更准确定义见附录。）假设这些事件都发生的概率（合取概率）是$p_1 \times p_2 \times \cdots \times p_k$，那么至少一个事件发生的概率是多少？也就是说，这些事件的析取（disjunction）（与合取相对）概率是多少？析取概率等于1减去所有事件均不发生的概率。第一个事件不发生的概率是（$1-p_1$），第二个事件不发生的概率是（$1-p_2$），依此类推。因此，所有

事件均不发生的概率是（$1-p_1$）×（$1-p_2$）× …（$1-p_k$）（详见附录。）即使由于每个p_i很小从而使得每个（$1-p_i$）很大，其乘积的结果也可能非常小。例如，设六个事件的概率分别为0.10、0.20、0.15、0.20、0.15和0.10。那么（$1-p_i$）乘积的结果为0.90 × 0.80 × 0.85 ×0.80 × 0.85 × 0.90 = 0.37，至少一个事件发生的概率即为1 - 0.37 = 0.63。尽管每个单一事件发生的概率都很小（平均为0.15），但其析取概率也可能较大。

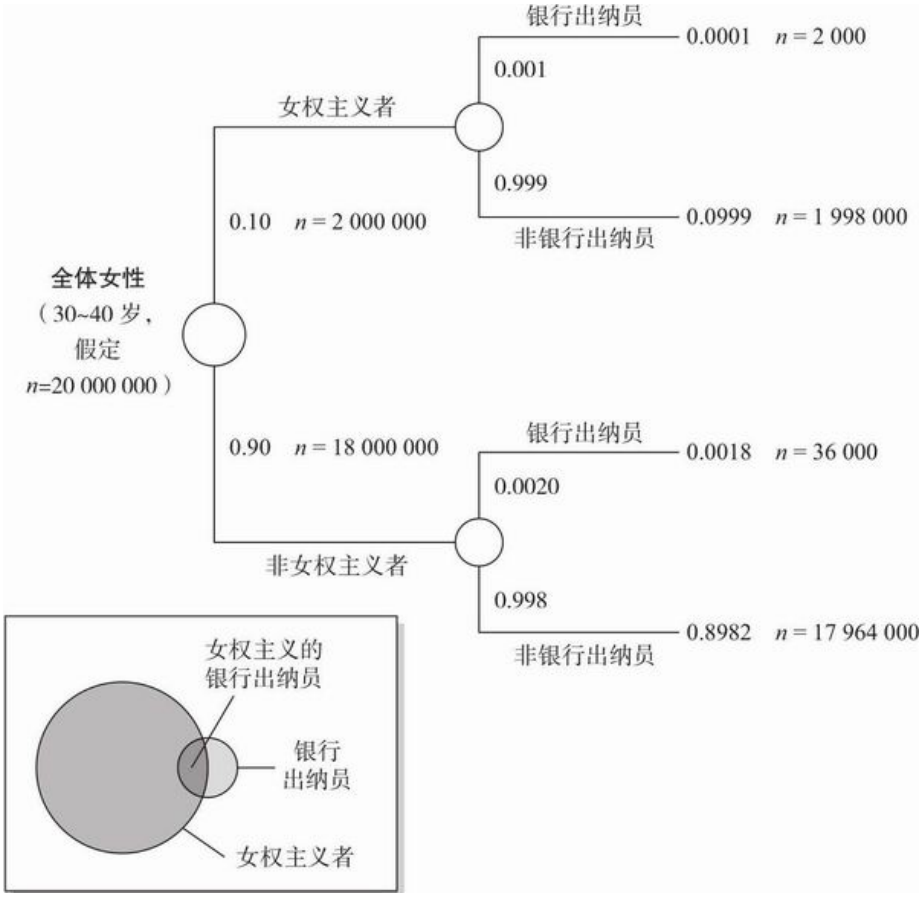


图8.5 表征女权主义银行出纳员琳达问题的概率树和韦恩图表（为了得到一个不精确但大体合理的频率，本图作了一些频率假设：美国人口中共有20 000 000名与琳达年龄相当的女性，一名女银行出纳员不是女权主义者的可能性比她是女权主义者的可能性高20倍，每1 000名女性中有2名是银行出纳员。）

就像我们倾向于高估事件的合取概率一样（合取概率谬误），我们也倾向于低估事件的析取概率。这可能有两个原因。第一，我们倾向基于单一事件概率进行判断；如上所示，尽管那些事件的概率都很小，但析取概率可能很大。我们将这种错误归因于“锚定-调整”的估计过程；第二，导致我们低估单一事件概率的任何非理性因素——例如该事件难以想象——可能会导致我们低估整体的析取概率。在有些情况下，这个低估的问题很直观、容易为人理解。例如，律师在总结时常常避免析取而趋向合取。（著名律师Richard “Racehorse” Haynes为说明“在选项中辩论”的错误而举了一个幽默的例子：“比如你控告我，说我的狗咬你。那么以下是我的辩护：第一，我的狗不咬人；第二，我的狗在夜晚是拴着的；第三，我不相信你真被咬了；第四，我没有狗。”[3]还有更一针见血的，比如辛普森的著名辩护：“我没有这样做；没有人看见我这样做；你无法证明任何事情。”）当然，从理性而言，析取事件发生比合取事件发生的可能性要大得多。

这里有一个与合取概率谬误类似的析取概率谬误的证据，即认为一个析取事件较其包含的单一事件来说更不可能发生（Bar-Hillel & Neter，1993）。然而，逻辑上讲，如果理所当然地认为A且B的概率大于A单独的概率（合取谬误），那么非A的概率就会小于非A或非B的概率。这是因为非A的概率是1减去A的概率，而非A或非B的概率是1减去A且B的概率。因此，前一个谬误必然导致了后一个。事实上，如果我们能够任意决定将什么称为A和非A（例如，称非女权主义者为A，女权主义者为非A）、B和非B（称非出纳员为B，出纳员为非B），那么这两个谬误的不等式难道不是一样的吗？我们的回答是，它们在逻辑上是等价的，但在心理上不相等。我们是基于类别思考，而非他们的补集（即对立面）。对于一个受过训练的逻辑学家来讲，非A就像A一样是定义明确的一个类别，但对我们而言A（可能有很多关联）充满了我们

的脑海，非A（好像只有很少）却没有。我们需要一个福尔摩斯一样的头脑来想明白，“狗没有叫”这个事实构成了至关重要的线索（表明狗与犯人相当熟悉）。这就是说，将“没有叫”当做一个事件。

8.8 改变我们的想法：贝叶斯定理

在考察一个假设是否成立时，我们会不时接收到一些新的信息，这时，我们在判断中的一个常见问题就出现了。我们需要调整关于该假设成立可能性的判断。我们来看看内科医生感兴趣的一个问题，即医生和患者到底如何解读医学检查结果所呈现的新信息（Casscells，Schoenberger，& Graboys，1978）。

40岁以上妇女的乳腺癌患病率为1%。广为应用的X光透视检查会对10%未患乳腺癌的妇女报告出阳性结果，也对80%真正患乳腺癌的妇女报告出阳性结果。那么一个在此年龄段得到阳性检查结果的妇女，其真正患乳腺癌的概率是多少呢？（p.999）

当David Eddy（1988）问在一线工作的内科医生这个问题时，100人中居然有95人回答“大约75%”。这个估计错得离谱。对于这些每天都要做此类判断的内科医生而言，此判断反映了他们在真实情境下根据X光检查结果所做出的判断，这个错误的确太大了。正确答案是多少？大约7%——比那些内科医生的估计低了一个数量级！

计算正确答案需要用到代数方法。如果我们学习过概率论，那么不难看出下式可用于解决这个问题，附录提供了一个一般性（非正式）推导，参见附录A.5：

$$p(\text{癌症}\mid\text{阳性结果})=\frac{p(\text{癌症}_{\text{检查前}})\times p(\text{阳性结果}\mid\text{癌症})}{p(\text{阳性结果}_{\text{患或未患癌症}})}$$

原问题为我们提供了需要代入等式右边的所有概率：p（癌症检查前）= 0.01；p（阳性结果癌症）= 0.80，p（阳性结果患或未患癌症）= 0.107。最后一项0.107这个数据需要一些计算才能得出：如果一个人患癌症（1%妇女属于此类），那么结果是阳性患有癌症的概率是0.008（= 0.01 × 0.80）；如果一个人未患癌症（99%妇女属于此类），那么阳性结果且未患癌症的概率是0.099（= 0.99 × 0.10）；因为人只可能患或未患癌症，那么我们将这两个概率相加即得结果，0.099+0.008 = 0.107。我们将所有数据代入等式右边，得：（0.01 × 0.80）/ 0.107，约为0.07。这个结果也可从更简单的式子得来：p（癌症阳性结果）× p（阳性结果）= p（癌症）× p（阳性结果癌症）。

这个有名又有用的公式用于解决在给定条件下调整判断的问题（比如更新了证据之后对某事件是否为真或是否会发生所做的判断）。它被命名为贝叶斯定理（Bayes’ theorem），以纪念Thomas Bayes——一位在得到（对他来说的）上帝有所做为的丰富证据以后试图以理性方法来评估上帝存在的概率时，以代数方法得出此公式的英国牧师。（令人惊讶的是，几乎所有本书的读者都能够在问题得到清晰陈述之后，用概率论四个基本法则推出这个深刻的定理；见附录。这个公式也能轻易地以概率树的形式表示；见图8.6，用概率树呈现Eddy癌症诊断问题。）

$$p(\text{假设}\mid\text{证据}) = \frac{p(\text{证据}\mid\text{假设}) \times p(\text{假设})}{p(\text{证据})}$$

当人们收到新信息并试图更新关于该事件的看法和判断时，会产生什么系统偏差呢？我们要重复我们的忠告：通常很难指出判断过程

中究竟哪一部分的错误是致命的，而将偏差归结为对概率论的特定误解或误用则更加困难。在Eddy的X光检查例子中，我们可以把错误描述成未能考虑到另外一种可能，忽视了即使假设不成立、支持假设的证据也可能出现的可能性——即上例中的p（阳性结果未患癌症）经常被忽略。关注凸显信息是我们在注意和推理时普遍存在的一个习惯；这甚至可以归因于那些可得到的凸显信息带来的普遍偏差，正是这种信息支配着我们的判断。（Nickerson，1998，提供了关于这种证实性偏差的全面介绍。）第二种错误是，忽视了单一事件发生的基础概率（例如，低估了走进诊所的人里只有1%的乳腺癌症患者这一事实——在我们知道检查结果之前）。

我们在这之前已经遇到过忽视基础概率的坏习惯，其中最明显的例子是章节5.8中的对Penelope主要研究领域判断的错误，以及对工程师和律师的职业判断的错误，人们之所以犯这些错误，是因为其判断依据的是对各种人的性格概述和社会刻板印象。但如果根据概率论而非心理学给这个错误赋予一个概念的话，我们会说这是由于人们忽视基础概率或对其利用不足。这里有Bar-Hillel（1980）提供的另一个例子，在这个例子中基础概率很显然被忽略了（再次提醒，在阅读本书关于每个例子的分析之前先做出你自己的判断）。

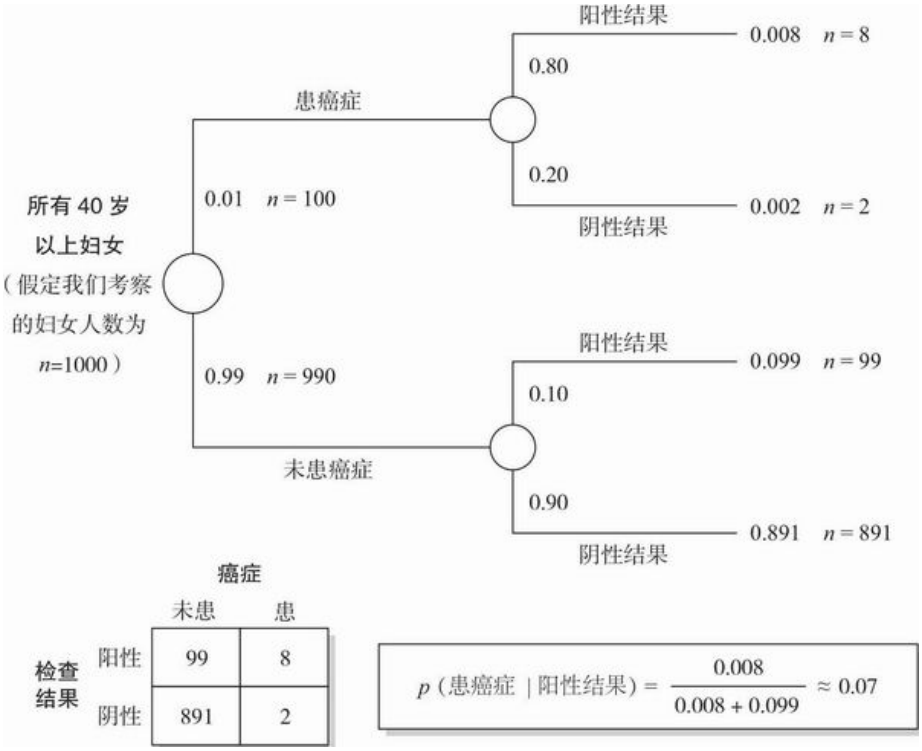


图8.6　表征Eddy癌症诊断问题的概率树和表格

某城有两个出租车公司，根据它们各自出租车的颜色，分别命名为蓝色和绿色公司。在所有出租车中85%的出租车是蓝色，15%的是绿色。

一辆出租车涉嫌一桩深夜肇事逃逸案。目击者事后确认那辆车是绿色的。法庭测试了该目击者在夜间视觉条件下辨别蓝色和绿色出租车的能力，发现他在80%的次数中能够正确辨别各种颜色，但20%的次数却与另一颜色混淆。

那么你认为肇事车辆如目击者所言是绿色的概率是多大呢？（p.211）

让我们将这些信息依据贝叶斯定理一一呈现：在此问题中，最重要的基础概率是道路上蓝色、绿色出租车的比例，这应该成为判断的起始点——在所有证据（例如目击者证词）呈现之前的“先验概率”。Bar-Hillel（1980）发现，当她将此问题呈献给不同群体的人时，人们普遍都忽视基础概率；当人们听到具体的目击证词时，基础概率便黯然遁入背景之中。于是，Bar-Hillel发现，典型的答案是目击者的正确率为0.80，人们并未根据基础概率信息进行调整。如果我

们将这些数字代入贝叶斯定理的公式中（见图8.7），我们可以得到正确答案：0.41。

我们需要承认，上一问题的陈述有模糊之处：目击者是否在“15%绿色出租车”的条件下接受测试，从而使准确率已在后验概率的基础上得以调整？进一步讲，除了问题陈述中的信息以外还有其他解释，即读者可能将自身经验得来的关于出租车、交通事故、目击者等多种信息加入问题表征（例如，见Birnbaum，1983）。然而，并没有直接证据证实有人构想出这些备选表征，除了那些想通过考虑备选表征来批评Bar-Hillel结论的专家。事实上，本书作者之一（海斯蒂）收集的未发表数据大体与Bar-Hillel的解释一致，即大学生按照前面呈现的贝叶斯公式来理解这个问题，但忽略了基本概率信息。

如何补救这些错误呢？第一，我们在章节5.10中指出，在陈述问题时，若将基础概率与结果紧密联系在一起，特别当这种联系是因果关系时，人们更可能在决策中考虑基础概率。Bar-Hillel（1980）提出了一个关于出租车问题的新的表述：“警察的统计数据表明，在由出租车造成的交通事故中，15%的肇事车为绿色。”基于这个因果联系，大多数人表征问题时使用了基础概率来调整目击者识别的准确度（80%），尽管调整得并不充分（正如我们预期的那样）。这些发现也许可以证明，人们本能地倾向于依据情境中的因果关系进行判断是有其潜在道理的（见Krynski & Tenenbaum，2007）。我们推测，依据情境中的因果关系进行判断可能是人们弄清楚事件之间大部分重要关系的直觉性途径——当我们需要做预测、诊断或更新“情境模型”时，这条途径尤为重要。然而，仅靠自发的基于情境的推理并不够，当采用这种判断模式时，我们讨论过的大多数概率错误仍然存在。

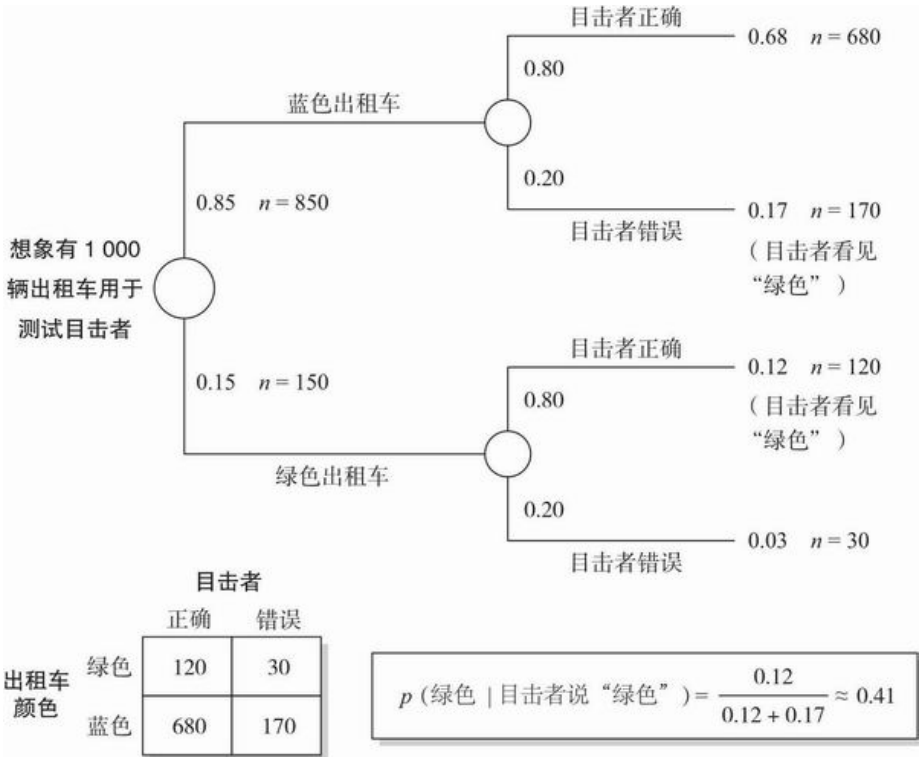


图8.7　表征出租车辨别问题的概率树和表格

第二，利用如上所示的代数符号表征问题，会对判断的结果产生重大影响。现在在医疗诊断情境中会有软件为医生提供决策帮助，先询问医生对相关“先验概率”和“证据诊断力”的估计，然后计算事后概率。这些系统在重复的临床判断情境中改善了医生的判断，尽管医生的直觉推理和系统的反应形式间仍存在一些心理层面上的不匹配。人们仍然很难估计“假定条件或疾病不存在时仍发现证据（测试结果、目击者证词、症状等）”的条件概率。但如果一个要做判断的人能按照贝叶斯公式慎重地阐述问题并列出所有相关信息，其表现就会得到改善。即使这个人仅用这个公式来组织其思维而非用于计算，我们基于以下原因仍认为其会有行为表现的提升：（1）能够识别问题的不完全或模糊描述；（2）考虑到计算时所需要的不明显信息；（3）有动机去搜寻某些特殊信息以及去思考与假设不一致的信息（例如，假定出租车确为蓝色时目击者说“绿色”的概率；假定患者未患

癌症但检查结果为阳性的概率；甚至嫌犯并非凶手但DNA检测匹配的概率）。

第三，也是最有帮助的，我们建议利用图表来表征情境，引导信息搜索、推断和计算，如图8.6和图8.7。要注意，按因果和时间顺序来画概率树通常是最好的。在X光检查诊断的情境中，先从40岁以上妇女的乳腺癌患病率为1%这个事实开始。然后，考虑X光检查可能会为10%未患乳腺癌和80%患有乳腺癌的女性给出阳性结果这个事实。那么，一位此年龄段的检出阳性结果的女性确实患有乳腺癌的概率是多少呢？最后，我们提醒大家从频率的角度来思考情境。例如，考虑1000个妇女接受了检查，然后遵循相关条件来进行思考。

连贯地、理性地进行概率推理不仅仅是一个课堂作业的问题。我们会越来越多地遇到那些在法院、医院、金融机构中以概率数值呈现的概率证据。想想看在辛普森刑事和民事审判中关于DNA匹配、血型证据的旷日持久的争论——或者下面某女记者在其乳房内发现肿块后向她的外科医生们咨询的故事（Kushner，1976）：

“我希望你去做个X光检查。这是乳房检查的一种新方法。”

“这方法准吗？”

他耸了耸肩，“可能跟其他片子的准确率差不多吧，你知道的”。接着，他警告说：“即使结果是阴性，就是说肿块不是恶性的，想要确认的唯一办法还是切除肿块然后在显微镜下查看。”

于是，这位妇女与她的丈夫讨论了一会儿这个问题。

“医生说了什么？”

“他希望我做一个X光检查，之后，无论结果如何，都要把肿块切除。”

“那干嘛还要先做X光啊？”

“这得按顺序吧，我觉得。医生说85%的时候它都是准确的……所以，我们先安排个时间去做个热谱图。无论结果是阴性还是阳性，无论它和X光片的结果是否一样，统计上说检查结果有95%的可靠性。”

有没有可能这位患者不必做检查呢？或者有没有可能无论检查结果如何她都不需要去做肿块活体检查呢？

8.9 统计决策理论

我们对不确定条件下估计和判断的讨论引出了一个重要的理论性和现实性问题：我们应该如何利用判断来决定是否采取行动？通常统计决策理论会提供“应该做”的规范化答案。（我们只能展示该理论的重要而精巧的部分；其余可参见Macmillan & Creelman，2004；Swets，Dawes，& Monahan，2000）。让我们来考虑一个简单的例子，一位医生评估病人患有严重疾病（如癌症）的概率并决定是否手术。（如今，这通常是由医患双方共同决定，尽管大多数病人希望医生替他们决策。）图8.8是描述这一情境的散点图，表征了很多相似患者接受这种判断的情形。这种呈现方式可以总结数百万个决定，其关键问题是：“多高的概率才能促使我们必须采取行动？”接受或拒绝、投资或不投资、进入或退出、转手或不转手、报复或不报复，等等。

“我必须采取行动吗？”这一问题的答案基于这些概率（与你现有知识和需要推断的真实情况有关）以及你对四种可能结果中的每一种到底有多重视。（提醒一下，在这个简单但现实的例子中，如果我们能够确定真实情况是什么，我们当然知道如何做；但由于存在不确定性，我们不得不面临艰难的选择。）进一步讲，如果我们知道该如何评价结果，我们就可以退回来计算一个规定行动与否的概率阈限，以便获得最大化价值。

图8.8给四种可能的判断结果赋予了广为人知的称谓：（1）击中（hit）或正确肯定（true positive），意味着正确判断出目标条件，如正确判断了癌症事件；（2）未击中（miss）或错误否定

（false negative），意味着错误的作出患者没有患病的判断；（3）虚假警报（false alarm）或错误肯定（false positive），意味着错误作出患者患病的判断；（4）正确拒绝（correct rejection）或正确否定（true negative），意味着正确判断出患者没有患病。（这张图描述的情景是，在200人中，30人真的患有癌症，170人是健康的，而医生诊断与患病与否之间的相关接近+0.65。）

从散点图中立即可得到的一个发现是，我们通过改变是否决定要做手术的阈限，就能够控制多种判断结果出现的比率。如果我们将手术阈限设为当判断患癌症概率是0.60时，我们看到15例击中，但也有15例未击中（即占总体7.5%；30例患癌症者中的15例，即50%未击中），但我们的代价是较多的虚假警报（即不必要的手术——总体10%；35例中的20例，占到实施手术的57%）。如果我们将阈限降低到当判断p（癌症）为0.50时，我们会提高击中至20例，减少未击中到10例，但代价是更多的虚假警报（30例，或总体的15%）。

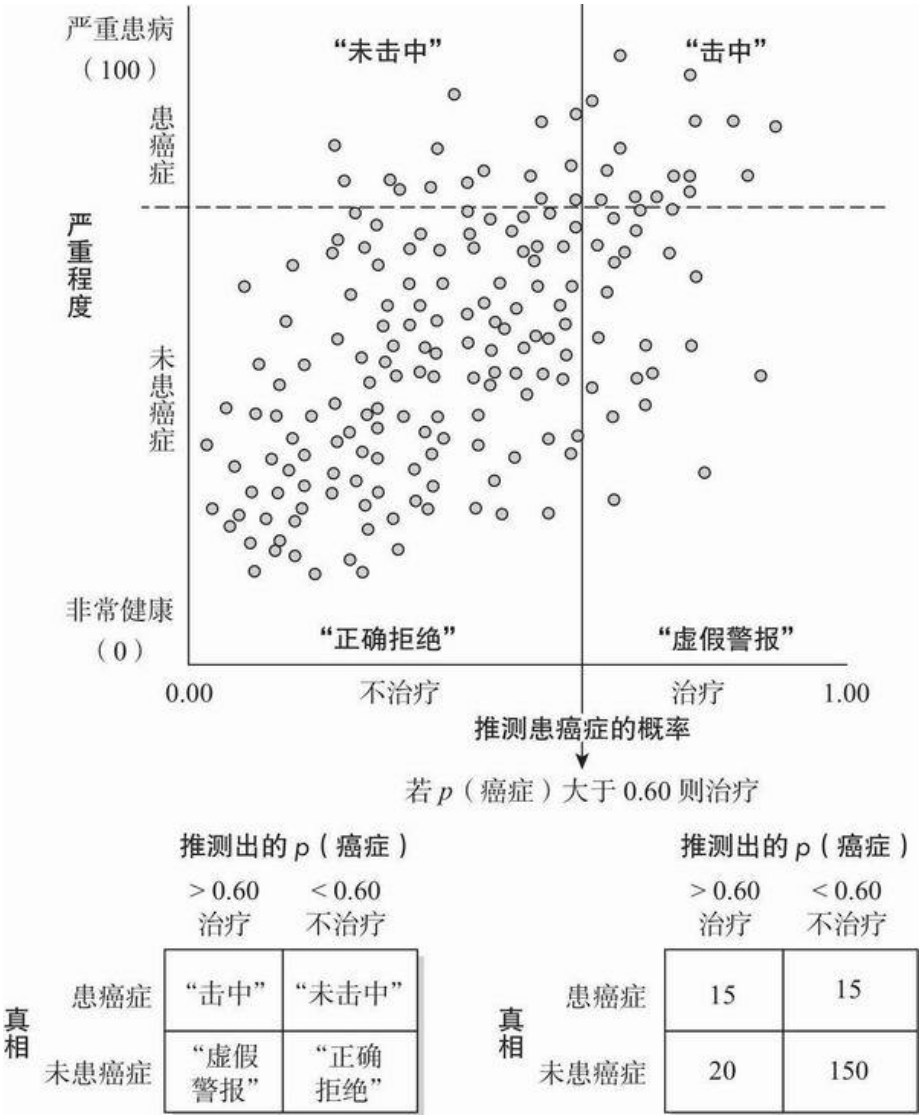


图8.8　统计决策理论图表（此图表征了不确定性下的医疗决策，医生判断患者患有癌症的概率，并基于其判断结果决定是否医治患者。此处假设以健康状况不同的200名患者来表征该问题。判断是中等准确的，判断与真实健康状况的相关为r = 0.65。判断方法是，若p（癌症）大于0.60，则决定治疗该患者；根据统计决策理论中的“击中”“未击中”“虚假警报”“正确拒绝”概念，针对200名患者的判断和结果总结在图下面的表格中。警告：统计决策理论的不同应用需要不同的总结表格；此处的表征与心理学信号检测论的惯例一致，后者是统计决策理论的一个有效版本。）

似乎很多政策讨论都忽视了非常重要的一点：很多时候，仔细思考我们重视什么，最想避免哪种错误，就能提高决策水平。我们通常

无法提高诊断或其他判断的准确率（在这个例子中，我们无法提高医生的诊断准确率），但我们却能权衡两种错误（也包括“正确”）。如果未击中的代价更高，我们可以降低决策阈限以便减少未击中（但代价是更多虚假警报）；如果虚假警报是更严重的问题，我们就可以提高决策阈限以减少虚假警报（当然代价是更多未击中）。我们常常通过提高准确率来试图避免这些悲剧性的权衡，这样两种类型的错误率都会下降。因此，这就是为何我们每年花费数十亿美元来提高医疗、军事、金融和气象预报的准确性的原因所在。但是，几乎不存在什么政策情形能使我们能消除所有的不确定性。在大多数情况下，我们必须认识到我们总面临着权衡和取舍，必须明智地讨论我们看重什么，再据其设定决策阈限（Hammond，1996）。

如果我们面临权衡取舍，我们就要评估多个“判断-结果”，之后应用统计决策理论来确定一个合适的决策阈限。例如，假设数字+100，0，+30，和+80分别代表四种结果对于我们的价值（击中、未击中、虚假警报、正确拒绝；价值的取值范围约定俗成为0~100）。需要注意的是，对于不同人，这些价值可能有显著的差异。一位患者可能最看重“击中”的价值，但最不看重“未击中”（就如我们在价值量表上的排序一样），但一个政策制定者可能更看重“正确拒绝”而更厌恶“虚假警报”。我们的例子假定了单一的数字价值，我们可以据此计算出使价值函数取最大值的决策阈限。在这个例子中，当设置决策阈限p（癌症）接近0.55时，取得最大化的总体价值（因为计算过程涉及到微积分，故而省略）。

于是，在很多实际情境中，我们应该更努力地思考价值，而非准确率。但决定价值是一个复杂的过程，即便只涉及一个决策者（见下两章），这是因为日常选项经常是多属性且多目的的。我们在进行组织或社会政策分析时，必须综合分析具有不同个人价值取向的利益相关者，这样任务就会更加令人畏惧。然而，这些困难不应该成为我们

更努力、更系统地思考的阻碍，我们应当从不同角度思考那些无法避免的权衡取舍。

8.10 关于理性的总结

如果一个科学理论无法说明事件何时发生，那么怀疑者就会问：这理论有什么用？事实上，一个彻头彻尾的行为主义者（如果还存在的话）可能会批评这整本书，因为既然我们讨论的现象都无法控制，那么对它们的描述（和假设的机制）是没有科学价值的。我们的回答是，到目前为止，我们在处理繁杂而令人困惑的真实世界中人们的心理事件和决策时，我们既无法完美地预测它们，又无法完美地控制它们。所谓“其他条件相同”的限定条件也常常证明了这一现象。预测实际结果时存在的不确定性，对于决策问题本身以及决策结果而言都是无法避免的。当然，可能有人会说，真正的科学家不应该研究这些不确定的现象，而应该仅限于研究环境中只有一个杠杆可动时，老鼠按压杠杆的比率。（除了操控惟一能够被操控的设置所产生的结果，还有什么能改变老鼠的行为呢？）但若所有科学家都按照这个法则待在象牙塔里，我们就不会有气象学、农学、遗传咨询、计算机科学，还有许多其他实用的应用科学了。

当然了，完全理性的思维过程不保证一定可以获得真实结论，还必须有实际、有效的信息输入。当海斯蒂第一次讲授他的判断与决策课程时，他在满教室20多岁的年轻人中发现了一位中年学生。过了几节课，那位中年学生做了自我介绍并解释了为什么会选这门课程。就如那位学生所述，他遭受了一系列不幸，处于离婚和即将失业的阴影之中。他说，最初他非常困惑，为什么这些事情会发生在他身上，但经过深思，他意识到他实际上只是一个庞大的“心理学实验”中的一个被试。（事实上，他来哈佛学习的一个原因是他想要见B.F.斯金纳

教授，他相信斯金纳教授就是控制他生活的实验者。）他又引用了几十个难以解释的行为和事件，只有当他假设自己真的“在一个心理学实验”中才能够解释这一切。海斯蒂想要他提供具体的例子，但他提出的证据都不够有力，因为大多数例子在其他的假设下（即那位学生并不处在心理学实验中）也有可能发生（例如，“我妻子打断我的话，然后正好说出了我之前想要说的话”；“我下班后和同事正在喝酒，他说起公司正在裁员，仅仅几天之后我就被炒鱿鱼了”）。不过，他的这一妄想系统的积极一面是，他相信这场实验最终会结束并公之于众，相信他已然显露的天资（由于被实验者所控制）将证明他有做领导的品质，能够在政府高层担任可靠的领导。

可能这则轶事最吸引人的部分是那位学生对于为什么接近海斯蒂所做的解释：他担心自己由于对这些事件的解释不理性而被欺骗。因此，为保证他不得到一个错误结论，他试图尽可能小心谨慎地应用老师的忠告。选了海斯蒂的课之后，他意识到他需要慎重地运用贝叶斯定理，参考他收集到的诸多证据，来评估“我是一场庞大而神秘的心理学实验的被试”这一假设的后验概率。他在评估假设的计算方面希望得到帮助！

这个故事在那一学期并未结束。几个月后，那位同学拜访了海斯蒂，希望后者能在自己保住工作的诉讼中作证。但其雇主的精神科医生已经诊断其患有严重的偏执妄想（海斯蒂觉得可能是真的）；认为贝叶斯定理是他妄想系统的一部分，而且医生还认为托马斯·贝叶斯教士是其精神分裂症所导致的一个虚幻角色。（海斯蒂郑重反对那位精神分析师关于托马斯·贝叶斯是幻觉的断言，尽管他也很怀疑那999999/1000000的后验概率以及那位学生是某庞大社会实验的被试这些结论。当然，准备证词的经历也使得海斯蒂怀疑，自己与这个模糊的历史人物的交集仅仅只有一个以其名字命名的概率定理，为什么自

己就这样坚信其存在。）“如果输入的是错觉，那输出的也必然是错觉。”——无论两者之间经过多么严密的计算。

我们一直致力于指出那些导致我们所有人做出非理性判断和选择（在非理性判断的基础上）的因素和思维方式。人们未必要陷入这些思维过程，如同一个惊慌的游泳者并不需要拼命将头伸出水面。像游泳者的生存训练一样，我们能够学会对抗这种本能反应而变得更加理性，但与游泳的例子一样，这需要知识、自控和努力。然而，从一个规范的角度而言，学会区分哪些情形会促进或阻止特定的行为、哪些思维方式是有效的或无效的，这都是心理学家和其他社会科学家十分重要的成就。

最后，我们要指出的是，那些试图掌握全部情境以便准确预测或控制的人，很少能比得上另外一些人，后者会在无法减少不确定性，而这些不确定性又起决定作用的情形下寻求适度目标。一个人试图理解所有的事情，却往往会一无所知。理解了思维的非理性并非一无是处，即使我们无法准确预测非理性何时出现，也并不总能知道如何控制它。

参考文献

Bar-Hillel, M.(1980).The base-rate fallacy in probability judgments.Acta Psychologica, 44, 211- 233.

Bar-Hillel, M., & Falk, R.(1982).Some teasers concerning conditional probabilities.Cognition, 11(2), 109- 122.

Bar-Hillel, M., & Neter, E.(1993).How alike is it versus how likely is it: A disjunction fallacy in probability

judgments.Journal of Personality and Social Psychology, 65, 1119- 1131.

Bennett, D.J.(1998).Randomness.Cambridge, MA: Harvard University Press.

Birnbaum,M.H.(1983).Base rates in Bayesian inference: Signal detection analysis of the cab problem.American Journal of Psychology, 96, 85- 94.

Brase, G.L., Cosmides, L., & Tooby, J.(1998).Individuation, counting, and statistical inference: The role of frequency and whole-object representations in judgment under uncertainty.Journal of Experimental Psychology: General, 127, 3- 21.

Casscells,W., Schoenberger, A.,&Graboys, T.B.(1978).Interpretation by physicians of clinical laboratory results.New England Journal of Medicine, 299(18), 999- 1001.

Denes-Raj, V.,&Epstein, S.(1994).Conflict between intuitive and rational processes: When do people behave against their own better judgment.Journal of Personality and Social Psychology, 66, 819- 829.

Eddy, D.(1988).Variations in physician practice: The role of uncertainty.In J.Dowie & A.S.Elstein (Eds.), Professional judgment: A reader in clinical decision making (pp.200-211).Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Fiedler, K.(1982).Causal schemata: Review and criticism of research on a popular construct.Journal of Personality and Social Psychology, 42, 1001- 1013.

Gigerenzer, G., & Hoffrage, U.(1995).How to improve Bayesian reasoning without instruction: Frequency formats.Psychological Review, 102, 684- 704.

Gigerenzer, G., Todd, P.M., & the ABC Research Group.(1999).Simple heuristics that make us smart.New York: Oxford University Press.

Hammond, K.R.(1996).Human judgment and social policy: Irreducible uncertainty, inevitable error, unavoidable injustice.New York: Oxford University Press.

Hastie, R., & Rasinski, K.A.(1988).The concept of accuracy in social judgment.In D.Bar-Tal & A.W.Kruglanski (Eds.), The social psychology of knowledge (pp.193-208).Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Kahneman, D.(2003).A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality.American Psychologist, 58, 697-720.

Kahneman, D., & Lovallo, D.(1993).Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk-taking.Management Science, 39, 17- 31.

Kahneman, D., & Tversky, A.(1982).On the study of statistical intuitions.Cognition, 11, 123- 141.

Kahneman, D., & Tversky, A.(1996).On the reality of cognitive illusions.Psychological Review, 103, 582- 591.

Koriat, A., Lichtenstein, S., & Fischhoff, B.(1980).Reasons for confidence.Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 6, 107- 118.

Krynski, T.R., & Tenenbaum, J.B.(2007).The role of causality in judgment under uncertainty.Journal of Experimental Psychology: General, 136, 430- 450.

Kushner, R.(1976, March 24).Breast cancer—the night I found out.San Francisco Chronicle, p.C1.

Laplace, P.S.(1951).A philosophical essay on probabilities (F.W.Truscott & F.L.Emory, Trans.).New York: Dover.(Original work published 1814)

Lopes, L.L., & Oden, G.D.(1991).The rationality of intelligence.In E.Eels & T.Maruszewski (Eds.), Poznan studies in the philosophy of the sciences and humanities (Vol.21, pp.225- 249).Amsterdam: Rodopi.

Macmillan,N.A.,&Creelman, C.D.(2004).Detection theory: A user’s guide (2nd ed.).Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

McGee, G.(1979, February 6).Breast surgery before cancer.Ann Arbor News, p.B 1 (reprinted from the Bay City News).

Meehl, P.E.(1986).Causes and effects of my disturbing little book.Journal of Personality Assessment, 50, 370- 375.

Nickerson, R.S.(1996).Ambiguities and unstated assumptions in probabilistic reasoning.Psychological Bulletin, 120, 410- 433.

Nickerson, R.S.(1998).Conirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises.Review of General Psychology, 2, 175- 220.

Payne, J.W., Bettman, J.R., & Johnson, E.J.(1993).The adaptive decision maker.New York: Cambridge University Press.

Sedlmeier, P.(1997).BasicBayes: A tutor system for simple Bayesian inference.Behavior Research Methods, Instruments, & Computers, 29, 328- 336.

Sedlmeier, P., & Betsch, T.(2002).Etc.: Frequency processing and cognition.New York: Oxford University Press.

Swets, J.A., Dawes, R.M., & Monahan, J.(2000).Better decisions through science.Scienti c American, 283 (4), 70- 75.

Van Wallendael, L.R., & Hastie, R.(1990).Tracing the footsteps of Sherlock Holmes: Cognitive representations of hypothesis testing.Memory & Cognition, 18, 240- 250.

Vos Savant, M.(1991, February 17).Ask Marilyn.Parade Magazine, 12.

[1] 塞壬是希腊神话中半人半鸟的海上女妖，常用美妙的歌声诱惑过路的航海者而使航船触礁沉没。英雄尤利塞斯率领船队经过墨西拿海峡的时候，因为事先得知塞壬的致命诱惑，所以命令水手用蜡封住各自的耳朵，并将自己绑在船的桅杆上，方才安然渡过。——译者注

[2] 拉普拉斯（1749~1827），天体力学的主要奠基人，天体演化学的创立者之一，分析概率论的创始人，应用数学的先躯。——译者注

[3] 越往后，论点越趋向于一个“合取事件”，越难以被推翻。——译者注

第9章　对后果的评价：基本偏好

你可以决定自己的口味和偏好。

——佚名

9.1 快乐有何好处

著名哲学家边沁曾经将“乐和苦”比作主宰，认为“它们会指出我们应当做什么以及将会做什么”。很多人会说，决策的目标能使决策者感到快乐。美国独立宣言也宣称“追求快乐”是“一项不可剥夺的权利”。然而当决策被“追求快乐”的动机驱动时，最重要的不是快乐和痛苦的体验；这个时候最重要的是我们对结果的预测以及使我们决策后感到快乐的东西。Daniel Kahneman把这种预期的满意感称为“决策效用”，以便与“体验效用”形成对比（Kahneman，Wakker，& Sarin，1997）。许多经过深思熟虑而做出的决策，都包含我们的一种预期，即每一种选择结果会给我们带来何种感受。当我们选择在学校里学什么时，我们会考虑未来的经历会让我们有怎样的感受以及随后我们会有怎样的机遇；当我们决定结婚时，我们会预测我们在多大程度上愿意与这个伴侣共度余生；当我们选择一种医疗方案时，我们会评估对于生或死的结果我们会作何感受。

我们主观所体验到的快乐或者痛苦的感觉，即为体验效用，心理学家刚刚开始揭示这一过程。这些过程常常具有神秘色彩，因为许多评价式反应发生得非常迅速，还没来得及进行完整的认知分析，这些反应就完成了。人们常常会用本能反应一词来描述这种评价式反应，因为他们无法从意识水平解释这种反应发生的基础和机制，他们会说

“我就是知道我喜欢什么”，其实这种无意识的反应过程是可以被认知的。任何需要从记忆或知觉分析中提取信息的认知反应都多少含有内隐的成分，当然这也包括任何判断与决策研究者所感兴趣的反应。

亚里士多德鼓励人们寻找两个极端之间的“居中之道”，即“万事都要取中庸之法”（在这里我们也可以理解为在对中庸之道的追求过程中也要讲究中庸之法）。但是为什么这个“中庸之道”如此可取呢？Clyde Coombs和George Avrunin（1977）给出一个非常简单的原理：“好的事物会使人生腻而坏的事物会逐渐升级”，这个原理也可以用来形容人们在量上有差异的选项之间所做的抉择。食物就是一个非常典型的例子。在经历过严重的食物匮乏之后，得到很少量的食物也能给个体带来非常重要的营养价值和愉悦感。而随着食物量的逐渐增多，获取营养的重要性逐渐降低，每吃一口食物所带来的愉悦感也逐渐降低。所谓好的事物使人生腻就是这个道理。另一方面，随着食物消耗量的增加，食物中的卡路里、添加剂、食糖、脂肪等等造成危害的可能性就越来越大。不仅如此，这些成分的有害性还会逐渐累积和增强。例如，大部分人都会认为，如果每天摄入超过正常水平500单位的卡路里，其坏处要比每天摄入超过正常水平250单位卡路里的坏处多出不止两倍（超重30%比超重15%的坏处要高出两倍不止）。

Coombs 和Avrunin（1977）用假期的长度作为另一个例子来对此进行说明。远离工作的前几天是很愉快的。但是很快，休假者就适应了度假时的新环境，假期带来的享受开始变得不那么强烈。就像第200次看到一座山峰、一座宫殿或伦勃朗的画作远远不如第三次看到时令人兴奋一样（当然，这个广泛适用的规则也有例外的时候，在一些情况下，反复暴露于一些微妙精细的体验——这里我们指的是音乐、艺术或者文学——会使我们对之有更深的理解和更大的满足感）。除此之外，度假中有趣的挑战会逐渐变成麻烦事。与此同时，由于度假而耽误的工作越来越多，这些都需要以后弥补。因为繁琐工作带来的效

应是逐渐增强的（两个小时的繁琐工作比一个小时带来的痛苦的两倍还多），假期带来的这种不好感受也会随着休假时间的增加而逐渐增强。“好的事物会使人生腻而坏的事物会逐渐升级”的原理可以用图9.1来表示。

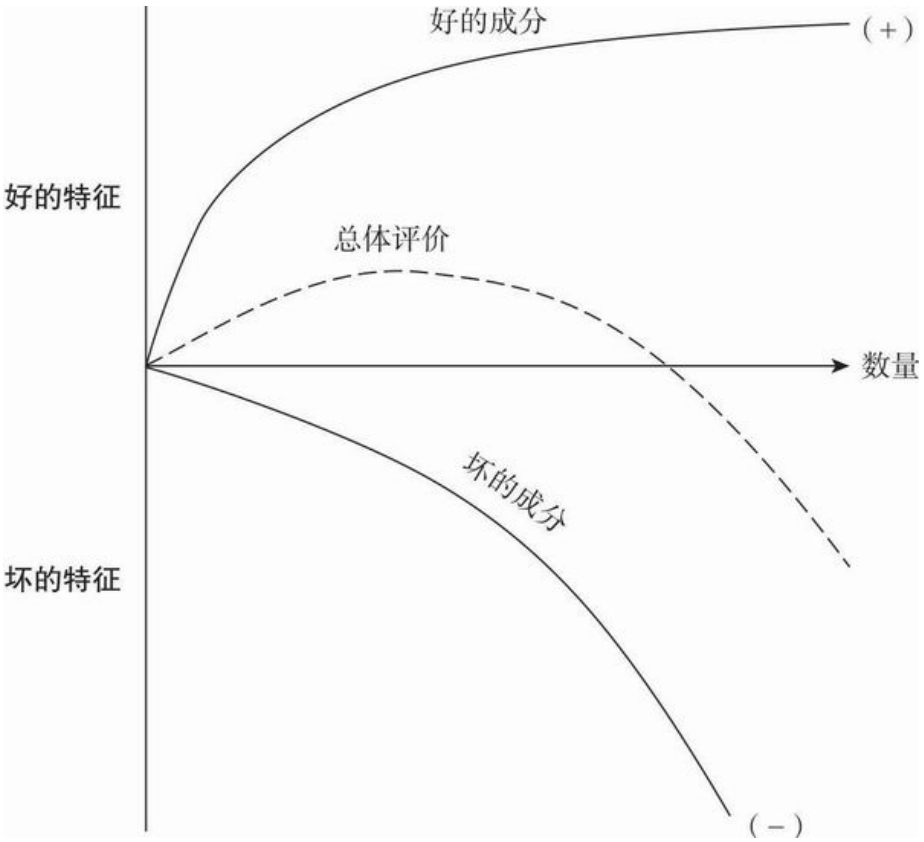


图9.1 Coombs 和Avrunin（1977）关于单峰偏好函数的两个组成成分的假设

当让人烦腻的好特征（+）和逐渐升级的坏特征（-）加在一起时，结果是一个单峰函数（single-peaked function），并且在某个适中的量上取得最大值（如图9.1中的虚线）。净收益（正负之和）在适中的量上达到最大。Coombs和Avrunin（1977）已经证明，如果（1）好的特征逐渐生腻（数量和收益之间的关系函数有一个正的且逐渐减小的斜率），（2）坏的特征逐渐升级（数量和坏的特征之间的关系函数有一个负的且绝对值逐渐增加的斜率——变得更负），（3）负

函数比正函数变化得更快，那么（4）好的体验和坏的体验综合之后（即正函数和负函数之和）的结果总是单峰的。事实上，如果每一个特征的评价是可以加总的，那么当起始之和非负，且坏特征的效用函数的斜率（这里指的是绝对值）始终大于好的特征效用函数的斜率时，总体评价的函数就是单峰函数。此外，图9.1中总体评价“平缓型最大值”特征是很常见的。毕竟很多时候我们也很难把这个“最好的体验”和附近“好的体验”点区分开来。

这里非常值得注意的一点就是，许多体验（如吃东西、度假）都会表现出这种总体快乐（痛苦）感与体验数量之间的单峰函数关系。换句话说，在体验的数量上，每个人都会有个人的“理想点”。并且我们还要注意，不同的人理想峰值的位置很有可能不同。肯特喝咖啡时不喜欢加糖，而芭比却喜欢放很多糖；对芭比来说11天的假期很合适，而对肯特来说3天就够了；芭比的理想状态是有1个孩子，而肯特却希望有4个孩子；等等。

而且，正如Coombs和Avrunin（1977）所假设的那样，许多体验能够同时引发正性评价和负性评价，并能够将这两种更原始的反应综合起来。Tiffany Ito和John Cacioppo（1999）进行了一项研究，他们向被试呈现评价性的情绪唤醒图片，同时记录被试的脑活动。之前的生理学研究的结果表明，快乐和痛苦涉及不同的神经环路和不同的神经递质（多巴胺类和快乐相关；乙酰胆碱类与痛苦相关）。Ito和Cacioppo的发现与上述观点一致，一些评价性的反应常常是矛盾的（一个正在康复期的酒精依赖者对一瓶威士忌的反应、一个节食者对丰盛甜点的反应），这说明两个方向的作用是同时存在且互相独立的。

另一个有关体验评价的发现是这样的，即使在体验发生之后立即测量，这种瞬时评价之和与体验过程中所记录的评价之和也不相等。

Donald Redelmeier和Daniel Kahneman（1996）让被试经历痛苦的医疗过程（例如，结肠镜检查，在检查过程中，一个小号棒球棒大小的医疗检测工具伸入到被试的直肠之中，并在大肠中来回移动），在检查过程中，让被试报告当前的疼痛水平。检查结束之后，立即让被试对整个过程进行一个整体的疼痛感评价。他们发现了一个普遍适用于快乐和痛苦的峰-终（peak-end）评价原则，即在预测总体评价时，其实只需要考虑整个体验过程中最强烈的那一部分和最终的痛苦/快乐水平。

峰-终评价原则的一个推论就是时长忽略（duration neglect）：人们对于体验过程的长度非常不敏感。Kahneman为过程忽略的力量和“最终”的感受在整体评价中的关键作用提供了一个非常有力的证明：实验中被试需经历两个不愉快的过程，将手浸入冰水中：（a）在14℃的水中浸入60s；（b）在14℃的水中浸入60s，并且在不知情的情况下在15℃的水中再浸入30s。当让被试从以上两种过程中选择一种重复体验时，大部分被试（65%）选择了更长的体验过程——而没有意识到，客观上后者已经包括了前者，会使人更不好受。

心理学家已经设计了旨在增加个人整体幸福感的程序（Diener & BiswasDiener，2008）。这个做法源自于享乐主义相对论（hedonic relativism）的概念。Philip Brickman和Donald Campbell（1971）提出：“我们如何才能走下‘享乐跑步机’？[1]”心理学家Allen Parducci（1995）发明了一种“快乐游戏”，游戏中的玩家选择一定数量的游戏币，并且通过游戏的反馈来学习怎样根据Allen提出的快乐感的范围-频率理论进行选择。然而考虑到我们对快乐感的总体了解，最好的建议是，不要过分强调决策中的预期快乐感，而是要慎重地考虑决策选项的其他方面及其结果（我们会在第10章给出更多关于如何决策的建议）。对大多数人来说，环境整体幸福感的知觉存在着比较稳定的个体差异。一些人通常更乐观一些，会比其他人感觉到更多的

快乐；而另外一些人则稍低于平均水平。对大部分人来说，我们会在一个相对稳定的“快乐内在调整系统”上下适当波动；换句话说，个体总体幸福感的变化跟我们的体重变化方式比较相似。

Sonja Lyubomirsky（2008）告诉我们，虽然个人的快乐调整系统对快乐感有很大的影响（据她估计有50%），我们仍然可以通过努力来改变快乐的“容量”。她提供了“计算我们的幸福”和“改善我们的社会关系”等一系列练习，通过这些练习可以增强快乐感（如更多地向他人表达我们的感激之情）。其他人也指出了一些能够改善我们决策的方法：选择一些为我们带来内在满足感，而且我们不会那么快就适应的选项或者体验（如Hsee，Xu，& Tang，2008）。也有一些人列了一个所谓的“损害快乐的因素”的目录，并给出了一些关于如何避免它们的建议（Lykken，1999）。

我们也应该意识到，快乐感及相关感受并不是我们在结果评估中唯一要考虑的因素。许多时候我们会关注预期结果中的其他方面，但有些时候我们决策时往往采取的是一种非结果取向的方式：“我并不是有意决定将报纸放在回收筐，我这样做仅仅是因为我不是一个乱丢垃圾的人。”“我并不是因为我的投票会对选举结果产生影响才去投票的，我投票是因为我觉得每一个好公民都应该这样做。”当然，冲动性也会在我们的决策中起着重要的作用：“我并不是要去追尾前面的车，我只是想尽量准时赶到机场乘坐航班。”“我并不是特意进行性行为，我这样做是因为我能做。”

9.2 情绪在评价中的作用

每个人都知道情绪在决策中起着非常重要的作用，但是却很难精确分辨出情绪的具体作用。其中一个主要的障碍就是对情绪没有一个

统一的精确定义。Paul Ekman和Richard Davidson（1994）调查了他们的同行对情绪定义的看法，试图找出一些共同之处。他们将结论部分的标题定为“大多数的情绪研究者都认同的观点”，并且评论说“最开始并没有打算在这部分标题中加上大多数这个词”（p.412）。他们解释说，他们无法找到一个所有人都赞同的主题。

在这本书中，我们并不指望提出一个普遍接受的关于情绪（emotion）的定义。但就目前的情况来说，我们认为有四个概念可能是有效的：情绪（emotions）、感觉（feelings）、心境（moods）和评价（evaluations）。我们将情绪定义为对能够引发明显动机的刺激和情境的反应，它通常包含三个成分：认知评价、特异性的生理反应和可知觉的体验。首先我们认为，情绪来源于对当前环境变化知觉的反应，这里的变化常伴随着情感性结果。其次，我们用心境这个词来指代我们（自主性）生理反应系统的长期状态和伴随着的可意识到的感觉，言外之意是情绪和心境并不总是在意识之中的，可知觉的体验并不是情绪反应的必要成分，这一点需要引起我们的注意。最后，我们认为评价这个词通常指的是对快乐痛苦、好-坏结果的判断。

判断和决策领域的研究者最近才开始研究情绪在决策中的独特作用。决策一直以来被看作是一种理性的、认知的过程。情绪仅仅是影响整体评价或效用的众多成分之一。但我们仍然认为预期的情绪反应在对行为结果的价值评价或者效用（决策效用或体验效用）评价过程中有着重要的作用。人们通常会预测他们对某种结果会有怎样的感受，并且依据这种预期的感受来评价和做出最后的决策。

我们可以用一种方法来避免因概念不一致而产生的混淆，那就是研究一个简单的情境，在这个情境中关于情绪的操作性定义能被普遍接受。据此，一些最具有启发性的研究，尤其是对行为和神经生理基础关系的研究，已经在非人类被试上完成了定义明确的恐惧性条件反

应范式。恐惧性条件反应范式的操作性定义是：向实验中的被试（通常是大鼠）呈现一个新异的刺激（常常是一个声音），并伴随着一次不愉快的轻微电击。当声音和电击匹配了几个试次后，声音便开始成为电击的信号，仅呈现声音就会使大鼠产生许多恐惧性反应（寒颤，排便，对疼痛反应的抑制，应激性激素的释放以及反射增强）。恐惧性条件反应范式的一个优势是，它可以在动物身上可靠地产生许多不同的反应，这些不同反应的核心都能用“恐惧”反应假设来解释。Joseph LeDoux（1996）、Edward Rolls（1999）和他们的同事们在探究大鼠及其他动物在条件性恐惧反应中的神经和生化系统所发生的变化上取得了重要的进步。这些科学家已经描绘出大部分的皮层下环路，并且已经确定杏仁核在焦虑和恐惧反应中起到了关键作用。

从这些研究中可以得出的一个重要信息就是，许多情绪反应的先兆通常是无意识的，并且这对正在经历它的人来说是很不可思议的。看看很多时候我们是怎样困惑于自己对环境和某个人产生的无法解释的反应，或怎样去否认一种除了我们自己其他人都明白的强烈的情绪反应：“我根本没有生气！”，我们就能明白这个道理。研究者们认为情绪的基本功能是一个快速的紧急反应系统。LeDoux（1996）指出，皮层下的恐惧系统加工信息的速度比皮层系统进行意识层面的加工要快很多，这个“快速且不愉快的通路”让我们能够在完全了解刺激究竟是什么之前就开始对潜在的危险刺激进行反应（p.274）。

更广泛地说，人们对与个人相关的客体或事件的早期自主性反应是一种好-坏的评价过程，这一点似乎得到了一致的认同。许多行为科学家已经得出结论：评价发生得很快，而且这个过程包含情绪感受和不同的躯体-生理事件。Robert Zajonc（1980）强调，用数学家帕斯卡的话来说，“我们的心有着它自己的道理，而我们的理性对这种道理通常一无所知。”为了印证这个观点，Zajonc引用了一些逸闻轶事和实验证据来说明分析性的、认知的反应同情绪性的、直觉的反应之

间的分离。他首先举了基于记忆进行判断的例子：当你被问及一本书或者一部电影时，你能立即反应过来自己是很喜欢它的，却发现很难回忆出其中的任何特定细节来解释自己对它的评价。这样的事是不是经常发生？在随后的实验研究中，Zajonc证明实时判断中评价性反应发生很快，通常在认知识别之前发生，甚至直接替代认知识别。

认知神经科学家已经在试图描述这种快速评价性反应的神经生理过程的特点。John Cacciopo、Tiffany Ito和其他研究者认为存在一个二元的评价反应系统，该系统具有两个独立的神经环路，一个（多巴胺传递的）环路评价正性反应，一个（乙酰胆碱传递的）环路评价负性反应。Richard Davidson（1999）和他的同事们研究长期情感类型（在我们来说是心境）的个体差异，他们发现左侧前额区域相对活跃的个体倾向于表现出更多的正性心境，对刺激事件的反应也更积极；而右侧前额区域的激活更多地与负性心境和情绪有关。在对情绪作用的研究中，或许最有意思的结果来自于爱荷华大学的研究者Antonio Damasio的实验室。Damasio（1994）认为，我们人类和Ledoux的大鼠们很类似，都有一个帮助我们迅速做出决策的情绪信号系统，并且，当我们相对缓慢的认知系统处于信息超载状态时，该系统也能帮助我们进行决策。（我们在第13章会详述他们的工作。）Damasio的观点中值得注意的是，他强调情绪具有正性的、适应性的作用——具体来说就是，如果没有各种各样的情绪，我们会做出许多糟糕的决定。这一点与宗教和弗洛伊德学派所持有的传统观点形成鲜明对比，后者认为情绪会为我们的决策制造麻烦，干扰我们进行理性思考。（回忆一下我们在章节9.1中对本能情绪的讨论。）

最近得出的另外一个结论是，当事物能引发后悔或喜悦时，体验效用会增强，尤其是有惊喜出现的时候。Barbara Mellers和她的合作者（Mellers，Schwartz，& Ritov，1999）设计了一个决策任务来捕捉这些反应。在她的实验中，被试被分为两组，分别告知或不告知他

们没有选择的那项赌博游戏可能带来的报酬更高，但所有被试都会知道自己选择玩的赌博游戏最后得到的报酬。通过这种方法，研究者能够引发出被试的后悔情绪（例如当被试没有选择的赌博游戏比他所选择的赌博游戏获得的报酬更高时，即使前者获得高报酬的可能性很低，也会有同样的效果），也能引发喜悦情绪（当被试没有选择的游戏报酬结果远不如所选择的游戏结果时）。然而，究竟在何种条件下人们在决策时会预期并考虑反事实的情绪——即后悔和喜悦的情绪究竟在什么条件下会影响决策效用和体验效用却不太清楚。在行为和神经科学研究领域，有关情绪和决策的研究处于前沿且正在快速发展，每一天都有许多新的结果出现（在第13章会对该话题有更深入的讨论）。

9.3 金钱的价值

在1923年版的《韦氏国际英语词典》（Webster’s International Dictionary）中，对于价值（value）的第一项定义是“物品或者活动的某种性质，可以通过与之等值的物品或活动来估计”，后面几项定义关注的是内在渴求性，再后来的几条则更多涉及以金钱或货物来衡量的市场价值。而在1968年版的字典中，前五个定义却很明显与货币等价物（monetary equivalents）有关：“1.以金钱来衡量的合理的或合适的等价物，合理的价格；2.特定时期某物品所等值的货物的市场价；3.以金钱衡量的等价物；4.评估的价值或价格；5.购买力。”1968年版的字典只有第六个定义才和1923年版中的第一条定义一致。在日常使用过程中，价值绝大多数情况下和货币等价物是同义词。但对决策者来说，要表达更一般概念中的价值或是渴望性程度，相比仅仅用金钱来表达，用效用（utility）来描述会更合适一些。然而即便是效用这个词也是不明确的，因为效用在字典里的定义是“即刻的有用性”，而这个定义却与决策理论家所讨论的效用

不是一个概念。我们更偏向的表述方式是对决策者而言的个人价值（personal value）。虽然我们在这一章中所讨论的大部分例子都涉及归属于金钱范畴的个人价值，但是所得的结论也同样适用于更广泛意义下的个人价值。

经济学家和哲学家在解释价值评估时更强调心理学家所指的客观体验维度与从该体验所获主观价值之间的心理物理关系。（Coombs的单峰曲线[参见章节9.1]就与这层含义相符。）为了更好地理解研究价值和效用的心理物理学方法，简单地回顾一下历史发展过程是非常有必要的，而这段历史可以追溯到19世纪50年代。在那个时期，许多心理学家都曾问过一个简单的问题，究竟物理刺激的强度变化多少才能让个体察觉差异？举例来说，如果一个人最开始时承受100g的重量，那么再增加多少重量才能使其躯体感觉到实际上重量改变了？心理学家恩斯特·海因里希·韦伯（1795~1878）指出，总的来说，某一种物理刺激，若使人感觉到其强度的增加（或减少），所要增加（或减少）的量与刺激本身的强度是成比例的；就是说，为了达到可识别的差异，所增加（或减少）的刺激强度与刺激本身强度呈固定的比例，这个量通常被叫做最小可觉差。（目前所使用的确定最小可觉差的标准方法通常是选取被试在75%的情况下都能正确判断出两个刺激哪一个更强时，这两个刺激的强度差异；选择75%这个数字比率作为最小可觉差的定义，是因为最小可觉差应该是人们能在50%的情况下做出正确反应的强度，假设人们没有感觉到差异时凭猜测判断正确的随机概率是50%，则50%+ 50% × 50% = 75%。）

为了达到最小可觉差，需要增加（或减少）的刺激强度和原刺激强度的比率叫做韦伯分数。举例来说，对重量差异感知的韦伯分数接近于1/30。事实上，对于特定类型的感官刺激，这个分数基本保持恒定，这就是韦伯定律。这一定律虽然并不能精确适用于所有的刺激维

度或者所有的强度范围，但是在研究和实践中作为大致接近的定律还是非常有用的。

在19世纪80年代，心理学家古斯塔夫·费希纳（1801~1887）提出，最小可觉差可以用一定数值的心理强度而不是物理强度来表达。他认为心理强度是物理强度的对数，即费希纳定律。这个定律也不能适用于所有的刺激维度或者所有的强度范围，但的确是一个非常好的近似定律。实际上，这一定律被广泛接受，就如噪音的心理强度用贝尔或分贝来衡量，而这些计数单位就是以物理振幅的对数值来定义的。（每增加1贝尔，表示物理振幅增大十倍，而每增加1分贝，则物理振幅比之前增大1.26倍，$1.26^{10}=10$；所以1.26^{10}的对数=1.26的对数的10倍，就是说10分贝等于1贝尔。）这个对数函数见图9.2。

对数函数也遵循收益递减原则，也叫做边际报酬递减律。经济学家提出，这个定律不仅仅适用于感觉强度，而且适用于金钱和财产对个人的效用（包括决策效用和体验效用）。对读者来说，200万美元的价值要小于100万美元的两倍——即使这两笔钱指的都是税后收入。金钱的效用函数中的这种回报递减特征并不一定表现为精确的对数模式。

这个函数（图9.2）最早是由18世纪的瑞士数学家兼物理学家丹尼尔·伯努利提出的。他的这个观点第一次清晰说明了主观满意度与客观数量并非直接（线性）相关，他的这个观点从直觉上是非常有吸引力的，谁会不同意0美元和10美元之间的差异，要比100美元和110美元或者1000美元和1010美元之间的差异更显著，更易察觉，也更容易产生愉快的感觉呢？将这个函数与Coombs和Avrunin（1977）的单峰偏好曲线的推导过程联系起来非常有意思。可以确定的是，Coombs在其模型中提出“好的事物会逐渐生腻”这一原理时，他肯定考虑了边际报酬递减这个普遍规律的。但是，我们更应该假定伯努利的效用方程同

时反映了Coombs的正性特征和负性特征两个方面，并且想象事实上这个方程对应的曲线也是单峰的。也就是说，存在一种情况，比如我们拥有了太多的金钱，这时我们可能面对的骚扰、社会仇视、绑架威胁或是其他的仇富以及仇“名”的行为会越来越多。因而曲线就会存在一个顶点，再之后我们对更多金钱的渴望就会因上述负性事件的增多而大为减少。

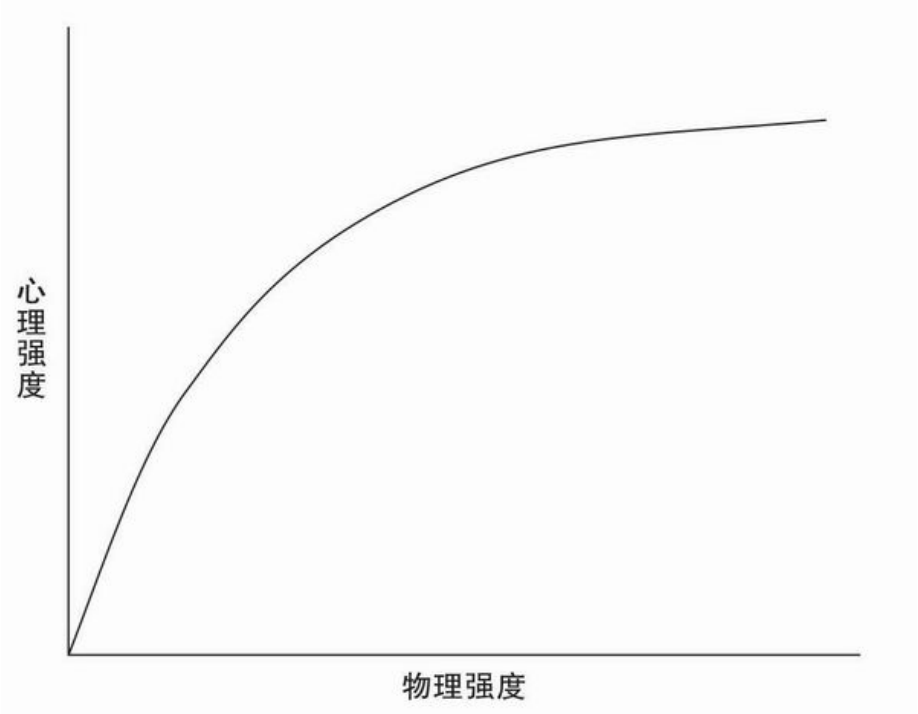


图9.2　费希纳定律所概括的对数函数关系的图示，也是之后伯努利所提出的客观结果（如一定量的金钱）与主观满意度之间的一般价值函数的图示。

金钱收益和效用之间存在边际报酬递减的函数关系，这一假设在经济学理论中已经属于老生常谈了，大多数研究者都已经证实，我们对收益的评价表现出上升幅度减小、单位回报递减的模式。在20世纪70年代晚期，Kahneman和Tversky（1979）提出预期理论（prospect theory）来描述决策者的行为。这个理论的基本观点就是：回报递减

规律适用于决策所带来的好的和坏的客观结果。这个理论包括很多具体内容，我们会在第12章深入讨论，在这里主要关注两点：

1.个体根据某个数额与参照水平之间的差距来衡量当前的金钱结果，这个参照水平常常是个体当前的参照点（通常是现状）。无论选择带来的是正性还是负性结果，其价值都随着结果与参照点之间差异的增大而表现出报酬递减的特征。

2.对价值函数来讲，损失部分比收益部分更陡。

预期理论与传统的经济效用理论的主要差别就在于加入了一个可变的参照水平。尽管在许多情境中，参照点的选取受到决策背景的影响，但是准确描绘出预测参照点的行为规律却是目前预期理论研究领域迫切需要研究的问题。

考虑如下的选择：如果你刚刚得到200美元，那么下面的两个选项你更偏好哪一个？

选项1：你再获得100美元。

选项2：扔硬币决定，如果硬币正面朝上，你再获得200美元；如果硬币背面朝上，你将什么都得不到。

大多数人都选择选项1，即确定获得额外的100美元收益。

现在再看看刚才这些选项的变式：如果你已经获得了400美元，但是现在面临一项惩罚，你必须从下面两个惩罚选项中选择一个。

惩罚选项1：你必须退回100美元。

惩罚选项2：扔硬币决定，如果硬币正面朝上，你必须退回200美元；如果硬币背面朝上，你一分钱也不用退回，即400美元都归你。

当面临惩罚措施的选择时，大多数人都倾向于选择第二个选项。

如果运用上面总结的预期理论来解释这种现象，我们可以看到，按照价值曲线的边际报酬递减特征，100美元收益的价值比200美元收

益的价值的一半要大；所以相比于50%的概率获得200美元，人们更偏好确定的100美元收益。但与此同时，100美元损失的价值却比200美元损失的价值的一半更负性，所以相比于确定退回100美元，人们更偏向于50%的机率退回200美元。这样的选择是非理性的，这种非理性的出现是由于人们并没有看到他们决策的最终结果，而是在不停地改变自己的参照点，并依据变化后的参照点来做出判断。当被告知自己已经获得200美元时，他们将这个现状作为参照水平；当被告知已经获得400美元时，此时他们又会将400美元的现状作为参照水平。这样，尽管在两个问题背景下最终的结果是一样的，人们依然会做出相互矛盾的选择（选项1是300美元的确定收益，选项2是期望值为300美元的赌博）。

正如Kahneman和Tversky（1979）所指出的，根据现状来评价结果的做法也能在更一般的适应性（同样来源于感官心理学研究的历史发展过程）原则中找到。他们写道：

> 相比于绝对数量，我们的感觉器官对变化或者数量差异更敏感。当我们对一些属性进行反应时，例如亮度、响度或温度，过去经验和当前情境会决定一种适应水平，或者是参照点，人们会依据这个参照点来知觉新的刺激，这样一来，就可能出现不同的判断结果……某温度的物体有可能被知觉为热的，也有可能被知觉为冷的，而究竟是哪一种情况则取决于个体当前已经适应了的温度。同样的道理也适用于非感官的维度，比如健康、声望和财富。相同水平的财富，对一个人来说意味着贫穷，而对另外一个人来说则象征着富裕，则取决于他们当前的财产状况。（p.277）

预期理论与经济学中标准的边际效用递减理论的区别就是，后者假设决策者会依据最终的结果选择不同的选项。效用函数边际报酬递减的形状造成了这样的情况：对于负性结果来说，任何赌博性选项都会相对没那么负性，用效用来衡量的话都比相应的确定选项更有价值；而对于正性结果来说，任何赌博性选项与确定性的收益来比，都会显得价值更少。（讽刺的是，证券经纪人经常建议没钱的人们保守一些，而建议有钱的人们更多地去冒险，根据上述框架，这一点是非

常说不通的，尤其是没钱的人如果选择保守地投资，基本上注定仍会继续处于贫穷状态，与此同时，有钱的人选择冒险最后却会变得贫穷潦倒。）

图9.3的上半部分代表了标准的经济学分析，下半部分则展示了对选项选择问题运用预期理论所进行的分析。回想一下，刚才面对的两个问题都是在两个相同的选项之间进行选择，一个选项是确定的300美元，另一个选项则是一半对一半概率的200美元或400美元。这些最终的结果形成了期望效用理论分析的基础。如果金钱的边际效用递减，200美元效用和400美元效用的平均值是小于300美元效用的。这个平均值可以用200美元对应的效用点和400美元对应的效用点之间的连线上的某个点来表示；效用函数的形状决定了刚才所说的那条直线总是处于曲线之下。即便是在决策者所面临的每个选项中都增加一个相同数量的正性资产，并以此时的资产作为最终的结果，连接不同点的直线依然是会在曲线之下，而唯一的不同就是这些线都同时向右移动了一些，所以300美元的确定收益依然会更受青睐。实际上，曲线上任意两点之间的直线都是在曲线之下的，这就意味着总体上人们在考虑收益的时候都是“风险规避”的。

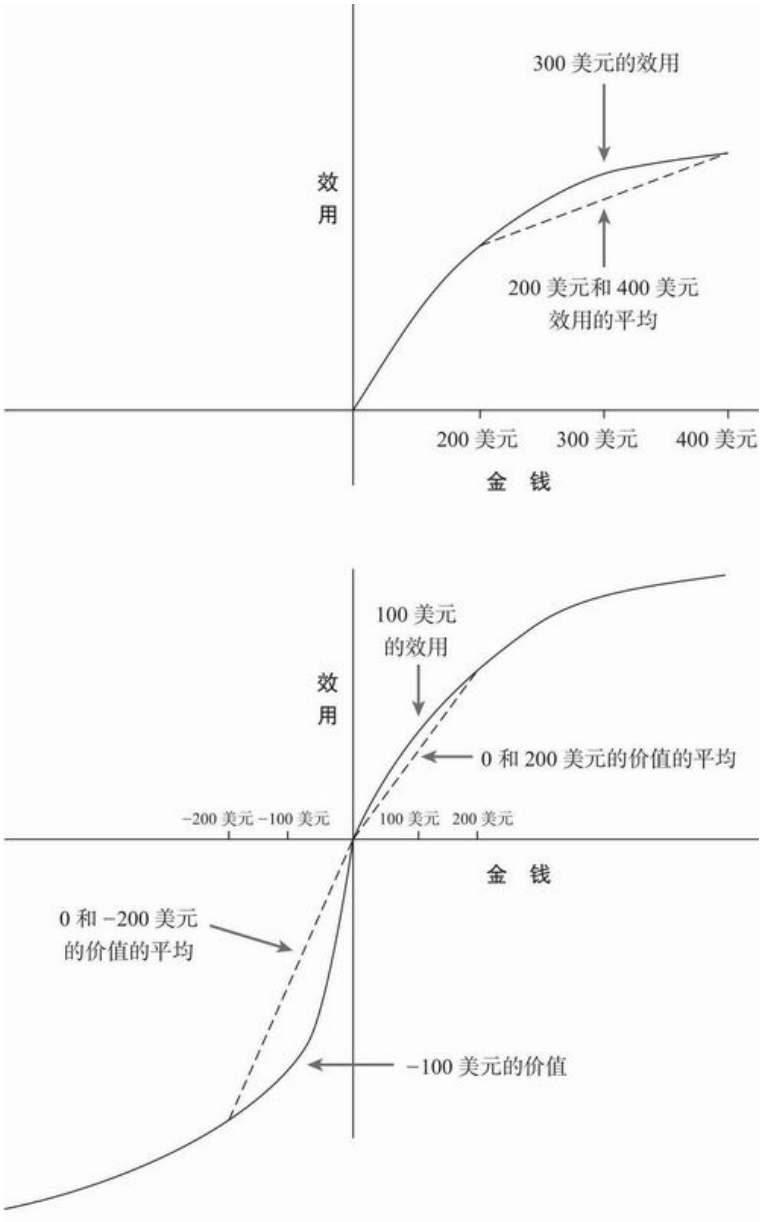


图9.3　传统效用理论与预期理论中关于客观结果和体验效用或价值之间关系分析的对比

现在让我们思考一下刚才提到的选择框架，已经得到了200美元，然后再从确定获得100美元和50%可能获得额外200美元、50%可能获得0美元之间进行选择。根据预期理论，决策者是不会考虑最终的结果（300美元和一半对一半概率的200美元或400美元），而是根据自己的

现状（参照水平）来将当前的情境知觉为获益情境或者损失情境。已经获得的200美元会被整合入参照水平中，由于预期理论中假定的效用曲线也是边际递减的，决策者同样会倾向于选择确定获得额外100美元收益，和经典的效用理论相似，预期理论预测人们面对收益时表现出的风险规避。

假设现在的选择情境是这样的框架：已经得到了400美元，然后要求在以下两个选项中选择：一个是确定要退回100美元，一个是50%的概率退回200美元、50%的概率一分也不用退。这里最终的结果和上面提到的选择情景的结果是一样的。但根据预期理论，这时决策者会以现在的财产状况为参照点，以损失框架来分析他所面临的选项（此时的参照点变成了400美元）。考虑到效用函数随着损失的加大同样表现出边际递减规律（如图9.3的下半部分），损失200美元的负效用和0美元的效用的平均值并不如损失100美元的负效用那么糟糕。（这个结果可以用连接相应结果的直线上的点来表示，对于损失情况，边际递减的效用函数使得曲线上连接任意两点的直线都处于效用函数曲线之上，这就意味着面对损失时人们的行为是“风险寻求”的。）因而根据预期理论，对于这种选择情境，人们会选择一半对一半的风险选项，而在实际中也的确如此，当人们面临这种问题时普遍会倾向于选择风险性选项。

在将我们的讨论扩展到赌博之外的情境之前，我们将用第1章中解释期望效用理论的例子来阐释预期理论，这个例子是在两对赌博情境中作选择：

（a）有0.20的概率获得45美元，否则一无所获。

（b）有0.25的概率获得30美元，否则一无所获。

以及

（a′ ）有0.80的概率获得45美元，否则一无所获。

（b′ ）确定获得30美元。

正如我们在第1章所指出的，选项a和a′ 分别比选项b和b′ 有更高的期望值（例如选项a的期望值是9美元，而选项b则是7.5美元）。然而，个人效用函数的边际递减特性却可能会使得人们选择b或b′ 。但和经典的效用理论不一致的是，第一组选项是选a，第二组却选了b′ ，或者第一组选了b，第二组却选了a′ 。组合之间的选择，在不违背章节1.5中所提到的理性标准的前提下，选择ab′ 组合，或者选择ba′ 组合都是有可能的。

现在来看看如下两个选项：

（a″ ） 在第一阶段有0.75的概率失败且一无所获；但是如果成功通过第一阶段，在第二阶段会有0.8的概率获得45美元，其他情况则一无所获。

（b″ ） 在第一阶段有0.75的概率失败且一无所获；但是如果成功通过第一阶段，在第二阶段会确定获得30美元。

如果“第二阶段”成为函数的原点状态，预期理论预测选项b″会受到刚才在a′ 和b′ 之间选择b′ 的个体青睐，实际上大部分被试也的确如此。但是a″ 相对于a（0.25× 0.80=0.20）和b″ 相对于b（0.25× 1=0.25）在逻辑上是等价的，所以选择了a之后又选择了b″或者选择了b之后又选择了a″是不一致且违背理性原则的。这种选择的模式在对赌博选项偏好的研究中是很常见的，这种现象被称为虚假确定性效应（pseudocertainty）；预期理论的解释是，决策者会将概率过程中的某一特定阶段视作心理现状，然后对与之相比的获益表现出风险规避，对与之相比的损失则表现出风险寻求。如果这个阶段目

的达到了，那么选择确定的30美元（选项b′ 相对于选项a′ ）就没有什么不理性的，在没有到达这一阶段目的之前，选择具有更高期望值的不确定选项（选项a相对于选项b）也没有什么不合理之处。但是这一点却违背了经典效用理论。这里的不理性是指虚假确定性效应导致了在不知道结果之前的矛盾选择——取决于选项是被看作一个整体（即可能导致在a和b之间更偏好a），还是被分成几个部分来逐一看待（即可能导致在a″ 和b″ 之间更偏好b″ ）。请注意，虚假确定性效应取决于我们对概率的推理方式，它既可能在原始的金钱价值情况下出现，也可能在对主观效用价值的讨论中出现。

注意一下就会发现，其实Coombs的“好的事物会使人生腻而坏的事物会逐渐升级”（在量上）的原理和预期理论是直接冲突的。预期理论包含着（像费希纳定律和经典经济学）“收益边际递减”的原则，不论是对于正性的还是负性的结果都是如此。一种可能的解释是，中庸原则是过去的体验效用（也许可能是内隐的）针对当前情境的推广和泛化，由于预期理论的框架效应牵涉到对未来结果的预测（决策效用）。杀害一个族群2/3人口的核战争所造成的危害，要比杀害一个族群1/3人口的核战争的二倍还要高，尽管个体决策者在特定的危机情境中会冒险选择一半对一半的可能性，杀害2/3人口或者不杀害一个人，而不是选择确定损失族群1/3人口的选项。对此解释与框架效应的非理性是一致的，因为个体面对既能以正性框架也能以负性框架进行表征的选择时，他们并不是总能做到从两个方面来表征这些选项。（举例来说，如果一个人通常在夜晚睡8个小时，并且认为睡眠的前4个小时非常重要，然而如果失去后4个小时的睡眠也非常重要，那么睡眠损失的函数就会表现为边际效用递增。）另外一种可能的解释就是，在很多情况下“坏的事物会逐渐升级”并不是对的。正如之前提到的，这个原理对于产生一个单峰函数是充分的，却不是必要的。

预期理论是用来描述行为的，它能预测不理性何时会出现，甚至能预测不理性反应偏离正常或标准模式的方向。这个理论描述是由直觉性的、自动的过程所做出的选择，例如将我们的现状作为决策的基础，而不是根据它与我们固定总资产之间的差异来进行决策。当然，预期理论并不能描述每一个人的决策行为；比如一些人有些时候不会做出像虚假确定性效应那样矛盾的选择。但这个理论却是当今（就像在写这本书的2009年）决策领域中最成功的描述性理论。

相较之下，经典的经济学效用理论则是一个我们应该如何做选择的标准化理论，只有在部分情况下，它才是对我们实际选择行为的描述。本书的一个重要观点是，直觉性的、自动思维过程会引导我们选择其中一个选项，而分析性的、控制思维过程却让我们选择另外一个。如果我们在“深思熟虑”之后所做出的选择没有什么变化，那么研究决策的标准化理论就没有什么意义。我们不应该总是受制于标准化理论，而应该清醒地认识它们，并且在有自我意识或者必要的时候违反它们。

我们已经以不同数量金钱的价值为背景介绍了预期理论（和经典效用理论）。很显然，当概念框架的客观方面（例如，美元）和主观方面（价值，效用）都能很简单地量化时，测量数量和用理论方程来计算是再简单不过了。此外，大多数对于这两种理论的研究都与金钱结果有关。但是两个理论都旨在希望能够应用到更广泛的或好或坏的价值媒介物上——健康的生命、财产、不同类型的愉快和不愉快的体验。下面我们将看到，两个理论都旨在应用于价值和效用体验以及对未来经验的预测中。

9.4 决策效用——预测我们重视什么

要想使决策的理性模型具有实际意义，就必须假设个人喜好不会经常改变，且决策者在一定程度上能够预测未来他们经历某些事情的时候会喜欢什么或不喜欢什么。理想状态下，偏好并不随着时间的推移而改变，并且在预期的决策效用和体验的实际效用之间有着很好的一致性。经济学家Gary Becker和George Stigler（1977）曾争论说偏好是稳定不变的——偏好中很少有什么大的变化是不能用价格和收入来解释的。实际上，当使用问卷调查的研究者或实验室行为科学家试图测量被试对各种事情的评价时——这些事情包括从呼吸到的空气质量，对死刑的支持程度，对无脂无奶油去咖啡因的拿铁咖啡的偏好，以及对玩一个金钱赌博游戏的渴望——他们通常会发现这些评价中存在着非常不可靠的、明显的不稳定性。稳定价值观点的支持者比较强调，在一个鼓励真实反应的情境中被试是否被问到了合适的问题，他们据此来解释这些现象。而不稳定价值的支持者则认为，人们在生成评价性问题的答案时其心理过程存在着基本的不可靠性（Kahneman，Ritov，& Schkade，1999）。鉴于偏好改变的这种情况经常出现，我们相信两种观点都对价值预期中经常出错这个现象具有部分解释力。

在决策的时候，人们是怎样预测其选择所带来的后果中哪些是让他们高兴或者是不高兴的？我们认为，可以通过人们在预测价值过程中所使用的判断策略或者启发式来提供一个好的解释说明。类比于我们在第5章介绍的判断启发式，我们把它们叫做评价启发式。我们提出三种基本的评价启发式：基于记忆中过去的经历而进行的价值预测，基于对未来经历情况的模拟而进行的价值预测，以及基于深思熟虑的计算或者推理规则而进行的价值预测。

过去的经历、学习和记忆在对未来的预测过程中起着主导作用。如果一种结果在过去让我们获得了快乐，我们很可能会预测它在未来也同样能使我们快乐，于是就愿意去重复这种在过去产生好结果的行为。所以，记忆中过去体验过的快乐和痛苦对将在未来带来某些结果

的当下选择起主导的作用。当然，关于过去的快乐和痛苦的记忆非常重要还有另一个原因是，它是我们当前满意感的一种来源。这些感觉反过来又会影响我们在社会环境中的行为，以及我们作为公民是支持还是反对政治领导者。当记忆无法为我们提供准确的答案时，我们还有其他的判断策略可以用来预测我们对可能的结果是否满意。

Daniel Gilbert和合作者们（Gilbert，Pinel，Wilson，Blumberg，& Wheatley，1998）发现，我们在对未来是否幸福的判断中存在一种非回归预测的现象。Richard Harrison和Jim March（1984）提出，如果我们意识不到回归效应（第7章曾经介绍过）的重要性，那么我们就会系统性地高估对好结果的正性反应以及对坏结果的负性反应。Tim Wilson和Gilbert（1995）证实，人们有一种趋势，会预测自己有比实际经历更极端的评价和情绪反应。实验中他们让人们预测自己对于在不远的将来可能发生的，对个人而言很重要的不确定事件的反应。例如，研究者们问初级教员，如果他们所在的学术部门决定否决或批准将其提升至高级职位或有终身职位的教员职位，他们会有怎样的反应。被试对自己特定方面的幸福感和总体幸福感的预测比他们后来获得终身职位之后的实际评定要极端很多。简而言之，他们预期自己会高兴或者不满，但是在结果出来几个月后，他们的感觉和结果出来之前并没有那么大的差异。

这些研究者还创造了一个和刚才的情境类似的实验，他们向一批大学生被试许诺说会给他们提供一个非常好的暑期工作，之后又告诉他们无法实现。快乐感相关的反应与知觉和认知的反应类似，是非常具有适应性的。类比于反应迅速的适应性生物免疫系统，这些研究者将这种适应性的习惯称为免疫忽略（immune neglect）；而其中的“忽略”是指，当我们预测未来状态时忽略我们本身的适应性特点。我们相信这种免疫忽略的习惯最可能发生在依据对未来是好是坏的想

象而形成预期的时候。我们把第二种判断未来效用的策略称为模拟启发式。

当我们依赖于模拟时，我们会因当前情绪状态的影响而产生偏差。一种非常普遍且重要的判断偏差就与我们表现出的有限自我控制有关（见George Loewenstein的综述，1996）。与尤利塞斯那些鼓舞人心的自我控制策略相反，大多数人在决策时都会表现出有限的自我控制（不仅仅是有限理性）。并且，根据尤利塞斯的描述，这种有限可以归结于我们无法成功预测未来的行为或者反应。（王尔德的一句名言概括了这个观点：“我唯一抵抗不了的就是诱惑。”）人们低估了情境以及即刻可得的满足感在控制行为时的力量。结果，当人们在性唤起时、嗑药时或饥饿时，总是会错误地预测他们在未来的行为。Loewenstein将这一类预测错误归因于他所称的“热-冷共情差距”——人们不知道处于不同的情绪状态时，他们的感觉对他们自身的行为会有什么样的影响。当他们从一个较远的距离来思量时，他们预期自己在处于饥饿、性唤起或是马拉松最后一段距离的状态下会冷静而自控。我们以为自己会依照更高级的习性来做出选择，而不是服从于自己的本能，但这其实是一种假象；当我们预测自己在社会情境（“这次我一定会给老板贡献我的一些想法”）和消费情境中（“我能够抵制住自己买昂贵鞋子的冲动”）的行为时，这种假象很有可能对我们的预测产生影响。但事实是，很多时候我们的预期是过于乐观了，于是当我们面临实际的决策情境时，我们就会选择不使用安全套、注射药物、吃不健康的甜食。

评价过程中的伴随情绪会让我们的评价出现难以预想的偏差。在这里，伴随情绪是指在决策时所体验到的情绪，它和决策本身毫无关系，既不涉及决策效用，也不涉及体验效用。Jennifer Lerner及其同事们的研究（例如，Han，Lerner，& Keltner，2007）为这一观点提供了很多支持。她们进行了很多相关的实验，通过让被试看一些电影

片段来操控被试在实验中的情绪。这些电影片段或悲伤，或高兴，或引发愤怒，或恐惧，或令人厌恶或者是中性的，但这些情绪对之后的决策都是无关的。结果却发现，这些伴随情绪有着非常明显的作用：当你感到恐惧时，你变得风险规避；但相比恐惧，其他几类情绪的效果就更微妙一些：悲伤情绪告诉我们“事情不太妙，是时候改变自己的环境了”，这就会让我们非常愿意去花钱买新的东西；厌恶感会告诉我们“放弃现在的财产”，让我们情愿以较低的价格卖掉我们现在所拥有的东西；愤怒似乎会告诉我们采取行动改变不好的境况，这就会让我们变得大胆且倾向于冒险。Lerner的研究总体结论就是，情绪不仅仅给决策者传达“好或坏”的信息，它们在一定程度上甚至可以“指挥”个体的行为。

其实在许多情况下，我们都会谨慎地计算我们多大程度上会喜欢未来的某一种经历，我们把这种评价策略称为计算启发式。多样化偏差是系统性预测错误的典型例子，它经常会出现在我们对自己会有什么样的喜好进行精心推断的过程中。在Itmar Simonson（1990）的研究中，学生们被告知即将有三次会议，他们要在六种点心中选出一种在会议上吃，并且为每次会议各选择一种。当让学生在第一次会议上一次性为这三次会议选择点心时，他们会选择更加丰富的品种（即从不同类型的点心范围内进行选择），而当他们在每一次会议上分别做出选择时，这种现象就没那么明显。此外，当那些提前做出所有选择的个体被允许在后面的会议上表达他们的偏好时（此时他们已经选择了一种点心），这个时候他们会对自己没有做出更一致的选择而感到相当后悔。这种研究已经用其他种类的事物和经历重复多次并得到相似的结果：人们并没有意识到在不同的场合他们的需求其实是很相似的。多样化偏差效应也有一个在社交情境中更常见的版本：当我们和一群朋友在餐馆里点菜时，如果我们是通过说的方式点菜，而不是将要点的菜写在一张纸上，我们就更可能选择不同类型的菜。

在我们看来，价值判断过程中许多显而易见的不稳定性都能够用一些心理学原理来解释。首先，金钱目标总会有一些简单的变化。正如之前所提到的，若我们当前的目标发生变化，我们的评价就会随之改变。其次，在预期的满意感和体验的满意感之间存在差距，研究者正在努力为预测未来满意感的系统性偏差列出一个细目。再次，当我们使用不同的评价启发式时，例如当我们依靠记忆、依靠模拟或者计算未来的价值时，我们所看到的价值会有所不同。

9.5 建构价值

具有认知心理学背景的研究者已经提出了一个模型来描述记忆、模拟以及价值计算背后的评价过程。这个价值抽样模型（belief sampling model）最初是用来解释一般调查过程中反应的不稳定性。但我们认为这个模型可以用来有效地解释许多评价过程中的不可靠性。正如这个模型的名字所表示的，这个模型的核心是一个（记忆）抽样过程。当被试被问及他对于某个政治问题的观点时（比如对死刑的看法），或者对政治候选人的态度时（比如奥巴马），或者对于某种消费品的评价时（如苹果的IPod），这些话题就在被试提取长时记忆信息的过程中起到了探针作用。从记忆中提取的许多信息都和评价对象本身相联系，或者能引发针对评价对象的简单的评价性反应。然后这些基本的评价性反应被整合到一起，从而产生一个综合的评价。任何认知记忆系统的普遍特征，即记忆中信息可得性的波动变化，解释了该系统的不可靠性。人类记忆提取是高度情境依赖的，特定的信息提取会随着对探针编码的变化而改变，系统中激活部分的变化也同样会带来信息提取的变异。例如，如果一个关于堕胎或者比尔·克林顿的问题紧跟一个关于个人自由或者约翰·F.肯尼迪的问题，那所得出的评价结果会与之前的问题是关于个人家庭观或者罗纳德·里根的情况下所得出的评价结果非常不同。

Roger Tourangeau、Lance Rips和Ken Rasinski（2000）为调查中价值抽样过程提出了一个清晰的模型，如图9.4所示。他们将这个评价过程分为四个阶段：理解问题、从长时记忆中提取与价值相关的信息、整合提取出的评价以及产生反应。就像我们刚才提到的那样，这个模型的一部分和组合价值定位的概念比较一致，特别是关于问题理解和反应产生这两个步骤所起作用的分析。其他部分则与基础价值定位的观点一致，尤其是对记忆抽样过程中多样性的强调。根据我们在图4.1所总结的锚定-调整过程模型，我们推测，这个模型的提取和判断阶段可以合并。Tourangeau和他的合作者们指出，这个整合过程可以用线性方程的加权原则来描述，就像我们在第4章指出锚定-调整过程也是一个加权平均的算法那样（见章节4.2）。同样，对锚定-调整过程中“依顺序一次只整合一条提取出的评价”的描述，也适用于价值抽样模型中的抽样和评价过程。

记忆抽样过程更像是从一碗沸腾的汤中撇去漂浮着的碎面包，而不是像在一个有规则的网状街道中根据地址来查找一个位置，这一概念可以解释民意调查这一重要过程中的许多困扰人的现象。几十年前，政治科学家Philip Converse对他所认为的“无态度”进行定义，即当选民们被反复要求投票表决时，对政治问题和候选人的评价会毫无征兆地从一端转到另一端。这种不可预见性是价值抽样过程中不可靠的记忆提取过程的自然结果。这个模型也能说明情境效应，即当问题改变或者有其他影响记忆提取的因素改变时（例如，心境影响；Seymour Sudman，Norman Bradburn，& Norbert Schwarz，1996，已经发现并总结出许多类似的效应），评价结果会发生系统性的变化。当不同的民意调查之间的情境或者选民的心境改变时，人们提取的信息也会发生变化，而最终的评价结果也会随之而改变。

目前，行为科学界关于价值判断的基本来源的研究和关于这些来源之间怎样组合才更有助于评价现实中复杂的行为和选择的研究正在

快速发展。该领域的研究有着许多明显的不稳定性、不一致性和令人困扰的现象。我们的观点是，评价和基于不同评价的偏好并不是那么完全一致或者完全理性的，但是大多数时候，人们都能很好地选择一种行为，以达到其当前目标。

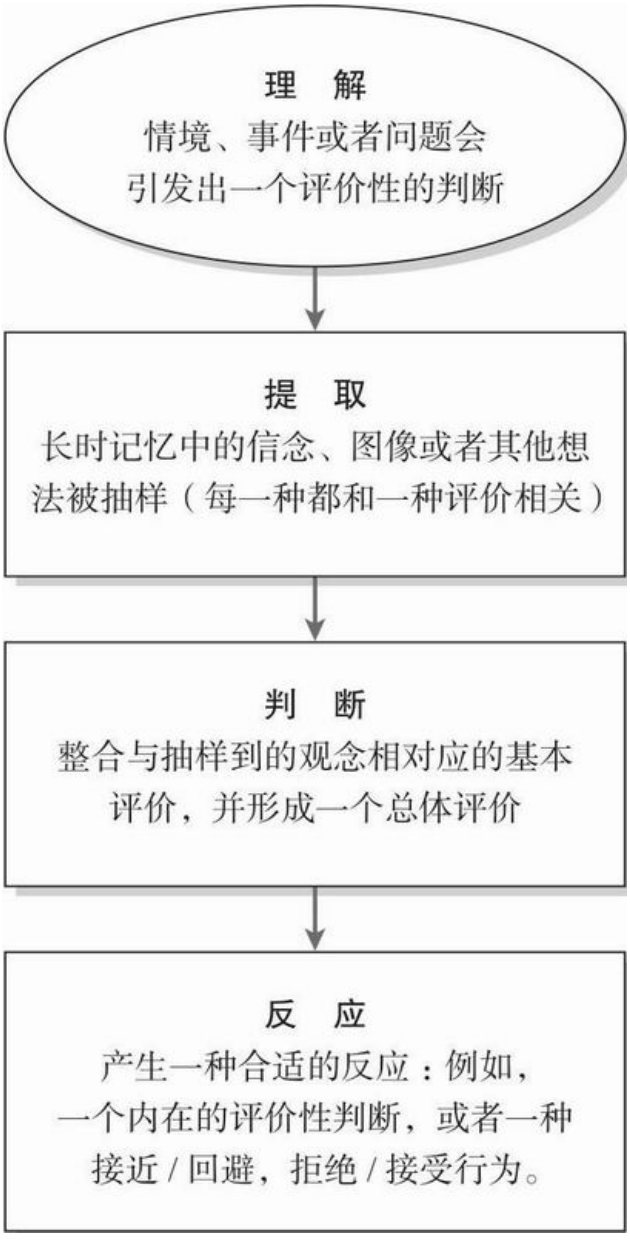


图9.4　关于复杂事物、个体或者态度的价值或态度建构的价值抽样过程的综合模型（基于Tourangeau等2000年的研究）

参考文献

Becker, G., & Stigler, G.J.(1977).De gustibus non est disputandum.American Economic Review, 67 (2), 76- 90.

Bentham, J.(1948).An introduction to the principles of morals and legislations.Oxford, UK: Blackwell.(Original work published 1789)

Brickman, P., & Campbell, D.T.(1971).Hedonic relativism and the good society.In M.H.Appley (Ed.), Adaptation-level theory: A symposium.New York: Academic Press.

Coombs, C.H., & Avrunin, G.S.(1977).Single-peaked functions and the theory of preference.Psychological Review, 84, 216- 230.

Damasio, A.R.(1994).Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain.New York: Putnam.

Davidson, R.J.(1999).The neuroscience of affective style.In M.S.Gazzaniga (Ed.), The new cognitive neurosciences (pp.1149- 1159).Cambridge: MIT Press.

Diener, E., & Biswas-Diener, R.(2008).Happiness: Unlocking the mysteries of psychological wealth.New York: Wiley-Blackwell.

Ekman, P., & Davidson, R.J.(Eds.).(1994).The nature of emotion: Fundamental questions.New York: Oxford University

Press.

Gilbert, D.T., Pinel, E.,Wilson, T.D., Blumberg, S., &Wheatley, T.(1998).Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting.Journal of Personality and Social Psychology, 75, 617- 638.

Han, S., Lerner, J.S., & Keltner, D.(2007).Feelings and consumer decision making: The appraisal-tendency framework.Journal of Consumer Psychology, 17 (3), 158- 168.

Harrison, J.R., & March, J.G.(1984).Decision making and postdecision surprises.Administrative Science Quarterly, 29, 26- 42.

Hsee, C.K., Xu, F.,&Tang, N.(2008).Two recommendations on the pursuit of happiness.Journal of Legal Studies.

Ito, T.A., & Cacioppo, J.T.(1999).The psychophysiology of utility appraisals.In D.Kahneman, E.Diener, & N.Schwarz (Eds.), Well-being: The foundations of hedonic psychology (pp.470-

488).New York: Russell Sage Foundation.

Kahneman, D., Ritov, I., & Schkade, D.(1999).Economic preferences or attitude expressions? An analysis of dollar responses to public issues.Journal of Risk and Uncertainty, 19, 220- 242.

Kahneman, D., & Tversky, A.(1979).Prospect theory: An analysis of decision under risk.Econometrica, 47, 263- 291.

Kahneman, D., Wakker, P.P., & Sarin, R.(1997).Back to Bentham ? Explorations of experienced utility.Quarterly Journal of Economics, 112, 375- 405.

LeDoux, J.E.(1996).The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life.New York: Simon & Schuster.

Loewenstein, G.F.(1996).Out of control: Visceral influences on behavior.Organizational Behavior and Human Decision Processes, 65, 272- 292.

Lykken, D.(1999).Happiness: What studies on twins show us about nature-nurture, and the happiness set-point.New York: Golden Books.

Lyubomirsky, S.(2008).The how of happiness: A new approach to getting the life you want.New York: Penguin.

Mellers, B., Schwartz, A., & Ritov, I.(1999).Emotion-based choice.Journal of Experimental Psychology: General, 128, 332- 345.

Parducci, A.(1995).Happiness, pleasure, and judgment: The contextual theory and its applications.Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Redelmeier, D., & Kahneman, D.(1996).Patients? memories of painful medical treatments: Realtime and retrospective

evaluations of two minimally invasive procedures.Pain, 116, 3 - 8.Rolls, E.T.(1999).The brain and emotion.New York: Oxford University Press.

Simonson, I.(1990).The effect of purchase quantity and timing on variety-seeking behavior.Journal of Marketing Research, 27, 150- 162.

Sudman, S., Bradburn, N., & Schwarz, N.(1996).Thinking about answers: The application of cognitive processes to survey methodology.San Francisco: Jossey-Bass.

Tourangeau, R., Rips, L.J., & Rasinski, K.(2000).The psychology of the survey response.New York: Cambridge University Press.

Wilson, T.D., & Gilbert, D.T.(2005).Affective forecasting: Knowing what to want.Current Directions in Psychological Science, 14(3), 131- 134.

Zajonc, R.B.(1980).Feeling and thinking: Preferences need no inferences.American Psychologist, 35, 151- 175.

[1] 享乐跑步机就是一旦有某种物质新体验，就需要更多新物质刺激才能维持快乐。——译者注

第10章　从偏好到选择

我搞不懂艺术，但我知道自己喜欢什么。

——佚名

10.1 在复杂的备选项中慎重选择

几年前，在加利福尼亚州门洛帕克，一家名为Draeger的高档超市里，柜台上摆放着24种新奇口味的果酱——这里的“新奇”指的是这些果酱的口味不是我们平常熟悉的草莓味、山莓味，而是温柏味或金橘味等。许多消费者都被吸引到了柜台前边，上百名顾客品尝了果酱并拿走了1美元的折扣券。但是这次促销并不成功，消费者在这么多的商品面前感到不知所措，最后只有3%的人实际购买了其中一种果酱。但有意思的是，每过一个小时，促销的形式就会发生变化：当其中18种口味的果酱被撤掉，只剩下6种的时候，消费者表现出了出人意料的购买行为；可选的果酱种类变少了，但是却有30%的消费者购买了6种中的1种。这个结果之所以出人意料，是因为如果30%的消费者在6种口味中找到了自己喜欢的1种并且买了下来，那么在另外18种口味的果酱加入促销时，为什么没有更多的消费者找到自己中意的商品呢？这似乎有悖于经济学理论和我们的常识。

事实上，当我们需要在具有多维属性的不同备选项中做出选择的时候，我们并不仅仅依据价格这个单一维度进行瞬间的本能反应或推理，也不完全依赖自己的记忆，而是会在不同备选项之间进行反复比较，最终做出更为慎重的抉择。当我们面临应该租住哪套公寓、选修哪门课程、购买哪款山地车、去哪里度假、接受哪个公司的职位等等

这类问题的时候，我们会依赖于一些选择策略（choice strategies），就像我们在第5章学到的“判断启发式”一样。

选择往往是复杂的，因为我们需要将许多单一的局部评价整合为整体的评价。例如，当考虑租住哪套公寓时，我们会对公寓的各个属性进行评价（位置不合适、租金很低、改建的厨房、嘈杂的邻居等），进而将这些评价整合成对公寓的整体评估。我们对每个单一属性的评价会根据当前目标而定。好比我们要组建一支垒球队，或是组建一支软件开发团队，或是选择一个室友，由于我们的目标不同，就会对具有相同属性的候选人做出不同的评价。假设我们对这些属性的基础评价已经完成，在本章中想要阐明的问题是，这些针对单一属性的评价“碎片”将如何被拼接为一个整体的评估。

选择之所以困难是因为有太多备选项存在，并且每一个备选项又包含了许多重要的属性。当不同备选项之间的属性评分存在负相关（negative correlations）时，选择变得最为困难。因为每一个备选项都不完美，所以我们就必须进行艰难的权衡——便宜的公寓往往很小、很吵闹、家具很陈旧；容易到达的度假地点总是挤满了人；热门而有用的课程经常很挤，并且因为“成绩曲线”[1]的规定而很难拿到高分。也许这一点可以解释Draeger超市里消费者的奇怪行为：果酱种类太多，消费者在进行比较的时候很费力，消耗了大量的认知资源，而且选择的过程非常不愉快，所以他们干脆就不去选择。

John Payne和他的同事Jim Bettman及Eric Johnson（1993）对消费者的选择策略进行了系统的分析，编制出了典型消费者所使用的各类选择策略的“认知工具箱”。与判断启发式相同，这其中的某些选择策略也是适应性的；当需要在信息量不足或信息不可靠的情况下进行快速决策时，这些策略非常有效；当选择的人被其他认知任务或情绪压力所扰乱时，这些选择策略依然会起作用，而且这其中的许多选

择策略只占用少量的注意和其他形式的认知资源。Gerd Gigerenzer将一些最常见的选择规则命名为“迅速而节省的启发式”，因为它们接近于最优，但是很节省，只需消耗相对很少的认知资源，因此也很迅速。图10.1列举了行为研究者定义的一些最常见的选择策略，图中的分类反映了各个策略在某些重要维度上的不同。

假如我们要选择租住一间公寓，并且在一张表格中列举出这几间公寓的各种属性（租金、位置、大小、家具设施、吵闹程度等），就像通常在出租广告、《消费者报告》或消费网站上出现的那样。同时假设我们需要根据图10.1中列出的一种选择策略来进行选择，那么通过这一过程我们就能够理解用于区分不同选择策略的核心维度。

需付出的认知努力程度在各个选择策略中是不同的——无论是主观还是客观测量——努力的多少同时也因备选集合的情形而异。如果这个集合很大，需要对许多维度和备选项进行权衡，缺少关键的、可靠的信息，或者包含许多相似的备选项，绝大多数选择策略都需要相当多的认知努力。研究显示，人们能够觉察到他们所使用的选择策略，这可能反映的是一种元理性。如果选择很重要，尤其当选择者承担一定责任的时候，人们会更多地依赖耗费认知资源且更为全面可靠的策略，从而使得他们更可能从备选集合中识别出最好的备选项。

一些选择策略涉及不同属性之间的权衡，而另一些则不具有这样的特点。比如一间公寓，好的地理位置能够补偿昂贵的租金所带来的负面评价；一辆汽车，它的可靠性与安全性能够补偿其外观的不足。但是也存在一些选择策略，它们是非补偿性的（non-compensatory）：例如，如果一间公寓的月租金超过了700美元，那么无论这间公寓其他条件多么好，我们都不会再去考虑；同样，如果一辆汽车无法舒适地搭载一家四口人，我们同样也会放弃考虑。这些非补偿性的策略通常只需要较少的认知努力，因此做出选择所耗费的时

间也会很少。但是，这些策略在节省认知资源的同时，也会带来一些负面影响，因为有时它会使个体在找到真正占优势的“赢家”前停止对备选项的搜索，从而错失“均衡的、总体很好的”备选项。

由于我们的注意资源是有限的，选择策略能够指导我们对信息进行搜索。选择策略可以分为基于备选项的（alternative-based）选择策略和基于属性的（attribute-based）选择策略两种。在基于备选项的选择策略中，注意一次只集中在一个备选项上，人们会对其所有属性进行考察，从而形成对该备选项的总体评估，随后注意会转向下一个备选项（这个过程通常用第4章提到的“平均模型”来描述）。而基于属性的选择策略则与此不同：使用该策略的人会选定一个属性（例如价格、位置等），然后同时对多个备选项在该属性上的优势进行评估，随后将注意转移到下一个属性上。相比基于备选项的策略，基于属性的选择策略在得到“答案”前只需要考察较少的信息，因而需要的认知资源也较少。

	需付出的认知努力程度	补偿性的还是非补偿性的	整体还是局部	是否穷尽
优势策略	中等	非补偿性的	基于备选项	是

搜寻一个在所有重要属性上都不差于其他备选项的选项，从而选择它，或者找到一个在所有重要属性上都劣于其他备选项的选项，并把它从备选集合中剔除。这个策略类似于理性选择，但是只有在备选集合中存在一个超过其他所有选项的“最优选项”时，这个策略才能发挥作用。优势策略一般用于选择的初期阶段，它可以保证先把最差的选项从备选集合中剔除。

线性添加策略	很高	补偿性的	基于备选项	是

根据重要性赋予每个属性一个权重（需参照决策者当前的目标）。每次考察一个备选项，通过对选项的每个属性进行评分，然后将每个属性的评分乘以属性的重要性权重并累加在一起，用这个方法得到的加权评价值作为该备选项的整体效用值。这个策略既是上文中提到的富兰克林对决策者进行指导时所用方法的正确版本，也是经济学理论中描述人类理性选择的理论模型。这个策略能够帮助我们找到备选集合中那个唯一的“整体最好”的备选项，但是在面对复杂的备选集合时需要大量的认知努力和时间。

差别添加策略	很高	补偿性的	基于属性	是

同时考虑两个备选项，逐个比较两个选项的各个属性，估计出每个属性上的差别分。将所有的差别分加起来就可以表征这两个备选项总体上的差别。然后将较好的备选项挑出来与下一个备选项进行比较，重复上述比较过程。整个过程结束后，得到的最优备选项就是“赢得了”所有两两比较的那一个选项（这个策略挑出的备选项应该和线性添加策略或多属性效用理论策略得到的选项是相同的，仅仅是计算过程不同）。这个策略通常被运用于日常选择的最终阶段，例如挑选生活消费品。它通常表现为定性的形式，即仅仅比较两个备选项所具有的优势属性的个数。这种方式通常被称为选择的“投票法则”（在一个备选项两两比较的“选举”中，每对属性的比较即为“一票”），在这种定性的方式下，备选项比较的顺序对于最终的结果有很大的影响。（差别添加策略在形式上与选举相似，在全民选举中会出现的选举谬误同样也出现在用这种策略进行的选择中。）

“满意策略”（联合策略）	低	非补偿性的	基于备选项	否

首先，对所有重要的属性设立一个“可接受的”底线；然后寻找第一个在所有重要属性上都不低于底线的备选项，或者用此方法挑选出几个“足够好”的备选项（即各个属性都高于底线），进行进一步考察。满意策略会使得我们形成一个包含同质的“好”选项的集合。这个策略一般用于初期策略中剔除不满足要求的选项，或者在更普遍的满意策略下找到第一个“足够好的”选项——这在消费选择中很常见。

	需付出的认知努力程度	补偿性的还是非补偿性的	整体还是局部	是否穷尽
分离策略	低	非补偿性的	基于备选项	否
首先，对所有重要的属性设立一个“可接受的”底线；然后寻找第一个在任意某个重要属性上不低于底线的备选项，或者用此方法挑选出至少在一个维度上很好的多个备选项来进行进一步考虑。这个策略会使得我们找到异质的“特别选项”集合。				
词典搜索式策略	中等	非补偿性的	基于属性	否
首先，通览各个属性并挑选出最重要的一个属性；然后，根据这个属性选出表现最好的备选项。如果在这个属性上有几个备选项都很好，则选出第二重要的属性并从这几个备选项中选出最好的（重复上述过程直到剩下一个备选项）——在我们日常的选择中会经常使用到这一策略，但有时据此无法做出选择（每一步的选择之间存在矛盾）。同时，由于各个属性被考虑的顺序对最终的选择结果有重要影响，所以选择有可能被“操纵”——根据不同顺序，任一选择结果都能出现。这个策略和 Gerd Gigerenzer 提出的“选最好的”、快速而节省的启发式策略很相近（这个策略在判断与选择情境中很适用，因为它能够有效反映真实环境下的备选项及属性的价值分布）。在我们此处的描述中，唯一的修正就是用效力（预测准确性）替换重要性，并根据之前区分备选项好与坏的效力来决定当下选择策略中不同属性的顺序。				
根据某一方面进行排除	中等	非补偿性的	基于属性	否
选出一个重要的属性并设立在该属性上“可接受的”底线，随后剔除所有在该属性上没有达到底线的备选项。接着，挑选出第二重要的属性，同样设立可接受的底线并剔除在该属性上低于底线的备选项（重复上述过程直到剩下一个备选项）——这个策略经常用来剔除不满足要求的选项。属性（方面）被考虑的顺序与自己当下最看重的方面有很大关系，选择结果与词典搜索式策略一样有被操纵的可能（例如，你在使用这种策略时，用一种顺序考察属性会做出一种选择，而用另外一种顺序考察属性时，却很有可能选出一个不同的备选项）。				
再认启发式	低	非补偿性的	基于备选项	否
在一些选择过程中，人们对于备选项了解很少，只能简单地依赖于名字再认（name recognition）。也就是说，人们会选择他们能再认出的第一个备选项。Dan Goldstein 和 Gigerenzer（2002）指出，在许多现实的选择与判断过程中（选出人口更多的城市、选出最有可能上涨的股票等），快速而节省的再认选择启发式表现极佳。				

图10.1　常见的选择策略

最后，尽管选择策略的差异在某种程度上由备选集合的结构所决定，但这些策略在选择过程中对信息量的需求一般也存在不同。某些策略是穷尽的，需要详细研究所有相关信息（甚至需要通过推断来填补信息间的缺口与空白）；其他的一些策略则只需要考虑所有可获得的信息中的一小部分即可。显然，更多的信息意味着在绝大多数选择情境中都需要付出更多的认知努力，穷尽的策略是耗费精力的。正如

上面提到的，非补偿性选择策略和基于属性的选择策略更具有“节省认知”的特点。

最为全面的、系统的、耗费认知资源的选择策略是基于多属性效用理论（multi-attribute utility theory，MAUT）的评估过程。它本质上是一个线性权重相加过程，在评估过程中它基于透镜模型的判断框架，而用不着估计与预测“世界的真实状态”（例如估计我们对于客观选择的内在反应）。这种方法可以帮助我们优化选择习惯。例如，本杰明·富兰克林（1772，1987）在建议他的朋友约瑟夫·普利斯特列如何抉择时写到：

> 做出选择总是很困难，最主要的原因是我们在进行思考时，所有支持或反对的理由并不会同时浮现在我们的脑海中；有时某个理由出现在头脑中，过一会儿又出现另一个，而前面那个理由又从头脑中消失了。不同目的和倾向交替出现，这种不确定性使得我们非常困惑。为了克服这个困难，我的方法是在一张白纸上画一条线，将纸分成两栏，一栏写下能支持我做出某种选择的理由，另一栏则写反对的理由。通过三四天的思考，我把不同时间、不同动机带来的支持或反对理由都记录下来。通过这种方式，各种支持或反对的理由同时呈现在思考范围内，接着我就开始尝试估计它们各自的权重。当发现两条权重相等的理由分别出现在两栏中，我就把它们都划掉；如果某条支持理由的权重等于两条反对理由的权重之和，我就把这三条都划掉；同理，如果找到两条反对理由的权重之和等于三条支持理由的权重之和时，我就把这五条都划掉。通过这样的过程，我就能找到平衡点；如果经过一天或两天的进一步思考，没有新的重要理由出现，我就根据权重抵消的结果做出决定。虽然这些权重或理由并不能通过精确的代数值来表示，但是每一条理由、每一个权重都被独立地考察和相互比较，我了解到了全貌，因而我认为自己能够做出较好的判断，而不倾向于做出轻率的决定。实际上，这个可以被称为“德智代数法”的方法确实给我带来了很大的便利与好处。（p.552）

在面临选择，甚至是面临重要选择的时候，我们依然依赖节省的启发式策略。在阐述完这一现象的实际意义之后，我们还是要回到如何明智选择的问题上。

10.2 将备选项排序

由于我们无法同时考虑所有的决策选项及其可能带来的结果，因而我们必须依次对其进行考察。（请注意本杰明·富兰克林对于选择有多难的评论与我们讨论的认知能力的有限性、尤其是工作记忆的限制性是不谋而合的。）我们以什么样的顺序考虑选项与结果可能会对决策产生重大的影响。由于我们会自发地在脑中排列备选项的顺序，因而选择经常表现得非常不理性。下面是一个简单的例子。

Richard Nisbett和Timothy Wilson（1977）要求人们描述他们对于一系列商品（包括连衣裙和长袜）的偏好。这些商品被排列成一行呈现在被试面前。Nisbett和Wilson发现，无论按何种顺序摆放商品，被试总是倾向于选择最右边的商品。被试并没有意识到商品的位置对他们的选择有影响，并且毫无疑问他们会否认使用了“选择任何一个碰巧在最右边的商品”这样一个外显的决策策略。类似的选择顺序效应（order effects on choice）同样出现在政治选举（选票上候选人名字的顺序，Miller & Krosnick，1998）、欧洲电视网歌唱大赛中选手得分（类似于美国偶像 [American Idol]的业余歌手比赛）、古典音乐比赛以及体育比赛如花样滑冰中的表现（de Bruin，2005）等情境中。

Nisbett和Wilson（1977）观察到，绝大多数被试都是从左向右浏览陈列的商品，这可能与我们平常的阅读习惯有关。（在以色列重复这个实验将会很有趣，因为在那里人们是从右向左进行阅读的。）那么，被试为什么会更喜欢最右边的商品呢？一种可能是每一个新的商品都拥有前一个商品不具有的某些吸引人的特点，但是放置在这一行的最后一个商品的右边没有新的商品，自然也就没有新的吸引人的特点来抓住被试的注意。（这个解释的前提假设是任何一种商品为了要在市场上长久地生存，都要有其独特的、其他商品没有的、吸引人的特征。）

在Nisbett和Wilson（1977）的实验中，被试能够看到所有的备选项。但是将备选项按一定顺序排列的一个重大问题是它可能排除对某些可能性的考虑。Herbert Simon（1956）因其在个体决策与组织决策领域的贡献而获得诺贝尔奖，他指出，人们通常会搜寻各种可能的备选项，一旦找到一个满足他事先设定的标准的备选项，搜索就会结束，当然这样的选择并不是最优的，即据此得到的是满意决策而并不一定是最优决策。Simon用苏格兰语satisicing（满意的）来描述上述过程，它与optimizing（最优的）是相对立的。

搜索可能的备选项并在发现第一个满意的选项后就停止，这样的策略对理性选择的研究有重要的意义。它意味着人们搜索的顺序将会是最为重要的一个因素，而顺序由许多与选择结果毫不相关的因素所决定（例如从左到右的偏差），选择结果也能被一个聪明人通过控制顺序而操纵。我们现在讨论的这个策略不是一个理性策略，因为它是在未对备选项的结果进行充分考虑的前提下独立发生的。一种搜索方式会带来一种结果，另一种搜索方式则会带来另一种不同的结果。

如果决策没有受到与决策结果无关因素（例如考虑备选项的顺序）的影响，那么该决策就是理性的，而这种理性的决策被Simon（1956）称作有限（bounded）理性。现在，决策研究者用“有限理性”来描述大量不严格依赖理性原则，但多多少少包含一定理性的选择过程（图10.1中的绝大部分策略）。Simon在其随后的工作中指出，这种有限的理性通常是决定选择的最重要因素。

不过，有限理性也能得到合意的结果。首先，在某些情况下不可能事先了解到所有的备选项及其属性和结果，在这种情况下，合理的策略就是在既定的一段时间内根据预先设定的方式来搜索信息，然后择优选择。当然，这种策略不如根据搜集到的信息不断修正搜索的方式和时间框架的策略合理，尽管后者也是一种无法考虑所有备选项的

有限理性的表现。第二，考虑所有相关的可能性和结果会产生决策成本，并且由于成本和结果收益形式可能不同，所以很难将它们综合在一起来考虑。下面我们将举两个例子进行说明，第一个是关于决策成本的。

一位客座教授正在考虑三个待遇很好的教授职位。在这三个职位上她都会得到大量的时间与支持来做自己喜欢的研究。根据她现在搜集到的信息，已经有了关于三个职位优劣的清晰排名，但是她希望搜集到更多的信息。现在比较麻烦的是，目前看来，最好的一个职位需要她在一个月内给出答复，另外两个职位则可以在半年内做出回复（同时，在这段时间内，有可能还会出现新的职位供她选择）。那么她到底需要花多少时间来搜集信息，评估可能的结果及其可能性，并试着将各种信息与潜在结果综合在一起进行考虑从而做出决定呢？在这期间她还有许多其他的事情要做，并且这些事情也都是有完成期限的；此外，诸如此类的决策非常消耗人的精力并影响人的情绪。她应该像一些朋友建议的那样通过排除看上去最差的一个职位来“限制”她的搜索吗？很显然，这样做能够使她有更多的时间和精力来评估另外两个备选项，但是缺点是，她在仔细考虑一个备选项前就将它排除掉了。她是否应该做一个更高层次的决定以确定自己如何做，例如为决策设立一个标准从而将三个备选项减少到两个？

这些问题并不像赌博中的选择那样，可以很容易地给出答案。由于包含在决策过程中的收益和成本，与包含在工作本身中的收益与成本是不可比较的，所以整个选择变得极为困难。考虑到这位教授的时间和认知资源都是有限的，即使她有一些方法来将决策的成本和结果综合起来，也不可能用完全理性的方式对此进行评估。同时更为无奈的是，即使她能找出一种完全理性的方式来进行选择，她也要对将要花费的时间和精力进行权衡，从而决定是否要这样做。她做出任何一个决定的合理性都是“有限的”，但是她终归要做出一个决定。

再举一个不考虑所有可能性的例子：某人要招聘一名秘书。在美国一些地方，上百人申请同一个秘书职位的情况并不少见。对于不了解该职位需要什么样的技能以及不知道如何考察秘书能力的招聘者来说，做出选择是极为困难的。数天来申请人不断地出现，雇主是否需要等到100名申请者都出现后，用尽可能完备的方式来评估所有这些申请者呢？这无疑会耗费大量的时间。那么雇主是否可以采用一种较为直观的方法对所有的人进行快速评估，然后再深入了解其中的20名申请者呢？深入地评估一部分申请者能够得到更好的信息吗？让我们假设雇主使用一种非常有限的策略：深入评估前20名申请者然后选择其中最好的一个。这种策略与深入评估所有100位申请者相比是更好还是更差呢？

我们可以对该策略的某一方面进行详细评价。假设雇主对于最优秀的5位申请者都感到很满意，那么对于这100名申请者来说，这5位最优秀申请者中的1人出现在前20名申请者中会有多大可能性呢？假设在秘书能力上，申请者的顺序是随机的（也就是说，不存在优秀的秘书会更早或更晚申请这样的系统偏差），那么其可能性是0.68。事实上，这最优秀的5人中有1人出现在前15名申请者中的概率略大于0.5。因此，尽管深入考察前20名申请者的策略并不满足考虑所有备选项这样的原则，但这个策略还是有一定用处的，它至少能够帮助雇主选到高水平的秘书。（雇主是否能够正确地评判这些申请人的能力与价值则是另外一个问题。）这个策略的优势是能够减少决策的时间与耗费的精力，同时也能帮助雇主了解申请者群体的特点，从而决定在评估申请人时应该着重考察哪些品质与能力。

一个类似的过程是通过从所有候选人中进行抽样，依据样本的信息来设立最终选择标准，随后再以此标准选择出好的候选人。例如，假设雇主考察了随机选取的15名申请者，然后继续搜寻，直到找到一个比这15个人都好的申请者。这样的方式会使雇主有0.83的可能性选

到最优秀5人中的1人，而期望的搜索长度是29名申请者。（这是一个著名的数学结论，即如果从申请者的集合中随机选取37%[1/e]的人，然后继续搜寻直到出现一个比这37%的人都好的人，那么这个人是最优秀候选者的可能性是最大的；有关动态决策问题的概论参见Searle & Rapoport，2000。）如果雇主事先知道如何判断一个秘书的能力，那么他可以开始搜寻直到找到最好的5%中的1个，这样平均会有17名申请者必须被考察。

正如Amitai Etzinoi指出（与Robyn Dawes的个人通信，1986年11月3日）的那样，上文提到的三种搜寻策略都是“有限理性的”或是“满意的”。第一种策略包含了简单的删减搜索过程，因为有太多的备选项需要去考虑；这个过程的合意程度取决于删减的程度、达成决策的成本与决策带来的收益和成本的比较，以及决策者在多大程度上能够避免搜索过程中的不利偏差。第二种策略包含了通过第一步的搜索来决定什么是一个合意的备选项，而第三种策略包含了事先决定的满意标准。后两种策略是否令人满意同样与第一种中提到的三个因素有关。

根据Richard Cyert和James March（1963）的研究，组织和个人在解决问题的时候，通常都会使用有限的搜索过程来找到满意的而非最优的解决方案。并且，判断一个解决方案优劣的标准是根据搜索开始之时便选定的标准，以及随着搜索过程而变得更为凸显的标准来决定的。

另一个简化搜索过程的程序则是关注备选项的某些方面（aspects）而不是备选项的全部信息。例如，Tversky（1972）指出，决策者通常根据某一方面来排除备选项。根据某一方面进行排除的策略包括选择一个吸引人的方面，排除所有没有这方面特征或者在这方面不达标的备选项，然后再选择另一个吸引人的方面并排除所有

不合格的备选项，以此类推，直到只剩下一个备选项或少数几个备选项，以便做最后的仔细评估。例如在选择秘书的过程中，文字处理能力和工作所需电脑软件的培训经历就可以被作为排除的指标。

如果根据每个方面的合意程度大小来进行评估，那么这种形式的有限理性能够得到一个合理的、好的选择——尽管这个方式不包含补偿性的机制。如果每个方面是根据它们的重要性比例来进行选择，那么结果就会差强人意。如果仅仅根据我们想到每个方面的难易程度进行选择，那么这无疑是个错误的过程。登广告的人往往通过突出产品在竞争中独树一帜的方面来对产品的吸引力进行操纵，促使消费者过度考虑这些好的方面或者根据他们产品最好的属性来排除其他竞争性选项。

Gigerenzer等人（1999）描述了一个相关的选择策略：选最好的。这个策略是选择的人从最重要的属性开始搜索（当做预测时，则是最有效力的属性），然后选择（而不是排除）那个在最重要的属性上明显占优势的备选项。

Payne等人（1993）在各种约束条件下对不同选择策略的相对效果进行比较，系统分析了各个选择策略的特征，这有助于我们了解人们的选择过程。结果发现，即使认知资源或可用信息是无限的，需要更少认知资源的策略在效果上与理想的多属性效用评估策略（合理的选择并且无信息缺失）几乎一样好。如果给选择策略加上一个选择的时限，那么多属性效用理论（MAUT）策略可能会陷入僵局或者失效，但其他一些“快速但不完美”的策略仍然表现良好。Gigerenzer等人（1999）也针对他提出的快速而节省的运算法则进行了类似的分析并且得到了同样的结论。例如，再认启发式和选最好的策略在一些现实条件下比那些耗费认知资源的策略表现得更好。这意味着这些高效但

非最优的策略在嘈杂、高压、不舒适的环境中可能是最具有适应性的。

那么有限理性下终止搜寻的现象与Nisbett和Wilson（1977）的研究结果矛盾吗？答案当然是不矛盾。因为这两个选择情境在本质上是有差异的。在Nisbett和Wilson的研究中，被试能够了解到所有的备选项，因为每个商品都排成一行呈现在他们面前。而满意决策的问题是某些选项甚至不会被考虑到，包括那些对于决策者来说可能是更好的甚至是最好的选项（这种可能性的大小取决于情境条件）。

10.3 将备选项分组

适应是人类生存的一个基本过程，它也影响着人类的判断与决策——例如，根据现状来构建备选项。另一个会影响判断与决策的现象是个体对背景效应的敏感度。就像某个特定的视觉刺激（例如一个灰色的圆）在不同的背景中（例如处在黄颜色的背景中与处在蓝颜色的背景中）引起人们不同的知觉感受一样，对于决策者来说，不同的备选项在不同的决策背景中也会呈现出不同的特点。具体来说，备选项在不同的备选集合中可能被评价为更吸引人或是更不吸引人。在评价过程中包含的主观判断越多，背景效应的影响就可能越强。例如，尽管我们对于某种颜色的知觉会因为其周围背景颜色的不同而产生差异，但是我们还是体验到更强的“颜色恒常性”，照亮物体的背景色对我们感知物体本身的颜色知觉没有太大影响。但是当评估一个备选项及其可能的结果时，我们往往不具有这样的恒常性。事实上，竞争性选项的影响可能导致我们做出完全相反的选择，即使那些竞争性选项完全不可能被我们选择。

对于选择，大多数理论家认可的理性原则之一是不受无关备选项的影响，即如果单独考虑A和B两个选项，个体偏好A，那么将选项C加入一起考虑时，相比于选项B来说个体仍然偏好A。换句话讲，选项C的出现与个体在A和B之间的偏好是无关的。当然，如果在A、B、C三个选项中，个体偏好选项C，因为选项C被选择，那么我们就无法知道C的存在是否反转了个体在A和B之间的偏好，因而，要证明选择过程是否可能违反上述的理性原则，我们必须在选项C没被选择的情况下，考察A和B之间的偏好顺序是否发生了反转。

那么这样的情况可能发生吗？答案是肯定的，而且这种情况的发生就是由于背景效应的作用。Joel Huber和Christopher Puto（1983）要求被试在各种消费品间进行选择，例如不同的电池、不同的衣服、不同的饮料，假设：

电池A：电力持续22小时，价格1.80美元

电池B：电力持续28小时，价格2.10美元

现在加入第三种电池——电池C，电力持续14小时，价格1.50美元。没有人选择电池C，它看上去像电池A但是质量更差。电池A相比于电池C，电力持续时间更长但是价格只高了一点。当电池C在备选集合中时，大多数消费者偏好电池A（超过60%）。现在考虑电池A、电池B和一种新的电池：电池D。电池D电力持续时间32小时，价格2.70美元。电池B和电池D看上去差不多，但是它是一个“更好的交易”[2]，在这种情况下，大多数消费者在A和B之间更偏好B（大约60%）。这种诱惑备选项的效应在消费选择、社会选择、政治选举情境中都很常见。

Tversky和Itamar Simonson（1992）还描述了消费选择中另一种有趣的背景效应。一个邮购厨房用品的商店正在出售一款标价275美元的面包机。这款商品销售情况十分不好，直到这家商店同时开始出售

另一款稍微大一点的面包机，但它的价格比之前那款贵了许多，高达429美元。这款新的面包机在销售上依然不成功，但是前面那款稍微小一点的面包机的销售量则翻了不止一番。与那款标价过高的大面包机相比，原先那款便宜的小面包机成为了一个好的选择。

10.4 无意识选择

近来，大家对一个问题非常感兴趣，即是否值得竭尽全力去解构决策过程（就像我们在这本书中所做的一样），并训练我们自己做出系统的、经过深思熟虑的判断与选择。Malcolm Gladwell的《当机立断》（2005）等畅销书指出，与细致的、分析性的过程相比，快速的、直觉性的决策过程通常是更准确的，也能为决策者带来更为持久的满足感。我们发现Gladwell列举的支持直觉式判断与选择的科学案例完全无法令人信服（例如，参见Hogarth & Schoemaker，2005）。不过，也确实有两个研究能够有效证明直觉在某些条件下胜过分析。

在开始进一步的讨论之前，我们需要注意到，这本书中提到的所有判断与决策过程都同时包含意识和无意识的成分。更进一步来说，要判定意识成分和无意识成分在最终的判断中所做出的相对贡献是十分困难的。事实上，大多数认知心理学研究者无意详细区分出模型中哪些部分是有意识报告的，哪些部分是隐藏于无意识之中的。不过，我们至少能够凭直觉区别出系统的、受到控制的判断和选择与自动的、自发产生的判断和选择。因此，虽然我们无法做到我们希望的那样精确，但我们至少能够对二者进行比较。

Tim Wilson和他的同事进行了一些能够引发思考的研究，被试在研究中对果酱、寝室海报、心理学课程进行选择，每次选择的备选集合都包含近10项（例如，Wilson et al.，1993；Wilson &

Schooler，1991）。他们比较了被试在“报告选择原因”与“只做出选择”两种条件下的选择。尽管三个研究得到的结果都指出了“只做出选择”过程的优势，但是以寝室海报为选择对象的研究结果最为有力。在选择寝室海报的研究中，他们发现当被试“只做出选择”时，他们更可能在事实上把自己选择的海报贴在寝室里，并且在最初选择的三个月后对海报的满意度评分更高。Wilson和他的同事对此的解释是：自动的、非控制的选择过程更接近于选择的物品实际被“消费”时个体对它的评价过程，而陈述选择的原因则显得很不自然，并且会干扰个体基于将来消费该物品时所关注的属性，而在选择时去做出相应的评估。这个发现很有意义，特别是对于像果酱、海报这样以简单自动的感官方式“消费”的物品，过于耗费脑力的选择可能会破坏这样的评价过程。我们很惊奇地发现，有关心理学课程的选择任务似乎也表现出“非系统性的、凭直觉的选择过程更具优势”的特点，但是在该研究中使用的方法无法排除被试在“只做出选择”条件下依然努力（并且系统性地）思考各个备选项。从这些研究中我们可以提炼到的关键点是：当选择对象很简单，“消费”它们的过程不包含大量的认知分析时，更为简单、依赖直觉的选择过程会带来更好、更满意的结果。

Dijksterhuis和他的同事们报告了另一个更具争议的系列研究（Dijksterhuis，Bos，Nordgren，& van Baaren，2006）。他们研究了选择情境更为复杂的多属性选项，比如租公寓、买汽车、选室友等。在一个典型的实验中，他们要求被试在四种假想的汽车之间做出选择，每一辆汽车都由12对（高/低）属性（例如有杯托/无杯托、使用里程的长/短）来描述；每辆车的12对属性以随机打乱的顺序快速呈现，一次呈现一个。随后，让被试思考4分钟后做出选择，或者让被试完成一个关于颠倒字母顺序的分心任务之后再进行选择。如此一来，实验包含两个条件：有意识思考组（思考4分钟的被试）和无意识思考组（完成分心任务的被试）。备选的4种汽车中，1种汽车有9个正性属

性，另外3种汽车有6个正性属性，选择的质量由选择最优选项（有9个正性属性的汽车）的被试人数来衡量。令人惊奇的结果再次出现，无意识选择条件下有更多的人做出正确的选择，达到了59%，而有意识思考条件下做出正确选择的人只在随机水平，为22%。（在其他实验中，还有一个“立即选择”组，这个组的表现也很差。）

Dijksterhuis等人的解释是，人类存在有意识和无意识两种思考方式，无意识思考系统比有意识思考系统有更强的计算能力。他们估计，意识系统每秒只能处理少量的信息（大约每秒2~3比特，如每秒阅读5~7个单词），而无意识系统每秒的处理能力为11 200 000比特。他们也比较了两个系统在其他方面的不同并得出结论：对于任何复杂的智力任务来说，无意识系统都会比有意识系统表现得更好。这个理论解释含有很大的推理成分，而这项研究更为重要的是其提出的颇具争议行为层面的结果。在Dijksterhuis等人研究所使用的任务中，以选择最优选项的人数作为标准来衡量选择的质量，而结果是，在分心任务情境下经过无意识思考做出的选择，总是优于有意识情境下的选择。这样的结果使一些人，包括本书的作者，产生了困惑，因为这些人相信有意识的选择策略拥有重要优势，这种策略是系统的、受控制的、经过深思熟虑的。

在本节结束之前，我们想对Dijketerhuis等人的研究进行一些评论，并推荐与无意识策略相反的一些策略。首先，我们承认Dijketerhuis等人研究的重要性。事实上，我们也无法直接引用研究证据来说明，在实践中经过深思熟虑后进行的选择优于凭直觉做出的选择。其次，我们要指出的是，我们提出的深思熟虑选择策略（详见下面的章节10.5）与Dijksterhuis等人使用的“思考4分钟”截然不同。第三，我们认为有一些理由使我们相信Dijketerhuis等人的结论仅适用于十分有限的一些选择任务和选择条件。因为我们注意到，实验条件包括很奇怪的快速呈现48条属性、“思考4分钟”的要求，并且

在实验结果中有意识思考组的表现仅为随机水平。此外，即使在如此独特的条件下，其他研究者也发现，当要求被试“自由思考自己的选择”时，被试的表现优于Dijksterhuis等人研究中所采用的无意识思考条件（Payne et al.，2008）。因此，Dijksterhuis等人的研究似乎采用了一种非典型的选择任务条件，使有意识选择策略必定表现很差。与Dijksterhuis及其同事们不同的是，我们针对复杂决策情境推荐一种慎重的、受控制的选择策略，尽管从本杰明·富兰克林提出的“德智代数法”来看，我们推荐的策略与Dijksterhuis等人研究中所用到的有意识思考的方式完全不同。

10.5 如何做出好的选择

本杰明·富兰克林（Bigelow，1887；也见Clemen，1996；个人和专业的决策分析介绍见Hammond，Keeney，& Raiffa，1999）的建议在许多通俗的决策类书籍中都有提到：列出各种选择的可能结果，将这些结果与自身对其价值的评分联系起来，最后选择经简单权重相加后得到总分最高的备选项。另一个有趣但更为简单的富兰克林式的方法出现在查尔斯·达尔文（1887/1969）决定自己是否结婚这个问题上，他在自传中总结了这一决策过程。当然，这种方法也是存在问题的。我们如何决定和定义线索变量（即有价值的属性）？某些线索间是否相互关联？例如，在评估一个可能的职位时，我们是否应该把薪水、身份、自主看作不同的属性？我们如何知道这些属性是否对我们很重要？难道“高级别”的工作更可能在上述三个属性上得分都很高，而“低级别”的工作在三个属性上得分都很低吗？如果是这样，我们何不仅仅列出一个名为“工作级别”的属性，而不是列出几个不同的成分？

关于重要性这一问题的答案很简单：取决于决策者。当构建一个权重方案时，我们需要根据当前的目标列出对我们重要的变量。例如，如果我们以一种全局而模糊的方式来考虑“工作级别”，那么我们就应该列出它。但是如果薪水、身份、自主各自在心理层面上都是独立和重要的，那么我们就应该分开列出它们。富兰克林给他朋友的建议不是应该做什么决定，而是如何做决定。当要列出一张表时，他也不会建议在表上应该列出什么内容，而是如何明确什么对决策者是重要的。研究表明，当个体知道具体的变量后，线性模型的预测力要优于全局的直觉判断。（事实上，仅仅是决定要考虑哪些变量就会使选择变得明了。）此外，每个变量的权重是由决策者决定的。例如，如果相比于性格如何、自私与否、心智健康与否这些因素，性生活的和谐度对某个人选择伴侣来说更为重要，那么他没有理由不根据这个因素来做出选择并接受可能的结果。再次强调，本书的目的不在于做什么决定，而是如何做决定。因此，关于变量问题的答案可以在Wendell Garner和John Morton的书中找到。即使两个维度在客观上存在相关（例如身高和体重），也无法说明它们在知觉者的心理层面上也是结合在一起的，如果它们对你来说是独立的，那么就将其分开进行思考。

一旦我们决定了考虑的变量，下面就得面临评估和赋予权重的问题。要完成这个过程，必须假定我们确实了解自己的价值标准和价值系统，尤其是了解我们如何比较与权衡互相冲突的价值。道斯关于线性模型的稳健表现研究表明，我们的洞察不需要完整或深刻；一个好的评估与赋予权重的做法，即使不完美，也能带来接近最优的结果（参见章节3.5）。假定以上假设都是成立的，那么决策就会被分解，从而每个变量都能被独立地考虑，而结果就是根据线性方式（权重相加）结合而来。再次说明，我们相信这种分解的方式在缺乏评价标准的情境下之所以有效，是因为它在本章所述及的类似情境中被证实具有作用。

当然，价值的确定并不是一件简单的事情。事实上，有效而仔细的分解过程是会出现认知偏差的，因为自动选择的过程会在其中发挥作用。因此，Tversky，Sattah和Slovic（1988）的研究表明，当用匹配过程来决定关联变量的相对重要程度时，人们会系统性低估实际决策情境的差异程度。例如，绝大多数棒球专家认为平均击球率比本垒打的数量更重要。让专家们在两个变量上对运动员进行评分，使得两名运动员具有相同的价值，这样就能得到专家们对于这两个变量的内隐权重。这个方法的具体实现过程是：例如，已知一名运动员一年有15记本垒打、平均击球率为0.334，那么专家们需要评估另一名平均击球率为0.310的运动员在一年中要打出多少记本垒打才与上一名运动员具有相同价值。但是要求棒球专家在两名运动员中选出更有价值的一位时，这样的匹配判断会使专家系统性地低估平均击球率相对于本垒打的重要性。

怎样才能更好地确定真实的价值？什么是真实的价值？本章——实际上本书——并不能解决这样的难题。我们能够得出的结论是，首先从内部观察每个变量，然后通过某种权重方案进行比较，这样的过程优于分别考虑每个选项而做出跨越各种变量的全局性直觉判断。

参考文献

Bigelow, J.(Ed.).(1887).The complete works of Benjamin Franklin.New York: Putnam.

Clemen, R.T.(1996).Making hard decisions: An introduction to decision analysis (2nd ed.).Paciic Grove, CA: Duxbury Press.

Cyert, R.M., & March, J.G.(1963).A behavioral theory of the firm.Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Darwin, C.(1969).The autobiography of Charles Darwin, 1809- 1892.New York: Norton.(Original work published 1887)

De Bruin, W.B.(2005).Save the last dance for me: Unwanted serial position effects in jury evaluations.Acta Psychologica, 118, 245- 260.

Dijksterhuis, A., Bos, M.W., Nordgren, L.F., & van Baaren, R.B.(2006).On making the right choice: The deliberation-without-attention effect.Science, 311, 1005-1007.

Franklin, B.(1987).Writings.New York: Library of America.(The original letter to Joseph Priestley was written on September 19, 1772.)

Garner, W.R., & Morton, J.(1969).Perceptual independence: Definitions, models, and experimental paradigms.Psychological Bulletin, 72, 233- 259.

Gigerenzer, G., Todd, P.M., & the ABC Research Group.(1999).Simple heuristics that make us smart.New York: Oxford University Press.

Gladwell, M.(2005).Blink: The power of thinking without thinking.New York: Little, Brown.

Goldstein, D.G., & Gigerenzer, G.(2002).Models of ecological rationality: The recognition heuristic.Psychological Review, 109, 75- 90.

Hammond, J.S., Keeney, R.L., & Raiffa, H.(1999).Smart choices: A practical guide to making better decisions.Cambridge, MA: Harvard Business School Press.

Hogarth, R.M., & Schoemaker, P.J.H.(2005).Beyond Blink: A challenge to behavioral decision making.Journal of Behavioral Decision Making, 18, 305- 309.

Huber, J., & Puto, C.(1983).Market boundaries and product choice: Illustrating attraction and substitution effects.Journal of Consumer Research, 10, 31- 44.

Miller, J.M., & Krosnick, J.A.(1998).The impact of candidate name order on election outcomes.Public Opinion Quarterly, 62, 291- 330.

Nisbett, R.E., & Wilson, T.D.(1977).Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes.Psychological Review, 84, 231- 259.

Payne, J.W., Bettman, J.R., & Johnson, E.J.(1993).The adaptive decision maker.New York: Cambridge University Press.

Payne, J.W., Samper, A., Bettman, J.R., & Luce, M.F.(2008).Boundary conditions on unconscious thought in complex decision making.Psychological Science, 19(11), 1118- 1123.

Searle, D.A., & Rapoport, A.(2000).Optional stopping behavior with relative ranks: The Secretary Problem with unknown population size.Journal of Behavioral Decision Making, 13, 391- 411.

Simon, H.A.(1956).Rational choice and the structure of the environment.Psychological Review, 63, 129- 138.

Simonson, I., & Tversky, A.(1992).Choice in context: Tradeoff contrast and extremeness aversion.Journal of Marketing Research, 29, 281- 295.

Tversky, A.(1972).Elimination by aspects: A theory of choice.Psychological Review, 79, 281- 299.

Tversky, A., Sattah, S., & Slovic, P.(1988).Contingent weighting in judgment and choice.Psychological Review, 95, 371- 384.

Wilson, T.D., Lisle, D.J., Schooler, J.W., Hodges, S.D., Klaaren, K.J., & LaFleur, S.J.(1993).Introspecting about reasons can reduce post-choice satisfaction.Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 331- 339.

Wilson, T.D., & Schooler, J.W.(1991).Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions.Journal of Personality and Social Psychology, 60, 181- 192.

[1] 一般课程要求所有学生的成绩呈正态分布，因而会存在优秀率的限制等情况。——译者注

[2] 因为电池B相比电池D便宜了许多，而两者电力持续时间相差较少，所以综合考虑，电池B的性价比更高。——译者注

第11章　理性决策理论

没有什么比接受忠告更让人受益，即便最终事与愿违，（听取忠告）这一选择仍然是正确的。

——希罗多德（公无前484~公元前425年）

古希腊著名的文学家、历史学家

11.1 对理性的正式定义

我们前面反复提到理性选择的过程，现在就重点谈一下理性（规范）决策理论。一些学者将理性（rationality）定义为选择和价值的兼容：理性行为是指使决策结果取得最大价值的行为。但是现在必须澄清的是，要回答价值的构成并非易事，并且我们认为选择之理性与选择的过程有关，而与选择的结果无关。尽管如此，决策理论的一些重要研究还是将注意力放在了考察决策与决策者价值观的关系上，这就是John von Neumann 和 Oskar Morgenstern（1947）的工作。相关的经典论述主要出现在《博弈论和经济行为》（Theory of Games and Economic Behavior）一书中，他们所提出的期望效用理论（expected utility theory）是数学和行为科学中关于理性选择最通用的解释。本章我们会介绍这个理论，并与心理学中的决策行为联系起来。

本书曾多次提到，我们（以及大多数心理学家）认为理性理论至多是对个体实际行为的近似描述。尽管大部分人似乎都能意识到实际行为和理性标准是分离的，人们仍然希望做出明智决策，避免在推理和行为之间出现矛盾，使自己的行为符合期望效用理论提出的理性原则。正如我们不了解概率论一样，人类这个物种也并非生来就了解这

些理性原则，这就是为什么我们要研讨von Neumann和 Morgenstern提出的理论——它不是与生俱来的，我们必须研究它，理解其对行为的影响。因此，我们会特别介绍如何运用期望效用理论来提升决策质量。

von Neumann和Morgenstern（1947）的理论阐述是纯数学化的。他们指出，如果决策者的选择遵循特定的（理性）规则（“公理”），那么由此可引申出效用（utility）的概念，即用实数来量化个人价值。每个选项通常都包含多个概率结果，当且仅当一个选项的期望效用（expected utility）大于另一选项时，决策者才会更偏好这个选项。下面我们分步进行分析：

1.每个选项由多个概率结果组成。首先我们假设，决策者在不同选项间进行选择时，会遵循我们定义理性时所用的“公理”；

2.于是我们可以用一个实数来代表选项中每个结果对决策者的效用；

3.某一特定选项的期望效用指的是对这些数字的期望，即选项中每个结果对应的数字由每个结果所发生的概率加权后的总和；

4.得到结论：当且仅当选项X的期望效用（实数）大于选项Y时，决策者才会更偏好X。

上述公理化系统实现了几个重要目标。首先，它简明扼要阐述了理性决策的一系列原则。当然，即使在规范的哲学水平上，这些原则也仅是对理性决策本质的一个假设。尽管有哲学家和数学家也提出了一些其他理论，von Neumann 和Morgenstern的理论目前无疑是描述理性决策的最佳理论。其次，如果这些公理的条件成立，那么一定可以建构出一种效用度量，由实数所表征的不同结果价值可以进行排序比

较，由此我们就可以建立一种类似物理学中衡量物体质量的量表，这必定会促进科学研究和实际应用的发展。（可以想象一下如果在现代物理学、化学和工程学中不存在度量的话，将会是怎样的一种状况。）第三，尽管我们还没有对这些公理进行详细的阐述，但总的说来可以根据个体对不同结果的偏好程度，对效用进行衡量。

许多研究价值和行为关系的决策理论家认为，理性是指做出的选择符合上述公理，同时他们进一步假设，该公理也适用于个体实际选择的情形。当且仅当选项X的期望效用大于选项Y时，理性的决策者才会选择X。当然，这并不是说我们的决策就完全符合这些公理的描述，它只是提出了一种理想化的理性选择假设。实际上，正如我们在前十章提到的判断和选择的心理学研究结果那样，在许多决策情境下，个体实际的行为往往并不符合这些公理。

同样，在von Neumann和Morgenstern（1947）的期望效用理论中，并没有阐述人们决策时会考虑结果的效用。效用是一个纯数学的概念，是由公理定义产生的——就像几何学中三角形的边和角，也是由几何学系统下的公理定义所产生的数学概念。然而，我们会将几何学中点和线的抽象概念与物理世界的点和线对应起来（比如在纸上或在脑中形成图像），同样，抽象的效用概念也会与决策者的个人价值观对应起来。因为人类与物质世界（几何学与之有关）不同，具有主观能动性，因此从分析（analytic）和综合（synthetic）这两种视角出发对这些公理进行解释就会出现困惑。如果从分析的角度来解释期望效用理论（经济学家通常持有这样的观点），实际的选择可以解读为对个体偏好的反映，而偏好又能进一步被解读为是效用的反映。这似乎有点因果颠倒，就像心理学家Lola Lopes（1994）提到的，“根据现代的[分析性]观点，效用并不是偏好的前因，只是因为有些决策者，有意也好无心也罢，遵循了von Neumann 和 Morgenstern提出的

公理体系下的决策原则，为方便研究者总结这些决策者的偏好，就生造出这样一个概念”（p.286）。

相反，期望效用理论也可以从综合的角度进行解读。首先我们要对某个选项的效用和发生概率进行判断，然后根据公理阐述的原则，将二者结合后进行比较，预测出最终的决策。对于大多数人来说，上述顺序很易理解：我们决策时，首先要清楚我们想得到什么以及怎样得到它，接下来才能决定要采取怎样的行为或做出怎样的选择——先确定目标和价值，再有选择和行为。而分析的视角则认为我们先观察到自己的选择，再推断我们的偏好，看起来顺序就反了。不过也有例外的情况，比如在心理分析领域，我们就试图从自己的行为出发，分析性地探索出这些行为隐含了什么期望和信念。同时，值得我们注意的是，分析的视角与综合的视角同样有效，并且在数学和经济学这两个最为关注期望效用理论的领域中分析视角比综合视角更受青睐。

然而，Tversky 和Kahneman（1974）在一篇经典的文章中指出，甚至可以先估算概率，再“用来”指导决策。他们的叙述如下：

> 值得注意的是，在打赌下注时，虽然有时可以从偏好来推断主观概率，但通常并非如此。一个人在A队和B队的比赛中买了A队赢，是因为他认为A队获胜的可能性更大，而他的结论并不是从他买A队赢的这个下注倾向中得到的。因此，实际上，是主观概率决定了下注偏好，而不是理性决策的公理性理论所说的那样，偏好决定了概率。（p.1130）

经济学早期关于效用的定义（比如Jeremy Bentham[1789/1948]的观点）带有心理学涵义，但现代效用理论则舍弃了绝大多数的心理学成分，只保留了“个体所选即所好”这一行为原则。然而，在过去的十几年间已经发生了重大的变化，一些行为学家，比如Daniel Kahneman、Colin Camerer、George Loewenstein和David Laibson等，关注到了价值判断的认知和情绪来源，他们用这些心理学内容丰富了经济学的概念体系。

我们通常说的“个人价值观”（personal values）这一概念比von NeumannMorgenstern理论中提到的“效用”概念具有更丰富的内涵。比如，我们认为某些个人价值观或价值体系可以用语言来表达，而未必要通过实际行为来推测，否则，在我们的语言体系中就不会出现“伪善”这个概念，伪善指个体所声称的个人价值和特定行为存在不一致。同时，我们还认为价值观是独立于语言和行为而存在的。在平常的语言中，我们认为价值是一种重要的存在维度，在这个维度上可以有客体、行为或者是其他的现象。比如，我们说“他看重自由”就和说“他昨天去上班了”一样稀松平常。事实上，我们陈述价值观时常常就像在陈述一个一般事实，即便很多哲学家在事实和价值这两类陈述之间做了明确的区分。而只有在学习过哲学之后，大多数人才开始对自己和他人所看重某些事物或行为产生困惑。（一些逻辑实证主义者曾指出，关于价值观的陈述都是主观任意的，或者说至少这些陈述是没有实证证据支持的。）或许我们在平常说话和思考时应该更谨慎一些。（这是另一种价值观！）在第9、10章提到的一些研究提醒我们，关于个人价值观的许多直觉性判断是值得怀疑的。

价值观的另外一个特点是不依赖于特定的情境。当我们提到自己看重某些东西的时候，并不是特指与某个特定情境相关联的行为、感受和信念。比如，“他看重自由”这个说法，能够整体概括性情、行为和信念，并且如前所述，我们用语言至少可以模糊地将这种概括陈述出来。有一个流行的人格测验——罗基奇价值观量表（the Rokeach Values Inventory）就是以语言概括的方式来测量个体的价值观，这个量表要求受访者对一组抽象的价值条目进行排序，如平等、自由、家庭安全、智慧、宗教救赎等，然后根据排序的结果预测个体的行为。举例来说，如果受访者将平等排在前面，那么他们很可能支持在学校中取消种族隔离、开展反歧视行动、优待少数民族等政策；将宗教救赎排在前面的受访者很可能常常会去做礼拜。（我们可以推测，罗基奇测验的预测力源于信念抽样模型的一些原则。我们在章节9.5中

讨论过，信念抽样模型主要用来建构总体价值观，一些相互关联、具有评价含义的信念形成一个价值观总体，当我们处于相关的情境[如刚刚有人恳请你在平权请愿书上签名]中时，总体中的某些价值观标签[如“平等”]就被抽样出来。因此，测验对行为的预测力就取决于经由价值线索提取出来的各种记忆的重合度。）

11.2 使理论更容易理解——公理法

据我们所知，希腊数学家欧几里德是第一个将理论（对于他来说主要是关于几何和数字的理论）总结为一种简洁优美的公理体系的科学家。这种方法的核心思想是，某种理论的重要假设可以抽取出来并以精确的符号体系进行表述，然后从这些公理出发可以推导出核心理论的一些推论（如定理）。使用这种方法对理论进行表述的优点很多：理论家们可以对初始理论的完整性和一致性进行检验；科学家在应用、检验或修正理论的时候能够聚焦于核心内容；对于不符合理论假设或理论推导的情况可以以一种系统有效的方法加以解决。但是，公理法的运用仅局限于数学领域，在科学界并不普及。在行为科学理论中，效用理论是使用此方法的范例，这一点使它优于其他表述混乱的理论。

作为公理系统的von Neumann-Morgenstern理论衍生出了数字效用。该理论受到了行为科学家们的特别关注，因为其结论对于决策和价值观具有重大意义，特别是要在日常生活和语境中理解这些术语时。正如欧几里德几何理论的结论可以应用于现实世界的物体，我们推测期望效用理论的结论也可以描述或对比实际的决策行为——如若不然，它们就会变成纯粹的规则系统，玩弄数字和符号，丝毫引不起我们的兴趣。

为了探讨该公理体系的性质及其与实际的联系，我们将引入另外一种更简单清晰、同时可以类比von Neumann和Morgenstern理论的体系。在此，我们选择的是物理学中物体的质量。表征质量的一般都是正实数，数值可以相加，比如将一个137克的质量和一个786克的质量一起放在天平上，就会得到923克的质量。同时，这样的实数也具有其他一些重要的性质，下面将一一陈述：

性质1：可比性。任意两个正实数之间都可以进行大小比较。若用x和y分别代表不同的正实数，则两者的关系只有三种：x 〉 y，y〉x，或x=y。为了简化描述，不再分别描述相等和不相等的关系，我们可以使用一种“弱强度”的形式来描述可比性，即“大于等于”（≥）。于是可比性可以表述为：对于任意两个正实数x和y，要么x ≥ y，要么y ≥ x，要么前述两种关系同时成立（即相等）。

性质2：顺序性。“大于等于”的关系决定了数值之间大小顺序的可传递性，即如果 x≥y且y≥z时，那么x≥z。

性质3：加法运算的封闭性。两个正数相加会得到一个新的正数，即x和y都是正数，那么它们相加的和z = x+ y也是正实数。

性质4：加法的结合律。多个实数相加，相加的顺序不重要，即x + （y+ z）=（x + y）+ z。

性质5：加法的交换律。两个实数相加，它们位于加号前后的顺序对结果没有影响，即x+ y = y+ x。

性质6：可化简性。两个实数同时加上第三个实数后，其大小顺序不变，即当且仅当x ≥ y时，x+ z ≥ y+ z成立。

以下两条性质的提出更多是出于数学上的考虑。其中阿基米德性质（但它是由欧几里德提出的）指出，不存在一个绝对大或绝对小的

正实数，即不管一个数比另一个数小多少，总会存在一种情况使得小数乘以某一正整数后大于另一个数。

性质7：阿基米德性质。对于两个任意的实数来说，它们之间总会存在一种大小关系，但是这种大小关系并不是绝对的，当较小的数与某个正整数相乘后就可能大于较大的数，即如果x ≥ y，那么就会存在整数n，使得ny＞x。其中，ny代表的是n个y相加；同时，这条性质与一般意义上的乘法运算联系不是很紧密，因为当我们将两个数结合在一起的时候，并不一定需要/必须通过乘法的方式实现。（由此，我们可以得出结论说并不存在绝对大或绝对小的正实数：任意选择两个实数x和y，其中x ≥ y，但x并不是最大的数，因为存在整数n，使得ny〉 x，同理，y也不会是最小的数，因为存在同样的n，使y〉 x/n。）

性质8：可分解性。如果x ≥ y，那么存在另一实数z，使得x〈 y+z。

德国物理学家和数学家Holder认为物体在天平上的状态完全符合上述8条性质，其中x R y表示物体x比物体y重（R就相当于数学上“〉 ”的关系），操作O表示的是将两个物体放在天平的同一端（将它们串 联在一起）。读者必须牢记Holder的观点以及R和O代表的含义。（当然，这种类比只是概念上的，因为天平是有一定量程和测量误差的。）鉴于此，Holder仅在数学层面上将自己的公理体系与实数的性质进行类比，并找到了二者的相似之处。他最后得出结论，认为可以用某种度量单位来表征天平上的物体，在这里，这种量度就叫做质量。

Holder于1901年的发现意义更为重大。他借鉴数学的分支之一计量理论中的观点指出，如果某一体系具有上述8条性质（“符合公理所述”），那么就可以将体系中的元素与实数联系在一起，同时，这些

实数除了可以乘以正的常数外，还是很特别的。（具有上述属性的量表称为等比量表。）也就是说，他在自己的公理体系中重述上述8条性质，同时指出R和O分别代表的是数学中“≥”的关系和相加的操作。他又进一步指出，如果某一体系中的各元素之间的关系和相加操作符合上述8条性质，同时（1）可以用x R y表示x ≥ y，（2）用z = x O y表示z = x+ y的话，就可以赋予各元素不同的实数。而且，对于同一体系中的两个不同的度量单位来说，它们之间存在一种正乘数的关系，比如，1千克=1000克。这些数字被称为度量，度量与实体x联系在一起用m（x）表示。正如实数的单位是1，在质量中，我们用标准克或标准盎司作为基本单位（克与盎司之间有一定的乘数关系），这符合先前得到的结论，即对于同一体系中的两个不同的度量单位来说，它们之间存在一种正乘数的关系。

11.3 对理性的定义：期望效用理论

公理法是一项伟大创举，因为它将某种理论的本质简化为一些假定，这些假定只包含有该理论得以衍生的全部必需的定义和假设。尽管这一方法在科学领域还未得到普及，但是我们有理由相信使用此方法来阐述理论是我们应该追求的最高境界。即便我们已经使用等式、计算机程序模拟或语言等对某一理论进行了精确描述，但为了更好地理解和评估理论，对核心原则的总结是绝对必要的（参见Hastie & Stasser, 2000）。通常，我们可以提出各种不同但逻辑等价的公理法，并不存在一种具有普适性的公理法。如前所述，我们提出实数的8条性质及由此引申出的有关重量的一些原理，主要为了方便读者的理解。也有学者使用另外的体系，其中大部分更为简练，但是可能只有相关领域的专家才能理解。以von Neumann 和 Morgenstern的效用理论为例，不同的人会使用不同的公理法对其进行解读，但是我们采用这种方法，即使读者对数学逻辑知之甚少，也能够理解。

von Neumann-Morgenstern理论的基本元素（entities）可以概念化为一些可进行评估和选择的选项（alternatives），这些选项由一些以不同概率出现的结果组成，通常被称为赌博（gambles）。基本的关系用偏好（preference）来表示，依据偏好可以对选项排序；弱排序（weak ordering）（≥）在这里代表的是行为上的“无所谓或更偏好”。（这种表达方式比较粗略，将≥解释为“不是更偏好”更加准确，因为A≥B和B≥A可以同时存在，即A~B，但是这种表示方法比较尴尬，强偏好[〉]和弱偏好[≥]的区分在技术上更精确，读者们可以根据自己的习惯选择区分或不区分。）

将不同选项组合起来的基本操作（operation）（相当于将不同的物体放在天平的同一端，即串联[concatenation]）可以概念化为不同选项出现的概率混合（probability mixture）。因此，如果A和B是两个不同的选项，ApB表示的是选项A出现的概率是p，选项B出现的概率是（1-p）。可以看出，B的概率是隐含的，我们仅仅考察只存在两个选项的选择，因此，当赋予A出现的概率为p时，那么B出现的概率就是1-p，或者是余数（complement）。

为了对公理进行详细阐述，我们现在假设一种复杂的、多步骤的赌博情境。对于出现的结果，我们将分别在每一个公理下进行详细描述（尤其是公理3“封闭性”和公理4“概率的分布”。）因为不同的选项包含有不同的结果，而这些不同的结果又具有特定的出现概率，所以选项的概率混合与结果的概率混合是等价的；也就是说，如果选项A包含两种结果x和y，它们出现的概率分别是r和（1 - r），选项B由结果z和w组成，出现的概率分别是s和（1-s），那么ApB包括概率是rp的结果x，概率是（1-r）p的结果y，概率是s（1-p）的结果z和概率是（1-s）（1-p）的结果w。只包含有一个结果的选项的意思是该结果出现的概率是1。

我们发现，如图11.1所示用决策树图解模式来表示选项、结果和概率混合非常有助于理解。当需要对理论上的赌博情境进行比较（比如，通过比较来掌握某种公理的实际意义或不同实验条件下赌博情境的结构），尤其是要将理论体系应用于实际决策时，这种方法非常有效。

von Neumann和Morgenstern（1947）证明了公理条件成立时，就可以对不同结果进行赋值，这个数值就是效用（类似于用重量对物体进行数值表示），同时可以依据期望效用值的大小对选项进行排序。换言之，我们对选项的偏好强弱可以用它们的期望效用排序表示。（因为当选项中只存在一种结果时，该结果发生的概率是1，此时结果和选项是等价的，反之亦然，所以我们既可以使用结果，也可以使用选项来对公理进行阐述。但为了便于理解，我们还是选择用选项对公理进行阐述。）

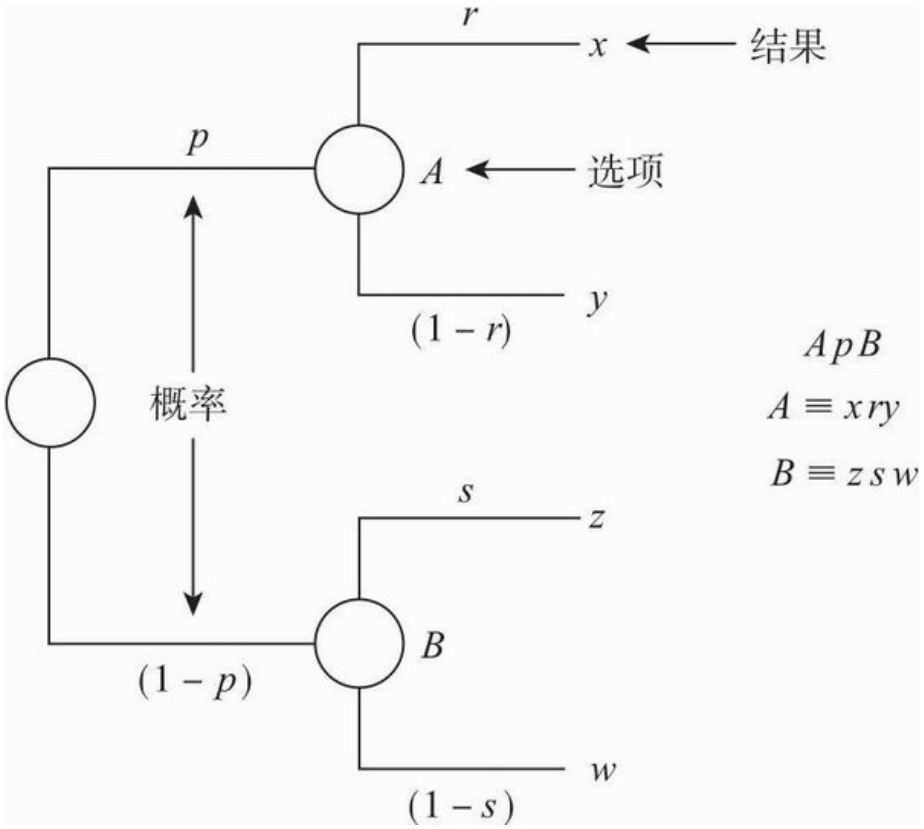


图11.1　用决策树简化的赌博情境范例（对von Neumann和Morgenstern理论的简化）

我们可以将von Neumann和Morgenstern的理论和Holder关于质量的理论作如下类比：将选择中的不同选项类比为质量未知的不同物体；将强度较弱的偏好比作天平上一种质量“大于或等于”的相对状态；“概率混合”这种串联性的操作（即在一个只存在两种结果的赌博情境中将两个选项联合在一起）就相当于将不同的物体放在天平的同一端。在上述两种理论体系中，如果理论假设成立的话，结果就产生了一个可以测量效用或质量的实数量表。

最后，我们对von Neumann和Morgenstern期望效用理论的内容进行介绍：

公理1.可比性：如果A和B同时存在于选项集S中，那么它们之间的关系是A≿B，B≿A或上述两种关系情况同时成立，即A~B。

公理2.传递性：如果A≿B且B≿C，那么A≿C。

公理3.闭合性：如果A和B同时存在于选项集S中，那么ApB也存在于其中。

公理4.选项间概率的分布：如果A和B同时存在于选项集S中，那么[（ApB）qB] ~（ApqB）。

公理5.独立性：如果A、B和C同时存在于选项集S中，那么当且仅当（ApC）≿（BpC）时，A≿B。

公理6.一致性：对于选项集S中的所有结果来说，用A和B代表两个不同的结果，则有当且仅当A≿（ApB）≿B时，A≿B。

公理7.可分解性：对于选项集S中的所有结果来说，用A、B和C代表三个不同的结果，则有当A≳B≳C时，存在一个p值，使得B ~（ApC）。（这条公理对于编制测量效用的量表非常关键。）

如果用实数来代表不同的选项及其概率值，那么只有当代表选项的实数值大小等于期望时，才满足公理。但是von Neumann 和Morgenstern（1947）却是从相反的逻辑进行证明，如果上述公理成立，就能构建一个量度，每个选项等于期望，就可按期望值大小对选项进行排序。同时，我们可以任意确定该量表的原点和单位（就像确定我们熟悉的温度计的原点和单位）。代表选项的实数值称为期望效用，代表结果的实数值称为结果的效用，如果一个选项只包含一个概率为1的结果，那么代表结果效用的这个数字就等价于选项的期望效用。因为只有测量效用的量表的原点和单位是任意的，所以任何不同的测量都是有线性联系的，也就是说，任意两种不同的测量系统得到的结果在二维直角坐标系中都会呈线性关系。这种量表称为等距量表，它的原点和单位都是不确定的（质量量表是等比量表，因为它的原点不是任意的，而单位[如，克、盎司]则是任意给定的。）

原点和单位的不确定性使得我们可以根据两个选项已知的效用值计算出第三个选项的效用值，这主要利用的是公理7“可分解性”。假设A≳B≳C，同时A的效用值为100，C的效用值为0，根据可分解性的公理描述，存在一个概率值p，使得B等于ApC，其中ApC表示的是p个A的效用值加上（1- p）个C的效用值，即p100 +（1- p）0。因此，如前所述，可分解性公理对于得到具体的效用值非常重要。因为所有量表的效用及度量之间是线性的关系，所以我们可以假定100代表最为偏好的选项的效用值，0代表最不偏好的选项的效用值，那么在此前提下，就可得到其他选项的效用值，这些值位于0到100之间。我们注意到对于概率的测量有助于我们得到具体的效用值。（如果“满足公理”，概率的规则和度量将会在决策者的偏好中有所体现——但是，假如我

们在前十章中提到的实证结果有效的话，这一点在行为上很难实现。）

从构念上来说，von Neumann 和Morgenstern的理论体系是完美的。虽然可能会显得很罗嗦，但我们还是要再次强调，通过分析公理衍生出的“效用”与我们直觉上或言语中提到的“个人价值”是不吻合的，这不同于对于物体重量的判断，通过客观标准（天平的倾斜）和主观标准（直觉）得到的结果相差无几。不过，如果我们说质量这样的概念与日常生活中重量的直觉毫无关联，人们一定会觉得奇怪，同样，效用的概念看起来和主观价值理应存在关联。实际上，正因为从von Neumann 和Morgenstern的理论中衍生出的效用与主观的价值判断之间确实存在关系，所以它才吸引了心理学家的关注。也是基于这一点，我们试着在本章结尾提出一些可能提高决策质量的方法。也许初步思考后，大部分人会意识到每一条公理的内容都能反映理性的某一侧面，甚至能对个体如何选择进行描述。我们接下来要对每个公理进行详细分析：

公理1.可比性：如果A和B同时存在于选项集S中，那么它们之间的关系是A$\succsim$B，B$\succsim$A或A~B。

公理1主要描述人们面临两个选项时，相比较而言，决策者至少应该对某一选项表现出较弱的偏好。最极端的情况是决策者必须二选一。但是这条公理也能说明由于对两个选项都无所谓，所以无法做出选择。现实中是否存在这种情况呢？我们可以回想一下第10章提到的教授选择工作的例子，如果她难以抉择，是否就说明她对不同工作的态度是无所谓的呢？Jay Kadane，Mark Schervish 和 Teddy Seidenfeld（1999）的研究表明偏好不明显并不代表无所谓。在某些情境中，“保护性机制”发挥了作用，人们拒绝做出选择，这实际上也是种选择。Jonathan Baron 和 Mark Spranca（1997）引用了一些

人们拒绝做选择的情形。比如，在一些涉及需对金钱和生命进行权衡的决策情境中，人们倾向于避免深入思考，“选择不做选择”。但是如果要人们在限速90公里下驾驶廉价汽车与交通事故造成 50 000人死亡之间进行选择，而最终的结果是“不做选择”，真的能说明人们无所谓吗？

苹果和桔子都是水果，如果必须在两种水果中挑选一种，最终的选择要么是苹果，要么是桔子。从分析的角度来说，选择本身是否不能定义偏好？经济学家将这种选择称为显示性偏好，同时假设从效用理论可以推导出来。比如，我们对于高速路上安全的偏好相当于认为每个人生命的价值为三百万美元。如果我们不知道为什么会做出这样的选择，其实在选择的时候就暗含有偏好的成分在里面。比如，我们在第10章提到选择工作的教授，她一时难以抉择，但是最终还是选择了离自己亲朋好友较近（或较远）的一份工作，与亲朋好友的距离不就是她最看重的因素吗？或许她并不能意识到或羞于承认此种原因，因为她觉得这样做理由并不充分。除了极个别的情况，比如抛掷硬币，我们认为在大部分情况下，人们都是有偏好的。但是，我们通常不太能接受显示性偏好的说法，即选择已经包含了偏好的成分，这一点在前几章已有阐述。具体来说，选择可能确实是非理性的，具有矛盾性。因此可以认为在特定情境中的选择和个体在此情境中的偏好可能是不相符的。

由于选择存在认知困难，显示性偏好也易受到批驳，但从外显证据推断偏好的最常见原因是：人们有时会做他们不想做的事，即我们选择了自己并不偏好的选项，比如，心理学家和哲学家威廉·詹姆士发现牙痛患者喜欢用舌头去舔疼痛部位，即使他们知道这样做会加重疼痛感。

但是，支持显示性偏好的理论家们认为舔牙痛部位的行为带给患者更多的是一种积极体验，而牙痛本身带来的则多是消极体验。当然，这种积极的体验看起来很“愚蠢”，因为患者只有通过治疗才能缓解疼痛，而舔只会使疼痛加剧。同时，他们认为“不同个体爱好不同，这一点是毫无争议的”，舔后带来的更强烈的疼痛感要比牙痛本身更被患者偏好。

因为我们不清楚构成个体高兴和痛苦的成分有哪些，所以用“个体有时会选择自己不喜欢的选项”这一事实来反驳显示性偏好理论是不充分的。但是，从认知的角度入手，指出选择的矛盾性，就能推翻这一观点。

公理2.传递性：如果$A \succsim B$且$B \succsim C$，那么$A \succsim C$。

捍卫公理2最首要的工作就是排除“钱泵”情形的产生。假设约翰在选项A、B之间，更偏好A；在B、C之间，更偏好B，但是在A、C之间，又更偏好C，进一步假设在任何两个选项之间他都不是无所谓的。结果就是他应该自愿地拿出一些钱，用偏好较弱的选项去交换得到偏好较强的选项。现在假定我们将选项C作为礼物送给约翰，由于在B、C之间，他更喜欢B，所以为了得到B，他就会拿出一些钱；然后用B去换A，也要拿出一些钱，同样用A换C，也需要钱。如果就此打住，约翰就得通过三次支付行为来得到一开始被当做礼物送给他的选项C。实际上，这是个无限循环的过程，约翰最终会花费很多的钱，但却得不到自己最想要的东西（当然这只是种假设）。

回应“钱泵说”的证据就是，具有传递性偏好的个体通常会拒绝玩这种游戏。除非在某些特殊条件下，选择并不会无限次重复。我们对两个选项中某一个的偏好并不是固定不变的。某人引用过一位著名经济学家的观点，在特定的决策情境中，大多数人“既会满足自己的偏好，又会让公理自证”（保罗·萨缪尔森，引自Daniel Ellsberg，

1961）。比如，现在某公司需要招聘一位新秘书，对能力的要求有三点，（1）文职技能，（2）组织协调能力，（3）愿意承担职位描述中未涉及的其他任务。假设有三个应聘者符合条件，分别是A、B和C。其中在能力（1）上，优秀等级排序是A，B，C；同理，能力（2）：B，C，A；能力（3）：C，A，B。由此我们看出A在能力（1）和（3）上优于B，B在能力（1）和（2）上优于C，C在能力（2）和（3）上优于A。如果我们要两两比较做出选择的话，就会陷入无限循环中，且不符合可传递性的公理描述。（这就是我们在第10章提到的定性附加差异或投票法选择策略。）在这里，最关键的是三名应聘者被考察的顺序，最后被考察的人将会被录取。

这种结果必然是糟糕的吗？尽管理论上，人事经理会陷入“钱泵”的循环怪圈中，但是实际上并非如此，没有人会先随便指派给她一位秘书，然后根据上述排序，通过索要回报无数次地为她更换人选。当然，我们的亲身经历又告诉我们，当需要做出重要决定同时又极其困惑的时候，这种“钱泵”的现象还是存在的：“好了，我将选择那份薪水高的工作；但是第二份工作又比较的轻松，有很多灵活的假期；再等一下，我不想住在中西部，但是第三份工作能提供很好晋升的机会……”诸如此类的情形会使我们感到不适，难以抉择。

我们的观点是：选择应当具有可传递性。这主要源自某一著名论断，即从宏观全局的角度上做出的选择是最佳的。这一论断出自康德，他认为应该把做选择当成为所有人制定永久性的政策。实证证据表明如果判断选择质量的标准存在的话，依据康德所言做出的选择，确实要优于仅仅将眼光局限在当前选项之上而做出的选择。

公理3.闭合性：如果A和B同时存在于选项集S中，那么ApB也存在于其中。

公理3仅仅要求决策者将不同选项的概率混合当作一个选项来考察。如果做不到这一点，建构有关决策的理论将变得毫无意义。

公理4.选项间概率的分布：如果A和B同时存在于选项集S中，那么[（ApB）qB] ~（ApqB）。

从根本上说，公理4要求我们遵循概率论（见附录）。这条公理在图11.2和11.3有关决策树模型中已有所展示；为了使该公理成立，左边的二阶段赌博必须与右边的一阶段赌博是等价的。

当然，我们一般不会质疑该公理，但是实际行为却并非如此。比如，某人在两种不同的赌博情境中的表现是不同的，但是公理成立的前提是他应该具有不变的行为模式，这两种赌博情境分别是：（1）以0.20的概率赢得45美元，（2）在第一阶段有0.75的可能性未得到任何奖励，但是在第二阶段以0.80的概率赢得45美元。（因为[1.00-0.75]× 0.80 = 0.20，公理4要求我们在这两种赌博情境中的行为表现是相同的。）

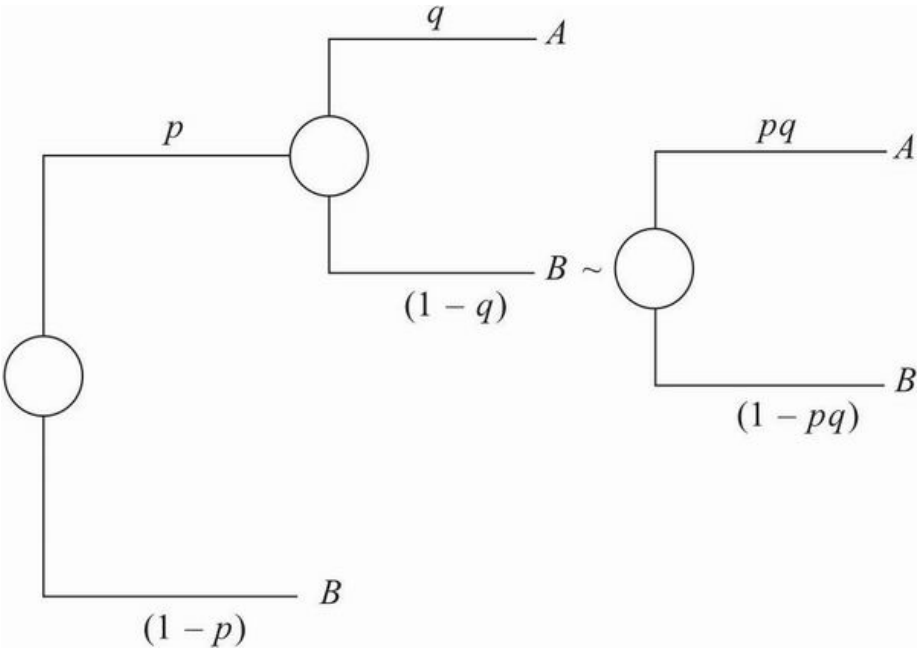


图11.2　用决策树表示公理4中提到的两种赌博情境

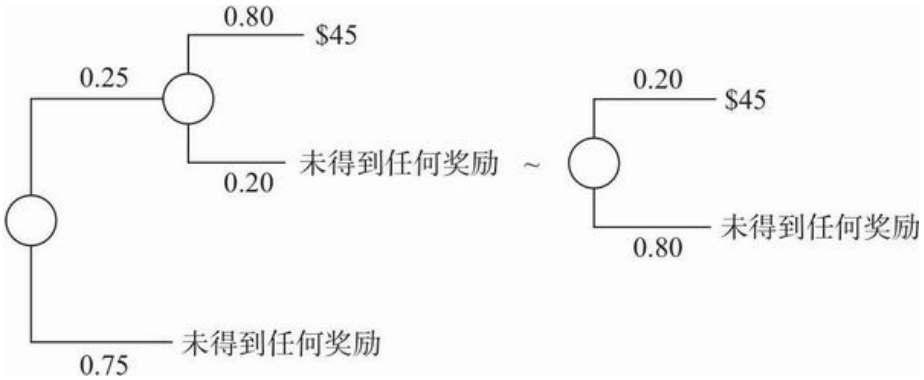


图11.3　用决策树表示由公理4引申出的具体实例

Von Neumann和Morgenstern（1947）在讨论概率的时候，假设它们是客观的。（尽管概率的准确性和客观性很复杂且具有争议，但是他们认为自己理论中涉及到的p和q都是通过绝对标准的测量得到的。）也有一些决策理论不符合这条公理，其中最值得一提的就是Ward Edwards的观点，他建议从客观概率转向主观概率，从而得到另一种理性决策理论。我们完全有可能得到同样满足概率论（在第9章和附录中都会提及）的非客观的概率混合。如果决策者要通过概率估计来解决未来不确定的问题，他的概率估计必须符合概率论的要求，否则，将会做出矛盾的选择。在第12章，我们将对预期理论（在第9章已提到）进行深入分析，预期理论是一种公理化的非期望效用理论，它使用的是非客观的、变化的“决策权重”而非“概率”的概念。预期理论在整体结构上与期望效用理论是相似的，但是，它只是对决策行为的描述，并非理性选择模型。

公理5.独立性：如果A、B和C同时存在于选项集S中，那么当且仅当（ApC）$\gtrsim$（BpC）时，A$\gtrsim$B。

公理5非常重要。实际上，许多决策理论家都曾详细地研究违背或删除公理5的影响有多大。乍一接触到这条公理，我们可能会觉得它的作用甚微：如果在两个选项中，决策者更为偏好其中的一个，那么即便存在某一特定的概率，使得决策者最终放弃了它们两个，而选择了第三个选项，但是在先前的两个选项之间，决策者的偏好是不是不应该发生变化呢？这就是公理5包含的主要内容，图11.4对其进行了解释。

注意：一些同学不太理解这条公理，因为他们错误地认为存在一种同时接受的情形，即选择者同时接受A和C或同时接受B和C，但是这里指的是接受A或C的一种概率混合与接受B或C的概率混合，“或”的意思是排太，在A和C、B和C分别二择一。如果公理描述的是一种同时接受的情形的话，就会说不太通：但是对于鞋子来说，我们却不希望仅仅得到一只鞋子，而能得到一双则是比较完美的。

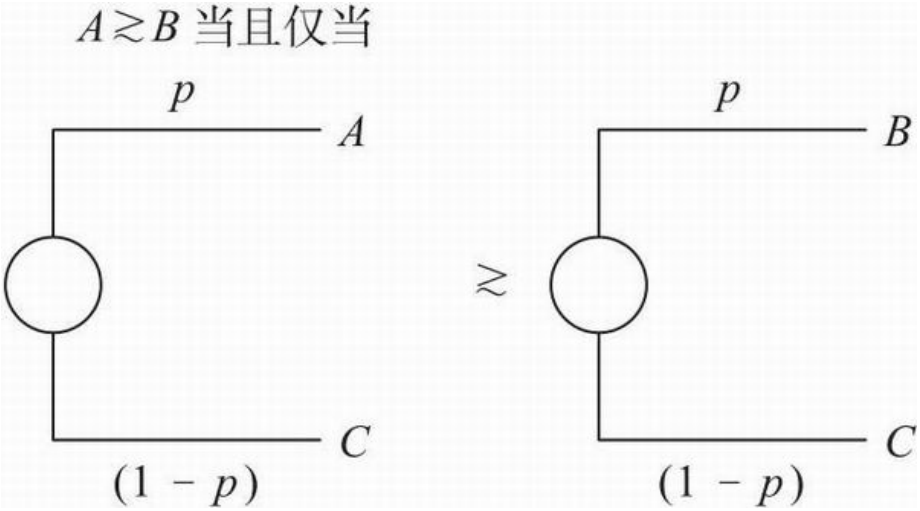


图11.4　用决策树模型对公理5进行解释

下面我们考虑一种假确定性效应：在有0.20的概率得到45美元和0.25的概率得到30美元之间，大部分人都更偏好前者（如图11.5中第

一部分所示），而在100%能得到30 美元和有0.80的可能性得到45美元之间，也更偏好确定的前者（如图中第二部分所示）。接下来用A选项代表100%能得到30 美元，B选项代表0.80的可能性得到45美元，两者中更偏好A（如图中第二部分所示），再用C选项代表得不到任何东西，p值是0.25，那么，（A 0.25 C）表示的是100%得到30美元的概率是0.25，同时得不到任何东西的概率是0.75（如第三部分左半边所示），根据概率分布的原理，这也就相当于有0.25的概率得到30美元（如第四部分左半边所示）。相反，（B 0.25 C）表示的是有0.25的可能性以0.80的概率得到45美元，同时有0.75的可能性得不到任何东西（如第三部分的右半边所示），即共有0.80 × 0.25 = 0.20的概率能得到45美元（如第四部分右半边所示）。由此看出，大多数人在第一部分的偏好与第二部分的偏好实际上是相反的，因此，在前两部分同时出现典型偏好的个体（绝大部分人都会如此）就出现了假确定性效应，违背了独立性公理。

假确定性效应说明我们的选择受结果呈现方式的影响，而非结果本身的影响。这种非理性的行为是反驳独立性公理的唯一证据吗？答案是否定的。公理5暗示出决策者是不会受到结果偏态性（skewness）的影响的，这种偏态性主要针对的是有关个人价值观的概率分布。图11.6显示的就是两个不同选项的偏态分布。两个分布的均值相同，即个人价值的期望值是相同的，根据公理所述，最终的选择主要依据的就是这一期望值。这两个分布的方差也相同。（关于概率分布均值、方差的描述可以参考基本的统计教材，如Freedman、Pisani、Purves和 Adhikari于1991年写的《统计学》[Statistics]。）

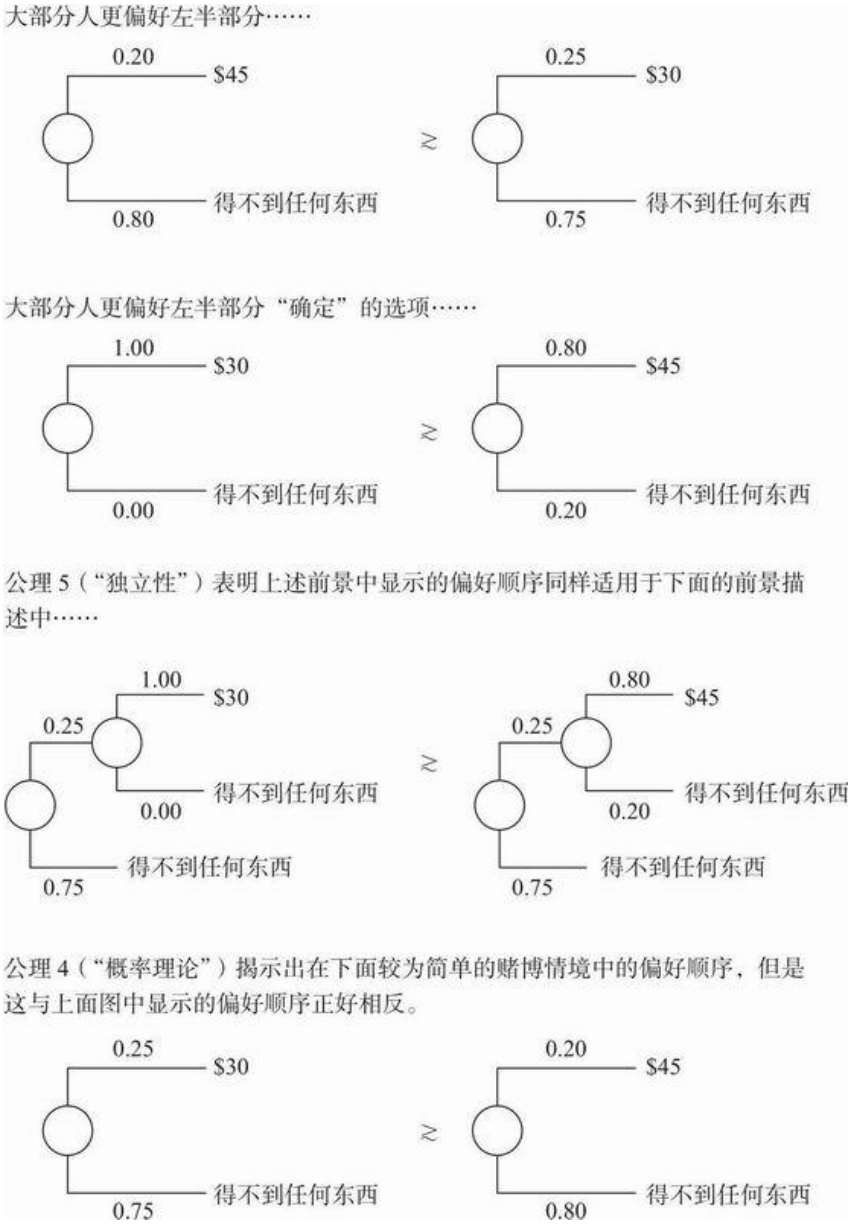


图11.5　违背公理4和公理5的假确定性效应

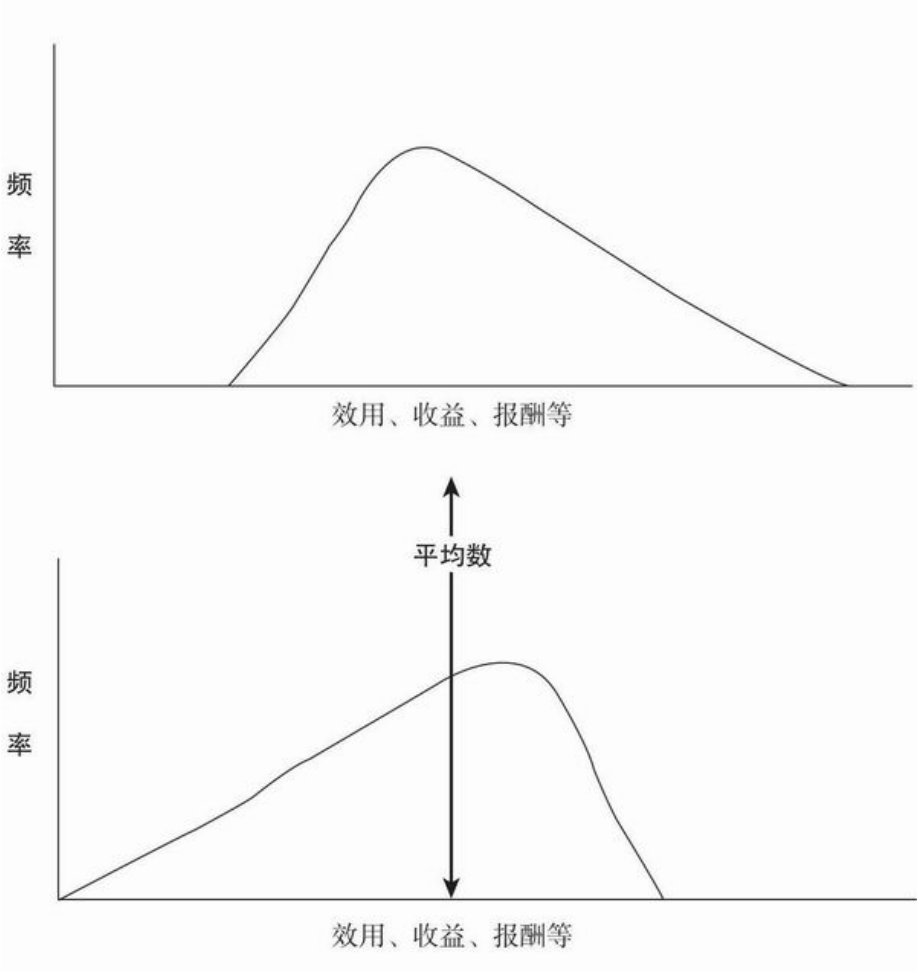


图11.6　均值和方差相同的两种偏态分布

如果图11.6代表的是某一国家收入的分布情况，那么大部分人都会非常明确地偏好上面那幅图：因为它是正偏态，曲线的每一个点都说明收入呈增加的趋势，收入的增加又提升了工作的生产力。顺便说一句，工业社会中收入的分布情况的确如此。而且，在上方的图中，最低收入的人和均值之间的差距没有下方的图那么大。下方的图中，许多人获得了高收入，但负偏态左边长尾的这部分人收入水平远低于均值。我们如果能对国家的收入进行如上的思考，那么为什么不能将其迁移到决策情境中呢？实际上，我们不喜欢选项的分布呈现很大程度的负偏态。受欢迎的彩票、赌博和竞争性比赛的结果多是正偏态

（比如，赢得很多钱的概率非常的小）。不同的人在包含多种结果的赌博中对分布形态的偏好是不同的，有关赌钱的实证研究表明，包含有输赢的正偏态分布（如图11.6中第一部分所示）是最受偏好的（Lopes & Oden, 1999）。

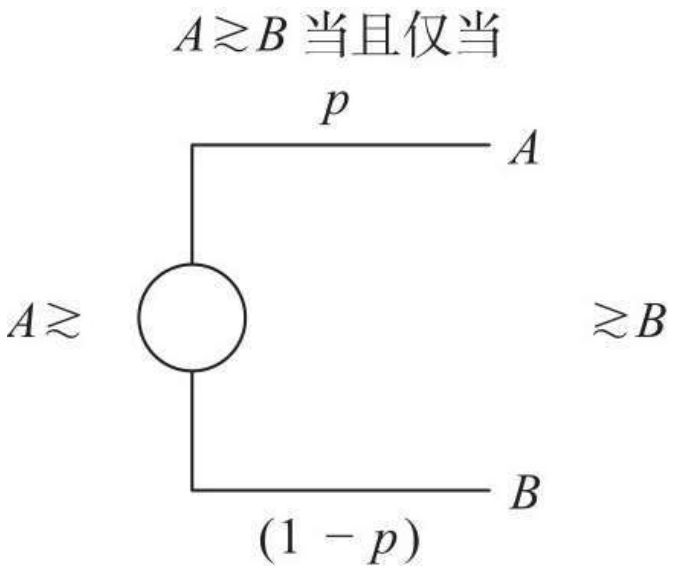


图11.7　用决策树模型描述公理6的内容

公理6.一致性：对于选项集S中的所有结果来说，用A和B代表两个不同的结果，则有当且仅当A≥（ApB）≥B时，A≥B。

公理6说明在两个选项中，如果我们更为偏好其中一个，那么只要这个选项有一定的概率出现，我们仍然会更偏好这个选项（如图11.7所示）。这条公理是无可辩驳的。

公理7.可分解性：对于选项集S中的所有结果来说，用A、B和C代表三个不同的结果，则有当ALBLC时，存在一个p值，使得B~（ApC）。

公理7类似于Holder所阐述的物体质量中的阿基米德性质。实际上是指不存在一个选项的偏好能够绝对大或绝对小，总是存在某一种概率混合，使得两个选项的偏好程度是相同的。现在假设存在三个选项A，B，C，我们对它们的偏好顺序是ABC。依据公理描述，则存在某一个概率值将A和C混合在一起，进而使得我们对B 和AC的组合之间的偏好不存在差异（如图11.8所示）。

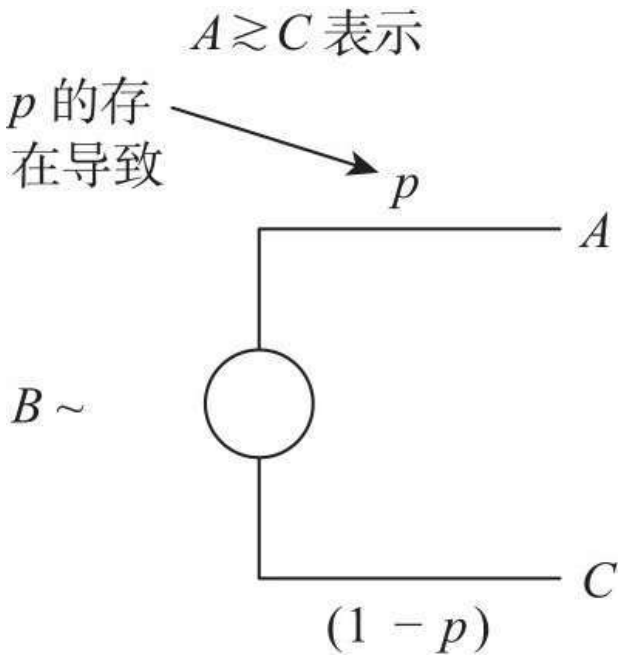


图11.8　用决策树模型描述公理7，该公理说明存在某一概率值使得我们对确定选项B和类似于赌博的选项组合AC之间的偏好不存在差异。

对于决策者来说，如果我们假设在所有的选项中，A选项具有无与伦比的吸引力，那么无论A以何种概率值出现，在ApC和B之间，都会更为偏好前者。如做适当变动，当选项C无可比拟地差于B时，同样的结论仍然成立。根据公理所述，这样的选项是不存在的。那么如果是永恒的幸福天堂或突然死亡呢？是不是一个选项只要包含了永恒幸福，无论其概率多渺茫，和其他平凡无奇的选项相比，人们就一定更偏好前者，毫无取舍的困难呢？又或者，我们其实也不会完全排斥包含一

定概率死亡的选项？（或许我们不应该在这里谈论永恒幸福的话题，因为我们无法说清楚那指的是什么。）我们的行为明确地说明我们对死亡是恐惧的，并总是竭力地避免它发生，或者说我们对于生活和未来的态度是积极的。但是，我们能避开所有包含死亡可能性的选项吗？答案是否定的。我们每天的生活都充斥着死亡的风险，即便是一些微不足道的行为（如穿过马路去买报纸）。某些情况下死亡的可能性还会大于其他时候，比如坐飞机，虽然我们害怕坐飞机，但每年仍然需要依靠它飞行数千公里到外地。即使为了远离死亡而整天躺在床上不动，也可能因为长时间卧床使躯体的机能下降，从而更快地接近死亡。另外，在生活中也存在一些虽然死亡风险很大，但却是经过深思熟虑的选择，比如在战争中采取地下抵抗行动，或选择一份高薪但十分危险的职业，如深海潜水。

所有的公理看起来都十分合理。事实上，如果考虑可比性，就只有独立性公理会遭到批驳。但是，正如其他数学理论，这些公理也具有十分突出的应用价值。比如根据勾股定理，如果已知直角三角形任意两条边的边长，我们就能求出第三条边的长度。如果实际测量的结果不符合预期的话，我们通常会认为这个三角形不是直角三角形——我们几乎或从来不会说定理不正确，即三角形是直角三角形，测量也是准确的，只是这个数学推论不适用于实际。von Neumann and Morgenstern理论最苛刻的部分就是如果我们接受了该理论，就必须从期望效用的角度对不同的选项进行评价，即认为确实存在数字能够代表选项包含的每个结果的效用。（重申一下，这些数字是和只包含有一个结果且此结果出现的概率是1的选项结合在一起的。）根据可分解性公理，这些数字可由某些选择所决定，同时要求其他选择也由期望效用计算得出。而描述结果分布的其他特征变量，比如偏态，与此无关。

如果我们想设计一种方法对不同结果的效用值进行测量的话，就要用到可分解性原理。虽然本书的主要内容不涉及测量方法（详见Dawes & Smith [1985]书中的简介），但是我们可以举个简单的例子探讨一下这一基本方法。为了简便，我们现在假设只存在三个结果（可能与钱有关，但是我们还是选择一种数量性不太明显的情形）：分别在A（科罗拉多州的博尔德）、B（宾夕法尼亚州的匹兹堡）和C（德克萨斯州的拉拔克）三个地方进行为期一周的旅游。进一步假设决策者对其的偏好从强到弱依次是A、B和C（依据可分解性原理得到的ALBLC的表现形式）。那么在A和C效用值中间的哪一个位置才是B的效用值呢？根据“可分解性”，我们可以赋予最受欢迎和最不受欢迎的地点的效用值分别为1.0和0.0（或者100和0，因为量表的原点和单位是随意确定的），然后向决策者展示一系列的赌博情形，直到将A和C结合起来的选项与B的效用值之间没有差别（如图11.8中的右半部分所示）。如果理论成立的话，我们就可以依据概率的组合计算出B的效用值。比如，如果决策者对在B游玩一周和有0.8的可能性在A游玩一周、0.2的可能性在C游玩的组合的偏好无差异的话，就可以认为在0~100，两端分别代表博尔德和拉拔克效用值的量表上，B的效用值位于80的位置上。这种方法可以用来在等距量表上测量任何一个结果的效用值（同时这种方法由于涉及有关偏好概率的问题，所以经常被用在应用性的决策分析问题上）。

有许多研究对效用函数，尤其是与金钱有关的效用函数进行过测量。对这种函数的分析经常被用来对个体表现出的行为进行解释和预测。比如，一条凹曲线（负增长，边际收益递减）有时说明个体倾向于规避风险，而凸曲线说明个体倾向于寻求风险。按照相关理论，这类曲线可以系统描述和预测个体在实验室模拟的赌博情境中表现出的行为，同时也适用于企业中管理人员对职业的选择。员工的职业选择在经济波动期比在经济缓和期更易表现出风险寻求的行为倾向

（MacCrimmon & Wehrung, 1986；章节9.3中对效用曲线有更多讨论）。

11.4 对公理理论的传统反驳

上述理论仅描述了理想的选择情境，而并未考虑实际行为，现实是怎样的一种状况呢？von Neumann和Morgenstern的书出版后，一些理论家指出该理论不合理地限制了实际的决策行为，因此是不成立的。其中最著名的反驳是提出了两条悖论，最初这两条悖论仅从概念上进行阐述，随后得到了实证研究的证明。它们分别由诺贝尔经济学家Maurice Allais和决策理论家Daniel Ellsberg提出的（后者因泄露了“五角大楼文件”而臭名昭著，该文件主要记载的是有关越南战争的秘密内容）。

Allais悖论

Maurice Allais因论述von Neumann和Morgenstern的期望效用理论对实际行

为的限制性而获得诺贝尔经济学奖。比如，假设现在有两个选项A和B：

选项A：有100%的可能性得到100万美元（确定的选项）。

选项B：有0.10的可能性得到250万美元，0.89的可能性得到100万美元，同时有0.01的概率得不到任何东西。

当我们需要在上述两个选项中做出选择的话，大部分人都会选择A。这也就是说，如果我们遵循理论要求，就必须分别赋予100万美

元、250万美元和得不到任何东西这三种结果不同的效用值，然后因为选项A的期望效用值大于B，所以我们选择了A，即：

U（100万美元）〉 0.10 U（250万美元）+ 0.89 U（100万美元）+ 0.01 U（得不到任何东西）。

根据可分解性公理，如果U（250万美元）=1.0，U（得不到任何东西）=0.0，则有0.11 U（100万美元）〉 0.10。

现在考虑另外两个不同的选项：

选项A′：有0.11的可能性得到100万美元，0.89的可能性得不到任何东西。

选项B′：有0.10的可能性得到250万美元，0.90的可能性得不到任何东西。

选项A′ 和B′ 的期望效用值分别为0.11和0.10，因为我们规定得到250万美元的效用值是1.0。因此，选择A不选择B，就意味着选择A′ 而不选择B′ 。但是，Allais认为较为合理的做法应该是在第一对选项中选择A，在第二对选项中选择B′ ，这也是大部分人在两种选择情形中做出的选择。为什么要在有百分之百的可能性得到一百万美元的情况下，去选择有百分之一的可能性得不到任何东西的选项呢？反之，考虑到在第二对选项中得不到任何东西的概率更大，为什么不去冒百分之一得不到任何东西的风险，而使收益扩大到2.5倍呢？

数学家Leonard（Jimmy）Savage（1954）的分析令人信服。他将不同结果的概率比作从装有100个筹码的袋子里抽出不同颜色筹码的概率，这100个筹码由1个黑色筹码、10个蓝色筹码和89个红色筹码组成。选项A就说明无论抽到哪一种颜色的筹码，都会得到100万美元的奖励；选项B说明抽到红色筹码，得到100万美元奖励，抽到蓝色筹码

得到250万美元奖励，但是抽到黑色筹码得不到任何奖励。那么对于决策者来说，无论在哪种选项中，抽到红色筹码的奖励值都是一样的，选择A而非B就意味着我们更为偏好在选项A中得到100万美元的概率，而不是在选项B中得到250万美元的概率。（有时候，最终的选择可以解释为我们希望避免得不到任何东西的遗憾感：“好吧，我一开始可以非常确定地得到一百万美元，但是为了使奖励变多，我冒了个险，不幸的是事与愿违啊……”）但是在A′ 和B′ 之间选择后者，就与最初的偏好是相违背的。重申一下，在两个选项中，抽出红色筹码得到的收益都一样（不过都为0），但是现在我们更为偏好抽出蓝色筹码得到的250万美元和抽出黑色筹码得不到任何东西的结果，而非无论抽出蓝、黑筹码都得到100万美元的结果。

Savage（1954）再次通过实例对独立性公理进行了验证，同时使得这条公理更令人信服，具体内容如图11.9所示。从图中我们可以很清晰地看出，无论在哪个选项中，抽出红色筹码的概率是不变的0.89，应当与选择无关，因为每一组选项内部，抽出红色筹码的报酬相同。

Ellesberg悖论

Ellsberg（1961）主要将注意力放在赌博具有不确定性的特点上，同样对独立性原理进行了反驳。假设一个桶里有90个带颜色的球，其中红球的个数是30，黑球和黄球的总个数是60，具体各是多少未知。下面从桶中随机抽取出一个球，你更喜欢哪一个选项呢？

选项I ：抽到红球，赢得100美元；其他颜色的球，没有奖励。

选项II ：抽到黑球，得到100美元；其他颜色的球，没有奖励。

大部分人都会选择选项I ，因为我们对其描述的情形较为的确定，但是选项II 中黑球的具体个数是不确定的。

接下来给你另外一对选项，你会更喜欢哪一个呢？

		从 100 个筹码的袋子里抽取筹码		
		89 红	1 黑	10 蓝
选项	A	100 万	100 万	100 万
	B	100 万	0	250 万
选项	A′	0	100 万	100 万
	B′	0	0	250 万

图11.9 Savage对Allais悖论的分析

选项III：抽到红球或黄球，会得到100美元；其他颜色的球，没有奖励。

选项Ⅳ：抽到黑球或黄球，会得到100美元；其他颜色的球，没有奖励。

现在大部分人都会选择选项Ⅳ，同样因为个体在具有确定性概率的风险选项（60/90）和模糊选项之间，偏好前者。（在选项III中赢钱的概率范围是31/90~89/90。）

这种选择再一次对独立性原理进行了反驳。图11.10中的表格对上述内容进行了清晰描述。不管在哪一个选项中，抽到黄球赢得的奖励是一样的，所以最终奖励结果的不同主要依赖于抽到红球和黑球带来

的奖励。但是在这两对选项中，抽到黑球和红球的奖励是一样的，按理说，具体的偏好应该不会有什么不同。但是大部分人的偏好还是出现了反转。换一种方式说，就是在第一对选项中，决策者更喜欢将赌注押在红球而非黑球上。但是在第二对选项中，正好反过来。上述的选择意味着红球比黑球出现的概率更大，非红球比非黑球出现的概率大。同时，决策者认为红球或黄球出现的概率小于黑球或黄球出现的概率，但是又觉得红球出现的概率大于黑球出现的概率。这种矛盾的推论，使得我们无法依据概率论为不同结果赋予确定的概率值。

		桶中的球		
		30	60	
		红	黑	黄
选项	I	100元	0	0
	II	0	100元	0
选项	III	100元	0	100元
	IV	0	100元	100元

图11.10　Ellesberg悖论中涉及到的赌博情形

11.5 理论的适用条件

当然，由于某些原因，包括本书前面几章提到的决策与评价的非理性，人们并不总是按照von Neumann和Morgenstern的公理作出决策。Daniel Ellsberg（1961）的评论更为经典：

有些人宣称自己是期望效用理论的绝对拥护者，他们的行为更多依据理论要求，而非直觉，对于运用“非充分推理的原则”充满怀疑。反对该理论的人可以分为三类，一类是以一种高兴的、几近狂喜的状态去批驳；一类通过分析自己的心理感受发现理论的不符之处，虽十分悲伤，但态度很坚决，拿萨缪尔森的话来说就是满足自己的偏好，让理论去服务理论本身吧；还有一类人是直觉地反对这个理论，但是却因此感到愧疚，所以就发奋图强，对该理论进行深入分析，以期有所修正。（p.655）

是不是应该做出符合公理系统的决策呢？我们的回答为带有条件的“是”，这个条件主要体现为尽管没必要被这些公理所束缚，但是在做决策的时候，还是应该考虑一些公理的内容。虽然判定某一决策是否满足公理很困难，但是当且仅当我们依据期望效用来做出选择时，公理是成立的，这提供了一种考虑其他选项的方法。比如，一对夫妻子女绕膝，选择搭乘不同的飞机达到同一目的地。这说明（根据理论）他们认为两人同时遇难要比一人遇难更为痛苦，这种痛苦程度的差异接近两倍的关系。下面我们就运用von Neumann和Morgenstern的理论对这个例子进行分析。

在这个例子中，存在着三种不同的结果：两人都遇难，其中一人遇难，两人都未遇难。因为对选项效用的赋值是任意的（针对同一问题提出的不同效用量表之间的关系是线性的），所以我们规定两人同时遇难的效用值为-1，都未遇难的效用值为0。每架飞机出事的概率都是p，且两个p值是相互独立的，所以它们同时出事的概率即为p × p或p^2，这也是夫妻二人分开飞行而同时遇难的概率。但是，当他们乘坐同一架飞机，同时遇难的概率是p。接下来假设只有一人遇难的效用值为x，根据期望效用理论，则有：

$p（-1）〈 2p（1-p）x+ p^2（-1）$。

式子右半部分的第一项表示的是只有一人遇难的概率（第一架飞机失事而第二架飞机安全的概率加上第一架飞机安全而第二架飞机失

事的概率）乘以x，x指的是只有一架飞机遇难的效用值，第二项表示单独飞行时两人同时遇难的概率乘以-1，-1指的是该结果的效用值。

对式子进行约分化简可以得到x〉 -½。x〉 -½说明只有一人遇难的效用值小于两人同时遇难的效用值（负数）的一半。

我们建议，应该提醒这对夫妻，他们其中一人遇难的效用值是否小于两人同时遇难的效用值的一半。在这一例子中，这可能不会改变他们的决定；事实上，上述考虑很可能会强化他们的决策。我们在这个例子中所做的就是假设人们在特定框架下，至少可以部分提高效用值，这个框架本身并不要求这种洞察力，正如在度量物体质量的物理学框架中，本身也不要求度量到的数据与我们感受到哪一个物体更重相一致。但是，正如天平度量的质量至少部分与我们对质量的感知一致，此系统内的效用值也应该与个人价值的主观感受相一致。在这两种体系中，如果没有这样的对应关系，对它们进行研究也就变得毫无意义。

下面再举一个医学方面用X射线检测肾脏囊肿或肿瘤的例子。Dennis Fryback在他的博士论文中，针对“用X射线判定肾脏病变是囊肿还是肿瘤”的问题进行了分析（具体概要见Fryback & Thornbury，1976）。标准化的程序是当病人的肾脏功能出现紊乱时，需要接受X射线检测，如果出现异常，医生应该根据X射线的结果，判断这种病变属于囊肿还是肿瘤，这种判断是概率性的，接下来病人要接受一种侵入性的检查。当时并不存在一项检查可以同时诊断出这两种可能性，而且，因为X射线结果显示的异常也可能是一种正常变化，即使其中一项检查得到阴性结果也还不能判断是否出现另一项病变，必须继续做第二项检查。Fryback研究的主题就是如何安排这两种检查的顺序，这一顺序对于病人来说是十分重要的，因为两种检查的性质迥异。

对囊肿的检测使用的是抽吸法。将针管从患者的背部插入病变部位，然后判断肾脏中的液体是否可以被抽吸上来，如果可以，则说明是囊肿。整个过程只需要局部麻醉，术后凝血的概率较小，费用较低。

对肿瘤的检测使用的是动脉造影术。先将一段软管插入患者的股动脉，然后操纵它进入肾脏，在软管末端连接的设备可以切取病变部位的组织样本，然后对获得的组织样本进行活组织检查。在Fryback的研究中，完成一次检测需要1天的术前准备，至少1天的术后住院观察。术后凝血的概率是抽吸法的10倍，同时患者感觉非常不舒服，费用较高。

Fryback发现，当医生认为囊肿出现的概率是肿瘤出现的2倍时，才要先进行抽吸法，否则就要先接受动脉造影术。他还发现，无论是患者、医生还是普通公众都认为动脉造影术的恶劣程度是抽吸法的10倍。（有趣的是，不舒适、无法工作和术后可能出现凝血是做出此种判断的主要决定因素，费用的影响作用很小——这可能是因为医疗保险的缘故，所以我们对上述两种方法在费用上的差异不是太敏感。）接下来，Fryback以动脉造影术的负效用是抽吸法的10倍为假设前提，对这两种方法进行了期望效用的分析。为了便于分析，我们先假定病人的肾脏肯定发生了病变，是囊肿或肿瘤中的一种，然后设定两种病变的概率（不过实际上第一种检查得到阴性结果后对第二种检查的要求提高了，因为病人也可以没有发生病变）。于是，我们假设在病人的异常不是正常变异的前提下，病变是肿瘤的概率是p，因此，（1-p）就是病变是囊肿的概率。同前，我们可以假设两种检测都不用接受的效用值是0，只接受抽吸法的效用值是-1，只接受动脉造影术的效用值是-10，需要接受两种检测的效用值就大约是-11。

假设放射线操作者认为放射结果是肿瘤的概率是p，如果先接受的是动脉造影术，那么整个过程的期望效用值就是

p（-10）+（1-p）（-11）式子中的第二项表示的是，在确定不是肿瘤的情况下，接受两种检测的效用值。同理，先接受抽吸术后整个过程的效用值是

（1-p）（-1）+ p（-11）那么要使先接受动脉造影术的效用值大于先接受抽吸法的效用值（即负效用会较小），即

-10p-11（1-p）〉（p-1）- 11p。

则

11p〉 10或

p〉 10/11

换言之，只有当病变时肿瘤的概率大于10/11，即肿瘤出现的概率是囊肿的10倍时，先接受动脉造影术才是最优的选择。回想一下，在Fryback的研究中被调查的对象认为动脉造影术带来的坏处至少是抽吸法的10倍，由此可见，10/11仅仅是个下限。但在实际情境中，当判断肿瘤出现的概率大于1/2的时候，就会选择先进行动脉造影术。

这个例子说明被调查者的个人价值与von Neumann-Morgenstern理论系统中的效用值之间至少是部分相符的。不过，人们可以对这些效用值进行评价，相信这一点看起来是相当合理的——实际上，当我们把这个结论告知医生时，他们就对检查程序做出了调整。有趣的是，把放射科医生对囊肿和肿瘤出现的概率判断与检查后实际发现的两种病变频率进行比较，会发现他们的判断非常准确，不过可惜的是，这一判断却与实际的决策完全无关——因为如果根据期望效用分析，在

大多数的情况下他们应该先进行抽吸法，除非他们判断肿瘤出现的概率至少是囊肿的10倍，而这种情况是极少见的。

应用性决策分析新领域（自1970年以来）主要根据von Neumann和Morgenstern提出的方法帮助决策者优化决策（Clemen，1996；Hammond，Keeney，& Raiffa，1999）。决策分析的前提是人们确实对自己的个人价值有一定的了解，但是在某些特殊的选择情境中，尤其在决策变得自动化或必须通过特定程序才能做出时，个体价值是无法体现的。无论假设情境还是真实决策，应用性决策分析师先诱导决策者对不同结果的价值和出现的概率进行详细分析，然后通过期望效用的分析，使得决策者对不同的选项有总的看法，进而做出最终的选择。正如在医院里决定先接受哪种检测一样，这种做法意义深远。

另外还有一个例子，讲的是某小镇上一个工厂主考虑引进自动化设备的故事。他的家族拥有这个工厂已有数年，工厂为小镇上的很多人提供了工作的机会。在听了引进自动化设备可以增加利润的一个报告后，他对这一措施感到不安，但却不知原因。然后他向一位应用性决策分析师咨询，分析师通过深入了解，得出结论说他经营这家工厂的主要目的并不是赚钱，相反，他想给镇上的居民提供就业机会，以便为自己树立一定的威望。根据分析师对不同选择期望效用的分析，引进自动化设备是个非常糟糕的选择，因为这会违反这个人建立工厂的初衷。这个人听后，恍然大悟，也终于明白自己不安的真正原因是什么。实际上，在引进自动化设备可以增收的确凿证据面前犹豫不决，恰是这方面的原因。分析师的分析可以使他向自己和其他不理解他这种行为的人做出合理解释，避免决策失误。

这样的决策分析就像心理治疗，因为它帮助人们改变行为以符合自身的价值观。von Neumann和Morgenstern的理论并没有告诉我们应该做出何种选择，但却给出了解决问题的重要工具。并且，它可以帮

助我们避免做出一些基本的非理性决策，因为依据此一理论框架做出的决策都是理性的。比如个体不愿放弃沉没成本，因为期望效用分析主要针对的是将来发生的事情，所以沉没成本不会进入分析过程。实际上，纠结于沉没成本的个体可以因下述理由而释怀：考虑到沉没成本会和其他经济理性行为的重要动机冲突，原先认为放弃沉没成本是浪费的动机就会消失。

决策分析师最初假设客户在特定决策情境中的态度、选择倾向与一般情境是矛盾的。分析的目的是确认，甚至是量化这种矛盾，然后希望客户可以依据自己的“基本目标”来解决问题。

11.6 关于决策分析的一些不合理质疑

因为决策分析主要通过数字和计算指导重要的决策，所以人们存在一种普遍的误解，认为这种方法缺乏感情、非人性化、令人困扰。这会不会使得一些重要的决策过程过于机械化呢，有时就像用电脑挑选橄榄球四分卫、行政总裁，甚至是情人？那些“数字”在基础学科中非常重要，但用作决策的依据，是否会变得没有意义，甚至十分荒唐呢？当人生的重要机遇是由能力测验的分数或面试官的评定分数决定的时候，难道我们还没有受够数字的奴役么？总之，人类的精神是不是能更好地体现于直觉判断，而非纠结在数字分析之中呢？

我们坚定不移地否定上述所有的质疑。在von Neumann 和Morgenstern的理论和本书的讨论中都绝对没有想要磨灭人性或更轻易地评价并获取价值。相反，效用的提出主要是让我们掌握一种方法，在决策时判断出什么最重要。分析期望效用的目的就是帮助我们了解什么对我们来说才最重要。正如James March（1978）的观点，我们的人生目标就是要发现自己珍视的事物。这一目标可能要求我们游戏人

间、恣意放纵，这种行为是不是有悖理性或期望效用理论的要求呢？绝对不是这么回事。通过观察发现，以此为目标的个体持有的是一种存在主义的价值观。决策分析的主要工作就是使这种价值观外显，使人们能清晰地知觉到自己的价值观，并调整行为以符合价值观。

决策分析也并非是令人困扰的或模棱两可的的思辩活动。实际上，一些结论可以用来指导行为而非仅仅给出想法。比如，正如之前提到的von Neumann和Morgenstern的经典之作《博弈论和经济行为》（1974），书中包含的内容要远比本书在这里所提到的内容丰富得多。书中一个十分有趣的章节介绍了扑克牌的完美玩法。一局比赛中有2 598 960种牌型，牌型之间彼此是相互独立的，为某一种牌型下注就相当于从1到2 598 960这么多数字中随机抽出一个数字，抽到数字最高的人获得此局的胜利。那么如何下注才是最好的赢钱策略呢？von Neumann和Morgenstern在这里假设只有两个玩家的一种简化牌型情境，两个玩家必须轮流下注，其中一人先下注，另一个人必须跟注（下同等的赌注）或加注（提高赌注），随后前一个人也要在此基础上继续跟注或加注。von Neumann和Morgenstern通过数学方法证明，根据期望效用最大化原则，玩家必须迅速加注至最大值，或者认输。（如果玩家是第一个下注者，他或许可以先“让牌”（check）以延迟下注，直到其他玩家有所行动。）我们想说的是，在期望效用理论的框架下，严格的数学论证表明，犹豫不决是一种糟糕的策略，最佳策略恰恰不是让人纠结于决策之中。实际上，最佳策略就是在看到牌型之前先在1到2 598 960之间选择一个数字，如果牌型的价值高于所选的数字，就赌上全部身家，否则就压根不要下注。在这个情境中，期望效用理论强调的是一种动态性的决策过程，绝对没有鼓励人们患得患失、犹豫不决或是拖延迟滞。

参考文献

Baron, J.(1988).Thinking and deciding.New York: Cambridge University Press.

Baron, J., & Spranca, M.(1997).Protected values.Organizational Behavior and Human Decision Processes, 70, 1- 16.

Bentham, J.(1948).An introduction to the principles of morals and legislations.Oxford, UK: Blackwell.(Original work published 1789)

Clemen, R.T.(1996).Making hard decisions: An introduction to decision analysis (2nd ed.).Paciic Grove, CA: Duxbury Press.

Dawes, R.M., & Smith, T.L.(1985).Attitude and opinion measurement.In G.Lindzey & E.Aronson (Eds.), Handbook of social psychology (Vol.1, pp.509- 566).New York: Random House.

Ellsberg, D.(1961).Risk, ambiguity, and the Savage axioms.Quarterly Journal of Economics, 75, 643- 669.

Freedman, D., Pisani, R., Purves, R., & Adhikari, A.(1991).Statistics (2nd ed.).New York: Norton.

Fryback, D.G., & Thornbury, J.R.(1976).Evaluation of a computerized Bayesian model for diagnosis of renal cysts versus tumor versus normal variant from exploratory urogram information.Investigative Radiology, 11, 102- 111.

Hammond, J.S., Keeney, R.L., & Raiffa, H.(1999).Smart choices: A practical guide to making better decisions.Cambridge, MA: Harvard Business School Press.

Hastie, R., & Stasser, G.(2000).Computer simulation methods in social psychology.In C.M.Judd & H.Reis (Eds.), Handbook of research methods in social psychology (pp.85-114).New York: Cambridge University Press.

Holder, O.(1901).Die Axiome der Quantitat und die Lehre vom Mass.Reports on the negotiations of the Royal Saxon Society of Sciences, Mathematics and Physics Class, 53, 1-64.

Kadane, J.B., Schervish, M.J., & Seidenfeld, T.(1999).Rethinking the foundations of statistics.Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Lopes, L.L.(1994).Psychology and economics: Perspectives on risk, cooperation, and the marketplace.Annual Review of Psychology, 45, 197- 227.

Lo pes, L.L., & Oden, G.C.(1999).The role of aspiration level in risky choice: A comparison cumulative prospect theory and SP/A theory.Journal of Mathematical Psychology, 43, 286- 313.

MacCrimmon, K.R., & Wehrung, D.A.(1986).Taking risks: The management of uncertainty.New York: Free Press.

March, J.G.(1978).Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice.Bell Journal of Economics, 9, 587- 608.

Neumann, J.von, & Morgenstern, O.(1947).Theory of games and economic behavior (2nd ed.).Princeton, NJ: Princeton University Press.

Savage, L.J.(1954).The foundations of statistics.New York: Wiley.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1974).Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.Science, 185, 1124- 1131.

第12章　描述性决策理论

在理论框架中，理论和实践没有差别，回到实际生活中，理论和实践确实有差别。

——简·L.A.·范德施耐肖特（1953~1994）

当代著名的计算机科学家及教育家

12.1 非期望效用理论

经济学悖论和心理学实验都不止一次地证明，在描述人类行为方面，主观期望效用理论并非有效的描述性理论。那些试图更充分地描述人类行为的理论大多都保留了理性期望法则的基本形式（见章节2.3）。所以，这些理论有时称为非期望（non-expected）效用理论，用以表示他们是从期望效用的框架中派生出来的。

为什么要在一般期望效用框架下继续我们的工作呢？第一，这个框架包含了某些成分，直觉和经验告诉我们，这些成分对于谨慎的决策很关键。第二，这个框架对于人们在许多不同情境中的决策行为提供了大体准确的描述性解释；一些经济学家将此框架称为实证论（positive theory），因为它近乎准确地将一种决策行为中的投入和产出（心理学家可能称为刺激和反应）和另一种决策行为中的投入和产出联系起来。第三，这个框架抓住了理性（在我们的文化中它被定义为最优）的本质，经过调整，我们的行为是可能接近理性的；我们乐观地假设，人们在实现个人目标的过程中至少保持着一些理性。

然而，正如本书大部分内容所揭示的那样，人类远没有具备完全理性行为所要求的理性，也不会去追求最优特征。所以，有效的描述

性理论和最好的规范性理论是不会完全相同的。解决规范性和描述性两者差异的一种方法是，在能够解释原理论最可靠和最重要悖论的标准公式中加入理论变化。在这些非期望效用理论中，最成功和最具有影响力的是Kahneman和Tversky的预期理论（prospect theory）（1979；Tversky & Kahneman，1992——在这本书中，我们关注的是1979年“原始预期理论”的公式）。与期望效用理论一样，预期理论运用代数公式来表示决策过程：选项（prospect）指由一个或者多个结果（i）所定义的一种选择或者行动过程。这些结果就产生了由决策权重（Π i）所衡量的价值（vi），决策权重和每种结果发生的客观概率有关。选项的总价值（V）表示为：

$$V = \Sigma \ (\Pi_i \ v_i),$$

此公式本质上与所有期望效用理论核心中的理性期望规则等价（见章节2.3）。

在预期理论中，决策过程包含两个阶段：对各个选项的编辑（editing），包括对与决策相关的行为、不可预见性以及结果构建认知表征；评价（evaluation），是指决策者对每个选项的价值进行估计并进行相应的选择。为了清晰地阐述评价阶段，对于每个选项来说，评价阶段可以分为三个步骤：（1）估价，将价值函数应用于与各种结果有关的所有后果；（2）对决策进行加权，根据不同后果发生的客观概率函数，对每个估价后的后果进行加权；（3）整合，对每个选项加权后的价值进行累加。下面让我们单独来看每个过程。

编辑和构架决策问题

预期理论超越了传统的决策理论，描述了决策者理解决策情境时涉及的认知过程。由理解所导致的认知表征包含很多方面，如预期的

结果、事件、事件之间的不确定性、相关的价值、参照点等，而且可能涉及其他有关价值估计和决策权重的信息（存在于长时记忆或者当前环境中）。

假定第一步重要的编辑操作是在客观的评价等级量表上设定一个参照点。涉及金钱和健康时，人们最有可能将现状（status quo）设定为参照点，在个人的获益-损失量表中，参照点被设定为0。解释与价值有关的现象时，参照点的位置是一个核心问题，因为它决定了什么是获益，什么是损失，而且它预测了在什么位置决策者对价值的变化最敏感（在接近0参照点的位置）。但是参照点并不总是现状，正如Tversky和Kahneman（1981）所述：“在日常生活中，很种因素可以当作参照点。参照点通常是人们已经适应了的状态；有时候由社会规范和期望决定；有时候它体现一定的期望水平，这个期望可以是现实的，也可以是不现实的。”（p.456）

在心理学中，除了现状之外，最常见的参照点是抱负水平（aspiration level）。这个点不仅为很多人界定了成功，尤其是那些成就需求很高的人，而且通常和我们搜索满意结果之选项的时间有关。正如第10章所述，满意的策略未必最优，我们预期，抱负水平和我们遇到或者考虑选项的顺序会相互影响，从而决定了策略的效果。在赛马场上，可以看到抱负水平的效应。中奖概率较小的赌博在一天快结束的时候尤其受欢迎——赌徒把很多的钱赌在客观上不可能赢得最后比赛的那些马上。这种现象是由于失败的赌徒希望在结束一天的赌博前赢回自己的损失。这些赌徒的行为和言论表明他们好像将“收支平衡点”作为期望水平。当然，这意味着在最有可能获胜的马身上赌注是更好不过了。此外，在我们所熟悉的人当中，一些赌徒，娱乐场的游戏者，还有网上的股票投资者会谈到停止时的期望水平：“如果我再赢得1000美元，我就结束一天的赌博而去慢跑。”

这种不稳定的、具有适应性的参照点概念对于很多经济学家来说是个麻烦（虽然它最先是由一位经济学家提出来的）。正如预期理论框架中的所有分支过程一样，参照点这个概念并不太严谨，这使得我们很难得到一个先验的预期或者在形式上估计一个事后的参数，例如参照点的位置。然而，在这些技术性的问题上，还是有一些进展的。Lopes 和Oden（1999）设计了几个实验直接考察被试对彩票的偏好。在这些实验中，他们确认了价值连续体上的一些特殊的敏感点。例如，要求被试对自己的选择进行出声思考时，他们评论如下：

> “这个风险小的彩票有较高的头奖，且有更大的几率赢取100美元以内的较大数额奖金。我更关注的是输掉的最大值而不是赢得的最大值。”
>
> “我选择风险小的彩票是因为奖金的最小值和最大值都挺多的，而且对于这二者而言我都有很大的机会得到100美元左右的奖金。”
>
> “我选择中奖概率大的彩票是因为损失的最大值是比较小的，甚至是零损失。不管怎样，如果你有可能损失70美元或者200美元，那太冒险了。” （p.304）

Lopes和Oden（1999）得出结论，在人们对不确定选项的评价中，三个位置起着很关键的作用：参照点、抱负水平（“我有多大的可能达到我的某某目标？”）和安全水平（我损失某某数额或更大数额的概率为多大？）。他们解释，人们在安全关注（security-mindedness，类似于风险规避）和潜力关注（potentialmindedness，类似于风险寻求）方面存在个体差异。至少在金钱领域，这些个体差异存在跨时间的稳定性（例如，从实验的一个阶段到另一个阶段），而且它们可能与“谨慎的”和“冒险的”人格类型相关。研究者假定个体的抱负水平非常不稳定，依赖于情境因素。Lopes和Oden将这些解释为个体“参数”，并利用注意分配和眼动记录的间接测量方式来证实，在彩票选择的任务中，这些因素和知觉导向以及信息搜索有关。（我们建议将Lopes和Oden的SP/A理论视为预期理论的一个强有力的竞争理论。）

March和Shapira（1987）的研究发现，商业决策者也会考虑其他关键数量，他们常常参考下跌风险（downside risk）。下跌风险指商业活动能够承受的最大损失量。另外，他们也关注盈亏平衡点（break-even points）和生存点（survival points，继续做生意所需要的最小资金量）。我们认为，对这些管理行为的详细研究将发现，商业决策者在引人注意的参照点附近对资金的变化尤其敏感。

预期理论假定第二步重要的编辑操作是对结果的整合（combining）和分离（segregating）。我们假定，有时人们会将损失和获益进行整合以提高总体的满意度。人们确实拥有某些信念，知道一些东西会让自己感觉更好，而一些东西对自己的伤害更大。例如，大多数人认为，与一次性收到一个红包相比，收到两个分开的红包会得到更多的乐趣；收到两笔价值100美元的退税会比得到一笔200美元的退税更满意。同样，大多数人愿意承担一个更大的损失而不是几个小损失；单笔200美元的交通罚款比两笔100美元的罚款伤害更小。我们的这些直觉与理论原则是一致的：临近参照点（这些案例中参照点为现状）时，我们对获益和损失更加敏感——在递减的价值函数中，相比一个大的浮动，零点上下两个小的浮动对我们的满意水平有更大的影响。记住，这个理论也假定参照点移动很迅速；否则，接连两个小的获益或者损失与一个大的获益或者损失不会有什么不同。Richard Thaler将预期理论的含义进行了延伸，提出了心理账户（mental accounting）的概念，用以解释在日常的消费习惯和金融市场中出现的很多悖论（Thaler，1999）。

评价

评价阶段的第一个步骤是估价（valuation），即对每个结果的相应后果进行个人化价值的推断。价值函数（value function）（具体讨论见第9章和图12.1）总结了典型决策者的预期理论假设：将后果的

客观测量值转化为个体自己的价值。预期理论承认，在基本的函数形式上存在个体差异，并且可以充分肯定的是，在对函数进行测量时，价值函数的确会因个体和情境而变化，虽然它们也具有很大的一致性。作为构架过程的一部分，每种后果都会进行识别，然后根据价值函数转化为个人化价值。价值函数可以用以下方程来说明。

$$v(x)=\begin{cases} x^{\alpha} & \text{如果 } x\geq 0\text{（函数的“获得”部分）} \\ -\lambda(-x)^{\beta} & \text{如果 } x<0\text{（函数的“损失”部分）} \end{cases}$$

此过程有三个主要特征：

1.参照水平依赖性：个体依据参照水平的变化来看待后果（金钱或者其他事物）。参照水平通常指个体的现状（价值函数曲线中的[0，0]坐标点）。

2.得失饱和性：对于选择的正负后果而言，结果的价值都有边际递减的趋势。获益和损失部分价值函数的指数α 和β 通常都比1.00小——通常α 和β 的值均为0.88（如果指数的值是1.00，曲线则呈线性；如果大于1.00，曲线则呈加速递增型）。

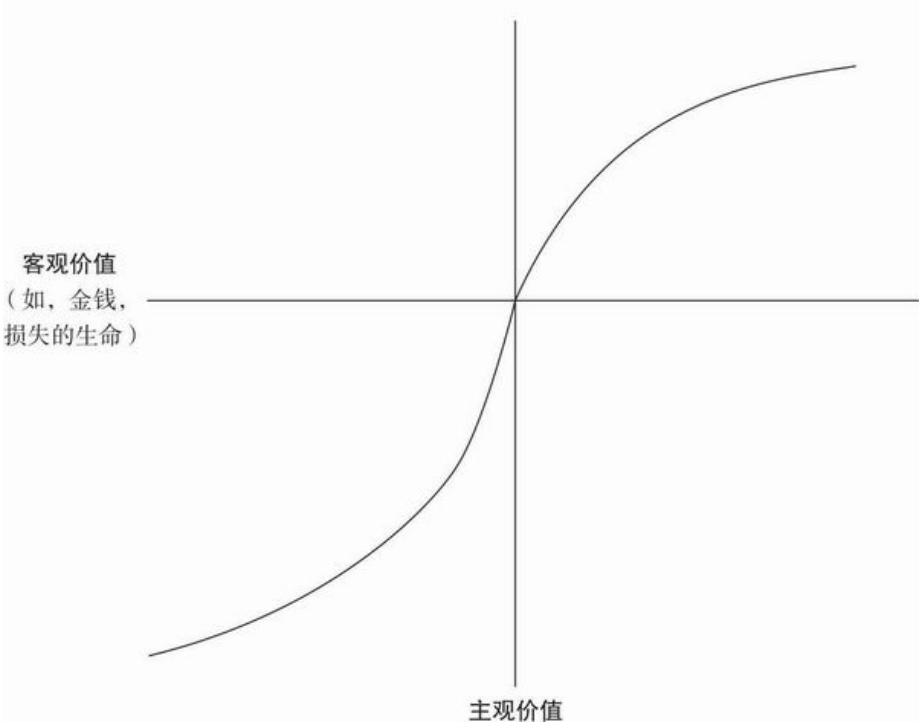


图12.1　预期理论的价值函数

3.损失规避：在价值函数中，损失部分的函数比获益部分的函数更陡峭；损失100美元的痛苦感比获得100美元的快乐感更大。系数λ标志着价值函数正半支和负半支的斜度的差异。λ 的值通常为2.25，表示损失所产生的痛苦感大概相当于相同获益量所产生的快乐感的两倍（如果λ =1.00，损失和获得会有相同的斜度；如果λ〈 1.00，获得会比损失有更大的权重）。

仔细对照这个价值函数，我们就可以计算出各种选项的个人化价值。例如，为了理解损失规避，我们可以计算实际获得100美元的预期理论值，并且将它和实际损失100美元的价值进行比较：$V_{+\$100}$ = $100 = 57.54和$V_{-\$100}$ = -2.25 （-$100）= -129.47。很明显，损失带来的伤害比获益带来的快乐更大。为了理解分离和整合效应，我们可以计算收到两个价值$100的礼物和一个价值$200的礼物的个人化价值：（$V_{-\$100}$+ $V_{+\$100}$）=115.08和$V_{+\$200}$=105.90。对于损失的情形同样是这

样：（$V_{-\$100}+V_{-\$100}$）= -258.94 和 $V_{-\$200}$ = -238.28。正如上面所提到，不管结果好坏，分离结果之和大于总体结果。

预期理论包含决策加权的过程，类似于期望效用理论中根据结果的发生概率或者期望进行加权的过程。同样，预期理论建立在另一个数学函数基础之上，概括了主客观连续统一体之间的关系——将概率转化为决策权重。在规则明确的赌博游戏中，概率维度可通过数字明确地传达给决策者。然而，将这个理论应用于“风险赌博”之外的领域却更加有意义。Tversky在事业的晚期开始研究“概率从何而来”的理论，称为支持理论。可以想象，支持理论（我们所知的启发式决策过程）可以提供与数字之外的（技术术语称为“非风险性”）不确定性情境的联系；并通过决策权重函数的X轴将主观的不确定性转化为数字的主观概率。（关于这一发展过程的讨论，请参见Fox & Tversky，1998。）

决策权重函数（同样，对于大多数决策情境中的大多数个体都是具有代表性的）看起来像一个反S型曲线（见图12.2）。解释这些心理物理学函数的一种有用的经验法则是，当曲线更陡峭时，说明决策者对客观维度（X轴）的差别更敏感：如果曲线是陡峭的，说明相对于平坦的曲线，决策者对于客观维度上的任何差别在心理反应上有更多的变化。也许可以用几个机制来解释陡峭度或者斜度的不同，例如，不同的注意强度、不同的感官敏感性、不同的神经-生化基质的活性。

此函数可以用以下方程来说明：

$$\Pi(p) = \frac{p^{\gamma}}{(p^{\gamma} + (1-p)^{\gamma})^{1/\gamma}} \text{（经典估计 } \gamma = 0.64)$$

我们来逐一考察这个决策权重函数的特征。

1.接近0点的曲线是陡峭的，说明人们对不可能和可能之间的差异特别敏感。这种陡峭性和人们对小概率风险的过度反应是一致的，并且可以部分解释为什么人们会购买中奖率极低的彩票。工业和政府风险管理部门对人们愿意支付极高的价钱去完全消除低概率的威胁感到不解。美国最高法院法官Stephen Breyer（1993）认为，从毒物泄漏、石棉泄露和疾病易感性中“消除‘最后10%的风险’是毫无必要并且没有收益的尝试”（p.75）。为了支持这种观点，Breyer提到美国环保署的管理者所说的话：在几个月之内可以消除几乎所有危险废物堆中大约95%的有毒物质，但是想要消除最后残存的部分却需要数年，而且还要花费高昂的成本、投入大量的社会资源、巨额的法律费用，并会引起无休止的争论。作为一名曾经的初审法官，Breyer讲述了一个他经历的难忘事例——用10年的时间去清除新汉普希尔南部的一个有毒废料堆（United States v.Ottatti & Goss，1990）。

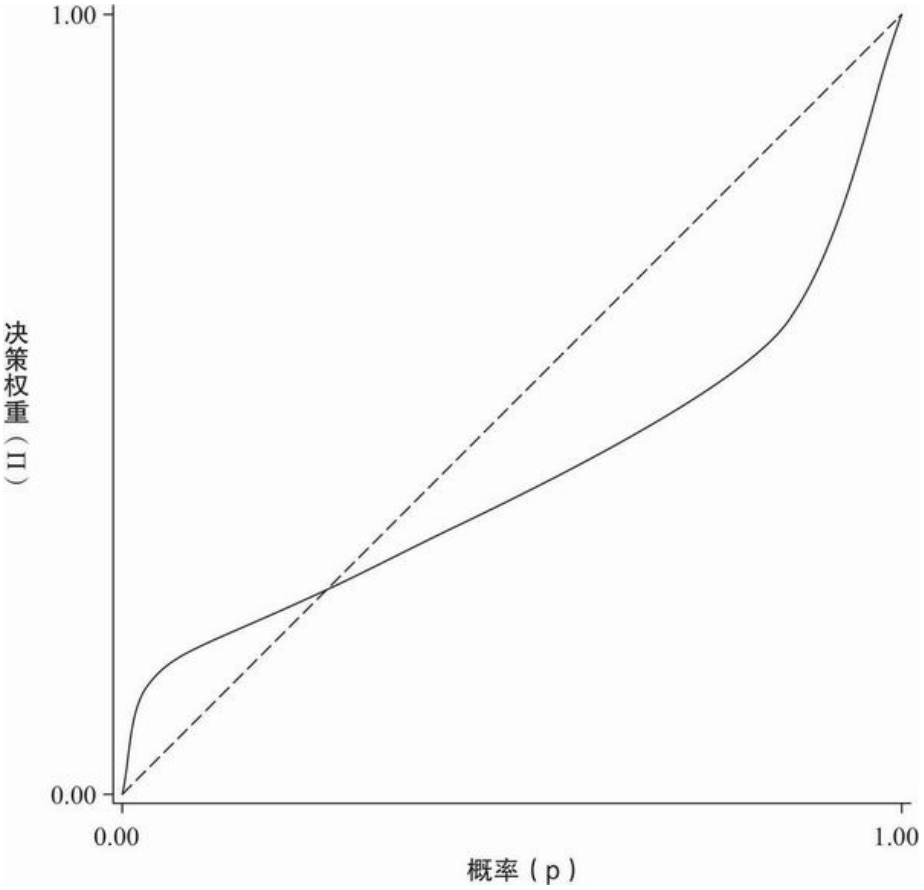


图12.2　预期理论的决策权重函数

除了一处私人会所，这个地区的大部分废弃物都已经被清理干净。该会所为了清理最后这些废物向法院提起了诉讼，要求得到930万美元，以便用焚烧的方式清除少量浓度已经很低的多氯联苯和“挥发性有机化合物”（主要成分是苯和汽油）。这930万能换来多少额外的安全呢？这10年当中长达4万页的记录显示（所有各方都同意这样的观点），即使不做任何处理，即使在废料堆玩耍的儿童每天吃少量的脏土，每年吃70天也不会对身体造成显著的伤害。废物经过燃烧以后，这些儿童每年吃245天的少量脏土也不会对身体造成明显的伤害。但是因为那是一块沼泽，所以没有儿童去那里玩耍并吃脏土。将来也不可能有吃脏土的儿童出现，因为在那里造房子是不可能的。当事人也承认，至少一半的挥发性化学物到2000年的时候会消失。我所说的“最后10%”这个问题的意思就是，花费930万保护一些并不存在的、吃脏土的儿童。（p.12）

问题并不在于人们想不想安全，而在于人们对很多类似的风险反应过度。这也意味着资金将不能用于其他保护性的或者有益的社会工

程。因为每次在没有必要的清除项目上花费930万，就会导致用来消除更严重灾难的经费少930万。

2.在客观概率维度大约0.20的位置有一个拐点，在很多赌博情境中（例如扑克、骰子游戏、赌马），人们在这个位置对“客观”概率感觉精准。

3.在曲线中间的大部分位置，人们是“回归”的，曲线有点“太过平坦”，客观概率的较大变化所引起的决策权重的变化较小。人们对于中等概率的变化不敏感。函数的这一部分说明人们会超级叠加（super-additive）事件的客观概率：一系列的决策权重的和小于其客观概率的和。

4.最后，在度量客观概率的高端，随着概率增大而接近确定时，曲线重新变得陡峭。这种现象有时被称为确定性效应，它部分解释了Allais悖论中的偏好模式（在11.4讨论过的）。确定能获得大奖意义重大，对于参加实验的被试，从0.99到1.00的变化比从0.10到0.11的变化更重要。因此，当人们在精心设计的Allais悖论中做选择时，这种心理会使其违背期望效用理论的独立性原则。

图12.3总结了预期理论提出的决策过程。我们可以在时间序列中自由安排三个预备阶段（编辑、评价和决策加权）。这个理论本身对于计算顺序并不十分明晰。此外，像大多数的科学理论一样，这个公式已不断得到修正从而能够容纳新的实验发现。该理论的最新版本中有一个更复杂的“向下累积”（decumulative）的加权过程（Tversky & Kahneman，1992）。接下来让我们了解一下最新的行为研究，尤其是那些区分传统期望效用理论和预期理论的行为研究。

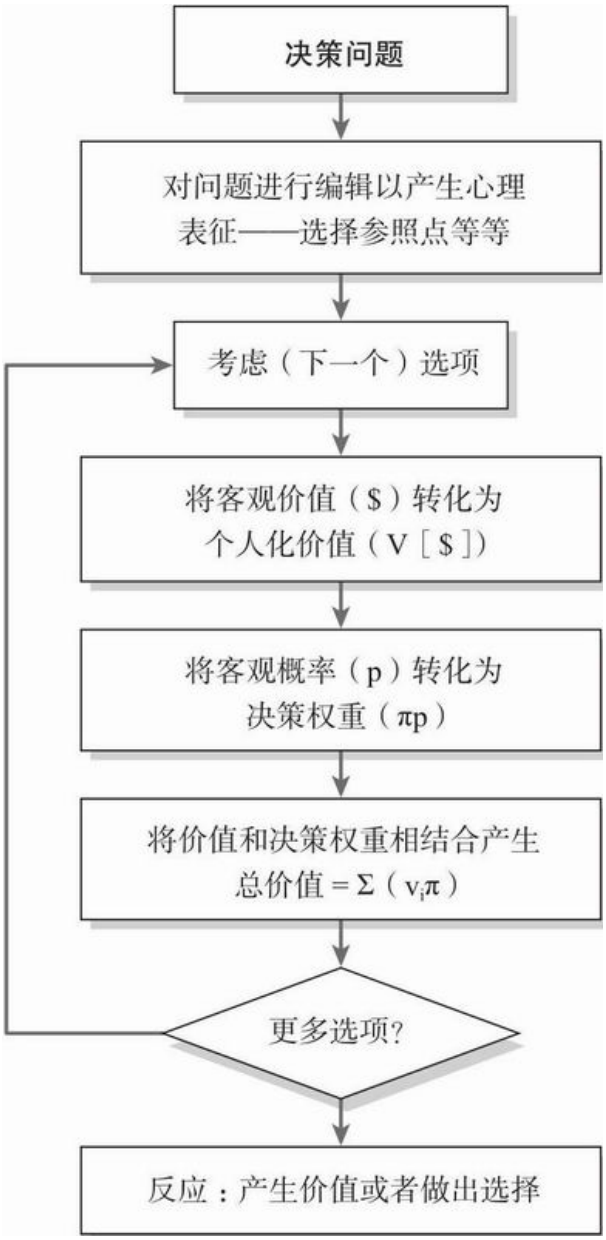


图12.3　用流程图表示预期理论决策过程的各个阶段

12.2 获益-损失框架效应

框架对决策结果的影响可以通过下面的例子来阐述，我们可以构造同一问题的两种版本，即用两种不同的表述方式来描述同一决策情

境。被试在面对两种不同表述时，会做出不同的选择，这时就产生了框架效应（framing effect）。我们会呈现一些例子，说明问题的表述方式会对选择者的参照点产生影响，也会说明人们对不变性（invariance）原则的违背。（不变性原则是指主观期望效用理论的第4条公理：例如，同一个赌博用弥散的“树形图”表示和用收缩的“平常”方式表示时应该评价一样。）参照点会影响决策者对结果的感知，同一个结果，如果与低的参照点比较时就是收益，与高的参照点比较就是损失。

想象一下，你刚刚得到1000美元，下面两个选项你会选择哪个？

A选项：确定获得500美元。

B选项：投掷一枚硬币，如果正面朝上你获得1000美元，如果正面朝下你获得0美元。

想象现在给你2000美元，你会选择下面那个选项？

C选项：你必须马上返还500美元。

D选项：投掷一枚硬币，如果正面朝上你返还0美元，如果反面朝上你返还1 000美元。

在第一对选项中，现状参照点指你口袋里的钱加上刚刚获得的1000美元，所有的结果被看作是收益。根据收益递减的价值函数，大多数人偏爱确定选项（A选项）。但在第二对选项中，参照点指你口袋里的钱加上刚刚获得的2000美元（虽然这是假想的，但由于适应非常快，这种方式是起作用的！），所有的结果被看作是损失。损失时递减的价值函数使得大多数人想要赌一下，所以他们选择选项D。如果把四个选项放在一起看，虽然A选项和C选项是等价的（确定获得1500美元），B选项和D选项是等价的（50%的概率获得1000美元和50%的概率

获得2000美元），绝大多数人都会改变偏好，从偏好A选项转而偏好D选项。这种选择是非理性的——基于相同的后果人们做出了不同的选择，而理性人的一个重要标准是基于行为的后果做出选择。这种行为对于传统的决策理论提出了挑战：面对两个形式上相同的选择，我们为什么会改变我们的偏好呢？这个结果表明，在一个连续统一的数值量表上测量我们的效用是不可能的。

为了精确，让我们计算价值函数和决策权重方程（参见章节12.1）的数值来看一下预期理论对每个选项的估价。

$$V_{选项A} = \Pi_{i1.00}(v_{+\$500}) = 237.19$$

$$V_{选项B} = \Pi_{i50}(v_{+\$100}) + \Pi_{i0.50}(v_0) = 198.18$$

$$V_{选项C} = \Pi_{i1.00}(v_{-\$500}) = -533.67$$

$$V_{选项D} = \Pi_{i0.50}(v_0) + \Pi_{i50}(v_{-\$1000}) = -442.36$$

在第一对选项中，A选项有更大的“收益”值；在第二对选项中，D选项有更小的“损失”值。所以，从第一对选项到第二对选项，大多数人的选择会发生变化。

获益-损失框架效应的另一个例子来自医疗决策领域。描述医疗手术的效果时，哪种方法更准确呢？是给出存活率表明手术有效性还是给出接受治疗的患者的死亡率？两种方法应该是相同的，但Barbara McNeil、Stephen Pauker、Harold Sox和Amos Tversky（1982）等人发现，对于医生和患者来说，这两种描述方式却有着不同的意义。

假设你患了某种绝症，你会选择哪种治疗方式？

外科手术：在100个接受手术的患者中，有90人手术后还活着，有68人一年后还活着，有34人5年后还活着。

放射治疗：在100个接受放射治疗的患者中，所有人治疗后还活着，有77人一年后还活着，22人在5年后还活着。

假设你患了某种绝症，你会选择哪种治疗方式？

外科手术2：在100个接受手术的患者中，有10人手术后死亡，有32人一年后死亡，有66人5年后死亡。

放射治疗2：在100个接受放射治疗的患者中，没有人在治疗后死亡，有23人一年后死亡，78人5年后死亡。

第一组陈述以生存率建构问题只有18%的受访者选择了放射治疗。但第二组陈述以死亡率建构问题，就有44%的受访者选择了放射治疗。同样一个不确定的结果，仅仅由于它们不同的构架方式而得到不同等的对待。很明显，在死亡框架里，从术后10人的死亡到放射治疗后的0人死亡，死亡人数的减少相当显眼。在医生、医学专业的学生、患者和大学生身上均发现了明显的框架效应。

在医疗实践中，随着医生越来越多地将诊断结果、对疾病的预测以及各种可能的治疗方式所带来的相关问题告知患者，因此，由框架所带来的决策差异变得日益重要。告知病人的目的是允许患者自己选择治疗方式，或者至少确保患者在知情同意的基础上选择医生所推荐的治疗方式。以前，医生习惯于发号施令，患者甚至不允许询问他们所服用药物的成分；并且，医生经常向患者隐瞒绝症（如癌症）、死亡的可能性以及死亡发生时间——根据Elizabeth Lamont和Nicholas Christakis（2000）对258名晚期癌症患者的主治医生所做的访谈，这种情况依然常见。他们的结论是：“我们推测，医生和临终病人就预

后进行直接的、明确的和坦率的言语交流最多只有三分之一。”我们同意Lamont和Christakis的观点，这种不愿意和患者坦白病情的行为会阻碍病人以自己想要的方式结束生命。但是，在任何情况下，怎样将预后和各种治疗引起的后果告诉患者便成为一个问题。很明显，从逻辑的角度讲，从存活率和死亡率的角度和患者沟通应是一样的。但目前的研究表明，这两种框架会带来不同的决策结果。

如果医生想采取最可能的中立方式向患者呈现信息并且允许患者自己做决定，信息应该怎样呈现呢？McNeil和她的同事们（1982）建议，同时以生存和死亡两种框架呈现所有信息。问题是，这样的呈现方式可能是难以理解的，一些人甚至可能无法理解这两种框架是等价的。另外一种呈现信息的方式是视觉呈现。例如，构建一个示意图，用X轴表示年数，那么生存率和死亡率都能用相同的曲线表征出来。在上述例子中，手术和放射两种治疗方式可以分别构建这样一个图表，然后让患者在两种治疗方式中选择一种——考虑到图表包含了所有信息，所以选择关注生存还是关注死亡是由患者自己决定的，而不是由提供信息的医生决定。

现在来看一个由Tversky和Kahneman（1981）提出的问题，这个问题类似于社会政策制定者必须做出的决策，并且已经向各种样本施测过。

假设美国正准备应对一种罕见的传染性疾病，预计该疾病的发作将导致600人死亡。现有两种对付这种疾病的方案可供选择。假定对各方案所产生后果的科学估算如下：

如果采用A方案，200人将生还。

如果采用B方案，有1/3的机会600人生还，而有2/3的机会将无人生还。

你选择哪种方案？在最初的大学生样本中有72%的人选择方案A。选项是从收益的角度来描述的——拯救生命——被试是风险规避的。然而，另外一部分被试所面对的问题相同，但是从另外不同的角度来描述的：

> 如果采用C方案，400人将死去。
>
> 如果采用D方案，有1/3的机会无人将死去，而有2/3的机会600人将死去。

你选择哪种方案？只有22%的学生选择了方案C，而78%的学生选择了方案D。然而方案C和方案A是等价的（400人死亡相当于200人生还——两种情况下都是200人活着，400人死亡），方案D和方案B是等价的。这又是一个包含确定事件和不确定前景的选择情境，仅仅因为概念框架不同而受到了人们不同的对待。由于描述方式的不同，使人们对方案的选择出现了高达50%的差异。

同样，我们通过12.1的公式看一下预期理论的计算：

$$V_{选项A} = \Pi_{i1.00}(v_{+\$200}) = 105.90$$

$$V_{选项B} = \Pi_{i0.33}(v_{+\$600}) + \Pi_{i0.67}(v_{0}) = 96.96$$

$$V_{选项C} = \Pi_{i1.00}(v_{-\$400}) = -438.53$$

$$V_{选项D} = \Pi_{i0.33}(v_{0}) + \Pi_{i0.67}(v_{-\$600}) = -349.55$$

计算结果预测，人们在第一对选项中会选择方案A——它的总（收益）价值比方案B的大——但在第二对方案中会选择选项D，因为它的损失比方案C小。

心理学家已经发现，框架效应在生死攸关的事件中尤其强烈。为什么呢？因为最先拯救的生命最重要，最先丧失的生命也一样。所以，当同一问题从拯救生命的角度阐述时决策者会表现出风险规避的

倾向，当从生命丧失的角度阐述时决策者会表现出风险寻求的倾向。然而，丧失的生命和拯救的生命加在一起必然等于面临死亡危险的人数，因此，两者是互相矛盾的。

事实上，拯救生命和生命丧失之间的矛盾比这些不一致的反应所揭示出的矛盾更深。Fischhoff、Lichtenstein和Slovic等研究者不仅让人们去做这样假设性的选择，还要求他们阐述与不同原因致死有关的一般策略。在一项经典研究中，妇女选举联盟的成员既需要做出选择，又要表明她们的价值观。和之前一致的是，当问题从拯救生命的角度来描述的话，她们选择规避风险。然而，当要求她们描述社会上很多人失去生命这件事情的严重性时，她们一致表示，事态严重性程度随着死亡人数的增加而加速。所以，严重的空难比死亡人数只有一半的小空难严重两倍还多（可能这个小空难对社会所造成的破坏性不到大空难的一半）。在更极端的情况下，可能我们当中的大多数人都会同意，造成8000万人死伤的核袭击比造成4000万人死伤的核袭击严重两倍还多。再极端些，造成地球上全部人死亡的核战争，比造成一半人死亡的核战争严重两倍还多。

对生命丧失的加速递增忧虑与对拯救生命的风险规避是不一致的。例如，如果600人死亡比200人死亡严重3倍还多，就不应该选择确定救活200人，而应该选择1/3的机会救活所有的这600人。然而，当选择情境从拯救生命的角度来表述时，人们一贯性地表现出风险规避的倾向。

同样，孩子不在身边时分开乘坐不同飞机的夫妻，也表现出对可能死亡的加速递增忧虑。这种分开乘坐飞机的做法减小了他们同时死亡的可能性，然而同时增加了至少一人遇难的可能性，因为两架飞机中一架失事的概率大于单独一架飞机失事的概率。正如章节11.5严密的论述，根据von Neumann和Morgenstern的理论，分开飞行的选择表

明，两个人都死亡的潜在负效用比其中一个死亡的负效用严重两倍还多。

律师在法庭上讨论被告对原告的赔偿问题时，会故意操控问题表述的框架。被告律师将赔偿看成一种收益：“被告应该支付给原告多少钱？”相反，原告律师喜欢损失框架：“你们应该赔偿多少钱来弥补我当事人受到的伤害？”

框架仅仅是言语上的花招吗？答案是否定的。这里有两个原因。首先，框架效应可以用一些简单的心理学原理来解释；它们在复杂有效的心理学概念网络中是有意义的。第二，当做出矛盾选择的人们被指其选择不一致时，他们仍然坚持原来的选择。例如，Scott B.Lewis（尚未发表的研究）将6对曾经被用来证明框架效应的问题呈现给大学生被试（虽然在每对问题中至少有两个干扰提法）。被试仍然表现出刚刚我们讨论过的不一致性：当选项被描述为收益时，他们是风险规避的，当选项被描述为损失时，他们是风险寻求的。（Lewis的被试所做出的矛盾的选择中，有75%的选择在收益时与风险规避相一致，在损失时与风险寻求相一致。）Lewis向被试指出了这些不一致的选择，几乎所有的被试都认识到他们的选择实际上是不一致的。当给机会让这些被试更改自己的选择以达到一致性的时候，他们改变其选择的次数只有一半。而且，当将逻辑上相同的新问题再次呈现给他们时，不一致的比例仅从52%下降到47%。

道斯 和他的同事（Hawkins，Dawes，& Johnson，1987）重复验证了这样的结果。例如，他们发现，超过一半的被试在生存-死亡的问题中表现出不一致性，而且被试数量相当于Lewis实验的4倍。更重要的是，不一致的程度在被试内（单个被试在5分钟之内回答从两个不同角度描述的同一问题）和被试间的设计中是一样高的。尽管语言上的计谋被识破后会失去效力，但框架效应却是持久的。

人们会购买保险。为什么？最简单的解释在于人们如何构架购买保险的框架。当考虑保险的时候，人们不再将他们的现有财产看成中性的，而是将其看作大于0的正收益（优秀的保险销售员会鼓励人们的这种看法）；所以，人们愿意用小的财产损失去避免破产的风险。这再一次表明，总额为正的赌博的期望效用总是小于用金钱来衡量的期望数量。但事实上，单单从金钱角度来描述时，个人在买保险时应该意识到自己会损失，毕竟，保险公司是赚钱的。

现在来看另外一个问题，人们不愿意佩带安全带，除非州立或联邦法律强制规定。根据预期理论，人们倾向于将他们的现状设定为参照点。从价值函数可知，小的收益是很重要的。人们认为不佩戴安全带会在舒适感上产生较小的收益。另一方面，由于价值函数对于负结果所呈现的递减特征，一个灾难性的交通事故所带来的客观结果被低估了。所以，从预期理论的角度来看，不佩戴安全带是一种合理的行为。

更进一步讲，人们的决策会因为参照水平的改变而改变。正如Norman Gutkin所指出的那样（和道斯的个人交流），如果人们的现状较为舒适，也许人们愿意佩戴安全带。如果宣传佩戴安全带不是从强调交通事故带来的恐怖结果入手，而是去强调人们在驾驶之前是多么幸福的话，宣传效果可能会更好些。这样的话，人们会将佩戴安全带看成是一种保险——保证他们继续处于幸福的状态。Gutkin建议，提倡人们佩戴安全带的广告不应该强调严重交通事故所产生的恐怖结果，而是应该呈现一对年轻富有的夫妻，用以提醒他们，不应该因一个本可以避免的伤害而失去其快乐的生命。

鉴于我们对于确定性损失的规避倾向，保险推销员必须很小心地组织言辞。如我们的一位大学同事指出的，低额保险费的广告语如果以“减少你的损失”开头，那么保险很可能卖不出去。我们推测，至

少有一些人购买保险部分地因为她们想象自己对于保险公司来说是“小的赢家”；如果灾难真的发生了，相比于那家保险公司，他们就赢得了一个低赌注、小概率、大回报的赌博。他们完全意识到这种赌博是负收益的，并通过考虑可能发生的事情来保持心态的平和：“如果飞机坠毁，至少我的孩子们可以依靠保险收益来读完大学。”根据预期理论，在完全知道期望为负的情况下，对可能结果的相同预期可以解释人们购买彩票的动机。

当然，有时候保险会带来收益。Reuven Brenner（个人交流）提到，从相对财富而不是绝对财富的角度来看的话，购买保险和彩票的行为是可以解释的，因为一个人可以通过花费很少的保险费或者彩票费而使自己相对于其他人的财富值保持不变。Brenner写道：

> 他们（人们）为了同样的原因购买彩票和保险：在这两种情况下，个体都期望损失相对少一些，不管是彩票价钱还是保险费。但这些小钱值得花费，因为这是唯一能够使他们保持或改变其在财产分布中的相对位置的一种方法。所以人们会为了变得更富有，或者为了改变他们在财产分布中的相对位置而赌博，同样他们也会为了避免自己变穷而买保险。

12.3 损失规避

损失规避的基本概念在直觉上具有吸引力，也得到实验的支持。或许最有说服力的证据来自禀赋效应（endowment effect）。一旦人们拥有一个物品，甚至是一分钟，他们就表现得好像“失去这个东西比不拥有时得到它更重要”。Richard Thaler给班上的一半学生发了咖啡马克杯；要求另一半学生出价去买这些马克杯（例如，Kahneman，Knetsch，& Thaler，1991）。那些拥有马克杯的学生所赋予马克杯的价值和那些不拥有马克杯的学生所赋予马克杯的价值有实质上的差异。拥有马克杯的学生所定的卖价比不拥有者给出的买价高很多。他的实验结果在各种物品和各种方法上都得到了验证，获得了一致的结果。这些方法能使估价更精确、更真实。

这一简单的禀赋效应引出了几个更进一步的结果，能让我们更好地理解认知和情感在估价过程中的作用。Elke Weber和Eric Johnson（2008）和他的同事们认为，首先想到的究竟是目标物品的价值还是金钱的价值在这一过程中起着关键的作用。他们假设，当一个人面对放弃一个拥有物（以一定的价钱）时，他会自然地将他的注意集中在这个物品的用处上。所以，当要求被试出卖她的马克杯时，她会关注这个马克杯的（潜在）用处。反过来，当要求被试购买这个马克杯时，他的注意关注在金钱的其他用处上。在一系列错综复杂的实验中，Johnson、Gerald Haubl和Anat Keinan（2007）的结果显示，买者和卖者在交易中关注的方面极为不同，当双方的想法被实验操控时，他们的估价会按照研究者的预测发生系统的改变。Johnson 和Weber对于估价过程给出了一个普遍的认知解释，称为质询理论（query theory），指消费者的想法会随着针对其记忆的内在或外在的“质询”而改变，从而导致产品或者其他消费物品的价值在心中发生改变。

Jennifer Lerner和她的同事（Lerner，Small，& Loewenstein，2004）认为，另一个因素——附带的情绪状态（incidental emotional state）——改变了禀赋效应任务中买者和卖者的偏好。Lerner给一些被试一套荧光笔，不给另外一些被试，然后让他们估计卖价和买价。（实际上，出自方法学上的考虑，她评估了两个指标：卖价和选择；呈现一系列变化的价钱，让被试选择是得到钱还是继续保留笔。）但在估计偏好之前，她通过向大学生呈现电影片段，将他们引入或悲伤或厌恶或中性的情绪状态之中（采用电影《舐犊情深》中男孩和他死去父亲的悲伤场景引发大学生的悲伤情绪，采用电影《猜火车》中厕所恶心的场景引发厌恶情绪，或者采用鱼在珊瑚礁旁游泳的中性场景引发中性情绪）。和中性情绪相比，悲伤的情绪显著地增加了买价，厌恶的情绪显著地降低了卖价。随后的研究进一步证实了悲伤情绪对愿意购买商品价格的影响，称为“悲伤不吝啬效应

（misery is not miserly effect）”。（Cryder，Lerner，Gross，& Dahl，2008）

Lerner用情绪评价理论框架（emotion appraisal theory framework）解释这些结果（Ellsworth & Scherer，2002）。这个理论的要点在于，当个体处于某种情绪状态时，这种情绪会激活某种行为倾向。所以，悲伤的时候，个体可能试图去改变他（她）的处境（所以愿意对一个物品多支付一些金钱来“改变这种处境”），厌恶的时候，一个人想要“驱逐”物体，所以愿意出让的价钱比较低（详解见Han，Lerner，& Keltner，2007）。

这些理论解释和有关情绪状态的研究并没有降低禀赋效应作为损失规避原理存在证据的重要性。它们的重要性在于能为我们理解禀赋效应的认知-情绪机制以及产生这种效应的条件提供新视角。

损失规避的非对称性在市场领域非常重要，因为它能够预测卖家确实会对销售物品赋予比买家更大的价值。禀赋效应一定是某些市场低效率交易从而导致运转失常的部分原因。但这种解释存在的问题是，买价和卖价之间的差异还可能有其他原因。很明显，如果你是一个可能的买者（比如拍卖），出价低一点儿在策略上是明智的，如果你是一个卖者，定价高一点也是明智的。我们都希望双方能够协商，不想由于出价太高或者卖的太便宜而损失利益。这就是为什么有控制的实验之所以重要的原因所在，因为这样可以消除可能的解释，或者在复杂的情境中慎重地考虑不同的因果因素。

损失规避现象也有包含不确定结果的版本。另外一个例子来自Richard Thaler的研究。被试面对的问题是，如果让他们暴露在一个病毒下，这种暴露将使他们患上不治之症的概率从0增加到0.001，得到多少钱他们才愿意这样做。典型的回答是10 000美元。另外一些被试被要求想象他们已经携带了这种病毒，然后问他们愿意为疫苗支付

多少钱从而将实际感染此疾病的概率从0.001减少到0。他们为这种疫苗的出价是200美元。从价值单位的角度来说，从0到0.001和从0.001到0的距离是不相等的。

损失规避还有更微妙的含义吗？大多数的例子都是来自金钱领域（同样归功于Richard Thaler；更多金钱的悖论和预期理论的解释见Barberis & Thaler，2003）。为什么存在那么多的市场“棘手问题”（用经济术语称为低效率）？因为它们“调停得太慢”，以至于只能容纳很少的交易？这其中可以肯定的一部分原因是，在买者愿意支付的最高价格和卖者愿意接受的最低价格之间存在心理学上的差异；对于某个物品来说，人们在拥有时会比拥有前赋予其更大的价值。这种现象，即卖者愿意接受的最低价格和买者愿意支付的最高价格之间惊人的差异，在很多真实和虚拟的市场中都有体现。

在很多大学，教师可以支配退休金的投资方式。简单来说，他们可以将退休金用于相对不稳定的股票投资，也可用于相对稳定的债券投资。对于大部分人来说（数据来自投资习惯的实验室和现场研究），人们喜欢稳定的债券投资，而不喜欢不稳定的股票投资。Thaler（Barberis & Thaler，1993）将这种现象称为短视性损失规避（myopic loss aversion），因为根据研究，从长远来看不稳定的股票投资是非常有利可图的。他解释说，股票投资中那种类似过山车上下浮动的体验非常令人厌烦。股票价格每次上升时感觉很好，但每次下降时也会更痛苦，因为价值函数的损失部分比收益部分更陡峭（2.25倍），价格浮动的越多，痛苦也就比快乐越多。虽然Thaler提供了股票、短期国库券以及债券市场投资中具有说服力的回报值，但在现实世界中，要想证明保守投资不如股票投资是困难的。能肯定的是，学术界历来对退休金的研究结果都支持他的观点，即人们更少选择不稳定的投资。但是Thaler也进行了控制实验，实验条件的差异仅仅在于投资当前价值的报告频率（模拟了债券投资或者股票投资的行

为）。当报告频繁时（类似于年度报表），人们偏爱保守的、稳定的债券投资，将他们大部分的资金用于债券投资。当报告不频繁时（类似于30年的总结报告），他们将90%的资金用于高回报但不稳定的股票投资。

12.4 展望未来

预期理论是关于风险决策的最好的综合性描述理论。该理论总结了几个世纪以来人类决策行为方面有价值的研究。此外，它还为理解人们在实验室和真实世界中的决策行为提供了一种无与伦比的崭新视角。这个理论让我们认识到很多非理性的反常行为，并将这些行为和经典的规范性（理性）机制联系起来。另外，它将很多反常行为归因于基本的心理过程。但预期理论并不是完美的，还有一些它不能预测或者解释的现象，例如，我们在章节4.2描述的偏好反转：当向个体提供单次赌博机会时，人们对于那些有更多金钱回报的赌博赋予更高的价值，但是，在比较一对赌博时，人们倾向于偏爱那个有更高可能性赢得少量钱的赌博。所以，他们的偏好顺序是他们出价高低的反转，这与经典的效用理论以及预期理论都是矛盾的。

用信息搜索、决策成本这些影响决策的因素来解释理性决策规则下的反常行为时，这些行为虽然是可以理解的，但当用其他因素，比如依赖于偶然事件上的框架来解释这些行为时，则显得有些武断。研究这些反常行为会使人对“历史进程”（不管是个人的还是社会的）产生一种不舒服的感觉，这种感觉并不会因为决策在技术如此发达的世界中所发挥的重要作用而有所减少。不管是在临床领域还是在现实生活中，框架和其他决策过程的不规则性或许可以部分地解释人类决策行为的不可预测性。人们每天都面对选择，这些选择会产生重要的结果（即使一些看起来微不足道的选择，比如，是否要参加聚会，也

会产生重要的影响，因为在这个聚会上你可能遇到对你生活有重大影响的人）。至于选择在多大程度上受到各种因素的影响，而不是受到考量结果的影响，比如受情境效应和框架效应影响，则完全是主观任意的。

参考文献

Barberis, N., & Thaler, R.(2003).A survey of behavioral inance.In G.Constantinides, R.Stulz, & M.Harris (Eds.), Handbook of the economics of finance (pp.1051-1121).Amsterdam: Elsevier North-Holland.

Breyer, S.(1993).Breaking the vicious circle.Cambridge, MA: Harvard University Press.

Cryder, C.E., Lerner, J.S., Gross, J.J., & Dahl, R.E.(2008).Misery is not miserly: Sad and selffocused individuals spend more.Psychological Science, 19, 525- 530.

Ellsworth, P.C., & Scherer,K.R.(2002).Appraisal processes in emotion.InR.J.Davidson, K.R.Scherer, & H.H.Goldsmith (Eds.), Handbook of the affective sciences (pp.572- 595).New York: Oxford University Press.

Fox, C.R., & Tversky, A.(1998).A belief-based account of decision under uncertainty.Management Science, 44, 879- 895.

Han, S., Lerner, J.S., & Keltner, D.(2007).Feelings and consumer decision making: The Appraisal-Tendency

Framework.Journal of Consumer Research, 17, 158- 168.

Hawkins, S.A., Dawes, R.M., & Johnson, E.J.(1987).Intra-individual framing effects.Unpublished working paper, Department of Social and Decision Sciences, Carnegie Mellon University, Pittsburgh, PA.

Johnson, E.J., Haubl, G., & Keinan, A.(2007).Aspects of endowment: A query theory of value construction.Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 33, 461- 474.

Kahneman, D., Knetsch, J.L., & Thaler, R.H.(1991).Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status-quo bias.Journal of Economic Perspectives, 5, 193-206.

Kahneman, D., & Tversky, A.(1979).Prospect theory: An analysis of decision under risk.Econometrica, 47, 263- 291.

Kahneman, D., & Tversky, A.(1984).Choices, values, and frames.American Psychologist, 39, 341- 350.

Lamont, E.B., & Christakis, N.A.(2000).Physician's preferences for prognostic disclosure to cancer patients near the end of life.Presented at the Annual Meeting of the American Society of Clinical Oncology (Abstract #1704), New Orleans.

Lerner, J.S., Small, D.A., & Loewenstein, G.(2004).Heart strings and purse strings: Carryover effects of emotions on

economic decisions.Psychological Science, 15, 337- 341.

Lopes, L.L.(1987).Between hope and fear: The psychology of risk.Advances in Experimental Social Psychology, 20, 255-295.

Lopes, L.L.(1995).Algebra and process in the modeling of risky choice.Psychology of Learning and Motivation, 32, 177-220.

Lopes, L.L.,&Oden, G.C.(1999).The role of aspiration level in risky choice: A comparison of cumulative prospect theory and SP/A theory.Journal of Mathematical Psychology, 43, 286- 313.

March, J.G., & Shapira, Z.(1987).Managerial perspectives on risk and risk taking.Management Science, 33, 1404- 1418.

McNeil, B.J., Pauker, S., Sox, H., Jr., & Tversky, A.(1982).On the elicitation of preferences for alternative therapies.New England Journal of Medicine, 306, 216- 221.

Simon, H.A.(1957).Models of man: Social and rational: Mathematical essays on rational human behavior in a social setting.New York: Wiley.

Thaler, R.H.(1999).Mental accounting matters.Journal of Behavioral Decision Making, 12, 183- 206.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1981).The framing of decisions and the psychology of choice.Science, 211, 453-

458.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1992).Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty.Journal of Risk and Uncertainty, 5, 297- 323.

United States v.Ottatti & Goss, Inc., 900 F.2d 429 (1 st Cir.1990).

Weber, E.U., & Johnson, E.J.(2008).Mindful judgment and decision making.Annual Review of Psychology, 60, 53- 85.

第13章　下一个是什么？判断与决策研究的新方向

我们很难做出预测，尤其是对于未来。

——尤吉·贝拉（Yogi Berra，1925~），美国著名的棒球运动员、总教练

在预测某个活跃科学领域的未来进程方面，我们可没有太多的自信。但是，如果我们能通过自己的评估，对当前趋势的重要性和开放性做出权衡，而不是坚持“假如现在我们已经做了许多，那么明天我们将做得更多”之类呆板的规划，那我们应该可以做得更好。正由于此点，我们在本书中提到了几个新兴的研究方向，我们认为这些方向在今后的十多年里将产出许多重要的成果。但我们也应记住，尖端前沿的研究中同样也会夹杂着许多引起误解的、错误的结果，因为我们常常没法辨别某种发现是否可靠，除非它经过了反复验证。正如俗语所说，科学的先锋总是沿着许多小巷摸索前行，直到证实前方确实是个死胡同。

那么，行为决策科学的下一个方向是什么？首要的一种趋势是探索判断与决策行为的神经基础，这是认知神经科学的一个分支领域，有时被称为神经经济学（neuroeconomics）。尽管具体的课题还不确定，但这种趋向是必然的。将决策过程与在大脑内部揭示认知因果关系的分析层面结合起来，这项工作肯定能有所作为。第二种趋势是探索情绪在判断与决策中的作用。神经科学的研究加深了我们对情绪过程本质的理解，有力地推动了该主题的发展。在本书的前面章节里，我们列举了一些与该主题相关的有趣发现（如，判断中情绪依赖的可得性效应，以及作为基本价值来源的一些情绪）。第三种趋势是动态

决策过程的新兴前沿领域的发展。此领域主要是因应一些动态决策任务（如爱荷华赌博任务）的流行而开创，在这类任务中，被试需要做出许多次选择，并且要从经验中提取与概率和结果相关的信息。在1990年以前，就出现了一些动态决策任务，要求被试在一段时间内进行多次决策，且每个决策都取决于其他决策。但是直到Antonio Damasio和他的同事引用了一种赌博任务（即爱荷华赌博任务，任务中，被试需要在四副正面朝下的扑克牌中进行100次选择，每次实验赢钱和输钱的数量均有不相同），动态决策任务才在研究领域流行起来。下面我们依次来看这三个互相联系的研究方向。

13.1 决策的神经科学

在所有的科学领域，将科学现象从一个分析层面还原到一个较为基础的层面是一种突破性的成就，这个较为基础的层面可以将两个层面的理论和事实联系起来。在物理学、化学和生物学等许多领域中，这种突破已经实现，但是在行为科学领域，却才刚开始不久。心理学中视觉和听觉的相关领域就是典型的例子，如今要想在这两个领域进行富有成效的行为研究，扎实的感觉神经科学背景是必不可少的。这一将不同分析层面和科学领域相结合的事业，如今被贴上了“融通”（consilience）的标签，融通一词最早由科学家、哲学家威廉·休厄尔发明使用（他同样被认为是“科学”一词的发明者），当代著名生物学家爱德华·威尔逊则在一本以“融通”为题的书中将该词大众化[1]。我们认为，识别不同分析层面之间的关系是一种非常有价值的科学进步。

在认知心理学领域，我们完全有理由期望，同时采用多个层面的分析方法可以解决在一个分析层面上看起来很棘手的问题。这可能意味着，由于一个问题受到另一个视角（如神经、生物层面）的攻击，

先前投入到该层面（如行为层面）的资源被转移了，从而引起了一些传统研究者的焦虑。比如，现在典型的对决策过程进行的神经科学研究依赖于确立已久的方法、结果和理论模型，这些方法巩固了该领域行为层面的研究结果，但与此同时，神经科学也产生了另外一些突破性的研究成果。这意味着，如果我们忽视神经科学在这些研究中的贡献，那么行为层面就没有什么新进展。此外，行为神经科学吸引了大量行为学研究前沿的研究经费、科学家和学生们。也就是说，全面的决策神经科学的发展将会与行为学的前沿领域竞争资源。但我们认为这些都不是问题，因为行为学现象和生物学基础结合起来的最终结果是好的。而且，正如视觉和听觉领域的研究一样，这两个层面最后会相互交融，实现真正的“融通”。

脑成像技术的出现是最近行为神经科学研究激增的主要推动力，这些技术通过测量流向不同激活区域的神经元的血流量，使得研究者可以“功能性地”识别大脑的活动。在我们撰写本书之时，功能性磁共振成像技术（fMRI）是当下最流行的脑成像技术，它主要测量感兴趣区域（ROIs）中的血氧含量水平（BOLD），其立体成像的空间分辨率为3毫米× 3毫米，时间分辨率约为2秒。脑电图技术（EEG）是当前用于人类研究的另一种流行技术，它测量的是头皮上的脑电活动，时间分辨率更为精确，但空间分辨率比较差。类似的研究手段也被用于研究非人类被试，通过外科手术将微电极植入活体动物的神经元，以记录其大脑内部的电活动，此项技术能够提供更加精确的时间定位和空间定位。

现在的研究工具和方法正以非常迅猛的速度发展，变得更为精密和复杂。因此，在您阅读本书的时候，我们所写的或许已经有点过时了。客观地说，当前大多数的研究旨在对一些明确界定的认知过程涉及的脑区进行功能定位，这些脑区似乎“计算”了这些过程。关于决策的脑机制的一些结论似乎已经得到了很好的确认。对赌博或消费产

品进行仔细思考的认知过程通常涉及背外侧前额叶（位于颞叶后部的临近脑区）的激活，该脑区普遍被认为与工作记忆密切相关（图13.1）。对享乐消费经验、痛苦经验和金钱的评价过程则主要与负责动机的脑区激活相联系，这个脑区有时被称为边缘系统，包括如纹状体（包括伏隔核）、杏仁核和脑岛等。眶额叶皮层（位于眼窝后上部的脑区）则似乎在整合认知情境信息和情绪评价中起着独特的作用。虽然关于决策的神经加工系统或“大脑环路”的一些结论很大程度上是基于推论的，但大脑的解剖学特征与这种解释是一致的，即眶额叶皮层是一个非常重要的“交换机”，它连接着认知系统（前额叶）和动机系统（边缘系统）。

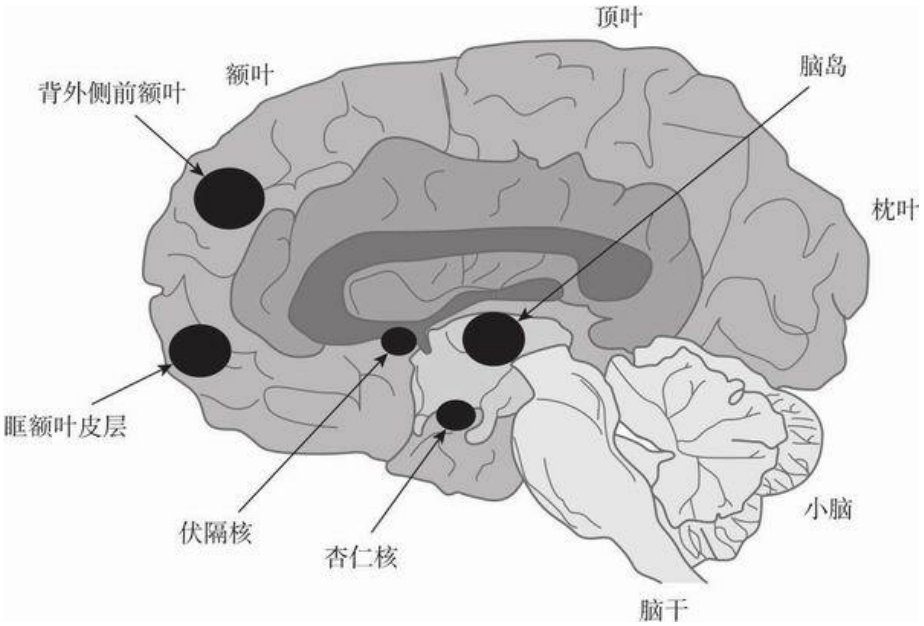


图13.1　与决策过程中涉及的认知功能相关的主要脑区

目前，许多实验室正试图对大脑中的各种计算功能进行定位，这些功能可能是效用计算或预期理论中价值概括的基础。从20世纪80年代开始，William Newsome就开始训练猴子辨别朝不同方向（从上到下、从左到右）运动的圆点（Sugrue，Corrado，& Newsome，

2005）。这种任务与我们介绍过的在人类实验研究中的赌博选择任务相类似，猴子如果选择对了圆点运动的方向，就能得到一口果汁的奖励。在实验的每个试次中，猴子在两个不确定的预期结果间进行选择，它们从经验中学习获得奖赏（即果汁）的概率，而决策的结果决定了它们是否得到奖励。

Newsome及其同事在猴子大脑的侧顶内沟和上丘区域发现了预期中系统性的神经元激活。就在猴子通过眼球运动表明其决策的数毫秒之前，位于这些脑区的神经元放电频率明显增强。本质上来说，这些研究者对其实验对象大脑内的“概率计”（probability meters）进行了定位。这种方法中有两个条件值得我们关注：首先，实验结果是通过分布在常规试次中的一些测试试次获得的，在测试试次中，圆点的运动方向是随机的。因此，在那些“随机试次”中，刺激与猴子决策的结果是不相关的，从而证实了猴子特定脑区的神经元活动反映的是真实的决策过程，而不是简单的感觉运动过程。其次，相关的神经元既不位于神经环路中负责早期视知觉的部位，也不位于环路中掌管运动控制的部位，它们恰恰位于连接知觉系统和运动系统的中间部位。最重要的是，对这些部位的神经元进行电刺激会导致猴子的决策出现偏差（Salzman，Britten，& Newsome，1990），这也就证明了这些结构在决策中的决定作用。

研究者也试图探究大脑是如何对奖赏价值进行编码的。有些人认为，中脑多巴胺系统可能在其中起重要作用。再一次，研究者发现，在奖赏的预期中，奖赏的概率和数量与神经活动存在线性关系，表明这些脑区起着“价值计”（value meters）的作用（图13.2）。

以人类为被试的类似研究已经采用神经影像学的方法来寻找与不确定性和效用计算相关的神经机制。一些研究发现，伏隔核的激活与对于金钱获得的预期有关（Knutson & Peterson，2005）。但也有研

究发现，在预期的金钱获得和损失的过程中，伏隔核与杏仁核均被激活（Breiter，Aharon，Kahneman，Dale，& Shizgal，2001）。一个特别有趣的结果表明，大脑对获得或损失的相对数量敏感，而不是对绝对数量敏感，这与预期理论的假设一致。这项研究的关键在于对三种彩票进行的比较，这三种彩票均有1/3的概率出现0美元的结果（表面上看来，这是一种中立的零数量）。赌博采取了基本彩票的变式：三种彩票均有1/3的概率赢得0美元，此外，第一种彩票有可能赢得10美元或2.5美元、第二种彩票有可能赢得2.5美元或损失1.5美元、第三种彩票有可能损失2.5美元或6美元。研究发现，大脑杏仁核在接受0美元时的反应究竟是积极还是消极，取决于“可能还会发生什么”。当另一个可能的结果好于0美元时，大脑记录为“失望”，而当获得0美元是三种可能结果中最好的时，大脑记录为“高兴”。因此，以上研究证据都共同表明，大脑会如预期理论描述的那样进行效用计算。

Paul Glimcher也一直在寻找像主观期望效用公式所描述的效用计算背后的神经机制。在Glimcher的实验中，一只猴子学会追踪一个颜色信号的运动，并随之向左或向右转动眼睛，然后奖励一口果汁。在实验中，猴子获得果汁的概率以及获得果汁的数量系统地发生变化。单细胞记录显示，在结果出现之前，同样是在侧顶区内皮层，其中的单个神经会对概率和奖赏数量在一定范围内的变化进行追踪（Platt & Glimcher，1999）。

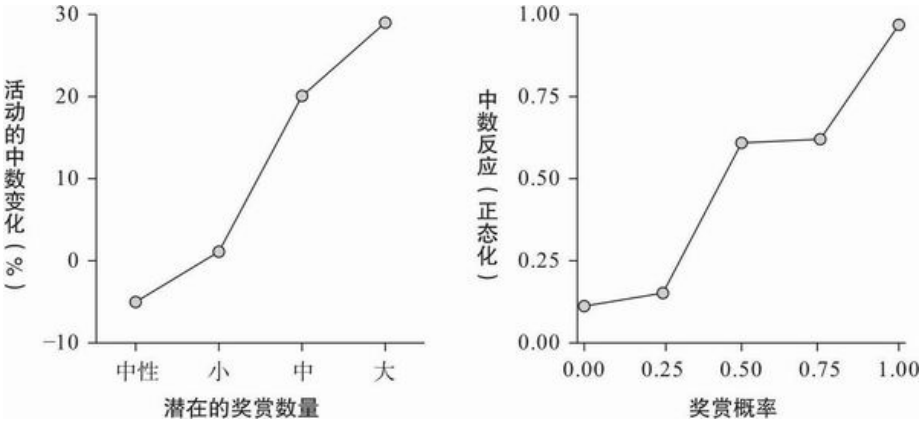


图13.2 Wolfram Schultz实验室的结果显示，预期的奖赏数量、奖赏概率与恒河猴腹侧中脑区域的多巴胺神经元活动之间存在简单关系。

资料来源：Based on Fiorillo, Tobler, & Schultz, 2003; Figures 2E, 4A.

最近的一项关于人类大脑对传统赌博刺激进行反应的研究堪称典范，让我们来好好看一看。该项研究是由加州理工大学Colin Camerer实验室完成的。研究者们对大脑是否能辨别明确的概率和模糊的不确定性很感兴趣，这个问题在Daniel Ellsberg的研究中被清晰地表述为风险与模糊的辨别问题（参见章节11.4）。这个问题特别适合使用神经科学的方法进行研究，因为模糊的概念很抽象，而关于其心理本质，目前有几种不同的认知解释。一些人认为，模糊是心理不确定性的一种形式，它区别于简单的风险（即明确的概率），并且模糊规避也与风险规避有别，它们的发生是彼此独立的。另一些人认为，模糊是悲观主义的一种表现，因为“如果我不知道确切的概率，那这种概率有可能不利于我”。还有一些人认为，模糊是人际互动中竞争习惯的泛化，这种习惯是，当你不知道另一方在做什么的时候，最好假设他比你更有优势或者对你怀有敌意。

Camerer及其同事着手检验大脑是否以不同的方式处理概率风险与模糊，他们在研究中给被试呈现确定的事件结果和不确定的赌博这两个选项（我们在这里仅描述整个实验设计的一部分）。下面的三种风险-模糊比较（包含一个人际情境）作为不确定的赌博呈现给被试，与此同时，研究者使用功能性核磁共振成像（fMRI）设备对他们的脑部进行扫描。

1.一种赌博：有两副构成非常明确的扑克牌，10张红色，10张蓝色，但是哪张牌会被翻开不确定，玩家选择一种颜色下注；另一种赌博：只知道这两副牌中一些红色牌和一些蓝色牌混在一起，同样，玩家同样选择一种颜色下注。

2.一种赌博：结果由纽约市的气温决定（风险）；另一种赌博：结果由塔吉克斯坦首府杜尚别的气温决定（模糊）。

3.一种赌博：被试与一名不清楚这两副牌构成的对手进行游戏（风险）；另一种赌博：被试与一名知道其中一副牌中构成的对手进行游戏（模糊）。

Camerer首先想要解答的问题是大脑对模糊和风险的反应是否不同。通过Ellsberg的工作，我们已经知道人们对模糊和风险的反应存在行为上的差异，大多数人强烈地偏好明确的风险预期而非模糊不清的不确定性。然而，当一个人在风险和模糊之间思忖时，相关脑区的反应是否存在差异？特定的激活区域是否会给我们提供关于这种反应的本质的一些线索？Camerer通过比较两种不同情况下大脑的活动记录回答了这个问题，一种情况是被试在风险赌博和确定事件之间进行思考选择，另一种情况是被试在模糊赌博和确定事件之间进行思考选择，确切地说，是“将两种情况下的大脑活动图像相减”。研究发现，当被试考虑模糊赌博时，大脑两个区域表现出更强的激活，这两个区域是杏仁核和眶额叶皮层。

目前，这种解释是推论性的，因为我们无法明确知道这些脑区的功能，以及它们可能执行了哪些操作。进一步说，如果可以将各种认知或情绪功能指定到特定的脑区，那么这些功能可能涉及多个脑区的交互作用，神经科学家称之为“回路”。然而，需要注意的是，杏仁核通常与情绪反应有关，尤其是与诱发恐惧的刺激相联系，如惊恐的面孔，而眶额叶皮层似乎对整合认知和情绪信息起作用，眶额叶皮层受损的病人在社交场合中经常行为不当，即使他们知道什么样的行为才是得体的。相反的，背侧纹状体（包括伏隔核）在被试考虑风险预期（与模糊预期比较）时更多地被激活，这个区域似乎在预测奖赏尤其是金钱奖赏时起作用。以上这些解释提示，对待模糊预期，大脑的

反应伴随着一些惊恐和情绪化，而对待风险预期，大脑则是以一种“深思熟虑”的方式来思考。

在这里我们需要指出上述研究在方法学上的一个重要的巧妙之处。在这个实验中，被试在考虑确定结果和赌博结果时，大脑的许多区域都被激活了（事实上，任何人都可以说，只要我们还活着，整个大脑都是激活的），比较的方法给我们显示了在不同实验条件下大脑的“相对激活”。此外，数据的分析和解释采用了“p〈 0.001”的统计检验标准，以说明局部区域的大脑激活差异是显著且可信的。这表明，上面报告的差异是值得解释和探索的，但却并不意味着，纹状体在被试考虑风险预期时被激活了而在考虑模糊预期时又关闭了。这个结果仅仅表明，与考虑模糊预期相比，考虑风险预期时纹状体的激活程度更大，当然该结果还是很重要的。

至此为止，以上介绍的分析告诉了我们一些关于大脑激活差异的事实。Camerer的研究团队进一步检验了大脑激活与外显的赌博行为之间的关系。他们让被试在所呈现的赌博中做出选择，并分别计算选择行为中风险规避（基于如图9.3和图12.1中显示的效用函数）和模糊规避（基于图12.1中呈现的决策加权函数）的独立行为指标。然后，他们将所有被试赌博行为的测量指标与功能性核磁共振（fMRI）图像分析得到的三个感兴趣区域的大脑活动量进行相关分析。行为上的风险规避（或者模糊规避）是否与特异的纹状体（或者杏仁核和眶额叶）激活相关呢？答案是肯定的：上述几个感兴趣区域的大脑活动确实与有关行为相关，这进一步支持了整个分析。

Camerer的结果表明，当对决策的预期结果存在不确定性时，大脑中有两个系统会做出反应，一个涉及杏仁核和眶额叶皮层，另一个涉及纹状体。虽然两者都很活跃，但随着不确定性的不断增强而变得模糊，相对更多的激活会向杏仁核-眶额叶系统转移。此外，由不确定性

引起的这种系统激活的转移在几种情况下均可被观察到，包括简单的翻牌赌博、缺乏专门知识的情况（例如你的结果依赖于对塔吉克斯坦气温的判断）、存在一位竞争对手而他具有潜在行动的情况等，这些结果都提示，上述系统是对一种非常普遍的不确定-模糊的感觉做出反应。

我们之所以在这里详细介绍这项研究，主要是因为它可以说明当前决策研究的认知神经科学发展水平。目前，我们看到许多研究者正在努力对大脑的计算功能进行定位，这里主要指的是那些对不确定性程度进行系统反应的脑区，我们有时称之为“不确定计”、“价值计”等等。这些计算功能在决策过程的经济模型（如期望效用理论）和心理模型（如预期理论）中起着重要的作用，因此人们常常选择它们来进行研究。研究的第一步，测量哪些感兴趣的大脑区域对相关刺激（如不确定性）的不同水平表现出不同的激活程度。第二步，考察某个感兴趣区域的大脑活动与有关行为（例如，选择风险赌博或模糊赌博）的相关性。在Camerer的研究中，第三步是检验不同脑区被激活的时间进程，以推测不确定性决策是否涉及范围更大的神经加工回路。最后，Camerer将同样的任务呈现给眶额叶受损伤的神经病人，以考察他们的行为模式和大脑激活模式是否与这种解释相一致，即，眶额叶皮层在风险和模糊情况下的选择中起着因果作用，而不仅仅是简单的相关关系。一个重要的行为观察结果发现，病人对风险和模糊的选择是没有偏好的，而无脑损伤的被试大多厌恶风险，且更厌恶模糊。

Camerer的研究只是每年报告的数以百计有助于阐明决策过程机制的研究之一。他的研究显示了人们对大脑特定部位或区域进行功能定位所做出的系统性的努力，并期望后来的研究者能将时间分析与空间分析结合起来，以识别相关的加工回路。该研究还表明，可以通过对脑损伤病人和无脑伤损被试进行比较，从而得出脑区所具有的因果作

用的结论。这是一个激动人心、快速发展的研究课题。在决策的神经基础研究中，来自许多学科领域的科学家，包括神经科学、心理学、经济学和神经生物学，开始从各自不同的视角进行协作，不断涌现的研究结果数据必然会极大地加深我们对大脑如何实现这种行为的理解。

13.2 决策中的情绪

情绪一直为认知和决策研究者们所忽略。研究者们长期关注的是那些强调思考和计算的效用模型和预期理论模型。过去在决策理论中，情绪常常被看成会干扰主要认知决策过程的一种附加现象。冲动性的情绪系统有时会妨碍更加有序的理性系统。在对人性进行思索的历史长河中，情绪系统一直都以一种冲动形象示人。关于这种双重人性假设有很多生动的比喻。柏拉图用“理性的御者试图控制两匹马（其中一匹未经训练而充满着野性）”的形象比喻阐述了人性的两面互相竞争的观点。许多世纪以后，弗洛伊德用“一名骑手试图控制一匹烈马”的比喻来描述理性、现实的自我与饥渴、充满欲望的本我之间的关系。一些实用主义的思想者，从牛顿到托马斯·杰弗逊，则将情况理想化，认为“人们可能且只能是由理性所支配的”（Jefferson，1905，Vol.8，p.124）。

尽管人类具有非常出色的自我控制能力，但我们一方面声称要自制、坚持或珍惜，另一方面却又总是行为失误，违背这些意愿（Rachlin，1989）。我们一时表现得像寓言中谨慎勤勉的蚂蚁，一时又像懒惰放纵的蚂蚱。测量人们在多大程度上认为即刻的奖赏比延迟的奖赏更有价值，是研究人们如何解决即刻满足与长期获益之间冲突的一种方法。在时间折扣效应的实验中，研究者让被试在即刻的结果和延迟的结果中进行选择，比如，今天获得20美元和一个月后获得20

美元，被试的选择模式可以反映两者对他们而言的相对价值。在这些研究中，人们表现出一种特定的非理性模式。请你思考如下选择：是接受现在就可以得到的20美元，还是接受一周后才可以得到的25美元？大多数人选择今天得到20美元，而且他们的反应几乎都是出自本能，大概他们此刻已经在享受这20美元的消费了。现在，还是同样数量的钱，但分别要在5周后和6周后才能得到，即35天后获得20美元和42天后获得25美元，你又会如何选择呢？在这种情况下，延迟的结果也变得很容易被大多数人接受，他们选择等待42天后的25美元。这种偏好反转的模式被称为“动态不一致（dynamic inconsistency）”，它违背了标准经济学模型强调的一致性——理性模型预测25美元的价值会随着时间的推进而下降（即时间折扣 [temporal discounting]）。在某种意义上，这种偏好发生反转的“分界点”并不存在，正如我们例子中的20美元和25美元。

对动态不一致现象的一种解释是：当某种结果是即刻发生的时候，本能的情绪系统会控制我们的行为，选择立即可以获得的满足。但当这种满足不是即刻可得的时候，冷静理智的理性系统则会使我们更加明智地做出选择（Thaler &Shefrin，1981）。有许多例子可以表明，反映在情绪中的一些本能因素（visceral factor），如与药物成瘾相关的渴求、性唤醒和强烈的饥渴，会驱使人们做出一些恰恰对自己最不利的行为（e.g.，Loewenstein，1996）。这种解释符合我们的主观经验，尤其是在我们面对一份丰富可口的餐后甜点、一次性奇遇或发横财的机会时。它也符合人们在诱惑和谨慎的行动之间进行选择时，头脑中两种思想在交锋的体验。著名的经济哲学家亚当·斯密因其在开明利己上的远见卓识而享誉盛名，他的一份自省报告也说明了这一点：

> 就在将要行动的时候，他的激情达到了顶峰，但一想起自己所要做的事情，他却迟疑和动摇了；他感觉到自己正悄悄地突破已有的行为规范，而这是他在冷静的时候坚决不违反的（p.227）。

尽管“双重系统”的解释与我们的直觉感受非常一致，但它很难通过行为数据来检验。McClure、Laibson、Loewenstein和Cohen（2005）尝试将行为学和神经科学相结合的检验方法。在研究中，他们让被试在即刻的和延迟的金钱奖赏之间做出选择，同时进行脑部扫描。他们的假设是：当两种选择结果都是延迟奖赏的时候，只有沉思的大脑皮层系统会被激活，促使被试采取理智谨慎的方案来解决这种选择困境；而当一种结果是即刻奖赏的时候，情绪-本能系统会支配他们的选择。

他们的行为结果证实了前面提到的动态不一致现象，当同一对选择项分别在较近和较远的时间点呈现时，选择偏好便会发生反转。大脑扫描数据则显示，当被试对即刻奖赏和延迟奖赏进行比较时，腹侧纹状体、内侧眶额叶、内侧前额叶和后侧扣带回这四个脑区都有不同程度的激活。当被试凝视即刻选择或者延迟选择的时候，视觉和运动脑区被激活了（对选择过程而言，这两个脑区可能不太重要），同时激活的区域还包括：左右双侧顶内区、右侧背外侧前额叶、右侧腹内侧前额叶以及右侧眶额叶。尽管这种联系并不完美，但它表明，即刻的选择通常会激活与情绪反应相关的脑区（边缘系统和眶额叶区域），而与思考推理相关的脑区（额叶和顶叶）在对即刻选择和延迟选择进行配对比较的时候会被激活（请参考Kable和Glimcher在2007年研究中的不同解释）。值得注意的是，道德判断和消费者决策的“双重系统”解释也已经得到类似的差异化激活模式的支持（Greene，Sommerville，Nystrom，Darley，& Cohen，2001；McClure，Li，Tomlin，Cypert，Montague，& Montague，2005），当情绪在决策中起主要作用时，边缘系统和皮层的特定区域就会被激活。

尽管将实验室中对个体决策的研究推广到宏观的经济现象是一个极大的跳跃，但神经经济学家和行为经济学家们推测，通过记录边缘系统活动所测量到的情绪反应能解释某些股市异常现象和崩溃

（Akerlof & Shiller，2009）。时间短视可以解释投资者在牛市上的非理性亢奋、我们乐此不疲地攫取而将巨额的社会债务留给下一代，以及我们毫不在意今天的污染习惯会给给未来的地球环境造成的影响。

尽管情绪确实在某些情况下会使得我们违背自己的最大利益，但研究者的观点也在转变，他们开始关注情绪在行为中扮演的积极而且有适应性的角色。Robert Zajonc（1980）是这一转变的引领者之一，他确立了情绪反应在快速评价、趋避行为中的重要作用。他的经典格言“偏好无需推断”揭示了一个事实，即情绪的唤醒以及基于情绪的选择通常是无可避免地先于任何有意识的分析。我们所有人都有这种经历：我们对某些人、某些情境或某些商品会有一种简单的“本能反应”，但是我们无法对其进行有意识、审慎的解释（有时还会抗拒解释）。我们或许还曾在向他人讲述一部电影或介绍一本书的时候突然打住了，因为我们意识到自己完全忘记了其中的内容或者不知道自己为什么那么喜欢它。Zajonc从这些趣闻轶事中得到启发，引进了一种实验范式来研究他所谓的“单纯暴露效应”（也可译为曝光效应）。他的方法是反复地给参与研究的被试呈现一个不熟悉的刺激（汉字、新异旋律、陌生面孔），然后要求被试对这些刺激项目进行评价。结果发现，被试对这些项目的偏好随着重复次数的增多而非常稳定地上升。而更引人注目的是，当这些项目的呈现时间非常短暂以至被试还没有意识到这些项目的出现，或是一段时间过后，被试忘记了看过的项目，“单纯暴露”仍然会导致偏好程度的增加。这样看来，认知活动（如对项目的识别）对偏好（喜欢的程度）来说似乎并不是必要的。尽管单纯暴露效应仅仅能解释人们对日常事物偏好的很小一部分（请参见章节5.3，现在人们认为流畅性是单纯暴露效应的主要机制），但它依然很重要，因为它阐述了一种非常纯粹的偏好形成形式。

Paul Slovic关于情绪影响风险判断的研究工作开辟了情绪引导快速评价和引导趋避反应的研究课题。在Slovic（1987）的一项经典研究中，基于被试对不同社会风险来源相似性的判断，他发现在决定个体和社会应付出多少努力来应对某种风险时（例如，客观的个人风险），风险的“个性”可能比理性的思考更为重要。Slovic发现了一个二维的相似度空间（图13.3）。一个维度是对风险的知道-熟悉度，指该风险事件是否是高度可见和易于理解的，另一个维度是想到风险时唤起的恐惧的程度，即该风险事件是否是难以控制、致命且恐怖的。他的结果对政府进行风险沟通和管理规划具有重要的影响。这些结果促使Slovic提出了一种更具一般性的“情绪启发式（affect heuristic）”，在以一种概念（情绪、流畅性、相似性）取代另一种概念（危险、频次、概率）的意义上，它与我们在第5章回顾的其他启发式相类似。Slovic等人（Slovic，Melissa Finucane，Ellen Peters，& Donald MacGregor，2007）在实验中操纵与某种技术（如核能）的潜在风险相关的情绪，然后观察这些积极或消极的情绪是否会转移到该技术未提及的方面，例如该技术可能带来的诸多效益。结果发现，这种情绪反转效应也发生了：与效益相联系的情绪代替了缺失的信息，从而影响风险判断。

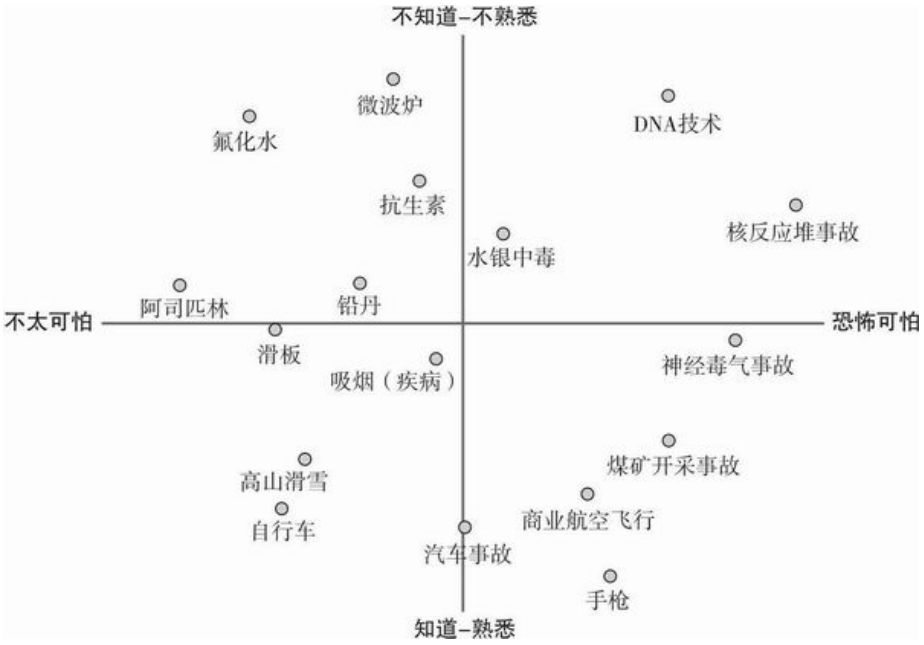


图13.3　此图呈现了人们对那些引起社会严重关注的危险事件和事物进行判断的一个多维度评定分析的结果。从分析中得到了两个维度，表示人们对具有不同“个性”的各种危险事件的反应可以概括成对事件熟悉度和事件恐怖度的认识。

George等人（George Laewenstein，Chris Hsee，Elke Weber，& Ned Weloh，2001）进一步扩展了这个研究主题，他们提出一种非因果论的“风险即情绪”框架，用以描述对威胁性事件的反应模式。这种“风险即情绪”的假设认为，我们的反应基于特定情境下被快速唤醒且未经分析的情绪，或是基于分析决策过程的附加情绪体验。在某些情况下，这种反应模式可能取代经典的理性模型或准理性模型所假设的对成本-收益的严谨分析。这个假设认为人们情绪性地进行反应，这就暗示着更多的认知因素将会被忽略，比如概率。Yoval Rottenstreich和Hsee（2001）的一系列研究证实了这种效应。他们对一对不确定预期结果的情绪状态进行了操控：1%的概率赢得50美元，或是1%的概率获得“你喜欢的电影明星的一个香吻”。在这些情况下，65%的被试选择香吻。但当研究者将预期结果改成“确定事件”，即肯定赢得50美元或者肯定获得一个香吻时，只有四分之一的被试选

择香吻。这些结果在获得现金或一次欧洲旅游以及付出现金或体验一次负性电击等情况下都得到了重复验证。对于这些，研究者们倾向于解释为人们在思考与情绪唤醒相关的结果时赋予概率的权重很小。情绪会改变预期理论的决策加权函数（参见图12.2），使中间区域更加平坦，而两极部分更加陡峭。

目前，探索情绪在决策中作用的研究主要聚焦于情绪特异性反应这个问题上。我们能否通过简单的一维（好-坏）或二维（好-坏、唤醒-平静）情绪模型来解释大多数基于情绪的反应（Russell，1980）？或者在特定的消极情绪（愤怒、恐惧）和积极情绪（愉快、安详）的反应之间，是否存在有显著的差异？答案似乎已经很明确，辨别特定情绪引起的行为倾向非常重要（Ellsworth & Scherer，2003；Lerner & Keltner，2000）。比如，Jennifer Lerner已经证实，不同的消极情绪（恐惧、愤怒、厌恶）对该情绪状态下决策的影响存在明确的差异（参见章节9.4）。但是，若要完整、清晰地阐明一个全面的情绪评估反应理论的细节，我们还需要做大量的工作。

特定情绪效应问题背后的一个更基本的科学问题在于，情绪的本质是什么以及我们如何将情绪与认知过程加以区分。大多数文化都一致认为，人类行为背后的内在过程具有双重性质，并将其描述为彼此区别的情绪-认知双系统。问题是这两种系统之间没有清晰的界限，也没有被广泛接受的操作可以识别其中任意一种系统的作用。神经科学的方法确实可以帮助区分这两种系统并描述它们之间的交互作用，甚至可以用更加有效的定义来替换双重系统的概念。我们已经知道，大脑皮层与边缘系统在解剖学上存在明显的差异。大脑皮层一般被认为是认知过程产生的主要部位，边缘系统涉及纹状体（包括伏隔核）、杏仁核、脑岛（皮层和边缘系统间的桥梁）等区域，通常被认为与人类情绪体验的主观报告以及如老鼠和猫等动物的情绪状态的操纵有关。但是，目前还没有人能自信地指出情绪过程的神经标记。

13.3 动态决策实验研究方法的兴起

我们目前对决策的理解大多来自于实验中严格控制的行为研究。在这些独立而界定清晰的不同决策试次中，被试在定义明确的选项间做出选择，比如对两种赌博、四套出租的公寓进行选择。但在现实生活中，我们通常不会碰到这样明确定义的选项，并且我们的选择过程常常会跨越一段时间，甚至可能由多个不同成分的选择情境组成。打个比方，就像我们要研究人如何通过一个简单的跳跃来跨过溪流，但现实中人们更像是经过一系列的跳跃，从一块石头跳向另一块石头，直到顺利渡过溪流。然而一直有少量的研究关注人们在动态的、多成分的选择任务中的行为表现，大量更为现实可行的研究任务正不断涌现。

在公开发表的文献中，这种趋势最早可以追溯到爱荷华大学的Antonio Damasio及其同事，他们研究了脑损伤病人在复杂动态任务中的表现，并获得了具有重大影响的成果（Bechara，Damasio，Tranel，& Damasio，1997）。Damasio的研究主要关注眶额叶皮层有持久损伤的神经病人的行为，其中最著名的病人是菲尼亚斯·盖吉。盖吉是一名建筑工人，1848年在一次爆炸事故中受伤，一根铁撬棍穿透了他的大脑前额叶皮层。结果异乎寻常，盖吉看起来似乎没有受到损伤，一份报纸的头条称之为“神奇的事故”。盖吉在事故发生几个小时后便可以站立起来，走路不需要帮助，并且他的智力也似乎完好无损。盖吉的医生约翰·哈洛（1868）对这种近乎奇迹的恢复印象深刻，他提供了关于盖吉受伤后行为的详细描述。尽管盖吉并没有生理上的残疾，但他的性格和脾气发生了很大改变，他从先前温和的模范市民变成了以下所描述的样子：

> 多变而无礼，有时讲最难听的脏话，而以前的他可不是这样的；他很少尊重同事们，无法容忍他人的反对意见或建议；有时他非常执拗和顽固，而且反复无常、优柔寡断；他对

未来的行动制定了许多计划，但甚至还没来得及实施就把这些计划放弃了。

用Damasio的话来说，

> 以前的盖吉知道自己所需要做的一切选择，知道如何不断完善自己……事故发生之后，他不再尊守社会规范，常违反伦理道德，他做决策从不考虑自己的最佳利益……并且他从不为自己的将来着想，毫无远见（p.11）。

为了研究像盖吉这样的脑损伤所产生的影响，Damasio与其同事（Bechara et al.，1997）发明了一种赌博任务，与“选择一种赌博”任务相比，它能更加现实地模拟日常的风险决策情境。在他们的爱荷华赌博任务中，被试尝试在一种由四副扑克牌（A、B、C、D）组成的不确定环境中赢取金钱报酬。被试的目标是通过反复地抽取扑克牌来赚钱，每张扑克牌都可能带来收益和损失。每个试次中，被试从其中任意一幅牌中选取一张，牌的背面注有输赢结果，被试需要在总共100个试次中根据经验弄明白每副牌的收益分布。其中，A和B两副牌是“不利牌”，两者从长远来看都会产生负的期望值，如果被试经常从这两副牌中抽取，那他最后将会亏损。C和D两副牌是“有利牌”，两者从长远来看都会产生正的期望值，因此反复选取这两副牌最终将会赢钱。

就像在现实生活中一样，起初人们很难明确知道哪一副牌是有利的而哪一副牌是不利的。特别是，选择不利牌（A、B）中的任何一张都可以获得100美元，但其中的某些牌也可能带来更大的损失（每10张牌中有1张或5张，具体根据牌的情况而定），最终每10张牌的净损失为250美元。选择有利牌（C、D）中的任何一张也可以获得恒定的收益，但只有50美元。然而，这些牌同时带来的间隔不定的不可预期的损失也相对更小，最终每选择10张牌的净收益是250美元。值得注意的是，这个任务的设计就是故意让人困惑的：不利牌中的每一张都有更高的收益（100美元），而有利牌中的每一张的收益相对较小。图13.4中简要地呈现了每副牌的组成。

爱荷华赌博研究主要关注眶额叶受损伤的病人与正常的控制组被试之间的行为差异。Damasio发现（Bechara et al.，1997），所有的被试最初都为A、B两副牌恒定的较高收益所吸引。但过了一会（大多是20到40次试验），控制组被试的选择开始从A、B两副牌转为有利的C、D牌。然而，眶额叶受损伤的病人却持续地选择不利牌。Damasio还通过记录被试的皮电水平（主要测量手心出汗的情况）追踪了被试在进行任务时的情绪反应，以考察个体是否会体验到焦虑或紧张。控制组被试很快就在预期到选择的牌会出现不利结果时产生了皮电反应，值得注意的是，这种反应发生在他们对这些牌带来的损失表现出明确的信念之前。似乎是在他们能够确定牌的情况之前，他们的身体就已经“知道”这些不利牌有问题。但是那些眶额叶受损伤的病人却从来没有学会避开不利牌，而且他们也没有表现出预期的情绪反应。

	A 副牌	B 副牌	C 副牌	D 副牌
每张牌的奖赏金额	$100	$100	$50	$50
某些牌的惩罚金额	$150~$350	$1 250	$25~$75	$250
惩罚的概率	0.50	0.10	0.50	0.10
处罚牌的编号	第 3 张	第 9 张	第 3 张	第 10 张
平均每张牌的期望价值	−$25	−$25	+$25	+$25

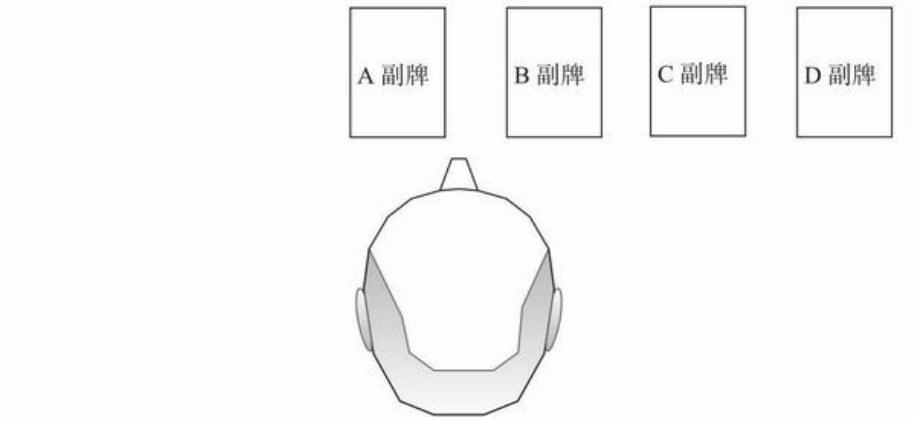


图13.4　此图描绘了被试在爱荷华赌博任务中面临的情境。此实验是动态决策任务新浪潮中的典范，最初受到对正常人和脑损伤个体日常决策行为的神经基础研究的启发。每个试次，被试从四副牌中随意抽取一张并得到反馈，牌的另一面印有此牌的赢输结果。

Damasio从这些结果中得出一个大胆的结论，他假设：在复杂的不确定环境中，正常的适应性决策依赖于作为躯体标记（somatic markers）的情绪信号，这些信号警示我们重要的事情（好的和坏的）即将发生。也就是说，躯体标记警告我们有异常的威胁或机遇，或至少会中断其他正在进行的事情，给我们一个“当心”的信号，提醒我们重要事情即将发生。在日常的决策中，躯体标记可以帮助我们将大的选择系列筛减为易于处理的小系列。由于有躯体标记信号对我们的提示，那些非常糟糕的选择会很快被排除，使我们可以更好地运用有意识的思维过程对那些至关重要的竞争选项进行推理和判断。与此解释相一致，眶额叶病人具有这样一个特点，他们会在两个无关紧要的选择间犹豫上好几个小时，比如，用哪只钢笔来填表、订购带哪种配料的汉堡等等。

在过去的十多年里，躯体标记假设反复被各种强有力，且通常是具有关键意义的后续研究证明。同时，也有越来越多的研究表明，眶额叶皮层在认知神经系统（额叶皮层）和动机神经系统（边缘系统）之间起调节作用（参见章节13.1）。Damasio的基本观点看起来是合理的，它与我们在章节13.2中介绍的Zajonc和Slovic等人的行为发现一致。当我们认知系统的沉思和控制策略难以做出决策时，它们就会被更加自动的、内隐的直觉系统取代。这些直觉的、本能水平的决策似乎是以一种原始的趋避机制为基础，这种机制对期望效用理论中期望值和概率数值的微妙差异相对不太敏感。

我们想强调爱荷华赌博任务在方法革新上的重要先导作用，它可能比躯体标记假设对行为决策研究的影响更大。自从爱荷华赌博任务

被引进后，其他的几种动态决策任务也相继出现并且越来越流行。像爱荷华赌博任务一样，这些任务大多数被用来帮助人们诊断和理解决策情境中脑损伤或脑功能受损所带来的影响，其他一些则用以更有效地模拟日常决策。气球模拟风险任务（Lejuez et al.，2002）通过让被给一个卡通气球充气来诱使他们冒险。被试每充一次气可以获得少量的钱，这个任务正是以此鼓励被试继续充气。但在某个不确定的时间点，气球会被充爆，这时被试之前挣得的钱就会全部化为乌有。Robin Cubitt和Robert Sugden（2001）发明了一种“累计赌博”任务，让被试打开一系列的盒子以找到被藏起来的报酬，但与气球模拟风险任务一样，打开某个盒子的次数太多会导致之前赢得的钱全都损失。钓鱼风险任务（ART）是在一个模拟的钓鱼游戏中让被试对风险选项和模糊选项进行选择（Pleskac，2008）。Tatsuya Kameda及其同事们率先使用模拟原始觅食任务来研究适应性的决策习惯（如Hastie & Kameda，2005）。而Camelia Kuhnen等人开发了一种对股票市场投资的动态模拟任务，称为行为投资分配策略任务（BIAS）。

尽管判断与决策研究的这一新方向可能看起来仅仅是方法学上的探索，但我们相信它是非常重要的。我们看到有几种新的研究方向已经走在了该领域发展的最前端。比如，与传统的单次决策任务中，信息以陈述性表格数字、文字或图形呈现所产生的不同结果相比，如今研究者们对动态任务中，关于概率信息如何从经验事件中提取的研究更感兴趣。这个研究课题实在太新了，甚至还没有报告确定性的结论，但有线索表明，客观概率和主观概率（如决策权重）之间的关系有别于经验概率和确定概率之间的关系（Hertwig，Barron，Weber，& Erev，2004）。对个体在风险态度上的一致性的探索引出了另一类问题：在传统任务上表现出风险规避或风险寻求的人（即那些常选择不确定的赌博而不是等价的确定事件的人）是否也会在动态任务中表现出风险规避或风险寻求？

新的动态任务激发了新的理论模型的发展，以解释多重、动态、相互依赖的决策。这些新模型将决策过程描述为一系列嵌套的选择，从一个决策空间“移动”到另一个决策空间或最终决策。与经典的决策模型（效用理论、预期理论）不同，这些新模型将整体决策过程分解成不同阶段，甚至可能涉及信息的采集、停止信息获取，然后整合收集的信息选择行动方案的一些机制。另外，这些动态模型似乎特别有助于以神经活动的形式来解释决策，作为将行为数据和神经科学数据联系起来的系统框架，它们越来越受欢迎（e.g.，Busemeyer & Townsend，1993；P.L.Smith & Ratcliff，2004）。

13.4 我们是否真的知道将走向何方

我们非常确定，在不久的将来，神经科学、情绪和动态决策任务在决策研究中将扮演越来越重要的角色。有趣的是，这些新的研究方向是彼此联系和互相补充的。神经科学有助于我们理解什么是情绪以及它的作用是什么，而大脑所做的事情大多数会反映在情绪体验中。那些与行为有关的动态任务和模型本身可以帮助我们将非实验室的决策行为与其神经基础联系起来。我们期待，这些发展都会给决策行为的描述性模型带来改变。对认知和情绪过程背后的生理机制（这也是当前理论研究的主要课题）有了更深程度的理解，在动态和扩展的环境（而不是一次性的决策实验）中对行为目标的意义进一步探索之后，我们对于理性和最优行为概念的理解将很有可能发生改变。

参考文献

Akerlof, G.A., & Shiller, R.J.(2009).Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for

global capitalism.Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bechara, A., Damasio, H., Tranel, D., & Damasio, A.R. (1997).Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy.Science, 275, 1293- 1295.

Breiter, H.C., Aharon, I., Kahneman, D., Dale, A., & Shizgal, P.(2001).Functional imaging of neural responses to expectancy and experience of monetary gains and losses.Neuron, 30, 619- 639.

Busemeyer, J.R., & Townsend, J.T.(1993).Decision ield theory: A dynamic cognitive approach to decision making.Psychological Review, 100, 432- 459.

Cubitt, R.P., & Sugden, R.(2001).Dynamic decision-making under uncertainty: An experimental investigation of choices between accumulator gambles.Journal of Risk and Uncertainty, 22, 103- 128.

Damasio, A.R.(1994).Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain.New York: Putnam.

Ellsworth, P.C.,&Scherer,K.R.(2003).Appraisal processes in emotion.InR.J.Davidson, K.R.Scherer, & H.H.Goldsmith (Eds.), Handbook of the affective sciences (pp.572- 595).New York: Oxford University Press.

Fiorillo, C.D., Tobler, P.N., & Schultz, W.(2003).Discrete coding of reward probability and uncertainty in dopamine neurons.Science, 299, 1898- 1902.

Glimcher, P.W.(2003).Decisions, uncertainty, and the brain: The science of neuroeconomics.Cambridge: MIT Press.

Greene, J.D., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, J.M, & Cohen, J.D.(2001).An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment.Science, 293, 2105- 2108.

Harlow, J.H.(1868).Recovery of the passage of an iron bar through the head.Publications of the Massachusetts Medical Society, 2, 327- 347.

Hastie, R., & Kameda, T.(2005).The robust beauty of majority rules.Psychological Review, 112(2), 494- 508.

Hertwig, R., Barron, G., Weber, E.U., & Erev, I.(2004).Decisions from experience and the effect of rare events in risky choice.Psychological Science, 15, 534- 539.

Hsu, M., Bhatt, M., Adolphs, R., Tranel, D., & Camerer, C.F.(2005).Neural systems responding to degrees of uncertainty in human decision-making.Science, 310, 1680- 1683.

Jefferson, T.(1905).The writings of Thomas Jefferson (Vol.8, p.124).Washington, DC: Thomas Jefferson Memorial Association.

Kable, J.W., & Glimcher, P.W.(2007).The neural correlates of subj ective value during intertemporal choice.Nature Neuroscience, 10, 1625- 1633.

Knutson, B., & Peterson, R.(2005).Neurally reconstructing expected utility.Games and Economic Behavior, 52, 305- 315.

Kuhnen, C.M., & Knutson, B.(2005).The neural basis of inancial risk taking.Neuron, 47, 763- 770.

Lejuez, C.W., Read, J.P., Kahler, C.W., Richards, J.B., Ramsey, S.E., Stuart, G.L., et al.(2002).Evaluation of a behavioral measure of risk taking: The Balloon Analogue Risk Task (BART).Journal of Experimental Psychology: Applied, 8, 75- 84.

Lerner, J.S., & Keltner, D.(2000).Beyond valence: Toward a model of emotionspecific inluences on judgment and choice.Cognition and Emotion, 14, 473- 493.

Loewenstein, G.F.(1996).Out of control: Visceral influences on behavior.Organizational Behavior and Human Decision Processes, 65, 272- 292.

Loewenstein, G.F., Weber, E.U., Hsee, C.K., & Welch, N.(2001).Risk as feelings.Psychological Bulletin, 127, 267- 286.

McClure, S.M., Laibson, D.I., Loewenstein, G.F., & Cohen, J.D.(2005).Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards.Science, 306, 503- 507.

McClure, S.M., Li, J., Tomlin, D., Cypert, K.S.,Montague, L.M., &Montague, P.R.(2005).Neural correlates of behavioral

preference for culturally familiar drinks.Neuron, 44, 379-387.

Platt, M.L., &Glimcher, P.W.(1999).Neural correlates of decision variables in parietal cortex.Nature, 400, 233- 238.

Pleskac, T.J.(2008).Decision making and learning while taking sequential risks.Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 34, 167- 185.

Rachlin, H.(1989).Judgment, decision, and choice.New York: W.H.Freeman.

Rottenstreich, Y., & Hsee, C.K.(2001).Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk.Psychological Science, 12, 185- 190.

Russell, J.A.(1980).A circumplex model of affect.Journal of Personality and Social Psychology, 39, 1161- 1178.

Salzman, C.D., Britten, K.H., & Newsome, W.T.(1990).Cortical microstimulation inluences perceptual judgments of motion direction.Nature, 346, 174- 177.

Schultz, W.(1998).Predictive reward signal of dopamine neurons.Journal of Neurophysiology, 80, 1- 27.

Slovic, P.(1987).Perception of risk.Science, 236, 280-285.

Slovic, P., Finucane, M.L., Peters, E., & MacGregor, D.G. (2007).The affect heuristic.European Journal of Operational Research, 177, 1333- 1352.

Smith, A.(1892).A theory of moral sentiments.London: George Bell.(Original work published 1759)

Smith, P.L., & Ratcliff, R.(2004).The psychology and neurobiology of simple decisions.Trends in Neuroscience, 27, 161- 168.

Sugrue, L.P., Corrado, G.S.,&Newsome,W.T.(2005).Choosing the greater of two goods: Neural currencies for valuation and decision making.Nature Reviews: Neuroscience, 6, 363- 375.

Thaler, R., & Shefrin, H.M.(1981).An economic theory of self-control.Journal of Political Economy, 89, 392- 406.

Wilson, E.O.(1999).Consilience: The unity of knowledge.New York: Vintage Press.

Zajonc, R.B.(1980).Feeling and thinking: Preferences need no inferences.American Psychologist, 35, 151- 175.

[1] 威廉·休厄尔（William Whewell，1794~1866），英国维多利亚时代最有影响的科学家、哲学家之一，代表作有《归纳科学史》、《归纳科学哲学》等。爱德华·威尔逊（Edward O.Wilson，1929~），美国著名的生物学家，以“融通”为题名的书可参见其《融通：知识的大联合》（Consilience: The Unity of Knowledge，1999）。

第14章　赞美不确定性

教导人们在不确定情境下的生存之道，使人们不至于因犹豫不决而不知所措。

——伯特兰·罗素（1872-1970），

20 世纪英国著名的哲学家、数学家、逻辑学家，当代西方影响最大的学者，曾获诺贝尔文学奖

14.1 不确定性的负面影响

人们通常厌恶不确定性。我们的社会花费了数百亿美元用来减少不确定性，为了减少最后10%的不确定性我们通常付出了荒谬的代价（Breyer，2006）。最可怕的不确定性来自恐惧，特别是美国前国防部长拉姆斯菲尔德所说的“未知的未知”（“the unknown unknowns”）（Slovic，1987）——那些我们毫无概念以至于不知道如何去系统分析的事物。这些“未知的未知”，包括劫持飞机、恐怖袭击或者在欧洲发生的灾难性政治事件导致美国市场崩盘。而与之形成对比的是我们已经系统地将之概念化的事件，如普通的飞机失事和正常市场中股票价格的每日上下波动。对于极端事件，我们通过总结本书反复提及的统计模型来管理不确定性。当我们认为某个蓄意的组织或个体（比如恐怖组织或食人鲨鱼）企图伤害我们时，那些所谓的“未知的未知”便成为最可怕的事件。（我们认为如果你能采纳第8章所介绍的“采用外在观点”的建议，你可以更准确地了解到所谓的“未知的未知”和“已知的未知”；见Makridakis，Hogarth，& Gaba，2009，其中心理学关于不确定性区分类型引人入胜的讨论。）

应对我们生活中不确定性的一种常见方法是忽视它，或者发明一种“更高水平的基本原理”来解释它，通常这种原理使不确定性比现实中的更显而易见。传道书宣称“赛跑未必快者赢，打仗未必强者胜，面包未必属于智者，财富未必青睐有知识或者有才能的人；只是时运而已”。这听起来像是为了预期和适应不确定性的告诫。但是这一观点和《旧约全书》的其他大部分描述相悖，在那些描述里人们通常会“得到他们应得的”，每一个故事都富含一种道德教训。比如，当《旧约全书》中的以色列人远离了耶和华而去参拜伪神，或者采用其他部落异教徒的仪式时，他们就会在战争中落败。而当他们改正了行为之后，就获胜了。错误的预言者被处死，而真正的预言者虽然一开始有人身首分离，但是最终仍会获得成功。虽然战争的胜利并不总是属于强者，但它总是属于道德上占优势的一方；面包一定会属于智者，财富一定会属于有知识的人，尽管他们一开始或许要承受苦难，比如约伯。不确性和随机性只是表面上的，而并非真正存在。（需要承认的是，约伯第一个家庭中的哪些成员会受难；或者除了那些背信弃义的妓女之外，耶利哥城中的什么人应该接受其宿命，并不是完全清楚的。）

很多放弃了传统宗教信仰的人在占星学、基督教科学派、塔罗纸牌，或者不计其数的其他信仰系统里同样表现出对不确定性的恐惧。他们认为，这些系统是他们急于理解的深层潜在结构的一部分，帮助他们对生命中的不确定性做出解释。Fred Ayeroff 和 Bob Abelson（1976）在大学生中进行了寻找超感官知觉（extrasensory perception，ESP）能力的研究。在他们严格设计的实验中，并未发现任何超感官知觉能力的证据，但是他们的确发现了大量关于超感官知觉的信仰。（宇宙是有结构的，但是它与个人的生活经历相关吗？）消除我们对生命中不确定性的恐惧和拒绝其存在的必要性是极其困难的，有些人具有深刻而强烈的理智信仰，认为世界不是按照人的需要所构建的；然而对这些人而言，当他们的孩子罹患白血病或者年迈的

母亲意外地被偷车少年飙车所撞伤时，也不禁怀疑他们究竟错在哪里。即使是知识渊博的人也倾向于得出关于随机过程行为的错误概念，除非他们重新检查并应用在学校里学到的概率理论进行计算（见第8章和附录）。

我们注意到，人们非常想要弄清楚那些需要他们有所投入的随机事件（比如，选择彩票或者抽奖），在这些事件里他们似乎具有某些技巧（参见章节7.2）。甚至在诸如体育和学术测验领域中，虽然Kund和Nisbett（1986）发现，人们的朴素统计直觉很好，但是人们还是低估了随机性在其中发挥的作用；尽管人们知道有难以表达的因素，甚至随机影响也会作用于人们的能力测试。比如，运动员成绩中有百分之多少的变异可以归于其过去成绩所体现出的技能？Robert Abelson（1985）询问了专业球迷：联盟的某个主力棒球手在给定的击球机会里能否击中球？他要求球迷预测球员技术和随机性对结果的相对贡献。（事实上，他让球迷根据该球员击球的平均数据估计相关系数的平方或者“可解释变异的比例”，平均数据被认为是最有用的击球技能的汇总数据。）中位估计数据大约是25%，而真正的答案是约0.5%。即使在人们意识到随机因素的熟悉领域里，人们还是高估了技术的效应，约为其实际作用的50倍。就像Abelson指出的，“棒球迷倾向于将命中率为0.330的击球员视为英雄，他总能通过关键时刻的考验，而命中率为0.260的击球员是关键时刻的出局者。”（这个例子具有另外一层重要的含义：在许多场合中，当行为重复多次时，技术上的微小差别和其他的行为偏见会累加起来。即使是微乎其微的判断偏差，但当被数百次的职业成就评价、外科手术或刑事判决所放大时，偏差的影响就蔚为可观了。）

迷信行为的基础是对个体控制力的错觉和一种隐蔽的因果顺序。当行为的结果既包含技术又包含机遇时，迷信尤其容易产生（比如，在棒球比赛中击中球），因为人们很容易混淆技术和机遇因素。事实

上，如果我们仅仅通过注意人们的所作所为和随之而来的结果来评价这些行为，而没有谨慎地从系统性和随机性两个角度操纵行为和观察结果，并通过统计分析来探索究竟是哪些行为会与成败相关，那么我们是无法区分随机性和技术成分的。但是，不管是人还是动物都不会这么做（系统地或随机改变行为），相反，人和动物都明显倾向于采取“赢——保持，输——转换”的策略，即重复任何在成功前发生的行为、改变任何在失败前发生的行为（比如，在击球员准备区等待击球时正好挥拍5次）。这种策略会产生两个逻辑后果：第一，无法评估成功相对于失败的机会成分；第二，区分适应性行为和迷信行为变得毫无意义。（一个简单的例子是，“做完X”，紧接着“Y就发生了”）。我们在章节1.5和2.6中曾经指出，仅仅依赖于过去行为结果（强化）的决策并不符合理性的标准，因为这些决策没有考虑到可能的未来结果。

斯金纳的行为主义流派经常鼓吹自己能有效地解释迷信行为（Skinner，1948；更详细的分析见Staddon & Simmelhag，1971）。如果他们做出的解释是正确的，那么，这种成功仅仅是由于行为主义的原则不能区分适应性行为和迷信行为。并且，即使是一只鸽子或老鼠（甚至是人）具备了专业的统计知识和训练，它们也会在包含斯金纳箱（操作性条件的房间）的环境下做出迷信行为。在这种环境下，它们除了压杆或者被禁止压杆外无事可做，并且唯一的环境变量是食物的出现，一只非常饥饿的动物（在斯金纳的实验中动物的体重一般是其正常体重的70%）将会在极度的诱惑下采用“赢——保持，输——转换”的策略，因此，学习从未发生过。并且，问题被实验操纵者故意强化迷信行为所混淆，从而，进一步模糊了迷信行为和适应性行为间的区别。

然而，我们通常未能真正理解事件基于概率的本质，这些事件也许与我们的努力毫不相关。例如，许多在二十世纪五十年代末期和六

十年代初期进行的心理学实验要求被试估计随机事件的结果，这些随机事件已有基础期望概率；例如，要求被试预测主试翻开的下一张牌是红色还是蓝色，在这项任务中70%的牌是蓝色的，但是红色和蓝色牌的顺序完全随机（每次实验前主试都会把牌打乱）。在这种条件下，成功可能性最大的策略是每次试验中都预测更常见的事件。例如，如果70%的牌是蓝色的，那么参与者在每次试验中都预测蓝色将会有70%的成功率，因而，在该任务中最高成功率就是70%。然而，参与者通常会采用匹配概率（match probabilition），即根据其在试验中出现的比例来预测大概率事件的发生。例如，参与者倾向于预测有70%的可能性出现蓝牌，30%的可能性出现红牌。很明显，他们的准确率和策略无关，而是与随机概率模型的预测相符。这种策略的成功率为58%，因为参与者在蓝牌（出现概率是0.7）出现时预测的成功率是70%，而在红牌（出现概率是0.3）出现时预测的成功率是30%：（0.70× 0.70）+（0.30× 0.30）= 0.58。事实上，参与者预测大概率事件的出现概率比其实际发生率稍高一些，但是预测其发生率并未接近于100%，即使他们的实验报酬根据预测准确性来决定也是如此。就算有1000次的如此反馈，并且参与者被明确地告知只有基本预测概率是相关的——“顺序是随机的，没有重复模式”，但是参与者不能利用该信息来发现这是他们不可能预测的一种情境（Tversky & Edwards，1966，p.680）。显然，人们不能接受实验情境的内在不确定性，尽管无法领会这一点会导致他们的实验报酬减少。（同样，我们似乎也无法接受我们罹患癌症或者失去孩子这类事件。）

著名的哲学家和行为研究者Patrick Suppes根据一项未曾发表的概率匹配实验讲述了一个有教育意义的故事。在他的实验里，告知参与者每次试验的预测正确率是10%、50%或90%，但是这些正确率是随机的，与他们的反应无关。当然，这种反馈是带有欺骗性的，因此，没有人真正学会预测这些事件。最终，在实验结束时，参与者需要回答在实验过程有什么收获。接受了虚假的90%成功率反馈的参与者的回答

很简短，只描述了简单的规则（也许斯金纳迷信实验中的鸽子如果具有语言能力，也会这么写）。接受了50%成功率反馈的参与者并没有提供简单规则，相反，他们提供了复杂的规则，并且提出怎样利用更多的反馈来改进规则。最后，那些接受了90%失败率（10%成功率）反馈的参与者仍旧处于游戏状态中，但是他们都成了方法论者。他们说不出规则，但是如果允许他们继续学习，他们将会找到发现规则的方法。很少有参与者能够正确地认识到，该任务只是实验者制造的不可能完成的把戏。在生活中，我们中有多少人会偶然地被分配到90%的成功条件下，又有多少人会被分配到90%的失败条件下？

当行为的结果具有随机性成分时，我们倾向于认为它似乎也包含技术成分。在概率匹配实验中，参与者对超出控制范围的纯随机事件的反应似乎是，认为该结果是具有决定性的（“这里一定具有某种模式”），Hillel Einhorn（1986）认为，直觉方法和统计方法都能用于预测和控制。这两种方法最关键的区别在于预测者是否会把随机事件当成决定性事件。把概率事件当成决定性事件会使概率理论——比如考虑基础概率的考虑性——变得无关紧要。例如，如果概率匹配实验中的系列事件具有决定性，那么对于小概率事件的预期既没有违反归纳法，也不是愚蠢的做法。但是，正是由于同事违反归纳法的判断，才让Paul Meehl——一位心理分析学家和临床决策领域顶尖的研究者——质疑他们的推理能力。Paul Meehl在他的文章《为什么我不参加个案会议》（1973）里曾阐述了这一观点。简而言之，就像在概率匹配实验里的参与者一样，他的同事们并不认为他们对病人的临床诊断结果在本质上具有概率性。

Einhorn（1986）进一步认为，统计方法优于临床诊断方法，例如在章节3.3中，Meehl等人所做的研究证明了这一观点。我们也同意该观点。即使世界上存在某种潜在的决定性结构，我们并不一定都能完全了解这些，特别是那些我们最关心的、与日常生活戚戚相关的事

件。即使在实验参与者进行了多达1000次的尝试后，他们还是不能理解概率匹配实验的概率本质，这表明，拒绝不确定性是一种根深蒂固的偏见，而不是从经验中进行适应性学习的结果。

将随机事件视为由技术决定的现象是否可以用动机偏见来解释？例如，我们不能准确预测抛硬币或者击球结果的信念是否威胁到了我们应对世界的能力？或者我们的认知本身不可避免地与我们的预测和控制意图相联系，以至于我们对事件（尽管很清楚它是随机的）的判断被内隐地赋予了可预测性？这些我们仍不得而知。

很显然，在某些环境中缺乏预测性会带来威胁。例如，在1984年，当陪审团正在权衡新贝德福德（New Bedford）发生的强奸案（关于一名妇女在酒馆里被暴徒强奸）时，有线新闻网播出了三位“专家”的访谈。其中一位叫Lee Salk的心理学家认为，这起伤害案最坏的影响是它破坏了我们的三条信念：我们是优越的，我们是不会受伤害的，世界是公正的；而这三条信念正是我们应对世界能力的基础。并且，我们在经历这些案件后，“将需要花费几年时间才能重建这些信念”。如今，整个美国社会正在努力从2001年9月11日发生的恐怖袭击的经历复原，这次经历也动摇了上述的三条信念。但是，我们需要谨记艾克顿公爵在1887年说过的话：“历史既不会补偿受难者，也不会惩罚犯错者。”

14.2 确定性所带来的快乐错觉

我们不但未能充分领悟我们外在世界的不确定性，同时，还倾向于幻想我们头脑里的世界是一致的、稳定的和确定的。我们固执地认定自己的逻辑性强、十分理智和具有一致性，但事实并非如此。本书对大量诸如此类的傲慢偏见进行了分类；我们甚至重写我们的个人传

记来强化那些早已知道或者“总是这样感觉”的信念。但是本书作者认为，当我们思考我们将来会得到什么时，我们会有特定的盲点。想想决策效用（decision utility）（见章节9.1）吧。

虽然关于享乐心理学的研究，特别是和审慎决策相关的研究正处于早期阶段，但是这些研究已经发现存在相当多的错误和偏见。无需赘述关于对享乐结果大量不准确的判断（参见章9.1），我们可以对预测我们的事后决策和经验效用的能力做一些总结：第一，我们最多只能中等程度地准确预测我们对于未来结果的评价和情绪反应。第二，结果本身（通常能加速我们的反应）比我们所期望的更难预测和更加复杂。第三，即使我们可以预测自己对结果的反应，但是这些结果对我们长期的总幸福（以及特定领域的幸福）只有中等程度的影响，远远小于我们所认为的那样。至少有两个原因会导致过度估计的误差。首先，我们知道当人们的预测条件仅仅基于部分有效信息时，人们对于向平均数回归的趋势是不敏感的。这意味着他们将会选择表面上最好的选择，希望这些选择平均起来会更好一些，或者坏结果一致地比人们所担心的结果更好（例子见Harrison & March，1984）。其次，人们并没有预计到自己的韧性和适应性。我们从伤害和失去中复原的能力比我们估计的更高，适应好的事情也比我们所认为的更快，Dan Gilbert（2007）称之为免疫性忽视（immune neglect）。

最后一种观点在关于人们的幸福感和享乐研究中已经被多次证实。当今最好的幸福理论认为，绝大多数人具有享乐设定点（hedonic set points）——高兴和抑郁的背景水平，这一水平在个体内部保持一致，但是在个体之间肯定存在差异（也许是被基因继承或早期经验所决定，Diener & Biswas-Diener，2008）。当日常事件影响人们的幸福感时，我们看到他们或喜或悲；但是每一个人最后还是会回归他们上下波动的起点。影响快乐的大事件（离异、失业、赢得彩票、进入你青睐的大学）让你情绪波动很大，但是在三个月后（或者至多六

个月），你便会恢复到正常水平。（1999年，David Lykken认为，或许基因是个体快乐设定点的重要决定因素，就像遗传会决定你的体重一样。）

这对决策来说有何意义？人们具有错误的、自我夸大的信念，认为自己可以预测和控制将来的快乐。人们过度关注决策效用，决策时花费了太多的认知能量来尽力预测未来的幸福。我们并非建议人们在进行选择时，完全忽视他们想要的或者他们认为自己想要的。但是一种有效的策略是，当我们评价我们的未来时，需要避免太过关注“我将有多快乐”这种概括性评价；而是需要预测结果的其他重要属性（如健康、效率、不同的经历、帮助他人以及财富）和能够减少的负面属性（如时间和机遇的限制或者有形资产损失的风险）。也许这就是人们自然而然地采取的策略。在决策时，有多少次你会问自己，“另一种选择会使我快乐吗？”在这些为数不多的决策中，其中之一就是离婚，通常，人们的自我描述会是，“我要结束这段婚姻，因为它使我如此不快乐。”但是，我们通常还是会集中于其他也许更为重要的属性，这些属性仅仅可能与幸福相关，比如安全、健康、持久、收入和其他实质性特征。

14.3 拒绝不确定性的代价

当罗宾·道斯接受临床心理学训练时，遇到了一个名叫哈罗德的病人。在接受临床治疗之前，哈罗德有段不稳定的婚姻，为了他两岁的儿子，夫妻两人勉强维持婚姻；因为不喜欢现在的工作，他表现很糟。一天早晨，他被解雇了。当他回到家时，发现警察在那里，他的妻子已经歇斯底里。原来他的儿子过马路时被车撞死了。安抚好妻子后，他游荡着去了之前上班的地方，那里离家很近。他走进了一家餐厅。一位有魅力的女人走近他并请他一起喝杯咖啡。在哈罗德的宗教

信仰中咖啡是明令禁止的。他立刻意识到这个女人想把他从宗教教义的强迫性固着中解脱出来，也想把他从性的压抑中解放出来。他的老板已经帮他从不快乐的工作中解脱出来了，那位肇事司机把他从悲惨的婚姻中解救出来。他突然意识到，所有这些人都属于一个帮助他的秘密组织！当他把陌生人都视为有着某种密谋的成员时，他最终被送进医院。他的信念牢不可破，例如，当医护人员反驳他的想法，想把他从幻觉中拯救出来时，只能看到他心照不宣的微笑。

心理分析师Silvano Arieti（1974）坚持认为，并非是不确定性（或痛苦）的本质导致了心理疾病，而是个体试图用一种他人不能理解的方式来理解不确定性造成了“精神病式的洞察力”。当然，不是所有想减少不确定性的努力都是病态的。组织机构想减少不确定性，政治决策者也是如此。尽管减少不确定性并非对所有方面来说都是重要的，但是对于科学来说却很重要。然而，当它变得过分重要时，就成为一种病态了。这种病态并不仅仅局限于那些被社会贴上心理疾病标签的人。

例如，瘟疫必定有其产生的原因。十三世纪的一些愚民总结道，“犹太人正在往井里投毒”。事实上，在我们许多人中，类似的解释曾反复出现，我们用它来解释经济萧条、学校中的枪击事件或者全球范围内的艾滋病流行。减少不确定性的努力并不是病态的，这种努力甚至可以引领我们理解目前正在困扰我们的事情。但是，以我们现有的知识而言，认为我们现在必须理解那些不可能再减少的不确定性，这种观点的确是一种病态。（例子见Hammond，1996）

“如果我成功了，那么我就理所当然地接受成功”，这一观念使成功者变成了傲慢的笨蛋。而“如果我没有成功，一定是我以前做错了什么事情”，这一观念使人成为抑郁的受虐狂。以Bernard Weiner（1979）的研究为代表的证据显示，大多数人把成功归因于自

身因素，把失败归因于自己不能控制的因素，比如坏的运气。Chris Peterson和Martin Seligman（1984）对归因风格的研究显示，抑郁症患者并不遵循这种模式，而是完全相反。我们的许多同事接下来做了进一步的推论：“把成功归于自己，把失败归于环境”这一做法从心理上来讲是健康的——我们应该培养抑郁症患者这种自我夸大但是不合逻辑的归因方式。当然，所有的结果都可归因为个人和环境因素共同作用的结合，但是这种结合很难分解，特别对单一结果而言。

多原因多后果的情境，也称为所有的情境，不可避免地充斥了大量的解释。1989年3月24日，瓦尔迪兹号油轮在布莱暗礁搁浅，泄漏了4万多吨原油，流入阿拉斯加威廉王子湾。那是美国历史最为严重的原油泄漏事件。有许多因素可以构建因果关系来解释这一事件：船长查尔斯·海兹伍德有酗酒史，曾经住院治疗；海岸警卫队最近改变了政策，但并未提供引航员，反而减少了对航船路线的监控；瓦尔迪兹号油轮的船员从33人减少到19人；当船触礁时，没有经过认证的第三大副手正在操纵油船，他承认自己“精神恍惚”，错过了拐弯的指令；瓦尔迪兹号油轮在工作安排表不合理，船员缺乏睡眠；海兹伍德在那天下午喝了酒；在正常的油轮航路上有季节性的浮冰，瓦尔迪兹号油轮改变了路线来躲避它。事实上，在这种情形下我们会不可抑制地想要构建一个连续的因果故事来解释这次灾难。

如果我们试图采用前瞻性研究探寻哪些因素可以预测油轮原油的泄漏，毋庸置疑，我们可以找出大量的不确定因素。有大量具有这类征兆的例子，但是它们都没有发生泄漏事件：许多油轮在那晚偏离了航道；在每年的那个时段，对当时的海洋环境来说，有阿拉斯加浮冰是正常的；没有认证的副手驾驶油轮很常见。（埃克森公司在法律辩护时提供了大量的类似例子。）油轮事故发生的基础概率非常低，以至于不能进行系统概率分析。但是直觉的解释通常导致了高水平的后见之明。道斯认为，只有通过事先或随后的系统分析，最理想的状况

当然是实验分析，可能建立应用于解释特定事件所需的一般性的因果规则，这种解释才是可信的。多原因多后果的情境会导致不可靠的原因追溯。（技术分析的细节超出了本书的范围，有兴趣可参考道斯的论文《预测未来相对于理解过去：一个基本的不对称》，1993年）我们持有的建构和叙述因果故事的倾向造成不可避免的副产品，主要表现为无视自身的无知和低估随机性在生活中的作用。

也许，一些我们现在归为随机性的事件最终都能被预测和控制，但是从现在的观点来看，它们还是具有随机性的。我们知道，那些极为不幸的人倾向于相信他们做错了什么而不是偶然性导致了不幸的结果。偶然性的代价被另外一些人所承受。一些人认为，如果有人贫穷、流浪街头、沉迷于某种不良嗜好或者生病，在某种程度上，他们必然做了些什么，才会“罪有应得”。在“罪有应得”面前，帮助是徒劳的。并且，在追溯记忆偏见的作用下（参见章节6.7），这些受害者也许也会接受这种判断；如果他们也相信“罪有应得”，这一信念会在他们回忆自己做错了什么中扮演关键的角色。

对进化中随机性效应的误解会导致惨剧的发生。想想社会达尔文主义。即便是最坚定的适应主义者，也会坚持认为轻微的基因优势也会在（基因）生存的斗争中增加成功繁殖的几率，经过多代的繁殖，将会导致显著的基因变化。然而，就像一些社会达尔文主义者宣称的，“个体境遇糟糕意味着其缺乏基因能力”，这一说法邪恶地低估了随机性在生活中的角色。为什么说它是邪恶的呢？因为这种观点导致产生了这样的结论：是“自然的方式”让这些人受苦或者死亡，以便能让好的基因持续繁殖。不确定性的威胁也许仅仅只是导致痛苦，而拒绝不确定性却是残酷的。

拒绝不确定性的代价太高，以至于这种代价不能被拒绝不确定性所能带来的任何安全感所补偿；不管对他人还是对自己，相信公正世

界的病态后果是非常严重的（见Melvin J.Lerner，1980）。人的智慧中一个重要组成部分就是判断哪些是不确定的，也就是能够理解自身知识的局限性，认识到在很多环境下知识也是具有随机性的。与之相伴，勇气中的一个重要部分是无视危险，有一种错误的安全感，例如，不再相信我们会受伤害或认为我们是优越的，或者世界是公正的。

然而，一些心理学家却敦促人们培养这些信念——努力培养人们的信念，使其认为结果可以由个体所控制，因为他们相信这种信念可以激发人们追求想要的结果，从而使个体做出努力。父母通过奖优罚劣来使孩子按照期望的方式行事，这种方法的确有效；并且那些没有意识到他们行为与奖惩结果关系的孩子经常会出现行为问题——或者至少我们可以通过这种相关性来改善他们的行为。另外，那些相信自己可以控制奖金的雇员，其工作更有激情和效率。因而有人建议雇主和主管在组织内建立员工贡献和奖励之间的联系。然而，泛化的模糊控制却是另外一回事。当我们不再是孩子，可以把“幼稚的把戏放在一边”时，我们将会理解我们对结果的控制程度依赖于环境的特殊性。如果错误地以为自己具有控制能力，就会产生前面所讲的不良后果。然而，一些控制理论家却宣称，对控制的信念，不管是真实的还是虚幻的，都是心理健康的激励因素。

理性地说，只要我们具有一定的控制能力就足够了，而在多大程度上可以控制结果并不是很重要。例如，即使在极大的随机成分决定了实际结果的情况下，不同的选择项目还是会有相同的期望价值排序。理解《传道书》的智慧绝不会抑制我们去做出最好的选择和尽最大努力去追求这一结果。认为有必要或是值得去高估我们控制的能力，这种观点就等同于坚持用儿童或代理人的方式、而并非具备自主能力的成人的方式去生活。然而，不幸的是，我一些同事把他们的成年病人当做小孩，并以同样的方式对整个成年群体给出建议。（把成

人当做成人的一些著名例子可以在肯尼迪的某些语录里找到。在一篇演讲中，他直率地说生活是不公正的，并通过例子指出，在战争期间有些人战死沙场而有些人安坐办公室。在他被暗杀前著名的演讲中，他宣称这个占全球6%人口的国家不能控制全球发生的每一件事情，把这种控制和国家安全等同起来是一个灾难性的错误。）

Shelley Taylor（1983）自认为是一个“控制专家”，她认为控制的信念在应对威胁环境时具有适应性。Taylor介绍了一个患有乳腺癌妇女的故事。然而，我们的解释正好和Taylor相反，我们认为这是一个对个人控制程度过度估计的例子：

> 我访谈过的一个妇女告诉我，在她被诊断出患有乳腺癌后，她认为她可以通过控制饮食以防止乳腺癌在未来复发。在她做的事情中，其中一件就是通过吃难吃的糊状芦荟来吸收大量维他命A。一年半后，她得了再生恶性肿瘤。这种情况当然是所有控制专家想准确了解的：我问她当这件事发生后有什么感觉，她耸了耸肩，说她准备用剩余的时间写篇短篇小说，她一直想做这件事情。当生活的一个领域失去控制后，她转向了另一个可控的，这是她的毕生事业。（p.1170）

Taylor没有提供证据来证明，那个想通过虚幻的控制来阻止乳腺癌复发的病人比那些没有这么做的人活得更好，尽管这篇文章本身暗示这种控制在心理上是有价值的。然而，可以换一种角度来解释这个故事——放弃控制的努力是有价值的。那个妇女耸了耸肩显然是承认她没有控制力。也许，如果耸肩发生在一年半前，那个妇女一年半的生命将不会浪费在无聊的工作和糊状的芦笋上面，从而从事她极其向往的事情。

14.4 致不确定性的两声喝彩

想象一种没有不确定性的生活吧。根据希腊诗人及悲剧作家Aeschylus的说法，希望来自于命运的不确定性；也许希望本质上是盲

目的。想一想，如果职业学校、研究生项目或总裁培训课程录取的评价变量确实可以精确预测谁会成功和失败，生活将会多么乏味。生活将不可承受——没有希望，没有挑战。

所以，我们有了悖论。当我们试图努力减少我们和环境的不确定性时，最终的成功——也就是完全消除了不确定性——将是可怕的。事实上，艾滋病抗体检查或者根据荷尔蒙以及现有基因分析来预测乳腺癌复发的这些手段也许已经把我们带到了我们所不愿见到的局面，而这种局面正是医学漫长发展的结果。想一想你被告知具有必然导致阿兹海默氏症的基因时你的恐惧。还有比了解到你具有绝症更糟糕的吗？至少在这种情况下，大多数人已经感觉自己生病了。当我们在写作这本书时，基因测试正迅速发展。在很多情况下，人们选择拒绝接受关于其基因组成含义的反馈（至少是概率性质的反馈）。（即使是心理学家Steven Pinker，作者所知的最具有探究意识的人，也表示遗传基因报告中的某些部分是他不想知道的，比如会导致阿兹海默氏症的基因型。Pinker，2009。）另一例子是，亨廷顿舞蹈症是由单一显性基因引发的，即使有些人的父母患有这种病，他们也选择不做是否具有这种基因的检查——这种基因最终会导致可怕的身体虚弱和不可逆转的神经退化。

另一方面，有些人的确希望找出这种基因。这个发现（Sieff，Dawes，& Loewenstein，1999）十分有趣。许多医生和健康职业人士反对进行亨廷顿舞蹈症的检测，因为之前的这种检查得出的结论是：要么有很高的概率携带这种基因，要么有很高的概率不携带这种基因，但是第三种结果也是可能的——检查没有得出确定的结论（现在的检查不会没有结论性）。他们反对检测的理由是，携带这一基因的人或许会选择自杀。持反对意见者认为这类人或许可以选择不生孩子，经过几代后这种疾病会消失。这两种预测都是错误的（Sieff，Dawes，& Loewenstein，1999）。在那些希望找出结果的人中，没有

结论性的检查结果是最让人失望的。在那些测出他们携带此基因的人中，就像在章节14.2讨论中所指出的那样，他们适应了坏消息。并且，他们并未决定不要孩子，他们似乎认为这样做等同于自己没有出生过（记住，他们中的大多数人没有自杀）。相反，那些收到“不会携带此基因”的好消息的人并表现出过度兴奋。人们是会适应的。

但是与确定性带来的快乐错觉一致，一项针对被检出艾滋病阳性或阴性的人群的研究表明，通常，人们会过度估计艾滋病状态消息对他们的影响。研究者要求被试预测在得知检查结果的五个星期后自己在标准情绪量表上的得分。在他们知道实际检测结果的五个星期后，研究者联系这些人（尽最大可能，因为实验是在匿名而非保密的情况下实施）填写情绪量表。与非常正性和负性的预测情绪相比，这些参与者实际的情绪更为中性。人们还是适应了。这项研究最主要的发现是，人们无法预估他们在多大程度上具有适应性。（亨廷顿舞蹈症结果的综述和艾滋病检测结果的报告见Sieff et al.，1999。）

需要指出的是，这些结果只适用于部分人，这部分人表现出清晰的偏好，想知道是否自己患有将导致极为负面结果的疾病。因为实验和调查是在一个极度自由的社会里进行的，不能够随机取样和强行获取个体的医疗状况，所以研究者不能确定关于亨廷顿舞蹈症和艾滋病状态的研究结果是否可以最大限度地推广到普通人群中，或者仅仅应用于那些想要发现他们是否具有毁灭性健康状况的人。并且，研究者也不可能在这些人的取样基础上来决定他们占总体群体的多大比例。因为调查和实验的参与者是自愿的，这些调查和实验并不能得到希望知道这些信息的人群有多大比例。当然，我们也可以询问普通人群是否希望知道测试结果，以作为这些已有研究的补充。但是询问普通人群这种方式会产生一个问题，把实际行为简单等同于与人们假设他们将如何行动，这个问题源自人们是否能够很好地预期他们的未来情绪，事实上，起关键作用的是人们面临实际检查时的情绪反应。

如果我们知道了快乐结果的确定性，那么生活的乐趣将会减少。知识的一个重要方面是减少不确定性。但是，当我们追求这一目标时，该目标的最终达成将不会是皆大欢喜的。

14.5 与不确定性共存

没有不确定性，世界将没有希望，没有道德，没有选择自由。只有我们不知道未来会是怎样（比如我们确切的死亡时间和方式），我们才能拥有希望。只有当我们不能确切地知道选择的未来结果时，我们才有选择的自由，才会有选择的道德困境。并且，这个世界上有太多的不确定性，我们最基本的选择就是接受不确定性这一事实，还是想方设法回避它。那些拒绝不确定性的人试图建构自己的安全世界。这些人的自然需要是减少不确定性，极端状况是他们根本不相信存在不确定性。但是，不确定性是理解世界的知识体系的基础。统计学家对乐观主义者给出的定义是“相信未来是不确定的人”，这一定义已经不像最初看起来那样具有讽刺意味了。

本书介绍的研究和理论会产生更多的延伸，这些后续研究会为社会繁荣带来重要贡献，对此我们深信不疑。判断和决策领域积累的科学知识有许多建设性的经验。我们可以了解到自己在准确判断和理性决策上能力的重大局限。读者将会从本书提供的大量例子里体会到真知灼见，从而认识到许多有问题的习惯和潜在的弱点。我们现在有了很多确实有用的工具来评价、帮助和代替人类决策者。关键在于，即使在无法给出数学的解决方案来建构和指导决策过程时，我们也应尽可能应用统计和概率理论。当人们审视自己的决策时，他们能够认识到偏见和不一致性，并且修正它们。最后，我们建议您尽量把遇到的判断和决策情境形成系统的外在表征：进行图形化、象征性和分布式的思考。如果我们自己能够进行分析性的思考，花时间去获取正确的

认知工具，我们就会具有理性思考的能力。但是，就像本杰明·富兰克林那样，我们并没有告诉你去决策什么，而是告诉你如何做决策。

参考文献

Abelson, R.P.(1985).A variance explanation paradox: When a little is a lot.Psychological Bulletin, 97, 128- 132.

Arieti, S.(1974).Interpretation of schizophrenia (2nd ed.).New York: Basic Books.

Ayeroff, F., & Abelson, R.P.(1976).ESP and ESB: Belief in personal success at mental telepathy.Journal of Personality and Social Psychology, 34, 240- 247.

Breyer, S.(2006).Breaking the vicious circle: Toward effective risk regulation.Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dawes, R.M.(1993).Prediction of the future versus an understanding of the past: A basic asymmetry.American Journal of Psychology, 106, 1- 24.

Diener, E., & Biswas-Diener, R.(2008).Happiness: Unlocking the mysteries of psychological wealth.New York: Wiley-Blackwell.

Einhorn, H.J.(1986).Accepting error to make less error.Journal of Personality Assessment, 50, 387- 395.

Gilbert, D.(2007).Stumbling on happiness.New York: Vintage Press.

Hammond, K.R.(1996).Human judgment and social policy: Irreducible uncertainty, inevitable error, unavoidable injustice.Oxford, UK: Oxford University Press.

Harrison, J.R., & March, J.G.(1984).Decision making and postdecision surprises.Administrative Science Quarterly, 29, 26- 42.

Kunda, Z., & Nisbett, R.E.(1986).The psychometrics of everyday life.Cognitive Psychology, 18, 195- 224.

Lerner, M.J.(1980).Belief in a just world: A fundamental delusion.New York: Plenum Press.

Lykken, D.(1999).Happiness: What studies on twins show us about nature-nurture, and the happiness set-point.New York: Golden Books.

Makridakis, S., Hogarth, R., & Gaba, A.(2009).Dance with chance: Making luck work for you.Oxford, UK: Oneworld Publications.

Meehl, P.E.(1973).Why I do not attend case conferences.In P.E.Meehl (Ed.), Psychodiagnosis: Selected papers (pp.225-302).New York: Norton.

Peterson, C., & Seligman, M.E.P.(1984).Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and

evidence.Psychological Review, 91, 347- 374.

Pinker, S.(2009, January 11).My genome, my self.New York Times Magazine, pp.24- 46.

Sieff, E.M., Dawes, R.M., & Loewenstein, G.(1999).Anticipated versus actual reaction to HIV test results.American Journal of Psychology, 112, 297- 311.

Skinner, B.F.(1948).“Superstition” in the pigeon.Journal of Experimental Psychology, 38, 168- 172.

Slovic, P.(1987).The perception of risk.Science, 236, 280 - 285.

Staddon, J.E.R., & Simmelhag, V.L.(1971).The “superstition” experiment: A reexamination of its implications for the principles of adaptive behavior.Psychological Review, 78, 3- 43.

Taylor, S.E.(1983).Adjustment to threatening events: A theory of cognitive adaptation.American Psychologist, 38, 1161- 1173.

Tversky, A., & Edwards, W.(1966).Information versus reward in binary choice.Journal of Experimental Psychology, 71, 680- 683.

Weiner, B.(1979).A theory of motivation for some classroom experiences.Journal of Educational Psychology, 71, 3- 25.

附录 概率论的基本原则

A.1 概率的概念

本书大部分内容所探讨的都是对选择的可能性、概率及其结果进行评估，所有此类未来的结果都会被看作是不确定的。此外，有实验证据表明，即便我们相信未来是具有不确定性的，也会低估这种不确定性。因此，理性决策的关键在于要建设性地处理这种不确定性。非理性是没有建设性的，至少由非理性得出的结论并不是对世界的真实反映。因此，概而言之，必须理性地对可能性和概率进行评估。

不确定性常常用概率（probability）或几率（odds）这样的形式来表达。一个事件发生的几率等于这个事件的概率除以1与这个概率之差，比如，某事件发生的概率为2/3，1减去2/3等于1/3，因此2/3的概率就等于2比1的几率，即（2/3）/（1/3）。当且仅当一组概率（或几率）满足四条广义代数法则时，这组概率才是相容的，否则就是不相容的。这些极为简单的法则称为概率原则或概率论（probability theory）。附录将会解读每一条原则，我们会先在等概率结果的背景下（通常用抛硬币和掷骰子来说明）探讨与每条原则相关的概率，然后同时用代数和文字形式来呈现这些原则，最后则会在更广义的背景中来讨论。

因为我们是用概率的方式来评估和讨论不确定性，这就意味着当且仅当我们为可能事件所赋的概率满足这四条法则时，我们看待不确定性的方式才是理性的。只有满足了这些法则，我们对于不确定性的看法才能说是相容或一致的（coherent），否则就是不相容的（incoherent）（字面上理解为“非理性”）。

不过在继续之前，我们还要先澄清四点认识。第一，我们对概率的讨论会限制在对未来事件的数字（或模糊数字）判断。对决策者来说，过去的事件要么是已经发生的（因而不是不确定的），要么就是没有发生，在这种情况下不能给它们赋予概率。当然，我们在提到过去事件的时候，常常会不太严谨地用到概率的说法，比如，我们也许会说到奥斯瓦尔德刺杀（或者单独刺杀）肯尼迪的可能性有多大，一个被告“真的”犯了罪的可能性，或者某一枚假想中的硬币在桌子上转停后正面朝上的概率。然而，出于本书的考虑，这些关于过去事件概率的陈述，我们会将其解释为在探寻真相时得到特定结论的概率，这当然就是一个具有可能性的未来事件。第二，有的时候我们会把概率解释为“关于某看法的确定性程度”（degree of belief），或是在大量重复中的客观频率。不过，所有学习和研究概率论的人员都同意概率必须要满足四条基本法则。（事实上，研究概率的抽象数学分支只将它们定义为遵循这些法则的数字，而不考虑附加到概率上的具体解释和其他意义。）

第三，这个附录也会考虑一些对概率的相关看法，包括对概率进行排列和归类，这些看法同样可能会出现满足或违反概率原则的情况，因此也会反映出我们所做的判断是否是相容的。举例来说，当我们对某位世界顶尖网球运动员的比赛情况进行预测时，如果我们认为他在某场锦标赛上输掉第一盘比赛并且最终赢得比赛的可能性要大于其单单输掉第一盘的可能性（一个纯粹的对于顺序的看法），那么这种看法就与概率论的原则相矛盾。类似的情况还有，我们会认为在已知某个症状的情况下能够确定罹患疾病的概率必定与已确定罹患某个疾病的情况下某个症状出现的概率是相同的（没有给定具体数字时的等价看法）。

第四，“非理性”这种说法隐含了一个前提，即所指的必须是包含两个或以上概率的组合（除非违反最简单的限制，将概率设为小于0

或大于1的情况也是非理性的），因为我们无法在割裂的情况下评估某个概率判断是不是理性的。举例来说，如果有人认为有0.9的概率明天太阳不会升起，这种看法不一定是非理性的，然而，当你带着这样的看法，以及你明天有0.8的概率去上班且只有在太阳升起的情况下你才会去上班这样的看法——同时具有这些看法，这才会是非理性的。[关于在概率评估（以及整体决策领域）中所出现的非理性有这样一种解释，即人们在看待一个问题的不同部分时，会在不同的思维状态之间摇摆，在一个状态下得到的结论不会与其他状态下得到的结论进行比较——同样也是基于这种考虑，经济学家会假定偏好或偏好背后的效用是稳定的。我们将那些价值和预期经常摇摆不定的人判断为“非理性的”，虽然从技术层面来看这种判断可能不太正确，但要说他们是理性的或者是具有适应性的，显然也不太合适。]

A.2 从神明到数字

概率论是如何开始的？概率论起源于对赌博的评估[我们推荐Leonard Mlodinow所著的《醉汉走路：机率如何左右你我的命运和机会》（The Drunkards’Walk: How Randomness Rules Our Lives，2008），该书对概率论的历史做了一个引人入胜的介绍]。

在Robert Graves所著的《罗马帝国兴亡史》（I, Claudius，1943）一书中，卡力古拉[1]遇刺之前正在与克劳狄乌斯[2]玩骰子（一边观看血腥的游戏，时不时地下令将输掉游戏的人[有时候也会是赢的人]处死）。他们所用的4颗骰子是由狗或羊的踝骨所做，称为距骨（astragali），每颗骰子有4面，每一面有一个数字：1、3、4和6，所掷出的获胜组合称为维纳斯列（Venus roll），需要4颗骰子掷出的数字各不相同。克劳狄乌斯一直在赢——而这样的状况让他命在旦夕，因为输掉的卡力古拉随时会爆发病态的怒火。于是克劳狄乌斯战

战兢兢地向卡力古拉献上了一组打造得极为精美的新距骨骰子，据说这组骰子上附有神的力量，能够掷出维纳斯列。随后卡力古拉又把他的钱赢了回来，他感到特别高兴，因为他觉得维纳斯神那天对他特别眷顾。他在得意忘形之际放松了警惕，最终被刺身亡。

（今天我们大多数人都会认为卡力古拉是迷信和愚蠢的，不过对这一事件人们也有一些其他的观点。克劳狄乌斯将传说附有神力的骰子献给卡力古拉，骗他相信维纳斯神会眷顾自己——而事实上卡力古拉之前的失败说明维纳斯神并不站在他那一边。因此，克劳狄乌斯的欺骗行为也在一定程度上令他背上了行刺主谋的罪名，人们认为是他一手操纵这个事件帮助自己登上了王位。）

我们应该如何确定维纳斯列的概率？以从左至右（可以从任意方向）的顺序考虑距骨骰子的4个数字，并假定在这个例子中一颗骰子掷出4个数字的可能性相等。那么“1”可以出现在4个位置中的任意一个，“3”可以出现在剩下3个位置中的任意一个，“4”在剩下2个中的任意一个，“6”的位置也随之确定。因此，一共有$4 \times 3 \times 2 \times 1 = 24$种情况可以得到维纳斯列，而所有可能掷出的序列则是$4^4$（即256）种，因为4个数字中任意一个都能出现在第1、第2、第3和第4个位置上。因此，我们得到结论，掷出维纳斯列的概率为24/256，即大约0.094。

还有一种方法也可以得到相同的结论。依次考虑4个位置，在第1个位置出现任意数字都有可能得到维纳斯列，给定第1个位置的数字，第2个位置的数字可以选择剩下3个数字中的任意一个，其概率为3/4，如果前两位数字不同，第3位的数字必须是剩下2个数字中的一个，其概率为$2/4 = 1/2$，最后，如果前三位数字各不相同，那么最后一位是剩下那个数字的概率为1/4。将这些概率“连起来”就得到1

×（3/4）×（2/4）×（1/4）= 6/64 = 24/256，即大约0.094。（因为并非所有结果的可能性都相同，因此实际概率更低，约为0.04。）

根据历史学家Florence N.David（1962）的观点，在古埃及、古希腊和古罗马文明中，许多人都相信博弈的结果是由神明或超自然力量（“命运”）所主宰的（即便到了今天，这样的观念也依然会以一些内隐的形式存在于许多冲动的赌徒身上），并且，不同的赌博结果往往与不同的神明联系在一起。事实上，这些有关赌博的信念也正是中世纪罗马天主教会将赌博定为不合法的原因之一。一神论的上帝不会去“掷骰子”——而赌博却是多神论的催化剂。

当然，并非所有的古希腊人和古罗马人都相信赌博的结果受到神明的影响。在《论责任》（De Devinatione）的第二卷中，西塞罗写道：

> 没有什么事情比掷骰子更不可预测的了（现代翻译），而每个玩骰子的人总会在某个时刻掷出一个维纳斯列，有时会连续掷出两个甚至三个维纳斯列。那我们是不是真的就要幼稚到断言这种情况的出现是因为维纳斯神显灵而非纯粹的运气使然？

西塞罗认为在使用随机仪器的赌博游戏中，“运气”决定了人们的成功，他显然也明白特定的某一次或某几次掷骰子的运气（几率）与长期频率之间存在一定的关联。但是西塞罗后来被害了，这说明理性并不能确保成功，只是增加了成功的可能性。事实上，就像我们之前所指出的那样，在其他人不选择理性的时候选择理性可能会导致社会排斥。

西塞罗并没有预见到，现代概率论的一个重要发展就是通过计数的方法来确定几率。只有当算术发展起来使得复杂计算变为可能时，才能开始采用计数的方法——虽然希腊人在几何学和逻辑学上能力出众，算术则一直到文艺复兴时期才在西方世界发展起来。卡尔达诺

（1501~1576）第一个系统性地提出了这种计数方法。下面我们来看看如何通过计数推导出概率论的基本原则：

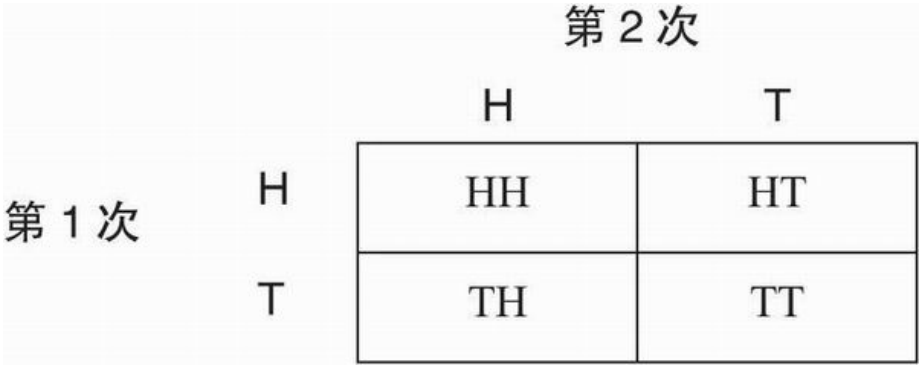
抛1次硬币会出现2个可能结果中的1个：正面（H）或反面（T）。

抛2次硬币会出现4个可能结果中的1个：HH（两个正面）、HT（先正后反）、TH或TT（见图A.1和A.2）。

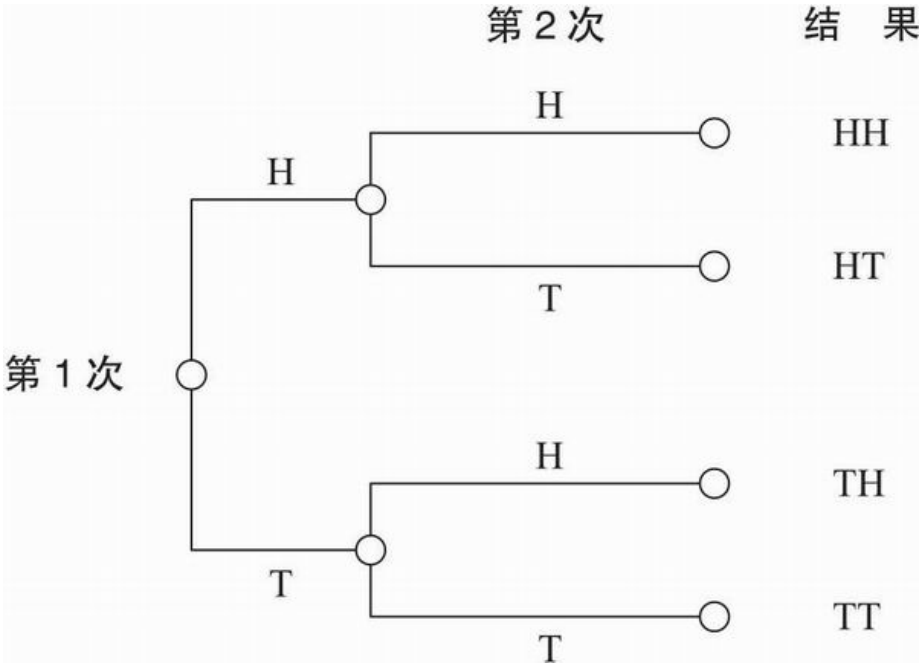
抛3次硬币会出现8个可能结果中的1个：HHH、HHT、HTH、HTT、THH、THT、TTH或TTT。

依此类推。

结果（outcome）是概率论中的一个技术术语，指的是一个试验（如多次抛硬币）的一个特定结果。事件（event）是结果的集合，这个贯穿于本书的概念是概率论的关键——即便有的时候用“事件”二字来表达这个概念会有些生硬。在这里，集合（collection）不一定是指包含多个结果，因此一个事件可以只包含单独一个结果。当然，一个集合也可能包含所有结果，一个包含所有结果的事件是一个完备（well-defined）事件，用S表示。



图A.1　抛2次硬币的可能结果



图A.2　抛2次硬币的可能结果的“树状图”

抛2次硬币会得到其中一种可能的事件。举例来说，

A.事件“两个正面”只包含一个结果HH。（这与事件“没有反面”等价。）

B.事件“有且只有一个正面”包含结果HT和TH。（这与事件“有且只有一个反面”等价。）

C.事件“至少有一个正面”包含结果HH、HT和TH。（这与事件“最多有一个反面”和事件“没有两个反面”等价。）

诸如此类。

实际上，共有15（= 24-1）个事件包含至少一个结果：

包含1个结果的事件：

HH

HT

TH

TT

包含2个结果的事件：

HH、HT

HH、TH

HH、TT

HT、TH

HT、TT

TH、TT

包含3个结果的事件：

HH、HT、TH

HH、HT、TT

HH、TH、TT

HT、TH、TT

包含所有4个结果的事件：

HH、HT、TH、TT

对这每个事件都可以进行一个语言描述。（请试一下。）

我们可以看到，抛2次硬币之后，会得到4个可能结果，以及15个包含至少一个结果的可能事件。事实上，出于完整性的考虑，数学家会定义16个可能事件，换言之，他们也会考虑没有包含任何结果的事件，这个事件称为空事件（null event）（“没有事情发生”），用符号∅表示。那么空事件是否只是一个由人们思维中的强迫性概念所生发出来的（虚无）结果呢？并非如此。空事件的概念对概率论的发展与概念零（zero）对我们数字系统的发展起着同样重要的作用。零的概念一直到公元900年才被引入西方的计算之中，在此之前，人们用罗马符号来表示10（X）、20（XX）等等，但是加减计算的时候比用符号0麻烦得多——举例来说，X+ XXX = XL，而用0就可以表示为10+ 30 = 40，其中一部分是以0加0等于0所得到的。

下面我们来说如何为事件赋予概率。我们会首先考虑结果可能性相等的情况，然后再推广到其他事件。考虑将一枚公平的硬币抛2次的情况，这里的“公平”（fair）是指满足下面两个条件：

1. 每次抛硬币得到正面或反面的可能性相等。
2. 连续抛掷多次所出现的结果之间没有关系。

“公平性”的含义同时涉及硬币本身和抛硬币的人：第一个条件说明硬币本身没有偏向性且抛硬币的人没有也无法控制结果；第二个条件说明硬币“没有记忆”，也再次说明抛硬币的人没有也无法进行控制。（许多“主观主义”统计学家认为公平性存在于观察者的信念之中，也就是说当观察者认为硬币和抛硬币的人满足这些条件时，这个过程就是“公平”的。）在这两个条件之下，有4个可能性相等的结果：HH、HT、TH和TT。

当结果发生的可能性相等时，一个事件的概率就等于这个事件中的结果数量除以所有可能的结果数量。如果抛2次硬币，所有可能的结果数量为4。

A.事件“两个正面”只包含一个结果HH，因此其概率为1/4。

B.事件“有且只有一个正面”包含结果HT和TH，因此其概率为（1+1）/4 = 1/2。

C.事件“至少有一个正面”包含结果HH、HT和TH，因此其概率为（1+1+1）/4 = 3/4。

依此类推。

根据标准记号规则，事件由大写字母表示，其概率用p表示。举例来说，如果A表示事件“全为正面或全为反面”，这个事件包含结果HH和TT，因此，p（A）=（1+1）/4 = 1/2。

A.3 概率论的原则

我们已经知道，概率是0到1之间的数字，并且p（∅）= 0，因为空集中不包含任何结果。因此，下面这些原则适用于等概率结果的事件：

原则I ：0Gp（A）G1

原则II a：p（S）= 1

原则II b：p（∅）= 0

多个事件也可以联合发生。事件A交B（A and B）称为它们的交集（interse- ction），包含两个事件共有的全部结果。举例来说，事件“至少有一个正面”包含结果HH、HT和TH，而事件“至少有一个反面”包含结果HT、TH和TT，所以事件“至少有一个正面交至少有一个反面”包含结果HT和TH。（注意到这个事件与事件“有一个正面和一个反面”等价。）这样的事件称为复合事件（compound event），其概率称为复合概率（compound probability）。（请注意，任意事件

都可以看作是一个复合事件，每个事件首先都等价于其本身与全集S的交集。）

还有一种联合方式涉及两个事件中的任意结果。事件A并B（A or B）称为它们的并集（union or conjunction），包含这两个事件中的所有结果。（包含所有覆盖到的结果，逻辑上即是指“两个事件各自独有的以及共有的结果”。）举例来说，事件“至少有一个正面” 包含结果HH、HT和TH，而事件“至少有一个反面”包含结果HT、TH和TT，所以事件“至少有一个正面并至少有一个反面”包含结果HH、HT、TH和TT，即全集S（因为在任意一次“试验”或抛掷中，肯定会出现至少一次正面或至少一次反面的情况）。

在这些例子中，两个事件的交集或并集都有一部分重叠，不过正如前面提到过的，举例来说，如果取一个事件与S的交集或与$\varnothing$的并集，这样的情况就不一定发生。我们还可以取完全没有重叠的两个事件（即不包含共有结果的事件）的交集或并集，或者一个事件也可以是另一个事件的一个子集——即第一个事件包含的所有结果也全都出现在第二个事件中，或者两个事件完全相同。事件是结果的组合，通过“交”或“并”将任意两个事件联系起来就会定义一个新的结果组合，也就是一个新的事件。

如果两个事件不包含共有结果，那么它们是互斥的。举例来说，事件“两个反面”和事件“至少有一个正面”就是互斥的。

数学家和统计学家用空集来表达两个事件互斥——即两个事件没有共同的结果。简而言之，如果两个事件A和B是互斥的，则它们的交集是空集（不含任何结果的集合）。因此只要

（A交B）=$\varnothing$,

则A和B互斥，根据原则II 则得到

p（A交B）= 0。

再次考虑抛2次硬币的情况。假设A是指事件“两个反面”，B是事件“有且只有一个正面”，则这两个事件是互斥的，前者包含结果TT而后者包含事件HT和TH。此外，A发生的概率为1/4而B的概率为2/4 = 1/2，（A并B）的概率为3/4，因为在（A并B）中共有3个结果，即TT、HT和TH。因此，p（A并B）= p（A）+ p（B）。

只要任意两个事件A和B是互斥的，则（A并B）中的结果数量必定等于两个事件中的结果数量之和。如果S中有n个可能性相等的结果，A中有m个而B中有m′ 个，如果A和B互斥，则

$$p(A \text{ 并 } B) = \frac{m+m'}{n} = \frac{m}{n} + \frac{m'}{n}$$
$$= p(A) + p(B)$$

从这里我们得到概率论的第三条普适原则：

原则III：如果（A交B）=∅[等价于p（A交B）= 0]，

则p（A并B）= p（A）+ p（B）。

这个原则反过来是否成立呢？也就是说，如果p（A并B）= p（A）+ p（B），是否一定能得到（A交B）=∅？这个问题可以这样来回答：如果A和B至少共有一个结果，那么p（A并B）必定小于p（A）+ p（B），因此反过来也是成立的。

我们最后再引入两个概念来完成对概率论的简介。第一个是一个事件的补集（complement），具体来说，事件A的补集包含了全集S中所有不在A中的结果，A的补集通常用-A或$\overline{A}$来表示。举例来说，考虑抛2次硬币的情况：

如果事件A代表“两个正面”（包含HH），则A的补集包含HT、TH和TT——即事件“至少有一个反面”。

如果事件A代表“有且只有一个正面”（包含HT和TH），则A的补集包含HH和TT——即事件“两个正面或两个反面”。

如果事件A代表“至少有一个正面”，则A代表事件“全为反面”。

等等。

关系I ：如果A是A的补集，则p（$\overline{A}$）+ p（A）= 1。

要推得这个关系，一方面因为A和$\overline{A}$互斥的，因此根据原则III，p（A并$\overline{A}$）= p（A）+ p（$\overline{A}$），而根据定义，$\overline{A}$包括 S中所有不在A中的结果，因此（A并$\overline{A}$）等于S。所以，p（A）+ p（$\overline{A}$）= p（S），根据原则II a，结果等于1。

我们可以注意到原则II b，即p（$\emptyset$）= 0，并没有用来推导关系I ，关系I 完全由原则II a和III推得。事实上，原则II b本身也可以看作是原则II a和III通过关系I 推导出来的：因为$\emptyset$是S的补集，所以p（$\emptyset$）+ p（S）= 1，而由原则II a可得p（S）= 1，所以p（$\emptyset$）= 0。（这个过程严格证明了空集的概率为空——零。）

最后需要指出，与原则III不同，关系I 反过来是不成立的。如果两个事件的概率总和为1，并不能说明它们互为补集。举例来说，在抛2次硬币且结果概率均等的情况下，事件“有且只有一个正面”和“有且只有一个反面”的概率都为1/2，相加等于1，但两个事件的并集“有且只有一个正面并有且只有一个反面”的概率却不等于1（1/2

+1/2），这两个事件并不是互为补集。实际上，它们是相同的两个集合，都包含结果HT和TH。

最后一个概念是条件概率（conditional probability），这可以很简单地用一个公式来定义，但在给出这个定义之前，我们应先了解，条件概率的本质思想是事件A发生的概率能够用另一种方法来评估，即根据另一个事件是否发生来分情况讨论。举例来说，我们考虑两个极端的例子：如果事件A和B是互斥的，则A中的任意结果都不会在B中出现，那么，当B发生的时候A发生的概率就为0；相反，如果B中的所有结果都出现在A中，那么当B发生的时候A发生的概率就为1。

条件概率A当（given）B用符号p（AB）表示，可以用下面几种不同的语言方式来表达：

1. 在B发生的条件下A发生的概率
2. 在B的条件下A发生的概率
3. 当B发生时A发生的概率
4. 如果B发生，则A发生的概率

如果不同结果的发生可能性都相等，则A当B就等于两个事件中共有的结果数量（两者的交集）除以B中的结果数量。实际上，“当”B发生的时候，我们知道实际结果必定会从B之中选出，那么此时A中的一个结果发生的概率就等于那些同属于B和A的结果在B中的相对数量。事件B现在定义的是可能结果的数量，实际上也就代替了S。

用m′ 表示A交B（两者的交集）中的结果数量，用m表示B中的结果数量，那么，假设所有结果的可能性相等，则

p (AB) = m′ /m。

现在将分式m′ /m中的分子和分母分别除以n（n是全集S中的结果数量），得到

$$p(A|B) = \frac{m'/n}{m/n}。$$

而因为p（A交B）= m′ /n，而p（B）= m/n所以我们得到：

$$\text{原则 IV}：p(A|B) = \frac{p(A\text{交}B)}{p(B)}$$

这个原则就是条件概率的正式定义。

现在我们来看看在抛2次硬币的情况中条件概率的一些例子。事件“至少有一个正面”发生的条件下事件“两个正面”的概率为1/3。（HH是事件“两个正面”中唯一的结果，而事件“至少有一个正面”包含结果HH、HT和TH。）有的时候，人们会错误地认为这个概率是1/2而不是1/3。比如，有些人认为如果一个家庭中有两个孩子，那么在至少有一个女儿的情况下，有两个女儿的概率为1/2。

而在第1次抛硬币得到正面的条件下，事件“两个正面”的概率就是1/2，此时共有的事件仍然是HH，但已经发生的事件只包含两个结果，即HH和HT。仍然以有两个孩子的家庭为例，在第一个是女儿的情况下，两个都是女儿的概率为1/2，因为男孩（B）和女孩（G）出生的概率（大体）相等。对比来看，至少有一个女孩的情况则有三种：GG、GB、BG，这三种情况中只有一种情况（GG）下另一个也是女孩。

因此，在至少有一个女孩的情况下有两个女孩的概率为1/3，而不是1/2。

原则Ⅳ可以变换一下，写成在p（B）基础上“乘以”一个概率的形式，即

$$p(A|B)\,p(B)=p(A\text{ 交 }B)，\text{或}$$

$$\text{原则Ⅳ}'：p(A\text{ 交 }B)=p(A|B)\,p(B)。$$

如果用原则Ⅳ′ 的形式来表达，条件概率的定义就包含了一个连锁原则（chaining principle）来得到复合事件的概率。（请回忆一下维纳斯列的例子。）举例来说，抛2次硬币都得到正面（事件“全为正面”）的概率就等于第1次得到正面的概率乘以当第1次得到正面时第2次得到正面的概率。读者应该清楚这两个概率都为1/2，因此得到这个复合事件的概率为1/4。在一副扑克牌中无放回随机抽到2张黑桃的概率等于第1次抽出一个黑桃的概率（13/52，因为一副牌共有52张，其中有13张黑桃）乘以在第1次抽出黑桃的情况下再次抽到黑桃的概率（12/51，因为在余下的51张牌中有12张黑桃）。从而得到这个复合事件的概率为（13/52）（12/51）= 3/51。我们也可以用两张黑桃的组合数量（78）除以所有两张牌的组合数量（1346），仍然能够得到3/51。

连锁从两个方向都可以进行： p（A交B）等于p（AB）p（B），也等于p（BA）p（A）。有的时候从一个方向来考虑连锁比另一个方向更容易一些——比如在时间上从前到后的自然顺序。

最后，我们就可以定义事件之间的独立性（independence）。独立性的直觉定义是：如果p（AB）= p（A），则A与B互相独立。接受这

个定义后，我们在两边同乘以p（B），得到：

独立性（定义）：p（A交B）= p（A）p（B）

（因为根据原则Ⅳ′ 可知p（AB）p（B）= p（A交B））。

此外，两边同除以p（A），我们也能推得p（BA）= p（B）。因此独立性是对称的。数学家们会采用p（A交B）= p（A）p（B）这个定义，因为当p（A）或p（B）等于0而不适宜进行乘除运算时这个概念仍然成立。

如今，概率论已被运用到除赌博游戏之外更广泛的情境之中。举例来说，堤防和水坝是基于河流达到特定洪水位的概率估计而设计的，当然，工程师们并不会认为所有洪水位发生的可能性是相同的，而会参考过去达到某个洪水位的频率来进行概率估计。我们也可能会说到在世界职业棒球大赛中芝加哥小熊队打败芝加哥白袜队的概率，或者在公元3000年之前发生“原子战争”的概率。在这些情境中，我们没有相关的频率信息可用，而是要根据棒球、政治、技术的相关知识——或者可能是我们的悲观程度来做出估计。如果结果既不是等可能的，也没有频率信息可以参考，概率往往与“纯粹”的下注几率有关。举例来说，如果你认为小熊队打败白袜队的概率为1/3，那你最多愿意在白袜队上下注2美元而在小熊队上下注1美元，也就是说，你应该愿意接受所有小于2: 1的赌博而拒绝所有高于2: 1的赌博，这是对你个人关于概率的看法的一种评估。实际上，有一群被称为人格主义者（personalist）或主观主义者（subjectivist）的概率哲学家认为，所有的概率本质上都是基于个人看法或赌博意愿的。（举例来说，在一个概率分析中，认为所有单个结果“发生的可能性都相等”这样的基础论点难道就不是一种主观信念么？）

实际上，几个世纪以来，有关概率到底指的是事实还是个体对世界的看法，还是证据与看法之间（或不同看法之间）的逻辑关系，一

直都存在很大的争论。我们还不清楚这种争论对概率推理究竟有多重要，不过我们清楚的是，虽然人们对概率这个概念的涵义会有不同的理解，但是对于特定概率他们会得到相同的结论。举例来说，考虑这样一个实验，一个袋子中有两颗骰子，其中一颗有4面绿色和2面红色，另一颗有4面红色和2面绿色，从中随机摸出一颗，在不看到骰子的情况下直接掷骰子，结果得到红色的概率是多少？所有参与实验的被试认为是1/2，并且所有人都认为，这么判断的理由在于摸到两颗骰子的概率都为1/2。

那么为什么人们会说摸到两颗骰子的概率都为1/2呢？有些人说是因为我们没有什么理由能够肯定自己摸到是其中的某一颗骰子而不是另一颗；有些人说1/2反映了自己的一种看法，即每颗骰子被摸出的可能性相等；有些人则说随机的概念在逻辑上能够推导出任意一颗骰子被摸出的概率为1/2；还有一些人则说摸到两颗骰子的概率相等所基于的假设是一个可以通过重复实验验证其有效性的客观事实；我们还可以说，无论是哪颗骰子，当它确实被摸出来时，其被摸到的“真实”概率为1，因为世界上并没有什么事是随机发生的，只不过因为我们无法了解事件发生背后所涉及的所有因素及其交互作用，便只能选择1/2。然而不管怎么样，所有这些都为这个实验得出结论：摸出其中一颗骰子的概率为1/2。于是，掷出红色面的概率可以由两个部分组成，即4个红色面的骰子摸出时掷出红色面的概率，加上4个绿色面的骰子摸出时掷出红色面的概率（根据原则Ⅲ）。第一个概率为（1/2）×（2/3），第二个概率为（1/2）×（1/3）（都根据原则Ⅳ′得到）。因此，掷出红色面的概率为2/6+1/6 =1/2。结论得以证明。

那么从普遍意义上来说，概率是什么呢？第一，概率指的是对完备定义的事件所赋的数字。一个“完备定义的事件”（well-defined event）即是一个可以在未来毫不含糊地解释为发生或不发生的事件。第二，概率必须满足下面四个基本原则：

Ⅰ.0≤p（A）≤1

Ⅱ.p（S）= 1

Ⅲ.若交集（A交B）=∅，则p（A交B）= p（A）+ p（B）

Ⅳ.p（AB）= p（A交B）/ p（B）

许多哲学家还在试图为概率找到更多的涵义，这样的探讨毫无疑问是极有意义的，不过目前我们也可以接受以这种结构化的方式来正式诠释概率的涵义，即满足这四个原则的数字。为配合本书的目的，我们加了一个额外条件——这里考虑的是未来发生的事件。

我们注意到，除非这个数字落在了0到1的区间之外，单独一个概率不会违反这些原则。因此，概率指的是描述一组事件之间关系的一组数字。当然，人们也许会维护那些违反规则的概率，坚持认为他们是在“概率”这个概念的常规涵义下进行讨论的，但是理性或相容的概率必须满足这些原则，这是数学家或统计学家所接受的唯一一种概率。

A.4 违反概率论原则的观念

有许多常见的观念是违反这些概率论原则的，举例来说，考虑下面这些事件序列：

1.一位运动明星染上了毒瘾，参加了一个治疗课程，获得了冠军。

2.一位运动明星染上了毒瘾，获得了冠军。

如果将其中一个事件序列呈现给人们，许多人会判断第一种比第二种的可能性更高。但是根据概率原则，这是不可能的。要了解其中的原因，我们将这些序列中的事件进行分解：

A.这位运动员染上了毒瘾。

B.这位运动员成了冠军。

C.这位运动员参加了治疗课程。

（不标注事件发生的顺序）现在人们认为

p（A交B交C）〉 p（A交B）。

但是这并不理性，或者说不符合这些原则，我们可以从两个角度来证明：

证明1：根据连锁原则（Ⅳ′ ），且因为交集（A交B）就是第二个事件，所以得到p（A交B交C）= p（CA交B）p（A交B）。

但因为根据原则I ，p（C[A交B]）G1，所以p（A交B交C）Gp（A交B）。

这是一个逻辑矛盾，证明最初的那个判断是错误的。

证明2：（A交B）=（A交B交C）加上（A交B交$\overline{C}$），而（A交B交C）和（A交B交C）是互斥的，因此根据原则III，

p（A交B）= p（A交B交C）+ p（A交B交$\overline{C}$）。

这就意味着p（A交B）必定大于等于右边的第一项——又一个矛盾。其中的关键在于这位运动员可以通过治疗课程之外的其他途径最终获得冠军，他/她可能因为其他理由而戒掉了毒瘾，可能具有极高的天赋或运气，冠军也可能是作弊得来等等。

对于一个不太可能发生的事件或事件联合的可能性，人们会因为一些看似更合理事件的加入而增加其可能性，这种现象称为情景效应（scenario effect），Amos Tversky和Daniel Kahneman（1983）对这类效应进行了深入的研究，发现这些加入的事件虽然在实际上限制

了初始事件或事件联合发生的可能性，但往往有助于构成一个“好听的故事”。举例来说，正如Paul Washburn（在与Dawes的私人交流中）所指出的那样，当人类学家通过一些骨头对某一个史前文化进行重构时，如果添加一些连自己都可能不太清楚的细节，这样的重构往往看起来更为可信。我们也都知道，平平淡淡地把所知的事实告诉别人，不如将故事润色一下来得有说服力（如在法庭最后陈述时）。认知心理学家已经发现了许多由情景效应所导致的非理性概率判断（见第6章和第7章）。

下面是两个有关概率的观念，它们是错误的，但不是非理性的，然而把它们组合起来，就是非理性的。

赌徒谬误：一个硬币落下得到正面（反面）的次数越多，下一次抛硬币时得到反面（正面）的可能性就越多。因此，HT比HH的可能性更高，HHT比HHH的可能性更高，诸如此类。[正如前面所说，这种观念只有在硬币有记忆（或者抛硬币的人能够控制的时候）才有可能是正确的。]

这种谬误同样会在其他情境中出现。考虑我们在章节7.3中所提到的 “致亲爱的阿比”的例子：“我和丈夫刚刚有了我们的第8个孩子，又是一个女孩，我现在真的非常失望。……阿比，这个孩子应该是个男孩。”连续怀上8个女儿的概率（大约）为1/28 = 1/256，但是在其他7个女儿都已经生出来的情况下，再怀上一个女儿的概率为1/2。和硬币一样，精子没有记忆，何况是过去那些它们完全不明真相的受孕情况。这个原则和2.6中所提到的balla游戏的解答一样。

未知分布谬误（将未知均等地分布在人为定义的类别中，而不是特定的等可能结果上）：因为抛2次硬币会得到0、1或2个正面，从这个伪原则会推出每个结果发生的可能性为1/3。

假设有的人同时相信赌徒谬误和未知分布谬误，则根据赌徒谬误，

p（HT）H p（HH）。

但是根据未知分布谬误，

p（HH）= 1/3。

因此，p（HT）H 1/3。同理可得，p（TH）H 1/3，所以两者之和大于等于2/3，但根据未知分布谬误，两者之和同时也应等于1/3（即“抛2次硬币会得到0、1或2个正面”）。

有些观念的组合是非理性的，然而人们还是会保留这些观念。基于这些不相容的概率评估所做的选择必定也是不相容的，甚至可能导致个人或社会伤害。而反过来的结论——满足原则I 到Ⅳ的概率不会出现矛盾——也是正确的，不过相关的证明就不在本书中赘述了。

A.5 贝叶斯定理

假设我们有两个袋子，装着黑色和红色筹码。袋子A装有70%的红筹码，而袋子B装有40%的红筹码。有一个人会掷一颗骰子，如果得到1或2，则给我们袋子B，否则就给我们袋子A。我们不知道掷骰子的结果，因而也就不知道给我们的是哪个袋子，但我们可以从这个袋子中抽10次筹码，每抽一次后都要把筹码放回去再抽下一次。我们的任务是推测出所抽的是哪一个袋子。

假设我们抽出了6个黑筹码和4个红筹码，这显然更“像”袋子B而非袋子A，但是另一方面，我们知道根据掷骰子的结果，得到袋子A的可能性是袋子B的2倍。那么，我们应该如何把抽出筹码的证据和先前

有关掷骰子的观念结合起来呢？推而广之，在获得了一些相关的证据后，我们应如何理性地更新自己对于一个假设的看法（比如“现在是从袋子B中抽筹码”这个假设）呢？

一种方法就是采用贝叶斯定理（Bayes’ theorem），这个定理是从概率论的第四个原则往后推了一步，通常认为是由Thomas Bayes教士提出。显然，Bayes教士是在尝试用理性的方式来证明上帝（我们想应该是基督教的上帝）的存在时发现了这个原则，但是他对自己的推导并不是很有信心，因此只将自己的发现与一个朋友交流过，Bayes在1761年去世之后，这位朋友才发表了他的发现。[对于想进一步了解贝叶斯分析的读者，我们推荐Dennis V.Lindley所著的一本极佳的入门书籍《理解不确定性》（Understanding Uncertainty， 2006）。]

我们用d来代表已经收集的数据——6个黑筹码和4个红筹码，用A和B代表两个袋子。我们已经知道筹码是从A、B这两个袋子的其中一个之中抽得，因此很容易确定数据的条件概率。随后如果我们知道一开始得到其中某个袋子的概率（我们已经知道了）以及得到这些数据的概率（可以通过计算得到），就能根据已有数据推出我们确实得到这个袋子的条件概率。具体来说，

p（A交d）= p（d交A）。

根据概率的第四原则，我们可推得

$$p(A|d)p(d) = p(d|A)p(A)，\text{或}$$

$$p(A|d) = \frac{p(d|A)p(A)}{p(d)}。$$

实际上，用5.10中的比例规则更为简便，在这个情境中，

$$\frac{p(A|d)}{p(d|A)} = \frac{p(A)}{p(d)}。$$

同理，

$$\frac{p(B|d)}{p(d|B)} = \frac{p(B)}{p(d)}。$$

两式相除，得到

$$\frac{p(A|d)}{p(B|d)} = \frac{p(A)p(d|A)}{p(B)p(d|B)}。$$

通过这个除法，我们消去了麻烦的p（d），在最后一个等式中，我们得到的结果是p（Ad）除以p（Bd）的比例。知道了这个比例，以及这两个概率之和等于1（我们是从两个袋子之一中抽取筹码，因此根据原则III，概率之和为1），我们就很容易计算出这两个概率。

在这个例子中，p（A）= 2/3，当我们从袋子A中抽取时，以某个特定顺序抽得6个黑筹码和4个红筹码的概率为$0.3^6 \times 0.7^4$。同理，p（B）= 1/3，当我们从袋子B中抽取时，以同样的顺序得到这个样本的概率为$0.6^6 \times 0.4^4$。因此，p（Ad）除以p（Bd）= 0.0001167/0.0003981，即0.29。因此，6黑4红10个筹码是从袋子A中抽取的概率为0.22，从袋子B中抽取的概率为0.78。请注意，我们从这

个假设的试验中所得数据的信息价值要远远高于初始几率所给出的信息——2: 1的几率得到袋子A。

普遍说来，贝叶斯分析会将初始看法具体化，这里的初始看法是指在我们获得样本之前所持有的看法，在这个例子中，掷骰子的过程会令我们形成初始看法。随后我们根据贝叶斯定理将抽取样本所得的证据与初始看法合起来，就能运用概率论的规则来更新初始看法。

A.6 对巧合的事后分析

在日常生活中充满了巧合。道斯的大女儿出生的日子是他母亲的忌日，而小女儿则和他的母亲同一天生日。多么惊人的巧合啊！一个对概率论几乎不了解的分析者也许会得出结论，这两个巧合的概率为$(1/365)^2$，即0.0000075。不过显而易见的是，这个巧合反过来的话同样也是非常惊人的——这么一来出现巧合的概率也许是0.000015才更合理。再者，两个女儿当然也能同一天生日，并且和祖母的生日或忌日是同一天，这又是一个惊人的巧合，因此概率应该再翻一倍，得到0.00003。另外，大女儿有视觉艺术天赋，小女儿则是短篇小说作家——于是她们的生日还可以与相关领域中某位名人的生日相同。于是还有许许多多名人的生日，从George Washington、Abraham Lincoln、Grover Cleveland、John F.Kennedy，到Omar Khayam、Mahatma Gandhi、Bertrand Russel和传道书的各位作者。关键问题在于我们可以不断挖掘，哪怕通过这样的回溯要找到一个特定的巧合（比如同一天生日）看起来也许是不太可能的，但是，也很有可能会出现许多巧合。

要理解这个原则，可以考虑一下死亡的概率。我们会做出一个简化的假定，即每天死亡的概率是相等的。于是，假设一个人的预期寿

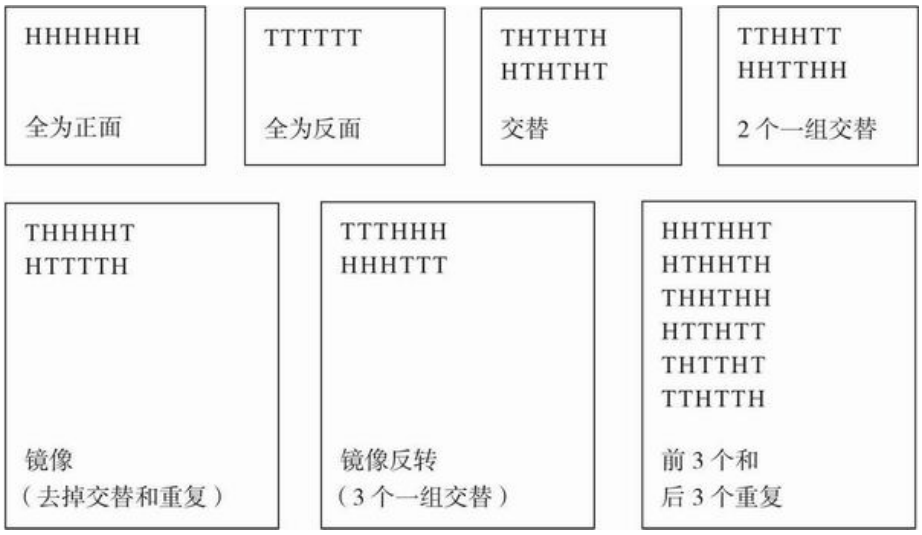
命为70岁（25568天），那么在其中某一天死亡的概率为0.00004，但是在特定的某一天死亡的概率为1.00。或者考虑另外一个例子，如果我们完全随机地从1到10 000中选择一个数字，任意特定数字被选中的概率为0.0001，而同样对某个被选中的数字，概率为1.00。有趣的是，在概率论还在发展之中的十八世纪，一些哲学家把0.9999的概率等同于“几近确定”（moral certainty）。在死亡的那个例子中，就意味着我们几乎可以确定自己能安然度过每一天。（因此，不要买保险了？或者至少不要在任何特定的某一天去买？）

上面这两段主要是为了解释一个重要的原则：虽然一个特定事件发生的概率可能接近于0，但是什么事情都不发生的概率则绝对为0。

那么，我们怎么来确定一个巧合究竟是不是超感官知觉的体现呢？或者举一个具体的例子，在一个有关地铁中的助人行为的研究中发现，高个比矮个更可能助人，这个发现能否说明身高和利他性之间存在相关呢？还有，从1900年到1968年，美国总统候选人中身高更有优势的都赢得了选举，这又是否意味着美国选民更喜欢高个子的人呢？

要回答这类问题并不容易，不过我们可以用一个简化的例子来做个参考。再次考虑从1到10000中随机选择一个数字。如果一个自称拥有预知能力的朋友事先说出你会选择数字973，而你确实选择了这个数，你就会感到非常震惊。相反，如果他/她先让你选择一个数字，在你说出973之后再向你解释这个数字和他/她的预知能力之间有什么特别的关联，你就一点也不会觉得神奇。同样是973这个数字，你既有可能感到敬畏，也可能完全不屑一顾，这取决于你的朋友是如何让你了解这个数字的神奇之处的，具体而言就是你朋友所采取的决策过程以及你的决策过程。如果你的朋友事先说出数字，这样你就只会把973这一个数字看作“成功”预知，你在选择数字之前就能确认这个决定。

然而，如果你的朋友是在你选完数字后才向你解释这个数字的特别之处，你就很容易怀疑许多其他的数字也都能让他/她说出某些“特别之处”。图A.3就展示了这个原则。图中呈现了抛6次硬币所得到的一些正反面结果模式，这16种模式事后都能够描述出一些特别之处（全为正面、全为反面、交替、2个一组交替、镜像等等）。于是，如果人们抛6次硬币，出现其中一种有趣模式的概率就不再是1/64，而是16/64。



图A.3　随机抛6次硬币可得的16种明显的模式

人们会做出这样的事后判断吗？人们是否认为这样的模式是突出（significant）的？这里所说的“突出”不仅仅是指日常生活用语的涵义，也包括技术、统计上的涵义——显著性。考虑道斯遇到的一位占星家的话：

这难道不是冥冥中的天意吗？这里的5个人之中有3个狮子座和2个巨蟹座，而福特总统也是巨蟹座的，也就是说3个狮子座和3个巨蟹座。我打赌这样的概率几乎为0。这类事情你们能解释吗？

有一种方法可以将这类事件中明显的特异之处进行夸张，称为选择性终点法（optional ending point maneuver），统计学家（及职业魔术师）Persi Diaconis（1978）详细描述了这种方法。这个技术被许多心灵学家所使用，主要的技巧是始终不让淳朴的观察者确切了解事情的目标，直到达到目标为止。举例来说，Diaconis曾详细分析过心灵学者B.D.，他会让一个观众说两张牌，随后请另外两个观众“随机”选择两个较小的数字。然后他会将两叠洗过的牌放在桌子上，一张张地同时翻开两叠牌。有的时候，他会在所选两个数字中较大的那个出现时停止翻牌，如果在这之前第一个观众所说的两张牌恰巧都出现过了，这当然就是一次“成功的表演”。他还有许多其他的选择，比如要是两张牌同时翻开，那显然也是成功的，或者如果其中一张牌随着那个大数一起翻开，这也还是成功的。如果没有什么“特别”的事情发生，那么其中一叠牌会继续翻下去，直到翻到较小的那个数字，到那个时候，所有类型的结果可能都出现过了。诸如此类不胜枚举。这种选择性终止诡计（optional stopping trick）就是事先不告诉别人你要如何操纵你的心灵力量，于是巧合的概率就会变得非常大。此外，如果你宣称自己的力量来无影去无踪，连你自己也无法解释，或者说怀疑性的测试过程会对其产生干扰，这同样有助于巩固你的超能力形象，心灵学家Uri Geller就是这么做的。于是，如果你多次尝试后（甚至在过半的尝试中）都没有发现一些令人惊奇的巧合，观众也就愿意表示理解。

“科学家们”是否会加入这样的无稽之谈呢？遗憾的是，答案是“会”。（有些分析师甚至推测，科学家们因为有能力去迎合一些并未得到证明的假设，甚至可能会特别容易相信超感官知觉或类感觉沟通。）美国心理学会近年的某一任会长在一次演说中发表了一个有关“转矩与精神分裂易发性”的讲话。在这个讲话中，他呈现了一个令人极为震惊的数据，10年前他见过一群孩子并让他们画圈，在52名顺时针画圈的孩子中，有11名后来被诊断为精神分裂症，而在54名逆时

针画圈的孩子中，只有1名被诊断为精神分裂症。这个关系达到了“0.01的显著性水平”。他将自己的发现与两个事实联系了起来：其一是“地球是绕着南北轴逆时针旋转的”，另一个则是“除了某些特例之外，这种‘左旋’是生命细胞的特征”。

这个量级的发现（尤其这个发现与地球和生命单位的基本属性有关）显然应该引起心理学界的注意，精神分裂症是美国最普遍的两个心理健康问题之一（另一个是抑郁），这个发现至少有助于我们进一步理解这个问题。在随后的8年中，其他科学家对这篇文章的引用平均为每年3次左右，8年后这篇文章从排行榜上消失。为什么引用量会那么少呢？说不定这个研究者在长达50年的时间里都不受大家重视，直到未来的某一天才被重新挖掘，从而成为精神分裂症现代理论的奠基人。然而，在他的演说中，我们能找到一个更有可能的解释：“本研究的被试是155个孩子，这些孩子都是第一次在我的私人心理诊所接受心理评估。”参加这类评估的孩子们往往会做许多测试，在每个测试中都会对大量的变量进行测量。然后，研究者在他的演说中只报告了这一个测试的研究结果，因而我们有理由推测，他也许已经将大量变量的测试结果与未来精神分裂症诊断的结果进行了简单相关，而他演说中所报告的这个结果只是大约200个结果中的1个。（这里需要强调的是，这种推测是基于笔者对临床实验的了解而得出的，并没有实际看到这位研究者有许多测试。但是我们可以想象以下场景：一个孩子进入一位心理学家的办公室，根据要求画了个圈，然后就得以离开了。）

在这些极为不寻常的研究发现中，我们应该如何评价它们的重要性？最佳答案当然是要确定这个结果是否可以得到重复。有关此类“心灵力量”的重复尝试基本都没有得到什么理想的结果。如果没有预测、控制和重复的可能性，最佳方法就是事先精确地界定假设，界定可能的相关事件及其概念性样本空间（conceptual sample

space），随后系统地收集数据（哪怕是奇闻轶事）来描述可能结果的全部空间（entire space）。Persi Diaconis 和 Fred Mosteller（1989）已制定了这样一个策略，并将其阐述并应用于我们日常的一个实际经验——我们会巧合性地“连锁”遇到新学词语。

只要我们的考察足够仔细，就一定能发现一些东西。毕竟，完全没有任何事情发生的概率确实等于0，并且正如Diaconis和Mosteller（1989）所说：“当大量的事件、人和两者的互动随时间累积，几乎任何令人吃惊的事情都一定会发生”（p.853）。人们采用古典方法和贝叶斯方法来分析和检验统计显著性，解决的都是事先提出的问题（questions asked beforehand）。在评估研究发现、从而做出理性决策的过程中，关键在于确定这些假设到底是事先提出的，还是仅仅是在事后，甚至是从声称发现了它们的人的想象之中提取出来。

参考文献

David, F.N.(1962).Games, gods, and gambling: The origins and history of probability and statistical ideas fromthe earliest times to theNewtonian era.NewYork: Hafner.

Diaconis, P.(1978).Statistical problems in ESP research.Science, 201, 131- 136.

Diaconis, P., & Mosteller, F.(1989).Methods for studying coincidences.Journal of the American Statistical Association, 84, 853- 861.

Graves, R.(1943).I, Claudius.New York: Penguin.

Lindley, D.V.(2006).Understanding uncertainty.New York: Wiley-Interscience.

Mlodinow, L.(2008).The drunkard’s walk: How randomness rules our lives.New York: Pantheon.

Tversky, A., & Kahneman, D.(1983).Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment.Psychological Bulletin, 90, 293- 315.

[1] 卡力古拉，罗马帝国第三任皇帝，父亲是著名的凯撒大帝，卡力古拉被认为是罗马帝国早期的典型暴君，后遇刺身亡。——译者注

[2] 克劳狄乌斯，卡力古拉的叔父，原为罗马的执政官，卡力古拉遇刺身亡后被近卫军拥立为罗马帝国第四任皇帝。——译者注

内容提要

我们如何洞悉自己和他人的内心？我们在每天的生活中都会遇到各种各样的人，我们对于他们以及当时的情境了解多少？我们又是如何利用这些信息来理解、预测和记忆他们的行为的？我们的社会判断是完全由我们的社会知识决定的，还是也会受到感受和欲望的影响？

社会认知是心理学的前沿领域，它关注我们如何理解自我和他人。在这本具有里程碑意义的著作里，齐瓦·孔达深入而广泛地回顾了社会认知领域的研究和理论，不仅适合心理学专业的本科生和研究生阅读，也可供该领域的研究者参考。

本书的第一部分回顾了社会认知的基本过程，包括社会概念的表征、推理规则、记忆、由动机和情感驱动的“暖”认知、自动化加工。第二部分总结了社会认知的三个基本主题：群体刻板印象、有关其他个体的知识以及自我。最后一章从跨文化的视角重新审视了上述主题。

译丛新序

1979年，我在北京大学校园开始了我的心理学求学生涯，当时我们心理系的老师委婉地告诉我们，你们学心理学可能早了20年。老实说，年轻的我们当时并没有完全领会这句话的多重含义。

2004年，我在美国伯克利加州大学的校园，开始了和新曲线出版咨询公司的合作，推荐出版《社会心理学精品译丛》。坦率地说，我并没有预料到这样一套关于人性、人情、人欲、人世的学术丛书，会有这么大的社会影响，成为中国出版界发行的最畅销的心理学丛书之一。

2013年的今天，我已经到了清华校园。受清华大学之邀、加州大学之托，五年前我开始帮助清华大学恢复它历史上曾经辉煌的心理学系，并出任复建后的首任系主任。五年的国际穿梭，以及和国内心理学界同仁的共苦同甘，已经让我看到了中国社会心理学的兴起，等来了中国心理学的春天！

所以，当新曲线公司的同事们决定出版该丛书的十周年纪念版，不仅新增《社会认知：洞悉人心的科学》、《不确定世界的理性选择》、《社会冲突》、《社会心理学之旅》、《社会心理学纲要》等新品种，而且对《态度改变与社会影响》、《决策与判断》等原有品种的译文进行精益求精的再加工，将丛书以更加精致、高雅、系统的方式介绍给我们的读者，并邀请我为新书重新写序，我已经一点也不感到意外，并相信它一定会成为人们喜爱的优秀的心理学书籍。

那么，为什么短短几年社会心理学会在中国变得如此大受欢迎？甚至我们还可以问问，为什么清华大学要在2008年恢复它的心理学

系？我觉得，中国的现代化是背后最主要的原因。正是在2008年，中国的人均GDP达到3400美金。根据经济学家在上世纪40年代提出的人均3000美金的现代化标准，这正式表明中国已经迈入现代化国家的门槛。美国人是在1962年首先进入现代化国家的行列，英国人是1968年，法国人是1972年。

现代化国家的一个重要标志就是人变得比物更为重要。现代化之前，我们追求小康，以物质的丰富作为社会发展的目标，现代化以后，我们追求和谐、文化、美和幸福，以人民的尊严和完美生活为奋斗目标。这种变化，也不断反映在中国政府的执政理念变化上。从“全面建设小康社会”到“构建和谐社会”，从“建设文化强国”再到“建设美丽中国”，这些理念其实反映的正是中国社会的发展进步，特别是人民基本需求的变化和提升。心理学家马斯洛早就提出人类的需要层次理论，就是说人类从一开始衣食住行的生理需求，逐渐上升到安全、归属、爱和尊严的社会需求。再往上，就得有文化和知识的需求，以及对美的追求。人类最高级的需求就是马斯洛的自我实现，而其中一个很重要的心理指标就是幸福的巅峰体验。

2007年的中共十七大报告明确提出：“科学发展观，第一要义是发展，核心是以人为本。”那人又是什么？其实，人最重要的标志是他有心理活动。“人者，心之器也。”正是因为人类的心理活动，人生活得才有意义，才有价值。没有心理活动，人就是行尸走肉。

自然科学的研究对象，没有人类的心理，可以照样存在。没有人类，星空依然灿烂，太阳照常升落，但一旦人类的活动参与进来，星空就不仅仅是自然科学研究的对象，它就成为心理学的研究对象。在中国东海，北纬25頫40′ ~ 26頫、东经123頫 ~ 124頫34′ 之间有一片岛屿，这本来是一个地理科学的概念，是属于自然科学的知识，但当我们意识到，这片岛屿就是钓鱼岛列岛时，这个知识就变成社会心

理学的研究范畴。它就有了感情、意识、行动。没有人类的思想和意识，自然世界本身是不会有特别的意义的。

科学发展，以人为本。它呼唤的其实就是社会心理学。因为社会就是人的集合；人的本质就是心理的载体。正是人类的心理活动，如需求、欲望、价值、信念、判断、决策、竞争、合作、冲突、博弈，等等，使得我们的生活更加丰富多彩，也更加复杂多变，需要更多的智慧、理性、善良、宽容和理解。

中国社会的发展变化为中国的社会心理学提出了无数引人入胜的问题。社会如何管理？创新如何推进？什么是中国人共同的民族意识？中华文化薪火相传，传的到底是什么？甚至还包括一些看起来肤浅、实际上很难回答的问题，比如，你幸福吗？

2000年，美国科学院组织了一批著名的学者讨论人类的未来科学究竟有哪些，他们的结论是NBICS（纳米—生物—信息—认知—社会）。

“在下个世纪，或者在大约五代人的时期之内，一些突破会出现在纳米技术（消弭了自然的和人造的分子系统之间的界限）、信息科学（导向更加自主的、智能的机器）、生物科学和生命科学（通过基因学和蛋白质学来延长人类生命）、认知和神经科学（创造出人工神经网络并破译人类认知）和社会科学（理解文化信息，驾驭集体智商）领域，这些突破被用于加快技术进步的步伐，并可能会再一次改变我们的物种，其深远的意义可以媲美数十万代人以前人类首次学会口头语言知识。”

其中提出的社会科学问题——理解文化信息，驾驭集体智商——正是我推荐社会心理学精品译丛的初衷。丰富中国人民的社会文化生

活，提高我们中国人的集体智商，这是这个时代赋予我们这些心理学工作者的责任，让我们大家一起为人民的心理幸福而奋斗。

彭凯平

清华大学心理学系伟清楼501

2012年12月12日

译丛序

社会心理学是在第二次世界大战后兴起的一门社会科学学科，它研究的是人的心理和社会现象之间的关系，试图探讨人的思想、情感和行为是如何受到其他人的影响，这些影响包括实际的、想象中的和推测出来的人际作用。社会心理学家通常思考的问题有：我们如何认识他人（社会认知），我们如何与他人打交道（社会互动）以及文化、社会、团体如何作用于我们（社会影响）等方面的内容。

众所周知，社会心理学研究向来有心理学的、社会学的和符号学的三种取向，其中心理学取向的社会心理学更强调实证的研究和对社会中个体心理的关注。本译丛以津巴多（Philip G. Zimbardo）主编的“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书” 为基础，从中遴选出精品（如《决策与判断》、《自我》、《亲密关系》、《态度改变与社会影响》），并在更大的范围内，补充一些在近年来有广泛影响的社会心理学新著。

十几年前，香港著名社会心理学家彭迈克（Michael Bond）就曾经说过：“心理学不幸是由西方人创建的，结果，西方的心理学研究了太多的变态心理和个性行为。如果心理学是由中国人创建的，那么它一定是一门强调社会心理学的基础学科。”确实，这门学科是我们中国人有可能做得比其他国家的学者更好的心理学领域，因为我们的文化几千年来就很强调人与他人、人与环境、人与社会的关系，而这些关系正好是社会心理学关注的焦点所在。可惜时至今日，中国的社会心理学并没有得到它所应有的关注。我们推出这套丛书的目的，一方面是为了让国内有志于学习、研究和应用社会心理学的各界人士较为系统地了解当代社会心理学的来龙去脉、重大发现以及最新前沿，

而更重要的是，我们希望通过这套丛书，为推动中国社会心理学的发展以及提高中国社会心理学的国际影响贡献绵薄之力。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

2004年9月

序

齐瓦·孔达是我在密歇根大学读研究生的师姐，我们都师从于美国著名的社会心理学家理查德·尼斯贝特（Richard Nisbett）。在尼斯贝特的门徒中，我们俩都有各自的特殊代表性。她是尼斯贝特的第一个女性博士研究生，我是尼斯贝特的第一个来自中国的博士研究生。在很多社会心理学家的活动中，我们都会被挑选出来，作为尼斯贝特的学生代表而出席，因此我们成为了好朋友。

但齐瓦更是我非常敬重的社会心理学家。有些人让人敬重，是他们的成就非一般人所能及；有些人让人敬重，是他们给我们带来的恩典，我们感激他们对于我们的帮助；有些人让人敬重，是他们的人格魅力，我们不知不觉中被他们感染而偏爱。齐瓦是集三种魅力为一体的圣人。

她的成就是不容置疑的。她出生于 1955年6月13日，但因患癌症，于2004年2月24日不幸英年早逝，短短50年的生命年华，她为社会心理学作出了卓越的贡献。她在研究生时期所从事的有关日常社会行为的测量研究及日常生活中理性思维能力的培养，都发表在社会心理学界公认的最权威的杂志上，是当时轰动一时的新突破。

她后来任教于加拿大著名的滑铁卢大学，一直从事社会认知的研究，成为该领域的重要研究者。她拓展了社会认知研究的范畴。社会认知是社会心理学在70年代初期的认知革命中兴起的一个重要研究领域。在早期，它仅仅是指用认知科学和信息加工的方法来研究社会心理过程的一种研究范式。它的基本假设就是人类的社会认识是以“认知元素”如图式、刻板印象、各种思维启发式等形式存在于我们的大脑中，并被我们在社会活动中加以提取和应用。这样的假设，使我们

能够对人的社会影响、社会认识、社会关系的过程作出具体的描述和检验。但在齐瓦之前，社会认知的工作是比较“冷”的分析，不太关心情感与动机对认知的影响。因此，她的有关动机化的推理研究，是一项开创性的工作，证明了动机对人类思维过程的影响。在她去世之后的2006年，美国实验社会心理学会决定授予她终身成就奖，以表彰她对社会认知领域和动机化推理研究的特殊贡献。这是社会心理学界的最高成就，是值得我们敬仰的业绩。

齐瓦还是一位热心公益的好人。多年来，她一直担任社会心理学界各种杂志的编委和主编，不辞辛劳地为这一领域的研究者提供服务。我的好几篇文章，都是她担任的编辑，给我提供了很多宝贵的意见和建议。1994年，我和师兄迈克尔·莫里斯写了一篇有关文化对归因过程影响的文章，在投稿不到三个月之内就收到齐瓦热情洋溢的接受函，并附有仔细认真的建议。我也做过心理学杂志的编辑，深知要在三个月内给作者回复，一定是花费了很多的精力和时间，而且还要发挥个人魅力及影响力。因为我们的审稿人都是特别忙的学者，要他们在很短的时间内对一篇论文做出评估，没有编辑的压力是很难让他们完成评阅任务的。我想这样的影响力一定来自于多年的友情积累和互惠互助，从一个侧面可以看出齐瓦是大家都很喜欢的心理学家。

但齐瓦更重要的受人敬重的特质是她的宽容、谦和、善良的人格魅力。多少年来她一直是滑铁卢大学最受欢迎的社会心理学家，她教授的《社会认知》一直是该大学最受学生欢迎的课程。本书就是建立在她的教学讲义基础之上，从内容到表述，每一处都可以透露出齐瓦的敏锐和谦和，确实做到了文如其人。比如说，齐瓦·孔达对行为经济学的描述及分析，我觉得是目前心理学教科书中最仔细、最认真，而且来龙去脉最清晰的——毫不夸张地说，她甚至可能比行为经济学的创始人卡尼曼（2002年诺贝尔经济学奖得主）的阐述还要清晰。在本书中，她还花了很大的篇幅介绍我在跨文化心理学中的贡献，平心

而论，我觉得甚至比我的阐述还要清楚。这表明，她是用心地阅读和理解了其他学者的研究，而且以褒扬的风格给年轻的学者介绍社会心理学的成就，这是她的善和爱心的体现。这也能解释为什么这本书会成为美国及加拿大高校心理学专业最常用的社会认知方面的教科书。

明年就是齐瓦逝世十周年的纪念，能够在中国出版她的成名之作，我想对齐瓦应该是一个最好的纪念礼物。如果齐瓦的精神还存在的话，她一定会非常欣慰和快乐。

彭凯平

清华大学心理学系教授及系主任

译者序

社会认知主要研究人们如何解释、分析、记忆和使用社会世界中的信息，是社会心理学和认知心理学相结合的产物，它不仅对社会心理学的一些经典问题进行了新的解释，也开拓了一些新的领域。不过，直到20世纪80年代末，社会认知的理论和方法都属于所谓的“冷”认知，只关注有关社会认知概念的表征和由此得出的推论。从20世纪90年代开始，人们才开始对基于动机和情感的“暖”认知感兴趣，将人的目标、动机和情感整合到一个新的理论体系中去探讨社会心理现象，取得了一些突破性的成果。

齐瓦·孔达（Ziva Kunda）在密歇根大学获得博士学位，是加拿大滑铁卢大学社会心理学教授，在社会认知领域进行了大量的研究，特别是在动机性推理研究方面做出了杰出贡献。孔达的《社会认知：洞悉人心的科学》（Social Cognition:Making Sense of People）尽管没有包括社会认知的所有内容，但却包括了当时社会认知研究的主要研究主题，是对20世纪90年代社会认知研究进展的很好的总结，是一本很有影响的著作。与其他著作相比，本书具有一些鲜明的特点与特色。

首先，社会认知不是简单的信息加工过程，而是一个人构建意义的过程。人作为社会世界的认知者，对于自己身边发生的新的社会事件总在寻找其变化的原因，即为什么会发生这种变化，以此调整自己的行为。人对社会事件的理解，并不是一种简单的信息加工过程，而是一种构建过程，是社会事件呈现的信息与认知者相互作用形成个人意义的过程。在这一过程中，社会认知者个人的目标、情感、自我观、信仰和理论观都对社会事件的理解产生重要的影响。因此，对于

同一社会事件，两个不同的人可能会有完全不同的理解和反应。即使是同一个人，如果他在不同的时间场合有着不同的动机、目标和情感；那么，他可能在不同的时间场合对同样的情境有不同的理解。因此，在本书中，孔达所指的认知并不是一般意义上的纯认识活动，而是包括动机、目标、情感、自我等在内更广泛意义上的“大认知”。

其次，对影响社会认知偏差的各种因素和机制进行详尽探讨是本书最大的特色之一。尽管我们关于社会行为的多数信念和理论是相当准确的，对社会现象进行推理的一些规则经常是有效的，但人并不是一个“完美”认知者，在社会认知中会产生各种各样的认知偏差。造成这些认知偏差的原因是多方面的，有些是由纯认知方面的因素造成的，如不恰当的联想、刻板印象、启发式加工等；一些非认知方面的因素，如期望、 情感、目标、心情、文化等是造成认知偏差的更重要原因。另外，由于人的认知资源的有限性，在社会认知的过程中，人是一个认知的“吝啬者”，在大多数情况下，人们对于社会事件加工都是根据经验的法则进行自动化、无意识的加工，这也是导致社会认知偏差的重要原因。

第三，对于研究的主题，本书不仅阐述了研究的结果，也对研究方法进行了详尽的说明。正如作者所言，普通人和心理学家一样，对社会认知的本质都有自己的观点和看法，只不过这些看法绝大多数是建立在直觉的基础之上。人的直觉有时候很有用，但有时又会错得很离谱，因此，对于那些没有研究证据支持的直觉应持怀疑态度。本书的研究结论是建立在经验研究的基础上的，而不是建立在直觉的基础上。鉴于不同的实验方法各有长短，作者对于研究方法的细节进行了详细介绍，以便他人对这些研究所得出的结论作出自己的判断。

总之，我们认为，本书特色鲜明，方法阐述清楚明白，结论科学，内容生动有趣，是了解国外社会认知发展的重要窗口。本书不仅

适合于学习心理学专业、社会学专业的大学生作为专业教材，其他对心理学感兴趣的人也可以把本书作为学习参考书或自学读物。我们相信，所有关注社会心理学领域的人都会从本书受益。

全书译者及分工如下：第1章，周治金、周国莉；第2章，朱巍巍、周治金；第3章，姚永松、王佩佩、周治金；第4章，肖力玮、周治金；第5章，李瑞菊、周治金；第6章、第7章、第9章、第10章，朱新秤；第8章，李瑞菊；第11章，冷海晶、周治金。另外，王伊兰、顾嘉佳、宋专茂等人做过部分章节译稿的校对工作。感谢著名心理学家彭凯平先生的信任，建议并推荐我们翻译此书！感谢责任编辑刘冰云，为本书作了耐心细致的校对和编辑工作！

因水平有限，在翻译的过程中，尽管几易其稿，译稿中难免有错译和不妥之处，望读者批评指正。

目录

内容提要
译丛新序
译丛序
序
译者序
第1章　绪论
　背景
　概览
　概要
　　基本过程
　　基本主题
　文化
第一编　基本过程
　第2章　概念：社会知识的表征
　　什么是概念
　　概念的功能
　　分类
　　推知概念的其他属性
　　引导注意和解释
　　交流
　　推理
　　激活概念
　　刺激特征
　　突出性
　　启动

长期通达性
目标
概念的结构
概念的经典观点
对经典观点的评价
概率观点
支持概率观点的证据
对概率观点的评价
基于理论的概念观
基于理论概念观的支持证据
对基于理论概念观的评价
概念间的组织
基础水平范畴
表征的模型
联想网络模型
并行-限制-满意模型
总结
第3章　启发法：基于经验和直觉的推理法则
概率推理的历史
代表性启发法
忽略先验概率（基础比率）
忽视样本大小
对概率的误解
未能理解回归
合取谬误
统计启发法
相关领域的知识
背景线索
统计教育

易得性启发法
忽视可得样本中的偏差
忽视信息通达时的偏差
锚定与调整
锚定与社会性判断
我们可以克服由易得性启发法和锚定带来的偏差吗
仔细思考和使用启发法
总结
第4章　假设检验、共变关系检测和反事实思维
假设检验
证实策略
验证关于他人的假设
验证关于自己的假设
选择与否决
预言的原因分析
共变关系的检测
利用2× 2表格评估共变关系
虚假相关
通过虚假相关所形成的刻板印象
没有检测到实际上存在的相关
共变关系检测的准确性
基于解释的判断
陪审团判决的故事模型
解释的连贯性
反事实思维
事件常态
“反事实想法”的作用
总结
第5章　记忆：重构过去

事件编码时的认知状态
期望和解释
期望和注意
目标
事件的意义
提取事件时的认知状态
期望与信息的提取
稳定和变化理论
后视偏见
目标
情绪
来源记忆
区分现实和想象
外部信息源监控
总结
第6章　暖认知：动机和情感对判断的影响
动机
偏差的动机与认知解释
结果依赖
唤醒的关键性作用
自我肯定
动机性推理的机制
重新探讨动机与认知的争论
标准的考虑
审慎心态和工具心态
情感
情绪一致的判断
情绪作为认知策略的一个决定因素
总结

第7章　自动化加工：缺乏意识、目的、控制或努力的判断和行为
自动化加工与控制性加工
缺乏意识
内省的失败
内隐记忆
有意识加工与无意识加工的竞争
阈下知觉
自动化反应中的个体差异
效率
稀缺的时间
稀缺的资源
形成自动化反应
总结
第二编　基本主题
第8章　刻板印象
什么是刻板印象
观察者的角度
刻板印象的激活
刻板印象可以自动激活
刻板印象自动激活的个体差异
刻板印象激活需占用资源
刻板印象的激活可以受到抑制
被抑制的刻板印象可能反弹
刻板印象的应用
刻板印象给个人信息涂上色彩
在个人信息呈现过程中运用刻板印象
目标人物的角度
归因的不确定性

刻板印象威胁
刻板印象的维持和改变
接触假设
与刻板印象不一致的非典型性个体
总结
第9章　有关他人态度、行为和人格的知识
有关特性在人群中的普遍性和分布情况的知识
虚假共识
人众无知
虚假共识与人众无知
社会分布的知识
关于特质一致性的知识
特质的实际一致性
对特质一致性的看法
重新定义特质
总结
第10章　自我
自我知识的维度
自我图式
工作自我概念
自尊
自我知识的组织
自我的复杂性
自我指导
我们寻求哪些自我知识
自我提升
自我验证
自我与他人的关系
运用自我去评判他人

运用他人评判自我
自我调节
自我调节是适应性的
自我调节需要精力
总结
第三编　跨文化的视角
第11章　文化
东西方差异
独立自我和关系自我
自我认识的组成和内涵
内在特质归因和情境性归因
选择和失调
自我提升和自我批评
美国的南北差异
名誉文化
社会认知的应用
总结
参考文献

第1章　绪论

我们是如何理解别人和我们自己的呢？在日常生活中，我们对自己所遇到的人和当时的情境知道些什么呢？当我们试图去理解、预测或回忆他们的行为时，我们又如何利用这些已有的知识呢？我们的社会判断是否完全由我们的社会知识决定，或者，我们的社会判断是否受我们的情感和愿望的影响？

这些问题正是一个相对较新的学科领域——“社会认知”的核心。社会认知以传统的社会心理学的理论和研究方法为基础，并且受认知心理学的新观点和新方法的推动。这个领域的研究者给予社会心理学中的一些经典问题以新的阐释，也努力开拓以前从未研究过的领域。

背景

20世纪前半叶，行为主义研究取向在实验心理学中占主导地位，它规定心理学家的研究只能关注那些可以直接观察的现象，如刺激和反应。心理学研究的目标是寻找控制行为的规律，即发现环境中刺激事件是如何影响行为的，特别是，刺激事件是如何成为奖励物和惩罚物的。介于环境刺激和反应之间的心理事件被看做无关因素，心理过程被认为是心理学家不能研究、也不必去研究的“黑箱”（例如，Skinner，1963）。存在于知觉、判断和决策中的认知事件，在20世纪60年代前则少人问津。

社会心理学家从未理睬行为主义学派的观点，认知一直都是社会心理学理论和研究的中心问题（Markus & Zajonc，1985）。社会心理学从早期就开始关注的一些核心问题——我们怎么形成对别人的印象，我们如何解释别人的行为，行为和态度是如何联系的，如何解决信念之间的冲突，人们的反应如何受偏见的影响——包含了非常复杂

的心理过程。对这些问题的研究主要集中于探讨其认知成分，如信念和推理。

因而，社会心理学家对20世纪50年代末期开始的认知革命，早就做好了接受的准备。通过将人类对信息的加工类比为计算机对信息的加工过程，心理过程是可以被理解和讨论的，由此引发了大量针对人的认知结构和认知加工过程的研究，认知理论大量涌现。利用知识结构、规则和计划等概念，认知心理学家对许多被行为主义学派视为研究禁区的主题展开了研究。认知心理学最新的研究方法和理论已涉及人们怎样学习和表征概念、怎样储存和提取信息，以及人们用什么规则解决问题等诸如此类的问题（对认知革命的分析，参见Thagard，1992）。

社会心理学家很快认识到这些新观点和他们关心的传统研究内容之间的联系。认知心理学中研究概念（如鸟或苹果）如何表征的理论和研究方法可以非常方便地用来研究诸如外向性格者或图书管理员之类的社会概念。比如，通过呈现字词如“银行”，看是否能在头脑中自动激活相关词“金钱”这样的认知心理学研究方法，同样可以用来检验是否看见一个非洲裔美国人就自动激活其大脑里与这个群体有关的刻板印象。认知心理学研究发现，人们对不确定事件（如掷硬币）的推理遵循某些规则，这可以应用到类似的不确定的社会事件中，例如，一个人可能做出什么行为。这种启示导致了社会认知研究的大量涌现，到20世纪70年代初，社会认知的研究得到了飞速的发展。

除了对信念和归因等认知成分的研究兴趣外，社会心理学保持了其历史上对另外两个系统的研究兴趣——动机和情感。认知失调理论是一个十分有影响的社会心理学理论，动机可以影响我们信念的观点在认知失调理论中占据核心地位。认知失调理论的假设是：人们具有一种缓解两个冲突信念间令人不愉快的紧张情绪的动机，它会促使人

们对其中的某个信念进行调整（Festinger，1957）。社会心理学的另外一个重要的研究主线，态度及其对行为影响的研究，一直把情感看做是态度概念的核心（Eagly & Chaiken，1993）。尽管动机和情感向来都是社会心理学理论的中心，但这两个系统在社会认知的早期研究中多少有些被忽视，因为研究者热衷于引入和扩展来自认知心理学的观点，并且致力于探索认知结构和认知过程对社会判断的作用。直至20世纪80年代末，绝大多数社会认知理论和研究方法都属于所谓的“冷”认知，只关注有关社会认知概念的表征和由此得出的推论。近年来，人们对那种基于动机和情感的所谓“暖”认知发生了兴趣，这种研究取向引导社会认知研究者探讨目标、愿望和情感怎样影响我们的记忆和对社会事件的理解。此类研究导致人们努力将认知、动机和情感整合在一个新的理论体系中。在本书中，我采用宽泛的“社会认知”概念，包括那些有助于我们理解社会世界的各个方面——思想、目标和情感，或者更专业地说，认知、动机和情感。

概览

本书对社会认知的研究回顾非常丰富和全面，包括一些广泛的问题和不同观点；但也有一些统一的主题贯穿本书始终。其中最重要的可能是，社会事件并不是简单展现在我们眼前，完整地显示其固有的意义和内涵；相反，在理解社会事件意义的过程中，人起着非常重要的作用，我们赋予它意义。我们对社会世界的理解不仅受我们的目标和情感的影响，也受我们的观念、信仰和理论观点的影响。如果两个人戴着不同的有色眼镜，他们对同一社会事件或情境会有完全不同的理解。同样，被一个人看成是诙谐玩笑的评论，另一个人可能把它看成是对自己的无礼和侮辱。同一个榜样，既可以鼓舞一个人，也可能引起另外一个人的挫折感。一个冒险的行为对一个人来说就像有把握取胜的赌博，而在另一个人看来则注定要失败。

这种差异有可能产生，因为同一个社会情境在不同的人身上可能引起不同的联想。同一个女人，可能让一个人联想到其温柔的母亲，而让另一个人想到其不友好的邻居。同一个非洲裔美国医生，可能唤起一个人对非洲裔美国人的负面刻板印象，而唤起另一个人对医生的积极刻板印象。同一个具有挑战性的情境，可能导致一个人努力追求成功，而导致另一个人极力去避免失败。提到休假，可能引起一个人快乐的回忆，而引起另一个人沮丧的记忆。同样的情境在不同的人身上引起的不同思想、目标和情感可以导致他们产生对该情境形成不同的解释；而且当他们置身于该情境时，可能就会有不同的行为。

即使是同一个人，如果他在不同的时间场合有着不同的思想、目标和情感，那么他可能在不同的时间场合对同样的情境有不同的理解。对于同样的推挤动作，如果我刚好想到暴力，我会把它看成是攻击行为；但是，如果我正好想到打趣，我会把它看成是嬉戏。同样的言论，当我相信的时候它就有说服力，当我不相信的时候它就无效了。同一个人，当我心情愉快的时候我会觉得他很有趣，而当我心情不好的时候我会觉得他很烦人。

这种意义建构活动中的大多数都是自动实现的。我们可能没有意识到我们对另一个人的行为的理解受到刻板印象的影响，也受到此人使我们想到了什么人的影响。另外，我们关于社会行为的理论、我们当时的思想和情感、我们当时想追求的目标等因素，都会影响到我们对别人行为的意义建构过程。我们能够在多大程度上控制这种自动加工过程，是当前极具争议的话题。其中的一个争议焦点是，我们是否有能力压抑我们不希望有的负面刻板印象，以及防止这种刻板印象影响我们对目标对象带有偏见的解释。

另一个贯穿本书的主题是，我们的社会知识和判断可能是错误的。我们关于社会行为的多数信念和理论是相当准确的，我们对社会

现象进行推理的一些规则用起来也颇为有效。然而，我们也持有一些错误的信念和规则，这会使我们误入歧途。我们可能对过去的行为和态度的记忆并不准确，例如，我们可能认为从一开始就喜欢自己的室友（实际并没有那么喜欢）。我们有可能错误地认识自己和他人行为的原因，例如我们意识不到自己愤怒的言论是由于受到了挑衅，而不是因为自己爱生气。我们可能弄错流行于同辈间的态度和行为，例如我们可能认为许多朋友都喜欢喝烈性酒，但事实并非如此。没有正确掌握相关的统计学原理，可能导致我们把偶然事件当成有意义的事件。例如，我们可能将某位篮球运动员偶然的出色投篮表现，当作他是未来明星的证据。我们可能对预测自己或他人将来行为的准确性太过自信，例如，我们会预测目前两人的浪漫关系会天长地久，但结果并不会这么好。我们可能正在进行一些探险行动，如果我们知道这会有多么危险的话，我们就会避免这些危险的行为。

上面所提到的人们对事件的独特解释、错误的信念和思想等例子，均会被本书中将要介绍的研究证实。我们建构事件的独特意义，而这种建构意义的过程经常受到不恰当联想、信念和规则的影响；尽管我们知道这种可能性，但是这并不足以阻止我们陷入我们不希望看到的偏见和误区。不过，这可能使我们对自己的解释和记忆的准确性保留一点谦虚态度，对不同的观点多了一点包容，在做判断和决策时多了一丝谨慎。

贯穿本书，我所强调的不仅是在每个感兴趣的话题方面得出的结论是什么，而且也强调这些结论是如何得出来的。为了评估我们针对人类本质所做结论的可靠性，首先要理解我们是基于什么得出这些结论的。普通人和心理学家一样，对社会认知的本质有自己的看法。你随便拿一张报纸或一份杂志，其中充满了关于本书讨论的许多问题的论断和推测。你可能看到媒体正在讨论，诸如目击证人记忆的准确性，性别刻板印象会影响雇佣什么样的工作人员，决策者在多大程度

上被自己的兴趣所蒙蔽，或者日本儿童和美国儿童间的差异等话题。然而，你所见到的一些主张可能得到实证研究的支持，而另一些主张则完全是凭直觉。正如我在本书中所证明的，我们的直觉有时候很有作用，但直觉有时也会很离谱；因而，对那些没有研究证据支持的直觉应持怀疑态度。

本书中的结论是建立在实证研究的基础上的，而非基于直觉。不同的实验方法各有短长，所以，我力图提供一些研究工作中方法方面的细节，以便对这些研究所得出结论的普遍性与局限性有恰当的评价。

概要

本书分为三个部分，第一部分重点介绍社会认知的基本过程，这部分回顾了概念表征、推理规则、记忆、“暖”认知和自动加工过程方面的研究。第二部分集中讨论社会认知的三个基本主题：群体刻板印象、关于别人的知识、自我。最后一章从跨文化的角度审视本书中所讨论过的一些问题。

确定基本过程部分应包含哪些内容、基本主题部分应包括哪些内容，这并不容易。大多数揭示基本过程的研究与三个基本主题之一有关，而大多数针对三个基本主题的研究工作也揭示了认知加工过程的基础。但是，我仍然决定用这种方式来划分章节，因为我认为，全面理解社会认知的基本加工过程是理解那些基本主题的基础。因而在基本过程部分，我呈现和讨论的每个研究，其重点放在解释这些研究的基本过程，并给出了一个简短的说明，指出这些研究与基本主题之间的关系。相反，在基本主题部分，我把许多基于不同认知过程的研究放在一起，以便说明社会认知想要探讨人们对三个不同的主题——刻

板印象群体及其成员、他人和自我——是如何思考、感受和行动的。最后的跨文化研究部分，涉及不同加工过程与不同主题的一些研究。下面我将简单介绍一下本书的内容。

基本过程

第2章的重点是概念，也即思维的建造单元。该章提出，一些社会概念如律师、外向性格、哭泣或政党，是理解社会世界的基础。这些概念有助于我们理解遇到的社会事件和超越我们直接观察到的社会信息，使我们思考这些事件并与别人讨论这些事件。这一章考察了人们是如何表征社会概念的——我们是否预存着律师这一概念的定义及其典型属性，以及有关概念的理论。最后，讨论概念之间相互关联的模型，这类模型可以用来说明为什么思考一个概念时，可以影响我们对另一个概念的思考。

第3章集中讨论人们是如何对不确定事件进行判断的。该章指出，人们对于控制社会事件的统计规则有一定的了解，并能恰当地运用这些规则。但是，人们在很多时候不是依靠这些统计规则，而是运用非常不同的各种启发法，即经验规则，来做判断的。这一章回顾了人们基于这些启发法对自己和别人做出判断时，会产生系统的偏差和错误，也列举了影响人们运用统计规则，或者采用启发法来解决特定问题的一些因素。

第4章首先讨论人们如何检验假设（简对人友好吗？）以及如何评估相互关系（优秀的科学家能否成为一个优秀的老师？）。研究表明，人们所用的策略会使自己产生系统偏差。人们有时倾向于证实他们的假设，有时不能发现存在于事物间的联系，有时却发现那种根本不存在的联系。该章在讨论了人们如何决定他们现在生活事件的真实性后，再讨论人们是如何思考过去事件的真实面貌，并检验人们在不

同的情境下倾向于出现“如果……该多好啊”这样的想法，以及这种想法是怎样影响人们的后悔情绪及相关判断的。

第5章讨论记忆。该章阐述了我们并不是严格按照事件发生的方式准确地回忆它们，而是重构过去的事件。我们的回忆不仅会受我们当前的期待、理论、目标和情绪的影响，也会受到事件发生时的心境影响。因此，对过去事件的记忆可能并不准确。我们回忆出来的当时对该事件的态度与我们现在对该事件的态度更一致，而不是过去对该事件的真正态度。我们回忆出来的过去的情绪色彩与我们现在的情绪状态更一致，而不是过去情绪的原貌。有时我们也可能弄错记忆的来源，可能把想象的事件当成真实的事件，也可能把别人的观点当成自己曾拥有的观点。

第6章讨论暖认知，即认知受愿望和情感的影响。该章首先检验了不同目标对判断的影响。研究表明，企图产生特定结论的动机会误导人们得出曾希望得到的结论。想得到准确结论的动机会引导人们为判断付出更多的努力。接下来，该章检验人们的情绪对判断的影响。研究表明，当我们情绪愉快时，我们对自己的汽车、上司、生活及许多其他对象的评价比我们伤心时更积极。本章还探讨了我们的心境通过何种方式使我们的判断蒙上感情的色彩。

第7章所回顾的一些事例说明，人们的很多判断和行为可能是自动发生的，即不需要觉察、意图、努力或控制。研究表明，我们的判断、情绪和行为会受我们并未意识到的一些因素的影响（因为它们在知觉阈 限以下），也受到那些曾经意识到却再也回忆不起来的一些因素的影响。有些影响因素我们虽然能回忆起来，但我们并不清楚它们如何影响我们的判断与行为。该章接下来说明，自动加工几乎不需要努力，当我们因集中于其他任务而不能投入太多精力于这些事件的时

候，加工过程也能够不被打断地继续进行。该章描述了如何运用这种观点来确定不同社会决策过程是否是自动实现的。

基本主题

第8章讨论刻板印象。首先检验了刻板印象产生的环境，以及刻板印象对人们判断的影响。探讨了刻板印象是否为自动加工过程，以及刻板印象是否依赖于个体的偏见程度。该章接着研究了什么样的人容易让人形成刻板印象；描述了那些受歧视群体中的成员理解别人的反馈信息时是如何碰到困难的；并讨论了当负面刻板印象及其相关信息突出时，受歧视对象的表现会受到不利的影响。最后，该章讨论了群体中的某些成员与刻板印象对其形成的看法不一致时，群体刻板印象是怎样保持的。

第9章讨论人们关于他人的知识。该章首先指出，尽管人们能够相当准确地知道拥有不同观点和行为的人的比例，但人们还是容易产生系统偏差。有时人们夸大了别人观点与自己观点的一致性程度。有时他们会错误地认为别人的反应与自己不同。该章接下来集中探讨了人们关于其行为一致性的信念。尽管人们所表现的友好、忠诚和其他特征在一定程度上受情境压力的影响，这些特征可能在不同的情境中有非常明显的变化；但是人们错误地假定这种行为具有很高的一致性。人们甚至从单一行为就去推断这些行为后面的人格特征。该章也考察了产生这种错误观念的原因。

第10章集中讨论自我。这章描述了关于自我知识的内容和结构如何影响人们对有关他们自己和别人的信息的理解和反应。接着讨论了人们渴望接收那些能支持其自我概念的信息，渴望接收加强其自我观念的信息；并进一步讨论了这两种愿望之间出现了冲突时（例如，负面的信息倾向于支持个人关于自我的概念是不恰当的，而正面的信息

却加强其自我观念），又会发生什么事情。该章还检验了当个体考虑他人的表现时，其自我知识是如何起作用的。别人取得的成就需要用自己的成就为参照进行评估，反过来也一样，自己所取得的成就也要通过与别人的成就比较来评估。该章最后讨论了人们调节自己的思想、情绪和行为的能力。这种自我调节需要个体付出极大的努力，而锻炼自我调节的能力具有适应性。

文化

第11章讨论社会认知中的文化差异。该章从比较东西方文化开始。许多东方文化提倡自我是一种依存于他人、依存于错综复杂的社会关系网的自我，而西方文化则主张独立的自我。这种差异与东西方人不同的自我知识、对他人行为的不同解释方式和不同的目标有关。该章接着讨论了美国北部和南部的文化差异，发现只有南方人拥有“荣誉文化”，在这种文化中男人很注重保护他们的名声和名誉。相对于美国北方人而言，为荣誉而战为更多美国南方男人所接受。面对同样的侮辱，美国南方人的解释和反应比北方人更加消极。

第一编　基本过程

第2章　概念：社会知识的表征

人们依靠各种不同的概念来理解我们这个社会。在这些众多的概念中，有些是关于人格特质方面的概念，如害羞、责任感；有些是关于范畴方面的概念，如学生、非洲裔美国人；有些是关于社会事件方面的概念，如一场葬礼。在这一章里，我将从概念的不同作用开始探讨，例如概念能够帮助我们理解我们所处的社会环境，指导我们的社会判断。当然，概念帮助我们进行判断的前提条件是它已经进入我们的头脑。随后，我将要讨论我们所处的社会环境、我们最近的经历、个人性格和人生目标等因素是如何影响我们在特定情境中激活与使用某些概念的。为了搞清楚人们是如何运用社会概念的，我们首先需要考察人们是如何表征这些社会概念的。那么人们是否预存着关于“学生”的不同定义，他们的一系列典型属性，或者与此有关的理论呢？本章回顾了概念表征理论的发展，并描述了一些重要理论各自的优缺点。另外，了解概念是如何组织的，以及各个概念之间有何联系也很重要。本章将描述那些比较流行的、说明概念间联系的几个模型，介绍这些模型是怎样解释当我们思考某一概念时，另一个概念也浮现在我们的脑海里。举例来讲，如果你对律师的刻板印象是他们讲话时咄咄逼人，那么，当你见到一位律师的时候就会想到攻击性这个概念。如果这时你的一个朋友逗乐地调侃你几句，你就会认为这是一种侮辱，而不仅仅是在开玩笑。

什么是概念

为什么那些主张男女平等的妇女很不愿意人们将她们称为女权主义者呢？为什么美国那些社会福利部门改名为“就业中心”、“人才交流中心”，或者是“家庭独立代理机构”（《纽约时报》，1998年7月5日）？这种名称的变更和围绕术语的争论并不少见。让我们来思考这么一种情境：一个巴勒斯坦人在一辆以色列公共汽车上放置了一枚炸弹并成功引爆，炸死了许多平民。是应该称这个巴勒斯坦人为恐怖主义者呢，还是应该称他为自由主义战士？这是一个极有争议的问题。或者让我们换一个例子，一个6岁的男孩吻了他女同学的脸颊，我们是把这种行为看做一种性骚扰，于是就像北卡罗莱纳州的列克星敦市的校长一样，处罚那个叫Jonathan Prevette的小孩，一天不准他上课；还是把这种行为看做孩童间的嬉戏，他仅仅是模仿自己父母的行为而已呢（《纽约时报》，1996年9月27日）？

上述这些例子表明，我们需要寻找一个最合适的概念，以便能够最好地描述一个客体、一个人或一个行为。概念是认知这座大厦的基石，一个概念就是一个范畴的心理表征，也就是说，我们认为可以归为一个范畴的那些客体（Smith，1990）。稍后，我们将回过头来讨论这么一个问题：到底是什么原因使我们把一组对象或一群人联系起来并归为有意义的一类。现在，我想着重指出的是，概念就是我们头脑中对这种范畴的表征；包含我们对于范畴及其成员的知识。举例来说，我们关于“律师”这一概念就包含我们认为能将这些人联系起来的共同属性（如聪明的，爱争论的）；并包含解释这些属性之间的联系，以及这些属性如何形成一个整体（肯定很聪明而且上过法学院）的理论；还包含我们所认识的某个律师的形象（如电视里的律师的形象，或是我们买房时接触到的律师的形象）。概念并不必然表征客体、人群或情境具体是怎样的，它只是反映我们头脑里认为这些对象是什么。有些概念，如一只苹果或一次演讲，可能比较明确；而有些概念，如图书馆管理员或蜜月旅行，可能就不那么明确了。概念并不是正好“抓住本质”，将一些客体、一群人或一些事件归类成有客观

意义的范畴。许多概念本身就反映着我们对于如何分组或归类才是最有意义的一种理解。人们可以很容易地按照肤色对人进行归类，就像按照鞋的大小分类一样。正是我们关于这个世界的理论，才使得这种按肤色对人进行的分类方式变得更有意义。

心理学家采用了许多不同的术语来表述“概念”这个词。其中有一些术语使用得非常普遍，能指代任何概念。这些术语包括心理表征（mental representcotions）、知识结构（knowledge structures）和图式（schemas）。有些术语针对表征性质做一些特定的假设，如原型（prototypes）和框架（frames）。其他一些术语则指一类特定的客体，包括事件的脚本和各类人物的刻板印象。在社会心理学家那里，使用频率最高的表述心理表征的词汇是图式。然而，不同的研究者却赋予这个词不同的涵义。大多数心理学家运用的是这个词最普遍的意思，即图式可以与概念和心理表征互换使用。但另外一些心理学家认为图式也包含关于心理表征性质的特定假设。因为人们对表征的性质目前还存在很大的争议，所以在本章里，我将选用“概念”（concept）这个最简单、最通用的词汇，这个词对表征的内容或表征结构没有任何特定的假设。

概念的功能

假如没有概念，那么我们这个世界会变得单调乏味；我们将无法准确地知道我们周围的海量信息的意义；我们将无法从一种经验归纳概括到另一种经验上去；我们将无法同他人进行有效的沟通。例如，你可以想象一下：你去参加一个婚礼，而你又对一些关键概念，如婚礼、新娘、侍者、舞蹈、摄影师和礼物等不甚了解，那么你将感到迷茫而不知所措。

概念的一些关键功能有：分类、推知概念额外属性、引导注意和解释、交流及推理。

分类

我们一旦碰到某些客体、人物或某些行为，我们会很自然地把它们归到某一特定概念中去。在通常情况下，我们所做的这些分类都是自动完成的。我们只会报告说见到了一只香蕉，而不会说我们见到了一个有黑色条纹的长长的黄色物体。同样，我“见到”警察和乞丐，害羞行为和助人行为，有人高兴得手舞足蹈而有人愤怒得跺脚大吼（Trope，1986）。正因为分类可以让我们把不同的客体看做同一类，可以让我们运用有关范畴的知识就能了解这一范畴中成员的意义，所以它才显得如此重要。正因为我们脑海里有“医生”这个概念，我们才能很清楚地知道他为什么要挂个听诊器；正因为我们脑海里有“助人为乐”这一概念，我们才能很清楚地知道为什么有人主动地帮一位老人提东西，并能了解这一行为背后的深层涵义。

推知概念的其他属性

当我们把一个实例归入到某一个概念以后，我们就可以利用这个概念，了解这个实例的其他信息（Bruner，1957）。当我们把一个动物归入“狗”这个概念，那么我们就可以设想这只动物会吠叫和撕咬。当我们把某人归类为医生后，我们就可以认定这个人受过良好的教育并且有不菲的收入。当我们通过一个病人的症状将其归类为抑郁症患者后，临床医师就可能假定这个病人随时有自杀的危险，认知治疗和药物治疗相结合可能较为恰当。正因为概念能够使我们超越已有的信息，所以，激烈的政治争议经常就是在纠缠概念：如果我们把一

个人归入到自由战士中去，那么我们就可以假定这是一个高尚的人、一个英雄；如果我们把他归为恐怖分子，那么我们就可以认定他是一个卑劣的人、一个杀人犯。

引导注意和解释

概念为我们理解输入的信息提供了一个框架。当你进入教室，那么诸如讲演、教授、学生的概念就可以让你知道接下来将要发生什么。如果没有这些概念，师生间的互动就会显得那么奇怪。我们通常是在进入一个完全陌生的文化环境中，发现没有任何线索能帮助我们了解将要发生什么的时候，才会意识到我们是如此依赖于概念。

概念不仅能帮助我们识别所碰到的客体、事件和人物，而且能让我们的现实生活多姿多彩。人们如果运用不同的概念理解同一事件，那么就有可能产生完全不同的看法和理解。这一点在现实生活中是千真万确的，因为社会现实中的许多行为和人际关系情景都是模棱两可或模糊不清的。对于同一行为，如果我们透过不同的概念去看待它，我们就会得出完全不同的解释；所以我们运用一些概念去理解社会现象时，这些概念可以帮助我们从多种可能的意义中选择一个最适合解释当前事件的意义。当我们看到一位妇女在葬礼上哭泣，那么我们就会认为她是由于悲伤才哭泣的；而当我们看到她在婚礼上哭泣的时候，我们有理由认为此时此刻她流下的是幸福的泪水（Trope，1986）。同样的道理，当我们看到一个白人推了别人一把后，我们认为这是一种表示友善的行为；而当同样的动作发生在一个黑人身上时，我们就有可能认为那是一种暴力行为了（Sagar & Schofied，1980）。

概念的这种解释功能是社会认知领域研究的核心内容之一。当我们观察这个社会时，我们不是简单地观看客观现实如何在我们的眼前展现；我们会参与其中，塑造着我们自己的现实。我们理解社会世界时所采用的概念，决定了我们会从中撷取哪些（种）意义。

当输入的信息可以通过一系列相关的概念很容易进行解释的时候，我们不会注意看起来似乎是无关的某些知觉信息，而会去关注那些行为背后的深层涵义（von Hippel et al.，1993）。例如，我们可能注意到亚历克斯推了约翰一把，但是我们不会注意亚历克斯那时穿的是什么衣服，或者他究竟触碰了约翰的哪一个部位。

概念可以帮助我们快速、方便地确认各种不同的对象，引导我们注意一些相关的信息。概念的这些功能极其重要，凭着这些功能，概念才可以帮助我们简化认知过程；减少我们为认识这个世界所需付出的努力；于是就可以释放出一部分宝贵的认知资源，用于那些紧迫的、需要进行判断的任务（Macrae，Milne，& Bodenhausen，1994）。概念还有助于我们理解那些看来似乎毫无意义的行为和事件的意义。然而，概念也有其负面效果。概念可能会让我们误读信息。概念引导注意时，我们所忽略的一些看似无关的细节可能恰恰是重要的信息。当我们用刻板印象去解释人们的行为时，概念的负面作用特别令人不安，因为它将导致某些偏见和歧视（详见第8章）。

交流

有了种种概念，那么我们就可以有效地与他人进行交流。事实上，我们在日常交流中就是运用各种不同的概念来理解别人说了什么。举例来说，如果你问我“你跑什么啊？”，我回答说“我见到一条可怕的蛇”，这就是一个涵义很丰富的回答。你通过过去积累的关

于蛇的知识，就能知道那条蛇会对我做些什么，并且明白我为什么要跑。正因为有了概念，可以使交流者省略许多交流双方都知道的细节，所以显得双方的交流是那么的有效率。但是，当交流双方的头脑中有完全不同的概念，或者双方对于同一概念的理解不同时，概念也会让人在交流中产生误解。

推理

概念是思维的组成成分。我们可以运用许多现有的概念来形成新的概念，用来描述新的客体和新的情境。例如，我们可以通过“受过哈佛大学高等教育”和“木匠”及一些相关的概念，就可以理解“哈佛毕业的木匠”这一新颖的复合名词。在这个例子中，我们可以认为这个人是聪明的，可以接受并完成哈佛大学的学业，同时他又不是一个物质主义者，这样他才会选择去做木匠，而不是想办法去谋得一份薪水丰厚的工作（Kunda，Miller，& Claire，1990）。

激活概念

在某种特定情境下，出现在我们头脑中的概念对于我们如何理解所碰到的人和事件，起着决定性的作用。于是，一个非常有意思的课题产生了：在特定的情境下，是什么因素引导我们激活并使用概念呢？为什么同一个人面对类似的情境，在不同的场合下会激活不同的概念？例如，为什么我会认为约翰的微笑是表示友好，而埃德的微笑是表示谦卑呢？在相同的情境下，为什么两个人会分别激活两种不同的概念来理解同一行为表现呢？再例如，为什么有些人将“不”仅仅理解为“不”的本义（不行、不好等），而有些人把“不” 理解为“要”（于是更加努力）？由此我们可以看出，在特定情境下，概念的激活取决于刺激信息、观察时的背景和观察者等多种因素。

刺激特征

毫无疑问，刺激的特征决定了什么概念会被激活。很难想象见到一个满脸皱纹的人会激活 “年轻人”这一概念，或把一个非常有活力的行为描述成“退缩”。这个问题目前很少有人关注，也许是这个问题太过明显，或者是由于社会心理学家并不想简单地研究刺激特征，而是更多地关注知觉者的哪些方面、哪些刺激条件会影响到概念的激活（Higgins，1996）。当刺激可以由多个概念来描述的时候，刺激特征的影响就表现得较为突出；因为这些刺激具有多种意义，或者刺激可以归入多个范畴。

突出性

情境使一个人某些方面的特性比其他人显得更为突出。一个人的某个特性与众不同时，那么这个特性就会激活相关的概念。在屋里有一群人，那个唯一的黑肤色的人就会很容易地被归入黑人这个范畴。人们也更有可能采用有关妇女的社会刻板印象来看待屋里那个唯一的女士（例如，Biernat & Vesico，1993；Taylor et al.，1978）。突出性特征的作用还表现在它能影响我们用何种概念来描述我们自己。儿童更有可能采用那些能把他和他的同学区分开来的属性描述自己。例如，在一个男生占少数的班级中，当那些小男孩被问到“告诉大家关于你的一些情况”时，他们会更多地提到他们是男孩（McGuire & Padawer-Singer，1976）。

启动

假如你在读一篇关于种族关系的文章，那么你脑海里极有可能浮现出一个黑肤色的非洲裔美国人，而不会浮现出“妇女”、“医生”、“朋友”等这些概念。假如你脑海里刚刚浮现出一些有敌意的行为时，很有可能认为一个声称不给他租的公寓粉刷就不付房租的人是具有攻击性的，而不是“公正的”或“自信的”（Srull & Wyer，1979）。在这两个例子中，特定的概念（非洲裔美国人，攻击性）被启动了，也就是说，最近经验使这两个概念的意义更易浮现。所谓启动（priming）是指过去的经验或程序使头脑中特定的概念（或知识结构）得到激活（Higgins，1996）。

在Tory Higgins和他的同事们开创性的研究之后，许多社会心理学家已经反复验证了：被激活的概念极有可能被用于解释新的信息，甚至于用来解释一些不相关的情境（例如，Higgins，Rholes，& Jones，1976；Higgins & King，1981。综述参见Higgins，1996）。有许多不同的程序被用来启动一个概念，这些程序包括：让被试阅读有关某个概念的同义词，或要求他们整理出与概念相关的一系列句子（例如，“腿，打断，胳膊，他的”对应于概念“攻击性”）；或者让他们无意中听到一段与概念有关的广播。随后，在一个表面上看似无关的上下文中通过判断任务来检验启动效应。

现在有足够的证据表明，一些人格特征如“攻击性”、“鲁莽”，或者诸如“非洲裔美国人”和“老年人”这样的刻板印象被启动后，会影响我们随后对一些相关的、模棱两可行为的解释。例如，被试阅读一段描述一个人可能具有攻击性的模棱两可的文章，那些先前受到“攻击性”这样的词汇或句子启动的被试，或者受到有关描述“非洲裔美国人”的词汇（社会普遍流行他们具有攻击性这种刻板印象）启动的被试，更倾向于将这个人评价为“有攻击性的”（例如，Devine，1989；Srull & Wyer，1979。综述参见Higgins，1996）。在无意识情况下也可以获得启动效应。向被试快速地闪现一些单词，速

度快到被试根本无法看出任何单词，然而，他们的判断却受到刚才一闪而逝单词的影响。例如，在知觉阈限下快速呈现一些有关攻击性词汇，或者有关非洲裔美国人负面刻板印象的词汇，虽然被试不曾有意识地看过单词，但是被试倾向于将随后那些可能是攻击性的、模棱两可的行为，评价为更具攻击性。（例如，Bargh & Pietromonaco，1982；Devine，1989；参见第7、8两章）。

人们的态度或情感也可以启动一个概念，而这个被启动的概念会在随后的判断中起作用。例如，在一般情况下，一半人会把“特雷莎嬷嬷”当做一名人道主义者，另一半人会把她当做天主教的修女。然而，如果人们先前被问到有多么喜欢天主教修女的话，那么接下来，他们就会更倾向于把她当做一个天主教的修女而不是一名人道主义者了（Smith，Fazio，& Cejka，1996）。这种情况不仅仅是由概念的激活引起的，因为仅仅由概念的激活（如要求被试确定对象具有生命还是非生物）是不能得到上述具有明显对比性的结果。我们更倾向于使用那些能够唤起我们强烈情感体验的概念。当我们想到我们喜爱的一个范畴时，我们对那个范畴的情感很容易被激活，于是我们在判断中就倾向于使用表征这一范畴的概念了。

长期通达性

每个人总有那么几个概念是长期通达其意义又可随时拿出来应用的。例如，如果“智力”这个概念是某人长期通达的概念，那么这个人则倾向于将不同的人区分为“聪明的人”或“愚拙的人”，将人们的行为区分为“明智的行为”或“愚笨的行为”。对另一个人来说，如果“性别”是其长期通达的概念，那么他就倾向于将人区分为“男性”与“女性”，将人的行为区分为“阳刚”与“柔美”。当概念被用来自我定义（描述）且非常重要时，或者概念明确地用来描述他人

的时候，概念倾向于长期得到通达（Higgins，King，& Mavin，1982；Markus，1977）。长期通达的概念会影响到个人对他人的理解：如果一个人长期通达的概念是“男子气概”，那么他就会运用这一概念看待别人的行为；如果另一个人长期通达的是“羞怯”这个概念，那么他极有可能将某一模棱两可的行为看做羞怯行为（Bargh et al.，1986；Markus，Smith，& Moreland，1985）。正因为不同的人长期通达的概念不同，所以两个人就算进入完全相同的社会情境中，也会从此情境中理解到不同的意义。

目标

人们在实现其目标的过程中也许会激活或抑制某些特定的概念。有时，你欲蔑视某人，也许是因为这个人在某些方面曾经冒犯过你，或者是因为你觉得在某方面有缺点、感情容易受到伤害，于是你就想起用这种方式来显示你比那人优越。假如此人是某一负面刻板印象团体中的一员，那么你有可能激活并运用这个团体的刻板印象来蔑视他（或她）。有证据表明：当人们输给了非洲裔美国人（黑人）或者犹太人，或者是受到这两个团体中某个成员的批评，那么这些人就会激活并使用关于这两个种族的消极刻板印象来蔑视那些击败或批评过他们的人（Fein & Spencer，1997；Sinclair & Kunda，1998）。当人们想表现其公平性，或者想避免侮辱某个种族中的成员之时，人们就会压抑并且不使用那些关于该种族的消极刻板印象的概念（Devine，1989；Kunda & Sinclair；参见第8章）。

概念的结构

概念在头脑里是如何表征的？这个问题引发了无数的研究，但还有许多重要的问题尚未被解决。在过去的数十年中，心理学家对于概

念的理解有了很大的转变（Medin，1989）。第一次转变是从概念的经典观点到概率观点，即从概念是由一组充分必要的定义性特征组成的，转变为概念并非是由定义性特征组成的，而是由一组松散的代表性特征组成的。第二次转变是心理学家认识到一组没有关联的特征并不能充分地描述一个概念，概念还包含有丰富的因果信息。

概念的经典观点

直到最近，绝大多数的哲学家、语言学家和心理学家才在概念表征的经典观点的表述上达成一致（Smith & Medin，1981）。这种经典观点的核心假定是，概念由一组必要且充分的属性所定义。例如，我们可以用一组属性来定义学生这一概念。一个人只有具备了作为学生的所有属性，他才能被当作一名学生；任何人，只要他具备了学生的所有属性就是学生。这种观点恰好同我们的直觉是一致的。绝大多数人都认为可以用这种方式定义任何概念。事实上，从亚里士多德时代直到20世纪中叶，许多不同学科的学者都认为这种经典观点是正确的。然而，近几十年来，哲学家和语言学家分析的焦点和心理学家研究的焦点都在于概念是如何表征的；在这种情况下，概念的经典观点就渐渐淡出了人们的视野。

对经典观点的评价

Medin（1989）总结了经典观点存在的几个比较严重的问题，其中包括：

1. 确定定义性特征时存在困难。尽管我们认为可以对概念下定义，但事实上，对大部分概念来说，找出定义其充分必要的属性是很困难的。哲学家维特根斯坦（1953）在其现在看来非常著名的关于

“游戏”定义的探讨中首先提出了这个问题。什么是定义“游戏” 的充分必要属性呢？事实表明，不同的“游戏”本身就有不同的属性。有些游戏是竞争性的，有胜利者和失败者；还有一些游戏如抢椅子就不会有很强的竞争性。有些游戏如蛇爬梯子含有运气的成分；而其他一些游戏如下棋，则需要技巧；还有一些游戏如打扑克，则包含上述两种因素。许多游戏都含有娱乐的成分，即使在某种游戏中没人能从中得到快乐，但这也不会妨碍我们把它看做一种游戏。同样，有些游戏可以一个人玩，有些游戏则需要搭档，还有一些游戏需要很多人在一起玩。简而言之，列出一组所有游戏都含有的且符合概念的经典观点那样的定义性特征是不可能的。同时我们应该明白，这种问题并不仅仅出现在“游戏”这一概念中。尽管运用经典观点可以对许多代数和几何概念下定义，例如奇数或三角形等等，但绝大多数概念，即便是专家也难以找到给其下定义的充分必要属性。

2. **成员的代表性不同**。在经典观点看来，任何实例都应该能够明确地归入某个范畴，如果一个实例具有某一概念所要求的充分必要属性，那么它就是该概念的一个成员，反之就不是。所有实例都能同等程度地反映其概念，任何一个三角形同其他三角形一样，它们都含有那些充分必要的定义性特征。但认知心理学家Eleaner Rosch的开创性研究表明，实际上人们认为某类范畴中一些成员比其他成员具备更好的代表性（Rosh & Mervis，1975；Rosh，Simpson，& Miller，1976）。例如，我们认为知更鸟与鸵鸟或鸡相比，更能代表鸟这一概念。Rosch和他的同事及其许多后续的研究者分别用不同的实验技术验证了这一点（综述参见Smith，1990）。这些研究方法包括：

成员代表性评估。让被试对一个范畴（鸟）中的一个具体实例（知更鸟）的代表性进行评估。在这种评估性实验中，人们通常会倾向于把某些实例评估为更具代表性。例如，苹果和梨被认为是典型的

水果，葡萄干和无花果的代表性就要差一些，而南瓜和橄榄就不具代表性了。

反应时研究。在实验中要求被试尽快地通过按键判断某一实例（知更鸟）是否为范畴（鸟）中的一个成员。统计那些正确反应的反应时间，结果表明人们判断那些代表性高的成员（如知更鸟或燕子）的速度远远快于那些代表性低的成员（如猫头鹰或秃鹰）。

实例列举研究。要求被试列出某一范畴的所有成员，被试倾向于首先列出那些更有代表性的成员。

总而言之，由上述研究我们可以清楚地了解到，范畴成员的代表性是不一样的，然而按照经典观点的看法，它们的代表性应该是一样的。我们认为范畴的某些成员更具代表性，并且可以有效地对这些成员进行归类；另外，当我们思考某一范畴并寻找它的实例的时候，这些更具代表性的实例会更为迅速地浮现在脑海里。社会心理学家Nancy Cantor和Walter Mischel引用了这一观点，认为这个观点在社会性范畴中也同样适用（Cantor & Mischel，1979）。假如面对一群性格外向的人，我们会把其中的某些人当做性格外向的“更好”代表。后续研究表明，许多其他的社会性概念也存在代表性差别。例如，当我们思考“爱”这个概念的时候，在一系列行为和情感中我们认为“信任”和“关心”比“思念”和“愉悦对方”更能体现和代表“爱”的核心意义（Fehr，1988）。

3. 难以分类的实例。假如概念的经典观点是正确的，那么我们将某些实例归类到某一范畴就不应该有任何困难，我们所要做的仅仅是核对实例表现出来的定义性特征。事实上，我们还是经常碰到一些不知如何进行分类的实例。例如，黑板是家具吗？一个人整天打工但又能同时完成他的课程学习，他是一个学生吗？这两个让我们感到困惑的例子说明，我们对概念的分类并不是依靠清晰的定义来完成的。

由于这样或那样的问题，心理学家对经典观点能否解释概念表征逐渐失去了信心；概率观点则取而代之。

概率观点

首先对经典观点发起抨击的是哲学家维特根斯坦，他也为概念的概率观点打下了基础（Wittgenstein，1953），心理学家则紧随其后。依据概念的概率观点，一组具有代表性的特征可以描述概念，但不足以定义概念。例如，鸟类的典型特征是会飞并在树上筑巢，鸡虽然两者都不具备，但它却属于鸟类。维特根斯坦用“家庭成员间的相似”来类比范畴成员所具有的相似性。每一个家族成员会有许多共同特征：蓝眼睛、卷头发、胖脸蛋、害羞等等。在一个家庭中并不是每一个成员都具备所有这些特征，事实上也不可能有哪个成员具备所有共同特征，但某些成员比其他成员含有较多的“家庭特征”。同理，每个范畴成员间有相似的地方，但是概念并不能用一组必要的定义性特征来界定。这是因为范畴本身就是模糊的，没有一条很清晰的边界，所以也就很难加以界定。

概率观点认为，当我们考察某一实例是否属于某一范畴的时候，我们所要做的就是比较两者之间的相似性程度。当实例与范畴之间的相似性超过某一临界水平时，我们就可以将该实例归入这个范畴。正因为相似性在概念分类中扮演如此重要的角色，所以有必要明确说明如何对相似性进行评估。关于相似性的传统理论认为，相似性程度是随着实例与范畴间相同特征数量的增加而增加，随着实例独特性特征的增加而减少（Smith，1990；Tversky，1977)。举例来讲，为了判断简是不是一个性格外向的人，我们把她同其他我们已知的性格外向的人、或者一些抽象的外向性格表征进行相似性程度评估。我们比较简的性格特征和那些我们认为属于性格外向的特征。我们对性格外向的

表征包括如下特征：“友好、健谈、交友广泛、喜欢与人交谈、在社交场合处之泰然、经常参加晚会”。简拥有的上述特征越多，那么与我们对“性格外向”的表征就越相似，因此也就更有可能被归类为“性格外向的人”，反之亦然。

支持概率观点的证据

那些用经典观点难以解释的问题，用概率观点就很容易解释。根据概率观点，成员是否属于一个范畴，只是一个程度的问题，而非“是”或“否”这么泾渭分明。某一实例与范畴有越多的共同特征，那么与其他实例比起来，它就显得更“好”，更具代表性。假如某一实例与范畴的相似性程度处于临界水平附近，那么人们就无法确定是否该把这个处于边界的实例归类到某个范畴中去。

Rosch和Mervis（1975）的实验结果强有力地支持了概率观点。他们的实验表明，当要求被试判断某些成员在多大程度上代表了范畴时，实例与范畴享有的共同特征数目越多，判断该成员的代表性程度就越高；两者之间的相关很高。只有那些与范畴有着最多相似性特征数目的实例才被当做最具代表性的成员。像知更鸟这种代表性很高的鸟与企鹅那种代表性很低的鸟比较起来，前者比后者具有更多的典型特征。Cantor 和Mische（1979）的研究表明，概率观点同样适用于社会范畴。例如，就“性格外向”这个概念而言，某个人被认为是“性格外向”的人，是因为与其他人相比他的特征同“外向性格”这个范畴的特征有更多相似之处。

在概率观点中，形成范畴的方式有两种：

原型说。原型说认为人们拥有一个范畴的表征集，即原型。原型包含从范畴成员中抽象出来的一组特征。例如，鸟的原型就包括了一

系列特征，如会飞、啼鸣、生蛋、体形较小、在树上筑巢和吃昆虫（Smith，1990）。当判定某一生物是不是鸟时，人们通常会把它同上述特征集相比较而不会去同一只具体的鸟做比较。同理，人们对个体进行分类时，会根据该个体与抽象表征集或某个范畴的刻板印象的相似性程度，来决定他是不是学生、性格外向的人或美食家，而不会根据他与范畴中某个具体成员的相似性来做出决定。

样例说。样例说的观点与原型说恰恰相反，这种观点认为范畴是由一系列样例或范畴成员来表征的。按照这种观点，一提到概念，在我们头脑中浮现的将不是抽象的表征集，而是一组具体的实例。例如，Smith和Zarate（1992）认为那些对黑人抱有偏见的白人并没有关于黑人的所有负面刻板印象。相反，在他们脑海里只有几个具体的关于黑人犯罪的样例，并以此来判断他们新碰到的其他黑人。一般而言，人们没有刻板印象的抽象表征，也没有任何其他的概念。事实上，他们就是靠一组特定的范畴成员形成某个特别的刻板印象，并且往往在不同的场合想起不同的实例。于是，在判定某一实例是否属于某一范畴的时候，判定的依据是比较那个实例同想到的一组范畴成员间的相似程度，而不是同抽象表征进行比较。

原型说还是样例说？概念到底是由抽象的原型来表征的，还是由一组具体的样例来表征的呢？至今尚无定论。许多研究表明，两种表征的方法对概率观点来说似乎都可以成立。例如，我们可能意识到了在范畴的成员中，被当做最具代表性的成员往往是那些与范畴有着最多共同特征的实例——知更鸟同企鹅比起来含有更多的鸟类特征（Rosch & Mervis，1975）。研究表明，不管是按照原型说的观点（考察知更鸟是否是鸟，把它与鸟的抽象特征集进行比较，看看其相似性程度），还是按照样例说的观点（把知更鸟同其他许多具体的鸟如燕子、秃鹰、鸡等一一进行比较，然后再判断相似程度），都是可行的（Smith，1990）。

每个观点都有一些实验证据的支持，而换做另一个观点却难以解释这些实验证据。支持原型说的研究表明，人们在判定一个群体究竟是一个什么样的群体时，一般不会受他们所记得的那个群体中具体成员的影响（Park & Hastie，1987）。该研究表明，人们往往会对群体中具体成员的形象进行抽象表征，因此并不需要回忆起某个具体成员就可以判定该群体是个什么样的群体。这个研究对样例说提出了挑战，因为样例说假定群体这个概念并没有抽象的表征，因此判定某一群体就需要回忆并找出其中某些成员的属性。当然，也有来自其他方面的证据支持样例说，有研究表明，回想起来的样例确实会影响到对该群体及其成员的判断。例如，当人们想起某些腐败的政客时，就倾向于认为那些从政的人都不可信（Schwarz & Bless，1992）。当我们评价运动员的时候，假如脑海里突然浮现出某个足球明星的形象，那么这个足球明星的印象就会影响我们的判断（Gilovich，1981）。

上述两种理论都有各自的市场。绝大多数该研究领域的专家都倾向于综合上述两种理论的观点，认为人们不仅仅存储关于概念的抽象性表征，还会存储其中的一些特定的实例（如Fiske & Taylor，1991；Hamilton & Sherman，1994；Smith，1996）。按照这种观点，我们判断一个新碰到的人是不是学生的时候，首先会通过学生的抽象表征对这个人做一个整体的判断，接着再把他与我们记忆中的一个或多个学生的样例进行比较。虽然我们在评价学生的时候会发现许多相同的地方，但是一个后进生和一个获得奖学金的优秀生在我们的印象里还是有很大不同的。

需要特别指出的是，原型说和样例说都有一个共同的核心假设，两者都认为分类基于实例和范畴的相似性程度。两者的区别仅仅在于这种相似性程度的判断是基于实例与范畴的抽象表征之间比较，还是与一组具体成员之间的比较。概率观点过于强调相似性，这一点成为其受到批评的靶心，人们开始对该理论持谨慎态度。

对概率观点的评价

概率观点有着广泛而深远的影响，它能解释很多现象。基于这种理论，研究者们创造了一些精确测量相似性程度的方法，并用来测量实例与范畴间的相似性程度；通过这种测量我们可以预测实例对范畴的代表性程度。反过来，通过对代表性程度的判断，我们就可以预测分类判断的一些重要信息，如反应速度和准确性（Smith，1990）。这种精确测量和准确预测的能力极具价值。假如我们知道了一个范畴的属性，那么我们就可以运用这种理论对新实例的分类进行预测。例如，如果我们能够确定海关官员辨认走私犯的一系列特征和行为表现，那么我们就能预测哪个人最可能在边境检查站上停下来接受检查和盘问。如果我们知道大学教授所看重的作为研究生的一系列属性（特征），那么我们就可据此来预测哪些学生可以进入研究生院进行深造。

概念是由一组代表性程度不同或联结强度不同的属性所表征的，这一观点对社会心理学的理论与方法都产生了重大的影响。现在绝大多数研究者的兴趣在于，通过列出与刻板印象有关的一系列属性，来评估人们的社会刻板印象（Stangor & Lange，1994）。例如，人们对于黑人的一种社会刻板印象是：他们是充满敌意的、贫穷的和富有音乐才能的（Devine & Baker，1991）。同样人们对于别人的印象通常是一组关于他们的人格特质、行为和态度等属性的表征。例如，对于一群学生的印象通常可以由下面一组词汇进行描述：聪明的、把头发染成了粉红、能察觉他们的错误（Park，1986）。人们对于人格特质的表征也概念化了，并且用一组行为来测量。例如，“乐于交际”的人格特质，我们用这样一组行为对其进行描述：愿意主动去结识别人、在晚宴上讲笑话活跃气氛，并且喜欢扎堆学习（Buss & Graik，1983）。总之，社会概念常常是用一组互不相干的属性来表征的。

对概率观点的广泛接受，导致了临床医师修改了指导诊断的重要文献，即《精神疾病的诊断与统计手册》（Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders）。该书1968年的版本（DSM-II，美国精神病学会）还尝试对各类疾病进行定义。例如，该书把抑郁症定义为一种由内心冲突或特殊事件（如失去了至亲或至爱之物）所引起的极端的抑郁性反应（p.40）。到了1987年，概念的概率观点已经深入人心了。在那年的新版本中，该书（DSM-IIIR）就不再尝试对“疾病”下定义了，取而代之的是把心理疾病的典型症状描述出来，在后续的1994年的版本（DSMIV）中采用了相同的方法。在这几个版本中，对于抑郁症是这样诊断的：一个人在2年或以上的时间里，抑郁心境的天数超过一半；而且要具备以下6种病症中至少2种以上。这些症状包括：失眠，食欲不振，疲乏，至少连续2周的自我评价低。值得注意的是，只要有3种不同的症状就可以直接被诊断为抑郁症，而不需同上述除抑郁心境之外他们的抑郁症状吻合。人们认为抑郁症患者只具有一些家族的相似性，而不具有共同的定义性特征。

尽管概率观点有着广泛的影响并被普遍地接受了，但该理论还是受到了严厉的批评。对于该理论的主要质疑集中在样例与范畴间的相似性上，并进而挑战“概念就是一组不相关属性的集合”这一观点。批评者同意相似性在组织范畴的过程中起着核心的作用，因为同一范畴中的成员看起来确实彼此相似。但是他们指出“相似性”这一指标不能单独用来解释概念的分类。Murphy 和Medin（1985）指出了单独运用相似性来决定概念成员所存在的问题。其中包括：

1. 相似性判定的依据是什么？相似性作为一种具有广泛影响力的理论是由Tversky（1977）提出并发展而来的。他认为两客体之间的相似性取决于两者具有多少相同的特征，两者又有多少独特的特征，以及这些特征在突出性与重要性上的权重各是多少。但问题是我们该如何选择特征呢？正如Murphy 和Medin（1985，p.292）所指出的那

样，任何两个客体之间都存在着无限多的相同特征。让我们以梅树和割草机为例，我们可以说两者的重量都不超过10000kg（也不超过10001kg……），两者的存在年限都不超过10000000年（也不超过10000001年……），两者都没有听觉，两者都可被放倒，两者都占用空间，如此等等。同理可知，两者之间的不同点也可以是无穷多的。从中可以看出，没有谁会用这种荒谬的特征来说明在概念分类的时候，某些特征比其他特征更有意义。在现实生活中，我们更倾向于采用性别对人们进行分类，而不是采用个体对食物的喜好来分类；我们会通过肤色，而不是衬衫的颜色对人群进行分类；我们会把人群按照职业，而不是按他们的爱好进行分类（例如，Stangor et al.，1992）。显然，关于自然和世界的一些额外知识指引着我们对事物特征进行选择，并帮助我们决定哪些特征对概念的分类将会起决定性的作用。

即使我们已经确定了哪些特征可以对概念进行分类，但接下来还有一个问题有待解决，即我们将如何去评判每一个特征？我们该如何决定特征间的相对重要性？这是相当重要的，因为两客体间的相似性可以随着我们指定特征的重要性程度的变化而变化。举例来讲，假如我们认定“条纹”这一特征是重要的，那么一匹斑马同理发店门口那个三色圆柱灯筒的相似性就比斑马同马的相似性要高。显然，特征的突出性和重要性随着情境的变化而变化，因此客体间的相似性也会随之变化（Medin，Goldstone，& Gentner，1993；Tversky，1977）。由这个问题直接引发了下面一个新的问题：假如相似性会随着情境的变化而变化，那么概念分类又怎么能够仅仅建立在“相似性”的基础之上呢？当我们尝试将人们归入到某一社会范畴（如刻板印象）中时，这个问题就显得尤为突出了。因为单个个体往往会属于许多不同的范畴。一个黑人妇女和一个白人妇女如果处于50个黑人和白人男性中，此时性别特征就显得尤为突出，她们俩彼此间看起来就更相似，并归为一类。但是，只有两个黑人处在50个白人（男女都有）中，那

个黑人妇女将会同一位黑人男性归为一类，而不会同其他妇女归为一类（Taylor et al.，1978）。

从上面的论述我们可以看出，基于特征相似性的判断并不能充分地说明概念的分类。至少，只有在一些额外信息的指引下，我们才能决定哪些特征彼此间是相关的，每个特征的重要性程度有多高。

2. 仅基于相似性的分类忽略了属性之间的相互关系。概率观认为，客体和范畴的特征就是一组并不相关的属性的集合，分类就是建立在实例与范畴共享多少共同的属性，以及实例又有多少独特属性的基础之上。这种观点忽略了这么一个事实，即人们已经掌握了有关属性间（关系）的丰富知识。我们头脑中关于鸟的概念，除了“有翅膀”和“能飞”这些特征之外，还包括“鸟能飞是因为它们有翅膀”这一常识。毋庸置疑，我们都知道作为一名律师必须口齿伶俐，因为在法庭上他们需要用言语去说服别人。由此可见，我们在进行分类的时候经常用到这些带有因果关系的常识。例如，我们会把一位衣着光鲜、但突然跳进游泳池的人当作一位醉汉，尽管在我们对于“喝醉酒”的描述中并不包含这一特殊的行为。我们之所以能做出上述判断，是因为我们知道在某些特定情境下这种行为所代表的意义，以及酒喝多了之后的反应；于是我们就可以推断那个人喝醉酒了（Murphy & Medin，1985）。

现在我们意识到了这种因果关系知识的重要性可能已经超越了相似性的判断，那么我们接下来就介绍概念理论的另一次转变，即“基于理论的概念观”。

基于理论的概念观

长期以来，社会心理学家认为概念的表征包含了因果关系。有关社会认知的论述中，图式在心理表征中占有重要的地位，它被定义成一种解释社会运作的“理论”（Markus & Zajonc，1985，p.145；Taylor & Crocker，1981）。然而，绝大多数社会心理学家将图式作为一种理论背景，而不是一种实证研究的焦点。事实上，社会认知研究的焦点在于研究图式是如何被激活的，以及运用它来加工社会信息会得到什么样的结果。许多研究表明，这种研究方法并不依赖于有关概念表征的特定假设。正如我前文所指出的那样，社会概念是由一组并不相关的特征所测量和描述的，而不是用某些理论来描述的。

近一段时间以来，认知心理学家和发展心理学家在探究概念表征本质的研究过程中，积累了丰富的证据；这些证据表明概念中包含了因果关系方面的知识。于是，有些心理学家提出，因果关系在维持概念和指导人们对概念进行分类的过程中起着核心的作用（Carey，1985；Keil，1989；Murphy & Medin，1985）。基于理论概念观的极端观点（强理论）认为，概念和实例之间的关系类似于理论和数据之间的关系（Murphy & Medin，1985）。分类不是简单地把实例的属性与概念匹配起来，而是要求实例能够最好地解释和说明理论是如何对概念进行组织的（Medin，1989，p.1474）。基于理论概念观的折衷观点（弱理论）认为，许多概念包含因果关系方面的知识（同时也有属性的代表性信息），而且这些因果关系方面的知识在概念分类中可以发挥作用（Keil，1989）。

基于理论概念观的支持证据

在表征和运用概念方面，理论知识起何作用？对于这个问题有几种不同的研究路线，下面将分别论述。

范畴成员比相似性重要。发展心理学家Susan Gelman和Ellen Markman（1986）发现，即便对学龄前儿童来说，建立在理论基础上的知识比建立在相似性基础上的判断要重要。在他们的研究中，向儿童呈现一些知觉上相似而范畴成员却相互冲突的图片。例如，在图片中，燕子同蝙蝠很相似，但与丹顶鹤差别很大。尽管如此，绝大多数儿童还是认为燕子和丹顶鹤具有同样的觅食行为（都是鸟），而不认为燕子与外形上差不多的蝙蝠是一类。换句话说，儿童根据范畴的成员属性进行分类而不是根据知觉的相似性进行分类。显然，在分类中，范畴成员具有的共同属性比基于相似性的判断要重要。

另一位发展心理学家Frank Keil（1989）的研究同样支持上述结论。在实验中，Keil告诉儿童，他们会逐渐改变一只动物的外形直至它变得看起来像另一种动物。其中有一个实验便是通过修剪皮毛和染色的方法，并把一个像臭鼬所带有的那种巨臭无比的气囊植入一只浣熊体内（采用外科手术），让一只浣熊无论是在外形上还是在气味上变得都像一只臭鼬，但儿童还是认为那只动物是只浣熊而非臭鼬。这再一次证明了，在分类中范畴成员要比外形相似更重要。在对动物进行分类和对动物行为进行预测的时候，儿童依靠的是那种关于动物本质特性的潜在的知识。

目标派生的范畴。在组织概念方面，能够突出理论重要性的另一个证据就是目标派生范畴的存在（Barsalou，1983，1985）。让我们来思考一下，有一个范畴包括孩子、钱、相册和宠物。你可能会觉得奇怪，为什么这些东西能归为一类呢？如果你被告知，这些东西都是从起火的房子里抢救出来的，那么你就会明白这种归类的原因。当你明白了这一点之后，你就能决定哪些物品也属于应该施救的范围之列，如手写的书稿属于此类，而电冰箱不属此类；同时你也就知道了属于此类的每件东西的意义有多大。像这种分类，范畴成员间就只具有很少的相似性，也许有人会争论说它们都有一些共同特征，例如它

们是珍贵的、不可替代的并且都是便于携带的。但事实上把这些东西归为一类仅仅是采用了概念组织的因果关系原则罢了。由此我们可以很容易地在社会范畴中找到一些类似的例子，这些范畴是由潜在的道德观念的知识而不是由表面的相似性组织在一起的。你可以找到一些具体的实例归类到如下几个范畴：“使母亲气得发疯的行为”，“我所看重的配偶的品质”或“能够获得假释的囚犯”。显然，背景知识和理论可以使我们看清表面上不相干的对象、行为或人之间的相似性，并据此把它们归为不可分割的一类。

专家意见。领域内杰出的专家所做的分类与一般人的分类是不一样的。例如，当要求被试对一组物理题进行分类的时候，初学者是按照问题表面的相似性来进行分类的，而专家则是按照解决问题所用的物理原理进行分类的（Chi，Feltovich，& Glaser，1981）。显然，专家深厚的理论知识可以帮助他们把表面上看起来不同的问题归为一类。同理，那些不同专业水准的人对相同物体的分类也会不一样。研究林木的科学家、把树修剪成工艺品的园林设计师和那些在公园里养护树木的园林工人，他们对于树的分类就会不同。例如，园林设计师同其他专家比起来，更倾向于通过草本植物还是观赏植物来对树进行分类；而园林工人则会把注意力更多地放在诸如树干强度等特征之上（Medin，Lynch & Goley，1997）。不同专家所拥有的不同背景知识以及其不同目的，直接影响对概念分类的判断。

复合概念。什么是宠物鱼？什么是海洋驾驶？什么是赛马？我们能很容易地理解这些复合概念。正如Murphy 和 Medin（1983）所指出的那样，我们并没有弄明白单个概念的意义是如何结合在一起形成复合概念的，也没有单一的规则能解释我们是如何理解这种复合概念的。我们知道“赛马”就是一群马赛跑，但“海洋驾驶”不是驾驶海洋；我们知道“专家维修”就是由专家进行的维修，但“引擎维修”

就不是由引擎进行的维修了。为了理解这类复合概念，我们需要运用单个概念中潜在的因果关系知识和有关这个世界的丰富的常识。

社会心理学家的研究提供了关于复合概念中需要因果推论的一些好的例子。Asch 和 Zukier（1984）要求被试运用一对相反特质词汇来描述个体的性格特征，例如“忧郁的”对“愉快的”，“怀有敌意的”对“依赖他人的”，“宽宏大量”对“睚眦必报”。被试通常是通过因果推论来决定在什么情况下该运用一对反义词中的哪一个。在某些情况下，一种特质被当做获得另一种特质的手段，也许“严厉的”同时也是“好心的”，因为那个人通过严厉的管教来保护孩子。在另一些情况下，一种特质被看做引发另一种特质的原因，例如一个人可能既是“怀有敌意的”又是“高度依赖他人的”，这是因为“高依赖性”导致了攻击性。在其他一些情况下，我们可以通过推论来解释一些事情，例如，一个聪明的人却胸无大志，那么我们可以推论，他也许在事业上遭受过挫折。从上述这些例子可以看出，因果关系方面的知识不仅可以用来解释不同特质词汇之间的矛盾，而且还可以引导我们在一对反义词中选取哪个特质词更为合适。这也表明了特质概念潜藏于因果关系网络之中。

上述结论在“刻板印象”中同样得到了验证。让我们来思考如下情况：一个人受过哈佛大学的高等教育同时又是一位木匠；一个人双目失明同时又是位律师；一个人是同性恋者同时又是位建筑工人。Kunda、Miller和Claire（1990）通过研究发现，人们还是会依靠因果关系知识把那些令人奇怪的、表面上看起来并不相容的刻板印象组合起来。被试对于这些人作出的描述通常含有明确的因果推论：一个双目失明的律师必须付出十二分的努力，才能克服攻读法学时存在的障碍；一位同性恋建筑工人必须在他所从事的男性职业下掩藏他的真实性取向。除此之外，采用复合概念描述（对某个人的）“刻板印象”时，还会涌现出某些新的概念属性，也就是说，这些属性不是任何单

一刻板印象所具有的属性。例如，一位哈佛大学毕业的木匠可以被描述为非物质主义者和墨守陈规者，尽管这两个属性既不能用来描述一个纯粹的哈佛大学的毕业生，也不能用来描述一位纯粹的木匠。这种出现在复合概念中的新属性提示人们，当某人属于多个刻板印象群体，对其形成印象时，我们不仅依靠单个刻板印象所包含的属性，而且还依靠丰富的常识。上述这些研究同“刻板印象是一组不相关属性的集合”这一观点是不一致的。

对基于理论概念观的评价

现在似乎有数量可观的、引人注目的证据表明，概念所包含的因果关系方面的知识可以影响人们对实例的分类，影响人们判断范畴成员与其他成员共享哪些属性，也影响人们判断多个概念是怎样组合在一起的。尽管这些证据表明理论在概念的组织过程中起着作用，但我们不清楚这种作用有多大。这些证据还不足以支持那种极端的观点（强理论），即所有的概念完全是由“理论”组成的，每种属性不仅与概念整体而且与其他属性都有一种解释性的关系。除此之外，许多概念确实包含因果信息，同时还有一些同“理论”不相关的信息。例如，我们都知道狮子拥有锋利的爪子和牙齿，这个信息就同我们原本关于狮子是肉食动物这种知识之间存在因果关系。但我们同时还知道狮子有长长的鬃毛，我们就不明白这是为什么了。正如Keil（1989，p.278）所指出的那样，“概念也许总是潜藏在理论之中，但有部分结构是由独立于理论的某些规则组织起来的。”

基于理论的概念观加深了人们对于概念的理解，并且解释了许多原本难以解释的现象。但是对于此观点的全盘接受，反而使它失去了精确性和预测性；比较而言，概率观点反而显得更有吸引力。基于理论的概念观中，“理论”和因果关系有时也显得有些模糊不清。到目

前为止，研究者致力于证明“理论”在概念的应用中发挥着作用，却只有少量的研究对理论知识进行测量，并以此为依据预测它的影响。

概念间的组织

迄今为止，我们所讨论的问题焦点集中于概念的内部结构。关于不同概念间是如何相互联系的，目前也已有了数量可观的研究工作了。许多概念是以等级层次的形式组织起来的，最具体的和最狭隘的概念处于底层，抽象的和宽泛的概念居于上层。以生物为例，“动物”处于上层或较高等级层次，“狗”处于较低层次，“达尔马希亚狗”处于更低的下级层次水平。在社会概念中，“情绪不稳定”处于一个等级层次较高的层次，“恐惧症”处于较低层次，“幽闭恐惧症”则处于更低的层次（Cantor & Mishcel，1979）。在这些等级层次中，上位概念包括所有处于它之下的范畴成员：“动物”包括了所有的狗，“狗”包括了所有的达尔马希亚狗。因此，同一种生物可以归类到不同的抽象层次中去，例如我们可以把罗马（狗名）看做达尔马希亚狗，也可以把它当做一条狗或者一只动物。由于在不同的抽象水平上，范畴在我们的脑海里激活的属性不一样，所以搞清楚我们运用的是范畴的哪一个层次就显得尤为重要：“动物”在我们脑海里激起的是“能呼吸”；“狗”所激发的印象是“会犬吠”；“达尔马希亚狗”所激发的印象是“有斑点”。显然在许多等级层次中，每一个抽象水平都具有其特殊性；Rosch及其同事把那个特殊的、具有决定意义的层次命名为基础水平（Rosch et al.，1976）。

基础水平范畴

基础水平是指在这个层次水平上，我们可以很自然地对物体进行命名。当看到罗马的照片时，我们脑海里就会首先映入“这是一条

狗”，而不会想到“这是一只达尔马希亚狗”或“这是一只动物”。基础水平概念通常也是儿童首先学习的概念。那么这种特定的基础水平概念是由什么因素决定的呢？ Rosch最初认为它是由自然因素决定的——基础水平就是那种涵盖性最高的层次水平，在这一层次水平上，客体拥有许多本范畴的共同属性，但与其他范畴同一水平的属性有明显的区别。例如，每种不同的狗都拥有许多相似的属性，而这些属性又不同于鸟类和鱼类的属性。在低一层次上，不同的达尔马希亚狗有许多相似的属性，但这些属性同狮子狗或斗牛犬的属性就没有多大区别。在高一层次上，不同种类动物的共同属性就较少。在基础水平上，个体能够容易地想象出某个实例的形象，它能在最高层次上代表该范畴的整体。一个人可以很容易地想象出一只普通的狗或鸟，但你能想象“普通的动物”是什么样的吗？不同范畴就是以这种方式区分开来的，而基础水平概念往往处于概念抽象水平的中间位置（Rosch，1978）。然而，认为基础水平范畴是“抓住本质”的观点，也受到了挑战。人们认识到，不同人的基础水平概念并不相同。例如，专家就有可能将那个在概念的层次结构中处于较低水平的层次当做基础水平。你、我和其他人也许都会认为罗马是一条狗，但驯狗师也许就会认为它是一条达尔马希亚狗（Tanaka & Taylor，1991）。基础水平的选取同样有可能受目标的影响。当我们挑选宠物狗的时候，我们也许会将候选狗区分为狮子狗与小猎犬，而不会把它们笼统地当做狗了。

社会概念存在类似的基础水平范畴吗？这是一个很重要的问题，因为在前面的讨论中我们已指出，关于人和行为上的那些范畴会影响我们对个体的预期和对行为的解释。我们可以把一个人放到一个较高的抽象水平上——妇女；或把她放到一个较低的抽象水平上——祖母、女权主义者、修女；采用不同的分类，我们对个体就会产生完全不同的期待。社会概念的许多层次都有其基础水平范畴，并且与自然范畴一样，基础社会概念处于概念抽象水平的中间位置。让我们来思

考一下图2.1中所展现的社会概念层次。Cantor和Mischel（1979）的研究发现，在社会概念层次中，处于中间水平的范畴，例如公关型和幽默风趣型的人，与Rosch所列举的狗或椅子这种基础水平范畴有许多相似之处。这些概念处于这样一种抽象层次，人们能够用最丰富生动的语言对之加以描述；同时，这些概念也很容易与相同抽象水平的其他概念区分开来。 同样，像喜剧演员和政客等带有社会刻板印象的概念，比起那些宽泛的概念，如“外向性格的人”，含有更为丰富的特征，并且两者的区别也相当大（Anderson & Klatzky，1987）。这些内容丰富但又迥然不同的中间层次范畴可能就是基础水平，当我们观察人物的时候，它就会首先进入我们的脑海中。我们也有理由相信这种情况很普遍。在提到一位上了年岁的个体时，我们往往会想到一些处于概念中间层次的刻板印象人物，诸如老奶奶、上了年纪的政治家；而不会想到处于较高水平的、包容性更大（更抽象）的刻板印象人物，如老人（Brewer，Dull & Lui，1981）。同样，在描述个体的人格特征时，我们还是倾向于采用中间层次的概念（特质），诸如好心的（kind）；而不会采用那些过于具体的下级特质，如仁慈的（charitable）；也不会采用那些抽象性水平更高的特质词汇，如好的（good），因为这个词汇的含义是如此之宽泛，以至于不能提示任何具体的行为了（John，Hampson & Goldberg，1991）。

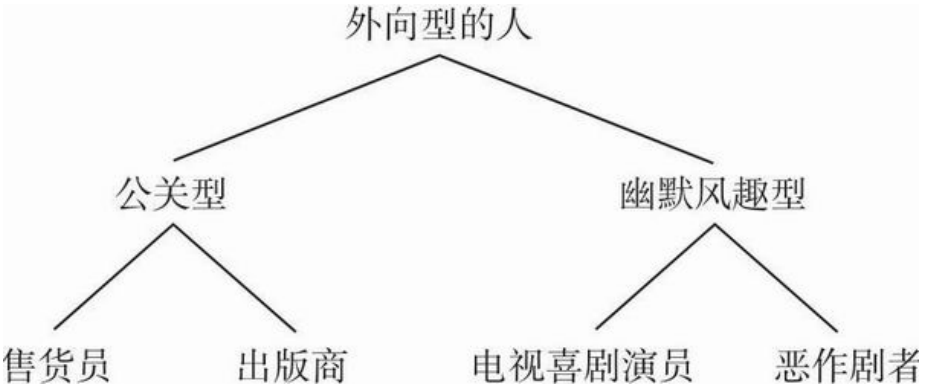


图2.1　社会概念层次。资料来源：Cantor & Mischel (1979，p.17，图2). Copyright©(1979) byAcademic Press. Adapted with permission.

虽然已有了上述众多的研究成果，但我们还是不能贸然下结论说，我们能够并且已经区分出了人们在想到其他人时，习惯性使用的有关社会概念的基础水平。这是由于在社会概念等级层次中，我们所认为的基础水平似乎更具可变性，在不同情境下我们的基础水平不同。与非社会性概念不同，社会概念的基础水平更多地取决于我们的目标（Cantor & Kihlstrom，1987）。尽管这种推测还没得到直接的验证，但目前有研究表明，不同种类的社会概念可能是自发激活的。某些特征，如慷慨的，就经常被用来描述某些行为（Winter & Vleman，1984），而宽泛的种族刻板印象，如黑人，常常会自动地套到某些人的身上（Fazio et al.，1995）。因此，与其争论概念的哪个层次是基础水平，还不如研究概念的每个层次在什么情境下最有可能得到利用（Anderson & Klatzky，1987；Cantor & Mischel，1979；Hampson，John，& Goldberg，1986）。

还存在一个情况，许多社会概念并不是只能归于相互排斥的某个层次中。一只达尔马希亚狗是一只狗，那么它就不会再是处于同一抽象水平的其他范畴中的一员，例如，它不是一只猫，也不是一匹马。进一步来讲，所有的狗都是动物，但并非所有的动物都是狗。社会概念就有所不同，以我的邻居为例，他是个男人，美国人，教授，亚裔人，性格外向的人，美食家，体育迷……像这样的单子我们可以不断地列下去。从中我们可以看出，每个人都可被归类到许多相互交叉的范畴中去。社会概念的组织并不是包容性逐渐增加的、简单的层次结构。如果没有清晰的层次结构，那么就不会有类似于Rosch所描述的那种基础水平范畴了。个体的人格特质和行为也同样难以确定基础水平范畴。假设出现了这种行为，一个人用粗鲁的言语议论一位刚好路过的女士。我们可以把这种行为当做个体具有攻击性的一个例子，但我

们也可以把这个行为归类到其他特质中去，如粗俗的和不友好的。由此我们可以发现，行为和人格特质，都可以被划到概念的多个层次中去（Hampson et al.，1986；Kunda，Sinclair & Griffin，1997）。对于同一水平上的多个概念，如果我们不能确定应该采用哪一个概念，例如，我们不能确定是该把简看做喜剧演员，还是该把她看做数学奇才；我们把推人这一动作当做一种攻击性行为，还是一种粗鲁行为。那么在这种情况下，提出某种人格特质或某种社会刻板印象是概念的基础水平，这种做法的意义就不大了。

由于社会性概念的层次比非社会性概念的层次复杂，因此对于社会性概念基础水平的研究就要复杂得多。在非社会性范畴中，上位与下位概念间的关系通常是明晰的。狗是动物的一种，但动物不是狗的一种，这个道理谁都明白。与此相反，我们可以认为“冷酷的”是“不顾他人感受的”一种，也可以认为“不顾他人感受的”是“冷酷的”一种（Hampson et al.，1986）。在社会刻板印象中存在同样的情况：我们可以认为医生是妇女的一种，也可以认为妇女是医生的一种。

社会概念间的复杂关系促使一些人提出：与其把社会概念当做一种有组织的层次结构，还不如把它们当做是一种异常复杂的网络结构（Anderson & Klatzky，1987；Cantor & Kihlstrom，1987）。在某种特定的场合下，究竟运用哪一个概念，与其说是取决于概念的丰富内涵或独特性等结构方面的因素，还不如说是取决于环境和个人因素所激活的特定的概念。

表征的模型

认知心理学家建立了一种详细的知识表征模型，这种模型不仅可以描述概念是如何表征和相互联结的，而且可以描述概念是如何被激

活和提取的（例如，Anderson，1983；Collins & Loftus，1975）。一些社会心理学家同样建立起了一种详细的模型，用来解释社会概念是如何被表征和应用的（例如，Wyer & Srull，1986）。但是，大多数社会心理学家仅仅借鉴了具有广泛影响力的认知模型中的核心假说，而不拘泥于一些特定的细节。显然，社会心理学家的注意力并不在于详细提出一种概念的认知结构，而是致力于利用这种认知结构来解释人们是如何理解社会世界的。事实上，联想网络模型假说（Collins & Loftus，1975）激发了大量有关社会认知方面的研究。因此，我将分别讲述各个理论模型的核心思想和假设的不同，而不会关注于具体的细节（综述参见Carlston & Smith，1996；Fiske & Taylor，1991；Smith，1998）。

联想网络模型

这种模型把心理表征看做一种通过联结的方式相互联系的节点网络。在特定的模型中，一个结点可以表征一种特征（漂亮）、一个概念（妇女）或一个命题（戴夫帮助一位奶奶过马路）。这些“联结”的强度不同，有些联结的强度比其他联结的强度大。在许多认知模型中，“联结”是可以贴上标签的。例如，“狗”同“动物”之间的联结就可以标上“是”。而“狗”同“犬吠”之间的联结就可以标上“能够”。但绝大多数社会心理模型是由那些不贴标签的“联结”简化形成的。在不同的情境下，每个结点的激活水平也不一样，激活水平愈高的结点，就愈有可能被使用；就是说，它或者突然进入到意识层面，或者被回忆起来，或者被用来接收信息。结点的激活通过连接彼此的联想网络从一个结点扩散到另一个结点。因此，当一个结点，例如“狗”被激活以后，其他与之相联系的结点（如动物、犬吠）也会被激活。当结点被激活之后，它的激活水平会逐渐下降。

在通常情形下，联想模型并没有对概念的内部结构或它们的组织结构做出任何假设。知识是以概念网络和特征网络进行表征的，概念的代表性和概念的层次结构也不存在等级或梯度上的变化。然而，这些信息在联想网络模型中还是可以通过如下途径体现出来：范畴与不同实例间联结的强度（实例愈具代表性，联结强度就愈强），概念间的相互联结形式（概念与其上位概念和下位概念有直接的联系），对这些联结本质的明确解释（一个概念包含另一个概念，或者一个概念可以解释另一个概念）。

图2.2是一个联想网络的片断，描绘了一组关于行为、特质和刻板印象之间的联系（当然，还有许多行为、特质等在这个图中没有描绘出来）。这个网络可以用来说明联想模型如何解释社会心理学有关概念激活与概念应用方面的发现。一个重要的研究发现就是启动——一个新近被激活的概念将会影响对后续碰到的信息的解释（例如，Srull & Wyer，1979）。让我们来思考一下在图2.2中所描绘的一个行为，“在房子粉刷之前不会付房租”。不管是什么原因，假如你刚刚想到了“攻击性”，那么“攻击性”这个结点将会有很高的激活水平。当你听说约翰在他的房子重新粉刷之前不会付任何房租，那么这将进一步激活“攻击性”这一概念。激活会从这个行为扩散到其他的结点上，如“抗议不公平的待遇，想要一间好房子”。但是，这些概念的激活水平不如“攻击性”的激活水平高，因为只有“攻击性”通过最近的使用而获得了额外的激活。因此你对约翰的主要印象将会是“好攻击的”。

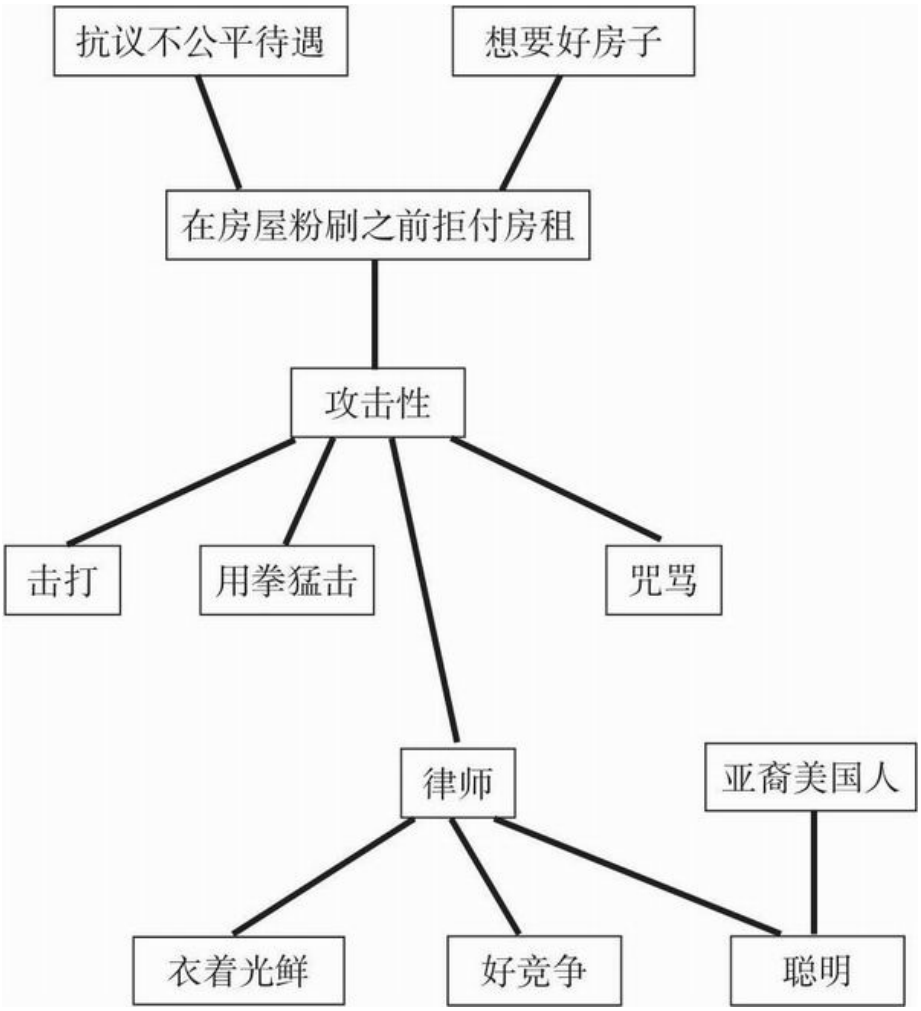


图2.2　联想网络片断

从图中我们可以明显看出，原本模棱两可的行为含义受到了被激活的刻板印象的影响，而这个刻板印象又恰恰同“攻击性”相联系（Devine，1989）。在这个例子中，假如你正好想到了“律师”这个词汇，“律师”的刻板印象被激活了，那么激活就将从“律师”这个结点传到“攻击性”这个结点，并影响到你对这位声称“在房子粉刷之前不会付房租”的租房者所形成的印象，这与先直接激活“攻击性”的效果是一样的。

这个图也暴露出联想网络模型存在的一个重大缺陷：激活通过概念间的联想网络进行扩散具有不确定性，有些扩散途径常常是不恰当的。在这个例子里，照理来说，“亚裔美国人”同样可以激活你头脑中“攻击性”这一概念，这是因为激活从“亚裔美国人”传到了“聪明的”，接下来从“聪明的”传到了“律师”，从“律师”传到了“攻击性”。尽管我们承认有这样的联结途径，即律师和亚裔美国人给我们的刻板印象是聪明，同时律师还给我们具有攻击性的刻板印象，但是由“亚裔美国人”激活“攻击性”就让人觉得不可思议了。如果说“亚裔美国人”与“攻击性”之间可能存在着某种关系的话，那就是这样一种刻板印象，即“亚裔美国人”是“不具攻击性”的。由此我们可以想到，似乎应该有某种规则来限制激活的扩散。一些模型回避了这个问题，它们假定每个概念都好比是储存在一个独立的、与其他概念隔离的单元之中，因此激活“亚裔美国人”的时候将不会激活“律师”，从而也就不会激活“攻击性”（Wyer & Srull，1986）。而新近出现并被应用到社会心理学领域的理论模型在处理这一问题的时候，就明确设立了激活扩散的种种限制。

并行-限制-满意模型

该模型通常被称为联结主义模型，同样认为概念是由相互联结在一起的结点组成的网络，并假设概念结点的激活可以沿着它们之间的联结来扩散。但在此模型中加入了一条重要的假设：一个结点的激活不仅可以激活与此相邻的其他结点，同样也可以使那些相邻的结点去激活（Rumelhart & McClelland，1986）。结点间的联结有兴奋和抑制两种基本的形式：如果两结点之间的联结属于兴奋性联结，那么一个结点的激活将增强另一结点的激活水平。这类联结同早期的联想模型是类似的。但两结点之间的联结也可以是抑制性联结，在这种情况下，一个结点的激活将会减弱与此相邻的其他结点的激活水平。让我

们回到图2.2，我们也许可以在“亚裔美国人”和“攻击性”之间加入一个抑制性的联结，那么当我们想到“亚裔美国人”的时候，就不太可能想到“攻击性”。把抑制性联结加入到网络模型中至关重要，因为有越来越多的证据表明心理结构会被抑制，也就是说在某些情况下结点的激活会减弱（Anderson & Spellman，1995；Macrae，Bodenhausen，& Milne，1995）。

兴奋（正性）和抑制（负性）两类联结形式在激活扩散中起着限制的功能。两个结点之间的正性联结意味着两者有着共同的命运：要么一起被激活，要么一起去激活。例如，如果约翰是怀有敌意的，那么他同时也具有攻击性；如果约翰没有敌意，那么他就不具有攻击性。负性联结则意味着两个结点的激活情形不一样：如果一个结点被激活，那么另一结点将去激活。例如，如果约翰是怀有敌意的，那么他就不会是友善的；如果约翰与人为善，那么他就不会对人怀有敌意。这个模型也存在一个问题：激活扩散到最后一个结点需要最大限度地满足各种不同的联结限制，但是，激活扩散要想满足所有联结限制几乎是不可能的，因为各种限制之间可能相互冲突。例如，如果一个人具有操控别人的能力，那么他应该具备高超的人际关系技巧。如果一个人具备高超的人际关系技巧，他应该是一个充满爱心的人；然而一位具有操控能力的人就不大可能充满爱心。由此可见，同时满足所有联结间的限制是不可能的。并行-限制-满意模型的目标在于尽可能多地满足各种限制条件，而且侧重于满足一些相对重要的限制条件（Thagard & Kunda，1998）。

大致上有两类并行-限制-满意模型，其区别在于概念化结点的抽象水平不同。运用局部表征的一类模型认为，结点表征明确的概念或命题，如特质、刻板印象或行为，这类模型与图2.2中所列出来的联想网络模型非常相似。另一类模型认为概念采用分布式表征，概念结点表征基础的、低水平元素，于是，处于高水平的概念是由许多较低层

次的概念采用分布式方式进行表征的。到目前为止，只有少数模型运用到社会认知领域，而且运用到社会认知领域的模型多数采用局部、直觉意义的表征形式（Kunda & Thagard，1996；Read & Miller，1993；Read& Marcus-Newhall，1993；Shultz & Lepper，1996；Spellman & Holyoak，1992）。分布式表征模型在社会心理学研究方面也可能有许多应用价值（Smith，1996）。

并行-限制-满意模型在如何概念化联结和如何限制的问题上也有所分歧。最简单的模型仅仅包含了正性、负性联结和限制（Kunda & Thagard，1996）。这种简单的模型成功地解释了人们是如何将冗杂的、通常又是矛盾的信息资源（如不同的特质、行为和刻板印象）整合成为关于某人的连贯一致的印象。该模型也可以很容易地用来解释某些现象，譬如在联想网络模型中已经解释过了的启动效应。另一类模型包含更为详细的、用来解释因果关系的联结和一套更为复杂的限制条件（例如，逻辑矛盾和简单性；Read & Marcus-Newhall，1993；Thagard，1989）。这些模型已被用来解释诸如陪审团的裁决等高层次的推理活动。

在并行-限制-满意模型中，尽管存在上述各种不同之处，但是各类模型都认为，要想解释人们的行为，就应该有一套复杂的、平衡的规则系统，人们可以通过它满足大量的、通常是相互矛盾的一些要求，从而形成一个关于个体、行为或社会情境的连贯一致的印象。

总结

概念指的是范畴的心理表征，就是说，我们认为哪些客体应该属于一类。社会客体概念，例如特征、刻板印象和人际情境，有利于我们对行为、人群和事件进行分类，有助于我们解释我们生活的社会，

有助于我们跳出直接观察的经验做出某种推论，有助于我们彼此间进行交流。

在某种情形下，概念的激活是由刺激、观察时的情境和观察者等多种因素共同决定的。社会情境可以使某些概念凸显出来，并使用这些概念。例如，在满屋男人中，仅有一位女士，那么她就极有可能被归为“女人”。我们新近的经验也会影响到哪一种概念会浮现到我们的脑海中。如果我们刚在一种情境下思考过某个特定的概念，那么这个概念的激活可能仍保持着，并影响到我们在另一个情境下的判断。对我们每个人而言，有些概念长期保持激活，这些激活的概念将会影响我们在许多情况下的判断。我们的目标同样会影响哪个概念被激活，我们极有可能激活并运用那些能帮助我们获得期望结论的概念。

在过去几十年的时间里，心理学家对于概念结构的理解已经发生了很大的变化。第一次转变是从概念的经典观点转到概率观点，即从概念是由一组充分必要的定义性特征组成的，转变到概念并非是由定义性特征组成的，而是由一组松散的代表性特征组成的。第二次转变是心理学家认识到一组相互没有关联的特征不能充分地描述一个概念，概念中还包含有丰富的因果信息。

盛行的知识表征的联想网络模型认为，知识是由一组相互联系的结点（描述性特征、概念或命题）所组成的网络来表征的。激活从一个结点扩散到另一个与之相连的结点。因此当我们想到某一概念的时候，就能增强与之相连的另一概念的激活水平，从而提高了在判断中运用该概念的可能性。新近出现的并行-限制满意模型认为，一个结点的激活不仅可以激活与之相连的结点，也可以使这些结点去激活；是激活还是去激活其他结点，这取决于结点间是如何连结的。每个概念最终的激活水平，是与之相连的各个结点传入的激活和去激活信息累

积的结果。这种模型能解释关于一个人不同的、通常是相互矛盾的信息，为什么最终能整合成为一个连贯一致的印象。

第3章　启发法：基于经验和直觉的推理法则

假如你刚刚遇到一位蓝谷高中的毕业生，她看上去相当傲慢，你是否会认为你遇见的下一位蓝谷的毕业生也会如此傲慢呢？你的好朋友在佛罗里达度过了一个愉快的假期，你是否也会爱上佛罗里达呢？对安东尼进行过面试的公司人事部门经理认为他将会成为一个出色的管理者，那么安东尼会在未来的管理工作中表现出色吗？

要回答上述任何一个问题，你都需要考虑以下概率：某高中的一个毕业生态度傲慢，该校另一个毕业生也会傲慢的概率；你的朋友喜欢一个旅游胜地，而你也会喜欢该地的概率；某人在工作面试中有出色的表现，他以后也会在该项工作中表现出色的概率。

我们是如何进行概率推理的呢？这个问题已经受到许多学者的关注。关注的焦点主要放在确认我们的推理弱点上，即一些导致我们无法理解和运用概率法则的方式以及由此带来的困境。就研究认知偏差及认知错觉本身而言，不仅极富趣味性而且还十分重要，因为它可以帮助我们了解人类是如何进行推理的，正如对视错觉的研究有助于我们了解视觉系统的加工机制。在本章的开始，我将简要地介绍人类概率推理的历史，然后探讨一些最新的研究——人们在统计推理中存在的问题，以及这些问题对社会事件推理产生的影响。随后，会介绍一些重要的非统计性推理方法——启发法，或者说是人们常常喜欢使用的推理法则，而不是那些更为科学的统计原理。本章最后将讨论是什

么因素决定了人们有时会选择使用适当的统计原理，而有时又会采用非统计性策略。

概率推理的历史

概率理论是一个比较新的知识成果。人类从古代就开始赌博。古时候，人们将动物的膝节骨打磨抛光做成骰子，掷出后它们会以四种方式落下。虽然这种随机化的工具很流行，但是直到近代，人类才真正理解支配它的原理。哲学家Ian Hacking在他的著作《概率的出现》（The Emergence of Probability，1975）中指出，概率理论在17世纪才出现。Hacking认为，一个人只需懂得些许概率数理知识，他就可以在一个星期内赢得整个古代高卢城。

从历史上来看，人们很晚才对概率有所认识，这一事实很重要，因为它说明虽然人们每天都会碰到一些不确定的事件，并且这些事件本身蕴含着概率原理，但人们却并不能自发地从这些事件中获得概率知识。因此，我们也不必奇怪，即使是现在，人们在进行概率推理时也会遇到困难。也许你会诧异，在这个充满不确定性的世界里，在无法完全理解支配着这些不确定性的概率原理的情况下，人类是如何生活的呢？最恰当的解释就是人类的确形成了对这些原理的基本理解，这足以使我们解决很多推理问题。但是由于理解能力有限，我们还是会犯错，特别是在思考社会事件的时候。只要仔细考虑一下人类推理不确定事件的能力局限性与人们推理物质世界的能力局限性之间的相似性，你就会更好地理解这一点。人类对物质世界中的概率原理了解甚多，所以我们走路时才不会撞墙，开车时才不会撞车。甚至连儿童都能够准确预测投出的棒球的轨迹，从而使自己跑过去接到它。但是，即使是成人，在推理物质世界的事件时，也会犯系统性的错误。例如，第一次世界大战期间，飞行员常常会将炸弹投掷到轰炸目标的前方，因为他们往往是在飞行到目标的正上方时才投掷炸弹，而不是

在之前就投弹，提前投弹的做法才是正确的。这说明他们还不是非常了解物质世界，尚没有认识到从飞行的飞机上投掷的炸弹是不可能垂直降落的。现在的许多大学生对日常生活中的物质现象也有类似的错误认识（例如，Kaiser，Proffitt，& McClosky，1986）。所以，我们对日常生活的统计知识有着错误的认识也就不足为奇了。

统计知识逐渐发展，到20世纪中期为止，就已经建立了很完备的概率理论。人们广泛地应用概率理论对不确定事件进行推理，从预测概率游戏中各种结果出现的可能性，到根据死亡曲线计算合理的养老金。尽管缺乏相关的心理学研究，但大家普遍认为人们在日常生活中的判断遵循概率理论。实际上，很多现代经济学理论的预测都是基于这样一种观点，即人们理性地使用概率去计算他们可能的经济得失。

心理学于20世纪50年代开始认真地对概率推理进行研究。诺贝尔奖得主赫伯特·西蒙（Herbert Simon）的研究认为，人们并不总是用完全理性的方式去寻找推理问题的最佳解决方案。他指出，人们在有限理性范围内执行任务，而非采用令人满意的最优化原则，即人们寻找的是一个达到目标的足够好的解决方案，尽管它并不一定是最佳的（Simon，1957）。差不多在同一时期，Paul Meehl比较了临床医生以两种不同的方式得出的推理，即一种是通过整合不同的信息源得出的推理，一种是对同样的信息进行简单的统计合并得出的推理，他发现他们的推理中存在缺陷（Meehl，1954）。Ward Edwards与其同事发现，一条重要的概率规则——贝叶斯定理，可以用来评估人们在面对新的证据时修正自身信念的方式。Edwards等人的研究表明，人们采用很保守的贝叶斯法则，即当人们面对新的证据时，如果有必要，人们的确会修正其信念，但并不是大刀阔斧的修正（如，Phillips & Edwards，1966）。

这些理论的发展为20世纪70年代丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和阿莫斯·特韦尔斯基（Amos Tversky）的突破性研究奠定了坚实的基础（Kahneman & Tversky，1973）。他们认为，人们对事件进行判断时，常常根据不同类型的推理启发法，即拇指规则——依据直觉和经验的推理方法，而不是不合理地使用统计原理。虽然这些启发法常常能够导致有效的推理，但同时也会导致一些系统性的偏差和错误。卡尼曼和特韦尔斯基的研究工作激发了大量有关推理方面的研究，这些研究主要探讨人们在推理时存在的不足，考察在何种情形下人们容易运用不恰当的非统计性启发法。Richard Nisbett和Lee Ross在他们的一本重要著作中，详细说明了这些研究工作对社会性判断的意义（Nisbett & Ross，1980）。最近，人们对推理不断有新的认识，除了卡尼曼和特韦尔斯基发现的非统计性启发法之外，人们对一些基本的统计原理知识也有一定的了解。这使得许多研究者去试图发现是什么决定了这两种启发法——统计性和非统计性的启发法——在每种情况下的使用（例如，Gigerenzer，1991；Ginossar & Trope，1987；Nisbett et al.，1983）。接下来的部分，我将会介绍卡尼曼和特韦尔斯基提出的几种重要的非统计性启发法，讨论每种启发法如何帮助我们理解我们的社会。最后我还会介绍人们有时会使用的一些较为合理的统计性启发法，以及讨论哪些因素会影响人们选择使用统计性启发法或不太合适的非统计性启发法。

代表性启发法

苏珊可能是一个民主党成员还是共和党成员？杰里最近常常被女性拒绝，这说明他运气不好还是说明他人格异常？我们遇到的很多概率性问题都是这种形式：我们通常被告知要判断一个事例属于一种范畴的可能性，或是判断一个事件有多大可能来自于某一潜在过程。卡尼曼和特韦尔斯基认为，当我们回答这些问题时，通常依赖代表性启

发法，即人们通常会根据一个事例在多大程度上能够代表其范畴，或者该事例在多大程度上与该范畴相似来进行分类。如果苏珊的表现与我们对民主党固有的印象相似的话，我们就会认为她是民主党成员。同样的道理，我们对事件的归因也是基于这一事件与促使其产生的过程的代表性程度来进行。我们对人格异常将会产生的后果有某种预期，如果杰里连续遭拒绝这一结果符合这种预期，我们就会认为杰里是人格异常患者（Kahneman & Tversky，1972；Kahneman & Tversky，1974）。

代表性启发法能够帮助我们在很多时候做出恰当的判断，因为事例与范畴的相似性能够很好地说明该事例是这一范畴的成员（参见第2章）。当事例特征能够很好地用来判断该事例是否属于一个范畴时，判断一般都是正确的，我们对诸如动物或水果等事物的归类常常就是如此：某种动物长得像鸭子，走路像鸭子，叫声像鸭子，那么它极有可能就是鸭子。但是，有一些范畴，尤其是社会范畴，特征往往不能作为判断其范畴成员的依据。一个富有的白人，他对犯罪持强硬态度，这些特征符合人们对共和党人固有的印象，但是我们知道，许多民主党人也具有这些特征。在这种情况下，如果我们仅仅以代表性特征作为概率判断的基础，就会产生严重的偏差。因为概率判断同样受到许多其他因素的影响，而这些因素并不会影响人们对相似性的判断。卡尼曼和特韦尔斯基的研究表明，我们常常会忽略这些因素的影响。接下来我们将讨论这些因素。

忽略先验概率（基础比率）

思考下面的问题：

威廉是一个矮个子、害羞的男人。他对诗歌充满热情，喜欢参观艺术博物馆。孩提时代，他常常受到同学的欺负。你认为威廉是一个：（a）农民；（b）古典文学学者？

根据上面的描述，大多数人都会猜测威廉是一个古典文学学者。毕竟，和农民相比较，对威廉的描述更符合古典文学学者的形象。但是在我们下结论之前，还要考虑一个关键信息——基础比率，即该职业在总人口中所占的比率。在美国，农民的数量远远大于古典文学学者的数量。实际上，即使只有很少比例的美国农民符合威廉的特征，这部分农民的数量也会比美国古典文学学者的数量多。因此，当我们猜测威廉从事的职业究竟是哪一种时，应该考虑到这种先验概率。但结果却是，我们常常忽略或无法充分利用这些先验概率或基础比率，而依赖于代表性启发法。

为了说明人类的判断通常基于代表性启发法，而非先验概率，卡尼曼和特韦尔斯基（1973）设计了一个实验。在这一实验中，他们有意识地操纵人们对基础比率的认识，以考察这一操纵对个体判断的影响。他们告知参与者，一组心理学家对100名成功人士（包括工程师和律师两种职业）进行了访谈和测试。基于这些信息，心理学家对他们每个人做了简要的描述。为了操纵基础比率，参与者所获得的信息有所不同。告诉一半参与者，这100位成功人士是由70名工程师和30名律师组成；告诉另一半参与者，这100人由30名工程师和70名律师组成。随后，从关于这100个人物的描述中随机抽取一部分，让所有的参与者阅读。对于每一个人物描述，要求参与者判断该描述有多大可能是对一个工程师的描述。这些描述有代表律师职业特征的，也有代表工程师职业特征的。其中，一段像工程师的描述如下：

> 杰克今年45岁。他已经结婚并有四个孩子。他通常比较保守，谨慎而雄心勃勃。他对政治和社会事件并没有多大的兴趣，而将大部分的业余时间都用在了自己的爱好上，如家中的木工活、航海以及数字游戏。（p.241）

参与者如何确定此人是不是工程师呢？根据贝叶斯定理，两个因素会影响这一判断：（1）在工程师和律师中，能够找出符合这一人物描述的相对可能性。当然，例子中所描述的特征更接近于对工程师的

描述，也就是说，相对于律师来说，这些描述更能代表工程师的特征。相对于只具有中等程度代表性特征的人，那些具有工程师典型特征的人，更容易被判断为工程师。[1]（2）工程师和律师在这一组人中的先验概率或基础比率。相对于工程师人数占总数30%的情况，当工程师人数占总数的70%时，人们势必会更多地认为上面所描述的人是一个工程师。

但是，根据参与者的反应，他们只利用了代表性因素而忽略了基础比率，无论告诉工程师占总数的70% 还是30%，其可能性判断的结果在本质上都是一样的。可能性判断是特征相似性程度的一个函 数，而不是基础比率的函 数。这并非由于人们生来就不能理解和应用基础比率。当没有给出人格特征描述时，参与者能够按照基础比率判断一个未知个体有多大可能为工程师（即70%或30%的可能性）。但是，一旦给出人格特征描述，参与者就不再利用基础比率信息，而是依赖于人物描述的代表性信息。

这些早期研究结果引发了学者们针对“人们是否利用以及何时利用基础比率信息”这一问题的大量研究。研究发现，在某些情况下，人们的确会利用基础比率，但显然没有达到贝叶斯定理所描述的那个重要程度（Kahneman & Tversky，1996）。

当基础比率传达给参与者某些有意义的因果信息时，参与者更有可能使用基础比率进行判断。例如，考试通过率对学生来说就具有显著的意义——如果75%的学生通过考试，则说明该考试简单；如果只有25%的学生通过考试，则说明该考试困难。人们都知道简单的考试比困难的考试更容易通过。换句话说，人们能够利用这一有意义的基础比率对学生作出判断。为了验证该假设，研究者设计了这样一个试验：给参与者看一篇简介，描述的是一个学生的能力及学习习惯。然后让参与者评估该学生能通过考试的概率（Ajzen，1977）。事先会将有关

的基础比率信息告诉参与者。对于一半参与者来说，这一基础比率信息是有意义的，他们被告知有75%（或25%）的考生通过了考试。结果发现，这一部分参与者利用基础比率作出判断。在75%通过率的基础比率情况下，参与者更倾向于认为该学生通过考试；在25%通过率的基础比率情况下，参与者更倾向于认为该学生没有通过考试。将同样的基础比率信息也告诉另一半参与者，但将这些信息的意义与考试难度分离开。研究者告诉这些参与者，教授对成功（或失败）的学生非常感兴趣，因此选择了一部分学生，其中75%（或25%）通过考试。结果发现，相对于前一种条件，参与者在这种情况下较少利用基础比率。显然，人们会更多地利用有意义的基础比率，而较少使用看起来像是无关的基础比率。

一些与卡尼曼和特韦尔斯基的工程师/律师问题相似的研究表明，当概率因素被强调或基础比率更明显时，人们倾向于利用基础比率（如，Bar-Hillel & Fischhoff，1981；Gigerenzer，Hell & Blank，1988；Ginossar & Trope，1987；Krosnick，Li & Lehman，1990；Schwarz et al.，1991）。这些研究或明确或非明确地表明，统计推理似乎可以增加人们对基础比率信息的使用。关于这一问题，我们会在后面的统计性启发法中作详细讨论。

上面提到的研究结果，修正了先前关于人们如何利用以及为何没有成功利用基础比率的一些理论，但这并不意味着先前的理论不管用了。虽然我们在一定程度上理解了基础比率的重要性，并且在一定的情况下能够运用它作出判断，但是这种理解并不深入、并不稳定，我们很容易受代表性启发法的诱惑，而忽略或无法充分利用基础比率，从而导致错误。

当我们思考自己或者权威人士作出的一些重要决策时，我们关注更多的是在这之中所犯的错误，而且发现本应在这些决策中发挥作用

的基础比率，却常常被忽略了。许多医生都没有意识到，当症状和医疗检查都无法很好地预测一种疾病时，对于一名患者是否患上该病的判断，就会受到当前流行病的影响（Eddy，1982）。敢于冒风险的资本家进行风险投资时，常常没有认识到，对某个新行业进行投资其失败率是相当高的。项目规划者可能没有考虑到与此类似的项目一般需要多长的时间才能完成。新婚夫妇可能没有认识到当前离婚率与他们的婚姻能否长久维持有何关联。有抱负的篮球明星也不能清醒地认识到自己能够进入NBA的概率。所有这些情况中，未能利用基础比率，就可能导致他们极大地低估其行为的风险，从而做出错误的判断和决策。

并不是说，当成功率很低时，就绝不要去冒风险。人们常常进行高风险投资、高难度竞标以及做出种种冒险行为，这样做自有其理由。要说的是，人们常常在并未充分认识到风险的情况下就去冒险，或是事先并不知道风险系数有多大，而选择一些本应该规避的行为。人们没有认识到相关的基础比率，所以常常看不到风险。

人们在判断中常常忽视基础比率，这一点可用来解释许多重要的社会心理学问题，例如接下来我们将讨论的归因、刻板印象以及印象形成等问题。

普遍性作为基础比率　上文探讨了人们从对贝叶斯定理的了解到对概率推理的理解，这些与许多判断任务的完成有关，但是，人们在判断时常常没有运用它们。在社会心理学中，人们对他人行为的归因经历了一个类似的发展过程：最初提出一个标准归因模式，认为人们在进行归因时必须充分考虑各方面因素，其后意识到，我们并不总是按照这种标准模式行事。

想想埃里克在与黛安娜谈话后变得十分沮丧。我们应该把它归因于埃里克（他本身就是个很抑郁的人），还是归因于黛安娜（她让人

变得情绪低落）？Harold Kelly（1976）的归因协变模型为我们回答这个问题提供了指导（Kelly，1967）。按照Kelly的模型，我们在归因过程中要考虑三个因素：区别性，即某种结果是否只在特定的原因下才会出现。埃里克仅仅是在与黛安娜谈话后才变得沮丧，还是在与其他任何人谈话后都会变得沮丧？一致性，即同样的结果在同一原因下是否反复出现。埃里克每次与黛安娜谈话后都沮丧不已呢，还是仅此一次？普遍性，即其他人是否在同样情境下也产生同样的行为。是每个与黛安娜谈话的人都变得沮丧不已呢，还是只有埃里克一个人才会如此？

这些因素的不同组合方式会让我们做出不同的归因。如果埃里克和很多人谈话后都会沮丧（低区别性），埃里克与黛安娜谈话后总会沮丧（高一致性），而其他人与黛安娜谈话后都不会沮丧（低普遍性），我们就可以得出这样的结论：在这种情形下，埃里克变得情绪沮丧是他自己的原因。相反，如果埃里克只是在与黛安娜谈话后情绪沮丧，而与其他人谈话后都不会这样（高区别性），埃里克与黛安娜谈话后总是很沮丧（高一致性），并且每个人与黛安娜谈话后都很沮丧（高普遍性），我们就可以认为，埃里克在这种情形下很沮丧是黛安娜的原因；不知为何，她总让人沮丧不已。

最初，研究者假设人们在归因时能恰当地应用这三个维度的信息（Nisbett & Ross，1980）。但是，有研究表明，系统地变化这三方面的信息，发现阅读短文的参与者在归因时对区别性和一致性信息十分敏感，而对普遍性信息不敏感。例如，一个男人为何会保护他的房子？人们对此归因时，往往较少关注普遍性特征信息（是所有其他男人也都会保护其房子呢，还是几乎没有男人会保护他的房子？），更多地关注于区别性信息（这个男人是保护所有的房子呢，还是置其他房子于不顾？McArthur，1972，1976）。后来的一些研究也得到了相同的结论，即人们在归因时较少应用普遍性信息（Major，1980）。

Nisbett和Borgida（1975）认识到，人们在归因中较少应用普遍性信息的倾向与在分类中较少应用基础比率的倾向是一致的。其实，普遍性就是一个基础比率，它反映出人们做出某一特定行为的比率。就像律师在总人口中所占的比率，会影响我们评估杰克是一个律师的概率；被乔丹绊倒的人数比率，会影响我们评估拉尔夫可能被他绊倒的概率（当然，除非我们有充分的理由预测拉尔夫会或不会被乔丹绊倒。但是对于社会行为，我们却很少有这种明确的诊断性信息）。人们作出某种行为的概率是我们对此行为进行归因的一个明确的指标。如果我们预期拉尔夫将会踩乔丹的脚，而且我们知道每个人都会这样，那么我们就不能把这种行为归因为拉尔夫的独特人格或技能。Nisbett和Borgida推测，人们在归因时忽略普遍性信息，是因为我们没能认识到普遍性信息可以用来评估个体某种行为出现的概率。所以就没能进行统计推理，也就没有使用基础比率。

Nisbett和Borgida认为，人们的确没有意识到普遍性信息的作用。而这种普遍性信息可以说明在一个特定的情境下人们做出某种行为的概率，可以影响我们对特殊个体在此情境中的行为的预期（Nisbett & Borgida，1975）。有一项研究，要求参与者阅读一个经典的社会心理学实验，这个实验考察的是学生从内部联络通信系统中得知有同伴癫痫突然发作时，是否能够及时地救助他们。之所以选择这个实验，是因为它得出了一个令人不可思议的结果：大多数参与者都没有及时去援助他们的同伴。在Nisbett和Borgida的研究中，一部分参与者被告知该实验的结果，这种“共同反应”的信息应该引导个体准确地进行情境归因。而另一部分参与者则没有得到这样的信息。接下来让两组参与者阅读一些关于几个学生的简要描述，告诉参与者，这些学生要参与上述的经典实验，并让他们猜测这些学生在该实验中会作出何种行为。有趣的是，研究结果发现，那些被告知实验结果的参与者，在做出判断时并没有使用“共同反应”这一信息。他们的预测与那些没有得到“共同反应”信息的参与者所做的预测没有显

著差异。尽管参与者已经知道在经典实验中大多数学生都没有及时救助同伴，但还是倾向于认为他们看到的那些平凡普通的学生会及时援助同伴。也就是说，他们在做出推理时忽略了基础比率，而常常运用代表性启发法。由于所描述的这些普通人的形象更接近于亲切、乐于助人，而非冷酷无情，所以参与者认为他们能够迅速地对同伴施以援助。

人们在预测个体可能出现的行为时不运用基础比率，这似乎是一件不可思议的事情。前文曾论述过，当基础比率信息是有意义的因果信息时，人们才会加以利用。我们利用考试通过率这一基础比率来推断某个学生通过该考试的概率，因为通过率决定着考试的难度（Ajzen，1977）。普遍性信息也非常重要，它说明了情境的重要性。在相同情境下，个体有着同样的行为，表明情境对行为有重要影响。可是，为什么我们不能根据重要的情境条件来推断个体的行为，就像我们能够根据试卷的难易程度来判断学生们是否能通过考试一样呢？社会心理学研究中的一个重要理论揭示了其原因：人们总是低估环境对行为的影响（Ross & Nisbett，1991）。人们倾向于认为行为主要受到潜在人格因素的影响，然而却并没有意识到，即使是微小的环境变化都可能会使行为产生戏剧性的变化（Joans & Davis，1965；Ross，1977；详见第9章）。在不知道情境如何影响行为时，普遍性信息更应该被看做一个重要的基础比率，甚至应高过有意义的、传达因果关系的信息。

虽然人们承认普遍性信息在预测陌生人行为时有重要作用，但大多数人在预测自己或朋友的行为时却不愿采用这一重要的普遍性信息。你可能想说：“我并不在乎别人是怎么做的。我确信自己与别人不同。别人的行为不可能对我（或我父母、朋友）的行为有预测作用。”这样的想法也许有其道理，但正是这些直觉往往让我们犯错。Vallone等人（1990）做了这样一项调查，让学生预测自己及室友在一

段较长时间内（大学四分之一的时间或一整年）的行为。该预测包括学校环境中大量重要的行为，如学业（是否会挂科，申请哪个专业）、社会生活（是否会与男/女朋友分手，是否会与室友关系更加亲密）、家庭关系（是否会特别想家，暑假是否回家）以及课外活动（是否为不久后将要举行的选举投票，是否参加大型比赛）。通过比较参与者所预测的行为及他们在这段时间内真实的行为，研究者评价参与者预测的准确性。

该实验设计可以考察如下假设：人们依据有关自我的密切而广泛的信息做出预测的准确性，要胜过从人口基础比率角度所做出预测的准确性。假设其实并不成立。无论是对自我还是对室友，违反基础比率所做出的预测，其准确率都相当低。一项研究表明，当人们用基础比率进行预测时，即当人们认为自己的行为与大多数人一致时，预测的准确率高达78%；反之，不用基础比率进行预测，即认为自己的行为会与大多数人不同时，预测的准确率只有50%。当分析的焦点仅仅集中在高基础比率项目上时，即至少有75%的同学会做出同样行为的项目上，最终得到的结果更加有趣。对于这些项目，根据基础比率进行预测的准确率高达88%，而不根据基础比率的预测其准确率只有28%。我们看到，在基础比率很极端的情况下，就算参与者不根据先前对自己和室友的了解，仅仅只是简单地根据大多数人的行为来预测自己或室友的行为，其预测的准确概率也会相当高。

我们不能指责参与者不使用基础比率，因为他们可能完全没有意识到这些基础比率。这些研究结果清楚地说明，基础比率无疑可以用来预测我们的行为。当你预期自己的行为会与众不同时，你就该认识到自己正冒着犯一个大错误的风险。

刻板印象作为基础比率　人们脑中常常会有这样的刻板印象：男人都比女人自信。Anne Locksley和她的同事认为，这种或者其他的刻

板印象都可以看成是基础比率（Locksley et al.，1980；Locksley，Hepburn & Ortiz，1982）。上面提到的刻板印象反映了男人可能比女人更自信，或者说自信的男人在人口中所占的比率高于自信的女人所占的比率。也就是说，刻板印象就是一个基础比率，它定义了先验概率，即任何群体成员的特征都与其所属组群的固有特征相关。因此，刻板印象应该发挥基础比率的作用。回顾之前所讨论的，当人们对某个人一无所知时，会利用基础比率对此人做出判断；但是如果阅读了关于此人的简短描述，就会仅仅只根据描述中的代表性特征对他做出判断，而忽略或无法充分利用基础比率。Locksley和她的同事发现，与基础比率一样，人们也常常使用或忽略刻板印象。

Locksley等人做了一项关于男人比女人更自信这一刻板印象的研究。参与者首先阅读几个男女的一些不同类型的信息，然后让他们判断这些个体的自信程度。有些描述仅仅只给出了个体的名字，在这种情况下参与者往往会利用刻板印象：叫保罗的人一定比叫苏珊的人更自信。另一些信息不仅有姓名，还有能表明其自信的行为描述，例如某个描述如下：

> 不久前，南希想在课堂上对正在讨论的问题陈述一些她的观点。但是另一个同学却对此夸夸其谈，不让其他人有发言的机会，因此她必须打断这个学生的发言才可以陈述她自己的观点（Locksley et al.，1980，p.827）。

一半参与者读了以上描述，而在另一半参与者阅读的描述中，南希换成了一个男性名字（如汤姆）。尽管一半参与者读到的是男性名字，另一半参与者读到的是女性名字，但是他们都看到了对其行为的描述，因此在做判断时并没有用性别刻板印象：认为做出相同行为的南希和汤姆都很自信。这样看来似乎是，当给出具体行为信息时，我们完全根据代表性启发法做出判断。我们对个体是否自信的判断，仅仅只基于描述中能够表明其自信的行为信息，而没有考虑到个体自信

的先验概率，这一概率也就是在缺乏他人行为信息的情况下我们赞同和使用的刻板印象。

虽然在此情形下人们忽略刻板印象会导致推理误差，但Locksley和她的同事们也指出这种错误带来的益处：人们所持的许多刻板印象都是不准确且毫无意义的。我们很高兴看到，当人们掌握了一些行为信息后，就不会采用这些不利的刻板印象去推断别人。相对于熟悉的人，偏见更容易影响人们对陌生人的判断。

Locksley和她的同事们在最初的研究中探索了刻板印象如何影响个体印象的形成。这一研究及其意义会在第8章详述。迄今为止，只有Locksley等人早期的研究证实，人们通常不能将刻板印象这种先验概率与行为信息结合起来。但不容乐观的是，刻板印象仍然可以通过其他途径来歪曲人们的判断。例如，刻板印象可能会歪曲我们对个体行为的理解（Kunda & Thagard，1996）。

稀释效应　对于完全不了解的人，我们常常会用刻板印象对其进行评价，但是只要掌握了个体的一些额外信息，即使我们认为这些信息与当前判断完全无关，刻板印象效应也会被降低甚至消除。如果仅仅只给出个体的姓名，人们就会判断保罗比苏珊更自信（Locksley et al.，1980）。但如果提供一些与自信毫无关系的信息，比如，那个人的母亲“在某个城市的一家银行工作，年薪2.4万美元，每天上下班往返时间为1个小时”，这些无关信息也会削弱刻板印象对判断的影响。人们认为，如果两个人的母亲均在银行工作，保罗并不比苏珊更自信（Hiltonh & Fein，1989）。这个例子说明，无关的或次要信息会削弱那些我们认为的重要信息（本例中的性别）的作用。

Nisbett等人把这种现象命名为稀释效应，即次要信息能削弱重要信息的作用（Nisbett，Tukier，& Lemley，1981）。例如，判断一个社会工作者是否会虐待儿童，提供给参与者一些与此相关的暗示信

息，如他有性虐待倾向、酗酒，然后让参与者判断这个男人是否真的有虐待儿童的倾向。结果很明显，大部分参与者都给予了肯定的答案。但是另外一些参与者，除了得到这些相关信息以外，还得到一些与该判断完全无关的信息，如该人经营了一家五金器材店，他的IQ为110。结果发现人们认为他是儿童虐待者的比率降低了。也就是说，在人们的判断中，次要信息的确能够削弱重要信息的作用。

Nisbett和他的同事们认为，稀释效应产生的原因在于人们对代表性启发法的依赖。关于保罗或苏珊的次要信息减弱了他们与性别刻板印象的相似性，究其原因在于，任何不属于性别刻板印象的个体特征，都会减弱个体与刻板印象群体的相似性。同样地，关于社会工作者的次要信息，也降低了他与儿童虐待者两者之间的相似性。我们难以想象，一个有着正常、普通属性的人会是邪恶的，因为我们所认为的邪恶就是纯粹恶毒的形象。

上文论述了人们在做判断时，如猜测某人的职业、解释某人的行为或形成对某人的印象时，常常会忽视或不能充分利用基础比率信息，而是依赖代表性启发法。下文将讨论人们在使用代表性启发法时，总会忽略的一些其他统计信息。

忽视样本大小

思考下面的问题（Tversky & Kahneman，1974，p.1125）：

某个镇上有两家医院。较大的那家医院，每天大概有45个婴儿出生；较小的医院，每天大概只有15个婴儿出生。我们都知道，男婴的出生率大约为50%。但是，确切的比率每天都会不同，有时高于50%，有时低于50%。

在一年之中，每家医院都会记录下男婴出生率超过60%的那天，你认为哪家医院拥有这样记录的天数多一些呢？

a.大医院？

b. 小医院？

c. 一样多？（也就是，两家医院记录天数之间的差别不超过5%）

结果，大多数参与者都认为两家医院男婴出生率超过60%的天数是一样的。这反映出人们对样本大小这一重要因素的忽略。事实上，小样本要比大样本更容易偏离总人口均值。因此，对于总人口中男婴的平均出生率为50%来说，小医院应该比大医院更频繁地偏离该出生率。人们错误地认为两家医院的男婴出生率超过60%的天数是一样，很有可能是基于代表性启发法。他们没有考虑医院的大小，认为60%和50%有同等的相似性。如果只是以相似性或代表性作为判断基础，那么就会认为两家医院偏离人口均值的概率是一样的。

随后的一些研究认为，在某些情境下，人们能够意识到样本大小的重要性，就如同人们有时也会使用基础比率进行推理一样（Nisbett et al.，1983）。但是，人们对样本大小重要性的理解同人们对基础比率的理解一样，都是不稳定的，因此很容易将它遗忘。这为我们的社会判断带来一个重要启示，人们不能仅凭与别人一时的接触就去推测他长期的行为。仅仅用一面之缘得到的印象去推测其潜在人格特征，便会错误地把短暂相处所获得的印象与长期深入了解后获得的信息相提并论。

试想一下，一个你非常信任的同事向你推荐和他一起共事多年的约翰，并且告诉你约翰是个非常能干且富有效率的经理。但你自己在对约翰进行了一小时的面试后发现，约翰并没有出色的管理技能。如果你坚持自己的评价，就如我们大多数人在这种情境中所做的一样，可能你就应该停下来考虑一下，你的印象和你朋友的印象两者所暗含的样本大小。你的印象只基于约翰在这一个小时里的行为，而你朋友的印象则是基于成百上千个小时。约翰在短暂面试中所表现出来的行为以及他给你留下的印象，相比给你朋友多年来留下的印象而言，很

有可能是失常的。除非你有理由怀疑你朋友的诚信度或把握人才的能力，否则你就应该认为你朋友对约翰的印象要比你准确得多。

对概率的误解

当我的两个儿子为看什么电视节目而起争执时，总会用掷硬币的方式解决。有时连续掷三次，大儿子都输，他便开始抱怨这枚硬币更喜欢他的弟弟。我们可能会认为7岁孩子的这种逻辑十分可笑。但当我们意识到，自己的大多数行为，都如同掷硬币和玩赌博轮盘一样采用随机策略时，我们就不会再觉得7岁孩子的逻辑可笑了。我们可能并不乐于发现我们常常表现得好像随机化仪器，如硬币和赌博轮盘，认为它们似乎应该具有类似于人的认知能力。例如，人们相信在掷硬币时（H代表正面，T代表反面），顺序是H-T-H-T-T-H要比顺序是H-H-H-T-T-T更容易出现，而事实上两种顺序出现的概率是相等的。我们之所以会出现这种错误的判断，是因为第一种顺序看上去更随机。也就是说，这种顺序更能够代表投币的随机过程（Tversky & Kahneman，1974）。人们错误地认为，即使只掷几次硬币，这一随机过程也会自己表现出来。

在赌场，如果你在一个轮盘旁花费一些时间，就会发现其操作中存在同样的错误。如果你等的时间足够久，就会碰到出现一系列的红牌。当一系列的红牌出现时，下一局就会有更多人把赌注押在黑牌上。为什么在一系列红牌出现后，大多数人会认为下一张一定是黑牌呢？人们错误地认为这时出现黑牌才是合适的。人们都认为，出现一系列红牌后，如果再出现一张黑牌而不是一张红牌，就更能够代表潜在的随机过程。人们在纸牌游戏中所犯的错误就和我7岁儿子的幼稚想法一样。出现三张红牌接着出现黑牌的概率与三张任意顺序的红和黑的牌出现后接着出现黑牌的概率是一样的，都为50%。

对概率的误解会导致人们认为，历经了一系列好运的人接下来就会倒霉。或者认为，因为他的不幸，才会经历一系列倒霉的事情。同样地，如果一栋楼里有几个雇员得了癌症，我们就会认为整栋楼都不安全。我们并不知道，在这样一个充满不确定的世界里，偶然的成功、事故及疾病，都是随机的。体育迷们所迷信的“热手现象”就是对这种误解的最好说明。

“热手”信念　篮球评论员及球迷都普遍相信，球员们偶尔经历了“热手”后，便会成为“得分投手”。这一假设是，球员在几次投篮命中之后会变得自信和放松，因此在接下来的投篮中更容易成功。的确，Thomas Gilovich、Robert Vallone 和Amos Tversky（1985）在询问了100个内行的球迷后发现，91%的球迷认为一个球员在前面两三次投篮命中后，其接下来的命中率要比之前连续失误两三次后再投篮的命中率高，84%球迷认为应该把球传给已经连续投进几个球（2个、3个或4个）的球员。

然而，Gilovich等人猜测，这种“热手”信念来自于对概率的误解。试想某个球员的投篮成功率在50%上下。这个球员偶尔连续投进4个球或更多，就如同抛一枚硬币偶尔连续4次或更多次出现正面一样。重要的问题是：相比于抛硬币，这种连续命中的现象会更多地发生在一个投篮命中率为50%的球员身上吗？更进一步说，相对于没有投进一两个球的情境，在连续投进1个、2个或3个球的情境下，球员接下来是不是更容易投进球呢？“连续命中”的概率是否比随机概率所预期的更高呢？答案当然全部是否定的。

Gilovich等人对费城76人队在整个赛季的投篮记录进行一系列分析后发现，球员的连续命中率与总体投中概率并没有显著差异，球员在连续投中多个球后，再次投篮时命中的概率，并不比其投失多球后再次投篮的命中率高。一个球员是否能投中并不依赖于他之前的表

现，就如同抛一枚硬币，它落地后是否为正面并不依赖于之前它出现的是哪一面。当然这并不是说投篮成功率完全依赖概率。一个高水平的运动员当然会比一个低水平运动员更容易投进球。但问题在于，对于这两名运动员来说，下一次投篮成功的可能性并不受他们之前表现的影响（当然命中率会受到他们整体能力的影响）。

这种错误的“热手”信念会让人们付出代价。如果队员们只把球传给“热手”球员（他们完全相信他们应该这样做），而不传给那些能力相当同时又没有被严密防守的球员，就会影响球队的成绩。

一些著名的篮球教练对Gilovich 等人的研究结果作出的反应也充分说明，人们不能很好地理解概率在产生连续事件中所起的作用。波士顿凯尔特人队的Red Auerbach声称：“这小子是谁？他是做了一项研究，但我才不关心。”印第安那步行者队的著名教练Bobby Knight同样满不在乎：“……投篮是否命中存在诸多变数，这一研究没有任何意义。”这些教练不仅没有意识到概率因素的重要性，他们对“热手”信念毫无根据的强烈信仰，也使得他们本能地抵制挑战这一现象的证据。

未能理解回归

你的考试成绩受到你所掌握的有关知识的影响，同时也受到一些偶然因素的影响：可能你很幸运，与测试题目相关的知识你都掌握了；可能因为头痛使得你在考试时没有发挥好。如果分数极高或者极低，我们就能够据此推测你的成绩在多大程度上受到概率的影响，即概率因素是帮了你还是害了你。如果你的成绩非常好，那么除了能力，你可能还碰上了好运气；如果成绩很差，那么你可能碰上了霉运。所以，你真实的能力可能并不如你在考试中所表现得那么好，而

且你在类似考试中的表现也不会总是那么好。但不同的是，每当测验分数或多或少受到概率的影响时，人们可能会偶尔考得非常好，但总的来说，在其他时候就不会考得这么好；偶尔会考得非常差，可能在其他时候就不会考得这么差。当考出极好或极差两种极端分数后，可以预期其随后的考试成绩会更加接近平均分数，即所谓的“回归平均数”。这一根基稳固的统计学原理却高度违反我们的直觉。

特韦尔斯基和卡尼曼（1974）描述了以色列的飞行教官认为他们应该避免过度赞扬出色的表现，而应该批评差的表现。这一信念与学习的强化理论完全相反，该学习理论认为表扬比批评更有效。教员们开始时表扬那些着陆很平稳的学员，并批评那些着陆不佳的学员，随后他们发现，那些受到过度赞扬的学员，其成绩会下降；而上次表现差劲的学员却因为严厉的责骂，其成绩变好了。但是教官并没有意识到，他们所看到的只是学员的表现向平均数回归。无论教官表扬还是批评，表现好的学员都可能在下一次行动中表现得较差，反之亦然。

对于人们无法理解“回归平均数”这一现象，卡尼曼和特韦尔斯基（1973）还提供了更多实验证据。例如，即使告诉人们，一个关于集中注意力的测试是受到很多随机因素（如情绪、疲劳程度等）影响的，而且仅仅只能部分地预测总体GPA，但人们还是会认为注意力测试分数极端者的GPA分数也会是极端的，他们的预测是非回归性的。卡尼曼和特韦尔斯基假设，这是因为人们的预测基于代表性启发法，即认为结果（GPA）的极端性应该表现出预测指标（注意力测试分数）的极端性。

不理解统计回归现象还会带来一种令人困扰的结果，当我们注意到某种模式遵循“回归平均数”时，就会试图构造出因果理论来解释这种现象，就像那些飞行教员一样。我们可能会成立一个专门的委员会来确定为何公司会失去那些没有充分发挥其潜力的优秀候选人；也

可能建立心理学理论来解释为什么有些孩子不如他们的父母聪明，或大学新生在第二年的表现往往不如第一年（Fong，Krartz，& Nisbett，1986），还可能在一些看似能够提高差生成绩的教学程序上过度投资。但人们却没有意识到，所有这些现象其实只是遵循“回归平均数”的规律而已。

合取谬误

思考下面的问题（Tversky & Kahneman，1983，p.297）：

琳达，31岁，单身，坦率直言，性格开朗。她的专业是哲学。当她还是学生的时候，就非常关注歧视和社会公正问题，并且参与过反对核武器的游行。以下两个选项哪个可能性更高：

a.琳达是一个银行出纳员

b.琳达是一个银行出纳员，同时也是一个活跃的女权主义者

绝大多数人都选择了第二个选项。在特韦尔斯基和卡尼曼的实验中，85%的参与者都做出这样的选择。但这一答案却违反了概率的基本原则。概率理论认为一个合取的概率，即两个独立事件同时发生的概率不可能高于单个事件发生的概率。因此，琳达既是个银行出纳员又是个女权主义者的概率不可能高于她仅仅只是个银行出纳员的概率。更简单地来说，所有符合以上描述的女权主义的银行出纳员，必然包含在所有符合这些描述的银行出纳员之内。而人们却没有认识到这一定理，特韦尔斯基和卡尼曼将这种现象称为“合取谬误”。

人们对代表性启发法的使用，可能导致这种合取谬误。琳达与人们心中女权主义银行出纳员的形象更相似，而不只是一个银行出纳员。如果我们仅以这种相似性作为判断的依据，那么就会认为琳达更像一个女权主义的银行出纳员，而不仅仅只是一个银行出纳员。我们

陷入这种困境是因为：当对琳达的描述越详细，越符合女权主义者的特征时，琳达的代表性特征增加了，而合取概率却在下降。

合取谬误还会影响到我们如何评估对某个结果的不同解释，即孰优孰劣。在一项研究中，让学生判断约翰为什么会选择达特茅斯大学，这些学生不会认为约翰这么做是因为他喜欢达特茅斯的男女比例。但是当这个不可能的原因与一个可能的原因结合在一起时（约翰选择达特茅斯大学是因为这所大学很有名望，并且他也喜欢该大学的男女比例。），参与者认为，这种结合的原因比单独的原因更有可能成立（Leddo，Abelson，& Gross，1984）。当然，这违反了概率理论。喜欢某校的男女比例作为选择大学的理由是不合理的，但喜欢男女比例和想上名校两者结合的概率更小。然而，两种理由的结合却更能代表我们对择校（理由）的解释，因此我们会判断该理由更有可能成立。

上文简单概述了人们在使用代表性启发法这一策略进行推理时存在的各种问题。当人们使用这种策略而忽略或者无法充分考虑重要的统计信息（如基础比率、样本大小）以及无法理解概率理论的重要原理（如合取原则）时，就会出现严重的推理错误。

统计启发法

试想一下，如果有人说：“我真不明白，我有9个孙子，全部都是男孩”，你会做何反应。你可能会认为这个陈述完全可以理解，不过是一个好奇者在寻求解释。但如果这个人说：“我真不明白，我有3个孙子，全部都是男孩。”你可能会觉得这种说法真是少见多怪，并向这位老人解释，这种结果仅仅只是概率造成的，并没有其他原因。Nisbett等人（1983）认为人们在这样做时，表现出的是有效的统计性直觉。

特韦尔斯基和卡尼曼早期的研究认为，基础统计概念完全“不属于人类的直觉”（1974，p.1125）；这一陈述有些夸大其词。后来的研究发现，人们确实了解一些基本的统计原则。Nisbett等人把这种简单有效的统计方法称为统计启发法。不幸的是，人们并非总能在需要的时候使用统计启发法。举例来说，上面提到的“孙子问题”，以及卡尼曼和特韦尔斯基先前描述的“医院问题”，想想这两个问题之间的差别。虽然大多数人都知道，关于性别组成，小样本远不及大样本有代表性，但大多数人还是不能用这一统计原则解决医院问题。在这种情况下，我们没能认识到小医院比大医院会出现更多的偏离样本。因此，尽管我们的直觉中包括一些相当复杂的统计启发法，但在需要利用它们时仍然发现这些直觉还不够完善。

接下来的问题是：什么因素决定着人们在遇到问题时是使用统计启发法，还是使用非统计性启发法？什么因素让我们认识到统计原理与某些概率问题的相关，而不是另一些问题？对这些问题至今都没有完善的答案。但有些影响人们选择不同启发法的重要因素已被确定下来，接下来我们将详述这些因素。

影响人们选择何种启发法的因素

面对一个特定的问题，人们选择使用何种启发法，依赖于人们对该事件本质的认识，以及所具备的统计学常识。人们通常拥有一些相互矛盾的信念，并且拥有可以支配的多种相关启发法，还有那些能够让人们形成某种特定信念或通达某种规则的背景信息，这些都会影响人们对启发法的选择。

我们在某个领域中的核心知识，涉及我们认为到底何种因素（力量）主宰该领域中的事件。例如，试图预测一个学生在标准测试中的表现时，我们可以从学生的学术能力、动机、焦虑、学校的教育质量、家庭教育和一些偶然因素等多方面进行考虑。对影响该事件发生

的概率的认识在这里起到了关键作用，因为在某一领域中运用统计思想，最重要的一步就是要认识到概率在该事件产生中所起的作用。人们是否能够认识到事件是受概率影响的，依赖于人们所拥有的相关领域的知识，能够凸显概率因素或其他因素重要性的背景线索，以及人们所掌握的基本统计知识（Nisbett et al.，1983）。接下来将会逐一讨论这些因素。

相关领域的知识

概率因素在许多领域中发挥着重要作用。学术考试的成绩，体育比赛的结果，以及各种社会场合中的人际交往行为，都会受到一些稳定因素的影响，如个体潜在的能力和人格特质；但是，它们也会受到一些偶然因素的影响，如是否正好遇上头痛、是否将要去度假、是否卷进家庭纠纷之中。对这些偶然因素作用的认识，依赖于这一领域本身的性质，还依赖于我们在这一领域所积累的经验。

领域内样本空间的清晰性　在某些领域中，我们可以很容易地将大量事件划分成清晰的单元，并且很容易地对每个单元进行评分。在学术方面，一个测验就是一个自然的单元，而且每个测验的分数都清清楚楚。同样，在运动会中，各项比赛形成各种单元，比赛结果也显而易见。在这些客观领域中，很容易追踪到重复的分数——重复测验的成绩，再次比赛的结果。这种观测是理解概率在事件发生中起作用的第一步，也是理解相关推论统计的第一步。但是，在交互作用的社会中，如何对事件单元化或评分，常常没有那么清晰。例如，构成友谊的单元是什么？即使人们可以人为地划分一些单元，如一次交谈、一小时的相处，但是我们如何对友谊进行评分呢？采用每分钟微笑的次数吗？即使是这种看似客观的评分也会出错，因为不是所有的微笑

都象征着友谊。在这些主观领域中，单元化和评分相对困难，概率的作用也不太能够清楚地看到，统计推理也更不太可能。

有研究支持这一观点，证明人们在回答客观问题如体育、能力等问题时更倾向于给出统计性答案；而对主观领域中的问题，如个体喜好和人格评估，则较少作出统计性回答（Jepson，Krantz，& Nisbett，1983）。例如，同样的参与者，在遇到客观领域的事件时（如体育比赛），他们会认为大样本比小样本更可靠；而在面对主观领域的事件时（如个体对课程的评估），他们就不太明白大样本仍然比小样本可靠。另外一项关于人们使用基础比率的实验，也得出了相似的结果。面对卡尼曼和特韦尔斯基最初的工程师/律师问题时，参与者没有使用基础比率；但是当同样的问题以一种卡片游戏的形式再次呈现，每张卡片的一面提供个人的职业，另一面则是他的人格概述，这时参与者却利用了基础比率（Ginossar & Trope，1987）。在卡片游戏中，样本空间是明确的，概率的作用是明显的，因此就更容易做出统计性推理。

相关领域经验　对那些受概率影响的事件，人们对该事件所属领域越熟悉，就越能理解概率的作用，那么在思考问题时也就会更多地应用统计性启发法。即使是在概率的作用相对容易观察的领域，如体育比赛，人们也要在多次观察结果后才能完全理解概率的作用。有经验的运动员比新手更有可能认识到，运动员在不同场合下的表现有好有坏，难以预测。

如果以上直觉正确的话，那么相关领域的经验，就可以促使人们更倾向于使用统计性推理解决该领域内的有关问题。一项研究考察了这种假设，给一部分参与者提出一个关于体育比赛的问题：让参与者解释为什么足球教练所选择的球员在练习赛中表现完美，但到了真正比赛时其发挥却差强人意。这一结果能够用“回归平均数”来解释。

大多数有运动经验的参与者，其解释都反映出了这一统计原理：练习中的完美表现并不一定能够代表球员的平均能力，他们可能只是刚好在练习赛中表现得比平时好（Nisbett et al.，1983，p.354）。相反地，那些没有运动经验的参与者则对这一结果采用了非统计性的因果解释，如最初表现很好的运动员故意松懈，以免遭人忌妒；或是他们不想做出很大努力，而只是想依靠他们的天赋度过整个赛季。

给另一部分参与者的几乎是同样的问题，只是稍做修改，使该问题与表演有关：让参与者解释为什么有些演员在试演中的表现好过正式演出。此次的结果也一样，是否有演出经验决定了答案的差异：大多数有演出经验的参与者偏好统计性解释，而没有经验的参与者则偏好非统计性的因果解释。

虽然结果显示，相关领域经验促使人们更多地使用合理的统计性启发法，但同样要知道，对于那些本身就不太容易做出统计性推理的领域，经验的帮助并不大。我们对社会交往非常有经验，但在这些社会情境中，我们对于概率的作用仍然难以理解，可能是因为社会事件难以单元化和评分。

在人们非常熟悉的领域中，这种熟悉性也会受到特定样本大小的限制。例如，有2个、3个和4个孩子的家庭，我们对性别在他们之间的分配很熟悉，因此仅根据概率，我们知道相比于较多孩子的家庭，只有2个孩子的家庭都是男孩或都是女孩的比率要更高。然而，这种对概率作用和样本大小的认识却不能扩展到我们不熟悉的更大的样本中。回想前文所述，大多数人都不能意识到，与每天有45个婴儿出生的大医院相比，每天有15个婴儿出生的小医院其男婴出生率偏离人口性别常态的天数要多（Tversky & Kahneman，1974）。但是，将这一医院问题稍做调整，如小医院每天仅有2个婴儿出生（而不是之前的15个），然后让参与者回答哪家医院拥有100%男婴出生率（而不是先前

的60%）的天数多，参与者就能够更好地使用统计原理判断。在一项研究中，给参与者这一修改了的材料或是原始的材料，结果发现，能够运用合理的统计性启发法并且认识到小医院比大医院更容易偏离常态，以及能够这样做出正确回答的人数所占的比例在原始的问题情境下为31%，在修改后的问题情境下则上升到76%（Pelham & Neter，1995）。修改后的问题更加简单明了，因为人们对样本大小为2个孩子时都是男婴的情况，比样本为15个孩子时60%为男婴的情况更熟悉。如果人们对后者的样本比较熟悉，就会认识到在特定大小的样本中，概率对样本的构成起决定性作用。

背景线索

人们选择使用何种启发法还受到问题性质或情境的影响，在能够凸显出概率特征的问题和情境下，人们更容易选择统计性启发法。我们会推测别人认为什么规则更加合理，这种对别人的假设会影响我们的推理；人们更可能使用那些别人认为合理的启发法。

概率因素的显著性　那些能够提醒我们运气或概率作用的信息，更容易使我们使用统计启发法。一项研究发现，参与者能够认识到大样本调查（基于对学校几个月的观察）比小样本观察（基于一天的访问）更具代表性，尽管告诉这些参与者小样本也是随机抽取的。这些信息似乎提醒了人们，小样本更多地受到随机概率的影响（Nisbett et al.，1985）。

对随机选择性的强调也可以提高人们对基础比率的使用。回顾卡尼曼和特韦尔斯基（1973）的律师/工程师问题，给参与者关于某人的描述，让参与者猜测此人的职业，并告诉参与者此人是从一个样本中随机抽取的，样本是由70名律师和30名工程师或30名律师和70名工程

师组成，在这种情况下，参与者常常会忽略基础比率的使用。随后的研究试图强调这样一个事实：这些描述是随机选择的（Gigerenzer et al.，1988）。这一次让参与者自己从样本中抽取人物描述，一次抽取一个。实验结果显示，经历了这一强调概率因素过程的参与者，比仅仅告知为随机抽取的参与者更多运用基础比率做出判断（尽管在高显著性条件下的参与者仍然未能充分利用基础比率）。这说明提高概率因素的显著性，就能增强人们对统计性启发法的意识。

对交谈意图的假设　在日常谈话中，人们运用特定的交谈规则，并且利用这些规则去理解别人所说的意思（Grice，1975）。例如，我们假设一个讲话者所传递出来的是相关且有意义的信息，因而照此解读它（Schwarz，1994）。然而，在心理学实验的情境中，常常违背这些规则。在一个关于判断的研究中，实验者不停地向参与者传达一些实验者自己认为是多余的或毫无价值的信息，以此来观察参与者如何看待和处理这些信息。如果参与者错误地假定常规交谈规则适用于实验背景，那么他们就会推测，实验者认为这些信息与他们后面要做的判断是相关的和有用的，参与者就可能会做这样的推理：“如果主试给我一个详细的关于某人的人格描述，那么他一定是想让我在对此人做判断的时候使用这些描述信息。”一些研究显示，采用一些问题来评估人们对基础比率的使用情况，人们解决这些问题时所用的信息和使用的启发法种类，受到他们对实验者交谈意图的假设的影响（Krosnick，Li，& Lehhman，1990；Schwarz，1994）。

Krosnick等人（1990）注意到，那些证明人们不能充分利用基础比率信息的研究，都是先给出基础比率，再给出对个体的描述。如果参与者假设实验者试图让信息与随后的判断相关和有意义，他们就会认为实验者提供的个人描述是建立在基础比率信息上（其信息本身的含义清晰，并对判断有意义），因为他们认为这些描述尤其具有相关

性和重要性。而且，正如人们通常所想的一样，参与者假设说话者最后才会说出最重要的信息，他们就会特别关注最后说出的信息。

一系列研究检验了该假设。在一个研究中，实验材料为卡尼曼和特韦尔斯基的律师/工程师问题，实验过程中基础比率或在最初呈现，或在最后呈现（Krosnick et al.，1990）。与“人们认为最后出现的信息最重要”这一观点一致，参与者更乐于使用后出现的基础比率信息。这一结果不单是因为最后呈现的信息更加突出和容易记住。更确切地说，是因为参与者事先假设，实验者本身会更重视最后提供的信息。若告诉参与者，信息的呈现顺序是随机的，以削弱参与者关于实验者交谈意图的假设，这时最后呈现信息的作用就不占优势了。

这些研究还显示，如果人们认为别人觉得有关个体的描述对判断此人的职业非常重要，就会更加倾向于使用代表性启发法，即依靠这些描述性信息。相反，如果人们认为别人觉得基础比率非常重要，就会使用统计性启发法，即考虑基础比率。人们有关他人处理问题的意图的假设，会凸显出相关的启发法，从而提高对此种方法的使用率。

这一系列研究更进一步说明了人们对基础比率信息重要性的理解是多么的不可靠！人们能够理解这种信息的作用，也可以在判断时合理使用它们。然而，我们却使用不太合适的非统计性启发法，仅仅是因为我们认为别人觉得这种信息与判断更相关。如果我们坚定自己对基础比率信息作用的理解，就会坚持自己的观点，无论我们认为别人对我们有何期望，都会明智地做出判断而不是随声附和。

预测单个事件和预测长期频率　在有关启发法和偏见的很多研究中，都是让参与者预测单个事件的发生概率——琳达既是银行出纳员又是女权主义者的概率？答对一个问题的概率？Gigerenzer等人在几篇文章中都提到，遇到长期频率问题时——100个人中谁符合关于琳达的描述，有多少人既是银行职员又是女权主义者？解决100个问题的正

确率是多少？——人们会更偏向于使用统计性启发法（Gigerenzer，1991，1996；Gigerenzer，Hoffrage，& Kleinbolting，1991）

的确，相对于判断单个事件发生的概率，人们在对同一问题长期频率的推理时更有可能应用统计性启发法。把问题变成频率问题，就会增加基础比率信息的利用率，减少合取谬误，降低人们对自己判断的过分自信（综述参见Gigerenzer，1991）。当前的观点认为，问题依照频率方式构成，能增加统计性启发法的利用率，因为这种构成方式突出了概率因素的显著性，而且通过强调样本而不是个体，使样本空间更加清晰。

Gigerenzer（1991）提出强有力的证据说明，普通人所理解的统计方法仅限于频率的估计。他们认为统计规则只与频率问题有关，而不运用这些规则去评估独立事件的概率，因为他们认为此类问题与这些规则无关。Gigerenzer还强调指出，与传统启发法和偏见研究结论所不同的是，人们的确理解统计规则，而且可以正确地将这些方法应用于任何相关问题中。当问题呈现方式符合他们的频率统计方法假设时，认知错觉和偏见就会消失。

但是，上述观点与一些研究结果相矛盾。有些研究显示，当统计规则受到一些其他因素强调时，人们会应用这些统计规则评估独立事件的概率。如前所述，当概率的作用显著，或是当参与者假设实验者认为该信息很重要时，他们就会运用基础比率信息去评估个体为工程师的概率（Gigerenzer et al.，1988；Ginossar & Trope，1987；Krosnick et al.，1990）。此外，人们并非总是运用统计性启发法解决那些结构为频率的问题，事实上，人们常常没能这样做（Kahneman & Tversky，1996）。由此看来，按照频率构成问题，似乎只是强调概率显著性以及提高人们使用统计性启发法的方法之一。即便问题并非按照频率方式构成，只要其他因素使得统计性启发法凸显出来，人们

就可能运用它来解决问题；如果一些因素使得其他启发法凸显出来，人们有可能不会运用统计性启发法来评估频率。

Gigerenzer（1991）进一步规范他的主张，认为概率理论只能用于判断事件的长期频率，而不能用于判断单个事件的概率。Gigerenzer和一些支持频率论的统计学家们认为：“单一事件的概率”这类问题没有意义，不能用概率理论来解决。也就是说，统计信息和规则不能用于解决汤姆是律师的概率、这种药物治愈疾病的概率、明天下雨的概率等等诸如此类的问题。此外，由于这些问题本身无任何意义，答案也就无所谓对错。

我并不同意这种观点。正如卡尼曼和特韦尔斯基（1996）所指出的那样，一个人声称明天下雨的概率为99%，不会下雨的概率也是99%，这显然是错误的。同样，如果外科医生向你保证手术成功的概率为99%，但你随后发现这名外科医生做出的保证，只有75%的概率是正确的，你有充足的理由为此感到生气和沮丧。类似地，对单个患者的疾病进行诊断时，不考虑疾病在人口中的基础比率的医生就会比用基础比率来诊断的医生犯更多的错误。

总之，尽管人们的确掌握了统计性启发法，却常常不能运用它来解决各种相关的问题。这能导致严重的误差及偏见。人们不禁要问，如何能够促进人们在日常判断中使用统计性启发法呢？我们有理由相信，培养人们的统计知识可以解决此问题，接下来将详述之。

统计教育

统计教育可以增强人们对统计性启发法的理解，可以提高人们在日常情境中使用这些方法的能力。在一项研究中，用电话的形式对学生进行一项体育比赛调查，调查在他们学习统计课程以前或学习统计

课程以后进行（Fong，Krantz，& Nisbett，1986）。调查中的一个问题是，为什么篮球比赛中历届常规赛的最佳新人在第二年都表现不佳，即所谓的第二年消沉现象。在统计课程将近结束的时候，学生对这个问题更多地给予了统计性解释。统计课程使他们认识到，这一现象可以通过“回归平均数”来解释。其他研究也显示，短暂的统计知识指导、长期的科学训练以及学科教育中强调统计知识（如心理学），都可以使人们在解决日常生活中的问题时更容易使用统计性启发法（Fong，Krantz，& Nisbett，1986；Lehman & Nisbett，1990）。

统计学方法的训练可以提高人们对不确定事件的推理能力，但并不能让人们避免偏见和谬误。事实上，即使是经验丰富的科学家也常常不能使用适当的统计性启发法（如，Kunda & Nisbett，1986；Kahneman & Tversky，1971）。正如特韦尔斯基所说：“当你发现普通人犯下幼稚的统计错误时，你也能发现同样的问题以更加复杂的形式出现时也会让专家犯错。如果我对我的研究生说，‘父亲个子高，儿子的个子一定高吗？’他们一定会根据书本上的回归原理来解释。如果我把问题改成‘在法国的历史上，最优秀君主的身边通常都是平庸的大臣，而平庸的君主身边通常有最优秀的大臣，这种现象难道不是很有趣吗？’他们就会说：‘是的，非常有意思！我想知道为什么。’”（McKean，1985，p.31）。

有些问题涉及预测别人或自己的行为、态度及表现，这类问题尤其不能触发统计性推理。在这些领域中，人们很难认识到概率的作用，因为并没有多少线索提示我们应该考虑概率因素。此外，我们（北美）的文化通常鼓励人们在某些领域中做统计性推理，如体育比赛和天气预报，并且为我们提供了大量的相关统计资料（如击球率、下雨的概率等），但是对于社会行为，我们的文化几乎没有提供有关概率和统计方面的信息。所以，我们在推理社会行为时很容易犯错。

前面，我一直将重点放在代表性启发法和常被我们忽略的统计性启发法上。下面，我将讨论第二种重要的非统计性方法，即卡尼曼和特韦尔斯基所提出的易得性启发法。

易得性启发法

中年男性患心脏病的概率有多大？大学生找到工作的概率是多少？你是否经常表现出害羞的行为？特韦尔斯基和卡尼曼（1974）认为，人们在回答这些问题时，通常使用易得性启发法：我们会尝试回忆这些需要我们判断其发生频率的事件的例子，依据事例容易回忆的程度来判断事件出现的概率，即依据它们的易得性。如果我们能够很容易想起中年男性心脏病发作、找到工作的大学生及自己害羞行为的例子，那么我们就会判断这些事件是非常普遍的。

总的来说，易得性启发法简便可行，因为相比不常见的结果，普通结果的例子更容易回忆。以政治家为例，人们更容易想到的政治家是男性而非女性，因为男性政治家更普遍。但是当人们容易想到的例子受到那些与事件出现频率无关的因素影响时，易得性启发法就会带来麻烦。

一项简单的实验让这个问题清楚地表现出来。在实验中要求参与者判断首字母为R的单词多还是第三个字母为R的单词多（Tversky & Kahneman，1973）。事实上，第三个字母是R的单词远远多于首字母是R的单词。但是，大多数参与者的判断相反，他们错误地认为首字母为R的单词比第三个字母为R的单词多。特韦尔斯基和卡尼曼认为，出现这种错误是因为人们更容易想到首字母为R的单词，而不是第三个字母为R的单词，因此就会在推测它的频率时依赖这些容易提取的单词或每种类型单词的易得性。不幸的是，在这个实验中，易得的单词与其真实的频率无关，所以这种易得性启发法导致我们产生了错误。

忽视可得样本中的偏差

无论是什么原因，当我们考虑的事例样本出现偏差时，头脑中这些易得性事例就不能反映事件的真实频率。在这种情况下，如果不考虑这种偏差，只依靠事件的易得程度来判断事件的概率，就会出现判断失误。你的兴趣和境遇可能会使你想到的样本带有偏差。一位老年朋友这样说：“当我的第一个孩子出生时，我看见到处都是婴儿；而现在我患上了关节炎，我看见到处都是拄拐杖的人。”这位朋友很容易想到有孩子的人和拄拐杖的人，因此就会高估这些事件的概率。相反，缺少这些特定兴趣的人可能不会去注意有孩子的人和拄拐杖的人，因此，他们就可能低估这些事件的概率。同样地，跟随候选人参加竞选活动的记者和随行人员，看到这位候选人在一个接一个的乡镇中都受到热烈欢迎，通常就会高估这位候选人受欢迎的程度。这都是因为易得性启发法——这些记者很容易想起候选人受到热烈支持的场景，而很少想到关于反对者的例子。他们没有认识到自己头脑中的样本已经存在偏差了——不喜欢那位候选人的群众都待在家里。同样，如果你的一场音乐会、你所做的演讲或是举办的一场晚会得到的只是赞扬，那么正面信息的易得性就会使你高估你自己在这些事情上的成功率，因为不喜欢你的人通常会保持沉默。

如果媒体报道某事件的频率与事件实际的频率不匹配，媒体的报道就会使事件的易得性产生偏差。在媒体对不同死亡原因的报道上通常存在这种情况。媒体特别喜欢报道那些暴力的、戏剧性的死亡事件，如凶杀或飓风，较少报道不太容易引起轰动的死亡事件，如疾病。人们就会根据这些报道来评估事件发生的频率。在一项研究中，人们认为死于凶杀案的人比死于胃癌的人多，而事实却是，死于胃癌的人数是死于凶杀案人数的17倍。人们之所以会产生这样的误解是因为人们不太愿意读晚报上的这类信息（Slovic，Fischhott，&

Lichtenstein，1982）。这暗含着令人担忧的问题，由于易得性信息的影响，人们更关注容易想到的危险，并加以防范。其代价就是，人们会疏于防范那些从心理上来说不太容易想到，但是却更有可能发生的一些危险。

媒体还会使人们对社会群体的认知产生偏差。例如，如果媒体只报道那些犯罪的黑人，那么对黑人不太了解的个体就会过于高估黑人犯罪的概率。由于认识到这一点，美国的许多报纸都有意识地试图确保黑人不仅出现在有关犯罪和社会救济的事件中，还会出现在其他更主流的事件中，如健康、消费者行为或政治。

社会心理学家的研究表明，当人们的易得性数据样本产生系统性偏差时，易得性启发法的使用就会导致人们对社会事件的归因和判断产生可预期的偏差。这就是接下来将讨论的问题。显著性　事件进入到脑海之前，人们必须先注意它。信息的显著性或突出性决定着人们是否注意它，以及对它的注意程度。如果我们更多地注意高显著性信息，这些信息将会更容易地被我们捕捉到，也就会对我们的判断产生更大的影响（Taylor & Fiske，1975，1978）。

Taylor和Fiske（1975）一系列巧妙的实验支持了这些观点。在一项研究中，有6个观察者从三个不同的角度来观察两个人对话：两个观察者坐在一个发言者后面，这样的安排可以保证他们把注意力集中在对面的一个发言者身上；另两个观察者则坐在相反的位置上，使他们的注意力集中在另一个发言者身上；剩余的两个观察者所坐的位置能够同时观看两个发言者。所有的参与者在同一时间观察同样的对话。然而，当询问参与者每个讨论者对谈话的影响程度时，他们的答案受到了发言者（对自己的）显著性的影响。对看得更清楚的发言者，参

与者评定其影响性越大。很明显，观察者所坐的位置，会觉得某个人更加突出，从而认为那个人尤其具有影响力。

一个特殊的个体同样会因为其他理由吸引你的注意。你可能会无意间注意到房间里孤单的妇女，或孤独的黑人，并因此认为他们在社会互动中扮演着某些重要的角色（Taylor & Fiske，1978）。

易得性启发法能够解释这种显著性效应：将注意力集中在一个特定个体身上，会导致我们更多地察觉和回忆出此人的贡献。当试图评价一些人在交互活动中的影响力时，人们更容易获得具有显著贡献个体的信息，因此就会认为这个人更具影响力。

人们倾向于将别人的行为归因为他们的人格（她为慈善事业捐款是因为她很慷慨），而把自己的行为归因于情境（我捐钱是因为工作中的社会压力；Jones & Nisbett，1972）。这种行为者和观察者之间的差异，可能是由于人们在解释自己和他人的行为时，显著性信息不同所致。当观察别人的行为时，注意到的是行为的人；但当观察自己的行为时，看不到自己，故将注意力集中在情境上。由于注意的焦点不同，对别人的行为和对自己的行为归因时，易得的信息也就不同。对别人进行判断时，关于别人的信息是易得的，因此会将他的行为归因为他自身。但对自己进行判断时，环境信息是易得的，因此会将自己的行为归因于情境（Nisbett & Ross，1980）。

自我中心偏见　找一对你熟悉的夫妇，与他们单独交谈，分别问他们两个人承担家务事的百分数。答案很有趣，两个人给出的百分数总和大于100%。

人们认为自己对共同努力的成果所作的贡献比他实际作的要多，Michael Ross和Fiore Sicoly将这种倾向性定义为自我中心偏见。Ross和Sicoly（1979）发现，夫妻评价他们对家务活所作的贡献、学

生评价自己在班级讨论中的贡献以及篮球队员评价自己在比赛关键时刻的贡献，都存在自我中心偏见。他们认为，易得性启发法在自我中心偏见的产生中起到重要作用：人们在合作中高估自己的贡献，是因为自己的贡献对本人来说更易得。妻子会记得自己每一次倒垃圾、洗碗的事，而不会注意到丈夫的贡献，尤其是当妻子不在场的时候。Ross和Sicoly为此找到了一些证据：相对于同伴的贡献，人们总会更多地记住自己作出贡献的例子，而且记得的例子越多，自我中心偏见就会越强。在另外一项研究中，要求参与者注意搭档的贡献，这样可以使他们对同伴分配更多的责任。最终结果却发现，人们低估自己同伴的贡献，并不完全是因为没有注意对方的贡献；事实上，我们可能知道同伴作出的贡献，但我们不能自觉地回忆起它们。下一节将介绍更多这种影响判断的暂时可得性（或不可得性）的例子。

忽视信息通达时的偏差

即使人们所拥有的全部样本并无偏差，如果我们脑海中暂时想到的只是全部样本中的一个有偏差的例子，那么易得性启发法也能导致我们产生偏差。下面将讨论导致我们产生偏差的因素。

片面性问题　大多数人都会在某些场合中害羞，而在另一些场合中开朗。如果被问及，我可能会很容易想到那些我害羞的例子，有时我在社交场合中会感到不适，在一个大型晚宴中保持沉默；我也能想到一些开朗的例子，我有很多朋友，有时还会在陌生人面前做自我介绍。如果只让我描述这些个性的一个方面，与该方面相关的行为就会变得更加易得，这就会影响我的自我看法。如果关注于害羞，那么就会认为自己比较内向；如果关注于开朗，就会认为自己比较外向。

Russell Fazio等人证实了这种效应（Fazio，Effrein，& Falender，1981）。在实验的第一阶段，要求一部分参与者回答一系列片面性的问题，让他们将注意力集中在他们性格外向的一面，例如，如果你想让舞会活跃起来，应该怎样做。要求另一部分参与者关注于其性格内向的一面，例如，在嘈杂的晚会上你最讨厌什么？结果，那些注意力被引导到性格外向一面的参与者，认为自己更外向，并且相比那些注意力被引导到性格内向一面的参与者，他们在行为上也表现得更外向。显然，通过片面性问题使个体的自我知识产生偏差，这种易得的偏差信息能够影响人们的自我概念。

搜索例子的难易性　电视剧《窥探者》（Cracker）中有这样一幕：一个女人希望挽救她的婚姻，于是向一位治疗专家求助。开始，医生叫她想出她丈夫身上所有令她喜欢的地方。任何知道片面性问题所起作用的人，都会认为这是一个不错的技术：将这个女人的注意力集中在她丈夫的积极方面，会让她更积极地看待丈夫，这是让他们夫妻和睦的关键的第一步。不幸的是，在这个例子中事与愿违。当她意识到自己很难想起丈夫的优点时，便立刻冲出医生的办公室，并且马上向丈夫提出离婚。

搜索例子有时容易，有时困难。我们会根据这种主观经验做出判断吗？易得性启发法最初就是这样描述的，即基于收集例子的易得性做出判断。但长期以来，能够证明这种主观经验作用的证据仍然不足。一些支持人们依赖易得性启发法（做判断）的研究，很难说明到底是人们对主观经历回忆的难易程度影响了判断，还是回忆的内容影响了判断。我们认为首字母为R的单词比第三个字母为R的单词多，这一判断是因为我们更容易想起首字母为R的单词呢，还是因为我们试图想起两种类型的单词，但我们所想出的单词列表中包括更多的首字母为R的单词？

Norbert Schwarz等人设计了一个非常巧妙的方法来分别考察这两种解释（Schwarz et al.，1991）。假如要求你想出自己过分自信行为的12个例子。你会毫不费力地回忆起前七八个。但是之后再多回忆一件，难度都会变得更大。你发现很难想起自己更多过分自信的例子，因此你可能会认为自己并不过分自信。如果真是这样的话，与要求想出6个过分自信例子的人相比，要求想出12个过分自信性例子的人会认为自己没有那么过分自信，因为想出12个过分自信事例的确很困难，尽管要求说出12个例子的参与者比要求说出6个例子的参与者想出的例子更多。如果与想出更少例子的参与者相比，想出很多例子的参与者仍然认为自己并非过分自信，只能说明他们的判断不仅依赖于所搜集事例的纯粹数量，还依赖于搜集这些例子的难易程度。

因此，在一次实验中，Schwarz等人要求一部分参与者想出12个自己表现得很自信的场景，这很困难；要求另一部分参与者只想出6个这样的场景，这相对容易。让另外两组参与者想出自己表现得不够自信的12个场景或者6个场景。有趣的是，虽然要求列举12个例子的参与者比要求列举6个例子的参与者产生的自信事例多，但他们认为自己不如那些只要求想出6个例子的参与者自信（见表3.1）。要求参与者回忆不自信行为时，也出现了相似的结果——与只要求想出6个不自信例子的参与者相比，要求想出12个例子的参与者认为自己更自信（见表3.1）。

表3.1　回忆12/6个自信/不自信行为的参与者对自己自信性的评价

	行为类型	
回忆事件数量	自　信	不自信
6	6.3	5.2
12	5.2	6.2

注：数字越大代表自信越高

资料来源：Schwarz et al.(1991，表 1，p.197). Copyright© (1991) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

观察表3.1上面一行数据，还会发现只要求想出6个行为例子的参与者得出的结果与之前使用片面性问题所做的研究得出的模式一样：相对于注意力被引导到非自信行为上，那些注意力被引导到自己的自信行为上的参与者认为自己更自信。但是，由于参与者要求想出12个自己的行为例子是一项很困难的任务，这一模式就反向了：问及自信行为的参与者反而比问及不自信行为的参与者认为自己更不自信（表3.1所示）。这说明相对于回忆内容，参与者的判断更多地依赖于想出例子的难易程度。

总之，即使被引导去回忆与结果有关的例子，但如果感到回忆任务很困难，我们还是会认为结果出现的可能性不大。

类似地，人们的态度也会受到想出赞成理由的难易程度的影响。例如，要求参与者想出支持一种特定观点的论据（如公共交通是好的）。与要求想出少量论据的参与者相比，要求想出很多论据的参与者对这一观点持较少的赞同（Wanke，Bless，& Biller，1996）。显然，当我们在想出支持一种观点的论据遇到困难时，就对该观点失去信心。

片面性问题和回忆指导让我们将注意力直接、明确地集中在知识中一个有偏差的子集上，所以使得我们的判断产生偏差。相似的偏差还会以更微妙的方式出现。下文将会讨论。

解释效应　考虑一下，为什么消防队员喜欢冒险可能是一件好事？大多数人都能够想出一个颇具说服力的解释——毕竟，消防队员必须愿意进入失火的房子，如果他们不愿意承担这个风险，就不能有效地完成他们的工作。但是，假设问你，为什么消防队员喜欢冒险可

能是一件坏事？大多数人也能够想出一个具有说服力的解释——如果消防队员承担不必要的风险，在没有适当预防措施的情况下就冲进着火的房子、爬出高层窗户，他们就是将自己的生命置于与那些他们要救的人一样的危险中。这说明我们不仅能够想出一些相反的理论，还能够想出支持这些理论的论据，我们也因此逐渐相信了这些理论。

一系列研究证实了这些解释效应。在实验中让人们解释，相对于那些较差的消防队员，为什么优秀的消防队员倾向于较少冒风险；或者，为什么优秀的消防队员倾向于冒较多的风险（Anderson & Sechler，1986）。已经解释过“愿意冒风险对消防队员来说是件好事”的参与者，要比那些做相反解释的参与者，更加相信愿意冒险对消防队员来说会更好一点。此外，当要求参与者根据别人的自我简介，评价那些申请消防队员职位的申请人时，这些理论变化影响了参与者对申请人的评价。解释过愿意冒险是好事的参与者，对爱冒险的申请人评价更高，但解释过愿意冒险是坏事的参与者得出相反的结果——他们对谨慎的申请人评价更高。

让人们解释其他的因果关系事件时，得到了相似的结果。例如，人们很容易解释，为什么外向的人比内向的人更容易在学术上获得成就（例如，外向的人可以依靠他们的社会技能从教授和朋友那里得到帮助）。人们也可以很容易地解释相反的因果关系，即为什么内向的人比外向的人更容易有学术成就（例如，内向的人会花更多的时间在学习而不是参加舞会上）。当要求人们解释两种可能因果关系中的一个时，他们都会认为自己所解释的那种因果关系更有可能（Sanitioso，Kunda，& Fong，1990）。

为什么明明知道有证据支持相反的观点，人们还是会相信那个自己曾做过解释的观点呢？最合理的解释是，解释行为使得支持这一解释的知识有了高度易得性，当评价所解释事件的可信度时，我们依赖

了支持这一解释的信念的可得性。但我们没有意识到，这些易得性信念并不是我们在这一问题上所拥有知识的代表性样本。因为在试图解释一个片面的因果关系时，我们使用了有偏差的那一部分知识。

当我了解到关于人类行为的社会生物学解释，即采用进化的压力解释人类当代的社会行为后，总会想到一些这方面的研究成果。的确，对于进化力量如何导致男人喜欢漂亮的女人，而女人喜欢聪明的男人这一问题，人们很容易就能做出解释。对于进化的压力如何导致相反情形这一问题，人们要做出解释也并不困难。

坚持被驳倒的信念　假如我告诉你，你昨天参加的一次测验显示了你有不同寻常的社会洞察力。然后给你些时间思考并接受这一信息。过一会儿，我告诉你这只是一个玩笑，测试是骗人的，结果也是编造的。现在，你如何看待自己的社会洞察能力呢？

显然，关于你的社会洞察力的信息已经完全被否定了，关于洞察力你并没有什么新的了解；那么，你应该觉得自己与以前没有什么不同。但研究发现，早先的陈述对你的自我看法似乎产生了影响，即使发现早先的证据并不真实，人们还会坚持这种看法。

在一项研究中，将参与者置于一个他们曾想象过的同样情境中（Ross，Lepper，& Hubbard，1975）。首先，让参与者分辨一些自杀案例的真假，然后对参与者的反应给出错误反馈：告诉一部分参与者他们做得很好，告诉另一部分参与者他们做得很差，告诉最后一部分参与者他们做得一般。随后，告诉参与者，那些反馈信息都是错误的，他们只是随机地给予了积极、中性或消极的反馈信息。虽然实验者已经说明前面的反馈信息是不可信的，但那些反馈信息还是影响着参与者的自我看法。那些得到积极反馈的参与者，仍认为他们在区分自杀事件任务中表现得更好；并且认为在这类任务上，比那些得到中

性反馈参与者的敏感性更好。得到消极反馈的参与者也始终认为，他们在此任务以及相关的感受性任务中表现得相对较差。

易得性启发法能够解释这种坚持被驳倒信念的现象。你得到的反馈信息是你有异乎寻常的敏感性，这会导致你试图将这一信息运用到对自己的认知上。你也许能回忆出，在你的邻居向你透露他们夫妻不和的信息之前，你如何觉察到他们的婚姻出现了危机；你如何预先猜测到你的朋友已经为你策划了一场惊喜的舞会；你为何总是知道什么礼物最让母亲满意。所有这些最初得到的信息，即使后来知道是虚假的，但因为它们仍然是易得的信息，所以还会继续影响人们的自我判断。现在还没有直接的证据证明，这种坚持效应是由信息易得性的增强所致。但是，正如前面讨论过的那样，已经有明确的证据显示，与自我有关的信息如果更加易得的话，就更容易影响自我认知。

人们会坚持被驳倒的信念，认识这一现象有助于我们理解，为什么诽谤会有如此大的害处。一旦某个指控使人声誉受损，即使这项指控不成立，也极难恢复被指控者的名誉。

想象　想象一下，你走在一条安静的街道上，忽然一辆警车停在你身边，两名警察跳下车，指控你是一个持械抢劫的嫌疑犯，并且将你按到警车上，搜你的身并铐上手铐，押回警察局拘留。闭上眼睛，尽可能生动地想象这一情节。然后思考以下问题：如果有一天，你因持枪抢劫而被捕，会是什么样子，不管你是无辜的还是有罪的？值得注意的是，仅仅只是想象这一行为，就会让你认为这些事情有可能发生（综述参见Koehler，1991）。

一系列研究证实了这种想象带来的后果。让参与者想象自己因犯罪而被捕、赢得免费去夏威夷旅行的机会、享受有线电视带来的好处等情形（Gregory，Cialdini，& Carperter，1982）。后来，想象过这些事件的参与者比没有想象的参与者，更相信这些事件有可能发

生。想象享受有线电视情境的参与者比那些只听说过有线电视好处的参与者更愿意订购有线电视频道。类似的结果也出现在另一项研究中，在实验中要求参与者想象自己在一项字谜任务中成功或失败，并解释他们想象的结果。那些想象成功的参与者比想象失败的参与者，对自己的表现有更高的期望；参与者的实际行为也会受到想象结果的影响：想象自己成功完成任务的参与者，其实际表现比想象失败的参与者要好（Sherman et al.，1981）。想象还可以增强人们对自身并不会参与的社会事件发生的可能性的预期，如某位特定政治候选人的竞选（Carrol，1978）。

易得性启发法可以用来说明上述研究结果。人们想象过一件事后，想象的情节历历在目，所以，这些情节更易得到。如果依赖这种想象的易得性去评价事件的发生概率，就会使我们认为这种想象的事情更有可能发生。有时，如果当前的易得性想象与我们记忆中实际发生的事情同样丰富生动时，我们还会错误地将这一想象当真（Johnson，Hoshtroudi，& Lindsay，1993，参见第5章）。

锚定与调整

随机挑选一个数字，比如我哥哥的年龄，34岁。现在，你猜想联合国中非洲国家的数量是大于还是小于34？

很明显，该年龄数字与你的估计完全无关，应该不会对判断产生影响。但事实并非如此，特韦尔斯基和卡尼曼（1974）认为这种随机、不相关的初始值会对判断产生很大的影响。在一项研究中，问参与者同样的问题，只是以通过转动一个幸运轮所产生的随机数字作为初始值。那些得到较小初始值的参与者认为联合国中的非洲国家只有25个，而得到较大初始值的参与者则认为有45个非洲国家。即使为参与者的准确性提供报酬，参与者还是会如此推断。最初的起始值，似

乎成为了“锚”，即使它并非相关因素。当我们以这种锚为参照上下调整我们的判断时，通常都不会有太大的变动。所以，我们的判断会通过这种锚产生偏差。特韦尔斯基和卡尼曼把这种现象称为锚定（anchoring）。

锚定通过启动特定的相关知识，使个体对目标靶的判断产生偏差（Strack & Mussweiler，1997）。在经典的锚定现象实验中，首先要求参与者做一个比较判断，加入联合国的非洲国家数量是大于34，还是小于34？为了做出判断，他们使用与锚等价的信息，对目标（联合国中非洲国家的数量）构建一个心理模型。也就是说，他们建立的目标模型偏向于锚（的数值）。在已经建立的有偏差的目标模型基础上，参与者得出关于目标的绝对化判断（联合国中的非洲国家有多少？）。如果锚使判断产生偏差是因为它促使人们建立了有偏差的目标模型，那么锚所带来的偏差作用，就应该限定在那个特定的目标上。事实正是如此。例如，在对一个目标进行比较判断的背景下（勃兰登堡门的高度是大于150米，还是小于150米？），参与者得到一个锚，这个锚马上就会使他们对目标的判断产生偏差（勃兰登堡门的高度），而不会影响参与者对不同目标的判断（勃兰登堡门的宽度）。锚必须激活与目标相关的知识，才能影响人们对目标的判断。

锚定效应表现在大量的数字性判断中，包括房地产经纪人对房屋的评价，人们对核战争爆发可能性的评估，以及学生对地理距离的估计（Northcraft & Neale，1987；Plous，1989；Tversky & Kahneman，1974）。在上述以及其他判断中，那些能够作为锚的不相关数字，使人们的评估产生了偏差。

锚定与社会性判断

尽管关于锚定现象的早期研究都集中在数字锚对数字判断的影响上，但社会心理学家很快便意识到在对非数字情境进行判断时也会出现锚定现象。思考这样一个经典的社会心理学实验，在该实验中，一部分参与者看到的场景是实验者让一个人写一篇支持某个人的文章，另一部分参与者看到的场景则是实验者让一个人写一篇反对某个人的文章。在阅读了那个人写的支持或反对文章后，让参与者推测文章作者对某个人的真实态度。这一研究以及其他相似的实验所得到的结果如下：与阅读了反对某个人文章的参与者相比，阅读了支持某个人文章的参与者认为文章作者更支持某个人；尽管事实是，写文章的人在这种情境中别无选择，只能按实验者的要求来写文章，但参与者仍然如此判断。换句话说，人们过度地将个体的行为归因于他们潜在的态度和倾向，而较少地归因于环境的限制（Tone& Davis，1965，见第9章）。这种现象被称为对应偏差或基本归因误差。

George Quattrone认为锚定是产生基本归因错误的重要原因：人们以文章作为起始点或锚，参照这个锚上下调整他们的判断（Quattrone，1982）。他们可能会对自己说：“这篇文章是支持某个人的，但我也知道约翰是被迫写的这篇文章，可能他不会像文章中那样支持某个人，因此我应该推测他实际上没有文章中那么极端。”如果参与者以这种方式将文章作为起始点或锚，但却未能充分围绕锚调整他们的判断，那么他们的判断就会因为锚产生偏差。

这种锚定现象普遍存在于社会性判断中。在对别人进行评价时，我们可能会以自己的特征和态度为锚；而在试图评价我们自己的态度时，我们会以别人对自己的看法为锚。结果，我们会认为别人与我们很相似（实际情况并非如此），就会从阿谀奉承或批评指正中得出偏离实际情况的结论。在评估一个群体成员时，我们可能以群体的刻板印象为锚；或是在评估刻板印象时，以群体中一个成员的行为为锚。结果，我们可能会认为个体与他所在的社会群体更加相像（有可能超

过实际情形），也可能出现将个体行为过度概括到整个群体的错误。在评估不那么极端的行为时，我们可能以极端行为为锚；或是在判断极端行为时以一般行为为锚。结果，我们对那些让我们想起一个杰出人物的个体的评价高于其实际情况；而对那些明显胜过其同伴的个体的评价低于其实际情况（所有这些例子都基于真实现象，我们会在后面章节讨论）。

无论何时，只要注意到，由于所提供的或易得的信息使人们的判断产生偏差，我们就需要考虑，这可能是由于锚定偏差信息所致。

我们可以克服由易得性启发法和锚定带来的偏差吗

很多偏差来自于对代表性启发法的运用，因为人们没能使用更为合理的统计性启发法。在很多情况下，我们拥有做出正确推断所需的所有信息，甚至拥有正确的统计性启发法，只因为我们没有使用这些启发法，偏差就产生了。的确，当人们能够意识到这些相关信息时，如基础比率和样本大小，就会在推理中使用这些信息。此外，在某些不确定领域的学术经历及统计教育会增加人们对统计性启发法的应用。尽管最精明的统计学家也会深受偏见之害，但我们不必悲观，我们至少能够降低这种偏见的普遍性和影响程度。

当我们思考该如何克服那些由易得性启发法和锚定产生的偏差时，情况就不容乐观了。易得性启发法促使人们使用出现在脑海中的信息去评估频率或做出其他判断。即使我们已经意识到脑海中出现的信息可能是有偏差的，也不可能知道会出现多大的偏差。例如，想不起第三个字母是R的单词，我们又如何能够确定它的数量呢？或是，如果别人不说出讨厌我们的所作所为，我们又怎么能够知道到底有多少人不喜欢呢？如果既没有客观的信息，又不依赖于事例的易得性，我们该如何估计频率呢？

当我们试图摆脱由锚定产生的偏差时，也会出现同样的问题。我们经常注意到锚不是无关就是太极端，因此我们才会调整我们的判断，使之偏离锚。但我们如何知道究竟应该调整多少呢？我们意识到锚定会使我们产生偏差，但我们如何摆脱它的影响呢？如果我们试图校正一个锚的影响，又如何确定我们是校正不足，还是矫枉过正呢？

与代表性启发法不同，易得性启发法和锚定带来的偏差，不是因为我们不知道或没有使用更合适的启发法；相反，将它们视为一种心理污染也许更合适（通过易得性启发法或锚；Wilson & Brekke，1994）。即使我们不想让自己的判断被其污染，但也很难消除这种污染。

虽然我们不能消除由易得性启发法和锚定现象带来的偏差，但对这种潜在偏差的认识，至少会让我们警惕判断中可能出错，这会促使我们更谨慎，也会使我们尽可能地寻找更客观的信息。

仔细思考和使用启发法

社会认知领域的研究者们建立了一些双加工过程的认知模型。虽然这些模型在细节上稍有不同，但它们有同样广泛的假设：人们会在两种不同的思考模型间变化。有时我们进行的是谨慎、详细和精密的思考过程，全神贯注于当前的问题，并试图寻找最佳的解决方法。而有时，我们也会有一些更粗略、肤浅的思考过程，对问题花很少的时间和注意力，力求快速简单地解决问题，即使解决方法不够完美（Chaiken & Trope，1999；目标对加工过程模式的影响，参见第6章的讨论）。

面对一条有说服力的信息，我们可能仔细思考信息中论据的优点和缺点，也可能只对那些表面的线索有反应，如演讲者的身份（综述

参见Eagly & Chaiken，1993）。在解释一个人的行为时，我们可能仔细分析行为发生的情境，试图考虑所有促使个体做出该行为的原因，也可能只是快速、自动地对个体的潜在人格做出结论（综述参见Gilbert，1989，另外参见第7章）。同样，在对一个人形成印象时，我们可能努力将所知道的关于这个人的一切信息整合起来形成对他连贯一致的印象，也可能仅仅只是把此人归入某一显而易见的社会范畴中（Brewer，1988；Fiske & Neuberg，1990）。总之，人们的推理过程既可以谨慎而精细，也可以快速而粗略。

由于本章所讨论的几种非统计性启发法——代表性启发法和易得性启发法——通常被认为是“快速而粗略”的方法，有些人将对它们的使用与肤浅、不经大脑仔细思考的过程等同。此观点认为，人们在肤浅、相对不需要动脑筋的思考过程中使用这种相对简单的启发法；而在谨慎、精细的思考过程中，就会更多地依赖复杂和精密的原则（Bodenhausen，1990）。为了支持这一看法，一个关于说服力的重要模型将人们的加工过程区分为“系统式加工过程”和“启发式加工过程”（Chaiken，Liberman，& Eagly，1989）。这种区分可能无意中促成了这种假设：启发式加工过程被认为是相对肤浅和不经大脑仔细思考的过程，它促使人们更多依赖于代表性启发法和易得性启发法。

事实并非如此。这些非统计性启发法并非必然比统计性启发法更简单和容易。例如，当你试图解释为什么新人在第一年的表现通常都比第二年好时，统计性答案就是“回归平均数”，得出这一答案所需要的思考和努力远不及人们得出非统计性因果解释所做的努力（“他也很想成功……第一年后，有很大的压力，要让自己保持优秀的表现……”，Nisbett et al.，p.361）。而且，仔细思考并不一定会减少人们对代表性启发法和易得性启发法的依赖。有研究表明，仔细思考有时能够减少对非统计性启发法的应用，有时会增加对它们的应用，有时则对它们的应用没有影响（综述参见Kunda，1990）。

有时候，仔细思考会减少人们对非统计性启发法的依赖。例如，一项研究发现，清醒的个体比疲劳的个体更少犯合取谬误。合取谬误就是，相对于单一范畴，参与者会更倾向于认为一个人属于一个联合范畴，例如女权主义者和银行出纳员（Bodenhausen，1990）。人们假定，这种合取谬误来自于对代表性启发法的使用，这在之前已经讨论过了。显然，在做判断时，清醒（不是疲惫的时候）的时候人们仔细地思考，可以减少他们对代表性启发法的依赖，而更多地运用更合理的统计性原则。

但也有另外的研究得出了相反的结果。在某些情况下，仔细思考会增加非统计性启发法的应用，从而增加偏见和错误。例如，一项研究中，引导参与者进行仔细思考（他们知道随后要向调查者解释他们的答案，因此会仔细思考），这些参与者比那些草率得出结论的参与者更容易产生稀释效应，即所给予的关于此人的无关信息会影响参与者对此人的预测（Tetlock & Boettger，1989）。类似地，在另一项研究中，引导一部分参与者仔细思考（告诉参与者这是在测验他们的智力，他们就会仔细思考），相对于那些草率得出结论的参与者，仔细思考的参与者更容易在卡尼曼和特韦尔斯基的医院问题中犯错误（Pelham & Neter，1995；相关讨论见第6章）。稀释效应和在医院问题上被误导的直觉，都典型地依赖于代表性启发法，这在前面已经讨论过了。所以，这些研究都显示，谨慎思考会增加我们对代表性启发法的依赖。

为什么仔细思考有时会增加人们对代表性启发法的使用，有时又会减少人们对它的使用呢？作者相信，仔细思考会促使人们选择那些他们认为最适合解决当前问题的启发法。有时，这将使得人们正确地选择适当的统计性启发法而非代表性启发法。然而，正如本章所述，人们对统计原理的理解是不稳定的，仔细的思考有时会导致人们认为

使用代表性启发法比统计性启发法（如先验概率或样本大小）更合理。

总之，思考的深度与启发法的选择之间并没有简单的联系。统计性和非统计性的启发法在仔细思考和简单粗略思考这两种情况下都可能被使用。仔细思考将引导我们偏向那些经过深思熟虑后认为更好的启发法。我们思考时，偏向于使用统计性启发法还是非统计性启发法，这取决于我们对问题及其所在领域的理解，以及对一些统计知识的掌握。

总结

当人们在不确定情境中进行推理时，通常使用各种启发法，即依靠经验和直觉快速判断。毫无疑问，人们多多少少理解一些统计原理，却常常使用非统计性启发法而不是统计性启发法。

人们使用代表性启发法来判断一个事例属于某个特定范畴的概率，或一个事件由一个特定原因造成的概率。这种启发法作为概率判断的依据是基于事例与范畴之间的相似性，以及事件与原因的一致性。当事例的特征与某一范畴成员吻合，或事件发生的特征与其原因一致性高，而且相似性在判断时是唯一重要的信息时，这种启发法能帮助我们做出很好的判断。然而，当事物的特征并非唯一重要的信息，而我们又只依据这些事物的特征进行判断，忽略其他诸如先验概率和样本大小这些重要信息，并且不能理解重要统计原理的价值时，该启发法就会带来麻烦。结果，我们就会在试图解释他人的行为、预测自己或他人可能的行为及结果、推断某人的职业以及形成对他人的印象时，出现一系列的错误。

人们究竟会采用代表性启发法还是采用统计性启发法去判断一个特定的问题，由许多因素决定。这包括我们对概率问题在所涉及领域中的作用的认识，强调统计性或非统计性信息及相应启发法是否重要的情境线索，以及我们对统计知识的掌握。

人们常使用易得性启发法评估事件的频率并做出相关频率判断。采用这种启发法进行判断的基础是相关信息容易在大脑中出现，即信息的易得性。当事件的易得性与事件的真实频率高度相关时，这种启发法有助于我们做出很好的判断，这种情况经常见到。然而，想象这些事件的难易程度也受到一些与频率无关因素的影响。在这种情况下，我们就会对一些问题，诸如判断各种风险的普遍性程度、我们对共同成果所做的相对贡献、个体对一个群体的影响，以及自己的行为模式上，做出错误的判断。

人们在判断时，常常将一些无关数值作为锚，并且依据这些锚做不充分的调整。结果，这些无关数字使我们的判断产生偏差，如判断核战争爆发的概率、房地产的价值、个体的态度以及一个群体的特征。总的来说，我们很难克服由易得性启发法和锚定现象带来的偏差，因为我们无法知道自己的判断在多大程度上被这些无关因素所污染。

第4章　假设检验、共变关系检测和反事实思维

本章将讨论有关我们理解和体验社会世界的方式中至关重要的几个判断任务。我们的很多社会知识都是在检验关于社会世界的假设过程中积累起来的，例如，这是个值得信赖的人吗？我会喜欢这个社会活动吗？我是否受到了公平的对待？我们也通过评估属性与事件的共

变关系来获取知识，例如，图书馆管理员是不是特别害羞？儿童吃完糖果后，会不会变得多动？在本章中，我回顾了一些表明人们进行推理任务的能力是有限的证据。在对自己和他人的属性作出结论时，我们所使用的检验假设和评估共变关系的策略会产生系统偏差，使我们发现事实上并不存在的共变关系，阻碍我们发现真实的共变关系。我也会讨论使假设检验和共变关系的评估产生偏差，以及影响其准确性的一些因素。我还会解释为什么人们对社会事件的判断这么容易出错。

我们理解和体验事件的方式，不仅受到我们对已发生事件信念的影响，还会受到我们对将来可能发生的事件的预期的影响。有时，我们可能会为了使事情的结果变得更好而苦恼，例如“若是……，那该多好啊！”。有时，我们会感到非常的幸运，因为事情没有变得像想象的那么糟。我还会综述在不同情境下我们持有的、让我们产生反事实想法的一些原则，同时揭示它们会影响我们对事件的评估和对事件的情绪反应。

假设检验

回想一个你熟悉的单身女士。假定我的朋友弗兰克想找一个女朋友。他喜欢性格外向的、友善的、容易相处的和大方的女士。你认为他会喜欢你的朋友吗？她的性格外向吗？

你会怎样回答这个问题？当你想判定她是不是性格外向时，你想到了哪些关于她的信息？一种策略是提取有关她的所有信息，回忆所有可能表明她性格外向的证据，如友善的行为、与陌生人讲话等等；同时回忆所有可能表明她性格不外向的证据，如害羞、回避社会交往等等。综合这些信息，你能够对她的性格是否外向做出客观的评价。但是，事实上我们通常不会平衡地搜寻两方面的证据，而是倾向于收

集某一方面的证据。在判断自己的朋友是否性格外向时，大多数人只会寻找她外向表现方面的证据来判断她是否性格外向，而不会同样努力地寻找她性格内向方面的证据，证明她是内向性格的人。

证实策略

Klayman 和 Ha（1987）将这种片面的假设检验的方法称为证实策略（positioetest strategy）。当你采用这种策略时，你会通过寻找与假设相符的事例来检验假设。当判定你的朋友是否性格外向时，你会寻找她性格外向的证据。如果你能找到这种证据，你就得出假设被证实（她确实是性格外向）的结论。如果你找不到这种证据，你会得出假设不成立的结论。当证据非常清楚时，这种策略是非常有效的。举例来说，如果你朋友的行为表现一贯外向或一贯内向，那么片面搜索证据也无关紧要，因为更平衡的搜索也将得出相同的结果。但是，如果相关的证据是混杂不清的，证实策略则可能误导你的评估。例如，你的朋友在某些场合表现得外向，在其他场合却比较害羞，仅仅查找她性格外向的行为事例，会使你误判她比实际情况更加外向。在这种情况下，证实策略会误导你，让你的假设得到证实。

人们评估自己的假设时，无论是从记忆中搜索已经存在的知识，还是从外部世界搜索与假设相关的新证据时，都是采用证实策略来验证假设。证实策略在社会领域里的应用，特别容易导致假设得到证实的错误，原因有两个：一是人们的社会行为在不同的情境下是不同的，二是我们关于他人的信息是混杂的，可以同时支持两个对立的假设。

验证关于他人的假设

有偏记忆的搜索　面对我们熟悉的人，我们常常会产生新的疑问：我的熟人会是一个好的室友吗？我的孩子在附近的学校里能够健康成长吗？我的兄弟会成为优秀的律师吗？Marke Snyder和Nancy Cantor（1979）着手研究人们在检验针对熟人的假设时，是否会采用片面的搜索策略——在记忆中寻找信息，即搜寻那些符合假设的记忆信息。为此，他们首先给被试提供一些关于简的混杂信息。被试阅读简一个星期内的生活概况，其中描述她在某些场合表现出外向性格，而在另外一些场合表现得性格内向。例如，她在博士的办公室里与人热情交谈，而在工作休息的时间里却不愿意与别人一起聊天；她在慢跑时和陌生人交谈，而在超市里却表现得很害羞。两天后，被试回到实验室，要求被试完成假设检验的任务：要求一半被试判定简是否适合做房地产经纪人（尽管指导语中没有明确的说明，但人们一般认为从事此项工作的人需要具备典型的外向性格）；要求另一半被试判定简是否适合做图书管理员（一般认为从事此项工作的人需要具备内向性格）。

实验要求被试认为简适合做房地产经纪人或图书馆管理员时列出相关的事实证据。从表4.1上两行可以看出，被试确实采用了证实策略，那些认为简适合做房地产经纪人的被试，提取简性格中外向的事实证据（4.03）多于性格内向的事实证据（1.28）；而那些认为简适合从事图书管理员工作的被试，提取她内向性格的事实证据（2.56）多于外向性格的事实证据（1.00）。这种情况就好像被试问自己“我知道简的哪些特点适合做这份工作？”而不是问“我知道简的哪些特点与此是不一致的？”。

更为重要的是，有偏向性地提取有关简的一些事实证据必然导致假设得到验证的结果。如表4.1下面两行数据显示，那些要求检验简是否适合从事房地产经纪人这份工作的被试认为，相比图书管理员，她更适合成为一名房地产经纪人。与此相反，那些要求检验简是否适合

从事图书管理员工作的被试认为，相比房地产经纪人，她将更适合成为一名图书管理员。当我们手头上有关于一个人的混合信息，而又热衷于关于此人的片面假设，必然导致我们对自己的假设更有信心。

表4.1　被试回忆有关简性格外向、内向的事实数以及对她从事两种工作适宜性的评价分数

	检验假设	
	性格外向	性格内向
回忆的事实		
性格外向	4.03	1.28
性格内向	1.00	2.56
工作适宜性评价		
房地产经纪人	4.41	2.50
图书馆管理员	3.29	5.00

资料来源：Snyder & Cantor (1979，表2，p.338). Copyright ©1979) by Academic Press. Reprinted with permission.

有偏证据的搜索　我们经常对刚刚认识的、不熟悉的人进行片面假设检验。这可能是源于先前的预期（艾略特的老师说他很聪明，真是这样吗？）、刻板印象（律师一般都是好斗的，这个律师好斗吗？），或者我们的目标（我想雇佣一个热情、细心的保姆，我正在面试的这个人热情、细心吗？），当我们为评估关于他人的这类假设而搜集我们需要的证据时，我们会依赖证实策略，因为人们的行为在任何一个人格维度上都很少一致，通常会导致假设得到证实的错误。Mark Snyder和William Swann等人的一系列研究表明，这种偏差确实存在。

在一项研究中，研究者要求被试评估等候在另一个房间内的陌生人的人格特征（Snyder & Swann，1978）。发给其中一半被试一份典型的外向性格特征清单，其中包括开朗、有信心和热情等特征，要求

他们判断那个陌生人的行为和经历是否符合外向性格特征。发给另一半被试一份典型的内向性格特征清单，其中包括害羞、文静和退避等特征，要求他们判断那个陌生人的行为和经历是否符合内向性格特征。然后，发给每个被试一张包含26个问题的表格，要求他们从中选择12个问题提问，以确定此人是否具备某种性格特征。备选问题清单中包括两种片面问题：11个问题旨在询问某人的性格是否外向的一些行为事例（例如，“如果你想活跃聚会的气氛，你会怎么做？”“如果你想认识一些新朋友，你会选择哪些场合？”）；11个问题旨在询问某人的性格是否内向的一些行为事例（例如，“你希望自己在哪些场合下可以更加开朗？”“有哪些原因使你难以向别人敞开心扉？”），剩下的4个问题是中性的问题（例如，“你的职业目标是什么？”）。

被试喜欢选择那些与他们要检验的假设相符的问题。当被试想评估此人的性格是否外向时，选择的评估性格外向的问题比评估性格内向的问题多；而当想评估此人是否内向时，与前面所述的选择恰恰相反，他们选择评估性格内向的问题多于评估性格外向的问题。简而言之，被试对问题的选择偏好，反映出他们采用了证实策略。

如果向别人提出这些有偏向性的问题，结果会如何呢？Snyder和Swann推论，如果提出的问题中大部分是评估性格外向的问题，将会给回答者很多的机会展现其性格外向的一面，却留下很少的机会让其表现性格内向的另一面。结果，回答者可能传达了一个性格外向的自我形象。同样地，如果那些提出的问题中大部分是评估性格内向的问题，回答者会表现得更加内向。这些推论得到了后续研究的证实，后续研究与初始研究的方法相同，唯一不同的是问题选择之后，将这些问题向另一名被试（回答者）提问，研究者对提问过程进行录音，只保留回答者的回答（磁带中的问题被剔除）。对此项研究一无所知的

一组评判者听这些磁带，评定每个回答者的性格外向性等级（Snyder & Swann，1978）。

与初始研究结果一致，被试偏好那些和他们要检验的假设相符的问题。此外，这些片面问题限定了回答者向别人传达的印象。与那些要评估其性格是否内向的评价者相比，那些要评估其性格是否外向的评价者，提出了更多检验性格外向的问题，使回答者表现得更为性格外向。即便是另外的一些评判者，在没有听到回答者被问的问题，只听到回答者的回答时，对回答者性格的评定也是外向。可见，评价者采用证实策略时，他们收集片面的证据，进而证实他们的假设。推而广之，当我尝试判断你是否开朗、害羞、自信时，我采用的证实策略能够限制你的反应方式，从而有利于证实我对你的假设。

上述结论受到了Trope和Bassok（1982，1983）的质疑，他们指出在Synder和Swann的研究中，被试没有机会提问那些可以真正揭示某人性格是否外向的诊断性问题。他们认为，当某人被提问时，例如，“如果你想活跃聚会的气氛，你会怎么做？”。他实际上是被迫像性格外向的人那样做出反应，他展示内向的唯一方法是否定该问题的假定（我并不经常活跃聚会的气氛），然而出于礼貌，否定别人提出的问题是非常困难的。因此，这样的问题不能真正区分性格外向和性格内向。Trope和Bassok认为，如果让人有机会问那些诊断性问题，人们可能采用诊断性策略，也就是说，不管他们的假设是否成立，他们都会选择最具有区分度的诊断性问题。

在一项检验这种看法的研究中，Trope和Bassok（1983）重复了Snyder 和Swann最初的研究，但他们使用诊断性问题代替原来的问题（例如，“你喜欢热闹的聚会吗？”“你因为害羞而回避社会交往吗？”）。他们操纵了问题的诊断度，一些问题对性格内向或性格外向有很好的诊断度，例如前面列举的两个问题，也有一些问题的诊断

度较差（例如，“你说话的声音大吗？”）。研究结果表明，被试十分依赖诊断性策略：比起低诊断度的问题，被试更喜欢高诊断度的问题；而且，诊断度的大小是被试选择问题的最重要的决定因素。被试宁愿选择不符合他们假设的高诊断度问题，也不选低诊断度的、符合他们假设的问题。例如，被试检验某人的性格是否外向时，喜欢选择“你因为害羞而回避社会交际吗？”这种具有高诊断度但不符合他们假设的问题；而不太喜欢“你说话的声音大吗？”这种低诊断度、符合他们假设的问题。

但是，被试在采用诊断性策略的同时，也采用证实策略：他们喜欢问与他们的假设相符的问题。其他研究也发现，被试更加偏爱诊断性问题，在一定程度上也喜欢与其假设相符的问题（Devine，Hirt，& Gehrke，1990；Skov & Sherman，1986；Trope & Bassok，1982）。如果要求被试在两个具有同等诊断度的诊断性问题之间进行选择，一个问题符合他们的假设，另外一个问题不符合他们的假设；此时问题的诊断性就不起作用，被试依靠证实策略。例如，当要求被试判断某人的性格是否外向时，他们更喜欢问那些“外向性问题”，而不是具有同等诊断度的“内向性问题”（Devine，Hirt，& Gherke，1990）。当允许被试自己构建问题时，他们同样运用证实策略：他们倾向于问别人一些符合他们假设的性格特征的问题；而不问那些与他们假设相反的性格特征的问题。被问者倾向于肯定地回答这些片面问题（可能由于他们自己也采用证实策略来构建答案），结果导致假设得到证实（Zuckerman et al.，1995）。

可见，我们不是因为依赖证实策略，从而忽略问题的诊断度这个重要信息；我们的确尝试提出各种可能的重要问题。然而，在我们收集证据来检验假设时，我们依赖证实策略，这将会导致我们的判断偏差。关于我们“自我”的判断，甚至也会受到证实策略的影响，接下来我们讨论这个问题。

验证关于自己的假设

你自信吗？友善吗？快乐吗？你赞成减税吗？提高学费呢？福利改革呢？你觉得你会喜欢独木舟漂流吗？参加高中同学聚会呢？听哲学讲座呢？日常生活中，我们经常需要回答这类关于我们自身的问题。有时，我们可能已经有了一个预先存储的大致的答案（非常自信可能是你的“自我意象”的核心）。但是，通常我们需要根据我们的行为、想法和感受马上构建答案。在这些情况下，如果我们依靠证实策略，我们就会选择性地搜索与问题相符的信息，来回答那些片面问题。当我问你是否自信时，你从头脑中提取的可能是关于你自信的证据；而当我问你是否不自信时，你从头脑中提取的可能是关于你缺乏自信的证据。这种对自我知识的片面搜索可能影响一个人的自我观念；由于受可得性启发法的影响，刚刚回忆过自己自信事件的人们，可能认为他们比实际上的自我更加自信。因此，与被问及是否“不自信”的人们相比，被问及是否“自信”的人们，认为自己更加自信。

为了确定自我观念是否只是简单地受到片面问题影响，Kunda及其同事向学生提出了一些问题（Kunda et al.，1993）。在一项研究中，一半被试回答“你的生活是否快乐”这个问题，要求被试写出他们脑海里出现的过去的想法、情感和行为。另一半被试回答“你的生活是否不快乐”，也要求被试将他们想到的过去的想法、情感和行为写出来。被试回答问题时，采用的是证实策略：与那些被问及是否“不快乐”的被试相比，那些被问及是否“快乐”的被试写出了更多的快乐的想法和更少的不快乐的想法。而且，这一策略导致假设得到证实：与那些被问及是否“不快乐”的被试相比，那些被问及是否“快乐”的被试，认为自己的生活更加快乐。那些被问及是否“快乐”的被试中，有4%的人认为自己不快乐（即在评定量表中给出中等

以下的消极评定）；而那些被问及是否“不快乐”的被试中，有19%的人认为自己不快乐。

后续研究结果表明，只有在关于自我的“知识库”是混杂的，可以同时支持两个相互对立的假设的情况下，关于自我的片面问题才会导致假设得到证实。当人们的知识库相当一致时，例如，问题是针对自我的相当一致的某个方面，或个体的社会行为相当一致，假设证实的偏差就得以消除。在这些情况下，片面问题如何提问对自我观念没有影响（Kunda et al.，1993）。片面问题引起自我观念的偏差，是由于在不一致的自我记忆信息和信念中片面检索信息造成的。

这些研究的发现，对于我们如何设计调查研究、解释研究结果都有非常重要的意义。当你看到一个采用片面问题进行的调查，例如，“你支持某项政策吗”，你应该意识到，这个调查很可能高估了这项政策的公众支持率。相反的问题“你反对某项政策吗”，很可能低估了同一政策的支持率。

人们也应该意识到，在对自己的态度、信念和特质进行评定时，可能也受到自己或他人所提出的片面问题的影响。在选择自己的某种偏好之前，最好问问自己，我是否也有相反的偏好。像这样考虑相反情形的假设，可以更加平衡地搜索相关的信念，从而做出更能代表自己真实态度的选择（Lord，Lepper，& Preston，1984）。

选择与否决

假设你在陪审团工作，陪审团的任务是审理一宗复杂的离婚案件。你需要判定孩子的监护权归父母双方的哪一方所有。你可能会问自己两个问题，父母双方中的哪一方应该获得监护权？哪一方不能获得监护权？有人可能认为这两个问题是一样的，毕竟，当你把监护权

判给了某一方，同时你必须否决另一方的抚养请求。然而，问题的方向会影响你的审判结果。Eldar Shafir推测，当父母双方中某一方的某些方面优于另一方，而在其他方面不如另一方的时候，问题的方向会影响判决的结果。例如，下面这对父母（Shafir，1993，p.549）：

父母中的一方（A）：中等的收入水平

中等的健康水平

中等的工作时间

与孩子的关系较好

社会生活相对稳定

父母中的另一方（B）：较高收入水平

与孩子的关系非常密切

社会生活极其活跃

经常出差

有点健康问题

在上述情况下，有很多理由将孩子的监护权判给B：B的收入比A高；与孩子的关系也比A要密切。但是，也有一些理由认为B不适合做监护人：B经常出差，而且有些健康问题。

如果你采用证实策略来做出判定，那么，当你问“谁应该获得监护权”时，我们将主要关注那些让父母双方中的一方优于另一方的信息。B在多个方面优于A，因此我们应该将监护权判给B。但是，当你问

“谁不应该获得监护权”时，我们将主要关注那些让父母双方中的一方比另一方差的信息。B在多个方面比A差，因此不能将监护权判给B。这在Shafir的研究中得到证实，被问“谁应该获得监护权”的被试，多数选择B；被问“谁不应该获得监护权”的被试，多数选择B！

Shafir的这项研究和其他类似的研究都表明，当我们在选择胜利者时（“谁应该获得奖金？”、“谁应该被研究生院录取？”、“谁应该当选为政府官员？”），我们喜欢选择那些复杂的、有明显的优点和弱点的人，而不是没有明显优点与缺点的普通人；因为我们有更多的理由选择那些优点与缺点都明显的复杂人物。但是，当我们淘汰失败者时（“从获奖候选人名单中删除谁？”、“研究生院拒绝录取谁？”、“从政府官员候选人名单中淘汰谁？”），我们喜欢淘汰那些有明显的优点和弱点的复杂人，而不是优点与缺点都不明显的普通人；因为我们有更多的理由否决那些复杂的人。一个选择委员会通过选择最佳的候选人而得出的候选人名单，与另一个选择委员会通过否决最差的候选人而得出的候选人名单，有很大的差异。

申请者和入选人数的比例，部分地决定了人们采用哪种策略。如果我们的任务是选择很少的申请者，录取比例非常低（如，100个申请者竞争1或2个职位），我们注意的焦点是发现申请者的弱点和拒绝他们的理由。但是，如果我们的任务是选择与录用很多申请者，录取比例非常高（如，100个申请者竞争50个职位），我们注意的焦点不再是拒绝申请者的理由，而是发现申请者的长处和选择他们的理由（Ross & Ellard，1986）。结果，在只提供少数职位这种激烈竞争的情境中，我们倾向于低估申请者的能力；而在一个竞争不太激烈的情境中，对申请人能力的评价会偏高。

与陌生人相比，对于我们非常熟悉的人，我们的认识更加复杂和详细。因此，与陌生人相比，我们有更多的理由选择熟人，也有更多

的理由否决熟人。这也许可以解释，为什么在某些场合，我的儿子赞美我是世界上最好的妈妈；而在不快乐的情境下，他谴责我是世界上最坏的妈妈……

预言的原因分析

回想一个你刚认识不久、不太熟悉的人。在未来的几个月里，你觉得你至少会和他一起去看一次电影吗？或者，你会绕道而行，避开他吗？在回答这些问题之前，先花点时间思考你这样做或不这样做的原因？有人可能认为，思考会与他一起去看电影的原因，可以增加自己预言的准确性。实际上结论是否定的。

当分析预言的原因时，人们可能依靠证实策略，从而将注意集中在做出这种行为的理由上。即便你不是特别喜欢那个人，你也会想出一些和他一起去看电影的理由。结果，你会认为你确实有理由同他一起看电影。为了检验这些观点，Wilson和LaFleur（1995）设计了一项研究，他们要求大学女生联谊会的成员针对一个新认识的成员做出类似的预言，预测在下学期她们对待新成员的可能行为。同时，还要求其中一半的被试，在做出预言之前，列出这样做或不这样做的理由。该学期结束后，Wilson和LaFleur记录了被试针对那个新成员的实际行为的报告。这可以帮助研究者分析被试预言的准确性。

要求被试分析他们预期行为的理由，使得他们高估了预期行为的可能性。这表明，采用证实策略，使他们倾向于思考做出这些行为的原因；而且，他们的预言基于这种有偏差的思考之上。然而，原因分析对他们的实际行为并没有影响。因为原因分析只会增加我们对某种行为出现可能性的预期，而不会改变某种行为实际出现的可能性；所以，原因分析的结果实际上降低了预言的准确性。在以下两种情况

下，进行原因分析都会降低预言的准确性：一种情况是，没有这样的原因分析，人们能够做出较为准确的预言；另一种情况是，人们已经高估了行为产生的可能性。当然，如果人们在开始时低估了行为出现的可能性，原因分析可以增加对行为出现概率的估计，从而提高预测的准确性。

我们通常认为仔细思考可以增加我们推理的准确性。上述研究的结论与我们的直觉相反，仔细思考有时弊大于利。当我们仔细思考问题，并且采用启发法策略（如证实策略），仔细思考会增加“偏差”（参见Tetlock & Boettger，1989；参见第3章的相关讨论）。

至此，我们已经讨论了如何针对单一属性进行的假设检验，如“简性格内向吗？”“我会和她一起去看电影吗？”。接下来我们将探讨，如何检验复杂的假设——涉及两个相互联系或相关的变量的假设。

共变关系的检测

电脑黑客缺乏人际交往技巧吗？优秀的科学家会是优秀的老师吗？在家里不听话的孩子，在学校也会调皮捣蛋吗？你和你最好的朋友对电影的评价一致吗？这些问题都涉及两个变量的共变关系。在我们的日常生活中，经常需要分析类似的共变关系。为了理解我们的社会环境，我们必须确定团体成员与行为之间的共变关系、两种情境下行为之间的共变关系、两个人的观点之间的共变关系等。由于我们很多的社会知识都是基于对这些共变关系的认识，因此确定共变关系的能力非常重要。在某些情境中，我们可以很准确地评估共变关系；但是在评估共变关系时，我们也会经常陷入困境，结果经常对社会环境形成误解。

利用2×2表格评估共变关系

假设你想探讨教授与心不在焉之间的联系或共变关系。教授是不是特别容易心不在焉？为了收集必需的信息，假设我漫步在大学校园里，观察行人，区分哪些是教授，哪些不是；同时记录他们是否心不在焉。数据见表4.2。请你留心分析一下表中的数据，基于这些信息，是否可以认为教授特别地心不在焉吗？

表4.2　假设的数据

	心不在焉	
	是	否
教授		
是	600（A）	400（B）
否	300（C）	200（D）

怎样来回答这个问题呢？为了判定教授与心不在焉之间是否有联系，我们必须知道心不在焉的教授与没有心不在焉的教授的比例（600:400，也就是3:2），是否显著地高于非教授的同一比例（300:200，也就是3:2）。然而，此例中两者的比例相同，因此教授和心不在焉之间没有关系。

然而，很多人没有注意到表格中的4个单元格之间的数据是相关的。相反，人们倾向于只关注这些单元格的一两个。很多人只关注“是—是”单元格的数据，即标定为A的单元格（在本例中代表心不在焉的教授人数；Smelsund，1963；Jenkins & Ward，1965）。仍以表4.2的假设数据为例，由于单元格A的人数最多，只关注单元格A的数据可能会受到误导，使人们相信教授特别容易心不在焉。另一个经常采用的策略是，比较单元格A和单元格B（比较心不在焉教授的人数和没有心不在焉教授的人数），由于心不在焉的教授人数比没有心不在焉

教授的人数多，因此，这个策略也会误导人们，使其看到并不存在的共变关系，以为教授特别容易心不在焉。很少有人意识到表4.2中的4个单元格的数据是相关的（综述参见Klayman & Ha，1987）。

人们只关注“是—是”单元格数据的这种倾向，可以看做人们采用证实策略的例子。当判定教授是否心不在焉时，我们搜集支持这一假设的事例，即心不在焉的教授。比较单元格A和单元格B的这种倾向，同样可以看做采用证实策略的例子，我们搜集符合这一假设的案例——所有教授中出现心不在焉的人数（单元格A），或者没有出现的人数（单元格B）（Klayman & Ha，1987）。

有些人争辩说，占星术真的很灵，这就是我经常遇到的发现错误的共变关系的事例。迷信占星术的人们经常以少数几例“星位”准确预测了事件，从而相信占星术。这种只关注单元格A中数值的做法不够好。要准确确定这种共变关系，还需要知道占星术预言将会发生、但没有发生的事件的数量（单元格B），即便这样还不够。还需要知道星位没有预言但发生了的事件的数量（单元格C），以及星位没有预言过，也从未发生过的事件的数量（单元格D）（Nisbett & Ross，1980）。

相较而言，通过列联表评定共变关系要简单得多，而通过在几个月的时间里遇到的教授与其他人群是否心不在焉，来评价教授是否特别心不在焉，这要难得多。而将数据整理到2× 2表格中，可以避免根据很长一段时间内发生的许多事件评定共变关系，避免受到错误记忆和错误编码的干扰。在这种相对简单的任务中我们尚且遇到困难，这对于我们在更加复杂的自然观察中探讨共变关系不是个好兆头。人们或许会说，他们对2× 2表格数据的推理没有经验，他们在其他熟悉的推理任务中会表现得很好。其实，情况并非如此。像接下来要讨论的一样，人们对更自然的共变关系的探测同样会遇到困难。结果是，我

们通常会发现实际上并不存在的相关关系，却不能发现实际存在的相关关系。

虚假相关

很多医生和患者都相信，关节疼痛受天气状况的影响。然而科学研究却没有发现它们之间的联系。Redelmeier和Tversky（1996）认为是错误的共变关系探测导致人们产生这种观念，人们可能看到事实上并不存在的“虚假相关”（illusory correlation）。为了检验这种可能性，他们在15个月内，跟踪研究18位关节炎患者，每月两次记录病人和医生报告的疼痛和不适感的程度，同时记录对应时间段当地的天气情况，包括大气压力、气温和湿度。几乎所有的病人都深信关节疼痛程度和天气状况高度相关。然而，当研究者将病人报告的疼痛程度和当时的天气情况进行相关分析时，并没有发现显著的相关，平均相关值趋近于零。

证实策略可能导致了这种虚假相关。如果我们的先入之见使我们期待某种相关关系的出现，那么我们会特别注意那些反映这种相关关系的事例。关节炎患者会特别注意伴有关节疼痛加剧的天气变化，不太注意那些关节疼痛加剧而天气没有变化或者天气变化而关节疼痛没有加剧的事例。结果，当关节炎患者评定天气变化和关节疼痛程度之间的相关关系时，那些证实这种相关关系存在的事例较多且容易提取，这就对相关关系的估计造成不利影响。

在Loren Chapman和Jean Chapman（1967，1969）的一系列研究中，对于因先入之见和期望而导致人们看到实际数据中并不存在的虚假相关的情况做了更严密的检验。他们着手研究的问题是，尽管很多研究结果表明投射测验不能有效地测量人格特征，为什么临床心理学

家继续使用和相信投射测验（例如，画人测验）。Chapman和Chapman认为，可能是临床医生使用投射测验的经验，使他们“看到”了病人对于测验的反应和病人的症状之间的虚假相关。他们的研究证实，这种虚假相关的知觉是由先前的期望引起的，即使数据分析结果证实这种相关关系并不存在，他们依然认为这种虚假相关的确存在。

一系列研究将注意投向非常流行的罗夏墨迹测验，这种测验向被试呈现一些由墨迹形成的图案卡片，要求被试回答在每张卡片上看到了什么？Chapman和Chapman针对这种测验开展了一系列研究。他们研究人们如何评价同性恋与罗夏墨迹测验的特定反应之间的相关关系。这是一个非常有趣的研究课题，因为先前的罗夏墨迹测验研究发现两个经过证实是可靠的但是与直觉相反的相关关系：同性恋比异性恋更容易在某一张卡片上看到恐怖的怪物，也更容易在另外一张卡片上看到似人又似动物的双观图。同时，很多凭直觉看来两者应该有相关关系，实际上两者之间并不存在相关关系。与直觉相反，同性恋者与异性恋者相比，他们并没有更多地看到与肛门、女性衣服有关的内容，或者看到不男不女的人。

Chapman和Chapman首先研究发现，临床医生关于投射测验的经验，使他们对这种基于高度直觉却不稳定的相关深信不疑。他们的研究也发现，缺乏有关经验的学生也持有同样的观念，因此，临床医生的这些观念可能是根植于广泛的、文化的假设，而不是基于其单纯的临床经验。Chapman和Chapman开始研究人们是否在一系列数据中“看到”事实上并不存在，但是在直觉上却非常吸引人的相关关系。为此，他们向被试呈现一组罗夏墨迹测验卡片，每张卡片同时附有某人对该卡片的反应，以及描述他本人特征的两句话。对卡片的反应中，某些反应表现出真实可靠却与直觉相反的同性恋特征（例如，一个双臂缩短的巨人）；某些反应表现出与直觉相符却并不真实可靠的同性恋特征（例如，一件有花边的女式紧身内衣）；某些反应是中性的

（例如，一张西班牙地图）。对个人特征的描述中，某些个人特征的描述与这些反应相关，表明此人是同性恋；某些描述则没有涉及性取向。构建这些数据的时候，反应类型和个人特征描述类型之间没有相关关系（自述为同性恋的人对卡片的反应，与其他人的反应没有差别）。

向被试逐张快速呈现卡片，要求他们评估反应类型和个人性格描述之间的关系。被试报告发现，某些在直觉上很像是同性恋者的反应与同性恋之间有相关，但是，事实上对观测的数据分析并没有发现这种相关关系。在后续研究中，研究者故意安排这种直觉反应和同性恋倾向之间呈负相关；这就是说，人们认为同性恋者应该与某些反应相联系，实际上，异性恋者做出这类反应比同性恋者还多。即使实验这样安排，也没有降低虚假相关的数值。被试认为同性恋和某种特定反应之间应该存在相关关系的先入之见，导致他们发现观察的数据中存在这种相关，实际上，数据中并没有这种相关。更为严重的是，两者之间实际上是负相关关系，而他们却发现了正相关关系。

以上研究结果警示我们，任何基于个人经验，而非科学调查得出的相关关系都是值得怀疑的。就像临床医生和学生可以发现测验反应与诊断之间并不存在的相关关系一样，管理者可能发现员工的种族或性别与工作表现之间并不存在的相关关系；丈夫可能发现妻子的情绪与生理周期之间并不存在的相关关系；家长和老师可能发现儿童糖类摄入量与问题行为之间并不存在的相关关系；大学生可能发现伙伴的专业与其个性之间并不存在的相关关系。我们从过去的经验习得的许多知识经验，与其说是对客观现实的反映，不如说是反映了我们关于这些客观现实的先入之见。某些虚假相关导致的不良后果可能不太严重，但是某些虚假的相关，可能导致不公平的社会政策出台，或者导致个人做出一些不恰当的决定。

通过虚假相关所形成的刻板印象

媒体报道的超级明星很少，非洲裔美国人也相对较少。像比尔·科斯比（美国著名喜剧演员——译者注）或奥普拉·温弗瑞（美国“脱口秀女王”——译者注）这样的非洲裔美国超级明星更是屈指可数。David Hamilton等人认为我们可能会额外注意那些稀少的、特别的人物。因此，与白人明星相比，黑人明星的可记忆性程度更高，而且在评定种族和明星之间的关系时，人们更容易想到黑人明星。因此，我们可能会认为美国黑人更容易成为媒体的超级明星，事实上，黑人超级明星在黑人中所占的比例与白人超级明星在白人中所占的比例没有差异。换句话说，我们“看到”了一个虚假的相关。

更一般地说，我们容易高估人群中属于少数群体成员身上发生的罕见行为的频率。当某个群体和某种行为都罕见时，它们共同出现（例如，群体中的一个成员出现了这种行为）的情况更为罕见。这种特别的群体更易被发现且更易被记住，因此，导致群体成员与那种行为之间产生虚假相关。

为了检验这种想法，Hamilton和Gifford（1976）把被试分成两个组，其中一个组是大组，叫A组；另一个组是小组，叫B组。被试依次阅读39个人的信息，这些信息包括个体所属组别和此人的所作所为（例如，布鲁斯，B组成员，为了成为政治候选人做过义工；乔，A组成员，他喜欢对别人冷嘲热讽，这一点让人非常不舒服）。A组的人数是B组人数的两倍；积极行为出现的频率是消极行为出现频率的两倍多。组别和行为的积极性之间不存在相关关系，两组的积极行为和消极行为的比例相同。尽管实际上没有相关关系，研究者还是预测被试会发现虚假的相关。B组的成员少，他们所做的消极行为也少，因此消极行为是少见的、特别的行为，所以研究人员预期这种少见的行为更易被记住，最终让被试形成对B组成员的不良印象。

研究结果证实了这一假设：被试发现了组别和行为积极性之间的虚假相关，而且高估了B组（人数较少组）成员做出罕见消极行为的频率（相反，他们对A组的消极行为的估计相对准确）。最终的结果是，他们认为B组比A组更加消极。换句话说，被试对B组成员形成了实验数据并不支持的相对负面的刻板印象。

后续的研究用相同的范式，证明了这种虚假相关的确是由于稀少的、特别的个体吸引了人们的注意力，让人难以忘记（参见Hamilton & Sherman，1994）。一项研究提供了极好的证据。在这项研究中，被试花很多时间分析与检查那些描述特别事件的句子，即描述少数群体成员所做的罕见行为的句子，而在其他类型句子上所花的时间都不长。这表明他们特别关注那些特别的事件。此外，对特殊个体组和普通个体组的不同关注程度，影响到每组中出现不同类型行为的频率的估计，从而影响到对各组的喜爱程度（Stroessner，Hamilton，& Mackie，1992；不同的情绪状态导致不同的结果，这与当前探讨的问题联系不大）。人们对发生的特别事件容易额外注意，也会影响该事件的可记忆性。在另外一项研究中，被试记住特别行为的比例明显高于其他行为（Hamilton，Dugan，& Trolier，1985）。我们特别关注少数群体表现出的罕见行为，并且容易记住它们；这种现象可以解释我们为什么认为少数群体更多地表现出罕见的行为。

考虑一下对少数群体刻板印象的研究的意义。消极行为出现的频率相对较低，少数群体成员做出这种罕见的消极行为将会特别引人注目、令人难忘。因此，该群体常常被误认为特别容易做出消极行为，尽管事实上不是这样。Hamilton及其同事的研究表明，即使不存在预先的期望，由于人们对少数群体所做的罕见行为特别关注，因此容易对少数群体形成消极的刻板印象。而预先存在的消极期望，理所当然会加剧这一现象。例如，如果我们认为某个少数群体特别容易做出犯罪行为，我们会特别注意这一群体中的罪犯，这不只是因为他们很特

别，还因为他们可以证实我们的假设。结果，我们可能为我们的消极刻板印象找到实际不存在的支持。

以上我们集中探讨了消极刻板印象，因为它们尤其令人烦恼不堪。请注意，同样的过程也可以形成没有根据的积极刻板印象。罕见的积极行为就像罕见的消极行为一样，对我们的判断也能产生不当的影响（Hamilton & Gifford，1976）。

没有检测到实际上存在的相关

事先的期望和先入之见会导致人们发现实际上并不存在的虚假相关（Crocker，1981；Nisbett & Ross，1980）。但是，缺乏先入之见时，人们有时不能发现意料之外的、却真实存在的相关关系。Loren Chapman和Jean Chapman（1969）构建了一组数据，使同性恋倾向与一些违反直觉但确实能表明同性恋倾向的某些迹象之间存在相关关系。结果验证了上述观点，被试没能发现这种意料之外的相关关系。Jennings、 Amabile和Ross（1982）的研究也得出了类似的结果。他们构建了几组数据，代表两组变量之间客观存在的不同的相关关系，每组数据包含10次观察（例如，10个不同身高的男人拿着不同长度的拐杖；10组配对的数据）。要求被试仔细分析每组观察数据之后，判断这两个变量之间关系的强度（例如，男人身高和拐杖的长度）。由于研究中的变量都是任意选取的，被试不可能具备变量之间有相关关系的先入为主的概念，因此本研究可以检验人们在简单的数据组中探测“意外”相关关系的能力。

被试能够发现非常强的相关关系（r = 0.80及以上），他们估计的相关值也很高。但是，他们将比较强的相关（r = 0.70）估计为中度相关，而且经常不能发现中度相关（r = 0.20~0.40），对中度相关

的估计值趋近于0。正如Jennings等人指出的那样，我们所处的社会环境中，很多重要的、真实事件之间的相关程度为中度相关或者低度相关。例如，人格特质和行为的相关值很少超过中度相关水平（Mischel，1968）。人们从简单而且单纯的数据中都无法发现中度相关，可以推论，人们也无法发现现实生活中那些意料之外的相关关系。

共变关系检测的准确性

尽管前文论述了我们在评定共变关系时所遇到的困难，但我们仍然有能力对某些日常相关关系做出相当准确的评定。在讨论人们的统计推理时，我谈到人们在自己熟悉的领域里，对易于编码的事件采用的是统计推理的方法（Nisbett et al.，1983；参见第3章）。熟悉的领域、易于编码的事件同样有助于对共变关系的探测，Richard Nisbett和我的一系列研究发现，当数据很好编码，而我们对这些数据又非常熟悉时，我们对相关关系的估计十分准确（Kunda & Nisbett，1986）。

有几项研究将人们在几个熟悉度和可编码程度不同的领域中对相关的估计与这些领域的实际相关进行比较。第一项研究考察熟悉度不同时，人们进行评估时的一致性程度。这些评估易于编码，例如，简告诉我说，她喜欢汤姆，对象明确（一个人的评价）；这个评价非常容易计分，也容易与我对汤姆的评价进行比较。研究者假设，在这种易于编码的领域中，对该领域的熟悉度越高，人们对共变关系的评估也越准确。

人们在熟悉的领域中评估共变关系的准确性非常高；我们对别人的人格特质的评定就属于这样一个熟悉的领域。人们花费很长的时间

来讨论别人，所以在评价别人的人格特质时，人们彼此非常熟悉自己的观点和别人的观点在多大程度上一致。我们要求妇女联谊会的成员相互评价彼此的一些人格特质，例如可爱、聪明、害羞等，然后计算任意两个人在每种人格特质上的平均相关值。同时要求其他被试估计这些相关值的大小。

图4.1描述了成员之间实际的一致性程度（用实线表示）和被试估计的一致性程度（用虚线表示）。从图中可以看出，被试对易于编码的、自己熟悉领域中的共变关系的评价是非常准确的。例如，在评价自己熟识的人是否健谈时，与评价其是否可爱相比，人们的一致性程度更高。

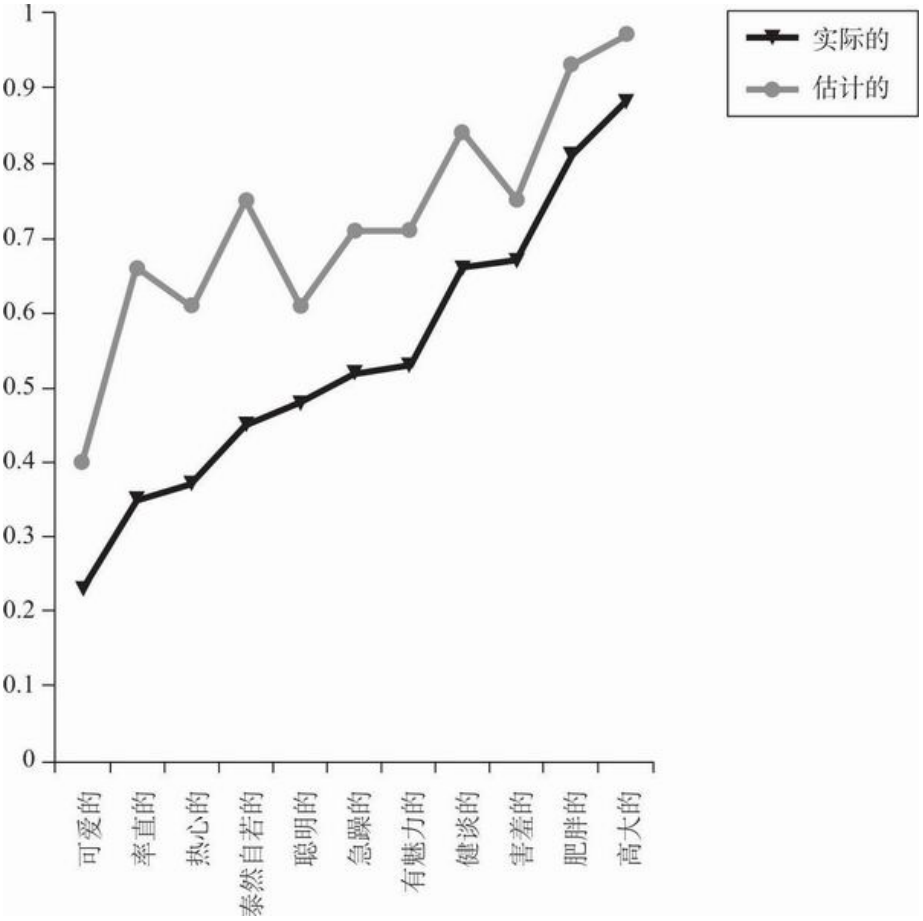


图 4.1　任意两个个体之间人格特质的实际的和估计的一致性程度

资料来源：Kunda & Nisbett (1986，图2，p.205). Copyright ©1986) by Academic Press. Reprinted with permission.

大学生对心理学家资助哪些研究项目，以及学术期刊录用哪些稿件的评估不够准确，他们对这些领域不熟悉（即使是专业的心理学家对此也不是很熟悉，其评估的准确性也并不高）。总之，这些研究结果表明，人们对不熟悉的相关关系的评估可能不够准确，而对非常熟悉的相关关系的评估可能比较准确。

然而，就像在第3章中讨论的那样，熟悉性这个因素只有在数据可以编码的情况下才能起作用。一些熟悉的行为较难编码，像学术水平和运动技能这些反映能力状况的行为，都是我们非常熟悉的且易于编码（编码单位可能是一次测验和一场比赛），而且容易计分；相反，有些熟悉的行为，例如社会行为，却难以编码。社会行为的构成单元比较复杂、模糊，社会行为本身也经常难以解读。如果可编码程度促进了相关关系评估的准确性，那么人们对能力领域相关关系的估计比对人格特质领域相关关系的估计要准确得多。

在一项验证以上假设的研究中，研究者要求被试评估人们在不同社会情境中行为的一致性。被评估的能力和人格特质各有两种：拼写能力和打篮球能力，诚实和友善（Kunda & Nisbett，1986）。换言之，他们需要评估两种情境下人们行为之间的关系。参与者对于自己熟悉的、易于编码的领域的判断十分准确；但是对自己熟悉却难以编码的人格领域却难以正确评估，他们大大高估了两种社会情境下社会行为的一致性。这些研究表明，我们远远高估了人们行为的一致性。结果，我们经常会惊奇地发现，在某种社会情境下表现得非常友善、诚实或能力不足的人，却在另一种社会情境中表现得非常不同。我们

不能准确地探测社会领域中的相关关系，这方面的详细内容将在第10章进行探讨。

基于解释的判断

关于假设检验和共变探测的大多数研究都间接或直接地假定，我们是通过收集多个独立的数据，例如，内向或外向行为的事例，群体成员中发生消极行为的事例等，通过将这些事例（数据）累加或平均，通过评估其相对频率，或者应用这些事例的容易程度，得出我们的最终判断。我们的很多判断确实是按照这种方式进行的，但是也有很多判断过程需要进行更加复杂的因果推理。这些判断的实例包括：陪审员判定被告是否有罪，医学专家评估一种新的疾病理论，外交专家评估中东地区和平稳定的可能性，以及你对自己目前浪漫爱情结果的估计。类似这些判断都需要进行详细的因果分析，而且需要我们运用各种不同的证据、它们的相互关系及其可能的结果等广泛的社会知识或常识。在第2章讨论概念时，我就提到过很多概念中都蕴涵着因果知识（Murphy & Medin，1985）。

陪审团判决的故事模型

试想一下著名的加州审判，名人O.J.辛普森被指控谋杀自己的前妻。你认为辛普森是否有罪？如果你一直关注审判的进展，并且对此案形成了自己的看法，你可能就不仅仅只通过比较那些证明他有罪的证据和证明他无罪的证据的数量，来判断他是否有罪。你很可能在两种理由之间做出选择，或者说在不同的故事之间进行选择，即选择那个可以解释和赋予所有相关证据意义的故事。一个故事是由起诉方提出的，认为辛普森有罪。这个故事包含以下信息：他有杀人动机，曾经虐待过妻子，有作案的时间，在他家后院发现沾有受害人鲜血的手

套。另一个故事是由辩护方提出来的，认为辛普森是无辜的，作为一名黑人，他是被种族歧视的警察陷害的。这个故事包含以下信息：某名警察有种族歧视行为的记录，警察机关是腐败的、无能的，那双沾有鲜血的手套与辛普森手掌大小不合。所有的证据在两个故事中都有着不同的含义。例如，那双沾血的手套可能是辛普森从犯罪现场回来掉在后院的，也可能是腐败的警察有意放在后院的。追踪审判过程的人们，需要判断哪个故事能够更好地解释当前证据，他们对证据的理解和组织无疑会受到先前所赞同的故事的影响。Nancy Pennington和Reid Hastie开展了一系列卓有成效的研究，研究表明不同的故事模型对审判结果有重大影响（Pennington & Hastie，1986，1988，1992）。

在Nancy Pennington和Reid Hastie研究的第一阶段，让被试从陪审员的角度观看一次审判的全过程，他们会自发构建关于审判案件的一个故事（Pennington & Hastie，1986）。要求被试口头报告他们是如何做出判定的，而不要求被试列出那些不相关的证据。但是，被试详细描述了他们认为发生了什么。一个典型的故事包括事件发生的逻辑顺序（例如，被告的女友要求被害人载她一程。被告非常生气，一刀捅向被害人）。被试经常推断其心理状态（例如，被告非常嫉妒），这在审判过程中从来没有直接提到过，但它有助于人们理解发生的事件；相反，他们常常不提那些审判中提到的证据，因为它们与自己构建的故事无关。做出不同判决的被试，他们构建的故事完全不同，事件的因果关系顺序也不同（什么导致了什么，为什么）。

这些最初的研究表明，陪审员通过构建故事理解证据的意义，最终做出判决。当然，被试也有可能是通过其他认知过程先做出判决，然后再构建故事，证明其判决是正确的。以下一系列实验研究排除了这种可能性。Pennington和Hastie（1992）推测，如果可以操纵辩护

故事和起诉故事的构建难易程度（基于同样的证据），来影响人们的判决，这样就可以说明人们的确是在构建故事的基础上作出判决的。

所有被试阅读关于谋杀案的同样的审讯材料，但是这些证据的顺序是不同的，使得构建辩护故事和起诉故事的难易程度不同。当有关证据是按照故事的顺序，即按照因果和时间顺序呈现时，故事构建起来比较容易。例如，先呈现谋杀发生之前的相关事件，然后呈现打斗、杀死对方的证据，最后呈现逮捕和尸体解剖的证据。当证据的呈现按照混乱的顺序，而不是按照事件的原始发生的顺序呈现时，故事构建起来比较困难。例如，从打斗的证据，到伤口的情况，再到打斗发生前一天的相关事件。

所有的被试按照不同的顺序阅读同样的证据材料。一种情况中，起诉的相关证据是按照“故事”顺序呈现的，因此起诉故事比较容易构建；辩护的相关证据是按照混乱的顺序呈现的，因此辩护故事的构建比较困难。另一种情况中，辩护的相关证据是按照“故事”顺序呈现的；起诉的相关证据是按照混乱的顺序呈现的。研究结果表明，证据呈现顺序的操纵，对判决结果有显著的影响。当起诉故事容易构建，而辩护故事难以构建时，78%的被试做出被告人有罪的判决。但是，当辩护故事容易构建，而起诉故事难以构建时，只有31%的被试做出了被告人有罪的判决。在另外两种实验条件下，两种故事同样容易构建，或者两种故事同样难以构建，结果是大约有一半的被试做出被告人有罪的判决。这一研究结果令人感到不安，仅仅改变证据呈现的顺序，而不改变证据的内容，就会使被告人被判有罪的可能性增加到原来的两倍以上。

很明显，我们并非仅仅将独立的证据累加在一起就可以做出判决；而是通过构建故事来做出判决，所以那些影响故事构建的因素都会影响我们的判决。

解释的连贯性

故事模型的相关研究表明，当对事实有两种不同的解释时，我们会选择能将所有证据更好地联系在一起的那个解释，也就是，选择能够为所有相关证据提供连贯一致解释的那个故事。但是，我们要如何确定哪种解释具有最好的连贯性呢？科学哲学家Paul Thagard提出了解释的连贯性理论，清楚地说明了决定解释连贯性的原则（Thagard，1989）。

设想你要解释你的女朋友利萨为什么在吃晚餐的时候对你大喊大叫。你要在两种假设中作出选择，一种可能是利萨不再喜欢你了；另外一种可能是利萨那天工作不顺心。这两个假设都可以很好地解释利萨对你做出的行为。但是相比之下你可能会更加倾向于其中的某个假设——可以很好地解释其他关于利萨的信息。设想利萨非常疲惫，而且你听到她在电话里向她妈妈喊叫。利萨“工作不顺心”的假设比利萨 “不再喜欢你”的假设能够更好地解释这两种行为。利萨 “工作不顺心”的假设解释了更多的证据，似乎更加真实。一般而言，我们偏爱那些解释范围更广的假设。如果你认为利萨对你大喊大叫是因为她不再喜欢你了，你可能仍要对“利萨非常疲惫”和“利萨曾在电话里向她妈妈喊叫”做出额外的解释。利萨 “工作不顺心”假设可以直接解释利萨所有相关的行为。一般来说，我们偏爱那些简明的假设，只需要很少的额外假设就可以解释所有事实。

现在假设你知道，由于利萨的几个同事被解雇了，因此她最近几周工作特别努力。这解释了利萨工作不顺心的假设，使这一假设更加真实可信。一般而言，我们偏爱那些能够被其他信息解释的假设。利萨工作不顺心的假设变得更加真实可信的同时，她不再喜欢你的假设变得更加不可信。一般来说，我们是通过比较来评估几个竞争性的假设，一种假设的可能性增加，另一种假设的可能性就会降低。

总之，我们对一种假设的信心会随着假设的解释范围、简明性，以及假设能为其他信息所解释的程度的增加而升高。我们对一种假设更有信心的同时，对其他竞争假设的信心就会丧失。

Thagard（1989）编制了一个计算机程序，程序体现了这些以及另外几个附加的解释连贯性原则，并结合运用这些原则来评估几个竞争假设的连贯性。这个程序成功模拟了一系列不同的判断过程，从科学家对几个竞争的科学理论的偏爱到陪审员对起诉或辩护故事的偏爱。研究发现计算机程序偏爱的解释与科学家和陪审员偏爱的解释一样，这表明，该理论为人类判断过程提供了一种可能的模型。

Steven Read 和 Amy Marcus-Newhall（1993）在上述研究基础上，进一步发现人们同样采用这些连贯性原则来解释社会行为。Steven Read 和 Amy MarcusNewhall建构了一些包含个体许多事实的脚本，例如，他的行为、想法、愿望和社会环境，要求被试评价为这些事实所提供的几种解释。在不同的研究中，几个竞争性的解释在以下方面有所不同：可以解释的事实的数量、需要额外假设的数量和它们自身是否可以被解释。研究结果表明，被试偏爱那些更有解释力、更简明以及自身能够被解释的解释。此外，他们对竞争性假设的评估是具有比较性的：一种解释连贯性的增加，会导致另外一种解释可能性的降低。更重要的是，Thagard编制的计算机程序模拟了根据解释连贯性做出判断的过程，其结果与参与实验的被试的选择结果一样。计算机对经验结果的成功模拟支持这种想法，即计算机程序使用的那些解释的连贯性原则，我们人类也一样使用。

人们如何解释社会行为，这个问题始终为社会心理学所关注。很多关于归因的研究将研究重点放在人们如何在行为的两个竞争解释之间做出选择的问题上，行为的产生是行为者潜在的人格因素造成的，还是环境因素造成的？（综述参见Jones，1990，另外参见第9章）有

关解释连贯性方面的研究，为人们在不同情境下选择哪种竞争的解释提供了指导方针（Read & Miller，1993；Thagard，1989）。解释连贯性的研究也提出了一些历来为归因学家所忽略的重要问题：我们如何在几种竞争的人格特质解释之间做出选择（乔纳森微笑是因为他很友善，还是因为他很世故）；我们又如何在几种竞争的情境性解释之间做出选择（埃莉的不良行为是由于坏朋友的影响，还是因为她的父母对她漠不关心）。

Pennington 和Hastie（1986）所做的研究，即陪审员的判决基于故事模型及其解释的连贯性，有非常明显的应用价值。连贯性原则可以帮助陪审员确定哪个故事看起来最可信。其他的研究表明，就像我们构建一个精细的故事来解释被告的行为一样，我们同样可能在其他情境中对我们遇到的个体构建故事或个人模型（Park，Dekay，& Kraus，1994）。你可能构建一个精妙的故事，来解释一个朋友的婚姻为什么破裂了？你的一个熟人为什么不能保住其铁饭碗？为什么你五年级的老师一直不喜欢你？对于同一个人或同一件事，不同的人构建的模型是不同的，特别是在他们对社会环境的本质持有不同看法的情况下。解释的连贯性原则可以用来确定人们偏爱哪个“个人模型”。

至此，我们已经讨论了人们如何确定和判断其过去和现在的事实。接下来将探讨与真实事实相反的“反事实现象”。

反事实思维

犹太人有一种传统的祈祷仪式，在重大意外事故、严重疾病、战争和其他危及生命事件中幸存后，感恩上帝赐予他们重生。为什么那些刚刚经历不幸，或者仍然经受疾病和痛苦折磨的人们，仍然心存感激和庆幸自己免于更悲惨的命运呢？幸免于难，我们会觉得自己的运气很好，因为我们很容易想到同一事件会有更加悲惨的结果。我们必

然认为，如果事情稍微有些改变，我们可能已经死了。相反，如果事情的结果的确非常悲惨，我们就会有一种想法萦绕心头，那让人备受折磨，这种想法就是，灾难本应很容易就可以避免的。很多事件使我们产生这种反事实结果，就是与实际结果相反的、可能发生的、可以发生的、本应发生而最终没有发生的结果。对某一事件产生的反应中出现了反事实，会影响我们对事件的理解和情感反应。

事件常态

某些反事实比其他反事实容易想象（Kahneman & Tversky，1982）。例如，你在一台“老虎机”上玩了半个小时，没有中奖，白白浪费了几美元。别人在你刚刚玩过的老虎机上，第一局就中了一万美元的头奖。你会比当时没有中奖的其他人更为沮丧和失望，因为你更容易想象，只要多投一个硬币自己就会中头奖……

Daniel Kahneman和Dale Miller（1986）将非常容易产生其他想象结果的事件定义为“异常”。他们提出，事件会激活那些反映先前期望的标准和一些反事实想法，我们期待事件如何发生、看来会怎样发生，以及它有可能怎样发生。事件偏离激活的标准越远，事件看起来就越异常。尽管事件发生的可能性相同，只要不同的事件会使人们产生不同的反事实，事件的常态就不同。在“老虎机”的例子里，你中头奖的概率和别人一样，然而没有中头奖对于你来说更为异常，因为你比别人更容易产生反事实。

事件看起来越异常，人们对它的情绪反应越大。这就是为什么你和其他人一样没有中头奖——结果虽一样，但你比他们更加失望。而且，我们意识到某些事情可能令人特别后悔，可预期的后悔可以让人避免做出那些令人后悔的事情。例如，大多数人（90%）愿意用一支钢

笔交换同样一支钢笔加上一小笔钱。毕竟一支钢笔加一小笔钱比一支钢笔的价值更高。然而，如果是同样金额的彩票而不是钢笔，进行同样的交换，结果很少有人（少于50%）愿意交换（Bar-Hillel & Neter，1996）。我们不愿意交换彩票，很可能是因为，我们交换的那张彩票如果中奖了，我们会恨不得“打自己一耳光”。只要把彩票拿在自己手里，我们就有可能中奖，这种想法使得彩票没有中奖是一件异常事件，会让人非常遗憾。

但是，是什么因素控制着对常态的判断呢？为什么人们更易想到某些反事实想法，而另一些反事实想法却难以想到呢？到目前为止，对于这些问题我们还没有完整的答案，但是研究已经揭示了一些影响反事实想法的因素，下面将讨论这些因素。

反事实结果与真实事件的接近性　假设以下情境（Kahneman & Tversky，1982）：

> 克兰先生和蒂斯先生将在同一机场、同一时间，搭乘不同的航班。他们乘坐同一辆豪华轿车从城区前往机场，路上遇到堵车，他们比航班预定起飞时间晚30分钟到达机场。
>
> 克兰先生被告知，他乘坐的航班准点起飞。
>
> 蒂斯先生被告知，他乘坐的航班延误，5分钟之前刚刚起飞。
>
> 谁将会更加沮丧？是克兰先生还是蒂斯先生。

阅读了以上情境的大多数被试（96%）都有一个强烈的直觉，差5分钟没有赶上航班的蒂斯先生会更加沮丧。他为什么会更加沮丧呢？毕竟，克兰先生和蒂斯先生的客观情况没有差别，他们都被耽搁在机场。原因在于获取反事实结果的难易程度不同，蒂斯先生比克兰先生更容易想象，自己能赶上了航班。赶上航班这种反事实的结果似乎离蒂斯更近，结果，蒂斯先生的遭遇看起来更加异常，更加令人后悔。

哪些因素决定接近性呢？Miller、Turnbull和McFarland（1990）推测，我们构建事件的心理模型，其中包括不同因素如何影响可能的

结果等因果信息。乘车去机场的心理模型包括的信息有：由于路遇红灯或道路建设会延迟我们到达机场的时间，可以通过提高车速弥补延迟的时间。如果我们对实际事件做一些很小的改变来实现反事实的结果，那么反事实结果与事实结果之间就更为接近。蒂斯先生非常容易想到，自己如果早5分钟动身（或者司机开得再快一点儿），如果航班再晚5分钟起飞；因为与30分钟的延迟时间相比，5分钟的延迟时间只需要假定对事实做出较少的变更。为什么事件的某些方面更加容易改变——在心理上比其他方面更加容易变更，这是反事实推理研究的中心议题。

虽然这种因果推理对接近性起着重要作用，但是由于反事实的结果和事实事件非常接近，即使在因果关系上有不同，两者看起来也可能非常相似。例如，如果你的彩票号码和中奖号码只差一个数字，你可能会比那些与中奖号码完全不同的人更加失望。这种中奖的真实号码与反事实号码之间的接近性判断，不是由因果关系决定的（Turnbull，1981）。在第2章讨论概念问题时，我们的结论是，范畴成员之间的接近性是基于因果关系和知觉相似性形成的（参见第2章）；真实事件与反事实结果的接近性与此类似，也是基于因果关系和知觉相似性形成的（Roese & Olson，1995）。

错过航班的场景研究表明，那种与事实越相近的反事实结果，越令人感到失望。这也会影响旁观者对空难受害者的反应，以及对受害者赔偿金额的判断。在一项研究中，被试阅读某人在一次空难中幸存下来（空难发生在偏远地区），但是在送往救治的途中不幸身亡。要求被试判定对罹难者家庭的赔偿金额。一些被试阅读的罹难者在离安全区域75英里的地方死去；另一些被试阅读的罹难者在离安全地方不到1/4英里的地方死去。我们很容易想到，后者离安全获救多么近；所以，他的死亡看起来更为异常，因而得到了更多的同情。的确，与阅读了罹难者在“远离”安全地方死亡的被试相比，阅读了罹难者在接

近安全地方死亡的被试，给予罹难者家属更高的赔偿金额（Miller & McFarland，1986）。

在这些研究中，亲身经历或旁观同样不幸结果的人们，如果他们可以更容易地想到好的反事实结果，他们就会感到更加的不幸。更令人惊讶的是，一个人如果可以更容易地想到更加美好的结果，即便他的实际结果比别人要好一些，他也会觉得自己比别人更加不幸。奥运会的银牌和铜牌得主，你认为谁更开心？在奥运会竞赛中，金牌得主和其他的获奖者有本质的区别，只有金牌是胜利者，可以赢得荣誉，能够获得巨额的商业赞助。在竞赛中，银牌得主比铜牌得主夺得金牌的可能性更大，因此，银牌得主更容易受到“我本来可以赢得比赛”这一想法的折磨。相反，铜牌得主在得到与得不到奖牌的边缘，因此他会觉得很幸运，至少自己还获得了奖牌。银牌得主因为“我本可以夺得金牌”而失望，而铜牌得主因为“至少我夺得了奖牌”而庆幸。因此，尽管银牌得主的实际结果比铜牌得主好，但是银牌得主没有铜牌得主那么开心。

Medvec、Madey和Gilovich（1995）开展了一系列的研究来检验上述假设。他们对1992年夏季奥运会电视录像进行剪辑，制作了两盘录像带。一盘录像带描绘银牌和铜牌得主得知自己获奖时的即时反应，例如，当一名游泳运动员触到游泳池墙壁的瞬间，得知他夺得第二名；当一名运动员完成自己最后一次试跳，得知自己获得铜牌。另一盘录像带描绘颁奖典礼时，运动员站在领奖台的场景。20个学生观看这些无声的录像，评定运动员表露出来的高兴程度。被试对两盘录像带的评定都表明，铜牌得主比银牌得主更为高兴。银牌得主没有铜牌得主那么高兴，是因为受到“我差一点就夺得金牌”想法的折磨吗？很可能是这样。对奥运会奖牌得主电视采访的分析，以及运动员在某次重要的业余比赛后对自己的评定，发现银牌得主比铜牌得主更多地流露出他们本可以表现得更好的想法。

学生收到测验成绩时，也可以观察到同样的反应。正如很多教授和学生们所知，仅差1分就可以得到A等的同学会非常失望。当这种事情发生后，与那些同你一样获得B等但是分数比你低的同学相比，你会感到自己没有他们开心（Medvec & Savitsky，1997）。显然，由于受到“我差一点就成功了”想法的折磨，尽管他们的实际结果比别人好，但是，他们的感受却比别人差。

例外与常规　媒体广泛宣传发生在以色列境内的某次恐怖袭击，一个朋友因此取消了期待已久的以色列之旅。尽管那个朋友知道走在纽约的大街上比走在特拉维夫的大街上还要危险，然而他现在正飞往纽约。他解释说，纽约旅行对他来说像他的日常行为一样，再正常不过了，虽然跟平常一样也需要承担风险。相反，如果在以色列遭到恐怖份子的杀害，他确信他的妻子永远也不会原谅他。去以色列旅行对他来说属于极为特殊的事件，因此，也很容易避免。所以，他知道如果自己在那里遭遇不测，他必须承担主要责任。研究表明，他对妻子可能做出的反应的直觉判断是正确的。与那些由常规行为导致的不良后果相比，那些由例外行为所导致的同样的不良后果，会让人们更加沮丧。

Kahneman和Tversky（1982）为了验证这一假设，创设了几种情境来描述琼斯先生在下班回家的途中因交通事故身亡。一种情境是，琼斯先生离开工作单位的时间和平常一样，为了欣赏海滨风光，不从他平常走的那条路线回家。另一种情境是，他比平时早离开单位，去处理一些私事，然后从他平常走的那条路线回家。要求被试想象琼斯先生的家人如何完成句子：“如果……该多好”。被试在反事实的想象中倾向于改变那些例外的事件（“如果他离开单位的时间和平时一样就好了”，“如果他走平常的那条路线回家该多好”）。被试很少尝试改变常规事件的想象（“如果那天他早点儿下班该多好”）。另外一个研究情境的结果表明，相对于走平常的那条路线回家遭遇交通事

故的情境，不走平常的那条路线回家而遭遇交通事故的情境，让人觉得更沮丧（Kahneman & Miller，1986）。当某个事件导致意外后果时，人们强烈地倾向于“改变”例外行为，而不是“改变”常规行为（Gavanski & Wells，1989）。

由例外事件导致的不幸更让人扼腕唏嘘；因此，人们觉得意外事故的受害者应得到更多的赔偿金。在一项研究中，被试阅读关于某人遭到抢劫而受伤的情境描述。一种情境是，他在常去的商店里遭到抢劫；另一种情境是，他在不常去的商店里遭到抢劫；导致此人受伤的其他环境因素完全相同。与在常去的地方受伤相比，如果受害者在不常去的地方受伤，被试建议的赔偿金要高出10万美元之多（Miller & MaFarland，1986）。人们似乎认为例外事件比较容易“改变”，因此，由例外事件引起的不良后果让人更加遗憾。

研究也发现，人们更容易想象那些特别人物的行为出现“改变”，而不是想象那些一般人的行为出现“改变”。性别差异在过去几届美国总统选举中表现得淋漓尽致：女性更倾向于支持民主党候选人，而男性更倾向于支持共和党候选人。Miller、Taylor和Buck（1991）认为媒体在评论性别差异时，倾向于尝试解释和改变女性的选举倾向。评论者想知道，为什么民主党候选人对女性有如此大的吸引力，为什么共和党候选人对女性没有吸引力，或者认为如果女性和男性一样支持共和党，民主党就不会有和共和党一样强大的领袖。这种反事实思维明显缺乏对性别差异的另一半——男性的行为进行解释和改变。发言人没有考虑：为什么民主党候选人对男性没有吸引力，或者对男性不能像女性一样支持民主党候选人而感到遗憾。

Miller等人认为差异产生的原因是，与女性相比，男性是更加“典型”的选民。因为在这种背景下，女性是更加“非典型”的，她们的行为更加容易改变。一系列研究支持这些观点。在男性比女性更

为典型的范畴，如选民、大学教授等，人们倾向于改变女性的行为来消除性别差异。例如，关于选举的性别差异，人们更多尝试从女性的角度来解释（例如，女性们认为民主党更加关心女性问题），而不是从男性的角度来解释（例如，男性认为共和党会增加国防支出）。但是，人们并不总是围绕女性来解释性别差异。在女性比男性更为典型的范畴（如小学老师）中遇到这类性别差异问题时，人们倾向于围绕非典型的男性来解释性别差异，也倾向于改变男性的行为以消除差异。可见，就像例外事件一样，例外个体比常规、典型的个体更加容易改变。在这两种情况下，我们都试图用常规事件导致的结果取代例外事件导致的结果。

可控性　前文描述过琼斯先生在车祸中丧生的那个情境，其中包含这一信息：车祸是由另一个司机，一个十几岁的男孩，在使用毒品后酿成了这场灾难。尽管那个使用毒品的男孩应该承担责任，但是当被试想象琼斯先生的亲戚如何完成“如果……”句子时，很少有被试想象如果没有这个孩子驾驶或不使用毒品会怎样。相反，他们的想象主要集中在，琼斯先生本来可以做出不同的行为，以避免悲剧的发生（Kahneman & Tversky，1982）。在酒后驾驶导致车祸的实际案例中，失去亲人的家属会出现同样的反事实思维模式。绝大多数失去亲人的家属声称，他们沉浸在改变悲惨结果的想法之中。然而，没有人试着想“如果不醉酒，悲剧就不会发生”，而是想“如果他做点别的事，就可以避免悲剧的发生了”（Davis et al.，1995）。

这些研究结果表明，人们试图改变的是那些个体可以控制的行为。当我们的注意力集中在受害者身上时，我们倾向于将罪犯的行为看做是不可变的背景因素，因此我们尝试改变受害者的行为（Kahneman & Miller，1986）。这可能就是受害者常常因其不幸而受到谴责的原因（Lerner & Miller，1978）。当要求人们将注意力集中在罪犯身上时，他们产生了完全不同的反事实想法。当要求阅读过琼

斯先生场景描述的被试，从那个吸食毒品的男孩亲戚的角度，来完成句子“如果……”，大多数被试的反应是通过改变那个男孩的行为，而不是琼斯先生的行为，以避免车祸的发生（Kahneman & Tversky，1982）。这些研究结果暗示一个令人不安的结论：受害者受到的关注越多，人们越容易产生受害者本来可以做点别的行为以避免悲剧发生的想法，因此，受害者常常受到谴责（Kahneman & Miller，1986）。

实验室的进一步研究表明，行为的可控性越高，该行为的可变性就越大。当要求想象改变游戏的结果时，人们选择改变游戏中那些可控性高的方面（Marman et al.，1995）。由于很容易想象某个人可以选择做出不同的行为，因此，可控性高的行为特别容易在想象中被改变。

“有所作为”与“不作为” 假设有以下情境（Kahneman & Miller，1986）：

保罗先生持有A公司的股票。去年，他想出售A公司的股票，购买B公司的股票，但是最终没有那么做。他现在发现如果去年出售A公司的股票，购买B公司的股票，可以多赚1200美元。

乔治先生持有B公司的股票。去年，他出售了B公司的股票，购买了A公司的股票。他现在发现，如果一直持有B公司的股票，可以多赚1200美元。

保罗先生和乔治先生，谁心里会更烦？

几乎所有阅读过这一情境的被试（92%）一致认为，与没有采取行动而导致损失的保罗先生相比，因为自己的错误行动而导致损失的乔治先生会更为后悔。乔治先生可能正经受以下想法的折磨：“我本可以避免这次损失的”和“如果我采取别的行动……”。Kahneman和Miller认为，“有所作为”之所以比“不作为”更让人后悔，是因为在头脑中改变已采取的行为、去除已发生的行为，比改变未采取的行为、增加没有发生过的行为要容易（Gleicher et al.，1990；

Landman，1987）。可见，“不作为”是标准或默认的行为，“有所作为”是异常行为，因此“有所作为”更加容易改变，使人更后悔。

直觉告诉我们，与我们“不作为”导致不幸的结果相比，因为“有所作为”导致同样不幸的结果，在自责的时候，我们恨不得“打自己一耳光”。有时我们选择不采取冒险行为，以免导致让人后悔的结果。Miller和Taylor（1995）的研究清楚地表明，可预期的后悔对行为的选择有指导作用。他们使用“二十一点”游戏作为实验材料。在游戏中，发给你和庄家一些牌，牌的面值是累加的。如果你比庄家更加接近21点，你就赢了。需要注意的是，如果超过21点，你就会“爆牌”而输掉游戏。游戏开局时，会发给你两张牌，然后你需要决定是否再要一张牌。当你的前两张牌累加起来不低于18点时，很明显你要停止叫牌，即不再要牌，以免“爆牌”。当你的前两张牌加起来低于10点时，很明显你需要再叫一张牌。但是当你的前两张牌加起来是16点时，很难做出是否要牌的决定，庄家很可能比你更加接近21点，如果你再叫一张牌，很可能“爆牌”。在这种情况下，“预期后悔”将发挥作用。Miller和Taylor推测，在这种情况下（即使实际情况是再叫一张牌，就可以取胜），被试不愿意再叫一张牌，因为他们知道，如果再叫一张牌，结果“爆牌”了，他们会恨不得“打自己一耳光”。与“不再要牌”而输掉游戏相比，因为“再要一张牌”而输掉游戏，更加令人痛苦。

如果将“再要一张牌”作为标准的、默认的行为，当人们不想要牌的时候，需要直接提出不要牌的请求，结果会如何呢？Miller和Taylor推测，在这种情况下，与“不作为”输掉游戏相比，因为“有所作为”输掉游戏更加令人后悔，但是这次后悔的行为是“不再要牌”，也就是说“停牌”。为了验证这一假设，他们编制了两个“二十一点”游戏的计算机程序，“要牌”或者是“有所作为”行为，或者是“不作为”行为。在“有所作为”版本中，每一局都会问被试是

否“要牌”，如果被试想要牌，就必须回答“是”。 在“不作为”版本中，每一局都会问被试是否“停牌”，如果被试想要牌，就必须回答“否”。研究者预测，与“不作为”而“爆牌”相比，由于“有所作为”而“爆牌”更令被试后悔。因此，当前两张牌加起来等于16点时，在“有所作为”的要牌方式下，被试要牌的可能性较小，在“不作为”的要牌方式下，被试要牌的可能性更大。实验结果与他们的预测完全一致。

这些类似的研究都表明，与“不作为”相比，人们在“有所作为”情况下后悔和预期后悔的程度更高。然而，Gilovich和Medvec（1994，1995）要求人们回忆人生，结果观察到完全相反的结果。当问及我们一生中最遗憾的事情时，我们更有可能想起自己没有做到的事情，例如，“我真后悔，大学的时候没有努力学习”；“我真后悔，自己没有用更多的时间来陪孩子”；“我真后悔，没有大胆追求我爱的那个姑娘”。事实上，要求成年人回忆自己一生中最大的憾事时，报告“不作为”而感到遗憾的事情（63%）几乎是报告“有所作为”而感到遗憾的事情（37%）的两倍。比较普遍的、由于“不作为”而感到遗憾的事情有：错失了受教育机会、没能抓住机遇、与家人和朋友在一起的时间太少。有些人后悔没能做自己感兴趣的事情，如打高尔夫、集邮等。但没有人因为这些爱好浪费了时间而后悔。由此可见，人们在回忆人生的时候，令人遗憾的是没有做某些事情，而不是自己做过某些事情。

怎样才能将这两类研究的结果统一起来呢？Gilovich和Medvec认为，我们经历这两类后悔模式中的哪一种依赖于时间背景；在短期内，令人我们懊悔不已的主要是我们的“有所作为”；从长期来看，让我们遗憾终生的主要是我们的“不作为”。很多研究证实了以上分析（Gilovich & Medvec，1994）。其中一项研究，要求人们回忆他们最近一周时间和一生中让他们最后悔的“有所作为”与“不作为”。

然后他们指出，在最近一周内，是他们的所作所为让他们更后悔，还是“不作为”令他们更后悔？同样，要求被试指出，在他们的一生中，是他们的所作所为让他们更后悔，还是“不作为”令他们更后悔？提到一生中令他们后悔的事情时，84%的被试认为“不作为”比“有所作为”更让他们后悔；而在过去一周内，只有47%的人认为“不作为”比“有所作为”更令其后悔。简言之，在短期内，“有所作为”更令人后悔；从长期来看，“不作为”更令人后悔。

人们好像能够意识到这个后悔的时间模式。在另外一项研究中，被试阅读关于两个不开心的学生的描述，两个学生都想转学。最后，其中一个学生决定转学；另一个学生决定不转学。他们的决定似乎都糟糕，两个人与以前一样都不开心。多数被试（76%）认为，转学的那个学生，因为自己转学的决定导致不幸，在短期内会感到更加后悔。然而，多数被试（63%）认为，最终没有转学的那个学生，经过较长时间以后，会更加后悔。简而言之，即使思考同样性质的“有所作为”与“不作为”时，在短期内，“有所作为”更加令人后悔；从长期来看，“不作为”令人更加后悔。

为什么我们对于“有所作为”与“不作为”的后悔模式会随着时间的延长而变化呢？Gilovich和Medvec（1995）提出几种可能的原因，当我们回忆过去的时候，经常会发现“不作为”特别令人懊恼，是因为在回忆的过程中，我们很难理解当时为什么没有采取行动。当我们回忆过去的时候，对于我们来说，过去显得特别大的障碍，现在看来似乎微不足道。一项有关康奈尔大学学生的研究表明，障碍会随着时间的流逝而减退。康奈尔大学在读的学生，认为在教学计划中增加一门有挑战性的课程，会对他们的生活造成很多负面影响，会降低他们的成绩等级，会减少他们的睡眠时间，会降低社会生活的质量。而要求康奈尔大学的毕业校友评定在某个学期增加同样一门课程对他们的影响，他们却认为增加课程对其可能产生的影响是微不足道的

（Gilovich，Kerr，& Medvec，1993）。在回忆过程中，我们认为自己应该可以很容易地完成在当时看来是完全不可能完成的任务。随着时间的流逝，我们对自己的“不作为”越来越后悔，原因在于我们无法解释当时为什么没有采取行动。今天我们无法理解当时为什么没有追求那个极具魅力的人，是什么阻止我们获得更好的教育。

相对于“有所作为”，随着时间的流逝，我们对自己的“不作为”更后悔；这其中的另外一个原因是：“有所作为”的结果更容易确定和处理（Gilovich & Medvec，1995）。我们知道自己选择的道路通向何方，当我们的所作所为带来不好的结果时，我们通常会纠正行为（例如，辞去不顺心的工作）或改变想法（例如，事情总不会都像这么糟糕吧）。但是我们没有走过的路，一切都是那么神秘。我们永远也不会知道我们错过的浪漫会有多么美好，或者错过的就职机会有多么令人满意。已错过的机会只能出现在我们的想象中了，因此，它会时常萦绕在我们的心头。

心理上容易重复的事件　到现在为止我已论述了，如果事件发生的方式容易在头脑中改变，那么它会变得不那么平常。当然，如果事件发生的方式很容易在心理上重复，即能够想象出同样的事件以其他方式发生，那么它可以变得更加平常（Miller，Turnbull，& McFarland，1989）。为了说明这一观点，我举一个例子。假设你有一个爱吃巧克力曲奇饼的孩子。你给孩子买的巧克力曲奇饼是和燕麦曲奇饼混装在一起的。你的孩子通常只吃巧克力曲奇饼，剩下的燕麦曲奇饼会变质。为了避免这种情况的发生，你要求孩子闭上眼睛，将手伸到曲奇罐里，抓到哪种曲奇饼就吃哪种。不一会儿，你的孩子高兴地告诉你，他按照你的要求，刚好抓到了巧克力曲奇饼。你是否怀疑你的孩子伸手抓曲奇饼前，偷看过曲奇罐里的曲奇饼呢？如果怀疑的话，你的怀疑程度有多大呢？

你的怀疑程度主要受到孩子一贯行为的影响，还可能受到曲奇罐里巧克力曲奇饼所占比例的影响。曲奇罐里巧克力曲奇饼所占比例越小，你的怀疑程度就越高。Miller等人认为，你的怀疑程度还会受其他因素的影响。思考以下两种不同的情境，第一种情境，曲奇罐中有1块巧克力曲奇饼和19块燕麦曲奇饼；第二种情境，曲奇罐中有10块巧克力曲奇饼和190块燕麦曲奇饼。两种情境下，你的怀疑程度各有多大？以上两种情境中，人们都知道曲奇罐中巧克力曲奇饼所占比例均为5%。然而，阅读“只装有1块巧克力曲奇饼（曲奇罐中共有20块曲奇饼）”的被试的怀疑程度较高，阅读“装有10块巧克力曲奇饼（曲奇罐中共有200块曲奇饼）”的被试的怀疑程度较低。

这项研究的结果表明，我们的怀疑程度不仅受到巧克力曲奇饼被选中的概率的影响，还会受其“常态性”的影响。当曲奇罐中有10块巧克力曲奇饼时，有10种选中巧克力曲奇饼的可能，因此，选择显得更“常态”。但是当曲奇罐中只有1块巧克力曲奇饼时，只有1种选中巧克力曲奇饼的可能，因此这种选择更为“异常”。

心理上容易重复的事件，也会影响公平性的判断，以及非随机情境中是否存在舞弊行为的判断。Miller等人在另一项研究中，让被试阅读关于“一名被指控有歧视女性行为的主管”的实验材料（Miller et al.，1989）。该主管为准备晋升的候选人安排了一次考试，他负责命题和评分，结果一位男士获得了最高分。两组被试分别阅读两组实验材料，这两组实验材料的唯一差别在于参加考试的男士和女士的绝对人数不同。在第一组实验材料中，参加考试的有1位男士，9位女士；在第二组实验材料中，参加考试的有10位男士，90位女士。实验结果表明，阅读第一组实验材料的被试，对主管是否公平地评分的怀疑程度较高。研究再次显示，怀疑程度不仅受（选中男士）先验概率的影响（因为在两种情况下选中男士的概率相同），还受选择“常态性” 的影响。在第二组中有10位男士，男士获得最高分就有10种可

能；在第一组中只有1位男士，只有1种男士获得最高分的可能。因此仅有的1位男士获得最高分的事实，更加“异常”，引起的怀疑程度更高。

“反事实想法”的作用

我已经描述了许多“反事实想法”引起后悔和自我谴责的事例。“本该出现更好的结果”的想法（本可以避免那场致命的车祸，本可以抓住已经失去的机会）经常萦绕心头，使我们备受折磨。人们为什么会产生这些令自己痛苦的想法呢？对于这个问题我们没有完整的答案。但是部分原因可能是，这些令人痛苦的想法对于我们的生活也有积极作用。通过思考如何避免不幸的发生，我们可以确认产生不幸的原因和环境因素，为以后更好地应对类似的情境做准备（Wells & Gavansky，1989）。诸如“如果我早点出门，就可以赶上航班”这种令人悲伤的想法，强调了以后我们如何才能避免类似不幸的发生，不再陷入类似的困境。当我们身处逆境，更容易产生“反事实想法”；这些想法会激发我们采取行动，改善消极影响，防止不幸的再次发生（Gleicher et al.，1995；Roese，1997；Roese & Olson，1995，1997）。

一些研究表明，产生 “如何避免出现不好的结果”的想法，有助于避免以后出现类似不好的结果（Roese，1994）。在一项研究中，要求学生回忆最近一次成绩不理想的考试。要求其中一部分学生产生“反事实想法”，描述“那次考试如何才能取得好成绩”；另一部分学生则不要求产生“反事实想法”。产生“反事实想法”让学生“看到”他们自己更有可能做一些提高学习成绩的事情，如经常复习自己的课堂笔记、从不旷课等。想象如何避免过去出现的失败，可以激发我们做一些正确的行为，来避免今后出现类似的失败。在短期内，

“反事实想法”使我们不快乐；然而从长期来看，它是有积极作用的。

其他的“反事实想法”可以使我们在逆境中感觉更舒服一些。例如，当我们想象事情本可能会更加糟糕时，我们会感到更加幸运（例如，Roese，1994）。这也是一种积极的作用。

不幸的是，并不是所有的“反事实想法”都有这些积极作用（Sherman & McConnell，1995）。一个年老的人，后悔年轻的时候没有用更多的时间来陪伴自己的孩子是无益处的。或者一个已经退休的人，后悔没有选择从事一个更好的职业亦无益处（尽管这种想法可能对其他人有借鉴作用）。还有更无益处的想法：“只要我的彩票号码改变一位数，我就中大奖了！”。这种想法既没有涉及任何因果因素，也没有增加以后彩票中奖的概率。然而，这些“反事实想法”将如影随形，影响我们的生活。

总结

在进行假设检验时，我们采用证实策略，这种策略促使人们搜索那些与假设相符的事例。人们在对记忆中预先存储的知识，以及在外部世界搜索支持假设证据的过程中，都采用了证实策略。当证据库既包含证实假设的信息又包含否定假设的信息时，使用片面的证实策略会误导人们证实其假设。由于人们拥有的社会环境的知识通常是混杂和不一致的，我们检验任何关于自己或他人属性的假设时，经常会一厢情愿地证实假设。

在评估共变关系时，我们也采用证实策略。我们会特别注意那些符合“××与××相关”的事例，因此高估了它们的相关数值。如果我们强烈地假设一个变量与另一个变量相关，我们非常容易注意和记

住那些能够体现假设的有关事例，看到事实上并不存在的虚假相关。其他因素，如特殊性，即增强那些特殊的、共同发生的事件的突出性与可记忆性，也会导致这种虚假相关。少数群体成员做出的罕见行为特别显眼，因而人们会形成少数群体成员与那些罕见行为的虚假相关。在另一些场合下，我们可能没有检测到实际上存在却出乎意料的相关。尽管存在这些缺点，人们还是可以非常准确地检测很多日常生活中的相关关系。我们特别容易在非常熟悉且易于编码的领域中做出正确的判断，例如，运动领域。不幸的是，尽管我们对社会行为非常熟悉，但是它难以编码。因此我们更有可能看到社会领域中的虚假相关，而不能发现实际上存在的相关关系。

当我们考察更加复杂的关于个体的假设时，诸如一个被告是否有罪，我们构建关于事件的详细“故事”，选择那个看起来最为一致的“故事”。一般而言，对“故事”的一致性评估，我们遵循合理性原则。我们喜欢那些可以解释更多证据、需要更少“额外假设”和可以被其他信息解释的“故事”。然而，不相关的因素（如我们获得信息的顺序）对构建“故事”的难易程度有影响，并进而影响我们的判断。

很多事件使我们产生反事实结果，从而影响我们对事件的理解和对事件的情绪反应。特别容易产生反事实想法的事件就属于异常事件；事件越异常，我们对它的情绪反应就越强烈。如果某事件的模式和另外一个事件（反事实事件）的模式非常接近，该事件就会更加异常；即便事情稍有不同，事件的结果也会非常不同。当反事实结果比实际的结果更积极时，我们会因为自己没有成功达成目标而沮丧；当反事实结果比实际结果更加消极时，我们会因为自己刚刚能够避开它而感到特别庆幸。当我们相信某（些）人可以成功地控制事件的发展，但是例外的行为或个体偏偏出现了；此时，我们更加容易产生反事实想法而感到后悔。当我们思考有所作为与不作为的结果时，我们

的情绪反应依赖于时间因素。在短期内，“有所作为”更加令人后悔；从长远来看，“不作为” 更加令人后悔。我们对事件产生的反事实想法，影响我们对此事件的情绪反应，并进而影响我们对此事件诸多方面的判断。例如，对于谁该受到谴责、对遭遇不幸的个体应该给多少赔偿金，以及事件中不公平因素有多少，这些都会受到反事实想法的影响。

第5章　记忆：重构过去

1986年奥斯卡最佳外语片《攻击》中讲述了患有创伤性失忆症的安东的故事，主人公是一名出生在荷兰的物理学家，他失忆的原因是因为在童年期，他亲眼目睹自己的父母、哥哥在二战后期被纳粹杀害。剧情主要围绕成年后的安东努力寻找记忆展开，他从噩梦中逐渐找回记忆——邻居的悲惨命运、哥哥和父母间的争吵、在黑暗监狱里和一名妇女的对话。曾经发生的一幕幕再现于安东的脑海里，异常清晰。在这一章中，我将论述，我们的记忆并不像影片中描述的那样，可以准确无误地回放过去发生的每件事情、每个场景，实际上我们重构记忆的过程受到很多因素影响，例如事件发生的环境、个体加工事件的方式、此时对事件的理解以及此时的目标、心情等等，是一个受现在与过去的多重因素影响的重构过程，而不是单纯的重放。

事件编码时的认知状态

我们对曾经发生的事件进行观察、编码、存储时的认知状态，会影响随后的提取过程。不管出于什么样的原因，我们往往会回忆起那些引起我们特别关注的事件；而我们回忆这些事件的方式受当初对这些事件的认识的影响。

期望和解释

我们经常会带着某种期望去认识别人或一些事情，这种期望可能源于刻板印象之类的效应。例如，你认为劳拉是一个非常热情、积极向上的人，可能是因为你知道她是个社会工作者。上述期望的产生也可能源于其他信息，例如，曾经有人说过她是一个热情、积极向上的女孩，或者你曾经接受过她热情的招待。而不管原因是什么，你与劳拉见面时所抱的期望一定会影响到你对这次见面的记忆。

当劳拉的行为不够明确，从而可以有一种以上的解释时，个体的期望就起到了决定性的作用。同一个微笑，当你预期劳拉是一个热情的人时，就意味着热情；当你预期她是一个冷漠的人时，就意味着孤芳自赏（Kelley，1950）。大量的研究发现，期望能够引导对行为的解释。例如，葬礼上的哭泣被理解为悲伤，婚礼上的哭泣被理解为喜悦（Trope，1986）；对于家庭条件优越的学生来说，某个分数可能被认为是优秀的成绩，而家庭条件一般的学生如果得到这个成绩，则被认为是很一般的成绩（Darley & Gross，1983）。关于这一点，在第1章概念的功能中已经提到（参见第1章），还会在讨论刻板印象的后果（参见第8章）和我们关于别人的知识（参见第9章）中再次论述到。

上面论述归结为一个重要的观点，我们对事件最初的理解决定了我们对这些事件的记忆。透过劳拉的一系列行为，一旦我们推断她是个热情的女孩，那么对她的回忆就可以直接提取出她的特点——热情、独立，而不再需要这些人格特点背后的具体行为（Sherman & Klein，1994）。而且，随着时间的流逝，我们会忘记某些行为的细节，只能回忆起特定行为的主旨，即我们所赋予的含义（Schul，1983）。我们可能只记得劳拉热情、开朗，而不会记得她笑容灿烂地走过来拥抱我们等具体行为。这种现象一旦发生，回首往事时，我们就很难提取那些可能产生不同理解的记忆的细节。

期望和注意

即使事件有明确的意义，不会产生不同的解释，我们的期望仍然会对记忆产生影响，因为我们的期望引导我们对事件的不同方面分配不同的注意力，也会影响新旧知识间建立的联系。

与期望一致的信息 与期望一致的信息特别容易被注意到。如果你事先认为劳拉是个热情的人，就会特别关注她充满热情的行为；结果，这些被特别关注的信息更加容易回忆起来，这种现象在应激或唤醒状态下体现得尤为明显（Jamieson & Zanna，1989）。由于采用证实策略，人们倾向于关注与假设和期望一致的事件，从而提高了对该事件的回忆的可能性。反过来，回忆某事件的可能性提高，会导致个体高估其观察到的事情更能够支持其假设（Klayman & Ha，1987；参见第4章）。通过上面的论述可以得出一个结论：期望会导致个体对事物间的联系形成错误认识，因为人们对自己期望看到的联系给予了更多的关注。例如，如果你认为亚裔美国人的数学都很棒，你就会特别留意你所遇到的亚裔数学名人，久而久之，那些与假设一致的人给你留下的印象很深刻，数学很棒的亚裔美国人的出现概率也被高估（Garcia-Marques & Hamilton，1996；Chapman & Chapman，1967，1969；参见第4章）。

大量的研究明确地表明，期望能使与其一致的信息更可能被回忆起（参见Higgins & Bargh，1987；Olson，Roese，& Zanna，1996；Stangor & McMillan，1992）。例如，在一项研究中（Cohen，1981），要求被试观看一位妇女和她丈夫交流的场景。看录像之前，研究者告诉其中一半被试，那个妇女的职业是图书管理员，而告诉另外一半被试，她是个服务员。录像中展现了那个妇女的一系列行为和品质，其中有些与图书管理员的特征一致，但与服务员特征不一致（例如，戴眼镜，听古典音乐）。另一些行为和品质与服务员的特征

一致，但与图书管理员特征不一致（例如，喝啤酒，与丈夫恩爱）。随后，测验被试对录像中妇女的记忆，发现他们更容易回忆起那些与告知的职业一致的信息，换言之，被试回忆的是那位妇女与某职业有关的行为和品质，而并非那位妇女的实际情况。

与期望一致的信息较易回忆，一方面是因为人们对这些信息更加关注，另一方面是因为它们与已有的观念有较强的联系（Hastie，1980）。人们已有的知识构建了一个意义丰富的框架，通过这个框架，各种不同类型的新信息之间、新信息与已有信息之间可以建立起多种联系；这些复杂的联系可以提高新知识回忆的可能性。当概念间存在部分联系时，我们更易回忆它们；当概念间没有联系时，我们难以回忆它们。例如，当别人对你说，约翰是位具有创造性、情绪多变、不墨守成规、敏感且个人主义的人。当你得知约翰是一个艺术家后，前面有关他特点的描述就很容易回忆起来，因为这些特点与艺术家形象一致。有一项研究验证了这一观点。在研究中，给实验组被试提供一个描述某类人物的典型概念，以及一个人的一系列与这类人物特征相符的品质；而控制组被试只是看到这个人这些同样的品质，结果发现，实验组被试对这些品质（词）的回忆率为控制组的两倍（Macrae，Milne，& Bodenhausen，1994）。重要的是，提供典型概念作为标签，并不能提高那些与典型概念无关品质的记忆，这似乎表明，与典型概念有关的品质易于记忆，是因为这些品质与典型概念有着丰富的、有意义的联系。更一般地说，期望为这些一致事件提供了一个连贯的概念系统，从而提高了回忆这些事件的可能性。

与期望不一致的信息　与期望不一致的信息也容易引起注意，回忆率也高。如果你预期劳拉是个热情的人，你对她的冷漠行为也会记忆深刻。个体总会给予那些出乎意料的事件以特别的关注，这就提高了此类事件回忆的可能性；所以，与期望不一致的信息也会误导个体得出不符合实际情况的推论。由于少数人的行为有时与众不同，因而

容易引起人们的注意，结果，那些与众不同的行为出现的频率会被高估，最终让人形成错误认识——那一小部分人喜欢特立独行，与众不同（Hamilton，Dugan，& Troiller，1985；Stroessner，Hamilton，& Mackie，1992；参见第4章）。

很多研究发现，与期望不一致的信息容易提取。例如，在一项研究中，首先引导被试对所描述的人形成某种认识（例如，聪明）（Hastie & Kumar，1979），然后让他们阅读一系列描述此人行为的词语，在这些词语中，有些与被试的预期一致（例如，他赢得了象棋比赛），有些与预期不一致（例如，他连续三次犯同样的错误），还有一些与预期无关的词语（例如，他乘坐电梯到达三楼）。随后，让他们回忆刚才读过的描述此人行为的所有词语。结果如图5.1所示，与期望不一致行为（词语）的回忆率最高，其次才是与期望一致的行为（词语），而且前两种行为（词语）的回忆率都高于无关事件的回忆率。

与期望不一致的信息记忆效果好，可能有三个方面的原因：第一，不一致信息容易引起注意；第二，加工这些与预期不一致的事件时，需要努力将它们与已有的期望统一起来（Hastie，1984；Hastie & Kumar，1979）。例如，我们试图寻找一贯热情的Laura在今天待人冷漠的原因：或许是她与父母闹别扭了。通过把她的冷漠行为与其他信息联系起来，从而增强了对该事件回忆的可能性。事实确实如此，如果进行认知加工时的信息量过大，没有足够的认知资源将不一致信息与我们的期望统一起来，对那些不一致信息回忆的优势就会消失（例如，Srull，Lichtenstein，& Rothbart，1985；综述参见Olson，Roese，& Zanna，1996；Stangor & McMillan，1992）。第三，已有的认知结构不仅统一整合那些与期望一致的信息，也会对那些与期望不一致的行为进行分组，并赋予这些行为以意义，从而提高这类信息的可记忆性。

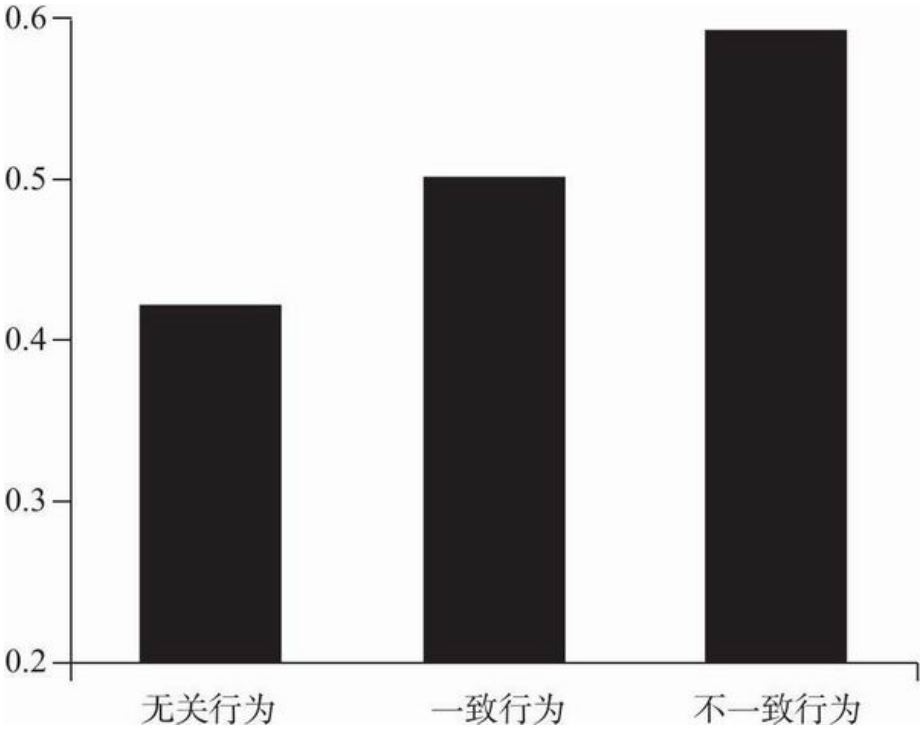


图5.1　被试对无关行为、一致行为及不一致行为的回忆比例

资料来源：Hastie & Kumar (1979，表2，p.29). Copyright ©1979) by the American Psychological Association.Adapted with permission.

大量研究着力于考察我们对哪类信息的回忆成绩更好，是与期望一致的信息、还是与期望不一致的信息呢？关于这个问题，还存在争议。有些研究发现与期望一致的信息更容易回忆，有些研究则认为与期望不一致的信息更容易回忆。在对大量研究进行分析后，Stangor和McMillan（1992）得出了他们的结论。结论认为，如果鼓励被试考虑所有的信息，并形成有关人物的准确印象时，与期望不一致的信息回忆率高。这是因为，被试需要努力将这些与期望不一致的信息与其期望整合起来，因而与期望不一致的信息回忆率高。相反，如果不鼓励被试花费很多精力形成有关人物的准确印象，或者人们并不在意印象是否准确，或者当人们将有限的认知资源用于他途，而无暇顾及那些与预期不一致的信息时，那些与期望一致的信息回忆的正确率就比较

高。他们的这一观点得到了其他研究的支持。一些研究发现，记忆的目标会影响起初的信息加工过程和随后的回忆，下面将会详细讨论这个问题。上述一系列研究得出最重要的一个结论是：与预期一致的事件和与预期不一致的事件的回忆率均高于无关信息的回忆率。我们对他人的期望影响我们对此人品质、行为的加工，从而影响有关此人的记忆。人的记忆系统会产生系统的偏差，因为它不是简单地存储我们观察到的客观事实，而是同时存储我们对客观事实的加工方式和加工程度。所以，记忆的结果不仅受我们的信念、期望的影响，也受我们的目标和愿望的影响。

目标

假设你贴出一则广告征求合租者，艾伦想与你合租，你们在一起吃饭并决定是否要合租一套公寓房。在同艾伦会面时，你会非常留心观察他是一个什么样的人，努力地了解他的人品，留意有关他的所有评论，并且会将艾伦的各种信息同你寻找室友的标准（友好、诚实、体贴）进行对照，以确定他是否适合做你的合租者。假设换了一种场景，如果你在候机的时候与艾伦会面，这种场合下的聊天只是为了打发时间，你并不期望再与他见面，也不会关心他是一个什么样的人。假设你们的谈话内容基本相同，也是谈合租房子的事情。你对于在候机厅里谈话内容的记忆会很少，而且谈话的内容在记忆中缺乏有效的组织。推而广之，当你想形成有关别人的印象时，你对此人的有关信息会更加关注，并努力理解有关此人的一些信息。这会有利于你有效地组织信息，并将各种信息有机地联系起来。注意力的增加和对信息的有效组织，提高了对信息的回忆率。

很多研究发现，当要求被试对别人形成印象时，比只要求被试尽量多地记忆那个人的信息，有更多的回忆量，而且会将与此人有关的

信息组织得更有条理性。（Hamilton，Katz，& Leirer，1980；Srull，1981；Wyer & Gordon，1982）。那么，如果并没有要求你对某人形成印象，而这个人是你今后需要交往的对象，你会自动形成对此人的印象吗？答案似乎是肯定的。在一项研究中，研究者要求被试阅读五个人的信息（Devine，Sedikides，& Furhman，1989）。实验中将被试分为三组，并指导被试特别注意其中的某个人。告诉一组被试，他们接下来要与此人协作解决一个问题；告诉另一组被试形成对此人的印象；要求剩下的被试尽量记住有关此人的信息。随后，要求被试回忆这五个人的信息，回忆的内容越多越好。实验主要考察被试对这五个人信息的回忆量以及对信息的组织程度。研究者的推论是：如果被试对指定对象的信息进行了组织，并且在各种信息间建立了联系，那么，在回忆过程中，就会一个接一个、连续不断地回忆出此人的一些品质。因此，研究者通过考察被试回忆出此人的一个品质后，紧跟着回忆出同一个人的另一个品质的概率，来确定被试的记忆中对信息的组织程度的高低。

研究显示，当告诉一组被试，他们将会与某人（靶人物）互动与协作时，被试对靶人物的信息记忆得更多而且信息的组织性高。这个结果正如明确地要求另一组被试对靶人物形成印象一样；结果如表5.1所示。上述两组被试对靶人物信息的记忆（回忆量和记忆信息的组织程度）好于只要求尽量记忆靶人物信息的那组被试。另外，上述两组被试对靶人物信息的记忆好于对非靶人物信息的记忆。“交流互动组”被试对靶人物信息的组织程度高于“印象形成组”被试。这可能是因为，当需要对一个人形成印象时，如果这种需要源于被试内部动机，这种动机对记忆的作用效果优于研究者的要求（外部动机）。这项研究和其他研究都发现，我们与某人交流互动的认知目标，会影响我们与此人交流的方式，以及影响我们怎样加工此人的有关信息，从而影响我们对交流过程的记忆。我们对一个事件的加工方式及对该事

件的记忆程度，也受该事件对我们的重要程度的影响。下面将围绕这一点展开讨论。

表5.1　三种条件下被试对靶人物和非靶人物描述语的回忆数量及条件概率的平均值

	指导语		
	期待交流互动组	形成印象组	记忆信息组
回忆数量			
靶人物	4.38	4.00	3.00
非靶人物	1.80	2.33	2.23
条件概率[1]			
靶人物	0.844	0.578	0.281
非靶人物	0.328	0.438	0.297

资料来源：Devine et al. (1989，表2，p.686). Copyright ©(1989) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

1 条件概率指回忆出某人的一项信息有赖于先回忆出此人的另一项信息。

事件的意义

大约是1991年1月18日晚上八点，第一次海湾危机刚刚爆发，在那之前的一天，美国领导的反击伊拉克的战争开始，我在新泽西家中楼上的浴室里为年幼的儿子洗澡，能模模糊糊地听到楼下电视里的声音；丈夫开门走了进来，他面色苍白，用颤抖的声音告诉我，伊拉克向以色列发射了一枚导弹。我立刻想到了在特拉维夫的父母，他们可能戴着防毒面具瑟缩在防空洞里，我立刻奔向电话。

虽然这件事情已经过去七年多了，但是它仍能清晰地浮现在我的脑海里，仿佛就发生在昨天。这种对重大事件的清楚记忆被称为闪光灯记忆，意指在众多朦胧记忆中特别清晰的一段记忆（Brown &

Kulik，1977）。这种记忆的重点内容是首次遇到某个（重要）事件时的环境——某人是如何发现这件事情的，还有哪些人在场，当事人的穿着等等，而不是事件本身的细节。许多美国人对1989年加利福尼亚大地震、1986年“挑战者号”航天飞机爆炸以及肯尼迪总统被暗杀的事件，都有这种闪光灯记忆。

最初人们认为闪光灯记忆的准确性很高，人们通过某种特殊的加工机制，将那些重要事件的信息“封存”在记忆里（Brown & Kulik，1977；综述参见Schacter，1996）。当然，经历过那些重大事件的人，对自己记忆的准确性都非常有信心（Neisser & Harsch，1992）。一个人对那些重大事件发生情境的记忆确实与他们最初对事件的描述非常一致，对重大事件记忆的准确性高于同一时间发生的普通事件（Christianson，1989；Conway et al.，1994）。一项研究通过比较美国人和英国人对撒切尔夫人辞掉英国首相职务这件令人震惊的事件的记忆，揭示了某事件对个人的重要性影响到个人对该事件记忆的准确性。撒切尔夫人辞职一年后，调查发现，英国人对这件事记忆的准确性远远高于美国人。在英国人中，认为撒切尔夫人辞职令人震惊的这部分人，对这件事记忆的准确性要高于其他英国人（Conway et al.，1994）。应该注意到，也有可能是英国人接收到更多有关该事件的报道，而不是该事件对个人的重要程度，影响人们对此事件的记忆。

对个体有意义的事件在回忆上表现出的优势，可能是因为该事件引发了较强的情绪反应（Brown & Kulik，1977）。关于这一观点的直接研究证据很少，但是有相关研究发现，当被试观看那些引起强烈情绪反应的电视画面时，激素分泌会发生变化，例如人们对于血迹斑斑的撞车场面记忆深刻（Cahill et al.，1994；综述参见Schacter，1996）。闪光灯记忆的产生，也可能有其他原因：人们需要努力弄清楚突发事件及其情境，进而提高了该事件的可记忆性。人们也会不断

同别人谈论所发生的重要事件，比较各种有关该事情的报道；他们在回忆该事件时，头脑中不断重放事件发生时的情境。无论是一些公开报道，还是个人的回忆，都可以提高该事件的可记忆性。到目前为止，人们还不清楚这种对一般事件记忆的机制在多大程度上能够说明“闪光灯记忆效应”。也许，强烈情绪的记忆与多种一般记忆机制共同作用，提高了重大事件的可记忆性（Brewer，1992）。

虽然闪光灯记忆比普通事件的记忆更准确，但是闪光灯记忆远远没有达到准确无误的程度。Ulric Neisser和Nicole Harsch研究了这个问题。在“挑战者号”爆炸24小时内，他们对100多名学生进行调查，要求学生写出他们最早是通过什么渠道得知该事件的（Neisser & Harsch，1992）。两年半后，研究者找到了当初接受调查的44名被试，请他们再次回答同样的问题；结果发现，被试并不能准确回忆当时的事情，在他们前后两次的回忆中，有许多内容甚至毫不相干。例如，其中一名被试第一次回答说，她是在上宗教课时，从其他学生那里得知“挑战者号”爆炸消息的；但是在两年半后，她回忆说是在寝室通过电视了解到的，而且确信她的记忆准确无误。大部分被试能正确回忆某些方面的信息，却不能正确回忆另外一些信息。大多数人坚信他们回忆的正确性，其实，其自信程度与回忆的准确性之间并不存在相关。高度自信的被试，其回忆的正确率不一定高，甚至其中一些人回忆的错误率很高。这些研究结果提醒我们，即使我们认为自己的记忆非常生动清晰和准确无误，但是，我们必须认识到我们的记忆多多少少总会有误。

综上所述，当事件发生时，我们对事件所抱的期望，完成记忆任务的目标，以及事件对于个人的意义，会通过注意的指向和分配，以及生理反应，影响对该事件的认知加工，进而影响我们随后对该事件的记忆。所有这些因素都与事件发生时我们的心理状态有关，从而影

响对该事件的回忆。其实，我们在回忆一个事件时的期望、目标和情绪，也会影响对该事件的记忆，下面将围绕这一点展开讨论。

提取事件时的认知状态

期望与信息的提取

即使在信息编码时比较符合事实，信息提取时我们所抱的期望，也会使回忆的内容偏离实际情况。前面章节已讨论过，当要求被试接受有关他人或自己的片面假设时，被试会采用证实策略，并回忆出那些与假设相符合的有关信息。例如，为了确定某人是否外向，人们倾向于回忆此人的外向性行为，并且夸大这类行为出现的频率（Kunda et al.，1993；Snyder & Cantor，1979；参见第4章）。期望会引起回忆的偏差，使人只回忆出某些片面的信息，其可能的原因是期望让人们产生了片面假设。如果我预期某人外向性格，我就会不由自主地检验我的期望是否正确；结果，在回忆时我就会有选择地进行信息提取，回忆那些与假设一致的信息，以证实自己的期望。

考察信息提取时的期望效应，应该将编码时的期望效应排除在外。很多研究都考虑到了这一点，在被试完成信息编码后，再指导他们形成某种期望。前面探讨信息编码的期望效应时，介绍了一项实验，被试根据一段录像，形成对该女子（她的职业是图书管理员或服务员）的期望（Cohen，1981）。这个研究还有另外两种实验条件，即被试看完录像后才得知这个女子的职业；在这两种实验条件下，被试的期望不会影响到对该女子行为信息的编码。研究结果发现，回忆时依然存在期望效应，被试能够更多地回忆出那些与该女子职业一致的信息。这个研究说明，在事件发生后产生的期望，也会影响对事件的回忆。

源于一个人自身行为的期望，同样能影响对此人的记忆。在一项研究中，首先让被试收听关于一个人的正反两方面信息的描述，然后阅读此人的一份自我评价，她的自我评价有两种，高傲无礼或是谦逊有礼（Pyszczynski，LaPrelle，& Greenberg，1987）。结果发现，此人的自我描述，引发了被试对她的期望，进而影响到被试对她的行为的回忆。当要求被试写出他们记得的有关此人的所有行为时，他们更多地回忆出那些与他们的期望一致的行为。期望不仅让我们选择性地回忆一些片面的信息，也会扭曲我们的记忆，改变我们对一个人行为的回忆。一些其他的研究发现，人们通常会将与现有期望不一致的信息，回忆成与现有期望一致的信息（Hirt，Erickson，& McDonald，1993）。

当前的期望除了影响信息的提取过程外，还能影响人们对所提取信息的解释（综述参见Ross，1989）。如果一个女人认定她的丈夫在欺骗她，就会认为最近丈夫给她送花是一种欺骗行为，而不是爱她。当我们不能很好地回忆一个人时，现在的期望也会帮助我们填补那片记忆的空白，而且填补的内容与现在的期望一致。如果我们现在了解到贝蒂是个女同性恋者，但是想不起来高中的时候她是什么样子，我们会猜测，那时的她从不跟男生约会（Bellezza & Bower，1981）。

在不知不觉中传递给人们的期望，也可能影响人们对曾经见过的事件的重构过程。Elizabeth Loftus和John Palmer在一项研究中给被试呈现一段撞车的电影场面，然后询问他们，发生撞车事故时车辆的行驶速度（Loftus & Palmer，1974）。向被试提问时所使用词语上的细微差别，影响了被试对车速的估计。比如，当询问被试两辆车猛撞在一起，它们的速度大概是多少时，他们的回答是每小时41千米。但是，当问被试两辆车子相擦时的车速，被试的答案是每小时32千米。这个研究说明，问题本身暗含的期望传递给了被试，从而影响了他们

对事件的回忆。由此可知，目击证词会受到询问时有意或无意传递给他们的微妙信息的影响。

上面提到的各种记忆信息偏差的出现，都可以归结为期望效应，即我们对他人过去行为的回忆，与我们当前的期望一致，而偏离了真实的情况。我们的记忆不仅反映我们曾经看到了什么，也反映我们期望看到些什么。到这里为止，我们讨论了由个人行为或个人所在的群体关系引发的期望。接下来讨论由人格引发的期望对记忆产生的影响。

稳定和变化理论

如果让你回想一个与你相识至少一年以上的人，回忆你们第一次见面的情景，并说出当时你对她或他的印象，你会怎样回答？在通常情况下，对初次与别人见面的情景，我们记忆深刻；有可能看某人第一眼后，就对此人产生好感，也有可能见一面后，再也不想与此人交往。但是，在许多情况下，我们不能很好地提取过去的信息，Michael Ross认为，我们会根据现在的态度、信念以及行为去重构过去（Ross，1989）。我们可能开始问自己，“我现在喜欢这个人吗？”，接下来会问，“有什么理由让我相信，我对此人的看法与一年前有什么不同？”对第二个问题的回答，需要考虑我们关于自己性格与行为稳定性的内隐理论。

我们倾向于认为，自己在许多方面保持稳定，相信现在的自己跟一年前一样：喜欢同样的人物、同样的体育项目、同一些政治家、同样的食物等等。运用这种内隐的稳定观，你会得出这样的结论：因为你现在喜欢（厌恶）某人，所以你肯定一直喜欢（厌恶）此人。但是，我们也认为自己的某些方面随着时间而发生变化。这是因为在我

们的文化里，我们认为事物总在变化、个人一直在成长。例如，从青春期到大学毕业、结婚、为人父母、伤病、治疗、退休。Ross引用一句贺卡上的祝福语，说明我们的文化中所持有的这种变化的信念：“从我们第一次约会开始，你就不再打嗝、放屁、挖鼻孔……婚姻改变了这一切，结婚纪念日快乐！”。如果你持有这种变化的内隐观，你就会得出这样的结论，你会认为对某人的最初态度与现在的态度很不一样。即使你现在非常喜欢某人，但由于假定自己婚后的人生观发生了很大的变化，因此推断结婚前第一次见到那人时，对那人的印象可能并不好。

如果我们关于这种稳定和变化的内隐观是准确的，利用它可以帮助我们准确地重构过去的自我。遗憾的是，有些时候，我们的内隐理论是错误的。我们的喜好常常在我们没有意识到的情况下发生了变化，或者，我们以为某个事件改变了我们，但实际上我们并没有改变。如果我们采用这种错误的内隐理论，去重构我们过去的心理状态，必然导致系统的偏差。如果我们的内隐理论夸大了稳定性，基于这一观点，我们就会认为我们过去的喜好与现在的喜好非常一致。反之，就会夸大过去与现在的区别。下面将介绍出现这两种偏差的研究证据。

夸大过去与现在的一致性　在被试觉察不到的情况下，引导他们改变对某件事的态度，然后让他们回忆实验之前对该事件的看法。一些研究发现，被试对他们过去态度的回忆不符合过去的实际情况，反倒与实验引导他们所形成的新态度更加一致（综述参见Ross，1989）。有时候非常有必要改变人们对某些重要的争议性事件的态度，例如，学生乘公共汽车上学有助于消除种族隔离。实验通过巧妙的手段，在被试没有意识到的情况下，改变学生对乘公共汽车的看法。实验后，让被试回忆他以前对此事的态度。被试会说：“我一直都认为乘公共汽车是一个非常好的主意，我（一个星期）以前也是这

么看的。”也就是说，人们会错误地认为，一个星期以前的态度与现在一样（Goethals & Reckman，1973）。

现在的态度也会影响对过去行为的回忆（Ross，McFarland & Fletcher，1981）。在一项研究中，研究者首先让被试听一个专家关于牙齿保健的讲座（已经证明这种方法能够有效改变被试对刷牙的态度），被试分为两组，一组被试听到的内容是多次刷牙对牙齿保健有益；另外一组被试听到的内容是，刷牙次数多对牙齿保健不利。随后，在一个看似与前面研究工作没有任何关系的实验中，要求被试对过去两周里自己一些行为发生的频率（包括刷牙的频率）进行描述。结果发现，听到刷牙次数多对牙齿有害这种讲座的被试，所报告的刷牙频率显著低于另外一组被试。如果我们不知道自己对刷牙这件事情的态度已经发生了改变，就会认为我们一直保持着现在这种态度。

上面所述的现象，并不是必须通过巧妙而隐蔽的实验方法才能显现。随着时间的流逝，随着我们的成长与成熟，我们态度也会慢慢发生改变，但是我们经常会夸大过去态度及行为与现在的相似程度。例如，在一项政治调查中，要求被试回答九年前对同样的调查是如何作答的，被试所回忆出的九年前的态度与现在的态度更相近（G. Markus，1986），他们一定没有意识到自己的态度会随着时间而发生改变。

人们对自己浪漫情侣的回忆也存在同样的偏差。在一项研究中，要求大学生被试对他们恋人的某些品质进行等级评定，例如诚实、友善、智慧等（McFarland & Ross，1987）。两个月后，让他们再次对恋人做同样的评定，并且要他们回想两个月前的评定。为提高被试回忆的准确性，研究者告诉被试，实验中会将他们的回忆结果与两个月前的评定结果进行对照。然而，这些学生回忆出来的结果还是发生了系统的偏差，即回忆的结果受当前态度的影响。相对于两个月前，有

些学生对自己恋人持更加负面的看法，他们的回忆结果比两个月前评定的结果更消极；有些学生对自己恋人持更加正面的观点，他们的回忆结果则比两个月前的态度更加积极。这个结果说明，在没有意识到自身看法随着时间发生改变时，人们会夸大过去看法与现在看法的一致性。

上述现象有助于我们解释“面试错觉”。“面试错觉”是指人们错误地相信，根据自己与别人进行一次短暂的谈话，就可以预测将来会如何评价对方（Kunda & Nisbett，1986；参见第9章）。即使随着我们对某人有更多的了解，我们对此人的看法逐渐发生一些变化，面试错觉仍然会发生。我们可能认为，经过短暂的面试，对某人的反应能够很好地预测我们今后对此人的感受。这是因为，我们并没有意识到，我们现在对某人的感受与面试时并不一样，我们错误地相信我们对某人的感受一直像现在这样。当我们回忆对某人最初的反应时，我们回忆的结果与现在的感受更类似，经过几次这样的错误回忆后，我们就开始认为，我们最初与某人相见时对此人的反应能够很好地预测我们今后对此人的感受。

这种夸大过去的自我与现在的自我之间相似程度的倾向，有助于解释很多生活中常见的现象。为什么老师们总是在抱怨现在的学生远不及他们那一代学生；为什么从古至今，每一位父母都认为，他们年轻时比现在的孩子们听话（Ross，1989）；为什么老人们会夸大年轻时与现在的相似性。用Vailant（1997）的一句话更容易理解这些现象，“从毛毛虫变为蝴蝶后，它们总认为自己幼小时是小蝴蝶，成熟过程使我们忽视了很多变化”（p. 197）。

行为的稳定观使我们夸大过去的自我与现在的自我之间的一致性，然而行为变化观使我们夸大过去的自我与现在的自我之间的差异性。

夸大过去与现在的差异性 婚前艾米一直认为，一旦结婚，她就会变得自信，并且拥有安全感。现在已经结婚几年了，她依然经常受到自我怀疑和不安全感的困扰，但是婚姻是一把保护伞的观点仍然没有改变。怎么解释这一现象呢？虽然艾米现在仍然有不安全感，但是她感觉比单身时的情况好很多。当内隐的变化观导致我们期望自身已经发生了很大变化时，即使实际上并没有多大变化，我们也倾向于认为过去的自我与现在的自我之间存在很大差别。这也可能是人们对一些并没有多大效果的自我提升训练感到满意的原因之一。即使我们意识到继续进行某种治疗并不会使我们有太大的改观，但是，我们会夸大治疗前的病情，进而相信这种治疗方法的效果（Ross，1989）。

Conway和Ross 的研究结果支持了上面的说法。他们在研究中制定了一套学习技能训练程序，实际上这套学习技能训练程序与许多其他类似的训练程序一样，并没有多少效果（Conway & Ross，1984）。研究者先请自愿参加学习技能训练的大学生评价一下他们现在的学习技能，然后将他们随机分为两组，一组是实验组，接受学习技能训练，另外一组不接受任何训练，作为控制组。这项学习技能训练课程在当地的一个大学持续进行了三周，训练内容包括：如何定义任务、如何高效地做笔记和阅读。训练结束后，要求两组被试评价自己的学习技能提高了多少，从而预测自己的期末成绩，并且回忆三周前对自己学习技能的评价。结果发现，与控制组相比，实验组被试认为他们的学习技能有了更多的提高，而且相信期末会有更好的成绩。但是，实验组学生在期末考试中并未出现所预期的好成绩。实际上，这种学习技能训练对专业课程的学习并无助益，实验组与控制组学生的期末成绩没有显著差异。记忆的扭曲让被试错误地相信训练有效，也就是说，实验组被试所回忆的以前学习技能的评价分数比他们原来的实际评价分数低，控制组被试并没有发生这种偏差。人们可能通过贬低自己训练前的水平，来维持训练有效的信念。

总而言之，我们的内隐稳定观或内隐变化观可能让我们戴上有色眼镜来回忆过去的自我。当我们期望自己保持稳定时，就会夸大过去的我与现在的我之间的一致性；当我们期望自己改变时，就会夸大过去的我与现在的我之间的差异。我们拥有的这种内隐理论会影响我们重构以前自我的态度、行为、特质和幸福感。因此，如果我们打算以这种重构的过去的自我为基础做某些重要判断和决定，我们必须意识到这种潜在的偏差。当一个政府官员候选人询问你现在的生活水平是否比四年前高，当一个医生问你的身体机能是否有所恢复，当你自己问自己与恋人在一起是否比以前幸福时，你应该意识到你所回忆的幸福感不仅受到你现在状况的影响，还受到你的内隐稳定观和内隐变化观的影响。

我们对过去信念和期望的回忆，也会受到这期间所发生的一系列事件的影响，下面我们来讨论这一点。

后视偏见

回想一下你所在国家的最近一次选举，如果在选举前六个月有人让你预测选举结果的话，你想想你当时的预测是什么？你能够完全不受当前知识的影响，回忆你当时的真实想法吗？你现在已经知道选举的结果了，你能准确地重构你尚未知道结果前的知识和信念吗？实际上，很难做到这一点。我们一旦知道某事的结果后，我们就会认为事情当然应该是这样；而且，一旦知道了结局，我们就会深信“我早就知道会是这样”。

Baruch Fischhoff的一系列研究发现，当我们尝试重构过去的知识状态时，我们倾向于夸大对已发生事件结果的预知程度，这种现象叫做“后视偏见”（hindisight bias）。Fischhoff（1975）向被试

描述可能有多种结果的一次战争或者医疗事件，让不同组被试了解不同的结果，然后要求他们回答在不知道结果之前自己会怎样预测结局。例如，其中一个实验向被试描述一场发生在孟加拉北部边界，英国军队和尼泊尔的廓尔喀人之间的战争。将被试分为五组，告诉第一组被试英国取得战争的胜利，告诉第二组被试廓尔喀人取胜，告诉第三组被试战争陷入僵持状态，告诉第四组被试战争双方不分胜负，战争得到了和平解决，第五组被试为控制组，不知道战争的结局。研究结果发现，前四组被试对战争进行预测时，更倾向于选择自己知晓的结局，结果如表5.2所示。例如，第二组被试预测廓尔喀人胜的概率高于控制组，也高于其他各种结局的概率。相反，第一组被试认为英国人取得胜利的概率显著高于控制组。总之，几个实验组被试对战争结局的预测中，与他们所知晓的结局相同时的概率显著高于控制组，而且，各个实验组的被试都认为他们所掌握的资料更支持他们的观点。

“后视偏见”的产生，并不是因为被试不知道实验要求他们重构在了解事件结局前的知识状态。Fischhoff在其后续的研究中得到类似的结果模式：实验中明确要求被试在回答时就只当他们不知道事情的结局，或者要求被试猜测那些不知道事情结局的其他被试会给出什么样的回答（Fischhoff，1975），然而“后视偏见”还是发生了。总之，了解事情的结局，可以无意识地影响我们对事情结局的判断，导致我们预测此种结局更可能出现。我们深信自己早就知道会如此，种种迹象预示着这种结局将会出现，人人都能看得出来。我们并没有认识到，只有在我们了解事情的结局后，这些迹象才清晰起来。

表5.2　各组被试对各种结局出现的概率预测

	结局评估			
	英国人胜	廓尔喀族人胜	陷入僵局	和平解决
控制组	33.8	21.3	32.3	12.3
第一组	**57.2**	14.3	15.3	13.4
第二组	30.3	**38.4**	20.4	10.5
第三组	25.7	17.0	**48.0**	9.9
第四组	33.0	15.8	24.3	**27.0**

资料来源：Fischhoff (1975，表1，p.291). Copyright ©(1975) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

注意：表中的数据是各种结果出现的预测概率，标黑的数据是各组被试被告知的战争结局。

上述一系列研究发现，了解事情的结局，导致我们对事情结局的预测带有系统的偏差，同样会导致我们回忆的结果出现系统的偏差（Fischhoff & Beyth，1975）。在1972年，尼克松总统准备历史性的访华前夕，实验要求学生评估各种结果出现的概率，例如：“尼克松总统至少与毛主席进行一次会面”，“尼克松总统将会宣布其访华成功”。在尼克松总统访华两周多之后，要求被试回忆他们曾经评估的各种概率。实验者强调实验研究的目的是为了考察他们回忆的准确性。但是结果表明，学生的回忆受他们当前所知道的事实影响，产生了系统的偏差。具体地说，对那些已发生的事件，学生回忆的结果显示，他们现在给出的概率高于过去评估该事件可能发生的概率；对那些没有发生的事件，他们现在给出的概率低于过去评估该事件可能发生的概率。简而言之，他们夸大了对事件预测的准确性，而且相信他们一直都认为访问的结果将会如此。

在社会生活的各个领域中都存在后视偏见，包括历史事件、科学实验、体育运动、政治选举、医药卫生、法律、精神病案例、车祸（综述参见Hawkins & Hastie，1990）。出现这种现象的原因很多，首先，我们会赋予（结果出现前）一些事件以新的意义和重要性，使

其与结果保持一致。当我们知道自己的朋友离婚后，他们先前很多模棱两可的行为，我们都可以重新解释为他们之间关系紧张的先兆，他们之间任何不一致的观点都预示着婚姻会出现破裂，而他们之间一些恩爱的事情则被忽略不计，这种对已发生事件的重新释义是产生后视偏见最常见的原因（综述参见Hawkins & Hastie，1990）。其次，我们会根据现在了解的情况，调整对过去信息的理解，所以，我们不太可能想到事件还会按照其他方式发生。在做概率判断时，我们经常采用“可得性策略”，越是我们难以想到的结果，看起来越是不可能发生（Kahneman & Tversky，1973；参见第3章）。所以，如果我们想不出会有其他可能的结果，我们就会更加相信事情必然会按现在的情况发生。

我们不能准确地重构过去的知识状态，这会导致我们严厉指责别人（或自己）的错误决定。错误一旦酿成，我们在事后会难以理解，为什么会有人做出如此愚蠢的决定；事情不是明摆着吗？明眼人应该都能看出那是个荒谬的决定。其实，我们并没有认识到，在结果出现以前，事态的发展并不明朗。因为我们经常在事件发生后成为事后诸葛亮，所以我们会错误地相信每个人都应该有先见之明。

我们对过去的记忆除了受当前知识和内隐理论的影响外，还会受到当前目标和愿望的影响，下面将详细讨论。

目标

请花点时间想一想，你感觉到你过去的所作所为在多大程度上反映了你的善良或冷酷的本性。如果你像大多数人一样，希望看到你是一个善良的人，你对自己过去有关记忆的搜索会受到这种愿望的影响，产生系统的偏差。你回忆出来的自己过去的有关行为，与你希望

自己是一个什么样的人相符。与期望引起的偏差一样，我们的目标也会导致我们提出片面问题，使我们的回忆出现偏差（Kunda，1990）。如果我希望看到我是一个善良的人，我就会问我自己：我是不是一个善良的人？证实策略就会引导我们有选择地提取我们行善的记忆（Klayman & Ha，1987；参见第4章）。

在一系列研究中，我与我的同事发现，自传体记忆受动机影响的方式与上面所述的方式相同（Saniioso，Kunda，& Fong，1990）。在实验中，告诉被试某种性格特征，如外向或者内向与其学术成就和职业成功紧密相关，然后让他们解释为什么学术上的成就和职业上的成功与这一特质相关；这是为了让被试坚信，该性格特征与其成功有关（Anderson & Sechler，1986：参见第3章）。研究者推断：如果被试相信某一性格特质与成功紧密相关，这就会激发被试，促使他们相信自己身上也有这种特质；进而导致被试选择性地回忆自己身上的这种性格特质。实验发现确实如此。当要求被试回忆过去行为中与内向或外向有关的行为时，被告知内向性格与成功紧密相关的那组被试，往往会首先列出与内向性格有关的行为，并且列出的与内向性格有关的行为显著地多于被告知外向性格与成功有关的那组被试。反之亦然。在另外一项研究中，通过一定的方法先让被试相信他们是外向性格或内向性格的人。接着要求被试回忆能够足以说明其性格外向的一件特别的事情（例如，主动与陌生人讲话），或者能够足以说明其性格内向的一件特别的事情（例如，远离社交场合）。那些相信自己具有外向性的被试，对那些外向性格相关行为的提取速度快于另外一组被试；但是对内向性格相关行为的提取速度慢于另外一组被试。这些研究结果都显示，我们希望自己具有的那些性格特质信息在记忆中更容易通达，所以说，我们对过去行为的记忆受到自己愿望的影响。

前面已经讨论过，期望会使我们夸大过去行为与现在期望的一致性，但是夸大的程度可能取决于我们当前证实或者反驳动机的强弱。

McDonald和Hirt（1997）的研究发现，在两种情况下，我们对别人的期望导致对此人记忆的扭曲，其一个体没有特别的动机，其二个体拥有证实自己期望的动机。但是，当个体想要反驳这种期望时，我们对别人的回忆不会发生这种扭曲。当我们回忆一个很聪明，但是自己不喜欢的人时，我们更希望他是一个失败者，而非成功者，因此我们对他那些能够展示其才华的行为的回忆要比实际情况少得多。所以，动机不仅影响到我们提取哪些事件，也会影响我们记忆中如何对该事件进行重构和扭曲。

我们当前的认知状态不仅包括信念、期望、目标，还包括心境和情感，心境和情感对提取过去事件也有影响。

情绪

情绪一致性记忆　请你试着回忆一件与钢琴有关的事情，你想到的是愉快的事情吗？你的答案在很大程度上取决于你现在的心情。人们回忆的内容往往与其当时的心情一致：如果当时心情很好，你可能想起与朋友一起演奏音乐的那个愉快夜晚；如果心情不好，你可能会想起一次因为没有做好准备，而在钢琴演奏课上的尴尬表现。大量的研究都证实了这种情绪一致性记忆（综述参见Blaney，1986；Isen，1987；Singer & Salovey，1988）。

为了研究情绪对记忆的影响，研究者必须先让被试产生正性或者负性情绪，然后测量记忆。在Eric Eich与其同事的一系列研究中，他们让被试一边听愉快的音乐，一边想象愉快的事情；或者让被试一边听悲伤的音乐，一边想象令其悲伤的事情（Eric，Macaulay，& Ryan，1994）。被试一旦唤起了某种情绪，以听觉方式向他们呈现一系列不带情感色彩的中性词，例如蜡烛、厨房，要求被试在听到每一

个单词时回忆以前的事情，并对每件事情进行详细的描述；继而评估过去经历此件事情时其情绪的正性或负性程度。结果发现，实验所诱发的情绪状态影响参与者回忆的事件的情绪色彩：体验到正性情绪的个体所回忆出的大多是令其开心的事情，体验到负性情绪的个体所回忆出的大多是伤感的事。其他的研究也发现，被试倾向于回忆与回忆时情绪一致的事件。

上面提到的一系列研究中，记忆事件的情绪色彩是否真正受到情绪的影响，这个问题尚存争议。因为在这类研究中，被试意识到他们所参与的研究与情绪有关，在研究中他们的情绪受到监控，这可能使他们猜到研究者的目的在于探索与情绪一致的记忆；另外，被试意识到研究者鼓励他们在实验中回忆那些与即将体验的情绪相一致的念头和想法。这些念头和想法可能会启动相关的信息，最后提高了某种情绪一致性信息的回忆率。因此，上面的研究结果，也可以解释为需求特征的影响，或者认知启动效应。然而，其实我们有理由相信，情绪对记忆有影响；因为在一些采用更加巧妙的设计诱导被试产生某种情绪的研究中（在很大程度上可以排除任务要求或认知启动的影响）也发现了情绪一致性记忆（综述参见Blaney，1986）。例如，在一项研究中，通过令人愉快的或令人厌恶的气味来诱发相应的情绪（Ehrlichman & Halpern，1988）。另一组研究中，研究者让被试控制面部肌肉，微笑或皱眉，以诱发某种情绪（Laird，et al.，1982）。在这些研究中，研究者的意图比较隐蔽，实验中诱发被试情绪的程序也不可能启动相关的认知结构。采用这两种情绪诱导方法，都发现了情绪一致性记忆现象。基于这些研究，该研究领域的一些文献综述得出结论，认为情绪确实有助于与之一致的相关材料的回忆（Blaney，1986；Fiske & Taylor，1991）。

在关于自然情绪对记忆影响的实验中也发现了情绪一致性回忆现象。与非抑郁者相比，抑郁者在实验中回忆出较多的负性情绪事件，

较少的正性情绪事件，换言之，抑郁者表现出了情绪一致性记忆（综述参见Blaney，1986）。另外，抑郁者与非抑郁者相比，在回忆中倾向于回忆出更多令人沮丧的个人生活经历（综述参见Lewinsohn & Rosenbaum，1987）。当然，抑郁者可能比其他人经历了更多负性情绪事件，所以其回忆中有更多负性情绪事件。但是，有一项研究发现，抑郁的心理状态确实使他们回忆出更多负性情绪事件（Lewinsohn & Rosenbaum，1987）。在实验中，抑郁者回忆出更多有关父母情感拒绝的内容。相反，那些曾患过抑郁症而在实验时情绪正常的被试，他们的回忆中并没有出现过多遭受父母拒绝的内容，其回忆内容与从未患抑郁症者的回忆内容没有差别。这一研究表明，抑郁症患者回忆的沮丧事件取决于其抑郁情绪，而不是其他因素——一些当他们不再抑郁时仍在起作用的持久因素。

虽然情绪会导致情绪一致性记忆，但是这一效应并不是绝对的。有时候，当我们情绪恶劣时，我们会尝试想一些愉快的事情让自己高兴起来；这种对情绪的调节会导致情绪不一致性效应，而不是情绪一致性效应。许多研究确实发现了情绪不一致性回忆（例如，Parrot & Sabini，1990）。也许是因为这个原因，正性情绪引起的情绪一致性记忆效应，大于负性情绪引起的情绪一致性记忆效应（Blaney，1986）。一般情况下，我们从不会破坏自己的好心情，但是会积极调节自己的负性情绪，这种调节效果可能会超过情绪一致性回忆。

情绪依存性记忆　情绪也能通过其他方式影响人的记忆，在某种情绪下进行编码的事件，容易在同样的情绪状态下提取出来；这种记忆就是情绪依存性记忆，它强调信息提取和编码时情绪的一致性。当两种情况下的情绪一致时，不管事件本身的情感色彩如何，事件的回忆率都会提高。例如，当你开心的时候，容易回忆以前拥有同样心情时发生的事情，这些事件可能是正面的，也可能是负面的。情绪依存

性记忆与情绪一致性记忆的区别在于，后者促进对与情绪一致的事件的记忆，而不管获得该事件时的情绪如何（Blaney，1986）。

情绪依存性记忆理论的发展历史非常曲折（Eich，1995）。在一些临床研究和实验研究为情绪依存性记忆提供了丰富的证据后，我们似乎有理由相信这一现象的真实性（Bower，1981）。但是，情绪依存性记忆的研究难以重复，以至于有学者质疑之前的研究结果可能只是偶然事件（Bower & Mayer，1989）。Eich及其同事考察了一些获得情绪依存性记忆的重要情境，并且验证了确实存在这种记忆。在对有关研究文献进行分析后，他们确定了一系列重要的获得情绪依存性记忆的情境或实验条件（Eich，1995）：第一，信息提取时不使用外显的提示语；第二，信息编码和提取时的情感体验都很强烈；第三，信息属于人的内部心理活动（思想、感受、想象）而非外部事件。

一系列符合上述要求的研究都获得了情绪依存性记忆效应（Eich，Macaulay，& Ryan，1994）。这些研究的第一步与情绪一致性记忆研究相同：诱导被试产生积极情绪或消极情绪，当他们的情感体验达到一定强度后，让他们根据中性提示语，产生一些自传体记忆。两天后，再次诱导被试产生某种情绪，其中一半被试产生与第一次相同的情绪体验，一半被试产生与第一次相反的情绪体验，然后让他们尽可能多地回忆两天前有关自传体记忆的主要内容。通过对被试回忆内容的分析，发现了情绪依存性记忆：无论被试回忆事件本身的情感色彩如何，前后两次情感体验相同的被试，其回忆量高于前后两次情绪体验不同的被试。例如，第一次产生愉快情绪、第二次产生悲伤情绪的被试组，与两次都产生愉快情绪的被试组相比，无论是对正性事件的回忆，还是对负性事件的回忆，后一组的成绩都优于前一组。

综上所述，当我们心情愉悦时，倾向于回忆那些令人情绪愉快的事情（情绪一致性记忆），以及以前在令人愉快的情境下发生的事情（情绪依存性记忆）。其他情绪，如悲伤、焦虑也会对记忆产生同样的影响。在我们的实际生活中，上述两种与情绪有关的记忆现象是并存的。当我们心情愉快时，一般会经历令人愉快的事件；在未来某一天，当我们心情愉快时，我们曾经历过的愉快事件就容易回忆出来。两方面的原因都有助于提高愉快事件的回忆率，其一，该事件的情感色彩与当前情绪色彩一致；其二，提取该事件时的情绪与经历该事件时的情绪相似。

情绪是如何对记忆产生影响的呢？很多学者认为，我们记忆中储存的知识像一个网状结构，通过概念结点相连，概念的激活可以从一个结点向另一个与之相连的结点扩散（例如，Anderson，1983；Collins & Loftus，1975；参见第2章）。Bower（1981）提出，情绪在记忆中也可能表征为类似的网状结构，令人愉快的事件与愉快的结点相连，令人悲伤的事件与悲伤的结点相连，即人们经历某种情绪色彩事件，该事件与相应的情绪结点联系在一起。当你心情愉快时，它就会通过愉快情绪结点激活与愉快情绪体验有关的事件，而这些事件激活程度的提高，增加了对这些事件提取的成功率。图5.2描述了记忆中表征情绪的网状结构。值得说明的是，愉快与悲伤情绪不仅与相关的事件存在联系，它们本身也存在许多语义联结。例如，快乐与鲜花、假期有语义联结；悲伤与眼泪、抛弃有语义联结；情绪也会激活与之相联的语义网络结点（参见第6章和第7章）。

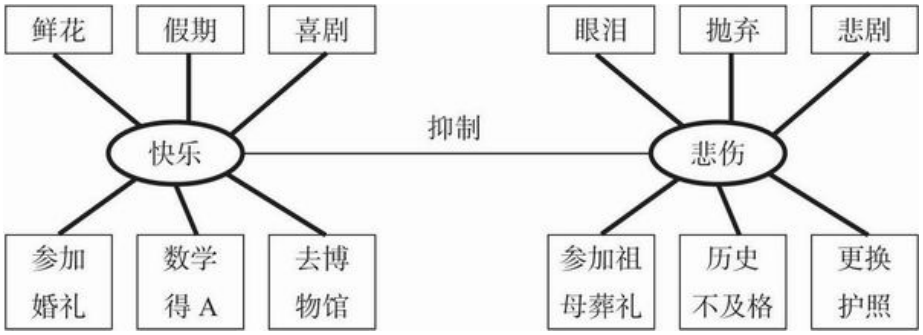


图5.2　以快乐和悲伤为例描述回忆时的情绪与所回忆事件的情绪色彩间的网状联系，以及回忆时的情绪与所回忆事件发生情境的情绪色彩间的联系；图中第一行还描述了与某种情绪有语义联结的事物。两种情绪相互抑制，其他联系则是相互激活的。

情感网络结构理论一直是解释情绪影响记忆的主要理论（Blaney，1986；Singer & Salovey，1988），也有些人质疑这种解释的合理性，尤其是用来解释情绪依存性记忆（Bower & Mayer，1989）。但是，到目前为止，情感网络结构理论仍是最合适的解释。有学者提出，如果将动机对回忆产生的影响加入到情感网络结构理论中去，该理论就可以更加完善，能够解释更多的心理现象（Blaney，1986；Singer & Salovey，1988）。根据表征的并行加工理论，也可以推测情绪不但可以激活与情绪一致事件的记忆，还可以抑制与情绪不一致事件和不一致情绪的记忆（例如，Kunda & Thagard，1996；Rumelhart & McClelland，1986；参见第2章）。

虽然情绪对记忆产生影响的原因尚不十分明确，但情绪对记忆存在影响是确定无疑的。人们对自己伴侣的回忆，既不像刚经过一个浪漫之夜后那么浪漫，也不像刚打架后那么糟糕。尽量不要在自己情绪激动时依据当时的记忆做出重要的决定；人们在情绪相对平静时回忆的真实性会更高一些。

总之，在对过去事情进行提取时，要经历一个重构的过程，这个过程受到很多因素的影响：期望、信念、目标以及事件发生时的情绪和提取信息时的情绪，这些因素会使我们的回忆产生某种系统的偏差。另外，我们记忆内容源自何处，这种信念也是重构的过程，也会导致记忆的偏差。所以，当我们想到某个知识或信息时，我们可能会弄不清，它是我们经历过的，还只是我们想象出来的，下面将讨论这个问题。

来源记忆

区分现实和想象

请你花点时间回忆一下，某次比较特别的图书馆之行。如果让你回答你怎么知道你所回忆的事情确实发生过，而不是想象的事情，你可能觉得这个问题有点莫名其妙。因为我们回忆的事件非常明确，我们从不会怀疑其真实性，也从没有考虑过自己所回忆的事件源自何处。但是，正如记忆的其他方面一样，对回忆事件真实性的信念也是一个建构的过程，并不十分可靠。要区分回忆中的现实成分与想象成分，我们必须诉诸于我们记忆中的知觉成分、有关事件可能性的广阔理论和背景知识（综述参见Johnson，Hashtrodi & Lindsay，1993）。与凭空想象的事件相比，在对真实事件的记忆中，有更多的时间、空间特征（到图书馆的时间，到哪一楼层）、感觉特征（你当时所穿衣服的颜色）、细节信息（你借阅了哪几本书，当时还有哪些人在场，图书管理员说了些什么）、情绪信息（排着长队借书时的烦躁和无奈情绪）。另外，你有一些证据支持你的记忆（那天借来的书还在你手里），并且，其他人可以证明事件确实发生过（你的一个朋友记得那天与你一同去了图书馆）。我们根据这些线索，将回忆中真实的事件与想象的事件区分开来。我们也可以依靠我们的推理能力进

行判断：如果回忆中包含一些不合乎逻辑的事件（书架上的书主动与你打招呼），你就可以断定该事件只是凭空想象的结果，而不是实际发生过的事件；相反，如果事件前后连贯、合乎逻辑，你可以认为回忆是准确的（Ross，Buehler，& Karr，1988）。

由于我们需要根据上面所述的那些线索建构关于（回忆）事件的真实性，如果有些线索误导了我们，我们就会混淆真实事件与想象事件。那些想象事件的内容越丰富，细节越完善，我们就越有可能产生混淆。Marcia Johnson及其同事对（回忆）真实性监控进行了一系列研究，他们的研究支持上述观点。例如，在其中一项研究中，让被试看几次普通物体的照片（Johnson et al.，1979），或者让他们想象其中一个物体的图片（实验中并未呈现该物体）。研究者操纵呈现图片的次数和被试想象图片的次数，出乎意料的是，不要求被试回忆图片内容，而让他们回忆每张图片呈现的次数。尽管实验中要求被试忽略想象图片的次数，实验结果却发现，对某物体想象的次数越多，被试越倾向于认为看到过此物体。很明显，被试将一些想象中出现的事物错误地判断为真实出现过的事物。另外，被试的视觉想象能力越好，就越有可能将想象中出现过的事物错误地判断为真实出现过的事物；这可能是因为，被试视觉想象能力越好，其想象物体的细节就越多、图像就越丰富，也就越接近于真实呈现的物体画面。

回忆时，混淆现实事件与想象事件，是日常生活中真实性监控失败的一个主要原因。如果你曾经想象过向你心爱的人讲述一桩离奇事件，一段时间后，你很难确定自己是否向他说过那件事。你可能发现自己有时候重复讲述同样一件事情；而有时却从未向他讲起过那件事。如果你想象与陌生人交谈，回忆时的情况就不同了，你不太可能将想象的事件与真实事件混淆起来，因为这种想象的真实性受到了限制（你很清楚地知道你从未与美国总统会晤过）。

一些关于真实性监控的研究，可以用来解释人们为什么在尚未获得客观证据的情况下仍然存在某些刻板印象。我们可能会想象某类人存在一些刻板行为，然后把这些想象的事情当做真实的事情。假如一个白人男子在漆黑的夜晚穿过黑人街区，他可能会胡思乱想，那些在此居住的黑人会袭击偶然经过此地的白人，想象着向他走来的每个人都可能抢劫他；一段时间过后，他会误将那些想象的事情当做现实。即使白人安全地走过黑人街区，这一事件本来应该减弱黑人都是罪犯这种刻板印象，事实上，反而会强化他的这种刻板印象。

Morgan Slusher和Craig Anderson的研究发现，刻板印象确实能引导我们想象出一些刻板行为，随后将这些想象的行为当做事实（Slusher & Anderson，1987）。在研究中，给被试呈现一系列描述不同职业的人从事某种活动的句子，其中有些句子的描述带有明显的刻板色彩，例如：“亚瑟是一个富有的律师，他正在自家的游泳池里游泳。”这句话印证了律师都很有钱的刻板印象。其他被试阅读另一些句子，在这些话里并未直接出现某些刻板印象的特点，但是被试可以想象出这些刻板印象的特点。例如，“律师约翰站在他家房门前”，当人们读到这句话时，可能会想象那是一栋位于富人区的豪宅。研究发现，被试想象出来的有关富有的信息，被其错误地认为在句子中真正提到过。读过律师站在他家门前这一句子的被试，会更加相信句子中提到律师很富有。重要的是，这种错误记忆的现象只发生于那些具有刻板印象的特性。如果让被试阅读牧师站在他家门前这一句子，并不会提高将牧师判断为富翁的可能性，因为这个句子并不会使被试想到牧师很富有，然后误认为句子中提到了一位富有的牧师。

大量研究发现，如果我们经历的事件与我们想象的事件相似，而且这些事件与我们个人生活关系不大时，我们经常会在现实和想象之间发生混淆。那么，这些发现对我们日常生活的记忆有什么启示呢？在我们的生活中，我们能够将想象中可能发生的那些复杂、详细的事

件，当做真正发生过的事件吗？关于暗示的研究提示我们，这种错误的记忆确实会发生，下面将讨论这个问题。

暗示和虚假记忆　著名的发展心理学家皮亚杰曾生动地回忆过他两岁时差点被绑架的事件（Piaget，1962），他能够清楚地回忆奶妈是如何勇敢地拦住绑架者，以及留在奶妈脸上的伤痕。但是，在他15岁的那年，奶妈承认那件事情完全是她编造出来的。尽管他能够栩栩如生地回忆那件事，但是，那件事情根本没有发生过，他的回忆一定是虚构的。我们不难发现，像这样的轶事中存在一些虚假的记忆。此外，那些所谓被外星人绑架的回忆、自己出生后第一个月所经历事情的回忆以及对前世的回忆等等，也许是人们所持有的虚假记忆，值得怀疑（综述参见Schacter，1996）。Elizabeth Loftus及其同事探讨了是否可以给普通人的头脑中植入一些虚假记忆（Loftus，Feldman，& Dashiell，1995）。

在一项研究中，研究者招募了一些为人可靠的人，使其想办法让自己家庭中的某位成员（被试）相信，在他们5岁的时候曾经走失过一段时间（Loftus & Coan，in press）；其中有4名被试报告他们记得这件虚构的事情。例如，一名14岁的被试叫克里丝，他的哥哥让他相信他在5岁时曾在商场走失，被一个老爷爷找到了。克里丝后来报告说，他记得那个老爷爷的长相、穿着以及他们全家团聚后妈妈说的话。但是，由于这个实验的被试人数太少，只能说明人们可能会被误导，将一些未发生的事情当做事实。此外，这个实验中的被试也可能是将曾经经历过的一些事件的片断拼凑起来，从而与实验中所虚构的事情发生混淆。例如，克里丝在童年时很可能曾经走失过。但是，其他研究者的研究可以说明，确实存在这种虚假的记忆。

在一项研究中，请大学生的父母提供他们的孩子在小时候经历过的一些事件（Hyman，Husband & Billings，1995）；然后，针对大学

生父母提供的一些真实事件的回忆，以及一些虚构事件的回忆（例如，5岁时的前一天晚上住院），让大学生询问其父母。当大学生第一次询问那些编造的事件时，他们的父母都答不上来。但是，过了1~7天后，当大学生再次就那些虚构的事件询问其父母时，20%的父母能够回忆出一些虚构事件的情节。之所以出现这种结果，可能是因为他们的父母将第一次被问到的那些虚构事件的想法和感受当成真正发生过的事件。总之，尽管此实验中的大多数被试未产生虚假的记忆，但是，还是有少数被试产生了虚假的记忆。后续研究发现，如果要求被试通过想象去虚构一些事件，他们就更容易产生虚假的记忆，尤其是那些想象力丰富的被试，更易产生虚假的记忆（综述参见Schacter，1996）。这项研究结果，与我们前面提到的记忆真实性监控研究结果一致；也就是说，当想象事件的细节越丰富，与真实事件越相像，记忆就越易产生混淆（Johnson，Hashtroudi，& Lindsay，1993）。

对于人们是否具有虚假记忆，心理学界存在着激烈的争论；能否将虚假的记忆植入他人的头脑中，更是涉及心理学研究在社会公共领域中具有争议的一个热点问题。例如，一些人是否可能拥有童年期受虐待的虚假记忆，这是一个存在争议的问题。在过去的十多年时间里，许多成年妇女在心理治疗过程中，就像得流行病一样，都回忆起她们在幼年时受到父亲或某个近亲的性虐待。但是，那些所谓的虐待者却坚决否认这种指控。这些成千上万的性虐待案例都是事实吗？或者，是否有可能其中的一部分回忆只是虚假的记忆？

对此问题的争论因双方的情绪化而愈加激烈。受到童年虐待的一些人抗议和围堵记忆研究者Elizabeth Loftus参加的科学团体（Schacter，1995）。他们认为，Loftus发现的少数虚假记忆，可能会导致别人视其痛苦经历为虚构；同时他们非常担心，这会增加虐待犯罪者辩护的砝码，减少受害者控告的砝码。同样，受到控告的父母，因为感到被错误地控告而痛苦万分。这种控告能让家庭关系完全

破裂，使受控告者的名誉彻底毁坏。1992年，为了反击那些受虐待的虚假记忆，一些受到控告的父母，联合一些记忆专家，成立了虚假记忆综合症基金会，专门负责收集和宣传有关虚假记忆方面的科学信息，并且帮助那些自认为无辜的受指控的父母，很多著名的心理学家是这个基金会的顾问（Freyd，1998）。

那些认为童年期性虐待可能源于虚假记忆的心理学家，同时也谨慎地强调，儿童受虐待确实是一个切实存在、并且日趋普遍的问题。许多曾被遗忘，后来又被恢复的记忆证明是准确的；人们似乎找不出太多理由怀疑这类关于童年受虐待的回忆。我认为，任何严肃的学者都应该希望将这种虐待事件的发生次数、严重程度及灾难性后果降低到最低程度。但是，这种受虐待的回忆可能是虚假的记忆，这又令许多人不知所措；那么这类虚假记忆的证据何在呢？

从一些相关研究中可以得出一些结论（Schacter，1996；Bowers & Farvolden，1996；Brandon et al.，1998）。虽然有一些令人吃惊的案例研究，但是，并没有直接的严格的实验证据可以证明，这类受到性虐待的虚假记忆，能够通过心理治疗或者其他方式植入被试头脑中。受研究伦理的限制，也不可能有这样的直接证据。但是，有理由相信，某些咨询师可能引发了来访者产生虚假的记忆。许多研究证据支持上述观点。有关记忆研究发现，一些创伤性较小的虚假记忆可以植入被试头脑中。这提示，人们也有可能拥有受性虐待的虚假记忆。在心理治疗过程中恢复的记忆尤其值得怀疑，因为许多心理治疗师采用那些容易引起虚假记忆的治疗技术。其中，心理治疗师经常使用的一种叫指导性想象的技术，即心理治疗师指导来访者想象他可能受到的某种虐待事件，以及事件的细节。前面有关记忆的真实性监控部分已经提到，在被试进行生动想象后，很难将想象和事实区分开。事实上，这种技术确实引发过来访者产生某些在现实生活中不太可能发生的关于过去生活的奇怪的记忆，以及遭遇外星人绑架的记忆。另外，

许多曾经回忆其遭受过虐待的人，已经撤销了对虐待嫌疑人的控告；转而开始相信心理治疗师误导他们，致使其产生了虚假的记忆。当一个人先前回忆受到过虐待，其后又回忆没有受过虐待，人们很难分辨哪种回忆反映了真实的情况。但是，此类撤诉事件的增加，至少可以说明，当人们先前回忆说受到虐待，后来又收回这种回忆时，其受到虐待的记忆为虚假记忆的可能性提高了。

如果一个人相信某些恢复的记忆是真实的，而另一些恢复的记忆是虚构的，那么我们不禁要问：根据什么标准能够区分出真实的记忆与虚假记忆呢？令人沮丧的是，现在还没有一个好的答案，人们还没有找到辨别记忆真实性的“石蕊试纸”。我们确实可以依赖一些标准区分真实记忆与虚假记忆，比如：回忆内容的丰富性、事件细节、事件发生的可能性以及与他人回忆间的一致性。但是，这些标准并不能确保我们成功地辨别回忆内容的真实性（Ross，1997）。如果一个女子坚持说她想起了她父亲虐待她的事情，而她的父亲却坚决否认这项指控。面对这种情况，我们很难断定在这个痛苦的家庭里究竟发生了什么事情。

对于是否相信这种恢复出来的记忆是真实的，北美的法律体制经历了一次转变。当20世纪80年代第一次出现由虚假记忆引发的案件时，虚假记忆内容被当做判刑的充足证据。1994年，一个加拿大男子被判入狱6年，因为他的女儿在心理治疗过程中，回忆起从她18个月大起，她的父亲就对她进行性虐待、并毒打她（《环球邮报》，1997年11月6日）。当法官们逐渐认识到，恢复出来的记忆可能是虚假记忆后，法院在没有掌握其他证据的情况下，难以仅凭恢复出来的记忆判定某人有罪。在加拿大，刑法律师协会主席曾经要求司法部长重新审查根据恢复出来的记忆判定某人有罪的所有案件（迄今为止，司法部长拒绝做此事；《环球邮报》，1998年5月9日）。

法庭也开始接受这样的观点：从事心理健康工作的专业人员，如果诱导其病人恢复记忆，则被视为职业行为不当，可判定其有罪。1997年，一个女子控告她的治疗师向她灌输谋杀、恶魔崇拜及自相残杀等记忆，并因此获赔580万美元（《环球邮报》，1997年11月6日）。有几起控诉心理治疗师的案件都在庭外和解了。到目前为止，庭外和解涉及的最高赔偿金额是1060万美元，上述诉讼案于1997年宣判，原告指控芝加哥某医院给她进行精神治疗的医生在对她进行精神治疗的过程中，诱导她产生虚假记忆，这些虚假记忆的内容包括：她是一个恶魔崇拜者，曾经受到几个男人的性侵害，并且虐待过她自己的两个儿子。另一个虚假记忆案件发生在密苏里州，被告方是一个教堂的顾问，一个受害的妇女指控，在他的指导下，她产生了虚假的记忆，恢复出来的记忆内容涉及该妇女曾经被她的父亲强奸，并致其怀孕，之后其父强行让她堕胎。在这个案件中，所谓恢复出来的记忆可以完全被否定。事实上，那个妇女仍然是一个处女，而且她的父亲早已进行了输精管结扎。最后，原告获赔100万美元（详情及类似的案件报道可参见《纽约时报》，1997年11月6日）。法律上的这种进步，反映了认知心理学家和临床心理咨询师对虚假记忆的认识越来越一致，尤其是那种在治疗过程中产生的记忆，极有可能是虚假的（例如Brandon et al.，1998）。

在这一部分，我主要讨论了人们如何监控自己记忆的真实性，以及这个监控过程是如何出错的。下面将主要讨论对外部信息源的监控，对外部信息源的监控如同记忆真实性监控一样，也不完善，就像闪光灯记忆一样，我们有时会忘记首次获取信息时的环境。

外部信息源监控

1980年，Ronald Reagan在总统竞选过程中，曾在CBS的节目《60分钟》里讲述了一个发生于二战期间的美国飞行英雄的动人故事。虽然Reagan把那件事当做真实事件来讲述，但是其中的很多内容与20世纪40年代上映的一部影片很相似（Johnson et al.，1993）。看上去，他对此次事件的记忆很准确，但实际上他弄错了记忆信息的来源。这种记忆信息来源的混淆现象，在年老人中较普遍，但年轻人也会出现类似的错误（综述参见Johnson et al.，1993）。在我们的日常生活中，你可能认为曾经从爸爸那里听到了某条新闻，其实，你是从妈妈那里听到的；你可能把从权威报纸上看到的消息，误记为从杂货店小报上看到的；你也有可能认为自己想到了一条很妙的主意，其实，这个主意是你从别人那里听来的。如同记忆的真实性监控一样，当两个信息源之间越来越相似时，对外部信息源的监控就越有可能发生故障。

1997年美国最高法庭上坐着九名法官，其中有两名女法官——Ruth Bader Ginsburg和Sandra Day O’Conner。法官Ginsburg在那年两次开玩笑地指出，一些著名的律师，在法庭上回答她的提问时，都说：“嗯，O’Conner法官……”（《纽约时报》，1997年10月5日）。可以肯定地说，出现这种混淆的原因是这两位法官都为女性，另外一个可能的原因是，在回忆法庭上法官们的提问记录时，会将其中一名法官的陈述与其他法官的陈述混淆。Shelley Taylor和同事首创了一种巧妙的实验技术，他们采用这种实验技术之后发现，如果两个人属于同一个社会群体，别人就很容易将其中一个人陈述的观点，当做另外一个人的观点（Taylor et al.，1978）。

实验是这样进行的：让被试听三个白人与三个黑人之间进行的辩论，在听某个人的辩论发言时，他的照片也会投影到屏幕上。但是其声音和照片之间的配对是变化的，即在不同的实验条件下，同一个声音可能与不同的照片进行配对。随后，给被试一页纸，上面贴有所有

辩论者的照片，以及那些辩论者在辩论中提出的一系列建议。要求被试回忆每个建议是由哪位辩论者提出来的。结果发现，被试会将一个人的陈述当做另一个的陈述，这种错误的判断，发生在同一种族辩论者内的概率大于发生在不同种族辩论者之间的概率。这一结果清楚地说明，当两个人看起来很相似时，我们会将一个人所说的话，错误地当做另一个人所说的话。

究竟是什么原因让我们觉得两个人相似，并导致我们出现这种记忆的错误呢？回忆前面提到的，我们对世界的基本看法，决定着我们对事物的分类（Murphy & Medin，1985；参见第2章），因此，记忆中信息来源的混淆，不仅可以由来源间的客观相似性所引起，这种相似性对我们来说具有多大意义和多大价值，也是一个引起记忆信息来源混淆的重要因素。Charles Stangor与她的同事，采用Taylor等人的实验方法，发现了这种记忆信息来源的混淆现象（Stangor et al.，1992）。同前面的研究结果相同，被试倾向于将一个人的观点误认为是另外一个同种族人的观点；人们很少将一个白人的观点误记成黑人的观点。被试发生记忆信息来源的混淆，不太可能由被试所穿衣服的颜色所引起；穿同样颜色衣服的人之间发生回忆混淆的可能性，不会高于穿不同颜色衣服的人。很显然，在我们的社会生活中，根据其肤色将人进行分类比根据衣服的颜色对其进行分类更有意义。一旦我们将一些人归为同一类，进行回忆时，就容易将他们所说的话混淆。

事物的某些维度在平时不会成为事物分类的标准，但在某种情况下却会对事物的分类具有意义，因而造成记忆信息来源的混淆。Stangor及其同事们（1992）发现，在正常情况下，我们不会将某个人的陈述错误地当做与其穿着相同的另一个人的陈述。但是，如果要求人们选择哪个人能成为媒体代言人，着装风格就会成为一个非常有意义的选择标准。在这种情况下，人们很容易在两个穿着相同的人之间发生记忆的混淆。

事物的不同维度对不同的个体具有不同的意义，所以，不同的个体也因为事物的不同维度产生记忆信息来源的混淆。如果一个人认为根据种族对人类进行分类更具意义，那么他就更容易在同种族内发生记忆信息来源的混淆。在另一项研究中，Stangor和她的同事发现，具有高种族偏见的人，更可能在同种族的个体间发生信息的混淆；但是，基本上不抱种族偏见的人，在两个黑人个体之间发生的信息混淆，不会多于在两个不同肤色个体之间发生的信息混淆。具有高种族偏见的人，在其记忆里，通常将某个黑人表征为“黑人”，而不会表征为某个具体的人。他们特别容易在黑人个体间发生信息的混淆，其原因是，相对于把白人和黑人弄混，他们更可能把一个黑人认作另一个黑人。

忘记了谁说了一些什么，这是一种对外部信息来源监控失败的形式。另外一种形式的记忆监控障碍，是我们忘记了信息来自于何处，而这将影响我们最初对该信息做出的反应。例如，我们可能忘记了我们最初曾怀疑某信息的可信性，下面将讨论这个问题。

睡眠者效应　想象有一家烟草公司的代言人宣称：大量证据表明，抽烟既不会损害身体，也不会让人成瘾。假设你对这个代言人的观点有兴趣，但你觉得这个观点的可信度很低，你对抽烟的态度就不会改变。几周后，当跟朋友谈论抽烟时，你可能回忆不起在哪里听到过这个观点。如果你完全不记得这个代言人的观点不值得相信，在这种情况下，你可能会受到代言人所说观点的影响。与你完全没有听过此观点相比，你现在对抽烟持更加肯定的态度。像这种不能让人相信的信息，在开始不能改变人们的态度，但过了一段时间后，能够改变人们的态度的现象，社会心理学家称之为睡眠者效应（sleeper effect）。大部分学者认为这种现象的出现，是由于信息内容本身与使得此信息不值得信任的信息之间发生了脱节的缘故，这也是一种信

息源监控失败的表现（例如，Hovland，Janis，& Kelley，1953；综述参见 Eagly & Chaiken，1993）。

关于睡眠者效应的研究也经历了一个曲折的过程（Eagly & Chaiken，1993）。20世纪50年代提出睡眠者效应后，这一效应得到了普遍的认同。然而，这一现象的实验证据并不充分。由于连续七个研究都未发现这一现象，Gillig和Greenwald（1974）提出，是到了让睡眠者效应“沉睡”的时候了（p.132）。但是，Gruder及其同事对其观点提出了挑战。Gruder等人认为，睡眠者效应的获得需要满足一些重要的实验条件，然而，Gillig和Greenwald的实验研究并未满足这些条件（Gruder et al.，1978）。获得睡眠者效应的主要实验条件包括，第一，信息的交流要有效，这样才能保证被试在忘记了原先的信息不值得相信之后，此次信息交流的内容对自己的态度或行为产生影响；第二，证明原先信息不值得相信的新信息也需要有说服力；最后，在获得该信息的一段恰当时间后，对态度进行测量，这段间隔时间足以让信息的内容本身与不值得相信这一信息的信息出现分离，但是又不能太长，以免信息内容本身被遗忘。Gruder等人的研究发现，在满足上述条件的基础上，可以获得睡眠者效应；如果不能满足上述条件，则得不到此效应。

Gruder等人的一项研究满足产生睡眠者效应的实验条件。实验要求被试阅读一篇一千字左右的文章，该文章反对每周四天工作制（Gruder et al.，1978）。编辑在文章末尾附有评论，其中包括该文不值得相信的有关信息。评论说，虽然这篇文章即将发表，但是，最近大量研究表明该文章的结论是错误的。研究结果发现，该文章中讨论的内容在被试刚读完文章时，几乎没有引起被试的态度改变；此时，编辑提供的反对信息成功地削弱了原文的影响力。但是，五六周之后，阅读过该文章的被试对文章中所述观点的认同度高于未读该文

章的人。实验中发现的是真正的睡眠者效应：即文章在经过一段时间后，其影响力大于当时的影响力。

Pratkanis等人十年后在同样条件下进行实验，也发现了睡眠者效应（Pratkanis et al.，1988）。但是，在另一种实验条件下，那些指出该文不值得相信的信息先于文章内容本身呈现给被试时，研究中没有获得睡眠者效应。在这种实验条件下，由于一开始我们就不相信该信息，这就减少了出现睡眠者效应的可能性。Pratkanis等人综合这项研究以及其他16项采用其他方法的研究结果后认为，睡眠者效应产生的机制，可能并不是因为信息内容本身与使得该信息不值得相信的信息之间出现了分离，而是使得该信息不值得相信的信息遗忘得更快。但是，有学者对Pratkanis等人的观点提出质疑，他们指出，这16项研究中，适当的延迟时间这项基本要求并没有得到满足。在这些研究中，在提供不值得相信的信息后一个短暂的时间内，就进行了睡眠者效应的检验（Eagly & Chaiken，1993）。

现在，我们仍然不清楚睡眠者效应产生的真正机制，但是，无论是由于信息内容本身与使得该信息不值得相信的信息之间出现了分离，还是由于不可信信息的快速遗忘，都是信息源监控的失败。我们记得信息本身，此时却忘记了该信息不值得相信（我们最初并不相信该信息），由于这种信息源监控的失败，原先被认为毫无价值的信息，经过一段时间后，能够误导我们的判断。

总之，虽然我们的有些记忆能够比较准确地描述现实事件，但是有些记忆却并不准确。有时候，我们可能记错以前事件的一些细节，可能错误地回忆对过去事件的期望，可能在回忆自己及他人的行为及态度时出现系统的偏差，或者可能错误地回忆了信息的来源。不幸的是，并没有简单有效的线索来保证进入记忆的信息和从记忆中提取的信息是准确的。因此，无论我们的记忆看起来多么的真实，我们都不

要轻易下结论说我们和别人的记忆准确无误。当我们需要根据我们记忆的信息做出重要决定时，最好收集一些旁证，以确定回忆信息的准确性。

总结

事件发生时，我们的心理状态会影响我们对信息的编码方式，从而影响其后对该信息的记忆方式。我们对他人的期望能够影响我们对他人的行为和品质的加工方式，从而决定了我们今后对其行为和品质的回忆。在回忆时，那些与我们的期望一致和不一致的事件都有较高的回忆率，而与我们的期望无关的事件，回忆率则较低。我们与他人交往时所持的目标影响我们对他人信息的注意和加工方式，进而影响我们对此次交往的记忆。如果我们具有对他人形成一个印象的动机，我们就能较好地回忆与此人交往的事情。对我们的个人生活具有重要意义的事件，我们常常能更好地记住它们。

我们提取事件信息时的心理状态同样会影响我们对事件的记忆方式。在对别人的行为进行回忆时，我们可能回忆出（相对于实际情况）更多的、与我们当前期望一致的行为。对我们过去的行为反应进行回忆时，会受到我们关于反应稳定性内隐观的影响；如果这种内隐观有误，我们的记忆就会受其影响从而产生系统的偏差。如果我们高估了自己的稳定性，就会导致我们的记忆夸大自己过去的偏好与现在偏好的相似程度。反之，如果我们高估了自己的变化性，就会导致我们的记忆夸大自己过去的偏好与现在偏好的差异程度。当我们已经了解事件发生的经过后，我们当前的这些知识就会影响我们从前对该事件期望的记忆；这就会导致后视偏见：一旦我们知道某件事情已经发生了，我们就会认为此事必然会发生，而且我们早就知道这一点。我们当前的目标也会影响我们的记忆，我们倾向于回忆出那些支持我们结论的一些事件。我们当前的情绪也会影响我们能回忆出什么样的事

件。例如，如果我们高兴，我们更有可能回忆那些高兴的事件（情绪一致性记忆），也更有可能回忆我们过去高兴时经历过的一些事件（情绪依存性记忆）。

我们对记忆信息来源的信念也会导致偏差。我们依靠回忆的生动性、细节和可能性等线索来判断我们记忆的事件是真实的，还是想象出来的。如果这些线索出现了误差，我们就会在真实事件与想象事件之间出现混淆。有时我们也会忘记我们当前的知识来自于何处，所以我们会将一个人所说的话当作另一个人所说的话。这两个人越相似，这种混淆就越有可能发生。我们也会开始赞成那些我们最初并不相信的观点，这种情况发生在我们记住了那些观点本身，却忘记了我们曾经有充足的理由不相信那些观点。

第6章　暖认知：动机和情感对判断的影响

前面几章的许多讨论都涉及我们表征、推理和提取社会知识的方式。这些相对较为理智的、信息驱动的加工有时被称为“冷”认知，主要是为了把它们同那些更具动机性、更具情感色彩的“暖”认知加工区分开来。暖认知是指那些受我们愿望和情感驱动的心理加工——在这种情况下，我们的目标和情绪会使我们的判断出现偏差。直到20世纪80年代后期，很多人仍然怀疑暖认知的存在，更偏向于根据信息加工的冷机制来解释那些看似暖的现象。最近大量的证据已经消除了这种疑虑，对于动机和情感能够而且确实影响人的判断的问题，正在形成一致的意见（Dunning，in press；Gollwitzer & Moskowitz，1996；Forgas，1995；Kruglanski，1996；Kunda，1990）。

在这一章，我将提供暖认知存在的证据，表明我们的判断是如何受到目标和情绪影响的，并将讨论这些影响的机制。我认为，动机和情感对判断的影响，是通过影响形成判断过程中的认知加工来实现的。动机和情感可能影响运用于一个判断的概念、信念和规则；我们特别喜欢运用那些与目标和情绪一致的概念、信念和规则。动机和情感也影响我们信息加工的方式，决定是运用快速、容易的推理捷径，还是运用那些精细、系统的推理方式。

动机

指向性目标

我母亲在其成年生活的大部分时间里，都是个烟瘾很大的人。作为一个年轻的女性，即使在三次怀孕期间，她仍然大量地吸烟（那时人们通常不知道吸烟对胎儿是有害的）。多年以后，在阅读一篇有关怀孕期间吸烟对胎儿影响的文章时，她大声地说：“这篇文章简直是胡说八道。它说如果在怀孕期间吸烟，你的孩子会个子矮小。看看我的这些‘矮小的’孩子们！”（我的两个兄弟身高大约都有1米9）。我也读过这篇文章，忍不住指出道：“它也说在怀孕期间吸烟会引起孩子的肺部问题”。我提醒她，我的两个兄弟在童年时一直患有支气管炎，说明这篇文章讲的是有一定道理的。“唉，算啦，”她反驳道，“这只不过是两个人的样本。”

在我的研究生涯中，我用大量的精力去证实这种动机性推理并不只出现在我母亲身上；有时，我们所有人都只相信那些自己想相信的东西，因为想要相信它（Kunda，1987，1990）。指向性目标（directional goal）是指达到某个特定结论的目标，它会使我们的判断出现偏差。你可能认为这种观点是不证自明的。确实，你可能已经在你自己母亲或朋友的身上（尽管最不可能是在你自己身上）观察

到这些偏差。我们所有的人都知道“情人眼里出西施”，孩子在母亲眼里是完美的。争论过程中的每一方，都真切地相信对方是错误的，我们对此丝毫不感到奇怪。我们不相信那些“雇佣枪手”的判断，他们得出某种结论时会带来一些既得利益。然而，尽管愿望会使判断出现偏差这个观点在我们的文化中是有牢固基础的，但这个问题在社会心理学中却有相当大的争议。

偏差的动机与认知解释

设想下面的研究：先对一所著名大学的大学生进行一次简单的智力测验，随后向其提供关于其测验成绩的虚假反馈：告诉其中一半的学生他们表现优秀，告诉另一半学生他们表现不好。然后，要求所有的学生评价这个测验的效度，也就是评价它作为一个智力测量工具的好坏程度。果然不出意料，那些被告知表现优秀的学生认为，这个测验是很好的，而那些被告知表现不好的学生则认为，这个测验存在很多问题。我们能否把对这个测验的不同评价归因于两个群体的不同动机呢？答案是肯定的。那些被告知表现优秀的学生更倾向于相信测验是有效度的，因为如果这个测验是有效度的，那么优秀的测验结果就证明他们真的是聪明的，这是一个令人非常喜欢的结果。反之，那些被告知表现不好的学生更愿意相信这个测验是没有效度的，因为如果测验没有效度，那么他们不好的表现就并不必然意味着自己是智力低下的。这种维持和提高个人自尊的动机，导致在个个测验中表现好的人相信这个测验，而那些失败的人则不相信这个测验。这些愿望导致两个组对这个测验的评价很不相同。

但是，我们能否把那些表现优异的人与那些表现不好的人在评价这个测验时表现出的差异归因于其他非动机性因素呢？答案当然也是肯定的。一般来说，那些在一流大学就读的学生，都有优异学业表现

的历史。每个学生都经历了不计其数的考试，考虑到优异的学业记录，所有的学生都有强有力的理由预期他们在智力测验中会有好的表现。即使与这件事没有利益关系的人，比如你和我，也可能对他们有着同样的预期。当一部分学生得知自己表现优异时，这只是更加证实了他们对自己的看法而已。这次测验提供了合理的结果，因此它看来是有效的。而那些被告知在测验中表现不好的学生，这一结果显然与他们心目中的预期相违背。他们无疑会认为这次简单的智力测验不可能比那些多年来表明他们学业表现优秀的测验能提供更好的智力测量。因此，对于这部分学生来说，得出这个测验是没有效度的结论似乎也是合理的。在运用这种方式时，我们用纯粹的认知术语解释了两个小组对测验的不同评价，完全没有引入动机的因素。这两个小组对测验的不同评价，不是因为他们有动机去证实他们成功的合理性和失败的无效性，而是因为考虑到他们的预期，成功似乎是合理的，而失败似乎是不合理的。

在20世纪70年代中期和80年代早期，几个理论家对那些试图证明动机性推理的文献做了评论，得到了相同的结论：所有相关的实验结果都可以用纯认知的术语加以解释，而不必引入动机（Miller & M.Ross， 1975；Nisbett & L.Ross， 1980；Tetlock & Levi，1982）。例如，一系列研究表明，人们对他们的成功负责，把成功归因于他们自己，而否认对失败负责，把失败归因于外在因素，如运气不好或任务太难。尽管这些结果可解释为人们会倾向于从最好的角度看自己，但评论者们指出，它们也可以归因于其他的认知因素——个人成功的预期，或个人在任务中已经投入了大量精力。一些评论家认为，人们不可能获得无可争辩的证据来证明动机对判断的影响，因为总能用纯认知的机制重新解释任何一个研究结果（Tetlock & Levi，1982）。

如果你能用动机机制或认知机制去解释同一个研究结果，你会偏爱哪种解释呢？一些人认为，你应该偏爱认知的解释，因为它们提供了更简洁的理论，也就是只需要很少概念的、更简单的理论（Dawes，1976；Miller & M.Ross，1975；Nisbett & L.Ross，1980）。在那时，已有许多运用认知机制解释这些争议性研究结果的独立证据。例如，期望会使判断出现偏差这一结论已经得到很好的证明（Olson，Roese，& Zanna，1996）。相反，没有独立的证据表明动机对于判断的影响；所有从研究中得到的证据也都能用纯认知的术语来加以解释。那么，既然没有它我们也能很好地解释相关的结果，我们为什么还要引入另一个没有独立证据的概念——动机呢？

在一段时间里，这个论点好像是有说服力的。不过，现在不再如此了。到1990年，研究者们已经成功地获得了动机影响判断的独立证据，已经开始探索这种加工背后的机制，下面我将对此加以描述（Kunda，1990）。

结果依赖

许多有关自我服务判断的研究一直受到评论家的质疑，但这些研究对于用纯认知的术语加以重新解释保持着开放的态度，因为这种重新解释与自我有关。可以肯定，详尽的自我知识会引起我们对自我表现的预期；当成功的预期和成功的动机两者都使我们预先倾向于得出相同的结论时，就很难说明我们得出这个结论是因为预期还是因为动机。不过，如果我们检验对一个陌生人的动机性判断，我们对这个人就没有任何先前的知识或预期，这个问题就不会出现。你会有动机对一个陌生人持某种信念吗？创造这种动机的一个方法是使你在一些重要的目标方面依赖这个人。如果你要去赴一个男女间的初次约会，你会有强烈的动机相信对方是可爱的。如果你认识到，你们团队的成功

取决于新成员的能力，你会有强烈的动机去相信他是有能力的。几个研究已经表明，这种结果依赖确实使判断出现了偏差。

在一个研究中，一些参与者被招募来参与一个关于约会的研究（Berscheid et al.，1976）。在这些参与者与他们的约会对象见面之前，先看一盘有三个人在讨论的录像带，这三个人中有一个人是参与者即将约会的对象。参与者分为三组，每组预期会与这三个人中的一个约会，另外还有一个控制组，他们没有预期中的约会对象。可以预料到，参与者会有动机从最好的角度看待他们将要约会的对象。事实上也确实如此，参与者评价他们即将约会的那个对象比另外两个讨论者显得更可爱，性格更为积极。其他一些有关结果依赖的研究也得到了类似的结果。当需要依赖于一个陌生人时，那些得到有关这个陌生人若干信息的参与者会更积极地评价这个人，因为他们预期这个人会是亲密的关系讨论中的一个同伴，预期自己获得的酬赏会依赖于这个人的表现；或因为他们预期这个人是团队竞争中的伙伴而不是对手（Darley & Berscheid，1967；Klein & Kunda，1992；Neuberg & Fiske，1987）。

对于这些研究很难形成一种非动机性的解释。在所有这些研究中，参与者对目标对象没有任何先前的预期。而且，对这个人持积极观点的动机是以这样的方式操纵的：不提供任何有关目标对象的额外信息，因此也不会引起任何有关这个人的预期。然而，这些研究中的参与者积极地评价目标对象是令人喜欢和更有能力的事实，为动机在判断中的作用提供了强有力的证据。另外两个研究也表明在有关自我的判断中隐含着动机，下面将加以讨论。

唤醒的关键性作用

不协调理论为动机影响的支持者和认知机制的支持者之间的辩论提供了舞台。在典型的不协调研究中，诱导参与者支持一种与自己的态度相反的观点。例如，要求学生写一篇赞成警察使用暴力、或赞成提高学费的文章，以上都是这些研究中一般的参与者所讨厌的事。如果诱导他们相信，这是根据他们自己的意愿写的这篇文章，那么他们的态度则改变为有利于自己已经表达的观点——变得更加支持警察的暴行或高学费。最初，这些研究结果都是用动机来加以解释，尽管随着理论的演化，关于这些潜在动机的准确性质的观点还在不断改变（Festinger，1957；综述参见Cooper & Fazio，1984）。

不协调理论的创立者Leon Festinger相信，在这些实验中态度的改变源于努力减少两种观点冲突而产生的不愉快、紧张感或不协调：我反对X，我刚刚写了一篇赞成X的文章。如果我变得相信我实际上支持X，这种不协调就会被消除（Festinger，1957）。后来有理论家提出，不协调的唤醒威胁到对自己的认知。根据这种观点，相冲突的观点是：我做了一件不好的或愚蠢的事情，以及我是一个正派的、聪明的人（Aronson，1968；Greenwald & Ronis，1978）。如果我们相信自己所做的事情不是愚蠢的，并且我能确信自己实际上是支持自己表达的观点时，那么，不协调感就会消除。值得注意的是，最初和后来修正的观点都认为，人们有动机去采取自己已经表达的态度，正是这种动机导致了态度的改变。

这种观点受到了Daryl Bem的挑战，他对这些研究结果提出了一种非动机的解释（Bem，1972）。Bem认为，通常人们并没有任何直接的方法去确定自己的态度是什么。作为替代，他们会通过观察自己的行为，推断自己的态度必然与行为一致来确定自己的态度。如果我完全自愿地写了一篇支持高学费的文章，那么，我必然是支持高学费的。这种自我觉知理论用纯认知的术语解释了反态度行为的态度改变，而没有运用动机。不协调研究关于动机的结论与自我觉知理论的解释之

间的僵局最终被Mark Zanna和Joel Cooper等人所进行的一系列巧妙的研究打破。他们的研究表明，自我知觉不能充分地解释这种态度的改变（Zanna & Cooper，1974；综述参见Cooper & Fazio，1984）。

Bem运用自我觉知对不协调进行解释的假定是：态度的改变产生于头脑冷静的推理；公正的观察者预期都会作出相同的推理。与此相反，运用动机的解释则假定：个人对自己的行为感到心烦和苦恼，正是这种烦恼引起了态度的改变；个人有动机去消除这种烦恼。烦恼这类情绪经常会伴随着生理上的唤醒——感到满脸通红、心跳加速、手心出汗。这种唤醒一般都是非特异性的，因此，对它的解释依赖于个人对情境的理解。相同的唤醒可能被认为反映了情绪愉快、恐惧或烦恼，这依赖于周围是爱逗笑的人、老虎还是正在哭泣的婴儿。个人运用情境中得到的线索来弄清个人唤醒的意义（Schachter & Singer，1962）。在我们对自己情绪状态的看法中，唤醒起着十分重要的作用。唤醒的程度越强，我们越可能认为自己正在经历强烈的情绪，假如有理由认为这种情绪是消极的，我们就越可能采取一些措施来消除它。神经科学家最近的研究已经证实，人们依赖于唤醒去对他们正担心的威胁作出推论。那些有脑损伤而不能体验到这种唤醒的病人，即使意识到危险，也不能回避这种危险的情境（综述参见Damasio，1994；参见第7章）。

Zanna和Cooper（1974）认识到有关我们如何推断自己的情绪的这些观点对于不协调理论的意义。他们认为，人们在不协调实验中感到烦恼需要有两个论点来支持：唤醒和导致个人在行动中把这种唤醒归因于烦恼。如果正是这种努力消除烦恼的动机导致人们态度的改变，那么，这两个部分对于态度改变来说是十分重要的——消除唤醒；人们不认为自己感到烦恼，或者为这种唤醒提供其他的解释，不把他们行动过程中的唤醒归因于烦恼。确实，在一系列的实验中，Zanna、Cooper及其同事的研究表明，唤醒的出现以及它是由个人反态度行为

所引起的看法在导致态度改变方面起着关键作用。首先，他们预测，假如那些被诱导完成一个反态度行为的人，能够被哄骗地、错误地把产生的不舒服的和令人不愉快的唤醒归因于不同的来源，从而不对自己的行为感到烦恼，就不会改变自己的态度。

为了证实这一点，他们进行了一个典型的不协调实验。在这个实验中，要求参与者完成一个反态度行为，但他们增加了一个新的条件：要求参与者服下一粒药丸（Zanna & Cooper，1974）。事实上，这种药丸只是一种安慰剂，没有任何副作用。控制组的参与者被告知，这个药丸实际上对他们没有任何影响。这些参与者表现出典型不协调研究中出现的态度改变——他们变得更加支持被诱导表达出来的态度。另一组参与者则被告知，药丸会使他们感到唤醒和紧张。这些参与者预期会感受到与控制组参与者所经历的相同的不舒服和唤醒，由于同样的原因——他们会因自己的行为而感到烦恼。但与控制组不同，这些参与者对他们的唤醒给出了另一种解释——药丸。假如错误地把唤醒归因于药丸，他们则可能未必认为烦恼是由于他们的行为所引起的，因此，将很少有动机去改变他们的态度。事实也确实如此，那些相信药丸将引起唤醒的参与者没有表现出任何的态度改变。但另外一组被告知药丸会使他们感到放松的参与者，却表现出比控制组更大的态度改变。由于预期会放松，他们必然从令人吃惊的唤醒和不舒服中得出这样的结论：他们是由于自己的行为而感到极度烦恼，因此，他们就有特别强的动机去改变态度。

这个研究表明，不协调实验中的态度改变需要对由个人反态度行为引起的唤醒进行正确归因。后续的研究进一步表明了唤醒的关键作用。这些研究表明，当给予没有怀疑的参与者们一颗减少唤醒的镇静剂时，态度的改变是可以消除的；当给予他们一粒增加唤醒的安非他命时，态度改变的强度会增大（Cooper，Zanna，& Taves，1978）。请注意，如果参与者只是像Bem自我觉知理论所提出的那样推断自己的

态度，实际唤醒水平及其有关来源的看法应该对态度没有任何影响。在这些实验中，只有唤醒被归因为与个人行为有关的时候，才会出现态度改变。这一结果表明，态度的改变是因为人们想处理这种唤醒来源。简言之，它是由动机驱动的。

其他的研究者很快运用这种实验逻辑证实有关成功和失败的自我服务归因也需要唤醒，表明动机在这些过程中也起作用（综述参见Pyszczynski & Greenberg，1987）。不协调范式也引发了另外一些研究，为动机在促进态度改变过程中的重要作用提供了强有力的证据，表明态度的改变是由自我肯定的需求所驱动的，下面我将对此加以讨论（Steele，1988）。

自我肯定

设想一下，你刚才震惊地发现：你公开支持了一个自认为其政策有点令人讨厌的政党(大量的不协调研究表明人们很容易使自己处于这种境地)。自然地，这种行为会引起强烈的自责：我究竟是怎么样的人？我怎么会如此愚蠢？我的道德品质出了什么问题？在你有机会细想这些对自我形象的挑战之前，一个朋友打电话告诉你，在本地的美术馆有个新的展览。这使你想到自己是个艺术爱好者，是一个高雅的、有高尚价值观的、有修养的人。这足以让你驱散由于上述行为而引起的对自我价值的怀疑吗？Claude Steele及其同事的研究表明，这是可能的（综述参见Steele，1988）。

Steele及其同事认为，在不协调研究中产生的反态度行为导致态度的改变，是因为它对自我形象构成了威胁。这些行为对于个人来说，对自认为自己是个聪明的、有修养的人这种自我感形成挑战，因此产生了重新肯定自我价值的需要。个人可能通过改变自己的态度来

获得这种自我肯定——假如我支持的观点不是个糟糕的观点，那么，我也不是个糟糕的人。但这并不是自我肯定的唯一路径。任何让自己觉知到有价值的自我概念的思想和行动都能起作用，重建个人有价值的自我感，即使这些思想和行动完全与反态度行为无关。对于科学家来说，阅读科学杂志可重建自我肯定；对于一个信徒来说，通过祈祷可重建自我肯定；对于一个艺术爱好者来说，则可通过参加艺术展览来增强自我肯定。如果在反态度行为之后，个人能想起自我这些有价值的方面，他就能够重新肯定个人的总体自我价值，就用不着为自我肯定而改变态度。

Steele及其同事的一系列研究都表明，由反态度行为引起的态度改变确实由于肯定个人自我其他方面的价值而被削弱。一个研究证明了这一点。在这个研究中包括两类参与者：关心政治和经济的学生与不关心政治和经济的学生（Stelle & Liu，1983）。研究中先要求这些强烈反对提高学费的学生写一篇支持提高学费的文章。可以预期，这种传统的强迫服从的操纵方法，会引起那些认为自己是在自主选择之下写这种文章的参与者发生态度改变。在控制条件下这两类参与者的确产生了这种态度改变。这个研究还包括另外一个条件：在询问参与者的态度之前，让参与者完成一份关于政治和经济方面的问卷。对于那些关心政治和经济的学生来说，这个问卷调查起到的作用是提醒自己是有价值的，就其本身而论提供了一个自我肯定的机会。假如对自我肯定的需要驱动自我肯定，那么这些参与者由于已经通过这种替代的途径获得了自我肯定，应该不再需要改变自己的态度。相反，那些不关心政治和经济的学生，不能从这次问卷调查中获得自我肯定，因此应该仍然需要改变态度来重新肯定自我。研究结果确实如此。关心政治和经济问题的学生在完成调查问卷后，减少了态度改变，但那些不关心政治和经济问题的学生，则并没有减少态度改变。

这个研究及其他一些类似研究表明，重新肯定自我的动机能够在反态度行为之后驱使态度改变。当这种动机通过其他途径获得满足时，态度并不发生改变。值得注意的是，Bem的自我觉知理论不能解释这些结果。如果人们只是通过个人的行为来推断他的态度，那么这种推断就不应该受到回答其他领域中有助于肯定个人自我价值的调查问卷的影响。

同样的逻辑也可以用于证明其他类型判断的动机基础。例如，在一个研究中，参与者评价一个看起来像犹太人的妇女比看起来像意大利人的妇女显得没有能力（Fein & Spencer，1997；第8章）。但在参与者有其他机会肯定自己的价值时，这种贬低犹太女性的倾向被消除了。这就意味着这一偏见至少部分是由于肯定自我价值的需要而产生的；贬低犹太人、非洲裔美国人或同性恋者可以起到凸 显个人自我优越感的作用。当这种自我肯定的需要通过其他的方法得到满足时，个人贬低消极刻板印象群体成员的倾向就降低了。

总之，两个系列的研究工作都强调动机在强迫服从的实验中导致态度改变的重要作用。第一个系列的工作是通过研究表明，态度改变只有在人们经历了唤醒，并且把这种唤醒归因于自己的行为时才会出现，以此来说明动机的意义。第二个系列的工作是通过研究表明，当人们通过其他途径满足了自我价值肯定的需要，态度的改变就可以消除，以此来说明动机的意义。两种逻辑都被广泛地接受为作为动机作用的证据，两者也被用于表明动机能促进其他类型的判断。当把这些研究与那些证明动机性推理不能简单地用纯认知术语重新解释的研究放在一起来加以考虑，会发现动机性推理事实上是很强有力的。许多研究者现在已经接受了这一结论，并且已经开始着手解决动机如何影响判断的问题，下面我将讨论。

动机性推理的机制

Randy Shilts在他1987年出版的《继续演奏》（And the Band Played On）一书中，描述了当时各种团体对一种未知的致命疾病表现出来越来越多恐怖的反应，这种疾病最早出现在同性恋男性人群中，现在被称之为“艾滋病”（AIDS）。同性恋团体、科学界、美国政界和血库，所有的团体最初都拒绝相信那些导致灾难性结论的迹象，即这种疾病具有传染性，能够通过性行为传播。所有的人都清楚，如果真的如此的话，这个疾病会在同性恋群体内外夺去无数人的生命。另外，同性恋群体也不得不放弃许多他们独特的生活方式；血库也不得不认识到它们的血液存在不安全的隐患，必须不惜一切代价去修订采血的程序；而政界也会忙于应付因此而产生的经济和社会问题。认为这种可怕情境不可能是真实的动机是非常强烈的。确实，所有团体在开始的时候都相信那些否认这种可怕传染疾病的理论是合理的。接着，科学家们用极大的精力去寻找其他的解释，例如，关注环境的因素，如同性恋群体使用的特殊药物。而在同性恋团体内，提出了一种流行的理论，认为它是一种右翼的阴谋，目的在于破坏同性恋的生活方式。正如Shilts所指出的，在“继续演奏”的同时，艾滋病也在猖獗泛滥。不过，这种拒绝接受的努力最终被事实所打败，越来越多的证据表明，艾滋病确实是由一种由病毒引起的、可通过性接触和血液传播的疾病。这时，血库马上修改了它们的采血程序，同性恋组织也开始宣传安全性行为。

这一简短的历史说明了个人动机如何影响判断的解释（Kunda，1990；同样的观点也可以参见Kruglanski，1980；Pysczynski & Greenberg，1987）。动机可以使我们的判断出现偏差，但并不是简单地因为需要就可随心所欲地得出想要的结论。当我们具有动机去得出某种结论的同时，也存在使自己的判断具有理性的动机，对自己期望的结论进行论证，说服那些冷静的观察者。只有找到大量的支持证据时，我们才会得出自己期望的结论。然而，尽管我们尽最大的努力去保持客观性和理性，动机仍然会使我们的判断出现偏差，因为论证形

成过程本身由于目标的影响而具有倾向性。为了形成对期望结论的论证，我们从记忆中直接搜索那些支持这些结论的观点和规则，运用现有的知识去建构新的观点和理论，从中推论出我们期望的结论。就像第4章中所讨论的，当我们试图确定一个假设是否正确时，对相关记忆和观点的搜索可能是片面的，倾向于去寻找那些支持它的记忆与观点（Klayman & Ha，1987）。当我们有动机相信假设时，这种情况更可能出现。

当试图确定你可能的学业表现时，你最可能有动机把自己看做是高度成功的。当你在记忆中搜索相关信息时，你更可能去回忆过去的成功（得到A+的历史），较少可能去回忆过去的失败。你还可能形成一套有关你的个人背景如何导致你成功的理论。假如你是你们家中第一个上大学的人，你可能推论这给了你特别强烈的成功内驱力。由于这些心理的信念，你会认为得出你将取得成功的结论是合理的。你没有认识到的是，你还具有一些知识能用于支持相反的结论。你也经历过一些失败（还记得那次难堪的物理考试吗？）。就像那些在你的背景中对你有利的理论一样，它也很容易证明相反结论的合理性。如果你来自一个有许多大学毕业生的家庭，你可能产生另外的推论，认为你的家庭文化和伦理对你的学业成功具有重要的影响。正因为如此，我们认为自己是理性的，会仔细地权衡证据，运用推理的规则进行评价。我们并没有意识到搜集的证据和用于评价它的规则两者都由于动机的影响而带有了倾向性。如果目标不同，我们就可能搜集不同的证据，运用不同的规则。不过，应该注意的是，尽管动机会使我们的判断出现偏差，但它并不会使我们对现实视而不见。因为我们感到人必须是理性的，只有能够证实它的合理性时，才会得出期望的结论。

目前已有大量的证据表明存在动机性记忆搜索和信念形成，以及由现实导致的对动机性推理的限定性因素。在讨论目标对记忆的影响时，我描述的一些研究表明，具有不同动机的人会在心理上产生不同

的记忆（见第5章）。例如，那些具有把自己看做是外向或内向动机的人更可能回忆起那些与期望的自我观一致的行为。这将导致他们认为自己在期望的特质方面得分更高（Sanitioso，Kunda，& Fong，1990）。后续的研究表明，人们形成这种期望自我形象的能力是受到先前的自我知识因素限定的。

在这个研究中选择了两种类型的参与者：极端外向型的学生和极端内向型的学生（Sanitioso et al.，1990）。像早期的一些研究一样，这个研究引导参与者们相信，外向或内向对于学业成功是有利的。最可能的情况是，参与者因此想把自己看做是外向或内向的。然后，在一个看似不相关的研究中，要求参与者评价他们自己的外向性或内向性程度。图6.1描绘了参与者自我评估的情况。从图中可以看出，当参与者把自己看做是外向者的动机比内向者的动机更强时，无论是外向的参与者还是内向的参与者，都评估自己更加外向。他们的自我观是受动机影响的。当然，你也可能看到，自我概念的这种转变明显受到参与者先前有关自我知识的限制。在两种条件下，外向者都比内向者评价自己更外向。确实，那些想把自己看做内向的外向者，仍然认为自己比那些想把自己看做外向的内向者更加外向。即使是在有动机的情况下，考虑到现有的事实，我们仍然只能得出那些看起来更加合理的结论。

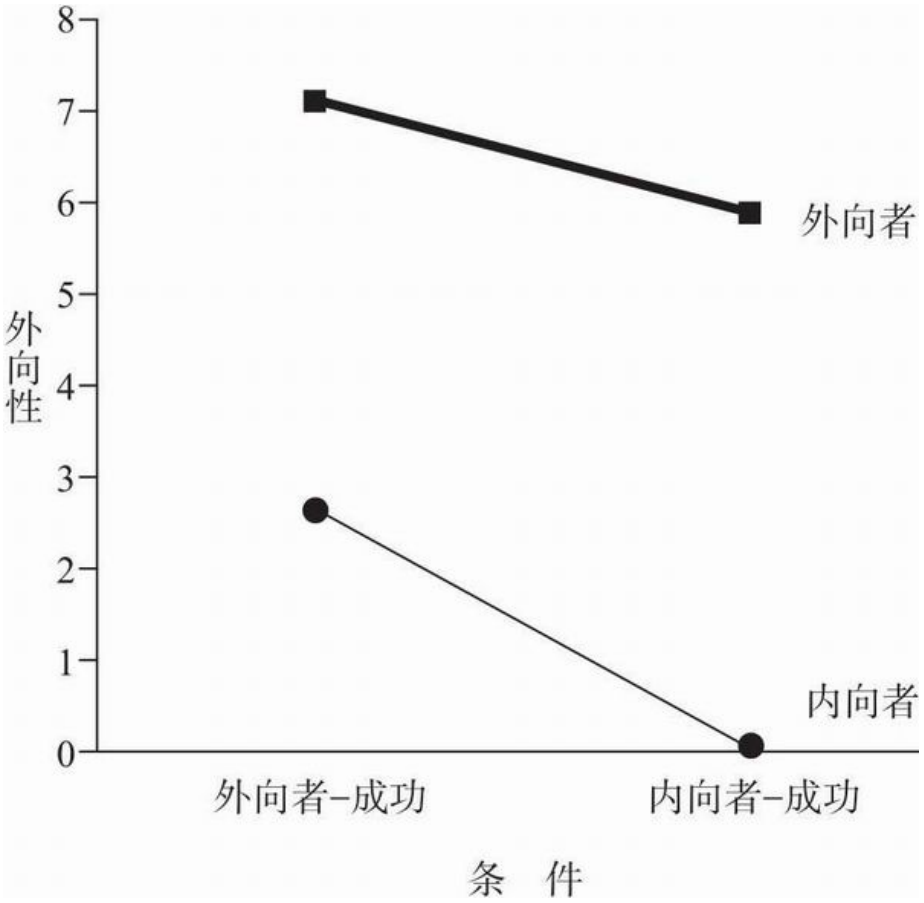


图6.1 那些有动机把自己看做是外向（外向者-成功）或内向的（内向者-成功）外向者和内向者的自我评估。

资料来源：Sanitioso et al. (1990，图2，p.238). Copyright ©1990) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

我们选择性提取那些最能支持我们目标的看法，也能使我们形成支持自己的因果关系理论。例如，我们可能相信，自己的特性和背景对于期望的结果是特别有利的。研究确实表明，人们认为自己的特性比他人的特性更有利于在学校取得成功或获得幸福的婚姻（Kunda，1987）。例如，那些年幼时母亲在外面工作的参与者与那些年幼时母亲待在家里的参与者相比，对其婚姻成功的原因形成了完全不同的理论。两个组的参与者都相信，自己那种类型的母亲比其他类型的母亲

更容易使她的孩子们获得幸福的婚姻。简言之，那些具有相反特性的人，对于这些特性与成功的关系形成了相反的理论。另外一些研究表明，这种自我服务理论的形成至少部分是由于人们从最好的角度看自己的动机所驱动的。在参与者经历失败的情况下，形成这种自我服务理论的倾向特别强烈，提高自尊的需要会增强，表明了动机的意义（Dunning，Leuenberger，& Sherman，1995）。

我们自己的特性也可能影响我们对能力的定义。如果我更喜欢数学而不喜欢语文，我可能相信数学技能是智力的最核心部分。但是，如果我的语言技能比数学技能更强，我可能相信语言技能是智力最核心的部分。一个研究将参与者区分为以人为导向的和以目标为导向的两种类型（Dunning，Perie，& Story，1991）。当询问这些参与者，哪些特性更能描述一个领导者的形象时，以人为导向的参与者与目标取向的参与者相比，认为人际技能对于领导来说是更核心的组成部分，而目标取向的参与者则认为抱负和坚持这些特性是更核心的组成部分。

我们以不同的方式定义自己特质的这种能力，对于我们认为自己比他人更好的信念作出了贡献。有相当多的证据表明，在许多维度，大多数人都认为自己的表现高于平均水平。我们大多数人都认为自己在学术技能、驾驶能力、领导能力、婚姻前景、健康状况等方面的表现比同辈人更优秀（Dunning，Meyerowitz，& Holzberg，1989）。很显然，我们不可能在所有方面都比一般人更好。我们之所以如此看待自己，部分的原因是我们关于优秀的定义是建立在自己独特优势的基础之上的。一个具有高度创造性但算术不好的人，如果认为创造性是智力最核心的特征的话，就会相信自己是特别聪明的。如果这种自我服务特质的定义在形成“我在一般人之上”的效应中起了作用，那么，当人们特异性地定义特质的能力受到限制时，人们应该较少认为自己在一般人之上。David Dunning及其同事进行的一系列研究表明，

事实确实如此。人们在对那些模棱两可、能从许多不同方面进行理解的特质如“敏感的”或“理想主义的”进行评价时，与“有学问”和“守时”等这些清楚定义的特质相比，其评价更为极端。而且，即使对于那些模棱两可的特质，当要求参与者对特质的评价建立在由研究者提供的少数几个标准基础上时，人们认为自己高于一般水平的倾向也会减少（Dunning et al.，1989）。这表明，只有在我们的自我知识和理解特质的基础能够证实时，我们才会认为我们在某特质方面高于一般的人。尽管我们没有认识到自我知识会影响自己对特质的理解，我们定义特质时会从最好的角度去描绘自己。

动机也会影响到人们对推理规则的选择和运用。回想一下前面的例子，在我母亲抱怨，以两个儿子的样本证明怀孕期间吸烟有害的结论时，她却很高兴地从相同的样本获得证据去证明吸烟是无害的。在更严格的研究中，小样本充分性规则的动机性运用也得到了证实。在一个研究中，给予一个小组的参与者一些令人喜欢的信息，即他们的小组比另一个小组更具有亲社会性，给予另一个小组一些令人不喜欢的信息，即他们的小组比另一个小组更少亲社会性（Doosje，Spears，& Koomen，1995）。这些信息有的建立在大样本基础上，有的建立在小样本基础上。当建立在大样本基础上时，很难不加考虑就拒绝得出的结论的，即使这些结论是令人不喜欢的，人们也会接受它；他们不得不接受这样的结论：外群体比内群体更好。这再一次表明，人们获得期望结论的能力是受到对现实的理解和可行性限制的。相反，当样本太小时，人们只接受那些令人喜欢的结论，并得出他们的内群体更优秀的结论。当结论不令人喜欢时，他们不会从中概括得出自己的群体不如别的群体的结论。换句话说，当小样本得出一个令人不喜欢的结论时，他们会以样本太小而加以拒绝，但当结论是令人喜欢的时，却不会这么做。

动机同样也会导致其他推理规则的选择性运用。设想一下，向你提供某个公司所有管理人员和办公室工作人员的领导技能方面的资料。简单的统计表明，在好领导中男性比女性更多。从表面上看，这些数据意味着男性比女性更有可能成为好的领导者。然而对这些数据深入检验后发现，性别与领导技能之间的相关是具有欺骗性的——在两个专业群体（管理人员与办公室工作人员）中，女性像男性一样都可能成为好的领导者。性别与领导技能的相关是因为管理人员比办公室工作人员更可能成为好的领导者，男性比女性更可能成为管理人员。这种相关是由于在两个专业群体内的性别分布不平等造成的，而不是因为在某个专业群体中男性比女性更优秀。

Schaller（1992）预测，这些资料中的男性会从表面意义上去接受这种带有欺骗性的相关。相反，女性会有动机去揭穿任何一种认为女性不如男性的观点，这种动机将导致她们提取需要的推理规则去识破性别与领导能力之间带有欺骗性的相关。确实，这些资料中的女性比男性更多地注意到：性别与领导之间的相关是具有欺骗性的，这是由于两个专业范畴内男性和女性的分布不平等造成的。这并不表明女性比男性更擅长此类推理。在随后的研究中，向参与者呈现一些人为创造的有关内群体和外群体可比较的数据，在男性和女性中都出现了类似的结果。这些结果表明，当我们有动机怀疑某个相关时，就更可能注意到它的欺骗性。

有关推理规则的研究表明，我们具有一系列启发式策略，许多因素影响这些策略在各个场合的运用；我们在一个场合可能运用代表性启发法去解决某个问题，但在另一个场合却运用统计启发法去解决同样的问题（Ginossar & Trope，1987；Nisbett et al.，1983；参见第3章）。刚刚描述的这些研究表明，动机只是影响选择启发法的一个因素。我们特别喜欢那些能够获得自己期望结论的那些启发法。

动机不仅影响我们通达哪些记忆、观点和规则，而且影响人们第一次搜索相关观点和规则时投入精力的大小（Ditto & Lopez，1992；Kruglanski，1980）。当我们遇到那些正好支持期望结论的证据时，就会从表面意义上去接受它。但是，当碰到那些挑战期望结论的证据时，我们会更具批判性地去评价它，努力去驳斥它。在Charles Lord等进行的研究中，死刑的赞成者和反对者阅读关于死刑威慑作用的两个研究，一个研究认为死刑是有效的威慑因素，另一个研究认为死刑的威慑作用是微不足道的（Lord，Ross，& Lepper，1979）。这两个研究涉及不同的方法论，材料是平衡了的，以至于每种方法中有一半的参与者赞成死刑惩罚作用，另一半的参与者反对死刑惩罚作用。死刑惩罚作用的支持者和反对者都认为，那些否定自己观点的研究存在着更多的问题。换句话说，当一种方法支持了自己的观点时，这个方法被认为是可以接受的，但是当它对自己的观点形成挑战时，就会认为它是不可接受的。最终的结果是，在看了相同的、既有支持性又有否定性的证据以后，每个组都变得更相信自己最初的观点。

还不清楚的是，上面这个研究中参与者的偏差是因为他们有动机去相信那些证实自己观点的研究，还是因为他们认为自己的观点更加合理，下面这一研究则提供了证据证明动机在这类偏差产生中在重要作用。在这个研究中，让参与者接触一些赞成或反对他们关于死刑观点的论证。研究结果发现：同样的论证在赞成参与者观点时比挑战参与者观点时被认为是更强有力的。而且，这种偏差在那些对这个问题有高情绪卷入的参与者身上特别容易出现，这表明动机对于偏差的产生起了作用（Edwards & Smith，1996）。这个研究也通过更严格的证据表明，人们对不合意证据投入的精力比合意证据更多，他们的精力直接用来驳斥不合意的证据。当要求参与者说出他们在考虑那些结论过程中心里出现的想法时，比起论证支持他们的观点，论证挑战他们的观点时总体上参与者产生了更多的想法和更多的驳斥。这表明人们

花在评价证据方面的时间和精力的多寡，部分决定于我们在多大程度上相信它。当论证不合意时，我们会特别努力地削弱它。

总之，判断会由于动机出现偏差，因为我们选择性地获得那些支持期望结论的观点和规则，特别努力地去驳斥那些不合意的结论。不过，我们只有在成功地证实了它的合理性之后，才会得出期望的结论。我们证实期望结论的合理性的能力是受自己对现实理解限制的。

重新探讨动机与认知的争论

回想一下，在对动机性推理缺乏独立证据的情况下，对于认知机制的偏爱甚于动机机制，主要论据在于它的简洁性。认知解释更简单，它只需要很少的结构。不过，现在已经有了动机作用的独立证据，它可能为前面提到的简洁性论据带来转变。现在看来，一个单独的结构——动机，可以解释许多不同的现象，其范围从自我服务归因、有关他人的动机性观点，到对科学证据评价的偏差。在这些现象中许多都不能用严格的认知术语来加以解释。对于其他一些现象，可以形成认知解释，但需要许多猜测性的假设。例如，要解释不同家庭背景的人为什么会形成不同预测学业成功的理论，你提出可能是因为不经意地接触到有关这类成功先兆的不同信息，但没有任何这类不同接触的证据，只有证据表明人们有动机相信他们会取得成功。在目前的知识状况下，动机的解释需要很少辅助的假设，显得更为简洁。

谈到这个问题，我还想多说一点，随着对动机性推理的机制的深入了解，动机性加工与认知加工之间的区别开始变得模糊起来（Sorrentino & Higgins，1986）。我相信你可能已经注意到，解释动机性推理的机制是认知的：记忆搜索、规则运用、观点形成。动机是通过利用认知系统为它服务来发挥作用的。在它的基本机制中，证

实我们期望结论过程的“暖认知”是很难同证实期望过程的“冷认知”区别开来的。如果一个人认识到看似冷的期望本身是深受动机影响的，目标和期望之间的平行作用会变得更强。不得不抛弃一个已经确立的观点，就像在“暖认知”的规则下进行的调查得到的一些不合意的结论一样，是令人不愉快的。正是这种深刻的领悟导致动机不协调理论的创始人Festinger推测，假如你发现自己站在雨中而没有被打湿，会体验到强烈的不协调感（Festinger，1957）。

标准的考虑

哲学家大卫·休谟曾经说过，“理智是也应该是情感的奴隶。”你同意吗？你认为我们的判断受动机和愿望的影响是件好事吗？在一篇有影响的文章中，Shelley Taylor和Jonathon Brown认为，动机性推理和它引起的乐观错觉可能是高度适应性的（Taylor & Brown，1988）。这些作者评论了大多数人持有的一系列积极错觉：自我知觉过度突出优点，夸大自己控制生活事件的程度，对将来的期望不切实际地乐观。只有一种人不会表现出这些错觉：抑郁的人。而且，这些不切实际的积极观点有利于产生普遍的愉快感和幸福感；没有它们，日常生活中的威胁和困难注定会使我们感到痛苦和抑郁。而且，对于自我、前景持积极观点和夸大的控制感可能不只是使我们感觉良好。它们也会增加我们的动机能量，让自己即使在面临最初的失败时也能在困难的任务上坚持下去。结果，这些积极的预期变成自我实现的预言。如果你相信自己，你通常会做些事情使这些信念变成现实（综述参见Armor & Taylor，1998）。

对他人产生积极的错觉也是适应性的。在一个有关亲密关系的研究中，要求180对已婚和正在约会的情侣就一系列积极和消极的特性对自己和自己的伴侣进行评价，并评价自己对关系的满意度（Murray，

Holmes，& Griffin，1996；参见第10章的讨论）。总体来说，亲密关系的人倾向于把自己的伴侣理想化；他们对伴侣的评价比伴侣对自己的评价更积极。这种理想化促进了满意度——个体对自己的伴侣越理想化，在他们的关系中就感到越愉快。在这个研究中，很难知道哪个测量最好地反映了现实。它可能是人们的自我观反映了现实，伴侣对他们的积极看法反映了一种积极的错觉。不过，人们在自我评估中过度地谦虚，以及他们的伴侣更真实地看待他们，这种情况也是可能的。尽管如此，这些数据确实表明，在亲密关系中，你对自己伴侣的评价越积极，你对这种关系就越感到满意。当你从最好的角度看待自己的伴侣时，就会对关系感到越愉快和越安全，你和你的伴侣会更宽宏大量，而宽宏大量的行为对于克服不可避免的日常冲突是需要的。从长远来看，有关亲密伴侣的积极错觉可能是自我实现的。

尽管积极的错觉有这些好处，但认识到动机性错觉有时会使你陷入严重的困境也是重要的。当动机性推理导致你不重视现实威胁的重要性，阻碍你采取那些能够避免危险的行为时，这一点就显得特别重要。导致你忽视像皮肤癌这类严重疾病的早期症状，或者不相信吸烟危险证据的动机性推理，确实会使你在生活中付出代价。对自己和他人不现实的乐观也可能付出代价。如果你追求不能达到的目标，你就不得不应付失败。如果你寻求与不合适的人建立浪漫关系，你就不得不应付虐待或离婚。不过，应该指出的是，很少有人从经验上去证明这种积极错觉的后果；大多数研究者一直关注于鉴别这些错觉而不是探究它的后果（Armor & Taylor，1998）。

当积极错觉关注的综合性判断不是用来指导直接行动时，它可能是特别有益的。对你的可爱和仁慈持一种夸张的观点，或相信你的婚姻比大多数人更恩爱和更稳定是没有任何害处的。但动机性推理也可能付出代价并带来危险，当它用于指导重要的行为和决策，特别是在更客观的推理能导致更恰当行为的情境中更是如此。人们可能对这些

考虑只有一些模糊的看法。他们在这样一些情境最可能产生积极错觉：个体不现实的积极期望在现实中不可能加以检验，因为它们只与总的而不是特定的成果有关，因为它们与模棱两可的或主观的成果有关，因为它们是适合于遥远将来的成果，或由于其他一些原因，不可能立即地、清楚地加以否定的成果（Armor & Taylor，1998）。

迄今为止，我一直关注推动人们得出某个结论的指向性目标。下面要把讨论的主题转向一个不同类型的目标，即那些尽可能获得最准确结论的目标。

准确性目标

艾莉森是一个大公司人事部门的高级职员，正在审查应聘该公司职位的两个工程师的文件。她知道，在她作出选择后，必须向自己的老板对这个选择做出充分的解释，说明自己偏好的理由。同样两个工程师也申请了盖尔所在公司的一个职位。但盖尔对雇佣决策有完全控制权，她不必向任何人解释她决策的理由。在上述两种情境下，你猜想她在哪种情境下会花费更多的时间去阅读文件和思考决策呢？哪种情境下会作出更好的决策呢？在这两个问题中，第一个比第二个更容易回答。艾莉森需要向老板说明她决策合理性的情况下，而盖尔不需要向任何人作出解释的情况相比，因此艾莉森会花更长时间和更多的精力去思考决策。但这种更广泛和精细的思维是否会实际导致更好的决策还依赖于一系列因素。在一些条件下，努力的思维会改善判断，但在另一些条件下却会使判断更糟（参见第3章）。

我们可能认为，艾莉森与盖尔相比，有更强的动机作出正确的决策。准确性目标与前面部分讨论的指向性目标有许多不同之处。当你具有指向性目标时，会有动机去获得某个结论。相反，当你具有准确性目标（accuracy goal）时，会有动机尽最大可能去获得最准确的结论 （Kruglanski，1980；Kunda，1990；Pyszxzynski & Greenberg，

1987）。准确性目标是由不同的原因产生的。你可能像Allison一样有准确性动机，因为你知道你要向别人作出解释。你可能也有保持准确的动机，因为你知道在你的决策中有许多难关。当你预期一个错误的决策会使你付出巨大的经济代价、破坏你的名声、对你非常关心的一个项目造成损害，或引起你不公正对待其他人，你会有强烈的准确性目标。

有相当多的证据表明，这种准确性目标导致人们投入更大精力到判断任务中，去努力搜寻最好的推理策略。人们总是在不同的思维方式之间转换。有时我们进行仔细的、系统的和精细的加工，以尽可能获得最好的判断。在另外一些场合，我们进行粗略的、表面的、快速的、启发式的加工，目的在于获得一个尽管不完美但足够好的判断（Chaiken & Trope，1999；参见第3章）。准确性目标导致人们偏好精细的加工。换句话说，那些具有准确性动机的人不是获得一个类似的答案就“冻结”判断的过程，而是还会继续思考他们的推理，直到对已经获得的结论感到满意为止（Kruglanski，1980）。当人们通过反思转向那些确实更好的策略时，增加精力会导致更大的准确性。不过，有时反思会导致人们提取那些被错误地认为是更好而实际上更糟的策略。在这种情况下，准确性目标反而会减少准确性（Kunda，1990；参见第3章）。

准确性目标能够增加思维复杂性最清楚的证据来自Philip Tetlock和Jae Kim进行的一个研究。他们通过让参与者预期在他们作出判断后，必须向研究者解释自己的思维方式来产生准确性动机（Tetlock & Kim，1987）。告诉其他的参与者，他们的判断是保密的，即使是实验者也不会知道他们是如何作出反应的。然后向参与者呈现三个人对有关他们人格的16个问题所做出的反应。读完这些反应后，他们写下对每个参与者人格的描述，然后预测每个参与者会如何对其他16个与人格有关的问题作出反应。有准确性动机的参与者写下

更多关于认知方面的复杂描述：运用更多的特性去描述每个人，更多地指出每个人性格中的矛盾之处，更多地在不同特性之间作出精细的联系，提出有关这个人更整合的观点。这种思维复杂性的增加也取得了成功——具有准确性动机的参与者事实上确实能更精确地预测他人会如何回答第二个系列的问题，这部分是由于他们印象的复杂性增加造成的。

许多研究已经表明，准确性目标能改善判断，因为它导致人们运用更好的推断策略。例如，在一系列的研究中，Arie Kruglanski及其同事进行的研究表明，那些具有准确性动机的人，是因为他们预期会受到评价，预期不得不向他人证实自己判断的合理性，预期自己的判断会公开，或因为预期自己的判断会对其他人的生活产生真正的影响。这些人表现出较少的认知偏差：在印象形成中较少表现出首因效应，也就是不会过度地受到早期所观察到的信息的影响；对文章的评价较少受文章作者种族的影响；在作出概率判断时较少以不相关的数字作为支撑点。那些准确性目标强烈的参与者表现出较少的偏差，因为他们从事更谨慎和精细的思维。确实，当进行长时间思考的能力由于快速反应的要求而减弱时，这些偏差就会增大（Freund，Kruglanski，& Shpitzajzen1985；Kruglanski & Freund，1983）。

就像我前面所指出的，准确性目标并不能保证准确性的增加。在几个研究中，金钱刺激或保持准确性的警告都没有成功地消除偏差。以这种方式产生的准确性目标并不能减少启发式策略的应用，并没有增加对统计学规则的运用，也没有减少后视偏见（Fischhoff，1977；Kahneman & Tversky，1973）。当我们并不具备较好的推理策略时，或者不能识别它的相关性和优越性时，即使大量的思维也不能改善判断。更糟的是，当仔细思考导致有缺陷的规则时，准确性目标会增加失误和偏差。例如，有研究表明，当要求人们仔细反思他们偏好的理由时，会导致其关注错误的标准，因而降低了判断的质量（Wilson &

Schooer，1991）。几个研究表明，准确性目标和它们引起的复杂推理会产生类似的不适宜的效果。

在一个研究中，有准确性动机（因为预期要说明自己判断的合理性）的参与者比其他人更可能表现出稀释效应，也就是，在考虑到这个人的不相关信息时，较少作出有关另一个人的极端判断（Tetlock & Boettger，1989）。在另一个研究中，有准确性动机（因为他们被告知表现反映了智力）的参与者比其他参与者对困难的问题（如卡尼曼和特韦尔斯基的医院问题；参见第3章）更可能作出错误的反应。这种错误率的增加是由于增加了对启发式策略的错误运用。有趣的是，同样的准确性目标改善了在相同问题的容易版本方面的表现，在这种版本中，与问题有关的正确规则更显而易见（Pelhman & Neter，1995）。总之，并不总是更精细和复杂的思维就导致判断的改善。在一些情境中，我们越努力地思考，越可能采取错误的推理策略。在这些情境中，准确性目标反而会增加失误和偏差。

总之，指向性目标和准确性目标都通过影响选择的观点和规则来影响判断。不过，指向性目标导致我们喜欢那些支持期望结论的观点和规则，而准确性目标导致我们喜欢那些看起来对任务最恰当的观点和规则。下面，我们将讨论产生准确性目标和指向性目标的情境。

审慎心态和工具心态

当打算买房子时，你会认真思考以确保作出正确的决策。记住看过的每个房子的优点和缺点，用仔细和客观的方式思考它们的意义。你的目的是尽可能买到最好的房子，你不想在成交之后再碰到一些没有想到的令人讨厌的问题。但是，你一旦确定要买某个房子，你就会把自己的注意力转移到与房子交易有关的事情上：让房主接受你的报

价，抵押贷款，安排重新装修房子的包工头。这个时候不是你疑虑和犹豫不决的时候，而是要采取行动的时候。

Peter Gollwitzer及其同事的研究表明，那些正在作出决策的人会形成一种审慎心态，用仔细而平衡的方式思考有关的信息。换句话说，审慎心态产生准确性目标。相反，那些已经作出了决策的人会产生一种工具心态，关注追求目标时所必需的思维和行动。确定一些过程性和指向性目标，以提高个人实现这些期望结果的能力。一旦它们被诱发出来，这些心态会带到不相关的任务中。当你正以一种审慎心态思考买房的问题时，也会以一种审慎心态思考自己的优点和不足，但一旦作出了买房的决定，关注尽可能最好地处理交易方面的问题时，你也会从最好的角度来看待自己（Gollwitzer & Kinner，1989；Taylor & Gollwitzer，1995；Gollwitzer & Moskowitz，1996）。

在一系列研究中，Gollwitzer及其同事通过要求参与者关注自己的人生任务，从而引发他们的审慎心态和工具心态。在研究中，引发参与者的审慎心态是通过指导语让他们思考一个未解决的个人问题，反思采取某些行动可能带来的积极与消极后果。而引发参与者的工具心态，则是通过指导语让他们思考一个已经决定实施的项目，列出完成这个项目必需的步骤，描述如何执行这些步骤。控制组的参与者不进行任何心态操纵。在一个研究中，当以这种方式操纵参与者的心态以后，让他们随后转向一个看似不相关的任务上：让他们估计自己对一个红灯的控制量，他们企图努力通过压或不压一个按钮去控制这个红灯。事实上，他们完全不能控制这个灯——因为不管他们做什么，它都会频繁地打开（Gollwitzer & Kinney，1989）。

结果表明，审慎心态会有一种倾向，不会对自己控制不可控事件的能力过度夸大。就像图6.2所表明的那样，在审慎心态下的参与者对这个灯较少实施控制。在工具心态下的参与者比控制组的参与者稍多

一点控制，但这种差异没有达到显著性水平。这个研究表明，当通过深思自己生活中未解决的问题而产生审慎心态时，会使我们中止我们在生活中常见的、认为自己具有控制其他不相关事件能力的错觉。

另外一系列以同样方式操纵心态的研究发现，心态也能影响自我知觉和个人风险程度的看法（Taylor & Gollwitzer，1995）。工具心态使个体相信自己在一些令人喜欢的技能和特性方面比同伴更好，而审慎心态减少了这种倾向。工具心态也减少了参与者认为会受离婚和疾病之类风险伤害的看法。它表明由审慎心态诱发的心态会减少正常情况下对自己持有的积极错觉，而由工具心态引发的心态则会促进指向性目标，夸大这种错觉。

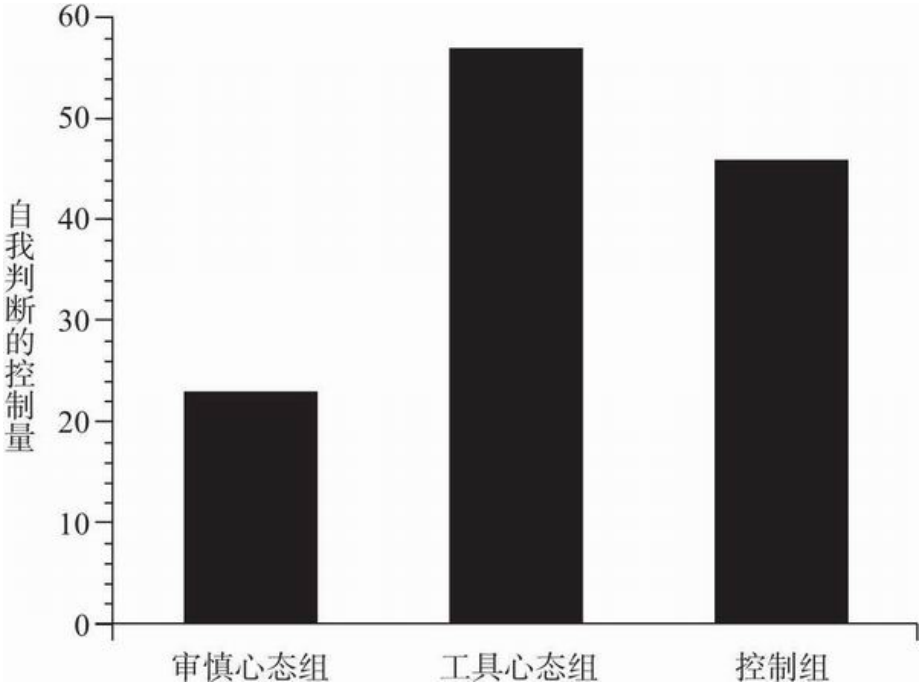


图6.2　审慎心态组、工具心态组和控制组的参与者认为自己对灯的控制量。

资料来源：Gollwitzer & Kinney (1989, 图2, p.539). Copyright ©1989) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

闭合性目标

杜鲁门总统曾经恼怒地嘲讽说，他希望他能找一个“单方面的”经济顾问，这个人不要每次提出建议时都说“但在另一方面……”。在行动过程中必须作出决策的人会对含糊其辞很难容忍。Arie Kruglanski及其同事提出，有时完成闭合，即得到一个清晰的结论，本身也变成一个目标（kruglnski，1980；Kruglanski & Webster，1996）。如果在时间紧迫的情况下工作，发现决策任务是如此令人厌倦想马上结束它，或者如果我们知道完成了正在进行的工作之后，可以马上转入下一个更有趣的工作时，我们会有动机去实现快速的闭合。有些人具有一种持续的闭合需要，认为任何闭合的缺乏都是令人心烦的。当有动机去完成闭合时，只要找到一个看似足够好的解决办法，我们就会及早地“冻结”自己的思考过程。我们也可能运用那些最方便、最容易得到和容易运用的规则和观点。通常情况下，这种“快速而粗糙的”的思维会增加错误和偏差。确实，Arie Kruglanski及其同事的研究表明，时间压力会加剧不同程度的偏见（Freund et al.，1985；Kruglanski & Freund，1983）。

有时候，我们有动机去避免闭合。为了达到这一目的，努力延长判断的过程，尽可能延迟得出明确的结论。准确性目标可能激发避免闭合的动机。如果害怕犯错误，认识到在作出某个结论时犯错将会面临批评和惩罚，我们就会希望推迟真相出现的时间。我们也可能希望延长判断的过程，因为发现它能带来内在的乐趣，或者至少比转向下一个任务更有乐趣。当有避免闭合的动机时，就会像具有准确性动机时一样，花更多的精力在判断的过程上。因此，对避免闭合的后果预期与准确性目标的后果是相同的——当把更多的精力放在利用更好的推理策略而不是其他方面时，会更准确和更少偏差。

Donna Webster的一系列研究表明，闭合性目标能影响对另一个人的判断（Webster，1993）。在一个研究中，参与者观看一个录像，在录像中一个妇女正在读一篇对学生交换计划持消极态度的发言稿。告诉一半的参与者，这个妇女是自己选择读这个发言稿的，而告诉另一半参与者，她在做这件事情时没有任何选择权。在这种情形下，人们典型的看法是，发言者真正的观点与她表达的观点是一致的，即使他们知道她不能自由地选择想要表达的观点。换句话说，他们夸大了她的态度与行为一致性的程度（Jones，1990；参见第9章）。当人们缺少认知资源去仔细考虑情境中限定因素的意义，也就是这个人是被要求读这篇文章的事实时，人们特别可能表现出这种偏差（Gilbertt，Pelham，& Krull，1988；参见第7章）。因此，实现快速的闭合，会导致人们投入更少的精力于判断之中，增加一致性偏差；避免闭合的目标，导致人们投入额外的精力于判断之中，减少偏差。Webster试图对这种可能性进行研究。一些参与者具有快速闭合的动机，因为他们期望只要把现在事情做完，就可以转向另一个更有吸引力的任务，去观看一部喜剧片。另外一些参与者具有避免快速闭合的动机，因为他们预期自己将不得不转向另一个任务，上一堂统计学课程，他们认为非常没有吸引力的事情。控制组的参与者预期会转向任务的吸引力与第一个任务相同。

那些有快速闭合动机的参与者花在这个任务上的时间确实比控制组更少，而有避免闭合动机的参与者会花更多的时间在这个任务上。这种努力的不同水平对于被试者的判断产生了可预测的作用，见表6.1。具有快速闭合动机的参与者表现出过大的一致性偏差。即使告诉他们，这个妇女对谈话内容没有任何选择权，他们相比控制组更可能认为这个妇女就像她在讲话中表达的一样，是反对交流计划的。这些参与者通常都是根据她讲话的内容来作出判断的，而没有更深入地去反思讲话者所处环境中的条件制约。相反，具有避免闭合动机的参与者，当知道这名妇女对行动没有选择权时，表现出一致性偏差减少。

这些参与者会花足够的时间和精力去评价这名妇女，认识到她的谈话并不是表达她自己的观点，因为她受到情境中的因素限定。这种解释由于这样的结果而得到加强：当参与者认识到，这名妇女能够自由地选择她所读讲话稿的内容时，他们的目标对于他们对她的态度评价没有任何影响，就像在表6.1中所表示的一样。在这种情境中，推论这个妇女赞成她正在表达的态度是如此简单和明确，随着精力的增加或减少而改变是不可能的。

表6.1　具有不同闭合性目标的参与者对自由选择发表一个演说或没有选择发表一个演说的目标对象的真实态度的评价，在演讲中演说者反对学生交换计划。

	参与者的目标		
限制条件	快速闭合（下个任务更有趣）	中立的（下个任务同样有趣）	避免闭合（下个任务更没趣）
无选择权	2.31	3.76	7.08
自由选择	1.69	2.27	2.13

注意：评分越低表明对交换计划的支持更少，也就是与发言稿中表达的态度更加一致。

资料来源：Webster (1993, 表2, p.265). Copyright ©1993) by the American Psycholigical Association.Reprinted with permission.

在后续的一个研究中，检验了人们之间的持续差异产生的闭合性目标，得到了相同的结果（Webster，1993）。参与者完成一个闭合需要的测量，要求他们对反映闭合需要的陈述（例如，“我宁愿知道坏消息也不愿意处于一种不确定的状态”和“当我对一个重要问题感到困惑时，就会感到心烦意乱”），以及一些反映避免闭合的陈述（例如，“我倾向于推迟作出重要的决策到最后时刻”和“我喜欢有一些不可预测的朋友”）的同意程度作出评价。在这个测量中，得分最高的25%或得分最低的25%的参与者被分到高闭合需要组和高避免闭合需要组，而那些处于中间50%的参与者被分到中立控制组。就像早期研究

一样，那些高闭合需要的参与者一致性偏差特别强，而那些高避免闭合需要的参与者一致性偏差被消除。中间控制组则表现出中等水平的一致性偏差。它表现为闭合性目标影响用于判断任务的时间和精力的多少，因此影响到判断的质量。当精细的思维导致更恰当的推理时，就像上面引发一致性偏差的情境一样，由避免闭合需要而引发的更精细的审视可以消除偏差。

总之，指向性目标、准确性目标和闭合性目标都通过影响相关信息的认知加工来影响判断。目标会影响哪些观点和规则将运用于即将到来的判断，也会影响人们投入判断的时间和精力的多少。结果，由于具有不同目标的人会作出不同的判断，随着目标的改变，相同的个体会从相同的信息中能得出不同的结论。

目标和愿望对于判断的影响构成了“暖”认知的一面。我们的认知在其他方面也可能是“暖”的；它们可能由于我们的心境或情感而赋予一定的色彩。接下来我将转向情感状态对判断的影响。

情感

情绪一致的判断

先花点时间去想象一个让你真正感到愉快的情景。尽可能生动地想象这种情景，像身临其境一样真实地去感受它。现在，考虑下面的问题：从各方面考虑，此时此刻你对自己的生活有多满意或多不满意？你的童年时代快乐或不快乐程度如何？你是否很喜欢逛杂货店？你的恋爱对象如何？你的国家的领导人如何？你患上高血压的可能性如何？大量的研究表明，你对这些问题的回答都会受到刚开始时对你的情绪的简单操纵的影响（Forgas，1995；Isen，1987；Schwarz &

Clore，1996）。当我们情绪好的时候，倾向于对这些问题给出更积极的答案，而在情绪不好的时候，则倾向于给出更消极的答案。换句话说，我们的判断与自己的情绪是一致的。

在Alice Isen及其同事进行的一个经典研究中，通过出其不意给予礼物的方法引发人的愉快感（Isen et al.，1978）。一个研究者的同伙来到购物中心，走近人们，给他们一些小的礼物以“向他们介绍公司的产品”。女性收到一个记录簿，男性收到一个指甲剪，每样物品的价值是29美分。控制组的参与者是没有得到东西的购物者。研究者站在约40多米的地方，他并不知道某个人是否收到礼物，然后要求这个人参与一个简单的消费调查。要求参与者评价他们的小汽车和电视机的性能，收到礼物的参与者比没有收到礼物的参与者对这些产品的评价更高。这个研究表明，即使那些看上去价值不大的礼物也足以使我们产生一种好情绪，因此从一种更积极的角度去看待相关的事物。

许多后续的研究运用多种操纵情绪的方法和不同的判断任务，也获得了情绪一致判断的证据。我们在这里只描述少数的几种方法，以让大家理解不同的引导情绪技巧，还会介绍一些受情绪影响的判断。在一个研究中，当人们看完一部愉快的电影如《比佛利山警探》或《回到未来》，或令人悲伤的电影如《鸟人》或《战火屠城》后，走出影院来到街上时，有人走近他们问一些问题（Forgas，1994）。为了排除看两种影片的人判断之间的差异是由于不同类型人之间的内在差异造成的，即不同的人选择看不同的电影（愉快的人可能特别喜欢看愉快的电影）的这种可能性，控制组的参与者在正准备去看相同的愉快和悲伤电影时也被问及同样的问题。这些影片确实对情绪产生了预期的效果：那些看完愉快电影的人确实比控制组的人更愉快，而观看了悲伤电影的人比控制组的人看上去更不愉快。参与者对自己正在经历的亲密关系冲突的判断与情绪也是一致的：与控制组相比，看过

愉快电影的参与者更少因为这些冲突责备自己，而那些看过悲伤电影的参与者更可能因为这些冲突而责备自己。因此，我们的情绪能影响自己如何理解和解释生活中的重要事件。

在另一个研究中，那些患普通感冒或流感的人听到磁带录制的指导语，去想象一种使他们感到愉快、悲伤或中性的情景，从而引发不同的情绪（Salovey & Birnbaum，1989）。参与者对自己情绪的评估表明，这种程序成功地在三组参与者中引发了想要的情绪。而且，参与者对他们自己症状的评估与这些情绪是一致的：相对于中性情绪的参与者而言，悲伤的参与者报告了更多疼痛和不舒适，愉快的参与者报告了更少这样的症状。如果你感到自己生病了，建议你最好去看一个喜剧片；它不仅可以提高你的精神状态，而且能减轻你的症状。但要远离悲剧，它会使你感到病得更厉害。

在另一个研究中，情绪是通过音乐产生的（Esses & Zanna，1995）。要求参与者在听完愉快的音乐如享德尔的《席巴女王进场》、悲伤的音乐如柴可夫斯基的《悲怆》或情绪中性的音乐如肖邦《第27号夜曲》后，描述心里出现的任何意象。参与者对自己情绪的评价表明，这种程序在三种情况下都成功地引发了想要的情绪。这些情绪影响了参与者对那些在加拿大具有消极刻板印象的种族（阿拉伯人、巴基斯坦人、本土印度人）的描述。那些处于消极情绪的参与者与中性或积极情绪的参与者相比，用更不令人喜欢的术语描述这些群体。不过，令人遗憾的是，积极的情绪并没有使参与者以一种更积极的方式看待这些群体。但不好的情绪增加了我们对这些具有消极刻板印象群体的偏见，使我们以更消极的方式看待他们。

类似的情绪操纵被证明影响了一系列其他的判断，包括对个人能力的评估、个人总体生活满意度的评估、个人将遭遇不幸和疾病可能性的估计、对政治领导人品质的评价、每年由于不同原因引发的灾难

数的估计、对某些信息是否有说服力的评价，及许多其他的判断（Forgas，1995）。在这些研究中所运用的操纵情绪的方法中值得注意的方面是：它们显得如此微不足道，在我们日常生活中是如此的普遍——一个小的礼物、带着情绪的幻想、一段古典音乐、一部电影。在我们日常生活仍然有如此多的对人、物和事件的判断都受到这些操纵所引发的情绪的影响。为什么我们的判断倾向于与情绪一致呢？下面我们讨论已经提出的解释情绪一致判断的一些主要理论。

情绪作为启动的来源　在回忆往事的时候，我们的情绪导致自己提取与情绪一致的记忆；在愉快的时候，更可能提取愉快的记忆；在悲伤的时候，更可能出现悲伤的记忆（Blane，1986；参见第5章）。Gordon Bower提出，情绪一致的判断产生于情绪一致的记忆。在Bower的网络模型中，当表征情感状态如愉快情绪的结点被激活时，激活扩散到那些与表征这种情感状态有联系的其他的人、物或事件的结点中（见图5.2）。很多事物既有积极的联想，也有消极的联想；我可能对电视机的图像质量感到满意，但对于声音质量感到不满意；我可能对自己昨晚争吵行为的一些方面感到骄傲，但对自己所说的一些话感到羞愧。在高兴的时候，我可能提取复杂事物和事件中令人高兴的一面，在悲伤的时候，则更多提取令人不高兴的一面。在评价这些物体时，我们倾向于利用启发式策略，把判断建立在那些很快在心里出现的相关信息基础上（Kahneman & Tversky，1973；参见第3章）。因为提取的记忆倾向于与我们的情绪一致，判断也是如此。

通过这一过程，情绪会改变一系列特性的真正意义。例如，想象一个你认为骄傲的人群。骄傲既有积极的内涵，也有消极的内涵。你可以用它来评价那些对自己成就感到高兴的人，也可以用来鄙视那些自认为高人一等的人。当你悲伤时，你很可能在心里出现骄傲的消极意义。因此，你会对这个特质产生消极的看法，消极地看待具有这一特质的那些群体（Esses & Zanna，1995）。

情绪驱动的启动观对许多情绪一致判断提供了合理的解释。情绪一致记忆的证据是强有力的（见第5章；综述参见Blaney，1986）。还有证据表明，带有情感的概念能够增加隐含相同情感的其他概念的可通达性，使它们在其他方面很少具共同性；离婚可能增加对牙疼的通达性，阳光会增加对巧克力的通达性（Bargh et al.，1992；Fazio et al.，1986；参见第7章）。因此，有充足的理由相信，情绪通常会影响判断，因为它启动了与判断有关的情绪一致的内容。不过，并不是所有情绪一致的判断都可以用这种方式加以解释，就像我们下面所讨论的一样。

情绪作为信息　想象一下，有人询问你对你的领导斯科特的喜欢程度如何。你可能会停下来想想所知道的有关斯科特的每件事情，考虑有关他的许多积极和消极的行为和特质，对它们加以整合形成一个完整的判断。但你也可能运用其他的路径，因为询问的是你的感受，你可以直接对此加以评价，就像回答“你对斯科特的感觉如何？”所采取的策略那样。这个策略通常能够给你一个好的答案；你对斯科特的喜欢确实反映了你对他的感受。不过，这种策略也会使你容易犯错误，因为有时要告诉你的感受从何而来并不是件容易的事情。如果当你正在思考自己对斯科特先生的感受时，收音机里正在播放着让你精神振奋的音乐。由于没有意识到此时的愉快情绪来自于音乐，你可能错误地把它们归因于斯科特，得出你很喜欢他的结论。常见的情况是，我们会把情绪作为判断的直接信息来源。当我们没有意识到一种情绪的直接来源时，可能错误地把它归因于某个判断的对象。结果，我们的判断将与自己的情绪一致。

Norbert Schwarz、Gerald Clore及其同事认为，情绪作为信息源起作用的观点可推测出许多情绪一致性判断，这些判断用情绪一致回忆的理论难以解释（Schwarz & Clore，1983；1996；Schwarz，1990）。有关这方面的一个预测是，情绪的影响作用依赖于对该信息

的价值判断。如果你认识到，好的情感来自于你碰巧听到的愉快音乐，你就不再把它看做有关斯科特的有价值信息源。因此，它将不会影响你对他的评价。值得注意的是，如果情绪只是通过情绪一致的回忆影响判断，那么，情绪的信息价值不会决定它的作用。即使你意识到你的好情绪与你对斯科特的评价无关，来自这种情绪激活的传播也会使你特别激活和提取Scott的积极信息，因此，你对他的评价出现偏差。

Schwarz和Clore（1983）对通过天气诱发情绪的巧妙研究检验了这种观点。一般来说，人们在有阳光的日子比阴雨的日子更愉快，研究人员因此推论如果人们对自己生活的幸福感和满意度的判断受情绪的影响，那么，人们在晴天会报告更高的生活满意度。为了确定情况是否如此，研究人员在晴天和雨天的周末，通过电话对伊利诺伊州立大学的大学生进行访谈。访谈者解释说，她是从芝加哥给你打电话，进行一个关于学生生活满意度的调查，问几个与一般幸福感有关的问题（如，“总体来说，你觉得生活是否幸福？”），最后还询问了参与者在此时此刻的幸福感如何。在晴天接受访谈的大学生与在雨天接受访谈的大学生相比，在访谈时确实感到更幸福。而且，他们对生活总体满意度的评价也与情绪一致：学生在晴天比雨天报告了更高的总体生活满意度，如表6.2所示。

表6.2　那些在晴天或雨天接受访谈的学生在提到或没有提到天气时对他们总体生活满意度的评价

	晴天	雨天
未提醒天气情况	7.43	5.00
被提醒天气情况	7.29	7.00

资料来源：Schwarz & Clore (1983, 表3). Copyright ©1983) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

注意：得分越高表明越愉快。

在另外一些更严格的条件下，那些在晴天或雨天接受电话访谈的学生在开始访谈时，被访谈者不经意地问到天气：“顺便问一下，你们那里天气如何？”。那些在晴天接受访谈的学生比在雨天接受访谈的学生情绪更好。但是，这些学生只是刚被提醒了情绪的原因——天气。这种提醒应该削弱情绪的信息价值——如果不好的情绪是由于坏天气引起的，它可能不会成为评价个人总体幸福感的基础。结果发现，对于那些提醒了天气的学生来说，天气及其引起的情绪没有对总体幸福感的判断产生任何影响。晴天接受采访的学生和雨天接受采访的学生报告了几乎一样的幸福水平，见表6.2下面一行。这个研究和几个其他研究表明，我们运用自己的情绪作为总体生活满意度的一个粗略指标，除非我们被提醒自己的情绪可能是由于像天气这类短暂因素引起的。

应该指出的是，这些结果不能归结为情绪一致的记忆。询问人们有关天气的问题不应该对情绪增加情绪一致内容的激活产生任何影响。因此，这些研究结果表明，情绪对判断的影响至少在一些场合下是由于它的信息价值。另一个从情绪作为信息的观点得出的预测也不能用情绪一致的回忆加以解释。这个预测是：情绪对判断的作用不应该依赖于用来引发情绪的内容与判断任务的相关程度。如果因为你刚刚读完一个儿童死于癌症的故事而感到悲伤，然后，运用这种坏情绪作为你对其他问题的情感指标。这种悲伤应该对与你所读故事有密切关系的判断（例如，癌症或其他疾病）和不相关的判断（例如，你的生活满意度，你的电视机的质量）具有同样的影响。

相反，建立在对情绪一致记忆解释基础上的网络模型认为，情绪只是激活的几个来源之一。语义联系也增加了记忆和观点的激活。因此，当情绪是由与判断有关的思维引起时，情绪的作用应该更强，因为在这种情况下，诱发情绪的内容及情绪本身增加了相关内容的通达

性。如果你读完一个关于患病儿童的故事，那么与其他疾病有关的内容会通过与疾病有关的语义联系以及它与消极情感的联系而被激活。这些内容应该比那些与你的电视机有关的消极内容被激活得更强烈，因为后者只能通过与消极情感的联系来得到激活。因此，如果情绪一致的判断只是产生于情绪相关内容的启动，诱发情绪的内容与判断的对象之间的语义联系越强，情绪对判断的作用就应该更大。但情况并非如此。

在一个研究中，三组参与者由于阅读了一个学生因白血病、凶杀或火灾意外死亡的故事而产生了坏情绪。第四组为控制组，阅读一篇与死亡无关的故事（Johnson & Tversky，1983）。然后，让参与者评估自己对18种死亡原因的担心和忧虑程度，其中包括了上面操纵情绪的三种死因，以及与这三种原因类似的其他原因（例如，肺癌、交通事故、龙卷风）。还要求他们估计美国每年由于以上每种原因死亡的人数。所有三个故事都成功引发了坏的情绪，并且这些消极的情绪也引发了情绪一致的判断：阅读了悲伤故事的参与者与没有阅读悲伤故事的控制组相比，对提到的死亡原因报告了更大的担忧，对于死于每种原因的人数的估计也更多。而对目前讨论更为重要的是，它们提高了对所有风险因素的担忧的知觉，完全与参与者阅读的故事主题以及评价风险因素之间的相似性无关。例如，阅读了死于火灾故事的参与者与阅读了死于白血病故事的参与者相比，在对于白血病死亡频率的估计的增加是一样的。很难根据情绪一致的记忆去解释这种与内容无关的情绪对判断的普遍影响。不过，这些研究及相关的研究结果与这个观点是一致的：情绪为判断提供信息（Schwarz，1990）。

总之，情绪可以通过激活与情绪有关的内容和作为与判断有关信息的一种来源来影响判断。那么，这些作用在什么时候起作用呢？下面我们转向解决这个问题的一个理论。

情感注入模型 Joseph Forgas提出了情感注入模型来预测什么时候情感会影响判断，以及它是通过何种机制来影响判断的（Forgas，1995）。这个模型认为，情感的影响依赖于个人运用的推理策略类型。对于那些能够通过直接提取以前储存结论来进行的判断，情感对判断产生的影响很小。如果我知道自己喜欢吃巧克力冰淇淋，我会告诉你我爱它，不管我的情绪如何。那些很少受情感影响的判断通常是受满足指向性目标的强烈动机所指导的，可能无视情感的影响。那些充满情感色彩的判断——即情绪一致的判断，产生于其他的两种推理策略。为了弄清这些问题，Forgas对社会认知领域中运用快速、容易的启发策略、走推理捷径、花费最小精力的启发式加工，与需要对记忆进行广泛搜索、更精细地分析和系统推理、花费更多精力的实质性加工进行了区分。你可以回忆一下，在讨论目标对判断的影响中也有类似的重要区分：追求快速闭合的目标导致快速和容易的推理，也就是启发式加工，而追求准确的目标则会引起精细的推理，也就是实质性加工。

Forgas提出，情感影响判断的机制将取决于个人运用这两个策略中的哪一个。当人们运用启发式加工时，他们运用情绪为判断提供信息。不对判断的目标进行精细分析，只是运用更简单的询问自己的策略：“我对它的感觉如何？”。相反，当人们进行实质性加工时，他们会通过记忆精细搜索相关的信息。由于启动的原因，他们提取的东西不可避免地会受到情绪的影响而出现偏差。因此，由实质性加工而引起的判断会受到情绪的影响，因为它们依赖情绪一致的记忆。

不过，对于两种情绪一致判断的机制何时起作用，这种分析仍然存在争论（Schwarz & Clore，1996）。因为它并没有弄清楚为什么所有利用情绪作为信息的判断都被认为是建立在启发式策略的基础上。这些判断任务中的一些，例如对生活满意度的评价或对一个人生命中不同风险因素的担忧看起来是很复杂的。要获得对情感注入模型明确

无误的证据，引导人们对相同的判断任务用不同的推理策略是必不可少的（可通过操纵准确性目标），表明情绪在每种策略情况下通过不同机制影响判断。据我所知，目前还不存这类数据。

我也对这个假定存在疑问：情绪一致的判断要么产生于情绪一致的记忆，要么是产生于把情绪作为信息，从不产生于这两者的共同作用。利用广泛记忆搜索的复杂判断并不排除情绪作为信息的价值；个人情感可以是许多要考虑的因素之一（例如，“他是聪明的，他是英俊的，我为他感到骄傲”）。如果情况真是如此，情绪的信息价值和它启动的情绪一致的记忆两者会共同地影响同一个判断。总之，有理由相信，两种机制都能引起情绪一致的判断。

情绪作为认知策略的一个决定因素

除影响判断的内容之外，情感也会影响我们运用于判断中的认知策略（Taylor，1991）。当情绪不好时，我们可能特别希望运用精细的、系统的加工策略，这至少有两方面的原因。首先，不好的情绪可能告诉我们遇到一个需要去处理的问题。然后动员认知资源去解决这个问题，这种强化的加工过程也可能推广到其他的判断任务中去（Schwarz，1990；Schwarz & Clore，1996）。其次，不好的情绪基本上是不愉快的。为了摆脱这种不愉快的状态，我们会让自己投入到一些分心的任务中去（Isen，1987)。另一方面，由于同样的原因，当情绪好的时候，我们更有理由运用启发式的、简单的加工策略。好的情绪使我们觉得世界上的一切都是好的，不需要仔细评价自己的环境。这种“我有什么好担心的”心态会带到其他判断任务中去（Schwarz，1990；Schwarz & Clore，1996）。第二，因为好情绪是令人愉快的，我们希望延续它们，因此会尽可能避免那些破坏好情绪的任务。艰苦的思维就被看做是这样一种任务，因此会尽可能加以避

免（Isen，1987）。愉快的情绪也可能在心里产生许多整合很好的愉快想法；停留在这些想法上只留下很少的认知能力用于其他判断的任务，从而引发粗略的、启发策略的加工（Isen，1987）。

尽管对情绪为什么影响认知策略的选择还存在一些争论，但几方面的研究支持这一结论：愉快的情绪通常有利于启发策略的加工，不好的情绪更利于系统的加工。下面讨论这个问题。

情绪与说服　目前的说服理论认为，当人们接收到说服信息时，会对它进行系统地加工，仔细地分析论证它，以决定是否自己应该被说服，或者运用启发式策略进行加工，利用快速和容易的线索，如果这个人提出的信息是令人喜欢的或可信的，就不仔细分析它的内容（见第3章）。许多研究已经表明，当人们以系统的方式加工信息时，更可能被强论证，而不是被弱论证所说服（综述参见Eagly & Chaiken，1993；Petty & Cacioppo，1986）。例如，当要求学生支持在他们大学高年级进行综合考试的制度时，他们更容易被强论证所说服（例如，这个考试会提高学业方面的水平，改善大学的全国排名），而不会被弱的论证（例如，家长们写信支持这个考试，这个考试将消除对其他测验的需要而削减成本）所说服（Petty，Harkins，& Williams，1980）。不过，人们发现只有进行系统加工时，强论证比弱论证才更具有说服力。不管什么原因，如果人们分配很少的认知资源给予某种信息，以一种“快速和粗略的”启发策略的方式去加工它，他们不再能发现强论证比弱论证更具有说服力；他们不再把反应建立在论证质量的基础上，而是利用那个人传递信息的一些线索，如吸引力、令人喜欢或传递这个信息的人的专业知识。

这种坚实的研究结果为下面的假设提供了极好的检验基础：人们在悲伤时比愉快时应该更可能采用系统的加工。如果真是这样的话，在悲伤时，人们会对于说服信息中的论证的强度会比愉快时更敏感。

几个研究表明，通常的情况确实如此（Bless，Mackie，& Schwarz，1992；Mackie & Worth 1991；综述参见Eagly & Chaiken，1993；Schwarz & Clore，1996），检验情绪对反态度信息影响效应的典型结果是，悲伤的参与者表现出相对多的态度改变，以作为对强论证的反应，但对弱论证却不产生态度改变。相反，愉快的参与者表现出合适的、中度的态度改变作为对两类论证的反应。他们对论证的强度不敏感，对两种论证都表现出态度的改变。这表现为，人们在悲伤时比在愉快时，更可能仔细注意说服信息的内容；悲伤产生系统加工，愉快产生启发策略加工。

不过，在有些情况下，愉快的情绪也能够增加而不是减少对说服信息的系统加工。Duane Wagener及其同事推论，在前面的研究中愉快减少对说服信息的系统加工，是因为在那个研究中信息总是反态度的，因此深思是令人不愉快的（Wegener，Petty，& Smith，1995）。愉快的人为了保持愉快，会特别仔细地检查所有的潜在活动，以避免那些会削弱自己好情绪的任何活动。他们避免仔细考虑反态度的信息，因为这种活动可能是令人愉快的。因此，如果最初仔细的检查表明，活动是令人愉快的，会带来好情绪，愉快的人会特别可能从事这些活动。确实，Wegener及其同事发现，愉快增加了对如何改善寄养和增加其福利这类信息——既不是反态度的也不破坏情绪的积极信息——论证强度的敏感程度。

随后的一个研究表明，愉快的人对信息影响情绪的可能后果方面的信息也是特别敏感的（“你正在阅读文章的主要性质是它使人感到愉快/悲伤”）。当预期信息令人感到振奋而不是压抑时，愉快的参与者更容易被强论证而不是弱论证所说服。那么，当预期信息是令人高兴的和改善人的情绪时，愉快会增加系统的加工，而当预期信息是令人讨厌的时，会减少系统加工。而对情绪不好的人来说，会表现出不同的模式。Wegener和他的同事推论，当个体悲伤时，几乎任何活动都

会比思考个体的悲伤更愉快（Wegener et al.，1995）。因此，很少有需要去对活动进行检验，以确定它们对他的感受影响如何。悲伤的人因此会全身心地投入到出现的任何活动中去，希望这能为他们驱走心中的不快。确实，悲伤的人表现出对信息的系统加工，不管这些信息是令人振奋还是令人压抑的。在两种条件下，他们都被强论证而不是弱论证所说服。

总之，有关情绪和说服的文献已经一致地表明，当我们悲伤时，特别可能从事系统的加工。当我们愉快时，倾向于避免使自己好情绪变得不愉快的系统加工，但是当预期信息会使自己情绪振奋时，会特别可能从事系统加工。

情绪和刻板印象　在对他人进行评价时，情绪可能影响我们在多大程度上利用刻板印象。一些理论家已经提出，刻板印象可能提供一个快速、容易的评价他人的方式。在评价某个女性时，有时更容易依靠对女性的一般预期而不是考虑和整合我们对这个女性的所有了解，特别是当她的行为很难解释时更是如此（综述参见Brewer，1988；Bodenhausen，1993；Fiske & Neuberg，1990）。因此，产生快速、容易的启发式加工条件也会引起刻板印象一致的判断。这种预测的另一个理由是，我们通常试图抑制刻板印象以避免偏见。这种抑制是需要资源和精力的，假如在这方面投入了足够的资源和精力，我们通常能够获得成功（Devine，1989；Kunda & Sinclair，1999）。但是，当分配到判断任务的认知资源太少，我们试图运用花费精力少的心理捷径时，抑制刻板印象的努力就会失败，当这种情况发生时，我们的判断中就会表现出更多的对刻板印象的利用。

如果愉快使我们更可能从事快速和容易的启发式加工，它因此也会使我们在判断中更可能利用刻板印象。一些证据表明，情况正是如此（综述参见Bodenhausen，1993；Schwartz & Clore，1996）。在一

系列的研究中，Galen Bodenhausen及其同事调查了愉快对利用刻板印象的影响（Bodenhausen，Kramer，& Susser，1994）。在一个研究中，通过指导语让一半参与者回忆一件让他们感到特别愉快的事，产生一种情绪愉快的状态。而控制组的参与者回忆一些日常的、情绪中性的事件。然后，在一个看似无关的有关法律思考的研究中，参与者先阅读有关一个行为不端学生的惩戒听证会的总结，然后要求他评价这个学生的罪责。这个学生的身份是变化的，有时他的刻板印象是从事犯罪活动群体的成员，有时不是。例如，一个案件中的情景是一个学生攻击他的同学。告诉一半的参与者，这个学生的名字是Hispanic（意指西班牙裔美国人——译者注），这个名字容易与在校园可能从事攻击行为刻板印象的群体联系起来，告诉另一半参与者，这个学生的名字没有种族方面的独特之处。

在那些中性情绪的参与者中，学生的成员身份对于参与者评价他们的犯罪没有任何影响，在作出判断时，参与者并没有运用刻板印象。相反，愉快情绪参与者利用了刻板印象；当这个学生属于一个可能从事犯罪活动刻板印象群体的成员时，参与者认为学生更可能有罪。随后的一个研究表明，愉快的学生们倾向于把判断建立在个体所属群体的刻板印象的基础上，这是由于他们运用了花费精力少的启发式加工（Bodenhausen et al.，1994）。当愉快的参与者被引导从事更花费精力的加工时（告诉他们应像一个真正的陪审团成员一样，必须为自己的判断负责），刻板印象不再对他们评价罪犯产生影响。

在这些研究中，还不清楚愉快情绪增加了对刻板印象的利用，是因为它减少了对其他有关信息的利用，还是因为它使我们放弃了压抑消极的刻板印象的努力。不过，在任何情况下，这一点是很清楚的：愉快的情绪导致运用花费精力较少的加工，因此在评价他人时，增加了对刻板印象的利用。令人欣慰的一面是，并不是在任何愉快的场合我们都是注定有偏见的。当具有准确性动机时，我们会投入更多的精

力，这样做会停止作出刻板印象的判断。应该指出的是，这里的判断任务是对犯罪行为定罪，是一种破坏我们好情绪的事情。这可能是为什么愉快的人运用启发式加工处理它的原因。前面描述的情绪对说服影响的研究表明，当要求一个人想象一些更积极的后果时，例如谁会赢得令人喜欢的奖赏时，会表现出一种不同的模式（Wegener at al.，1995）。在这种情况下，如果预期判断是令人高兴的和令人振奋的，愉快情绪的人比那些处于平常情绪的人会花更多而不是更少的精力到判断中，更少利用刻板印象。情况是否如此，还有待进一步证明。

悲伤的情绪同样会影响刻板印象的利用。如果悲伤的情绪使我们更可能运用花费精力的、系统的加工，它应该能减少对刻板印象的利用。与这种预期一致，一些研究表明悲伤的人更多运用花费精力的加工，因此在评价他人时更少利用群体刻板印象（Schwarz & Clore，1996）。但这只限于消极的刻板印象。一系列的研究表明，悲伤减少了对消极刻板印象的利用，但并不影响对积极刻板印象的利用（Lambert et al.，1997）。这种由悲伤情绪引起的精细思维会使人们认识到，运用消极刻板印象是不恰当的，因此减少了对它的运用。相反，积极的刻板印象并不注定是不恰当的，因此对它们的利用不会减少，即便由于悲伤引起了仔细的反思。

几方面的研究表明，情绪可能影响加工的方式。在很大程度上，悲伤引起更精细的、系统的加工。愉快通常引起更粗略的、启发式的加工。如果愉快的人预期精细的推理是令人愉快的，或如果他们有其他的原因去从事精细的推理如准确的期望，这种倾向是可以克服的。

总之，“暖认知”这一术语被证明是相当贴切的。它不但生动说明了判断和决策会被愿望和情绪“温暖起来”的事实，而且说明了“暖”对认知过程的作用，以及通过认知所起的作用。动机和情绪对

运用哪种认知策略和哪些认知结构产生影响。这些反过来会使我们的判断出现偏差。

总结

指向性目标即得出某种结论的动机，会使判断出现偏差。它们通过有偏向地选择个人在推理过程中通达的观点和规则而产生影响：我们特别可能通达那些支持自己期望结论的观点与规则。指向性目标也影响投入到判断中的精力的多少；当遇到不合意的证据时，我们会特别努力地去驳斥它。尽管动机会使判断出现偏差，但它并不会使我们对现实视而不见。只有当能证实它的合理性时才会得出期望的结论，但我们这样做的能力受到现实和合理性的限制。

由指向性目标驱动的推理会导致积极错觉。在这些方面它是有利的：它能增加我们的动机、精力和面对困难任务时的毅力，最终达到自我实现。然而，当积极错觉导致我们不重视现实中威胁的严重性，阻止我们采取必要的保护措施时，则会使我们遇到严重的问题。

准确性目标也就是找到最好的解决方案的动机，它导致人们投入更大的精力到判断任务中，进行更复杂和精细的推理，努力搜索最可能的推理策略。当一个喜欢反思的策略确实更好时，会改善判断。不过，当它们导致人们提取那些自认为更好而实际更糟的策略时，准确性目标也会降低判断的质量。

我们具有的目标种类会受到心态的影响。在作出决策的过程中，我们会处于一种审慎心态，要求仔细考虑所有的选择，导致准确性目标。不过，一旦我们作出决策，会转向一种工具心态，关注已经作出的选择，产生指向性目标。

我们的判断受到自己情绪的影响。在愉快时比悲伤时用更积极的方式看待自己的财产、领导、幸福及其他许多问题。情绪通常影响判断，因为它在心里产生与判断有关的情绪一致的内容。当情绪起信息源的作用时，情绪也会影响判断；当确定对一个客体的喜欢程度时，我们可能问自己在思考那个客体时的感受如何。有时，当前的情感也会受其他因素如音乐或天气的影响。如果我们没有意识到情绪的实际来源，可能错误地把它归因为所判断的客体。不过，当我们认为自己的情绪不是一个客体的情感指标时，就像把情绪归因于不同来源一样，它们不再影响对那个客体的判断。情绪也可能影响对认知策略的选择：在悲伤时，我们喜欢系统的加工。相反，在高兴时，通常喜欢启发式加工；假如我们预期自己喜欢系统加工，我们则会转向系统加工。

第7章　自动化加工：缺乏意识、目的、控制或努力的判断和行为

20世纪70年代中期，许多社会心理学研究都或明或隐地认为，人能够意识到形成判断和行为的认知加工，能够监督和控制这些加工。这种观点现在已经发生改变。当认知心理学家对这些假设开始提出质疑时，社会心理学家很快就紧随其后。到20世纪80年代后期，人们已经很清楚，许多心理过程是在几乎没有意识或目的的情况下进行的（综述参见Uleman & Bargh，1989；Wegner & Bargh，1998）。在这一章，我会对一些证据加以综述。这些证据表明我们能对各种物体、人和情境作出自动化的反应，但这种自动化反应会歪曲我们的判断、影响我们的行为，尽管我们对正在发生的这些毫无所知。

本章讨论的许多观点是有高度争议的。因此，我会把相当的篇幅放在讨论导致这些观点的研究和方法方面，我会努力去回答这样一些问题：我们为什么会说人们没有意识到他们的判断受到某种因素的影响？为什么那些只能由潜意识觉察到的刺激会使判断出现偏差？如何才能确定人们自动化地、不费力地以及经过很少思考和分析就能很快得出关于他人的结论的？如何才能检验人们控制自身思想的能力？

自动化加工与控制性加工

你为什么如此粗鲁地打断你朋友的讲话？为什么你决定雇佣安妮而不是菲利浦？为什么加里让你感到很不舒服？我们经常充满自信地回答这些关于行为、思想和感觉原因方面的问题。我们非常确定地相信，自己能幸运地获得许多相关的信息——我们知道此时此刻自己的头脑在想什么，知道自己喜欢的东西和不喜欢的东西，知道自己通常是如何思考和行事的。然而，我们的行为、想法和情感也受一些自己没有意识到的因素影响。你没有意识到你打断了你朋友的讲话是因为你刚才阅读的文章中都是些强有力的、充满自信的人，你没有意识到自己想雇佣一位女性的愿望导致自己以赞赏的方式看待安妮的背景，你没有意识到加里让你感到不舒服是因为他长得像一位你憎恨的高中老师。

弗洛伊德及其追随者使这种观念变得通俗化：心理生活的许多方面都是在意识之外进行的。在弗洛伊德的理论中，具有威胁性的内容通常会被压抑到意识以下以免受到关注。而有关无意识加工的现代观点却不需要这种主动的压抑。现代的观点认为，认知和情感系统结构中的许多活动是不能通过简单的内省就可通达的，我们通常不能控制和监控它们的执行过程（Kihlstrom，1987）。

对这种无意识的、自动化加工经验的研究始于20世纪70年代。在这个时期，理论家们对自动化的加工和可控制的加工进行了区分（Shiffrin & Schneider，1977）。自动化加工是指那些在意识之外进行的加工；是在没有目的的情况下完成的；是不可控制的，一旦开始就不能阻止它们；是高效率的，只需要很少的认知资源，能够与其它加工同时进行。知觉的许多方面都是以这种自动化的方式来进行的。例如，我们用于确定物体大小和距离的心算过程完全是自动化的——它们不需要任何的精力和目的，不受意识监视或控制的影响。另一方面，控制性加工则可以用一些相反的特征来加以描述——它们是在有目的、有意识的情况下完成的；是可控制和可监视的；需要相当多的精力，当认知资源受到限制时，它们就会受到干扰。

最初，自动化加工和控制性加工被认为是绝对分开、相互排斥的。每种加工或者被认为是完全自动化的，即具有自动化加工的所有四个特征；或者被认为是完全可控制的，即具有控制性加工所有四个特征。然而，后来的研究证据表明，很少有高层次的认知加工能满足这些苛刻的标准（Bargh，1989，1994，1996；Zbrodoff & Logan，1986）。实际的情况是，许多加工在一些方面是自动化的，而在其他方面又是可控制的。例如，如果你是一个有经验的司机，你可以行驶很长距离而没有意识到自己正在驾驶汽车，你驾驶时毫不费力，还可以边听音乐边和别人谈话。在这些方面，你的驾驶是自动化的。然而，你的驾驶缺少自动化其他方面的特征。它不能被认为是无目的的，你已经做了有意识的决定让这辆车行驶。你的驾驶也不是不可控制的，在任何时候都可以选择停止它或监控它。社会判断的许多过程都是自动化和可控制特征的混合。例如，当美国白人遇到一位亚裔美国人时，对亚裔美国人的刻板印象会自发地出现在他们的心里，对他们而言，这是没有任何目的的。但这种情况只是在具有充足的认知资源时才会发生（Gilbert & Hixon，1991）。换句话说，刻板印象的激

活是没有目的的（自动化过程的一个特征），但它是需要花费精力的（可控制过程的一个特征）。

我们的许多判断、情感和行为是自动化完成的，是受一些没有意识到的因素影响的，是不能控制的，这种观点历来存有高度争议。这方面的研究表明，实际情况确实如此。现在这种观点已经被广泛接受，对于什么是自动化加工的证据已经形成了相当一致的意见。目前研究的精力主要集中在运用这些方法去探索以下问题：我们的哪些反应是自动化的？我们会自动化地激活和运用刻板印象吗？我们会自动化地从人的行为来推断他的性格吗？哪些物体和事件能引起自动化的情感反应呢？

旨在证明自动化加工的大多数社会心理学的研究一直关注自动化的两个标准：缺乏意识和高效率（尽管缺乏意识通常也被认为意味着缺乏目的和控制——假如我没有意识到影响我的判断的一个因素，我也就很可能没有让这种情况发生的打算；假如我没有意识到正在出现的加工，就不能控制它的执行）。如何才能证明人们没有意识到哪些因素决定他们的判断、情感和行为呢？如何才能证明一个加工的完成是高效率的呢？下面有关自动化加工的讨论主要是围绕研究方法来加以组织的，这些研究和方法可以回答上述问题。

缺乏意识

内省的失败

在一篇具有高度影响的文章中，Richard Nisbett和Timothy Wilson认为，我们通常很少能通过内省进入高层次的认知过程；我们可能完全没有意识到各种因素在影响自己判断和偏好中的作用

（Nisbett & Wilson，1977）。我们可能没有意识到自己政治态度的转变是一位朋友评论的结果，对一个问题精明的解决方法实际上是由于一位老师的微妙暗示而产生的，或者选择某个品牌的牙膏是由于它在超市货架上的位置。在这些例子中，我们通常对自己如何形成判断能提供自信的报告，但是这些报告是不可信的，因为它们不是建立在直接内省的基础上。相反，它们是建立在关于哪些因素可能影响哪类判断的因果关系理论的基础上的。

为了说明这类内省的失败，Nisbett和Wilson进行了一系列的研究。这些研究都采取了相同的形式：一项实验显示，某个特定的因素影响了判断，实验者对此进行了评论；那些听过这个评论的人与那些没有听过这个评论的人相比，做出了不同的判断。然而，当参与者接受访问时，他们否认这个因素对自己的判断产生过任何影响，通常会坚持自己的判断是由不同的因素造成的。当有证据证明某个因素实际产生了影响，而参与者又否认这个因素的影响时，就可以看做这是内省的失败。

Nisbett和Wilson指出，许多经典社会心理学实验中的参与者似乎都没有意识到其实在他们判断中起关键作用的是哪些因素。不协调理论最重要的研究者证实，在不协调研究中这种情况是常见的；参与者通常都否认引发不协调的操作影响了他们的态度。例如，一个经典的研究表明，那些为加入一个群体而经受了痛苦仪式的人会更加喜欢这个群体（Aronson & Mills，1959）。不协调理论认为，人们对这个群体更加喜爱，只是为了证明他们经受这个痛苦仪式是合理的，否则，这种行动看起来就是愚蠢的。然而，在这个研究中的参与者都否认这一点，就像Aronson所指出的：“当我向被试解释这个理论时，他们一般都会说它似乎是很有道理的，别的被试可能就是像我说的那样进行推理的，但他们自己不是这样的。”（Nisbett & Wilson，1977，p.238）。另外一些经典的研究也表明，周围的其他目击者和旁观者越

多，人们去帮助一位处于困境中的人的可能性越小（Latane & Darley，1970）。然而，这些研究中的参与者通常都坚持认为，他们的行为并没有受到他人在场的影响。

Nisbett和Wilson进行了一系列研究以证明这种现象广泛存在。在这些研究中，他们创设一些情境，认为人们在这些情境中对影响自己判断的关键因素会产生错误的观点。他们推论，如果人们对影响他们判断的解释是建立在先前的因果关系理论的基础上，而不是通过直接的内省获得的，那么，当人们判断受到那些高度反直觉的因素影响时，人们就会提供不准确的解释。在某购物中心进行的一项研究中，先询问那些路过的人，柜台上四双袜子中哪一双的质量是最好的，在他们做出选择以后，要求他们说明理由。实际上，这四双袜子是完全一样的。然而，参与者都表现出强烈偏爱最靠右手边的那一双的倾向。但没有任何一位参与者在他们说明的理由中自发地提到袜子摆放的位置对其选择的影响。当直接询问他们这一点时，所有的人都对此予以强烈的否认。

在Nisbett和Wilson的另一个研究中，参与者观看对一个带有浓重欧洲口音的教授进行访谈的录像带。在一盘录像带中，这个教授看上去是个热情、和蔼可亲的人，而在另一盘录像带中，这个教授看上是个很冷漠、令人不愉快的人。那些看到热情教授的参与者认为他的口音具有独特的风格，外貌看上去很有吸引力，而那些看到冷漠教授的参与者却认为同样的特征是令人不愉快的。很明显，教授的热情、和蔼可亲影响了参与者对教授个人特质的评价，但参与者都强烈地否认这一点。而那些看到冷漠教授的参与者认为因果关系的方向是相反的；他们认为对这位教授的喜欢水平下降是因为他令人讨厌的口音、风格和外貌。

这些类似的研究表明，我们的判断通常是自动化的，以至于我们没有意识到判断背后的认知过程。最近，Bargh及其同事运用类似的策略进行的研究表明，复杂的社会行为有时也可能是自动化的（Bargh，Chen，& Burrows，1996）。在一个研究中，研究者首先启动“粗鲁”和“礼貌”的概念，然后在一个看似无关的背景中检查这种启动是否导致人们以一种粗鲁或礼貌的方式行事。实验中告诉参与者他们将参与关于语言的两个不同的研究。参与者的第一个任务是整理一系列混乱的句子。每个句子包含五个打乱顺序的单词如“he it hides finds instantly”，要求参与者尽快构造一个有四个单词的正确句子。这个任务是用来启动想要的概念。参与者只参与这个任务三种形式中的一种。在第一种形式中，启动特质“粗鲁”，任务中一半的句子包括了与“粗鲁”有关的单词，如鲁莽、粗鲁、打扰。在第二种形式中，启动特质“礼貌”，任务中一半的句子都包括了与“礼貌”有关的单词，如礼貌、谦虚和体贴。第三种形式是控制组，句子中包含的只是与“粗鲁”或“礼貌”无关的单词。实验者并不知道参与者完成的是哪种形式的任务。

每个参与者单独完成这项任务。当他们完成这项任务后，发现实验者正与另一位对这个实验的指导语理解有困难的参与者（实际上是实验者的同伙）进行一段冗长的对话。实验者完全没有与这名参与者打招呼，也没有与其进行眼神接触，只是在不断地回答他提出的各种各样的问题。这种交谈一直持续10分钟，或直到这位参与者试图用某种方式如“请原谅”或“对不起”来打断它。就像在图7.1中所看到的，启动的操作对于参与者是否打断实验者的谈话具有重要影响。与那些被中性词启动的参与者相比，那些被“粗鲁”启动的参与者更可能去打断实验者的对话，而那些被“礼貌”启动的参与者更少去打断实验者的谈话。但是，当被问到这一点时，没有一位参与者报告启动的操作影响了自己的行为。看来情况好像是，我们完全没有意识到情境中的细微因素可能决定着我们的社会行为。

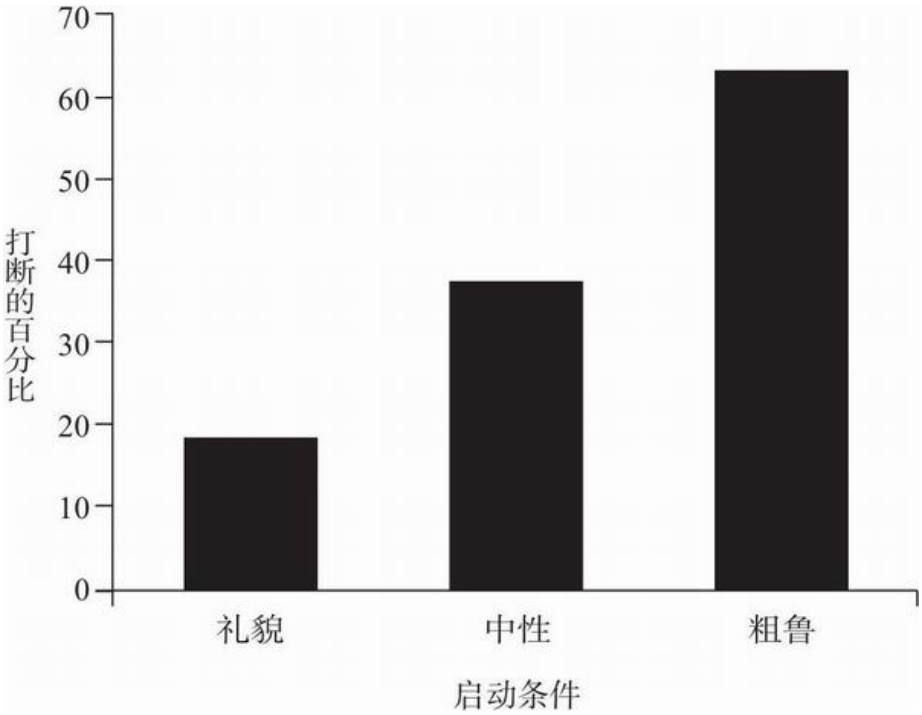


图7.1　在特质启动的条件下，在10分钟内打断实验者的参与者的百分比

资料来源：Bargh et al. (1996, 图1, p.235). Copyright ©1996) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

从这个范式中可以得出这样的结论，人们没有意识到自己判断和行为的原因，因为他们否认那些因素影响了他们的反应。这个范式提供了强有力的证据，它表明人们在正确地报告影响他们反应的各种因素方面是不可信的。这个结论及其对心理学方法的意义已被广泛地接受。目前对此已达成共识：我们不能因为参与者说了什么就认为我们的实验操纵已经成功地获得（或没有成功地获得）预期的效果。

但这个范式能证明人们完全没有意识到哪些因素决定他们的反应吗？对此存在很多的争议。批评者们提出了各种理由说明为什么这个范式不能提供无意识加工的结论性证据（Ericsson & Simon，1980；Smith & Miller，1978）。情况可能是，参与者在作出判断和行为时其实是意识到实际原因方面的因素的，但后来忘记了它们；还有这样

的可能，人们一直意识到这些因素影响了自己的判断，但选择性地不报告这一点，因为他们不希望让自己看上去是愚蠢的。尽管运用于某个具体实验时，这些及相关的解释通常是相当有趣的，但很难把它们完全排除在这个范式之外。因此，这个范式被认为只为潜意识加工提供了一些相对较弱的证据。运用这种方法进行的研究，通常也利用了一些更严密的方法，因此可以排除那些运用有意识策略加工的解释（Bargh et al.，1996）。下面我将描述可以证明潜意识会影响判断的更严密的方法。

内隐记忆

大脑某些区域的损害会引起健忘症。健忘症病人具有正常的知觉、语言和智力功能，但不能有意识地回忆近期的经历。如果你教这样的病人一项新的技能、新的信息或一组新的单词，这位病人在随后的场合里几乎不能有意识地回忆起所学的东西。确实，这位病人甚至对发生过的教学过程也不记得。然而，神经科学家却发现了一个值得注意的现象：尽管健忘症病人对过去的经历不能有意识地回忆，但他们随后的判断和行为仍然受到这些经历痕迹的影响。尽管这个病人不能回忆起这个技能的练习过程，但病人练习过的运动技能方面的表现会得到改善。一位病人尽管不能够回忆起新学过的事实，但能够叙述它们。一个病人不能够说出包含在单词系列中先前见过的某个单词，当给出这个单词的前三个字母时，他却能够完成这个单词（综述参见Schacter，1987；1996）。

关于大脑受损病人的研究对理解正常大脑是如何工作的提供了一些新的启示。把所有这些放在一起考虑会发现，健忘症病人的记忆的失败和成功可能意味着不止一种记忆。把外显记忆即早期经历的有意识的回忆，和内隐记忆即过去经历对目前的判断、情感或行为的无意

识影响二者之间作出区分可能是有益的；健忘症病人明显缺乏外显记忆，但他们的内隐记忆却没有受到损害。在正常人中是否也可以找到这种分离呢？我们的反应会受到不能回忆起的经历的影响吗？大量研究表明，答案是肯定的（综述参见Schacter，1987）。

如果你学习了一组包括“octopus”的单词串，并随后要求完成这个单词填空“O _ T _ _ U S”，你会比那些先前没有在单词表上看过这个单词的人更容易地正确完成它。这是一个标准的、并不特别令人吃惊的启动效应。然而，令人感到吃惊的是，即使你不能有意识地回忆起看过单词“octopus”，但你在这方面仍具有优势。在一项证明外显记忆和内隐记忆分离的研究中，先让人们学习一组单词，然后在一天或一个星期后让他们完成两种不同的记忆测验（Tulving，Schacter，& Stark，1982）。一个测验采用外显的、有意识的记忆，检查参与者是否能够再认曾经出现在单词组中的单词。给予参与者一组单词，它们由先前看过的24个单词与新增的24个单词混合而成，要求他们指出每个单词是否在先前学过的单词组中出现过。毫不奇怪，参与者一个星期后准确识别他们先前学过单词的能力要比一个小时后差很多。但在第二种测验中却出现了不同的情况，这种测验通过检测参与者是否正确地完成先前学过单词的完形补缺来评估启动情况。那些在单词组中曾经出现过的单词确实被启动，并且这种启动效应在一个星期后与一个小时之后一样强。确实，被启动单词的有意再认经过一个星期的延迟后已有实质性下降。而参与者不能回忆起的单词与他们所能记住的单词具有同样强度的启动效应。换句话说，内隐记忆在外显记忆下降的时候仍然保持一样的强度。其他一些研究也得出了类似的结果（Jacoby & Dallas，1981）。它们都表明，即使不能再回忆起某些经历，过去的这些经历却仍然能影响我们的判断。

这种不能明确回忆的先前经历有可能造成一个不幸后果，即造成一种非故意的剽窃（Brown & Murphy，1989）。当你上一堂课、阅读

一篇文章或与一位朋友交谈时得到一种观点，它可能在随后的日子里突然出现在你的头脑中。如果那个时候你不再能回忆起你第一次是在哪里得到这个观点的，那么你可能就会误认为它是你自己的观点。这也是为什么科学家和艺术家对于观点的来源常常出现争论的原因之一。例如，弗洛伊德就描述过这个问题，当他提出一种新的理论时，一位以前的同事指出在他提出那个理论的前几年，他就给弗洛伊德提过这个观点。当时弗洛伊德否认了那个人说法的真实性，但令他难堪的是，他后来确实回忆起先前发生过这样的事情。另一个著名的例子是，披头士合唱队的乔治·哈里森在一次诉讼中被控告其歌曲《我亲爱的上帝》（My Sweet Lord）的乐曲抄袭了Chiffons早期创作的一首歌曲《他非常棒》（He’s so ine）。哈里森承认自己在创作这首歌之前听过那首歌，但是他否认是有意去抄袭它。法庭最终虽然认可这种抄袭可能是非故意的，但是从法律角度说，哈里森要为侵犯他人著作权而负责（Brown & Murphy，1989）。控制的实验也表明，人们可能误将他人创作的东西当做是自己的（Brown & Murphy，1989）。

一个人甚至可能不知不觉地抄袭自己的观点（Brown & Murphy，1989）。一位著名的社会心理学家时常喜欢自嘲地叙述自己是如何提出一个看似重要的新观点的。由于感到非常兴奋，他坐在书桌前伏案研究这个新观点的影响及其意义，设计证明其真实性的实验。一天中午的时候，他突然意识到自己正在重新设计的实验来自于几十年前他做过的博士论文……这种对别人或自己的非故意剽窃可看做是回忆记忆来源失败的一个例子；一个人能回忆起以前遇到的信息，但却回忆不起它的来源（Johnson et al.，1993；参见第5章）。

对内隐记忆的讨论经常避免使用“无意识”影响这个术语以避免争论。批评者们指出，要证明在内隐测量中揭示的效应完全是无意识的，或者通过看似没有任何意识回忆的外显测量来揭示所有的意识经历是很困难的（Jacoby，Lindsay，& Toth，1992）。例如，当人们用

先前看过的单词完成单词补缺时，要证明他们完全没有意识到自己以前看过这个单词是很困难的。即使他们不能成功地识别出某个单词在以前的单词组中出现过，但仍然在某种程度上能意识到以前见过它。下面所要讨论的是，当让有意识的加工与无意识的加工竞争时，这些担心就可能减轻。

有意识加工与无意识加工的竞争

当你给一位朋友讲一个笑话时，这个笑话在你的记忆中会变得更具有通达性，你很可能会再次讲同样的笑话。为了阻止自己变成一个喜欢重复、令人厌烦的人，你可以有意识地回忆你已经给某个朋友讲过这个笑话。在这个例子中，过去经历的无意识影响和对那个经历的有意识回忆将把你推向相反的方向。如果你只是受这个笑话无意识启动的影响，你会不断重复它。但是，如果你记得曾讲过这个笑话，你就会避免这种重复。Larry Jacoby和他的同事认识到，这种将有意识加工和无意识加工进行对立的范式能为无意识加工提供强有力的证据（Jacoby et al.，1989）。

在内隐记忆的许多研究中，有意识记忆和无意识记忆能在相同的方向上影响参与者。例如，对以前看过的某个单词的有意识回忆和被那个单词无意识启动的经历，两者都会导致你正确地完成单词补缺。在这种情况下，看起来无意识的启动效应实际上应归因于实验者没有成功觉察到的意识的作用。但是,当两种过程在对立的方向起作用时，就不必有这种担心。很明显，除非有意识记忆失败，你才会重复一个笑话。因此，任何重复都可以被看做是无意识影响的证据。就像下面所描述的那样，运用这种逻辑，Jacoby及其同事获得了无意识会影响判断的强有力证据。

一夜成名　Sebastian Weisdorf很出名吗？这个时候，你可能会说：不。你会非常自信地认为你以前从未见过这个名字。但是如果我明天再问你这个问题，会怎样呢？这时，你已经在这里短暂地见过这个名字，只是把它作为一个不出名人物的例子。如果你能确切地记得你在哪里和为什么看到Sebastian Weisdorf，你会很自信地说他是不出名的。但是如果你不记得在哪里看过这个名字，会怎么样呢？你会觉得这个名字看上去好像有点熟悉，毕竟你以前已经看过它。如果你把对名声的判断建立在熟悉感的基础上，你就会错误地认为这个名字是很出名的。通过这种方式，Sebastian Weisdorf就可能会变得一夜成名。

注意，在这个例子中有意识记忆和无意识记忆以一种对立的方向在影响着你。读到这个名字时产生的无意识启动会导致你认为它是出名的。但它是作为一个不出名的人的例子给出的，有意识记忆应该使你认为它是不出名的。因此，如果你错误地认为它是出名的，那么就是因为无意识启动的影响。为了证明这种无意识影响，Jacoby及其同事检验了人们是否会错误地将先前看到的不出名的名字当做出名的（Jacoby et al.，1989）。实验的第一阶段是一个有关发音准确性的研究。在电脑屏幕上一次给参与者呈现40个不出名的人名，要求他们大声地读出它们。在第二阶段，参与者进行名声判断，有的是立即进行，有的是在24小时之后进行。实验时提醒参与者，他们在实验第一阶段看到的名字都是不出名的，现在将向他们呈现一个名单，在这个名单中，既包含那些不出名的名字，也包含新的不出名和出名的人名。而且告诉他们，这些出名的人并不非常有名，他们也不必描述这个人是做什么才变得有名的。然后，呈现给参与者一个名单，其中包括那40个前面实验中见过的不出名的名字，20个新的不出名的名字，以及60个较有名的人的名字，要求参与者判断每个名字是否出名。

当参与者立即进行测试时，与那些新的不出名的名字相比，参与者更少错误地把先前看过的不出名的名字看做是出名的。这表明，在他们看过这些名字的实验之后立即测试，参与者仍然能够有意识地回忆起在哪里看过它们，因此能够避免错误地把它们认为是出名的。而在延迟24小时以后，则出现了另一种情况。可以预料的是，这个时候他们在回忆前一阶段实验中看过的那些名字时会有一些困难，但这些先前看过的名字仍然会被启动。确实，在延迟24小时之后，与那些新的不出名的名字相比，那些先前已经看过的不出名的名字被误认为是出名的情况更常出现。对于先前看过的不出名的这些名字，错误率的提高必然是由于无意识启动；如果参与者仍然能够有意识地记得在先前的名单中看过哪些名字，他们就不会认为它们是有名的。在这类研究中，无意识加工与有意识加工是竞争性的，为判断的无意识影响提供了强有力的证据。

错误的名声判断可以被看做是来源监控失败的另一个例子（Johnson et al.，1993；见第5章）。人们能正确地辨认出一个名字是熟悉的，但却不能正确地识别这种熟悉性的来源。他们错误地把对这个名字的熟悉感归因于它的名声，而不是由于它们在先前的名单中出现过。这种现象也提供了一个例子说明人们习惯利用他们的主观经历作出判断（Schwarz & Clore，1996）。就像我们根据自己的心情来判断自己对他人的态度（见第6章），我们也会根据提取事例的容易程度来判断它们出现的频率（见第3章），根据被唤醒的程度来判断自己烦恼的程度（见第6章），根据对名字的熟悉程度来判断它的声望。如同前面的探讨所指出的，以这种方式依赖个人主观经历会产生的问题是，我们很容易弄错经历的来源。当这种情况发生时，我们可能做出错误的判断。为什么我们对自己经历的来源出现如此错误，一个原因就是我们通常没有意识到引起这些经历的因素。

总之，有相当多的证据表明我们没有意识到各种经历对自己的判断、思想、行为所产生的影响，即使不能回忆起这些最初的经历，这些影响仍会持续存在。迄今为止所讨论的研究都涉及这样的情境：人们最初意识到一种经历，但没有意识到这种经历对他们后来的反应的影响。我们也会受自己从未意识到的经历影响吗？潜意识觉察的信息也能对我们的思维、情感和行为产生影响吗？人们越来越一致地认为这种情况确实能够发生，就像下面所讨论的一样（Greenwald，1992；Kihlstrom，1987；Merikle，1992）。

阈下知觉

这种情况是可能的：在你面前闪过一些单词或图片，速度是如此之快以至于你对闪过的东西没有任何意识，无法报告你看到了什么。尽管你对闪过的刺激缺乏有意识的经历，但这些刺激仍然影响你随后的反应，那么就可以认为你已经阈下或潜意识地知觉到这些刺激。许多研究者根据这个逻辑来证明阈下知觉。现在已经有大量研究成功地获得了证据，说明人们能够被不能报告出的见过的刺激启动：短暂闪过的刺激能够影响那些在无意识启动任务方面的表现，如完成单词补缺，尽管像单词再认这样的外显测量表明参与者没有意识到曾经看过这些单词（综述参见Kihlstrom，1987；Merikle，1992）。

因为这些研究是建立在对阈下刺激的内隐和外显记忆的测量进行分离的基础上的，那些反对运用这种分离方法去证明内隐记忆的批评对于这些研究是同样适用的。刺激的无意识知觉的假设依赖于这样的研究成果：外显的测量没有表现出任何有意识知觉的证据。但是我们如何能够确认这些测量包括了全部有意识的经历呢？很难排除这种可能性：参与者是意识到刺激的，但由于外显测量不够敏感而没有测量到它们。就像在内隐记忆中所做的那样，通过让有意识的加工与无意

识的加工相互竞争来排除这种担心是可能的（Debner & Jacoby，1994；Merikle，Joordens，& Stolz，1995）。

在运用这种方法进行的一个研究中，启动词（如spice）在每次实验中短暂地呈现（Debner & Jacoby，1994）。随后给参与者一个词干（如spi___），要求他们可用除刚刚见过的单词以外的任何一个单词来完成它。如果参与者知道他们已经看过单词spice，就会避免使用它来完成这个单词补缺。确实，当启动词出现的时间足够长到允许有意识知觉时（500毫秒），那些被它启动过的参与者与那些没有被它启动过的参与者相比，更少运用这个单词去完成补缺。这表明有意识知觉可以成功地将这个启动词排除在外。反之，如果这个启动词出现的时间太短不足以引起有意知觉时（50毫秒），那些被这个单词启动过的参与者与那些没有被它启动过的参与者相比，更多地运用这个单词去完成补缺。这些参与者不能排除这个启动词，因为他们没有意识到刚才见过它。但它影响了他们的反应，表明那是在意识之外知觉到的。

运用这种让有意识加工与无意识加工相互竞争的方法进行的研究所提供的强有力的证据表明，我们能够无意识地知觉，并会受那些从未意识到的刺激的影响。而且，这些研究的结果表明，运用不太严密的方法研究获得的下意识知觉的事实是可信的。例如，现在可以确定，只呈现短暂的50毫秒的刺激只能够阈下知觉到。那么，可以合理地假定，在其他研究中呈现同样短暂的刺激也涉及阈下知觉，即使那些研究并没有使用把无意识加工与有意识加工竞争的方法。大多数探索阈下知觉影响的社会认知研究没有使用这种对立加工的方法，而是根据不太严密的方法在缺乏外显再认的情况下证实内隐影响。不过，考虑到用更严密的方法进行的研究获得的这类影响的证据，认为他们已经证明了无意识影响的假设看来是合理的。

社会心理学家感兴趣的是，更复杂的社会判断是否也受到阈下呈现刺激的影响。许多研究表明，当一个人被某个人格特质启动时，会影响这个人在该特质方面对他人的评价。例如，要求参与者整理一些隐含敌意的句子（如“他踢她几下”）的任务从而启动参与者的敌意，结果发现，这些参与者评价那些在随后不相关的情境中遇到的人时更具有敌意（Scrull & Wyer，1979）。John Bargh和Paula Pietromonaco研究了这些特质在意识之外的阈下启动时，相同的结果是否也会出现。这些特质仍然会影响参与者的社会判断吗？在他们的研究中，参与者首先完成一项“警觉任务”，要求他们每次看到面前屏幕上出现一个闪光时，就按一下按钮（Bargh & Pietromonaco，1982）。事实上，每次闪光都代表一个单词，只是呈现的时间很短（100毫秒），接着是一连串的Xs以有效地掩盖它。在这种条件下，要有意识地觉察到用这种方式呈现的单词是很困难的。在以这种方式呈现的100个单词中，一定比例的单词与敌意有关（例如，敌意、咒骂、猛击）。在不同的条件下，敌意单词出现的比例是0%、20%或80%，分别代表对敌意没有任何启动、弱启动或强启动。

为了确定参与者没有意识到启动的单词，另一组的参与者经历了在强启动条件下所运用的相同程序。与实验组的参与者不同的是，他们被告知一个单词会在每次实验验中一闪而过，要求他们猜测这个单词。他们正确猜中敌意单词的概率低于1%，表明他们不能有意识地觉察这些单词。那么，这些不可觉察的单词是否也会影响随后的判断呢？其他一些参与者（他们没有被要求猜测单词）接着完成另一个任务，在这个任务中要求他们阅读一段对一个叫唐纳德的男人的描述，他参与了一些稍带敌意的行为。在这段描述中不清楚他这样的行为是因为他真的有敌意，还是因为情境所迫（例如，“他拒绝付租金，直到房东重新粉刷这间公寓为止”）。尽管参与者没有意识到见过这些敌意的单词，但是这些单词影响了他们对唐纳德的评价。他们见过的

单词越具有敌意性，对唐纳德的评价就越消极。这是证明对他人的判断受到意识之外觉察到信息的影响的第一个研究。

自此之后，其他许多研究已经证明了阈下呈现的信息能够影响我们的判断、情感和行为。许多这类研究一直关注刻板印象的自动激活，在第8章会更详细地进行讨论。这里用一个简单的例子就够了。在美国文化中盛行的对黑人的刻板印象包含敌意的特征（Devine，1989）。已有研究表明，这种刻板印象能被阈下呈现的与刻板印象有关的内容激活，会影响随后的判断和行为。那些在阈下接触了与刻板印象其他方面有关单词的美国白人，对上面描述的具有模棱两可敌意的唐纳德的评价会更为消极（Devine，1989）。同样，那些阈下接触了非裔美国人的相片的非非裔的美国学生，对实验者表现出更多敌意行为（Bargh et al.，1996）。这些及相关的研究表明，与刻板印象有关的信息能影响我们的判断和行为，即使我们从没有意识到见过这些信息。另一个研究调查了无意识觉察到的内容对情感的影响，下面对此进行讨论。

曝光效应　你可能听人说过熟悉导致轻视。但许多证据表明情况并非如此。我们对于人、面孔、颜色、几何图形、气味、食物以及许多其他东西越熟悉，就会越喜欢它们（Bornstein，1989）。Robert Zajonc称这种现象为爆光效应，表明仅仅重复接触一个事物就足以增加一个人对它的喜欢程度（Zajonc，1968）。现在看来，当人们没有意识到这种接触时，仅仅接触一个事物特别可能增加对这个事物的喜欢程度（Bornstein，1989；Bornstein & D’Agostino，1992）。

一个由Kunst-Wilson和Zajonc（1980）进行的经典研究表明，人们会变得喜爱先前看过的事物，即使他们从没有意识到自己看过它们。在这个研究的第一阶段，参与者与10个不规则的八角形中的每一个接触5次。这些曝光是如此的短暂（1毫秒），以至于有意识地知觉

它们几乎是不可能的。然后，在第二阶段，每个旧的八角形与参与者之前没见过的一个新的八角形配对。呈现每个配对时，要求参与者猜出哪个八角形是他们之前见过的。他们的回答表明，他们不能认出之前见过的八角形，其正确率一点也不比随机猜测的概率好（48%）。不过，尽管没有能力识别出已经接触过的事物，参与者对这些事物的喜欢程度却受到接触的影响：在大多数配对（60%）中，他们更喜欢旧八角形而不是新的八角形。

随后的许多研究重复了这种曝光效应。Robert Bornstein对200多个实验进行了元分析研究，探讨了曝光对喜欢的影响（Bornstein，1989）。在一个元分析中，检验相同现象的许多实验的结果能够加以整合，提供对这种现象强度的总体估计，确定影响结果的因素。曝光研究的元分析表明，有关先前接触对于喜欢的影响，在研究中运用阈下接触时比运用有意识接触时的实际影响会更大。受这个结论的启发，Bornstein和D’Agostino设计了一系列实验对其进行直接检验（Bornstein & D’Agostino，1992）。他们的研究确实证明，当刺激在阈下呈现（例如只有5毫秒）时，与刺激用意识知觉方式呈现（例如，500毫秒）时相比，对相同刺激（女性的相片或几何图形）的重复接触更能提高对这些刺激的喜欢程度。

这些研究结果表明，曝光效应产生的机制可能类似于导致名字变得“一夜成名”的机制（Jacoby et al.，1989）。情况可能是，对一个刺激物的重复接触创造了一种模糊的熟悉感，有时也称之为知觉流畅性。熟悉感的温暖之光被误认为是喜欢。当人们认识到这个刺激物看起来熟悉是因为刚刚见过它，就不会把这种熟悉感作为判断喜欢的基础。

自动化反应中的个体差异

曾一度是美国最有权力的人物之一的基辛格指出，“权力是最强的催欲剂”。权力会自动地把性带入我们的意识吗？当一个男人的权力凌驾于一个女人之上时，他更可能从性的方面来看待这个女性吗？Bargh及其同事的研究表明，在权力与性之间的确存在一种自动化的联系，但并不是所有的男人都是如此。那些对女性有性侵犯倾向的男性更可能具有这种自动化的联系。

在有关权力-性联系的第一个研究中，Bargh和他的同事检验了阈下接触与权力有关的词是否会导致男性自动激活与性有关的内容，是否阈 下接触与性有关的词会导致他们自动激活与权力有关的内容（Bargh et al.，1995）。为了达到这个目的，他们构建了一组单词，它包括与权力有关的词（例如，管理人员、老板、强有力的、坚强的），与性有关的词（例如，床、约会、紧紧地、弄湿），以及中性的词（例如，粉笔、房子）。在每一次试验中，这组词中的一个目标词呈现在计算机屏幕上，要求参与者尽可能快地读出它的发音。不为参与者所知的是，每个目标词语呈现之前都会有来自那组词中的另一个单词在阈 下呈现，即启动（只要在计算机屏幕上一闪而过，参与者就经历了启动）。在不同的试验中，每个与权力或性有关的词都被一个权力或性有关的词或中性词所启动。根据这种程序，如果目标词能够被启动词所激活，参与者就应该能更快地对它进行发音。例如，如果权力激活了性欲，那么当被一个权力有关的词如“老板”启动时，与用一个中性词如“粉笔”启动相比，与性有关的单词如“约会”将会被更快地发音。

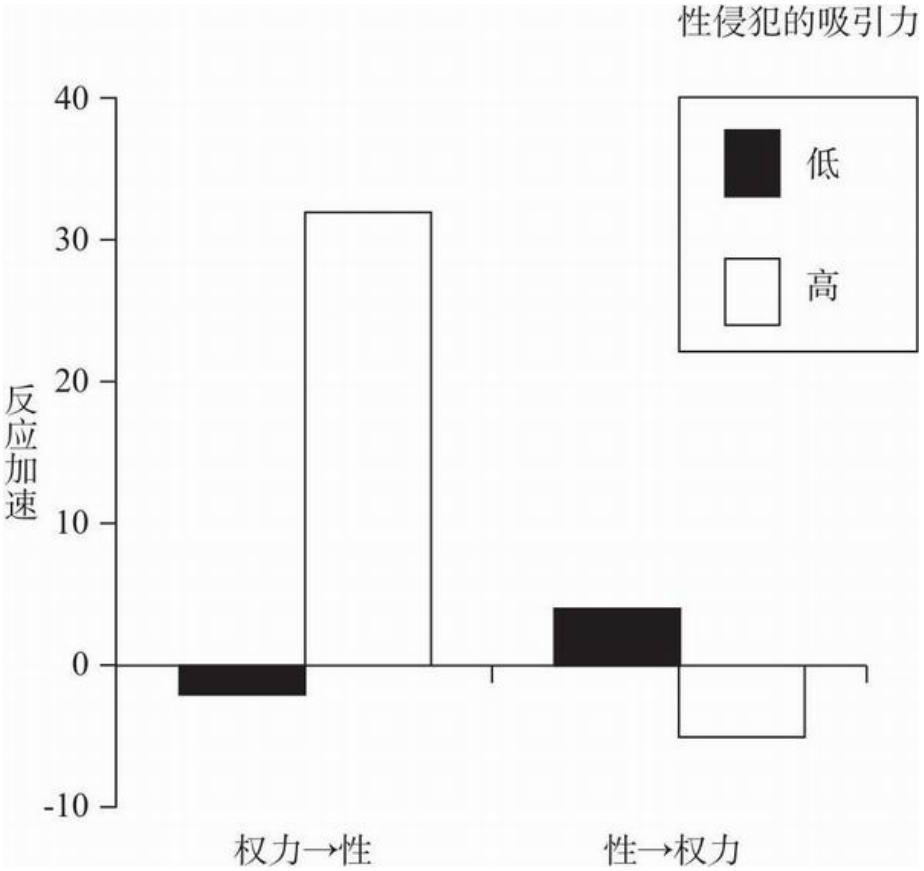


图7.2　在性侵犯吸引力量表上得分低和高的参与者反应的平均加速（ms）。“权力→性”描述的是，当与权力有关的单词启动时对与性有关单词的加速反应，而“性→权力”描述的是，当与性有关的单词启动时对与权力有关单词的加速反应。

资料来源：Bargh et al. (1995, 图1, p.235). Copyright ©(1995) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

Bargh及其同事感兴趣的还有，是否能够识别出哪些男性特别可能出现这种自动化启动。因此，在启动一段时间后，在两个任务之间，要求参与者完成一份调查问卷，测量他们认为性侵犯具有吸引力的程度。这份问卷包括一些项目，如评估强奸和强迫一个妇女做她们不愿做的事情的吸引力，以及其他一些与性有关的项目。那些性侵犯吸引力评分最高的25%的男性和最低的25%的男性（也就是那些认为性侵犯最有吸引力和最少吸引力的男性）都包括在这个分析中。

就像所预期的那样，对于那些认为性侵犯是有吸引力的男性，权力线索激活了与性有关的内容，但那些认为性侵犯没有吸引力的男性却没有出现这种表现。换句话说，只有那些认为性侵犯是有吸引力的男性被阈下权力启动时，对与性有关单词的反应速度会加快，如图7.2所示。权力-性之间的联系是单向性的。启动并没有在相反方向起作用：对任何一组男性，与性有关的单词都没有激活权力。这些研究结果具有重要意义，它说明了权力可能影响一些男性看待女性的方式。如果权力线索在一些男性身上自动化地激活了性思维，而他们又没有认识到这一点，那么，权力线索可能也会导致这类男性以一种更色情的方式来看待任何女性。如果男性没有认识到他的性思维是由权力引发的，他可能错误地认为它是被女人的挑逗所引起的。

Bargh及其同事在随后的研究中检验了这种可能性（Bargh et al.，1995）。这一次，他们要求一些参与者完成一组包括6个与权力有关词语的填空（如BO_S）以启动这些参与者的权力，而其他一些参与者则用其他的中性词来加以启动。然后要求参与者评价另一位女性参与者的吸引力，这位女性参与者是由实验者的助手扮演的。在一项干扰任务之后，参与者完成在前面研究中运用的评估性侵犯吸引力的调查问卷。同样，只对那些在测量中得分最高的25%的参与者和得分最低的25%的参与者进行了分析。

那些认为性侵犯是有吸引力的男性在被权力启动时，与没被权力启动相比，评价实验者的女性助手更具有吸引力。而在那些认为性侵犯没有吸引力的男性中，没有发现这种启动效应；无论启动的内容是什么，他们对这个女性吸引力的评价都是相同的。对那些性思维是由权力线索自动化引发的男性来说，在出现权力线索的情况下女性会更具有吸引力。在这些研究中，权力线索是研究者构建的一系列单词，但是我们可以想象，那些来自真实权力差异的线索会产生同样的效果。如果一个自动化地把权力与性联系起来的男性发现自己处在一种

权力和威信高于女性的情境，会导致他认为这个女性特别具有吸引力。因为权力在这个男性没有意识到的情况下自动激活了性思维，他也没有意识到自己认为这个女性具有吸引力是因为她是他的下属。如果他在另一种情境以同等地位和她见面，可能会发现这个女性更少具有吸引力。

这些研究结果也可以形成更概括性的观点，即不同的个体对同样的情境可能具有不同的自动化反应，这依赖于他们总的认知和情感结构。其他一些研究也发现对相同刺激的自动化反应方面存在个体差异。例如，非裔美国人的相片会导致一些美国白人消极情感的自动激活。但其他一些不带偏见的美国白人和非裔美国人却没有出现这种自动化的消极反应，一些人甚至表现出自动化的积极反应（Fazio et al.，1995；见第9章）。对不同情境线索自动化反应的独特模式可能存在于我们人格的最核心部分（Mischel & Shoda，1995；见第10章）。

总之，大量的证据表明，我们的判断、情感和行为受到那些自己从未意识到的因素的影响，受到那些有时意识到但不能回忆起来的因素的影响，和那些能够回忆起来但其影响没有被意识到的因素的影响。在这些方面，许多社会认知是自动化的；我们的许多判断可能受过去经历的影响，但不能内省地通达到（Greenwald & Banaji，1995）。例如，我们对他人的评价可能受我们对其喜欢程度、我们的目的、心情、对其所属群体的刻板印象，以及情境中的许多方面及一些近期经历的影响。在某种程度上，我们没有意识到这些影响，也不能报告出它们，它们被认为是内隐的。而且，我们应该认识到，人们的判断受先前的经历、态度或信仰的影响，即使他们强烈地否认这一点（“我对他的讨厌与他的种族没有任何关系！”“尽管她不是我的孩子，我也为她的成就感到自豪！”“我评价学生的文章，完全是根据它们的优点；我从来不允许我的期望或情感影响我的评分。”）。

这些声明可能都是非常真诚的。尽管如此，它们可能是错误的，因为人们只不过是没有意识到对他们判断的一些微妙影响。

效率

自动化加工的另一个特点是其高效性，也就是说，它们的执行只需要花很少的时间和精力。甚至在严格的时间压力和认知资源稀少的情况下，自动化加工也能完成。相反，控制的加工需要充足的时间和资源。因此，那些希望识别和研究自动化加工的研究者们通常通过限制参与者可利用的时间量，或用其他需要认知资源的任务使他们负担过重，来抢占控制的加工。任何在这种严格的条件下能够完成的加工都被认为是自动化的，是具有高效率的（Bargh，1994，1996）。

稀缺的时间

如果你刚刚看过单词“鸟”（bird），特殊种类的鸟如知更鸟（robin），会在你的心里被高度地激活。如果随后要求你尽快地确定知更鸟是否是一个单词时，你做这件事的速度会比你没被鸟启动时更快。许多研究证明了这类语义启动（Ratcliff & Mckoon，1988；见第2章）。由James Neely进行的一项重要研究表明，如果人们有足够的时间，就不会出现这类启动效应（Neely，1977）。当人们被告知，启动鸟之后会接着出现一个表征身体部分的目标词，如果启动词和目标词出现之间的时间超过了500毫秒，用鸟进行启动不会激活知更鸟。这表明在这些条件下，参与者会试图避免激活与启动词在语义方面有关的词，而且这种努力是成功的。不过，如果启动词与目标词出现之间的时间少于500毫秒，参与者确实会激活与启动词语义有关的词，即使他们试着不这么做也会如此。

人们对发生得如此之快的加工不能实施控制，这一事实表明，这些加工在几个方面是自动化的。除高效率以外（因为他们需要如此少的时间），这种在很有限的时间内出现的加工也被认为是不可控制的，是在没有目的的情况下出现的（因为它们即使在其目的的情况下也会出现）。这些结论已经被广泛地接受，大多数研究者都认为，任何在少于500毫秒内出现的启动都是自动化的（Blair & Banaji，1996）。这个假设一直指导有关情感自动化激活的研究。下面将讨论这个问题。

情感的自动化激活　几乎对任何一个物体都会有情感的联系——不论你是喜欢它，还是不喜欢它。你可能喜欢阳光、糖果和假期，可能不喜欢战争、杂草和呕吐。在没有任何目的的情况下，当你遇到一个喜欢或不喜欢的事物时，这种情感是否会自动地产生呢？当你听到单词“假期”时，你会体验到一种自动化的愉快反应吗？当你听到单词“呕吐”时，你会体验到一种自动化的厌恶反应吗？如果情感能自动地被这些单词激活，被激活的情感就会延续到其他判断的任务中去。Russell Fazio及其同事认为，通过检验对随后判断的影响来探究自动引发的情感是可能的（Fazio et al.，1996）。

为了理解他们实验的逻辑，设想一下你被要求尽可能快地判断“有吸引力”这个单词是好还是坏。对你而言，要做出这个判断，好或坏的表征必须达到临界以上的激活水平。一旦达到这种水平，你就会作出反应。现在，如果你正在思考自己真正喜欢的东西如阳光，并且阳光已激活了你的积极情感，那么，“好”就已经得到了一些激活；达到临界阈限并不需要太多激活，你就能更快地做出反应。总之，接触阳光会加快你作出“有吸引力”是好的判断。同时，它会放慢你作出“令人厌恶”是坏的判断。这是因为坏的激活会由于阳光引发的积极情感而受到抑制和削弱，因此“坏”激活要达到临界水平会

需要更多的激活和时间。同样，接触“呕吐”会加快你作出“令人厌恶”是坏的判断，减慢你作出“有吸引力”是好的判断。

Fazio及其同事认为，情感最可能被那些人们具有强烈感受的事物自动地引发（Fazio et al.，1986）。因此，在他们每个实验中的第一步，都是让每个参与者去识别一系列带有强烈情感反应的事物和只引起弱情感反应的事物。为了达到这个目的，他们要求参与者尽可能快地通过按键去表明每组70个事物中的每一个是好还是坏。在参与者反应速度的基础上，构建对每个参与者一系列的强启动。这个系列中包括参与者对“好”反应最快的四个单词（常见的例子是礼物、音乐、宴会和蛋糕）以及对“坏”反应最快的四个单词（常见的例子是死亡、地狱、枪和犯罪）。对于每个参与者构建另一系列的弱启动。这个系列中包括参与者反应最慢的四个好的和四个坏的单词（通常好的例子包括交叉路口、共和党，坏的例子包括迷宫、放射物）。运用这个系列的启动，实验者能够用那些对每个参与者来说具有强的或弱的事物（对应的是积极或消极情感）来启动每个参与者。

在这个实验的第二阶段，每次向参与者呈现一个目标词，有的是积极的（例如，吸引人的、令人愉快的），有的是消极的（例如，受排斥的、糟糕的），要求他们尽快地判断它是好还是坏。每个目标词之前都有一个积极的或消极的启动，这些启动或者是来自于独特的启动系列词，或者是一个字母串（例如，BBB），它们作为基线，据此对启动的反应进行评价。启动呈现的时间非常短（200毫秒），目标词在很短的间隔（100毫秒）之后再呈现。在参与者表明目标词是好还是坏之后，要求他们背诵启动词。这样做是为了确保他们读过它。应注意的是，从启动到目标词出现之间的间隔只有300毫秒，远低于自动化加工分界点的500毫秒。而且，因为没有要求参与者注意启动的情感词的含义，或运用这些于他们判断中，他们就不可能有意识地打算这么做，因此，用充满感情色彩的词进行的启动被认为是自动化的。

对目标词的反应确实受到启动的影响。当参与者被非常积极的词如“礼物”启动时，他们会更快地判断像“有吸引力”之类的词是好的，而相对慢地判断像“令人厌恶”这类词是坏的（与基线的反应相比较）。同样，当他们被一个非常消极的词如“死亡”启动时，会更快地判断像“令人厌恶”这类词是坏的，而相对慢地判断像“有吸引力”这类词是好的。总之，强启动的自动化情感反应加快了对具有一致情感词的反应，减慢了对不一致情感词的反应。

由强启动所引发的情感反应的影响是自动化的。进一步的证据是由一个后续的研究提供的，这个研究中启动开始和目标对象呈现之间的间隔是变化的（Fazio et al.，1986）。当间隔非常短暂时（300毫秒），上面描述的启动效应就能够出现，但当间隔长到足够允许可控制加工时（1000毫秒），启动效应则不会出现。在长时间间隔的情况下，情感启动的消失可能有几方面的原因。它可能只是由于启动的情感快速消失了。它也可能是由于参与者试图主动去压抑它，因为它看起来与任务无关，但只有在时间足够长的情况下才能这么做。无论是哪一种情况，这个研究结果都强化了这样的解释，即获得的启动影响是自动化的，正如上面所讨论的，任何在非常有限时间内出现的加工尤其可能是自动化的。

在这两个研究中，弱启动并没导致类似的启动效应，这表明并不是所有的事物都会引起情感的自动激活。尽管如此，这种自动化的激活是非常普遍的。由Fazio和他的同事进行的第三个研究发现，即使是在弱启动的情况下，也获得了情感启动（Fazio et al.，1986）。而且，由Bargh和他的同事进行的一系列研究表明，能够引发自动情感反应的事物范围是很广的（Bargh et al.，1992）。这类自动化的反应并不限定于带有极端感情色彩的词汇，如“礼物”和“死亡”。Bargh及其同事运用与Fazio及其同事所使用相同的程序的研究表明，那些不

极端的、很平常的词语如“杂志”、“衣服”、“垃圾”和“遗留物”也能引起自动化的情感启动。

在上面描述的研究中，参与者都参与了一个评价任务（“有吸引力”是好的吗？），这个任务也可能导致他们关注启动词的情感涵义。这是为什么与启动有关的情感被激活的主要原因吗？显然不是。另外一些研究表明，即使在缺乏任何评价目的的情况下，情感也能通过适度的积极单词和消极单词自动化地被激活（Bargh et al.，1996）。在这些研究中，只是要求参与者读出那些先前用于正启动或负启动的积极或消极的单词。同样，启动词和目标词出现之间的间隔要足够短，以确保启动是自动产生的（300毫秒）。当目标词被一致情感词启动时，与被不一致情感词启动时相比，参与者读出这些目标词的速度会更快。即使当启动和目标词两者都只是适度令人愉快的或令人不愉快的，在语义完全无关的情况下，也出现了同样的结果。例如，用“牙医”启动加快了对“考试”的反应，用“馅饼”启动加快了对“牧师”的反应。我们似乎对日常生活中偶然遇到的一些事物，也可能是大多数的事物都具有自动化的情感反应，这些反应会影响我们思考这些事物的方式。如果我们对某个事物的态度越具有通达性，对它的自发情感反应就会越强烈（Fazio，1993）。

因为由喜欢和不喜欢的事物所引发的情感影响是自动化的，所以情感启动可以作为人们对各种事物、问题或个体感受的微妙而不可控制的指标。我们不能对这个加工进行控制也表明，情感启动不会受到任何隐藏我们的情感、以从最好的角度表现自己的愿望所干扰。例如，顽固的美国白人可能不愿意告诉你他讨厌非裔美国人，但他们的反应时会揭示出他们的真实感受（Fazio et al.，1995；见第8章）。

至此我已指出，一种认知加工要表明它是有效率的，只要证明它即使在高度有限的时间内也能快速产生就可以了。一种认知加工也可

以被认为是有效率的，只要证明它在认知资源非常有限的情况下也能完成，就像下面将讨论的一样。

稀缺的资源

我们的认知和注意资源是有限的。在从事一项认知要求高的任务时，我们可能只会剩下很少的资源分配给其他的任务。当你在驾驶时，遇到一段很差的路段，你不得不把你的注意力集中到路面上。结果你就不能继续一段正在进行的谈话——你只有很少的资源分配给它。同样，当你在晚会上和一位朋友正进行一段愉快的谈话时，你可能就无法听到周围其他人的谈话；你不会注意或记住他们说了些什么。但你仍然可以完成一些其他的活动——在整个谈话中，你可以继续喝你的饮料。而且，尽管你没有听到其他人的谈话，但当某个人突然提到你的名字时，你会很快注意到。当你从事一项认知要求高的任务时，那些能够继续进行没有受到干扰的活动被认为是相当自动化的，因为它们是高度有效率的；也就是说，它们只需要很少的认知资源。

控制的加工需要大量的认知资源，因此，当认知资源受到限制时就会中断。相反，自动化的加工是高效率的，在只有最小限度认知资源的情况下加工过程也不会中断，可以继续下去。这种观点导致了一个重要的启示：通过增加认知负荷，观察加工过程是否会中断，以确定一个加工过程是控制的还是自动化的，这是可能的。当增加一个需要认知资源的其他任务时，如果这个加工过程能够继续而没有中断，它就被认为是自动化的。但如果加工过程由于认知负荷而中断的话，它就被认为是控制的加工。这个启示已导致了许多实验去检验高认知负荷（例如，通过要求参与者记一长串 的数字）对于各种任务的影响

（Bargh，1994，Wegner & Bargh，1998）。一个有影响力的研究探究了人是如何对他人的行为进行归因的，下面对此加以讨论。

归因中自动化和控制的加工　设想一下，你正在观察下列的事件：拉里嘲弄和取笑贾斯廷，贾斯廷感到生气并且殴打了拉里。你怎样解释贾斯廷的行为呢？你怎样看待贾斯廷呢？Daniel Gilbert及其同事的研究表明，在这种情境中，对人的知觉包括三个部分：行为的归类（殴打是一种攻击性行为），行动者的性格描绘（贾斯廷是个具有攻击性的人），以及考虑情境因素对性格描述加以矫正（贾斯廷是被拉里惹怒的，所以他可能根本不是一个具有攻击性的人）。Gilbert及其同事认为，归类和性格描绘的过程是相对自动化的，而矫正过程则是需要更多认知资源的、控制的过程（Gilbert，Pelham，& Krull，1988）。归因的发生有两个阶段：人们首先以一种相对自动化的方式对行为进行归类和描绘行动者的特征。这导致他们认为这个人具有某种特质，该特质隐含在他或她的行动中（贾斯廷是有攻击性的人）。然后，他们会通过考虑情境中的限定因素来矫正这种归因，但只在具有充足认知资源的情况下才会这么做。

如果特质推理是自动完成的，而根据情境限定因素进行矫正的过程需要花费精力的观点是正确的，那么，矫正过程就会由于认知负荷而中断。当你全神贯注时，你能不费力就得出结论：贾斯廷是个有攻击性的人。但你不会考虑到他受到的挑衅；你不会拥有这种矫正过程中进行仔细思维所必需的资源。这种分析的一个意义是，当人们认知负荷很高时，他们更容易犯基本归因错误（也称为一致性偏差）。回想一下，这个错误涉及过高估计行为产生时特质的作用和贬低情境的作用（综述参见Jones，1990；见第9章）。如果人们只在具有充足的资源时才考虑情境中的限定性因素，那么当资源大大减少时，他们低估情境作用的倾向将会大大增加。Gilbert及其同事在一系列研究中对这些预测进行了探究。

表7.1　参与者对目标对象有关流产态度的知觉是他们只有一个认知任务（听对象的演讲）还是有额外任务（在心里演练自己随后的演讲）的函数

目标对象的文章	一个任务（低负荷）	两个任务（高负荷）
赞成流产	8.7	10.6
反对流产	5.4	4.2
差异	3.3	6.4

资料来源：Gilbert (1998, 表4, p.737). Copyright ©1998) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

注意：数值越高表明越赞成流产的态度。

回想一个关于一致性偏差的经典研究。在这项研究中，要求参与者在阅读一篇由一位学生所写的支持或反对某个人的文章，然后，要求参与者评价这个学生对这个人的态度（Jones & Harris，1967；相关讨论见第3、6、9章）。一个有趣的结果是，与反对这个人观点的文章相比，当文章的观点是支持这个人时，参与者认为文章作者的真实态度是更支持这个人的，即使他们知道这个学生只是按照要求写这篇有争议的文章时也是如此。换句话说，他们对这个人的归因与他表达出的态度是对应的，并没有充分考虑他所处情境中的限定因素，即事实上他是按要求表达出这种态度的。

Gilbert及其同事重复了这项经典研究，只是增加了一半的参与者，让他们处于高认知负荷的情况下（Gilbert et al.，1988）。参与者听一个学生阅读一篇按要求写的支持或反对流产的讲话稿。其中一半参与者只是听一下这个讲话。而另一半参与者则是带着期望在听，因为他们自己在随后的阶段中也要写和读一篇讲话稿。可以假设，这种期望会导致他们在听这个学生读他的讲话时，在心里计划和演练自己的讲话稿；这些很需要认知资源的活动将大大消耗参与者能够用于思考这个学生的资源。如果人们根据情境限定因素矫正自己归

因的能力依赖于充足的认知资源，那么，那些在心里演练自己随后的讲话稿这一额外任务的参与者，应该在考虑这个目标对象的情境限定因素方面存在更大的困难；他们对这个学生真实态度的知觉应该更接近于他讲话的内容。

如表7.1所示，情况确实如此。在相对较低负荷的情况下，参与者确实表现出一致性偏差：与阅读反对流产讲话稿的学生相比，当学生阅读的是支持流产的讲话稿时，参与者会认为这个学生更赞成流产。而那些在高负荷情况下的参与者，这种偏差实际表现得更大；他们更少考虑到这个学生是按照要求写这个讲话稿的，更多地把对这个学生真实态度的评价建立在他讲话的内容上。

在一系列相关的研究中，Gilbert及其同事通过运用多种认知负荷的操纵重复了这些研究结果。这些研究包括要求参与者记住一长串 的数字或单词，要求他们对屏幕上一闪而过的字母进行监视并且做出反应，以及要求他们努力引别人发笑（综述参见Gilbert，1989）。就像上面研究所描述的一样，普遍的研究结果是，高认知负荷并不会干扰人们推论与行动者行为对应人格的能力，但高负荷确实妨碍了他们根据情境的可能作用来矫正推理的能力。

这些研究结果表明，当我们看到另一个人表现出攻击行为、讲笑话或向他人伸出援助之手时，我们会自动地认为这个人的基本人格是与我们观察到的行为是一致的。即使当时全神贯注于其他认知任务，我们仍然“看到”这个人是有攻击性的、爱开玩笑的或乐于助人的（Trope & Alfieri，1997；Winter，Uleman，& Cunniff，1985；见第9章）。这些人格特征的描绘是以相对自动化的方式完成的，考虑情境的限定因素需要控制的费力的加工，当人们全神贯注于其他任务时，这种加工就可能中断。那么，我们经常犯基本归因错误的一个原因似乎是，我们太专注而没有考虑到情境对他人行为的影响，尽管这

种专注并不是基本归因错误的唯一原因。要矫正情境作用的影响，我们首先必须认识和了解这种影响。社会心理学研究的核心教训之一是，人们常常不能成功地理解和意识到情境的力量（综述参见Ross & Nisbett，1991）。当我们不理解人们的行为受所处的环境影响时，仍然会犯基本归因错误，不论认知资源多么丰富。

认知负荷的操纵一直被用于检验社会认知其他各种方面的自动化。例如，它表明刻板印象的激活并不是完全自动化的；当资源稀缺时，它就会中断（Gilbert & Hixon，1991；见第8章）。它也表明，人们以一种相对自动化的方式把自己与他人进行比较（不！她确实做得比我好！），但只有他们有充足的资源时，才会考虑自己和他人的环境差异（啊，她得到了更多的指导；Gilbert，Giesler，& Morris，1995）。而且它也表明，抑郁的个体比非抑郁的个体更多地加工有关自我的负面信息；非抑郁的个体在处于高认知负荷的情况下，加工有关自己的负面信息时会有困难，而那些抑郁的个体即使在认知负荷过重情况下仍然能够迅速地加工这些负面信息（Bargh & Tota，1988）。在这些研究中，一种加工如果没有由于认知负荷而中断，就会被认为是相对自动化的；如果它被中断，就会认为是控制的。这个逻辑也被用于探究努力控制和压抑不想要的思想过程，就像下面要讨论的一样。

思想控制中的反向过程　当你阅读下面这一节的时候，请试着不要去想你的母亲。我们通常很擅长于控制自己的注意力、思想和感受。我们能够成功地将注意力集中在重要的任务上，同时忽视无关的干扰物，能够在要求严肃的场合中避免引人发笑的思想，在自己想放松睡觉的时候就放松去睡觉。但无疑你也会注意到，你不是总能成功地控制你的思想和感受。确实，我们常常会受到自己试图抑制的思想的折磨。当你在节食时，你会发现自己想的只有食物。当试图忘记一段不愉快的经历时，你却会不断地回想起这段经历。当你决心避免根

据消极的种族刻板印象去看待某个人时，你会发现当你遇到某个人时，这种刻板印象会自动出现在你的心里。而且，我怀疑你刚才一直在想你的母亲，尽管你一直试图按要求的那样不要去想。

Daniel Wegner指出，我们心理控制的努力通常产生的不只是失败，更糟的是我们试图抑制的某种思想反而得到加强。换句话说，当我们努力控制自己的思想时，常常经历一种反向的逆转：我们越试图抑制一种思想，它就越折磨我们（Wegner，1994）。为什么我们在一些场合心理控制的努力能够成功，但在另外一些场合却戏剧性地失败了呢？Wegner认为，问题的关键在于心理能量的可利用性。当我们有充足的认知资源时，心理控制是成功的。但当我们的资源因为分心、疲劳、全神贯注或其他原因而耗尽时，控制的努力不仅会失败，而且会导致反向的逆转。

心理能量对于心理控制来说是非常重要的，因为成功的心理控制需要两个步骤：我们需要抑制不想要的思想，以及需要记住什么是我们要努力抑制的。实现这些目标需要两个过程：（1）有目的地搜索分心物。当我们努力不想食物的时候，必须寻找其他事情来想——运动、政治、工作、朋友，除了食物以外的任何东西。这种搜索过程是控制的和需要花费精力的，当认知资源被耗尽时，就会中断。（2）对目标对象的自动化搜索。为了努力不去想食物，我们需要监视任何与食物有关的思想，这样才能压抑它。这种监控是在意识之外完成的，需要很少的精力。

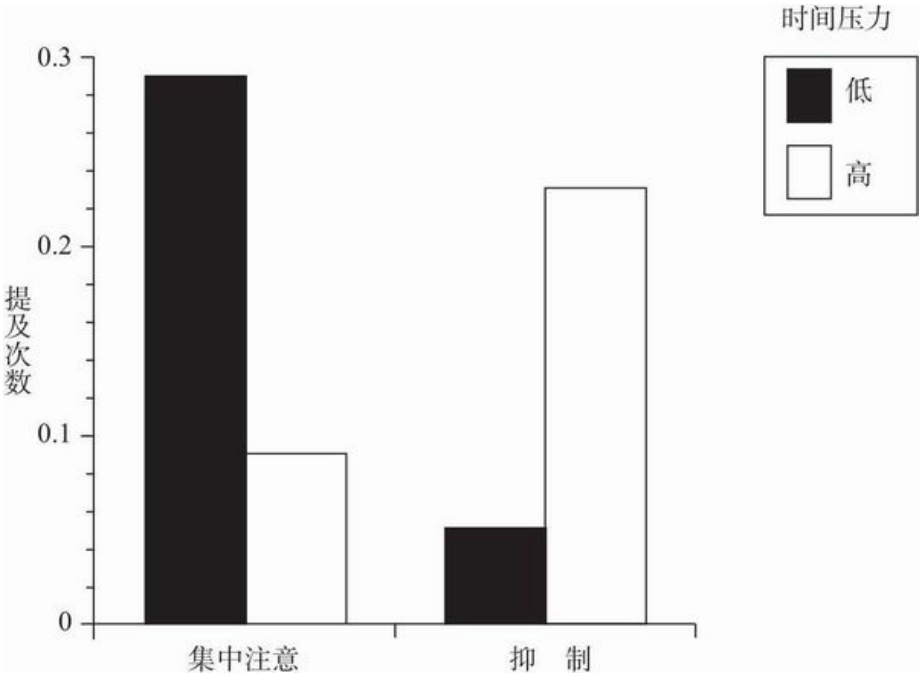


图7.3 在高强度或低强度的时间压力下，对与目标相关的线索作出反应时，目标词（参与者尝试抑制或是集中注意的单词）被提及的平均次数。资料来源：Wegner & Erber (1992, 图1, p.906). Copyright ©1992) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

当我们具有充足的认知资源时，这两个过程会联合起作用，产生成功的心理控制。对分心物的有目的搜索代替了希望抑制的想法，占据了我们的心理。同时，对不想要的思想信号的自动化搜索仍在私下进行着，当这种思想的任何痕迹被觉察到时，对分心物的重新搜索又开始了。但是当认知资源稀缺时，心理控制就会失败。由于资源的减少，我们不能对分心物进行有效地搜索，但是对抑制内容的自动化搜索却仍在继续，没有中断。换句话说，我们搜索那些自己希望避免的思想，但当我们找到它们时，不能保证自己会免受这些思想的影响。最终的结果是出现了反向的逆转——我们变得对自己希望抑制的思想非常敏感。

为了阐明被抑制思想高通达性研究的特色，我希望你尽力不要去想“房子”这个单词。然后，你会看到一组单词。当你读到每个词时，你要完成的任务是提出一个与它有关的联想，并大声地说出来。你完成这个任务必须非常地快，每个单词只有3秒钟。而且要记住，你应该仍然努力不去想“房子”这个词。现在请你提出与下列每个词有关的联想：山、家、公共汽车、小孩、屋顶、驾驶、小、砖。

假如你发现自己说出“房子”作为对这些词中某些词的反应时，你并不是唯一这么做的人。在一个运用这个任务的研究中，要求参与者集中精力在一个目标词上（如“房子”），或者尽力不要去想它（Wegner & Erber，1992）。然后，要求他们回答对一系列提示词（如“家”、“屋顶”）的联想，它们中的一些与目标词有关（例如，“家”、“屋顶”），一些与目标词无关（如“山”、“公共汽车”）。他们对一半提示词的反应是在高时间压力（3秒之内）的情况下进行的，对另一半提示词的反应是在低时间压力（10秒之内）的情况下进行的。在高时间压力的情况下，心理能量是受到严格限制的，这是容易产生反向逆转的环境；当操纵是在缺少认知资源的情况下进行时，那些试图抑制单词“房子”的人更可能把这个词作为对相关线索的反应。就像在图7.3中所看到的，情况就是如此。

在低时间压力的情况下，参与者抑制目标词的努力是成功的：那些试图抑制这个词的人与那些集中注意力于这个词的人相比，把它作为对相关线索的一个联想物的可能性要小得多。但心理控制在高时间压力的情况下，会中止并产生事与愿违的效果：那些努力抑制这个单词的参与者比把注意力放在这个词上的参与者报告它的机会更多。换句话说，当心理能量受到高时间压力限制时，人们努力抑制的思想反而会变得具有高的可通达性。

Wegner及其同事在一系列的研究中获得了相似的反向逆转，这些研究主要检验了对心理能量进行不同限制的情况下心理控制的不同尝试（Wegner，1994）。这些研究的结果是非常一致的：在正常的认知负荷情况下，人们表现出有效的心理控制。例如，只要人们努力，他们能够阻止自己出现性别歧视联想，或者快速进入睡眠，或者使自己感到快乐或悲伤。但是，当要求人们记住一系列的数字，处于严峻的时间压力之下，或者用吵闹和烦人的音乐轰炸他们，使得他们的认知资源稀缺时，对心理控制的所有努力就会导致反向的逆转。在这样的环境下，试图使自己悲伤的人反而会变得快乐，尽力避免性别歧视的人会变得更倾向于性别歧视的反应，试图快速入眠的人相反会保持更长时间的清醒状态（Wegner，1994）。

当人们在认知资源稀缺时，努力控制他们的思想特别可能导致反向逆转的研究结果对Wegner的观点提供了支持：当心理资源稀缺时，心理控制的努力会引发破坏性的控制加工；同时伴随着对不想要的思想的自动搜索，这种搜索即使在资源受到限制的情况下也会继续而不会停止，导致努力避免的思想反而具有高度的可通达性。

总之，由于研究者们认识到可通过在认知资源稀缺时加工过程仍能继续而不被中断来证明高效的自动化加工，已经成功地促进了对许多加工过程的自动化的检验。这些研究对于像基本归因错误和刻板印象这类的老问题提出了一些新的观点，而且开辟了对心理控制这类新领域的探究。这些研究已经表明，我们的许多认知过程是可以自动地开始和完成的。下面我来讨论心理加工是如何变成自动化的。

形成自动化反应

到现在为止，我们已经很清楚地知道，大量的思想、感受和行为都会由于某些线索的结构而自动化地被引发，没有任何的目的或意

识。我们从人的行为中自动地去推论他们的性格，自动地体验对各种事物的情感反应，我们的行为自动地与最近经历暗含的特质保持一致，也自动地参与其他各种各样的心理加工。在我们的自动化反应中也存在着差异。例如，一些人在用权力作为线索时会自动地想到性，但其他一些人却不会。

是什么产生了这些自动化反应呢？为什么我们对不同线索的自动化反应不同呢？Bargh在他提出的解释自动化思想、感受和行为的自动化动机模型中指出，自动化反应是从经验中习得的（Bargh，1997）。如果我们在每次遇到一个事物时都对它有相同的反应，那么，我们将在这个事物和对它的反应之间建立一种很强的联系；一旦产生这种联系，这种反应在我们遇到这个事物时就会自动地产生。例如，如果每次我们看到一个人在打别人时，都会认为这个行为和这个人是具有攻击性的，最终无论什么时候观察到这样的行为，就会自动地想到“攻击性”。同样，如果每次我们遇到呕吐物都会感到厌恶，最后只要想到呕吐就产生厌恶感。一些自动化的联想如一见到呕吐物就产生厌恶感是普遍存在的。但是由于我们经验的很多方面都是独特的，我们会形成自己所特有对不同线索结构的自动化反应。

对这种模型的一些支持来自于由神经科学家Joseph LeDoux及其同事进行的动物研究（LeDoux，1996）。在探究动物学习对一种声音感到恐惧（因为这种声音的出现伴随着电击）的神经通路时，LeDoux及其同事们得到了一个有趣的发现：像所预期的一样，动物在表征这些声音感觉特征的大脑区域（感觉丘脑）以及对这类感觉信息进行加工的高级区域（感觉皮层）之间建立了一种联系，转而它又与情感反应的大脑区域（杏仁核）建立了联系。LeDoux称这种通路为高路，它表示这样一个过程：在知觉到刺激物之后，动物会识别它，分析它的意义，然后以恰当情绪作出反应。但除了这种高路以外，动物还建立了一个低路，即在感觉丘脑和杏仁核之间建立了一种直接联系，感觉丘

脑表征这些声音的感觉特征，而杏仁核负责情绪反应，完全绕过了分析刺激物意义的感觉皮层。这个直接通路常允许一个人在充分了解自己对什么作出反应之前就有了快速的情绪反应。这样，它为Zajonc提出的具有争议的观点“喜好不需要任何推理”提供了有说服力的证据（Zajonc，1980）。而且，这个直接的通路指出了自动化情感反应获得和产生的机制。

神经科学家安东尼奥·达马西奥及其同事指出，这种获得的自动化情绪反应在人类决策过程中起关键作用（A.Damasio，1994）。这种观点是通过对大脑受损个体的行为检查而产生的。这些人的受损部位集中在前额皮层，这是一个控制情绪反应的区域。他们的认知能力看起来是完整的：他们看起来聪明、知识渊博，在智力测验方面的表现与正常人相当，能理解和认识各种行为的后果，并且能够区分恰当的和不恰当的社会行为。然而，他们在日常决策方面却是灾难性的，他们会犯一些付出极高代价的人际关系和专业方面的错误，很难在他们受伤害前已经成功的工作岗 位上再继续坚持下去，在一些误导性的商业风险投资方面浪费金钱，倾向于在个人关系中经历很大的不协调。为什么这些个体会如此呢？他们看起来完全认识了到不恰当行为的严重后果，可为何又不顾后果从事这些行为呢？

达马西奥及其同事推论，这可能是由于病人体验情绪的能力受损。他们认为，情绪在警告我们哪些事实是值得担心的方面起关键的作用；它们所起的作用就像红灯一样，提醒我们正经历危险的信号（或者在积极情况下，信号表示一切正常）。你可能想起社会心理学家已经描述过唤醒的重要作用，它向我们发生信号，我们在担心正在做的或观察到的某些事情；只有当体验到的唤醒可归因于某个威胁时，我们才会进行动机性推理以减少这种威胁（Zanna & Cooper，1974；见第6章）。社会心理学家也指出，当我们试图确定自己的态度和信仰时，可能会利用这类情绪反应（Schwarz & Clore，1996；见第

6章）。达马西奥及其同事已经扩展了这种观点，将它应用到更广泛的行为或决策中；他们认为，只有当我们的情绪告诉自己在关心什么时，才会有压力去作出正确的选择。而且，由于经验的作用，恰当的情绪将会自动地产生，指导我们的决策，尽管我们不能完全弄清楚自己为什么作出某种选择。

一个创造性的研究为这些观点提供了支持（Bechera et al.，1997）。让正常的个体和前额受损的病人完成一项赌博的任务：给予每个参与者复印的2000美元，告诉他们在纸牌游戏中要尽可能使自己的利益最大化，使自己的损失最小化。这个游戏进行100次，每一次他们都要从四副纸牌挑出一张牌。在每副牌中的大多数纸牌都是有奖金的（当这张牌被翻开时，奖金就清楚了），但不可预测的是，每副牌中有一些牌是带有罚金的。事先并没有告诉参与者这一点，只是告知有两类牌：A和B牌不但有高奖金（100美元），也有高罚金；从长远来看，玩这种牌总的来说会导致金钱损失。相反，C和D牌只有低奖金（50美元）和低罚金；玩这种牌通常总体来说在金钱方面是有所收益的。参与者与一个仪器连接着，可记录参与者在挑选每张牌之前的皮肤电反应；这可提供对他们生理唤醒情况的测量。另外，在他们完成第20次试验时和随后每完成10次试验时，要求他们报告自己是如何对这个游戏加以概念化的，他们正在运用什么策略。

结果很令人吃惊。正常人在遇到一点损失以后（通常是在10张牌时），当他们拿到的是“差”的那副牌时，开始出现皮肤电反应升高。换句话说，他们会经历预期的唤醒，就像他们预期会出现惩罚一样。他们开始彻底改变他们的偏好，对好牌的喜爱超过了差牌。但即使到第20张牌时，正常人报告他们并不知道会发生什么。换句话说，在他们意识到一副牌比其他副牌更好之前，这些个体正在通过自动的情感反应指导作出有利的选择。一旦他们意识到几副牌之间的差异

（通常是在第50次试验和第80次试验之间），他们会表现出对那副好牌的极端偏好。

而大脑受损病人表现出一种很不同的模式。这些病人从没有经历预期的唤醒；当他们拿到的是差的那副牌时，他们的皮肤电反应并没有任何升高。而且，即使他们认识到哪副牌被证明是更有优势的，这些病人还会继续做出不利的选择，偏好“差的”那副牌，尽管他们知道它会产生短期的收益但总体来说却会导致损失。这些病人似乎缺少表明危险的情绪“红灯”；因此，即使他们意识到危险，但仍会忽视它。自动的情绪反应看来能够快速习得并指导我们的决策，即使在缺乏有意识的知识的情况下也是如此。但若没有这些情绪反应，即使我们认识得再好，也可能做出愚蠢的行为。

迄今为止，对于形成复杂判断和行为自动化反应的研究很少。不过，尽管还不能准确地了解这些自动化的反应是如何建立的，但如我们所看到的，大量的证据表明这些自动反应的存在——许多不同类型的思想和行为已经表明它们是自动化产生的对情境线索的反应。我们每个人都有一种独特的自动化反应结构，当我们遇到各种个体和社会情境时，就会经历自动化的反应。我们可能意识到了其中的一些，了解到了一些例子，如呕吐不可避免地会产生厌恶感，但也可能完全没有意识到其他的一些，例如，熟悉滋生喜欢。而且，一些复杂的社会判断包括自动化的、无目的的反应与需要更多控制和精力的思维之间的相互作用。通常我们很难说明，仔细推理的尝试是否及在多大程度上被无目的、不想要的自动化联想所污染。例如，一位男性经理很难确定他对女秘书的喜欢在多大程度上是受她的行为、外貌、自己对她的权力、自己在工作中的心情，或自己对女性和女秘书刻板印象的影响。虽然，由于自动化反应的本质特点，我们通常没有意识到自己的自动化反应，但我们应该意识到自己和他人可能经历过这种反应。而

且，人们没有认识到自己的判断受到了某一特殊因素的影响，这并不能作为他们事实上没有受这种因素摆布的无可争议的证据。

总结

我们的许多心理过程都是自动进行的。与控制性加工不同，自动化加工出现在意识觉知之外，无需目的就能实现，是不可控制的（即个人不能阻止它们），或高效率的（即需要很少的认知资源）。

我们的判断、感受和行为能够受到自己从未意识到而只是阈下接触的因素、在某个时刻意识到但不能回忆起来的因素，能够回忆但没有意识到它的影响的因素所影响。因此，我们对其他人的评价，不可避免地受到我们对他人的喜爱、我们的目标、我们的心情、我们对他人所属群体的刻板印象、情境中的许多方面及近期一些经历的影响，我们没有认识到这些因素的影响。因此，人们报告他们判断和行为的理由可能并不总是真实的；人们可能只是没有意识到自己被各种因素左右的程度。

我们对自己日常生活过程中遇到的许多或可能是大多数的事物也会产生自动化的情感反应；一些引发积极情感，一些引发消极情感。自动化的情感反应能够快速地习得，能够指导我们的决策和判断，能够影响我们对其他事物的思考，我们没有有意地觉察到这些反应。人们对相同事物的自动化反应可能是有差异的。

一些认知过程是非常高效的，即使我们在非常有限的时间压力下、在被其他任务完全占据时，也能够完成它们。在这种意义上，一种加工如果在时间非常短暂或认知资源非常稀缺时，仍然没有中断，就可以认为它是自动化的。这种启示所推动的研究对一些老的问题，如基本归因错误和刻板印象提出了新的见解，开辟了像心理控制这样

一些新的研究领域。例如，现在已经明白，当我们观察一个人的行为时，会自动地得出关于这个人潜在特质的结论，但在有充足的认知资源的情况下，我们会考虑情境中的限定因素来矫正这个判断；这也是基本归因错误产生的一个原因。它也表明，对于不想要的思想的成功抑制需要对分心物有目的的、可控制的搜索和对不想要的思想自动化的搜索（以便于一旦发觉就抑制它们）共同起作用。当认知资源稀缺时，对分心物的可控制搜索就会受到干扰，但是对不想要的思想的自动化搜索却仍在继续进行，导致对不想要的思想具有了高度的可通达性。

[1] 这并不意味着承认刻板印象。律师和工程师彼此之间在人格上的相似性要远大于通常的刻板印象。然而，如果你赞成刻板印象，并将性格的描述看成是工程师的代表性特征，而不是律师的代表性特征，那么你应该使用这一信息，假使你希望你的判断在逻辑上与你的信念相符。

第二编　基本主题

第8章　刻板印象

1998年夏，胡图族人在卢旺达屠杀图西族人，三个白人在美国活生生地拖死了一个非洲裔美国人，新教徒和天主教徒在北爱尔兰火并，加拿大女军人普遍遭受男军人虐待的新闻被曝光。以上仅列举当年夏季期间，不同国籍、种族、性别、宗教信仰的人群之间接连发生的几个暴力和侮辱性事件。为了寻找不同群体间产生仇恨和暴力的原因，有关刻板印象的社会心理学研究和理论逐渐受到关注，尤其是二战后，此类研究的重要性进一步凸显出来。随着美国社会的进步和民主自由运动的发展，人们越来越难以接受种族歧视和性别歧视，研究者也开始关注于更加细微的，有时甚至是无意中表现出来的刻板印象。这类研究集中探讨了刻板印象如何影响人们对群体成员的看法和行为。虽然这些刻板印象相对而言不易觉察，但仍然会产生消极影响，导致学校、工厂、法庭等各种不同场合出现歧视现象和不平等的对待。即使不是公然的歧视，仅仅是社会中存在负面偏见这一事实，就会造成一种不良的社会氛围，从而影响到消极刻板印象对象群体中的个人表现。本章将重点讨论刻板印象如何潜在地影响人们的思想、情感与行为。

有关刻板印象的许多理论都试图先着手探讨刻板印象是如何产生的。研究结果主要集中在三个方面：第一，刻板印象是主流文化的产物，儿童从他们的父母、朋友和媒体那里学到刻板印象。第二，刻板印象产生于个人的深层需要，最明显的是一个人归属于某一团体的需要，与他人相比有一定优越感的需要，以及证明现有社会秩序合理性

的需要。第三，刻板印象源自于人们对分类与共变关系评估的一般认知过程（综述参见Hamilton & Sherman，1994；认知过程的讨论见本书第2、3章）。尽管有关刻板印象起源的问题备受争议，但大多数研究都默认了刻板印象的既有定义和事实，并且着重探究刻板印象何时产生、怎样产生及其影响。这也将是本章讨论的重点。

本章首先对刻板印象的本质做简要讨论，然后我将从刻板印象感知者的角度，讨论人们在何种情形下激活（或不激活）刻板印象，以及如何利用这些信息对刻板印象群体中的成员形成某种印象。接下来，我将从刻板印象受众的角度，探讨属于某个消极刻板印象的对象群体会给人的心理带来什么样的影响。最后，本章将回顾那些曾试图改变人们刻板印象的研究，并讨论为何刻板印象的改变如此之难。

什么是刻板印象

非洲裔美国人、律师、家庭主妇、同性恋者、年轻人，每一个标签都会使人产生一些联想。你可能会对每种群体的特征、行为和所处环境有着某种强烈的预期，还会对他们有着特定的情感反应。换句话说，你对上述所有群体都有刻板印象。刻板印象（stereotype）这个术语已经有很长的历史了。1922年，Walter Lippman 将刻板印象一词引入社会心理学，他把刻板印象简单地描述为“头脑中的图像”。1954年，Gordon Allport在他的《偏见的本质》（The Nature of Prejudice）一书中，将刻板印象定义为：“与某一范畴相联系的夸大的信念”。尽管现在对刻板印象的定义不再强调这种信念的准确程度或夸张程度，但“刻板印象是与范畴相关的信念”这一观点仍然是对刻板印象的主流看法。从社会认知的角度来看，刻板印象是一种认知结构，其中包括我们对某一社会群体的了解、信念和期望（例如，Hamilton & Sherman，1994）；也有一种观点认为刻板印象是群体标

签所带来的心理感受和思维方式（例如，Esses，Haddock，& Zanna，1993；Fazio，1995）。

将刻板印象作为“一种对社会范畴的心理表征”的观点，突出了刻板印象与其他社会性及非社会性概念之间的相似性。自从人们意识到刻板印象也可被看做是一个概念以后，许多在其他概念研究和理论中出现的观点和争论，也被应用到刻板印象的研究当中。事实上，本书第2章中关于概念的结构、功能和组织的讨论和结论，完全可以运用到刻板印象的研究中。故本章中不再对刻板印象的这方面问题进行详细讨论。

简要地说，大多数观点认为，刻板印象是由对某一群体的抽象认识（例如，律师能言善辩、有攻击性）和具体例证（譬如，与我为邻的那位律师，我最喜欢的电视剧中的律师；综述参见Hamilton & Sherman，1994）混合而成。尽管人们逐渐认识到刻板印象包含推测性的、因果性知识（比如，非洲裔美国人体验到的歧视以及不断恶化的经济条件，一定程度上制约了他们受教育的机会，从而导致了贫穷和犯罪；Wittenbrink，Gist，& Hilton，1997），但典型情况下，还是会把刻板印象当做原型来评述，即说出对象的一系列具有不同代表性的无关属性（比如，非洲裔美国人的刻板印象就是贫穷、没有受过教育、有犯罪倾向）。与其他范畴一样，刻板印象也有等级层次，因此上一级范畴（非洲裔美国人）包含了下一级，即子集（非洲裔美国商人，非洲裔美国运动员，非洲裔美国贫民区居民；Devine & Baker，1991）。

刻板印象还包含有关变异的认识（综述参见Hamilton & Sherman，1994）。这一点很重要，因为当我们越是认为一个群体具有不变性，我们就越倾向于将群体中一小部分成员所具有的特征推广到该群体的其他成员身上，进而推广到整个群体；反过来我们又会将对

群体的刻板印象运用到该群体的成员身上（Park & Hastie，1987；Park，Judd，& Ryan，1991；Park & Rothbart，1982；Quattrone & Jones，1980）。例如，如果你认为女权主义者都很漂亮，就可能会认为“如果你看到过其中一个，就等于看到了所有的女权主义者”；反之，如果你认为每个女性都有很大不同，那么就不会将对某个女性的认识推广至其他女性，也不会认为对女性的一般认识能帮你准确估计你遇到的每一个女性的特征。

群体刻板印象能够引导我们对群体成员的预期，使我们带上有色眼镜解释其行为与人格特征（综述参见Kunda & Thagard，1996）。和其他所有的概念一样，刻板印象能把一些不易理解的属性结合在一起，并赋予这些属性以意义和结构。如果你认识一位亚洲裔美国人，就更容易理解什么样的人聪明、害羞、工作努力且身材矮小，因为这一群体具备上述所有特征。由于刻板印象有助于我们了解一个人，因而在印象形成的过程中节省的精力就可以运用于其他任务中（Macrae，Milne，& Bodenhausen，1994）。

虽然通过非社会性概念的研究和理论可以了解刻板印象，但是刻板印象也有其独特之处。当你看到一个苹果，你通常会将它归类为苹果，并预期它具有苹果的相关特征。尽管当我们看见苹果时会自动激活苹果的概念，但是，当我们看到非洲裔美国人时，并不会明显地自动激活头脑中对非洲裔美国人的刻板印象，对他们的刻板印象也不会明显地影响我们对某个非洲裔美国人的看法。这是因为我们对任何一个非洲裔美国人的看法还可以通过许多其他的概念来获得。比如：比尔·科斯比不仅是个非洲裔美国人，同时他是一个男人、一个演员、一个百万富翁、一个丧子的父亲，等等，一系列适用于他的社会身份可继续罗列下去。我们可以通过任何一种身份去认识比尔·科斯比，同时我们也可以通过观察他的行为去了解他，从中发现他很有趣，很热情。正是由于这些原因，大量的理论和研究都试图探讨观察者何时

激活刻板印象，何时将刻板印象运用到相应的对象群体来理解其行为。下面我们将具体讨论这两个问题。

观察者的角度

刻板印象的激活

当你遇到一个非洲裔美国人时，是否会马上联想到犯罪和暴力？是否感到害怕或生气？是否认为他特别具有攻击性？你自己的行为是否会变得很有敌意呢？如果是这样，你能控制并消除这些反应吗？或者你是否注意到了这些变化？是否意识到自己的种族身份会影响你对非洲裔美国人的自然反应？如果你是非洲裔美国人，你是否认为你对另一个非洲裔美国人的自然反应不同于白人或者亚洲裔美国人？如果你不是非洲裔美国人，是否会认为你对这个群体成员的反应取决于你的偏见程度呢？这些问题或类似这样的问题，引发了人们在近十年来的大量研究。

到20世纪80年代中期，人们注意到很多想法和情感可以被自动激活，并在没有意识到的情况下影响自己的判断（Kihlstrom，1987；参见第7章）。之后不久，社会心理学家开始探讨人的刻板印象能否被自动激活和运用。如果能被自动激活，这将为偏见与歧视的内在动力的研究带来新的启发：人们在无意识的情况下对他人的判断是否会受到种族刻板印象的影响？自认为没有消极刻板印象的人们，是否仍会无意识地受到刻板印象的影响呢？我们能否减少那些我们不希望的刻板印象的激活呢？

也许是因为上述各种可能情况的社会意义非常重要，并影响到人们的生活，所以自从这些问题被提出来之后，就引起了很多研究者的

兴趣，并且针对刻板印象激活的自动化和必然性展开了激烈并富有成效的讨论。大量的研究关注下列问题：人们与一个刻板印象对象群体中的成员接触，或与任何让我们联想到此群体的事物接触，是否会自动产生与刻板印象有关的想法、情感和行为；对盛行于文化中的刻板印象的自动激活程度，是否存在个体差异；人们是否能够按照自己的意愿控制刻板印象的激活和使用。到目前为止，其中的一些问题已经有了明确的答案，下面将对此进行详细讨论。

刻板印象可以自动激活

无论你的个人信念是什么，你可能都会注意到美国普遍存在对非洲裔美国人的消极刻板印象。当Patricia Devine请威斯康辛大学的白人学生叙述这一文化刻板印象时，他们所述的内容非常一致，其中被大多数人提及的特征之一就是：他们均具有攻击性（Devine，1989）。当美国白人遇到非洲裔美国人或与之相关的任何事物时，他们是否会自动激活这一刻板印象？当他们听到黑人这个词时，是否会自动联想到攻击性？为探讨这个问题，Devine给白人被试阈下呈现一些与非洲裔美国人相关的词语，但这些词语与攻击性没有直接关系。她认为如果这些词语能够激活对非洲裔美国人的刻板印象，它们应该也能激活与之密切相关的特征，例如攻击性。如果攻击性一词未被明确提出，但仍被一些与刻板印象相关的线索激活，则表明这些线索能自动激活对非洲裔美国人的刻板印象。

Devine在她的早期研究中构建了其研究程序的模型，研究结果发现，当人们无意识地接触与敌意相关的词语时，倾向于对那些具有模糊敌意行为的人产生更加消极的看法（Bargh & Pietromonaco，1982；见第7章）。但是，Devine并不使用与敌意相关的词，而是使用与非洲裔美国人相关的词来激活被试的刻板印象（例如，黑种人，懒

惰，黑人，蓝调，节奏，非洲，刻板印象，贫民区，福利，篮球，失业，种植园）。被试在无意识的情况下接触到100个词，其中20%或80%的词与对非洲裔美国人的刻板印象相关（其他的词是一些中性词，例如然后，将会，关于）。每个词呈现的时间很短（80毫秒），随后呈现一串 掩蔽字母。在这种情况下，人们无法看清楚这些词语，只看到一道闪光。告诉一组被试每一次闪光代表一个词语，要求他们猜出这些词，结果被试只猜对了不到2%的词语。另外一组被试不能从一系列单词中有效地辨认出之前呈现过的词语，这些单词中除呈现过的那些单词外，还包括相同数量的、与呈现过的单词相似的词语。简言之，被试不能意识到他们已经接触过哪些词语，也没有意识到他们已经启动了与非洲裔美国人有关的刻板印象。但是，他们的判断确实受到了启动效应的影响。

未被告知所呈现刺激为词语的实验组被试还要完成另一项任务，即说出对一个有一系列模糊敌意行为的人的印象（他们阅读关于Donald的描述，这段描述用于考察无意识敌意词语的启动效应；Bargh & Pietromonaco，1982。由于文中没有说明Donald的种族，他可能被当做白人。）结果发现：接触大量非洲裔美国人刻板印象启动词（例如，80%的词与刻板印象有关）的被试，与那些仅接触少量启动词（如仅20%的词与刻板印象有关）的被试相比，更多地认为Donald具有敌意性。换句话说，即使这些启动词与敌意没有直接关系，且被试没有意识到他们接触过其中的任何词语，与刻板印象有关的强启动词语仍激活了敌意情绪。这表明美国白人会自动地、无意识地激活对非洲裔美国人的刻板印象，并且在没有意识到的情况下影响他们的判断。这个发现最令人苦恼的是，如果一个人完全没有意识到刻板印象的激活过程，就不可能对这一过程加以控制。

根据这项研究我们是否能得出这样一个结论：仅与一个非洲裔美国人，或与其相关的中性事物接触（如非洲裔美国人、黑人这些词，

或者一个非洲裔美国人的照片），就足以自动激活人们对于非洲裔美国人所持有的消极刻板印象？有人可能会认为这个研究并没有完全证实上述观点。毕竟，用来启动刻板印象的词几乎不可能是中性词，它们大部分是负性词语（例如懒惰、福利、贫民窟等）。有趣的是，一些消极的刻板印象能够令人想到一些其他未被提及的消极刻板印象（比如攻击性），这表明消极刻板印象是作为一个整体被激活的。但是也有可能直接启动了消极刻板印象才出现这种情况，上述研究就是一个例子。可能在一个中性的环境中与非洲裔美国人接触，或与一些中性的刻板印象词语接触，不会导致消极刻板印象的自动激活。但是，下面的研究排除了这种可能性。

对其他美国人而言，即使短暂地接触非洲裔美国人的照片，也足以激活他们对这一群体的消极刻板印象。一项研究表明，在无意识情况下呈现非洲裔美国人的照片，会激活其他美国人的敌意情绪，并使他们表现得更加不友善（Bargh，Chen，& Burrows，1996）。那些不是非洲裔美国人的被试需要完成一个极其单调枯燥的任务：在实验中计算机屏幕上会呈现一张画有很多个圆圈的图片，被试需要指出圆圈的数量是奇数还是偶数。每张图片呈现后都紧接着呈现一个年轻男子的照片，这一点并未告知被试。向一半被试呈现的是非洲裔美国人，向另外一半被试呈现的是白种人。每张图片都快速闪过（不会多于26毫秒），后面紧接一张快速呈现的掩蔽图片，这样被试就不会意识到所呈现的面孔。

这种单调的奇偶辨别任务持续进行，直到第130次，出现一个错误信息提示：计算机数据保存失败，请重新开始。一个隐蔽的摄像机记录下被试对这一坏消息的反应。然后请不了解实验目的的人对录像材料中被试所做反应的敌意性作出等级评定。研究者在不知道实验条件的情况下，也对被试的敌意情绪进行等级评定。两种评定结果说明了

同一问题：以非洲裔美国人的面孔为启动刺激的一组被试，比以白人面孔为启动刺激的被试表现出更强的敌视情绪。

这一研究结果表明，似乎仅仅只是看到非洲裔美国人的面孔，就足以激活美国人的敌意情绪，从而使他们的行为更加充满敌意，并且这一切都是自动发生的，他们本身并没有意识到曾经呈现过非洲裔美国人的面孔，也没有意识到对非洲裔美国人面孔的感知会对他们产生任何影响。还有研究发现，其他美国人头脑中对非洲裔美国人的消极刻板印象，可以由一些属于该群体的中性事物自动激活。与非洲裔美国人照片的短暂接触，会使美国白人自动激活其消极刻板印象（Fazio et al.，1995）。无意识中接触“黑”这个词就会启动其他美国人头脑中关于非洲裔美国人的消极刻板印象，如贫穷、懒惰、暴力（Wittenbrink，Judd，& Park，1997）。在英国，英国白人无意识地接触与黑人刻板印象相关的中性词（例如，黑人，西印度人）后，倾向于将一个描述模糊的人认定为具有攻击性和不可靠。总之，关于黑人的一些中性词会在无意识中自动地引发对其他人的消极想法、感受和行为。

大多数关于刻板印象自动激活的研究都聚焦于对非洲裔美国人的刻板印象，因为美国目前最亟须解决的种族关系问题集中反映在对待非洲裔美国人的问题上。但上述研究结果不仅适用于这一特定的刻板印象，也适用于其他群体刻板印象。比如，有研究表明对老年人、年轻人和性别的刻板印象也能自动激活（Blair & Banaji，1996；Purdue & Curtman，1990）。

以上所有讨论的刻板印象激活都是在不受意识控制条件下进行的，即阈下呈现线索，或启动词与目标词间的间隔很短（参见第7章）。本章主要借助这些研究来说明刻板印象可以被自动激活。应注意的是，刻板印象也能够通过控制性加工得以激活和运用，控制性加

工也就是完全意识到与刻板印象相关的材料，并有足够的时间进行加工。有大量研究验证了种族刻板印象可通过控制性加工得到激活（例如，Dovidio，Evans，& Tyler，1986；Gilbert & Hixon，1991；Macrae，Bodenhausen，& Milne，1995）。另外还有大量研究表明，通过控制性加工激活的群体刻板印象，也会影响人们关于某些群体成员的判断（Kunda & Thagard，1996；参见本章中关于刻板印象的部分）。

刻板印象的自动激活所带来的最令人不安的后果就是，它会使消极反应愈演愈烈，形成恶性循环。如果一个非洲裔美国人激活了我的攻击性想法，我对他的态度就会更具攻击性，从而使这个被误解的人以同样的态度回应我。结果，我可能会认为非洲裔美国人的确比美国白人更具有攻击性，从而强化了我对非洲裔美国人的消极刻板印象。问题在于，我不会意识到非洲裔美国人对我的敌意情绪可能完全源自于我对他的消极态度，而这种消极态度也正是由我没有意识到的刻板印象自动激活引起的。一般来说，被激活的刻板印象会影响我们对某些个体所采取的行为，从而也会影响他们对我们的反应。对一个群体存在消极刻板印象，会使人们很恶劣地对待该群体的成员，从而导致该群体成员表现出消极态度，这恰恰会反过来验证这种刻板印象。

下面的例子能很好地说明这种恶性循环。研究者让每个白人被试去面试一个白人和一个黑人应聘者（Word，Zanna，& Copper，1974）。事实上，这些“应聘者”是实验者的同谋，在接受面试前已统一接受训练形成了标准化的反应。但白人被试还是对白人和黑人采取了完全不同的态度：面试过程中，他们与黑人应聘者保持较远的身体距离，产生更多的言语错误，并迅速结束面试。接下来的研究发现，黑人应聘者受到的这种无礼的、非言语的、疏远的待遇会影响他们的表现。在另外一项研究中，普林斯顿大学的学生接受经过训练的白人同谋者的面试（Word et al.，1974）。有一半的应聘者受到了与

前面研究中白人应聘者同样的较好待遇，而另一半则受到黑人应聘者般的待遇（面试中面试者与应聘者保持更远的距离，产生更多言语错误，并且面试时间更短）。另有两个评判员在不知道研究目的的情况下，观看每次面试的录像（只显示应聘者），并对应聘者的表现进行等级评定。结果发现，面试官的行为对应聘者有显著的影响：那些受到“黑人待遇”的应聘者不如那些受到“白人待遇”的应聘者表现得好。综合上述研究发现，非洲裔美国人在受到白人不好态度的影响情况下，表现出能力不足，这正是由于他们所受的待遇影响了他们充分发挥其能力。

最近一项研究表明，即使是无意识激活的刻板印象也会影响到我们对他人的行为，并因此影响他人对我们的态度（Chen & Bargh，1997）。在该研究的过程中，先让白人被试在没有意识到的情况下看非洲裔美国人或白人的照片。然后每个被试与一个未接触过任何照片的人配对成组，两人进行猜词游戏。研究者分别对每个人进行录音（一个只录接受启动刺激的被试的声音，另一个只录其同伴的声音），两个不知道研究假设的人作为评分者，根据录音对每个人的敌意情绪进行等级评定。与先前关于刻板印象自动激活的研究结果一致的是，无意识状态下受到非洲裔美国人面孔启动的被试，比受美国白人面孔启动的被试表现出更多的敌意。换句话说，它们自动激活了对黑人的刻板印象，并且这影响了他们的行为。而且被试同伴的行为也受到启动效应的影响：受非洲裔美国人面孔启动的被试的同伴比受美国白人面孔启动的被试的同伴也表现出更多的敌意。这些同伴并未受到任何面孔的启动，但在互动过程中，受被试被启动的敌意情绪影响，其同伴也作出了相同的回应。

以上两项研究都发现，与非洲裔美国人消极刻板印象有关的类似能力欠佳及敌意的行为表现，并非是非洲裔美国人自发产生的，而是由美国白人引发的。这有助于我们了解人们受刻板印象驱使的行为对

对方所作回应的影响。这些研究表明，人们关于非洲裔美国人的刻板印象与黑人的行为无关，而是完全源于这些人所受到的不公平待遇，而这些待遇的实施者对非洲裔美国人有偏见或有意模仿美国白人对非洲裔美国人的行为。这些研究表明，自动激活了对非洲裔美国人消极刻板印象的人，在遇到一个非洲裔美国人时，会通过他们自己的行为使对方表现出符合其消极刻板印象的行为。并且个体可能无法察觉或者意识到这种循环，不会意识到自己正在接受这种刻板印象，也意识不到自己正在以自己的行动来维持这种刻板印象。

当非洲裔美国人遇到其他美国人时，这样的恶性循环是否一定会发生？除黑人外的其他人在对非洲裔美国人的自动反应态度上是否会存在个体差异呢？下面将讨论这个问题。

刻板印象自动激活的个体差异

我们大都熟悉在我们的文化中流行的对非洲裔美国人的消极刻板印象，正如上文所讨论的那样，这种刻板印象会在不知不觉中被自动激活。对这种消极刻板印象的熟悉能否肯定会使我们接触任何与非洲裔美国人相关的事物时，刻板印象都会自动激活？那些不赞成这种刻板印象，认为它是不可接受、令人讨厌的人，是否也会在他们做出判断时自动运用这一刻板印象呢？ Devine（1989）在一篇极有影响力的文章中赞同了这一观点，但之后的研究却得出了不一样的结论。

Devine认为，由于主流文化中这种对非洲裔美国人的消极刻板印象如此根深蒂固，当其他美国人遇到与这个群体有关的事物时，无论其个人信念如何，都会自动激活这种刻板印象。但是，除黑人之外的美国人对非洲裔美国人的看法确实存在差异。有些人赞成这种普遍的消极印象，并认为这是正确的。但另一些人却认为这种印象是不合适

的和错误的，这些人非常熟悉文化中对非洲裔美国人的刻板印象，却并不受制于这一刻板印象。当他们遇到一些与这种消极刻板印象相关的信息时，也会自动激活这些消极的刻板印象。但是如果他们意识到刻板印象被激活，并有足够的时间和认知资源时，他们就能克服和抑制这一刻板印象。换言之，Devine认为，无论个人信念如何，自动激活消极刻板印象是一个自动的、必然的过程。而对这种激活过程的抑制需要意识加工的参与。因此，不赞同这种消极刻板印象并且希望能抑制它的人们，只有在允许进行控制性加工的情况下才能对它进行抑制。

Devine认为，不管人们对非洲裔美国人所存的偏见是强是弱，只要他们接触到与此群体有关的信息，就会自动激活消极刻板印象。只有那些所持偏见较弱的人，才能在条件允许的情况下抑制这种刻板印象。为验证这一观点，首先要确定什么样的人持有较弱偏见，什么样的人持有较强偏见。但是这一点说起来容易做到却很难，在反对偏见的主流文化下，即使是对非洲裔美国人最有偏见的人也不愿说出自己的真实想法，因为他们知道如果这样做，会引起很多人的反感。

意识到这个问题的研究者创造了一种敏感的测量方法——现代种族偏见量表（Modern Racism Scale）。该量表使人们通过对不含有偏见的陈述句的反应，显示他们对某个种族群体的消极态度（McConahay，1986）。例如：“在美国，人们很容易理解黑人的愤怒”，“在过去几年里，政府和新闻媒体给予黑人过多的尊重”，“在过去几年里，黑人获得了过多的财富”。这一量表假定持有偏见的人不愿坦白一些带有种族歧视的想法，比如“黑人没有白人聪明”，但是却愿意如实回答问卷中精心编制的项目，因为根据项目本身的特点，也可站在“种族中立者”的角度对带偏见的反应作出解释（如果你在某些项目上迟疑，并考虑为什么该问卷如此巧妙，这可能

是因为在问卷被编制后，社会标准不断地发展，后面将讨论这一问题，参见Fazio，1995）。

Devine利用现代种族偏见量表来鉴别持有较强偏见和较弱偏见的白人被试（Devine，1989）。给被试充分的时间，要求他们写出提到美国黑人时脑中自然浮现的想法，通过问卷测得持有较弱偏见的人确实表现出很少的偏见，他们与持有较强偏见的人相比，列出更少消极的想法、更多积极的想法。但是在只允许自动加工的条件下，却得到不同的结果。这一结果在Devine的一个重要实验中已得到验证，前文已经讨论过这一实验。那个实验对当前讨论较为重要的是：无论被试所持的偏见程度如何，只要无意识地接触与非洲裔美国人相关的词语，都能激活他们的消极刻板印象；所有被试在受到无意识启动后，都认为被描述得很含糊的唐纳德是不友善的。由此Devine得出一个结论：在排除意识控制的情况下，无论美国白人原本对非洲裔美国人的印象如何，在接触到与消极刻板印象相关的事物时，都会激活对非洲裔美国人的消极刻板印象。甚至那些没有偏见的人和不认同对非洲裔美国人的消极刻板印象的人，在不能对激活过程进行控制的情况下，也同样会自动激活这种消极刻板印象。尽管我们的意识很自由，不受偏见约束，最终我们做出的判断还是与偏见有关。

Devine提出的过激的结论——刻板印象的自动激活不存在个体差异——受到了质疑。Russell Fazio 和他的同事们注意到这个结论依赖于这样一个实验结果：通过现代种族偏见量表分出强偏见组和弱偏见组，然后发现他们自动激活消极刻板印象的程度没有差异（Fazio，1995）。他们认为，现代种族偏见量表可能并不是一个很好的偏见测量工具；Devine没有发现那些持有强偏见、弱偏见的个体的差异，也可能是因为她在一开始就没能成功鉴别出那些人。为了考察对非洲裔美国人的自动反应是否有个体差异，Fazio和他的同事们设计了一种方

法来测量对非洲裔美国人面部照片的自动情感反应，并关注该方法是否和其他测量偏见的方法相关。

早期的研究表明，对于代表某一事物的词语的自动情感反应会加速或减缓对其他积极或消极词语的评价（Fazio，1986；第7章）。比如，如果被“战争”一词启动，那么就可能加快“‘糟糕’是贬义词”的判断和减慢“‘高兴’是褒义词”的判断，这是因为“战争”自动激活了对消极情感的反应，促进了对表达相同情感词语的判断，却抑制了对表达相反情感词语的判断。Fazio和他的同事推断，如果人们经历过一种对非洲裔美国人的消极反应，再看到非洲裔美国人的照片时，肯定有相同的效果，这会加快他们对消极词汇的判断，而减缓对积极词汇的判断（当然，如果对照片的反应是积极的，则情况相反）。

为了将他们的发现和Devine的观点联系起来，Fazio和他的同事用现代种族偏见量表预选出具有强偏见和弱偏见的个体作为被试（选出得分最高和最低的10%）。大部分被选出来的被试都是白人，但也有一些非洲裔美国人，实验者告知被试这个研究是关于词义自动反应能力的。在研究的第一阶段，向被试呈现12个褒义词（比如说诱人的、精彩的）和12个贬义词（恼人的、恶心的）并要求他们迅速判断所呈现词语是褒义还是贬义，并按相应的键做出反应。以该任务测得的反应时间为基线时间，对启动条件下的反应时进行分析。在对几个面孔进行记忆之后，接下来是关键的启动阶段，告知被试这一阶段考察他们能否同时完成事件评估和面孔记忆任务，然后再一次让他们判断第一阶段呈现过的24个词是褒义还是贬义，在实验过程中，每个词紧跟在一幅黑人或白人的照片后呈现，呈现时间很短（450毫秒）以排除控制性加工。每个形容词被评估4次，2次在黑人照片之后呈现，2次在白人照片之后呈现。并且每张照片都用来启动2个褒义词、2个贬义词。

为了确定照片启动对形容词判断速度的影响，计算出被试对每个形容词反应时间的促进分数——这个分数表明了被试对形容词的基线反应速度与受到照片启动后的反应速度之间的差异。也就是说，这个分数说明了每张照片能加快或减缓被试对形容词反应的程度。分别计算出每个被试在白人照片和黑人照片启动下对褒义词、贬义词的促进分数平均值。

白人被试的结果表明，他们对黑人面孔的自动反应比他们对白人面孔的反应更加消极，如图8.1（a）所示：对于褒义词，这些被试受到黑人面孔启动时比受白人面孔启动时的反应速度慢一些；对于贬义词，受到黑人面孔启动时比受白人面孔启动时反应速度要快。所以，与白人面孔相比，黑人面孔会减慢人们对褒义词的反应，而加快对贬义词的反应。图8.1（b）表明了非洲裔美国人被试得到相反的结果。与白人面孔相比，黑人面孔会加快这些被试对褒义词的反应，减缓他们对贬义词的反应。这些发现表明白人和非洲裔美国人对非洲裔美国人有不同的自动反应。白人的自动反应比较消极，黑人的反应比较积极。这是首个能表明刻板印象的自动激活存在个体差异的实验。

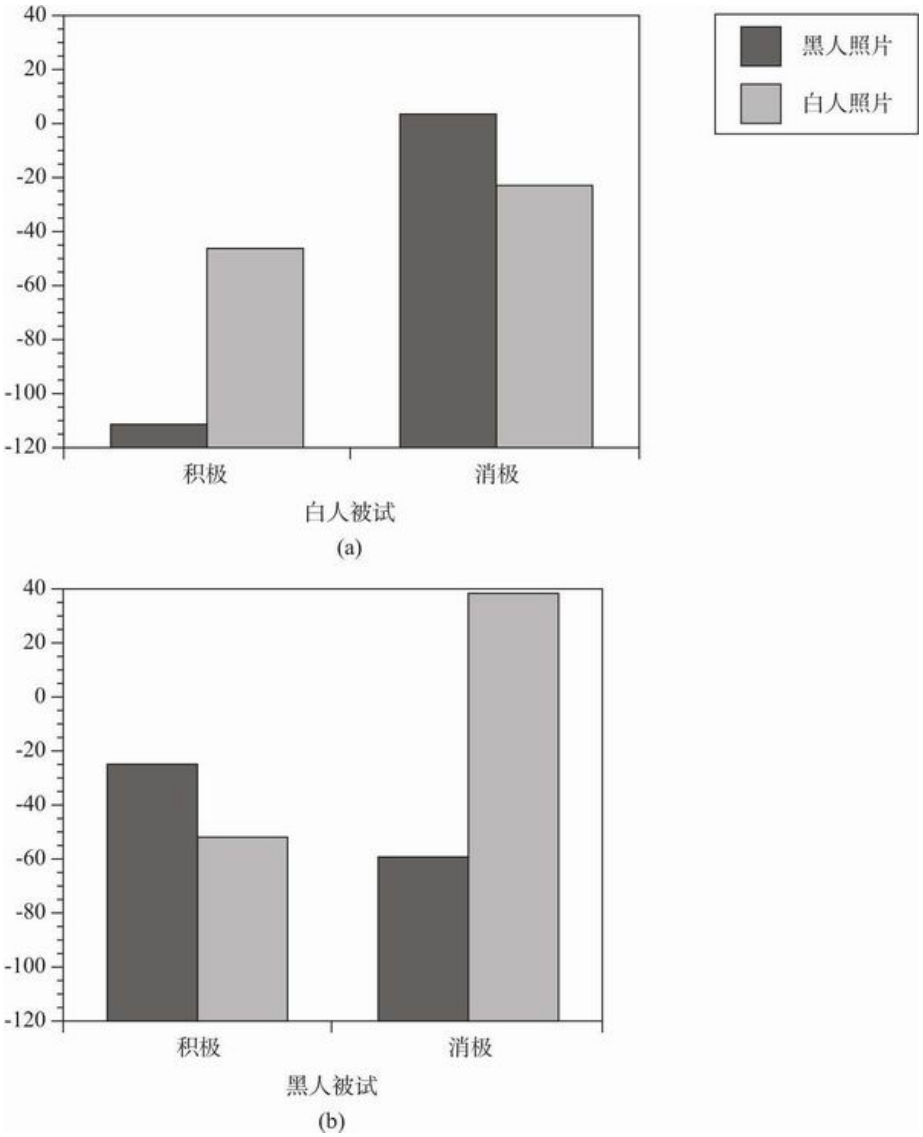


图8.1　白人被试和黑人被试对褒义词和贬义词的反应时（毫秒），都会因为看到黑人和白人的面部照片而有不同程度的促进或削弱。高分表示更大的促进作用。资料来源：Fazio et al. (1995, 表1, p.1018). Copyright ©1995) by the American Psychological Association.Adapted with permission.

此外，研究者计算了每个被试的得分，这一分数代表被试对褒义词或贬义词的反应在多大程度上取决于受到黑人还是白人面孔的启动。这一分数的含义是，更多的负数表明了对非洲裔美国人的更深的消极态度。这个测量也表明白人被试对黑人面孔呈现消极反应，而非

洲裔美国人对同样一张脸则呈现积极反应。但更为重要的发现是，白人被试的反应也存在显著的个体差异：有的非常消极，有的则比较积极。这些差异是否与其他偏见测量方法有显著的相关呢？为了验证这点，在实验的最后一个阶段，通过其他几种不同的方法引导被试表现他们的偏见。一种方法是：被试与一个非洲裔美国人的实验者进行10分钟的对话，非洲裔美国人向被试解释这个研究（事实上，解释是幌子，目的是观察被试的面部表情），并对每个被试表现出来的友好和感兴趣程度进行等级评定。结果验证了被试对黑人、白人面孔的自动反应与他们对待非洲裔美国人实验者的态度有显著相关。这两种测量方法之间存在显著正相关，也就是对黑人面孔表现出更多消极反应的被试，对黑人也表现出更为消极的行为。

在另一个关于被试对非洲裔美国人态度的测量中，要求被试回答一些关于1992年著名的Rodney King案件后续事件的问题。在这个案件中，4个洛杉矶白人警察殴打一个非洲裔美国人Rodney King却被判无罪释放。旁观者将这一残忍场面拍摄下来并在全国播放，引起轩然大波。当法庭宣判白人警察无罪时，非洲裔美国人非常愤怒，在洛杉矶爆发了抢劫和骚乱。实验中要求被试对这个案件进行思考，并说明白人和黑人应分别为骚乱承担多大责任。结果表明，这个测量和他们对黑人/白人面孔的自动反应成正相关。那些对黑人面孔表现出较多消极自动反应的被试更倾向于将骚乱的责任归因于黑人。

总之，被试对黑人面孔所产生的自动情感反应与他们自己的种族身份、他们对非洲裔美国人实验者的行为，以及他们在多大程度上将Rodney King事件导致的骚乱的责任归因于黑人或白人均有着紧密的关系。这表明对自动情感反应的测量是一种有效的测量人们对非洲裔美国人态度的方法。但这些自动情感反应与被试对现代种族偏见量表的反应不存在相关性，通过现代种族偏见量表被划为弱偏见的被试，并没有比强偏见的被试对黑人面孔表现出更少的消极情感。这也和

Devine（1989）的结论有一些出入，并且说明Devine 得出的某些结论的可靠性值得怀疑。Devine发现持有强弱不同偏见的个体，在自动反应上没有差别，因为她采用的量表并不能有效区分被试的偏见程度。如果她用一个更好的测量方法，可能也会像Fazio与他的同事那样，发现人们对非洲裔美国人持有不同的态度，会对这一群体表现出不同的自动反应。

Fazio和他的同事另外进行了几项实验来探讨为什么现代种族偏见量表不能有效测量人们的偏见程度。他们认为尽管这个量表可能在某一时期非常灵敏，但对于现在的被试却不是非常适用，被试能够认识到这一量表是用于测量他们的偏见，而那些想要掩饰自己偏见的人就会适当地调整他们的反应。这个量表也测量了保守性，那些保守的被试，即使他们对非洲裔美国人的态度是积极的，也仍然获得偏见高分（Fazio，1995），这影响了测量的信度。由此，我们可以看出现代种族偏见量表不能有效地区分种族主义者和非种族主义者。

对Devine的观点——刻板印象的自动激活不存在个体差异——的另一个质疑集中于她在研究中所采用的启动词的性质。前面提到过，许多词都是负性词语（例如懒惰、贫民窟、福利）。两类研究都发现，当利用与刻板印象有关的中性词作为启动词时，被试在思维和判断上存在明显的个体差异。在英国开展的一系列研究中所使用的测量被试偏见强弱的工具是在现代种族偏见量表的基础上，结合英国当时的实际情况编制而成的（比如，“获得英国国籍应当更容易些”，“议会中黑人议员的比例太低，各政党应当积极改进这一点”；Lepore & Brown，1997）。当英国白人无意识地受到针对黑人的刻板印象的相关中性词（比如黑人、西印度人）启动时，只有持强偏见的个体才会自动激活消极刻板印象，也只有他们受到黑人相关词语启动时，才会认为刻板印象对象具有攻击性、不可靠，而低偏见者则不受启动词的影响。

有趣的是，与Devine的研究结论一致，使用那些与消极刻板印象内容有关的启动词（如粗鲁、肮脏、毒品），偏见程度不同的个体的表现不存在差异，两组被试都自动激活了消极刻板印象。这表明，当受到与消极刻板印象直接相关的信息启动时，无论是否持有偏见，所有个体都会自动激活这一刻板印象。但只有那些具有较强偏见的人在受到中性词语启动时，才会激活消极刻板印象。

依照相同的思路，另一项研究发现，几种测量偏见的方法，包括现代种族偏见量表，可以预测对非洲裔美国人的消极刻板印象和对白人的积极刻板印象在受到中性词的启动（黑或白；Witten，Judd，& Park，1997）时，会有多大程度的激活。换句话说，受到中性词的启动时，强偏见者比弱偏见者更有可能自动激活对非洲裔美国人的消极刻板印象。我们不是很清楚为什么现代种族偏见量表及其英国版本能预测这些研究中刻板印象的自动激活，而在Fazio和他的同事的研究中，这一测量工具却不能预测出自动情感反应。但该研究与在英国进行的研究的总体结论是一致的，即当受到与黑人相关的中性词语启动时，强偏见者比弱偏见者更有可能自动激活消极想法与负面情感。

总之，人们对非洲裔美国人的自动反应是有所差别的。对非洲裔美国人这一群体持强偏见的人，受到与之相关的任何刺激都会自动激活那些与非洲裔美国人消极刻板印象相关的消极特征，并伴随消极情绪；词语“黑人”或黑人面孔就足以引发持强偏见者的消极刻板印象。而对非洲裔美国人持有较弱偏见的人，同样对这一群体的消极刻板印象相当熟悉，但只有当他们受到与消极刻板印象直接相关的材料暗示时，他们才会自动激活消极刻板印象。如受到贫民窟和福利等词语的暗示时，即使没有偏见的个体也会自动联想到攻击性。但这并不意味着没有偏见的个体在任何情况下遇到与非洲裔美国人有关的事物，都会自动激活同样的消极想法和情感。当他们遇到与非洲裔美国人有关的中性信息时，如果没有明确地暗示消极刻板印象，他们就不

会自动激活消极刻板印象；他们并不是无论何时看到非洲裔美国人或听到与黑人有关的词语，都会想到“攻击性”。

刻板印象激活的内隐测量方法及其使用，将为探究人们内在的种族态度开创一个激动人心的前景（Fazio，1995）。很多对少数群体持有消极态度的人可能会因为不愿被谴责是种族主义者而隐藏他们真实的态度。实际情况确实如此，他们会用非偏见的方式来回答外显的偏见量表；对这些外显问题的回答和那些没有偏见的人一样。但是，那些立足于自动、不可控的反应的巧妙且内隐的偏见量表却能揭示人们真实的态度。所以我们需要做更多的努力来了解内隐量表和偏见行为在其他的情境中是如何联系起来的。但现有的研究表明，通过人们对那些与刻板印象群体有关的提示物的自动反应，有可能预测他们对该群体成员的行为。

刻板印象激活需占用资源

尽管刻板印象的激活是无意识的、不需要注意参与，但刻板印象的激活也要依赖于足够的认知资源。在认知资源充足的情况下能够激活某一刻板印象的线索，在我们面临一个艰巨的任务时，则可能不会激活相应的刻板印象。也就是说，认知繁忙会干扰刻板印象的自动激活。对此，有人进行了两项研究，要求白人被试完成残词补全任务（Gilbert & Hixon，1991）。残词写在卡片上，由一个亚洲人或白人助手在录像中一一呈现卡片，每个卡片上只有一个残词。当被试看到每个残词时，都要求他们在15秒钟内想出尽可能多的词来完成该任务。实验中有5个残词可以填成与亚洲裔美国学生的刻板印象有关的词。比如，s_y可以填成shy，poli_e可以填成polite，ri_e可以填成rice。需要注意的是，每个残词也都可以填成与亚洲裔美国人无关的词语。比如，s_y也可填成sky或say。这个测量的主要逻辑是：如果刻

板印象被激活，那些刻板印象词语就更容易被提取出来，因而被试更倾向于用这些词来填充残词。因此，每个被试写出的刻板印象词语的数量就可作为衡量其刻板印象激活程度的指标。

在正常情况下，与亚洲人的接触确实会激活对亚洲裔美国人的刻板印象；与亚洲人助手接触的被试比与白人助手接触的被试产生更多的刻板印象词语，如表8.1所示。认知繁忙是否会干扰这些刻板印象的自动激活呢？为探讨这个问题，要求一半的被试在认知繁忙条件下完成残词补全任务。这些被试一边背诵8位数的数字，一边观看录像带，并完成残词补全。这种要求背诵数字的认知任务，减弱了被试对亚洲裔美国人刻板印象的激活。在这一实验条件下，那些与亚洲人助手接触的被试并没有比与白人助手接触的被试产生更多的刻板印象词语，如表8.1所示。简而言之，当看到一个亚洲人时，那些认知不繁忙的人会激活对亚洲裔美国人的刻板印象，但认知繁忙的被试则不会激活其刻板印象。

表8.1　面对亚洲人或白人助手时被试在不同认知繁忙程度条件下产生的刻板印象词语数量

	繁忙程度	
助手种族	不繁忙	繁忙
亚洲人	3.82	3.12
白人	3.00	3.24
差异数	0.82	-0.12

资料来源：Gilbert & Hixon (1991,表1, p.511). Copyright ©1991) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

这些结果表明刻板印象的自动激活不是必然的，只有在认知资源充足的条件下这种激活才会发生。你可能会认为，在资源有限的情况下刻板印象不能被激活，是由于对亚洲裔美国人的刻板印象强度不

大，达不到阈限水平。尽管有这样的实验证据，那些强大的、根深蒂固的刻板印象仍有可能在较少认知资源的情况下被激活。已有研究发现，阈下线索可激活对非洲裔美国人的刻板印象，因为这一刻板印象非常强大。即使是全神贯注于某事的个体，遇到非洲裔美国人时，也会自动激活刻板印象。然而，最近的一个研究发现情况并非如此（Spencer et al.，1998）。在这个研究中，给被试呈现每个残词之前先呈现白人或黑人画像。要求被试在有额外或没有额外认知任务两种条件下完成残词补全任务。这些残词中有6个可以用与非洲裔美国人有关的词语来填词（比如敌意、危险、福利）。尽管此项研究针对那种可能更强的、对非洲裔美国人的刻板印象，但得出的结果跟Gibert和Hixon所得到的关于亚洲裔美国人的刻板印象一致：阈下呈现的黑人画像激活了认知不繁忙被试对非洲裔美国人的刻板印象，而未激活认知繁忙被试对非洲裔美国人的刻板印象。这再次证明，认知繁忙破坏了刻板印象的激活。

此项研究清楚地表明，在有些情况下刻板印象能被自动激活，有些情况下又受到控制（Bargh，1996）。刻板印象的激活是自动的，因此在无意识的情况下就可发生；通过阈下呈现的面孔就可自动激活刻板印象。同时，这种自动的、无意识的激活又类似于控制过程，因为刻板印象的激活需要认知资源；只有在认知资源充足时才被激活，认知繁忙会使其激活受到干扰。

Spencer及其同事的进一步研究发现，当呈现与刻板印象激活有关的额外线索时，即使认知繁忙，被试也能自动激活刻板印象。他们提出，个体近期的失败经验可能激活刻板印象，因为在失败之后，人们为了安慰自己，经常尝试用消极的刻板印象去贬低别人，从而使自己显得略高一筹（Fein & Spencer，1997；详见刻板印象应用部分）。根据Bargh的自动激励理论，在经过多次这样的经历之后，我们会在个人失败与消极刻板印象之间形成紧密的联系（Bargh，1997；第7

章）。因此，近期的失败经历，加上与刻板印象对象群体有关的提示，会引起消极刻板印象的自动激活。由于刻板印象与线索之间的关联性如此之大，以至于在认知繁忙的情况下，刻板印象也会被激活。实际情况的确如此。

在此项研究中，首先让被试完成一项假的智力测验，并且在测试后会告知他们在这项测试中是成功了还是失败了（Spencer，1998）。然后，在一个看起来似乎不相关的研究中，让所有的被试都处于认知繁忙状态，在阈限下呈现黑人或白人面孔的同时，要求被试完成残词补全任务。结果发现，在伪智力测验中取得“成功”的被试，其表现类似于先前研究中的认知繁忙的被试；当他们受到黑人面孔启动时，没有激活对非洲裔美国人的刻板印象。但是那些“失败”的被试，尽管处于认知繁忙状态下，他们在受到黑人面孔启动时，依然会激活刻板印象。这一系列的研究表明，刻板印象的自动激活通常需要认知资源，因此当我们耗尽认知资源时，刻板印象的激活也会遭到破坏。但是，当情境线索足够强时，即使在资源短缺的情况下，刻板印象也能被激活。近期的失败经历以及与刻板印象对象群体相关的提示，两方面因素联合起来正好拥有这种能力。在此种情况下，即使处于认知繁忙状态下的个体，也会自动激活刻板印象。

激活刻板印象通常需要足够的认知资源。这一发现为令人烦恼的局面带来了一点乐观的因素。的确，我们会在自己无意识的情况下激活消极刻板印象，这可能带来很多不幸的后果。但刻板印象激活不是不可避免的。在一些需要我们投入大量精力完成某个任务的情况下，即使遇到消极刻板印象对象群体中的成员，也可能会由于我们过于全神贯注于当前的任务而不会激活消极刻板印象。在工作中需要人们全神贯注的任务很多，人们需要集中精力解决与工作有关的问题，解决社会情境中人际关系问题。在诸如此类的情形下，自动激活消极刻板印象的认知资源就已被占去。激活刻板印象需要认知资源这一发现表

明，我们可以通过转移我们的注意力来控制刻板印象的激活。稍后我将对这一可能性进行探讨。

刻板印象的激活可以受到抑制

为避免从刻板印象的角度来看待一个人，我们需要抑制刻板印象。能做到这一点吗？我们能抑制刻板印象的激活吗？目前仅有少数几个研究探讨了这个问题，但这些研究表明，有时候刻板印象的激活确实能够受到抑制（综述见Kunda & Sinclair，1999）。当刻板印象的激活水平低于正常水平时，我们可以假设刻板印象已经受到抑制，或者已从头脑中消除。一项研究表明，当我们遇到一个属于多种刻板印象对象群体的个体时，比如一个中国女子，我们可能会激活其中某一个刻板印象而抑制其他的刻板印象（Macrae，Bodenhausen，& Milne，1995）。实验中，当被试观察一系列试图引发对中国人的刻板印象的动作时——一个中国女子用筷子从碗里挑面条吃，这一动作确实激活了被试对中国人的刻板印象。更为有趣的是，他们抑制了适用于那个女子的其他刻板印象，即对女性的刻板印象。另一方面，为了引发被试对女人的刻板印象，让被试观察同一个中国女子的梳妆打扮动作，被试激活了对女性的刻板印象，而抑制了关于中国人的刻板印象。Macrae和他的同事认为，人们抑制了占次要地位的刻板印象，从而避免了刻板印象之间的相互干扰。这些研究还无法确定对激活过程的抑制是有意的还是无意的，但是这些研究首次为以下论断提供了实验支持：适用的刻板印象的激活有时可能会受到抑制。

另外一系列的研究表明，有时，我们可以有意识地抑制刻板印象的激活（Sinclair，1998；Sinclair & Kunda，1998）。遇到一个非洲裔美国人会使其他美国人自动地激活有关非洲裔美国人的刻板印象。然而，当受到非洲裔美国人的赞扬时，他们可能会希望通过抑制

这种消极刻板印象，避免质疑该非洲裔美国人的可信度；毕竟，只有来自一个擅长于评价他人并且有能力的人的赞扬才有意义。以下实验就是为了检验这些动机是否会对刻板印象的激活产生抑制作用。实验中，首先向非黑人被试提供来自于一个黑人或白人对其表现的积极或消极反馈；其他被试则只观察某些人接受同样的反馈过程。接着，告诉被试下面的任务与前面的任务没有关联，要求被试完成残词补全任务，材料中包括多个可以填成与加拿大黑人的刻板印象有关的残词，加拿大是本项研究的实施地。

由于缺乏抑制黑人刻板印象的强烈动机，与黑人的接触导致了黑人刻板印象的自动激活。被试无论从黑人那里得到什么样的消极反馈，都有动力去激活对黑人的刻板印象以表明这些苛刻的评价者没有什么可信度。那些观察他人从黑人那里得到肯定或否定反馈的被试，由于在保持或降低自己的能力方面几乎与自己没有什么利害关系，所以黑人的可信度与他们本人的能力并无什么牵连。事实上，所有那些和黑人接触的被试以及缺乏抑制动机的被试，确实激活了对黑人的刻板印象；与那些得到相同的白人评价的被试相比，他们更多地用与刻板印象有关的词语完成残词补全任务。

当我们想抑制对黑人刻板印象的自动激活时，是否能够成功呢？显然是可以的。从黑人那里得到积极反馈的被试，可以抑制对黑人的刻板印象的激活，因为这可以避免他们质疑黑人评价者的可信度。这些被试在残词补全任务中填写的与刻板印象有关的词语数量甚至低于基线组，基线组被试从白人那里得到相同的积极反馈。换句话说，被试为了更加肯定自我价值从而抑制了对黑人的刻板印象。当被试没有抑制刻板印象的动机时，与黑人的接触就导致了对黑人刻板印象的自动激活。然而，有一定动机的被试就可以抑制刻板印象。由此可见，动机可以抑制刻板印象的自动激活。

并且，下面的这项研究发现，动机可以引导人们在众多适用于某个体的刻板印象中进行选择，从而激活那些他们自己希望被激活的刻板印象，而抑制那些与之矛盾的刻板印象（Kunda & Sinclair，2000；Sinclair，1998）。被黑人医生赞扬并因此改善对黑人医生看法的被试，会抑制对黑人的刻板印象，而激活对医生的刻板印象（与从白人医生那里得到相同反馈或未得到任何反馈的被试相比）。与此形成鲜明对比的是，受到黑人医生批评并因此降低对对方信任的被试，表现完全相反——他们激活了对黑人的刻板印象，而抑制了对医生的刻板印象。由于我们可以对刻板印象进行选择性激活和抑制，所以我们可以预测：当非黑人想给予一个黑人医生好的评价时，则将对方看成一个医生；想贬低这个黑人医生时，则将对方看成一个黑人。

似乎只要我们想抑制一种刻板印象，就可以不激活它。在这些研究中，人们需要抑制刻板印象的激活，因为刻板印象会损害其对象在他们心目中的形象。这些结果对于任何一位关注刻板印象自动激活的人而言都是一个好消息，因为它暗示着利用其他目标也可抑制这种激活。最重要的是，避免产生偏见这一目标足以抑制刻板印象的激活，因此它也有可能避免由于激活刻板印象而造成的理解上的偏差或不良的行为。然而，仅仅当我们意识到一种不受欢迎的刻板印象被激活时，才可能对其进行抑制。如果刻板印象在意识之外激活，那么我们就很难对其进行抑制。即使我们能在短期内成功抑制住不想要的刻板印象，但是从长远来看，这种抑制可能会反弹，接下来我们讨论这一点。

被抑制的刻板印象可能反弹

汤姆和埃玛共进午餐时讨论了种族优惠政策这一话题。汤姆觉得他应该注意自己的言语。因为通过与埃玛的交往，他发现埃玛对于男

权主义极其敏感。过去许多次，他认为很中立的评论，埃玛却认为是男权者的论调。所以在与埃玛交谈的时候，汤姆总是极力避免表达任何对于女性的负性看法或感受，确保不会表达任何可能被看做男权主义者的观点。午饭过后，汤姆又开始工作，评阅学生的论文。他看到的第一篇论文署名为Debbie Walker。 你认为这个名字会让汤姆联想到什么呢？在用餐时努力地抑制对于女性的消极刻板印象，午餐后在他的脑海中出现这种刻板印象的概率有多少呢？回想一下，当我们试图控制自己的想法时，往往会出现反向的逆转：越试图抑制一个想法，这种想法越有可能出现（Wegner，1994；第7章）。刻板印象也不例外（综述见Monteith，Sherman，& Devine，1998）。

Neil Macrae和他的同事们所作的一系列研究探讨了刻板印象的抑制对其接下来的提取和应用的影响（Macrae et al.，1994）。这些研究主要以英国人对理平头的男人的刻板印象为研究对象，英国人对留平头的群体有很深的偏见。在实验的第一阶段，呈现给学生一幅平头男性的照片，并要求他们简单地描述一下他生活当中具有代表性的一天。指导一半的被试抑制刻板印象，告知他们通过刻板印象认识别人会产生偏差，他们应该试着去避免以这种方式来揣测目标人物。控制组被试则没有得到这方面的指导。

表8.2　对实验组和控制组描述结果的评分以及对刻板印象相关和无关词语的反应时间

	指导语		
因变量测量	抑制刻板印象组	控制组	基线组
对刻板印象的评分	4.83	6.83	-
反应时间[a]			
相关词语	571	690	778
无关词语	773	782	790

资料来源：Macrae et al. (1994,表2, p.813). Copyright ©1994) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

注：基线组被试没有看到平头男性的照片，也没写下任何评论

a. 反应时间的计量单位是毫秒

要求抑制刻板印象的被试按照要求完成任务。他们对于目标人物的描述由不了解被试实验条件的评估者进行评分，由表8.2可知，实验组的描述与刻板印象的关联性小于控制组。这种对刻板印象的抑制，如何影响之后对刻板印象的激活和利用呢？

接下来的实验任务表明，最初对刻板印象的抑制，导致在随后情境中刻板印象的激活程度和使用率的提高。在一项要求被试完成词汇判断的研究中，验证了刻板印象的激活。字符串 中包括14个与平头的消极刻板印象有关的负性词语，以及14个与此刻板印象无关的负性词语。这项任务的逻辑在于：如果一个词语已经在被试的头脑中激活，那么他们就能更快地对该词作出正确判断。因此，对于刻板印象词语的反应速度便是刻板印象是否激活的一个测量指标。如表8.2所示，起初抑制刻板印象的被试，对于刻板印象词语的反应速度要比控制组快一些（两组被试对与刻板印象无关词语的反应速度一样）。换句话说，对刻板印象进行抑制以后，被抑制的刻板印象反而更容易被提取出来。

另一项研究表明刻板印象可提取性的提高也可能会对行为产生影响（Macrae，1994）。完成第一阶段任务后，被试被带到另一个房间与这个目标人物见面。然而，当他们进入房间的时候，他们看到了摆成一排的八个空座位。可以看出，平头男子刚刚离开房间，他的夹克和包放在第一个座位上。要求被试坐下来等那名男子。此时研究者感兴趣的问题是，被试将会在他们自己与目标人物之间留多远的距离，也就是他们将会坐在离那个目标人物的衣物多远的座位上。和控制组

相比，实验组的被试坐在离目标人物更远的位子上。由此可以推论，先前受到抑制的刻板印象出现了反弹，并使得被试想要与刻板印象对象保持更远的社会距离。

这些研究以及其他类似的研究表明，当别人要求我们抑制某一刻板印象时，我们会有效地完成任务。但是，当我们转向另一些任务而不再努力地抑制刻板印象时，可能这一刻板印象在我们大脑中变得更强烈。当我们自己要求自己抑制刻板印象时，情况也是如此（Macrae，Bodenhausen，& Milne，1998；综述见Monteith et al.，1998）。在一种情景中，我们全力避免偏见的产生，但是当我们转向一个新的环境、减少戒备时，我们反而更容易产生带有偏见的思想与行动。

至此本章主要探讨了我们在不同情况下激活刻板印象的程度，以及影响刻板印象激活和抑制的因素。接下来我将探讨群体刻板印象会在哪些情况下，以及以何种方式影响我们对群体成员的判断。

刻板印象的应用

刻板印象给个人信息涂上色彩

区别性解释　想象一下，当一个白人女生走在校园里，碰到一个年轻的美籍西班牙人蹲在自行车旁焦躁地摆弄着车锁。她会认为他在做什么呢？如果她碰到的是一个白人而不是一个美籍西班牙人在做同样的事情，她的解释会有所不同吗？多项研究表明她的言行很可能会不同。如果一个人已存在的刻板印象中认为西班牙裔人比白人更有可能犯罪的话，她会假设摆弄自行车锁的西班牙裔人在偷车，而认为做

同样事情的白人是在试着打开自己的自行车。换句话说，一个人的刻板印象会导致他对同样的行为做出不同的解释。

在研究这一现象的实验中，让白人学生观看一段两个人对话的录像（Duncan，1976）。看录像的过程中，被试每隔一段时间就会听到提示音，当他们听到提示音的时候，要将刚刚看到的录像中的行为归入现有的几个范畴中（比如，戏剧性表现，提供信息，征求意见，玩耍，暴力行为，攻击性行为）。渐渐地，他们所看到的讨论变得越来越激烈，其中一个人说“你一定是疯了”以及“你太保守了，持有这种态度你永远都不能前进！”之类的话。最后，其中一个人推倒另一个人，此时会出现提示音，要求被试对此行为进行归类。不同的被试看到的是不同版本的录像，在一个版本里是一个白人推倒另一个人，而在另一个版本里推人的是一个黑人。这就引发了对于这个推搡行为的不同解释：如果是白人推的，就被认为是在开玩笑，或是增加戏剧性；但如果是黑人推的，就被认为是一个暴力或攻击性的行为。

由此可见，如果某一行为模棱两可的话，会由于行为者属于不同刻板印象群体而产生完全不同的理解。其他研究也证实了这一结论。这些研究表明，与种族、社会阶层或职业有关的刻板印象会造成对同一模棱两可的行为的不同解释（例如，Darley & Gross，1983；Dunning & Sherman，1997；Kunda & Sherman-Williams，1993；Sagar & Schofield，1980）。令人遗憾的是，就连美国少数族群日常生活中遭受的侮辱也支持这个结论。例如，很多非洲裔美国人叙述他们在逛商店的时候，身后总会尾随一个可疑的店员。如果逛商店的人是白人，会被认为是正常的消费者行为；而如果逛商店的是黑人，就会被看做店员在监视这些“顾客”，防止他们偷窃。

毫无疑问，这种对行为带有刻板印象倾向的解释，经常反映出明显的偏见和刻意的歧视。但事实并非总是如此，前面已经讨论过，与

一个非洲裔美国人接触可能会使人自动地想到一些特征，例如好斗、犯罪，这种特征进而会影响人们对其模棱两可行为的解释（Devine，1989）。令人伤脑筋的是，在这个过程中，从感知者自己的角度来看，他们没有意识到自己持有偏见，而只知道自己“看到”一个暴力或犯罪行为。

即便刻板印象不影响对行为的归类，它们仍然能影响对行为所做的解释，使行为带有一定色彩。例如，人们会将白人的成功归因于突出的能力；然而，妇女或者黑人取得同样的成功却被归因于努力工作或好运（例如，Deaux & Emswiller，1974；Jackson，Sullion & Hodge，1993；Yakin，Town，& Wallston，1982）。人们对他人行为作出解释的方式取决于他们是否属于相同的社会群体：对本群体成员行为的解释，要比对非本群体成员的行为的解释更加积极。当行动者属于与自己相同的群体时，对消极行为的解释会较少归因于行动者的内在特质，而更多地归因于环境的力量；但是当行动者不属于自己的群体时，对同样的消极行为会作出相反的解释（Pettigrew，1979；Taylor & Jagg，1974）。这种不同的归因模式，有时被称为“基本归因错误”，这种错误可能源于人们对自己所属群体比其他群体有更加积极的刻板印象。

刻板印象也会影响我们理解用来描述人的特征词，当我们听到一个律师被描述成具有“攻击性”时，我们会理解为，这个律师是个能言善辩、用词犀利的人。而当我们听到用同样一个词描述建筑工人时，我们会理解为，这个建筑工人可能满口脏话，并且喜欢在酒吧争吵打架（Kunda，Sinclair，& Griffin，1997）。同样一个描述人格特征的词语应用于不同的刻板印象对象时，就会产生不同的意义。

适用于某人的一种刻板印象，也可能会影响对适用于这个个体的其他刻板印象的解释。一个刻板印象会激活另一个下位的刻板印象。

当我们知道一个木匠是一名哈佛的毕业生时，我们会假定这是一个特殊的木匠，是一个专家型木匠。当我们知道一个护士是一名男性，我们会假定他是一个特殊的护士，比如精神科护士（Hastie，Shroeder，& Weber，1990；Kunda，Miller，& Claire，1990）。

总之，刻板印象会导致我们对同样的行为、人格特征以及相同的群体成员做出不同的解释（Kunda & Thagard，1996）。正如先前讨论的，像这种受刻板印象驱使所做的解释常常自动发生（Devine，1989）。因此，我们常常误以为，我们对于一个刻板印象对象的反应不受偏见的影响，这些反应源于对方的行为和品质而不是刻板印象。其实我们并没有意识到，这些行为和品质的意义已经受到刻板印象的影响。如果这个人属于一个不同的群体，我们可能会为同一品质赋予不同的意义。

标准的变换　通常被一年级学生认为优秀的某篇作文，在六年级学生看来却非常差劲。显然，不同的年级有不同的评定标准。可能不那么明显的是，种族和性别刻板印象以相同的方式导致不同的判断标准。如果认为女大学生比男大学生更擅长英语，可能会用不同的标准来对他们的表现进行评估。在一次英语测试中，同样得80分，对男生来说是优秀，对女生来说则仅仅是一般，因为对女生采用了更高的评判标准。

对学生表现的描述，也会因学生的性别差异而产生不同的解释。当我们说约翰英语散文学得很好，可能意味着他得了B（我们认为对一个男生来说，这就是好成绩）。然而当我们认为琼学得很好时，则可能意味着她得了A-（我们认为对于女生而言，这才是一个好成绩）。因此，即使我们使用同样的主观词“优秀”来描述男生和女生相同的表现，但实际上我们对这些表现的评估可能已经受到了性别刻板印象

的影响。如果要求我们用客观标准报告评估结果，比如写出分数，就会更清楚地看到性别刻板印象确实影响我们的评估结果。

在验证标准的变换对主观评价影响作用的一项研究中，要求被试阅读和评价杂志中的一篇文章，这篇文章的署名是琼• T.麦凯或者约翰•T.麦凯（Biernat & Manis，1994）。一半被试用客观标准进行评价（例如，采用从A+到E的等级标准），另一半则用主观标准进行评价（例如，采用从优秀到极差的标准）。一些被试阅读一篇关于男性主题的文章（例如，钓鱼），另一些被试阅读关于女性主题的文章（例如，化妆），还有一些被试则阅读中性主题的文章（例如，健康）。实验的假设如下：由于刻板印象的作用，被试会认为女性不擅长写男性主题的文章，但更擅长写女性主题文章，在写中性主题的文章方面则和男性一样，这些刻板印象将会影响被试对文章的评价。

对客观评价结果的检验表明，对于同一篇男性主题的文章，以琼为作者时所得的分数要比以约翰为作者时低；而同一篇女性主题的文章，以琼为作者时的得分比以约翰为作者时得分高；无论以谁为作者，中性主题的文章得分相同。虽然刻板印象使被试认为，当文章作者的性别与刻板印象的最佳性别一致时，文章才得到高分。但是，通过主观测量并没有发现刻板印象驱动的评价过程。主观测量的结果显示，不管作者的性别是男是女，所有的文章都被认为同样好。在主观评价过程中，被试肯定对男性和女性使用了不同的内隐评价标准。例如，即使琼的文章在客观评价标准上得分更高，但是琼和约翰写的关于眼部化妆的文章都被评为优秀。作为一个女性，她得的A-属于优秀；而对于一个男性而言，约翰得到B就属于优秀（不能指望他特别擅长这个主题的文章）。

该研究和其他类似的研究都表明，当我们运用主观标准评价某人的表现时，我们脑海中对不同的刻板印象对象有不同的评价标准。我

们认为，一个非洲裔美国运动员的优秀成绩要比一个白人运动员的优秀成绩更突出，因为对非洲裔美国人来说，优秀运动员的标准更高。我们也会认为，一个非洲裔美国学生的优秀口头表达能力，要比一个白人学生的优秀口头表达能力差一些，因为在这个领域内，对非洲裔美国人的测量标准较低（Biernat & Manis，1994）。因此，致力于考察刻板印象对判断的影响的研究者们，应谨慎地选择测量手段。如果他们仅采用主观的标准，就可能发现不了由刻板印象驱动所产生的理解上的巨大差异，如果使用客观标准的话，就可以发现这一差异。

在个人信息呈现过程中运用刻板印象

我们倾向于假定安德鲁比安更加自信，律师米勒比图书管理员米勒更加外向，英语专业的学生史密斯比计算机专业的学生史密斯看了更多的电影。实验已经一再表明，如果我们对一个人的了解仅限于其属于某个特定群体，那么对这个群体的刻板印象就会影响到我们对该个体的印象（例如，Locksley，1980；综述参见Kunda & Thagard，1996）。但是，如果我们还了解关于这个人的其他信息——行为、品质、家庭环境，又会是什么情况呢？这种已知的个人信息，是否也会、并在什么情况下会影响我们的刻板印象特征，对此尚有不少争论。

最初，Anne Locksley和她的同事们认为，因为刻板印象就是基础比率（它们为不同群体的成员将会表现出的各种行为和特点提供了先验概率），所以个体的“行为”也应该符合基础比率（Locksley，1980，1982）。回想一下，当我们对他人一无所知时，通常会利用基础比率对这个人作出判断；但如果向我们提供关于该个体的其他个人信息时，我们就会忽略基础比率，并且仅以个人信息为基础来进行判断（Kahneman & Tversky，1973；见第3章）。Locksley和她的同事们

提出，使用和忽略刻板印象也遵循这种模式。例如，他们发现，当仅仅告知名字时，被试认为南希不如汤姆那么自信。但是当又告知他们南希自信的行为后，他们就会认为，在课堂上表现自信的南希和汤姆一样自信（Locksley，1980；详细讨论见第3章）。

最初，通过这样的研究得出一个乐观且令人鼓舞的结论，即在面对陌生人时，我们可能会运用不恰当的刻板印象；但是一旦我们对这个人有了一些了解，就不会再用刻板印象去看待对方。即使一个简单的行为也足以削弱消极刻板印象带来的潜在影响。然而遗憾的是，尽管对Locksley及其同事的基本观点进行了多次重复验证，但其他研究者的结果从本质上限制了上述结论可能适用的情境。这样，最初由Locksley等人的研究带来的令人乐观的局面受挫了（综述参见Kunda & Thagard，1996）。通常人们不会根据统计规则把个人信息和刻板印象（或其他的基础比率）所暗含的信息整合起来。人们根本不可能尝试整合以下的信息：“她表现得非常果断，但她毕竟是一个女性，因此我认为她仅仅只是有一定的果断性而已。”实际上，当人们获得刻板印象对象的一些个人信息时，可能会将他们对这个人的认识建立在个人信息基础上，从而忽略刻板印象的作用。尤其当刻板印象相对较弱，而个人信息相对较强时更是如此（Krueger & Rothbat，1988）。但是，即使人们没能将刻板印象和个人信息整合起来，刻板印象还是可以通过其他途径来影响个体给他人留下的印象。刻板印象可能首先会影响对个人信息的建构方式，继而影响对个体未来行为的预期。接下来我们将要讨论刻板印象的这些影响途径。

不明确信息与明确信息　一个名叫约翰的建筑工人，动手打了某个惹恼他的人。试着想象这件事情发展过程中的具体细节。现在，请再试着想象一个不同的情节，一个叫简的家庭主妇打了某个惹恼她的人，你又会如何想象这件事情的发展过程呢？实验中，让两组大学生分别想象这两个情景，结果两组被试想象出迥异的情节（Kunda &

Sherman，1993）。他们想象建筑工人正在猛击同事，这是一种非常具有攻击性的行为；但是却想象家庭妇女在打一个顽皮的孩子，这却是一个攻击性较弱的行为。换句话说，人们对建筑工人和家庭妇女的行为做出解释时，会受到刻板印象的影响。

即使当我们仅仅以个体的行为作为基础来认识某人时，通过由刻板印象驱动的解释过程，刻板印象还是能影响我们对某一刻板印象对象的看法：它能决定我们对行为赋予何种意义。尽管我们只是根据建筑工人和家庭妇女的行为进行判定，但是由于受到刻板印象的影响，对两者同样的行为会有不同的解释。当然，只有当行为非常不明确时，我们才能对其行为有不同的解释；当行为信息非常明确时，刻板印象将无法发挥作用。因为不管由谁实施这种明确的行为，人们都倾向于以同样的方式来理解它。

在验证这一观点的一项研究中，要求被试读一段材料，内容是建筑工人或者家庭妇女进行三种活动中的一种（Kunda & Sherman-Williams，1990）。三分之一的被试所阅读的内容是“打某个惹恼他/她的人”，这是一种概括的、不明确的行为。正如前面提到的，当一个建筑工人实施这种行为时，相对于一个家庭妇女实施这种行为，被试更有可能做出不同的解释。剩下的被试所阅读的行为内容是对上述不明确行为的具体解释。其中一种将上述行为解释为典型的、具有攻击性的行为，例如，描述一个建筑工人正在打某个人（打一个嘲讽他/她的邻居）；另一个版本是把上述行为解释为一种常见的、具有轻微攻击性的行为，例如，描述一个家庭主妇正在打某个人（因为儿子把泥巴弄在地毯上而打他的屁股）。后两种明确的行为都没有留下进一步解释的空间。实验的最后要求被试评定建筑工人或家庭妇女的攻击性程度。

当对行为进行具体、明确的描述时，被试仅以行为作为基础来评定其攻击性。如图8.2所示，被试认为建筑工人和家庭主妇打邻居时要比他们打孩子更具攻击性；而且被试认为在这两种情况下，家庭主妇和建筑工人具有相同的攻击性。换句话说，当人们明确了解一个家庭主妇或者建筑工人的行为时，与家庭主妇、建筑工人有关的刻板印象不会影响被试对行为攻击性的判断。被试只根据个体的行为作出判断。然而，当对行为的描述模棱两可时——“打某个惹恼他/她的人”，结果就发生了改变；在这种情况下，人们会认为建筑工人比家庭妇女更具有攻击性。也就是说，刻板印象影响人们对不明确的攻击行为的理解。在这种情况下，被试似乎同样也是以对方的行为来作出判断，但由于他们对建筑工人和家庭主妇的行为预期不同，因此对他们的攻击性判断结果也不同。

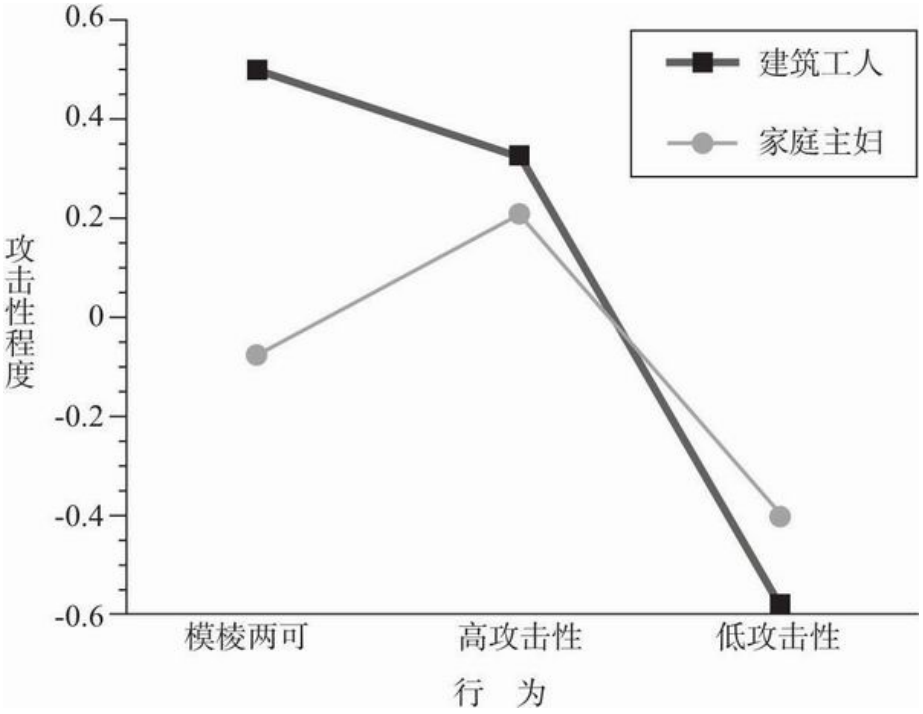


图8.2 对家庭妇女和建筑工人的行为（打了某个惹恼他/她的人）不进行明确描述、解释为高攻击性行为（攻击某个嘲笑他/她的邻居）或轻微攻击性行为时（打弄

脏地毯的小孩）的攻击性评分结果。用标准分报告评定结果，高分代表较高的攻击性。

资料来源：Kunda & Sherman Williams (1993, p.93). Copyright ©1993) by Sage Publications, Inc. Reprinted with permission.

总之，当我们了解某一刻板印象对象的个人信息时，我们会仅仅以个人信息而不是刻板印象来判断这个人的性格。然而，由于刻板印象能够决定我们如何理解和解释个人信息，因此它还是会影响我们对个体的判断。当所了解的个人信息不明确的且可以对之做出多种解释时，刻板印象仍然对个体印象的形成产生重大的影响。遗憾的是，由于人们可以对许多社会行为作出多种解释，因此刻板印象的影响作用普遍存在于人们的印象形成过程中。

特质判定与行为预测　正如前面所讨论过的，即使我们相信，名叫约翰的建筑工人比名叫约翰的会计师更具攻击性，但是如果我们同时又知道双方都实施了一个不具攻击性的行为，比如从一个侮辱他们的人身边走开，虽然感到愤怒但还是保持沉默，我们会认为两人都不具有攻击性。但是，我们会认为这两个人中的哪一个更有可能在下班后卷入酒吧的争斗中？或者对路过的妇女作无礼的评论呢？

即使现在我们认为，建筑工人和会计师同样不具有攻击性，但我们仍然会说，不具攻击性的建筑工人比不具攻击性的会计师更有可能做出这些粗鲁的行为。这是因为，虽然非攻击性行为已经有效地削弱了刻板印象中的攻击性特质，但刻板印象的其他方面仍然保持完整。我们仍然将建筑工人看做工人阶层中的一员，将会计师看做高中产阶层中的一员。对两种职业的刻板印象，仍会影响我们对某种攻击性行为发生概率的判定。我们相信工人阶层比高中产阶层更有可能卷入酒吧里的争斗或者对妇女作出粗俗的评论。因此，当属于工人阶层的建筑工人和属于高中产阶层的会计师都从一个侮辱他的人身边走开，尽

管我们相信两个人的行为同样不具有攻击性，但前者比后者看起来更有可能做出上述属于工人阶层的攻击性行为。

这项分析表明，即使刻板印象对特质的影响被个体信息削弱了，但还是会影响我们对个体特质相关行为所做出的预测，这是因为刻板印象中其他没有被个体信息削弱的方面还是会影响对个体行为的预测。在验证这一观点的一项研究中，被试阅读一则关于约翰的材料，内容是他的一个熟人嘲笑他的婚姻，并且开他妻子的玩笑，虽然他非常愤怒，但还是一言不发地走开了（Kunda，Sinclair，& Griffin，1997）。材料中将约翰的职业定为建筑工人或会计师。与假设一致，约翰的非攻击性行为确实削弱了被试对职业刻板印象中攻击性的认识；被试认为建筑工人约翰与会计师约翰一样不具有攻击性。然而，被试仍然认为，建筑工人约翰比会计师约翰更有可能表现出一系列与工人阶层刻板印象有关的攻击性行为，比如卷入酒吧争斗，对妇女做粗鲁的评论，猛烈回击打了他的人。越是将行为和社会地位联系在一起，被试对两个人将实施某种行为的可能性的预期差异越大；建筑工人实施与工人阶层地位联系紧密的行为的可能性要大于会计师实施此行为的可能性。

研究结果再次表明，在了解了诊断性的个人信息后，我们对他人的刻板印象不会影响对该个体特质的判断。但是，我们的刻板印象仍然会影响我们对该个体可能做出的行为所进行的预期。因为刻板印象中其他还未受到质疑的方面也能影响到对行为的预期。毫无疑问，我们关于一个人在不同的环境中有何举动的预期，将会在我们与该个体互动过程中发挥重要的引导作用。因此，即使对方是我们所熟悉的人，刻板印象还是可以影响我们对该个体的反应。

总而言之，当Locksley和她的同事们首次发现，个人信息能削弱刻板印象在印象形成中的作用时，我们得出一个让人乐观的结论：一

旦我们了解了某一刻板印象对象时，我们将抛开刻板印象；对于我们熟悉的人，在形成对他们的印象时，刻板印象将不再发挥作用（Locksley et al.，1980）。遗憾的是，后来的研究显示，这个最初的结论过于乐观，在以下两种情况下，上述结论均不成立：个人信息是不明确的，并且能对之做出多种解释；对未来行为进行预测，而不是对某个特质作出评定。在这两种情况下，即使提供了个人信息，刻板印象对印象形成仍然有影响。因为许多社会行为都具有不明确性，而且我们对他人行为的预期会在我们与他人互动的过程中起着指导作用，所以刻板印象对印象形成的影响有可能确实非常普遍；并且即使了解了个人信息，这种影响仍然存在。

心理能量与刻板印象的应用　刻板印象之所以经常影响我们的判断，还有另外一个原因。人们必须通过努力才能不受刻板印象的影响。当人们疲倦、分心或者时间紧迫时，就不可能投入必需的资源来消除刻板印象对自己判断的影响。因此，当人们的心理能量由于这样或那样的原因受到限制时，人们会更有可能以刻板印象为基础形成对某人的印象，而我们在认知资源相对充足时并不使用这些刻板印象。

有些人属于“百灵鸟”类型——每天早晨他们的精力达到顶峰，而在晚上时疲倦不堪。有些人属于“猫头鹰”类型——他们早上醒来时疲倦无力，直到晚上才达到认知的高峰期。在一项设计巧妙的研究中，Galen Bodenhausen依据上述差异来验证心理能量的减弱对应用刻板印象的影响（Bodenhausen，1990）。他推测如果人们在心理能量有限时，倾向于运用刻板印象，那么当其不处在心智能力的高峰期时，更有可能运用刻板印象。在他的研究中，要求被试阅读一些案例，这些案例涉及大学生的不良行为，并要求被试评价每个学生的“罪行”。选择这些所谓的“违法”行为，是因为每一种“违法”行为都极易与某个刻板印象对象群体联系起来。其中一个案例讲述考试中作弊的学生（与对在校运动员的消极刻板印象有关）；在另一个案例

中，一个学生被指控攻击他的室友（与对西班牙裔人的消极刻板印象有关）；还有一个案例中提到一个学生被指控贩卖毒品（与对非洲裔美国人的消极刻板印象有关）。对于每个案例，引导其中一半的被试去相信这些被指控的嫌疑人属于刻板印象对象群体，即被试认为最有可能犯相关“罪行”的群体（他被描述为一个运动员或者被赋予一个与刻板印象有关的名字），而另一半被试则没有接触这类刻板印象预期信息。两组被试阅读完全相同的案例，这些案例提供了关于违法行为的证据，这些证据只是建议性的而非结论性的。

在非认知高峰期时作出判断，刻板印象是否更有可能影响被试对嫌疑人的罪行判断呢？为了探讨这个问题，被试在早上（上午9点）、下午（下午3点）或者晚上（晚上8点）参加实验。根据评估被试有关特质的问卷将被试分成“百灵鸟”类型和“猫头鹰”类型。如果被试依赖他们的刻板印象进行罪行判断，那毫无疑问，当被指控者属于有可能犯罪的某一刻板印象对象群体时，相比他不属于这个群体的情况，被指控者会被判更严重的罪行。例如，针对同样的考试作弊指控，被试对在校运动员所判的罪行要重于一个非运动员。与预期一致，当被试过了高峰期并且没有警觉性时，他们的判断显示出了刻板印象的影响：“百灵鸟”类型的人仅仅在下午和晚上作出判断时依赖于刻板印象，“猫头鹰”类型的人则仅仅在上午依赖于刻板印象。尽管人们会在一天的不同时段感到疲倦，但人们在疲倦时最有可能受刻板印象的影响。

其他能减少心理能量的情境也会使刻板印象的运用增加。这些情况包括时间压力、快乐和不快乐的情绪，以及认知繁忙（例如，Bodenhausen，Kramer，& Susser，1994；Kruglanski & Freund，1983；综述参见Kunda & Thagard，1996）。例如，在一项研究中，设计一个认知繁忙任务让一半被试完成，被试在进行视觉搜索任务的同时观看一部录像，这部录像中有一个亚洲人或白人正在描述一系列自

己生活中的普通事件（Gilbert & Hixon，1990）。当认知繁忙时，被试将对亚洲裔美国人的刻板印象应用于他们的印象形成中，但在认知不繁忙时则不会这样：只有认知繁忙的被试认为亚洲人比美国人更有可能具备典型的亚裔美国人特征，比如害羞而又聪明；而认知不繁忙的被试则不论目标人物的种族，都会做出一致的人格评定。

为什么当人们的认知负荷较高时，更有可能将刻板印象应用于刻板印象对象身上呢？对于这个问题，目前有两个可信的解释（Gilbert & Hixon，1991）。一般应用较多的解释是，刻板印象比个人信息更容易运用（Bodenhausen，1990；Hamilton & Sherman，1994）。持这种观点的人认为刻板印象运用起来就像启发法一样迅速而又容易，而且不需要意志努力；而处理个人信息则非常费力，且容易受认知负荷影响（Fiske & Neuberg，1990；对迅速、容易和需要付出精力的思维的相关讨论见第3章和第6章）。

虽然这种观点获得广泛的赞同，但是我还是要指出，支持这一观点的证据不能让人信服。现有的数据只能证明这一观点的一半。数据表明，当认知的能量减小时，对刻板印象的运用就增加，但数据并没有显示出在这个过程中对个人信息的应用在减少。为了证明认知负荷过大会影响人们对个人信息的运用，有必要向被试提供不同种类的个体化信息（例如，有关违法行为的有力证据和不太有力的证据），并能发现当人们的认知负荷过重时，对个人信息变得不那么敏感。遗憾的是，至今还没有研究探讨心理能量对运用刻板印象的影响是如何发挥作用的，所有的研究都向不同的被试提供同样的关于目标人物的描述，使被试将目标人物与不同的刻板印象联系起来（Kunda & Thagard，1996）。因此，还没有证据能够表明，当人们的认知资源受到限制时，他们不太可能运用个人信息。加大认知负荷也可能增强了人们对个人信息的依赖性，就像它增强了对刻板印象的依赖性一样。

当全神贯注时，人们可能更多地依赖于每一条明确的相关信息，而不是通过一个复杂费力的过程将所有相关证据整合在一起。

对这一观点提出质疑的另一个原因是：对刻板印象进行加工的过程，与加工行为或者其他种类的个人信息的过程相比，需要较少的意志努力。研究显示人们能自动地从行为中推断出特质（Gilbert，1989，第7章；Winter，Ueman，& Cunniff，1985，第10章）。这一点与加工个人信息需要意志努力的观念相矛盾，它说明处理个人信息可以像加工刻板印象一样不需要意志努力。但是，理解更为复杂和多方面的个人信息，比如关于一项犯罪行为的具体证据，仍有可能需要相当多的认知资源。

第二个较为可信的解释是：抑制刻板印象需要很大的意志努力。正如先前讨论过的，刻板印象会自动影响我们的判断。如果人们意识到刻板印象的影响，就可能希望避免以刻板印象作为判断的基础，但这需要意志参与（Devine，1989）。这一解释也未得到有力的证据支持。显然，偏见较少的人不希望在他们的判断和行为中表现出自己有偏见。他们尝试抑制由刻板印象造成的带有偏见的反应。而且，一旦发现偏见已在不经意间影响了他们的反应时，他们会感到内疚和悔恨（Devine，1991；Monteith，1993；Monteith，Devine，& Zowerink，1993）。然而，并没有证据表明，抑制刻板印象比运用它需要更多的意志努力。

总之，当人们的心理能量减小时，对刻板印象的运用就会增加。而出现这种情况的原因究竟是缺乏充分的认知资源用以加工个人信息及其他信息，还是认知资源不足时削弱了人们抑制刻板印象的能力，目前尚不清楚。但有一点非常明确，不管是什么原因，当人们疲劳时，全神贯注时，或是时间紧迫时，刻板印象更有可能对相关对象的印象形成产生影响。

动机驱动的刻板印象的应用和抑制　设想由于在一次重要的考试中失利，或者没有得到期望中的升迁，你的自尊心刚刚受到打击。遇到这种情况时，恢复自尊的需要就变得特别强烈。获得自尊和成就感的方法之一是，与其他能力比你差的人作比较。你可能因此而设法贬低你遇到的每一个人，通过这种比较使你显得似乎比他人优秀。当你非常想提高自我价值，而你遇到的人又正好属于消极的刻板印象对象群体时，你就可能会利用这种消极的刻板印象，贬低这些不幸的个体。Steven Fein和Steven Spencer做的一系列研究表明，当我们想再度肯定自己的自我价值时，就更倾向于将消极的刻板印象应用于刻板印象对象身上（Fein & Spencer，1997）。

在一项研究中，要求被试首先参加一个智力测验，并对他们的表现给出肯定或者否定的反馈。然后，在一个表面看起来不相关的研究中，要求他们根据工作申请表和面试过程中的一段录像，评价一个作为人事经理候选人的女性。将这位女性描述成犹太人，或者非犹太人。方法是给她取一个犹太人或者非犹太人的名字和相关的背景描述，以及把她粘在工作申请表上的照片做一点修改（例如，为她戴一个“大卫王”星章或者十字架），这项研究是在密歇根大学开展的，当时校园里有一个非常有名的“犹太美国公主”消极刻板印象。该研究的假设是：在智力测验中经历失败的被试需要提高他们的自尊，有可能运用这种刻板印象来贬低犹太人妇女，以提升自我价值。研究结果与假设一致，如图8.3所示。

无论被评价者是不是犹太人，第一阶段得到肯定反馈的被试都对她作出了同样高度的评价。这些自尊在智力测验中得到了提升的被试，在第二阶段不需要进一步提高自己的自尊，因此，不需要用消极的犹太人刻板印象来贬低这名犹太女子。由于缺乏应用刻板印象的强烈动机，这组被试没有使用刻板印象。相比之下，在智力测验中得到否定反馈的被试对犹太女子的评价低于对非犹太女子的评价。这些被

试的自尊在第一个任务中受到打击，因此可能试图通过运用消极刻板印象来贬低他人，以达到肯定自我价值的目的。被试通过贬低犹太女子，确实满足了他们提高自尊的愿望，但在其他任何实验条件下被试都没有经历这样的自尊提升。简而言之，仅仅当被试感到自尊受到威胁时，他们才会将消极的刻板印象应用于某一刻板印象对象身上，以恢复自尊。所以，当人们处于低谷时，更有可能应用消极的刻板印象，因为我们知道，贬低他人可以让自己心里舒服一些。

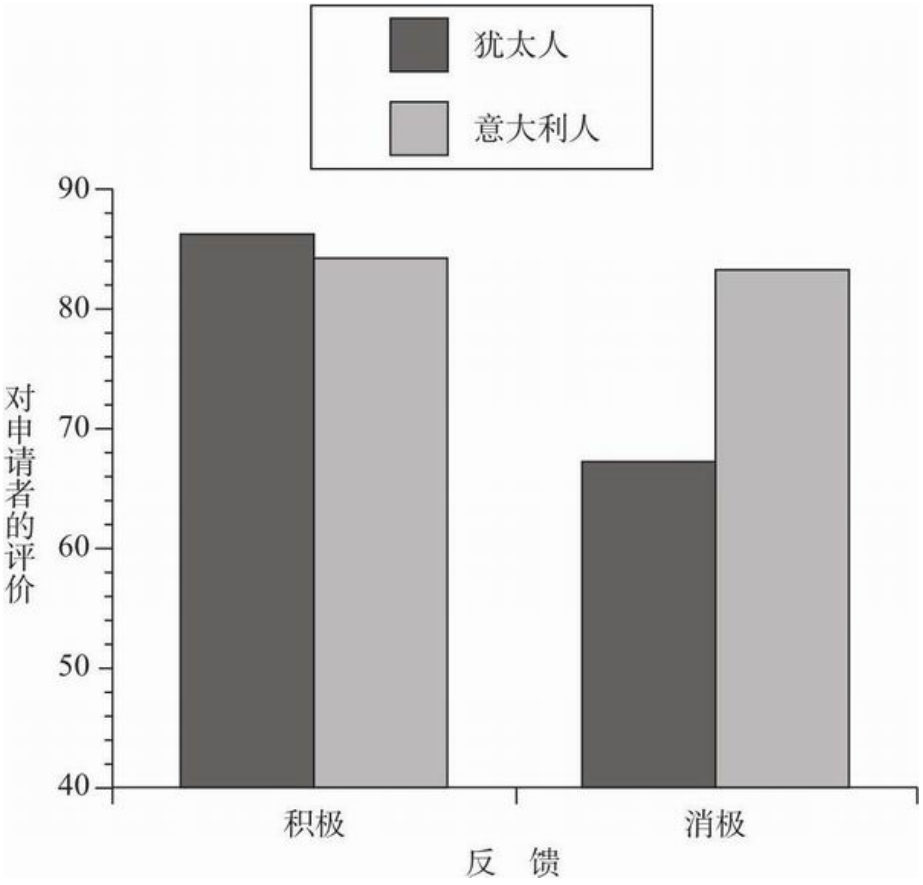


图8.3　被试对犹太人和非犹太人申请者的评价，这些被试刚刚参加过智力测验，并得到积极的或消极的反馈。高分代表更积极的评价。

资料来源：Fein & Spencer (1997, 表3, p.38). Copyright ©1997) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

其他动机也可能会引导我们将消极的刻板印象应用于刻板印象对象身上。当刻板印象对象给予我们较差的评价时，人们会想到与评价者有关的消极刻板印象，以使苛刻的评价者显得不可信，并因此降低其评价的有效性。因为如果我们认为评论者能力不足的话，就不会接受这个人给出的否定反馈。Lisa Sinclair和我在一系列的研究中发现，如果黑人和女性评价者对白人男子的评价不高的话，白人男子会贬低他们；反之，则不会贬低他们（Sinclair，1998；Kunda & Sinclair，in press）。一个黑人或者女子给予被试消极评价时，和一个给出同样消极评价的白人相比，被试会认为前者比后者的能力低。对被试作出积极评价时，被试对黑人或女性的评价和给出同样评价的白人一样高。简而言之，只有从刻板印象对象那里得到消极评价，被试才会运用消极刻板印象来评价这些刻板印象对象。显然，他们这样做是因为他们要保护自己不要因为刚刚接收到的信息而降低自我评价。其他被试看到同一刻板印象对象给予别人而不是自己消极反馈时，他们的自我价值不受到威胁，他们也不会贬低这些刻板印象对象群体中的评价者。

以男女大学生为被试的研究得出了同样的结果，实验中要求被试评价上一学期指导过他们的教授的个人品质（Kunda & Sinclair，in press）。你可能也注意到了，学生们对教授的评价取决于教授对他们的评分，得分越高，学生对教授的评价也越高（Greenwald & Gillmore，1997）。我们还发现，当教授是女性时，这一点更为明显，当女性教授给出低分后，更有可能被学生贬低。学生对给予他们高分的女性教授的评价，与给予他们同样高分的男性教授的评价一样高。然而，对给予他们同样低分的女性教授和男性教授，学生却认为前者比后者的能力低。有趣的是，不管男生还是女生，都作出相同的反应。对于给出低分的女教授，女学生和男学生都运用关于女性的刻板印象来贬低女教授。

这两项研究表明，自我保护动机会导致人们去应用在其他情况下并没有用到的消极刻板印象。这些研究还表明，即使当我们在动机驱使下去贬低他人时，也只有在觉得有一个正当的理由时才会这样做（Kunda，1990）。在这两类研究中，当被试受动机驱使去证明或者保护自我价值时，被试不会贬低主流的目标人物。之所以出现这种现象，有可能是因为不管这些被试多想贬低这些主流个体，但都找不到充分的理由。而一个消极的刻板印象能够提供我们所需要的理由，从而用来轻视刻板印象对象群体中的成员。因此，当我们受动机驱使时，就会抓住并运用刻板印象。

刻板印象与个体信息的串行加工和并行加工　我不止一次在餐馆里遇到这样的情况，当用餐快要结束想要叫服务员来结账时，常常会非常尴尬地意识到，我无法从所有身穿制服的服务员中，认出刚才为我点菜上菜并且多次停下来询问一切是否满意的那位服务员。为何我没有注意到为我服务的服务员的长相呢？关于印象形成的两个颇有影响力的模型表明，这种回忆的失败可能不完全是因为我上了年纪，而是当我们碰到不感兴趣的刻板印象对象时，我们可能不会去注意这些人的外貌和行为上的细微差别，除非他们的行为和外貌特别吸引人或不同寻常。实际上，我们对一个刻板印象对象所形成的看法，主要以刻板印象为基础（Brewer，1988；Fiske & Neuberg，1990）。直觉告诉我们，当我们与刻板印象对象的交往仅限于他们的刻板印象角色内容时，这种情况就更可能出现。当我们和酒店服务员、销售人员或客户服务人员等人打交道时，就属于这种情况。

然而，当我们不论出于什么原因想了解一个人，或者一个人的行为和品质与我们的刻板印象相冲突时，我们可能会更注意这个人的个体特征，其结果是，当我们形成对这个人的印象时，会更多地依赖于这些个体特征。一些研究表明，当某一刻板印象对象的个人信息和人们对它的预期相冲突时，以及人们受动机驱使想更准确地或更好地认

识一个人时，他们可能更多地关注个人信息（Neuberg & Fiske，1987；综述见Fiske & Neuberg，1990）。

根据这些研究以及相关的研究，研究者提出了两个相近的印象形成模型，即Susan Fiske和Steven Neuberg在1990年提出的连续模型以及Marilynn Brewer在1998年提出的双过程模型。虽然这两个模型在内容和重点上有几处关键的不同之处，但它们都是基于一些获得广泛认同的基本假设而提出来的。两个模型都区分了基于刻板印象的加工和基于属性的加工，前者认为人们主要通过刻板印象形成印象，后者则认为人们主要通过个人信息形成印象。另外，Neuberg和Fiske认为，印象形成的一系列中间加工过程，主要基于刻板印象和个人信息相混合的信息。Brewer则提出另外一个印象形成方式——“个体化”，认为刻板印象只是个体的多种特征之一，印象是对个体多个特征的整合，这些特征包括刻板印象、行为，或者人格特质。

这两个模型都是连续性的，都假定人们可能一开始就自动地将个体作为某一刻板印象对象群体中的一员来进行识别和分类。在早期阶段，印象的形成完全以刻板印象为基础，人们的印象形成过程常常到这个阶段就结束了。如果人们要对他人有更深的了解，或者不能将他人的特性或行为与某一特定的刻板印象融合在一起时，可能会进入第二阶段以属性为基础的个体化印象形成模式。从这个意义上讲，两个模型都假设了刻板印象在印象形成中起着特殊和主要的作用。

Paul Thagard和我提出另外一个印象形成模型：并行加工模型（Kunda & Thagard，1996）。这个模型认为，正如前面提到的那个认不出服务生的例子，有时候，个体只注意到他人所属的刻板印象范畴，几乎不去注意个人信息。在这种情况下，正如连续模型所提出的那样，刻板印象在印象形成过程中起着主导作用。然而，如果人们也注意到他人的行为、衣着、个人环境或者任何其他的个人信息，刻板

印象将不再占有特殊的地位。而且，刻板印象和个人信息共同影响印象形成过程。在这个过程中，关于个人的不同方面的信息会相互抑制和相互影响（关于并行抑制满足模型的详细描述，参见第2章）。

例如，假设你看到一个穿职业装的女子猛推一个男士。连续模型会假定你将通过以下几个阶段形成印象（Fiske & Neuberg，1990）。首先，在这种情况下你会运用占主导地位的、对女性的刻板印象对那个女子进行归类。如果你对她没有特别的兴趣，印象形成过程到此为止。如果对她感兴趣，无论是什么原因，你都会尝试确定她的行为及穿着和你对一般女性的刻板印象是否一致。如果你认为某个人和你对这类人的刻板印象不符合，你可能会努力找出一个更适用的刻板印象，比如职业刻板印象。如果这个也不适合，你可能最后会利用基于属性的印象形成过程，在这个过程中，你会尝试将有关的属性都整合起来，而刻板印象所产生的影响则很小。

并行加工模型却认为，当你看到一个女子正在推某个人时，你会将所注意到的性别、行为以及其他的属性联系起来，这些信息相互作用共同决定你对这个女子的印象。对女性的刻板印象如温柔、不具攻击性，以及对职业的刻板印象如优雅，将这两方面信息结合起来，会导致你将这种行为看做在开玩笑，而不是暴力或者自卫行为。同时，对行为性质的认识又会使你将她看做一个特别的妇女，也许她是个主张男女平等的人。连续模型和双过程模型都承认同时整合信息的可能性。但是，与并行加工模型不同，它们假定，在进行同时整合之前，首先要经历一系列的其他过程。

在回顾了相关研究后，Thagard和我认为没有必要去假定那些其他的加工过程（Kunda & Thagard，1996）。我们认为，并行加工模型能解释串 行加工模型所能解释的任何一种现象。例如，前面提到的一个可以用并行加工模型解释的现象：即使个体行为已经削弱了刻板印象

对认识某一特质的影响，但刻板印象还是能影响我们对与该特质有关的行为的预测（Kunda，1997）。回想建筑工人和会计师，他们都以非攻击性的态度实施行为，并被认为同样不具有攻击性，然而人们却认为建筑工人比会计师更有可能攻击他人。串 行加工模型很难解释为什么刻板印象对这两种判断会产生不同的影响，根据该模型，刻板印象的影响作用取决于印象形成的加工过程，并且对所有判断的影响作用都是一样的。而并行加工模型能充分地解释这些不同之处。由于个体信息没有破坏刻板印象的某些方面（在这个例子中指社会阶层），这些方面的刻板印象和行为的联系，较之其与行为间的联系更为牢固（详细内容见前面讨论）。

总之，在串 行加工模型和并行加工模型之间有很多一致之处。两类模型都预测，在完全没有注意到个人信息的情况下，刻板印象会在印象形成中起支配作用。两类模型也都预测当人们逐渐了解某人的信息时，刻板印象也会主导印象形成过程。正如你首先认识到一个人的性别、种族和职业，然后再逐步了解他的行为和背景一样。在这种情况下，刻板印象主导印象形成过程是因为它们提供了解释个人信息的框架。然而，当刻板印象和个人信息同时出现时，两类模型对即将发生什么行为的预测却不同。例如，当你遇到一名女子，或一个非洲裔美国人，或者一个警察，他们正在进行不同的活动。连续加工模型认为，个体首先通过处于突出地位的刻板印象认识对方，只有对对方特别感兴趣或者不能将他的行为和你对他们的刻板印象进行整合时，才会将刻板印象隐含的意义和那些行为进行整合。并行加工模型则认为刻板印象和行为同时影响印象形成。

目标人物的角度

至此，我们已经着重讨论了感知者是如何表征刻板印象的，同时也考察了刻板印象是在何时以及如何影响印象形成过程的。接下来我

们会讨论刻板印象目标人物的感受如何；他人通过消极刻板印象获得关于你的那些认识是如何影响你理解那些针对你的行为？人们对那些与你类似的个体的较低（成绩）期望，是如何影响你的表现的？

归因的不确定性

Wong Jan是一位受人尊敬的作家和记者，受雇于加拿大的主流报纸——《环球邮报》。1996年，当她从亚特兰大报道奥运会返回加拿大时，一个金发的移民官员瞥了一眼她的加拿大护照，简短询问之后，把她带到一个特殊的等候室作进一步的安全检查。Wong在一篇措辞激烈的文章中对这个事件进行了描述，她认为自己有中国血统，由于她的肤色才会遭受这样的待遇，并谴责移民官员有种族歧视（Wong，1996年8月10日）。她的文章发表后，《环球邮报》上充斥着来自读者的两种反应。一些读者是少数族群成员，写信讲述他们曾受到移民官员类似的种族歧视。但其他的白人读者写信来说，他们也曾经遭受过同样的待遇，但对于这一点他们给出了完全不同的解释，“移民官员仅仅只是在做好他们的工作，以确保加拿大一直是世界上最安全、最优秀的国家之一”（Leger，1996年8月17日）。

被移民官员滞留不是一个令人愉快的经历，但是，如果你属于经常会遭受极度歧视的群体，这种特殊的身份会增加这一经历的不愉快程度。即使你意识到让你滞留的官员有可能仅仅只是在做好他的本职工作，或做一些随机的检查，或因你的护照不符合规则而做出这一反应，但你还是禁不住会有这样的想法：你被挑选出来否因为自己的肤色。

当涉及更为重要的问题时，这种归因的不确定性就更加突出。在Ellis Cose所著的《特权阶级的愤怒》（The Rage of a Privileged

Class）一书中，他描述了黑人经理在晋升的过程中被忽视时的愤怒和困惑。他们不禁会产生这样的疑惑：自己之所以不能获得更多晋升，到底是因为能力不足，还是因为自己遭到歧视。“到了最后，你常常会怀疑种族是一个影响因素，但是很难知道事实真相”（Cose，1993，p.75）。当然，很多白人经理在谋求令人羡慕的职位升迁时也会遭遇失败，但是在这种情况下，他们很容易解释失败的原因。在当前的社会环境下，获得晋升对黑人经理来说具有双重含义，他们可能也会思忖自己获得晋升究竟是因为突出的个人能力，还是要感谢优待法案。如果你是黑人或者女性，或是任何其他受到歧视的群体中的一员，都很难对来自主流的个体和团体的积极和消极反馈做出解释。你可能永远都不知道，这样的反馈源自于对你能力的评价，还是对你的种族或者性别的反应。不管你的真实表现如何，关于自己的能力以及他人如何看待自己的能力这两个问题，你可能得不出一个确切的答案，因为你既不能相信积极反馈，也无法相信消极反馈。

Jennifer Crocker和她的同事们做了一项设计巧妙的实验，考察黑人学生在设法搞清楚来自同龄白人的反馈时所面临的困难，并探讨这种反馈对其自尊所产生的影响（Crocker et al.，1991）。邀请黑人和白人学生参加一项关于友谊发展的研究。每一位被试到达时，就告诉他，他的搭档已经到了，此时正在隔壁的房间里。通常会将被试的搭档描述成白人，而且和被试的性别相同。被试被带入的房间里装有一面单面镜，并且可以用百叶窗将镜子遮盖起来。告知其中一半的被试百叶窗不会打开，因此，他们的搭档在隔壁房间看不到他们。告知另一半被试，百叶窗会被拉起来，因此，他们的搭档能够看见他们。通过这一操作，使被试预期他们的搭档了解或者不了解他们的种族。然后被试完成一项关于自尊的测量，并通过问卷询问他们的喜好、优缺点以及个人品质，并告知他们这些表格都将拿给他们的搭档看，而他们的搭档将会通过表格中的内容决定他们两个是否能成为朋友。在被试完成表格后，实验者离开房间，把表格拿给被试的搭档

看，一段时间后，实验者带着搭档的回应再次回到房间。事实上，并不存在搭档，被试接收到的是伪造的回应信息，这些回应或者是非常积极的，或者是非常消极的。之后要求被试填写一份问卷，这份问卷是用来了解他们对积极或者消极反馈的反应。

一种情况是黑人被试认为自己的搭档知道他们的种族（并有可能对此做出反应），另一种情况是他们认为搭档不知道他们的种族，在这两种情况下黑人被试是否会对来自同龄白人的反馈做出不同的反应呢？答案是会。与认为搭档没有看到他们是黑人的被试相比，认为搭档看到他们是黑人的被试会将搭档对他们的反应归因为偏见，并认为偏见起了更重要的作用。不论搭档给予他们积极反馈还是消极反馈时，结果都是一样的。如果你将他人对你的反馈归因于偏见，那就不需要接受这种表面价值。

被试在第二次自尊测量中的反应表明他们确实摒弃了搭档的反馈。认为搭档不知道自己是黑人的被试，因为没有理由认为搭档的反馈是出于偏见，确实从内心接受了搭档的反馈信息。在他们收到消极反馈后自尊水平降低，收到积极反馈后自尊水平提高。认为搭档已经看到过他们，并且知道他们是黑人的被试，情况并非如此。这些被试并不接受与偏见有关的消极反馈。消极反馈没有导致他们的自尊水平降低；他们也不会因为得到积极反馈而感到高兴，这些积极反馈并没有导致他们自尊水平的提高；如果说积极反馈和消极反馈给他们带来了不同的影响的话，那似乎是积极反馈降低了黑人被试的自尊水平。让搭档看到或阻止搭档看到他们给这些黑人被试带来的影响，是以黑人被试假想他们的搭档对他们存有偏见为前提的。对于白人被试来说，无论他们假定搭档能否看见自己，白人被试的反应几乎没有差别。

因此，受到歧视的团体成员能够通过将消极反馈归因于偏见，从而使自己得到解脱。这可能是为什么不管受到怎样的污蔑，许多非洲裔美国人、墨西哥裔美国人或者外貌丑陋的个体仍然能够保持与不受歧视的群体成员同样高的自尊，或者保持更高自尊的一个原因（综述见Crocker & Major，1989）。无论何时，一个受歧视的个体只要遭受批评、排斥或者其他人际互动中的不公平待遇都会将其归因于偏见，而不是个人的不足。虽然这种归因方式能保护自尊，但同时也付出了一定的代价。这一归因方式使个体不能从适当的消极反馈中吸取重要的教训，而这些教训能够促进自我的进步，并帮助他们真实地评价自己的能力。消极刻板印象对象群体中的成员，不仅由于偏见而忽视了所有的反馈，也忽视了积极反馈中所包含的意义，因为他们认为积极反馈也是基于表面价值做出的判断。他们认为积极反馈表现出的不是真实的欣赏和喜欢，而是试图“善待”一个可怜的、被歧视的人。因此，被歧视的个体在接收到任何积极或者消极的反馈后，仍然不能确定他们的真实能力以及他人是如何看待自己能力的。

刻板印象威胁

在数学课上主动回答问题的人要承担答错问题及显示自己无能的风险。但对于那些被认为数学能力差的个体而言，主动回答问题还意味着要承担额外的责难。一个女孩给出错误答案，就要承担证实女孩子学不好数学的刻板印象的风险；一个黑人给出错误答案，则要承担证实非洲裔美国人是下等人种的风险。这样的人整天在别人的怀疑中工作，担心自己犯下的错误会使人们更加确信其智力低下。对他们而言，失败具有双重威胁，他们的失败不仅显示出他们自身能力不足，也可能显示出他们整个种族或者性别都是次等人群。遗憾的是，对这种结果的担心和焦虑会影响人们的表现，导致消极刻板印象中的个体确认这种刻板印象的存在。Claude Steele曾经使用“刻板印象威胁”

（stereotype threat）来描述个体对将其归属于某一消极刻板印象群体的恐惧。Steele和他的同事证明，能引起刻板印象威胁的情境会降低非洲裔美国人以及女性的表现水平（综述见Steele，1997）。

在美国各个层次学校的详细记录中，白人学生和黑人学生持续存在学习成绩上的差距。即使是大学生，黑人学生的全国退学率（以6年内未获得学位的学生所占的百分比来表示）是70%，白人学生是42%，前者比后者要高出许多。顺利毕业的黑人学生得到的平均分数是白人学生的三分之二。这种成绩上的差距，部分原因可能是由于生活背景使得黑人学生不像白人学生那样做好了进入学校的充分准备，但准备不足并不能完全解释这种成绩上的差距，因为在那些有充分准备的学生中也存在这样的情况。如果检查一下在学术倾向测试（SAT）中得到不同分数的学生的学习成绩——平均分、退学率、毕业时间等等，将会发现，在学术倾向测试的每一个水平上，与获得同样分数的白人学生相比，黑人学生的成绩要更低一些（对于这些以及相关数据的分析，参见Steel，1997；Steele & Aronson，1995）。换句话说，与白人学生相比，具有同等准备水平的黑人学生在大学里未能充分发挥学习潜能。

Steele和他的同事们认为，这种未能发挥学习潜能的情况，部分原因可能在于刻板印象的威胁降低了黑人学生在学业考试中的表现。他们推论，如果真是这样的话，在刻板印象威胁降低至最低水平时，黑人学生和白人学生之间的成绩差距会缩小甚至于不存在差距。在一项研究中，给斯坦福大学的黑人学生和白人学生们做一个口语测试，并告诉被试这个测试非常难（Steele & Aronson，1995）。将一半被试置于增强刻板印象威胁的情境中。告诉他们这一测验测量智力，并将给予他们“熟悉自己的一些优点和缺点，可能对你自己有帮助”这样的反馈。这一强调智力测试的条件，是为了突出与黑人相关联的智力低下的刻板印象。将另一半被试置于刻板印象威胁最小的情境中。

引导他们相信这个测试不是诊断个人能力的，而且给予的反馈是使他们熟悉这些题目，“测试中出现的问题在以后可能会遇到”。这是因为，如果不将任务描述为能力测试，黑人学生就不会觉得他们是在被人怀疑能力不足的情况下执行任务。所有被试完成同样的测验。

这一巧妙的实验操纵所得到的结果令人惊讶，如图8.4所示。当告知被试，这项测试诊断他们的学业能力时，具有同样入学准备的黑人学生和白人学生相比，前者表现得要糟糕得多，这也再次重现了在黑人学生和白人学生考试成绩之间存在着的已被证实的差距。但是，当通过引导被试相信，测试和他们的学业能力无关，即刻板印象威胁减小时，这种差距就彻底消失了，这种条件下，黑人学生的表现和白人学生一样好。

这一结果表明，当告知被试要测试他们的能力时，被唤醒的有关黑人的消极刻板印象使黑人被试将自己置身于被怀疑为次等人群的情境中，这种刻板印象威胁所激发的焦虑影响了他们的表现。然而，Steele和Aronson意识到，诊断性测试也可能由于其他的、与刻板印象威胁没有关系的原因，影响黑人被试的表现，例如，黑人学生或许仅仅只是害怕学术环境。如果能够证明参加诊断性测试更有可能使黑人被试激活关于黑人的刻板印象，那将进一步表明，刻板印象威胁会破坏他们在诊断性测试中的表现这一假设。Steele和Aronson设计了如下的研究来探讨这一问题。

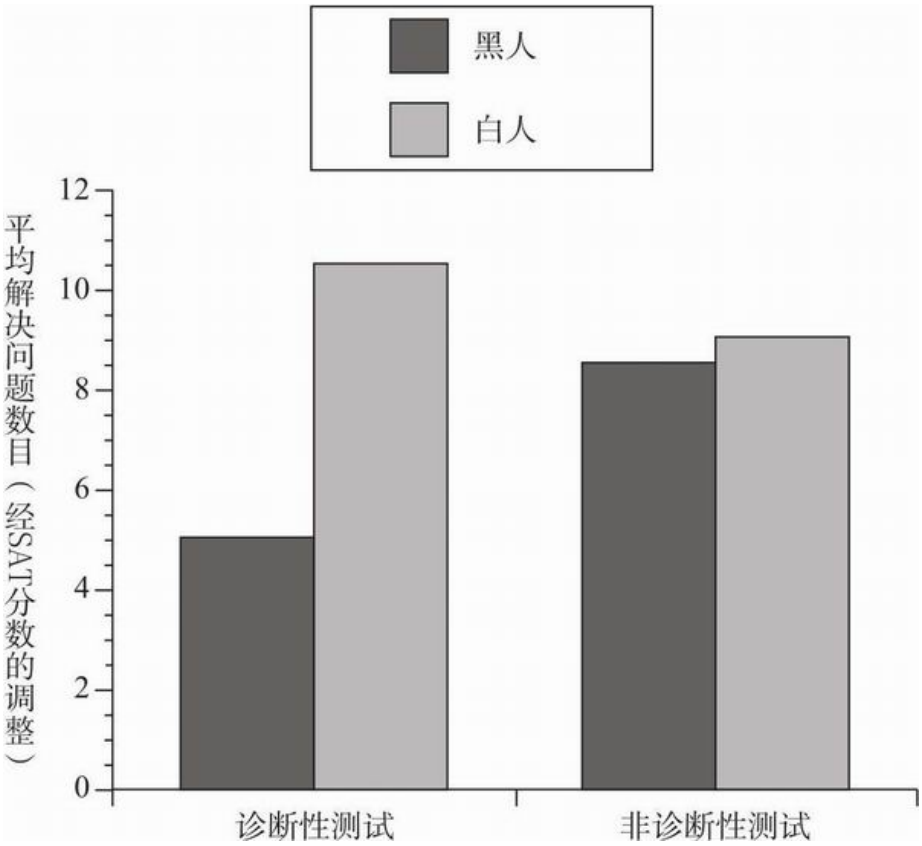


图8.4　在高刻板印象威胁下（诊断性测试）与低刻板印象威胁下（非诊断性测试），黑人学生和白人学生的测验成绩。

资料来源：Steele & Aronson (1995, 图2, p.802). Copyright ©1995) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

告知黑人和白人学生，他们将参加一项单词再认的测验，紧接着是一项很难的抽象推理测试（Steele & Aronson，1995）。与前面的研究一样，告知被试这个测试将预测他们在这些领域的能力（提供这个信息是为了激发刻板印象威胁），或者告诉被试这个测试并不评估他们的能力（提供这个信息是为了将刻板印象威胁降至最小）。然后进行单词再认测验，实际上，这些测验是为了测量刻板印象的激活程度。测验包含大量的残词并要求被试将其填充完整，而这些残词都可以用与黑人刻板印象有关联的单词完成，比如__ __CE（race）或

LA__ __（lazy）。只是向控制组提供这个测试，但不提及任何有关言语能力的问题。

与预期一致，存在刻板印象威胁的情况下，黑人学生更有可能激活对黑人的刻板印象。如图8.5所示，被告知测试是用来测其能力的黑人学生组，与那些被告知测试不是测其能力的黑人学生组或者控制组的黑人学生相比，前者更多地用与刻板印象有关的词语进行残词补全。受到刻板印象威胁的黑人学生比任何其他情形下的黑人或者白人学生表现出更强烈的黑人刻板印象激活（诊断性测验对白人被试的刻板印象激活没有影响，在所有条件下都一样低）。简言之，与同龄的白人学生相比，在之前的研究中使黑人学生表现很糟糕的实验情境是由于该情境显著激活了黑人学生的黑人刻板印象。该研究进一步证实了这样一种解释：这种消极刻板印象的激活以及由此引起的焦虑，降低了认为自己能力不强的黑人学生的表现。

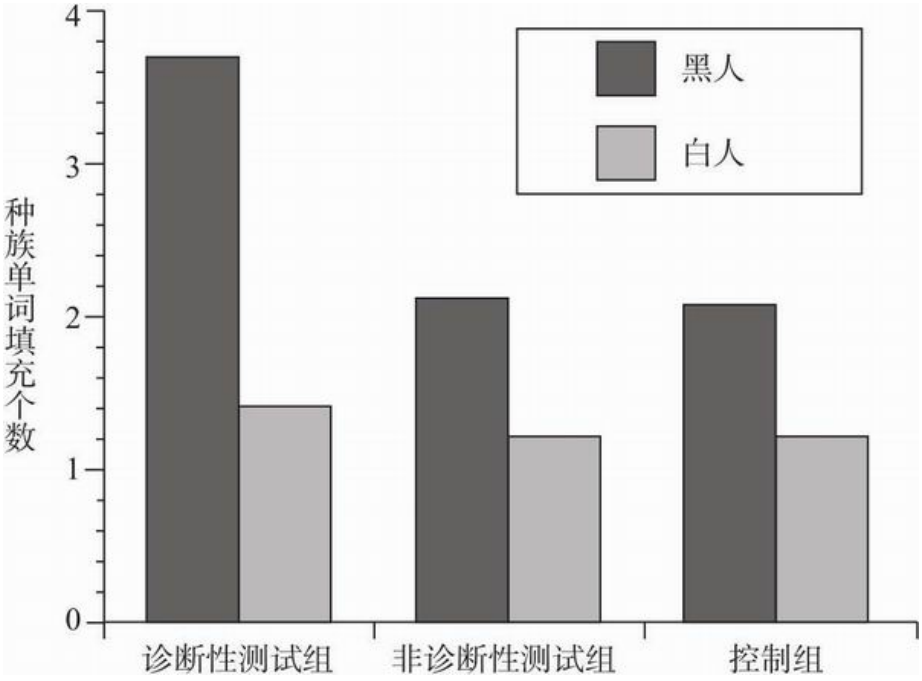


图8.5　在高刻板印象威胁下（诊断性测试）和低刻板印象威胁下（非诊断性的测试和控制组），黑人学生和白人学生完成的与种族有关的残词的个数。

资料来源：Steele & Aronson (1995, 图3, p.805). Copyright ©1995) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

并不是只有非洲裔美国人才感受到刻板印象的威胁。当被试接受一个看上去自己不擅长的领域的能力测试时，任何消极刻板印象对象群体成员的表现，都会受到刻板印象威胁的影响。例如，刻板印象威胁能够影响女生的数学成绩（Spencer，Steele，& Quinn，1999）。尽管在上学初期，女生的数学成绩和男生一样好，但是在高年级阶段，她们的数学成绩开始落后于男生，当她们成熟后进入成年，这种性别差距也随之增大。在SAT分数上相当的男生和女生选修较难的大学数学课程时，女生的数学成绩通常比男生差 （相关数据分析参见Steele，1997）。

是刻板印象威胁导致女性在数学上未能发挥潜能吗？为了探讨这个问题，研究者让密歇根大学擅长数学的男生和女生参加一个具有挑战性的数学测验（Spencer，1999）。在他们参加测验前，向一半的学生提供能引起女性刻板印象威胁的信息，即告知她们这个测验的难度与答题者的性别有关（由于女性刻板印象中关于女性不擅长数学的观念已根深蒂固，因此没有必要讲清楚性别差异的方向）。告诉另一半被试能够削弱女性刻板印象的信息，即告知她们这项测试的难度与性别无关，这就暗示关于女性不擅长数学的刻板印象与她们在这次特殊测试中的表现没有关系。所有被试都完成同样的测验。

实验结果颇具戏剧性。当告知被试测试与性别有关时，女生的成绩低于男生，因而再次验证了屡屡出现的性别差异。但是，当告知被试测试结果与性别无关时，性别差异完全消失了，女生表现得和男生一样好。后续的研究发现，女性刻板印象威胁所产生的焦虑影响了女生的表现。

这两个系列的研究结果令人特别困扰，但也让我们看到了希望。令人困扰的是，对非洲裔美国人在所有领域的学习成绩上所持的怀疑态度，以及对女性在数学成绩上的质疑，严重影响他们的表现。这些令人沮丧的表现会在一生中不断蔓延到其他方面，例如影响大学升学、毕业率、职业选择和收入水平等。当人们意识到，即使是消极刻板印象个体与普通个体加入同样的班级、接受同样的指导、参加同样的考试，他们还是不能与普通群体一样，甚至会感到更加的无能为力。即使他们的老师和同学从不提及他们的种族或性别，或者从不对他们的种族或性别有不同反应，仅仅在他们自己意识到所执行的某种任务（刻板印象认为他们在此任务上要比别人差）时，就足以使刻板印象中的个体感受到刻板印象的威胁。

刻板印象威胁能够被消除，这一发现又让人看到了希望。当环境线索引导女性和非洲裔美国人将他们的任务解释为与带有威胁的刻板印象无关时，他们能够和白人男性表现得一样好。那么现在的问题是，如何创造一种校园环境，能够将刻板印象威胁的影响降至最小，从而使该刻板印象中的个体充分发挥他们的潜力。如何做到这一点呢？基于其研究，Steele和他的同事们推测，重要的是为那些刻板印象中的个体创造一个支持性的环境，同时不能暗示他们，之所以给他们提供这样的支持是由于他们属于某一群体的成员。一项旨在克服非洲裔美国人准备不充分的补救计划，向非洲裔美国人明确传达了他们面临着失败的危险这样的信号。像这样的补救计划对非洲裔美国人来说弊大于利。确实，研究表明，参加补救计划的非洲裔美国学生，跟那些和他们能力差不多但没有参加补救计划的非洲裔美国学生相比，表现得更差（Steele，1997）。

那么，一个完善的干预应该由哪些部分组成呢？Steele和他在密歇根大学的同事们设计了一种提高非洲裔美国学生成绩的干预措施，引导非洲裔美国学生自己洞悉克服刻板印象威胁的重要性（Steele，

1997）。一方面，这个计划的参加者并不只限于非洲裔美国人，参加者的组成与学校里学生的种族比例基本一致，只是非洲裔美国人的比重偏高，占了样本的20%。另一个重要的因素是将这个计划描述成荣誉性的，而不是补救性质的。招募到被试后，告知学生，他们经过激烈的竞争最后被确定为该计划的参与者，而这个计划将帮助他们把自己强大的潜能发挥到极致。这个计划通过向被试提供自愿参加的充满挑战的工作坊，不断地向学生传达一个信息：他们有很强的智力潜能。另外，学生们每周参加一次讨论，讨论的问题和大学适应有关，这样做是为了告诉学生，困难是普遍存在的，并不局限于任何特别的种族团体。

以第一学年的平均绩点（GPAs）为考察结果，该结果让人看到了希望。没有参加任何计划的控制组中的黑人表现出未能发挥学习潜能的一贯模式。在控制组中，与获得同样SAT分数的白人学生相比，黑人学生获得的平均分较低。形成强烈对比的是，接受干预的黑人学生几乎都可以发挥学习潜能。在SAT分数高于平均分的黑人学生身上，这一点表现得尤为明显：他们的平均分数和那些有同样SAT分数的白人被试一样高，与那些没有参加这个计划但SAT分数相当的黑人学生相比，他们的平均分高了许多。

类似这样的实用性干预措施一定包括很多不同的原理和独特的环境，因此很难确切地断定是什么因素导致它的成功。然而，它的成功还是令人备受鼓舞。这表明非洲裔美国人并不是注定学习成绩不佳。即使大的社会环境没有发生改变，对非洲裔美国人普遍的消极刻板印象没有改变，还是可以创造一种学校教育环境来削弱非洲裔美国人将刻板印象与其日常表现紧密联系，使他们能够在一种没有持续的刻板印象威胁及其带来的焦虑的双重压力的环境中学习和工作，并且充分发挥他们的成就潜能。

刻板印象的维持和改变

现在应该清楚的一点是，消极刻板印象具有破坏性的效果。历史上有充分的事例表明，公开且故意的、并且常常是很负面的歧视源自于消极的团体刻板印象。这一章所介绍的社会心理学研究集中探讨了刻板印象对判断的微妙影响，而这些影响所产生的结果是非常有害的。刻板印象能影响他人对受歧视群体成员的感知、理解以及对待方式。即使是那些没有明显偏见意向的人，尽管他们意识不到自己正受到消极刻板印象的影响，但是他们还是会透过消极刻板印象，来看待那些刻板印象对象。对于刻板印象对象而言，他们经常假设自己处在一个怀疑他们能力不足的刻板印象环境中学习和工作，这使他们体验到极度的焦虑，并影响他们的表现。

当你认为消极错误的刻板印象会付出巨大的社会代价时，你可能会想是否有什么方法来纠正这种错误的感知，是否有可能改变人们的刻板印象？这个问题也引起了许多社会心理学家的关注。他们在努力研究的过程中又发现了另外一个问题，那就是为何改变刻板印象这么困难？接下来我们将探讨这些问题。

接触假设

早期的直觉提示我们，如果我们碰到一些消极刻板印象对象群体的成员并不真正符合这种消极刻板印象，我们就会很快认识到这一错误并纠正它。如果非黑种人多次遇到聪明、工作努力、态度温和的非洲裔美国人，他们肯定会认识到，不应该把这样的团体看做是不聪明、懒惰和具有攻击性的。研究者根据这些观点提出了接触假设，这一假设认为，主流群体的成员和少数群体之间的社会性接触可以减少偏见。假设刚一提出，就发现了一个问题，并不是所有接触都能减少

偏见。穿过贫民区或者参观唐人街，似乎不大可能改变人们对居住在那里的少数异族人种的看法。与一个非洲裔美国人门卫的接触也不大可能减少偏见。Gordon Allport在1954年提出，要通过接触来减少偏见，那么这个接触必须是在有同等社会地位并且追求共同目标的人之间进行。例如，如果一个持有种族偏见的白人不得不在工作中跟一个非洲裔美国人同事合作，最终他可能喜欢并尊敬这个同事，之后他将对非裔美国人作出更为积极的评价。

虽然接触理论看起来很吸引人，但实验发现通过接触来改变刻板印象非常困难。在经典的Robber山洞实验中，Muzafer Sherif和他的同事们设计在两组男孩中制造一种竞争和敌对的气氛，然后努力改变他们对彼此的消极看法，消除相互之间的厌恶（Sherif，1961）。他们招募了一些适应性很好的中产阶级的白人男孩参加夏令营。一开始男孩们互相都不认识，也没有发觉他们正在参加一个实验。在同一个小屋里一起住了几天后，将这些男孩分成两组。分组之前研究者询问每个男孩最好的朋友是谁，以确保他们和自己的好朋友分在不同的组。将两组被试分开一段时间，分开期间，每组被试都参加各种各样的活动以培养他们的团队精神。一旦每个组都获得强烈的团队精神，研究者就开始安排一系列的活动，比如体育比赛、竞赛性质的寻宝活动等等，使两组之间产生摩擦。很快，男孩们在提到其他组的成员时，会称呼他们“臭鬼”、“小偷”和“骗子”。他们开始通过制造威胁性的标语，开展有计划的袭击，以及在游戏后烧毁对方团队的旗帜这些方式来表达他们之间的憎恨。

成功制造出两个充满敌意的团队后，研究者们开始着手这项研究的真正目的——消除敌意。首先，研究者制造令人愉悦的社会接触的机会，比如一起看电影，在同一个餐厅吃饭。但实验证明这样的努力完全失败，这些社会事件仅仅给两个对抗的团体提供了一个互相指责和攻击的机会。他们在排队打饭时互相推挤，将纸和食物扔向对方，

并粗鲁地批评对方。然后研究者开始实施更为精心设计的计划。他们制造了一系列迫使男孩们一起工作的紧急情况。这些情况包括：停止供应水，要求男孩们查出管道上何处出了问题；车子无法开动，让男孩们用一根绳子一起拉动；如果两个团体能够将他们的财产集中使用，那么就可以赢得一个租借影片的机会。虽然在完成这些任务的过程中，两个团队能在一起和谐地工作，但共同努力并没有使他们立即消除敌意。最初，任务一完成，男孩们就开始斗嘴、叫对方外号。慢慢地，团队之间的摩擦和敌意逐渐减少了。直到夏令营结束，他们才开始找机会聚在一起，一起娱乐，相互款待。

回想一下，在这项研究中，对抗的团体是由一些原本相似并且之前彼此之间不存在任何敌意的男孩组成。即使是这样的团体，也不能单纯地通过在令人愉悦的、相互平等的环境中的接触消除团体间的敌意，甚至合作性的接触也不能立即消除彼此的敌意。更何况那些由来已久的对某些群体的厌恶、相互间根深蒂固的消极刻板印象更加难以改变。的确，关于接触理论的大量研究结果并不乐观。能减少偏见的接触需要满足以下条件：两个群体的成员必须有平等的地位，有能够增进彼此了解的机会，能够发现驳斥刻板印象的证据，有共同的目标以及彼此积极的合作。然而即使是这样的接触，在减少偏见方面也并不总是有效果的。消极刻板印象通常抗拒改变，即使是在很长时期内和刻板印象对象群体的成员进行合作（综述见Stephan，1985）。

为什么即使在与那些行为和品质与我们刻板印象中的群体成员完全不相同的人接触后，我们对该群体的刻板印象仍然会保持不变呢？原因之一是，我们可能根本没有意识到这些个体驳斥了我们的刻板印象，因为从我们的刻板印象出发来理解他们的行为会发生偏见，我们可能将他们中立的、无恶意的行为看做与自己的消极刻板印象一致的行为。即使当人们意识到这些群体中有些成员的行为明显与刻板印象

不一致时，可能仍然无法将这些个体的行为推广至整个群体，因为正如接下来讨论的，人们认为这些个体只是他们群体中的非典型个体。

与刻板印象不一致的非典型性个体

当你遇到一个富有的非洲裔美国人，一个具有攻击性的家庭主妇，一个受人尊敬的年轻人，或者任何其他与你对那个群体的刻板印象不相符的成员，你可能会继续保留你的刻板印象，而将这个例外从他所属的群体中排除（Allport，1954；Rothbart & John，1985；Weber & Croker，1983）。实际情况确实如此。一个美国白人可能会对自己说，我的非洲裔美国人邻居马库斯富有而又成功，但你从他身上并不能了解到真正非洲裔美国人的特征，因为马库斯不是非洲裔美国人的典型代表，他属于非洲裔美国人中一个不寻常的亚群体，他是非洲裔的美国经理人。就像人们认为鸵鸟是一种不寻常的鸟类一样，它和通常意义上的鸟在大小和飞行能力上完全不同。同样的道理，人们可能认为非洲裔的美国经理人是一个不寻常的非洲裔美国人，他们和通常意义上的非洲裔美国人的行为和品质完全不同。人们将马库斯这种与刻板印象不一致的个体归属到亚群体中——这个亚群体被认为是非典型性的，并且不能代表整个群体。这样，人们即使知道一些群体成员不符合刻板印象，也还是会维持对该群体原有的刻板印象。

通过这种方式，即使某人最喜欢的演员是比尔·科斯比，最喜爱的歌星是迈克尔·杰克逊，最喜欢的运动员是迈克尔·乔丹（他很清楚，这些人都是非洲裔美国人），但他还是能够维持对非洲裔美国人的消极刻板印象，并保持对这个群体的强烈厌恶。把这些受人喜欢、备受尊敬的个体归入一个非典型的亚群体，例如，非洲裔美国人的演员，非洲裔美国人的歌星，或者非洲裔美国人的运动员，就能将他们看做和刻板印象群体无关的个体。同样，关于非典型性个体的观点可

以解释为何那些声称“我的一些最好的朋友是犹太人（或黑人，或属于其他被歧视的群体）”的人依然对刻板印象群体固守偏见，这是因为他已经将“最好的朋友”作为他不喜欢的团体的非典型性成员排除在外了。

Renee Weber和Jennifer Croker在他们一篇具有里程碑意义的文章中提出，当我们面对的个体与我们的刻板印象不一致时，只要我们能轻易地将那些仅刻板印象个体归属于一个亚群体，我们就不大可能改变自己的刻板印象（Weber & Croker，1983）。在一项研究中，他们尝试改变被试对律师的刻板印象——穿着得体、勤奋、聪明。在一系列实验条件下，被试阅读对30个律师的描述，每一个律师用表示不同品质的三个句子来描述。在所有条件下的被试看到同样的90个句子，其中包括30个与律师的刻板印象不一致的品质描述（比如，“拉里不擅长分析问题和提出符合逻辑的解决方法”，这句话暗示拉里不够聪明），15个描述与刻板印象一致的品质的句子（例如，“肯为了完成项目常常加班，并且忘记吃午餐”，暗示肯很勤奋），45个描述与律师刻板印象无关的品质的句子（例如，虔诚的）。在不同的条件下，同样的句子被用来描述不同的律师。最为重要的是，在分散条件下，30个与刻板印象不一致的句子分散在所有律师身上，这样一来，每一个人都有一个与律师不相符的品质。相反，在集中条件下，将30个与刻板印象不一致的品质集中于10个律师身上，这样一来，其中三分之一的律师的三个品质都不符合刻板印象，而剩下三分之二的人都完全符合律师的品质。

将与刻板印象不一致的品质集中于少数人身上，这样更容易指定这个群体属于一个非典型性的亚群体，因此很容易将该亚群体从刻板印象的群体中剔除出去。实验确实发现，对比集中条件下的被试与分散条件下的被试，前者表现出较少的刻板印象变化，后者不能轻易地将那些与刻板印象不一致的个体划分为亚群体。换句话说，与分散条

件相比，同样是30条不符合律师行为的描述，实验的参与者在集中条件下很难将这些行为推广到所有的律师身上。其他的研究者们后来重现了这一结果（例如，Johnston & Hewstone，1992）。如果可以的话，我们会将与刻板印象不一致的个体划分为一个亚群体，这样能够使我们保持刻板印象不变。

如果某些人之间共有的品质恰好可作为把他们视为另类的理由，那么要把这些人归为某个亚群体并从刻板印象的群体中剔除出去就会变得很容易。如果他们有另外一个共同的特征，这些与刻板印象不一致的个体就更容易被非典型化，并从刻板印象对象群体中排除出去。例如，如果我们遇到的穿着不讲究的律师都是黑人，就很容易解释为什么他们与一般的律师不同——也许他们是提供无偿法律服务的律师，也许他们来自贫穷的地方。通过这种解释，我们发现把他们划分为一个非典型性的律师群体似乎是合理的，也就没有必要将他们的特征推广到其他律师身上。确实，几项研究已经证明，人们不可能将那些与刻板印象在两个方面都不一致的群体成员的特征推广到整个群体中（Rothbart & Lewis，1988；Weber & Crocker，1983；Wilder，Simon，& Faith，1996）。换言之，在某一方面与他们群体的刻板印象不一致的个体，如果在其他所有方面都符合群体刻板印象，那么这些个体更有可能引导我们修正对他们所属群体的刻板印象。对于非常果断的女性，如果她们在其他方面看上去是女性化的——用化妆品、穿女装、热情、有同情心等等，那她最有可能驱使人们改变女性不够果断这一刻板印象。但是，一个过于果断的女性，穿着和行为都与对女性的刻板印象不一致，那她不太可能带来刻板印象的变化，因为完全可以将她作为非典型性个体归入亚群体而将她排除在女性刻板印象之外。

将那些与刻板印象不一致的个体归入亚群体，通常源于人们想要积极维持刻板印象。我们倾向于维持刻板印象，是因为刻板印象能够

证明我们的社会秩序、我们不公平的行为，以及我们的优越感都是正确的（Allport，1954；Fein & Spencer，1997）。但是，即使不存在这一动机，我们仍然试图拒绝承认那些与刻板印象不一致的个体与刻板印象之间存在关系。一个与我们坚信的刻板印象不一致的个体会让人觉得非常惊讶和不可思议，以至于我们尝试为这个个体作出解释，这非常类似于我们突然遇到的信息与我们内心期望的信息相违背时的做法（Hastie，1984；Snyder，1984；Wong & Weiner，1981）。出于这些原因，当我们遇到一个刻板印象对象群体的成员，而他又违背了刻板印象时，我们会问自己：“我是否有合适的理由认为他是该群体的非典型性个体？”如果答案是肯定的，我们会觉得没有必要将其从个人推广到整个群体。试想，当我们问自己这种片面的问题时，我们寻找的答案通常也是片面的答案，而这常常导致我们证实自己的假设（Klayman & Ha，1987；第3章）。因此，我们经常会找到合适的理由，将与刻板印象不一致的个体作为与其所属群体不相关的个体，并将之排除在外。

正如上面讨论过的，如果与刻板印象不一致的个体拥有另外一个非典型的品质，这就为我们提供了一个好的理由，以便将他们作为群体的非典型性代表归入亚群体，并将之排除在外。最近的研究表明，如果一个刻板印象之外的品质能够描述一个驳斥刻板印象的人，那么我们更容易将该个体归属为一个亚群体，即使他本来不是刻板印象的非典型性个体。我们甚至可以使用驳斥刻板印象个体的中性信息作为根据，将该个体视为所属群体的非典型性代表（Kunda & Oleson，1995）。例如，如果我们偶遇一个坦率直言、非常果断的女子，她违反了我们关于女性的顺从、不够果断的刻板印象，如果我们没有关于她的其他方面的信息，我们就不愿意修正自己的刻板印象。但实际上，我们能以她的任何额外信息为基础，将她看做女性中的非典型性个体，把其归入亚群体。

例如，如果我们知道，某个非常自信的女子有（或没有）兄弟，她的父母支持她（或不支持她），她很有魅力（或没有魅力），或者其他方面的信息，我们可能尝试用这些信息来解释为什么有这些特征的女子与多数女性不同，她们显得更为自信。我们非常擅长解释任何一个特征与任何一个结果之间的关联性，所以很容易找出一个合理的解释（例如，Andersen & Sechler，1986；第3章）。例如，我们能够将之解释为，有兄弟的女性有可能非常自信，因为她们与自信的榜样一起长大。或者我们可以解释为，没有兄弟的女性有可能非常自信，因为她们在一个没有男生欺负的家庭环境中成长。在任何一种情况下，我们都能成功地把该女子归属为非典型性的亚群体，而不需要将其品质特征推广至其他女性。

在一项用来验证上述观点的研究中，被试读到的材料是对一个律师的访谈记录，在访谈中律师表现得非常内向，这足以挑战被试关于律师“非常外向”的刻板印象（Kunda & Oleson，1995）。在没有提供关于这个律师的附加信息时，被试将该律师的特征推广到所有的律师身上。他们对律师的内向性评分，明显高于没有阅读访谈记录的控制组被试对律师的内向性评分。实验组被告知关于这个律师的一些额外信息，结果得出不同结论。告诉其中一组被试他在一家小法律公司工作，告知另外一组被试他在一家大法律公司上班。实验已经显示，被试认为在小公司或者大公司工作的律师在内向性上与其他律师没有差别。换句话说，告知这两组被试两种相反特征中的任何一种，而这两种特征都是中性特征，都不会暗示律师具有内向性的性格特征。

虽然这两种特征都是中性的，但利用任意一个特征都能建构出解释律师内向性的理由。例如，根据两种相反的中性特征，可以对两个律师的内向性作出解释。小公司的律师内向，因为他不需要和许多人打交道；大公司的律师内向，因为在大公司里，有一些律师主要负责一些不需要人际交往技巧的任务。因此，任何一种特征都可以作为将

内向的律师作为非典型性的个体归属为亚群体的依据。实验确实发现，与那些没有被告知关于内向律师的附加信息的被试不同，了解律师在小公司或大公司工作的被试并没有感到要将内向性推广到整个律师群体的压力，他们关于律师的刻板印象保持不变。总之，不了解与刻板印象不一致的附加信息的被试，会改变对律师的刻板印象。但是如果向他们提供一个附加的中性特征，就足以破坏对这一特征的推广。在这个过程中，中性特征变得不再是中性的，人们将它们和内向性联系在一起。综合这些研究结果发现，中性特征破坏了人们将与刻板印象不一致的个体特征推广至整个群体，因为我们可以以中性特征为依据，将个体作为非典型性个体划分到亚群体中。

即使我们没有其他附加信息作依据将一个违背刻板印象的个体归入亚群体，但如果这个人与刻板印象偏离程度很大，那么我们仍然能将这个人作为特例而排除在外（Kunda & Oleson，1997）。想想科林·鲍威尔，这位非洲裔美国人将军成功地指挥了海湾战争；或者玛格利特·撒切尔，她用铁腕统治英国。这些个体在很大程度上偏离了我们对于他们所属群体的刻板印象，以至于我们将他们看做不符合惯例的特例。我们会认为，他们对刻板印象的偏离，为我们提供了一个充分的理由，将他们作为非典型的、与刻板印象无关的个体而排除在外。

在检验这些观点的一系列研究中，让被试阅读关于一个人的材料，这个人完全违背了或适度违背了被试的刻板印象（Kunda & Oleson，1997）。在一项研究中，被试将外向作为公关人员的刻板印象，而这一刻板印象受到了挑战，挑战这一刻板印象的是一个非常内向或者适度内向的公关人员。在另一项研究中，将非常果断作为女权主义者的刻板印象，而这一刻板印象也受到了一位十分优柔寡断或者有些优柔寡断的女权主义者的挑战。通过对比这些被试对刻板印象对象群体的评分和没有接触群体成员任何信息的控制组被试的评分，来

评价刻板印象的变化。在两个实验中，适度偏离刻板印象的个体与严重偏离刻板印象的个体相比，前者引起更大的刻板印象变化。确实，那些过于优柔寡断的女权主义者根本没有引起刻板印象的变化，而有些优柔寡断的女权主义者则引导被试认为女权主义者都不够果断。如果我们想改变人们对非洲裔美国人的刻板印象，应该将取得一定成功的非洲裔美国人介绍给他们，而不是将非常成功的非洲裔美国人介绍给他们，比如科林·鲍威尔或者比尔·科斯比。那些名人在很大程度上偏离了对他们所属群体的刻板印象，以至于人们可以将这种极端偏离作为一个充分的理由，将他们排除在刻板印象群体之外。

颇为讽刺的发现是，偏离所属群体刻板印象的个体越多，该刻板印象改变的可能性越小。这一发现暗示：我们对于一个群体的刻板印象越是不准确，在遇到该群体成员后，刻板印象就越不可能自动改变。这是因为，刻板印象越不准确，典型的群体成员间的差异也就越大。进一步说，刻板印象越不准确，典型的群体成员与该刻板印象偏离得越严重，因此该典型群体成员越容易被作为特例排除在外。这或许也是为什么通过与违背刻板印象的个体的接触来改变种族刻板印象如此困难的原因之一（Stephan，1985）。这些刻板印象可能非常不准确，以至于人们认为一般的群体成员极度偏离他们的群体，并因此被当做极端个体而被排除掉。那些持有极不准确刻板印象的个体也遵循这一点，也就是说，那些持有极不准确的消极刻板印象的人，在接触违背刻板印象的群体后，最不可能减少他们的刻板印象。对于这些极端的感知者，一般的群体成员会被看做极端的、不相关的特例。确实，在这些研究中，如果说那些极端的个体有什么改变的话，在接触违背刻板印象的群体成员后，甚至变得更加极端。

事情也有积极的一面，当刻板印象对象个体与人们的刻板印象存在适度的差异时，能驱动刻板印象的改变，这一发现令人鼓舞。在我们的日常生活中，我们也许更有可能遇到这种适度偏离我们刻板印象

的个体，而不是完全违背刻板印象的个体。有点果断的女性要多于玛格利特·撒切尔般的女性，这也许就是为何刻板印象会随着时代的变迁而演变的原因。

虽然通过短期干预来改变刻板印象非常困难，但是对过去报告的检验和纵向研究的发现表明，长时间的干预，能使刻板印象发生较大的变化。试想某个群体被人们广泛地认为是肮脏的、酗酒的、没有能力的、爱争吵的，并且居住在贫民窟。当你听到这是18世纪中期美国人对爱尔兰人的刻板印象时，你可能会非常惊讶。当时的招聘广告普遍地指明“爱尔兰人不得申请”。很明显，对美国籍爱尔兰人的刻板印象已经经历了巨大的变化。

其他刻板印象也发生了实质性的变化。在名为“普林斯顿三部曲”的一系列研究中，分别在1933年、1951年和1969年，要求普林斯顿不同时代的学生用一系列相同的形容词来评价几个种族团体（Katz & Braly，1993；Gilbert，1951；Karlins，Coffman，& Walters，1969）。这段时期内，许多刻板印象已经表现出相当大的改变。例如，对犹太人在精明和唯利是图方面的评分有了实质性的下降，在有抱负和聪明方面的评分有了提高；对黑人在迷信和懒惰方面的评分有显著的下降，在音乐方面的评分有了提高。不可否认的是，这些变化不仅反映了长时间里刻板印象的实际变化，也反映出支持公开表达偏见的标准发生了变化（这本身就是一个令人鼓舞的发展）。关于刻板印象在很长一段时期内发生变化的历史性报告，以及证明刻板印象能够改变的实例，都可以使人看到一个充满希望的未来。那些目前受到不恰当的消极刻板印象困扰的群体，他们所受到的歧视和偏见有希望在将来减少。随着人们对如何运用刻板印象以及如何才能改变刻板印象的深入了解和研究，社会心理学家能促使这一天尽早到来。

总结

当我们遇到一个刻板印象对象群体的成员，或者任何跟这个群体有关的消息时，我们会毫无觉察地自动激活群体刻板印象。刻板印象一旦被激活，就会影响我们的判断和行为。而且，因为我们会以与刻板印象一致的方式对待刻板印象对象，这就导致刻板印象对象做出相应的反应，进而又强化了刻板印象。刻板印象的激活也是可以控制的，但是这一过程需要充足的认知资源。因此，当我们有充足的认知资源时，那些在我们全神贯注于做其他的事时可自动诱发刻板印象激活的信息可能就不再起作用了。

人们对一个特定群体的无意识反应可能存在个体差异。持有偏见的白人对任何使他们想起非洲裔美国人的信息都可能做出自动的消极反应，不持偏见的白人和非洲裔美国人则没有这种自动的消极反应，相反，他们可能还会有自动的积极反应。

有时，我们受到动机的驱使能抑制刻板印象的激活。例如，当我们有意识地去尊重某一个个体时，我们会抑制可运用的消极刻板印象，因为这些消极刻板印象一旦被激活，就有可能妨碍我们形成希望得到的印象。虽然我们能在短期内成功地抑制消极刻板印象，但时间长了这种抑制会出现反弹。一旦我们的注意力不再集中于对刻板印象的抑制，先前被抑制的消极刻板印象会更容易起作用。

有时，我们用群体刻板印象来理解群体成员的行为。当属于不同社会群体的成员实施同一行为时，我们会有完全不同的理解。这种刻板印象驱动的解释会自动产生，我们自己根本意识不到。我们常常可能认为，对一个刻板印象对象的反应不受偏见的影响，因为对他们的反应是基于个体的行为和特征，而不是基于刻板印象。但我们可能没有意识到，对个体这些行为以及特征的理解已经受刻板印象的影响。

当我们对一个人的了解仅限于他所属的群体时，我们会将对该群体的刻板印象应用到该个体身上。但是，当我们知道关于一个刻板印

象对象的其他方面信息时，比如行为或者特质，我们倾向于以这些个人信息为依据，形成对该个体的印象，而忽略刻板印象。然而，刻板印象还是通过影响我们对个人信息的解释以及我们对个体未来行为的预期，来影响我们对该个体的印象。当我们由于疲劳、全神贯注于其他事情、时间紧迫或者任何其他原因导致认知资源有限时，我们对刻板印象对象的印象更可能受刻板印象的影响。当我们对该个体进行评价时，无论受什么动机驱使，我们都可能利用某个消极刻板印象来贬损他人。

消极刻板印象对象群体的成员可能会发现，他们很难确定他人对自己的评价究竟是根据他们的表现，还是根据他们所属的群体。这种归因的双重性会使他们难以确信自己的能力。他们也可能被刻板印象威胁所妨碍；他们担心自己可能会证实别人对自己及所属群体的消极预期，这种担心足以影响他们的表现。在实验情境中用来消除刻板印象威胁的巧妙实验操纵，也能消除黑人学生与白人学生、女生与男生之间在实际学习中表现出的成绩差距。

要改变根深蒂固的刻板印象非常困难。即使与刻板印象截然相反的群体成员进行了广泛的接触，刻板印象依然保持不变。在面对那些偏离刻板印象的个体时，我们不会修改自己的刻板印象，其中的一个原因是，我们将这样的个体归属于非典型性的亚群体。即使我们最好的朋友属于某一消极刻板印象对象群体，如果能把好朋友作为非典型性个体归属到亚群体，我们还是会保持对这一群体的厌恶。对于那些违背所属群体刻板印象的个体，如果我们已经想出，或者能轻易地想出

个将他们看做非典型性个体的理由我们更有可能将这些个体归入亚群体

第9章　有关他人态度、行为和人格的知识

我们的许多社会行为是受我们认为他人将可能做出什么样的反应所调节的。他们会想什么？他们会做什么？我们准确回答这些问题的能力决定了我们的决策质量和人际关系策略的有效性。那么，我们在评估同伴们可能的态度、信念和习惯的方面做得如何呢？我们在根据他人过去的行为预测其将来行为方面做得如何呢？这一章将着重解决这些问题。

本章的第一部分，我检验了我们评估各种态度、规范和行为的普遍性的能力。我关注一些系统性偏差，它们影响了我们判断有多少人会与我们做出同样反应，使我们有时夸大、有时又低估了其他人像我们一样行事的程度。我也指出，我们仍然能够相当精确地估计各种反应在人群中的分布情况。

在下一个部分，我检验了我们评估他人的性格，以及根据过去的行为预测他人将来行为的能力。我首先回顾的一些证据表明，人的友善、诚实或其他人格特质在不同情境间令人吃惊地表现出很少的一致性。我认为，人们并没有意识到这一点，而是倾向于认为行为比实际情况具有更大的一致性和可预测性。结果，当我们观察他人行为时，容易轻率地对他人的基本人格下结论，我们对于自己在不同情境下预测他人行为的能力显得过于自信了。

有关特性在人群中的普遍性和分布情况的知识

你知道有多大比例的大学生赞成女性权利平等吗？有多大比例的大学生经常感到压抑？你知道大学生醉酒的普遍性程度如何吗？大多

数学生对校园饮酒规范的感受如何？如果你向同伴提出一个小请求，你能预测同伴会如何反应吗？我们常常运用对他人思想、感受和行为的想法来指导自己的行动。如果你计划为你的朋友们举行一个晚会，就要考虑你必须运用哪些社会知识。你的朋友喜欢哪些音乐？他们会吃多少东西？他们会喝多少酒和饮料？你希望他们什么时候到？他们会待到多晚？你对他们价值观和观点的想法也会影响你在晚会上的举止。如果你喝得太多，他们会如何看你？哪些笑话会引他们发笑，哪些会冒犯他们？如果你当众亲吻你的情侣，他们会如何反应？

我们对这些问题回答得如何呢？一些研究检验了人们有关他人特性方面知识的精确性。在讨论这个研究时，我会首先描述我们在评价他人特性时出现的一些系统偏差。然后，在考虑到这些偏差的情况下，我会讨论我们的总体精确性。

虚假共识

设想一下，你选修的心理学导论课程要求你参与几个实验。为了达到这个要求，你报名参加了一个关于沟通技巧的研究。当你到达指定地点时，实验者解释说，这个研究探讨的是人们对挂在身上的广告牌所呈现的信息会做出什么样的反应，要求你挂一个有“Repent”符号的广告牌围绕校园走30分钟并记录人们的反应。实验者告诉你，如果你不愿意这么做，你仍然能获得实验的学分，但你会错过一次有趣的经历和给实验者提供帮忙的机会。

你会选择挂上这个广告牌，还是退出这个实验呢？你估计你同学中有多大比例的人会选择挂上这个广告牌呢？

当Lee Ross及其同事让斯坦福大学的学生真正处在这种情境时，大约一半的人同意挂这个广告牌，一半的人会拒绝（Ross，Greene，&

House，1977）。更有趣的是，参与者对其他人可能反应的估计依赖于他们自己的选择：那些同意挂广告牌的学生估计会有63%的同学同意挂广告牌，而那些不同意挂广告牌的学生则估计只会有23%的同学会同意挂它。Ross 及其同事称这种现象为虚假共识效应（false consensus effect）。人们自己的选择、态度或想法会使得他们对他人在这些方面的表现做估计时出现偏差，导致他们认为自己的反应相对来说是常见的，而其他的反应是不常见的，这样就出现了虚假共识效应。当那些作出了某种选择的人认为这种选择比人们作出相反选择更常见时，虚假共识就表现出来。

研究已经表明，虚假共识影响了人们对一些选择、态度或行为的普遍性的估计，使其估计出现偏差，这已经在日常习惯、爱好、人格特质和政治观点等不同领域得到了检验。例如，喜欢白色面包的人比那些喜欢褐色面包的人认为有更多的人会选择白色面包而不是褐色面包。乐观者比悲观者认为乐观主义更普遍。那些偏爱共和党候选人的美国人比偏爱民主党候选人的美国人认为支持共和党的人更普遍。那些支持缩减公共开支的人比反对这样做的人认为会有更多的人支持缩减开支（Krueger，1998；Marks & Miller，1987；Mullen et al.，1985）。

虚假共识是一种相对的效应，理解这一点是重要的。你不是因为相信自己所属的群体是大多数才表现出这种虚假共识。例如，如果你是属于那些喜欢欧洲戏剧甚于美国喜剧的少数派，你已经认识到自己属于少数派，并且估计只有20%的电影爱好者和你一样对欧洲戏剧有共同的偏爱。不过，你对喜欢欧洲戏剧人数的估计仍然比那些喜欢美国喜剧人的估计要高，他们估计只有10%的人会喜欢欧洲戏剧。而且即使你没有过高估计与你有相同爱好者的比例（相对于实际比例），虚假共识也可能存在。继续以电影为例，即使偏爱欧洲戏剧的人数的实际比例是30%，上述的一系列判断也反映了虚假共识。在这种情况下，即

使欧洲戏剧的爱好者（他们估计人群中有20%的人与他们有相同的爱好）低估了喜欢欧洲戏剧的人数的实际比例，但他们对喜爱欧洲戏剧人数的估计与那些偏爱美国戏剧人的估计（他们认为只有10%的会喜欢欧洲戏剧）相比仍然要高。这一系列的判断被看做是虚假共识的例子，因为虚假共识被定义为，具有不同观点的人之间估计的差异，或自己的观点与自己对他人观点的估计之间存在正相关。

为什么我们会出现虚假共识效应呢？许多因素的联合作用使我们对自己的看法和偏好的估计出现了偏差（Gilovich，1991；Marks & Miller，1987）。我们自己的反应和对他人反应的估计之间相关的一个原因是，当我们对其他人的反应一无所知时，会很理智地把自己的估计建立在一个自己熟悉的个体，即我们的自我之上（Dawes，1989）。不过，这种虚假的共识效应不可能只是由于从我们自己的反应作出推论。当我们熟悉许多其他个体的反应时，也会表现出这种虚假共识，因为我们能够得到的样本可能是有偏差的；我们可能只熟悉那些和我们一样的人，即所谓人以群分。共和党人喜欢与共和党人交往，虔诚的宗教徒在教堂里寻找志同道合的人。当我们对各种不同反应的普遍性做出估计时，经常利用的是启发策略，把自己的估计建立在那些能够容易想起的各种反应的例子的基础之上（Kahneman & Tversky，1973，见第3章）。事实上，与我们反应相似的人更容易出现在我们的头脑中，结果导致我们过高地估计了自己反应的普遍性。可利用的启发策略对虚假共识效应的产生起着关键作用，这一观点已得到以下研究成果的支持：人们对吸烟普遍性的推测与他们所知道的吸烟人数的多少有关，一个人了解的吸烟者越多，就越相信吸烟是普遍的（Sherman et al.，1983）。

动机可能也对虚假的共识起了作用。如果我相信许多人与自己有相同的反应和观点，我会对自己的反应和观点感觉更好。这种动机在我们刚经历过失败的时候会特别强烈——如果许多其他人也经历了类

似的失败，我的失败看起来就不那么让人觉得丢脸。确实，紧随着这次失败的经历，人们更可能表现出虚假共识效应（Sherman，Presson，& Chassin，1984）。

我们表现出虚假共识的程度也依赖于我们如何看待选择背后的理由。如果我们相信自己的反应是由外部力量控制的，就会特别期望他人也像自己一样，因为我们认为他们也是受相同的力量调控的。但是，如果我们认为自己的反应是由于个人独特的个性，就不太会预期他人会像我们一样反应。确实有研究表明，当要求人们对其他人的选择进行估计时，对于那些他们认为在很大程度上需要依赖选项的不同特征才可以做出的选择（如选择Exxon的股票还是IBM的股票）所做的选择，比那些他们认为在很大程度上依赖于个人的特征和特性所做出的选择（例如，是看体操、赛车还是看田径）表现出更大的虚假共识。当我们认为自己的选择是受情境中强有力的因素所支配时，我们预期其他人也会屈服于同样的压力，做出与我们相同的选择（Giliovich，Jennings，& Jennings 1983）。

虚假共识的另一原因是，我们经常被要求以一种独特的方式去解释问题。如果没有意识到对同样的问题可以有多种解释，意识不到其他人的解释可能与我们的解释是不同的，我们就会夸大他人像我们一样作出反应的程度。例如，当问你是否对美国喜剧比对欧洲戏剧更喜欢时，在你的心里可能出现的是在诙谐经典的美国喜剧如由伍迪·艾伦导演的《安妮·霍尔》和晦涩难懂的超现实主义的欧洲文艺片之间进行选择。不仅你自己会投票给《安妮·霍尔》，你也会期望更多的人做出同样的选择。你可能没有意识到，其他人对同样的问题会有完全不同的解释。有人会认为美国喜剧内容空洞乏味，如《监狱也疯狂》； 而欧洲戏剧古典高雅，如《偷自行车的人》。如果在心里出现这些解释，你可能就会选择站在欧洲戏剧这一边。因此，产生虚假共识是因为不同的人对相同的选择有不同的解释。人们并没有成功地认

识到这一事实，在估计其他人可能的反应时也没有考虑到它。与这种观点一致，Gilovich（1990）发现，当要求参与者在两个定义广泛、有多种解释的范畴之间作出选择（如美国小吃和欧洲小吃）时，比要求参与者在那些留很少空间作进一步解释的范畴的特殊例子（比如苹果派和巧克力甜点）之间进行选择时，会表现出更多的虚假共识。不过，关于虚假共识中不同解释所起的作用仍然是推测性的，因为Gilovich后续的两个研究中，那些选择给予特殊解释的参与者就像那些给予更一般选择范畴的参与者一样，表现出同样的虚假共识（Gilovich，1990）。

总之，许多因素的共同作用产生虚假共识。我们的推理启发策略、因果关系理论、动机以及独特的解释都会影响到我们判断他人是否会像我们一样作出同样反应。当我们没有意识到这些因素对估计他人的反应所产生的影响时，这种倾向会更加严重。最终结果就是，我们经常夸大他人持有与自己相同观点的可能性，并且相信自己的观点比他人所持的不同观点更加普遍。不过，在一些环境中，我们也会表现出相反的倾向，夸大自己的独特性，就像下面所讨论的一样。

人众无知

设想一下，你在教室里听一堂课，你正因为没明白这堂课讲的内容而感到困惑和混乱，这时，教授停下来问同学们是否有什么问题。想到你可能因为提问而被认为是愚蠢的，那样会使你感到羞辱，你就没有吭声。当你环顾整个教室时，发现其他同学中也没有任何人提问。他们都看上去自信而平静，没有一个人举手。此时，你会认为自己是唯一没听懂这堂课的人。这个结论是奇怪的。你的行为和其他人的行为完全一样，只是你的解释不同：你认为自己保持沉默是因为你羞于表现出自己一点都没听懂，而你推测其他人沉默是因为他们听懂

了这堂课，不需要进一步澄清。如果每个人都像你一样推理，很可能会出现这样一种情境，即没有任何一个人听懂这堂课，但每个人都认为自己是唯一经历了这种困难的人。这种大多数人都没有意识到其他人也和自己一样，具有一些不想为人所知反应的现象被称为人众无知（pluralistic ignorance）。

术语“人众无知”是由Floyd Allport（1933）提出来的，描述的是这样一种情境：几乎每个人私下都拒绝一个群体规范，但却认为大多数其他成员会接受它。在一个早期关于人众无知的例子中，一个卫理会教徒认为，大多数其他的成员都赞成教会禁止打牌、吸烟和喝酒的禁律。但是，事实上，大多数成员私下在自己家里都拒绝这些禁律，都会从事这些被禁止的行为（Schanck，1932）。人众无知之所以在这种情况下形成，是因为成员的公众行为并没有反映出他们私下的态度。在公开的场合，他们表现出对这些禁律的强有力的支持。尽管每个成员都意识到，他自己公开地支持这些规范是由于害怕否定和拒绝，但每个人都认为，其他人表达出对这些规范的支持是因为他们真正支持它们。

就像上面的一些例子所阐明的，当人们公开的行为并没有反映其真实的态度时，就为人众无知提供了舞台。这种公开和私下反应的不匹配会产生人众无知，尽管事实上人们公开的行为完全相同，但他们认为自己私下的行为与其他人是不同的。 例如，他们认为自己的行为是由于害怕被拒绝或遭遇尴尬而产生的，而认为他人完全相同的行为反映了其真实的态度和看法。甚至当人们意识到自己的行为掩饰了自己真实的情感，他们仍然会从表面去考虑其他人完全相同的行为。

为什么我们会把自己和他人完全相同的行为归因于不同的原因呢？我们这么做可能只是因为并没有认识到其他人也有和我们自己一样，有一种感到害怕和尴尬的倾向；我们敏感地意识到自己的害怕和

不安全感，而对他人的害怕和不安全感却缺乏证据。在我们设法掩饰这种恐惧使它不为人所知时，这种情况特别容易出现。而且，即使我们意识到别人的恐惧，我们也可能没有意识到造成这些恐惧的强有力的动机因素。例如，我们可能错误地认为，其他学生需要理解教授所讲内容，这会战胜因暴露他们没有理解时所带来的恐惧感（Miller & McFarland，1987；Miller & Prentice，1994；Prentice & Miller，1996）。

人众无知可能是旁观者在有他人在场的情况下面对紧急情况时较少采取干预行动的一个原因。当遇见一个处于危险中的人或面临一个潜在危险事件发生时，如房间里冒烟，有他人在场时与只有一个人时相比，人们更少伸出援手或采取阻止危险发生的行动（Latane & Darley，1970）。当这类紧急情况发生时，尽管他们内心感到慌乱和恐惧，但外表看起来却平静和镇定自若。其他人只是从表面来理解这种平静的外表，因此认为没有人会特别关注正在发生的事情。正是由于这种方式，紧急情境导致了对他人真实反应和对情境解释时出现人众无知的情况。一群正在体验内心折磨的人会认为，其他人压根就没有关心自己的理由。因此，每个人都不能按照自己的真实情感来采取行动，因为他们接受了大多数人对现状的理解和解释，或因为他们害怕被看做愚蠢的人、成为嘲笑的对象而感到恐惧和恐慌。在有关信仰、观点和价值观的问题中，都有许多关于人众无知的记录（Miller & Mcfarland，1991；Miller & Prentice，1994；Miller & Prentice，1996）。人众无知会出现在紧急情况下由陌生人形成的短暂群体中，出现在那些彼此间有很好了解的个体形成的密切联系的群体中以及更大的组织如大学的成员中，甚至整个社会中。例如，不同的研究表明，监狱里的看守人员认为其他看守人员比自己更强烈地赞成更严格的纪律；一所盛行自由主义的著名大学的学生（Vassar &

Circa，1972）认为，这所大学里的其他学生比自己更加自由主义；随着民权运动在美国获得力量，美国白人认为其他白人比他们自己更支持种族隔离（Miller &

McFarland，1991）。人众无知最令人烦恼的一面是，它会导致人们普遍遵从那些没有一个人真正相信的规范。当规范是亲社会的、代表高尚的道德境界时，还不必太担心。但人众无知也会导致人们去遵奉一些反社会的、危险的规范。例如，一个关于青少年违法者的研究表明，这些违法者私底下也对自己的反社会行为感到不安，但又不愿意向别人表达这些感受（Matza，1964）。没有人愿意在那些看起来“坚强的”同伴面前表现得像个“胆小鬼”，这些男孩们从事一些实际上没有人感到舒服的损害他人的行为。由Deborah Prentice和Dale Miller进行的一系列研究证明，普林斯顿大学的学生对校园里盛行的饮酒规范的接受上也存在类似的人众无知（Prentice &

Miller，1993）。饮酒长期以来是普林斯顿大学社会生活中的重要内容，在校园社会生活的中心——饮食俱乐部，全天候供应酒精饮料，它选择和吸纳新成员时依据的也是喝酒游戏。与美国其他主要地区相比，普林斯顿校友会的酒精饮料消费水平仅次于印第安纳波利斯而排名第二（Prentice & Miller，1993）。普林斯顿的规范和许多其他北美大学一样是很清楚的：饮酒对于社会生活来说是必不可少的，一个人如果想完全加入到校园社会活动中去，就必须要适应它。同时，学生不得不注意到由过度饮酒而引发的问题。酒精中毒或酒后事故导致的学生死亡事件引起了全国媒体的广泛关注。例如，1997年，在麻省理工大学、弗吉尼亚大学、路易斯安那州大学以及其他几所大学的校园里或大学生联谊会上，都发生过学生因饮酒过度致死而引起社会广泛关注的事件（高等教育年鉴，1998.1.4）。差不多每个周末，都有许多校园报纸报道学生由于酒精中毒或与酒精有关的伤害被送进急诊室的事件。许多学生也无疑目睹过或亲身经历过一些事件，

由于过度饮酒而导致不当行为、记忆丧失、疾病或受伤以及学业成绩下降。所有这些都导致Prentice和Miller认为，普林斯顿大学的饮酒规范为人众无知提供了绝佳的情境：每个学生自己私下都对这种在校园内得到强有力赞成的饮酒规范感到怀疑和担忧，但却没有认识到其他人也对此感到同样的担忧。情况确实如此。当要求大学生评价自己和其他普林斯顿大学生对在普林斯顿校园饮酒习惯是否能接受时，他们的反应表现出这种人众无知：学生们认为自己不如其他普林斯顿大学的学生能接受该校的这种饮酒习惯（Prentice & Miller，1993）。

那么，很清楚，学生自己对饮酒的感受和他们对同伴如何感受的看法之间存在差距。随着学生们对他们的同伴和学校越来越熟悉，饮酒的经历越来越多，这种差距随着时间的推移会如何变化呢？一个令人不安的可能性是，学生会逐渐接受他们认为其他人都赞成的规范，他们私下的看法会转向于知觉到的规范。学生们仍然敏感地意识到过度饮酒的有害效果，也会坚持自己比其他人对饮酒的规范感到更不舒适的观点。他们私下的这种感受与他们对他人感受的看法之间的差距可能会持续，这会使他们体验到与群体越来越大的疏远。为了检验这些可能性，Prentice和Miller对普林斯顿大学二年级的学生进行了两次调查：一次是在9月，他们暑假结束后刚返校，对规范和其他同学的行为还很少接触；然后是在12月，他们在学校生活了几个月以后。在这两次调查中，都询问学生自己和普林斯顿其他学生对校园里学生饮酒习惯感到舒适的程度。

在这个学期初即9月份，男生和女生都表现出对他们同伴感受的人众无知，如表9.1所示。两个群体都认为他们自己与其他普林斯顿的学生相比，对于校园饮酒的习惯感到更不舒适。不过，男生和女生对自己的感受和对其他同学感受看法之间的差距有不同的反应。到了12月份，男生的态度已经与知觉的规范相一致；他们对喝酒习惯的接受程度增加，对自己的感受和对其他同学感觉的看法之间没有任何差距。

总之，男生在9月份持有的对自己同学感受的错误假设，到了12月份时已经变成了现实。与此相反，女大学生并没有内化这种规范。即使到了12月份，她们自己的感受和她们对自己同学感受的看法之间仍然存在差距。

表9.1　学生对自己和一般学生关于校园饮酒规范的接受程度

	9月		12月	
	自己	一般学生	自己	一般学生
女	6.08	7.16	5.94	7.74
男	5.84	7.48	7.08	7.58

资料来源：Prentice & Miller (1993, 表3, p.248). Copyright ©1993) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

注：高数字表明更舒适。

很难弄清为什么普林斯顿大学的男生和女生对他们私下的感受和他们理解的规范之间的差距反应不同。一种可能是，一般来说男生更容易屈从于一致性压力，特别是更容易屈从于饮酒这方面的压力。饮酒在男性文化中比女性文化处于更核心的地位，或者认识到普林斯顿长期以来是由男性主宰的高校，饮酒在普林斯顿对男性来说比女性更为重要（Prentice & Miller，1993）。尽管存在差异，男生和女生的反应都具有潜在的不良后果。男性最终接受了具有潜在危险的规范，尽管他们开始时对这些规范感到不舒适。而女生则相信她们自己的感受偏离了这个规范，可能会逐渐遭受排斥。事实上，一个后续的研究表明，个人偏离群体的看法可能导致疏离，促进对群体的不认同。那些察觉到在有关饮酒问题上自己的感受与其他一般学生在这个问题上感受之间存在差距的学生，与那些没有察觉到这类差距的学生相比，更不认同普林斯顿大学。他们预期毕业之后会很少参加普林斯顿的联谊会（Prentice & Miller，1993）。

设想你是大学里的一名学生，在那里饮酒支配着社会生活。你自己对校园里这种赞成饮酒的规范感到很不舒适，但你不愿意表达这种感受，因为你认为大多数其他的同学比你对这些规范感到更舒适。同时，你为了避免被嘲笑和被孤立而不得不去喝超过自己承受量的酒。一次关于人众无知的讲座中讲到，大多数学生私下都对这些规范也感到不舒适，但没有认识到其他人也会同样感到不舒适，你想你会受这次讲座的影响吗？知道这些，你会有被解放的感觉吗？你现在能按自己感到舒适的样子自由地少喝些酒吗？

在设计解决这个问题的一个研究中，普林斯顿的学生在他们进入校园的第一周被安排参加有关饮酒的两个会议中的一个（Schroeder & Prentice，1995；Prentice & Miller，1996）。其中一个会议的讨论集中在人众无知上。向参与者呈现一些有关学生自己对于饮酒舒适度和他们对其他同学对饮酒舒适度的看法之间差距的数据，要求他们讨论这种对他人态度错误知觉的可能后果。另一组作为控制组，也是讨论饮酒的问题，但他们的讨论集中在个体如何对饮酒作出负责任的决策；他们对有关这个问题的人众无知一无所知。4至6个月之后，要求所有的参与者报告他们在上一周以及在某个有代表性的一周中的饮酒情况。

值得注意的是，消除人众无知对饮酒有显著影响：参加了关于饮酒态度人众无知讨论的学生每周饮酒量比参加控制组讨论的学生报告的每周饮酒量明显要少。进一步的分析表明，出现这种结果至少部分是因为那些已经知晓人众无知的学生在过度饮酒方面感受到较少的社会压力。

总之，在许多情境下，我们公开的行为歪曲了我们私下的观点。在这类情境中，我们可能忽略了其他人与我们具有相同感受的事实，认为其他人接受了我们个人抵制的规范，我们可能会变得更不愿意表

达自己私下的观点，担心当众出丑和受到社会排斥。如果每个人都像自己一样行事，我们没有任何一个人认识到其他人的行为也是受相同的恐惧不安所驱使的，人众无知就会持续存在。这会导致实际上很不受欢迎的规范和行为持续下去。不过，这种状况依赖于我们是否仍然不了解其他人的真实态度。一旦我们意识到其他人的真实感受，就不会再有压力去遵从这种实际上无人真正赞同的规范。这种分析表明，公众观点的民意调查已成为现代民主的核心，它对减少人众无知和阻止人们去遵守那些事实上不受欢迎的规范具有重要的作用。

虚假共识与人众无知

从表面上看，人众无知是指我们低估了其他人与我们享有共同的观点，看上去似乎与虚假共识相矛盾，后者是指我们倾向于认为自己的观点比人们所持有的相反观点得到更多的支持。不过，重要的是要注意到这种冲突只是表面的。同时具有人众无知和虚假共识是很可能的。这是因为虚假共识只是一种相对效应，它出现在持一种特定的态度的人认为这种态度比人们所持的相反态度更普遍，而人众无知是一种绝对效应，它发生在人们认为自己的态度比实际情况更不普遍。例如，那些对饮酒感到不舒适的学生比那些感到舒适的学生可能相信这种不舒适更为普遍，这就是虚假共识效应。同时，那些对饮酒感到不舒适的学生可能低估了对饮酒实际上感到不舒适的普遍程度，这就是人众无知的一个例子。确实，有关学生对于饮酒的舒适度的研究也揭示出虚假共识（Prentice & Miller，1993）。

不过，也存在这样的情况，那些促进人众无知的因素有时也会削弱虚假共识。即使我们的行为与其他人的行为完全相同，但我们把它归因于不同的原因时，人众无知也会出现。当我们把自己的行为归因于难堪，认为自己比其他人更可能受这类难堪驱使时，这种有分歧的

归因就非常有可能出现（Miller & McFarland，1991）。回想一下，当我们把自己的行为归因于相对独特的个人原因时，虚假共识最不可能出现（Gilovich et al.，1983）。因此，在一个人把自己的反应归因于相对独特的不安全的情境时，特别可能产生虚假的独特性，而特别不可能产生虚假共识。

有关虚假共识和人众无知的研究集中揭示了我们对他人感受和行为的观点方面的错误和偏差，强有力的证据表明，这类错误和偏见是普遍存在的。它是我们完全不了解其他人反应的结果吗？我们对他人的态度、行为和价值观的看法有哪些是真实的呢？有关虚假共识和人众无知的研究是为觉察偏差和错误而设计的；从任何方面来看，当评估人们在广泛领域的反应时，它们并没有为我们提供一个如何校准的方法。其他研究已经解决了这个问题，下面我们对此加以讨论。

社会分布的知识

如果想在我们所处的社会世界中发挥有效作用，我们就必须具有一些关于重要观点、价值观和行为方面的知识。如果我们希望遵守已被认可的行为规范，避免冒犯他人，必须对有代表性的人的价值观和信念有所了解。这类知识对于推论个体反应的意义也是必不可少的。例如，如果你了解美国和加拿大公众对卫生保健的典型态度，你就会明白支持社会化医疗的美国人会持激进的观点，而表示同样支持的加拿大人却会持主流的观点。尽管他们的态度完全相同，你却会因此去推论这个美国人是个革命者，而加拿大人是个墨守成规者。

我们在计划自己的社会活动时，也需要了解行为和态度在可能的反应范围内是如何分布的。当我们提出一个新的倡议时，不仅需要了解一般人会对它如何反应，而且需要了解有多少人会强烈地支持它，

有多少人会强烈地反对它。当你遇见某个行为和态度偏离规范的人时，如果你也知道他或她是某个具有相当人数的少数派中的一员，或只是一个偏离者，你就能够更好地了解这个人。

为了评价人们有关社会分布知识的准确性，Richard Nisbett和我询问了密西根大学的学生关于一系列态度和行为在自己同学中的分布情况的看法（Nisbett & Kunda，1985）。要求参与者想象一下，他们的100位同学需要报告自己对以下事物的喜欢程度，如麦当劳的汉堡包、沙特阿拉伯人、电影 《星球大战》和道德多数派；他们对目前一些问题的看法如学生的药物滥用、人工流产、前总统里根的表现 ；他们一些行为出现的频率，如参加宗教服务、听音乐会、打网球、饮酒和感到忧郁。给每个参与者一张以下的量表：

非常不喜欢	有点不喜欢	一般	有点喜欢	非常喜欢

对于每个项目，要求参与者在相应的量表上表明这100个学生可能作出反应的分布情况，也就是指出，在这100人中有多少人会选择各个选项。从这些估计的分布情况，我们能够计算出每位参与者对一般反应和反应可变性的看法，我们能够评估每位参与者对每一类分布状况的看法。还要求参与者表明自己对于这些项目的反应。通过这些，我们能够评价一些观点和行为的实际分布情况。

这些参与者估计的准确性如何呢？我们发现，尽管存在一些系统误差，学生们能够相当好地对他们同学的一般反应以及对这些反应的分布进行校准（见图9.1）。当每个参与者对于每个项目的平均反应的估计与实际的平均数相关时，在所有项目中平均的相关都是中度到高度的正相关，范围从0.42到0.73。例如，参与者正确地认识到，他们的同学，与喜欢道德多数派相比更喜欢沙特阿拉伯人，醉酒的次数比

打网球的次数更多。他们的绝对准确性也是令人印象深刻的。通常情况下，学生对每个项目分布平均值的估计在十点量表上与实际的平均数只有一个点的距离，在五点量表上只有半点的距离。

参与者对于离中趋势的估计也相当准确。拿平均数来说，在估计的离中趋势和实际的离中趋势（例如，标准差）之间存在中度的正相关。例如，参与者正确地认识到，学生们参与宗教服务的频率比他们看电影的频率变化性更大。从图9.1可以看出，参与者对不同分布形态的估计也倾向于是准确的，提出了与实际情况一样的分布形态，它们分别是正常的钟形曲线分布（如大学预算的缩减），向右的强偏态分布（如麦当劳的汉堡），或向左的强偏态分布（如使用药物）。

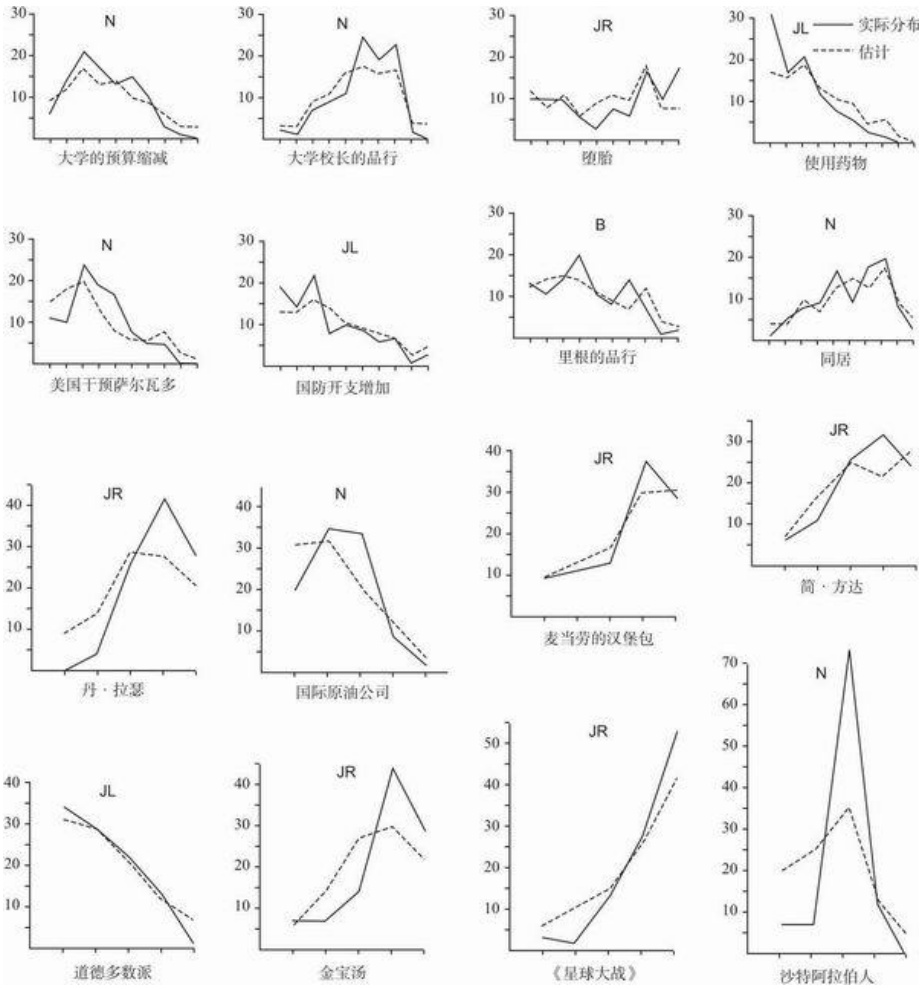


图9.1　关于态度的实际分布和估计分布。分布图上方的字母表示它的形状：N=正态，JL=正偏态，JR=右偏态，B=双峰。

资料来源：Nisbett & Kunda (1985, 表2, p.305).Copyright ©1985) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

尽管出现了一些系统偏差，还是发现了这种令人印象深刻的准确性。比如，通过揭示参与者自己的观点与他们对普遍观点的看法之间的正相关，表明存在一种清楚的虚假共识效应。这表明参与者把自己在每个问题上的观点作为他人观点的一个信息来源。还有一种稍微高估离中趋势的倾向，很大的可能是因为那些有极端反应的人比那些作出适度反应的人在心理上变得更凸显和更易得。综合起来考虑，这些结果表明，尽管我们自己的态度和行为以及那些高度突出的其他人的态度和行为会在某种程度上使我们对社会分布的估计出现偏差，但并没有使我们对社会现实视而不见。这种偏差是系统的和可靠的，但在数量方面是相对适中的，是在总体精确的背景下出现的。

最有可能的是，这种令人印象深刻的准确性来自于学生们熟悉其同学的行为和观点。确实，其他研究也表明，我们对那些高度熟悉的群体的认识比对那些自己不太熟悉的外群体认识更为准确。在一个研究中，要求科罗拉多州大学主修工程和商学专业的每个学生估计那些主修工程和主修商学的学生在8种特质和态度方面的分布情况，每个人也表明他们自己对这些项目的态度（Judd，Ryan，& Park，1991）。这些项目都带有刻板印象性，或对工程专业而言（如分析的和沉默寡言的），或对商学专业而言（如外向的和冲动的）。

当把学生对这些项目的平均数和标准差与实际平均数和标准差进行比较时，结果表现为学生们对内群体的估计比外群体更为准确；主修商学和主修工程的学生都对与他们自己同一专业学生的特质和态度分布的估计比对其他专业学生的估计更为准确。即使对于外群体，总体的准确性对于平均数的估计是真实的，对于标准差的估计也是适度

的。尽管具有这种准确性，但仍然存在系统误差——参与者倾向于夸大两组被试符合刻板印象的程度，对于外群体尤其可能如此。例如，主修商学的学生比主修工程的学生表现出更大程度地高估主修工程的学生符合工程专业的刻板印象。参与者对内群体成员的熟悉会导致他们根据这些熟悉的成员而不是根据群体的刻板印象来进行估计。这也是为什么对内群体估计比外群体估计更准确的原因。

总而言之，我们对大的社会群体内的一些重要社会变量，如态度、特征和行为分布的估计是相当准确的。如果我们对正在谈论的社会群体是熟悉的话，会特别地准确。这种情况是真实的，尽管事实上我们对他人反应分布的估计会由于受到自身的反应、其他突出个体的反应、我们对他们所属社会群体的刻板印象，及其他各种可能因素的影响而出现偏差。这并不是说，我们总是准确的；就像前面所讨论的，我们肯定会有大量的偏差，在我们的估计中会有许多不符合常态。但对于社会问题而言，当我们与其他人交互时，对于其他人对于这些问题的观点有大致的了解时，问题是可以解决的。在很大程度上，我们必须具备指导自己社会行动所需要的知识。

到目前为止，我一直把注意力集中于人群中的特征的普遍性和分布的知识。接下来我会转向讨论有关特征性质方面的知识。正如前面所讨论的，这类知识能影响我们关于他人与我们有共同反应的意愿。当我们认为自己的反应是被自己持久的、独特风格的特质驱动的，与我们认为自己的反应是被外在强有力的、足以支配人的力量控制时相比，我们会更少可能接受这种普遍性。了解一些有关特征性质方面的知识，特别是人格的特质，对于作出许多关于人的推论是重要的，我们下面对此加以讨论。

关于特质一致性的知识

我的父亲确实是个可以信赖的人。提防艾伯特，他不是很诚实。我希望萨拉不要那么害羞。我们在描述其他人看起来如何时，很大程度上依赖人格特质（至少在西方文化中如此；有关文化差异，见第11章）。特质在我们对他人印象形成中所起的核心作用不仅得到日常经验的支持，而且得到无数研究的支持（Ross & Nisbett，1991）。例如，当Bernadette Park要求参加小型研讨会的学生彼此提供详尽的（和令人信任的）描述时，她发现特质很明显地在印象形成中起着支配性的作用（Park，1986）。像幽默、聪明和易相处这些特质至少解释了学生描述中65%的信息。另一个最常使用的范畴是行为，如“把头发染成粉红色”和“喜欢玩益智游戏，如下棋”等只能解释23%的信息，其他类型的信息是微不足道的。很明显，我们认为人格能通过特质很好地被理解和体现出来。我们对特质的喜爱也反映在英语语言中，如果你仔细检查一本英语词典，就像Allpost和Odbert在1936年所做的那样，你将会发现有4 000多个不同单词表示人格特质。

我们也运用特质来理解他人的行为。我们根据他们的潜在特质自发地理解行为。当听说克里斯蒂娜在餐馆里没有给小费时，我们会认为她是一个吝啬鬼；当听说罗伊帮一位老太太把食品杂货提回家时，我们会认为他是一位乐于助人的人（Winter & Uleman，1984）。当我们试图了解他人为什么会那样行事时，会又一次运用特质。我们认为乔希在操场上攻击其他的小孩是因为他具有侵犯性，琳恩骗税是因为她不诚实（Miller，1984）。

当我们用一个特质来描述某个人时，意味着一种稳定的潜在倾向在不同的时间和情境下都是一致的。当说到克里斯蒂娜忘记给小费是个吝啬鬼时，我们正在传达对她将来行为的预期：她下次去餐馆也不会给小费。更为普遍地，我们预期她也会表现出时间方面的稳定性，也就是在不同时间的相同情境下都会表现出同样的行为。我们预测她的吝啬会以其他的方式表现出来；我们可能预期她会买便宜的圣诞礼

物，对慈善事业捐赠很少。而且，我们会预期她表现出跨情境的一致性，也就是从一种情境到另一种不同情境，相同的特质会表现出一致的行为。这种跨时间和跨情境的一致性是特质意义的核心。如果与特质有关的行为在这些方面是不一致的，特质就变得没有意义，如果那样的话，就不可能从当前行为推论将来情境中的行为。

因为特质在一般人的人格理论（以及许多人格心理学家的理论）中具有核心作用，那么，更重要的是找出与特质有关的行为真正的一致性如何，更有趣的是确定我们对于特质一致性看法的准确性。这些主题已经受到相当多的研究的注意，也一直是热烈争论的焦点。与我预感到的结论一样，有关这些问题的十多年的研究表明，我们倾向于夸大人们与特质有关的行为的一致性。

特质的实际一致性

跨情境一致性低　雷切尔在昨天晚餐中的表现是友善的，她在今天午餐中的表现也会是友善的吗？她在牙医候诊室里的表现会是友善的吗？在工作面试中呢？在聚会上呢？雷切尔或其他人在跨时间和跨情境的情况下会表现出一致的友善吗？一个人会如何回答这些问题？我们可以让雷切尔来告诉我们她的行为的一致性如何，或者要求她的妈妈和她最好的朋友来告诉我们有关她行为的一致性，但这并不是一个最好的方法。他们的回答反映了他们对雷切尔一致性的想法和理论（它可能是正确的，也可能是不正确的），而不是她实际的一致性。为了确定行为的真实一致性，我们必须走出去，在真实的情境中检验实际的行为。假如我们期望评价友善的一致性，就应该在不同的情境对许多人的友善行为进行测量。这种测量将使我们能够确定在一种情境中的友善与另外一种情境中的友善相关联的程度——那些在聚会上

表现得比一般人更友善的人，在牙医候诊室里也比一般人表现得更友善吗？

不用说，这类研究是很难进行的。只要考虑以下的逻辑就能明白：一个人必须找到一群都参与了一系列共同事件的人，然后必须追踪这些人，从一个事件到另一个事件，评估在每个事件中每个个体行为的友善程度（或表现出的其他有趣的特质）。毫不奇怪，很少有人花精力来从事这种需要付出极大努力的事。在过去70多年进行的少量研究应对了这种挑战，因此得出了值得注意的结论：当人们在不同时间处于相同的情境时，通常会表现出一致的行为，但从一个情境转变到另一种不同情境时，与特质有关的行为却表现出很低的一致性。更准确地说，与特质有关的行为在时间方面的稳定性是高的，但它们跨情境的一致性是很低的（Ross & Nisbett，1991）。

有关这个问题的最早研究结果是Hartshorne和May在1928年发表的。该研究检验了诚实相关行为的一致性。这些研究者创造了许多情境，在这些情境中，几千个小学儿童有机会舞弊、撒谎和偷盗，这些情境从教室到社交游戏、体育比赛。在所有这些情境中，研究者误导儿童们相信，任何不诚实行为都不会被发现。例如，在一种情境中，让孩子们相信自己没有被人注意，有机会去偷放在课桌上的一些钱。在另一种情境中，他们有机会在一个被认为蒙着眼睛的游戏中进行欺骗（偷看）。还在另一种情境中，他们有机会篡改他们的分数，以改善他们在测验中的表现。

Hartshorne和May曾预期会记录到广泛的诚实特质倾向，但结果却让他们大吃一惊。应该承认，行为在时间方面的稳定性很高：在两个不同场合的特定情境中，儿童的诚实之间的平均相关是令人印象深刻的0.70。这意味着，一个今天从没人注意的桌子上偷钱的儿童，明天也会做同样的事。今天在某个特定测验中篡改分数的儿童，如果有机

会，明天他同样也会这么做。然而，尽管在特定的情境中，行为在不同的时间是很一致的，但从一种情境到另一种情境的行为却很少一致：在一种情境中儿童的诚实与他们在另一个不同情境中的诚实之间的平均相关只有0.23。这意味着，如果你知道一个儿童从没人注意的桌子上偷了钱，这并不能告诉你这个儿童是否也会篡改分数。而且，随着两种情境的差异增加，从一个情境到另一种情境，行为的一致性会变得更少。很清楚，诚实行为不仅由潜在的诚实品质所决定，而且主要是由不诚实行为产生情境中的关键特征所决定的。

1929年，Theodore Newcomb报告了一个更大范围的研究。他检验了与外向有关的9个不同特质，如喜欢讲话、好奇、爱交际等跨时间和跨情境的一致性。这项研究是在一次“问题”青少年男孩的夏令营中进行的。夏令营的辅导员要完成一份关于每个儿童的很长的调查问卷，评价这些男孩们每一天在一系列与特质有关的行为方面的表现。例如，一些与喜欢讲话有关行为的问题是：“他讲述他的过去或他已取得的成绩吗？”“他大声地和自发地表现出兴奋和不赞成吗？”“他与辅导员的谈话是否只局限在提出和回答一些必不可少的问题呢？”“他如何度过安静的时间？”以及“他在饭桌上讲了多长时间的话？”。

Newcomb的分析主要集中在跨情境行为的一致性。他也发现了这方面的一致性是非常低的。与同一特质有关的任何两种行为之间的平均相关只有0.14。换句话说，一个孩子在午餐时喜欢讲话，并不能让你自信地推测他在安静的时间或在与夏令营辅导员接触时也是如此。应该注意的是，在Newcomb的研究、Hartshorne和May的研究中对任何两种情境中行为相关性的估计都被夸大了。这是因为，在两个研究中相关性被计算出来之前，行为是通过几个相同情境累加而成的。在这里，对此作点简单的讨论。这种累加提高了相关性，使得在这些研究

中得到的低跨情境一致性变得更加显著。这些相关性都如此之低，那么，两个单独情境之间行为一致性的相关性就更低了。

Newcomb的研究还有另一个重要特征。他要求夏令营的辅导员在夏令营结束时，评估一下他们每天都记录了的每个儿童每种行为出现的频次。这些回忆的行为模式之间的一致性与通过每天记录获得的实际一致性之间的比较，揭示了一个引人注目的结果：在夏令营结束时，在辅导员的总体印象中，与特质有关的行为之间产生了相当高的一致性（0.49），比通过每天对这些相同行为记录得到的一致性更高（0.14）。这是一个迹象，说明我们倾向于在特质有关的行为之间“看到”比实际情况更多一致性。

应该注意的是，与特质有关的行为跨情境一致性低并不只限于儿童的表现。近期的一个研究表明，大学生也表现出这样不一致性（Mischel & Peake，1982）。在研究中对卡尔顿大学的学生在不同的情境中表现出来的友善和责任感进行了反复的观察。例如，与责任感有关的行为包括课堂出勤率、参与学术讨论会、作业整洁、按时交作业、约会准时、房间整洁和个人外表整洁。

到目前为止，这些结果毫不令人吃惊。学生在他们的行为中表现出时间方面的适度稳定性，但很少表现出跨情境的一致性。通常，在不同时间两种完全相同情境中行为之间的相关是0.29，而被认为表现了相同特质的两种情境之间的相关只有0.08（与早期的研究不同，这些相关是两个总数之间的相关，因此是没有夸大的）。这意味着如果你注意到David昨天交的作业与大多数学生的作业相比显得乱糟糟，这个信息将能使你适度自信地预测，他下星期交来的作业也会是乱糟糟的。但他的作业乱糟糟并不能提供你任何有关他的房间是否乱糟糟的情况，或他在着装方面可能如何等任何信息。

人格的特质理论是建立在这个假设的基础之上的：在许多不同情境中的行为是一致的。Walter Mischel在他1968年出版的《人格和评价》（Personality and Assessment）一书中对这个假设提出了质疑。通过对上面描述的类似研究的证据进行复查，他指出相同特质的任何两种不同行为之间的相关通常低于0.20。他得出结论：不能认为行为是由广泛的基本特质决定的，一个人应该认识到，行为依赖于行为产生时的情境的特殊性。而且，他极力主张人格心理学家们探究新的方式去描述个人和情境的因素是如何联合起来决定行为的。Mischel的批评和同一年Donald Peberson（1968）发表的一篇类似的文章，对于人格特质理论的基础提出了挑战。在这场激烈的争论中，人格理论工作者提出了不同的方法去挽救特质的结构。

聚集的力量 Seymour Epstein提出了最有影响的解决办法之一。他承认从一种情境到另一种情境与特质有关的行为一致性的确是低的，但对Michel认为特质作为概括性结构应该抛弃的结论提出了挑战（Epstein，1979，1983）。Epstein的论证建立在一个众所周知的统计事实的基础上：尽管任何两种行为之间的相关是低的，但两种行为聚集体之间的相关可能仍然是高的。为了阐明其原因，请你先看下面的例子。你不能根据一个棒球运动员在昨天比赛中的表现确切地预测他在明天比赛中的表现。但你仍然能够相当自信地根据他在上个赛季的整体表现预测他在下个赛季的整体表现。这是因为，任何一场比赛的表现是非常不可预测的，它不仅依赖于这名运动员的能力，也依赖于许多偶然的因素，如天气、昨晚他的睡眠量、他的心情等等。但通过许多场比赛之后，这些偶然的因素会彼此抵消掉，剩下的就是对这名运动员真实能力的估计。通过集中和计算这名运动员在多场比赛中的平均表现，你能得到对这名运动员能力的可靠估计，该估计应该与其他同样可靠的能力测量有强的相关。

由于同样的原因，Epstein认为，你可能不能从某人在医生的候诊室或在求职面试时表现出的健谈就预测她晚餐时也会健谈。但如果你在这三个情境和其他情境中对她的健谈进行测量，计算这些测量的平均值就可得到她健谈的一个总体分数。一般来说，你根据这个总体分数就能预测她在其他一系列的情境中健谈的程度如何。换句话说，如果简在餐桌上比约翰健谈，这并不能告诉你她在医生的候诊室里是否比约翰健谈。但是，如果有个很好的时机，在上个月你遇到他们的十多个或更多的情境中，简都比约翰健谈，通常你会预测在下个月你遇到他们的情境或类似场合中，她会比他表现得更健谈。

没有任何人对Epstein的分析提出异议，因为它建立在牢固的统计基础之上。但对它的意义却存在争论，而且这种争论还在继续。Epstein感到，通过对不同情境的聚集，他已经解决了特质一致性的问题，而且证实了特质作为概括性人格结构的重要性和可行性。但Michel认为，这样的聚集类似于把婴儿和洗澡水一起倒掉。它完全忽视了这样的事实，不同的情境对于不同的人来说可能引发不同的行为，因此评价每个个体的独特行为模式是不可能的，因为它从一个情境到另一个情境是不同的（Michel & Peake，1982）。我认为，这两种观点都有优点。一个人能否发现聚集的作用和特质的意义依赖于他的目标。

通常我们会对长期的行为感兴趣。你想知道一个朋友或恋人在与你交往的这段时间内是如何对待你的，对于瞬间的变化不会特别关心。银行会对那些能够预测雇员长期行为的诚实测量感到满意。运用一种测量以清除那些不诚实的个体，从长远来说可产生大量的存款，即使这种测量不能用确定的方式预测单个情境中的行为。为了达到这些目的，对在许多情境聚集的特质进行测量对于达到这些目的是特别有用的，它具有长时间的可靠预测性。确实，运用人格聚集测量的研究揭示出个体在终身发展中都保持着很大的稳定性（Caspi & Bem，

1990）。在这个意义上，具有概括倾向的特质是有生命力和有用的。在另一些场合，我们感兴趣的是从一个情境中的行为预测另一个情境中的行为。我们在这方面没有任何的确定性；任意两种情境之间的相关太低了。如果你期望一个在工作中对你有礼貌的人，在聚会上也同样会对你有礼貌，你就会为她在聚会上的无礼而感到吃惊。而且，即使我们聚集测量了一个人在一种情境中的行为，反映了他在许多不同场合的这种情境下的平均表现，它可能仍然不能很好地预测他在另一种情境下的行为聚集体。在前面描述的卡尔顿大学学生的研究中，在一个特定的情境中，任何两种行为的聚集之间的平均相关只有0.13（Michel &

Peake，1982）。戴维许多次课程作业的乱糟糟并不能提供给我们任何关于他的房间或他的衣服乱糟糟方面的信息。实际上这就意味着，即使我们很了解一个人，也不一定能很好地预测他在新情境中的行为。一位在学校随和、自信的朋友可能会在一次徒步旅行中表现得挑剔和忧虑。一位与教授交往时看上去局促不安和自我谦卑的研究生，一旦她自己成为教授时会变得沉着和自信。当然，当我们对另一个人的信息只是建立在短暂相识的基础上，想预测他在新情境中的长期行为就会更加困难。例如，工作面试表现与实际工作表现之间的相关性很低，典型的相关要低于0.10（Hunter &

Hunter，1984）。因此，一个在工作面试中看起来谦虚和尊重他人的人，可能在工作中就表现得骄傲和目中无人；在面试中看起来紧张不安的人，可能在日常工作中却表现得沉着冷静。

来自行为片段的准确性　从表面上，一系列的研究工作好像对这些结论提出了挑战。这些研究表明，人们只要观察另一个人行为的片段，通常只需要观看30秒的无声录像，就能相当准确地预测此人长期的行为表现（Ambady & Rosenthal，1992）。在一项研究中，13名研

究生教学人员在讲授本科生课程时被录像（Ambady & Rosenthal，1993）。研究者制作了一个录像带，包括每个教师三个10秒钟的剪辑。给9名本科本播放这些录像带，完全关闭声音，要求他们在与教师表现质量有关的15个维度（如积极的、热情的、有能力的、乐观的）评价每个教师的非言语行为。这种建立在30秒非言语行为基础上的人格评估能很好地预测教师的实际表现吗？令人吃惊的答案是：相当好。为了评价老师的实际表现，调查者在学期末得到了录像班级学生对每个老师总体教学质量的评价。通过观察短时间的录像带而对老师们作出的一般人格评估与学生对这些老师总体教学质量的评估之间存在高相关。那些在短时间录像中被观察者评价为积极、自信、热情、平易近人、乐观、热心的老师，学生对他（她）的评价也越高。平均来说，学生对老师的整体评价与学生通过录像对老师人格特质的评价之间的相关性达到了令人印象深刻的0.76。学生对老师的评价很大程度上依赖于老师的人格魅力，而人格魅力能非常准确地从某些行为片段加以评估。

在其他许多领域也得到了类似的结果。例如，行为片段已经表明能够非常准确地估计临床治疗者的特性及病人的治疗结果、老师对不同学生的喜爱、一个谈话的人在讲真话还是在说谎（Ambady & Rosenthal，1992）。它表现为，在观察另一个人时，即使是很短暂的，我们能够有意或无意地找到一些能揭示有关这个人的真实情况的非言语线索。

这是否意味着与前面部分的结论相反，你只通过对一个人在一个单一的简短情境的观察就能很准确地预测出他的长期表现呢？不能。重要的是要注意到，在所有说明从行为片段能作出准确预测的研究中，行为片段的评估是通过许多评价者而聚集形成的。就像通过对多种情境进行的聚集一样，评价者的聚集提高了相关性。每个评价者的评估不仅反映了被观察者的实际的人格，也反映了评价者的个人独特

的偏好和误差。当印象是通过许多评价者平均而形成的时，评价者的独特癖好就可以相互抵消，导致对被观察者人格的评估更可靠。因此，任何单个评价者的准确性都会大大低于一组评价者平均判断的准确性。

当一个人知道了项目聚集的信度和包括的项目数时，计算出单独项目的信度是可能的，或在这种情况下计算出每个单独评价者的信度是可能的（Nunnally，1978，p.243）。Ambaby和Rosenthal（1991）对有关这个问题的38个不同研究结果进行了元分析，发现在个体的行为片段和这些个体表现的一些其他测量之间的平均相关是相当令人印象深刻的0.39。在这些研究中，评估行为片段的评价者的中数是37。在这里，我计算出对任何一个单独的评价者来说，预期的相关大约只有0.02。单个的人是不能准确地评估行为片段的。

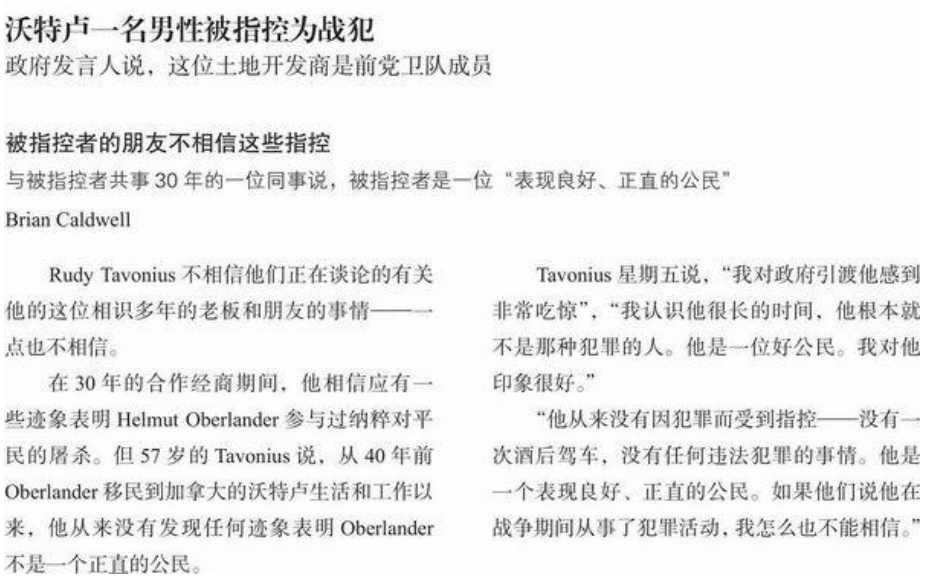
所有这些给我们何种启示呢？如果你经过一间门敞开着的教室，看了一眼一位正在讲课的不熟悉的教授，你对这位教授的印象只能提供给你很少有关这个教授的教学质量的信息。但是，如果你的几位朋友也像你一样看一眼这个教授，你把你们的印象都汇总起来，你将会对这个班上的学生如何评价这个教授产生相当准确的看法。尽管如此，应该注意的是，你的综合印象的预测力仍然只限于教室内。鉴于已经有很多研究很好地证明了从一种情境到另一种情境的行为之间的相关性是非常低的，因此没有任何理由相信你能够准确地预测教授在其他情境中的行为。尽管你利用了对教授的教室行为的聚集印象，你仍然很难了解他在办公时间与你接触时会如何对待你，你甚至很难了解这个教授是如何对待他的同事、朋友和家人的。

基本结论是，我们通过对相似行为的聚集测量能够预测一般的更广泛水平的行为，但不能确信地从个人在某个情境中的行为预测他在另一个情境中的行为。而且，在单独情境下个人的单次观察不可能对

这个人的性格提供多少信息。我们了解这一点吗？我们认识到单次的行为很难提供预测吗？我们了解从一种情境概括到另一种情境的可能性如何吗？很明显，我们不知道。下面对此加以讨论。

对特质一致性的看法

我们在理解行为从一种情境到另一种情境的变化程度方面的失败很容易用一些轶事来加以说明。在一些报纸上关于系列杀人犯的报道中常常可以看到很多陈词滥调：对那些感到震惊的邻居进行访谈时，他们常常这样说：“他看起来是一位很好的小伙子。”图9.2 描述的是报纸报道的一个典型案例的摘要。它描述了一位朋友对下列新闻的反应：加拿大沃特卢城的土地开发商Helmut Oberlander被联邦政府指控为纳粹党卫队的成员，这个组织在第二次世界大战期间负责屠杀了成千上万的犹太人。这个被指控为纳粹分子的一个朋友无法想象，他认识多年的行为正派的加拿大公民竟然实施过被指控的暴行。他对他的朋友清白无辜的坚定信赖，使人怀疑他有关人性和人格一致性的理论。一个纳粹德国时期的年轻人，在有很多同伴支持的情况下，实施了受到政府支持的暴行，一旦他移居到具有稳定文明的加拿大，我们能预期他会有哪些行为呢？我们会预期这位现在生活在加拿大一个小城市的纳粹分子会犯像酒后驾驶这样的罪行吗？预期他会对邻居刻薄吗？或者我们应该认识到，极端不同的情境会导致同一个人产生完全不同的行为？



沃特卢一名男性被指控为战犯

政府发言人说，这位土地开发商是前党卫队成员

被指控者的朋友不相信这些指控

与被指控者共事 30 年的一位同事说，被指控者是一位“表现良好、正直的公民”

Brian Caldwell

Rudy Tavonius 不相信他们正在谈论的有关他的这位相识多年的老板和朋友的事情——一点也不相信。

在 30 年的合作经商期间，他相信应有一些迹象表明 Helmut Oberlander 参与过纳粹对平民的屠杀。但 57 岁的 Tavonius 说，从 40 年前 Oberlander 移民到加拿大的沃特卢生活和工作以来，他从来没有发现任何迹象表明 Oberlander 不是一个正直的公民。

Tavonius 星期五说，“我对政府引渡他感到非常吃惊”，“我认识他很长的时间，他根本就不是那种犯罪的人。他是一位好公民。我对他印象很好。”

“他从来没有因犯罪而受到指控——没有一次酒后驾车，没有任何违法犯罪的事情。他是一个表现良好、正直的公民。如果他们说他在战争期间从事了犯罪活动，我怎么也不能相信。”

图9.2　资料来源：The Saturday Record, 4. 29. 1995. Copyright ©1995) by the Kitchener-Waterloo Record.Reprinted with permission.

我们不必利用这类极端的例子去揭示我们有一种高估行为跨情境一致性的倾向。在筛选求职者时，把求职面试作为一种方法广泛加以运用就是由于没有认识到这一点：在一次面谈中，求职者的行为与他们在工作中的行为可能是完全不相同的。而大多数人似乎都很相信自己具备从一次简短的交谈就能了解这是一个什么样的人的能力，即使对其他人的最初印象经常被他们随后的行为所否定，这种信念仍然不动摇。在下面一个部分，我将首先呈现一些夸大特质一致性的证据，然后试图理解这种信念的根源。

几方面的研究都谈到，我们倾向于过高估计由单次行为所提供的预测力和夸大特质的跨情境一致性。有证据表明我们高估了特质决定行为的力量，低估了情境的力量，以至于我们认为单个行为和短暂邂逅提供了比实际情况更大的预测力，以及自发地从特质相关行为得出有关特质的结论。下面我依次讨论这些观点。

基本归因错误 在获得哲学博士学位之前，学生必须面对一般来说令人生畏的口试，一组知名教授就他们博士论文研究中的一些问题提问。对于心理学家Lee Ross来说，这是一次让他威风扫地的经历，这使他想知道是否他也能和那些聪敏的考官一样聪明和有洞察力。幸运的是，几个月后，他也有了一次做考官的经历。这次颠倒过来，作为斯坦福大学的一名教员，他有权坐在桌子的另一边提问而不是回答问题。他从这次经历获得了对自己专业知识的自信感；另一方面，这个候选人则承认具有像Ross在口试时的同样感受。很显然，Ross通过口试后的几个月里，在专业知识方面并没有取得任何巨大的进展。更为可能的是，他这次看似优越的表现是由于作为考官的角色赋予了他巨大的优势：考官提问题可以只关注他们自己的专业知识领域；他们不需要暴露任何自己无知的领域。另一方面，候选人没有任何权力决定谈话的领域，并且会被问到一些除考官以外很少为人所知的深奥问题。

Ross受到打击是由于作为这类事件的参与者没有成功地认识到这两种不对称角色的优势和劣势，以及很快就得出个体相对能力来自这些不同角色的不合理结论。他指出，在更广泛意义上，人们经常把他所说的这种现象称之为“基本归因错误”，即他们低估了行为是由情境中的限定因素决定，高估了它是由人的基本特质决定（Ross，1977；Gilbert & Malone，1977）。一个经典的测验游戏实验确证了这种现象（Ross，Amabile，& Steinmetz，1977）。斯坦福大学的学生以成对的方式参与测验游戏，在游戏中被随机安排为“提问者”或“答问者”角色。提问者的工作是提出10个“有挑战性但能够回答的”一般性问题，并向答问者提出这些问题。而答问者的工作是回答这些问题。

提问者利用自己的深奥知识，提出了一些只有极少人能够回答的问题，如 “世界上最长的冰河是哪一条？” “ W.H.Auden的名字中

首字母W.H.代表什么？” 。毫不令人惊奇的是，平均来说，答问者只能回答出所提10道问题中的4道。在这种情境下，提问者似乎比答问者显得更有知识。当然，这种明显的优势完全是因为提问者这个角色赋予的。可以有把握地打赌，如果把他们的角色调转过来，答问者也能够提出一些难倒提问者的问题。参与者认识到这些了吗？从表9.2可以看出，提问者可能已经认识到他们实际上并不比答问者知识更丰富，但是答问者很显然并没有认识到这一点。他们认为自己的知识比提问者的知识要少很多。在后续的研究中，有人对这个测验游戏进行了观察，他们也没有正确认识到由提问者角色所导致的优势。就像表9.2所表示的，提问者和答问者都认为提问者比答问者知识更丰富。当不能理解角色的力量或这个情境中的其他限制因素时，我们会想当然地认为，人们在此情境下的行为提供了更多有关他们基本特质倾向的信息，但实际情形却并非如此。

表9.2　在小测验游戏中，参与者和观察者对于提问者和答问者一般知识的评估

评定角色	提问者	答问者
提问者	53.5	50.6
答问者	66.8	41.3
观察者	82.9	48.9

资料来源：Ross et al., 1997. Copyright ©1997) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

注意：数字越高代表知识越丰富。

许多其他研究也证明，我们通常在一些小的行为样本基础上很快就得出有关他人能力、特质、态度的结论；我们不能正确评估情境在行为发生中起作用的程度；不把行为归因于引发行为的情境，而是倾向于把行为归因于完成这个行为的人的持久特质或能力。换句话说，我们倾向于根据他们的行为来推测他们的基本特质倾向。这种倾向也

称之为对应性偏差，这已经在大量的研究中得到了证实（Gilbert & Malone，1995；Jones，1990）。例如，我们可能认为一个参与性生活话题讨论而局促不安的学生是个焦虑的人。我们也可能认为那些被随机安排去监视他们同伴的工人比那些他们监视的工人是更好的领导者。

在很多情况下，我们没有考虑情境压力是因为我们并没有理解它们。通常，我们根本没有认识到情境力量有多强大，并不理解大多数处于这种情境的人会有同样的行为。我们没有充分理解经理或考官这个角色的优势，我们并没有认识到一个看似温和的请求给人带来的压力，以及低估了同伴压力的力量。在所有这些情况下，人们的行为会导致我们作出有关其基本特质的不合理的推论。

即使认识到情境的限定因素，我们也不会总是去考虑它们。我们大多数人都知道讨论令人困窘的话题会使人感到紧张，一个严厉的老板会让他的职员温顺地做事，为赢得面试官的好感会使求职者以一种特别乐群的方式行事。但这些知识并不总是指导我们形成这些情境中被观察者的印象。通常，我们会首先很快自动地得出有关这个人基本特质的结论（她神经质地做事，她必是一个神经质的人）。然后，我们再考虑情境的限定因素去矫正这个结论（可能谈论她的性生活使她行为紧张；她可能不是一个神经质的人）。不过，这种矫正是需要精力的；如果心理能量有限，我们就不能完成这种需要精力的情境矫正（Gilbert，1989；参见第7章）。因此，当我们全神贯注、疲劳、自我陶醉或匆忙时，就不能进行审慎地思考，去理解他人，即使我们了解情境中的限定因素，也不能成功地根据情境的限定因素矫正形成的印象。从而我们会认为人的行为是由对应的特质倾向引起的。

进一步来说，即使我们能正确评价情境的作用，想要矫正得出的推论，并且具有这么做所必需的认知资源，仍然可能不能成功地做出

充分的矫正。如果我们把从个人推论的特质作为一个起始点或支撑点，然后试图调整我们的推论，考虑情境的压力，我们可能不能成功地作出充分的调整；我们的推论仍然会偏向于最初推论的特质（Quattrone，1982；参见第3章）。我们对一个人的最终结论仍然会受到对这个人性格的最初推论的影响，即使我们认识到这些推论是无根据的，并企图摆脱这种影响（Wilson & Brekke，1994）。

总之，我们会犯基本归因错误，把行为过度归因于性格特质，很少把行为归因于情境，因为通常没有意识到情境的力量。即使我们确实了解情境中的限定因素，如果缺乏考虑它们所需要的心理资源，仍然会犯这样的错误。我们没有认识到角色和情境在形成行为中的力量和根据单个情境中的行为得出有关性格的概括性结论的愿望，反映了我们无法正确评价个体行为从一种情境到另一种情境的变化程度方面的深层次原因。我们倾向于犯基本归因错误，意味着我们并没有认识到跨情境行为低一致性的真实情况如何。下面我将转向另一个研究，它更直接地检验了对跨情境一致性的信念。

有关行为跨情境一致性的信念　如何测量人们对行为一致性的信念呢？如果我们能够要求他们对任何两种情境中人们行为之间的相关进行估计就好办了：在一种情境中学生的诚实与他们在另一个情境中的诚实之间的相关是多少？令人遗憾的是，大多数人并不熟悉“相关”这类统计学术语。因此，Nisbett和我设计了一种评估人们对于“相关”的看法的间接方式（Kunda & Nisbett，1986）。我们用下面这种形式的问题：

> 假如你在某个情境中观察珍妮和吉尔，发现珍妮比吉尔更诚实。你认为在下一个情境中观察他们时，珍妮比吉尔更诚实的概率是多少？

参与者在一个从50%到100%的量表上回答这些问题。在这个量表上，50%意味着没有任何方法预测在下一个情境中，他们两个中的哪一

个会是更诚实的；估计值越高，反映了可预测性越高。这种百分比的估计容易转化为相关系数，这些估计的相关可以与那些在评估跨情境一致性的研究中获得的实际相关进行比较（参见Hartshorne & May于1928年关于诚实的研究以及Newcomb 1929年对于外向性的研究）。

如图9.3中最左边的柱形图所示，参与者明显地高估了特质的一致性。在任何两种情境中表现特质（如诚实或友好）的行为之间的实际相关最高只有0.15，但参与者相信它接近0.80！当上面所提的问题要求估计百分比，参与者本应该估计在另外一种情境下珍妮比吉尔更诚实的可能性大约为55%。而他们估计大约为80%。当问题强调了情境因素，要求参与者在一种很不同的情境下预测行为这一点是很清楚的，参与者仍然高估了从一种情境到另一种情境下的行为一致性。这些数据表明，我们认为与特质有关的行为比实际情况更一致。

当要求从简短的面试来预测工作表现时，人们会犯同样的错误。在一个运用类似问题形式进行的研究中，告诉参与者一个精神病专家已对维和部队的申请者进行了面试，要求他们估计这种面试能在多大程度上预测申请者在维和部队中作为团体组织者的表现（Kunda & Nisbett，1986），然后把他们的估计与早期对维和部队的志愿者研究中获得的实际相关进行比较（Stein，1986）。如图9.3中间的柱形图所示，参与者认为精神病专家的简短面试能够相当准确地预测申请者在国外作为新角色的表现；他们估计面试与行为之间的相关接近0.60。而事实上这个相关是几乎可忽略不计的0.07。我们实质上高估了通过面试预测工作表现的程度。

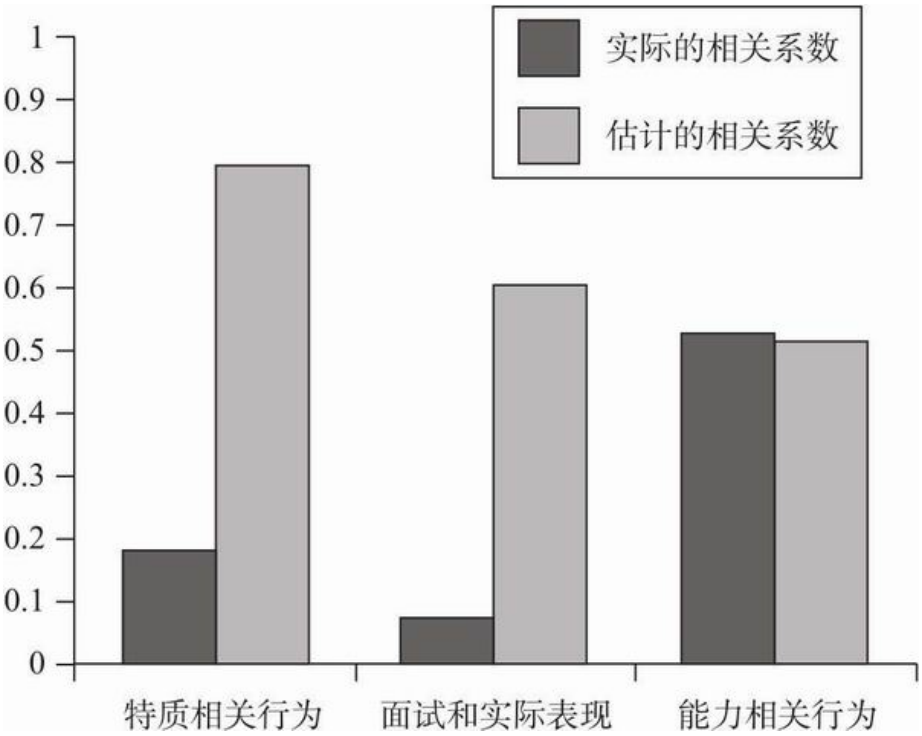


图9.3　两种与特质相关的行为之间、和平组织志愿者的面试和实际表现之间、两种能力相关的行为之间实际的与估计的相关系数。

资料来源：Kunda & Nisbett, 1986.

你可能认为，参与者可能只是不能理解要求他们回答的问题；他们的百分比估计没有反映他们的真实想法。然而，有理由去相信情况不是如此。在人们可以准确预测的情况下，参与者的估计表现得相当准确。图9.3最右边的柱形图描述了与能力有关的行为（如在篮球比赛和拼写比赛中的表现）一致性的实际相关和估计相关（Kunda & Nisbett，1986）。预期参与者对能力的预测比对特质的预测更准确，因为能力的相关更容易觉察到；把与能力有关的行为分成几个有意义的单元（一次比赛，一次测验）是容易的，决定在每个单元得到的分数也是容易的（点数，分数）。觉察人格特质领域的相关更难，因为与特质有关的行为是很难编码的。很难确定在一个特定的行为中表现出来的友好的精确程度（参见第4章）。确实，就如图9.3所示，参与

者对与能力一致性的预测比对特质一致性的预测要准确。对于特质，我们根本没认识到从一种情境到另一种情境行为的一致性如此之低。

自发特质推论 一位图书管理员帮一位老太太提东西过马路，一位接待员排队时插在一位老人的前面，一名管道工往他妻子的包里多放了50美元。尽管没有要求你对这些人的性格作任何推论，但可能的情况是，你会推断那名图书管理员是乐于助人的，那名接待员是粗鲁的，那名管道工是慷慨大方的。可能因为没有意识到行为受情境影响的程度，我们倾向于自发地从行为推论特质。这些特质的推论是自动化的，它们完成时不需要人们花费很大的精力，是没有目的的。我们已经描述过的研究表明，特质推论所需要的精力如此之少，以至于人们全神贯注于其他任务时也能完成（Gilbert，1989；Trop & Alfier，1997；参见第7章）。其他的研究也表明，当人们遇到与特质有关的行为时，倾向于自发地作出特质推论，甚至在他们在没有任何明确目的这么做时情况也是如此（见Uleman，Nemman，& Moskowitz，1996）。

如果看见某个人帮助老太太提东西过马路，我们会自发地认为他乐于助人是真实的，这种推论出来的特质“乐于助人”会变成我们对这个事件的存储记忆的一部分。与某种记忆一起存储的信息以后能够帮助我们回想起这种记忆；如果两条信息在记忆中一起被编码，那么，当我们以后想到其中一个时，就会想起另一个（Tulving & Thompson，1973）。因此，如果乐于助人是从帮人提东西的行为中推论出来并与它一起存储的，那么，以后要求你回忆在这一段中描述的行为，如果给你单词“乐于助人”作为线索，你会做得更好。换句话说，如果线索“乐于助人”提示你回想起这个行为作用，我们可以假定，只要你听到“乐于助人”，就能从帮人拿东西推论出“乐于助人”的行为，并把这个推论的特质与行为一起储存。Laraine Winter

和James Uleman （1984）运用这个逻辑证明了特质能够从相关的行为自发地推论出来。

给参与者一系列本节开始时所给的那个类似的句子，每个句子都描述了一种隐含不同人格特质的行为，要求他们为了后面的记忆测验而学习它们。在完成一个分散注意力的任务之后，要求他们尽可能多地回忆这些句子。在要求他们写下反应的回忆表上包含了不同的线索。对于每个句子，一些参与者所给的线索是行为隐含的特质。例如，“图书管理员帮老太太提东西过马路”这个句子所给的线索是“乐于助人”。而另外一些参与者所给的是与行为者语义有关的单词，在这种情况下，对图书管理员提供的单词是“书”。还有一些参与者没有给予任何线索。这个设计是经过仔细平衡的，这样每个参与者看到的句子是由特质线索、语义线索或无线索的混合，每个句子在一个组中以特质为线索，在另一个组中以语义相关物为线索，还有一组没有任何线索。

毫不奇怪，语义线索能够改善回忆。例如，那些给予“书”作为线索的人比那些没有任何线索的人能更好地回忆起图书管理员和她的行为，那些给予“管子”作为线索的人能更好记起管道工和他的行为。更有趣的是，特质线索也是完全有效的。例如，“乐于助人”帮助人们记起那个人帮老太太提东西过马路的句子，“慷慨的”帮助人们记起那个人把钱放进了他妻子的包里的句子。随后的几个研究也得到基本相同的结果：特质线索能够改善对隐含这些特质的句子的记忆，它们改善记忆的效果与句子中单词的语义联想词的效果相同甚至更好。尽管总的来说，语义线索比特质线索与句子中的单词有更强的联系（综述参见Uleman et al.，1996）。特质作为相关行为记忆的有效线索表明，这些特质是与行为一起贮存的。因为特质在句子中从来就没有明确提到过，这些结果表明，特质一直是自发地从行为中推论

出来的。当听到“帮老太太提东西过马路”时，单词“乐于助人”就会自动地出现在心里。

有理由认为，这些研究中的特质推论是自发产生的，因为即使参与者没有任何印象形成的明确目的，也会作出这些推论。确实，特质线索改善了描述特质相关行为的句子的记忆，即使参与者被引导相信这些句子只是分心的刺激物，目的在于分散他们的注意力，情况也是如此（Winter，Uleman，& Cunniff，1985）。当询问参与者时，他们没有意识到自己作出任何特质推论，并怀疑特质线索能改善记忆。因此，即使我们没有任何意图这么做，没有认识到自己正在做这些推论，我们也会自发地从行为中推论特质。

在这种研究中，当参与者初次遇到某种行为时，没有推论某个特质也是可能的。特质和行为之间可能是在后来看到特质线索提取时建立联系的。这种解释破坏了这个结论：当一个人看到他们时，特质是自发地从行为推论出来的。不过，运用其他方法进行研究得到的更清楚的证据表明，特质是在相关行为被观察时自发推论出来的。这些研究建立在这样的假设基础之上：如果特质是自发地从行为推论出来的，那么随后接触一个相关的行为时会变得更具通达性。例如，在阅读隐含特质行为的句子“在跳舞时踩了舞伴的脚”时，人们更快地认出作为特质的那个单词[在这里是“笨拙的”（clumsy）]，当要求完成单词填空时（比如CL_ _ _ _），更可能用那个特质来完成。特质有关的行为让人们想起其隐含的特质。

人们自发地从行为推论特质的结论也得到一系列不同研究的支持（Carlston & Skowronsk，1994；Carlston，Skowronski，& Sparks，1995）。这些研究是建立在这样的假设基础上：如果你初次看到某个人的行为，就自发地从行为推论其特质，这将使你在以后的场合更容易联想到与这个特质有关的人，因为你已经形成了这种联

想。在一个研究中，参与者看不同面孔的照片，每个照片都伴随着对相片中那个人所做的一些陈述，在这些陈述中隐含着某个特质（Carlston & Skowronski，1994）。例如，“我不喜欢动物。今天我去台球房时，看见一只小狗。它挡了我的道，因此我把小狗踢开了。”就像你最可能对你自己作出的推论一样，它隐含着特质“残忍的”。在看这些照片之前，给参与者不同的指导语，明确地要求一些参与者想一个描述每个人人格的特质。对另一些人的指导语更模糊，要求他们对每个人的人格形成一种印象。还有一些参与者只是被要求熟悉这些材料。后面的参与者作出任何的特质推论都会被认为是自发的，因为没有要求他们推论特质。

为了确定参与者是否从照片中个体的行为推论特质，在短暂的间隔之后，要求他们完成一项学习任务：给他们呈现一系列人的面孔的照片，每张照片都与一个特质词配对，要求记住与每张照片配对的特质词。在这些试验中有12次呈现给参与者的是新的学习信息。在这些控制的试验中，面孔和特质两者都是新的和不熟悉的。相应地，在另外12次试验中，每个面孔都与一个特质词配对，这个特质是前面的任务中相同面孔伴随的陈述所隐含的特质。如果参与者在他们第一次遇到这个陈述时已经推论了这个特质，那么，这次的学习任务对他们的要求只不过是“重学”已经形成的联系，是一个相对容易的学习任务。为了确定参与者对面孔特质联想学习得如何，随后向参与者呈现每张相片，要求他们回忆与之配对的特质词。

正如人们所预期的那样，那些最初被要求从行为陈述中推论特质的参与者与那些控制试验中的参与者相比，能够在重学的试验中回忆出更多的特质，就像图9.4最左边的柱形图所显示的那样。这些参与者知道把重学试验中每个个体与恰当的特质词联系起来，因为他们以前已经从个体的行为推论过这个特质。更有趣的是，这一结论对于那些只是要求对某个人形成一般印象或只是要求他们熟悉材料的参与者来

说也是成立的，从图9.4中间和最右边的柱形图就可以看出。而且，这些没有要求推论特质的参与者在重学试验中的回忆改善程度，与那些明确要求推论特质的参与者获得的改善相差无几。最大的可能是，明确要求推论出特质没有带来任何额外的好处，因为在其他条件下参与者也推论出这个特质。由于并没有要求他们这么做，他们必然只是自发地推论出这些特质。当某人告诉我们，他踢了一只小狗时，我们并不只是在被要求时才会去推论他是“残忍的”，而是这种推论自发地出现在心里。

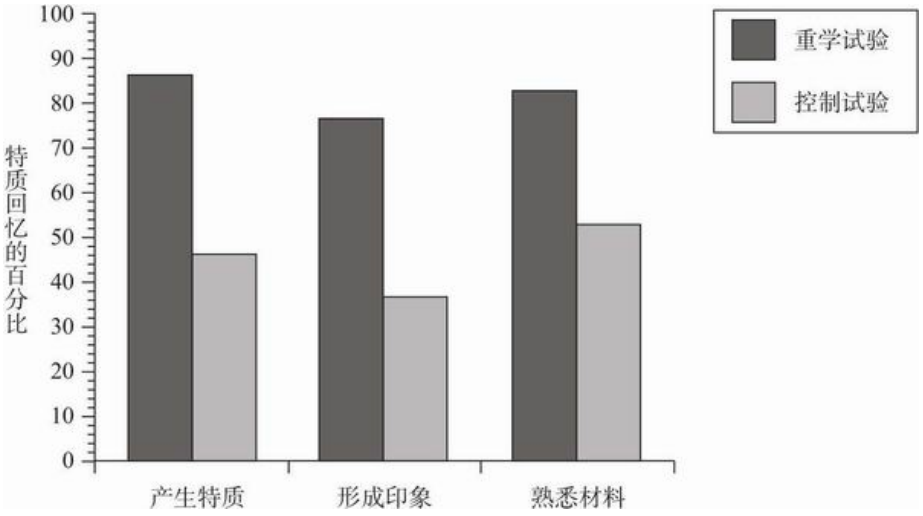


图9.4　不同参与者（要求描述每个人的人格特质、要求形成人格印象、只要求熟悉材料）在重学试验和控制试验中回忆特质的百分比

资料来源：Carlson & Skowronski (1994, 图1, p.845). Copyright ©1994) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

我们能容易地、快速地通过行为作出特质推论，这意味着，当我们遇到一个人打另一个人时，我们“看到”的是一个有侵犯性的人，当我们碰巧遇见一个人正在安抚一个儿童时，我们“看到”的是一个有教养的人，当我们看到一个人满脸通红、说话结结巴巴时，我们

“看到”的是一个焦虑的人。即使没有任何目的去形成对这些人的印象或理解他们的行为，我们仍会自发地超越所观察到的行为，作出有关他们基本性格的推论。

不过，在这个结论得到完全认可之前，必须注意到自发特质推论研究的一个重要局限性。在所有这种研究中，参与者是阅读关于行为的言语描述，而不是观察行动中的实际个体。当一个人遇到这种言语描述时，与他们观察到实际的行为相比，行为的特质意义会更明显和更不容忽视。有证据表明，真实行为确实会产生特质推论，这种推论更自动化，需要很少的精力（Gilbert，1989）。利用证据补充这个研究是很好的：从真实行为进行的特质推论也可能是自动化的，它们的完成几乎不需要目的和意识，就像从言语描述中进行的特质推论一样。

总之，我们没有意识到人们的行为在多大程度上受他们生活的情境决定，我们没有意识到特质有关的行为从一种情境到另一个情境时是不一致的，它们可以在不同的情境力量的影响下出现。当我们观察或听到另一个人的行为时，通常没有意识到这个行为在多大程度上由环境决定的。反而，我们倾向于认为，这个行为是由个人持久的基本特质驱动的。而且我们根据特质术语观察行为的倾向是如此根深蒂固，以至于我们通常会自动化地从行为很快得出特质的结论，无需任何目的、意识或精力。（注意：这些推论的倾向可能仅限于西方文化；参见第11章对文化差异的讨论）。

我们怎么会错成这样？ 在日常生活中，我们会在各种情境接触到有关自己和他人行为的大量信息。在学校、工作和活动中观察我们的朋友，我们看到他们与不同的人相互作用。我们与他们在一起时，有愉快的时候，也有不愉快的时候。我们应该有行为跨情境低一致性

的大量证据。那么，我们为什么不能理解这些证据呢？为什么我们没有意识到人的行为从一个情境到另一个情境变化的程度呢？

许多因素对我们不能成功意识到行为跨情境低一致性方面起了作用。首先，对事件的熟悉并不能保证准确的共变觉察（见第4章）。就像前面所指出的，对于与特质有关的行为的共变觉察可能是特别成问题的，因为对这些行为进行编码存在极大的困难（Kunda & Nisbett，1986）。如果我们不能把行为分成不同的单元，给每个单元打分，就不可能追踪从一种情境到另一种情境的分数的变化。在缺少准确共变觉察的情况下，大量的认知偏差会导致我们夸大行为的跨情境一致性。

可能是因为西方文化太强调特质，我们一开始就对行为是一致的存在强有力的预期。如果从你昨天的行为已经推论你是友好的，就会预期你今天也会是友好的。通过种种期望的透镜，你今天的行为看起来可能是特别友好的。我的期望会因此导致我观察到的行为比真实的情况更一致。大量证据表明，期望会歪曲对行为的解释（见第2章；Olson et al.，1996）。例如，由于某人的期望，相同的模棱两可的侵犯行为看起来会是高度或中度侵犯性的，相同的测验表现会被看做反映了能力强或能力一般（Darley & Gross Sagar，1983；Schfield，1980）。通过把行为看得与期望过于一致，我们会把一致性强加给一个不一致的世界。

虽然我们最初可以实事求是地看待一个人的行为，但在后来的日子里，我们回忆这个人的行为时会更多地与对这个人的当前印象一致，而不是它的真实情况。我认为你是一个友好的人，我记起的第一次相遇时你对我的行为，会比你那时对我的实际行为更为友好（见第5章；Ross，1989）。通过这种方式重构记忆，随着时间的流逝，我们

看到的他人的行为会比通过对这些行为持续评估所得到的结论显得更加一致。

我们可能也没有意识到，尽管我们观察熟人的情境是很不一样的，但它们都有一个重要的共同元素——我们在场（Swann，1984）。我们没有意识到，当我们不在周围时，人们的行为可能是完全不同的。在某种程度上，这是因为我们没有意识到自己在某种程度上迫使他人实现我们对他们的期望。有相当多的证据表明，我们对他人的期望是能够自我实现的（Jussim，1986；参见第8章）。老师期望儿童在学校有好的表现能够改善儿童的表现（Madon，Jussim，& Eccles，1997；Rosenthal & Jacobson，1968）。我们的期望会影响他人如何对待我们，如果我预期你会与我竞争，我就会表现出竞争的行为，这将迫使你用同样的方式作出反应。事实上，那些相信其他人都是竞争性的人会倾向于对他人采取竞争的行为，而不是采取合作的行为（Kelly & Stahelsk，1970）。因此，我们会引起其他人以一种相对一致的行为方式对待我们，而我们没有意识到我们在场时，相比我们在场的情境，他们的行为会更加一致。

总之，我们夸大了行为的跨情境一致性，因为我们看到的和记起的行为比实际情况更为一致。我们也没有认识到，即使我们在某个人身上看到一系列的一致行为，这些行为也不能代表这个人的所有行为；当我们不在场的时候，这个人的表现可能完全不同。因此，我们可能参与了将他人行为片段过度一致化，然后又进一步夸大了观察和回忆的一致性。

重新定义特质

我们把特质看做是概括的和稳定的这一倾向，会在不同的情境中以相同的程度表现出来，这样的观点是站不住脚的。不过，这并不意味着在个体之间不存在持久和系统的差异。我与我哥哥是很不同的人，或我的孩子们有可以预测的不同行为模式，我们的这些直觉不一定错。这类直觉可能建立在个体之间有意义的、稳定的差异的基础上，而不是建立在对特质的传统理解所隐含的那种差异基础上的。考虑一下图9.5中描述的两个人。卡萝尔在一对一的情境中是极端外向的，在小群体中她还会表现得适度外向，但在大群体中她就完全不是外向的。如果你单独与她约会，她看上去轻松自在和直爽，但当你在一大群人的情境中遇到她，她会一言不发，看上去很害羞而笨拙。而琳达是一个完全不同的人，她在大群体中是一个很外向的人，但在一对一的情境却完全不是外向的。当在一大群听众面前演讲时，她看上去镇静和轻松自在；但当她一个人，你接近她时，她会显得退缩而冷淡。

琳达和卡萝尔在这三种不同情境中的外向性是很不一致的。不过，如果你把她们在这些情境的行为进行平均，你会发现她们同样是外向的。不过，像传统特质理论家那样，以这种方式对各种情境的行为进行平均，你可能会失去很多定义这些个体独特性方面很重要的信息。尽管这些女性的行为在不同的情境是不一致的，但在这些情境中行为的独特模式是很一致的。卡萝尔总是在小群体中比在大群体中更外向，琳达总是在大群体中比在一对一的情况下更自如。你会回忆起在每种情境中行为的暂时稳定性还是很高的。因而在每种情境中描绘的行为模式应该也是相当一致的。Mischel和Shoda（1995）认为，从一种情境到另一种情境行为变化的这些稳定模式表现出了人格方面的持久差异，它构成了我们的直觉基础，即人们彼此之间存在可预测的差异。

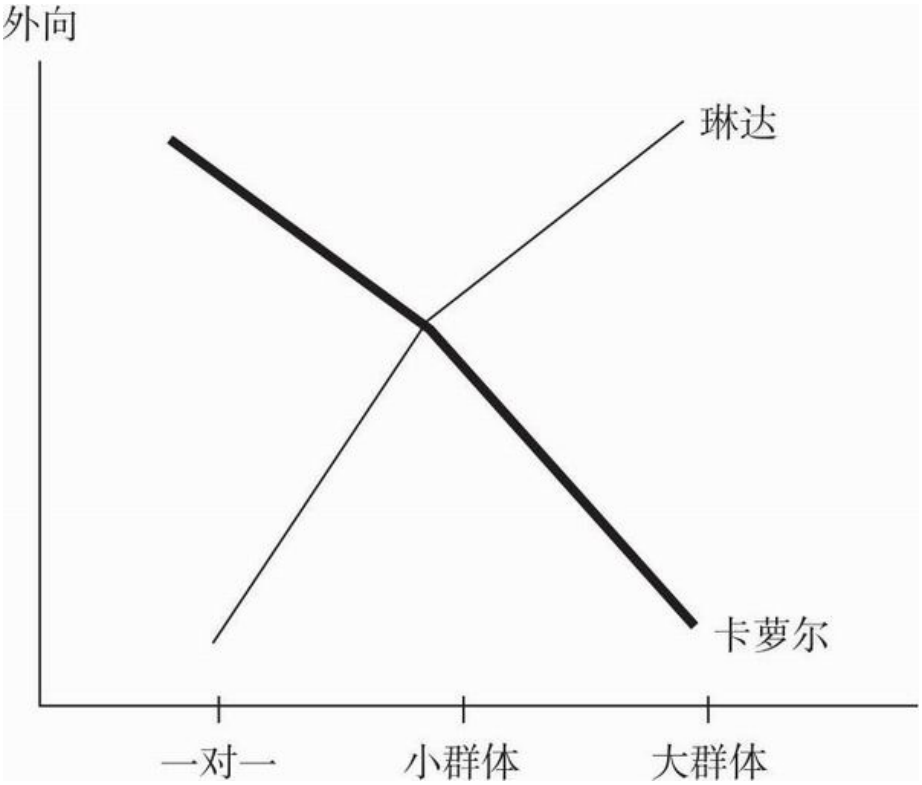


图9.5　两个假设的个体在不同情境中的外向性程度的行为-情境模式。高分数表明更外向。

人们在不同情境中真的有行为的稳定模式吗？为了回答这个问题，Shoda及其同事对参加为期6周的夏令营的53个有情感困扰的儿童的行为进行了研究（Shoda，Mischel，& Wright，1994）。他们确定了5种有心理意义的情境：“同伴取笑、挑衅或威胁”、“成人警告儿童”、“成人给儿童外出的时间”、“同伴倡导积极的社会接触”和“成人口头表扬那个儿童”。在夏令营活动的每个小时，观察者对每个儿童是否遇到这些情境进行编码，假如有的话，从行为的几个维度对儿童的反应进行编码——儿童表现出口头或身体的侵犯、牢骚、顺从或以一种亲社会的方式作出反应了吗？通过这些广泛的观察，可以为每个儿童创建一个模式图，描述儿童在每种情境中这个行为的表现程度。研究者随机把每个儿童的行为分成两个系列，为每个系列创建

一个行为-情境模式图。图9.6显示了从两个不同的儿童获得的言语侵犯的模式图。

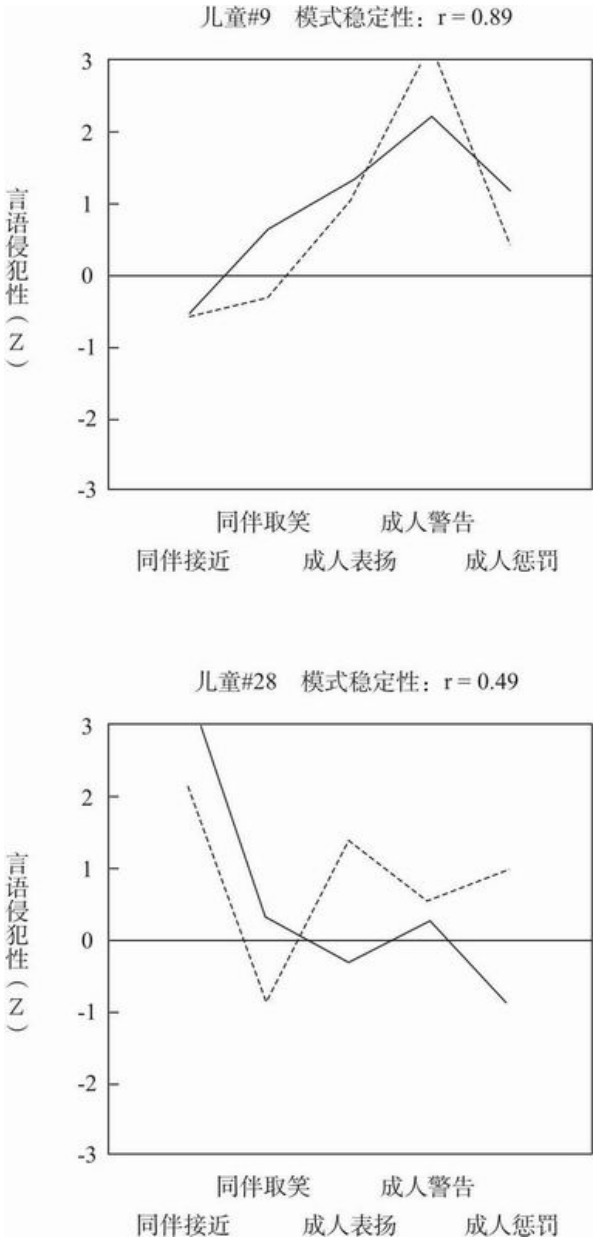


图9.6　两个儿童的情境-行为的例子。每个图描述了在5个不同情境中两套独立场景下的言语侵犯性。在这些场景中，儿童遇到两类情境：时间1（实线）和时间2（虚线）。数据以每种情境下的侵犯水平相对应的标准分数（Z）来显示。

资料来源：Shoda et al. (1994, 图1, p.678). Copyright ©1994) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

这两个儿童有很不同的模式图。28号儿童的表现是，当一个同伴主动接近他时，最具有侵犯性；9号儿童在同样情境下却最没有侵犯性，但在成人警告的情境中最具有侵犯性。每个儿童的模式图是很稳定的。研究者计算了每个儿童在每个维度下行为模式的稳定性（例如，从每个儿童在两个系列的观察中获得的模式图之间的相关），对每种维度获得的相关系数进行平均。获得的平均稳定性相关系数是非常显著的，范围从“友好交谈”的0.19 到“口头侵犯”的0.47。通常，儿童的行为-情境模式的稳定性介于中度和高度之间。尽管个人行为从一种情境到另一种情境的一致性是很低的，但在不同情境中的模式却很一致。

不是每个人都会表现出一致性的模式图。鉴于在这个研究中一些儿童有极端稳定的模式图，而其他一些儿童从一个观察系列到另一个观察系列却表现出很少的稳定性。Mischel和Shoda认为，在模式图稳定性方面的这些变化，可以作为人们对于自己行为稳定性变化的直觉基础。一些人认为自己在一些特质如友好的或整洁的行为方面是很一致的，而其他一些人却认为自己是很不一致的。Bem和Allen（1974）认为，那些认为自己更一致的人实际上会表现出更大的跨情境一致性，但随后的研究表明并非如此。前面描述的检验大学生在许多情境下的责任感的研究，也检验了那些在这个维度上认为自己更一致的人事实上是否的确比其他人更一致（Mischel & Peake，1982）。答案是否定的。那些认为自己高度一致的学生与那些认为自己不一致的学生在跨情境一致性方面同样低，就如你在表9.3所看到的。

表9.3　认为自己责任相关行为一致性高和低的学生的人-情境模式的跨情境一致性和稳定性

参与者觉知一致性	跨情境一致性	模式的稳定性
低自我觉知一致性	.10	.02
高自我觉知一致性	.09	.45

资料来源：Mischel & Shoda (1995, 图3, p.251). Copyright ©1995) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

不过，当Mischel和Shoda（1995）计算了这些学生行为-情境模式图的稳定性后，他们发现那些认为自己行为一致的学生们确实比那些认为自己不一致的学生们有更一致的模式图。那么，显然一致性直觉不是幻觉。它们似乎是建立在我们的行为从一个情境到另一个情境可预测的变化程度基础上的。那些在各种情境变化中有稳定模式的个体认为自己更稳定。

为什么不同的人会有持久不同的行为-情境模式图呢？Mischel和Shoda对这一点的解释是建立在这样的观点基础上的：个体在他们独特的知识和经验模式的基础上积极地从情境中构建意义（Cantor & Kihlstrom，1987；见第10章）。相同的直觉对不同的人会有不同的意义。每个人关注情境的不同特征，不同的人对相同特征也会有不同的联想和情感反应（见第2章）。对一个儿童来说，邀请他与其他儿童一起游戏会使其在心理上出现对趣味活动和愉快时光的回忆。这个儿童会把邀请看做一种友好的行为，会激活交朋友的目标，感到快乐并积极作出反应。对另一个儿童来说，同样的邀请在心理上引起的是被嘲弄和被欺负的回忆。这个儿童将会把邀请看做一种恶意的伪装，会激活自我保护的目的，感到焦虑并作出侵犯性的反应。在另一个不同的社会情境下，如果有一个儿童看见另一个儿童陶醉在玩游戏中，这将会在不同人的心中产生完全不同的反应。有人可能感到被忽视，出现被忽略的记忆，会感到生气和不舒服，从而发动攻击。相反，有人可能把它看做一种没有威胁的情境，表现出亲社会的行为。

简言之，我们每个人都有一个相互联系的目标、信念和感受的稳定网络。不同的情境会引发这些目标、信念和感受的不同完形，因此引发不同的行为。如果每种情境常常在心理产生相同的思想和情感，在我们生活中的各种情境中就会有一个稳定的行为模式图。根据行为-情境的模式图对特质的概念重新定义，能帮助解释为什么我们的行为从一个与特质有关的情境到另一种情境时会发生变化，以及为什么我们仍然能很一致地看待自己和他人。

总之，我们的行为在每种情境内确实是很一致的，预期他人也存在这种一致性是很恰当的。但是，当我们预期这种一致性也能扩展到其他情境时，就遇到了麻烦。即使在情境特征方面一个微小的变化也会导致人们行为的改变。我们没有认识到这一点，会引起我们对其他人抱有错误的信念和期望。当我们得出在一种情境中遇到的人会在另一种情境中如何行事的结论时，我们就有可能在职业及个人生活中犯下错误而付出代价。

总结

当我们对人群中的各种态度、信念或选择的普遍性进行估计时，通常会由于自己在这些问题上的立场而出现偏差。当我们赞成某种选择时，会比那些作出相反选择的人更加认为这种选择更普遍。这是虚假共识效应的结果，我们通常会夸大其他人与我们有共同观点和习惯的程度。

另一方面，有时候大多数人并没有意识到其他人与自己具有共同的反应。这种人众无知产生于我们（和其他每个人）的公众行为并没有反映个人的态度，认为其他人与自己的相同行为是由于不同的原因产生时；尽管我们知道对自己实际上反对的活动表示赞成是由于害怕

受到排斥，但认为其他人对它同样表示赞成是因为真正地赞成它。这会导致一些实际上很不受欢迎的规范和行为的长期存在。

尽管存在这些偏差，但我们不会对社会现实视而不见。确实，我们对各种态度、特质和行为在大的社会群体中分布的估计是相当准确的。如果对这个社会群体熟悉的话，我们会特别准确。

不过，在预测或解释一个人的行为时，我们可能很容易犯错。我们通常没有认识到，尽管一般来说在一个特定情境的一段时间内人们的行为是相当一致的，但在其他情境的表现可能完全不同。我们也没有理解这种与特质有关的行为的低跨情境一致性对预测其他人行为的意义：尽管当了解某个人在过去类似情境中的一般行为时，我们可以很好地预测这个人在多个情境中会如何行事，但我们仍然不能确信地从一种情境预测另一种情境的行为。

我们没有认识到这一点，我们倾向于高估单个行为提供的预测能力，夸大特质的跨情境一致性。我们犯的基本归因错误将行为过度归因于特质，而很少归因于情境的原因。我们认为单个行为和短暂的相遇提供了比实际更大的预测能力，我们自发地从特质有关的行为中很快得出有关特质的结论，尽管我们这么做的时候没有任何目的。我们通常情况下没有考虑到情境因素，因为我们没有认识到情境塑造行为的力量。即使确实了解了情境的局限性，如果我们缺乏考虑这些局限性的心理资源，仍然也会犯基本归因错误。

许多因素导致我们不能成功地意识到行为的低跨情境一致性。对社会行为之间共变的准确觉察特别困难，因为把这些行为统一起来并加以评分是困难的。在缺乏准确共变觉察的情况下，大量的认知偏差会导致我们夸大行为的跨情境一致性：我们的期望使我们认为自己的行为与先前的行为之间比实际情况更为一致。相对于实际情况而言，记忆重组中的偏差导致我们在回忆时对过去行为的最初印象与目前的

行为更加一致。我们也没有认识到我们自己的在场总是限定个体以某种方式行事，当我们不在场时他们的行为可能会很不相同。简言之，我们接触了其他人行为过于一致的片段，然后进一步地夸大了我们的所见在观察和回忆时的一致性。

第10章　自我

当提到“自我”（self）这个术语时，你的心里可能会涌现出许多想法。我的自我是现在的我、曾经是孩子的我、将要成为老人的我。我的自我是我父母的孩子、我的孩子的父母、我的配偶的伴侣、我的合作者的同事。我的自我是我的思想、情感、愿望和行动的核心。自我是我的组成部分，它试图控制自己的思想、情感、行为和环境，也试图控制他人对自己的印象形成。很显然，自我是个如此宽泛的概念，以至于它包含了本书中要讨论的大多数主题：它是印象形成、决策、回忆过去、模拟未来、刻板印象运用、偏见抑制的动机机制，也是受动机驱动和受情感影响的动力机制（综述见Baumeister，1998）。在这一章，我将集中探讨一些关于自我的理论和研究，这些研究检验了现实和理想的自我，以及它们对于思想、情感、行为的意义，并检验了自我调节方面的内容。

这一章的许多部分关注的是自我的内容和结构以何种方式影响社会判断和行为。它检验了我们关于自己特质的信念、我们的总体自我价值感，我们的目标如何与我们思考和感受自己和他人的方式联系起来，并影响我们对人际策略和社会情境的选择。这一章也讨论了自我的执行、控制等方面，检验了进行自我调节的结果及其普遍意义。

自我知识的维度

自我图式

我们每个人都有许多自我概念。一个人可能认为他自己是友好的、聪明的、懒惰的、独立的、有责任心、超重的，等等。Hazel Markus（1977）指出，对于个人的自我定义来说，一些属性比另外一些属性更重要。我的智力比独立性对于个人的自我感更重要。而且，人们在哪些特征是核心以及关于自我定义的看法方面是有差异的。一些人可能主要用他们的友好来定义自己，而另外一些人，尽管他们也认为自己是友好的，但可能并不认为友好是他们自我感的核心方面，而主要根据智力来定义他们自己。迄今为止，这种推论与Bem和Allen（1974）的想法类似，他们认为与一些人相比，某些特质对另一些人来说是更加核心和更加重要的（见第9章）。不过，Bem和Allen只对特质相关行为的一致性的意义感兴趣。Markus通过关注社会信息的表征和加工的意义把这些观点向前推进了一步。

Markus（1977）提出，那些认为像“友好的”这样的特质是特别重要的人，也会对他们自己的友好有特别丰富的信念和记忆，这就是关于友好的自我图式。自我图式（self-schema）是特定领域内有关个人行为的记忆、信念和概括的集合。例如，友好的自我图式可能包括对具体事件的记忆（“我在牙医的诊室里与一个陌生人交谈”，“我邀请新邻居到家里来吃饭”），也包括对一个人在不同环境中典型反应的一般看法（“当我和朋友在一起时会感到特别开心”，“在聚会时，我设法让每个人都玩得开心”），和更广泛的自我归类（“我是友好的”，“我是个热情的人”）。根据有关知识结构或图式的研究，我们可以预期自我图式会影响人们如何加工有关自我和他人的信息（综述见Rumelhart，1984；参见第2章）。

加工有关自我的信息　那些具有丰富的、结构严密的和清晰自我图式的个体，作为一个独立的人，与那些认为自己是独立的、但在这

方面不具有类似精细自我知识的个体相比，应该以一种不同的方式加工有关他们自己独立性的信息。那些具有独立性自我图式的人与那些在这个维度缺乏自我图式的人相比，应该能更有效地加工有关自己独立性方面的信息，能用大量的具体例子支持有关自己独立性的观点，应该更不愿意接受那些挑战他们独立性的真实证据。

为检验这些观点，Markus（1977）首先确定了三类个体：具有独立性自我图式的个体，具有依赖性自我图式的个体，以及无自我图式的个体，也就是在这个领域没有自我图式的个体。如果个体评定自己为极端独立的或极端依赖的，而且也认为这个维度对于他们的自我描述是非常重要的，那么，这些个体就被认为是具有自我图式的。如果他们评定自己在这个维度是很少极端的，认为这个维度对自我描述来说相对是不重要的，那么，这些个体就被认为是无自我图式的。实验者邀请这些具有独立的、依赖的和没有自我图式的个体到实验室，给他们多种设计好的任务，评估他们对自我相关信息的加工过程。

第一个任务是检验这三类个体在选择能够自我描述的形容词方面，以及作出这类判断的速度是否存在差异。特质形容词被投射到屏幕上，一次一个。当参与者看到每个词时，要求他们按“我”或“不是我”的按钮来表明这些词能否描述自己。这个系列的形容词包括15个与独立有关的形容词（例如独立的、个人主义的、不因循守旧的），15个与依赖有关的形容词（例如依赖的、因循守旧的、行为得体的）和30个不相关的词。图10.1上方的图形表示每组参与者选择有多少依赖和独立的形容词更适合描述“我”。三个组在反应方面存在很清楚的差异：依赖者与独立者相比，更多地对依赖特质词以“我”作为回答，而独立者则比依赖者更多地对独立特质词以“我”作为回答。

不过，“我”的反应并不能说明问题的部分。就像预期的那样，依赖的参与者更多地对依赖的特质词而不是独立的特质词用“我”作反应。不过，独立的参与者对许多依赖性特质词的反应也像对独立的特质词一样用“我”作反应。这意味着这些独立的参与者认为依赖性像独立性一样是自我定义的吗？不一定。对依赖的形容词如“得体的”用“我”作为回答可能有多种原因。他这么做可能真的是习惯性地认为自己是“得体的”。另外，还有一些人对“得体的”用“我”作反应是因为他们喜欢把自己看做是“得体的”，或通过反思得出自己是个“得体的”人的结论。这些不同的原因会导致不同的反应。那些习惯性地认为自己是“得体的”人能相对较快地作出“我”的决策，因为其相关的自我知识是广泛的，并具有高度的可通达性。相反，那些不经常运用这些术语思考自己的人，和那些必须通过加工以决定是否自我知识允许用“我”作出反应的人，在作出这种反应时则会相对较慢。

在图10.1的下图中可以看到，尽管独立的参与者对依赖特质词和独立特质词用“我”作反应的数量相同，但他们对独立的特质词作出反应的速度比对依赖的特质词更快。在很大的程度上，这是因为这些独立的参与者有更多精细的、更易通达的知识指向他们的独立性而不是依赖性。依赖的参与者表现出一个相反的模式：他们对依赖的特质词用“我”作出反应时速度会更快。因此，独立图式的参与者和依赖图式的参与者对那些与自我图式一致的形容词用“我”作出反应的时间比对那些与自我图式不一致的形容词作出反应的时间更快。只有那些没有图式的参与者用同等的速度对两类形容词作出反应。

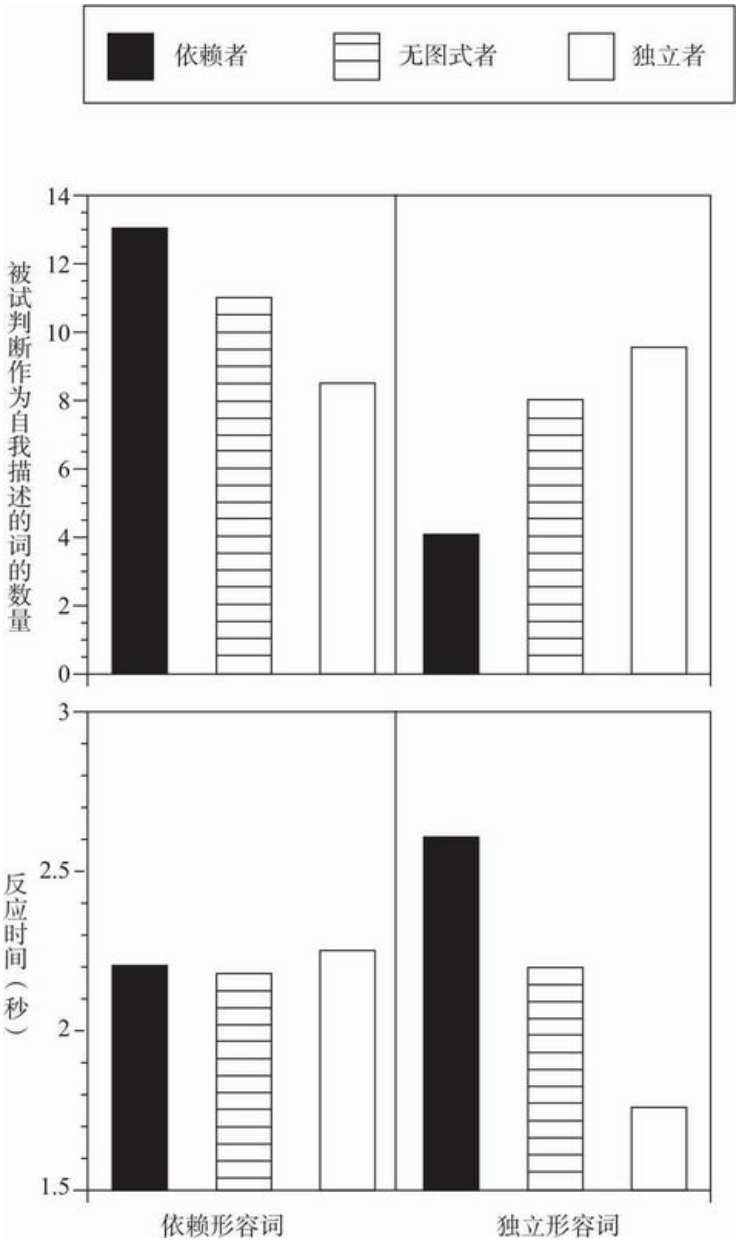


图10.1　上图：依赖图式、独立图式和没有自我图式的参与者用“我”作出反应时独立形容词和依赖形容词的平均数。下图：三组参与者对独立形容词和依赖形容词用“我”作出反应时平均反应时间。

资料来源：Markus (1997, 图1, p.68). Copyright © by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

有自我图式的人似乎能更有效地加工与图式一致的信息，因为他们在自己的图式领域有更多精细的自我知识。这个观点得到第二个任务参与者的表现的支持。在第二个任务中，给参与者一组独立的和依赖的形容词，要求他们在那些自己认为能进行自我描述的形容词上画圈。画完圈以后，立即要求他们提供具体的证据去解释为什么他们认为它是自我描述的，这些具体的证据必须是关于其过去行为的。参与者几乎毫不费力地提供了这样的证据。例如，在解释为什么他们认为“顺从的”是自我描述的时候，他们描述了这样的事件，如“我不会参加任何教师罢工的集会，因为我的朋友不会去”，或者“为了避免与室友发生激烈的争论，昨晚我看了一部自己无法忍受的电视节目”或“因为我所有的朋友都在耳朵上打了洞，所以我也打了”。

有趣的是，即使依赖图式的人和独立图式的人在同一个依赖的特质词上都画了圈，前者比后者能说出更多这类相关行为的例子。而那些在独立的单词上画圈的两类参与者，则是相反的情况。对于这些人来说，独立图式的人比依赖图式的人列出了更多他们过去行为的例子。在两种情况下，没有自我图式的人所列举的例子的数目居于两者之间。那么，对于具有自我图式的人来说，与图式一致的特征与有关自己的知识库具有特别丰富的联系。可能正是因为这种丰富的自我知识，有自我图式的人不愿意接受挑战自我观点的测验结果。例如，当被告知在测试中发现他们很容易受社会影响时，具有独立图式的人与没有自我图式的人相比，认为这种反馈更不准确（Markus，1977）。

总之，那些在依赖的或独立的维度上具有自我图式的人能够非常有效地对他们有关这个维度的立场作出判断，能够用大量的个人事例来支持这些判断，并且不相信质疑其自我观点的证据。人们在其他维度的自我图式上，如男子气概和女性气质，在加工有关自我的信息时也表现出类似的结果（例如，Markus et al.，1982）。所有这些研究结果表明，在一个特定维度上的自我图式需要精细的知识结构，这种

精细的知识结构对于加工有关他人的信息应该是有意义的，就像下面所讨论的一样。

加工有关他人的信息　在男子气概这一维度上具有自我图式的人，可能不仅对自己的男子气概有丰富详尽的知识，而且对男子气概的本质也有丰富详尽的知识——哪些类型的行为、衣着和讲话的方式意味着男子气概，哪种情境和人会表现出男子气概，哪些其他特质与男子气概联系在一起，等等。如果真是这样的话，这种专业知识会影响他们加工有关他人信息的方式。

在其他的领域，如象棋或物理学中，专家在自己的专业领域加工信息的方式与新手是完全不同的（例如，Chase & Simon，1973）。例如，对正在进行的象棋比赛，专家只要看一眼棋盘就能看清相互联系的棋子中有意义的布局，而新手看到的只是无联系的一堆棋子。而且，象棋专家能够根据任务的要求在各种分析水平之间灵活地转换，有时关注棋子的大组块，有时只关注更小的子集。相反，新手只会局限于单一的分析水平上。Markus和她的同事认为，自我图式可能具有类似的优势。如果男子气概的自我图式需要男子气概方面的专门知识，那么，在这一维度上有自我图式的个体能看清楚另一个人相关行为的意义和结构。

为了检验这些观点，Markus、Smith和Moreland（1985）首先确定了两组男性，一组包括在男子气概维度上具有自我图式的人，也就是那些评定他们的男子气概特征如“男子气”和“支配性”很强，而且评定这些词对其自我评价很重要的人。第二组包括那些在男子气概方面没有自我图式的人，也就是那些认为他们自己在这些特征方面表现一般，认为它们相对来说是不重要的人。这些具有自我图式和没有自我图式的人后来被要求参与一个看似并不相关的研究，让他们观看一位男学生在宿舍里的影片。在影片的第一部分，这个学生进行了一系

列与图式无关的行为，如放磁带、吃苹果。在第二部分，他表现出几个刻板印象中的男子气概行为，如举重、观看棒球比赛。在参与者在观看影片的过程中，要求他们无论何时只要看到那些对他们有意义的行为单元就按下按钮。指导语解释说，相同的行为能以不同的方式形成一个整体，它们同样都是正确的。例如，如果一个人在房间里走了十步从房间这边到那边，喝了一杯水，这可以被看做一个有意义的动作（去拿水喝），也可以被看做两个有意义的动作（穿过房间、喝水）或被看做三个有意义的动作（走十步、拿起杯子、喝水）。具有自我图式的人和没有自我图式的人在把影片中描述男子气概的行为统一起来时是否有差异呢？

如果有男子气概自我图式的人与没有这种图式的人相比，能够从男子气概行为中看出更多的连贯意义，那么，具有男子气概自我图式的人应该能将男子气概行为分成更大的单元。事实确实如此。当正在观察的男子气概的行为必须被归于他们对这些行为的专门理解时，有图式的人倾向于观察到更大的单元。当观察的行为与男子气概是不相关的，他们对此没有专门的知识，他们的单元大小与那些没有图式的人相比没有任何差异。可能是因为具有图式的人更能看清观察对象的男子气概行为与男子气概之间的相关性，有男子气概图式的人比没有图式的人会认为他更具有男子气概（尽管只有一个目标人物，但具有自我图式的人会认为那些行事中立的个体更具有男子气概也是可能的）。随后的研究表明，有自我图式的人也具有在其他领域的专家身上所表现出的灵活性：当要求他们这么做时，他们比那些没有这类图式的人能更好地从大的单元转换到小的单元（Markus et al.，1985）。所有这些数据都表明，在某个领域有自我图式的个体可以被看做这个领域的专家；与其他领域的专家一样，他们能够把领域相关的信息组块为特别大的单元，也能够很容易地从一种分析水平向另一种分析水平转换。

总之，有关自我图式的研究表明，当个体认为自己在某个特质方面是极端的，并且认为它对于自我定义来说是核心的，就可能拥有了一个详尽的、易通达的自我图式，它包含了与特质有关的行为的具体知识，影响其加工有关自己信息的方式。另外，我们拥有关于这个特质更普遍的专门知识，利用它理解其他人的行为（Kihlstrom et al.，1988）。不过，还不清楚自我图式领域的专门知识是来源于自我的知识，还是先于自我的知识存在的。人们首先在特定领域形成一个详尽的自我图式，然后，作为他们在这个领域个人兴趣的副产品，也就形成了有关它的更普遍的知识，情况是这样吗？或者情况是，人们首先在一个领域形成了专门的知识，可能是由于他们的父母和老师对这些知识的强调，一旦他们成为这方面的专家，就会将这些专门知识运用到他们自己身上吗？

迄今为止，没有任何数据能够解决这个问题，自我图式和领域专门知识之间的因果关系仍然不清楚。此外，人们可能具有一个领域详尽而易通达的专门知识，但在这个领域缺乏自我图式。确实，在一个研究中，不是通过评定参与者的自我图式，而是通过检验某些特质在参与者对他人进行描述中出现的频率，来确定一些具有长期易通达的人格特质知识，如友善、害羞等（Bargh et al.，1986）。这些长期通达的特质会影响对观察对象的印象形成，与那些具有自我图式的人所预期的相同：害羞知识易通达的那些参与者在观察一个不确定是否害羞的人时，会认为她特别害羞，那些友善知识长期通达的参与者在观察一个不确定是否友善的人时，会认为她特别友善。那些害羞或友善知识长期通达的人是否具有这个维度精细的自我图式现在还不清楚，因为在这个研究中自我图式没有被评定。但有一点是清楚的，当一个特质是长期易通达的，因为它与个人的自我图式有关或其他原因，它会强有力地影响个人对他人的印象形成。

工作自我概念

自我图式的概念意味着一个稳定的、不变的自我。在一种情境下被确定为有图式或没有图式的个体，几周以后在另一个情境下观察他们的行为时，可以预测到其表现会是什么样的。当人们从一种情境到另一种情境时，他们好像带着有关他们的自我知识，持久的自我图式影响他们在多种情境下对自我信息的加工以及他们对他人印象的形成。不过，这种稳定和持久自我观的看法由于几个研究结果而受到质疑。这些研究结果表明，自我从一个情境到另一个情境是变化的。例如，很容易改变人们对自己害羞或外向的看法：如果要求他们提供自己过去外向行为的例子，或要求他们回答一个片面的问题 “你是外向的吗？”，或者引导他们相信外向的人是特别容易成功的，那么，人们更可能把自己看成是外向的（Fazio et al.，1981；见第3章；Kunda et al.，1993；见第4章；Sanitioso et al.，1990；见第6章）。很清楚，我们认为自己在一些场合比另外一些场合更加外向。

我们从一个场合到另一个场合的变化不仅表现在我们认为自己在如外向、武断或男子气概这些特质方面的极端程度如何，也表现在当初进行自我描述时这些特质出现的可能程度如何。在考虑我们是谁的问题时，我们特别可能关注在目前环境中能把我们自己与其他人区别开来的那些维度。在一个周围都是男性的工作场合，唯一的女性特别可能认为她自己是个女人，非裔美国人特别可能根据他们的种族来定义自己。事实上，当要求学校的儿童“告诉我们你是谁”时，他们特别可能提到这样一些特征，如年龄、性别或种族，如果他们在这些特征方面与他们的大多数同学存在差异的话（McGuire，Padawer，& Singer，1976）。不同的特征能在不同的场合描绘我们的自我概念，这取决于我们周围人的特征如何。

自我概念的极端性和显著性的这种转变隐含了易变性，而自我图式对于信息加工的持续影响则隐含了稳定性，我们能够调和这两者之间的矛盾吗？一种回答是，我们只在那些没有任何图式的维度上是易变的；详尽的自我图式随着时间的变化仍然保持一致性，而其他的、没有图式的自我会随着环境而变化。这种解释得到一些证据的支持。这些证据表明有自我图式的人与没有自我图式的人相比，其自我报告在时间上确实更具一致性（Markus，1977）。尽管如此，这一解释并没有完全解开这个疑惑，因为即使那些开始就具有极端自我观而被认为是具有图式的人，也被证实存在这种自我概念的改变。（Sanitioso et al.，1990；见第6章）。

如果考虑到自我知识的丰富性和复杂性，这种转变是可以解释的。自我不是一个单一的结构。也就是说，它的范畴包括各种各样的、有关个人行为和特性的相互矛盾的记忆和信念（Greenwald & Pratkanis，1984）。一个人可能记得自己在一些场合是以一种友好的、外向的方式行事，也记得自己在另外一些场合是害羞的、笨拙的。在任何特定时刻的自我——工作自我概念（working selfconcept）——只是这些不同自我观念的一个组成部分（Markus & Kunda，1986）。由于情境的各种特征彰显自我的不同方面，工作自我概念的内容从一个场合到另一个场合是变化的。那么，自我的稳定性反映了一个人稳定的自我知识，而自我的可变性则是由于自我知识的不同元素在不同场合下被激活造成的。

这种分析表明，工作自我概念的可变性依赖于个人稳定自我知识的多样性。为了能够在外向的和害羞的自我观念中进行变换，个人必须能够提取外向的记忆与害羞的记忆。如果一个人只有外向的记忆，他就不能不顾情境的要求把自己看做害羞的人。一些证据表明情况确实如此。你可能还记得，人们会改变他们的自我观念以对单方面的问题作出反应：那些被问到“你是外向的人吗？”与那些被问到“你是

内向的人吗？”的人相比，更容易评定自己是外向的（Kunda et al.，1993；见第4章）。结果显示，那些描述他们自己在外向性或内向性上相对不变的人没有这种改变。不管他们被问到的问题的方向性如何，这些个体评定他们自己是同样外向的。只有自我知识的可变性足以支持其中的任何一种自我观念时，我们才能在不同的场合拥有相冲突的自我观念。

即使自我观念确实会发生转变，一个人自我知识的内容和凸显性也会限制其转变尺度。一个极端外向的人会认为自我在一些场合会稍微偏外向，在另一些场合稍微不那么外向，但不会认为自我是极端内向的。对于这样的个体，少量可利用的害羞的自我观念在不同的场合或多或少地会凸显出来，但这些始终只是工作自我概念内容中的一小部分。事实上，当极端外向的人想把他们自己看做内向的人时，他们的自我观念确实会向期望的方向发生转变。但他们仍会保持自己的本色，仍然把自己看做高度外向的人，与那些极端内向而想把自己看做外向的人相比，他们相对来说更外向（Sanitioso et al.，1990；见第6章，图6.1）。

总之，我们的工作自我概念来源于稳定的自我知识。因此，我们自我观念的可变性、极端性和凸显性会决定和限制我们暂时的工作自我概念的可变性。注意，这种分析很类似于对为什么与特质有关的行为从一个场合到另一个场合是变化的（Mischel & Shoda，1995；见第9章）。两种解释都具有同样的假设：人们拥有稳定的知识和联系网络，在不同的场合，这些知识的不同部分会选择性地出现在头脑中。自我概念、信念和情感反应的不同完形会在不同的情境被激活，从而产生不同的、通常不一致的自我概念和行为。

自尊

我们的自我图式包括我们在特定领域如独立、外向或男子气概上是如何看待自己的。除了这些自我知识的具体领域之外，我们对自己总的价值或品质也有一种整体的感受。自尊（self-esteem）这个术语通常被用来指这种总体自我评价的积极方面。高自尊的个体自视甚高，认为自己有许多值得骄傲的方面，对自己的特征和表现总体感到满意。他们倾向于赞成这样的自我描述，例如“我感觉我是一个有价值的人，至少与其他人价值差不多”、“我觉得我有许多好的品质”以及“总体来说，我对我自己感到满意”（Rosenberg，1965）。相反，低自尊的人把自己看成是失败者，经常感到自己无用、自卑，总体上对自己感到不满意。他们倾向于赞成这样的自我描述，例如“总的来说，我倾向于认为自己是个失败者”、“我期望我能更加尊重我自己”，以及“有时我觉得自己一无是处”（Rosenberg，1965）。在西方主流文化中，自尊被视为有效发挥作用的关键，大多数父母和老师都努力保护和提高孩子的自尊。心理学家长期以来一直对自尊感兴趣，他们进行了几千项的研究来探索它的意义（Baumeister，1998；Blaine & Crocker，1993；自尊重要性的跨文化差异，见第11章）。

从社会认知的角度来看，自尊被看做一个稳定的结构，对自我知识的表征、对人们加工自我相关信息时所采用的认知策略以及他们对这些信息的反应都具有广泛的意义。

自尊和自我知识的表征　那些高自尊的人倾向于对他们是谁和是什么有更清楚的看法（Baumeister，1998；Campbell & Lavallee，1993）。在对此加以证明的一个研究中，Jennifer Campbell确定了高自尊和低自尊的两组被试，要求他们在沉默的/坦率的、竞争的/合作的这些维度上评价他们自己，同时表明自己对每个自我评价的自信程度（Campbell，1990）。尽管两组参与者在自我评价的平均分数上不存在差异，但低自尊的个体在评价他们自己时很少极端化，对于他们自己的自我评价也不自信。由Ann Baumgardner（1990）进行的一系列

研究也发现，低自尊的个体与高自尊的个体相比，更少有清晰的自我概念：低自尊的个体在报告他们对自己的人格评定时更不自信，作出自我评定时所花费的时间更长。不过，这种清晰性的缺乏只限于自我。当要求他们评定一个朋友时，低自尊个体像高自尊个体一样是自信的，评定速度也同样快。因此，并非低自尊的人是优柔寡断的，普遍不愿意表达极端的和自信的观点。他们只是在报告自己的特性时才不愿意这么做，这表明他们在自我知识方面特别缺乏清晰性。

其他的研究表明，随着时间的推移，低自尊的个体与高自尊的个体相比，在自我知识方面也具有更少的内在一致性和稳定性（Campbell，1990）。值得注意的是，低自尊个体的自我知识所具有的特征——低确定性、低稳定性、低通达性和低一致性——恰好是在那些缺乏清楚、严密的自我图式的个体身上所发现的特征（Markus，1977）。因此，低自尊的个体被认为在自我知识方面相对来说是没有图式的。高自尊的个体倾向于拥有清楚、自信和稳定的自我知识，而低自尊的个体却倾向于对他们自己的身份表现出不确定性和混乱。这种身份混乱使低自尊的人看上去更容易受外部事件的控制——他们在对生活中经历的正面和负面的事件作出反应时，在心情和行为方面都表现出更大的波动性（Baumeister，1996）。自尊和自我服务的策略　尽管高自尊和低自尊的个体在加工社会信息方面差异的相关文献是庞杂的，但两类个体之间也确实存在一些系统的差异。通常，高自尊的人更可能对社会信息表现出积极的和自我提升的倾向：高自尊的人更愿意对自己的成功而不是失败负责，更喜欢回忆那些让他们看起来高人一等的信息（Blaine & Crocker，1993）。总的来说，尽管高自尊和低自尊的个体都努力从最好的角度看待他们自己，但在这么做时会利用不同的策略：高自尊的个体努力让那些使他们看起来优越的自我提升的机会最大化，而低自尊个体试图避开那些使他们看起来不如别人的危险情境（综述见Baumeister，1998；有关这两种策略的具体讨论，见后面的自我指导部分和Higgins，1998）。高自尊的个体也

特别喜欢采取自我提升的策略直接提升他们的个人价值，而低自尊个体则更喜欢间接的自我提升途径，通过提升个人所属的社会群体来提升自我，这可能是因为他们担心没有能力守护他们个人成就中的积极特征（Brown，Collins，& Schmidt，1988）。

高自尊和低自尊的个体在失败时会运用不同的认知策略使自己得到宽慰。任何失败都会对个人的总体自我价值构成威胁，但个人可以通过回想他自己的许多积极特征来分散这种威胁。高自尊个体通过关注个人的优点来应付失败，在面临失败时这些优点在他们的头脑中具有特别高的可通达性，而低自尊的个体却没有表现出任何这种倾向性（Dodgson & Wood，1998）。这可能是为什么失败会对高自尊和低自尊个体的自我观产生相反的作用。高自尊个体在成就测验中失败时比成功时会更积极地看待自己的人际能力，而低自尊个体则正好相反（Brown & Smart，1991）。因为低自尊的个体在失败后无力提高和恢复自我的价值，低自尊个体更容易被失败打垮。两组个体在成功后有同样积极的感受，但低自尊个体在失败后表现出更多的羞愧和屈辱感（Brown & Dutton，1995）。

因为在保持自我价值时的这些不同取向，高自尊个体更愿意冒险以获得自我提升的信息。例如，当高自尊个体发现他们在测验中的表现比另一个人表现差时，会有强烈的愿望去寻求与那个人做进一步的比较，希望在下一轮比较中能取得成功。相反，低自尊的个体没有表现出任何这类强烈的兴趣去和那些刚刚胜过他们的人进行比较。这种比较具有潜在的自我提升作用，但也具有高风险（Wood et al.，1994）。

恋爱关系为我们探索高自尊和低自尊个体采用不同认知策略的问题提供了有趣的场所。当你感受到威胁或受到伤害时，可能是由于你在工作中遭受挫折或者你认识到让自己所爱的人失望了，这会让你对

自己的恋爱关系有何感受呢？你是否会把这种关系作为安慰和恢复信心的来源，通过提升你的伴侣、美化你的伴侣对你的积极看法来提升自己？或者，你会认为你的伴侣已对你失去兴趣，通过贬低伴侣和疏远恋爱关系来保护自己，以免遭受被拒绝的痛苦呢？你对这些策略的选择决定于你的自尊程度。

在一系列研究中，Sandra Murray及其同事招募了一些处于长期恋爱关系的个体，让他们面对各种对自我价值的威胁（Murray et al.，1998）。在一些研究中，参与者面临直接威胁他们关系的情境：思考自己什么时候对恋爱对象感到失望，或者指出自己是否对恋爱对象表现出不当行为。在另外一些研究中，参与者面临的威胁情境与恋爱关系无关——他们被诱导相信自己在一个智力测验中表现糟糕。当参与者接受这些威胁中的一个后，要求他对有关其恋爱对象和恋爱关系的一系列问题作出回答。控制组的参与者也对这些相同的问题作出回答，但他们开始时没有受到任何威胁。

在所有这些研究中，高自尊和低自尊的个体对这些威胁的反应是很不相同的。高自尊的个体通过强调其恋爱对象对自己高度重视这样的做法来回应对自我价值的挑战。当面临人际能力或智力方面的失败时，这些高自尊的人努力通过提升恋爱关系中的积极方面来回应受到的威胁；在面临挑战时，他们运用这种关系作为自我肯定的一种来源。相反，那些低自尊的人通过削弱伴侣对自己的积极看法，削弱自己对恋爱对象的积极面的看法来对威胁作出回应。令人悲哀的是，低自尊个体不是把他们的恋爱对象和恋爱关系作为有益作用的一种来源，缓和并转移对自我的威胁，而是把恋爱关系看做另一种威胁和拒绝的潜在来源，通过贬低恋爱对象和恋爱关系，以预先保护自己免受这种迫近威胁的伤害。奇怪的是，低自尊的个体在自我价值得到提升以后还会贬低他们的恋爱关系，可能是因为这种提升提醒他们，他们

恋爱对象的情感是随着他们的积极表现而变化的，因此提高了对可能到来的拒绝的关注。

总之，研究结果表明，高自尊的个体寻求、希望和期待最好的情况，采取使自我提升最大化的认知策略。相反，低自尊的个体害怕、预期最坏的情况，采取使失望和自我贬低最小化的认知策略。尤其具有讽刺意味的是，低自尊的个体在面临困境时，他们防止失败的努力实际上导致了失败，尽管这是他们想要避免的。当低自尊的人相信他们的恋爱关系在动摇时，会让自己与恋爱关系保持距离和贬低恋爱对象，而他们这么做正好导致其害怕失去的关系解体。

到目前为止，讨论一直集中在探究自我知识某个维度的内容如何影响了社会信息的加工。下面我会转向讨论自我知识在某些维度上的组织和整合如何影响个人的思想和情感。

自我知识的组织

自我的复杂性

谢利和卡伦两个人都是大学生，她们以截然不同的方式组织她们的自我知识。谢利的自我观主要建立在自己是一个学生的基础上；她生活的所有其他方面——她与父母的关系，她的恋爱对象，她的娱乐活动——都与她是一个学生的意识紧密联系在一起的；她评价各种关系和活动的依据是它们在多大程度上可以支持自己的学业目标。卡伦也把自己看做学生，但是她的自我定义是建立在几个其他独立的和具有高度价值的组成部分之上的——作为一个女儿、一个爱人、一个音乐爱好者的自我感。这些角色中的每一个都让她表现出自我的不同方面，所有这些都决定了她认为自己是谁以及对自己的看法。现在设想

一下，谢利和卡伦两个人都发现自己在一个重要的考试中失败，你认为谁会更烦恼呢？

凭直觉来说，好像应该是谢利，她的整个身份感都是建立在其学术自我的基础上，在学术方面经历的挫折应该使谢利遭受到更大的打击，而卡伦还可以通过关注自己是一个好女儿、爱人和音乐家来保持她的自我价值感。Patricia Linville （1985，1987）的一系列研究支持了这种直觉。Linville注意到，人们在自我复杂性上有所不同。一些人像卡伦一样具有高度复杂的自我表征；他们的自我概念包括许多不同的方面。而另外一些人像谢利一样具有不太复杂的自我表征；他们的自我概念只包括少量的高度联系的方面。当人们经历挑战自我的消极事件时，自我的复杂性决定了其消极情感如何从一个方面外溢到自我的其他方面。如果自我的复杂性低，自我的所有方面都是高度关联的，一个领域的失败会使一个人感到在其他所有方面也是无能的；糟糕的成绩不仅仅意味着这个人是个差学生，而且也意味着他是个不好的女儿和无能的爱人。相反，如果自我的复杂性高，自我的不同方面是彼此独立的，自我领域一个方面的失败产生的消极情绪只限于这个领域；一个人会感到自己是个差学生，但仍然会认为自己是个好女儿和好爱人。

Linville（1987）要求学生把各种人格特质分到不同的组中，让每个组都能描述他们自己的一个有意义的方面，通过这种方法来评价学生自我的复杂性。告诉这些学生，他们可以按照自己的喜好把这些特质分成许多组，也可以按照自己的意愿把任何一个特质放到许多组中去。对于这些分组，可以运用一个公式计算每个参与者自我的复杂性程度。这个公式考虑了自我组成方面的数量以及它们之间的重叠程度。当自我方面的数量高，它们之间的重叠少（如每个方面包含不同特质），自我的复杂性程度就越高。

高自我复杂性能够缓冲应激事件的消极后果吗？当高自我复杂性的个体面对应激事件时，与低自我复杂性的个体相比，他们会体验到更少的心理困难和身体症状吗？为了回答这些问题，要求参与者在一个生活应激事件表中标出自己在前两周经历过的应激事件。这个表中包括大学生常见的各种各样大大小小的应激事件，从社会生活到学业生活，再到诸如金融、毒品、法律、事故等主题。这些学生回答他们在过去两周经历的这类消极事件的数量的范围是从0到17，平均数为5。为了确定这些事件对健康的影响，学生们还完成了一个抑郁测量，回答自己在前两周经历了哪些身体的症状（例如感冒、咳嗽、胃 疼、头疼）。两周以后，学生们再次回到实验室，再次完成这些测量项目。这个设计的目的是为了确定第一次测量所报告的应激事件是否会对学生两周后的身心健康产生消极影响，自我的复杂性（就像第一个场合测量的）是否会对这种消极影响起缓冲作用。

自我复杂性确实对应激事件的消极影响起了缓冲作用。在那些经历了许多应激事件的学生中，具有高自我复杂性的人表现得更好：他们表现出更少的健康问题和更少的抑郁。这并不意味着高自我复杂性的人普遍感到更健康和更幸福；在那些经历很少应激事件的人中，高自我复杂性的人与低自我复杂性的人相比没有任何优势。但当人们经历应激时，高自我复杂性的人较少受到其不利后果的影响。因为这些个体有许多不同的自我方面，对自我领域构成挑战的一个消极事件引起的消极思想和情感会只限于有关的领域。这些复杂的个体可以利用未受影响的领域去提升他们的价值感以及他们的心理和身体健康。

低自我复杂性的个体特别容易遭受应激事件的伤害，但在应激性少和经历积极事件时，他们会表现出优势。在这种情况下，他们的积极情感会外溢到自我的所有领域，导致更强烈的积极反应。相反，对于高自我复杂性的个体来说，自我在一个领域取得巨大成功，自我的其他未受影响的方面仍会保持平常的状态。结果，低自我复杂性的人

更容易产生大的情感波动，在面临挫折时心情更灰暗，在面临成功时会有更大的快乐感（Linville，1985；Niedenthal，Setterlund，&

Wherry，1992）。自我知识组织的另一个重要方面涉及自我各个方面的积极性和消极性。积极的和消极的自我知识可以用不同的方式加以组织。有关自我的积极和消极的信念被分成不同区域，一些区域全是积极的，另外一些区域全是消极的。另外，自我知识也可以用这样的方式加以组织：每一方面既包括积极信念也包括消极信念。自我知识中积极部分和消极部分的分隔程度会影响健康状况（Showers，1992；Showers & Kling，1996）。当自我知识的积极方面和消极方面被分成不同的部分时，个人可能会只关注积极方面而不考虑消极方面。因此，如果人们积极的自我观念和消极的自我观念彼此明显不同，那么，那些经历积极事件的人会感到更快乐。相反，如果积极的自我观念和消极的自我观念是高度整合的，自我的每个方面都包含积极和消极的信息，那么，那些经历消极事件的人就会感到更快乐。这是因为，当自我的某个方面遭受打击时，自我积极方面的内容会对消极的思维起缓冲作用。总之，高度分隔的自我会让一个人因成功而狂欢，而面对失败时又特别脆弱。到目前为止，讨论集中在个人当前的现实自我的内容和组织。下面我将转向现实自我与希望、恐惧和预期之间的关系；另一方面，也会探讨现实自我对情感和思维的启示。

自我指导

当我试图评价自己的特征、行为和成就时，也就是我的现实自我（actual self）时，我会运用两个不同的标准来权衡我的自我：一个是理想自我（ideal self），也就是，我希望和渴望变成的那种人，我对自己的希望、目标和要求。另一个是应然自我（ought self），也就是我觉得我应该和必须成为的那种人，我对自己的义务、职责和

责任的看法。这两者有时是齐头并进的：我会期望成为一个好妈妈，也觉得成为一个好妈妈是我的义务。有时这两者也是存在冲突的：我渴望获到一个有前途的职业，但也感到我有责任留在家里照顾自己的孩子。我也可能会用我生命中重要的人物为我制定的标准来衡量我自己：我父亲对我的希望和期盼，我母亲对我的义务和责任的看法。当现实的自我未达到这些理想自我和应然自我的要求（我自己制定的或其他重要人物制定的要求）时，我会感到自己是不成功的。Higgins及其同事的研究表明，这些负面情感的大小和性质取决于个人衡量自己时所依据的理想的或应然的标准，现实自我与这个标准存在的差距，以及这种差距的可通达性和凸显性。这些差距的大小和可通达性也会影响到对他人信息的加工（综述见Higgins，1987，1989，1998）。

自我差距和情绪的脆弱性　有时候，我们是受实现积极成果的愿望驱动的——婚姻幸福，事业成功，身体健康。在这些情况下，我可以说有提升的目标；也就是，我有动机去改善自己的健康状况、追求积极的状态、获取期望的报酬。另一些时候我是受避免消极后果——婚姻破裂，事业失败，罹患疾病——的愿望驱动的。在这些情况下，人们会说我有预防的目标；也就是我有动机去避免消极状态、逃避惩罚、预防令人害怕的结果发生。当这两种目标受到阻碍时，我会体验到不同的消极情绪：提升目标没有实现意味着积极结果的失去——我没有得到我想要的东西。这种失去导致了悲伤和沮丧。另一方面，没有实现预防的目标意味着要经历消极的后果——我正在承受我害怕出现的消极后果。这种惩罚导致焦虑和不安。

关注个人的理想自我需要关注自己有哪些想要提升的目标——实现希望和抱负的愿望。因此，当一个人意识到现实的自我和理想的自我之间有巨大差距时，他就会关注没有实现的期望，感到失望、悲伤和沮丧。例如，我的志向是成为一个医生，当我认识到我的成绩不足以进入医学院时，我会感到悲伤和失望。另一方面，关注应然的自我

会导致对预防目标的关注——职责的观念意味着一个人如果未能履行职责就会受到惩罚。因此，当一个人意识到现实的自我与应然的自我之间存在巨大差距时，就预料到会出现惩罚，因此感到焦虑、不安和内疚。例如，如果我认为在学校应该努力学习但却没有这样做，我会感到内疚和焦虑。在这种分析的基础上，Higgins及其同事预测：现实自我和理想自我之间的显著差距将导致与沮丧有关的情绪，而现实自我与应然自我之间的显著差距将导致与焦虑有关的情绪（Higgins，1987，1989，1998）。

现实自我与理想自我和应然自我的差距，不同人具有不同的情形。对这个问题不同的人有不同的看法。这些差距的大小会决定人们对消极事件的反应吗？人们离理想自我的标准差距越大就越感到悲伤，离应然自我的标准差距越大就感到越不安吗？为了回答这些问题，Higgins及其同事首先确定了两组个体，一组个体在现实自我与理想自我之间存在巨大差距，而另一组个体在现实自我与应然自我之间存在巨大差距（Higgins et al.，1998）。这是通过参与者列出与现实自我、理想自我和应然自我有关的特征来实现的。对于每个参与者，研究者把所列出的现实自我的特征与每个人自我指导的特征（即理想的和应然的）进行对比，算出匹配的数量（例如，那些既出现在现实自我中又出现在自我指导中的特征）以及不匹配的数量（例如，自我指导方面的特征与现实自我的特征相反的情况）。用两者不匹配的数目减去两者匹配的数目得出现实自我与自我指导之间的差距。两个不同参与者的小组就这样被确定下来，一组主要是现实自我与理想自我之间存在差距，而另一组主要是现实自我与应然自我之间存在差距（每一组在主要的差距方面相对高，而在其他的差距方面相对低）。

几周之后再评价这些参与者对积极事件和消极事件的情绪反应。要求参与者想象一个消极事件，如得到一个不好的分数或被所爱的人

拒绝，或想象一个积极的事件，如得到高分或与所爱的人共度良宵。在想象任务前后，都要求参与者完成一个调查问卷，此问卷涉及与沮丧有关的情感（悲伤、不快乐、不满等等）以及与不安有关的情感（担心、害怕、紧张等等）。参与者完成想象任务后所报告的心情见表10.1。正如所预期的那样，不同自我差距的类型参与者在考虑消极事件时体验到不同的情绪：那些存在现实自我与理想自我差距的人会变得更加沮丧，而那些存在现实自我与应然自我差异的人则变得更加不安。这种不同的情绪反应只出现在那些关注消极事件的参与者身上，两类参与者对想象的积极事件的情感反应没有大的差异。这表明只有当参与者思考消极事件时，才会经历与他们的主要差距有关的一种消极情绪。

人们的差异不仅表现在自我差距的大小上，而且也表现在这些差距在他们身上的可通达的程度上。吉姆和罗恩都认为自己在学校的表现没有期望的那么好；两个人都体验到现实的自我与理想的自我之间的差距。但他们关注这种差距的程度是不同的。吉姆对没有成功实现所期望的学业目标的想法一直徘徊在他的脑海中，而罗恩得到一个不好的分数时，只是偶尔才会想起这个失败。结果，两人在体验这种由现实自我与理想自我之间差距引发的消极情绪即沮丧时也存在差异。尽管对吉姆和罗恩来说，这种差距的大小是相同的，但吉姆更容易悲伤和沮丧，因为这种差距在他的脑海里出现的次数更多。一般来说，当这些差距更具有通达性时，自我差距的大小对情绪会产生更大的影响。

表10.1　现实自我与理想自我之间存在差异的人和现实自我与应然自我之间存在差异的人，在消极事件和积极事件中体会到的沮丧和不安

	消极事件		积极事件	
主要的自我差异	沮丧	不安	沮丧	不安
现实自我 / 理想自我	.24	.00	.03	.03
现实自我 / 应然自我	.04	.11	.06	.09

资料来源：Higgins et al. (1986, 表1, p.9). Copyright ©1986) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

注意：分数已根据操纵前心情进行调整。

由Higgins及其同事进行的一系列相关研究为这种预测提供了支持（Higgins，Shah，& Friedman，1997）。这些研究者评估了每个参与者现实自我与理想自我、现实自我与应然自我之间差距的大小以及每种差距的可通达性。要求参与者提出三到五种反映其理想自我的特征（例如，他们希望、想要、渴求成为哪种类型的人），提出三到五种反映应然自我的特征（例如，他们认为自己有义务、职责或责任成为哪种类型的人）。然后评定自己在多大程度上真正拥有了某种特征，以及在多大程度上想拥有这一特征（理想的特性）或者在多大程度上应该拥有这一特征（应然的特性）。现实自我与理想自我之间差距的大小取决于参与者评定其想要拥有某一特征和真正拥有某一特征之间的差距，而这种差距的通达性是通过他们做出这些评估时的速度来确定的。研究中也用类似的方法评估现实的自我与应然的自我之间差异的大小和通达性的程度。

参与者还要报告他们在多大程度上感到沮丧和不安。可以预测的是，现实自我与理想自我之间的差距越大，一个人就越会感到沮丧、悲伤和失望，但只有在这种差距具有高通达性时才会出现。同样，现实自我与应然自我之间的差距越大，一个人越会感到不安、紧张和易怒，但也只有这种差距有高通达性时才会出现。换句话说，当差距具

有高通达性时，可以预测这种差距产生消极情绪的频率，但其他情况下并不如此。这些预测已经得到证实。

把参与者分成现实自我与理想自我之间差距高和低的两组。研究者计算了每个组内参与者现实自我与理想自我之间差距的大小与他们沮丧情绪之间的相关。同样也计算了现实自我与应然自我之间差距的大小与这种差距通达性高或低的个体所产生的不安情绪之间的相关。如表10.2中所示，在所有三个研究中，只有在自我差距具有高通达性的参与者中，自我差距的大小与其引发的消极情绪之间存在正相关（而在那些自我差距通达性低的参与者中，只存在很小或没有达到显著水平的负相关）。这些结果表明，当我们确定的标准经常出现在我们的心里时，我们与标准之间的差距可预测我们的消极情绪。现实的自我和理想的自我之间的差距越大，我们越感到沮丧，而现实自我和应然自我之间的差距越大，就感到越不安，但只有当这些差距对我们来说具有高通达性时才会如此。

那些长期没有通达的自我差距仍然会引起消极的情感，只要一个人想起这些差距。在另一个研究中，那些理想自我和应然自我都未达到标准的参与者，在想起他们理想自我时会变得更加沮丧，当想起他们应然自我时会变得更加不安（Higgns et al.，1986；研究2）。而那些低自我差距的参与者却没有这种心情的变化。这再一次表明，只有当个体的自我差距在可通达的情况下，自我差距才会引起某种消极的情绪。

总之，现实自我与自己所确定的标准之间的差距会导致消极的情绪。不同的差距会导致不同的情绪——如果未达到理想的自我标准会体验到沮丧，如果未达到应然的自我标准会体验到不安。不过，只有当差距具有短暂的或长期的可通达性时，这种差距才会引起相应的消

极情感。自我差距在某个特定时刻没有出现在我们心里，就不会影响那个时刻的情感。

表10.2　在差距具有高通达性或低通达性的情况下，现实自我与理想自我之间的差距大小与沮丧之间的相关，以及现实自我与应然自我之间的差距大小与不安之间的相关

	现实自我/理想自我之间差距的大小与沮丧之间的相关		现实自我/应然自我之间差距的大小与和不安之间的相关	
	高通达性	低通达性	高通达性	低通达性
研究1	.41	−.10	.47	−.32
研究2	.28	−.15	.27	−.16
研究3	.20	−.13	.44	−.07

资料来源：Higgins et al.（1997，研究1-3）。注意：在每种情况下，其他类型的差距和消极情绪在统计上都进行了控制。

有关自我差距对情绪影响的研究一直关注现实自我、理想自我及应然自我之间差距所引发的消极情绪，这些差距是令人泄气的。不过，当前的自我与个人希望或害怕的自我之间存在差距有时也会具有激励和鼓舞作用，如果这些未来的自我被认为是可实现的话。与当前自我有差异的未来自我的作用并没有像当前自我之间的差距那样得到广泛研究。一些启发性的证据仍然表明，如果人们拥有的积极的未来自我能为改善带来希望，或者人们拥有的消极的未来自我能让他们采取预防行动，人们的健康都会得到提高（Markus & Nurius，1986；Oyserman & Markus，1990）。

自我差距与人际思维和策略　对理想的自我的关注就是对积极结果的关注——一个人希望和期待取得成绩和成就。确实，那些敏锐地意识到没有达到理想自我标准的人，一般会经历悲伤和沮丧。对理想的自我的特别关注也与一种更普遍的倾向联系在一起，在试图理解其他人的生活和计划自己个人的人际策略时，这种倾向会关注积极后果

的存在和缺乏。这种关注使得人们特别注意和记起他人是否实现了期望的结果，它会导致人们选择那些使积极后果最大化的策略。相反，对应然的自我的关注就是对消极后果的关注——一个人害怕惩罚和过失，并期望去避免它。事实上，如果敏锐地意识到未达到应然的自我标准的人，会经历典型的与消极后果联系在一起的情绪，即不安和焦虑。对应然的自我的特别关注也与关注消极后果是否存在和缺乏的一种更普遍的倾向联系在一起的，这种关注会使人们特别注意和记起其他人经历还是避免了不幸的事情，它会导致人们选择那些将消极后果最小化的策略。

在一个用于检验这些观点的研究中，事先确定了那些有明显的现实的自我与理想的自我差距的参与者，或有明显的现实的自我与应然的自我差距的参与者，要求他们阅读一篇描写学生生活中20件事情的文章（Higgins & Tykocimski，1992）。这些事件中有8件关注积极后果的存在或缺乏。这些事件包括找到一张20美元的钞票（存在积极后果）或发现想看的一部电影不再放映了（缺乏积极后果）。另外8件事关注消极后果的存在或缺乏。这些事件包括受困于交通堵塞（存在消极后果）或逃过了学校不愉快的一天（缺乏消极后果）。其余的事件都是中性的。读完这篇文章以后，让参与者用10分钟完成一件不相关的任务，然后要求他们逐字逐句地回忆这篇文章。

那些关注理想自我并因此关注自己生活中积极后果存在或缺乏的参与者，会特别可能记得另一个人经历过或没有经历过的积极后果吗？而那些关注应然自我并因此关注生活中消极后果存在或缺乏的参与者，会特别可能记得另一个人遭受或避免过的消极后果吗？就如表10.3中所示，对这些问题的回答是肯定的。那些主要存在现实的自我与理想的自我差距的参与者，回忆起更多积极后果的事件和更少涉及消极后果的事件。人们特别注意他人生活中的与自己的主要自我差距所关注的事件相匹配的事件——那些全神贯注于现实的自我与理想的

自我差距的人关注积极后果的实现，而那些全神贯注于现实的自我与应然的自我差距的人则关注避免消极后果。

暂时激活的自我差距像长期激活的关注一样，对记忆具有同样的影响。在另一个研究中，首先引导参与者或关注理想的自我，或关注应然的自我。然后在一个看似不相关的学习中让他们阅读一篇文章，在这篇文章中描述了这样一些情景：一个人在一些场合试图寻求积极的后果，在另一些场合试图避免消极的后果（Higgns et al.，1994）。正如所预期的那样，那些被引导关注理想自我并因此关注自己生活中期望结果是否存在的参与者，特别可能回忆起其他人实现积极后果的情景。相反，那些被引导关注应然自我并因此关注生活中不期望的结果存在或缺乏的参与者，特别可能回忆起那个人努力避免消极后果出现的情景。当一个人关注自己生活中的积极或消极后果，或者是因为一个人持续地全神贯注于某种后果，或者是因为情景中的某些东西引起个人思考这样的后果，这个人会对其他人生活中的那种后果也变得特别敏感。

表10.3　现实自我与理想自我存在差距的参与者、现实自我与应然自我存在差距的参与者在积极后果与消极后果存在或缺乏的情况下所回忆出来的事件数量

主要的自我差距	积极后果	消极后果
现实自我 / 理想自我	6.2	4.5
现实自我 / 应然自我	5.1	5.0

资料来源：Higgins & Tykocinski (1992).

显著的自我差距也可以帮助一个人确定运用什么策略去达到其重要的人际目标，如交朋友。当你试图交一个好朋友时，你可以运用多种策略。这些策略可以分为寻求积极后果的策略如亲密和信任，以及避免消极后果的策略如疏远和不和。你偏好的策略受你心理中占显著

地位的某种自我差距的影响：持续关注与理想自我的差距，会倾向于对积极后果越来越敏感，也会偏好那些提高积极后果的人际策略。同样，持续关注与应然自我的差距，会倾向于对消极的后果越来越敏感，也会偏好那些目标在于预防消极后果的人际策略。

为了验证这些观点，Higgins及其同事（1994，研究3）选择了两组参与者，一组参与者存在明显的现实的自我与理想的自我差距，另一组参与者存在明显的现实的自我与应然的自我差距。提供给这些参与者一份关于友谊策略的清单，其中三种策略关注寻求积极的后果（慷慨的、支持的和有爱心的），三种策略关注避免消极的后果（不与朋友失去联系，不忽视他们，不传播有关朋友的流言蜚语）。要求参与者在这些策略中选择三种维持友谊的策略。正如所预期的那样，有明显的现实的自我与理想的自我差异的参与者，更多地选择关注积极后果的策略（很少选择关注消极后果的策略）。换句话说，每一组参与者都表现出偏好对那些突出主要自我差距的后果加以关注的策略。

总之，对理想的自我的关注，无论它是暂时的还是持续的，相当于关注在个人希望和抱负中要表达的积极后果。这种关注使得人们对他人生活中积极后果的存在和缺乏非常敏感，促使他们努力寻求和接近他们社会生活中的积极后果。现实的自我与理想的自我之间明显的差距也使得人们易受那些与积极后果缺失联系在一起的消极情绪即悲伤和沮丧的影响。相反，对应然的自我的高度关注，相当于对没能成功完成个人义务和责任时预期会出现的消极后果的关注。这种关注使得人们对其他人生活中消极后果的存在与缺失非常敏感，使他们在社会生活中趋向于避免和预防消极后果。这也使得他们易受与消极后果出现相联系的消极情绪即不安和焦虑的影响。

关注理想的自我和应然的自我可能是关注趋向积极后果或避免消极后果这种更广泛取向的组成部分。一些人倾向于寻求并促进生活中美好的事情，而另一些人倾向于避免并预防不好的事情。情境因素也可能引起个人暂时关注寻求积极后果或避免消极后果。人们关注理想的自我和应然的自我的倾向可能是受这些广泛的促进或预防的取向支配的。确实，不经历理想的自我与应然的自我，而只是简单地依据积极后果（你会因成功受到奖励）或消极后果（你会因失败受到惩罚）来架构他们的目标，诱导人们直接关注积极后果和消极后果也是可能的。这种对积极后果或消极后果的关注的直接操纵所引起的情绪反应，与由那些强调理想的自我或应然的自我的间接操纵所引起的情绪反应是类似的（Higgins et al.，1994；综述参见Higgins，1998）。

我们寻求哪些自我知识

英国著名的哲学家以塞亚·伯林因其杰出的成就享有无数的荣誉。他谦虚地指出：“我的一生都被高估了。我不会假惺惺地认为这是痛苦的根源。正像某人曾对我说的那样，得到的多于应得的比只得到应得到的更令人愉快，我不能否认这一点。同时，我不能欺骗我自己。”（《环球邮报》，1997年11月7日）。如果让你选择的话，你也会喜欢别人看待你比你自己更积极吗？或者，当你对自己有消极看法时，你喜欢与他人分享你对自己的看法吗？或者不管你认为自己是什么样的人或希望自己成为什么样的人，你希望其他人都尽可能准确地看待你吗？换句话说，人们会寻求和喜欢那些提高他们自我观的信息，证实他们自我观的信息或精确描述他们自己的信息吗？人们似乎在不同场合寻求所有这些不同类型的信息。已有一些研究指出，不管我们认为自己如何或希望自己如何，我们能够准确评价我们能力的信息感兴趣（综述见Trope，1986）。不过，这个领域的大多数研究都集

中在自我提升和自我验证的需求上。因此，我关注这两个需求以及两者发生冲突时会发生什么。

自我提升

毫无疑问，大多数西方人都希望从积极的角度看待他们自己，努力提高他们的自我观，积极努力地保持和证实他们作为有价值个体的自我感受（这方面东西方文化是存在差异的，见第11章）。我们用来保持和提升自我观的策略库包括这样一些策略，如当我们的行为与态度矛盾时，改变我们的态度以避免感到愚蠢；将我们的自我观念转向那些看上去与成功联系在一起的特征，贬低那些我们不具备的能力的重要性，贬低他人以让自己在比较中看起来更好。通常这些努力是成功的：我们倾向于以高度积极的方式看待自我，认为自己在几乎每件事情上都超出平均水平（综述见Kunda，1990；Tayler & Brown，1988；相关研究的细节见第6章）。

从所有这些研究结果来看，毫无疑问的是，保持和提升自我观的动机在人们寻求和理解有关自己和他人的信息的过程中起重要作用。但人们会不惜任何代价寻求自我提升吗？特别是，人们对自我提升信息的偏好超过了那些能够证实其现状的信息吗？这个问题引起了大量研究的关注，下面将讨论。

自我验证

唐娜一直认为自己在大群体中与他人进行交流时存在障碍；她认识到自己在这样的情景下会是害羞的、笨拙的、犹豫的，认为自己的人际交往技能离期望的还差很远。你认为她想让其他人如何看待她的人际交往技能呢？在结识新朋友时，她希望他们认为她是一个具有高

度人际技能的人，还是宁愿他们像她自己那样看到她的不足呢？她希望她的密友如何看待她的人际交往技能呢？她的丈夫如何看？她又会如何看待那些把她的人际交往技能吹上天的人呢？受到这种吹捧时，她的感受如何呢？

尽管我们有时会喜欢不合情理的赞赏，但由于几方面的原因我们通常宁愿他人看到我们的不足。如果其他人对我们的能力有不切实际的期望，会把我们引向一种注定会失败的情境，但是如果他们认识到我们的不足，就会帮助我们渡过那些令我们感到困难的情境。一个缺乏人际交往技能的人，在只有很少熟人的聚会上会感到很不舒服。如果她的朋友意识到她的不足，就会不遗余力地让她在这个聚会上不要落单，但如果别人不知道她在人际交往上有困难，就会使她独处于尴尬的境地。我们希望他人像我们自己一样了解我们，其中的另一个原因是，我们的自我观念决定我们对自己和社会世界的理解。因此，对自我观的任何挑战都构成对我们整个世界观的普遍威胁。为保持对自我和周围世界的感受稳定和一致，我们希望证实和验证我们的自我观念，即使它们是消极的。

William Swann及其同事进行的一个大规模研究表明，人们确实经常有动机去验证他们的自我观念。为达到这个目的，他们会从他人那里寻求自我验证的信息，有意以某种方式行事，以确保其他人能够像他们自己一样来看待他们。他们也特别可能回忆那些能够验证自我的反馈（Swann，1987，1990）。要证明人们会进行自我验证，提供人们寻求那些证明自己不足的证据是特别重要的。这是因为寻求肯定个人优点的证据不一定是由验证个人自我观的愿望驱动的；它可能是由提升个人自我观的愿望所驱动的。在个人具备某些优点的情况下，自我提升和自我验证的目标要求同样的策略：要满足这两个目标，个人必须寻求积极的信息。相反，人们寻求可以证实其不足的信息有助于理顺这两个目标，因为在个人不足的情况下，这两个目标需要不同的策

略：为了获得自我提升，个人应该在个人不足的有关领域寻求积极的信息，但为了验证个人已经存在的消极自我观，个人应该寻求消极的信息。

为了确定人们是否与自我提升相比更喜欢自我验证，Swann和Read（1981）把参与者分成两组，那些认为自己讨人喜欢的人为一组，那些认为自己不讨人喜欢的人为另一组，两个组是根据参与者完成有关此维度的调查问卷来区分的，根据其反应以中数为基准来区分。在实验中，所有的参与者都要对一系列争议性话题作出反应。然后告诉他们，他们的反应已经呈现给另一个参与者，这个参与者是他们接下来要认识交谈的对象。引导参与者认为这个交谈对象认为自己是令人喜欢的或不令人喜欢的（为了达到这一目的，给参与者呈现一个答题表，上面有些评定所画的圈，告诉他们这是他们的交谈对象完成的）。然后，给参与者一个机会去仔细检查一系列交谈对象对他们感受的陈述。实验者记录他们阅读这些陈述花了多少时间。

如果人们寻求自我验证，当他们推测交谈对象对他们的看法与自我观相同时，他们应该对交谈对象关于自己的看法特别感兴趣。如果是这样的话，那些期望同伴的反应证实他们自我观的参与者，与那些期望同伴的反应与他们的自我观矛盾的参与者相比，会花费更多的时间来阅读这些反应。就如我们在表10.4中所看到的，情况确实如此。毫不奇怪的是，那些认为自己令人喜欢的参与者，当他们期望令人喜欢的反应而非不令人喜欢的反应时，会花更多的时间去阅读他们同伴的反应。更为重要的是，那些认为自己不令人喜欢的参与者，当期望的反应是不令人喜欢而非令人喜欢时，会花更多的时间去阅读交谈对象的反应。这些对自己持消极看法的参与者，对那些有可能验证消极观点的信息更感兴趣。很明显，与自我提升相比，他们更喜欢自我验证。

表10.4　认为自己令人喜欢或不令人喜欢的参与者，阅读那些预期对自己形成好或不好印象的交谈对象所作出有关他们自己的陈述时所花费的时间

	交谈对象的预期印象	
自我觉知的受喜欢程度	令人喜欢	不令人喜欢
令人喜欢	16.73	12.93
不令人喜欢	12.00	16.27

资料来源：Swann & Read (1981, 表1, p.359). Copyright ©1981) by the Academic Press. Reprinted with permission.

应该指出的是，那些认为自己不令人喜欢的参与者会花费更多的时间仔细阅读对他们的消极印象，这不仅是因为他们想验证自己不令人喜欢的看法，而且也因为他们希望更好地理解为什么自己给人留下如此消极的印象以便改善自己。因此，刚刚描述的这些结果并不一定意味着这些人在寻求自我验证。不过，随后的一个研究表明，那些认为自己不令人喜欢的参与者也会不遗余力地确保其他人分享他们对自己的消极看法，这意味着他们确实很希望验证这些自我观（Swann & Read，1981，实验2）。这个研究再一次把参与者分为两组，一组是那些认为自己令人喜欢的参与者，另一组是那些认为自己不令人喜欢的参与者。这次给参与者一个机会，用10分钟的时间与另一个参与者即他们的交谈对象聊天。在这次交流前，引导他们相信交谈对象已经对他们形成了好的印象或不好的印象，或者不提供任何有关交谈对象对他们的印象方面的信息。

当他们认为交谈对象对他们持有不好的印象时，他们会做些什么呢？他们会不遗余力地去纠正这种不好的印象吗？如果他们是这样的话，那些认为自己令人喜欢但怀疑同伴认为他们不令人喜欢的参与者，应该在互动期间表现得格外的好，以确保交谈对象能像自己一样积极地看待他们。更值得注意的是，那些认为自己不令人喜欢但了解同伴认为他们令人喜欢的参与者，在互动期间的表现应该是特别令人

不愉快的，以确保他们的交谈对象像自己那样看待他们。交谈对象在这些互动中形成的印象表明，参与者运用了这种策略。就如表10.5中所示，那些认为自己令人喜欢的参与者的交谈对象，在参与者预期这些交谈对象会消极地看待他们时，认为这些参与者的表现是最令人喜欢的。相反，那些认为自己不令人喜欢的参与者的交谈对象，在参与者认为这些交谈对象会积极地看待他们时，认为这些参与者的表现是最令人不喜欢的。简而言之，当他们认为交谈对象对他们的印象与他们的自我观相冲突时，两组参与者在互动期间都会以某种方式进行印象整饰，使他们交谈对象的印象与自己的自我观更加一致。

表10.5　当参与者认为其同伴对他们的印象是令人喜欢或不令人喜欢、或者参与者没有预期时，他们所形成的对其同伴认为自己令人喜欢或不令人喜欢的印象

	交谈对象的预期印象		
自我觉知的受喜欢程度	令人喜欢	不令人喜欢	控　制
令人喜欢	43.90	49.40	44.48
不令人喜欢	39.90	42.40	43.00

资料来源：Swann & Read (1981，表1，p.359). Copyright ©1981) by Academic Press. Reprinted with permission.

注意：数值越高表示更令人喜欢的印象。

这些结果意味着我们会不断努力去验证自己的不足吗？不一定。我们大多数人既有优点也有不足。无论何时，在我们有能力的情况下都会选择关注自己的优点，以确保提升我们的自我观。但当我们确实考虑自己的不足时，就会寻求自我验证的信息而不是自我提升的信息。Swann及其同事所做的另一个系列研究支持了这些观点（Swann，Pelham，& Knull，1989）。参与者首先评估自己五个方面的特征：智力、运动技能、外表吸引力、艺术和音乐方面的能力以及社会技能。通用这些自我评估，调查者确定每个参与者最好的和最差的方面。参

与者也完成一系列的人格测量，让他们在一个计算机的表格中作出反应，以对其人格进行分析。然后，他们能从电脑中得到反馈。为了确定参与者是对他们优点方面的反馈感兴趣，还是对不足方面的反馈更感兴趣，要求参与者们按照最想得到反馈的程度对五个特征进行排序。为了确定参与者是对每个特征的积极反馈感兴趣，还是对消极反馈感兴趣，在每个维度向他们提出六个问题，三个探测积极的反馈（例如，“这个人在运动和竞技方面最大的才能是什么？”），另外三个探测消极的反馈（例如，“在运动领域，这个人最大的问题是什么？”）。在每个系列中，让他们选择两个他们最想得到回应的问题。

参与者对获得优势特征反馈的兴趣远远大于对不足特征反馈的兴趣。例如，一个自认为智力水平超常但音乐不好的人对自己智力水平的评价比对音乐能力的评价更感兴趣。这表明人们对那些能提升自我观的评价特别感兴趣。但是，当要求参与者在每个特征上选择积极的或消极的反馈时，参与者对每个特征选择的反馈种类依赖于他们认为这个特征是自己的优势还是不足。那些拥有一个优势特征同时又拥有一个弱势特征的参与者更多地寻求有关优势特征的积极反馈而不是消极反馈，而在弱势特征方面寻求更多消极的反馈而不是积极的反馈。这表明那些认为自己音乐不好的人对其他方面的反馈很少感兴趣。

在随后的一个研究中，参与者有机会获取来自其他人的反馈而不是电脑的反馈，也得到了类似的结果（Swann et al.，1989，实验2）。这再一次表明，参与者对优点的反馈比对不足的反馈更感兴趣。但当寻求有关其不足的反馈时，他们对消极的、自我验证反馈的偏爱胜过对积极的、自我提升反馈的偏爱。尽管如此，指出这一点是很重要的：对消极自我验证的反馈的兴趣可能局限于相对不重要的和明确的领域。这是因为在这些研究中大部分参与者都把艺术或体育确认为自己最差的特征，而把智力或社交技能确认为自己最好的特征。这种

情况仍然是可能的：那些认为自己在智力或社交技能方面不足的人与那些认为自己在艺术或体育方面不足的人相比，对验证这些不足更没兴趣。

即使我们寻求验证自己不足的反馈，但这也不意味着我们喜欢接受这种反馈；接收更积极的反馈会更令人愉快，即使我们也怀疑它的准确性。在检验这种可能性的研究中，招募了两组参与者，一组有极端积极的自我概念，另一组有极端消极的自我概念（Swann et al.，1987）。要求每个参与者进行一个简短的演讲，之后对他的表现给予反馈，这个反馈据称是由另一个参与者写的。对一半的参与者，反馈是很令人喜欢的（“……这个人看起来在社交方面很自信……我想说他她和周围哪怕是他很不了解的人在一起也会感到舒服和轻松……”）。对另一半参与者，反馈是很不令人喜欢的（“……这个人看起来根本没有社交自信……我想说他她与周围他不很了解人的在一起会感到很不舒服和焦虑……”）。要求参与者对这些反馈的准确性进行评价，并报告自己的感受。

表10.6　拥有积极和消极自我概念的参与者在接收到令人喜欢或不令人喜欢的反馈时的情感反应及对反馈准确性的判断

	积极的自我概念		消极的自我概念	
	令人喜欢的反馈	不令人喜欢的反馈	令人喜欢反馈	不令人喜欢的反馈
准确性	32.45	10.5	20.62	29.22
情感	67.09	55.05	59.85	51.97

资料来源：Swann et al. (1987, 表1和2, pp.884-885). Copyright ©1987) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

注意：数字越大表明准确性越高，积极情感越多。

如表10.6中所示，两组参与者都认为那些验证他们先前自我概念的反馈比那些与自我概念相矛盾的反馈更准确：那些具有积极自我概念的人认为，令人喜欢的反馈比令人不喜欢的反馈更准确，而那些具有消极自我概念的人则认为，令人不喜欢的反馈比令人喜欢的反馈更准确。尽管两组参与者在对积极和消极反馈的相对准确性的评价上存在差异，但两组参与者都对两种类型的反馈表现出相似的情感反应：两组参考者都在得到消极反馈时比积极反馈时感觉更差。这些研究结果表明，有消极自我概念的参与者会表现出一种有趣的模式。尽管这些参与者认为令人喜欢的反馈不准确，但与自我验证的消极反馈相比，他们更愿意得到积极的反馈（相似结果见Jussim，Yen，& Aiello，1995）。与以塞亚·伯林一样，我们会发现被高估比被认为是我们本来的样子更令人愉快，即使这种赞赏并不怎么真实。

得到高评价后感觉良好的有趣证据来自人们对浪漫关系满意度的研究（Murray，Holmes，& Griffin，1996；见第6章）。每对已婚夫妻和约会情侣中的每个人都针对自己和自己的伴侣，就一系列积极的和消极的特征进行评价（例如，聪明的，友善的，有爱心的，耐心的，懒惰的，欠考虑的，抱怨的）。他们也要对自己浪漫关系的满意度进行评价。人们与哪些同伴在一起会感到更满意，是那些像自己一样看待自己的同伴，还是那些把自己理想化的同伴？研究结果说明了理想化的好处：那些伴侣对他们的评价比自己对自己的评价更积极的人，对他们的关系感到更愉快。换句话说，人们对其伴侣的理想化程度越高，对浪漫关系越满意。那些从积极角度看待我们、注意我们最好的方面、对我们最不足的方面视而不见的亲密伴侣会让我们感到特别愉快。

Swann及其同事对约会情侣的类似研究中也得到相似的结果；那些报告与其伴侣更亲密的人，其伴侣对他们的评价在某种程度上比他们对自己的评价更积极（Swann，Dela，Ronde，& Hixon，1994）。然

而，Swann及其同事在已婚夫妇当中却得到相反的结果：与那些配偶对他们的评价比他们对自己的评价更积极的人相比，那些配偶对他们的评价与他们对自己的评价一样的人，对配偶感到更亲密。这些结果与Murray及其同事得到的结果存在差异。一个可能原因是，两个研究运用了不同的测量方法。Swann及其同事评价的五个维度中的三个是相对客观和易于评定的（运动能力，艺术和音乐技能、外表吸引力）。相反，Murray及其同事所运用的维度是更主观和更难评定的（例如，友善的，欠考虑的，有耐心的）。一种可能是，我们想要自己的配偶认识到我们的明显不足，但要尽可能地从积极角度看待我们。例如，如果我知道自己是个乐盲，我会觉得那些称赞我有音乐能力的人要么是在说谎要么是个傻子。然而，如果我认为自己是不友善的，但发现自己的伴侣并不这样看自己，就会感到高兴和欣慰，会觉得有这样的伴侣是特别令人高兴的。

总之，如果可能的话，我们会寻求对自己的优势的反馈。这种反馈有双重好处：满足自我提升的愿望，同时也满足我们自我验证的愿望。当不得不关注我们不足的方面时，我们对那些验证这些不足的反馈的偏爱通常胜过那些与消极自我观相矛盾的自我提升的反馈。这在那些清楚明确的、相对来说不太重要的不足方面表现得更为明显，如音乐能力或运动能力。尽管我们会寻求验证不足的反馈，但不喜欢接受这样的反馈。得到一个不该得到的赞扬比得到一个应该得到的批评更令人感到愉快。这就是为什么伴侣越把我们理想化，我们对浪漫关系越满意的原因。

自我与他人的关系

我们可能发现，思考和评价他人的表现和成就时不考虑我们自己是很困难的。当我们试图评价他人的特质和成就时，会用自己的表现

作为评价别人的标尺。当我们遇到他人一个异乎寻常的表现时，我们发现自己会考虑它对于我们自我观的意义。

运用自我去评判他人

克里丝是一个大学生，一周花大约20小时学习。你认为克里丝有多用功？你如何回答这个问题呢？许多学生报告，他们会把克里丝的行为与自己的行为进行比较来回答这个问题（Dunning & Hayes，1996）。一个非常勤奋的学生会认为：“我一周花大约30个小时来学习；克里丝比我花在学习上的时间少得多，不是很用功的。”一个不很努力学习的学生运用同样的策略但对克里丝的看法完全不同：“我每周只花大约10小时的时间学习；克里丝学习的时间是我的两倍，应该说是很用功了。”如果人们通过这种方式利用自己的行为去理解他人的行为，那么他们自身的行为水平会使他们对其他人的评价出现偏差：一个人在学习上花的时间越多，他对克里丝学习习惯的评价就会越差。

David Dunning及其同事发现，当人们评价其他人时，会依靠这种以自我为中心的比较（Dunning & Cohen，1992；Dunning & Hayes，1996）。例如，当被告知一个学生每周花大约4个小时打篮球时，那些报告自己花相当多的时间进行体育活动的人与那些报告自己几乎不参加体育活动的人相比，认为这个学生更不爱运动。当要求参与者判断另一个人的勤奋程度、守时程度或数学技能的高低时，也得到类似的结果：对于所有这些特征，参与者自己报告的行为或技能水平与他们对他人水平的评价之间呈负相关。换句话说，他们自己的表现水平越高，对其他人的评价就越低。

这些研究结果与人们利用有关自我的知识来判断他人的观点是一致的。但这些结果也可能是由于其他的原因。例如，有可能是，那些有规律地进行锻炼的人与那些很少锻炼的人相比，对运动有一种不同于一般的看法。他们可能认为，一个爱好运动的人一周至少应锻炼7小时。当评价他人时，他们可能会依据这种宽泛的特质知识，而不是直接把他人与自己进行比较；他们自己的自我知识可能根本就没有出现在心里。如果能够表明在评价他人时自我知识确实出现在心里，这将为自我被用于对他人的判断提供更强有力的证据。这正是Dunning和Hayes （1996）进行另外一系列研究的目的。

表10.7　在某个特质方面评判过或没有评判过另一个人的参与者报告他们自己或熟人行为的速度

	评判他人的特质	
报告的行为	是	否
自我	5 173	6 761
熟人	6 503	6 749

资料来源：Dunning & Hayes (1996, 表4, p.225). Copyright ©1996) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

注意：表中的数据以毫秒为单位。

在一个研究中，向康奈尔大学的学生呈现一段关于另一个人的简短描述（例如，“艾利斯，康奈尔大学的一个学生，每周上课迟到两次”）。看完这段描述之后，要求一半的参与者对描述的这个人的相关特征进行判断（在这个例子中指“守时”）。要求另一半参与者对句子的语法进行评价，这是一个预期不会激活自我知识的任务。然后询问参与者他们自己与特质有关的行为。如果人们让自己的行为出现在心里以对另一个人作出评判，那么，如果他们已经在某个特质方面对另一个人作出了评判，他们有关这个特质的自我知识就会被激活。

如果真是如此，那些已经评价过句子中描述的人的特质的参与者应该比那些只是评价过句子语法的参与者更快地报告与特质有关的行为。如表10.7中上一行所示，情况确实如此。

这个结果表明，参与者会激活他们自己的行为用以评判其他人的行为。然而，评价他人导致对自我的反应加快也可能有其他的原因：可能是因为必须判断其他人的特质而启动和激活了整个特质维度，让回答有关这个维度的任何问题都变得更加容易；对自我的反应速度加快只是由于这种启动。如果情况是这样的话，对任何其他人的反应速度也会加快。为了排除这种可能性，另一组参与者经历了完全相同的程序，但不报告自己与特质有关的行为，而是报告另一个熟人的行为。正如表10.7下一行所示，与对自我的反应不同，对熟人的反应并没有因为先前对他人的判断而加快。这就排除了对自我评判的加快是由于启动造成的可能性；如果是由于启动，对熟人的判断也应该加快。社会判断加快了有关自我的判断，因为在判断其他人的行为时，人们自发地想到他们自己和自己的行为。

我们对自己的表现感觉更好时，尤其喜欢用自己来衡量其他人。如果我在SAT测验中得分为1200分，我会认为那些得到更高分数如1300分的人是很聪明的；这允许我认为自己也是聪明的。相反，如果我的分数是令人印象更深刻的1400分，可能会贬低取得1300分的人的智力，通过比较使自己显得更突出。如果这种利用自我来衡量他人的倾向是由自我提升的动机驱动的，那么当提高自我观的动机增强时，这种倾向应该被夸大。人们失败之后更是如此（有关动机推理的讨论见第6章）。事实上，一系列研究表明，人们在经历失败之后比获得成功之后更容易以自己的表现作为基础去评价他人（Beauregard & Dunning，1998）。在判断他人时，自我起重要作用的一个原因是，这种判断能用于加强自我。

这一系列研究表明，我们通常运用自我为标尺去评价他人。其他研究表明，我们也会用其他人去评价自己，就像下面所讨论的一样。

运用他人评判自我

1995年，一群物理学家聚集到一起讨论物质的弦理论。Edward Witten那天第一个发言，他被公认为是那个年代最杰出的理论物理学家。第二个发言者Natty Seiberg也是这个领域有影响的人物，由于Edward Witten的发言给他留下了深刻的印象，他在自己发言开始时这样说道：“可能我应该成为一个卡车司机。”尽管如此，他接下来的发言也是令人印象深刻的。接着他的发言人是John Schwarz，他是弦理论的奠基人之一，用这样的话开始了他的发言，“我应该是个三轮车夫”（《科学美国人》，1996.1）。

另一个人的杰出表现有时会让你在比较中感到自己无能。当你的兄弟在学校的表现超过你，当你最好的朋友的篮球打得比你好，当你的同事得到一个梦寐以求的晋升机会，你会对自己的能力和价值产生怀疑，并感到泄气。当然，在其他一些场合，另一个人的杰出表现会使你感觉良好。你对你兄弟的杰出音乐才能感到骄傲，当你最好的朋友加入奥运会参赛队时你会感到欣喜，你为自己的工作表现与最好的员工相当而受到鼓舞。其他人高水平的表现在什么时候让你感觉很好，在什么时候又让你感觉不好呢？我接下来将转向有关这一问题的研究。

自我评价保持模型　Abraham Tesser及其同事提出了自我评价保持模型（简称SEM）来解释人们对他人优越表现的反应（Tesser & Campbell，1983，Tesser，1986，1991）。这一模型提出了几个假设。首先，优秀的他人必须与自己有心理上的亲密关系才能对自我产

生影响。亲密程度随着相似性、家庭关系、共同的出生地等因素而增加。这些因素导致一个人看到自我和他人之间的一种纽带，或者看到这两者同属于相同的心理单元。例如，兄弟姐妹或朋友比陌生人要亲密，年龄接近的兄弟姐妹要比那些年龄与自己相差很大的兄弟姐妹之间关系更亲密；那些态度和个性与你更相似的人比那些与你完全不同的人看起来更亲密。与优秀他人的关系越亲密，这个人对自我的潜在影响就越大。

但什么决定这种影响的方向呢？影响什么时候是积极的，什么时候是消极的呢？SEM模型认为，如果与你的自我定义不相关，你并不真正关心自己在这个领域的表现，一个关系密切的他人的高水平表现会使你感觉很好。在这种情况下，你不会因为他人的高水平表现而感受到威胁，能够轻松地享受他人成就所带来的喜悦（Cialdini et al.，1976）。例如，你根据学业优秀来定义自己而对音乐不感兴趣，就会对姐妹的非凡音乐成就感到骄傲而不会感到威胁。相反，如果一个关系密切的他人在与你的自我定义有关的领域中的表现超过你——你也计划从事音乐这一行——你会由于关系密切他人的高水平表现而感受到威胁，会怀疑自我的价值。你被迫把自己与这个关系密切的他人进行比较，通过比较你会发现自己的不足。总之，关系密切的优秀他人的影响取决于表现领域的自我相关性：当领域不相关时，优秀他人产生积极的影响（因为一个人会分享喜悦），但当领域是相关的时，会产生消极的影响（源于自我和他人令人不愉快的比较）。

自我评价保持模型认为，人们有动机去保持一种积极的自我观。因此，当由于一个关系密切他人的优异表现而感受到威胁时，他们会积极努力地去消除这种威胁。为了达到这个目的，他们会降低与这个人心理上的密切程度（如果与这个人没有密切关系，我就不必把自己与他或她进行比较），也会减少与这一维度的自我相关性（如果这一维度对我来说是不重要，就没有必要由于被超越而感到不愉快），或

者把他人的表现降低到最小程度（如果表现不那么出众，就相对不会使我看起来那么差了）。总之，人们通过把相关性、大小或重要程度最小化来进行动机性推理，从而使其他人的高水平表现看起来不那么具有威胁性（对动机性推理的讨论见第6章）。人们也会采取行动把由于关系密切他人的高水平表现而带来的威胁最小化。例如，他们会努力暗中破坏这个人未来的表现。

在一个检验这些观点的研究中，每个实验阶段都招募了两对男性朋友（Tesser & Cornell，1991）。当他们到达后，四个人分别坐在隔开的单间里完成一个言语技能的任务。为了操纵这个任务的自我相关性，告诉一半的参与者，在这个任务上的表现与智力是高度相关的，让这些参与者把任务看做高自我相关的。告诉另一半的参与者，这个任务只是个游戏，没有人知道它测量的是什么，让这些参与者把任务看做低自我相关的。当他们完成这个任务之后，向每个参与者报告所有四个参与者在这个任务中的得分。诱导每个参与者相信他们排在第三名，自己被自己的朋友和一个陌生人超过。然后，告诉参与者要完成另一个任务，但这一次有他们同伴参与者提供的线索。然后，每个参与者都有机会去为其他参与者选择线索。重要的是，这些线索的帮助作用是不同的。关键的问题是，在超过自己的两个参与者中，一个人更想帮助哪个参与者，是自己的朋友还是那个陌生人呢？

答案取决于任务的自我相关性如何。当任务不是自我相关的时，参与者提供更多有益的线索给自己的朋友而不是陌生人；很显然，他们没有感受到因朋友的高水平表现而带来的威胁，参与者预期会从朋友的成功中享受到快乐，因此有很强的动机去帮助他。相反，当任务是高度自我相关的时，相对于陌生人来说，参与者给自己的朋友提供的有用线索比陌生人更少；对于自己高度关注的任务，被关系亲密的朋友超越比被陌生人超越会使自己感到更大的威胁；这就是为什么参与者特别不愿意帮助朋友保持高水平表现的原因。人们热切地帮助朋

友在不相关的任务上保持优秀的表现和不愿意帮助朋友在相关任务上保持优秀表现，两者都是源于提升和保持自我价值的愿望。事实上，当参与者有机会通过其他途径提高自我价值时，这两种倾向都会减少。这表明当自我肯定的需要得到满足时，寻求机会分享朋友带来的荣誉或避免与朋友进行令人不愉快的比较会让人们感到更少的压力。

类似的研究为SEM的其他方面提供了支持（Tesser & Campbell，1983；Tesser，1986，1991）。总之，这个研究表明，关系密切的优秀他人在某个人不在乎的维度上超过他时，会提升这个人的自我观，但一个人在他自己也期望有优越表现的维度上被超越时，就会威胁到他的自我观。近来更多的研究表明，人们遇到他人在高度自我相关的维度上超过自己时并不会总是感到泄气，有时还会被这些个体所鼓舞。下面对此进行讨论。

角色模式对自我的影响　我在完成博士论文和寻找一个作为社会心理学家的学术职位的那一年，我自己所在的系正在招聘一个社会心理学助理教授。优秀应聘者的简历在我们这些研究生中间传播。至今我还记得，当我们看到其中一份简历时所体验到的敬畏和震惊。这个应聘者即将从一个杰出的研究计划中毕业，已经发表了一系列令我们感到惭愧的论文。我们当中最好的人也只发表了两三篇文章，而这个人发表文章的清单就有两页！看过这个不同寻常的成就记录后的几周里，我们所有人都难受地感觉自己无能。然而，后来我认识到，作为一个杰出研究计划的学生，我们周围都是取得了更大成就的教授，每天我们都在与这一领域的巨人交谈。但这些杰出的学者并没有让我们觉得自己无能，他们在鼓舞和激励着我们。为什么这个年轻的应聘者比那些更有成就的教授们对我们有更大的威胁呢？

这个职位的候选人更具威胁的原因是，他与我们处在相同的职业阶段。我们认识到，对于我们来说，在研究生阶段要取得与这个杰出

的学生一样的成就已经太迟了。相反，我们的教授比我们的年龄大，处于职业发展的高级阶段。因此，我们只能仰望他们，希望将来的某个时间能够与他们看齐。这个分析表明，高度自我相关的优秀他人对自我的影响将取决于他人成就的可达到性：一个自己达不到的成功榜样会让自己的较少成就比较起来显得微不足道，让我们感到低人一等和失去信心。相反，一个自己可以达到的成功榜样意味着如果我们努力工作也能够取得那样的成就，会鼓舞和激励自己为取得这些成就而努力，让我们感到有能力这么做。

为了检验这些观点，Penelope Lockwood和我向实验的参与者介绍了一位杰出的大学生，他的成就对于参与者来说在学校期间是可以达到或不可能达到的（Lochwood & Kunda，1997）。在一篇伪造的报纸文章中，这个杰出的大学生被描述为大学四年级会计专业的学生，拥有引人注目的成就记录。除因学业优秀获得过重要的奖学金外，他还积极参加体育活动和社区服务，据说正在考虑来自几个著名公司提供的工作机会。实验的参与者是经过选择了的会计专业大学一年级或大学四年级的学生。我们认为，对于会计专业大学一年级的学生来说，这个杰出学生的成就是可以达到的，他们的学术生涯还很长，鉴于他们以往学业优秀的历史，取得相同的杰出成就仍在可以达到的范围内。相反，我们预期同样的成就对于大学四年级的学生来说是不可达到的，他们要想取得与这个杰出学生同样的成就已经太迟了。因此，我们预期大学一年级的学生会被这个优秀学生所鼓舞和自我提升，而大学四年级的学生会由于同一学生而感到失去信心。

读过有关这个杰出学生的报道以后，实验的参与者在一系列与职业成功有关的形容词上来评价自己（例如，聪明的，有技能的）。控制组的参与者做同样的自我评价但开始没有阅读有关这个杰出学生的报道。如图10.2中所示，对于一年级的学生来说，那位杰出学生的成绩似乎是可以达到的，很明显由于杰出学生而自我提升：那些读过杰

出学生报道的大学一年级学生相比控制组那些没有读过报道的大学一年级学生，对自己的评价更高。对于大学四年级的学生，杰出学生的成绩对于他们来说似乎是不可达到的，由于杰出学生而感到失去信心。读过杰出学生报道的大四学生比控制组的大四学生显得更不积极，尽管这种差异并没有达到显著水平。

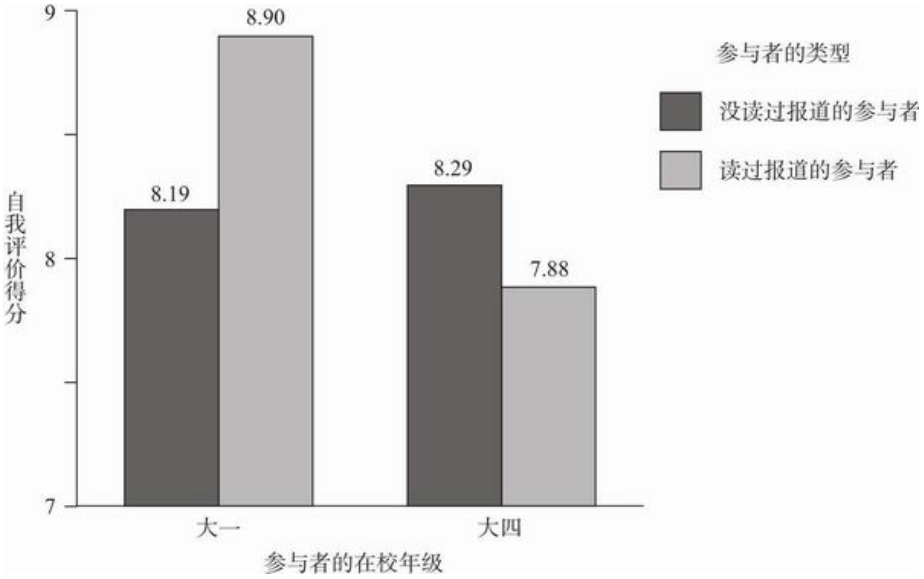


图10.2　读过和没读过杰出毕业生报道的大一和大四学生所做自我评价的平均值。更高的分代表自我评价更积极。

资料来源：Lockwood & Kumda (1989,表2, p.97). Copyright ©1996) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

大学一年级和大学四年级的学生关于自己对杰出学生的反应所提供的解释也表现出明显的差异。大部分大学一年级的学生（82%）报告说自己被杰出学生所鼓舞（例如，“……我现在就想努力学习以获得他所获得的奖学金……”，“……看到他取得的成绩后，我知道我必须努力”；Lockwood & Kunda，1997，p.98）。相反，只有很少的大四学生报告受到了鼓舞（只有6%）。相反，大四学生把精力集中于解释为什么杰出学生是与他们无关的（例如，“……你不能把这个世界

上任何两个人之间的‘成功’进行对比，因为所有人从自己的角度来说都是与众不同而且成功的”，“我通常更多地受自己如何看待自己所影响，而不是受我与同学比较起来如何所影响”，（Lockwood & Kunda，1997，p.98）。50%的大学四年级学生以这种方式贬低比较过程，而大学一年级的学生很少有人这么做（只有6%）。而且，尽管大四学生比大一学生在年龄和职业生涯阶段方面与杰出学生更接近，大四学生认为从比较的目的来看，杰出学生与他们更不相关。这些结果表明，只有大学一年级的学生被杰出学生所鼓舞。大四学生发现杰出学生对自己更多的是威胁而不是鼓舞，他们企图通过使杰出学生与自己的相关性最小化、贬低社会比较的价值来排除这种威胁。如果一个人相信他能够达到类似的成就，那么一个相关的杰出学生就是令人鼓舞的，否则会让人失去信心。

由Lockwood和Kunda（1997）进行的其他研究也发现，对于那些认为杰出人物的成就是可以达到的人来说，一个在高度相关领域表现优异的杰出人物可以促进自我提升和激励个人。这些结果与Tesser的SEM模型相反（Tesser，1986，1991）。SEM模型认为，一个人被关系密切的他人在自我相关的领域超越时，对自我会产生消极的结果。Tesser及其同事可能忽视了相关的优秀者能起激励作用而不是使人失去信心，因为在他们的实验中优秀他人的成绩总体来说是无法达到的：典型的情况是，参与者遇到一个在测验中超过自己的人，而这个测验又不会再来一次，因此参与者对将来改善自己的相对地位不抱什么希望（Major，Testa，& Bylsma，1997）。Lockwood和Kunda也发现，这种无法达到的成功榜样让人感受到威胁。不过，他们也发现，可达到的成功榜样可以起到促进自我提升和激励的作用。

看来一个优秀的他人可以通过两种不同的途径让我们对自己感觉良好。优秀他人可以通过反射的过程来提升我们的自我观，这个过程让我们感受到这个人反射出来的荣耀（Cialdini et al.，1976；

Tesser & Campbell，1983）。优秀他人也可以通过激励作用来提升我们的自我观，引导我们期望并努力获得同样出色的成绩（Lockwood & Kunda，1997）。为了说明这两个过程的不同，让我们想一想不同的美国观众对一个美国运动员在奥林匹克运动会上获得金牌的不同反应：一些正处于发展阶段的运动员希望四年之后可以看到自己站在同一个领奖台上，他们会付出双倍的努力以达到这个目标。这样想的人会受到激励，而其他人没有做运动员的抱负，只是作为一个美国人而感到骄傲。这些人正分享由美国同胞反射出来的荣耀。

一个人从他人的成绩获得的快乐，和一个人由于自我具有取得相当成就的希望而获得的快乐涉及自我的不同方面：当我把自己看做更大的社会团体中的一员时，这个社会团体可能是家庭或国家，我就会分享他人的成功。我感觉很好是因为我所属团体的成员使团体变得更好。相反，当我把自己看做一个独特的与众不同的个体时，我会享受自己未来的成功前景。我感觉良好是因为我预期自己会变得更好。总之，反射会提高一个人社会的、集体主义的自我，而激励会提高个体的、个人主义的自我（Brewer & Gardner，1996）。这种个体的、个人主义的自我与社会的、集体主义的自我的差异在东西方文化差异的讨论中处于核心地位（Markus & Kitayama，1991），这将会在第11章中进行详细探讨。现在，我关注与优秀他人进行比较的意义。

一个人要通过反射充分享受另一个人的成就，必须把个人的自我隐藏起来，而关注社会的自我。事实上，只有在优秀他人擅长的领域不是自己期望擅长的领域时，在他们因为自信而一点也不必考虑自己的自我价值时，以及当他们与他人的社会纽带很突出之时，人们才会分享由密切关系的优秀他人所带来的荣耀（Brewer & Weber，1994；Pelham & Wachsmuth，1995；Tesser，1988）。而当他们关注个体的自我时，如果相信自己最终能够达到与优秀他人相当的成功，就会从优秀他人身上获得个人的鼓舞（Lockwood & Kunda，1997）。然而，

当一个人的个体自我凸显出来，而其他人的优秀成绩似乎是不可达到的时，优秀他人就会让人感受到威胁和失去信心。

这个讨论一直集中在人们对优秀他人的反应上。当然，表现差的他人也会影响人们对自己的看法和感受。通过与一个表现比我更差的他人比较，可以使我看起来更好，提升自我价值感。然而，这种表现差的人也凸显了我可能落入的陷阱。如果我感到有能力避开类似的灾难，这样的威胁会驱使我改善和采取行动，但如果我感到没有能力避免类似的命运，这样的威胁只会使自己失去信心（Major et al.，1991）。有证据表明，表现差的他人有时会引起自我提升，有时会导致一个人失去信心。不过，有关这些过程的观点仍是猜测性的（综述见Major et al.，1991）。

总体来说，这部分的研究回顾表明，自我与对他人的知觉是错综复杂地联系在一起的。我们自发地运用自我的知识去弄清他人的行为。反过来，自我观也受我们对他人的认识的影响。有关他人成功和失败的知识会导致我们思考自己的前景，重新评价自己的能力并修正自己的目标。

到目前为止，我一直把自我当做信念、情感和目标的宝库。我也讨论了自我的内容、情感特性和组织如何影响一个人对自我有关信息的加工、人际判断和行为，以及一个人与自我有关的信念和抱负反过来如何受其周围的社会环境影响。现在，我转向自我的另一个重要方面，即它的执行功能。在下面的部分，我在讨论自我时不是把它当做知识的集合体，而是当做一种控制机制。

自我调节

目前很清楚的一点是，自我不是一种被动的知识结构。更确切地说，自我积极努力地去控制和修正它自身的思想、情感和行为，也影响和改变环境。“自我调节”（self-regulation）这个术语就是指自我的执行和控制的方面。在这一章乃至整本书中包括的许多主题，事实上都可以看做自我调节的例子。当我们决定追求哪个目标时（促进或预防，自我提升或自我证实），当我们决定如何去追求我们的目标时（修正对自己或他人的知觉，寻求或避免某种信息和情境），当我们试图控制自己的心情及其表现时，当我们试图不带有偏见时，当我们试图抑制令人不愉快的想法时，当我们试图坚持健康的饮食和锻炼习惯时，等等，我们都会进行自我调节。鉴于相关的研究非常多，我在这部分只关注超越特定调节任务的、自我调节的普遍规律（Baumeister，1998）。

自我调节是适应性的

许多早期关于自我调节的研究关注儿童延迟满足的能力。这方面的许多研究都运用了下面的范式。将一个儿童单独留在房间里，让他面临一种选择：这个儿童可以一直等到实验者回来，得到诱人的奖赏（例如，两块果汁软糖），或者儿童叫实验者马上回来，得到不那么吸引人的奖赏（只有一块果汁软糖）。在这种情境下，那些能够抵挡诱惑的儿童会获得更诱人的奖赏。因此，儿童等待的时间越长，其延迟满足的能力就越好（Mischel，1974，1996）。

研究表明，以这种方式延迟满足的能力反映了高水平的适应技能。在一项研究中，要求那些十年前作为学龄前儿童参加了这种延迟满足实验的儿童的父母们在多个维度上评价他们那些现在已成为青少年的孩子们。很明显，儿童在学龄前时期的延迟满足能力预示了他们在高中阶段的社会和智力方面的表现：那些为了得到更诱人的奖赏而

等待更长时间的儿童，在十年以后被他们的父母评定为具有更多学业成就和社会方面的技能（Mischel，Schoda，& Peabe，1988）！儿童早期的延迟满足能力反映了自我调节中一种广泛、持久和高度适应的能力，即在学术领域和人际交往领域取得成功所需要的调节和控制个人的思想、情感和行为的能力。那些年幼时能够进行这种自我调节的儿童在其成熟后表现出具备了这种成功的能力。

自我调节需要精力

自我调节并不总是容易的。许多研究都表明，控制一个人的思想和情感是要花费精力的。最值得注意的是，当一个人因为自己的认知资源有限而不能投入足够的精力时，努力去抑制不想要的思维是徒劳的（综述见Wegner，1994；详细讨论见第8章）。同样，努力去调节一个人的面部表情或忽略分心刺激物都需要许多精力，它们会干扰其他需要精力的任务（综述见Gilbert，1989）。而且，自我调节是如此让人消耗精力，以至于在努力完成一项自我调节任务时，人们很少能完成另一个不相关的任务。

在证明这个观点的一个实验中，招募一些饥饿的学生进行味觉研究（要求他们实验前的一餐不要吃）。参与者到来后被带到一个充满着刚出炉饼干香味的房间里，坐在两个食物展台前，一个展台是诱人的饼干和糖果，另一个展台是一堆小萝卜 （Baumeister et al.，1998）。在一种情况下，要求参与者单独在房间待五分钟，指示语要求他们必须吃几个小萝卜 但不能碰饼干和糖果。换句话说，要求他们运用自我控制去抵御饼干的诱惑。在另一种情况下，要求参与者吃饼干和糖果，但不要碰小萝卜 。换句话说，他们允许屈服诱惑而不是抵挡它。还有一个是控制组，参与者没有接触任何食物。接下来要求所

有的参与者解决几个实际上无法解决的难题。研究者感兴趣的问题是，参与者在完成这种令人沮丧的任务中能坚持多久。

如果抵挡诱惑消耗了精力，那么它应该只留下很少的精力给随后的任务。事实上，那些被要求抵挡饼干诱惑的参与者由于自我控制的行动而看上去精疲力竭。那些吃了饼干的参与者和控制组的参与者花了大约20分钟的时间尝试解决这些不能解决的难题，而那些被要求抵挡诱惑的参与者只花了大约8分钟就放弃了。随后的一些研究表明，其他形式的自我调节，如在观看情感电影时抑制自己的情绪，导致了类似的资源耗竭，损害了参与者在后续任务中的表现。（Baumeister et al.，1998；Muraven，Tice，& Baumeister，1998）。

总之，自我调节需要大量精力。成功的自我调节侵占了其他同时进行的任务可使用的资源，耗竭了后续任务所需的精力和能量。那些擅长在自我控制和意志力方面花费精力的人能很好地应对现代生活的需求。

有人可能认为，对有关自我的目标、组织和内容方面的研究感兴趣的研究者，其研究的许多过程都包括自我调节。事实上，无论什么时候，一个人在寻求某种知识和抵制其他的知识、力图自我验证或自我提升、寻求某种人际关系情境而躲避其他的人际情境、或者选择某种认知和人际策略而不是其他的策略时，都需要进行自我调节。最近进行的有关一个人明显的自我差距如何影响某种人际策略选择的研究，明确地把自我调节与自我的表征和组织联系起来（Higgins，1998）。在其他研究中，自我这些不同方面的联系仍然是内隐的。而且，尽管自我调节具有普遍性，但在这一领域，仍缺乏一个把自我调节的不同方面联系起来的广泛的理论架构（Baumeister，1998）。

长期以来，对于自我本质的探究一直让许多不同的思想家们着迷，包括诗人、哲学家和心理学家。社会认知作为其中的一个部分，

对此作出了相当大的贡献，在自我影响一个人对社会世界的理解、一个人对社会世界的理解影响自我的方式等方面提出了许多新的观点。然而，尽管已经取得了许多成就，但还有许多问题有待解决。

总结

自我的内容和结构能影响我们理解自我和他人的方式。人们在哪些特征是核心的和自我定义等方面是存在差异的。对于大多数核心特征，我们都可能形成一个复杂的自我图式，它是对我们相关行为的记忆和信念的整合。那些在某个特质如独立性方面具有自我图式的人能很快判断出他们在这个特质上的位置，并能用大量个人事例去支持这个观点，不愿意接受那些对自我观点提出质疑的证据。他们也拥有关于这个特质更普遍的专业知识，并运用这些知识去理解他人的行为。尽管我们对自我有许多稳定和持久的记忆和信念，我们的工作自我概念，也就是我们在特定时间的自我感，从一个场合到另一个场合是变化的，且作为自我知识的不同子集被激活。

人们在整体自我评价或自尊的积极性方面也存在差异。那些高自尊的人认为他们自己是有价值的而且是成功的，倾向于拥有清楚的、自信的、稳定的自我知识。相反，那些低自尊的人认为自己是个失败者，倾向于对他们的身份感到是不确定的和混乱的。这两类人在保护和提升自我观方面运用的策略也是有差异的。高自尊的人试图将自我提升到最大程度，低自尊的人试图将自我贬低到最小程度。

自我知识的组织也影响对自我有关信息的反应。那些具有高自我复杂性的人，他的自我表征包括许多不同的方面，与那些具有低自我复杂性的人相比更不易受应激事件的伤害，因为对高自我复杂性的人来说，打击所造成的消极后果只会局限于自我的某个方面，而对于低自我复杂性的人来说，这种消极后果会扩散到自我的其他所有方面。

除了我们现实的自我以外，我们还具有自己应该是什么的自我观和我们理想中期望成为什么的自我观。在现实的自我和理想的自我之间有显著差异的人，会关注于他们希望的积极后果。这会使他们对其他人生活中积极后果的存在和缺失变得敏感，导致他们在社会生活中寻求积极的后果。这种差距也会引起悲伤和沮丧的情绪。相反，那些在现实的自我与应然的自我之间有明显差距的人会关注由于他们没有履行责任所带来的消极后果。这使他们对其他人生活中的消极后果的存在和缺失变得敏感，导致他们在社会生活中避免消极的后果。这种差距会导致担心和焦虑的情绪。

对自我的信念也会影响我们寻求反馈的种类。只要可能，我们就会寻求有关自己最好特征的反馈，这种反馈能满足我们自我提升和自我验证的愿望。不过，当不得不关注不足的方面时，我们通常会偏爱那些验证这些不足的反馈甚于那些与自我消极观点相矛盾的自我提升的反馈。尽管会寻求验证自己不足的反馈，但我们并不喜欢接受这种反馈。与得到应得的批评相比，我们在得到无理由的赞扬时会感到更快乐。

当我们对他人作出判断时，自我知识会起作用。我们通常会把其他人的表现与自己加以比较来评价他人。结果，我们对他人的评价取决于自己的能力。我们也通过与他人的比较来评价自己。那些超过自己的其他人使我们体验到激励和自我提升，或者失去信心和自我贬低，这取决于我们对他人成就所感受到的威胁程度如何。

自我也具有执行和控制功能。自我调节是需要精力的，并消耗为其他任务留下的资源和能量。因此，在一个领域进行自我抑制之后，我们会发现很难调节和控制其他方面的思想和行为。对这种需要付出精力的自我控制进行调控的能力具有高度的适应性。

第三编　跨文化的视角

第11章　文化

读到这里，在先前知识的基础上，大家已经对社会认知的研究有了初步的了解，社会认知研究揭示人们如何认识自己和社会的普遍规律。但是这种规律是否具有普遍适用性呢？因为关于社会认知的研究大部分是在北美进行的，其他一部分是在西欧完成的。所以，研究的结果是否仅仅适用于北美或是整个西方呢？这样，我们就产生了疑问，在社会认知过程中，文化到底起到了什么作用呢？

人类学家很早就注意到东西方不同文化背景下成长的个体是有差异的（Shweder & LeVine，1984）。举例来说：在美国，有这样的一句话“吱吱作响的轮子能得到润滑油”。而在日本，则有“捶打出头钉”的说法。在引导孩子吃饭问题上，美国的父母会用非洲儿童做比较，让孩子想到他们自己是多么的幸福；而中国父母则告诉孩子农民伯伯种田 不容易，浪费粮食就会对不起他们。在员工激励方面，美国公司会让员工每天工作前在镜子面前重复100次“我很美丽”；日本公司则会告诉员工每天要对别人说“你真美丽”（Markus & Kitayama，1991）。美国儿童在组建运动队时，先选出两个队长，然后由队长轮流选择队员；而日本则不采取这种方法，因为他们认为最后被选中的队员会感到失望，所以他们按班级或者名字的排序来选择队员。在美国，妈妈希望他们的孩子能够成为一个快乐成功的人；在日本，妈妈希望孩子能够成为一个不让他人讨厌的人（N.D.Kristoff，1998）。

以上事例反映了不同文化中人们对自我及自我与他人关系的理解上存在着差异。在美国，自我是区别于他人的，他们认为个体是独特

的并且是与众不同的；相比而言，日本人在表达自我时，是要与他人相联系的，并且和谐地融入群体当中。这样对自我和社会的不同建构就会导致人们采用不同的方式来认识自己、他人，以及与他人的关系。

迄今为止，关于文化差异的探讨主要是由人类学家完成的，通过观察法和文献法来进行数据收集和分析。在最近10年，随着社会心理学家的进入，他们开始关注文化对于认知、情绪、动机的影响，这样就形成了一个新领域，可以称为“实验人类学”，即利用社会和认知心理学研究中的严格实验法来探索文化差异，从文化差异的角度来解释社会认知问题。在多数情况下，这些发现也可以解释社会心理学中的现象，如基本归因错误、认知失调减少、自我提升需求等。

以基本归因错误为例，人们倾向于夸大行为的内在原因，而忽视行为的情境压力，这可用于解释基本知觉过程。对于知觉者来说，他们会将行为主体作为一个显著的知觉对象，而很少关注情境，因为我们需要根据行为者的意向来进行因果解释，这是一条普遍规律。因此，如果非西方个体比西方个体更少产生基本归因错误的话，那么就会对上述结果造成威胁，这样的话，就可以从文化信念的角度来解释社会行为。

关于文化差异的研究主要集中于东西方文化差异，因此本章节主要探讨的也是东西方文化差异研究。首先，在两种文化背景下，自我概念是不同的：北美人和其他西方人将自我看做独立的个体，而在东亚人看来，自我是依赖他人而存在的（Markus & Kitayama，1991；Triandis，1989）。随后，我将探讨不同的自我概念对自我表达、归因和动机的影响。

东西方的文化差异可能从根本上影响人们如何认识和思考自我以及他人，决定人们以何种方式对社会情境做出反应。然而，文化差异

并不能解释所有的行为。两种不同的文化可能只对特定行为的理解产生影响，在其他社会交往方面则可能是相似的。这种文化上的差异甚至也会出现在美国本土地区，比如美国北部和南部地区。我们将探讨美国南北地区中，人们对名誉受到威胁时的不同理解，以及在自我判断和行为上的差异。

东西方差异

独立自我和关系自我

独立自我　在大多数西方社会中，个体的社会化过程就是要成为独一无二的人，表达自己的想法和欲望，努力完成个人目标，自我实现，充分发挥自身潜能。这样，自我被看成是一种独立、自主、个别的存在，拥有独特的品质、能力、想法和感受（例如，我是聪明、友善、负责的，我擅长数学，缺乏音乐细胞；我喜欢旅游，我想超越我的同伴）。个体尝试公开表达这样的自我，并且不断地通过与他人比较来确定自我的存在。这些内在的品质构成了自我，并赋予其意义。当然，人们也必须认识社会关系中的自我（例如，与哥哥在一起，我是具有竞争性的；与好朋友在一起，我是智慧的；与异性在一起，我是害羞的），但是这些都不是自我认同的核心组成，它不包含在内在品质的自我定义中。虽然在不同文化内部，对于自我的认识也有差异，但是在西方独立自我更具有普遍性。

关系自我　我曾经听说一个日本学者让美国观众说出他们的神圣权利和最终目标，美国人说：“生活、自由以及追求快乐。”日本学者指出，美国人的祖先可能忽略了一些重要事情，他们会问：“你们怎么看待和谐呢？”在许多非西方社会中（如日本、中国、印度），个体的社会化是努力建立与他人和谐的关系，关注个体与他人的联

系，不断调整自己以适应社会环境的需要，并尝试融入社会群体当中。自我被看成是与他人相连的，是社会网络的一部分。一个人的行为、想法和感受是通过与他人的关系互动体现出来的（例如，我敬重父母，我深知配偶的需求，家人认为我很友好，同事认为我喜欢旅行，我希望所在公司能超过其他竞争对手）。个体对自我的认识建立在他们的社会关系上，而自我最重要的部分来自与他人的关系互动中。因此，自我的体验是不同的，在不同的社会背景下呈现出不同的类型。

关系自我扮演这样的角色，关注社会职责和责任，尝试了解他人想法和感受，最大程度地满足他人期望。可见，个体期望应与他人期望相一致，而不是只表达个人愿望；在这里，依照自己愿望行事被看成是一种幼稚的行为。关系不仅是实现个人目标的手段，更重要的是，它本身就是一个最终目标，他人的期望就是自己的期望。不过，需要注意，与独立自我相比，关系自我不具有普遍的仁慈性和关心他人福利的特性，它不能满足所有人的需要，而仅仅针对内群体成员，当然这个内群体是有严格界定的。

为了证明关系自我和独立自我中个体行为的区别，Markus和Kitayama（1991）用与朋友进餐的例子来解释。美国人可能会问朋友：“嗨，汤姆，你想吃什么样的三明治，我这里有火鸡肉、腊肠以及奶酪。”然后汤姆将说出他喜欢吃的食物。这个互动过程是基于这样的假设：汤姆有权选择他喜欢的和想要的食物。对于独立自我来说，发生这样的事情是很自然的，然而对关系自我来讲，就不会出现这样的情况。日本人会问客人：“你喜欢吃什么样的三明治？”客人会沉默一会儿，然后说：“我不知道。”这时，需要主人来读懂客人的想法，判断客人喜欢吃什么，对于客人而言，则需要愉快地接受主人提供的食物，并随时准备回请对方。随后，主人可能会说：“嗨，托米奥，我为你准备了火鸡肉三明治，因为我记得上周你说比较喜欢

吃火鸡肉，不喜欢吃牛肉。”托米奥会对主人表示感谢（Markus & Kitayama，1991，p.229）。

东方人通过与他人建立关系来表达自我，了解什么对他人来说是重要的，将他人的目标建立在自身目标之上，这些对于西方人来说并不常见，但也有例外（美国父母也会将孩子的需求放在自身需求之上）。但是，通常来说这种关系自我主要出现在非西方社会中。事实上，一些研究也揭示了这种东西方的自我认识差异，接下来将讨论。

自我认识的组成和内涵

丰富的自我表征 试着想象一个你非常了解的朋友，然后回答两个问题：你像你的朋友一样害羞吗？你的朋友像你一样害羞吗？对于这两个看上去一样的问题，美国人给出了截然不同的答案（Holyoak & Gordon，1983）。当要求人们对熟悉和陌生的客体做出判断时，就会出现一种系统性不对称：认为陌生的客体与熟悉的客体更相似，而熟悉的客体与陌生的客体不相似。例如，对于那些了解美国的人来说，他们就会判断墨西哥与美国更相似，而不会说美国与墨西哥相似。这种不对称性可以利用Tversky的相似性判断对比模型来解释（Tversky，1977）。根据这个模型，当问人们“美国和墨西哥相似吗”，每个国家的独特性越多，那么它与其他国家的相似性就越少。在这个比较中，关注对象（美国）的独特性会降低两者之间的相似性，因为我们对美国很熟悉，我们能够意识到美国的独特性（例如，这些特点都是墨西哥没有的），这样我们判断相似性的得分就很低。相反，当墨西哥成为比较主体时（例如，墨西哥和美国相似吗？），人们会关注墨西哥的独特性。由于我们对墨西哥知之甚少，只能想出一点儿独特性，因此我们判断相似性的得分较高。

这种不对称性还出现在美国人对其与好朋友相似性的判断上，显示出他们丰富的自我表征和他人表征。与多数人会判断墨西哥与美国更相似一样，北美人会判断朋友与自己更相似（Holyoak & Gordon，1983）。譬如，我会说你和我更相像，但是我却不说我与你更相像。这表明，自我表征比他人表征更丰富；由于我更了解自己的独特品质，当“我”是比较主体时，我就会判断“我”与你有更少的相似性；而当“你”成为比较主体时，则我们会更相似。

可见，在独立自我文化中，与对熟悉他人的了解相比，我们对于自我的认识更加丰富和全面。而在关系文化中，恰恰相反，这种文化需要成员全面地了解每一个人，个体的主要社会任务是与他人和谐相处，知道别人的想法，逐渐积累对他人的认识，甚至超过对自我的了解。如果是这样，那么在自我和他人相似性判断任务上，就会与北美的情况不一致。

Markus和Kitayama（1991）的研究支持了上述观点。他们让来自北美和印度的学生进行相似性判断任务，比较自己和他人的相似程度或者他人与自己的相似程度。图11.1显示：美国学生认为他人和自己更加相似，而自己与他人不同；印度学生的结果正好相反。

总之，处于独立自我文化中的个体具有丰富和全面的自我表征，而在关系文化中，这种优势就消失了，甚至刚好相反。两者的区别不仅表现为对自我认识和对他人认识的丰富程度不同，还体现为内容的不同，接下来将继续讨论。

整体性自我描述和情境性自我描述　想象一下，你需要对“我是谁？”这样一个问题给出20项不同的答案，那么你的答案是什么呢？你的回答应该在很大程度上依赖于文化背景。对于美国人来说，答案是显而易见的，这些描述表现了一种稳定、独立的内在自我，体现为对特质、能力、偏好等整体性描述。那么日本人在面对同样的问题

时，其答案体现了一种自我和社会情境的关系。也就是说他们将个体放在一定的社会情境中进行描述。

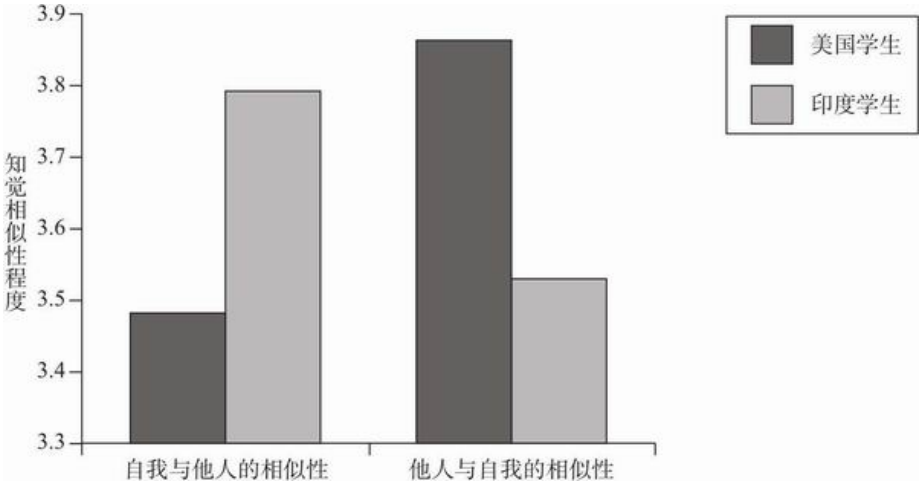


图11.1　美国和印度学生对自我与他人、他人与自我的相似性进行比较

资料来源：Markus & Kitayama (1991, 表2, p.231). Copyright ©1991) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

Cousins（1989）对上述观点进行了证明，他选择美国和日本的在校大学生，让他们回答“我是谁”这个问题。从他们的答案中选择5种特质进行分析，发现美国学生更倾向于对自我采用整体的、非限定性描述（如我很诚实，我很随和等），如图11.2所示；而日本学生则利用社会情境来进行自我描述（如我是庆应的学生，我是一个在星期五晚上玩麻将的人），此外他们也比较喜欢用概括性的词语来描述自我（例如，一种生活方式，一个21世纪的人）。总之，美国学生的答案是一种整体性特质描述，而日本学生的回答则涉及社会角色、活动、偏好以及抽象概念。

如果给“我是谁”这个问题设定一个情境（比如，用家、学校和好朋友来描述自己），会出现不同的答案吗？对于美国学生来说，由于情境的介入，特质描述就失去了整体性，因为他们需要将特质融入

情境当中。而对于日本学生来说，这是很容易的，给他们提供了一个在每个情境中展现特质的机会。从图11.2中，我们可以看到日本学生更多地使用了非限定特质来回答情境性问题（例如，好学的、安静的、自负的），而美国学生则提供了限定性回答（如，与好朋友在一起我是天真的）。最后，Cousins得出结论：这种对于情境性问题的限定性意味着，情境中的自我不能反映真实、普遍的自我。

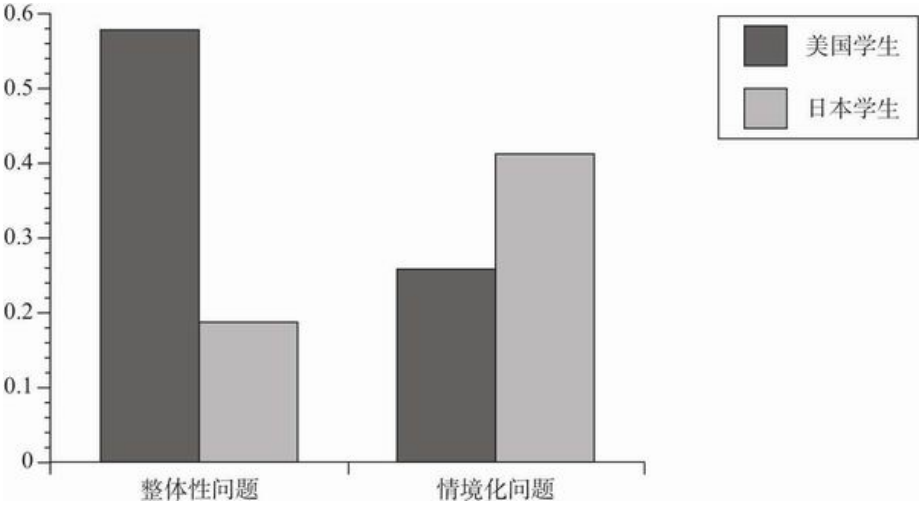


图11.2　美国和日本学生对“我是谁”这个问题的回答中整体性描述和情境性描述所占的比例

资料来源：Cousins (1989, 表2, p.127). Copyright ©1989) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

总之，对于美国人而言，在无情境限制时，他们采用整体的、非限定的特质术语进行自我描述，而在特定情境时，他们采用限定性特质术语来描述自我，日本人的情况相反。也就是说，美国学生更喜欢利用特质来描述整体性自我，而日本学生更倾向于用特质来描述情境性自我。这些发现表明，美国人的自我概念是独立于社会情境的，是一种整体的、非情境性的自我；而日本人的自我是依赖于社会情境的，由特定情境下的特质组成。

由于美国人将自我看做是一种超越情境的整体特质，所以他们倾向于将他人行为归为一种稳定、整体的特质。而东亚人将自我看做是依赖于社会角色和情境的特质，他们会将他人的行为归因于社会角色和情境。这点将继续讨论。

内在特质归因和情境性归因

下面，想象一个你认识的熟人，他最近做了一件错事。那么你会如何解释他出错的原因呢？答案会受到不同文化背景的影响。对于西方人来说，他们根据稳定的内在特质来解释他人的行为（见第9章；综述参见Ross & Nisbett，1991）。西方人很可能将熟人犯错归因于一些根深蒂固的人格特质。比如，她撒了谎，因为她不诚实；他打了人，因为他具有攻击性；她侮辱别人，因为她是冷漠的。西方文化认为个人是独立和自主的个体，这造成他们倾向于采用基于内在特质的归因方式；而在提倡个体与他人、社会关系的文化中，个体对社会行为的解释就会有所差异。东方人会将他人的行为看成是由其社会角色和人际情境决定的。东亚人将熟人的错误归因于他的社会角色或情境；例如，她撒了谎，是为了让病人活下去；他打了别人，是因为他受到挑衅；她辱骂别人，是因为她要发泄压力。

可见，在解释日常行为时，东西方是存在文化差异的。Joan Miller对这点进行了研究。他的被试来自西方社会（芝加哥的美国人）和东方社会（印度南部的一个城市，迈索尔）。要求每个被试对熟人的行为进行解释，这些行为包括两个偏差行为和两个亲社会行为（问题形式和“我是谁”差不多），然后将他们的回答进行归类，归类依据是内在特质（骄傲，不诚实）或情境（包括人际关系；她是他的婶婶，他有许多敌人），以及时空定位（如在上午的早些时候，他离学校很远）。

美国人和印度人对于社会行为的解释截然不同。在表11.1中，我们可以看到，美国人更倾向于利用内在特质来解释个体行为，而印度人则更多地使用社会情境来解释个体行为，尤其在对偏差行为的解释上，这种现象更明显。美国人的内在特质解释是情境性解释的3倍，而印度人的情境性解释是内在特质解释的2倍。

表11.1　美国人和印度人解释不同行为时归因方式的差异

	偏差行为		亲社会行为	
依据	美国	印度	美国	印度
特质	0.45	0.15	0.35	0.22
情境	0.14	0.32	0.22	0.49

资料来源：Miller (1994, 表2, p.967). Copyright ©1984) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

有趣的是，来自不同文化中的儿童对于社会行为的解释并没有差异。可见，归因方式的文化差异只出现在成年人中，因为他们已经形成了稳定的个体文化观念。

Miller报告了几个例子，证明成年美国人和印度人对于偏差行为的解释是不同的。一个美国人描述了下面的违规行为：

这个违规行为涉及和我一起工作的一个老师，我们需要制定一个计划表。我想到一个好主意来制订计划，并且告诉了其他的参与者，而之前提到的那个老师将这个计划据为己有，迅速地提交给相关部门，就好像是他自己提出来的一样。

美国人利用内在特质来解释行为原因：“他是一个自私的人，他只考虑个人利益。”

一个印度人也描述了类似的违规行为：

这与在某部门工作的一个学者有关，她刚获得了博士学位。她想从自己的课题中选出4~5篇论文来发表。她撰写了许多论文，但是她的导师却将自己署名为第一作者，而她只能是第二作者。她很伤心，因为荣誉一般只属于第一作者。

印度人并没有将这个行为解释成导师的品质恶劣，而是利用社会角色关系来进行解释：“她是他的学生，单靠自己的力量是没有办法发表论文的。”

尽管这些研究证明了文化差异影响到归因，但是还存在这样的可能：美国人和印度人不仅在解释行为的方式上不同，而是在他们归因行为的种类上不同；美国人倾向于描述可以用内在特质来解释的行为，而印度人的行为可以用情境因素来解释。或许，如果条件允许的话，美国人也能像印度人一样利用情境因素来解释行为吗？Miller对此进行了验证，在他研究的第二个阶段，加入了新的实验组：由实验者给美国人阅读一些行为实例，这些行为都是先前印度被试利用情境性因素进行解释的（但是不给美国被试呈现这些解释）。在听完所有的行为实例后，要求美国被试对行为进行解释。

即使美国被试尝试利用印度人的情境性归因方式来解释行为，他们也更倾向于利用内在特质解释行为。平均来说，36%的美国人使用内在特质归因方式，17%的美国人使用情境性归因行为。也就是说，美国人在解释社会行为时更多地采用内在特质归因方法，而印度人更倾向于将行为原因归为情境因素。这些差异似乎源于深层文化差异，即个体概念化的方式，以及对个体与社会关系的不同理解。

在Miller的研究中，美国人和东亚人的这种本质差异不仅影响对于熟人违规行为的判断，还能影响对陌生人偏差行为的解释。Michael Morris和彭凯平（1994）考察了美国人和中国人如何解释一个恶名昭著的杀人犯的杀人行为。在1991年的秋天，美国发生了两起类似的谋杀案。一起发生在美国中西部大学里，一名中国学生由于申请奖学金

失利，没有得到助教工作，就射杀了他的导师以及其他几个人，随后饮弹自杀。另外一起事件发生在底特律，一名爱尔兰裔美国工人失业了，但没有申诉成功，失去了选择工作的机会，随后他射杀了自己的上司和其他几个人，最后也自杀了。

Morris和彭比较了美国两家报纸对上述事件的描述。一家是英语报纸（《纽约时报》），另一家是在美国出版的中文报纸（《世界新闻》）。研究者对关于这两起事件的描述，根据其内在特质和情境性归因方式进行编码。结果显示，英文文章更多地关注杀人犯的人格特质（例如，他是脾气火爆的人）、态度（例如，个体认为枪是伸冤的重要方法）、心理问题（例如，驱使个体成功的一种内在不安感和不信任感）等。中文文章更多地描述人际关系（例如，与导师相处不融洽）、现实处境（例如，他最近被解雇了）以及社会问题（例如，杀人犯能够很容易地买到枪支）。总之，西方人关注内在特质而东方人关注情境性因素。

在后续的研究中也出现了同样的模式。这项实验是在密歇根大学进行的，让中国留学生和美国本土学生对上述两个杀人犯的行为进行原因判断（Morris & Peng，1994）。总的来说，美国学生主要关注的是杀人犯的内在特质，如杀人犯的病态人格；而中国学生主要关注情境性解释、美国文化和现实处境（美国的个人主义价值观和暴力电影，经济衰退）。

以上研究表明西方人和东方人对人性的看法是不同的，对于社会行为的因果解释也是不同的。然而，研究对象来自不同国家，使用不同的语言，受不同社会制度的制约，只是对这些进行比较似乎力度不够。或许两种文化下的个体对人性的态度没有差异，只是由于对问题的含义及意图的理解差异导致解释不同。因此，东方人可能与西方人拥有相同的归因方式，只不过当问题翻译成本国语言时，就会掺进他

们本国的文化，这样就不能充分检测出他们的观点。如果两种文化背景中的个体对同一个问题的反应没有差异的话，就不能用文化差异解释归因行为。虽然中国人和美国人对社会事件的关注点不同，但是对物理事件的看法却没有区别。因此，如果两组被试对于问题的归因方式是一样的话，即使对社会事件的解释不同，那么对于物理事件的解释也是一样的。

根据上述的逻辑，Morris和彭（1994）又进行了一项实验，他们制作了两套动态卡通，分别描述的是社会事件和物理事件。社会事件描述的是一群方向一致的鱼与一条蓝色鱼的关系，例如，在某个动画中，蓝色鱼游向鱼群并且跟随着这个群体；在另一个动画中，鱼群游向蓝色鱼，然后再分开各自游。物理事件描述的是一个球体飞过足球场，例如，其中一个动画表现的是这个移动的物体停止、运动、再停止的过程；另一个动画表现的是这个球体速度逐渐减慢的过程，就好像受到了外力的作用。

让中美两国的高中生观看这两套卡通动画，然后让他们进行等级评定，蓝色鱼（社会情境）和球体（物理情境）的运动在多大程度上受到内部因素和外部因素的影响。对于鱼来说，内部因素包括饥饿，外部因素可能是受到其他鱼的影响；对球体来说，内部因素可能是内部压力的作用，外部因素可能是有人踢了球。通过这个方法可以对社会事件和物理事件进行跨文化比较，它还有一个优点，那就是，两种文化下的成员都是对同样的情境进行解释。

对于社会事件的解释具有跨文化的差异：平均来说，中国人更倾向于外部因素解释，而美国人更注重内部因素解释。对于物理事件的解释，中美学生并没有出现差异：平均来说，外部因素和内部因素的评定得分并没有显著不同。

此外，中美学生对于所呈现问题的理解是没有差异的，对于因果关系的认识也是没有差别的。当他们的观点相似的时候，对于物理事件的解释也是相同的。但是，他们对于社会事件的解释是不同，因此，可以假设他们对于社会事件的看法是有本质区别的。

综上所述，西方人将个体的社会行为归因于内部的、稳定的特质（如，人格特质和态度）；而东方人则认为个体的社会行为取决于人际关系、角色、处境和文化环境。这个结论有助于理解基本归因错误，也就是人们倾向于高估行为的内部原因而低估行为的情境性解释。所以，基本归因错误可能只是西方文化所固有的，在西方，人们被看做自由的、独立的以及与周围环境相分离的个体。而在东方文化下，个体被看成是与社会关系相连的、与他人相互依赖的，所以东方人倾向于高估情境的重要性。

与东方人相比，美国人更可能出现基本归因错误。这个假设已经得到一些实验证明（综述参见Fiske et al.，1998）。在经典的基本归因错误范式中，被试看到一个人阅读某篇文章，该文章支持或反对特定观点。美国人一般都会假设这篇文章反映了读者的个人态度，即使他们知道这个人是在别人要求之下阅读的，他们的想法也不会改变；例如，他们相信阅读赞成文章的人会比阅读反对文章的人体验到更多的积极态度（综述参见Jones，1990；见第9章）。换句话说，他们不接受一个人的行为受到情境影响这个解释。在这个原始范式中，日本和韩国学生也出现了这个错误。但是，当对这个范式进行修正，以突出情境性限制，美国人继续出现基本归因错误，而东亚人则不会出错（Choi & Nisbett，1998）。这些研究表明东亚人有时是根据内在特质来解释行为的，但是，当线索指向情境时，东亚人便抛弃了内在特质解释，转而倾向于利用情境来解释个体行为。

显而易见，东西方社会的文化差异引发了许多不同，比如人们是如何表征、理解和思考他人和自我的。两种文化下对于人性的不同认识会影响到各自的成员持有何种动机，不同文化也会有不同的社会结构来维持这种动机。这是接下来讨论的重点。

选择和失调

在北美进行了许多关于如何减少认知失调的研究，研究发现，当北美人知道他们处在一个两难境地或需要做出一个很差的选择时，他们会感到非常痛苦。为了降低这种痛苦，他们改变态度来适应行为，将行为合理化。例如，对于学费上涨来说，虽然学生是反对的，但是学校诱导学生支持学费上涨，那么学生在态度上就会更认同这件事。对于两个同样有吸引力的选项来说，诱导人们做出选择时，与未做选择相比，人们会增加对已选项的喜爱程度。这说明态度的改变会使人们认为行为更加合理。此外，为了避免愚蠢行为的出现，人们就产生了态度的改变（Festinger，1957；Cooper & Fazio，1984；Greenwald & Ronis，1978；Kunda，1990；见第6章）。Steven Heine和 Darrin Lehman（1997）证明了这种现象只出现在西方人身上。

如果人们相信个体行为能够反映其内在特质，而且通过内在特质来定义个体行为，那么西方人所做的愚蠢的行为和选择就会与个体价值观相冲突。然而，如果人们相信个体行为是由社会环境决定的，也就是说不是利用内在特质解释个体行为，那么，对于东方人来说，不会对愚蠢行为感到痛苦和冲突，这样行为和选择就不会影响内在自我，也就不会产生内部冲突。如果是这样的话，将东方人置于失调情境中时，就不会产生态度的改变，不会在情境中体会到任何不快，也不需要改变态度来减少失调。

为了验证上述假设，Heine和Lehman（1997）进行了一项研究。他们招募了两组被试，加拿大人和日本旅行者，进行音乐偏好的研究。首先让他们对10张不同的CD进行喜好度评定并排序，然后让他们在排名第五位和第六位的CD之间进行选择，这样就会产生冲突——“如果我选择错了怎么办呢？”。为了减少这种担心，肯定自己的选择，个体会夸大所选物的吸引力，贬低未选物的吸引力。这样，已选物和未选物之间的评估差距就会越来越大。这个现象已经在北美人身上得到证实（Brehm，1956）。此外，个体所做的选择受到内在价值观和合理化选择的影响，当需要重新建立价值观时，个体就受到威胁；但是当自我强化让人满意时，失调就会随着个体自我价值的增加而降低（Steele，Spencer，& Lynch，1993；相关讨论见第6章）。那么，个体对其选择进行合理化对于自我价值来说，起到积极还是消极的作用呢？让被试进行人格测验，给予他们好或坏的反馈，或者不给反馈。为了确保这些反馈能影响日本人，给他们提供了一些关系词汇，比如忠诚、体贴、合作。完成选择和反馈后，被试给10张CD重新排序。

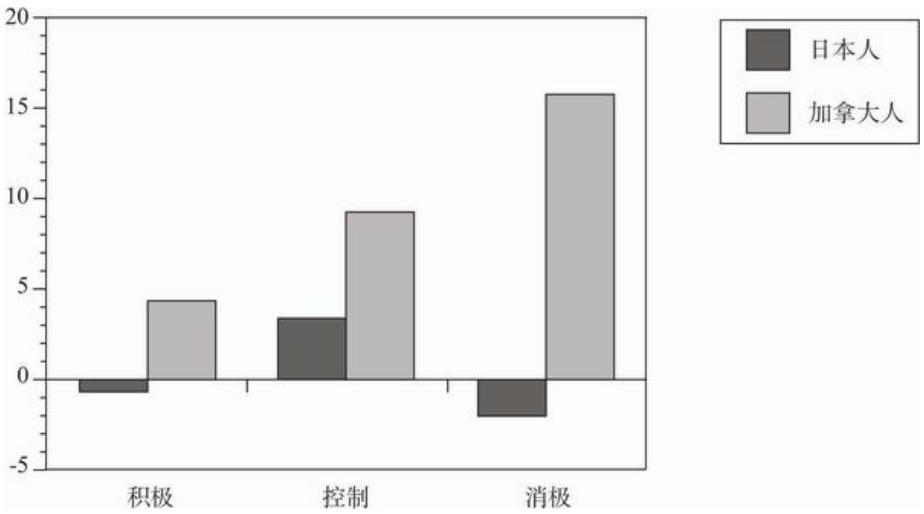


图11.3　接受积极、消极反馈或无反馈的日本被试和加拿大被试在反馈前后对所选CD和未选CD喜好度的差距比较

资料来源：Heine & Lehman (1997, 表1, p.396). Copyright ©1997) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

研究者计算了前后两次被试对所选CD和未选CD评价得分的差值，然后对差值进行检验。如果被试合理化其选择的话，就会增加对所选CD的喜好度，减少对未选CD的喜好度，那么选择后的排序差值就会大于选择前的排序差值。如图11.3所示，在加拿大被试中出现了选择差距，而日本被试则没有。此外，对于加拿大被试来说，选择的差距受到人格反馈的影响；他们通过增加已选和未选CD之间的差距，使自己的选择更加合理，尤其在得到消极反馈时会增加这种差距，而积极反馈则降低了这种差距。一个与自我价值不相关的威胁使加拿大被试合理化自己的选择，而且采用这样的方式让自己觉得作为一个理性的、有价值的人做出了一个明智的决定。相比而言，日本被试对于CD的等级评定并没有受到人格反馈的影响，他们并没有显示出合理化其选择的倾向。

可见，日本人和加拿大人是不一样的，当日本人做出一个不好的选择时，他们并没有感到任何不安，也没有尝试合理化其选择。此外，当日本人的自我价值受到消极的人格反馈影响时，他们并没有进行谨慎的选择来确保自我价值。这个差异说明：在不同文化背景中自我的结构是不同的，对于北美人来说是独立自我，而日本人则是关系自我。和独立自我不同，关系自我中的个体并没有把选择当成自我认同的核心。因此，对于关系个体来说，当一个人做出了不好的选择时，并不会威胁个体的完整性，做出好的选择也不见得就能加强个体的自我价值。结果，他们就不会对选择进行合理化解释。

这么说来，西方比东方更加看重个体自我价值的保护、维持以及提升，接下来将继续讨论。

自我提升和自我批评

平均来说，日本人比北美人具有更低的自尊水平。例如，日本学生和来美国或加拿大旅游的日本人比美国人或加拿大人有更低的自尊得分（Campbell et al.，1996；Diener & Diener，1995；Kitayama et al.，1997）。这种低自尊并没有引起日本人的不快。日本人的自尊和生活满意度的相关要低于美国人或加拿大人（Diener& Diener，1995）。也就是说，在美国，自尊水平越低，生活满意度越低，在日本则不会出现这种情况。

自尊水平和生活满意度关系的不同可能受到不同文化背景下自我结构差异的影响：北美文化倡导高度的个人主义，强调自我的重要性，而日本文化是一种集体主义文化，忽视自我，强调自我和他人的关系。Diener等人（1995）进行了跨文化的大规模研究，选取来自31个国家的学生，探讨文化差异对自尊和生活满意度关系的影响，然后对这31个国家的文化在集体主义和个人主义两类上进行等级评定。结果显示，文化等级与自尊和生活满意度关系之间是有联系的：一个国家个人主义的程度越高，自尊水平和生活满意度的关系越显著。

上述发现表明维持和提升个体自尊水平对于西方文化来说是非常重要的，因为在西方自我具有独立性，和东方的关系自我是不同的。我们还发现，北美人尝试维持和提升自我，就是为了让自己看起来更出色。此外，西方人的主观幸福感和心理健康依赖于他们积极看待自我的能力（见第6章和第10章；Taylor & Brown，1988）。虽然自我提升的需要经常被当做人性的一个基本和普遍的特点，但实质上这只是出现在西方文化中。在一个宣扬独立和自主的文化中，自我的积极观念（个体特质、能力和前景）能促进自我完善和自我价值的认同，在这个文化中，自我的意义来自自身独有的特质，一个人的自我价值依赖于积极的特质，以及维持和提升积极特质的强烈动机。

相比而言，在一个认同关系自我的文化中，如东方社会，对自我的积极认识不会推动与他人关系的建立。因为在这个文化中，自我是由社会关系组成的，不需要依赖内在特质，个体自我价值的实现不需要积极的特质，个体也不需要维持和提升积极特质。

如果上述分析是正确的话，那么自我提升偏见应该只出现在西方社会中，而很少在东方社会观察到。Heine和Lehman（1995，1997）验证了这个假设，即自我提升偏见主要出现在西方，那里的人普遍认为自己比其他人优秀。许多研究显示，平均来说北美人相信自己比平均水平要好：他们认为自己比其他人拥有更多的积极特质，能得到更多的期望结果；拥有更少的消极特质，得到不期望结果的可能性更小（见第6章和第10章；Taylor & Brown，1988）。但是日本人是不是也会出现同样的情况，认为自己比他人优秀呢？

为了解答这个问题，Heine和Lehman（1997）选取了3类被试：日本本地学生，亚裔加拿大学生，欧裔加拿大学生。研究人员让被试评价自己在10个特质上与同龄人相比是好还是坏。其中5个特质代表独立自我（吸引、有趣、独立、自信、智慧），另外5个特质代表关系自我（合作、忠诚、体贴、努力工作、可靠）。

如果被试对某个特质的自评得分与平均数一致的话，那么他们就会判断有50%的人在该特质上要好于自己。如果自评得分高于平均水平，则会有少于50%的人好于自己，如果自评低于平均水平，则会报告高于50%的人比自己好。当然，不可能所有的人都高于平均水平。因此，如果一个群体的平均评价低于50%，那么我们就可以认为这个群体出现了自我提升偏见；也就是其成员提高自己在整体分布中的位置。这个比例的平均数越低，自我评价越高，自我提升偏见就越显著。那么上述3组被试的结果如何呢？

先看表11.2的前两行数据，欧裔加拿大人比日本人具有更显著的自我提升偏见，亚裔加拿大人处于两者之间。对于独立特质来说，日本人没有表现出偏见，平均来说，大约50%的人比他们好。相比，欧裔加拿大人认为大约25%的人比他们好。对于关系特质来说，也出现了同样的模式，即使对于忠诚和合作这些似乎是日本文化的提升目标的特质，日本人也没有提高自我评价，而欧裔加拿大人将自己置于更好的位置。简言之，日本人比欧裔加拿大人有更少的自我提升倾向。有趣的是，对于亚裔加拿大人来说，他们长期暴露在两种文化下，结果处于两个国家之间，只是显示了部分的西方文化模式。

表11.2　在独立特质和关系特质方面优于自我和家庭成员的人数比例的评估值

评价目标和特质	日本	亚裔加拿大人	欧裔加拿大人
自我			
独立特质	47.3%	36.3%	27.5%
关系特质	43.9%	27.4%	23.7%
家庭成员			
独立特质	38.6%	28.0%	23.5%
关系特质	30.6%	20.4%	18.5%

资料来源：Heine & Lehman (1997, 表1, p.1272). Copyright ©1997) by the American Psychological Association. Reprinted with permission.

注意：数值越低代表群体的自我提升越大。

是不是说日本人没有自我提升的期望呢？或者可能会有，只不过并不像北美人那样，自我价值实现不依靠自我特质的评价，而是来自集体的荣耀感？如果是这样，与北美人夸大自我来说，日本人更注重家庭和他们所属群体。为了证明这个可能性，Heine和Lehman（1997）让上述3组参与者回答同样的问题，比较对象是与其关系亲密的家庭成员。

结果见表11.2后两行，当评价对象是自我时，则很少出现自我服务偏见；当评价对象是亲密家庭成员时，则显示了一些自我服务偏差；这时，评价比例显著低于50%。但是还是低于欧裔加拿大人的偏见水平。也就是说3组被试评价家庭成员的偏见水平要高于对自我的评价。我们只能推测这个结果的原因：提升对亲属的评价比提升自我评价能体会到更多的喜悦，当对亲属进行评估时可以摆脱谦虚的束缚，抑或是个体对于亲属的评价只是选择了不同的价值体系。无论何种情况，这些实验都说明了日本学生与欧裔加拿大学生相比，显示出更少的自我提升和更少的家庭成员提升。

有争议的是，家庭成员并不能代表整个群体，结果不能推广到个体对群体的评价上，毕竟家庭成员也只是一个个体。或许，日本人是通过社会群体来体现个体价值，那么当对所属群体进行评价时就会存在高于北美人的偏见。然而，Heine和Lehman（1997）的研究发现，并没有出现这种情况。当让被试评价他就读的大学和其他学校时，日本学生再次出现了较少的自我提升偏见，而欧裔加拿大人倾向于提高自己学校的相对位置，日本人则相反，他们会倾向于贬低对自己学校的评价。亚裔加拿大人还是处于中间模式。

上述研究表明，日本人与北美人相比具有更少的自我提升、家庭成员提升以及所属社会群体提升的动机。虽然这个结果是由于个体建构和认识自我与他人关系的不同所引起的，但是可能不存在本质上的不同。在评价自我与他人关系的方式上的不同可能反映不同的标准，而不是不同的心理过程。或许日本人和美国人一样认为自己比他人好，而他们只是不公开地表达这些观点。为了避免独树一帜和显得与众不同，他们采取了保守原则，不凸显自己。虽然这些研究还不能充分说明上述假设，但是其他研究也揭示了这些不同。东西方文化不仅影响个体性格，也影响个体满意度的表达方式（Kitayama et al.，1997）。

社会认知理论和研究中的一个重要发现是，不同文化背景中的个体对于同一情境的理解是存在差异的，他们是利用不同的知识结构、目标和感觉来认识这个情境的（见第2章）。Kitayama和他的同事（1997）证明了不同的文化孕育了不同的集体，使不同文化下的人们对于情境形成不同的建构、定义和提取方式。此外，每种文化下的个体都能很好地适应情境，满足个体需求。当个体遵循文化的要求，履行文化对思想、感情、行为的模式规定时，最终又强化了这样的模式。当思想和行为与本国文化相一致时，你就会更加支持和推崇它。Kitayama等人的研究假设是：日本人和美国人的主导目标是不同的。无论是人类学研究还是实验研究都证明了上述的假设，人们在认识自我上存在文化差异：正如我们看到北美文化推崇自我提升，而日本文化提倡自我批评（Kitayama et al.，1997）。在关系文化中，个体价值是通过群体来体现的，依照群体的标准来做决定是很重要的，能够使个体更好地适应群体。Kitayama和他的同事证明了西方文化下的自我提升和东方文化下的自我批评这两种动机，将影响两种文化下个体对情境的认同，也就是东西方人如何将自己融入情境中去。为了验证这一点，Kitayama和他的同事选取了在日本和美国社会中被看做自我提升和自我贬低的不同情境，然后检验日本和美国学生如何看待这些情境。第一步，选取大量的日本和美国大学生，让他们说出哪些情境让他们感到自尊增强，哪些情境让他们觉得自尊受损。然后，研究者随机选取了日本社会中的100个成功情境和100个失败情境，也选取了美国社会中的100个成功情境和100个失败情境。

日本的成功情境包括：“我记得我完成过一件困难的工作”，“一个我喜欢的人告诉我，他很高兴见到我”，“我感到人们对我很信任”。失败情境则是：“我被结婚对象抛弃”，“因为别人的过错，我受到责备和训斥”，“在众人中，我是唯一一个被人遗忘的人”。美国的成功情境是：“当我的论文或考试得到A+ 的时候”，“别人告诉我，我在他们身边能给他们带来快乐”，“当我为自己准

备了丰盛早餐的时候”。失败情境是：“当你和朋友在一起，他们想让你离开”，“当你自认为是朋友的人没有给你任何解释”，“当我的车撞到别人并造成严重伤害”（Kitayama et al.，1997，p.126）。事实上，当一次只评价一个例子时，日本情境和美国情境没有什么不同，大多数情境都适用于两种文化背景。但是，作为整体考虑时，两种情境就完全地不同，如下所述。为了检验不同文化背景下的成员对这些情境的认识，研究者重新取3组被试：日本本土学生、来美学习的日本留学生以及美国白人学生。给这些被试呈现400种情境，让他们报告在每个情境中，自尊受到影响的方向（积极与消极）以及程度。日美学生对于同种情境的体验是否存在差异呢？美国情境和日本情境是否也会引发不同的反应呢？答案是肯定的。

首先，日美两国学生对于同种情境的认识是不同的。美国学生认为成功情境（86%）与失败情境（79%）相比，和自我的关系更大些。无论是日本情境还是美国情境都出现了这样的结果。相比而言，日本本土学生认为失败情境（82%）比成功情境（74%）与自我的关系更加紧密，并且无论是日本情境还是美国情境都出现了这个结果。日本留学生也出现了这个模式，但是程度要低于日本本土学生。因此，当认识不同的情境时，美国学生更倾向于发现那些提升自尊的情境，而日本本土学生则关注那些自我批评和贬低的情境。

上述情况还体现在被试对与自我相关的不同情境中自尊水平升高和降低的程度判断上。美国学生认为他们的自尊水平在成功情境下会提升，而在失败情境下会降低，但是前者比后者幅度要大。而日本本土学生认为自尊水平在失败情境下降低的幅度大于在成功情境下提高的幅度。日本留学生的反应与日本本土学生相似，但程度较低。也就是说，美国人更看重自我提升机会，降低失败的作用，而日本人则相反。

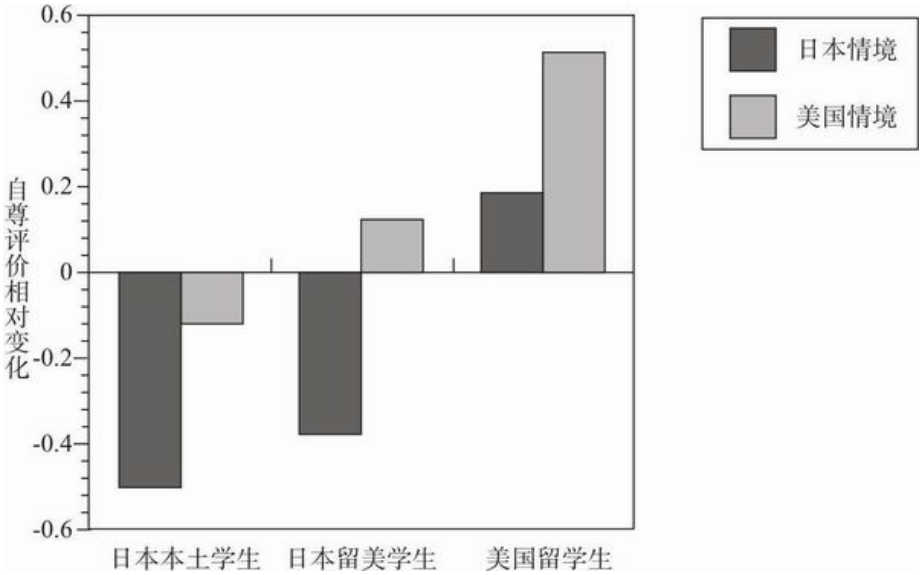


图11.4　不同情境和文化背景下的相对自尊改变程度（例如，成功情境时自尊的提高减去失败情境时自尊的降低）

资料来源：Kitayama et al. (1997, 表1, p.1523). Copyright ©1997) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

重要的是，对不同文化情境的判断也存在上述差异。在美国情境中，无论对于哪个国家的学生来说，成功情境比失败情境更能影响个体自尊水平。然而在日本情境中，结果正好相反，失败情境比成功情境更能影响自尊水平。不同的是，积极美国情境中个体体会到的愉悦感程度要高于消极美国情境中的失落感，而日本情境则相反。因此，置身于美国情境中的个体体验到更多的自尊激励。相比，在日本情境中的个体体验到更多的自尊贬低，更具有自我批评精神。

在图11.4中，我们可以看到上述结果。图中显示，通过比较，被试获得了自尊水平的改变，在成功情境中提升了自尊而在失败情境中降低了自尊水平，然而其改变量的差值是不同的。正值表示个体在积极情境中的自我提升程度大于在消极情境中的自我贬低程度。这样的个体被视为具有自我提升倾向。相比而言，负值表示消极情境中的自

我贬低程度大于积极情境中的自我提升程度，这样的个体被认为是具有自我批评倾向。两类自尊改变的相对分数是依照日美两种情境进行分类计算的。

第一，在图11.4中，我们可以看到日美学生在自尊改变模式上是不同的：美国学生更倾向于自我提升而日本本土学生更倾向于自我批评。对于日本留学生来说，一部分像美国模式一部分像日本模式。还需要我们注意的是，日美学生在不同文化情境中的区别：无论是在美国情境还是日本情境中，美国学生都更倾向于自我提升；甚至当两国学生处在同一种情境中时，美国个体也更加注重来自情境的自我提升信息，而日本学生关注的是突出他们缺点的信息。

第二，图11.4显示美国情境比日本情境更有利于自我提升。在美国情境下，美国学生的自我提升趋势更明显，而在日本情境下，日本学生的自我批评更显著。也就是说，美国情境中能体会到更多的积极反应和更少的消极反应。美国和日本个体居住的世界并不相似。处在积极或消极情境中的美国学生倾向于寻找更多的自我提升机会，而日本学生则会寻找更多的自我批评机会。日美情境的这些本质差异能够映射日美个体的差异——日本人更倾向自我批评，而美国人则更看重自我提升。

值得注意的是，这个结果显示不同的日美情境并不是起决定作用的。为了得到这个结论，有必要随机选取日美情境样本。但是这里是没有做到的。相反，这些情境的选取是通过日本和美国学生自己判断的，举出自己在哪种情况下感到自尊提升，在哪种情况下感到自尊下降。这样的话美国人的自我提升偏见和日本人的自我批评偏见就会影响这些情境的报告。因此也有可能美国人和日本人生活的情境世界是相似的，只不过描述的情境是不一样的，美国人会选择描述他们提升体验中最积极的情境和贬低体验中最消极的情境；对于日本人来说，

他们会描述贬低体验中最羞辱的情境和积极体验中提升最少的情境。总之，这些研究提供了强烈的证据证明美国和日本个体在心理水平上是存在差异的，但并没能提供强烈证据证明在情境结构水平方面两国间存在明显偏见。

在本项研究中，日美学生的不同反应模式显示了他们对自我和社会情境概念的不同建构。然而，它也反映了更表层的差异：根据不同的文化背景要求，两组被试都尽可能地表现自己。如果日美学生由于自我表现的策略不同而出现情境评估差异的话，那么当要求被试对他人进行判断时，这种差异可能就会消失，例如对一个典型性他人进行评价而不是自己；对于典型性他人的评价标准会比对自身的标准要低些。后续研究就是为了证明这种可能性。在这项研究中，让日美两国学生仍旧对同样的400种情境进行判断，只是判断对象变成了他人，评价他人在这些情境中的自尊水平（Kitayama et al.，1997）。

对于典型性他人的判断模式和对自我的判断模式是一致的。美国人判断典型性他人倾向于自我提升，而日本人则判断这个典型性他人更倾向于自我批评。同样，美国情境更有利于自我提升，而日本情境则更有利于自我批评。可见，对他人的判断模式和自我判断是一样的，这表明不同的自我关联判断是受到不同的自我和情境建构理论影响的，而不是个体想要在情境中表现得更好。

上述研究揭示了美国人倾向于自我提升而日本人倾向自我批评，这不仅因为两种文化背景中机会的不同，还由于他们内在的自我组成存在差异。美国人的文化更加鼓励自尊，这种自我提升的文化偏见就会被个体偏见所夸大，也就是美国人会更注意自我提升的机会，而不会理会羞愧的体验。对于日本人来说，他们生活在一个质疑自尊的文化中，自我批评的文化偏见是通过个体成员的心理建构来实现的，日本人更倾向于在情境中找寻自我关联信息和意义，这样就推动了自我

批评，而忽略了自我提升信息。这样生活在不同文化中的个体就能支持、强化、维持彼此的反应倾向。

北美人和东亚人之间的差异是很多的。不仅表现为国籍、语言、宗教、政治体制以及文学和艺术传统的区别，还体现在心理组成上的不同。然而，文化对心理的影响如果从上述方面研究的话就太宽泛了。接下来讨论的是居住在同一国家不同区域的个体的文化差异，例如，美国的北方和南方。

美国的南北差异

名誉文化

你能想象一个人为了保卫家庭而杀害另一个人吗？一个人刺杀了侮辱他妻子的醉鬼，这合理吗？如果他不这样做，你会不会觉得他不像个男人？是不是大多数家长希望他们的儿子能反抗欺负自己的人，抑或是期望他们的儿子远离欺负他们的人，避免和他们打架？对于这些问题的回答都受到下面因素的影响，如侮辱的方式、暴力、名誉和男子气概，这些都存在于不同的文化中。

人类学家很早就注意到一些社会拥有名誉文化（culture of honor）。这些文化中的成员，尤其是男性，尽全力维持名声和保护他们的名誉。他们希望被看成是“有能力的人”，而不希望被人看成“任人摆布的人”。为了让别人相信他是不需要别人帮助的，他们被迫以武力回应那些侵犯他们自己、家庭和名誉的人。如果不这样做的话，就会受到嘲讽，感到羞愧，并感觉缺乏男子气概（详细讨论见Cohen & Nisbett，1998；Nisbett & Cohen，1996）。这种名誉文化存在于许多传统社会中，如地中海沿岸、中东、拉美等地区中的许多

天主教、穆斯林和印度教国家（Fiske et al.，1998）。Richard Nisbett、Dov Cohen和他们的同事在美国南部的白人新教社会也发现了这种现象。

一直以来美国南部比北部更加充满暴力。从犯罪率就可以看出两个区域的差别：南方的白种非西班牙裔男性比北方人具有更高的杀人率。而南方白人的杀人率是新英格兰地区的3倍。重要的是，南方人不像北方人在犯重罪时才实施谋杀；他们的杀人率之所以升高，是因为大多与争吵或矛盾有关，如三角恋关系和酒吧里的争吵，在这些环境中，人们的名誉可能受到威胁（Nisbett，1993）。这些行为都与名誉有关，为了保护名誉，南方人比北方人更需要暴力行为。

Nisbett、Cohen和他们的同事认为南方人遵循的是名誉文化，因为历史上他们的经济依靠畜牧。畜牧文化推动了名誉文化的发展，当时法律的约束力不足，如果牧民不用武力的话，就会失去他们的财产。在这样的环境中，维持一个好名声是非常重要的，别人就不会找你的麻烦（Nisbett，1993；Cohen & Nisbett，1994）。为了名誉而战和为自我而战同等重要，因为被毁的名声会给个体带来伤害，财产也会受到损失。因此，用暴力的方式来对待辱骂可以让人认为这个人是不好欺负的。

许多历史上的事件都支持了这个观点：美国南方是具有名誉文化的。其中包括，陪审团不会给一个为名誉而战的谋杀犯定罪，人们鼓励受到暴力欺负的儿童给予反击。还有，南部的一些谚语也支持了这点，例如，“在自己的屋子里，每个人都是审判官”。（Nisbett，1993）。Nisbett、Cohen及其同事的一系列研究表明南方人在对待暴力事件的态度上与北方人存在差异，是由于名誉文化以及各地的人们对涉及人身侮辱的不同理解和认识所导致的。

在其中的一项研究中，Cohen和Nisbett（1994）比较了南北方男性对于不同暴力问题的反应。结果显示，北方人赞同的与暴力有关的句子是“许多人只能通过武力来学习”或“以眼还眼，以牙还牙”，认为这是好的生活规则。然而，南方人赞同的暴力行为是为了自我防卫或保卫家庭而实施的行为。例如，对于“一个男人有权杀死伤害他们家庭的人”这句话，80%的南方人很同意，但是只有67%的北方人同意。对于“在自卫的情况下，个体有权杀死伤害者”这句话，70%的南方人很认同，而只有57%的北方人认同它（Cohen & Nisbett，1994）。

同样，南方人与北方人相比，认为如果有一个陌生人喝醉了并且在街上撞了一个男人及其妻子的话，他就应该遭到殴打（南方的赞同率为15%，而北方的赞同率为8%）。当问两个区域的人，他们是如何看待“告诉自己儿子以暴力还击那些欺负自己的人”，南方人更赞同这一点，他们认为父亲是期望儿子能够采取立场，还以武力（南方人为38%，北方人为24%）。

南方人也会更质疑那些没有为自己和家庭名誉而战的男人，认为他们缺乏男子气概。让被试思考下面的事例，一个男人殴打了一个熟人，这个熟人和女友调情，辱骂妻子或者告诉其他人他是一个骗子；以及，一个男人射杀了一个人，这个人与妻子偷情，强奸了女儿。南方人的反应是如果这个男人不采取暴力的话，他就不是一个男人，持这种观点的人是北方人的两倍（南方人比例为12.2%，北方人比例为6.1%）。Cohen和Nisbett（1994）的研究支持了这个结论，也就是说南部文化支持个体或家庭受到威胁时的暴力行为，个人名誉在南部比北部更重要。

如果南方人赞同个人名誉，而北方人不赞同的话，那么成长在不同文化背景下的个体在面对侮辱事件时就会有不同的反应。我们假设

不同的文化导致南北方对于同一侮辱事件的建构和反应是有区别的：在面对侮辱事件时，南方人比北方人更加不安，更加关心是否名誉受损，更有可能做出过激的反应。Cohen和他的同事对此做了一系列研究（Cohen，1996）。

Cohen和他的学生选取了密歇根大学的学生，其中一些来自南部地区，另一些来自北部地区。在这项研究中，选择两个地区的男性被试，并且单独实验，一次一人，进行一项关于判断的研究。在一个看似与研究无关的事件中，所有被试经历相同的辱骂情境：告诉被试穿过一条狭长的通道，将问卷放在尽头的桌子上。在路上被试会遇到一个整理文件的人（实验助手），他会把打开的抽屉推进去，以给被试让道。当被试完成任务返回时，这个实验助手重新打开了抽屉，并砰的一声关起来，碰到了被试的肩膀，还说了一句骂人的脏话。控制组被试也通过同样的程序，只不过没有碰撞和辱骂。南方人和北方人对于这个侮辱反应会有不同吗？答案是肯定的。

其中的一个研究通过测量荷尔蒙的变化来检验被试的生理状态：皮质醇与高度压力、焦虑、唤醒有关；睾丸激素与攻击行为有关，同时在竞争中也发挥重要作用（Cohen et al.，1996）。对于辱骂行为，如果南方人比北方人体验到更多不安，就更可能采取攻击的方式进行反抗，这样的话，他们体内的这两种荷尔蒙就会随着辱骂升高，事实也确实如此。北方人的荷尔蒙水平随辱骂行为改变很少，这表明他们没有受到辱骂的影响。相比，被辱骂的南方人在这两种荷尔蒙的水平上都有所提高，这表明辱骂让他们体会到不安并准备攻击。

另一个研究给被试提供一个攻击的机会（Cohen et al.，1996）。这次，当被试被辱骂后，继续沿着狭窄的路走，另外一个魁梧的男人（实验助手）出现在拐角处，开始向被试走来并发生冲突。这条路很窄，只能让一个人通过，也就是必须有一个人让路，这个男

人并没有让路的意思（直到两人发生碰触为止）。控制组同上述情境一样，只是没有受到辱骂。这类设计类似于“勇敢者”的游戏，而关心的问题是被试在什么时刻会放弃，给对方让路。在之前的研究中已具备攻击倾向的南方人，在真实情境中会实施攻击行为吗？

实验再一次证明了，只有南方人面对辱骂时产生了更多的攻击性行为。在图11.5中，不管北方人有没有受到侮辱，他们给对方让路时的距离远近是没有差异的。相比，南方人的行为受到辱骂的影响，被辱骂的南方人更加接近挡住路的人。有趣的是，没有受到辱骂的南方人比北方人对这个男人更加的尊敬和礼貌。然而，一旦被辱骂，南方人比北方人就变得更具有攻击性。

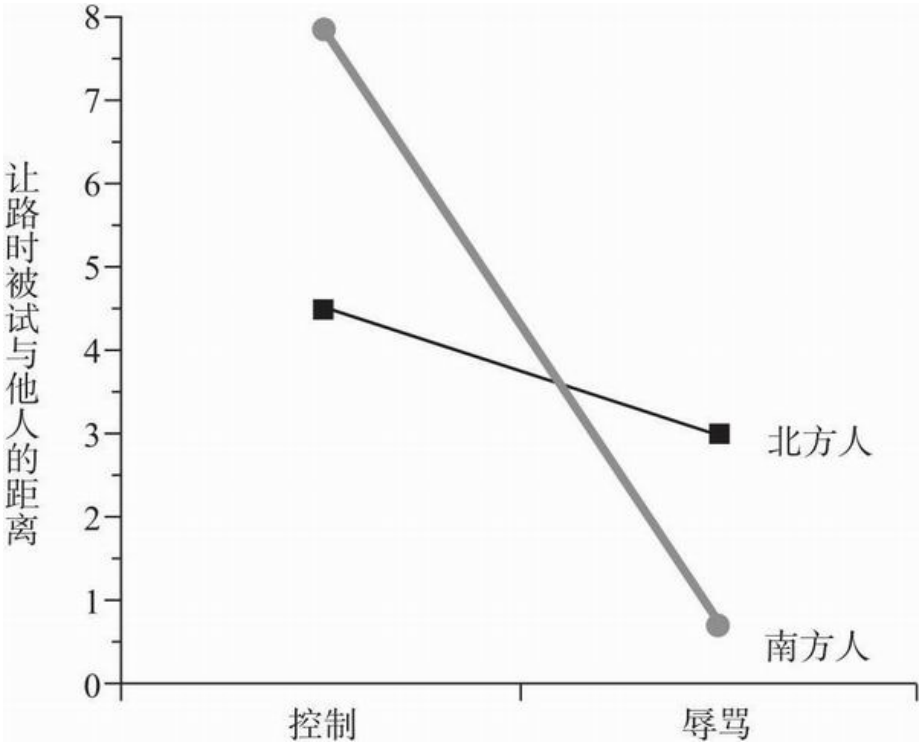


图11.5　在“勇敢者”游戏中被试让路时与他人的距离

资料来源：Cohen et al. (1996, 表3, p.954). Copyright ©1996) by the American Psychological Association.Reprinted with permission.

实验也检验了被试认为目击者对自己所受辱骂将会有何看法。在一些辱骂情境中，加入一个旁观者，他与被试有简短的见面。对于其他辱骂情境来说，没有目击者在场。私人辱骂情境和非辱骂情境中，也会出现这个人，只不过他没有看到辱骂的过程。实验中让被试判断目击者是如何评价他们的，猜测目击者在一些男子气概方面会如何评价自己，包括三个维度：有男子气概-无男子气概、勇敢怯懦、坚强-退缩。如果只有南方人拥有名誉文化的话，他们就会认为当别人看到自己受到辱骂时会很没面子，事实亦如此。

不管别人是否看到自己受到辱骂，北方人都认为别人会觉得自己具有男子气概。相比，南方人知道评估者看到自己受到辱骂时，就会认为别人觉得自己缺少男子气概，当他相信评估者不知道他受到辱骂、辱骂在私下进行时，情况则不同。简言之，受辱的南方人认为当别人目睹自己受辱过程后，就会毁坏自己在他人心中的名声，而北方人则不存在这种情况。

总之，对于同样的侮辱行为，南方人和北方人的反应存在很大区别。南方人会更加不安，产生更多的攻击性生理反应，坚信辱骂会损坏自己在他人心中的名声。或许是出于上述的原因，当给被试攻击的机会时，受辱的南方人的行为比受辱北方人的行为更具有攻击性。为什么对于同样的辱骂南方人和北方人的反应存在如此大的差异呢？有两点原因：第一，辱骂本身就被南方人看成是很严重的事情，因为他们比北方人更讲究礼貌。第二，对于同样的辱骂，南方人和北方人的信念是不同的，南方人认为更多的暴力行为才是合理的反应。换句话说，南北方人在对于辱骂的理解上是不同的，而且对于辱骂行为的反应标准也是有差异的。Cohen和他的同事（1996）证实了南北方人对于辱骂的不同反应过程。此外，不同文化背景中成长的个体对于辱骂和攻击的认识是不同的，即使对于同样的情境，南北方人的反应也会截然不同。

社会认知的应用

社会认知中文化的差异给予我们什么启示呢？一方面，它强化了本书的中心思想，就是个体会形成自己对社会环境的理解。这就意味着个体对社会事件的看法、感觉以及行为反应受到个体独特的交往和情感模式影响。前面的章节中已经证明了个体是带着不同的自我图式、目标、刻板印象、推断规则、态度、信念和情感进入某一情境的。虽然个体采用了独特的知识结构和交往模式，先前的研究表明，在同样的文化中也存在不同的理解自我和他人的方式。此外，在同一文化中成长的个体有很多相似之处，但与其他文化背景中的个体是不同的。每种文化都赋予其成员不同的理解方式。

本章主要关注东西方文化差异以及美国南北差异。对于人的认识差异可以体现在男女之间、犹太人和非犹太人之间、非洲裔美国人和欧洲裔美国人之间、城市居民和农村居民之间、专业人士和体力劳动者之间，等等。群体成员所共有的思想和文化观念可能导致他们以不同的模式体验社会。不同文化中的人性观的差异导致个体在整个社会情境中体验自我和他人的方式是不同的。本章中提到的文化差异是所有人性的基础，文化的差异也只能用于解释社会交往领域。南北方的差异也只能限制在人性领域，这些差异只能解释与名誉相关的辱骂和暴力行为。这些差异不能推广到其他的暴力行为，而且也不能影响除名誉外的其他信念和人际交往方式。

虽然研究证明了文化差异的存在，不仅支持了社会认知在此领域的研究和理论，同时这种差异也向社会心理学家的一些长期假设提出了挑战。东西方文化的差异导致个体采用不同的方式来体验自我和世界。北美学者认为的普遍性模式事实上是由特定的信念和目标组成的，只适用于北美国家和其他西方国家，不适用日本、印度以及其他东亚国家。东方人并不认为行为受内在特质影响，也不会轻易犯基本

归因错误。与西方人不同，东方人的自我认同不依赖内在特性，也不认为这对于心理健康来说是关键因素，不像西方人那样有自我提升的需要。东方人不认为他们的行为和选择反映其内在特性，因而也不用担心失调，也不用采取合理化的方式来降低失调感。这些经典的、看似基本的社会认知过程，可能只会发生在西方社会。

这不是说，西方社会心理学家发现的这些现象和加工过程是没有用的，它们可以用于解释和它相关的文化背景下的行为和心理特点。不过文化对社会认知的影响可以用于理解许多社会认知的发现，最终用于解释不同文化对于个体的塑造，同时个体反过来又塑造不同的文化。

总结

北美和其他西方社会一样，将自我看做是一个独立的、自由的、与众不同的整体，包含不受社会情境影响的独特属性。相比，东亚人认为自我是与他人有关的，是存在于社会关系网络当中的，包含情境特异性的属性。这种独立自我和关系自我与表征和思考自我及他人的不同方式密切相关。处于独立自我文化中的个体就会表现出更丰富、更精细的自我表征。而在关系自我文化下，个体的自我表征不像对他人的表征那样丰富。

对于社会行为的原因东西方有不同的理论解释。西方人认为个体是一个自主的行动者，是根据内在稳定的内在特质来理解他人行为的。而非西方人则认为个体交织在社会关系网中，通过他人的社会角色和人际环境理解他人行为，而不依靠其人格特质。西方人更喜欢将自我价值建立在选择和行为的质量基础上，因此当他们举止愚蠢时，自我价值就会受到威胁，他们就会改变态度来降低这种失调感。

与东方人相比，西方人更重视自我提升。例如，北美人比日本人更崇尚自我提升，认为自己要优于其他同龄人。此外，北美人更愿意寻找自我提升的机会而不会注意那些自我贬低的体验，而日本人更注重自我批评的机会而忽视那些自我提升的体验。因此，对于各种各样的经历，不同文化背景下的人有不同的体验，北美人更注重自我提升的机会，日本人更重视自我批评的机会。

美国本土的不同地区也存在文化差异。南方比北方更注重名誉文化，即在这种文化下的成员必须维持他们的名声，保护其名誉，尤其当名誉受损时，要采取暴力的方式解决，而且这在当地是被准许的。或许是因为这个原因，南北方的男人对于相同辱骂行为的解释和反应却不一样。南方人比北方人体会到更多的不安情绪，认为辱骂损害了他们的名声，所以更倾向于采用暴力来保护自己的名誉。

参考文献

Ajzen, I. (1977). Intuitive theories of events and the effects of base-rate information on prediction. *Journal of Pesonality and Social Psychology, 35*, 303–314.

Allport, F. H. (1933). *Institutional behavior.* Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. W., and Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological Mongraphs, 47*, (No. 211).

Ambady, N., and Rosenthal, R. (1992). Thin slices of expressive behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 111*, 256–274.

Ambady, N., and Rosenthal, R. (1993). Half a minute: Prediciting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 431–441.

Andersen, S. A., and Klatzky, R. L. (1987). Traits and social stereotypes: Levels of categorization in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 235–246.

Anderson, C. A., and Sechler, E. S. (1986). Effects of explanation and counterexplanation on the development and use of statistical theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 24–34.

Anderson, J. R. (1983). *The architecture of cognition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Anderson, M. C., and Spellman, B. A. (1995). On the status of inhibitory mechanisms in cognition: Memory retrieval as a model case. *Psychological Review, 102*, 68–100.

Armor, D. A., and Taylor, S. E. (1998). Situated optimism: Specific outcome expectancies and self-regulation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 30, pp. 309–379). San Diego: Academic Press.

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, and P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5–27). Chicago: Rand McNally.

Aronson, E., and Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 177–181.

Asch, S. E., and Zukier, H. (1984). Thinking about persons. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 1230–1240.

Bar-Hillel, M., and Neter, E. (1996). Why are people reluctant to exchange lottery tickets? *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 17–27.

Bar-Hillel, M., and Fischhoff, B. (1981). When do base-rates affect predictions? *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 671–680.

Bargh, J. A. (1989). Conditional automaticity: Varieties of automatic influence in social perception and cognition. In J. A. Bargh and J. S. Uleman (Eds.), *Unintended thought* (pp. 3–51). New York: Guilford Press.

Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In J. R. S. Wyer and T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bargh, J. A. (1996). Automaticity in social psychology. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 169–183). New York: Guilford Press.

Bargh, J. A. (1997). The automaticity of everyday life. In J. R. S. Wyer (Ed.), *Advances in social cognition* (Vol. 10, pp. 1–61). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Bargh, J. A., Bond, R. N., Lombardi, W. J., and Tota, M. E. (1986). The additive nature of chronic and temporary sources of construct accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 869–878.

Bargh, J. A., Chaiken, S., Govender, R., and Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 893–912.

Bargh, J. A., Chaiken, S., Raymond, P., and Hymes, C. (1996a). The automatic evaluation effect: Unconditional automatic attitude activation with a pronunciation task. *Journal of Experimental Social Psychology, 32*, 104–128.

Bargh, J. A., Chen, M., and Burrows, L. (1996b). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230–244.

Bargh, J. A., and Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 437–449.

Bargh, J. A., Raymond, P., Pryor, J. B., and Strack, F. (1995). Attractiveness of the underling: An automatic power-sex association and its consequences for sexual harassment and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 768–781.

Bargh, J. A., and Tota, M. E. (1988). Context-dependent automatic processing in depression: Accessibility of negative constructs with regard to self but not others. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 925–939.

Barsalou, L. (1985). Ideals, central tendency, and frequency of instantiation as determinants of graded structure categories. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 11*, 629–654.

Barsalou, L. W. (1983). Ad hoc categories. *Memory and Cognition, 11*, 211–227.

Baumeister, R. F. (1998). The self. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 1, 4th ed., pp. 680–740). New York: McGraw-Hill.

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., and Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1252–1265.

Baumgardner, A. H. (1990). To know oneself is to like oneself: Self-certainty and self-affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 1062–1072.

Beauregard, K. S., and Dunning, D. (1998). Turning up the contrast: Self-enhancement motives prompt egocentric contrast effects in social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 606–621.

Bechera, A., Damasio, H., Tranel, D., and Damasio, A. R. (1997). Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy. *Science, 275*, 1293–1295.

Bellezza, F. S., and Bower, G. H. (1981). Person stereotypes and memory for people. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 856–865.

Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1–62). New York: Academic Press.

Bem, D. J., and Allen, A. (1974). On predicting some of the people some of the time: The search for cross-situational consistencies in behavior. *Psychological Review, 81*, 506–520.

Berscheid, E., Graziano, W., Monson, T., and Dermer, M. (1976). Outcome dependency: Attention, attribution, and attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 978–989.

Biernat, M., and Manis, M. (1994). Shifting standards and stereotype-based judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 5–20.

Biernat, M., and Vescio, T. K. (1993). Categorization and stereotyping: Effects of group context on memory and social judgment. *Journal of Experimental Social Psychology, 29*, 166–202.

Blaine, B., and Crocker, J. (1993). Self-esteem and self-serving biases in reactions to positive and negative events: An integrative review. In R. Baumeister (Ed.), *Self-esteem: The puzzle of low self-regard* (pp. 55–85). New York: Plenum.

Blair, I. V., and Banaji, M. R. (1996). Automatic and controlled processes in stereotype priming. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 1142–1163.

Blaney, P. H. (1986). Affect and memory: A review. *Psychological Bulletin, 99*, 229–246.

Bless, H., Mackie, D. M., and Schwarz, N. (1992). Mood effects on attitude judgments: Independent effects of mood before and after message elaboration. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 585–595.

Bodenhausen, G. V. (1990). Stereotypes as judgmental heuristics: Evidence of circadian variations in discrimination. *Psychological Science, 1*, 319–322.

Bodenhausen, G. V. (1993). Emotion, arousal, and stereotypic judgments: A heuristic model of affect and stereotyping. In D. M. Mackie and D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (pp. 13–37). San Diego, CA: Academic Press.

Bodenhausen, G. V., Kramer, G. P., and Süsser, K. (1994a). Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 621–632.

Bodenhausen, G. V., Sheppard, L. A., and Kramer, G. P. (1994b). Negative affect and social judgment: The differential impact of anger and sadness. *European Journal of Social Psychology, 24*, 45–62.

Bornstein, R. F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research. *Psychological Bulletin, 106*, 265–289.

Bornstein, R. F., and D'Agostino, P. R. (1992). Stimulus recognition and the mere exposure effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 545–552.

Bower, G. H. (1981). Mood and memory. *American Psychologist, 36*, 129–148.

Bower, G. H. (1991). Mood congruity of social judgments. In J. P. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (pp. 31–54). Oxford: Pergamon.

Bower, G. H., and Mayer, J. D. (1989). In search of mood-dependent retrieval. *Journal of Social Behavior and Personality, 4*, 121–156.

Bowers, K. S., and Farvolden, P. (1996). Revising a century-old Freudian slip—from suggestion disavowed to truth repressed. *Psychological Bulletin, 119*, 355–380.

Brandon, S., Boakes, J., Glaser, D., and Green, R. (1998). Recovered memories of childhood sexual abuse. Implications for clinical practice. *British Journal of Psychiatry, 172*, 296–307.

Brehm, J. (1956). Post-deciosn changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 384–389.

Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. In T. K. Srull and R. S. Wyer (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 1, pp. 1–36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Brewer, M. B., Dull, V., and Lui, L. (1981). Perceptions of the elderly: Stereotypes as prototypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 656–670.

Brewer, M. B., and Gardner, W. (1996). Who is this "we"? Levels of collective identity and self representations. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 83–93.

Brewer, M. B., and Weber, J. G. (1994). Self-evaluation effects on interpersonal versus intergroup social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 268–275.

Brewer, W. F. (1992). The theoretical and empirical status of the flashbulb memory hypothesis. In E. Winograd and U. Neisser (Eds.), *Affect and accuracy in recall: Studies of "flashbulb" memories* (pp. 274–305). New York: Cambridge University Press.

Brown, A. S., and Murphy, D. R. (1989). Cryptomnesia: Delineating inadvertent plagiarism. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 15*, 432–442.

Brown, J. D., Collins, R. L., and Schmidt, G. W. (1988). Self-esteem and direct versus indirect forms of self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 445–453.

Brown, J. D., and Dutton, K. A. (1995). The thrill of victory, the complexity of defeat: Self-esteem and people's emotional reactions to success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 712–722.

Brown, J. D., and Smart, S. A. (1991). The self and social conduct: Linking self-representations to prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 368–375.

Brown, R., and Kulik, J. (1977). Flashbulb memories. *Cognition, 5*, 73–99.

Bruner, J. S. (1957). Going beyond the information given. In H. Gulber et al. (Eds.), *Contemporary approaches to cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Buss, D. M., and Craik, K. H. (1983). The act frequency approach to personality. *Psychological Review, 90*, 105–126.

Cahill, L., Prins, B., Weber, M., and McGaugh, J. L. (1994). Beta-Adrenergic activation and memory for emotional events. *Nature, 371*, 702–704.

Campbell, J. D. (1990). Self-esteem and clarity of self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 538–549.

Campbell, J. D., and Lavallee, L. F. (1993). Who am I? The role of self-concept confusion in understanding the behavior of people with low self-esteem. In R. Baumeister (Ed.), *Self-esteem: The puzzle of low self-regard* (pp. 3–20). New York: Plenum.

Campbell, J. D., Trapnell, P. D., Heine, S. J., Katz, I. M., Lavallee, L. F., and Lehman, D. R. (1996). Self-concept clarity: Measurement, perslonality correlates, and cultural booundaries. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 141–156.

Cantor, N., and Kihlstrom, J. F. (1987). *Personality and social intelligence*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Cantor, N., and Mischel, W. (1979). Prototypes in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 12, pp. 3–53). New York: Academic Press.

Carey, S. (1985). *Conceptual change in childhood*. Cambridge, MA: MIT Press.

Carlston, D. E., and Skowronski, J. J. (1994). Savings in the relearning of trait information as evidence for spontaneous inference generation. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 840–856.

Carlston, D. E., Skowronski, J. J., and Sparks, C. (1995). Saving in relearning: II. On the formation of behavior-based trait associations and inferences. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 420–436.

Carlston, D. E., and Smith, E. R. (1996). Principles of mental representation. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 184–210). New York: Guilford Press.

Carrol, J. S. (1978). The effects of imagining an event on expectations for the event: An interpretation in terms of the availability heuristic. *Journal of Experimental Social Psychology, 14*, 88–96.

Caspi, A., and Bem, D. J. (1990). Personality continuity and change across the life course. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 549–575). New York: Guilford Press.

Chaiken, S., Liberman, A., and Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman and J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: Limits of awareness, intention, and control.* (pp. 212–252). New York: Guilford.

Chaiken, S., and Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology.* New York: Guilford.

Chapman, L. J., and Chapman, J. P. (1967). Genesis of popular but erroneous diagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology, 72* 193–204.

Chapman, L. J., and Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psycho-diagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology, 74*, 272–280.

Chase, W. G., and Simon, H. A. (1973). Perception and chess. *Cognitive Psychology, 4*, 55–81.

Chen, M., and Bargh, J. (1997). Nonconscious behavioral confirmation processes: The self-fulfilling consequences of automatic stereotype activation. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*, 541–560.

Chi, M., Feltovich, P., and Glaser, R. (1981). Categorization and representation of physics problems by experts and novices. *Cognitive Science, 5*, 121–152.

Choi, I., and Nisbett, R. E. (1998). Situational salience and cultural differences in the correspondence bias and actor-observer bias. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 949–960.

Christianson, S. A. (1989). Flashbulb memories: Special, but not so special. *Memory and Cognition, 17*, 435–443.

Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A., Walker, M. R., Freeman, S., and Sloan, L. R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 366–375.

Cohen, C. (1981). Person categories and social perception: Testing some boundaries of the processing effects of prior knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 441–452.

Cohen, D., and Nisbett, R. E. (1994). Self-protection and the culture of honor: Explaining Southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 551–567.

Cohen, D., Nisbett, R. E., Bowdle, B. F., and Schwarz, N. (1996). Insult, aggression, and the southern culture of honor: An "experimental ethnography." *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 945–960.

Collins, A. M., and Loftus, E. F. (1975). A spreading-activation theory of semantic processing. *Psychological Review, 82*, 407–428.

Conway, M., and Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 738–748.

Conway, M. A., Anderson, S., J., Larsen, S., F., Donnelly, C. M., McDaniel, M. A., McClelland, A. G. R., Rawles, R. E., and Logie, R. H. (1994). The formation of flashbulb memories. *Memory and Cognition, 22*, 326–343.

Cooper, J., and Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229–266). New York: Academic Press.

Cooper, J., Zanna, M. P., and Taves, P. A. (1978). Arousal as a necessary condition for attitude change following induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1101–1106.

Cose, E. (1993). *The rage of a privileged class.* New York: Harper Collins.

Cousins, S. D. (1989). Culture and self-perception in Japan and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 124–131.

Crocker, J. (1981). Judgment of covariation by social perceivers. *Psychological Bulletin, 90*, 272–292.

Crocker, J., and Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The self-protective properties of stigma. *Psychological Review, 96*, 608–630.

Crocker, J., Voelkl, K., Testa, M., and Major, B. (1991). Social stigma: The affective consequences of attributional ambiguity. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 218–228.

Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain.* New York: Putnam.

Darley, J. M., and Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of anticipation of personal contact. *Human Relations, 20*, 29–40.

Darley, J. M., and Gross, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 20–33.

Davis, C. G., Lehman, D. R., Wortman, C. B., Silver, R. C., and Thompson, S. C. (1995). The undoing of dramatic life events. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 109–124.

Dawes, R. M. (1976). Shallow Psychology. In J. Carroll and J. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dawes, R. M. (1989). Statistical criteria for establishing a truly false consensus effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 25*, 1–19.

Deaux, K., and Emswiller, T. (1974). Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 80–85.

Debner, J. A., and Jacoby, L. L. (1994). Unconscious perception: Attention, awareness, and control. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognitions, 20*, 304–317.

Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 5–18.

Devine, P. G., and Baker, S. M. (1991). Measurement of racial stereotype subtyping. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 44–50.

Devine, P. G., Hirt, E. R., and Gehrke, E. M. (1990). Diagnostic and confirmation strategies in trait hypothesis testing. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 952–963.

Devine, P. G., Monteith, M. J., Zuwerink, J. R., and Elliot, A. J. (1991). Prejudice with and without compunction. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 817–830.

Devine, P. G., Sedikides, C., and Fuhrman, R. W. (1989). Goals in social information processing: The case of anticipated interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 680–690.

Diener, E., and Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 653–663.

Ditto, P. H., and Lopez, D. F. (1992). Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 568–584.

Dodgson, P. G., and Wood, J. V. (1998). Self-esteem and the cognitive accessibility of strengths and weaknesses after failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 178–197.

Doosje, B., Spears, R., and Koomen, W. (1995). When bad isn't all bad: Strategic use of sample information in generalization and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 642–655.

Dovidio, J. F., Evans, N., and Tyler, R. B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 22–37.

Duncan, B. L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 590–598.

Dunning, D. (in press). A newer look: Motivated social cognition and the schematic representation of social concepts. *Psychological Inquiry*.

Dunning, D., and Cohen, G. L. (1992). Egocentric definitions of traits and abilities in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 341–355.

Dunning, D., and Hayes, A. F. (1996). Evidence for egocentric comparison in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 213–229.

Dunning, D., Leuenberger, A., and Sherman, D. A. (1995). A new look at motivated inference: Are self-serving theories of success a product of motivational forces? *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 58–68.

Dunning, D., Meyerowitz, J. A., and Holzberg, A. (1989). Ambiguity and self-evaluation: The role of idiosyncratic trait definitions in self-serving assessments of ability. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 1082–1090.

Dunning, D., Perie, M., and Story, A. L. (1991). Self-serving prototypes of social categories. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*, 957–968.

Dunning, D., and Sherman, D. A. (1997). Stereotypes and tacit inference. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 459–471.

Eagly, A. H., and Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich, Inc.

Eddy, D. (1982). Probabilistic reasoning in clinical medicine: Problems and opportunities. In D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 249–267). Cambridge: Cambridge University Press.

Edwards, K. (1990). The interplay of affect and cognition in attitude formation and change. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 202–216.

Edwards, K., and Smith, E. E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 5–24.

Ehrlichman, H., and Halpern, J. N. (1988). Affect and memory: Effects of pleasant and unpleasant odors on retrieval of happy and unhappy memories. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 769–779.

Eich, E. (1995). Searching for mood dependent memory. *Psychological Science, 6*, 67–75.

Eich, E., Macaulay, D., and Ryan, L. (1994). Mood dependent memory for events of the personal past. *Journal of Experimental Psychology: General, 123*, 201–215.

Epstein, S. (1979). The stability of behavior: I. On prediciting most of the poeple much of the time. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1097–1126.

Epstein, S. (1983). The stability of confusion: A reply to Mischel and Peake. *Psychological Review, 90*, 179–184.

Erber, R. (1991). Affective and semantic priming: Effects of mood on category accessibility and inference. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 480–498.

Ericsson, K. A., and Simon, H. A. (1980). Verbal reports as data. *Psychological Review, 87*, 215–251.

Esses, V., Haddock, G., and Zanna, M. P. (1993). Values, stereotypes, and emotions as determinants of intergroup attitudes. In D. M. Mackie and D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (pp. 137–166). San Diego: Academic Press.

Esses, V. M., and Zanna, M. P. (1995). Mood and the expression of ethnic stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 1052–1068.

Farah, M. J. (1988). Is visual imagery really visual? Overlooked evidence from neuropsychology. *Psychological Review, 95*, 385–316.

Fazio, R. H. (1993). Variability in the likelihood of automatic attitude activation: Data reanalysis and commentary on Bargh, Chaiken, Govender, and Pratto (1992). *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 753–758.

Fazio, R. H., Effrein, E. A., and Falender, V. J. (1981). Self-Perception following social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 232–242.

Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C., and Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 1013–1027.

Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., and Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 229–238.

Fehr, B. (1988). Prototype analyses of the concepts of love and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 557–579.

Fein, S., and Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 31–44.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Fischhoff, B. (1975). Hindsight =\= Foresight: The effects of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 1*, 288–299.

Fischhoff, B. (1977). Perceived informativeness of facts. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3*, 349–358.

Fischhoff, B., and Beyth, R. (1975). "I knew it would happen"—remembered probabilities of once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance, 13*, 1–16.

Fiske, A. P., Kitayama, S., Markus, H. R., and Nisbett, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, 4th ed., pp. 915–981). New York: McGraw-Hill.

Fiske, S. T., and Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 1–74). San Diego, CA: Academic Press.

Fiske, S. T., and Taylor, S. E. (1991). *Social cognition.* New York: Random House.

Fong, G. T., Krantz, D. H., and Nisbett, R. E. (1986). The effects of statistical training on thinking about everyday problems. *Cognitive Psychology, 18*, 253–292.

Forgas, J. P. (1994). Sad and Guilty? Affective influences on the explanation of conflict in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 56–68.

Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin, 117*, 39–66.

Freund, T., Kruglanski, A. W., and Shpitzajzen, A. (1985). The freezing and unfreezing of impressional primacy: Effects of the need for structure and the fear of invalidity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 11*, 479–487.

Freyd, P. (1998). False Memory Syndrome Foundation, World Wide Web Page: http://advicom.net/~fitz/fmsf/.

Garcia-Marques, L., and Hamilton, D. L. (1996). Resolving the apparent discrepancy between the incongruency effect and the expectancy-based illusory correlation effect: The TRAP model. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 845–860.

Gavanski, I., and Wells, G. L. (1989). Counterfactual processing of normal and exceptional events. *Journal of Experimental Social Psychology, 25*, 314–325.

Gelman, S. A., and Markman, E. M. (1986). Categories and induction in young children. *Cognition, 23*, 183–209.

Gigerenzer, G. (1991). How to make cognitive illusions disappear: Beyond "heuristics and biases." In W. Stroebe and M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (pp. 83–115). New York: Wiley.

Gigerenzer, G. (1996). On narrow norms and vauge heuristics: A reply to Kahneman and Tversky (1996). *Psychological Review, 103*, 592–596.

Gigerenzer, G., Hell, W., and Blank, H. (1988). Presentation and content: The use of base rates as a continuous variable. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 14*, 513–525.

Gigerenzer, G., Hoffrage, U., and Kleinbolting, H. (1991). Probabilistic mental models: A Brunswikian theory of confidence. *Psychological Review, 98*, 506–528.

Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. A. Bargh and J. S. Uleman (Eds.), *Unintended thought* (pp. 189–211). New York: Guilford.

Gilbert, D. T., Giesler, R. B., and Morris, K. A. (1995). When comparisons arise. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 227–236.

Gilbert, D. T., and Hixon, J. G. (1991). The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 509–517.

Gilbert, D. T., Krull, D. S., and Malone, P. S. (1990). Unbelieving the unbelievable: Some problems in the rejection of false information. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 601–613.

Gilbert, D. T., and Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin, 117*, 21–38.

Gilbert, D. T., Pelham, B. W., and Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 733–740.

Gilbert, G. M. (1951). Stereotype persistence and change among college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46*, 245–254.

Gillig, P. M., and Greenwald, A. G. (1974). Is it time to lay the sleeper effect to rest? *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 132–139.

Gilovich, T. (1981). Seeing the past in the present: The effect of associations to familiar events on judgments and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 797–808.

Gilovich, T. (1983). Biased evaluation and persistence in gambling. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 1110–1126.

Gilovich, T. (1990). Differential construal and the false consensus effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 623–634.

Gilovich, T. (1991). *How we know what isn't so: The fallibility of human reason in everyday life*. New York: The Free Press.

Gilovich, T., Jennings, D. L., and Jennings, S. (1983). Causal focus and estimates of consensus: An examination of the false-consensus effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 550–559.

Gilovich, T., Kerr, M., and Medvec, V. H. (1993). Effect of temporal perspective on subjective confidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 552–560.

Gilovich, T., and Medvec, V. H. (1994). The temporal pattern to the experience of regret. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 357–365.

Gilovich, T., and Medvec, V. H. (1995). The experience of regret: What, when, and why. *Psychological Review, 102*, 379–395.

Gilovich, T., Vallone, R., and Tversky, A. (1985). The hot hand in basketball: On the misperception of random sequences. *Cognitive Psychology, 17*, 295–314.

Ginossar, Z., and Trope, Y. (1987). Problem solving in judgment under uncertainty. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 464–474.

Gleicher, F., Boninger, D. S., Strathman, A., Armor, D., Hetts, J., and Ahn, M. (1995). With an eye toward the future: The impact of counterfactual thinking on affect, attitudes, and behavior. In N. J. Roese and J. M. Olsen (Eds.), *What might have been: The psychology of counterfactual thinking* (pp. 283–304). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Gleicher, F., Kost, K. A., Baker, S. M., Strathman, A. J., Richman, S. A., and Sherman, S. J. (1990). The role counterfactual thinking in judgments of affect. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 284–295.

Goethals, G. R., and Reckman, R. F. (1973). The perception of consistency in attitudes. *Journal of Experimental and Social Psychology, 9*, 491–501.

Gollwitzer, P. M., and Kinney, R. F. (1989). Effects of deliberative and implemental Mindsets on illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 531–542.

Gollwitzer, P. M., and Moskowitz, G. B. (1996). Goal effects on action and cognition. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 361–399). New York: Guilford Press.

Greenwald, A. G. (1992). New look 3: Unconscious cognition reclaimed. *American Psychologist, 47*, 766–779.

Greenwald, A. G., and Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review, 102*, 4–27.

Greenwald, A. G., and Gillmore, G. M. (1997). Grading leniency is a removable contaminant of student ratings. *American Psychologist, 52*, 1209–1217.

Greenwald, A. G., and Pratkanis, A. R. (1984). The self. In R. S. Wyer and T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 3, pp. 129–178). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Greenwald, A. G., and Ronis, D. L. (1978). Twenty years of cognitive dissonance: Case study of the evolution of a theory. *Psychological Review, 85*, 53–57.

Gregory, W. L., Cialdini, R. B., and Carpenter, K. M. (1982). Self-relevant scenarios as mediators of liklihood estimates and compliance: Does imagining make it so? *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 89–99.

Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole and J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics: Vol. 3: Speech acts* (pp. 41–58). New York: Academic Press.

Gruder, C. L., Cook, T. D., Hennigan, K. M., Flay, B. R., Alessis, C., and Halamaji, J. (1978). Empirical tests of the absolute sleeper effect predicted from the discounting cue hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1061–1074.

Hacking, I. (1975). *The emergence of probability*. New York: Cambridge University Press.

Hamilton, D. L., Dugan, P., and Trolier, T. K. (1985). The formation of stereotypic beliefs: Further evidence for distinctiveness-based illusory correlations. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 5–17.

Hamilton, D. L., and Gifford, R. K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology, 12*, 392–407.

Hamilton, D. L., Katz, L. B., and Leirer, V. O. (1980). Organizational processes in impression formation. In R. Hastie, T. M. Ostrom, E. B. Ebbeson, R. S. Wyer, D. L. Hamilton, and D. E. Carlston (Eds.), *Person memory: The cognitive basis of social perception* (pp. 155–177). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hamilton, D. L., and Sherman, J. W. (1994). Stereotypes. In J. R. S. Wyer and T. K. Srull (Eds.), *Handbook of Social Cognition* (2nd ed., pp. 1–68). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hampson, S. E., John, O. P., and Goldberg, L. R. (1986). Category breadth and hierarchical structure in personality: Studies of asymmetries in judgments of trait implication. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 37–54.

Hartshorne, H., and May, M. A. (1928). *Studies in deceit*. New York: Macmillan.

Hastie, R. (1980). Memory for information which confirms or contradicts a general impression. In R. Hastie, T. M. Ostrom, E. G. Ebbesen, R. S. Wyer, D. L. Hamilton, and D. E. Carlston (Eds.), *Person memory: The cognitive basis of social perception* (pp. 155–177). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hastie, R. (1984). Causes and effects of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 44–56.

Hastie, R., and Kumar, A. P. (1979). Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 25–38.

Hastie, R., Schroeder, C., and Weber, R. (1990). Creating complex social conjunction categories from simple categories. *Bulletin of the Psychonomic Society, 28*, 242–247.

Hawkins, S. A., and Hastie, R. (1990). Hindsight: Biased judgments of past events after the outcomes are known. *Psychological Bulletin, 107*, 311–327.

Heine, S. J., and Lehman, D. R. (1995). Cultural variation in unrealistic optimism: Does the West feel more invulnerable than the East? *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 595–607.

Heine, S. J., and Lehman, D. R. (1997a). The cultural construction of self-enhancement: An examination of group-serving biases. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1268–1283.

Heine, S. J., and Lehman, D. R. (1997b). Culture, dissonance, and self-affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 389–400.

Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review, 94*, 319–340.

Higgins, E. T. (1989). Self-discrepancy theory: What patterns of self-beliefs cause people to suffer? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 22, pp. 93–136). New York: Academic Press.

Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133–168). New York: Guilford Press.

Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 1–46). New York: Academic Press.

Higgins, E. T., and Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology, 38*, 369–425.

Higgins, E. T., Bond, R. N., Klein, R., and Strauman, T. (1986). Self-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility, and type of discrepancy influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 5–15.

Higgins, E. T., and King, G. A. (1981). Accessibility of social constructs: Information-processing consequences of individual and contextual variability. In N. Cantor and J. F. Kihlstrom (Eds.), *Personality, cognition, and social interaction* (pp. 69–121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Higgins, E. T., King., G. A., and Mavin, G. H. (1982). Individual construct accessiblity and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 35–47.

Higgins, E. T., Rholes, W. S., and Jones, C. R. (1976). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 141–154.

Higgins, E. T., Roney, C. J. R., Crowe, E., and Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 276–286.

Higgins, E. T., Shah, J., and Friedman, R. (1997). Emotional responses to goal attainment: Strenth of regulatory focus as moderator. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 515–525.

Higgins, E. T., and Tykocinski, O. (1992). Self-discrepancies and biographical memory: Personality and cognition at the level of psychological situation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 527–535.

Hilton, J. L., and Fein, S. (1989). The role of typical diagnosticity in stereotype-based judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 201–211.

Hirt, E. R., Erickson, G. A., and McDonald, H. E. (1993). Role of expectancy timing and outcome consistency in expectancy-guided retrieval. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 640–656.

Holyoak, K. J., and Gordon, P. C. (1983). Social reference points. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 881–887.

Hovland, C. I., Janis, I. L., and Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.

Hunter, J. E., and Hunter, R. F. (1984). Validity and utility of alternative predictors of job performance. *Psychological Bulletin, 96*, 72–98.

Hyman, I. E., Husband, T. H., and Billings, F. J. (1995). False memories of childhood experiences. *Applied Cognitive Psychology, 9*, 181–197.

Isen, A. M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20, pp. 203–253). New York: Academic Press.

Isen, A. M., Shalker, T. E., Clark, M., and Karp, L. (1978). Resources required in the construction and reconstruction of conversation. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1–12.

Jackson, L. A., Sullivan, L. A., and Hodge, C. N. (1993). Stereotype effects of attributions, predictions, and evaluations: No two social judgments are quite alike. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 69–84.

Jacoby, L. L., and Dallas, M. (1981). On the relationship between autobiographical memory and perceptual learning. *Journal of Experimental Psychology: General, 110*, 306–340.

Jacoby, L. L., Kelley, C., Brown, J., and Jasechko, J. (1989). Becoming famous overnight: Limits on the ability to avoid unconscious influences of the past. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 326–338.

Jacoby, L. L., Lindsay, D. S., and Toth, J. P. (1992). Unconscious influences revealed: Attention, awareness, and control. *American Psychologist, 47*, 802–809.

Jamieson, D. W., and Zanna, M. P. (1989). Need for structure in attitude formation and expression. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, and A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 383–406). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Jenkins, H. M., and Ward, W. C. (1965). Judgments of contingency between responses and outcomes. *Psychological Monographs, 79*, (1, whole issue).

Jennings, D., Amabile, T. M., and Ross, L. (1982). Informal covariation assessment: Data-based vs. theory-based judgments. In A. Tversky, D. Kahneman, and P. Slovic (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 211–230). New York: Cambridge University Press.

Jepson, D., Krantz, D. H., and Nisbett, R. E. (1983). Inductive reasoning: Competence or skill? *Behavioral and Brain Sciences, 6*, 494–501.

John, O. P., Hampson, S. E., Goldberg, L. R. (1991). The basic level in personality-trait hierarchies: Studies of trait use and accessibility in different contexts. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 348–362.

Johnson, E. J., and Tversky, A. (1983). Affect, genaralization, and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 20–31.

Johnson, M. K., Hashtroudi, S., and Lindsay, D. S. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin, 114*, 3–28.

Johnson, M. K., Raye, C. L., Wang, A. Y., and Taylor, T. H. (1979). Fact and fantasy: The roles of accuracy and variability in confusing imaginations with real experiences. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 5*, 229–240.

Johnston, L., and Hewstone, M. (1992). Cognitive models of stereotype change: 3. Subtyping and the perceived typicality of disconfirming group members. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*, 360–386.

Jones, E. E. (1990). *Interpersonal perception*. New York: W. H. Freeman and Company.

Jones, E. E., and Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 219–266). New York: Academic Press.

Jones, E. E., and Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3*, 1–24.

Jones, E. E., and Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, and B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the cause of behavior* (pp. 79–94). Morristown, NJ: General Learning Press.

Judd, C. M., Ryan, C. S., and Park, B. (1991). Accuracy in the judgment of in-group and out-group variability. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*, 366–379.

Jussim, L. (1986). Self-fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review. *Psychological Review, 93*, 429–445.

Jussim, L., Yen, H., and Aiello, J. R. (1995). Self-consistency, self-enhancement, and accuracy in reactions to feedback. *Journal of Experimental Social Psychology, 31*, 322–356.

Kahneman, D., and Miller, D. T. (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychological Review, 93*, 136–153.

Kahneman, D., and Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology, 3*, 430–454.

Kahneman, D., and Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review, 80*, 237–251.

Kahneman, D., and Tversky, A. (1982). The simulation heuristic. In D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 201–208). New York: Cambridge University Press.

Kahneman, D., and Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions. *Psychological Review, 103*, 582–591.

Kaiser, M., Proffitt, D. R., and McClosky, M. (1986). The development of beliefs about falling objects. *Perception and Psychophysics.*

Karlins, M., Coffman, T. L., and Walters, G. (1969). On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology, 13,* 1–16.

Katz, D., and Braly, K. (1933). Racial stereotypes in one hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 13,* 1–16.

Keil, F. C. (1989). *Concepts, kinds, and cognitive development.* Cambridge, MA: MIT Press.

Kelley, H. H. (1950). The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality, 18,* 431–439.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. *Nebraska symposium on motivation, 14,* 192–241.

Kelley, H. H., and Stahelski, A. J. (1970). Social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 66–91.

Kihlstrom, J. F. (1987). The cognitive unconscious. *Science, 237,* 1445–1452.

Kihlstrom, J. F., Cantor, N., Albright, J. S., Chew, B. R., Klein, S. B., and Neidenthal, P. M. (1988). Information processing and the study of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 159–187). San Diego, CA: Academic Press.

Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., and Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 1245–1267.

Klayman, J., and Ha, Y. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review, 94,* 211–228.

Klein, W. M., and Kunda, Z. (1992). Motivated person perception: Constructing justifications for desired beliefs. *Journal of Experimental Social Psychology, 28,* 145–168.

Koehler, D. J. (1991). Explanation, imagination, and confidence in judgment. *Psychological Bulletin, 110,* 499–519.

Krosnick, J. A., Li, F., and Lehman, D. R. (1990). Conversational conventions, order of information acquisition, and the effects of base rates and individuating information on social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 1140–1152.

Krueger, J. (1998). On the perception of social consensus. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 163–240). San Diego: Academic Press.

Krueger, J., and Rothbart, M. (1988). Use of categorical and individuating information in making inferences about personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 187–195.

Kruglanski, A. W. (1980). Lay epistemology process and contents. *Psychological Review, 87,* 70–87.

Kruglanski, A. W. (1996). Motivated social cognition: Principles of the interface. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 493–520). New York: Guilford Press.

Kruglanski, A. W., and Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay-inferences: Effects on impressional primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of experimental Social Psychology* 19, 448–468.

Kruglanski, A. W., and Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "freezing." *Psychological Review, 103,* 263–283.

Kunda, Z. (1987). Motivated inference: Self-serving generation and evaluation of causal theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 636–647.

Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin, 108*, 480–498.

Kunda, Z., Miller, D. T., and Claire, T. (1990). Combining social concepts: The role of causal reasoning. *Cognitive Science, 14*, 551–577.

Kunda, Z., and Nisbett, R. E. (1986). The psychometrics of everyday life. *Cognitive Psychology, 18* 199–224.

Kunda, Z., and Oleson, K. C. (1995). Maintaining stereotypes in the face of disconfirmation: Constructing grounds for subtyping deviants. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 565–579.

Kunda, Z., and Oleson, K. (1997). When exceptions prove the rule: How extremity of deviance determines deviants' impact on stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 965–979.

Kunda, Z., and Sherman-Williams, B. (1993). Stereotypes and the construal of individuating information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 90–99.

Kunda, Z., and Sinclair, L. (in press). Motivated reasoning with stereotypes: Activation, application, and inhibition. *Psychological Inquiry*.

Kunda, Z., Sinclair, L., and Griffin, D. (1997). Equal ratings but separate meanings: Stereotypes and the construal of traits. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 720–734.

Kunda, Z., Fong, G. T., Sanitioso, R., and Reber, E. (1993). Directional questions direct self-perceptions. *Journal of Experimental Social Psychology, 29*, 63–86.

Kunda, Z., and Thagard, P. (1996). Forming impressions from stereotypes, traits, and behaviors: A parallel-constraint-satisfaction theory. *Psychological Review, 103*, 284–308.

Kunst-Wilson, W. R., and Zajonc, R. B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science, 207*, 557–558.

Laird, J. D., Wagener, J. J., Halal, M., and Szegda, M. (1982). Remembering what you feel: Effects of emotion on memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 646–657.

Lambert, A. J., Khan, S. R., Lickel, B. A., and Fricke, K. (1997). Mood and the correction of positive versus negative stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1002–1016.

Landman, J. (1987). Regret and elation following action and inaction. *Personality and Social Psychology Bulletin, 32*, 311–328.

Latane, B., and Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century Crofts.

Leddo, J., Abelson, R. P., and Gross, P. H. (1984). Conjunctive explanations: When two reasons are better than one. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 933–943.

LeDoux, J. (1996). *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life.* New York: Simon and Schuster.

Lehman, D., and Nisbett, R. E. (1990). A longitudinal study of the effects of undergraduate education on reasoning. *Developmental Psychology, 26*, 952–960.

Lepore, L., and Brown, R. (1997). Category and stereotype activation: Is prejudice inevitable? *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 275–287.

Lerner, M. J., and Miller, D. T. (1978). Just world research and attribution process: Looking back and ahead. *Psychological Bulletin, 85*, 1030–1051.

Lewinsohn, P. M., and Rosenbaum, M. (1987). Recall of parental behavior by acute depressives, remitted depressvies, and nondepressives. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 611–619.

Linville, P. W. (1985). Self-complexity and affective extremity: Don't put all your eggs in one cognitive basket. *Social Cognition, 3*, 94–120.

Linville, P. W. (1987). Self-complexity as a cognitive buffer against stress-related illness and depression. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 663–676.

Lippmann, W. (1922). *Public opinion.* New York: Harcourt, Brace.

Locksley, A., Borgida, E., Brekke, N., and Hepburn, C. (1980). Sex stereotypes and social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 821–831.

Locksley, A., Hepburn, C., and Ortiz, V. (1982). Social stereotypes and judgments of individuals. *Journal of Experimental Social Psychology, 18*, 23–42.

Lockwood, P., and Kunda, Z. (1997). Superstars and me: Predicting the impact of role models on the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 91–103.

Loftus, E. F., and Coan, J. (in press). The construction of childhood memories. In D. Peters (Ed.), *The child witness in context: Cognitive, social, and legal perspectives* New York: Kluwer.

Loftus, E. F., Feldman, J., and Dashiell, R. (1995). The reality of illusory memories. In D. L. Schacter (Ed.), *Memory distortion: How minds, brains, and societies reconstruct the past* (pp. 47–68). Cambridge, MA: Harvard University Press.

Loftus, E. F., and Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile deconstruction: An examination of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 13*, 585–589.

Lord, C. G., Lepper, M. R., and Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 1231–1243.

Lord, C. G., Ross, L., and Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 2098–2109.

Mackie, D. M., and Worth, L. T. (1989). Processing deficits and the mediation of positive affect in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 27–40.

Mackie, D. M., and Worth, L. T. (1991). "Feeling good but not thinking straight": Positive mood and persuasion. In J. P. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (pp. 201–220). Oxford: Pergamon.

Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., and Milne, A. B. (1995). The dissection of selection in person perception: Inhibitory processes in social stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 397–407.

Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., and Milne, A. B. (1998). Saying no to unwanted thoughts: Self-focus and the regulation of mental life. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 578–589.

Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B., and Jetten, J. (1994a). Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 808–817.

Macrae, C. N., Milne, A. B., and Bodenhausen, G. V. (1994b). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 37–47.

Madon, S., Jussim, L., and Eccles, J. (1997). In search of the powerful self-fulfilling prophecy. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 791–809.

Major, B. (1980). Information acquisition and attribution processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 1010–1024.

Major, B., Testa, M., and Bylsma, W. H. (1991). Responses to upward and downward comparisons: The impact of esteem-relevance and perceived control. In J. Suls and T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 237–260). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Markman, K. D., Gavanski, I., Sherman, S. J., and McMullen, M. N. (1995). The impact of perceived control on the imagination of better and worse possible worlds. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 588–595.

Marks, G., and Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin, 102*, 72–90.

Markus, G. B. (1986). Stability and change in political attitudes: Observed, recalled and explained. *Political Behavior, 8*, 21–44.

Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 63–78.

Markus, H., Crane, M., Bernstein, S., and Siladi, M. (1982). Self-schema and gender. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 38–50.

Markus, H., and Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98*, 224–252.

Markus, H., and Kunda, Z. (1986). Stability and malleability of the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 858–866.

Markus, H., and Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist, 41*, 954–969.

Markus, H., Smith, J., and Moreland, R. L. (1985). Role of the self-concept in the perception of others. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 1494–1512.

Markus, H., and Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective on social psychology. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (pp. 137–230). New York: Random House.

Matza, D. (1964). *Delinquency and drift*. New York: Wiley.

McArthur, L. Z. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 22*, 171–193.

McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. In J. F. Dovidio and S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 91–125). Orlando, FL: Academic Press.

McDonald, H. E., and Hirt, E. R. (1997). When expectancy meets desire: Motivational effects in reconstructivce memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 5–23.

McFarland, C., and Ross, M. (1987). The relation between current impressions and memories of self and dating partners. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13*, 228–238.

McGuire, W. J., McGuire, C. V., Child, P., and Fujioka, T. (1978). Salience of ethnicity in the spontaneous self-concept as a function of one's ethnic distinctiveness in the social enviorenment. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 511–520.

McGuire, W. J., and Padawer-Singer, A. (1976). Trait salience in the spontaneous self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*, 743–754.

McKean, K. (1985). Decisions. *Discover* (June), 22–31.

Medin, D. L. (1989). Concepts and conceptual structure. *American Psychologist, 44*, 1469–1481.

Medin, D. L., Goldstone, R. L., and Gentner, D. (1993). Respects for similarity. *Psychological Review, 100*, 254–278.

Medin, D. L., Lynch, E. B., and Coley, J. (1997). Categorization and reasoning among tree experts: Do all roads lead to Rome? *Cognitive Psychology, 32*, 49–96.

Medvec, V. H., Madey, S. F., and Gilovich, T. (1995). When less is more: Counterfactual thinking and satisfaction among Olympic medalists. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 603–610.

Medvec, V. H., and Savitsky, K. (1997). When doing better means feeling worse: The effects of categorical cutoff points on counterfactual thinking and satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1284–1296.

Meehl, P. E. (1954). *Clinical versus statistical prediction: A theoretical analysis and review of the literature.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Merikle, P. M. (1992). Perception without awareness: Critical issues. *American Psychologist, 47,* 792–795.

Merikle, P. M., Joordens, S., and Stolz, J. A. (1995). Measuring the relative magnitude of unconscious influences. *Consciousness and Cognition, 4,* 422–439.

Miller, D. T., and McFarland, C. (1986). Counterfactual thinking and victim compensation: A test of norm theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12,* 513–519.

Miller, D. T., and McFarland, C. (1987). Pluralistic ignorance: When similarity is interpreted as dissimilarity. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 298–305.

Miller, D. T., and McFarland, C. (1991). When social comparison goes awry: The case of pluralistic ignorance. In J. Suls and T. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 287–313). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Miller, D. T., and Prentice, D. A. (1994). Collective errors and errors about the collective. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20,* 541–550.

Miller, D. T., and Ross, M. (1975). Self-serving biases in attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin, 82,* 213–225.

Miller, D. T., Taylor, B., and Buck, M. L. (1991). Gender gaps: Who needs to be explained? *Journal of Personality and Social Psychology, 61,* 5–12.

Miller, D. T., and Taylor, B. R. (1995). Counterfactual thought, regret, and superstition: How to avoid kicking yourself. In N. J. Roese and J. M. Olsen (Eds.), *What might have been: The psychology of counterfactual thinking* (pp. 305–332). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Miller, D. T., Turnbull, W., and McFarland, C. (1989). When a coincidence is suspicious: The role of mental simulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 581–589.

Miller, D. T., Turnbull, W., and McFarland, C. (1990). Counterfactual thinking and social perception: Thinking about what might have been. In M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 305–331). New York: Academic Press.

Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 961–978.

Mischel, W. (1968). *Personality and assessment.* New York: Wiley.

Mischel, W. (1974). Processes in delay of gratification. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 7, pp. 249–292). San Diego, CA: Academic Press.

Mischel, W., and Peake, P. K. (1982). Beyond deja vu in the search for cross-situational consistency. *Psychological Review, 89,* 730–755.

Mischel, W., and Shoda, Y. (1995). A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and the invariance in personality structure. *Psychological Review, 102,* 246–268.

Mischel, W., Shoda, Y., and Peake, P. K. (1988). The nature of adolescent competencies predicted by preschool delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 687–696.

Monteith, M. J. (1993). Self-regulation of prejudiced responses: Implications for progress in prejudice-reduction efforts. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 469–485.

Monteith, M. J., Devine, P. G., and Zuwerink, J. R. (1993). Self-directed versus other-directed affect as a consequence of prejudice-related discrepancies. *Journal of Personality and Social Psychology, 64* 198–210.

Monteith, M. J., Sherman, J. W., and Devine, P. G. (1998). Suppression as a stereotype control strategy. *Personality and Social Psychology Review, 2*, 63–82.

Morris, M. W., and Peng, K. (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 949–971.

Mullen, B., Atkins, J. L., Champion, D. S., Edwards, C., Hardy, D., Story, J. E., and Vanderklok, M. (1985). The false consensus effect: A meta-analysis of 115 hypothesis tests. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 262–283.

Muraven, M., Tice, D. M., and Baumeister, R. F. (1998). Self-control as limited resource: Regulatory depletion patterns. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 774–789.

Murphy, G. L., and Medin, D. L. (1985). The role of theories in conceptual coherence. *Psychological Review, 92*, 289–316.

Murray, S. L., Holmes, J. G., and Griffin, D. W. (1996). The benefits of positive illusions: Idealization and the construction of satisfaction in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 79–98.

Murray, S. L., Holmes, J. G., MacDonald, G., and Ellsworth, P. C. (1998). Love me? Love me not? When self-doubts turn into relationship insecurities. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 1459–1480.

Neely, J. H. (1977). Semantic priming and retrieval from lexical memory: Roles of inhbitionless spreading activation and limited-capacity attention. *Journal of Experimental Psychology: General, 106*, 226–2254.

Neisser, U., and Harsch, N. (1992). Phantom flashbulbs: False recollections of hearing the news about Challenger. In E. Winograd and U. Neisser (Eds.), *Affect and accuracy in recall: Studies of "flashbulb memories"* (pp. 9–31). Cambridge: Cambridge University Press.

Neuberg, S. L., and Fiske, S. T. (1987). Motivational influences on impression formation: Dependency, accuracy-driven attention, and individuating information. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 431–444.

Newcomb, T. M. (1929). *The consistency of certain extrovert-introvert behavior patterns in 51 problem boys*. New York: Columbia University, Teachers College, Bureau of Publications.

Niedenthal, P. M., Setterlund, M. B., and Wherry, M. B. (1992). Possible self-complexity and affective reactions to goal-relevant evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 5–16.

Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist, 48*, 441–449.

Nisbett, R. E., and Borgida, E. (1975). Attribution and the psychology of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 932–943.

Nisbett, R. E., and Cohen, D. (1996). *Culture of honor: The psychology of violence in the South*. Boulder, CO: Westview Press.

Nisbett, R. E., Krantz, D. H., Jepson, C., and Kunda, Z. (1983). The use of statistical heuristics in everyday inductive reasoning. *Psychological Review, 90*, 339–363.

Nisbett, R. E., and Kunda, Z. (1985). Perception of social distributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 297–311.

Nisbett, R. E., and Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Nisbett, R. E., and Wilson, D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84*, 231–253.

Nisbett, R. E., Zukier, H., and Lemley, R. E. (1981). The dilution effect: Nondiagnostic information weakens the implications of diagnostic information. *Cognitive Psychology, 13*, 248–277.

Northcraft, G. B., and Neale, M. A. (1987). Experts, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39*, 84–97.

Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). New York: McGraw Hill.

Olson, J. M., Roese, N. J., and Zanna, M. P. (1996). Expectancies. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 211–238). New York: Guilford Press.

Oyserman, D., and Markus, H. R. (1990). Possible selves and delinquency. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 112–125.

Park, B. (1986). A method for studying the development of impressions of real people. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 907–917.

Park, B., DeKay, M. L., and Kraus, S. (1994). Aggregating social behavior into person models: Perceiver-induced consistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 437–459.

Park, B., and Hastie, R. (1987). Perception of variability in category development: Instance- versus abstraction-based stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 621–636.

Park, B., Judd, C. M., and Ryan, C. S. (1991). Social categorization and the representation of variablity information. In W. Stroebe and M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (pp. 211–245). Chichester, England: Wiley.

Park, B., and Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 1051–1068.

Piaget, J. (1962). *Plays, dreams and imitation in childhood*. New York: Norton.

Parrot, G. W., and Sabini, J. (1990). Mood and memory under natural conditions: Evidence for mood incongruent recall. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 321–336.

Pelham, B. W., and Neter, E. (1995). The effect of motivation on judgment depends of the difficulty of the judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 581–594.

Pelham, B. W., and Wachsmuth, J. O. (1995). The waxing and waning of the social self: Assimilation and contrast in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 825–838.

Pennington, N., and Hastie, R. (1986). Evidence evaluation in complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 242–254.

Pennington, N., and Hastie, R. (1988). Explanation-based decision making: effects of memory structure on judgment. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 14*, 521–533.

Pennington, N., and Hastie, R. (1992). Explaining the evidence: Tests of the story model for juror decision making. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 189–206.

Peterson, D. R. (1968). *The clinical study of social behavior*. New York: Appleton.

Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis to prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5*, 461–476.

Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 123–205). New York: Academic Press.

Petty, R. E., Harkins, S. G., and Williams, K. D. (1980). The effects of group diffusion of cognitive effort on attitudes: An information processing view. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 81–92.

Phillips, L. D., and Edwards, W. (1966). Conservatism in a simple probability inference task. *Journal of Experimental Psychology, 72*, 346–354.

Plous, S. (1989). Thinking the unthinkable: The effects of anchoring on likelihood estimates of nuclear war. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 67–91.

Pratkanis, A. R., Greenwald, A. G., Leippe, M. R., and Baumgardner, M. H. (1988). In search of reliable persuasion effects: III. The sleeper effect is dead. Long live the sleeper effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 203–218.

Prentice, D. A., and Miller, D. T. (1993). Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: Some consequences of misperceiving the social norm. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 243–256.

Prentice, D. A., and Miller, D. T. (1996). Pluralistic ignorance and the perpetuation of social norms by unwitting actors. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 28, pp. 161–209). San Diego, CA: Academic Press.

Purdue, C. W., and Gurtman, M. B. (1990). Evidence for the automaticity of ageism. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*, 199–216.

Pyszczynski, T., and Greenberg, J. (1987). Toward an integration of cognitive and motivational perspectives on social inference: A biased hypothesis-testing model. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20, pp. 297–340). New York: Academic Press.

Pyszczynski, T., La Prelle, J., and Greenberg, J. (1987). Encoding and retrieval effects of general person characterizations on memory for incongruent and congruent information. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13*, 556–567.

Quattrone, G. A. (1982). Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 593–607.

Quattrone, G. A., and Jones, E. E. (1980). The perception of variability within ingroups and outgroups: Implications for the law of small numbers. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 141–152.

Ratcliff, R., and McKoon, G. (1988). A retrieval theory of priming in memory. *Psychological Review, 95*, 385–408.

Read, S. J., and Marcus-Newhall, A. (1993). Explanatory coherence in social explanations: A parallel distributed processing account. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 429–447.

Read, S. J., and Miller, L. C. (1993). Rapist or "regular guy": Explanatory coherence in the construction of mental models of others. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 526–541.

Redelmeier, D. A., and Tversky, A. (1996). On the belief that arthritis pain is related to the weather. *Procedures of the National Academy of Science, 93*, 2895–2896.

Roese, N. J. (1994). The functional basis of counterfactual thinking. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 805–818.

Roese, N. J. (1997). Counterfactual thinking. *Psychological Bulletin, 121*, 133–148.

Roese, N. J., and Olson, J. M. (1995). Functions of counterfactual thinking. In N. J. Roese and J. M. Olson (Eds.), *What might have been: The psychology of counterfactual thinking* (pp. 169–198). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Roese, N. J., and Olson, J. M. (1997). Counterfactual thinking: The intersection of affect and function. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 1–59). San Diego, CA: Academic Press.

Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch and B. B. Lloyd (Eds.), *Cognition and categorization* (pp. 27–48). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Rosch, E., and Mervis, C. (1975). Family resemblances: Studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology, 7*, 573–605.

Rosch, E., Mervis, C. G., Gray, W. D., Johnson, D. M., and Bayes Braem, P. (1976a). Basic objects in natural categories. *Cognitive Psychology, 8*, 382–439.

Rosch, E., Simpson, C., and Miller, R. S. (1976b). Structural bases of typicality effects. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 2*, 491–502.

Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton: Princeton University Press.

Rosenthal, R., and Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectations and student intellectual development*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 173–220). San Diego, CA: Academic Press.

Ross, L., Amabile, T. M., and Steinmetz, J. L. (1977a). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 485–494.

Ross, L., Greene, D., and House, P. (1977b). The "false consensus effect": An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 279–301.

Ross, L., Lepper, M. R., and Hubbard, M. (1975). Perseverance in self-perception and social perception: Biased attribution processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 880–892.

Ross, L., and Nisbett, R. E. (1991). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. New York: McGraw-Hill.

Ross, M. (1997). Validating memories. In N. L. Stein, P. A. Ornstein, B. Tversky, and C. Brainerd (Eds.), *Memory for everyday and emotional events* (pp. 49–81). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Ross, M. (1989). Relation of implicit theories to the construction of personal histories. *Psychological Review, 96*, 341–357.

Ross, M., Buehler, R., and Karr, J. W. (1998). Assessing the accuracy of conflicting autobiographical memories. *Memory and Cognition, 26*, 1233–1244.

Ross, M., and Ellard, J. H. (1986). On winnowing: The impact of scarcity on allocators' evaluations of candidates for a resource. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 374–388.

Ross, M., McFarland, C., and Fletcher, G. J. O. (1981). The effect of attitude on recall of past histories. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 627–634.

Ross, M., and Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 322–337.

Rothbart, M., and John, O. P. (1985). Social categorization and behavioral episodes: A cognitive analysis of the effects of intergroup contact. *Journal of Social Issues, 41*, 81–104.

Rothbart, M., and Lewis, S. (1988). Inferring category attributes from exemplar attributes: Geometric shapes and social categories. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 861–872.

Rumelhart, D. E. (1984). Schemata and the cognitive system. In R. S. Wyer and T. K. Srull (Eds.), *Handbook of Social Cognition* Hillsdale (Vol. 1, pp. 161–188). NJ: Erlbaum.

Rumelhart, D. E., and McClelland, J. L. (Eds.). (1986). *Parallel distributed processing: Explorations in the microstructure of cognition*. Cambridge, MA: MIT Press.

Sagar, H. A., and Schofield, J. W. (1980). Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 590–598.

Salovey, P., and Birnbaum, D. (1989). Influence of mood on health-relevant cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 539–551.

Sanitioso, R., Kunda, Z., and Fong, G. T. (1990). Motivated recruitment of autobiographical memories. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 229–241.

Schachter, S., and Singer, J. E. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review, 69*, 379–399.

Schacter, D. L. (1987). Implicit memory: History and current status. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 13*, 501–518.

Schacter, D. L. (1996). *Searching for memory: The brain, the mind, and the past*. New York: Basic Books.

Schaller, M. (1992). In-group favoritism and statistical reasoning in social inference: Implications for formation and maintenance of group stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 61–74.

Schanck, R. L. (1932). A study of community and its group institutions conceived of as behavior of individuals. *Psychological Monographs, 43*, 1–133.

Schul, Y. (1983). Integration and abstraction in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 45–54.

Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins and R. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 527–561). New York: Guilford Press.

Schwarz, N. (1994). Judgement in social context: Biases, shortcomings, and the logic of conversation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 26, pp. 123–162). San Diego: Academic Press.

Schwarz, N., and Bless, H. (1992). Scandals and the public's trust in politicians: Assimilation and contrast effects. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 574–579.

Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., and Simons, A. (1991). Ease of retrieval of information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology, 61* 195–202.

Schwarz, N., and Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgements of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 513–523.

Schwarz, N., and Clore, G. L. (1996). Feelings and phenomenal experience. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 433–465). New York: Guilford Press.

Schwarz, N., Strack, F., Hilton, D. J., and Naderer, G. (1991). Base rates, representativeness, and the logic of conversation: The contextual relevance of "irrelevant" information. *Social Cognition, 9*, 67–84.

Shafir, E. (1993). Choosing versus rejecting: Why some options are both better and worse than others. *Memory and Cognition, 21*, 546–556.

Sherif, M., Harvey, O. J., White, J., Hood, W., and Sherif, C. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The Robber's Cave experiment*. Norman: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations.

Sherman, J. W., and Klein, S. B. (1994). Development and representation of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 972–983.

Sherman, S. J., and McConnell, A. R. (1995). Dysfunctional implications of counterfactual thinking: When alternatives to reality fail us. In N. J. Roese and J. M. Olsen (Eds.),

What might have been: The psychology of counterfactual thinking (pp. 199–232). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Sherman, S. J., Presson, C. C., and Chassin, L. (1984). Mechanisms underlying the false consensus effect: The special role of threats to the self. *Personality and Social Psychology Bulletin, 10*, 127–138.

Sherman, S. J., Presson, C. C., Chassin, L., Corty, E., and Olshavsky, P. (1983). The false consensus effect in estimates of smoking prevalence: Underlying mechanisms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 9*, 197–207.

Sherman, S. J., Skov, R. B., Hervitz, E. F., and Stock, C. B. (1981). The effects of explaining hypothetical future events: From possibility to actuality and beyond. *Journal of Experimental Social Psychology, 17*, 142–158.

Shiffrin, R. M., and Schneider, W. (1977). Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending, and general theory. *Psychological Review, 84*, 127–190.

Shilts, R. (1987). *And the band played on: Politics, people, and the AIDS epidemic*. New York: St. Martin's Press.

Shoda, Y., Mischel, W., and Wright, J. C. (1994). Intraindividual stability in the organization and patterning of behavior: Incorporating psychological situations into the idiographic analysis of personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 674–687.

Showers, C. (1992). Compartmentalization of positive and negative self-knowledge: Keeping bad apples out of the bunch. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 1036–1049.

Showers, C. J., and Kling, K. C. (1996). Organization of self-knowledge: Implications for recovery from sad mood. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 578–590.

Shultz, T. R., and Lepper, M. R. (1996). Cognitive dissonance reduction as constraint satisfaction. *Psychological Review, 103*, 219–240.

Shweder, R. A., and LeVine, R. A. (1984). *Culture theory: Essays on mind, self, and emotion*. New York: Cambridge University Press.

Simon, H. (1957). *Models of man: Social and rational*. New York: Wiley.

Sinclair, L. (1998). *Justifying desired impressions of evaluators: Motivated activation, application, and inhibition of stereotypes*. Unpublished doctoral dissertation, University of Waterloo.

Singer, J. A., and Salovey, P. (1988). Mood and memory: Evaluating the network theory of affect. *Clinical Psychological Review, 8*, 211–251.

Skinner, B. F. (1963). Operant behavior. *American Psychologist, 18*, 503–515.

Skov, R. B., and Sherman, S. J. (1986). Information gathering processes: Diagnosticity, hypothesis-confirmatory strategies, and perceived hypothesis confirmation. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 93–121.

Slovic, P., Fischhoff, B., and Lichtenstein, S. (1982). Facts versus fears: Understanding perceived risk. In D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 436–489). New York: Cambridge University Press.

Slusher, M. P., and Anderson, C. A. (1987). When reality monitoring fails: The role of imagination in stereotype maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 653–662.

Smelsund, J. (1963). The concept of correlation in adults. *Scandinavian Journal of Psychology, 4*, 165–173.

Smith, E. E. (1990). Categorization. In D. N. Osherson and E. E. Smith (Eds.), *Thinking: An invitation to cognitive science* (pp. 33–53). Cambridge, MA: MIT Press.

Smith, E. E., and Medin, D. L. (1981). *Categories and concepts.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Smith, E. R. (1996). What do connectionism and social psychology offer each other? *Journal of Personality and Social Psychology, 70,* 893–912.

Smith, E. R. (1998). Mental representations and memory. In D. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (Vol. 1, 4th ed. pp. 391–345). New York: McGraw-Hill.

Smith, E. R., Fazio, R. H., and Cejka, M. A. (1996). Accessible attitudes influence categorization of multiply categorizable objects. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 888–898.

Smith, E. R., and Miller, F. D. (1978). Limits on perception of cognitive processes: A reply to Nisbett and Wilson. *Psychological Review, 85,* 355–362.

Smith, E. R., and Zarate, M. A. (1992). Exemplar-based model of social judgment. *Psychological Review, 99,* 3–21.

Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 18, pp. 248–306). New York: Academic Press.

Snyder, M., and Cantor, N. (1979). Testing hypotheses about other people: The use of historical knowledge. *Journal of Experimental Social Psychology, 15,* 330–342.

Snyder, M., and Swann, W. B. (1978). Hypothesis testing in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1202–1212.

Sorrentino, R. M., and Higgins, E. T. (1986). Motivation and cognition: Warming up to synergism. In R. M. Sorrentino and E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition.* (pp. 3–19). New York: Guilford Press.

Sowell, T. (1981). *Ethinic America.* New York: Basic Books.

Spellman, B. A., and Holyoak, K. J. (1992). If Saddam is Hitler then who is George Bush? Analogical mapping between systems of social roles. *Journal of Personality and Social Psychology, 62,* 913–933.

Spencer, S. J., Fein, S., Wolfe, C., Hodgson, H. L., and Dunn, M. A. (1998). Stereotype activation under cognitive load: The moderating role of self-image threat. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24,* 1139–1152.

Spencer, S. J., Steele, C. M., and Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 35,* 4–28.

Srull, T. K. (1981). Person memory: Some tests of associative storage and retrieval models. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 7,* 440–463.

Srull, T. K., Lichtenstein, M., and Rothbart, M. (1985). Associative storage and retrieval processes in person memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 11,* 316–345.

Srull, T. K., and Wyer, R. S. J. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1660–1672.

Stangor, C., and Lange, J. (1994). Mental representations of social groups: Advances in understanding stereotypes and stereotyping. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 26, pp. 357–416). San Diego: Academic Press.

Stangor, C., Lynch, L., Duan, C., and Glass, B. (1992). Categorization of individuals on the basis of mulitple social features. *Journal of Personality and Social Psychology, 62,* 207–218.

Stangor, C., and McMillan, D. (1992). Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literatures. *Psychological Bulletin, 111,* 42–61.

Steele, C., M., and Liu, T. J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 5–19.

Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261–302). New York: Academic Press.

Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist, 52*, 613–629.

Steele, C. M., and Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 797–811.

Steele, C. M., Spencer, S. J., and Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 885–896.

Stein, M. I. (1966). *Volunteers for peace*. New York: Wiley.

Stephan, W. G. (1985). Intergroup relations. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 599–658). New York: Random House.

Strack, F., and Mussweiler, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 437–446.

Stroessner, S. J., Hamilton, D. L., and Mackie, D. M. (1992). Affect and stereotyping: The effect of induced mood on distinctiveness-based illusory correlations. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 564–576.

Swann, W. B. (1984). Quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics. *Psychological Review, 91*, 457–477.

Swann, W. B. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 1038–1051.

Swann, W. B. (1990). To be adored or to be known?: The interplay of self-enhancement and self-verification. In E. T. Higgins and R. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 527–561). New York: Guilford Press.

Swann, W. B., De La Ronde, C., and Hixon, J. G. (1994). Authenticity and positivity strivings in marriage and courtship. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 857–869.

Swann, W. B., Griffin, J. J., Predmore, S. C., and Gaines, B. (1987). The cognitive-affective crossfire: When self-consistency confronts self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 881–889.

Swann, W. B., Pelham, B. W., and Krull, D. S. (1989). Agreeable fancy or disagreeable truth? Reconciling self-enhancement and self-verification. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 782–791.

Swann, W. B. J., and Read, S. J. (1981). Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology, 17*, 351–370.

Tanaka, J. W., and Taylor, M. (1991). Object categories and expertise: Is the basic level in the eye of the beholder? *Cognitive Psychology, 23*, 457–482.

Taylor, D. M., and Jaggi, V. (1974). Ethnocentrism and causal attribution in a South Indian context. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 5*, 162–171.

Taylor, S. E. (1991). Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin, 110*, 67–85.

Taylor, S. E., and Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin, 103*, 193–210.

Taylor, S. E., and Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 439–445.

Taylor, S. E., and Fiske, S. T. (1978). Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in exprimental social psychology* (Vol. 11, pp. 249–288). New York: Academic Press.

Taylor, S. E., Fiske, S. T., Etcoff, N. L., and Ruderman, A. J. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 778–793.

Taylor, S. E., and Golllwitzer, P. M. (1995). Effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 213–226.

Taylor, S. E., and Crocker, J. (1981). Schematic basis of social information processing. In E. T. Higgins, C. P. Herman, and M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium* (Vol. 1, pp. 89–134). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Tesser, A. (1986). Some effects of self-evaluation maintenance on cognition and action. In R. M. Sorrentino and E. T. Higgins (Eds.), *The handbook of motivation and cognition: Foundations of Social Behavior* (pp. 435–464). New York: Guilford Press.

Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Eds.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 181–227). New York: Academic Press.

Tesser, A. (1991). Emotion in social comparison and reflection processes. In J. Suls and T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 115–145). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Tesser, A., and Campbell, J. (1983). Self-definition and self-evaluation maintenance. In J. Suls and A. Greenwald (Eds.), *Social psychological perspectives on the self* (pp. 1–31). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Tesser, A., and Cornell, D. P. (1991). On the confluence of self processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 501–526.

Tetlock, P. E., and Boettger, R. (1989). Accountability: A social magnifier of the dilution effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 388–398.

Tetlock, P. E., and Kim, J. I. (1987). Accountability and judgment processes in a personality prediction task. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 700–709.

Tetlock, P. E., and Levi, A. (1982). Attribution bias: On the inconclusiveness of the cognition-motivation debate. *Journal of Experimental Social Psychology, 18*, 68–88.

Thagard, P. (1989). Explanatory coherence. *Behavioral and Brain Sciences, 12*, 435–467.

Thagard, P. (1992). *Conceptual revolutions*. Princeton: Princeton University Press.

Thagard, P., and Kunda, Z. (1998). Making sense of people: Coherence mechanisms. In S. J. Read and L. C. Miller (Eds.), *Connectionist models of social reasoning and social behavior* (pp. 3–26). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review, 96*, 506–520.

Trope, Y. (1986a). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review, 93*, 239–257.

Trope, Y. (1986b). Self-enhancement and self-assessment in achievement behavior. In R. M. Sorrentino and E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (pp. 350–378). New York: Guilford Press.

Trope, Y., and Alfieri, T. (1997). Effortfulness and flexibility of dispositional judgment processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 662–674.

Trope, Y., and Bassok, M. (1982). Confirmatory and diagnostic strategies in social information gathering. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 22–34.

Trope, Y., and Bassok, M. (1983). Information-gathering strategies in hypothesis-testing. *Journal of Experimental Social Psychology* 19, 560–576.

Tulving, E., Schacter, D. L., and Stark, H. (1982). Priming effects in word-fragment completion are independent of recognition memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 8*, 336–342.

Tulving, E., and Thomson, D. M. (1973). Encoding specificity and retrieval processes in episodic memory. *Psychological Review, 80*, 352–373.

Turnbull, W. (1981). Naive conceptions of free will and the deterministic paradox. *Canadian Journal of Behavioral Science, 13*, 1–13.

Tversky, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review, 84*, 327–352.

Tversky, A., and Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin, 76*, 105–110.

Tversky, A., and Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5*, 207–232.

Tversky, A., and Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124–1131.

Tversky, A., and Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review, 90*, 293–315.

Uleman, J. S., and Bargh, J. A. (Eds.). (1989). *Unintended thought*. New York: Guilford Press.

Uleman, J. S., Newman, L. S., and Moskowitz, G. B. (1996). People as flexible interpreters: Evidence and issues from spontaneous trait inference. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 28, pp. 211–279). San Diego: Academic Press.

Vaillant, G. E. (1977). *Adaption to life*. Boston: Little, Brown.

Vallone, R. P., Griffin, D. W., Lin, S., and Ross, L. (1990). Overconfident prediction of future actions and outcomes by self and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 582–592.

von Hippel, W., Jonides, J., Hilton, J. L., and Narayan, S. (1993). Inhibitory effect of schematic processing on perceptual encoding. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 921–935.

Wanke, M., Bless, H., and Biller, B. (1996). Subjective experience versus content of information in the construction of attitude judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 1105–1113.

Weber, R., and Crocker, J. (1983). Cognitive processes in the revision of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 961–977.

Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 261–271.

Wegener, D. T., Petty, R. E., and Smith, S. M. (1995). Positive mood can increase or decrease message scrutiny: The hedonic contingency view of mood and message processing. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 5–15.

Wegner, D. M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review, 101*, 34–52.

Wegner, D. M., and Bargh, J. A. (1998). Control and automaticity in social life. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (Vol. 1, 4th. ed., pp. 446–496). New York: McGraw-Hill.

Wegner, D. M., and Erber, R. (1992). The hyperaccessibility of suppressed thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 903–912.

Wells, G. L., and Gavanski, I. (1989). Mental simulation of causality. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 161–169.

Wilder, D. A., Simon, A. F., and Faith, M. (1996). Enhancing the impact of counterstereotypic information: Dispositional attributions for deviance. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 276–287.

Wilson, T. D., and Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin, 116,* 117–142.

Wilson, T. D., and LaFleur, S. J. (1995). Knowing what you'll do: Effects of analyzing reasons on self-prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 21–35.

Wilson, T. D., and Schooler, J. W. (1991). Thinking too much can reduce the quality of preferences and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 181–192.

Winter, L., and Uleman, J. S. (1984). When are social judgments made? Evidence for the spontaneousness of trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 237–252.

Winter, L., Uleman, J. S., and Cunniff, C. (1985). How automatic are social judgments? *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 904–917.

Wittenbrink, B., Gist, P. L., and Hilton, J. L. (1997a). Structural properties of stereotypic knowledge and their influences on the construal of social situations. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 526–543.

Wittenbrink, B., Judd, C. M., and Park, B. (1997b). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 262–274.

Wittgenstein, L. (1953). *Philosophical investigations.* New York: Macmillan.

Wong, P., and Weiner, B. (1981). When people ask "why" questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 650–663.

Wood, J. V., Giordano-Beech, M., Taylor, K. L., Michela, J. L., and Gaus, V. (1994). Strategies of social comparison among people with low self-esteem: Self-protection and self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 713–731.

Word, C. O., Zanna, M. P., and Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 109–120.

Wyer, R. S., and Gordon, S. (1982). The recall of information about persons and groups. *Journal of Experimental Social Psychology, 18,* 128–164.

Wyer, R. S., and Srull, T. K. (1986). Human cognition in its social context. *Psychological Review, 93,* 322–359.

Yarkin, K. L., Town, J. P., and Wallston, B. S. (1982). Blacks and women must try harder: Stimulus persons' race and sex attributions of causality. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8,* 21–24.

Yee, D., and Eccles, J. S. (1988). Parent perceptions and attributions for chidren's math achievement. *Sex Roles,* 19, 317–333.

Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology Monographs, 9,* 1–27.

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist, 35,* 151–175.

Zanna, M. P., and Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attributional approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 703–709.

Zbrodoff, N. J., and Logan, G. D. (1986). On the autonomy of mental processes: A case study of mental arithmetic. *Journal of Experimental Psychology: General, 115,* 118–130.

Zuckerman, M., Knee, C. R., Hodgins, H. S., and Kunitate, M. (1995). Hypothesis confirmation: The joint effect of positive test strategy and acquiescence response set. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 52–60.

内容提要

《社会冲突》成书于30年前，本书是第三版。本书向读者呈现了冲突整个发展历程的理论和实践知识，既剖析了社会冲突的理论，又探讨了解决办法，理论模型紧密结合研究实践，而且举了很多日常生活中发生的冲突案例，读来发人深省，欲罢不能。

新版本一如既往地紧跟时代的脚步，关注国际大事和学术进展。在保持原书基本结构的前提下，几乎每个部分都进行了修改，加入了很多新的案例和内容。拓展了种族冲突和地区冲突的内容，强调了文化在冲突中的作用。第三版新增的冲突主题有：冲突群体动员、叙事和隐喻、暴力、非暴力抵抗、成熟度、去升级化螺旋、冲突解决培训、和平维护、和平建构、宽恕及和解。直接关注了最新的冲突现象，如恐怖主义、校园枪杀案等。

冲突缘何而起？卷入冲突的个体、群体、组织和国家面临着何种决策？为什么冲突升级最终会势衰力竭？怎样做才能使冲突朝着和解与解决的方向迈进？结合本书提供的丰富的现实生活案例，你一定能找到这些问题的答案。

本书先前的版本已经应用于所有涉及社会冲突的课程，包括心理学、社会学、和平研究、商务贸易、政治科学以及国际关系领域等。本书既可以用做核心课程的主教材，也可以当做核心课程的辅助读物。

主编简介



彭凯平（Kaiping Peng）

清华大学心理学系主任

清华大学社科学院学术委员会主席

美国加州大学（UCLA）心理学与东亚研究终身教授

现任清华大学心理学系主任、清华大学社科学院学术委员会主席、美国加州大学伯克利分校心理学及东亚研究终身教授。美国密西根大学心理学博士。曾教授的课程包括普通心理学，管理心理学、文化心理学、积极心理学、跨文化沟通心理学。现任职国际积极心理联

合会执行委员（2010年至今）、中国国际积极心理学大会执行主席（2009年至今），曾任职美国心理学会科学领导小组成员、伯克利加州大学社会人格心理专业主任、第五届世界华人心理学家学术大会共同主席，并担任过美国唐氏基金会董事和德国宝马公司青年领袖论坛董事会成员；为众多政府和国际公司作战略、人事、文化，管理咨询，例如：福特，宝马，美国航天局，富士康，宏达电，万科，中化，中航，海总，总装备部等。他还是多所国际著名商学院常聘客座教授，并连续多年获得清华大学经管学院EMBA最佳教学奖。

彭教授曾发表140多篇期刊论文，多次获得重要学术奖项（包括2004年美国社会问题心理学会最佳论文奖，2006年美国管理学院最佳论文奖），出版学术专著多部，2007年被美国人格与社会心理学会评为全世界论文引用最多的中青年社会心理学家。2008年5月起受聘清华大学心理学系教授和首任系主任；2009年入选中组部国家级海外高级引进人才（千人计划），回国后主要贡献包括：主持清华大学心理学系的复系工作；主持与国防有关的特殊人员的心理保障工作；主持并推动积极心理学在中国的普及工作并担任国际积极心理学联合会中国理事；参与中国各城市幸福城市建设工作；以清华名义发布科研论文70多篇，为论文国际引用名列前茅的少数中国社会科学学者。

序一：译丛新序

1979年，我在北京大学校园开始了我的心理学求学生涯，当时我们心理系的老师委婉地告诉我们，你们学心理学可能早了20年。老实说，年轻的我们当时并没有完全领会这句话的多重含义。

2004年，我在美国伯克利加州大学的校园，开始了和新曲线出版咨询公司的合作，推荐出版《社会心理学精品译丛》。坦率地说，我并没有预料到这样一套关于人性、人情、人欲、人世的学术丛书，会有这么大的社会影响，成为中国出版界发行的最畅销的心理学丛书之一。

2013年的今天，我已经到了清华校园。受清华大学之邀、加州大学之托，五年前我开始帮助清华大学恢复它历史上曾经辉煌的心理学系，并出任复建后的首任系主任。五年的国际穿梭，以及和国内心理学界同仁的共苦同甘，已经让我看到了中国社会心理学的兴起，等来了中国心理学的春天！

所以，当新曲线公司的同事们决定出版该丛书的十周年纪念版，不仅新增《社会认知：洞悉人心的科学》、《不确定世界的理性选择》、《社会冲突》、《社会心理学之旅》、《社会心理学纲要》等新品种，而且对《态度改变与社会影响》、《决策与判断》等原有品种的译文进行精益求精的再加工，将丛书以更加精致、高雅、系统的方式介绍给我们的读者，并邀请我为新书重新写序，我已经一点也不感到意外，并相信它一定会成为人们喜爱的优秀的心理学书籍。

那么，为什么短短几年社会心理学会在中国变得如此大受欢迎？甚至我们还可以问问，为什么清华大学要在2008年恢复它的心理学

系？我觉得，中国的现代化是背后最主要的原因。正是在2008年，中国的人均GDP达到3400美元。根据经济学家在上世纪40年代提出的人均3000美元的现代化标准，这正式表明中国已经迈入现代化国家的门槛。美国是在1962年首先进入现代化国家的行列，英国是1968年，法国是1972年。

现代化国家的一个重要标志就是人变得比物更为重要。现代化之前，我们追求小康，以物质的丰富作为社会发展的目标，现代化以后，我们追求和谐、文化、美和幸福，以人民的尊严和完美生活为奋斗目标。这种变化，也不断反映在中国政府的执政理念变化上。从“全面建设小康社会”到“构建和谐社会”，从“建设文化强国”再到“建设美丽中国”， 这些理念其实反映的正是中国社会的发展进步，特别是人民基本需求的变化和提升。心理学家马斯洛早就提出人类的需要层次理论，就是说人类从一开始衣食住行的生理需求，逐渐上升到安全、归属、爱和尊严的社会需求。再往上，就得有文化和知识的需求，以及对美的追求。人类最高级的需求就是马斯洛的自我实现，而其中一个很重要的心理指标就是幸福的巅峰体验。

2007年的中共十七大报告明确提出：“科学发展观，第一要义是发展，核心是以人为本。”那人又是什么？其实，人最重要的标志是他有心理活动。“人者，心之器也。”正是因为人类的心理活动，人生活得才有意义，才有价值。没有心理活动，人就是行尸走肉。

自然科学的研究对象，没有人类的心理，可以照样存在。没有人类，星空依然灿烂，太阳照常升落，但一旦人类的活动参与进来，星空就不仅仅是自然科学研究的对象，它就成为心理学的研究对象。在中国东海，北纬25° 40′ ~ 26° 、东经123° ~ 124° 34′ 之间有一片岛屿，这本来是一个地理科学的概念，是属于自然科学的知识，但当我们意识到，这片岛屿就是钓鱼岛列岛时，这个知识就变成社会心

理学的研究范畴。它就有了感情、意识、行动。没有人类的思想和意识，自然世界本身是不会有特别的意义的。

科学发展，以人为本。它呼唤的其实就是社会心理学。因为社会就是人的集合；人的本质就是心理的载体。正是人类的心理活动，如需求、欲望、价值、信念、判断、决策、竞争、合作、冲突、博弈，等等，使得我们的生活更加丰富多彩，也更加复杂多变，需要更多的智慧、理性、善良、宽容和理解。

中国社会的发展变化为中国的社会心理学提出了无数引人入胜的问题。社会如何管理？创新如何推进？什么是中国人共同的民族意识？中华文化薪火相传，传的到底是什么？甚至还包括一些看起来肤浅、实际上很难回答的问题，比如，你幸福吗？

2000年，美国科学院组织了一批著名的学者讨论人类的未来科学究竟有哪些，他们的结论是NBICS（纳米—生物—信息—认知—社会）。

“在下个世纪，或者在大约五代人的时期之内，一些突破会出现在纳米技术（消弭了自然的和人造的分子系统之间的界限）、信息科学（导向更加自主的、智能的机器）、生物科学和生命科学（通过基因学和蛋白质学来延长人类生命）、认知和神经科学（创造出人工神经网络并破译人类认知）和社会科学（理解文化信息，驾驭集体智商）领域，这些突破被用于加快技术进步的步伐，并可能会再一次改变我们的物种，其深远的意义可以媲美数十万代人以前人类首次学会口头语言知识。”

其中提出的社会科学问题——理解文化信息，驾驭集体智商——正是我推荐社会心理学精品译丛的初衷。丰富中国人民的社会文化生

活，提高我们中国人的集体智商，这是这个时代赋予我们这些心理学工作者的责任，让我们大家一起为人民的心理幸福而奋斗。

彭凯平

清华大学心理学系伟清楼501

2012年12月12日

序二：译丛序

社会心理学是在第二次世界大战后兴起的一门社会科学学科，它研究的是人的心理和社会现象之间的关系，试图探讨人的思想、情感和行为如何受到其他人的影响，这些影响包括实际的、想象中的和推测出来的人际作用。社会心理学家通常思考的问题有：我们如何认识他人（社会认知），我们如何与他人打交道（社会互动）以及文化、社会、团体如何作用于我们（社会影响）等方面的内容。

众所周知，社会心理学研究向来有心理学的、社会学的和符号学的三种取向，其中心理学取向的社会心理学更强调实证的研究和对社会中个体心理的关注。本译丛以津巴多（Philip G. Zimbardo）主编的“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书” 为基础，从中遴选出精品（如《决策与判断》、《自我》、《亲密关系》、《态度改变与社会影响》），并在更大的范围内，补充一些在近年来有广泛影响的社会心理学新著。

十几年前，香港中文大学著名社会心理学家彭迈克（Michael Bond）就曾经说过：“心理学不幸是由西方人创建的，结果，西方的心理学研究了太多的变态心理和个性行为。如果心理学是由中国人创建的，那么它一定是一门强调社会心理学的基础学科。”确实，这门学科是我们中国人有可能做得比其他国家的学者更好的心理学领域，因为我们的文化几千年来就很强调人与他人、人与环境、人与社会的关系，而这些关系正好是社会心理学关注的焦点所在。可惜时至今日，中国的社会心理学并没有得到它所应有的关注。我们推出这套丛书的目的，一方面是为了让国内有志于学习、研究和应用社会心理学的各界人士较为系统地了解当代社会心理学的来龙去脉、重大发现以

及最新前沿，而更重要的是，我们希望通过这套丛书，为推动中国社会心理学的发展以及提高中国社会心理学的国际影响贡献绵薄之力。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

2004年9月

序三：英文版序

概而言之，冲突主题已经成为推动社会科学发展的重要力量，在社会心理学领域尤其如此。实际上，我们有理由认为，美国现代社会心理学大约起始于第二次世界大战期间，当时人类冲突的本质这一主题引起了学界广泛的关注。在那个时代，心理学家自己也处在社会冲突的漩涡之中：国家法西斯主义横行，不但出现了富有个人魅力的领袖和大批追随者，而且处处充斥着权力与统治、战争与暴力、偏见与歧视；工作需求的变化和新就业策略矛盾重重；来自各个国家的移民汇集在一起，农村居民也搬迁到城市居住。有研究者分析了变革和抵抗的相对力量，还分析了民主社会的需要（要求共识和遵从）与个体追求独立和自主的冲突。也有研究者承认，民主决策的关键在于有说服力的言辞，但同时也允许各类听众发表反对意见。

社会心理研究者对冲突研究的这种普遍介入，曾经更多地集中在个体内部发生的人际紧张状态。勒温（Kurt Lewin）强调：个体需要与群体目标和规范之间存在差距，对这种差距的认知具有激发动机的力量。勒温最优秀的学生费斯廷格（Leon Festinger）彻底颠覆了这种由紧张引发差距的冲突观。他认为个体信念和公开行为不一致时，差距发生在个体的认知体系之中。费斯廷格的这种诠释促使社会心理学向认知方向迈进了一大步。人体机能的认知维度已经深深地影响了当代的社会心理学。数十年来，心理学界被行为主义否定心灵和漠视价值的教条束缚，正是社会心理学这支生力军还保持着反抗精神，无畏地向行为主义宣战，提出了情境主义、建构主义、人与刺激的交互作用理论以及人类行为的认知卷入等观点。社会心理学家们还高举着实际应用和社会责任的旗帜。社会心理研究者们从实验主义同行那里学会了这样一条原则：要进行严格设计、仔细控制的实验室研究。但

同时又要将人为情境普具的新特色和独创性加入“世俗现实性”。不过，很多社会心理学家都已超越检测因果假设的实验室研究限制；他们出没于人们工作的各个场所，用笔记本记录着人们日常生活的点点滴滴。他们充满了好奇心，想要了解人类经验和行为为何产生、何时产生以及如何产生，并将这种好奇心带入无数的重要领域——教育、卫生、法律、政治、商业、环境和文化等，不一而足。

令人耳目一新的《社会心理学精品译丛》是奉献给读者的一场盛宴，记载了社会心理学领域的研究者们、理论学家们以及实践者们所做出的重要贡献，以增进我们对人性的理解，并且提高我们生活的质量。这套丛书已成为杰出学者及前途光明的年轻研究者展示新理论，对原有理论进行分析、整合以及描述当前方法论进展的平台。本套丛书的作者都有一个共同的心愿，要与读者分享他们的观点和思想，分享对象包括他们的同事、研究生、本科生以及所有对社会心理学感兴趣的人。书中包含的很多思想足以引起普通大众的兴趣，这些知识必须付诸于实践，所以必须上达给那些能将这些知识转变为公共政策和公共行动的掌权者。虽然这套丛书的每一本都是各自专业领域的巅峰之作，但精品译丛作为一个整体，代表着当代社会心理学的精华和核心。社会心理学专业的教师们可以选用其中任何一本，用作通用教材的“深度”辅助读物，而其他人则可选用整个系列的精品图书来完成系统的社会心理学课程。经验证明，本书也是那些以社会冲突为核心的课程的骨干教材，它整合了诸多学科，深入地考察了社会冲突现象。

所有的社会冲突都起源于：冲突一方想获得某些事物，而另一方拒绝或抵制这样做。冲突发生的范围极广，从日常交往，比如父母亲希望孩子们打扫自己的房间或做家庭作业，而孩子们不愿意，延伸到法庭上控辩双方的论战、销售人员与客户之间的谈判、政治对手在全国或地区预算条款上的妥协以及预防战争的国际和平会议等。那么，

在如此纷繁复杂的情境之下，是否存在共同的根本原则？如果我们理解了个体之间的冲突（独自行动或者代表某个机构）如何升级、到达僵局的停滞期、得到解决，那么是否有助于我们回避冲突，或者为冲突双方提供正确的咨询意见，从而减少冲突的破坏性呢？《社会冲突》一书的作者们对这些问题给出了肯定回答，精确地阐述了在诸多不同的冲突情境中，如何完美地剖析或者颇具洞察力地分析冲突各个阶段，找到冲突潜在的过程和路径，正是这些因素导致或好或坏的冲突结果。他们渊博的学识让读者看到，有效的问题解决策略是解决人类冲突最公平的方法，它能代替容易引起争议的支配策略和难以让双方满意的让步策略。

《社会冲突》第二版所获的成功，给本书的作者和编辑们带来了新挑战：要突出本书的优点，纠正部分缺点，并且扩大本书的范围，涵盖最近的重要领域和当前的“热点”问题。他们在达成这些目标的过程中，获得了极大的成功。无论在学术研究的专注度上、本书覆盖范围的广度上，还是信息更新的速度上，第三版都超越了先前已经颇受赞誉的第二版。第三版的理论取向变得更加连贯和紧凑，并且叙述更为系统。书中新增或扩展的主题包括：基于认同的冲突、冲突群体的动员、责备方向、策略选择、非暴力抵抗、宽恕与和解、冲突解决培训以及和平维护。那些喜爱本书先前版本并从中获取知识的读者们，将会很高兴地看到更新的美国国内冲突的案例，以及当前美国国内和国际冲突的原始资料。在加入大众化的资料之外，最具价值的附加部分是扩展了文化对冲突的影响内容，特别强调了集体主义和个人主义文化的作用。不过，第三版也能让我们更加了解北爱尔兰与南非的和平进程，以及在中东和平斡旋问题上存在的困难。另外，我们还将从美国校园谋杀案——声名狼藉的哥伦拜恩（Colombine）高中枪击案——的分析中获益匪浅，并获得针对新恐怖主义的有价值的观点，新恐怖主义正改变着美国和国际社会的关注点。

最后，即使本书的内容复杂深奥，有时甚至令人不悦，但读者一定都会喜爱本书平铺直叙的文体，这种叙述风格使得整本书读起来就像一个完整的故事那般酣畅淋漓。我个人以为，《社会冲突》这本书所具有的持久价值将体现在诸多方面：这本书能让所有人更能领悟到，如何敏锐而明智地处理日常的世俗冲突，以及如何更全面地了解我们周围世界所发生的广泛而又紧急的冲突。

菲利普·津巴多（Philip G. Zimbardo）

《麦格劳-希尔社会心理学丛书》主编

序四：作者序

本书第三版起始于20世纪80年代初的一个写作计划。当时我们的目标是，撰写一本系统阐述社会冲突及其解决办法、理论模型结合研究实践的著作，不但可读性要强，而且更具整合性，这一目标至今未变。我们希望，这本书不但能成为研究者和实践者的入门级读物，而且也能成为他们思想和灵感的源泉。种种迹象表明，这两大目标都已经获得了成功。本书先前的版本已经应用于各个领域的社会冲突课程，包括心理学、社会学、工商管理、政治科学以及国际关系领域；本书第二版曾翻译为俄语，并于1996年荣获国际冲突管理协会（International Association for Conflict Management）颁发的最佳图书奖。此外，在冲突领域的各种理论和实践文献中，我们也常常看到本书得以引用。

本书先前版本的读者会发现，新版本的很多内容都非常熟悉。我们保留了先前版本的写作结构，即从冲突的本质和成因开始谈起，再谈到应对冲突的策略选择，进而到冲突升级，最后讲述去升级化、问题解决以及第三方在冲突解决中的作用。我们也保持了原书的心理学焦点。我们在坚持将冲突文献视为整体的同时，使用社会心理学理论对这一领域进行整合，并且非常倚重诸如社会知觉、态度、情感以及群体动力等概念。

不过，本版做了相当大的修改。本版的每个部分都添加了新材料，以反映冲突研究取得的新进展，或者填补先前版本的空白。因此，在诸如冲突群体动员、文化和冲突行为、叙事和隐喻、暴力、非暴力抵抗、成熟度、去升级化螺旋、冲突解决培训、和平维护、和平建构、宽恕以及和解这些主题下，都添加了新内容或者扩充了原有的

内容。而且，示例资料——即有助于读者掌握理论的现实例子——大量都已更新。先前版本有很多例子都取自冷战，第三版保留了其中最经典的案例。但现在的内容已经扩展到内战、恐怖主义、校园凶杀案、国际和平进程以及（生活气息十足的）比尼宝贝狂热。

很多人在我们修订新版的过程中提供了帮助。我们要特别感谢麦格劳—希尔公司的丽贝卡·霍普（Rebecca Hope）和凯特·卢斯洛（Kate Russillo）的鼓励和编辑建议。我们也要特别感谢罗杰·格西勒（Roger Geissler）推动了这一项目的及时完成。我们尤其要感谢阅读过本书第二版，并且提供了大量有益建议的学者们：R·威廉·埃尔斯（R. William Ayres）、卡米洛·阿兹卡拉特（Camilo Azcarate）、约翰·戴维斯（John Davies）、罗纳尔德·费歇（Ronald Fisher）、特伦斯·莱纳斯（Terrence Lyons）、布莱恩·波金霍恩（Brian Polkinghorn）以及莫里斯·里希特（Maurice Richter）。此外，莱斯利·亚希伯恩-纳德（Leslie Ashburn-Nardo）、凯文·阿夫鲁赫（Kevin Avruch）、尼迈特·伯里克（Nimet Beriker）、弗兰克·布莱克曼（Frank Blechman）、米雪儿·盖尔范德（Michele Gelfand）、莫莉卡·哈里斯（Monica Harris）、克里斯多夫·米歇尔（Christopher Mitchell）、奥利弗·莫里斯（Oliver Moles）、理查德·斯密斯（Richard Smith）、波特·斯派克特（Bert Spector）、凯瑟琳·汀斯利（Catherine Tinsley）和詹姆斯·沃尔（James Wall）以及乔治梅森大学（George Mason University）等美国大学的学生们都提出了宝贵意见，并在参考文献部分提出了建议。保罗·普鲁特（Paul Pruitt）在如何建构参考文献部分提供了大量技术协助。乔治梅森大学的冲突分析与解决学院慷慨地为本书第一作者提供了一间工作室，本书的诸多章节都在这间工作室里写出。水牛城大学的校长办公室、纽约州立大学为本书第一作者提供了资助，使之得以两次赶往肯塔基州的列克星敦，与其他作者会面，对这一项目进行计划，以及对即将完成的初稿进行审阅。

肯塔基大学的心理学系批准了本书第二作者申请的学术休假，使之获得大量时间撰写书稿。最后，如果没有我们配偶的长期不断的支持和建议，这一项目也无法完成。

将这本书献给我们的导师兼同事杰弗里·鲁宾（Jeffrey Z Rubin），作为对他的纪念。本书的前两版都有他的参与。1995年，杰夫在爬山的过程中发生意外，不幸逝世。我们在修订这一版本时，仍时时感到杰夫就伴随在我们身旁。没有杰夫，这一项目绝不可能开始，也不可能像现在这样成功。他对问题所进行的大量清楚透彻的理论分析以及优美的写作风格，成为了本书前两版的亮点。读者也将愉悦地看到，杰夫的学术水平和写作风格，仍然会反映在这一新版本之中。

狄恩·普鲁特（Dean G. Pruitt）

金盛熙（Sung Hee Kim）

序五：中文版序

美国学者狄恩·普鲁特和金盛熙合著的《社会冲突——升级、僵局及解决》（第3版）的中译本即将出版，编辑恳切希望我能为这本书的中译本写个序。这是一本心理学的书，而我的心理学知识很有限，很难从心理学专业角度来评价这本书。但是，我认为这本书对于中国读者具有特殊的价值，因为当前社会正处在急剧的转型期。21世纪的中国，国内国外都面临着各种各样的矛盾与冲突，书中介绍了冲突的核心概念、冲突的理论框架、冲突解决的策略选择等内容，这些都是中国民众和学者急需了解的知识，因而这本书具有非常重要的实践价值。

人类社会，个体和群体之间的矛盾和冲突普遍而又永恒地存在着，只是形成矛盾和冲突的起因、参与主体及激烈程度存在差别，所以造成的后果也千差万别。在我们的现实生活中，矛盾和冲突也无处不在，小到家庭成员之间的纠纷和街头群体暴力事件，大到一国内部的分裂战争和世界大战。特别是随着世界人口的急速增长，个体之间、族群之间和国家之间在生存空间、自然资源和发展机会方面的竞争也日趋激烈。有些矛盾似乎在近期看不到解决的途径，例如近来中国和日本在钓鱼岛主权上的争端，或者巴勒斯坦阿拉伯人和以色列犹太人在领土和建国问题上的对立。但是毫无疑问，绝大多数人都不希望冲突双方通过战争来解决问题，却又找不到妥善的解决之道。那么，双方最终缓解矛盾、避免冲突以及建立和谐关系的出路在哪里呢？

人类的独特之处体现在创造性思维上，尤其是具有理性思维能力。人类既有建立在本能反应上的防御和攻击行为，也有超脱现实束

缚的想象能力和理性思维，后者就是人与其他动物的区别。动物只要看到了具体的利益（食物、领地、配偶、群居团体的领导权等），通常就会努力竞争以获取这些具体利益。激烈的争斗会导致冲突升级，动物也会愤怒发狂。如果人类也只有这些本能的防御和攻击行为，冲突势必愈演愈烈，也很难达到双赢的结果。幸运的是，人类具有理性思维能力而且可以对冲突的远期后果做出预测，这就有可能创造性地超脱自身眼前的现实利益，在与对方的协调与合作中探索冲突的根本性解决策略。

我认为理性思维主要体现在三个方面。

第一，要在双方的利益冲突中努力寻找共同利益，尽管共同利益看似不存在。世界上的万事万物之间都存在着千丝万缕的联系，何况错综复杂的社会冲突。只是我们在矛盾出现后，往往热血上涌，情绪激愤，一时看不到与对方存在共同利益而已。我们必须把短期利益和长远利益结合起来思考，把一个方面的利益与其他方面或整体利益联系起来思考，不能只看一时一地之得失。群体之间的利益可能会出现差异甚至冲突，但是在人类最终的长远利益中，冲突各方都能找到彼此相互结合的地方。我们人类做的许多事都“损人不利己”，冲突当事人的行为即使短期来看“损人利己”，但是这种“利”恐怕也是比较短暂的，最终还是会付出代价的，所谓“报应不爽”。

第二，要在矛盾的双方之间努力寻找共同的价值准则，也就是寻找双方有可能进行情感沟通的文化基础。不同民族和文化在价值观方面可能存在重大差异，这是事实，但是在最基础的价值认知上各方仍然存在共同点。举例来说，宗教冲突有时是十分血腥的，但是我们仔细审视，就会发现在世界几大宗教之间同样存在许多相同或相似的价值观。譬如待人诚信、不偷盗、施舍穷人等，是基督教、佛教、伊斯兰教的教义都提倡的，否则就无法建立和保持一个有序运行的社会。

所以我们必须承认普世价值的存在，否则我们和其他文明、其他国家、其他民族之间的交流对话就没有文化基础，所谓的“政治互信”也只能是空洞的口号。所谓“和而不同”中的“不同”应该不涉及基础价值，因为“君子”都具有共同的基础价值，“不同”的只是针对具体事与人的看法不同而已。当然，究竟什么是“普世价值”，一方有没有权力把自己认定的“普世价值”强加给另一方，那是另外一个问题。

第三，要在矛盾当中照顾到对方的利益，在协商中寻求彼此之间的妥协。什么是政治，政治就是妥协的艺术，就是在双方不同的利益追求和冲突中寻求各自都能接受的让步，兼顾和整合双方的利益。这就是理性的思维和解决问题的方法。任由感情宣泄来引导自己的思维和行动，把“零和博弈”看做解决矛盾和冲突的唯一方式，这种极端主义的思维方法只能导致“双输”而不是“双赢”。一心想拼个你死我活，其结果只能是鱼死网破。中国的古训是“己所不欲，勿施于人”。这里面有大智慧。

《社会冲突——升级、僵局及解决》这本书中列举了大量国际冲突和美国日常生活中的各种生动案例，对于我们回顾这些历史上的世界大事和了解美国社会的民间冲突很有帮助。我们有些人一想到美国，总以为这个高度工业化、掌握现代科技、富裕强大的超级大国的人际关系和社会生活是“田园诗”一样的，从这本书的案例中我们可以了解到美国人日常生活中的各类矛盾冲突和血腥事件。其实，这就是有着双重性的、真实的美国。我非常高兴的是，本书译者王凡妹的译稿流畅生动，让这本书更具可读性，我相信读者们在阅读中会有很多感触和收获。

最后，我也感谢新曲线公司和人民邮电出版社组织安排《社会心理学精品译丛》这一系列丛书，希望我们的各出版社今后能够出版更

多的翻译精品，不断努力拓展中国与世界进行文化与学术交流的渠道。

马戎

北京大学社会学系、社会学人类学所教授、博士生导师

2013年3月10日于北京大学蓝旗营

目录

内容提要
主编简介
序一：译丛新序
序二：译丛序
序三：英文版序
序四：作者序
序五：中文版序
第一编 冲突与策略选择
第1章 概述
冲突理论
冲突的概念
冲突的积极面和消极面
总结与结论
本书安排
第2章 冲突的本质和根源
冲突的要素
激发冲突的条件
群际冲突的根源
总结和结论
第3章 策略选择
策略的本质
策略的选择
双重关注模型
感知到的可行性视角
责备方向和策略选择

文化和策略选择：个人主义与集体主义
总结和结论
第4章 争斗之术
逢迎讨好
承诺
辩论说服
羞辱
针锋相对
威胁
强制性任务
暴力
非暴力反抗
总结和结论
第二编 冲突升级
第5章 冲突升级及其发展
冷战的发展
升级中发生的转型
国内冲突的升级
升级模型
总结和结论
第6章 结构变化模型
心理的变化
群体的变化
社区的变化
总结和结论
第7章 推动和阻碍升级的条件
轻度升级
重度升级
升级的基本前提

情境的特征
冲突双方的特征
冲突双方之间关系的特征
更广泛社区的特征
威胁战术带来的稳定
总结和结论
第8章 冲突升级的持续
赛伯拉斯的尾巴
理论概述
心理变化的持续
群体变化的持续
社区极化的持续
过度投入和越陷越深
总结和结论
第三编 僵局和解决
第9章 僵局认知和去升级化
为何冲突会停止升级
僵局认知
去升级化如何开始
摆脱困境
总结和结论
第10章 问题解决与和解
问题解决
劝说另一方加入问题解决的策略
协定之外
总结和结论
第11章 第三方干预
何谓第三方
第三方介入的优点和缺点

第三方进入冲突的方式和原因
调解
第三方干预的其他形式
干预方法的选择
总结和结论
参考文献

第一编 冲突与策略选择

第1章 概述

● 年已18岁的本使用了家里的汽车，但开回来时忘了加满汽油。第二天早上，父亲被迫在交通高峰期间排队加油，因而上班迟到了。当晚，父亲告诉本，忘记加油给他带来了很大的麻烦。本向父亲道了歉，但显得不太真诚。为了使本意识到事态的严重性，父亲从多个方面对本粗心大意和不负责任的行为再次进行了批评。但本却显得不耐烦，对着父亲大喊大叫。父亲被本的这种反抗行为激怒，收回了车钥匙，并宣布，除非征得同意，否则本再也不能使用家里的汽车。此时，本的母亲和一旁观战的姐姐站了出来，试图劝说父亲，这样对待孩子可能过于严厉了。父亲叫母亲不要管闲事，于是，本、母亲和姐姐一道走出了房门，只剩下父亲一人在苦苦思索，到底问题出在哪里[1]。

● 在公司一款新产品交付日期的问题上，销售部门和生产部门唇枪舌剑，双方鏖战正酣。销售部门说，该产品的交货日期必须限制在3个月内，否则公司在竞争中就会失去潜在的客户，这无论对于销售部门还是整个公司，都将是一个不小的灾难。生产部门则回应道，现有的生产计划经过仔细设计，已经井然有序，必须坚持。如果打乱该计划，提前交付新产品，导致的时间和金钱损失将对生产部门和整个公司产生不利影响。生产部门坚持认为，决不能提前，既然按照原计划新产品的生产时间为9个月，那么该产品的交付时间就应该是9个月！经过数日的艰苦谈判，双方最后达成一项协定，即生产计划调整为6个月，也就是说，两个部门最终所获的结果都低于各自先前的期望值。

● 1978年10月，美国总统吉米·卡特邀请埃及总统安瓦尔·萨达特和以色列总理梅纳赫姆·贝京来到戴维营。当时，这位自许为调解人的总统正肩负着一项似乎不可能完成的任务。西奈半岛的冲突看上去十分棘手，因为埃及要求以色列立即归还整个西奈半岛，而自1967年中东战争以来，以色列就占据着该半岛，并拒绝归还一寸土地。最初，卡特希望促成双方妥协，达成这样一项协议，即双方各自保留一半的西奈土地。但事实上，双方均不接受这一方案。卡特总统及其幕僚们并未气馁，最终发现，在以色列和埃及看似不可调和的立场背后，双方却有着并非完全对立的潜在的利益点。对以色列而言，其潜在的利益点是安全，期望确保边境安全，防止埃及的地面或空中袭击。而埃及的主要利益点则是恢复主权，亦即重获从圣经时代起就已成为埃及领土的西奈半岛的统治权。经过13天的艰苦谈判，在助理国务卿哈罗德·桑德斯第23次拟定了协定样本之后，调解人卡特坚持不懈的努力终于得到了回报。以色列同意归还西奈半岛，但换回这样的保证，即西奈半岛要成为非军事化领地，并允许建立新的以色列空军基地。该项协定于1982年4月生效，并延续至今[2]。

● 1991年3月3日，美国黑人罗德尼·金被警察飞车追逐而被迫停车后，因明显的拒捕行为而遭到警察的强行制服。乍看上去，这一事件本身并没有特别的新闻价值，但金的被捕过程却偶然被一名洛杉矶居民用新买的摄像机记录了下来。这一看似普通的事件因此变得与众不同。录像带清晰地表明，罗德尼·金不但遭到一些警察的拳打脚踢，还被警棍打了约40下，与此同时，其他警察却站在附近，面无表情地冷眼旁观。1992年暮春，也就是该事件发生一年多之后，四名警察被控犯有过度使用暴力殴打罪，但加利福尼亚州文图拉市陪审团却裁定这些警察无罪。数小时后，洛杉矶市爆发了暴乱。以非裔美国居民为主的人群焚烧建筑物，发泄他们对警察，或者更广泛地说，对政

府的怨愤。这一事件引起了乔治·布什总统的关注，他向洛杉矶市派驻了2 000名国民警卫队员，才平息了这场为期三天的暴乱。

冲突理论

虽然以上4事件无论就规模还是影响力而言，都存在着显著差别，但是也有很多的共同之处。这4个事件都是双方或多方之间的冲突，而在这些冲突中，各方都希望获得某种对方不愿意提供的结果。这种结果可能包括家里的汽车、时间、计划的弹性、领土、安全、公正、可容忍的生存条件，也可能是其他任何事物。此外，请注意每个冲突例子都涉及不同的模式，即努力解决冲突的不同方式。那么，这些冲突模式有共同之处吗？表面看来没有相同点，但可以把它们归为4种主要的类别或策略，而且这些类别或策略揭示了个案之间具有的连续性。的确，本书的主要目的之一，就是要详尽地描述冲突各方所采用的各种不同的策略，并且考察使用这些策略的原因和结果。

争斗（contending）是一项基本策略，即一方试图将本方偏爱的解决方案强加于另一方。父亲想必是希望儿子本道歉，并且试图通过表达自身的愤怒和失望来达到这一目的。销售部门和生产部门先是互相争论，希望对方就范，这与以色列和埃及在戴维营谈判早期阶段的表现没有什么差别。在罗德尼·金和洛杉矶警察的争执过程中，争斗采取了暴力形式，正如愤怒的洛杉矶居民在陪审团对警察做出法庭裁决之后的反应。

第二项策略是让步（yielding），即降低自身的期望值，并且对自身所得低于原先的期望值并无不满。销售部门和生产部门就是用这种策略来解决双方在交货时间上产生的争端。双方在争端解决之后，自身所得都较先前的期望值要低。而且让步时，双方都致力于制定出妥协性的协定。这样的协定有益吗？或者说，可以令双方都感到满意

吗？我们无法给出明确的答案。但我们有理由怀疑，对于双方而言“最糟糕”的解决方案实施了吗？对于销售部门而言，延迟三个月交货可能足以损害其原本希望获得的利润，而对于生产部门而言，将产品生产计划提前三个月也可能会严重影响生产的效率。让步的确是一种解决方法，但未必是高效的解决之道。

第三项基本策略就是问题解决（problem solving），即寻求一项能满足双方愿望的解决方案。该项策略能在谈判期间进行，或者借助于外部干预者实施，比如戴维营的卡特总统。在卡特总统及其助手的斡旋下，埃及和以色列终于达成一致意见，开始朝着停止西奈半岛争端的协定而努力。在理论上，如果没有美国的协助，埃及和以色列也可能会采用问题解决策略；他们可能会找到各自潜在的利益点，并在此基础上逐步形成一项为双方接受的解决方案，令双方都感到满意。但由于双方在历史上曾屡次发生激烈的冲突，因此卡特总统的干预提供了一个新视角，从而更有可能满足双方的愿望。

第四项策略是回避（avoiding），亦即不卷入冲突。该项策略大致会以两种形式出现，即 不作为（inaction）与撤退（withdrawal）。不作为就是面对冲突时，什么都不做。一方不采取任何行动，只是等待另一方行动。虽然戴维营谈判最后采用的是问题解决策略，但是在整个过程的大部分时间里，各方采用的最主要的策略就是不作为。这并不是说，当事人双方是迟钝或笨拙的决策者，而是刻意为之。耐心地地等待对方采取下一步行动。实际上，为了努力打开双方因不作为而造成的死结，卡特总统最终规定了一个强制性的最后期限，并指出，他将于该日期之后退出谈判，才迫使双方采取了行动。撤退表现为拒绝参与冲突。当本和他的母亲及姐姐一起走出门的时候，他们选择的就是这种回避模式。

针对处理冲突的这4种策略，还有几件事情需要特别注意。第一，大部分冲突情境（无论是军队换防、劳工罢工、国际谈判、家庭争吵，还是两名司机同时抢着通过一个没有红绿灯的十字路口时发生的心照不宣的交流）都会导致上述各项策略的组合使用或依次轮番使用。我们很少只使用某一策略而拒绝使用其他策略。因此，在本与其父亲发生冲突的过程中，本先使用了争斗策略，最后以回避策略作为结束。

第二，争斗和问题解决策略可以通过许多不同的战术得以实施。术语“策略（strategy）”和“战术（tactics）”在范围上有所不同。按照我们的专业术语，策略是可以应用于所有冲突的四种基本取径，而战术是这些策略得以实施的行动办法。比如，对抗策略可以通过如下战术得以实施：劝说战术（比如生产部门和销售部门之间的争论）、愤怒声明战术（比如本和父亲之间的争吵）、暴力报复战术（比如罗德尼·金所遭受的拳打脚踢）或其他战术。本书主要关注策略考量，但同时也会关注那些有助于将策略目标转变为现实的战术。

第三，争斗、让步和问题解决都是积极主动的策略，因为运用这些策略解决冲突都会做出相对连贯、持续的努力，也就是说，通过控制、放弃部分利益或者共同工作等方式来解决面临的问题。相比之下，回避是一种消极被动的策略，因为这一策略并未涉及任何解决冲突的努力，它的两种主要形式即不作为和撤退，都是暂停或放弃战术。

第四，争斗和让步互为镜像，因为争斗需要付出努力赢得胜利，而让步则需要至少接受部分的失败。

本书开篇列举了四个冲突例子，它们在冲突的复杂性和重要性、解决冲突所使用的各项策略以及冲突最终得以解决的方式上都有所差别。尽管存在这些差别，但我们相信，如果不考虑冲突所发生的社会

层面，它们就会有很多共同之处[3]。虽然发生在人际、群际、组织以及国家之间的冲突显然并不一样，但我们相信，肯定能找到可以贯穿并阐明大部分或所有冲突现象的概括性理论。本书的目的是要整理和报告新兴社会冲突理论的现有成果，并阐述我们自己有关冲突研究的一些思想。虽然我们希望本书能改善争端解决的实践，故而偶尔会提出一些指导性意见（特别是第10章和第11章），但我们的目标主要还是描述性的，也就是说，尽最大的可能，对人们处理社会冲突所采取的诸多有趣的方式进行 诠释。

冲突的概念

按照《韦伯斯特词典》（Webster， 1983）的解释， 冲突（conflict）一词本意是指“打斗（fight）、作战（battle）、或斗争（struggle）”，或者指当事人各方之间的公开对峙。不过，现在这一含义已经发生了变化，还包括了“在利益、思想等方面存在的尖锐对立或分歧”。冲突一词不但指公开对抗本身，而且还将公开对抗的心理根源囊括进来。简单地说，冲突这一术语应用得如此广泛，因而具有多种含义。

为解决这个问题，我们要采用更为严格的定义，以《韦伯斯特词典》对“冲突”的第二种定义为基础。我们认为，冲突意味着感知到的利益分歧（perceived divergence of interest），即当事人各方当前的期望存在矛盾这一信念[4]。换句话说，冲突是这样一种信念，即如果当事人一方得偿所愿，那么另一方（或其他各方）就会蒙受损失。比如，本的父亲认为，自己的工作受到了儿子使用汽车这一事件的影响，而本则坚信，父亲就是要阻止他使用汽车。

值得注意的是，如果冲突各方都选择争斗之术来解决冲突，或者都采用多方联合的问题解决策略，那么（正如《韦伯斯特词典》的第

一种定义）冲突会造成公开对峙[5]。然而，各方也可以选用让步策略、单方独自的问题解决策略或者回避策略，那么冲突未必会造成公开对峙。

我们择用这一“冲突”定义的原因是，这种定义似乎是构建理论的最佳起点。我们可以分析感知到的利益分歧的源头，以及思考这种感知对策略选择和冲突结果的影响，这样就能构建一个简单而实用的理论（我们将在第2章和第3章对这一理论进行诠释）。由于我们两人都是社会心理学家，因此会习惯性地从心理状态对社会行为影响的角度进行思考，所以我们这方面的思维决策毫无疑问会受到这一事实的制约。不过，我们相信，对于诸多其他学科的理论家和实践者而言，这种做法仍是有价值的[6]。

在我们的冲突定义中，暗含着对意见差异的刻意排斥，这种意见差异存在于各方对客观现实予以解释的事实和争论中。我们感兴趣的是看似不可调和的期望值，或者说，矛盾的目标和标准，而不是看似矛盾的观点。

从可感知的利益分歧角度来定义冲突，并不表示我们忽视公然对抗（《韦伯斯特词典》的第一种定义）。针对这一问题，我们在后文，尤其是在第5章到第8章，关于冲突升级的主题中会详细讨论。当冲突一方或双方都采用可能会引起争论的战术，且这些战术比先前采用的更为激烈时，冲突就会发生升级。

我们清楚地知道，社会冲突往往涉及多方当事人，因此在书中我们也会尽量考虑这种复杂性。尽管如此，我们的理论主要关注的还是双方的冲突，即两个当事人之间的冲突。这是出于如下几方面的考虑：其一，在这一领域内，大部分的理论和研究都着眼于双方的活动。其二，作为社会心理学学家，我们擅长于在最为熟知的分析单元

上构建较为合理的理论，而这一分析单元就是两个个体、两个群体或者两个组织。其三，我们发现，涉及多方当事人的冲突往往可以简化为双方的冲突。因此，虽然本与父亲的争论逐步升级，随后本的母亲和姐姐也作为本的支持者参与进来，但是这一争论仍可简化为双边的，亦即“我们对他们”这一冲突结构。

有鉴于此，我们在全书中仅用了少量专业术语。当我们从双边关系中某一方的角度进行分析时，我们将此人或此群体称为一方（Party），而将另一人或另一群体（即“一方”行为所指向的对方）称为另一方（Other）。由于冲突双方均可能是个体或集体，我们有时又用代词“它”来称呼当事人一方或另 一方。

冲突的积极面和消极面

尽管在人类互动的各个领域几乎都会发生冲突，有些冲突升级之后甚至还成为人类生活中最重大且最具新闻价值的事件，但是，如果就此认为，互动必定会引发冲突，或者冲突通常会呈现剧烈升级态势，这都是错误的。其实，人们总会设法同其他个体、群体以及组织友好地相处，他们在交往的过程中，通常会体谅对方、乐于助人，同时还会运用技巧，通常事后不留下冲突的痕迹。即使冲突的确发生，多半也能和解，甚至还能在冲突双方几乎毫无敌意，都感到满意的情况下得以根除。

至少从公元前1250年摩西带领犹太人走出埃及的圣经时代起，人们就开始对冲突的研究产生了兴趣。在19世纪和20世纪早期，曾出现一股令人瞩目且充满活力的思潮，人们今天仍在受其影响。查尔斯·达尔文对因“适者生存”而导致的物种内部竞争产生兴趣；西格蒙德·弗洛伊德对控制自我的各种心理动力的内部斗争进行了研究；而卡

尔·马克思则在提出“冲突是社会生活不可避免的内容”的假设基础上，发展出政治经济学理论。

如果我们从这三位深邃的思想家的理论中得出结论，认为冲突必定具有破坏性，那我们就没有领会其思想的精髓。按照达尔文理论，生存竞争的积极作用是促进有利于生存的遗传基因的出现，生存竞争引发的基因适应还导致了新物种的出现。类似地，弗洛伊德推断，个体的成长和洞察力的获得均来自了解和应对内部冲突过程而进行的内心斗争。马克思辩证唯物主义则认为，冲突促进了社会变迁，正是这种变迁客观地推动着人类社会的进步。可见，他们三人都敏锐地意识到冲突的积极作用和必要性，同时他们也都看到，冲突也往往使我们付出高昂的代价。

问题的关键在于，冲突是一柄“双刃剑”，利弊参半。下文将逐一讨论，并重点探讨表现在行动上的冲突，亦即公然对抗。

积极面

首先，如果冲突表现在行动上，它就会成为孕育社会变迁的温床。如果人们认为自身的处境不公正，或者当前的政策不合理，他们通常会与旧秩序进行斗争，从而改变现状。否则，只为少数人谋取利益的旧政策就会占据优势。用科赛（Coser， 1956：197）的话来说，“冲突通过施加压力以求革新和创造，来阻止社会系统的僵化。”在美国国会中，几乎每项新的法案都须经过一段时期的讨论，并经利益对立的群体交互施压后才得以颁布。试想，如果为了避免冲突而总是压制改革者或者强迫改革者自我压制，那我们现在会处于什么状 况呢？

公开冲突的第二个积极作用是防止不成熟的群体决策。惧怕内部对抗的群体可能会采用第一个提出的貌似合理的建议，以结束其成员

的讨论[7]。不成熟的群体决策往往是不良决策，部分原因在于，这种决策错误解读了群体成员的本意。弗莱等人（Fry et al.， 1983）的研究显示，这种误读有时会出现在求爱阶段。一方是如此惧怕得罪另一方，以至于未能将自身的想法充分地表达给对方而使之明白。

第三个积极作用是有助于协调人们的合法利益。大部分冲突并非以一方获胜而另一方失败告终。相反，冲突的结果往往互有胜负——以某种整合式协定的形式出现，这一结果在促进双方共同利益的同时，也促进了双方所属的上层集体的共同利益。假设工会和管理层、埃及和以色列、销售部和生产部或两个因汽车而争吵的人都能设法协调相互利益，他们就能在获得个体利益的同时，间接地促进了更大的组织、邻近地区乃至全球的利益。相反，如果为避免摩擦，不允许他们相互争论，那么这种深层的协调将几乎不可能存在。准此而论，冲突可视为一种创造力。

第四个积极作用是，借助于前3项积极作用，群体内部（within-group）冲突往往能促进长期的群体团结，亦即那些已经发生冲突的群体成员之间的团结。在缺乏社会变迁或不能协调好个体利益的情况下，群体的团结性可能会有所下降，而群体效率和群体经验的共享亦将随之下降（Coser， 1956），最终会导致群体瓦解。如果没有冲突存在，那么群体会就像英格玛·伯格曼的影片《伴侣》中的那对夫妻一样，认识不到他们婚姻所存在的问题，更无法正视这些问题，最终双方因无所适从而分手。

第五个积极作用是，群体之间（between-group）的冲突会使冲突群体内部团结起来。挑起群体冲突成为许多群体加强内部团结的方法，能将每个群体成员联合起来，共同努力（Coser， 1956；Deutsch， 1958；Johnson， Johnson& Maruyama， 1984）。因此，从独立战争到当前的反恐战争，美国人民的团结及同心协力，几乎在

每次的国际冲突中都得到了提高。研究还显示，获胜的冲突要比失败的冲突更能产生此种影响（Turner et al.， 1984；Worchel et al.，1977），这一点恰恰可以解释，为何在美国经历的战争中，以美国战败而告终的越南战争的团结性最低。

消极面

我们看到，许多社会交往并不会引起冲突，即使冲突出现，也往往会在未造成痛苦和怨恨的情况下就得到解决，同时还会带来一些积极作用。不过，冲突也往往有其不利的一面。任何社会对公开对抗的容忍程度都是有限的，即使这样的对抗最终能带来有益的后果。毕竟，冲突本身消耗时间和精力，这会妨碍其他事务的进行。如果某个群体、组织或者国家深陷于某种矛盾冲突之中，甚至会造成无法应对最基本的环境需求。此外，如果在冲突过程中，各方或一方使用了可能会引起严重争议的战术，那么冲突就会给有关的各方造成严重的破坏，包括冲突方、第三方以及整个社会。

当人们陷入剧烈的冲突时，很可能发生各种心理和生理健康问题，包括免疫系统日渐低下（Kiecolt-Glaser et al.， 1997）、抑郁（Christian- Herman et al.，2001）、酗酒（OFarrell & Murphy， 2002）以及进食障碍（Van den Broucke et al.，1997）。更有甚者，多数情况下冲突各方并非唯一的受害者。比如，公然的婚姻冲突与下述问题有关：儿童情感和行为适应不良（Kline et al.， 1991），问题重重的亲子关系（Fauber et al.， 1990）以及攻击行为（Jouriles et. Al.，1991）。此外，婚姻冲突还常常会在孩子们未来的婚姻中投下阴影，让他们未来的婚姻生活更可能发生冲突（Amato & Booth， 2001）[8]。

像战争这样剧烈升级的冲突，往往会给整个社会带来影响深远的后遗症。比如参战的国家，无论是战胜方还是战败方，也无论该国的

战后经济复苏还是衰退，都经历过战后自杀潮（Archer & Gartner，1984）。在战争期间，暴力行径不但为整个社会所接受，因而变得合法化，甚至宣传为英雄行为。结果，普通民众抵制暴力的决心消失殆尽。

至于冲突本身到底造成了何种不利影响，我们也许可以从那些曾经饱受剧烈冲突伤害的个体所遭受的痛苦和折磨中去寻找最具说服力的证据。虽然人类心理的复原能力非常强大[9]，但是剧烈的冲突往往会削弱这种复原能力，也会损害人们的应对机制，进而给人们留下深深的难以弥补的心灵创伤。比如，经历过武装冲突中的个体往往会患上创伤后应激障碍（posttraumatic stress disorder，PTSD），其临床症状表现为创伤事件的周期性和侵入性地追忆、噩梦和往事突现（flashback）、情感麻木、社会性退缩以及过度警觉。有研究表明，1994年卢旺达种族大屠杀的幸存者中，90%的人都表现出了全部或部分的上述症状 （Carney， 1994）。

某些情况下，冲突带来的恐惧可能超越人类心智所能承受的极限。一名阿富汗医生曾经简明扼要地总结了阿富汗国内旷日持久的武装冲突，给人们带来的痛彻肺腑的苦难：“我已经当了15年的医生，我们的战争也持续了23年。在我看来，除阿富汗人之外，再没有人能了解战争对人们健全心智的摧残”（Healy， 2002）[10]。

如果群体创伤没有得到愈合，那么就会持续一段相当长的时期，并往往会传递给下一代或几代人。沃尔坎（Volkan， 2001：79）认为这种未愈合的创伤就成为“选择性创伤”，它是“那些曾在敌方手中遭受过巨大伤害的群体祖先所共同拥有的心理表征”。选择性创伤是人们群体身份或群体同一性（group identity）的核心内容，它深深地植入到群体伤痛的集体记忆库中，并且定期地浮现出来，以证明自己攻击对手的合理性。选择性创伤使得敌意延续数代而不止。

类似恐怖主义袭击和核武器扩散这类事件，无不在强烈地提醒我们，核袭击与生化武器这一达摩克利斯之剑，时刻紧张地悬在我们的头顶。面对此类危险，我们不得不承认，冲突仍旧是我们时代的主要问题。

我们说冲突在带来伤害的同时，也能带来有利的结果，这似乎有些自相矛盾。然而，这种矛盾只是表面的，事实并非如此。很多情况下，冲突的积极作用被消极后果掩盖，而这些消极后果的产生是因为，冲突各方使用了剧烈的容易引起争议的战术。比如，以色列和巴勒斯坦的冲突可以增强各自群体内部的团结性，但是与战争给人们带来的痛苦和苦难相比，冲突的这一积极效果则微乎其微。在侮辱、威胁以及身体攻击所造成的苦难中，人们很难认识到冲突的积极作用。

虽然冲突未必会带来破坏性的后果，但是只要后果是负面的，就可能造成可怕的影响。虽说与那些更具建设性的冲突相比，破坏性冲突出现的频率要小得多，但是这些冲突却足以给那些深陷其中的人们带来巨大的伤害。因此，本书将特别考察那些会导致冲突朝着破坏性、升级方向发展的情境。

总结与结论

本书重点关注二元冲突——即发生在双方之间的冲突。当事人可以是个体、群体、组织或国家，虽然这4个层面之间存在差异性，但是冲突理论的大部分内容都适用于所有这4个层面。“冲突”可定义为感知到的利益分歧——即冲突一方认识到自身的期望与另一方的期望存在矛盾。冲突要求我们在四大策略之间做出选择，即争斗策略、让步策略、问题解决策略和回避策略。其中争斗策略和问题解决策略的实施方式多种多样，这些策略实施方式称作“战术”。如果双方采取争斗战略和多方联合的问题解决战略，就会引致冲突的一种行为方式

——双方的公然对抗。与我们通常的观点相反，公然对抗能起到积极作用，而如果冲突升级，那么这些积极作用往往会为消极作用所掩盖。

本书安排

本书的结构安排反映了我们曾在导论中阐述过的系列指导性假设和兴趣点。第2章详述了冲突的定义，用一种简明的图形分析法阐明了冲突的定义，并总结了冲突产生的原因以及阻遏冲突爆发的条件。第3章介绍了策略选择这一主题。我们首先详尽地描述了应对冲突的4大策略，继而讨论冲突各方选择不同冲突策略的原因。第2章和第3章是全书的理论核心，其中的概念会在后面的章节中反复出现。第4章探究了一些争斗之术，冲突一方能在另一方付出代价的前提下采用这些战术获得优势。

接下来的4章从不同的侧面集中讨论了冲突升级这一重要主题。第5章详细介绍了冲突升级期间发生的转型，同时也考察了解释冲突升级的两种模型：争斗者—防御者模型和冲突螺旋模型。第6章介绍了第三种升级模型，即结构变化模型，该模型主要针对那些经常发生在冲突升级中的心理和群体变化，这有助于解释冲突升级倾向于持续不断和重复发生的原因。第7章考察了那些会使冲突升级到更高水平的条件，并将这些条件与那些能将升级维系在可控范围内的条件进行了对比。第8章讲述了那些使得冲突一旦升级到高水平，就会继续持续下去的机制。

本书的最后3章讨论了去升级化和冲突解决。第9章关注的是冲突的僵局，也就是说，在某个阶段冲突一方和/或另一方开始相信，不再有能力或者不再愿意付出必要的努力，以维系还在不但升级的冲突。僵局代表了剧烈冲突双方交互中的转折点，该转折点处在冲突升级的

轨迹与去升级化和谈判的通路之间。第10章阐述了问题解决策略，它非常重要、具有建设性，并往往富有创造力。这一章还描述了迈向整合式解决方案的几种方法，这些方法能满足冲突各方的期望。这一章的末尾部分，我们讨论了和解问题，和解通常必定伴有冲突解决过程，从而持续地解决冲突。在最后的第11章，我们陈述了社会冲突中第三方的角色和作用。

第2章 冲突的本质和根源

第1章我们将冲突定义为感知到的利益分歧。本章我们将考查界定冲突的若干要素，从而详细地阐述这一定义。换句话说，我们会问这样的问题，怎样推断冲突发生的时间？我们也将考察冲突发展的过程和激发冲突的条件。本章前半部分，我们主要关注整体形式的冲突，而不管冲突发生在个体还是群体之间，而后半部分，我们会关注与群际冲突密切相关的过程与条件。

冲突的要素

在冲突的定义（感知到的利益分歧）中，利益一词指的是人们对那些根本上值得拥有的事物的感受。也有人使用价值（values）（Druckman et al.，1988）或需要（needs）（Burton，1987）这类词语来界定冲突，但我们使用“利益”一词。利益对于人们的思想和行为至关重要，是人们的态度、目标和意愿的核心部分。

我们可以从几个维度来考查利益的特点。有些利益是有形的，比如水、金钱和领土，而有些利益是无形的，比如权力、荣誉和认可。有些利益几乎具有普遍性，比如一些人类的基本需要，包括生理健康、安全、认同、自由、公正、尊重和个体对世界本质的理解。有些

利益则是具体的，针对的是特定的行动者，比如，巴勒斯坦人对故土的渴望，或者本希望能使用家里汽车的愿望。就优先性而言，有些利益要高于其他利益，或者说比其他利益更为重要，而且这样的优先性往往因人而异。而有些利益则构成其他利益的基础，比如，美国的安全利益就是其反恐战争主要的利益基础。

在一方的利益与另一方的利益发生冲突之前，这些利益必须转化为愿望（aspiration），即一方努力争取或认为其必须获得某一事物的心理表征。愿望有时表现为一方努力争取实现的目标，比如获得36 000美元的年薪或一个月内攻占坎大哈。愿望也可以表现为，一方希望达到或超越的某种最低标准，比如，要求32 000美元的最低年薪，或与盟友保持良好的关系。除了利益之外，愿望的产生还有其他原因，包括一方过去所获得的成就、一方用来做比较的另一方所获得的成就、公认的公平原则和其他社会规范。

当可用的备选方案（选项）似乎无法满足冲突双方的愿望，或一方发现自己的愿望与另一方的愿望无法调和时，就会发生冲突。

我们可以借助几个图形来阐述这一概念。图2.1代表着一方对与另一方共同结果空间的设想[11]。横轴表示一方价值的某一维度或多个维度的组合，而纵轴表示另一方类似的价值维度。虚线表示感知到的愿望。P虚线代表一方自己的愿望，O虚线代表一方对另一方愿望的看法。空间中的各点表示各种已知的选择性方案，这些选择性方案可以是一方的行为、另一方的行为、或者双方的共同行动。A和B可以视为双方各自的选择，分别代表一方和另一方的价值。C选择对双方而言都有一定的益处，是一种妥协，而D选择对双方都极为有利，是一种整合式解决方案。

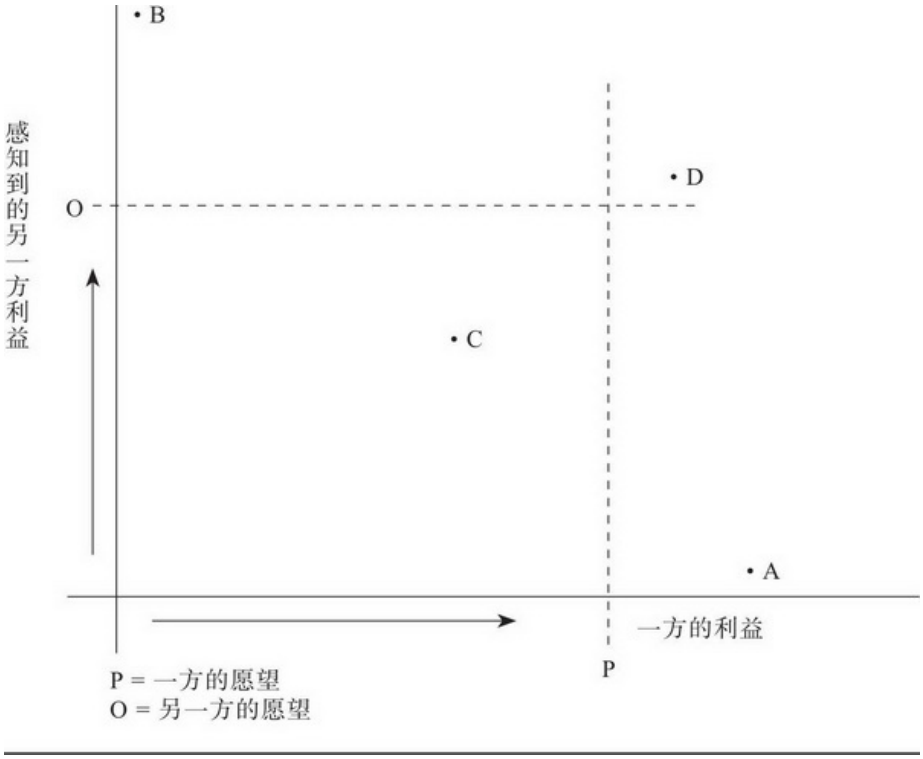


图2.1　一方对与另一方共同结果空间的设想

图2.1中的D点的选择性方案称为整合式解决方案（integrative solution），因为这种方案兼顾了或协调双方的利益。无论何种事物，只要能为某种整合式解决方案带来一线希望，就能减少感知到的冲突。比如，1977年埃及总统安瓦尔·萨达特对耶路撒冷进行的访问，就给埃及和以色列解决双边主要差异带来了曙光。这次著名的访问之后，埃及和以色列大部分人都认为双方敌对紧张的状况有所缓解（Kelman， 1985）[12]。

图2.2展示出感知到的选择和愿望的四种模式。在图2.2a中，由于一项已知的选择性方案满足了双方的愿望，因而不存在感知到的利益分歧。（该项选择用位于两条虚线交叉的右上部分的点来表示）。与图2.2a相比，图2.2b、2.2c和2.2d描绘出感知到的利益分歧产生的不同模式。在图2.2b，一方的愿望上升到了缺乏可实施的选择性方案这

种程度。在图2.2c中，己方认为另一方的愿望也上升到了这样一种程度。在图2.2d中，出现在图2.2a中那种双方都可接受的（整合式）选择方案已不复存在，而剩下的选择方案则具有零和游戏的特点，也就是说，一方获得优势意味着另一方处于劣势[13]。

冲突的规模

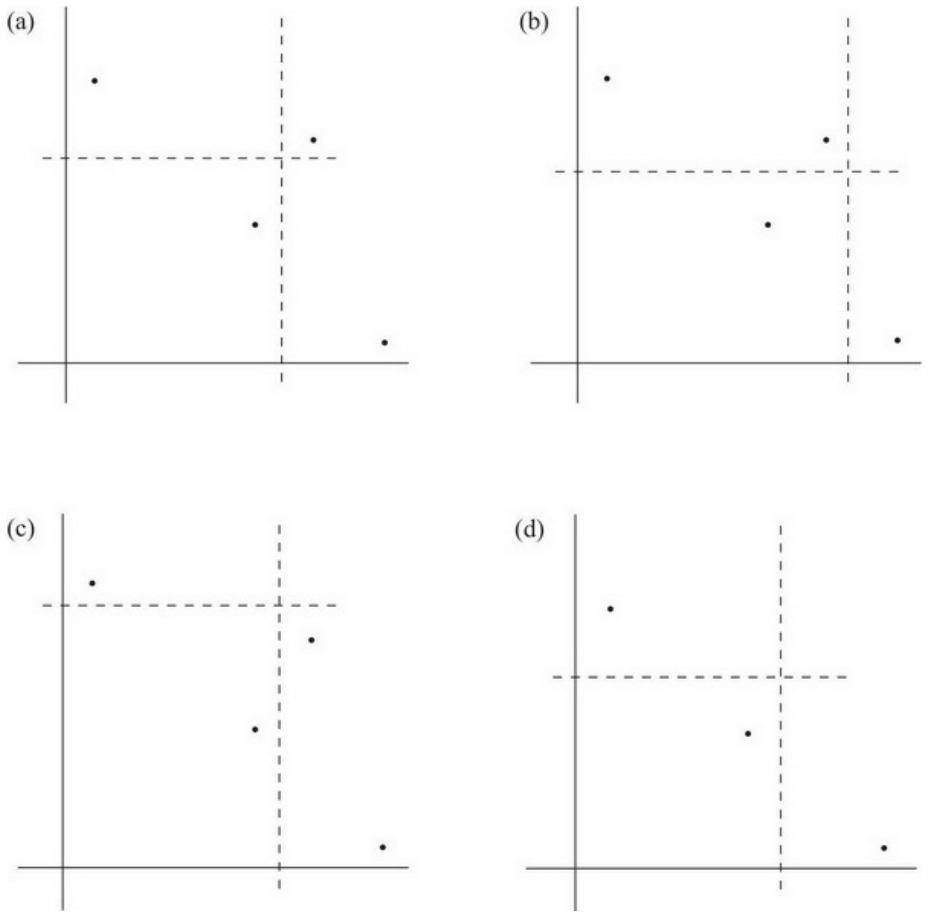


图2.2　感知到的选择性方案和愿望的四种可能的方式

我们都知道，冲突在规模或强度（即解决冲突显然的难易程度）上有所不同（Deutsch， 1991）。显而易见，利益分歧会影响冲突规模。以下3种情况，利益分歧会导致更大的冲突规模：（1）一方的愿望水平（期望值）更高；（2）另一方显现的愿望水平更高；以及

（3）双方几乎看不到其他的选择性方案。（如果我们将图2.2a分别与图2.2b、2.2c和2.2d相比较，那么就能明了这3种导致冲突规模加大的情况）。除此之外（图2.2并未展示），如果一方和另一方表现出的愿望越坚决，那么冲突规模也会越大。坚决的愿望难以改变，因而要解决冲突就会困难重重。

如下3种情况，愿望会变得坚决而难以改变，并因此会增大冲突规模：（1）激起愿望的主要原因是重要的利益，比如安全、认同和尊重等基本的人类需要；（2）激起愿望的主要原因是能强烈感受到的原则，比如认定犯罪行为不应予以嘉奖；（3）可用的选择方案是一种非此即彼型，也就是说，一方或另一方要么成功要么失败。当出现非此即彼这样的难题时，愿望就会变得坚决，因为让步就意味着屈从。也就是说，一方必须放弃全部的利益。比如，要购买一辆轿车时，丈夫想要红色而妻子想要绿色，那么冲突就会出现。这种情况下，妥协（或者说双方各让一步）是不可能的。

如果冲突一方认为自己的目标是合理的或者公正的，也就是说，认定自己有权利获得所期望的结果，那么愿望也会变得非常坚决。当事人尤其难以放弃那些合理的愿望，如果合理的愿望没有得到满足，当事人就会觉得特别沮丧。比如，在纽约州北部的阿提卡监狱发生暴动之前，犯人们都相信，自己在监狱里的条件将会有很大的改善，因为监狱官员奥斯瓦德曾经做出过承诺。然而，由于种种原因，奥斯瓦德的承诺并未兑现，阿提卡监狱的犯人们感到异常失望。这种失望感最终导致了一场持续时间很长，而且付出惨重代价的监狱暴动。在这次暴动中，将近40名犯人和监狱官员送掉了性命（New York State Special Commission on Attica， 1972）。

相对剥夺的作用

如果冲突一方认为合理的愿望未获满足，那么由此而带来的不良体验就常常会导致利益分歧。这样一种体验称为相对剥夺（relative deprivation）。这种情况下，一方的剥夺感是相对于某种合理标准而产生的，因此这种剥夺感具有相对性。比如，上述阿提卡监狱犯人的精神状况就可视为相对剥夺，这些犯人并未获得自己认为理应得到的事物。

人们如何判断愿望是否合乎情理？判断可能会根据其他人的说法。如果其他人认为这些愿望是应该获得的，正如阿提卡监狱的例子，人们就会认为自己的愿望是合理的。有时，判断也可能会根据某些社会规范的要求。这些规范明确指出，所有处于某种境况下的人都应该获得些什么。因此，在第1章所描述的罗德尼·金被殴事件中，那些暴动的人们可能相信美国的社会规范不允许警察打人，而这种规范本身是正确的。另外，人们判断愿望的合理性还有其他标准，比如，将自身所获的结果与其近期所获经验作比较，或者与具有可比性的另一方所获得的结果做比较（Brewer & Brown， 1998）。

相对剥夺会产生两种效果。其一，相对剥夺会提醒冲突一方注意利益矛盾的存在。一方在探究剥夺的起因时，会了解与自身利益矛盾的冲突另一方。其二，相对剥夺往往伴生沮丧感和愤怒感，而这些感觉是力量的源泉，使得人们更经常、更卖力地应对剥夺。当剥夺看似不合理时，这种力量变得尤为强大。设想一下，如果某人感觉相对于某种合法标准自己本应获得的事物被剥夺了（即遭遇不公平或不公正的待遇），没有任何其他的感受如这种剥夺感更能促使人采取行动（dEstree， 2003）。如果冲突一方认定某项剥夺源自某个人或某一群体，那么这种力量就会以愤怒的形式表现出来，进而使得冲突一方倾向于采取争斗行动。

如果相对剥夺感一直持续，最终可能会引发绝望感，而这种感觉通常会造成一方愿望的消失，冲突从而减少了。为了适应现实，一方也会调整自己的愿望，这就减少了感知到的利益分歧。所以如果从更广的角度来考察这种效果，那么导致冲突出现的并非剥夺本身，而是相对剥夺，也就是与一方所期待的或感觉应该获得的事物相比之下而产生的剥夺感。

在冲突的发展过程中，相对剥夺是很普遍的，以至于某些理论学家将之视作冲突出现的必要条件（Gurr， 1970；Kriesberg，1998）。我们对这种观点持有不同的意见。我们相信，一方能从相对剥夺以外的其他证据中，得出自身与另一方存在利益分歧的结论，这些证据包括另一方关于自身动机的声明，以及一方对另一方信任感的缺失。

激发冲突的条件

很多条件能激发冲突的发展，或者说会导致感知到的利益分歧的发展。如果这些条件不存在，那么发生冲突的可能性就会小得多。我们将这些条件分为4大类，即情境的特征、冲突各方的特征、冲突各方相互关系的特征以及冲突各方所在社区的特征。

情境的特征

稀缺性 如果各方都希望获得某一有限的资源，就往往会出现冲突。比如，两个男人为了获得某位单身女子的青睐而相互竞争。再比如，以色列人和巴勒斯坦人在控制耶路撒冷的问题上发生争论。既然在一方获得大量资源的同时，另一方必定只能获得少量资源，冲突就难以避免。

更为重要的是，随着冲突各方对稀缺性认知的增长，他们追逐有限资源的愿望也会变得更加强烈。无论是领土、停车位、恋人还是市场上新出的玩具，数量越少，人们就越珍视，越想占有。这使得人们的愿望变得更加强烈和坚决，进而增大了冲突的规模。为什么人们会对感觉稀缺的事物倍加珍视呢？一方面因为，稀缺的物品往往拥有更大的价值，人们根据经验认为，稀缺性与物品的价值有关联；另一方面因为，人们讨厌对自由的任何限制，而某一物品的稀缺性却意味着他们可能无法获得它，于是，为了重获这种失去的自由感，人们就会反抗，千方百计要得到这一物品（Cialdini， 2001）。

对某一稀缺物品的竞争会使该物品看上去更有价值，从而增大了冲突发生的可能性。假如你亲身经历过“比尼宝贝（beanie baby）”热，或者是“神奇宝贝卡（Pokeman card）”热，那么很容易赞同这一观点。“比尼宝贝”是一种里面装满了豆子的布艺玩具。在这种玩具大热之时，各玩具店只要新运来一批“比尼宝贝”，人们就立刻向商店冲去。为了抢购这些供应量“很少”的玩具，人们拼命地用胳膊肘推开甚至撞开其他抢购者，因此而发生的斗殴事件也不绝于耳。在“比尼宝贝”热进入了疯狂的巅峰状态时，有些人甚至愿意花费数百美金来购买这一实际价值不超过10美元的小玩具。物品的稀缺性与他人的竞争行为结合在一起，就会产生令人疯狂的愿望。在这一案例中，“比尼宝贝”的稀缺性是玩具公司刻意制造出来的。

除了使一件物品看上去更具价值之外，竞争者的出现也往往会制造出时间压力。当事人没时间更全面地考虑问题，比如，“比尼宝贝”到底值不值得自己去抢购？所以，时间压力会加大恐慌行为发生的可能。

迅速扩大的成果　当情况发生好转时，人们对未来就会更加抱有期待，期望就会随之增高。在成果迅速扩大的时期里，这种日益增大

的期望有时可能会超越现实。一个有说服力的例子是，20世纪60年代，在屈服了两个世纪之后，美国黑人的自我意识、自信和激情都日益高涨。在这之前的十年，尤其是在美国联邦最高法院宣布了“学校隔离非法”这一具有里程碑意义的裁决之后，民权的实施已经得到了显著改善；到了60年代，进步的节奏开始加速，不但很多新的法律条文得以通过，而且白人的态度也普遍发生了转变。颇具讽刺意义的是，无论是此前还是此后，美国黑人都没有像60年代那样普遍地表现出不满和焦躁。这很可能是因为民权运动的进步激发了美国黑人进一步迅速改变现状的期盼，随后产生了不切实际的期望。我们并不是说这些期望不合理，而只是说，这些期望与他人的期望不一致，因此引发了冲突。

如果当事人所获得的成果在持续扩大一段时期之后，进步开始变缓，甚至发生逆转，就非常有可能发生冲突。戴维斯（Davis，1962：5）用证据证明：“当经济和社会加速发展一段时期后，接下来的往往是一个短时期的快速逆转”，暴动革命往往发生在这个逆转期里。恰尔蒂尼（Cialdini， 2001：219）对这一现象进行了很好的总结：“那些传统意义上生活在最底层的人们，未必是最有可能起来反抗的人，因为他们已经把自身所遭受的剥夺视为自然秩序的一部分。实际上，更有可能成为革命者的是那些至少体验过富裕生活的人们。”

冲突双方的特点

零和思维　相信他人所得必定是自己所失，反之亦然，这就是零和思维（zero- sum thinking），也称为“总量固定”（fixed-pie）假设。在这种思路下，双方似乎都无法达到他们的期望，冲突便由此而生。诚然问题在本质上往往是零和的，尤其是在资源稀缺的条件下。比如，只剩下一个“比尼宝贝”，但双方都想得到它。然而，很

多情况下，冲突的形成并不是因为问题在本质上具有零和性[14]，而是因为冲突双方认为它是零和的。这种情况下，零和思维就成一种错误的信念。实际生活中，冲突双方的利益的确能共存，只是他们看不到这一事实[15]。研究发现，这种错误信念是导致冲突的罪魁祸首（Thompson & Hrebec， 1996）。

冲突双方关系的特点

相对权力的模糊性 如果冲突双方都一厢情愿地认为己方比对方强大，也就是说，对权力的判断模糊不清，那么冲突就更有可能发生。这种情况下，双方的愿望往往会变得互不相容，进而导致冲突的产生。以越南战争为例，由于美国和北越采用了不同的军事技术，双方都相信自己会取得胜利，并对这一信念抱有强烈的期望。直到双方打了多年的仗之后，答案才正式揭晓，即北越当时的判断是正确的。

不公平的比较 如果一方觉得另一方并不比自己的功劳更大，却得到了更多的财富或者特权，那么冲突也会由此酿成。这就会导致不公平的比较，这种情形下愿望会因为现实原因（一方认为自己只要尝试就可以和另一方做得一样好）或理想原因（一方认为自己应该和另一方获得同样的好结果）而变得强烈。

挪威著名的戏剧家亨里克·易普生的经典剧目《玩偶之家》（A Dolls House）可以用来证实比较在冲突发展过程中的重要性。女主角诺拉是一名传统的家庭妇女，处处受丈夫的支配。在与一名思想开明的妇女克里斯汀熟识之后，诺拉将自身条件与对方进行对比之后，开始渴望获得更大的自由和权力。这一切使得诺拉与丈夫发生了冲突，并最终离家出走[16]。

不公平的比较可以部分地解释纳比尔·哈拉比耶（Nobil Halabiyeh）的行为。哈拉比耶是一名自杀式攻击者，他试图尽可能多

地杀死以色列人。在自杀式袭击事件发生之前，人们只知道哈拉比耶酷爱运动而非政治。然而，当这名年轻人在以色列工作之后，情况发生了显著变化。他的堂兄弟这样解释，“看到以色列人过着奢华的生活，也许他开始质疑：为什么他们的生活要比我们好呢？”（Hockstader， 2001）。与巴勒斯坦诸多其他自杀式袭击者的动机（例如迫切希望为自身所在的群体改善条件、复仇等）相比，哈拉比耶先生似乎在很大程度上受到了不公平比较的影响。

有数项研究结果表明，贫富差距较大的美国社区的谋杀率都要更高（Berkowitz， 1993）。不公平的比较可能有助于解释这一研究结果。试想，如果富人更富而穷人更穷，那么后者就可能变得更加愤怒。

那么，如何才能阻止这种不公平的比较，进而防止冲突的发生呢？最公平的办法是，在资源和权利的分配上尽量平等。此外，我们还常常采用两种方法：一是制定一套固定的规范，将奖励与某种单一且很容易度量的标准相结合，比如个体的资历或者受教育程度。美国的公务员体系采用的就是这种方式，以尽可能地减少不公平的比较。二是普遍为各种公司机构所采用的隐匿员工奖励信息的方式。由于薪酬信息很容易保密，许多公司机构都将薪酬信息隐匿起来，以避免冲突的发生。

身份地位相差悬殊　如果冲突各方的身份地位相差悬殊，那么极有可能发生不公平的比较（Kriesberg， 1998）。人们在评估功劳或贡献时可能存在多重标准，若按照其中一种标准，某个人的功劳或贡献就超过他人，而按照另一种标准，情况则恰恰相反，这样就会出现身份地位的差别，或者说等级不均衡现象。比如社会上经验和教育都能用作工作业绩的评定依据。经验丰富的人愿意相信，工作中经验是最为重要的，而那些受过良好教育的人则持相反观点。如果这两种人

一起工作，双方都可能觉得自己要比对方更应获得奖励，这时，冲突就尤其有可能发生。

相反，如果身份地位体系足够明确，无论按照哪种标准，胜出者都是同样的人，那么人们就不大可能去与身份地位不同的人进行比较，因而冲突也就减弱了。假设存在这样一种虚构的社会，优势越多的社会阶层就越应该拥有更多的资源，那么这种社会体系就一定是最有效的。古希腊伟大的哲学家柏拉图在其《理想国》就建议设立这样一个虚拟社会：国家的统治者应该是那些体内有金元素的人，而辅佐者是那些体内有银元素的人，而农民和其他劳动者的体内则只有铁元素和铜元素。此外，认为存在低等种族和性别等级的谬论也有着类似的目标。美国社会的传统观念认为，美国黑人和妇女智力低下、情感匮乏，因此不应该获得嘉奖。同时这些人自己也大多认可这种谬论。这种谬论让人们相信，优势越多的社会阶层就越应该拥有更多的资源，因而避免了人们的向上比较，阻碍了相对剥夺感的产生（Wood，1989）。这种情况下，虽然社会的公平正义惨遭践踏，但发生冲突的可能性的确减少了。

猜疑　猜疑是指一方认为另一方对己方的利益充满敌意或漠不关心。形势不明时猜疑会使人感到威胁，从而引发冲突（Pruitt，1965）。我们以兹讷斯等人（Zinnes et al.， 1961）对第一次世界大战引发事件的分析为例。1914年欧洲有两大对立的联盟，一个联盟的主要成员是德国和奥地利，另一个联盟的主要成员是英格兰、法国和俄国。这两个联盟相互之间充满猜疑。当一名塞尔维亚公民暗杀了奥地利大公费迪南德之后，奥地利当即宣战。而为了阻止奥地利袭击塞尔维亚，俄国出动了军队。之后，由于担心受到俄国及其同盟国的袭击，德国跨过比利时，对法国进行了袭击，战争由此而爆发。显然，德国皇帝误解了俄国出动军队的目的，错误地认为对方要大规地

模袭击自己。这种误解就源于高度的猜疑，导致德国皇帝试图通过掌握军事主动权来阻止袭击。

猜疑的反面是信任，暗示着一方相信另一方对己方的利益给予了积极的关注。这样的关注不一定要真实存在，但一定要使一方能感觉到积极的情感。就一方而言，如果相信另一方要依赖自己，而不会激怒自己，那么就很有可能产生这种信任感。正如定义中所说，信任会使一方相信，另一方将己方的利益放在了特别重要的位置[17]，冲突就会被阻止。

社区的特点

我们用 “社区”一词来指代较大范围内冲突各方的集合体，可能发生争论的各方都是这一集合体的子集。比如，对于一对已婚的夫妇而言，社区就是他们生活的家庭或者居住的小镇。对于两个毗邻的小镇而言，社区将是他们所在区域内的县、州或者省。对于两个国家而言，社区将是他们所在区域内的其他国家或者一个整体的“国际组织”。双方的成员关系可以分属于多个的社区，而社区的特点也常常会影响社区成员之间冲突的可能性。

安全困境　前面说过，1914年两个处在竞争状态的欧洲联盟之间互相猜疑，而这种猜疑可以部分归因于斯奈德和迪辛所说的安全困境（Snyder & Diesing，1977）。在一个运转良好的社区中，邻里之间很难有互不信任的理由，因为掌握权力的第三方——警察和法庭，会对这些公民予以保护。然而，在国际关系中，由于往往无法找到既有权力、又愿意进行干预的第三方，使得国家或国家同盟必须进行自我保护。换句话说，国际社区总是处于无政府状态（Mearsheimer，2001）。1914年前的那些年，这种状态造成的不安全感和不信任感不断累积，为战争做好了准备。战争准备又进一步增强了体系内的不安全感和不信任感，使得战争的准备（如军备竞赛）愈演愈烈，猜疑也

越来越多。这种情境涉及一种两难的处境，虽然各个国家因害怕攻击而武装起来的行为是合理的，但其实如果各国之间能相互信任，世界将会变得更好，但却没有任何一国信任对方阵营。不幸的是，在无政府状态下，各国之间无法相互信任。安全困境是著名的“非零和游戏”，即“囚徒困境”[18]的一个版本（Pruitt, 1997；Rapoport & Chammah, 1965），游戏中个体的理性促使冲突双方无法进行合作，但其实如果他们能互相合作，双方的状况都会变得更好。

其他情境下，如果缺乏有效的第三方保护，也会产生安全困境，并由此产生猜疑问题。这些情境包括那些人口不太密集的边境地区（如拓荒时期的美国西部地区）、警力不够的城市中心地带以及一些监狱。

缺乏规范性共识　社区和社区内的群体会不断地完善规范（即规则），以约束社区成员的行为。这些规范包括社区期望人们追求的目标、角色定义、决策程序以及社区成员地位和权力高低的具体规定。这些规范的主要作用是切合潜在的反对者的愿望，降低冲突发生的可能性（Thibaut & Kelley， 1959）。比如，如果反对盗窃这个规范不存在，那么冲突将会变得非常普遍而且严重，以至社会实际上无法正常运行。再举一个影响力稍弱的例子，比如最低工资的法律规定就明确了日常工作的单一工资水平，限定了工人和雇主的期望值，从而降低劳资双方发生冲突的可能性。还有一种规范起到类似的作用，即配偶一方做饭而另一方洗涤餐具，这已经为很多家庭接受。

如果社区缺乏规范性共识，那么某些社区成员将会产生与其他成员利益矛盾的愿望，冲突就会普遍存在。我们举个典型的例子，当今很多丈夫和妻子的关系陷入僵局，这是因为，当今社会在界定配偶能彼此期待的合理行为上，比以前的界定要模糊得多（Rubin & Rubin, 1989）。

冲突不多的社区都有着非常明确的规范，这些规范约束着那些最有可能发生冲突的人际关系，如权力和地位关系。比如，雇主和工人之间很容易发生冲突，因为两者之间的行为和期望联系紧密。但大部分人在刚开始工作时，都非常清楚自己该扮演什么样的角色。工人会期望能大致按照雇主的要求行动，并努力给雇主留下好印象，而雇主则希望给出清楚的工作方向，并给予正强化和负强化。如果我们想找出职场冲突潜在的因素，会惊讶地发现其实并不存在导致冲突的环境。

如果在某一社区，规范得到了权力阶层的普遍支持，那么即使弱势群体的规模很大，也不大会产生改变这些规范的愿望。因为大部分人学会了适应，他们大都在规定的范围内进行选择，他们的愿望与社会现实是相适应的。

这并不意味着，在这样一个社区中，人人都是快乐的。因为处于最劣势地位的人们可能会感到非常不快，比如美国黑人、妇女、学生或者奴隶。然而，他们中的大部分人或者充满了沮丧（因为其他所有人似乎都支持这一规范），或者充满了恐惧（恐惧来源于那些实施规范的手段），以至于无法改变现状。诚然，面对这种困境，也还是有人为了自身的权利和利益而不懈地斗争。如果这些人能轻易地逃离现状，就像19世纪时很多美国人从新英格兰移民到西部边陲那样，冲突就不会发生了。

群际冲突的根源

前面我们从整体上阐述了引发冲突的过程和条件，不管冲突的主体是个人还是群体。现在我们讨论那些只影响群体冲突的条件。 “群体”可以定义为两个或两个以上的人，这些人拥有共同的身份，并且具备互相合作的能力。我们用这一术语来指代各种集合体，不管他们

是配偶、工作团队、组织机构、政治派别、还是民族、国家。当然这些不同类型的群体存在差别，我们也会在接下来的讨论中努力说明这些差异。但许多基本原则适用于各种层次的群体，我们将在本部分中重点讨论。

罗伯斯山洞实验

在美国俄克拉马州的圣波伊斯山（Sans Bois）中，有一个孤立的但却占地甚广的国家公园——罗伯斯山洞公园。1954年夏，研究者在这里进行了一项最著名的群际冲突实地研究。主要的研究者莫扎菲尔·谢里夫（Muzafer Sherif）和他的同事（Sherif et al.， 1961；Sherif & Sherif， 1969）精心挑选了一批几乎在各方面都非常相似的12岁小男孩，并将这些孩子们分成两组，每组12人，分别带到两个相互隔离的营地中。几天过去了，这些孩子们都不知道对方群体的存在。他们参加了各种各样典型的夏令营活动——划独木舟、游泳、野餐、搭帐篷、在附近的室外棒球场打棒球等等。不出研究人员的意料，群体凝聚力或者说“我们”这一感觉，很快就在两个群体中出现。两组成员都给自己的群体起了名字，分别叫做“响尾蛇”和“老鹰”。

又过了几天，两个群体都发现了对方群体的存在，都渴望在团队运动项目中与对方一决高下。甚至在发生实际接触之前，两个群体就产生了竞争意识，还常常萌生敌意。双方都自信地认为自己会在竞赛中打垮对手。

在比赛开始的第一天，研究者们在餐厅里向孩子们展示了比赛奖品——一个闪闪发亮的奖杯、一些做工精美的奖牌以及数把四叶小刀，并宣布只奖给获胜团队。不出所料，这些奖品进一步加强了双方的竞争感和敌对感。

比赛一开始双方就恶语相向。虽然双方起初还想努力保持“友谊第一，比赛第二”的体育精神，不过双方很快就停止了这种努力，频频侮辱谩骂对方（“一群畜生”、“叫花子”、“胆小鬼”、“可怜虫”）。之后，双方的敌对行为迅速升级，针锋相对地袭击对方或者进行反击。他们不但砍下对方的旗帜，破坏对方的小木屋，而且还偷偷地搜集并制作了很多武器，包括球拍、棍子、装满石块的袜子。等到比赛结束，双方成了不同戴天的仇敌。

幸运的是，孩子们的这一野营经历，最终的结局是令人愉快的。研究者们成功地将这种敌对群体关系转变成了一种合作关系。第9章我们将回过头来讨论这种转变。但目前我们重点讨论造成群际冲突的原因。为什么“响尾蛇队”和“老鹰队”如此轻易地就变得互相敌视呢？

现实冲突相对于社会认同

罗伯斯山洞实验中冲突的发展有两种解释。谢里夫将冲突归因于研究者强加于男孩们身上的竞争情境。他认为，比赛在群体之间制造了利益分歧，而为了解决这些分歧，群体采用了争斗之术，进而导致了冲突升级。这种解释建立在坎贝尔（Campbell， 1965）的现实冲突理论（realistic conflict theory）基础之上。该理论认为冲突总是能用某些有形资源（如领土、金钱、奖品等）或无形资源（如权力、声望、荣誉等）来进行解释，双方都渴望拥有这些资源但数量有限。虽然这一解释很有价值，但是如果用来解释“响尾蛇队”和“老鹰队”的实验结果，就出现了问题，因为两队的敌对在他们进入到竞争情境之前就开始了，实际上，彼此的敌对始于他们听说对方存在的那一天。

为了解决这一问题，塔吉菲尔和特纳（Tajfel & Turner，1979， 1986）提出了社会认同理论（social identity theory）。该

理论认为，“仅仅意识到外群体（out-group）的存在，就足以激起内群体（in-group）的群际竞争或歧视反应” （Tajfel & Turner，1979：38）。这是因为，个体所属的群体是此人自我概念（自我身份）的一部分。因此，个体为了满足自尊感，就会倾向于积极看待自己所属的群体，这就产生了内群体偏见。带有内群体偏见的成员会过高地评价内群体成员，而且会偏向于支持内群体成员（Brewer & Brown， 1998）。虽然这种偏见未必一定会引发冲突，但是如果人们对外群体成员表现出轻蔑或者侮辱态度，或者为了内群体而去夺取外群体所需要的资源，那么就可能引发冲突。

社会认同理论得到了 “最简群体（minimal group）”效应或“社会类化（social categorization）”效应等许多研究的支持（Tajfel， 1970）。在这些研究中，研究者常常依据某种无关紧要的主观标准将一群人划分成两个临时性“群体”。比如，在进行了某项艺术偏好的假测试之后，研究者可能告知一部分人，测试结果表明，他们更喜欢克雷的作品，而另一部分人更喜欢康定斯基的作品。虽然这种人为地暂时划分出的两个群体内部成员以及两个群体的成员未发生任何的互动，但是人们还是更加喜爱、高估并且偏向于支持自己所在群体的成员，而对另一群体的成员则持有截然相反的态度（Gaertner & Dovidio， 2000）。这些发现有助于解释，为何民族中心主义（ethnocentrism）——偏袒自己的群体而不是其他群体——在人类社会如此普遍（Summer， 1906）[19]。

历史上也有很多冲突的案例，不但与最简群体效应类似，而且能用社会认同理论进行解释。我们以其中一个引人注目的事件为例。公元6世纪，君士坦丁堡的绿派和蓝派之间爆发了一场可怕的战争（Ridley， 1996）。当时，马车比赛是一项颇受城市民众欢迎的运动。比赛时一组车手身着蓝色套装，而另一组车手则身着绿色套装，因而很容易区分开。不久之后，这一看似不重要的识别方式却将整个

城市划分成支持绿队的绿派和支持蓝队的蓝派两个阵营。而这两个阵营之间的敌意，迅速与宗教和政治因素结合在一起，激发了一场大规模的骚乱。在骚乱中，绿派杀害了3 000多名蓝派成员，而蓝派则屠杀了30 000多名绿派成员，君士坦丁堡的大部分地区也被夷为平地。最近，在欧洲频频爆发“足球大战”，虽然这些打斗的暴力程度远远不及蓝绿两派之争，但是我们却不难看出两者的相似之处。此外，类化过程也使冲突各方产生“我们与他们”的对立思想，似乎是引发这些冲突的主要原因。

群体愿望与群体失望

群体内部通常会有大部分成员都持有的共同愿望，或者叫做群体目标和群体标准，这意味着不同的群体可能会发生冲突。比如，一对已婚夫妇和一名汽车经销商在一辆新车的价格问题上发生微不足道的小冲突；而以色列人和巴勒斯坦人在巴勒斯坦国的存在和版图问题上发生根本利益的大冲突。

群体愿望往往源自群体自身强烈的根本需要，这些需要群体成员都能感同身受（Fisher， 2000）。因而，很多以色列人的立场都源于对国家安全的深切关注，鉴于以色列四周都是敌对势力，这种安全顾虑并不奇怪。而巴勒斯坦人的根本需要则包括认可、自我决定以及公正对待，这样的需要也不奇怪，因为数百年来，他们一直被外来者控制。双方都关注自身的文化传统能否自由实施，这一点至少能部分地解释双方在耶路撒冷的控制权上出现的分歧。

与基于个体需要的情感相比，基于群体需要的情感往往深厚得多。这一点可以用来解释2001年9月11日发生在纽约和华盛顿的自杀性袭击事件。虽然劫机冲向世贸中心和五角大楼的恐怖分子可悲地受人蛊惑，但是袭击行为却似乎表达了那种捍卫种族和宗教群体利益的深切愿望。

相对剥夺感在集体和个体层面上都会出现。如果人们将自己所属的群体与其他群体或某些合理的标准进行比较，认为剥夺这一事实成立，那么冲突往往会接踵而至。这种现象称为同胞剥夺（fraternalistic deprivation），与之相对的是自我剥夺（egoistic deprivation），即发生在个体层面上的相对剥夺（Runciman， 1966）。要想弄清楚这一问题，我们可以回顾一下本书第1章讨论过的案例，即洛杉矶市的黑人居民在罗德尼·金被殴打之后所经历的余波。当时，很多人都希望那些残暴地殴打罗德尼·金的警察们，被送上法庭、宣判有罪和接受惩罚。当法庭裁决这些警察无罪之后，人们心中燃起了愤怒的火焰，把这一事件看成是对美国黑人这一群体的不公正行为。随后发生的暴动就是同胞剥夺引发的结果。多项研究结果表明，同胞剥夺才是群际偏见和政治暴力的主要根源，而不是“自我剥夺”（Brewer & Brown， 1998）。

社会认同理论能解释，为什么人们在遭受同胞剥夺时常常会感到焦躁不安，因为人们会认为群体受到攻击就是自我价值受到攻击。

群体认同

对于那些为群体目标努力工作，并且对同胞剥夺敏感的人们，他们必定对自己所属群体有着高度的认同——他们肯定首先将自己视为穆斯林、美国黑人、底特律市民或者高中乐队成员等。随后，那些具有强烈认同感的群体（其成员对群体有高度的认同感），就会比那些缺乏认同感的群体，更经常、更深入地卷入到各种冲突之中。因此，与意大利裔美国人相比，美国黑人的情绪要激进得多，事实也正是如此[20]。

如果群体认同感强烈，那么人们就会对群体中的任何成员及所有成员所遭受的痛苦感同身受。因此，为了抗议巴勒斯坦人的残酷遭遇，从中东到印度尼西亚的穆斯林人都可能会聚集街头表示抗议。

即使最没有凝聚力和持续时间短暂的群体，也能建立一定程度的群体认同，这已经在先前最简群体效应的讨论中得到例证。这些研究结果表明，那些相互只有肤浅共同点的人们，即使简短的交往也会给他们带来群体认同感，认为自己有别于其他群体。试想一下，那些具有历史关联的族群或者宗教关系的人，如果认识到他们的核心价值观或者基本人类需要正在遭受非法剥夺，那么他们会产生多么强烈的群体认同感。接下来我们要讨论冲突群体的动员过程，通过群体动员能形成强烈的群体认同感，并与强烈的群体愿望结合在一起，共同激发群际冲突。

冲突群体动员

冲突群体动员理论（Azar， 1990；Coleman， 1957；Dahrendorf， 1959；Gurr， 1996）主要考察，关系松散且政治消极的人们发展成组织良好的冲突群体的过程和条件，而且该冲突群体还应具备挑战现状的能力。该理论主要想了解那些弱势群体怎样才能发展出抗议、暴动和革命的能力。该理论能帮助我们理解下列事件，美国马萨诸塞州北安普顿的饮用水中加氟计划引发的公众抗议，南美黑人运动的发展，北美13个殖民地的人们团结起来进行独立战争。甚至有可能帮助我们了解基地组织袭击世贸中心和五角大楼的组织动员过程。

该理论始自达伦多夫（Dahrendorf， 1959）的拥有潜在利益的准群体，即一群拥有共同利益，但对此并未充分认识的人。群体动员的过程往往始自触发事件（或系列事件），警醒或者唤醒了准群体成员（Azar， 1990）。比如，在南非夏普斯维尔大屠杀（Sharpville Massacre）中，手无寸铁的黑人抗议者遭到白人当局的射杀。再比如，18世纪英国政府的茶叶税收政策警醒了广大北美殖民地人民，最终引发了“波士顿倾茶事件”，人们将一船茶叶倾倒在港口里以抗议苛税。如果准群体成员彼此再就此类事件进行沟通，那么他们的同胞

剥夺感就会得到增强[21]。另外，至关重要的是，出现了一批领导者，他们不但能清楚地表达出人们的关注点，而且能加强成员的群体认同感和群体失望感，认清对手，并且开展行动来安抚群体的不满。冲突群体就此形成，群体成员能强烈地感受到一种共同的认同感（群体身份），都对某一个普遍接受的目标感到同样不满，都有安抚这些不满的愿望，彼此通过领导层或直接沟通。

如果出现了许多拥有共同利益的地方群体，就有可能发展到下一阶段。在这个阶段中，“具有超凡个人吸引力的组织者会设法将分散的群体团结起来，迫使政府注意到这些群体的不满，一场运动由此形成”（Zartman， 1995：13-14）。南非的纳尔逊·曼德拉、北美的乔治·华盛顿以及基地组织极端分子本·拉登，都属于此种具有超凡个人吸引力的组织者[22]。

这类变革群体的领袖可以视为洋葱的核心，那么紧邻洋葱核心的外一层就是该领袖最密切的组织，负责发动各种冲突（比如基地组织）。该组织被更大的人群（即被唤醒的冲突群体）所包围，他们积极支持该组织，向该组织输送新成员，提供金钱和政治庇护。我们还会发现，洋葱的最外层是一个更大的群体，该群体虽然对该领袖及其组织的部分或所有目标表示同情，但是却不愿支持该组织所采用的战术。

激发冲突群体动员的条件　达伦多夫（Dahrendorf， 1959）曾明确指出，冲突群体的动员要满足3个条件，这3个条件满足后还会激发群际冲突。第一个条件是群体成员的沟通能力。沟通强化了普遍的群体认同，促进了组织目标的发展，加深了同胞剥夺感。有时统治集团能压制不满的准群体成员之间的沟通——比如限制集会权、隔离同伙犯、或者在亚群体之间制造矛盾，以防他们团结在一起。通过在空间上或者心理上隔离群体成员，这些战术可以防止冲突群体结成联盟

或者制订计划。不过，随着电子邮件和网络沟通的出现，要制造空间上的隔离变得越来越困难。这些技术进步的确推进了全球范围内的沟通，使得基地组织快速发展，并可能组织发动9·11袭击。

第二个条件最为重要，就是要有一个能将冲突群体组织起来，并能为群体制订行动计划的领导层。在威廉·戈尔丁（William Golding）1954年所写的小说《蝇王》中，当一群孩子因船舶失事而被抛在一个孤岛上时，两名领导者迅速脱颖而出。其中一名领导者拉尔夫的领导方向是，引领年龄小点的孩子们逃离孤岛并寻找外部救援。相比之下，另一名领导者杰克则似乎想鼓动那些在孤岛上感到恐惧的孩子们组成冲突群体，准备同杰克之外的所有其他权威作斗争。至少在一段时期内，杰克占据了优势。

再则，统治集团常常会想方设法除掉新兴的领导者，他们的手段有监禁、驱逐甚至杀害。不过，这类行为往往会弄巧成拙，反而坚定了冲突群体的决心。还有一种可能，统治集团会试图“招安”这些领导者，与之形成某种更为密切的合作关系。韩国政府先前就采用过此种战术，特意给那些反对派领导人授以政府要职。比如，有一位大学校长对政府的教育改革计划进行了抨击，并获得了大批激进学生的支持。之后，政府任命该校长为教育部部长。他走马上任之后，很快就收回了自己先前的抨击言论，开始转而支持政府的立场。可见，“招安”很容易将冲突消灭在萌芽状态。

达伦多夫所阐述的第三个条件是，（群体所处的）大社区眼里的群体合法性——或者社区至少不对群体实施有效的压制。因此，民主政治比独裁政治更易组织起反对者群体，虽然后者并非不可能发生。此外，民主政治下的冲突群体反而不大可能具有革命性，因为政府往往会对他们的抗议进行回应，并倾向于做出改变。

在社会认同理论的延展中，还暗含着引发冲突群体动员的另外两个条件（Tajfel & Turner， 1979），并且得到了研究证据的支持（Brewer & Brown，1998）。第一个条件是，几乎没有或者根本不存在社会流动性（social mobility）。社会流动性即个体从低地位群体向高地位群体移动。一个恰当的例子是，卢旺达居于统治地位的图西族和居于从属地位的胡图族之间的关系。500年以来，这两个群体一直处于混居状态。正如古雷维奇（Gourevitch， 1998：47-48）所言，“胡图族和图西族语言相同，宗教信仰相同，相互之间通婚，混居在并未划定领土边界的同样的山丘上，有着共同的酋邦式的社会和政治文化”。然而，在殖民地时期，殖民者重新制定族群边界，族群边界不但清楚明晰，而且缺乏渗透性，于是就出现了乔伊特所说的“被阻碍的认同”现象（Jowitt， 2001）。这一现象一直持续到后殖民地时期，严重损害了群际关系和群际混居状态。“被阻碍的认同”有助于解释1994年发生的卢旺达大屠杀——在短短的100天之内，就有超过80万的图西族人和持温和态度的胡图族人惨遭杀害。

如果可以进行社会流动，那么群体动员就往往会受到限制，而代之以这样的情形，即“鼓励个体远离原来所属的群体，并努力让自己及其直系亲属获得统治集团的接纳。社会流动性被西方的民主政治体系奉为神圣”（Hogg，1995：558），能让社会体系避免严重的群际冲突。社会流动性也暗示着，如果一方取得的成就不如另一方，是因为自己的能力不够。因此，一方找不到合理的理由来要求更大的回报，也没有进行不公平比较的合理依据。

引发冲突群体动员的另一个条件是，地位较高的群体看上去软弱或者非法，因而很容易遭遇挑战。如果情况并非如此（即地位较高的群体看上去不但强大而且合法），那么地位较低的群体成员就可能会去进行社会创造（social creativity），而不是进行群体动员攻击社会。社会创造指的是，地位较低的群体通过表明自身所长（比如，美

国黑人拥有“灵魂”），或者将自己与那些地位更低的群体进行比较（比如，美国黑人要优于穷苦白人），而自认为要优于那些地位较高的群体。

总结和结论

当看起来已经没有哪种选择能同时满足当事人双方的愿望时，冲突（定义为感知到的利益分歧）就会出现。冲突之所以发生，或者是因为双方的愿望都非常强烈，或者是因为缺乏整合式选择方案。如果双方的愿望都很坚决，都认为自己的愿望合理，冲突的规模就会变得相当大，因为双方都无法让步以解决问题。我们常常会发现，相对剥夺会造成利益的分歧；而相对剥夺引起的失望感会促使人们追逐冲突目标。

无论是在人际层面还是群际层面上，以下这些条件都会引发冲突：资源的稀缺性、迅速扩展的成果（尤其是在进步变慢的情况下）、零和思维、相对权力的模糊性、不公平的比较、身份地位相差悬殊、猜疑以及缺乏规范性共识。由于有利的群际比较是自尊的源泉，因此仅仅另一个群体出现，就可能引起群际冲突。如果群体愿望没有得到满足而产生 “同胞剥夺”，那么群际冲突就更可能发生。（“群体”这一术语，指的是那些小群体、政治实体、组织、国家以及任何其他拥有共同身份和合作行动能力的人群。）

群体动员必定发生在那些拥有共同利益的人们卷入冲突之前。群体动员包括，形成共同的群体认同，产生一个领导机构，在追逐共同利益时采纳群体目标。此外，群体内部的沟通能力、是否拥有领导层、（群体所处的）大社区眼里的群体合法性、感知到的外群体软弱或者非法（并认为外群体阻碍群体成就）以及社会流动性的缺失，都能激发群体动员。群体动员一旦发生就难以扭转，正所谓覆水难收。

统治者为了阻止挑战其权威的群体动员，可以采用3种战术，即干扰群体的内部沟通、除掉潜在的领导者以及“招安”这些领导者。在本章讨论的诸多原则中，还隐含着其他能压制冲突的战术。这些战术能促进社会的稳定，因而表面上来看似乎颇具吸引力。不过，它们也很容易带来反作用，往往会使社会发展停滞不前，有时造成不公正现象，通常无法保证长治久安。

接下来，我们要转而讨论策略选择。第3章我们要讨论，决定一方在4种应对冲突的策略（争斗、让步、问题解决以及回避）中进行选择的条件。

第3章 策略选择

彼得不得不作出一项决定。几个月以来，他一直期待着能在一间安静的山间小屋中度过两周的假期。在那里，他能打猎和钓鱼，还可以漫步山间，登高远眺。然而，他的这一梦想却突然遭到妻子玛丽的反对。玛丽觉得在山上度假太无聊了，他们应该去热闹的海滨胜地——马里兰州的海洋城度假，但彼得却打心眼里不喜欢这个主意。为了解决这一争端，彼得必须决定采用何种策略。

第1章我们提到过4种解决冲突的基本策略，这些策略彼得都能采用。其中3项是积极策略，旨在解决冲突。比如，彼得可以采取争斗行动，并努力降低玛丽的期望；他还可以采用问题解决策略，努力找出解决的办法，要么两个地方都去，要么去一个双方都感兴趣的度假胜地；或许，他还可以向玛丽的要求让步，同意去海滨度假。第4种策略要更为被动：彼得要么表现出不作为，要么撤出争端，进而完全回避冲突。

本章要考察决定彼得（或者更广泛地说任何面对冲突的人）在这些基本策略中作出选择的条件。

策略的本质

争斗策略指冲突一方只根据自己的主张，罔顾另一方的利益而作出的任何解决冲突的努力。冲突一方采用这种策略，往往是在坚持己方愿望的同时，试图说服或者强迫对方让步。冲突一方如果选择了争斗策略，可以运用各种战术，包括为自身的立场辩护，威胁对方（上例如果玛丽不同意到山间度假，彼得就可能会与她分开度假），实施某种惩罚，直到另一方妥协才肯撤销（比如，彼得开始冷淡玛丽，直到她同意自己的度假计划）。如果冲突一方希望协商解决争端，那么争斗策略还可以使用另一些战术，如出示有说服力的证据、提出实际上远超对方所能接受的要求、将自身置于“坚定不移”的立场或者设置最后期限。我们将在第4章详细讨论那些容易引起争斗的战术。

相比之下，问题解决策略要设法找到那些致使冲突双方产生分歧的问题，并呼吁双方共同解决。如果冲突一方选用此种策略，就会在坚持己方愿望的同时，还试图兼顾对方的愿望。问题解决策略既可以由双方互相讨论共同实施，也可以由冲突一方独自进行。问题解决策略在实施过程中，可以采用各种不同的战术。有些战术风险较大，比如先让步转而期待对方让步作出回报、将谈话重点放在可能的妥协方案上以及披露己方潜藏的利益点。有些战术则较谨慎，比如暗示可能的妥协方案、委托与双方没有利害关系的中间人来讨论问题、通过幕后会议进行沟通以及通过调停人进行沟通。我们将在第10章进一步讨论问题解决策略的各种战术。

让步策略指的是降低冲突一方的期望，但这并不意味着彻底投降。比如，为了使双方更易达成一项相互都可以接受的协定，彼得可

能会决定放弃自己的次要目标，即漫步山间、登高远眺。之后，他就可以着手解决问题了，寻找一处既能打猎也能捕鱼的静谧度假胜地，而妻子也能实现她的主要目标，在繁华的海滨旅游胜地度假。

第4种策略回避策略指的是不参与冲突。这种策略大致有两种形式，即不作为和撤退。如果冲突一方仍旧与另一方保持联系，但是并不设法解决冲突，就是不作为。因此，彼得可能会避而不谈冲突问题，而寄希望于逐步淡化问题。还有一种形式，即如果妻子坚持要讨论假期问题，彼得可以采用推脱战术，比如“用深奥的术语讨论问题，发表不着边际或者程序性的言论，或者问一些与冲突无关的颠三倒四的问题”（Van de Vliert， 1997：33）。如果不作为不足以终止一场新的讨论或者争吵，彼得还可以从冲突的问题上撤退，只需说自己不想再讨论了，但还是按照自己的计划去度假，或者根本取消度假，他就能回避 冲突[23]。

策略的选择

在4种基本策略中，如果选择了其中一种，就不太可能使用其他的策略。由此看来，这些策略之间存在着一种权衡取舍关系。回避策略与其他3项策略完全不相容，这是因为采取其他3种策略的冲突方会作出各种各样的努力以解决冲突。虽然有时人们会同时使用争斗、让步以及问题解决策略（Van de Vliert， 1997），但是这3种策略并不完全兼容。原因有三。首先，无论我们在这3种策略中选择哪一种，都是为了解决冲突。如果冲突一方发现，某种策略并不适合当前的情境，那么很可能会转而选用其他两种策略。其次，这些策略的选用需要不同的心理取向。比如，冲突一方如果打算向另一方让步，或者和另一方合作，那么试图左右另一方的行为就显得不太妥当。第三，这些策略往往会给冲突另一方传递一些自相矛盾的信息。让步常常意味着自

己不够强大，这就与向另一方有效地施加压力的行为矛盾，而争斗则可能会削弱另一方的信任，降低问题解决的有效实现的可能性。

本章剩余的篇幅将主要探讨4种影响基本策略选择的理论。第一种理论我们总结为双重关注模型（dual concern model），这种理论主要探查冲突一方和另一方对结果的相对关注力度对策略选择的影响。第二种理论我们称为感知到的可行性视角，这种理论认为策略选择取决于冲突方感知到的成功可能性，以及各种策略实施的成本或风险。第三种理论侧重归责方向对策略选择的影响，而第四种理论则注重文化对策略选择的影响。这些理论具有互补性，因为某种理论所忽略的问题可以用另外的理论来解决。

支持这些理论的证据很多，许多都来自实验室所做的模拟谈判实验。谈判（negotiation）是一种冲突行为，往往发生在冲突双方（或多方）试图通过对话解决利益分歧时。在实验室研究谈判时，往往把参与者（通常是大学生）置于模拟的谈判环境，研究者操控与冲突有关的变量，并仔细测量参与者对这些变量所做出的反应[24]。

双重关注模型

图3.1展示的是双重关注模型。该模型假定冲突一方有两种关注点：一是对一方自己结果的关注（也称为“自我关注”），标在横轴上；二是对另一方结果的关注（也称为“他方关注”），标在纵轴上。图上这些关注点的变化范围可从“漠不关心”（在两轴交叉的零点上）到“高度关注”[25]。

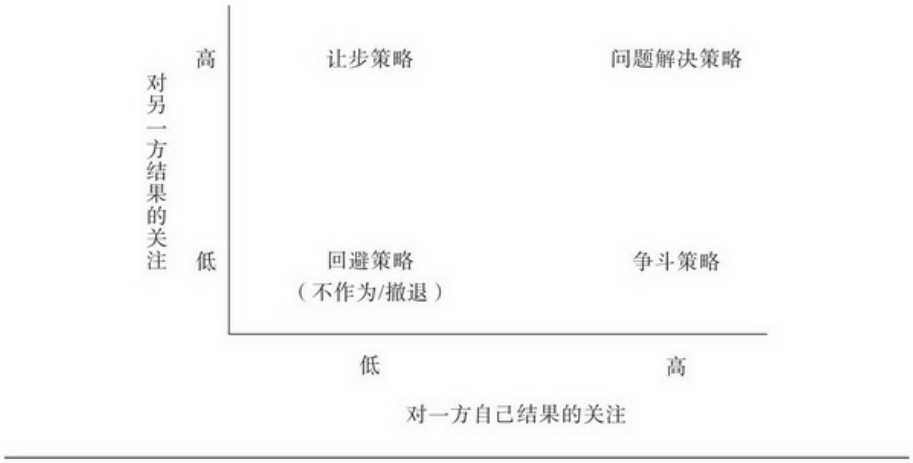


图3.1　双重关注模型

双重关注模型的两个关注点定义如下：自我关注指的是，在争论的领域中，冲突一方着重关注的是自身的利益。如果冲突一方的自我关注太过强烈，那么其愿望会变得过高并且固执，而且还会非常排斥让步策略[26]。对另一方关注则意味着，冲突一方对另一方利益予以重点关注，感觉自己对另一方所获结果的好坏负有责任。这种关注有时候是真诚的，也就是说，冲突一方发自内心地关心另一方的福祉。不过，多数情况下这种关注是工具性的，或者说是策略性的：冲突一方帮助另一方是为了谋求自身的利益。比如冲突一方乐意帮忙，只不过是为了讨好有权势的另一方。

双重关注模型对影响策略选择的原因做了如下预测：如果冲突一方对己方和另一方所获结果都表现出强烈的关注，那么就会倾向于采用问题解决策略；如果冲突一方只是强烈关注另一方所获结果，就会倾向于采用让步策略；如果冲突一方只是强烈关注己方所获结果，那么就会采用争斗策略；而只有在冲突一方对己方和另一方所获结果都不太关注的情况下，才会采用回避策略，尤其是不作为行为。

某些版本的双重关注模型（Blake & Mouton， 1964；Rahim，1983；Thomas， 1976）还包括第五种策略，即“妥协（compromising）”策略。妥协是指冲突双方努力在双方的诉求之间找到一个中间妥协点，这是一种双方各退一步的解决方案。妥协策略位于图3.1的中心部分，与其他四项策略距离相等。我们认为妥协策略并不能与其他策略截然分开，而只能算是一种“消极的”问题解决策略，因为冲突双方并没有全力寻求能满足双方利益的解决方案[27]。

托马斯（Thomas， 1976）指出，双重关注模型往往错误地将两个关注点简化为单一的维度，一端是自私（自我关注），而另一端是合作（对另一方关注）。这样的简单化是有问题的，因为很明显，两种关注同时都可以很强烈。冲突各方既有自私的一面又有合作的一面，从而可能采用问题解决策略。如果我们承认双重关注，就必须区分与另一方合作的两种方式，即让步策略和问题解决策略。而之前的策略选择理论并未将这两种策略完全分离，只是提出了从竞争到合作这样一种单一的动机维度（Deutsch， 1973）。此外，承认双重关注也迫使我们区分冲突一方谋取自己利益的两种方式，即争斗策略和问题解决策略。

冲突类型理论的双重关注模型

双重关注模型最初是作为冲突类型中的一种个体差异理论提出的（Blake & Mouton， 1964；Filley， 1975；Rahim， 1983；1986；Thomas， 1976）。冲突类型指的是个体应对冲突最常见的方式（Pruitt & Carnevale， 1993）。双重关注模型意味着，冲突类型是由两个相互独立的个体差异变量决定的，即自我关注和他方关注。

如果冲突类型的确存在，人们在应对各种冲突状况所使用的策略就会表现出某种一致性，这一点已经在两项研究中得到了证实（Sternberg & Dobson，1987；Sternberg & Soriano；1984）。研究

者们通过设计好的问卷来测量这些一致性（Kilmann & Thomas，1977；Lawrence & Lorsch， 1967；Rahim & Magner， 1995），从而能让我们在某种程度上决定，某个人通常偏爱问题解决策略、争斗策略、让步策略、回避策略还是妥协策略。

在另外一些研究中，参与者针对自己应对冲突的方法进行了自我报告，研究者对报告结果进行了多维尺度分析（Van de Vliert，1990；Van de Vliert & Prein， 1989）。这些研究结果与双重关注模型的预测结果具有很大的一致性：发现了一种二维解决方案，且在争斗策略和让步策略之间、问题解决策略和回避策略之间距离最大。这些研究结果与图3.1中展示的双重关注模型的唯一差别是，与问题解决策略和争斗策略之间的距离相比，让步策略和回避策略之间的距离要短一些[28]。

条件影响理论的双重关注模型

双重关注模型也可以用于这样一种理论，即阐述各种条件对策略选择的影响。该理论假设，个体总会在某一时刻发现，某种策略颇具吸引力，当然这要视具体情形而定。因此，如果彼得非常渴望打猎和捕鱼（高自我关注），同时认为妻子玛丽对到山间度假表示出的疑虑很“可笑”（低他方关注），那么就会采用争斗行为。如果彼得非常渴望打猎和捕鱼（高自我关注），但是也决定取悦妻子（高他方关注）——彼得这样做，或者出于对妻子的爱，或者因为担心如果不这样做的话，妻子将会给自己的生活带来不快——他就会采用问题解决策略。如果彼得主要关心的是，如何取悦妻子（低自我关注及高他方关注），就会向妻子的偏好让步。如果彼得失去了度假的愿望，并且也不在意如何取悦妻子（低自我关注和低他方关注），就会采用回避策略。

条件常常影响策略选择的观点，与认为在偏爱的冲突类型中存在个体差异的观点，并非是互不相容的。通常情况下，彼得可能会优先采用一种争斗的方式来处理与他人的关系（类型），但是当他试图左右妻子时，妻子给出了负面的反应（条件），于是就可能会转而采用问题解决的立场。

接下来，我们要讨论哪些条件会影响自我关注和他方关注的强度。

影响自我关注的条件　高自我关注度将使冲突各方倾向于选用争斗策略和问题解决策略，同时远离让步策略和回避策略。自我关注的强度由以下几个因素决定。一是利益对冲突一方是否至关重要（Druckman， 1994；Druckman et al.，1988）。正如第2章所述，重要的利益会引发强烈且坚决的愿望，这与高自我关注是一回事。比如，雇员甲的工作负担极为繁重，需要在假期里得到充分的休息和调整，而雇员乙的情况则并非如此。如果管理层建议两名雇员取消自己的休假计划，那么甲为了维护自己的重要利益，就可能会采取争斗行为或者问题解决行为，而乙则可能会采用让步策略或者回避策略以避免冲突。此外，如果冲突一方深切地感到，自己的选择涉及大是大非的原则性问题，那么自我关注度就可能会特别高，这种情况下，尤其不可能采用让步策略或者回避策略（Pruitt， 1995）。

决定冲突一方自我关注度的第二个因素是，在其他领域所获结果的意义。冲突一方的时间或精力有限，因此无法付出同样的努力来追逐所有的利益。因此，对某个问题的高度关注极易导致对其他问题的忽视。比如，如果一名雇员忙于处理各种与工作有关的问题，或者正在参与一场政治斗争，或者正从事其他颇具吸引力的活动，可能就会对休假持无所谓的态度。

将冲突一方所获结果置于何种思维框架中，也会影响该方对结果的关注度。如果在冲突中，冲突一方将注意力放在自己可能获得的利益上，那么就会采用一种积极思维框架，而当该方将注意力放在自己可能失去的利益上，那么就会采用一种消极思维框架[29]。研究表明，与使用消极思维框架进行谈判的人相比，使用积极思维框架的人能作出更多的让步（Neale & Bazerman， 1985；Schweitzer & DeChurch， 2001；Thompson， 1990a）。如果冲突各方将结果视为不同程度上的获益，那么很容易进行让步。但是，若将结果视为不同程度的损失，那么让步可能付出的代价会增加。所以，消极思维框架要比积极思维框架产生更多的自我关注。

害怕对抗会造成自我关注度的降低，因为争斗策略和联合的问题解决策略必然会引发对抗。对于某些人而言，这种恐惧感是一种人格倾向，而另一些人则把它归因于一些条件。比如，如果冲突一方被另一方吸引，或者说依赖于另一方，但是又对另一方的感受不太确定，那么就属于后一种情况。这种现象普遍存在于恋爱关系刚开始时，也就是青年男女刚刚认识的时候，冲突一方可能会避免与另一方对抗，而另一方也可能会以同样的方式进行回应[30]。一项针对新情侣的研究结果表明，这种情感往往会阻碍各种武断行为，这些行为既包括那些争斗行为，也包括问题解决行为（Fry et al.， 1983）。

群体的自我关注　自我关注也存在于群际冲突中，以关注群体所获结果的形式出现。我们常常发现，具有相互高度认同的内聚群体（cohesive group）中，存在着对群体结果特别强烈的关注。因为这些成员共同具有某种类似的生活状况，并且相互探讨他们共同的命运。当这些群体成员将自身视为更广泛的社会运动的一部分时，也就是在其他方面和类似的群体联合起来时，这种现象尤其可能发生（Kreisberg， 1982）。

如果冲突各方都是群体或者组织，那么实际的冲突行为通常是由其代表来实施的（比如劳资纠纷）。德鲁克曼（Druckman， 1994）发现，与那些以个人身份参加谈判的人员相比，那些被选为代表的谈判者更不愿意进行让步，这是因为，后者试图取悦自己所在群体的成员，并且通常认为成员们不愿意和解。只有在少数案例中，群体成员具有和解倾向时，才不存在德鲁克曼所说的那种效果（Benton & Druckman， 1974；Tjosvold， 1977）。

其他研究表明，如果群体代表急于取悦其群体成员，比如在群体中地位较低（Kogan et al.， 1972），不为群体成员所信任（Wall，1975），重视与群体的长期合作（Klimoski， 1972），或者有完全不同于男性成员的女性代表（Pruitt et al.， 1986），那么他们会特别不愿意让步。这些情况下，代表们对所在群体所获结果的关注大大增强。

谈判代表对群体成员的责任感（accountability）也会产生同样的效果。代表们往往有义务将谈判结果报告给那些有权力的群体成员，这种责任感使得代表们对所在群体所获结果表示出高度的关注，因而特别不愿意让步（Druckman，1994），反而极有可能采用争斗之术或问题解决的方式（Ben-Yoav & Pruitt， 1984b；Neale，1984）。

影响另一方关注的条件　另一方关注度高将使冲突各方倾向于选用让步策略和问题解决策略，同时远离争斗策略和回避策略。如前所述（第49页），另一方关注有两种基本形式：一是真诚的关注，以冲突一方发自内心地关心他方的福祉为基础；二是工具性关注，旨在谋取冲突一方自己的利益。两者之间的重要差别在于，工具性关注是为了给另一方留下深刻印象，因而当另一方对自己所获结果变得更为关

注时，这种关注就会变得更为强烈；相比之下，真诚的关注旨在为另一方提供服务，而不关注另一方的自我利益程度如何。

真诚的另一方关注源于各种各样的人际纽带，包括友谊或爱情（Clark & Mills， 1979；Zubek et al.， 1992）、感知到的类似性（Hornstein， 1976）及亲属或共同的群体认同（Brewer & Kramer，1986；Fisher， 1990）。这可能是因为，人际纽带引起了针对另一方的共情（empathy），即一种产生帮助行为的精神状态（Baston，1998）。主动将自己放在另一方的角度来考虑问题，并倾听那些能产生共鸣且颇具人性化的另一方的信息，也能引发共情。真诚的另一方关注也源于积极的情绪，比如，成功地完成了一项重要任务，得到了一份小礼物，吃到了美味的食物，听到了一段幽默的评论等等，都能给人们带来这种积极的情绪。研究表明，积极的情绪有助于促成合作（Baron， 1990；Carnevale & Isen，1986）和帮助行为（Isen & Levin， 1972；Salovey et al.， 1991）[31]。

无论何时，只要冲突一方认为自身对另一方具有依赖性——觉得另一方能给予奖励或惩罚，那么就通常会呈现出工具性关注。比如，期待未来双方能进行互动交流，会引发让步行为（Gruder， 1971）和问题解决行为（Ben-Yoav & Pruitt， 1984a， b）。因为，依赖性会使得冲突一方认定自己必须与另一方建立或者维系好关系[32]。

将积极依赖和消极依赖区分开来大有裨益——积极依赖指的是另一方能提供奖励，而消极依赖则意味着另一方只会带来惩罚。研究结果表明，当人们对另一方存有积极依赖的时候，要比对另一方存有消极依赖的时候，表现出更大的合作性（Pruitt， 1967， 1970；Van de Vliert， 1997）。这可能是因为，消极依赖会令人产生恐惧和不满，而被另一方惩罚会令人非常反感，这种感觉往往会将另一方关注抵消掉。

依赖绝非是单方面的，相互依赖不但司空见惯，而且能令双方相互让步，或者共同解决问题。

由于冲突一方意识到自身对另一方的依赖，必然会考虑未来，即会经历阿克塞尔罗德（Axelrod）所称的“未来的影子”。我们分析冲突时，这一点至关重要，因为当人们卷入正在升级的冲突时，往往会丧失对未来的考虑，他们太想赢得当下的胜利，以至于偏离了轨迹，而不去想与另一方保持良好关系的重要性。这种情况下，我们有几种方法重新唤起对未来加以考虑。其中的一种方式就是暂停一段时间，或者说，从争论中暂时撤退一段时间，以便冲突方能重新审视争论。

虽然人际纽带和人际依赖通常能引起另一方关注，但是在特定的条件下，二者却又会产生消极反应：对另一方产生敌视以及采用争斗之术。当与我们有关联的人，包括朋友、亲戚及那些我们尊重的人，并未履行他们最起码的职责或者令我们感到深深的失望时，就很可能会产生这些消极反应（Bersheid，1983；Fitness， 2001）。我们感到，这些人没有给予我们应有的优待，因而变得尤其愤怒并且咄咄逼人。当我们所依赖的人对我们的需求未作出回应时，类似的反应也会出现（Gruder， 1971；Tjosvold， 1977）。对依赖的通常反应是关注另一方所获的结果。然而，如果我们感知到，另一方正在利用这一关注，那么情况就往往会发生逆转，产生报复行为。

双重关注模型的支持性研究

为了测试条件影响理论的双重关注模型，研究者们做了很多针对谈判的实验室实验。有项元分析总结了17项此类研究，为该模型提供了强有力的支持（De Dreu et al.， 200）。结果发现，每项研究都表明如果高自我关注和高另一方关注相结合，就会导致冲突的问题解决策略；而如果高自我关注伴随着低另一方关注的话，就会导致争斗策略，这一点与模型的预测结果相一致。

在元分析研究中，有项研究特别有意思，因为它展示了双重关注模型的实用价值（Ben-Yoav & Pruitt， 1984b）。该项研究设置了一个模拟的批发市场场景，两个公司的代表在市场上就几种产品的价格问题进行谈判，而公司的经理们则在一旁监督他们的行为。结果表明，当代表对经理表现出高度负责（高自我关注），并且也期待着在未来与另一方谈判者继续谈判（高另一方关注）的时候，他们最可能采用问题解决策略，从而为他们的公司获取很高的收益。相比之下，如果这些代表对经理表现出高度负责（高自我关注），但是并未期待未来与另一方进一步打交道（低另一方关注），那么就最可能采用容易引起争斗之术，而只能为公司获取较低利益。推而广之，这一结果说明，组织谈判的最好方式是，不但要赋予谈判者高度的责任感（这可以通过要求他们向有权力的监管者进行汇报来实现），而且要鼓励他们与对手保持可持续关系。值得注意的是，这里我们讨论的是高度责任感，而不是严密的监督；研究表明，应该要求谈判者们汇报他们的谈判结果，而不是他们得到这些结果的具体方法。严密的监督会破坏创新性，因而妨碍谈判者找到那些能给双方带来利益的整合式解决方案。

虽然以上研究对双重关注模型提供了强有力的支持，但并不意味着，这一模型能完全解释策略选择问题。它只是有助于理解众多决策的策略选择过程。对于社会科学而言，问题的发生往往可以找到多重原因，而且在对某一现象进行解释之时，大部分理论不过是体现了少数几个有影响力的变量而已。接下来我们要讨论的是，进一步阐明决定策略选择的另外三个观点，即感知到的可行性、责备方向以及文化差异。

感知到的可行性视角

在三项主动策略中进行选择的过程，也是一个感知到的可行性（perceived feasibility）问题，即一项策略何种程度上似乎能使冲突一方以某种可以接受的成本和风险为代价，来达到自己的目标。可行性考量的是对双重关注模型解释体系的补充。双重关注模型说明了，在某一特殊的环境下，哪种策略是优选策略。然而，如果一项策略最终得以采纳，那么实施该策略的冲突方至少认为它具有可行性。否则冲突各方就会选用其他策略，即使该项策略不完全符合当前的各种关注点。

比如，假设冲突一方主要关注的是己方所获结果，那么就会优先选择争斗策略，因为该策略注重的是，己方在不付出任何代价的情况下获得有利结果。然而，如果争斗之术看上去根本不可行，或者要付出沉重的代价，冲突一方就会将问题解决策略当做第二选择。这是因为，按照问题解决策略，冲突一方虽不情愿地做出一些帮助另一方的行为，但是他的自我利益却也得到了满足。

这种推理思路有助于解释谈判中经常发生的两步连环策略（Pruitt， 1981）。刚开始的时候，冲突双方都会展示令对方信服的证据，采用各种争斗之术，努力推动并且维护那些有利于己方利益的提案。然而，如果双方并未就此达成协定，那么往往会转而使用问题解决策略，试图找到一种能满足双方利益的选择性方案。冲突各方采用问题解决策略，往往是在争斗的策略根本行不通的时候。

在接下来的3个部分中，我们将讨论3项主动策略（即问题解决策略、争斗策略及让步策略）的感知到的可行性。

感知到的问题解决策略可行性

感知到的共同之处 感知到的共同之处（Perceived Common Ground， PCG）指冲突一方对找到同时满足冲突双方愿望之选择的评

价。PCG越大，问题解决策略看上去就越可行。如果找到这种选择的可能性越大，那么问题解决策略看上去越可行。如果（1）冲突一方降低自己的愿望；（2）冲突一方感觉到另一方的愿望降低；（3）可行的或者可能设计出来的整合式解决方案越多（指对双方都有利的选择），那么PCG就越大[33]。

依据上述定义，PCG是冲突的镜像（mirror image）。随着PCG上升，冲突（即在感知到的利益分歧这个意义上）会下降。

图3.2中的各个图形进一步解释了PCG。在这些图形中，横轴指代的是冲突一方自身的利益，而纵轴则指代冲突一方对另一方利益的知觉。大圆点指那些已知的选择，中等大小的圆点指那些似乎有可能被发现的选择，而小圆点则指那些风险未知的选择。像先前那样，一个点在空间中的位置指的是，一项选择对于双方而言感知到的价值。纵向虚线指代冲突一方自身的愿望，而横向虚线则指代的是冲突一方感知到的另一方所持有的期望值。

如果两条愿望线交叉领域内的东北区域（右上方）内圆点越多，而且这些圆点越大，那么PCG就越多。在图3.2的上面两幅图中，由于冲突一方自己的愿望值降低，因此图形（b）的PCG就要比图形（a）多一些；而随着感知到另一方的愿望降低，因此图形（c）中PCG就要比图形（b）多一些；而由于在图形（d）中看上去可用的选择更多，也就是说更容易找到整合式的解决方案（在图形（d）中的东北走向上远离初始点的圆点更大），因此该图形中PCG就要比图形（c）中多一些。

以下这些条件会使PCG增多，从而促使冲突一方选择问题解决策略：

● 对自己的问题解决能力的信心。冲突一方可能善于沟通，并且/或者可能知道如何找出对双方都有利的选择。这将会使得该方在几乎所有的情况下，都很可能找到整合式解决方案，从而有利于问题的解决。能力较差的冲突方则往往会感觉到难以应对冲突，并且会采用让步策略或者争斗策略，而不是问题解决策略。

● 正和思维（Positive-sum Thinking）。按照正和思维方式，冲突双方的利益并不全然对立，因而问题解决策略是可行的。这与第2章讨论过的零和思维正好相反。

● 动力（Momentum）。是指在当前的争论中，如果冲突一方曾经成功达成过协定，而且成功的次数越多，时间越近，那么该方对再次成功越会充满信心，而问题解决策略也就越加可行。休伯等人（Huber et al.， 1986）的研究表明，如果我们在谈判中把较容易解决的问题安排到前面，那么就能激发出这种动力，从而使得后面困难的问题更容易解决。

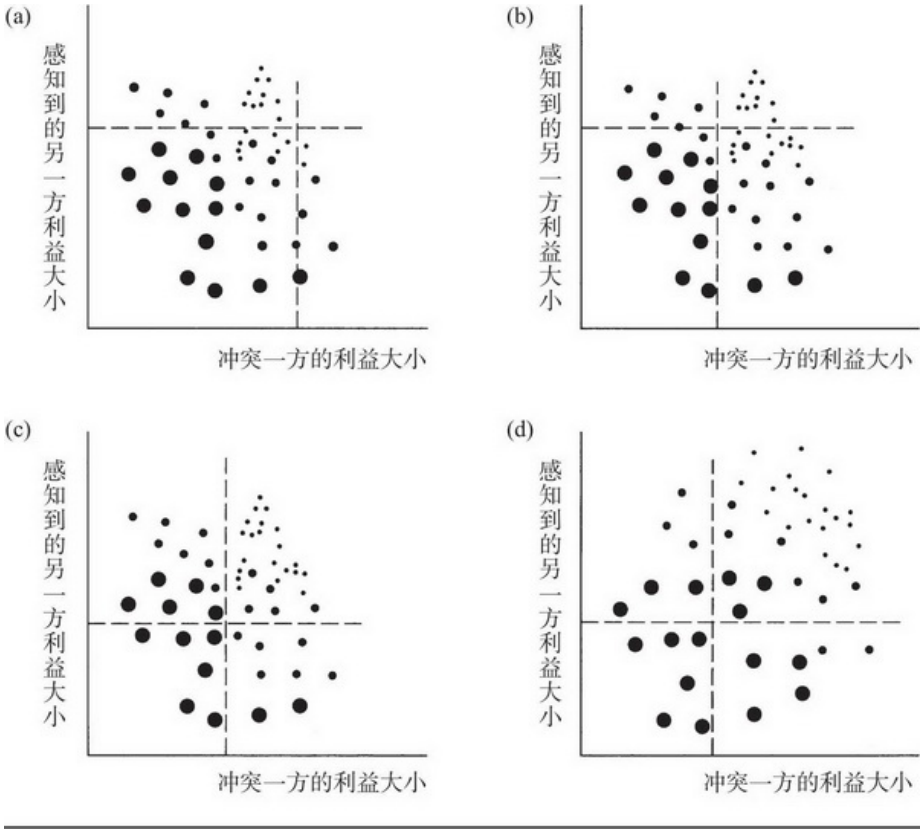


图3.2　感知到的共同之处（PCG）的4种水平，PCG从图a的一无所有上升到图d的非常高。

● 第三方是否存在。第三方常常担任冲突双方沟通的媒介，促成双方达成妥协，或者帮助双方找出整合式解决方案。第三方的出现使得问题解决策略似乎更加可行。

● 感知到另一方采用问题解决策略的诚意。冲突一方单方面选用问题解决策略是有风险的，这种做法有可能被另一方看成是软弱的标志，进而采用争斗的冲突解决策略。因此，在另一方看上去也准备参与的情况下，问题解决策略才似乎更为可行。

信任　选用问题解决策略的冲突一方必须相信，另一方的立场具有一定的灵活性，也就是说，另一方可能愿意接受一种合乎情理的解

决方案。否则，冲突一方选用这种策略就毫无意义；策略本身也行不通。这种信念的根源就在于信任，也就是说，冲突一方感觉到，另一方对自己的利益还是关注的。

虽然信任感使得冲突一方可以选用问题解决策略，但是未必会采用该项策略。实际上，信任感有时候还会起到相当大的反作用，激发出强烈而且坚决的愿望，并采取争斗行为。这种情况之所以发生，是因为冲突一方并未对另一方的利益发自内心地关注，而且认为对方是一个容易打败的对手。这种情况下，信任则意味着认为对方软弱可欺。

为了避免出现这样一种知觉，另一方必须表现出坚定的立场和值得信赖的品质，也就是说，准备与冲突一方进行合作，不过前提条件是冲突一方愿意合作。这一点可以从以下几项谈判研究得到证明。在这些研究中，研究者考查了冲突一方对另一方的某些帮助行为所作的反应，这也很可能会促使信任感产生。研究结果表明，另一方只有表露出坚定的立场，也就是说，（1）过去不愿意作出单方面让步（Komorita & Esser， 1975；McGillicuddy et al.， 1984）；（2）过去不曾屈服或者勇于竞争（Harford & Solomon， 1967；Hilty & Carnevale，1993）；（3）有很强的威胁性（Michener et al.， 1975；Tjosvold & Okun，1976）；或者（4）有不好对付的群体成员（Wall， 1977），那么冲突一方才会对这些行为进行回应。

信任感的建立方式很多。如果冲突一方感觉到，另一方对己方持有积极态度、与己方类似或者依赖己方，就会对另一方产生信任。我们以所罗门（Soloman， 1960）的研究为例，围绕另一方对冲突一方的依赖性问题展开讨论。研究结果表明，如果冲突一方认为自己拥有惩罚另一方的不合作行为的能力，那么对另一方的信任感就会增强。如果另一方是冲突一方所在群体的成员（Kramer & Brewer， 1984；

Yamagishi & Sato， 1986），或者冲突一方觉得另一方的不合作行为将会遭到第三方的惩戒（Yamagishi， 1986），那么也可能会建立起对另一方的信任感。冲突一方信任感的建立也可能源于另一方的帮助或合作行为，尤其当这种行为发生于近期时（Kelley & Stahelski，1970）。此外，如果冲突一方曾经向另一方提供过帮助，那么也会建立起这种信任感（Loomis，1959），因为人们常常认为另一方将对自己的帮助行为有所回报。

采用问题解决策略感知到的风险 即使冲突双方存有PCG和信任感，冲突一方也可能无法采用问题解决策略。这是因为，问题解决行为可能带来三种风险，即形象损失、立场损失以及信息损失（Pruitt， 1981）。形象损失指另一方感知到冲突一方由于能力不足或决断力不够而准备做出大幅让步。这种知觉可能来自于冲突一方的安抚行为，而这一知觉往往会促使另一方采用容易引起争议的策略，以便给对方施压，使之做出进一步的让步[34]。第二种风险是立场损失，指另一方感知到冲突一方原先的立场开始退让。如果冲突一方采用了问题解决策略常见的战术，即试探性地暗示自己可能会改变立场，那么另一方就可能会产生这样一种知觉。如果冲突一方暴露出其深层利益或者更低的底线，那么另一方就可能会利用这些信息来取得优势，这就是第三种风险，即信息损失。

感知到的争斗策略可行性

争斗策略的可行性受到冲突一方表现出来的能力和另一方显露出的弱点影响。冲突一方的论据有力吗？另一方的反驳是否有力？冲突一方是否擅长为自己的利益辩护？另一方的辩论效果如何？冲突一方能否惩戒另一方？另一方应对各种战术的防护措施如何？

这些能力可以归结为我们所熟知的概念，即权力和反权力。这些概念的优点是能让我们进行广泛的概括化。比如，不管权力是谁赋予

的，拥有更大权力的冲突方往往有着更高的期望，并且会更多地使用可能会引起争论的战术，这样的情形处处可见。然而，在社会科学理论中，往往存在对这些概念过度化使用的倾向，或者轻率地进行一些几乎不具有实际意义的概括。问题是权力有很多种，而每种权力都有一整套不同的属性（French & Raven， 1959；Raven & Rubin，1983）。

如果另一方看来缺乏决断力、自我关注度低或者反对让步策略，那么争斗策略看上去更具可行性。如果另一方的期望看似较易改变，那么冲突一方则更有可能采取争斗行为。相形之下，如果另一方的情感极为强烈、另一方群体内成员不但影响力大而且态度非常坚决或者冲突一方已经做出了尽可能的让步，那么继续向冲突一方施加压力往往没有效果。此外，如果对手有其他更具吸引力的选择而使之远离谈判桌，那么冲突一方继续施压也会变得毫无意义[35]。这种情况下，采取让步策略和问题解决策略等其他战术，可能看上去更具可行性。

我们刚刚所说的这些观点意味着，争斗行为往往具有自偿性，或者说，这种行为无论成功或失败都会带来不好的结果。如果这种行为遭遇到失败，就表明，另一方的抵抗要大于冲突一方原来的想象，后者就会因此而放弃这种战术；如果这种行为获得了成功，另一方做出了让步，那么随着距离另一方可能接受的底线越来越近，另一方会对进一步的让步产生抵制。最终，冲突一方不得不再次放弃这种战术。

研究表明，冲突规模越大，使用争斗策略的可能性就越大（Deutsch，1973）。如果冲突各方的期望越高涨并且越坚决，而且可供的选择性方案看上去希望不大，那么各方越可能采用争斗策略。这是因为规模较大的冲突使得让步策略和问题解决策略不具可行性。由于冲突双方分歧较大，这些策略都不可能使双方让步，进而达成一项可接受的协定，因此，争斗策略就成了唯一可行的主动策略。此外，

冲突规模也会增强冲突一方的失落感，使之感到自己无法达到目标，进而促使其采用争斗策略。采用争斗行为感知到的风险　冲突一方的争斗行为，尤其是那些有可能引致严重争议的行为，很可能会疏远另一方并引起冲突升级，还有可能会遭到第三方的谴责。冲突一方如果考虑到这些风险，就可能会暂缓采用争斗行为，尤其当一方对另一方具有依赖性，或者对关注另一方福利的第三方具有依赖性时。此外，冲突一方还必须留神，不要在与他方交往时给自己留下过于好斗的恶名。研究表明，背负着好斗恶名的冲突方等于搬起石头砸自己的脚，因为其他人都会避免与之打交道，即使要打交道也会采用极易引起争议的行为（Tinsley et al.， 2001）。

感知到的让步策略可行性

有时我们会怀疑问题解决策略和争斗策略能否成功，因为这两项策略的实施要依赖另一方的回应，而不只是冲突一方说了算。相比之下，冲突一方更容易选用让步策略，因为该项策略的实施主要取决于己方的行为，但这并不意味着，让步总是一项可行的或者有效的策略。

研究发现，时间压力也能促成让步策略的采用（Pruitt & Drews，1969；Smith et al.， 1982），这可能是因为，让步策略是达成协定的最快的方法。时间压力来自于两个方面，一是投入争论的单位时间成本，二是截止日期的临近。在谈判中，时间压力可能来自为继续谈判而要付出的所有成本，包括没有时间做其他事情、让谈判对手继续留在谈判桌上所需的花销或者争议物体的迅速消耗（如水果和蔬菜）。截止日期指的是一个未来的时点，如果到那时争论问题还没有得到解决，就可能要付出沉重的代价。如在罢工期限到来之际，工会会将工人们拉出工厂；而当招募的截止日期到来之际，录用通知书就会撤销。冲突一方越接近截止日期，或者超过截止日期还未达成

协定所遭受的惩罚越大，时间压力就会越大，因而该方就越有可能做出让步。

采用让步策略感知到的风险　由于让步可能会被人视为软弱的标志，因而冲突一方选用让步策略可能会造成形象损失。让步策略的采用方可能会付出沉重的代价，因为该项策略可能会导致另一方采用争斗的策略。比如，另一方可能会施加压力，以图降低冲突一方的期望。此外，冲突一方的软弱形象也会使未来的对手认为自己“好欺负”，因而招致另一方得寸进尺的行为。对形象损失的担心不利于让步策略的采用[36]。

责备方向和策略选择

当人们经历负面事件时，往往想知道该事件为何会发生（Shaver， 1985），冲突也不例外。在人们遭遇冲突之时，往往会问这样的归因问题，比如 “谁该为此次冲突负责？”，“谁该受到谴责？”（Orvis et al.， 1976；Shaver， 1985）。对这些问题的回答，实际上从3个方向上指出了责备的对象，即另一方（责备另一方）、己方（自我责备）或者双方（相互责备）。接下来，我们以先前提到的彼得和玛丽的冲突为例，分析一下责备方向是如何影响策略选择的。

责备另一方

发生冲突后，比较常见的情形是，冲突一方对另一方进行谴责，这是一种典型的利己倾向（Finkel， 2001；Morries et al.，1999；Sillars et al.，2000）。这种情况下，冲突一方会倾向于选择争斗策略。试想，如果彼得觉得玛丽很自私，结果会怎样呢？假如彼得这样想：“我在工作中所承受的压力已经够大的了，需要找个安

静的地方全身心地放松。但是，她关心我吗？不！她总是强迫我去做她想要做的事情。”带着这样的想法，彼得就可能不会考虑玛丽的想法，而会逼着她接受自己的想法，换句话说，彼得会采取容易引起争议的行为。

为什么责备另一方会使冲突一方倾向于选择争斗策略呢？这主要有3方面的原因。其一，责备可能会使得冲突一方接受零和观点，也就是说，认为“或者她赢，或者我赢” （Gelfand et al.， 2001；Pinkley， 1990；Sillars， 1981）。研究表明，这种想法会促使争斗策略的采用（Thompson & Hrebec， 1996）。其二，责备另一方常常会造成这样一种感觉，即冲突一方受到了另一方不公正的对待（Finkel， 2001）。这种感觉很容易使冲突一方认为，自己采取争斗行为是合乎情理的（Miller， 2001）。其三，责备另一方会引起愤怒感（Lazarus， 1991），而愤怒感会促使冲突一方选用一种非常激烈的争斗策略（Averill， 1983；Berkowitz， 1993）。用道奇的话来说就是，“责备往往会火上浇油” （Deutsch，2000b：52）[37]。

自我责备

冲突发生后，冲突一方往往会责备另一方，但是自我责备的情况也并不鲜见。比如，彼得可能觉得，自己并未问过玛丽想要到哪里去度假，就宣布两人应该去山间小屋度过他们期盼已久的假期，自己应该是与妻子不愉快冲突的始作俑者，从而感到自责。基于这种考虑，彼得将冲突的爆发归咎于自己的自私且不关注他人的行为。

研究表明，冲突一方想要保持对事件的控制感时，往往会引发自我责备（Andrews & Brewin， 1990；Bulman & Wortman， 1977）。这是因为，当一个人碰到几乎无法控制的负面事件时，责备自己感受到的打击往往比责备他人要小得多。

自我责备会使己方倾向于让步。这至少部分是因为，自我责备往往会引发负疚感（Lazarus， 1991），进而觉得对自己所犯错误必须做出补偿（Freedman et al.， 1967；Konoske et al.， 1979）。因此，为了使自己不再感到内疚，彼得可能会同意玛丽的提议[38]。

研究还表明，在冲突并不严重的时候，冲突一方可能会责备自己，但是当冲突变得激烈时，则往往会责备他人（Sillars，1981）。这有两个原因（Brehm，1992）：第一是自我防卫（ego-defensive），它是自利归因偏差的产物。冲突越严重，责备必定越多。既然对于冲突一方而言，自我责备令人痛苦，那么随着冲突的加剧，要做出自我责备将变得越来越困难。第二个原因出现在知觉上，行动者和观察者的视角存在差别（Fiske & Taylor， 1991）。在冲突升级时，冲突一方更有可能认为自己是在对另一方的挑衅行为作出反应，而不会反过来认为，另一方是在对自己的挑衅行为作出反应。这是因为，冲突一方总是站在自己的立场，为自己的行为寻求合理的解释，而不会站在对方的立场，看到对方行为的正当理由，也就是说，很难换位思考。因此，随着冲突升级，变得越来越激烈，冲突一方会寻找越来越多的证据来表明，这一切绝非自己的过错。

相互责备

冲突双方都认为自己对冲突的发生负有责任时，他们就可能会采用问题解决策略。一种解释是，相互责备会促使双方从双赢角度，而非输赢对立的角度（即零和角度）来考虑问题（Gelfand et al.，2001；Pinkley， 1990）。[39]从双赢角度考虑问题的人往往会认识到双方利益的一致性。他们能认识到，自己和对手之间存在着某些共同之处，而正如我们先前提到过的，正是这些共同之处增加了问题解决策略的可能性。还有一个原因就是，与责备另一方和自我责备相

比，相互责备不太可能带来不公平感、愤怒感、内疚感或者羞耻感，正是这些感觉导致冲突方不愿意选用问题解决策略[40]。

文化和策略选择：个人主义与集体主义

广义上说，文化可以定义为一系列意义、价值和信仰的体系，这些体系不仅为各个国家、族群或其他群体所共享，具有稳定性，而且还能体现这些群体的特征（Faure & Rubin， 1993）。文化是人们的态度、行为和自我构念（selfconstrual）的重要决定因素，并且因此也是人们进行策略选择的重要决定因素[41]。

每个社会都有其独特的文化，我们可以从个人主义与集体主义这个维度，对文化的差异性加以讨论（Hofstede，1980；Triandis，1995）。在个人主义文化中，成员们往往将自身看成是相互独立的个体，认为个人的目标和利益应凌驾于群体之上；在集体主义文化中，成员们往往认为自己与其他成员相互依存，而集体的目标和利益应优先于个人目标和利益（Markus & Kitayama， 1991）。个人主义文化，比如北美文化，非常重视诸如独立、个人成就、权利、自由和公正这样的价值，而像东亚这样的集体主义文化，则非常重视诸如相互依存性、群体福祉、群体和谐以及平等这样的价值。

接下来我们将关注集体主义和个人主义文化对策略选择的影响。我们会重点关注美国和加拿大的北美个人主义文化与东亚最大的3个集体主义社会（包括香港地区在内的中国、日本和韩国）中的人们的比较研究。

直面对抗与间接迂回

在这两种类型的文化中，一个明显的差别就是，个人主义者非常愿意直面冲突，而不是回避冲突（Ohbuchi et al.， 1999）。他们往

往一开始就采用争斗的战术来处理冲突，果断而自信地阐述自身立场的优势所在，同时质疑另一方的主张（Keating et al.， 1994）。一旦这种方式行不通，他们就可能会转向双方联合的问题解决策略，直接索取与对方利益有关的信息，并提出可能为双方共同接受的新办法[42]。

相比之下，只要有可能集体主义者往往都会避免面对冲突，并且也很反感直接的对抗，尤其是那些容易引起争斗的行为。实际上，研究发现日本学生在应对所卷入的冲突时，即便认为直面冲突的策略会更为有效，也会避免发生直接对抗（Ohbuchi & Takahashi，1994）。集体主义者的这些倾向性并不意味着他们不会发生冲突，对于他们来说，冲突不但时常出现，而且也不容忽视，这一点与个人主义文化的社会并无差别。只不过在处理冲突的方式上，集体主义者与个人主义者有所不同。

集体主义者倾向于采用间接而隐蔽的方式来解决问题，而避免使用那些公开的或者双共同参与的问题解决方式（Gelfand et al.，2001），比如，他们会通过中间人来做工作[43]。他们很可能会请求第三方，尤其是那些地位较高的第三方，来处理他们的冲突问题。因此，谢等人（Tse et al.， 1994）研究发现，发生冲突时，与加拿大经理（个人主义者）相比，中国经理（集体主义者）更可能去找上司商量。类似地，廷斯利及其同事（Tinsley， 1997；Tinsley & Brett，2001；Tinsley & Pillutla， 1998）发现，与同事发生冲突时，中国人喜欢让上司来解决，而美国人则更愿意直接和对方一起解决问题。基廷等人（Keating et al.， 1994）还发现，虽然美国大学生时常因寻求安慰、获取批准或者征询建议等原因接触第三方，但是在日常发生争论时，却几乎从未找过第三方进行干预（调解、仲裁或者斡旋）。

另一种为集体主义者普遍使用的间接迂回方法是高语境（high-context）沟通（Hall， 1976），也就是说，与那些口头表达的信息相比，集体主义者宁肯相信那些没有直接表达出的信息。因此，他们非常注重情绪表达、声音高低或者视线接触所蕴含的关键信息。集体主义者更为注重谈话的方式，而非谈话的内容，并且还认为沉默是金[44]。相比之下，个人主义者进行的是低语境（low- context）沟通，谈话很大程度上依赖于谈话的内容。他们重视沟通的特异性和清晰度（Triandis，1994）[45]，并且不认为沉默是件好事。对个人主义者而言，“是（yes）”清楚地意味着“我同意你的意见”，而对集体主义者而言，“是”意味着很多事情，包括“我正在听你说”。个人主义者时常说“不（no）”，而集体主义者在说出这个词的时候要谨慎得多，担心这样说会损害双方的颜面（Cohen， 1991；Fang，1999）。

我们可以通过电影《喜福会》[46]中的一个镜头，来看看高语境和低语境沟通文化到底存在什么样的差别。在影片中，一位年轻的华裔女子邀请她的美国男友到家里见她的家人。当各种看上去美味无比的中国菜肴摆放在饭厅的餐桌上后，这名女子的母亲小心翼翼地端出最后一道菜，也是她最拿手的菜，谦虚地说：“这道菜盐放少了，寡淡无味，简直难以入口！不过，还是随便尝尝吧”。其实，所有家人都对这道菜明显地满怀期待，只有这位美国男友例外。他尝了尝这道菜后说，“这道菜只要再加点酱油就可以了!”于是就倒了些酱油在菜里，破坏了这道菜的美味。从那些中国家庭成员的脸上，我们可以看到 “集体主义者”的震惊表情。实际上，当母亲说这道菜难以入口之时，她的真实意思是，这是她最拿手的菜肴，期待的是极大的赞美而绝不是批评。当然，美国男友只明白她所陈述话语的表面含义。

差异的来源

我们如何解释应对冲突时存在的种种差异呢？就某种程度而言，这些差别来自于不同的冲突观念。对于那些把个人权利置于群体和谐之上的个人主义者而言，冲突是伴随着社会生活自然发生的，并不一定就具有内在的消极性。他们相信，人们有权维护自己的观点和利益，即使与他人不同。因此，非但偶然的冲突不可避免，而且如果能正确地处理这些冲突，还可能会带来某些好处（Ting-Toomey，1994）。

另一方面，集体主义者关注群体和谐，故而将冲突视为洪水猛兽（Chen，2002；Ohbuchi & Takahashi，1994；Ting-Toomey，1994）。这种观点可以从一句中国谚语中得到体现，即“家和万事兴，家衰口不停。”因此，人们会避免对抗性冲突，而当冲突升级时会采用隐蔽的沟通方式。

在集体主义文化中，各种直接应对冲突的方法都可能会破坏和谐，因而需要冒着丢“面子”或者说失去“社会声誉”的风险（Blackman，1997；Fang，1999）。然而，在个人主义者的理念中，公开表明自己的差异和要求是诚实的体现，而并非表示敌意。

在评判个人权利和利益的合理性上，个人主义者和集体主义者之间也存在着差别。在个人主义文化中，“谋求个人自身的利益是合理的，甚至是令人钦佩的；因此，那些令另一方反感的行动可能是正当的”（Jedeschi & Bond，2001：268）。在个人主义者看来，“会哭的孩子有奶吃”。然而，在集体主义社会中，群体和谐超越了自我关注，人们认为宣扬个人权利和利益会威胁到集体的团结，而如果公开主张个人利益，就可能会引发严厉的社会制裁。在集体主义者看来，“枪打出头鸟”。

还有3种文化差异能帮助我们深入了解，为何个人主义者喜欢选用争斗策略，而集体主义者却对这一策略深恶痛绝。第一种文化差异与

责备的对象有关。大渊和高桥（Ohbuchi & Takahashi， 1994）研究发现，那些卷入冲突的日本人即使客观上不应对冲突负有责任，他们也会认为自己妨碍了社会的和谐。因此，他们会或多或少地为冲突的发生进行自责。类似地，盖尔分德等人（Gelfand et al.， 2001）发现，面对完全相同的冲突，日本人认为冲突双方都应该受到谴责，而美国人则只会谴责对方。我们先前曾经说过，责备另一方往往会造成冲突一方选用争斗策略，因此，这一策略就成为大部分美国人的首选策略。

第二种文化差异指的是，个人主义者往往较少关注对方的利益，因而意识不到自己与对方存在着共同的利益，这会促使冲突一方选用争斗策略（Thompson & Hastie， 1990）。比如，盖尔分德和克里斯特科波卢（Gelfand & Christakopoulou， 1999）发现，与集体主义者（希腊人）相比，个人主义者（美国人）更可能犯“总量固定”（fixed pie）错误，即错误地判断冲突的结果是零和的，即使冲突各方存在某些共同利益[47]。因此，不足为奇的是，美国人要比希腊人更加频繁地采用争斗之术，如威胁、警告打压。

第三种文化差异指的是，个人主义者更可能会表现出以自我为中心的公平偏差，也就是说，他们认为自己的行为要比另一方的行为更加公平。研究表明，这种自利偏差会促使冲突各方选用争斗策略（Morris & Gelfand， 2004）。

集体主义者请求上司解决冲突的行为，反映出一个事实，即在他们的文化中，人际关系倾向于垂直命令（Tinsley， 1998， 2001；Triandis， 1995）。这在东亚体现得尤为明显。就像孔子在教学中强调的，每个人的社会地位有所不同，人们理应互相了解对方所在的等级。地位较低的人应该尊重地位较高的人，反过来，后者也应该善待

前者（Steers， 1999）。相比之下，在个人主义文化中，大部分人际关系都是平等的，人们将平等视为天赋人权（Triandis，2000）。

文化与内群体及外群体成员的待遇

在冲突中，冲突双方群体认同度的大小，对集体主义者的影响要比个人主义者大得多。与个人主义者相比，集体主义者更可能怀疑外群体成员（Fukuyama，1995），对普世公平原则感受性不强（Yamagishi & Yamagishi， 1994），在与群体外成员进行谈判的过程中采用欺骗战术（Triandis et al.， 2001），以及起诉陌生者（Leung， 1988）。在对资源进行分配时，集体主义者往往会对群体内成员使用平等规则（平均分配）或者慷慨规则（给他人更多的份额），而对外群体成员则会采用公平原则（即按照各方所作的贡献来分配资源）。然而，个人主义者在分配资源时往往会采用公平原则，而对成员所属的群体不加考虑（Leung & Bond， 1984）。更有甚者，集体主义者还会对外群体成员采用那些更加苛刻的、容易引起争议的战术（Leung， 1988）。在总结了这些差异之后，特里安迪斯（Triandis， 1990：42）断言：“集体主义者对内群体成员极端慷慨、愿意合作并且乐于助人，而对外群体成员则表现得粗鲁无礼、巧取豪夺甚至充满敌意。”

根据一项研究结果（Bond & Wang， 1983），儒家思想针对如何维系内群体成员的和谐这一问题，提供了全面而深入的指导，而对如何与外群体成员相处却很少给出指导意见。在集体主义者眼里，外群体成员成了“无足轻重”或者“不熟悉”的人，因此，就算是对他们实施暴力，也很容易找到合理的理由。外群体成员被排斥在个人的道德社区之外，当然也就得不到那些内群体成员享有的保护。

这意味着，如果外群体成员看似威胁到内群体成员的利益，往往会激发集体暴力，而且还常常是极端的、滥用的暴力（Parish &

Whyte， 1978）。比如，在传统的中国社会，人们会用集体参与的体罚措施来惩处罪犯，比如小偷会遭到其所在村庄的其他村民的残暴殴打（Smith 1900/1972）。

总结和结论

处理冲突的4种策略，即争斗策略、问题解决策略、让步策略和回避策略，在某种程度上互不相容。因此，如果客观条件促使冲突一方选择其中一种策略，就不太可能采用其他策略。我们可以通过4种主要理论取径（即双重关注模型、感知到的可行性视角、责备方向分析以及文化影响力分析）来理解影响策略选择的条件。这些理论取径各有所长。

双重关注模型假定了两种类型的关注：对己方所获结果的关注（自我关注）和对另一方所获结果的关注（另一方关注）。该模型的预测结果如下： （1）高自我关注和高另一方关注结合在一起，将推动冲突一方选用问题解决策略；（2）高自我关注和低另一方关注结合在一起，将推动冲突一方选用争斗策略；（3）低自我关注和高另一方关注结合在一起，将推动冲突一方选用让步策略；（4）低自我关注和低另一方关注结合在一起，将推动冲突一方选用回避策略。很多针对策略选择的实验室研究结果都证实了该模型的有效性，而该模型本身也有助于我们了解冲突的类型，以及影响策略选择的特定条件。

如果冲突一方所面临的问题很重要，冲突涉及了是与非的原则性问题以及面对问题时采用消极思维框架，那么冲突一方的自我关注度会很高，进而会选用争斗策略和问题解决策略。那些群体认同和凝聚力都很强的群体，会对己方群体所获结果予以高度关注（这也是一种自我关注）。如果群体代表在群体里地位较低，同时又承担了相当重

大的责任，或者得不到其他群体成员的信任，就会对群体所获结果表现出特别的关注。

另一方关注既可能是真诚的，也可能只是工具性的。积极的情绪以及友谊、亲情和共同的群体认同形成的纽带，能促成冲突一方真诚地关注另一方，而对另一方的依赖则会带来工具性的另一方关注。

从感知到的可行性视角上看，策略选择取决于冲突各方对这些策略的有效性及其可能带来的风险的评价。这些考量补充完善了双重关注模型中的影响因素。比如，如果冲突一方对己方和另一方所获结果高度关注，那么就会倾向于选择问题解决策略。当然，只有在投入合理的代价有望获得成功的前提下，冲突一方才会采纳此种策略。感知到的问题解决策略的可行性，取决于冲突一方感知到的共同之处，也就是说，冲突一方是否相信有可能找到能满足双方愿望的选择。信任感也会促使冲突一方选用问题解决策略，不过前提是，该方认定另一方一定不会让自己受到盘剥。如果冲突一方的力量比较强大，而对方的立场又显得不够坚定，那么争斗策略就显得更为可行。研究发现，时间压力会促使冲突各方采用让步策略，这或许是因为让步策略最容易使冲突各方迅速达成协定。冲突规模越大，让步策略和问题解决策略就显得越不可行，而冲突一方就越有可能选择争斗策略。

在冲突中责备另一方会推动冲突一方选择容易引起争议的策略；自我责备则会推动让步策略的采用，而相互责备则会推动问题解决策略的采用。

文化的个人主义-集体主义维度也会对策略选择产生重大影响。只要有可能，集体主义者往往会回避冲突，而比个人主义者更少使用直面对抗的策略——争斗策略和双方共同参与的问题解决策略。如果集体主义者想要解决一项冲突，他们通常会采用那些间接而隐蔽的方法，比如，让中间人来解决冲突问题，请求群体里的一名高层来解

决，或者采用高语境的沟通方式。这是因为，集体主义者关注的是群体内部的和谐，而且他们相信，个人对自身权利和利益的大胆诉求会破坏这种和谐。集体主义者对和谐的关注往往仅限于自身所属群体，如果与外群体成员发生冲突，这些人往往会比个人主义者采用更加苛刻的战术。

在对这些影响策略选择的力量进行深入讨论时，我们并未过多地提及这4项基本策略的本质和作用。第4章我们将详细地剖析其中的一种策略，即争斗策略。

第4章 争斗之术

争斗策略的目标非常明确，即冲突一方想要将自己偏好的解决方案强加给另一方。这样做，冲突一方通常要劝说或迫使另一方进行让步。争斗策略偶尔会造成所谓的既成事实（fait accompli），指的是冲突一方利用另一方，通俗地说，就是抢过对方的三轮车骑上就跑，或者抢到钱就跑路。争斗之术有很多种，包括出击和反击，以及冲突一方为左右另一方而做出的种种姿态以及所用的种种伎俩。

接下来根据勾心斗角的盟友关系的种类，我们要讨论各种策略，从逢迎讨好、作出承诺和辩论说服，到羞辱、针锋相对和威胁对方，再到强制性任务（coercive commitment）和各种形式的暴力，都在我们的讨论范围之内。我们基于以下三个前提，对战术进行分析：

首先，争斗之术与暴力有所不同，它们不具有内在的破坏性或危害性，只有在不得已而为之的时候才可能有害。比如，人们很容易认为威胁战术是具有破坏性的或者带有恶意的工具，但在总体上协作的冲突情境中，这些战术也可能用来表示冲突一方不愿超越、或者不能超越某个重要的临界点。类似地，强制性任务不但可以用来将冲突一

方的愿望强加到另一方身上，而且也意味着，即便是在最困难的情况下，冲突一方也决定与另一方保持关系。简言之，大部分争斗之术既能用来加强冲突双方的合作关系，也能用来战胜对方。

其次，我们假定，不同的争斗之术在轻重程度上有所不同。轻型战术会给另一方带来有利的或者无害的结果，相比之下，重型战术则会或至少有可能会给另一方带来不利的结果，或者使另一方付出高昂的代价。比如，做出承诺就比威胁战术要轻些，而威胁战术也比暴力战术要轻些。

第三、我们假定，不同的争斗之术多半处在一个由轻到重，逐步升级的序列中[48]。这一序列之所以形成，其中一个原因就是，对于冲突一方而言，采取轻型战术往往要比采取重型战术成本要低。此外，冲突一方采用这样一种序列，也是为了正式通告对方及所有碰巧正在观阵的旁观者，自己本来是颇具“理性”的，选用重型战术实在是情非得已，是一步一步被逼迫的结果，不得不将这样的战术作为最后的手段。从轻型战术转变为重型战术，这本身就意味着，冲突一方已经试着利用“胡萝卜”来进行说服工作，只是因为另一方毫不妥协，才不得不勉强挥动“大棒”。通过这种由轻到重的转变方式，冲突一方得以将自己实施的争斗行为的责任转嫁给另一方。

为与上述观点保持一致，本章我们将大致按照由轻到重的顺序逐一介绍争斗之术。我们先考查逢迎讨好和作出承诺的战术，两者都属于相对轻型的战术手段，目的都是为了让后续招数变得更为有效。随后，在介绍诸如威胁和强制性任务这些较重型的争斗之术前，先简单地看看辩论说服和羞辱战术。本章倒数第二个主题是暴力战术。在本章的最后，我们将突破前面由轻到重的序列，转而讨论非暴力的抵抗形式，这是一套特殊的强制性战术，使用者是那些没有能力或者不愿

意使用暴力来挑战权威的冲突方。我们将这个话题留到最后，因为要把这些战术与暴力战术进行对比[49]。

逢迎讨好

逢迎讨好（ingratiation）是这样一种战术，冲突一方试图使自己对另一方更具吸引力，尽力让后者觉得还能得寸进尺地利用自己[50]。只有在另一方极为忽视冲突一方的根本目的的情况下，这种战术才会达到效果。一旦另一方“看透”了冲突一方，或者洞悉了后者的真实意图，这种战术就可能无效，甚至可能会适得其反。

逢迎之人是如何行事的呢？琼斯和沃特曼（Jones & Wortman，1973）就这一问题提出了若干建议。首先，他们认为谄媚或“赞美抬举他人”很重要，这类战术在夸大另一方令人钦佩的品质的同时，却对另一方的弱点轻描淡写。这一技术之所以有效，是因为人们很难厌恶那些说好话的人，就像女性很难对夸赞自己“美丽而又细腻”的约会对象产生反感，或者说，老板很难对溜须拍马的下属心生厌恶。

第二类逢迎讨好战术涉及琼斯和沃特曼描述的“观点从众”。 冲突一方通过表达与另一方观点的一致，想要给另一方营造态度相似的印象——社会心理学家已经发现，这种状态通常会激发人际吸引力（Byrne， 1971）。第三类逢迎讨好战术涉及为对方提供帮助，这是因为人们往往会喜欢那些为他们做了好事的人（Cialdini， 2001；Regan， 1971）。

最后，琼斯和沃特曼还描述了几种可能被成功的逢迎者所使用的“自我展示（self-presentation）”战术。运用这种战术的冲突一方，会展示出那些被另一方认为颇具吸引力的良好品质。自我展示往往需要高超的技艺：如果太过直接地去表述自己的良好品质，就可能

会使他人认为自己在欺骗或者带有操控的意图；如果表述过于含蓄，那么预期的效果就可能大打折扣，甚至消失殆尽（Jones & Gordon，1972）。约翰和沃特曼建议，为了处理这种矛盾关系，逢迎者可以使用间接但明确的方式“自吹自擂”，比如，用实际行动证明自己的强项，露脸增光，而不是口头吹嘘。他们认为，“逢迎者无需告诉目标个体自己是个好厨子，而只要邀请那人来享用一顿丰盛的正餐（Jones & Gordon， 1972， 23）。”

如果有人在某种容易引起争议的交换中使用逢迎战术，常常是为了软化另一方，以换取另一方的后续让步。这些战术凭借的不是强迫、断言或者攻击，而是迷惑和诡计。引诱另一方放弃有价值的东西，而不是向另一方强加愿望来进行索取，不但要容易很多，而且花费也少得多。

如上所述，逢迎讨好战术要想生效，重要的一点是，另一方并未将冲突一方的行为归因到别有用心的动机上来。然而，自相矛盾的是，冲突一方的权力比另一方越大，后者将前者的行为归因为别有用心的动机的可能性就越小，因而这种逢迎战术就会更加有效——然而，这种情形下，冲突一方将逢迎战术作为首选的可能性却很小。相反，如果与另一方相比，冲突一方的地位相对较低，那么后者最值得依赖的就是逢迎战术。然而，在这种情形下，该战术生效的可能性却最小，因为冲突一方越需要另一方，他为了给另一方留下美好印象所作的种种努力，就越会遭到另一方的怀疑。

承诺

如果冲突一方宣称，只要另一方能遵从自己的愿望，就打算奖励另一方，这种信息就是承诺（promises）。因此，父母可能会向孩子承诺，如果孩子打扫了自己的房间，那么就会带他去看电影。

决定承诺战术成败的因素

冲突一方要使承诺生效，对另一方所承诺的奖赏一定要超过他因遵从而导致的损失（Tedeschi et al.， 1973）。此外，有效的承诺还要保证可靠性或者说可信度。可信度包括三个部分，都是从冲突另一方的角度来看待的。另一方必须相信，冲突一方有能力提供所承诺的奖励；如果另一方遵从的话，冲突一方就会打算提供这种奖励，而如果另一方不遵从，这种奖励就会撤销；还有，冲突一方要能完全监控另一方的行为，以便对另一方的遵从与否作出明确的判断。

监控的可信度很容易考察，因为另一方为了获得奖励，本身就会去积极主动地提供遵从的证据；然而，如果另一方伪造遵从的证据，冲突一方要能指出来，这一点很有必要。研究表明，如果冲突一方过去曾经履行承诺（Schlenker et al.， 1973），而且能灵活处理事情（Tedeschi et al.， 1973），那么其意图的可信度就会提高。

承诺战术的若干优点

承诺战术在冲突争议中有很多可取之处，主要原因有三。首先，不像其他“强硬的”策略（如威胁），大部分的承诺都是相对“温和的”（轻型）战术。冲突一方采用承诺战术之时，会提供某种自认为对另一方具有吸引力的事物，用来交换另一方的遵从行为。承诺不仅是索取的过程，而是反过来回馈的过程。因此，与威胁战术不一样，承诺作出之后，就几乎没有什么负面的残存效果了。与上述观察结果相一致，人们通常认为承诺战术要比威胁战术更有吸引力，而且作出承诺的人更为友善，这并不出人意料（Rubin & Lewicki， 1973）。此外，冲突一方的承诺反过来也会引发对方的承诺，这一点也是意料中事。

第二，如果承诺者拥有履行承诺的良好记录，那么在引发对方的遵从行为时，运用这种战术就会非常有效，不会遭遇太多抵抗和愤恨（Lindskold & Tedeschi， 1971）。我们可以想象一下，如果父母不会运用承诺战术，那么在劝说孩子吃西兰花、打扫房间、拿走自己的脏衣服、降低音乐的声量等事情上，将会遇到多少困难。

承诺通常还有第三项优点，即常常会在另一方的思想中营造出一种负债感。并非所有的承诺战术都有这种特点，比如，为商品或服务付钱，或者说用冰激凌来交换吃西兰花的行为，都不是典型意义上的负债感。另一方面，很多情况下做出和兑现一项承诺意味着，冲突一方在某种程度上给另一方提供帮助，而另一方则有责任对此进行回报。这一点在教父的慈善行为上得到了明显的体现，至少在原则上，承诺常常带有成串 的附加条件，这使得冲突一方未来能影响另一方。

承诺战术的若干问题

考虑到承诺战术的上述优点，个体在遇到争议时就可能希望更加频繁地使用这些战术，并且认为会获得成功，但事实并非如此。承诺战术也存在以下几个问题，只不过开始时并不明显。

首先，至关重要的是，冲突一方无论承诺了什么样的奖励，都要为此买单，否则承诺就会失效。相比之下，如果一项威胁战术达到了预期的目的，就不需要冲突一方付出任何代价。因此，成功的承诺战术要比威胁战术成本更高。

第二个问题是，一项承诺的履行使其不太可能在未来奏效，这颇具讽刺意义。另一方有可能对冲突一方为交换遵从行为而给出的恩惠，开始变得厌倦。比如，只有在另一方还没有厌倦冰激凌的时候，冰激凌才能用来交换另一方的西兰花。此外，如果另一方已经体验到了冲突一方不得不提供的最好事物，那么另一方就可能受到诱惑，要

么未来不再遵从，要么试图索取更多的奖励，以交换自己的遵从行为。

第三个问题是，如果承诺战术反复提出和得以履行，那么带来的就可能不再是满意度，而是一种过度依赖了。另一方可能开始期待，冲突一方在未来会继续提供某些利益，这一点或许能证明，长期来看，冲突一方必定会付出高昂的代价。

因为上述问题的存在，冲突一方可能会认为明智的做法也许是，可以许诺但不必坚守。可不幸的是，这样就会产生第四个问题，即不遵守承诺同样会带来高昂的代价。我们可以回想一下，乔治·布什总统（老布什）曾经在竞选时承诺不增税（他说，“请仔细听好了！不会再有新的税负了”），但是当选后并未兑现，结果付出了高昂的政治成本。冲突一方背弃承诺几乎肯定会遭人鄙视和怀疑，而另一方则可能觉得有义务对这种背弃行为进行惩罚性回应。此外，如果冲突一方未来再进行许诺，不可能赢得对方的信任。

承诺战术的第五个问题就是，难以决定承诺的程度。对于冲突一方而言，如果提供给另一方的奖励微不足道、或者少得可怜，那么就可能有失败的风险，即可能无法带来所期待的行为，甚至会给对方带来受辱感，产生敌意。因此，冲突一方应该用较大的奖励来交换另一方的遵从行为，这样做才是明智的。不过，太有吸引力的奖励可能会被另一方视为贿赂。另一方可能会认为，冲突一方从另一方的遵从行为所获得的利益，要远远超过其愿意表露出来的程度。这种情况下，另一方可能会受诱惑避免遵从，而是努力去发现到底是什么原因致使冲突一方做出如此慷慨的承诺，或者勒索冲突一方，也就是说，另一方会指出，既然遵从行为对后者而言如此重要，那么为了证明这样一种慷慨允诺的正当性，后者应该再多付出一些，才能达到他或者她的目的。

辩论说服

逢迎讨好战术和承诺战术都是预备性战术，因为它们是逐步削弱另一方的抵抗，进而降低另一方的期望值，而非直接影响另一方的期望值。相比之下还有几项争斗之术可以直接降低对方的期望值。其中最轻型的就是辩论说服（persuasive argumentation），即冲突一方通过一系列逻辑的诉求，导致另一方降低期望值的技术。

不要低估成功的辩论说服战术所需的技能。冲突一方必须说服另一方放弃它所珍视而自己想得到的事物。冲突一方达到这一目的，不是通过胁迫或者拿奖励作诱饵，而是通过劝说的方式来实现的。这在容易引起争议的情况下，确实很难做到[51]。多年来，致力于劝说理论研究的社会心理学赢得了广泛的关注[52]。接下来，我们不一一详述这些范围甚广的文献研究，而只是简单介绍两种常见的诉求，它们在出现利益冲突时是很有用的。

首先，冲突一方可以试图劝说另一方，自己对争论中某种有利的结果拥有合乎情理的权利。如果我能说服你，“或者拿出你的钱，或者交出我的命”——即除非你能满足我的期望，否则我就会处于相当危险的境地——我或许就可以说服你降低期望值。比如，谈判代表会提到，除非他们能将某一特别有利的资源回报给他们所在的群体，否则他们就可能失业、降职、或者被人顶替。以色列经常使用这样的诉求来向美国要钱，用以帮助他们抵抗邻国的袭击。

辩论说服的第二种主要的形式就是，冲突一方要让另一方相信，如果后者降低期望值，对他自己而言也是有利的。这的确是一种非比寻常的策略：我在劝说你，为了你的利益着想，请允许我获得胜利。比如，一个正在亏损的企业，管理层成员劝说劳工谈判者，除非工人们接受降低薪酬和裁员，否则企业将全线败退，所有的员工都将受到

影响。听上去有些牵强吗？我们可以回顾一下美国航空公司最近的案例，该公司成功地说服了飞行员接受大幅度降薪，以提高企业的存活机会。诸如此类的案例很多，冲突一方向另一方指出一种看似一点都不具备吸引力、但却令人信服的选择，从而说服了另一方接受了较低的期望值。

羞辱

羞辱是引发另一方羞耻感的行为，这种羞耻感令人痛苦，它的特征是全面自责（Smith et al.， 2002）。为了达到效果，羞辱通常会将另一方的缺陷或者过失公开化。

羞辱是引发对方遵从行为的高效办法[53]。实际上，很长时间以来，羞辱都是最有力的社会控制工具（Braithwaite， 1989），经典小说《红字》就是这种现象的文学典型。海斯特·白兰（Hester Pryne）被迫在胸前的衣襟上戴着象征通奸行为的字母“A”[54]，在塞勒姆人的面前游街。她不得不忍受“数百双无情的目光紧盯着她，集中在她前胸的重压。”这种羞辱给海斯特带来的痛楚是如此之深，以至于她想 “使出全身的力量尖声呼号，并从断头台上翻到地面，否则，她会立刻疯掉”（Hawthorne， 1850/1962：45）。

至少在美国，清教徒式的羞辱已经不复存在。然而，其他形式的羞辱却仍旧普遍存在，无论在家里（Dutton， 1999）、职场（Graham， 2000）、法律环境（Braithwaite， 1989）还是国际场合（Scheff， 1994）中，处处都能找到用来引发另一方遵从的羞辱行为。这些羞辱的表现形式既可以很微妙，比如，皱眉头或者在口头上轻轻责备一句，“你真丢人！”，也可以在一个群体内公开发布，小到一个三口之家中，父母亲因为孩子没有说“请”字而对他或她进行批评，大到通过大众媒介进行广泛的传播，比如将那些藐视法庭裁

决、离异后拒绝给予子女抚养费的父母的名字公之于众（Braithwaite， 1998）。

羞辱战术的缺点是，如果另一方认为羞辱是不公正的污蔑，那么就很容易使冲突一方引火烧身。用布雷思韦特（Braithwaite）的术语来说，这叫“污名化（stigmatization）”，会产生诸多不良的副作用。一种副作用是，另一方以愤怒和攻击行为来进行回应。另一种副作用是，这种羞辱会破坏冲突各方之间的社会纽带。另一方可能与冲突一方决裂，甚至会发展到与后者所在的社区决裂，而与那些遭到类似污名化的人联合起来。因此，一名被其他同学当做羞辱目标的十几岁少年，可能会加入价值体系与学校相反的帮派（Cohen， 1955）。这时，这名学生因犯错而被送到校长办公室的行为，就会成为荣誉的象征，而不会带来耻辱，这样羞辱战术就失去了重塑行为的力量。

为了避免这些副作用，冲突一方应该采用布雷斯韦特所称的“重新整合的羞辱（reintegrative shaming）”。羞辱战术使用完后，应该紧接着作出姿态，重新确定各方之间的社会纽带。姿态的形式很多，小到一个微笑，大到旨在进行公开调解的正式仪式。

针锋相对

另一种控制另一方的战术是与另一方的行为保持一致，也就是说，另一方合作时给予奖励，而另一方不合作时则给予惩罚，这就叫做针锋相对（titfor-tat）。因此，如果父母想让儿子停止捉弄自己的妹妹，那么就会在他没有打搅妹妹的时候给予表扬，而一旦他再犯，就让他回自己的房间去。围绕“囚徒的困境”所作的研究表明，作为促使另一方合作的方式，针锋相对战术是相当有效的（Axelrod，1984；Kim & Webster， 2001）。这种战术起作用的方式至少有两种。一种方式相当于简单的行为强化，这表现在大部分动物的学习行

为中。二是树立冲突一方的坚定形象，而且给另一方这样一种感觉，即如果另一方准备好了的话，冲突一方也准备进行合作（Komorita & Esser， 1975）。

使用针锋相对战术会出现两个问题。一是按照这种战术，哪怕另一方犯了一个临时性错误，冲突一方也要立刻回应。而通常另一方也会使用针锋相对战术，这就有可能会在一个本来良好的关系中产生不必要的冲突螺旋。另一方一次没有合作，冲突一方就对其进行惩罚；之后，另一方实施报复，而这种报复又引发冲突一方的进一步报复，这样循环往复，就可能会伤害双方的关系，并且威胁到他们各自的利益。此外，如果在双方刚开始相互交流时，另一方就没有予以合作，那么另一方就可能永远感觉不到好的行为会得到回报。相反，另一方可能会产生这样不正确的观念，即冲突一方原本就是令人厌恶的家伙，根本不懂得合作，不要理他，或者惩罚他。

如果冲突一方能给另一方宽限期，在一段时间内，即使另一方表现出令人不快或者自私自利的行为，也用积极行为进行回应，那么这个问题就会避免了。在这个宽限期内，甚至一个警告都往往是有效的。如果另一方开始利用这个宽限期，一而再、再而三地骚扰冲突一方，直至后者无法忍受，之后又很快地“改过自新”，博取后者的欢心，那么新的难题就会出现了。研究表明，冲突一方要想避免陷入这样的处境，就要做到，一旦对另一方实施了反击，就不要很快地又谅解对方（Bixenstine & Gaebelein， 1971）。

针对这一问题，冲突一方的另外一种解决办法就是，用言语来诠释针锋相对战术，“如果你配合我工作，而不是反对我，那么我会做得很好”（Deutsch，1973）。在采用这种解决办法时，冲突一方还可以偶尔进行单边合作，以试探另一方是否真的准备改善关系。

针锋相对战术的第二个问题是，它的效果往往限制在这项战术运用的时期里。如果冲突一方停止使用这种战术，那么另一方的合作行为就可能会逐渐停止。学习理论学家发现，如果另一方因其合作行为，间歇性地而不是次次都获得冲突一方的奖励，那么在针锋相对战术停止使用之后，该项战术的效果会维系较长时间（Kazdin，1975）。

威胁

威胁（threat）是指冲突一方宣称如果另一方不遵从己方的愿望，那么就会伤害另一方[55]。威胁在明晰度上有所差别。有些威胁的表述很清晰，能明确地指出，如果另一方不按照某种特定的方式行事，那么将会发生什么。于是，父母可能会对孩子说，“如果你再次抢走妹妹的玩具，就回自己屋里去。”有些威胁对行为或惩罚的表述比较模糊，还有些威胁涉及那些微妙的而且往往含糊不清的表达方式，比如适时地皱皱眉头或者是咳嗽。某些情况下很多威胁非常明确，比如，警察对闯红灯的司机开罚单，就是一种威胁。如果威胁的概念得以扩展，将那些微妙的和明确的威胁都囊括进来的话，那么很清楚，我们的生活将处处充满着威胁。威胁是社会生活的一部分，很少成为社会问题，除非它们失去控制。

我们要将威胁与警告（warnings）区分开来。警告指的是这样一种预测，即如果另一方不按照某种特定的方式行事，那么就会受到伤害。警告与威胁的关键差别就在于，在警告中，冲突一方（提出警告者）并不能控制另一方是否会受到伤害（Tedeschi et al.，1973）。如果预料中的伤害发生，那么实施者将是其他人或者其他事物，或者是冲突一方自己被迫实施。因此，一位母亲可能会对孩子说，“如果你再去打扰妹妹，那么你爸爸就会让你回自己屋里去。”

或者这样说，“如果你再去打扰妹妹，我将被迫让你回自己屋里去。”可以肯定的是，后面那种警告是处在威胁与警告之间的灰色地带。

下面我们先来回顾一下，影响威胁奏效的条件。之后，我们将分析威胁战术有哪些潜在优势，最后再对该战术的潜在缺陷加以分析。

威胁战术奏效的决定性因素

威胁战术要想发挥作用，那么该战术将要带给另一方的伤害，肯定要大于不遵从所获得的好处（Tedeschi et al.， 1973）。这就意味着，在一定程度上，威胁将要带来的惩罚越严重，威胁本身就会变得越有效（Horai & Tedeschi，1969）。这里我们只是说 “在一定程度上”，是因为如果威胁与被要求的行为不符，那么就会无法令人相信（Schelling， 1960， 1966）。比如，在大多数家庭中，如果家长对一个打扰妹妹的男孩威胁说，要在一周之内不给他东西吃，这样的威胁就无法让人相信，因而注定会失败。

由此我们要谈到威胁战术的第二个必要条件：威胁如果要发挥作用，首先必须要令人信服，这一点与承诺战术相似。另一方必须相信，冲突一方有能力按照威胁的方式对自己进行伤害；如果自己不遵从，冲突一方会施加伤害，而如果自己遵从，这种惩罚就会撤销；而且冲突一方会监控自己的行为，以获悉自己是否遵从。因此，在前面的例子中，如果男孩认为家长不能让他回自己的房间；认为家长不会真的想要他回自己的房间；认为无论他做什么，家长都会让他回到自己的房间；或者认为家长无法发现他什么时候行为不端，那么他就未必会遵从家长的指令。

最令研究者关注的是，何种条件下冲突一方的威胁意图具有可信性，能使另一方认为对方打算实施所威胁的行为。某种程度上，意图

的可信度与冲突一方的诚信度有关。因此，冲突一方过去言行的一致将使其更加可信。如果冲突一方过去未曾实施自己的威胁或者过去的承诺未曾兑现，那现在的威胁就会显得空洞无力（Schlenker et al.， 1973）。如果冲突一方地位较高，或者恶名在外，被人认为不好说话或者是不好相处，那么其威胁的可信度会因此而加强。当威胁来自那些地位较高的个体（Faley & Tedeschi， 1971），或者是那些具有负面形象的人（Schlenker et al.， 1970），威胁就变得更加令人可信。

如果实施威胁将付出高昂的代价，那么威胁就会丧失可信度。实施威胁总要付出代价。有时候，即使温和地管教一个孩子，如果孩子提出抗议，也会令我们感到筋疲力尽。这里要指出的一点是，实施威胁的代价越高，冲突一方就越不可能实施威胁，而了解这一点的另一方就越会认为威胁不可信，而且也越不可能遵从（Mogy & Pruitt，1974）。

为实施威胁所做的准备工作，也可以表示威胁意图的认真程度。因此家长为了加强威胁的效果，可能会将孩子的课本拿到他的房间里，然后说，“我已经把你的书本放在你的房间里了，这样当你被关在房间里的时候，就有事可干了。”

成功的威胁者往往能找到坚决实施威胁的方法。其目的是不给自己留退路，如果另一方不遵从，那么自己将别无选择，换句话说，就是把威胁转变为了警告。冲突一方表达坚强决心的方法之一就是，发布有关威胁的公开声明，因此，如果自己将来不能坚持实施威胁就会感到尴尬。比如，父母可能会当着家庭所有成员的面和儿子谈话。第二种方法是，将这种威胁的承诺附着在一种神圣的原则或者是规则上，而冲突一方应责无旁贷地遵循这些原则和规则。因此，父母可能会告诉儿子，他破坏了私有财产神圣不可侵犯这一基本社会规则，而

自己正在努力向他教授这一规则。第三种方法是，将威胁的实施责任转嫁到第三方身上，法律契约和强制令就是这样起作用的。

威胁战术的若干优点

威胁战术可能不如承诺战术那样令人愉快，但是作为引发他人遵从的方法，威胁却更具诱惑力。我们可以从如下几个原因来进行分析：

首先，有效的威胁根本不会给威胁方带来任何损失。威胁方既不需付出任何奖励，也不需实施任何惩戒。威胁之所以会产生效果，是因为被威胁方想避免遭受违抗引发的代价——而不是受到代价本身的影响。正如谢林（Schelling，1966）观察到的，冲突一方若使用不讲人情的强制性手段，往往会造成另一方的反抗和阻力增大，因而无法获得成功。在这种情况下，冲突一方威胁要使用这种强制性手段，反而有可能成功。

其次，威胁往往是非常有效的。这一战术的价值已经在诸多研究中得到了重复、一致的证实（例如，Bonoma & Tedeschi， 1973；Mogy & Pruitt， 1974）。某些情况下，威胁的确要比承诺更能激发另一方的遵从行为。这部分是因为威胁者通常要比承诺者更有权力，也更具控制力。还有一个原因就是，实验室研究发现，威胁是非常可信的影响方式，往往要比承诺令人信服得多（Pruitt & Carnevale，1993；Rubin & Brown， 1975）。还有，通常说来，与获得某一奖励相比，人们往往更愿意避免可能蒙受的损失（Taylor， 1991）。因此，面临威胁的时候，人们更可能会让步。

威胁的第三个可能的“优点”是，即使威胁者并未实施威胁，他们也仍然能获得好处。如果冲突一方在另一方并未遵从的情况下选择不实施威胁，那么这一行径有可能会被另一方看成一项人性化措施，

而非软弱或愚蠢的标志。如果承诺者食言，那么我们几乎可以断定，其人将会被另一方看成言行不一致的人，然而如果威胁者食言，那么尚有可能被视为强大却又慈悲的人——一名懂得宽容智慧的人（就像慈祥的父母）。可以肯定的是，威胁者如果食言，其信任程度就可能会在另一方的眼中降低。然而，如果另一方能从慈悲的角度对这种食言行径进行解释，那么这一解释就可能会（至少会部分地）抵消掉食言行径可能所带来的损失。

在冲突中，人们频频使用威胁战术，是因为这一战术往往与伴随威胁而生的正义感和正直感相一致，这就是威胁战术的第四个优点。遇到有争议的情境，人们常常相信，或者表面上相信，上帝和正义站在他们一边。在这样的情形下，还有什么方式要比威胁方式更具影响力呢？如果另一方按照冲突一方的需求做事，那么这只不过理所应当的事情，并不值得特别的嘉奖，但如果另一方并未按照冲突一方需求做事的话，惩罚就是对这种错误行径所进行的恰当回应。（如果乔尼在停止打扰妹妹这件事上，既未认识到严重性，也表现得满不在乎，那么应该受到惩罚。他知道这意味着什么。）

威胁战术的若干问题

使用威胁战术可能引发的最严重的问题是，这些方法往往为另一方所憎恨（Smith & Anderson， 1975）。这部分是因为，冲突一方发出的是意图伤害另一方的讯号，也因为该方要求另一方遵从，却又并未给予另一方任何回报。这意味着另一方将失去某种自由，却不能得到补偿，也暗示着冲突一方认为己方优于另一方，并有权向另一方提出进一步的要求[56]。因这些知觉而产生的反感常常会导致另一方对抗威胁，而非遵从。这样不但威胁的目的达不到，而且促使双方敌意如负螺旋般加剧上升。我们将在第5章和第6章中对这种螺旋加以讨论（Deutsch & Krauss， 1960；Youngs， 1986）。

威胁战术还会逐步破坏冲突各方的关系，并且滋生不信任感，使得双方难以有效地解决问题。威胁战术还会带来另一个问题，即如果另一方不遵从的话，这些威胁可能会带来高昂的代价。假设另一方目中无人，那么对其进行惩罚往往既困难又耗费时间，而且会激起对方更大的不满和报复行为[57]。

有三种方法可以缓解这些问题带来的副作用。一是将威胁战术与承诺战术相结合——使用“胡萝卜 加大棒”的方法。这一方法类似于针锋相对，能给另一方的忍辱负重和俯首听命行为提供有意义的奖励。二是运用那些合法的威胁，比如法官威胁被告如果再因超速被捕，就会予以罚款。与不合法的威胁相比，合法威胁较少激起人的愤恨之心（Milburn & Watman， 1981）。三是实施与强制性威胁正好相反的威慑性威胁（Schelling， 1966），后者要求另一方不要采取某种特定行为，而前者则要求另一方采取某种特定行为。在强制性威胁中，冲突一方总是左右另一方，因而这种威胁方式更容易招致另一方的不满，也不如威慑性威胁方式有效。

强制性任务

冲突一方采用威胁战术，是以“如果……那么……”这样的陈述形式出现的，比如，“如果你不遵从我的愿望，那么我会处罚你。”相比之下，强制性任务是以这样的形式出现，“我已经开始惩罚你了，除非你遵从我的愿望，否则我会继续惩罚。”冲突一方要想不断地惩罚另一方，往往要付出高昂的代价，或者要冒一定的风险。因此，强制性任务就是让另一方来把握双方福祉的控制点，明确地给另一方最后的机会，以避免对双方造成伤害。接下来，让我们来看两个截然不同的例子，第一个讲述的是胆小鬼游戏，而第二个则是国际关系案例。

在詹姆斯·迪恩和马龙·白兰度主演的一部老电影中，两人参加了胆小鬼游戏，要以极其危险的速度驾车，然后在车道上迎头相撞。对这两位参与者而言，这样的撞击几乎肯定意味着死亡，因此谁为了避免迎头相撞而先将车偏离方向，谁就是失败者（亦即胆小鬼）。广而言之，只要冲突双方或双方以上陷入了愿望的竞赛，而双方都不愿意先行让步，并且因互不妥协而失去很多，那么就可以视为胆小鬼游戏现象。无论是正在闹离婚，而且在为可怜的孩子的监护权进行激烈争论的夫妻，还是深陷一场代价高昂的罢工中的劳资双方，都是胆小鬼游戏分析的好案例。

1962年，美国总统肯尼迪在古巴导弹危机中做出了战术选择，这一强制性任务的例证与前面提到过的胆小鬼游戏大相径庭。在危机发生前的数月间，苏联——当时还在赫鲁晓夫统治下——就开始成船地将中程导弹和核弹头运往古巴。苏联的意图显而易见，即一旦完成这些武器部署，就会将矛头直指美国东部的主要中心城市。肯尼迪总统拿到了苏联这一行动的无可辩驳的影像证据之后，马上对事件予以了关注，古巴导弹危机随后爆发。总统发表公开讲话，声称美国有义务对苏联开往古巴的所有船只实施海上封锁，除非苏联停止其运送武器的行为，并且销毁那些已经部署在古巴的武器和基地，否则将不会撤除海上封锁线。美国军舰被派遣至该地区，开始阻止苏联船只。肯尼迪总统的这项战术最终获得了成功，苏联人从古巴岛撤出了导弹，这一点我们还将在第9章予以阐述。

强制性任务成功的决定性因素

强制性任务必须具有可信度才能起到作用，这一点与承诺和威胁战术相似。另一方必须相信：如果自己不遵从，那么冲突一方不但有继续实施惩罚的能力和意图，而且如果自己遵从，冲突一方就会解除这种惩罚；冲突一方能充分地监控自己的行为，从而判断自己是否遵从。

既然在对另一方进行惩罚时，冲突一方往往要付出高昂的代价或冒一定的风险，那么主要问题就在于冲突一方意图的可信度了，也就是说，另一方是否相信，冲突一方会继续实施惩罚，直至自己投降。比如，在胆小鬼游戏中，冲突一方会让另一方眼睁睁地看着自己将方向盘抛出车窗外（Schelling， 1960）。这一动作传递的信息就是，现在只有另一方拥有对将要发生的事件的控制权。冲突一方将自身逼上了一条充满潜在灾难的不归路，除非另一方让步，否则灾难将无可避免。在古巴导弹危机中，肯尼迪以坚定的口吻宣布了将要实施封锁的计划之后，美国军事人员那些明显的举动、美国军舰抵达相应地区以及对苏联船舶进行的实际性干扰，都是对这项口头宣布任务的贯彻实施。可以说，没有承诺比此更可信了。这项争论结果的控制点从美国人的肩上转移到了苏联人肩上，使苏联成为唯一有能力阻止双方发生灾难的国家。

冲突一方可以通过如下几件事情来加强意图的可信度。首先，冲突一方有望借助于第三方的力量，并告知第三方事情是不可能改变的。这就像派遣信使传递信息，而派遣者在发出信息之后，或是失去联系，或是无法再产生影响力了。谢林（Schelling， 1960：38）曾举过这样的例子，“很多大学教师都会受到这样一条规则的保护，即一旦课程成绩记录在案，那么他们就失去了改变分数的权力。”这种做法就是将成绩录入者置于信使的位置，传递着这样一条信息，即冲突一方现在不能再改变成绩了。

加强意图可信度的第二种方法是将任务公开化，而不是私下里将任务布置下去。这样做会将冲突一方言行一致的声誉暴露在极大的风险中。谢林指出，在谈判的情境下，冲突双方往往会将自己置于无路可退的境地。他写道：“如果那些国家代表会因任何一个小小的退让而被人指责为绥靖主义，他们就不会做出明显的让步（Schelling，1960：29）。”

加强意图可信度的第三种方法是证明冲突一方拥有这样的支持者，他们认为自己有责任密切关注任何偏离任务的事件。实际上，冲突一方想要说明的是，自己的脖子正放在套索中，而那些不妥协的支持者正在监视自己的一举一动，随时都可能会拉紧这条套索。

第四种加强意图可信度的方法是让另一方直面冲突一方所下决心的证据。如果想让另一方了解冲突一方所承诺任务的深度和强度，那么面对面的交流就是最好的方式。如果缺乏这样直接人际冲突，另一方会无法真正感受到冲突一方的强制性力度，这一战术也就不会像设想的那样发挥作用。

如果另一方有办法免受冲突一方的惩罚，那么冲突一方不但会缺乏可信度，而且强制战术也会遭遇失败。比如，在1948年冷战开始时，苏联曾试图通过对西柏林实施地面封锁来迫使美国及其盟友撤出该市。然而，后者通过空中运输，从外部向西柏林大量输送供给，维系了城市的运行。1949年，苏联人的强制性任务战术失败，被迫解除了地面封锁。

强制性任务的若干优点

如果强制性任务战术得以成功使用，那么就能迫使另一方主动提出达成协议的要求。这一战术将球踢到了对方的场地，由对方来决定下一步怎么走，因而能引发另一方做出退让。比如，假如你我都驾驶着自己的机动车靠近一个十字路口，而且你认为我不知道你的存在（因为我眼睛盯着前方），那么你就应该为将要发生的交通事故负责，而不是我；是你必须要踩刹车，以免撞车。很多波士顿司机都善于利用这一战术，以便能抢先通过拥挤的十字路口（Rubinet al.，1974）。

强制性任务的第二个好处是，该战术并不要求冲突一方拥有与另一方一样或更大的权力。冲突一方只要将自身置于这样一种情形，即少量地付出一些对另一方而言很重要的成本，这种付出甚至可以只是临时性的。比如，如果一个地位卑微的环卫工人没有从一个有权有势的老主顾那里拿到圣诞节小费，他就可以从12月26号开始，将鸡蛋壳扔在这家老主顾的草地上，直到他得到小费。的确如谢林（Schelling， 1960）观察到的，处于弱势的一方使用这一战术时，有悖常理的是，往往会处在一种更为强势的讨价还价的位置上。这是因为，弱势方的极度弱势能加强其承诺的强制性任务的可信度。比如，那名环卫工人的贫困状况以及他由此产生的对金钱的极度需求，使得他将继续使用这一战术的行为变得更加令人可信。可以这样说，一只被逼到绝路的动物和一名濒临绝境的男人肯定是处在弱势地位的，但是他们很可能会奋起反抗，而他们的弱势使得他们所承诺的惩罚敌人的任务变得更加令人可信。

强制性任务的第三个好处就是，它们往往在冲突一方或另一方还未亲眼目睹所承诺任务的最终结果时，就产生作用了。美国并未被迫长时间对古巴实施封锁。如果冲突一方有过兑现各种所承诺的任务这样的“光荣记录”，就可能足以取得胜利，而根本不必一直坚持到痛苦的最终结局。

强制性任务的若干问题

由于强制性任务具有不可逆转性，或者说是显见的不可逆转性，因此可以肯定地说，这项战术往往要承担很大的风险。冲突一方的命运置于另一方的手中，而另一方有可能并未做好退让的准备，而这种让步对于避免灾难的发生又是必需的。如果另一方并未做好准备做出退让，那么灾难往往是双向的，也就是说，胆小鬼游戏中的两名参与者都会死掉，或者是，苏联予以回击，核武器大战随之爆发。强制性任务的确是带有风险性的战术。

至于另一方为何没有按照该项战术的原初设想进行退让，至少有四种原因。首先，另一方可能并不了解冲突一方所承诺任务的后果。比如，如果你看不见我在开车，因而也不知道我没有意识到我们都在穿过同一个十字路口，那么我俩就会发生严重的问题了。第二，另一方可能想要遵从冲突一方的愿望，但却无法这样做——比如在胆小鬼游戏中，对方司机因刹车失灵而无法及时停车，或者是一名遭到绑架的人无法弄到赎金。

第三，冲突一方可能会觉得自己应该承担起任务，兑现自己曾经声明要采取的行动，但是另一方却可能对其所承诺的这一任务表示怀疑。另一方可能这样解释道，强制性任务要冒这么大的风险，冲突一方未必真的敢实施。这种误读就会酿成悲剧。

第四点，也是最重要的一点，就是冲突一方可能会错误地判断，到底对于另一方而言，自己正在强迫另一方做出的选择有什么样的相对价值。冲突一方可能相信，另一方会优先选择向灾难屈服，而实际上，另一方却有可能愿意面对灾难。比如，在发动对古巴的封锁行动时，肯尼迪不得不假设，赫鲁晓夫会优先选择令自身感到尴尬的撤军行动，以避免爆发海上战争，或是危险的核武器复仇战。为了尽可能减少误判，冲突一方要全面了解另一方的观点和价值观，这一点非常重要。对于新近介入某种关系的冲突方而言，采用强制性任务战术可能就是玩火[58]。

由于上述四种风险的存在，冲突一方比较理想的做法就是，必要时采用那些能逆转的强制性任务。如果冲突一方明智地——胆小鬼游戏中将方向盘扔出窗外之前——准备好第二套不为另一方所知的操控机制，这套机制能在强制性任务没有起到作用的情况下，在最后的时刻用来避免灾难的发生。多数情况下，被人视为傻瓜或者骗子，总比

丢掉性命明智得多。最有效的单方强制性任务可能是，另一方相信是不可逆转的，但却能在绝对必要的时候加以修改。

除风险性之外，强制性任务还存在另外一个问题，即冲突一方在使用这一战术的时候必须先发制人。在胆小鬼游戏中，只有第一个剥夺自我控制权的人才有可能获胜。如果另一方在冲突一方将方向盘扔出车窗的同时，或者是紧随其后，也将方向盘扔出车窗，那么这对于双方来说都是极为冲动而愚蠢的行为。只有冲突一方有望另一方仍保有控制权时，放弃对事件的控制才有意义。

我们看到强制性任务存在可信度和风险性问题。然而最严重的问题是，这些任务往往会推动冲突升级，除非它们以绝对的非暴力形式出现（参见下文）。这一战术并不会终结那些容易引起争议的交流，而往往会带来如下这些反应：冲突各方都可能绝不妥协，或是都觉得自己不能稍稍让步，以免颜面尽失，而这样一些反应会使得业已形成的困境更为严重。

暴力

我们将暴力（violence）定义为意图伤害他人身体或破坏他人所珍视事物的行为。暴力一词常常引申到这一定义之外。比如，奥珀托（Opotow， 2000：404）给出的定义就包括结构性暴力（structural violence），指的是拒绝向社会的某些成员提供“享有人类幸福和尊严所必需的基本资源”。尽管结构性暴力很值得我们考察并寻找解决办法，但是它与身体暴力有着不同的起源和效果，后者才是我们感兴趣的现象。

区分工具性暴力（instrumental violence）和情感性暴力（emotional violence）很有意义（Berkowitz， 1993）。工具性暴

力是一种达到目的的手段，旨在强化冲突一方与另一方发生冲突的理由。前面描述过的几种战术可能会涉及工具性暴力。比如，针锋相对战术和威胁战术在实施过程中可能会采用暴力形式（比如男孩欺负妹妹时爸爸就打他屁股），也可能会采用非暴力形式（比如把他关进自己的房间）。强制性任务也会涉及暴力形式（比如折磨犯人直到他们说出自己的同谋），或者涉及非暴力形式（比如把犯人关进审讯室直到他们说出自己的同谋）。冲突一方也能用工具性暴力来打败另一方或者进行自我防御。

就情感性暴力而言，伤害另一方本身就是目的，而不是达到目的的手段。这种暴力所涉及的情感——诸如愤怒、敌意或是复仇的愿望——都直指另一方。这些情感可能来自于因另一方而感知到的烦恼，或者说，它们可能映射出另一方给冲突一方或其所在的群体所带来的侮辱、痛苦或是相对剥夺。它们或许可能源自某种其他的情境，并被转嫁到另一方身上。比如，如果有一天，父母在工作中很不顺心，那么他或她就有可能回家后，因孩子所犯的轻微过错而打孩子。

大部分暴力行径既带有工具性，也带有情感性，只不过程度有差异。因此，一名刑讯者拷打犯人，可能主要是为了达到工具性目的，即从犯人那里获得信息，但也可能是为了发泄自己对世界的愤怒，因为刑讯者在童年时期受到过虐待。上面提到的那位沮丧的父亲或母亲，主要的目的是发泄自己对老板的愤怒，但也有可能带有工具性目的，即让孩子不要制造噪音、反驳自己或者做任何会令父母感到暴怒的事情。

群体暴力通常要比个体暴力更具破坏性。群体暴力的具体形式取决于群体的力量大小和授权等级高低。政府和握有权势的群体，往往会通过警察或者军事力量公开实施暴力。而弱势群体则往往会采用秘密行动的方式，成立突击队或进行恐怖活动，来反抗那些他们正在挑

战的强势群体。他们秘密地派遣个人或是小分队去破坏桥梁或建筑物，并且还杀死另一边的人。采用恐怖主义战术的原因很清楚，就是如果这些群体公开行动，他们的成员往往会在尚未完成自己的使命前就已被捕。

像基地组织对世贸中心进行袭击这样的恐怖主义行径，通常都至少带有四大目的。一是情感性目的，即通过报复权势较强的敌人来表达内团体真实的或臆想的怨愤。其他三个都是工具性目标：（1）骚扰对手，直到对方为了制止暴力而做出让步；（2）为保护内群体而削弱对手的力量；（3）说明对手不过是一只纸老虎，不堪一击，以便能招募更多的内群体成员进行斗争[59]。

非暴力反抗

非暴力反抗指的是弱势群体在不使用暴力的情形下，对现状进行挑战的一套战术[60]。非暴力反抗可以视为代替突击行动和恐怖主义的战术，既能给强势一方加诸真正的压力，同时又避免采用暴力而导致的缺陷。这些缺陷包括：暴力给双方都带来痛苦（遭受恐怖攻击方的反应往往是，对恐怖分子所宣称代表的那个群体实施暴力），破坏与对手的关系，以及疏远那些本可以给对手施加压力的第三方。

非暴力反抗的例子有：为了让占据印度的英国军队撤军，圣雄甘地所进行的绝食行为；在20世纪50年代和60年代早期，美国南部勇敢的美国黑人发动的联合抵制和静坐抗议运动；以及那些为抗议发动内战而拒绝登记入伍的人们，或是拒绝为正在驶近的坦克让开道路的行为。虽然我们很多人都对这些行为所体现出的勇气、决心和道德信念表示钦佩，但是绝不能忽视这些起到作用的方法本质上正是争斗之术，而这些战术本身就优先适用于交流非常困难的冲突情境。就像甘地（Gandhi， 1949：4）所述，“非暴力……并非意味着软弱地屈从

于恶人的意志，而是意味着用个体全部的精神来反抗暴君的意志。”实际上，使用非暴力战术需要很大的勇气，这不但因为当权者可能会使用暴力镇压或进行其他严重的处罚，而且也因为抗议者在面对来自对手的暴力行径时，还必须保持非暴力状态。

就像突击行动和恐怖主义一样，非暴力反抗要起作用，也须借助骚扰或削弱对手，以及继续招募愿为他们的事业而献身的支持者这些方式。非暴力反抗还有一个不同于突击行动和恐怖主义的优点，即这套战术往往会赢得对反抗者事业的外部同情。因此，甘地的非暴力立场使其扬名世界（其中还包括英国社会的一部分！）。当甘地开始绝食之际，引起了全世界的关注，并且纷纷对英国施加压力，要求英国做出甘地所希望的让步，以免甘地死亡。如果当权者使用暴力来镇压非暴力抗议者的话，那么外部同情的力量可能会非常强大，因为当权者的反应与挑战本身相比显得过于悬殊。比如在1960年夏普斯维尔（Sharpsville）大屠杀期间，南非的白人警察杀死了67名非暴力的非洲抗议者。这一事件导致南非政府遭到了全世界公共舆论的谴责，并最终导致南非遭到世界范围的经济制裁，并进而导致时任政府在1993年为一个公选出来的黑人掌控的政府所替代。

我们最好是将非暴力反抗看成是一组而非完全统一的战术。夏普（Sharp，1970：32）曾经将非暴力行径分成三种类别：非暴力抗议，其中包括“游行……设置工人纠察队……‘长期不断地骚扰’官员……发放抗议资料，”以及“让大家了解异议的存在”和异议人士持有的观点；非暴力不合作，诸如“经济抵制……罢工……不合作主义（civil disobedience），以及哗变”，这些“都向对手显示出，社会系统的正常效率和正常运作已经难以维系”；以及非暴力干预，包括“静坐示威、绝食、非暴力障碍物、非暴力入侵以及建立平行政府（parallel government），”积极地侵扰对手。

在本章提到的术语中，夏普指出的第二种和第三种非暴力行径是强制性任务的形式。因此，经济抵制、罢工、静坐示威以及绝食的目的都是向对方表达一种不可撤销的任务，以实现一方提出的一系列要求，它们还是一种以不同方式向对方（权势较强的一方）实施惩罚的非暴力行动方案。如果这项强制任务能有效地传递给另一方，就会将事件的责任明确地转移到另一方肩上，也就是说，把球踢给了另一方。比如，甘地在宣布自己打算通过绝食行动来抗议英国在印度的政策之前，就正式通知了英国，宣布英国决定危机后果的唯一责任方。任何事情都不会让甘地改变立场，除非英国满足他的愿望，决定的责任就完全在英国方面，要么同意甘地的要求，要么让甘地饿死。甘地是在冒险，但是在印度几乎所有非暴力行径的尝试场合中，这套战术都达到了预期的效果，不管战术实施者是甘地个人还是大批民众。

使用非暴力反抗战术的冲突方之所以会取得成功，并非是因为他们拥有更多的资源，而是因为他们能用那些对另一方而言，不但代价高昂而且看上去不可逆转的方法，这一点与强制任务非常类似。甘地用来迫使英国改变其印度政策的力量，并非是他上好的身体条件资源，而反倒是其极度的虚弱。甘地凭借虚弱的身体来承担这样的绝食任务，并不能持续很长时间，这对于迫使强大的英国做出让步而言，是一个强有力的筹码。因此，如果强制性任务具有很高的可信度，那么弱小也能因此而成为力量的源泉。

总结和结论

本章我们试着概述了几种更重要的且容易引起争议的战术。冲突一方运用这些战术的目的是为了在冲突中获得胜利，其中大部分战术——诸如逢迎讨好、承诺、辩论说服、羞辱、针锋相对、威胁、强制性任务和暴力——都是按照由轻到重的顺序呈现给读者的，从不易引起争议到极易引起争议。这一由轻到重的序列往往视为冲突发展（尽

管并非在每项冲突中都能找到我们所列出的所有战术）的过程，反映了冲突升级的共同趋势。我们最后提到的非暴力反抗战术，并非由轻到重的序列，该战术放在本章最后是为了与暴力战术做对比。

在以上这些阐述中，有几个要点需要在此总结一下。逢迎讨好战术能以谄媚、观点从众、或是积极进行自我展示这些形式出现。如果另一方认为并不存在刻意操纵，逢迎战术就能成为一种有力的工具。在我们的社会中，人们很少讨论羞辱战术，然而在全世界羞辱战术却是一种普遍而有力的方法。羞辱战术的最大危险就是，它会导致另一方远离群体，因而削弱该群体将来对另一方施加的影响。针对这一问题的解决方式就是重新整合的羞辱，即将这一战术与重新表态确认另一方与该群体存在的社会纽带联合起来使用。

针锋相对战术——另一方合作时给予奖励，不合作时予以惩罚——可能在所有争斗之术中应用最广。这一战术的主要缺陷就是，它会引致冲突螺旋上升——一种行动反应的恶性循环——从而使得另一方无法清晰地懂得，自己可以与冲突一方进行交易。要想缓解这一问题，可以让冲突一方在实施惩罚之前，给另一方一个宽限期，也可以让冲突一方用言语来诠释针锋相对战术的实施过程，或者还可以在冲突螺旋上升期间，偶尔转而和另一方进行合作，希望另一方对这一偶发的合作行为予以回报。

承诺、威胁以及强制性任务都必须具有可信度，然后才能产生效力。这意味着，另一方必须认为冲突一方拥有实施其曾经提及的行动的能力，并且有实施这些行为的意愿，此外，冲突一方还要能对另一方的行为有足够的监控，从而分辨另一方到底是否遵从。冲突一方的意图可信度是一柄双刃剑。一方面，冲突一方必须证明，如果另一方遵从，就会得到所承诺的奖励，或者不会受到伤害，而另一方面，冲突一方也必须证明，如果另一方并未遵从，就不会得到所承诺的奖

励，或者会受到伤害。很多当事人只是利用了双刃剑的一面，他们只是强调说，如果另一方遵从会发生什么，或者如果另一方不遵从会发生什么。正因为如此，他们未能成功地影响自己的目标对象。

暴力——伤害他人身体或破坏他人所珍视事物的行为——的产生既可以是情感性的，也可以是工具性的（策略性的）。而暴力的使用往往反映了两种暴力源共同作用的结果。工具性暴力往往与逢迎讨好、威胁或者是强制性任务这些战术相伴。恐怖主义者的暴力是一种弱势群体选用的战术，旨在逐步削弱那些强势群体的力量和决心，他们视为这些强势群体控制或打压他们。

就像恐怖主义一样，非暴力反抗也是一种弱者为了求得改变，对强者施加压力的工具。但与恐怖主义不同的是，这项战术并不会导致冲突失控升级，因而鲜有不良后果。大部分非暴力运动都是以强制性任务的形式出现，比如，甘地的绝食到死，或是在政府大楼前的静坐示威。非暴力反抗这种武器具有恐怖主义所没有的两大长处，这些长处都源于反抗者所采用的战术与对方的反应之间存在的悬殊：一方面，反抗者采用的战术是温和的（虽然是长期的），而另一方面，这些战术却往往会招致对方重度的且带有惩戒性的回应。第一个长处是，这种力量上的悬殊能唤起第三方对抗议者的同情，并会因此会对目标对象施加外部压力。第二个长处是，这种悬殊能给目标群体的某些成员带来负罪感，这种感觉可能会加速目标群体改变政策。

本章全篇我们都将冲突一方描绘为那些容易引起争议的行动的发起者，而将另一方描绘为这些行动的接受者和回应者。这样一种描绘有时是正确的，但却往往会造成歪曲。敌对双方的交流往往更像在跳小步舞曲，期间双方的步伐需要非常准确地匹配在一起，各自对另一方某个部位的动作做出回应。双方轮流采取行动发起人和行动接受者的立场，而冲突升级既是冲突中的一方全盘掌握了一系列战术主动权

的产物，也几乎可以（或更严重地）说是一种恶性循环的产物。在接下来的四章中，我们将仔细对这两种方式进行探讨。这些章节将涉及冲突升级产生的条件及过程，以及是何种条件和过程使得众多已经升级的冲突得以持续下去。

[1] 该故事选自杰弗瑞·鲁宾和卡罗·鲁宾1989年撰写的《家庭之战》（When Families Fight）。

[2] 对戴维营谈判的斡旋所进行的分析（尤其是强调找到识别潜在利益点的价值，可作为达成协定的手段）选自费希尔、尤里和巴顿撰写的《谈判力》（Getting to Yes）一书（Fisher， Ury & Patton，1981）。

[3] 若干年前，哈佛大学法学院教授罗杰·费舍尔（Roger Fisher）曾发表讲话，标题为《与俄罗斯人谈判和与自己的配偶谈判：有何不同？》他的回答是，“ （差别）并不如你想象的那么大。”我们的回答也是这样。

[4] 某些专家（如Hopmann，1996）使用 “利益冲突”这一术语，而不是“利益分歧。”

[5] 多方联合的问题解决策略是指各方共同努力，以寻求一种相互都可以接受的冲突解决方案；而单方独自的问题解决策略是指双方中的一方（或双方）都在寻求各自所能接受的冲突解决方案。多方联合的问题解决策略几乎总是一开始就公开表明利益的差别，并且因此造成了各方期望值的碰撞。这就意味着，冲突成为一种公然的对抗形式，即使其形式较为温和。

[6] 将冲突定义为感知到的而不是真实的利益分歧，使得我们偏离了社会科学的惯常做法。不过，我们相信，这样的偏离也有其价值，因为感知到的利益分歧更能预测人们将来的实际行为。这是因为知觉通常会对人们的行为产生即时直接的影响（也即冲突情境下的策略选择），相比之下，现实的影响力不但来得缓慢，而且不太确定。我们承认，按照知觉来对冲突进行定义会造成一种可能性，即一方相信存在利益冲突，而另一方却不这么认为。这种情况下，虽然双方都可能按照自己的知觉来采取行动，但是显然必定有一方是错误的。

[7] 据普遍推断，王安电脑公司在其创始人辞世之后衰败的原因之一就与它的组织文化有关，该文化强调内部和谐、避免对抗。由于担心发生冲突，经理们不愿自己做出困难的决策，面对那些与他们有不同意见的人们，他们等待着另一位王安先生来进行干预。结果，公司难以做出调整，以应对王安先生的逝世和瞬息万变的市场。

[8] 陷入敌对婚姻的父母如何保护儿童，使之不受婚姻冲突的不利影响，请参看戈特曼（Gottman，2001）的建议。

[9] 托马斯·弗里德曼（Thomas Friedman， 1995）在《从贝鲁特到耶路撒冷》一书中，提出了一些巧妙的应对策略。在20世纪80年代早期的贝鲁特，人们运用这些策略以应对几乎每天都会发生的轰炸、绑架和谋杀。使用最为广泛的一种策略就是选择性注意，也就是说，人们只将注意力放在那些自身能掌控的事件中，而将那些自身无法掌控的事情排除在注意力之外。这样的策略给了当地人一种能控制自己命运的感觉，虽然这听上去有些荒谬，但是这的确阻止了他们沉溺于无助的感觉之中。一位居民对这种策略进行了很好的诠释：“我在去打网球的路上，一架以色列F-15战斗机突然从我头顶飞过。对于这件事情我能做些什么呢？什么也不能做。他会向我投掷炸弹吗？我不这么认为。因此我继续往前走，去打网球（p. 38）。”

[10] 如果想更详细地了解创伤后应激障碍，请看美国精神病学会（American Psychiatric Association，2000）的有关介绍。如果想了解与心灵创伤主题有关的综述，请看沙莱夫等人的文章（Shalev et al.， 2000）。

[11] 该图形和以下其他图形都和托马斯（Thomas， 1976）所用的图形有共同的要素。

[12] 我们将在第9章单向调解行动部分详尽地讨论萨达特的耶路撒冷之旅（见第223~225页）。

[13] 虽然图2.1和图2.2能使我们直观地了解冲突的含义，但是由于两者将效用（即某一个体的利益水平）视为单向维度，因而具有严重的局限性。实际上，大部分情境下人类的需要是多维度的。比如，人们既需要食物也需要宽敞的住房，并非如简单的效用概念所示，人们愿意为了更多地满足某种需要而放弃其他需要。正如图2.1和2.2中所示，人们的愿望水平并不是单一的，而可能是多种，每种愿望都一一对应着卷入争议中的某种需要。因此，要进行更加复杂全面的分析，就应该绘制多维图形。

[14] 实际上，即使那些具有零和性的问题，也常常能转变为非零和性的等价问题。至于通过何种方式来转变，我们将在第9章到第11章中进行具体介绍。

[15] 本书的作者之一金盛熙，在成长过程中听到的一个故事也许能说明这一点。这个故事讲的是“天堂”和“地狱”的根本差别。故事伊始，两个地方并不存在明显区别。我们可以想象一下，到了吃饭时间，在看上去一模一样的天堂和地狱的食堂里，都供应着相同种类和数量的食物，盛放食物的器皿也没有任何差别。食堂的长条桌上放着很多又大又圆的薄饼，每名用餐者都有一双非常长的筷子（或者一把非常长的叉子）。所有人都必须遵守两条规则：第一，必须用筷子夹薄饼；第二、如果薄饼掉在了地上，任何人都不能捡起来再吃掉。在完全相同的条件下，天堂中的人们总是显得饱食而安逸，而地狱中的人们则看上去似乎总是饥肠辘辘和烦躁不安。为什么会出现这样的现象？在地狱中，人们不太友善或者不太信任。因此，他们蜂拥而上地争抢薄饼，因为他们认为别人拥有更多的薄饼就意味着自己得到的薄饼更少。然而由于不能灵便地使用长筷子，薄饼常常掉在地上。按照规则，所有的进餐者都不能再吃掉到地上的薄饼。由于很多薄饼掉在了地上，最后桌上剩下的薄饼寥寥无几。为了抢夺那所剩不多的食物，人们频繁地争吵和打斗，而这只会导致更多的薄饼掉落在地。相比之下，天堂的居住者们用筷子夹起一张张薄饼，然后将饼喂到坐在桌子对面的那个人嘴里。虽然筷子的长度对自己吃到薄饼有些妨碍，但是却能将薄饼喂到那些同住在天堂里的其他人嘴里。一句话，在地狱中，占优势地位的是零和思维，而在天堂中，占优势地位的是双赢思维。

[16] 平等理论（Adams， 1965；Walster et al.， 1978）主张，如果那些功劳（更专业的名称是贡献）基本与我们相似的人所获得的结果要好于我们，或者那些看上去功劳要比我们少的人所获得的结果与我们相同，那么不公平的比较就非常有可能发生。

[17] 关于信任和猜疑的问题，我们将在第3章和第6章进一步探讨。

[18] 1950年，就职于兰德公司的梅里尔·弗勒德（Merrill Flood）和梅尔文·德雷希尔（Melvin Dresher）拟定出困境理论，后来由顾问艾伯特·塔克（Albert Tucker）以囚徒方式阐述，并命名为“囚徒困境”。囚徒们虽然彼此合作，坚不吐实，可为全体带来最佳利益（无罪开释），但在资讯不明的情况下，因为出卖同伙可为自己带来利益（缩短刑期），也因为同伙出卖自己可为他带来利益，因此彼此出卖虽违反最佳共同利益，反而是囚徒最大的利益所在。——编者注

[19] 我们以鲁宾等人（Rubin et al.， 1994）的研究报告为例来解释“民族中心主义”。鲁宾每天早上6点钟都要去基督教青年协会的游泳池游泳。他发现那些刚巧也常常在这一时刻去泳池游泳的人士，能迅速地结交为朋友。实际上，这些人的“群体性（groupness）”感觉往往非常强烈，以至于常常对泳池的新来者采取敌视或者轻蔑的态度，唯一的原因就是后来者是新面孔。这些后来者，不得不付出努力来求得群体的青睐。

[20] 我们必须将群体认同与群体认同需要区分开来。群体认同指的是某一群体的成员对该群体的平均认同程度（成员们将该群体看成是他们自我形象的中心），而群体认同需要则包括成员对群体生存及其独特文化的关注、使用该群体独有的“语言、历史、服饰、教育、仪式和领土”等文化载体的心愿（Leatherman et al.， 1999）、以及获得其他群体的认可和尊重的需要。群体认同需要的受挫往往会导致群际冲突（Stein， 1996）。双方的群体认同感越强，这类冲突就可能会变得越激烈。

[21] 群体极化效应的研究表明，具有类似想法的群体成员之间的沟通往往会强化诸如态度、判断及行动计划等心理状态（Isenberg， 1986）。这是因为：（1）如果群体成员了解到，自己所偏好的方向又获得了新论据的支持，就会更加坚定自己的方向；而且（2）很多人获悉，其他成员在自己所偏好的方向上比自己更极端。希望加入观点相同的成员前锋队，或者对自己的信念更加有勇气，成员因而会变得更加坚持自己的方向。

[22] 伊斯兰极端分子不但在信仰上非常正统，而且在政治上非常好战，而普通伊斯兰教徒则没有这些特征。从道德的角度上来说，本·拉登是无法与曼德拉和华盛顿相提并论的，但是就其在群体内所扮演的角色而言，他们都同等重要。

[23] 回避策略倾向于维持现状，因而不能算是一种纯粹的策略。站在对现状进行挑战的冲突一方的角度来看，这一策略类似于让步策略。而从现状对之有利的冲突另一方来看，这一策略则类似于对抗策略。比如，假定我正在试图说服你借给我一本书。如果我变得不作为或者进行撤退的话，那么这就通常意味着我已经放弃，也就是说，我让步了。而如果你变得不作为或者进行撤退的话，就意味着你拒绝借给我书，这就类似于那种容易引起争议的战术。因此，与那些反对现状的人相比，既得利益者会更普遍地采用回避策略，这一点并不令人感到惊讶（Peirce et al.， 1993）。

[24] 此类研究的详情讨论，请参见Pruitt（1981）， Pruitt & Carnevale（1993）以及Rubin & Brown （1975）的研究。

[25] 理论上冲突一方有可能对另一方所获结果，甚至己方所获结果的关注存在负值。这一点虽未展现在图3.1之中，但是我们可以将图中的两个坐标轴分别向下和向左延伸，就可以说明负值的存在。本章会稍微探讨负面关注的一些观点，在第5章和第8章讨论冲突升级问题时会进一步探讨。针对冲突一方和另一方结果负面关注的讨论，请看麦克林托克（McClintock， 1988）的研究。

[26] 凯利等人全面而详细地讨论了冲突方对让步策略的排斥（Kelley et al.， 1967）。

[27] 有时候，双重关注模型会以坐标轴旋转90度的方式出现。其中“整合”轴从回避策略区穿越到问题解决策略区，而另一条“发散”轴则从让步策略区穿越到争斗策略区。正如范·德·福利尔特（Van de Vliert， 1997）所指出的，这种词语的使用有助于描述现象，但是不能解释为何人们会选择一种策略而不是其他的策略，图3.1双重关注模型中的双重关注模型也存在同样的 问题。

[28] 请参见Pruitt & Carnevale， 1993：106。

[29] 比如，劳资纠纷中工人要求每小时工资涨到16美元，而管理方却坚持每小时12美元，这时候就可以采用“各让一步”的选择，也就是说，最终达成一项每小时14美元的协定。如果工人们把这一结果看成是自己损失2美元（因为14美元要比他们原来的要求少2美元），那么他们运用了消极思维框架。相比之下，如果他们将这一结果看成是自己多获得2美元（因为14美元要比管理方提出的多2美元），那么他们运用了积极思维框架。

[30] 据说，诸如此类的情况涉及了“假内聚力（false cohesiveness）” （Longley & Pruitt，1980）。

[31] 矛盾的是，某些负面情绪，比如负罪感也会增强个体的帮助行为（Carlson & Miller， 1987；Cialdini & Kenrick， 1976）。对这种现象的一种解释是，帮助人的行为是工具性的，旨在使助人者走出不良情绪（Carson & Miller， 1987）。

[32] 罗斯博特（Rusbult）和她的同事（Drigotas & Rusbult， 1992；Rusbult et al.，1991）将这种建立或维系关系的愿望称作“承诺（commitment）”，并且指出，这在处理婚姻冲突时至关重要。

[33] 更低的愿望能使得问题解决策略看上去更为可行，这一点可能会令读者感到惊讶，因为从表面看来，这一点和我们先前提到过的有些不一致，即低自我关注（造成愿望较低）减少了问题解决策略的可行性。不过，这两点却并不矛盾。我们正在讨论的是两种对抗性力量，当自我关注度下降的时候，这两种力量同时被激发出来，一种力量使得问题解决策略看上去更加可行，而另一种力量（允许使用让步策略）则使得问题解决策略看上去不太必要。

[34] 为了抵消掉形象损失，冲突一方必须在安抚的同时表现其坚定的立场。

[35] 这就是费歇等（Fisher et al.， 1991）所描述的BATNA（谈判协定之最佳选择）的概念。如果另一方拥有一种强烈的BATNA，对抗策略就会令另一方采纳这一最佳选择。

[36] 某些时候，冲突一方提早让步无论对自己还是另一方都可能付出昂贵的代价。其中一个原因就是，如果一方过早地做出了让步，那么就有可能会造成双方在有机会寻求双赢的解决方案（或者说整合式解决方案）之前，就将问题在不成熟的状态下解决掉。还有一个原因是，冲突一方过早地让步，可能会使得另一方变得更好争议，以至于无法找到整合式解决方案，或者无法达成协定（Pruitt & Carnevale，1993）。

[37] 请注意，不公正感和愤怒感之间的因果关系是双向的，也就是说，不公正感能引发愤怒感，而愤怒感也会造成不公正感。请参见米勒（Miller， 2001）对这一问题所进行的全面讨论。

[38] 在一些案例中，自我责备可能会唤起羞耻感而不是内疚感，并且会造成冲突一方采用回避策略。按照拉扎勒斯（Lazarus， 1991：244）的说法，人们在感到内疚的时候，可能会对那些已经造成的伤害

进行弥补（比如做出让步）。然而，当感到羞耻的时候，人们则可能会“对自身的失败进行隐匿或回避，不让任何人（尤其是那些对他们而言非常重要的人）看到这些失败。”这就是回避策略。

[39] 平克利（Pinkley， 1990）和盖尔芬德（Gelfand et al.， 2001）用“妥协”这一术语来表述双赢角度，而用“获胜”来表述输赢角度。

[40] 第三个可能的原因是冲突双方责备双方之外的人或事。比如，彼得可能会将冲突的发生归咎于所在公司的度假政策不够宽松，如果公司能给雇员们一个更长时间的带薪休假期，那么彼得和玛丽就既能去山间度假，也可以去海滨度假了。我们有理由假设，在这种观念支配下，冲突双方都有共同的敌人，就会倾向于采取问题解决的行为。虽然这种假设并未得到证实，但并不妨碍它的合理性。

[41] 要想了解文化对冲突过程的广泛影响，请参看阿夫鲁赫（Avruch， 1998）、科恩（Cohen，1991）、以及福尔和鲁宾（Faure & Rubin， 1993）所做的研究。

[42] 研究表明，与集体主义者相比，个人主义者更可能与对方达成整合式的解决方案，这是因为，个人主义者倾向于采取积极主动的、开放式的问题解决方式。比如，廷斯利和布雷特（Tinsley & Brett，2001）发现，与中国人相比，美国人不但能解决更多的问题，而且能找到更多的整合式解决方案。然而，针对文化差异所作的研究并没有完全一致的结果。乔斯沃德及其同事（Tjosvold et al.， 2000，2001）研究发现，当集体主义者们认为他们公开讨论和提出要求不会危及群体和谐时，他们有能力并且也愿意选用积极主动的、开放的以及共同参与的问题解决策略，并且也能找到整合式的解决方案。正如廷斯利和皮路特拉（Tinsley & Pillutla， 1998）所指出的，这些研究结果的不一致说明，我们有必要就这一问题进行深入研究并对已有的研究进行元分析。

[43] 我们将在第10章详细讨论隐蔽的问题解决方式。

[44] 对于韩国人来说，一种至关重要的社会技能就是“nunchi’I”，翻译过来大概意思是“目测”。这是一种默默地察觉和辨明他人想法和情绪的能力，而在处理冲突时，这种能力在很大程度上为人们所倚重。斯蒂尔斯（Steers， 1999：209）指出，“如果一名现代（Hyundai）公司的雇员去向上司请求帮助，但是上司没有能力，或者愿批准的话，那么就可能会用‘nunchi’I’的方式来告诉下属这一负面

信息。与上司正式并且公开地驳回下属的请求相比，这种方式可以避免双方陷入尴尬境地。”不懂得“nunchi’I”方法的韩国人注定是社会的失败者。

[45] 一名能说一口流利英文的韩国记者这样说道，“韩语并不是一门能很好地用于辩论的语言，因为其中含有太多的隐性意义。韩语太容易被人误读。英语是一门清楚明确，而且富有逻辑性的语言，也非常适合用于辩论。当我和妻子发生争执的时候，我们用的是英语”（Breen， 1998：35）。

[46] 《 喜福会》是美国著名华裔女作家谭恩美的第一部长篇小说，也是她的成名作，甫一出版即大获成功，当年曾经连续八个月荣登《纽约时报》畅销书，成为1989年美国四大畅销书之一，多次获奖并拍成电影。——编者注

[47] 然而有趣的是，美国人错误地认为他们能比希腊人更了解对手的利益。

[48] 从第5章到第8章，我们将更加详细地讨论逐步升级的序列问题。

[49] 虽然我们认为这里考察的争斗之术更加有趣和重要，然而还存在很多其他的争斗之术。这些战术包括骚扰战术（gamesmanship）（Potter，1948），负疚经历（Rubin et al.，1994），既成事实（Falbo，1977；Falbo & Peplau， 1980），愤怒声明（Averill， 1982）（艾夫里尔曾经指出，愤怒声明带来的结果多为帮助行为，而非对关系的伤害）以及更多的间接手段，比如暗示（Falbo & Peplau，1980）。

[50] 要想更完整地了解逢迎讨好战术，请参看戈登（Gordon， 1996）、琼斯（Jones）以及施腾格尔（Stengel， 2000）的研究。要想了解组织背景下，雇员如何运用逢迎讨好战术，请参看伊斯曼（Eastman， 1994）、库克等（Harrell-Cook et al.， 1999）、冯科（Vonk， 1998， 1999）以及沃特曼和林森迈尔（Wortman & Linsenmeier， 1977）的研究。

[51] 我们可以通过电影《十二怒汉》这一极好的例子，看到劝说的力量。在这部电影中，陪审团需要判定一个十几岁的男孩子是否有罪，这个孩子被控杀死了自己的父亲。在这个陪审团中，除了一个态度温和的人（亨利·方达扮演）之外，所有其他人都认为这个男孩子铁定有罪。然而，亨利·方达逐步对这些人进行了劝说，最终改变了对这名男孩的草率判决。

[52] 例如柴金等人（Chaiken et al.， 2000）的研究。

[53] 一名被宣判犯有福利诈骗罪的妇女，想要的是在监狱里服刑，而不是戴上这样一个标志：“我从穷人那里偷了食物”（Etzioni， 2001）。

[54] A即英文adultery的首字母，意为“通奸”。——编者注

[55] 有时候，术语“威胁”还有另一种含义，即难以控制或者是不能控制的当头之灾，比如疾病或者是核战的威胁（Milburn & Watman，1981）。我们称这种危险为非条件性（noncontingent）威胁，这种威胁截然不同于我们在本小节中讨论的条件性（contingent）威胁，后者指的是，冲突一方能控制另一方是否会遭受伤害。

[56] 在海尔曼（Heilman， 1974）的一项研究中，那些遭到威胁的参与者感觉自己就像孩子一样被人管教。大部分成年人都非常反感此种行为。

[57] 要想了解组织环境中威胁所带来的负面效果的实证研究，请参看弗里德曼（Freedman， 1981）的研究。

[58] 这可能有助于解释凯利（Kelley， 1996）的实验结果，在谈判后期谈判者往往会承诺不再进一步向对方退让，尤其是那些有经验的谈判者。

[59] 要了解恐怖主义的信息，请看拉克（Laquer，1999）；利夫顿（Lifton，1999）；鲁本斯坦（Rubenstein，1987）以及怀特（White， 1998）的研究。

[60] 有关非暴力反抗战术的讨论，请看阿克曼和科鲁格勒（Ackerman & Kruegler， 1994）；埃里克森（Erikson， 1969）；金（King， 1963）；以及斯蒂格和林德（Steger & Lind， 1999）的研究。

第二编 冲突升级

第5章 冲突升级及其发展

一提到冲突升级，最先浮现在我们脑海中的往往是那些国际关系案例。因此，我们将以这个领域中的一个例子，即冷战的发展，作为本章的开篇案例。然而，升级并不仅限于国际关系领域，社会各个层面的冲突都可能会升级。因此，我们也会分析其他领域的案例。

冷战的发展

冷战指的是从1945年开始并持续到20世纪80年代末，美国和苏联之间发生的巨大政治冲突。在那段时间里，这一残酷且令人恐怖的冲突，成为国际社会中最为显见的特色，影响着全球千千万万人们的生活。冷战从未导致超级大国之间的全面战争，即便在古巴导弹危机时期战争几近爆发（将在第9章详加描述）。然而，这段时期大部分的战争都是冷战发展的产物，包括朝鲜战争和越南战争以及苏联在阿富汗的军事行动。时至今日，苏联已经不复存在，世界上这些地区之间的对抗也已经基本停止，然而，冷战的遗留问题却一直存在于我们的诸多机构和文献之中。下面我们讲述一下冷战的发展故事。

第二次世界大战期间美国和苏联是同盟国家。虽然二战在1945年结束，但是双方仍旧有望继续合作。然而经过战争洗礼的苏维埃却对西方国家产生了深深的疑虑。于是，他们企图控制那些与之毗邻的国家，这加大了东西方合作的难度。苏联不但在东欧建立了共产主义同盟，还支持希腊的红色游击队，并对土耳其施加政治压力。1947年，

美国以三种方式反击了苏联的这些行动：对希腊和土耳其给予军事援助；启动马歇尔计划，计划重振西欧经济和削弱西欧国家内部的共产党力量；先与英国联合，再与法国联合，开始了统一西德和重建其经济的漫长过程，以便构筑一个防止苏联扩张的远方堡垒。

在之前的三十年中，苏联曾两次与德国交战，因此，美国在德国的上述行动被苏联视为严重的警示。苏联先以抗议的形式做出了反应，之后在1948年，苏联尝试偶尔中断柏林和西德之间的往来。当时的柏林虽然是在联合统治下，但却是苏联人包围控制下的一块飞地。最后，在西方国家统一了西德货币之后，苏联人宣称，他们正在修复通往柏林的道路，开始对柏林实施了全面的封锁。美国及其盟友们对此做出了回应，成功地启动了柏林和西德之间的空运线。他们还开始进行磋商，组成北大西洋公约组织（North Atlantic Treaty Organization，简称北约）。北约是一个由美国和大部分西欧国家组成的军事联盟组织。后来局势的发展最终引致了西德重整军备，而苏联将这一行动视为严重的警示。

冷战一直持续到20世纪80年代末期，但是我们不再继续讲述了，因为到此为止，读者可以看到冲突升级的生动案例。

升级中发生的转型

升级（escalation）一词有两种相互关联的含义。升级可以指冲突一方正在使用比先前更为严重的战术——给另一方施加更大的压力。升级还可以指冲突的强度在整体上有所增加。由于冲突一方的升级往往会导致另一方的升级，因而导致整个冲突的激化，因而这两种含义具有关联性。本书所使用的冲突一词会兼顾这两种含义，不过主要关注后一种含义。

冲突在升级的过程中，都经历了特定的增长转型。虽然这些转型分别发生在冲突各方的身上，但却在整体上影响了冲突，因为转型通常通过另一方映射出来。作为这些转型的结果，冲突得到了强化，而这种强化有时极难撤销。本章和下一章的目的是要了解这些转型的本质及其发生的过程。

冲突在升级过程中，通常至少会发生五种类型的转型。虽然这些转型可能不会在某一个单独的冲突中全部出现，但都非常常见。这五种转型如下：

1. 轻→重。正如第4章所示，在一项容易引起争议的交流中，冲突一方通常一开始会采用那些影响力较小的战术：采取逢迎讨好姿态或是进行辩论说服。很多情形下随着冲突的发展，这些温和的战术会被诸如威胁、强制性任务等较为严重的战术所取代，甚至最后可能会突然爆发暴力。1948年发生的一系列国际事件都可以视为此种转型的例证：苏联从抗议到中断与对方的沟通，最终封锁了柏林。而美国及其盟友也果断地从加强一个新同盟，发展组建一个完整的军事同盟。

2. 小→大。随着冲突的升级，问题往往有迅速扩散的倾向（McEwen & Milburn，1993）。冲突双方也存在这样一种倾向，即越来越陷入到斗争之中，并且为求获胜，不断追加资源的投入。这两种倾向都可以在冷战危急中看到。从苏联一方来看，对西方世界初始的普遍怀疑迅速演变为大量具体的抱怨：旨在削弱共产党力量的项目、重建西德、发行独立通行的西德货币并最终形成一个敌对的军事联盟。从美国方面来看，新问题随处可见：捷克斯洛伐克共产主义政权的建立、支持希腊的游击队以及封锁柏林。双方不但迅速增加了对冲突的资源投入，而且冲突在双方都发展成全国关注的事件。

3. 具体→普遍。在升级的冲突中具体问题往往会给普遍问题让路（Coleman，1957），而且双方之间的整体关系也会恶化。纵观一个令

人痛苦的冲突升级过程，小型且具体的担心往往会被那些大型且包罗万象的立场所取代，而且最终发展成普遍无法容忍对方。

在冷战的发展历程中，这些改变在美国是非常明显的。美国对自己在1945年及1946年看到的那些具体摩擦的担心，迅速转变为对苏联和共产主义整体上的普遍谴责。苏联被美国人视为希特勒德国的新化身，一个完全不值得信赖的，而且一心一意想要侵占全世界的“邪恶帝国”。这种看法导致美国做出很多过火的行为，诸如麦卡锡主义的盛行、多年来拒绝承认中华人民共和国以及参与越南战争。美苏之间的关系恶化得如此厉害，以至于有些时候，双方实际上根本没有发生过任何的沟通。

4. 尽力做好→取得胜利→伤害另一方。在很多冲突的早期，冲突一方只是着手尽自己的可能做得更好，而未曾考虑另一方的所作所为是好是坏。这种观点被多伊奇（Deutsch， 1958）描述为 “个人主义定向（individualistic orientation）”，以关注自我利益为特征，完全不考虑另一方的命运。然而，随着冲突的升级，冲突一方从只对“尽力做好”感兴趣转变为注重明显的竞争性目标，而“尽力做好”则意味着要超过另一方。最终，随着冲突的继续，冲突一方的成本开始逐步增加，目标再次转变为伤害另一方。此外，如果冲突一方正在付出代价，那么目标就转变为对对方的伤害要多过自己受到的伤害（Glasl， 1982）。冲突一方流出的每一滴血，都会让另一方付出更为可怕的血的代价。这就是在极端状况下的竞争[1]。

随着这些动机发生改变，冲突一方对另一方的情感也发生了变化。积极性情感很快随着冲突的升级而消退，取而代之的是诸如生气这种不大强烈的负面情感。当升级继续进行，这些不大强烈的负面情感就会转变为更为强烈的负面情感，诸如愤怒、敌意以至于最后产生

了强烈的憎恨。类似这样的情感和刚刚描述的目标改变是相互支持的。

在1945年以后的美苏关系中，这些转型是很明显的。初始时那种推翻具体政策的愿望完全变为一种广泛的竞争，双方都对另一方有着强烈的负面情感，并试图在全球的各个角落打败另一方。在美国，这一竞争的重要性反映在广泛存在的爆炸性的政治观点上，即中国自1949年革命以来，就走上了“迷失”的道路。在冲突双方很多人认为，针对这一问题的逻辑性解决方式就是削弱对手的力量，或者对于少数人而言，甚至是摧毁对方。

5. 很少→许多。面对持续不断的冲突，那些源自少数参与者的愤怒感的冲突往往开始增强，逐渐演变成集体行为。冷战期间两大军事联盟——北约组织与其东方的对手华沙公约组织——的发展就是典型的例子。这种转型可能部分出于冲突一方的战术性考虑。如果另一方不按照冲突一方所希望的那样做——而且如果冲突一方不能通过威胁、承诺或其他一些方式来掌控另一方的话——那么冲突一方最大的兴趣点，就是找到那些愿意与之团结的其他力量。冲突一方不能靠自己完成的事务，可能会很好地得到协作者额外的支持和力量。这种转型可能也与先前那些保持中立的第三方思想的改变有关。由于对另一方加诸冲突一方身上的要求或对另一方已采用的战术感到恐慌，部分第三方可能会转而支持冲突一方，而其他第三方，同样因担心冲突一方的要求和战术，转而进入另一方阵营。这样的结果会导致整个世界的两极分化，我们将在第6章和第8章对此详加探讨。

国内冲突的升级

刚刚描述过的冲突变化并不仅限于国际舞台。实际上，这些变化也往往发生在国内情境中。我们来看一对年轻夫妻，以下是妻子对事

件的陈述（Peterson，1983：360）：

我们正开车去看望我的父母。为了准备这次旅行，我们投入了很多时间和精力，两人都疲惫不堪。当时我正在开车，而保罗则在旅行车的后座上读书。我们要上高速了，于是我让他挪到另一边去，因为我要回头看，而他却挡住了我的视线。他让我看两侧的后视镜，或是转过身子来看。我不习惯用后视镜，而且觉得自己不应该改变驾驶习惯，因为他只要稍微动一下，我就能看见了。过了一会儿，我说："你能动一下吗？"……他只是坐在那里盯着我。我又问了两遍，最后他开始发脾气了，告诉我停车，由他来开车。然后他告诉我，他会向我展示，如何既不用看镜子，也不用向后看，就能上高速。保罗继续说出一些更加伤人的话语。

数分钟后，妻子指出丈夫反应过度，丈夫道了歉，这次冲突算是结束了。因而，这次冲突不但短暂，而且一点也不严重。然而，我们先前提及的三种冲突转型在这次冲突中都有所体现。冲突表现为由轻变重，丈夫先是盯着妻子，然后开始表现出愤怒，最终变得出言不逊。冲突表现为由小变大，妻子一再重申她的要求，直至丈夫忍无可忍，而双方都将注意力放在争吵上。冲突也表现为由尽力做好转变为伤害另一方，开始丈夫只是拒绝挪一下身子，到最后却做出种种伤害妻子的行为。妻子并未告诉我们，丈夫的"伤人"言论到底是什么，但只要这些言论是对妻子开车技术的普遍的指责，就意味着冲突已从具体形态转变为普遍形态[2]。

升级模型

要理解冲突升级，我们必须知道，随着冲突的加剧，在冲突一方和另一方各自内部以及双方之间发生了怎样的过程。广义的升级模型[3]有三种（Pruitt & Gahagan， 1974）：争斗者-防御者模型，冲突

螺旋模型，以及结构变化模型。这些模型针对冲突升级的发生提出了三种不同的解释。这三种模型都有价值，都能准确地描述某些冲突中升级的发展，我们不能厚此薄彼。本章我们要讨论争斗者-防御者模型和冲突螺旋模型，而在第6章讨论结构变化模型，该种模型还能应对日益恶化的关系。

争斗者-防御者模型[4]

争斗者-防御者模型（contender-defender model）将冲突一方（争斗者）和另一方（防御者）区分开来。冲突一方带有改变现状的目标，因而将其放在与另一方相冲突的位置上。冲突一方的目标可能是从另一方那里得到某种东西；牺牲另一方为代价来改变现实；或者停止另一方的烦扰行为。通常而言，冲突一方在开始时，往往采用那些比较温和、略带争议的战术，因为这样做风险最小。然而如果这样做起不到作用，冲突一方就会转而使用那些更加严重的战术，战术不断升级，直到另一方做出让步或者冲突不断升级的成本超出了所追求目标的价值。在这样一个冲突进程中，另一方可能表现得被动，或者可能会对冲突一方的升级行为作出同样的升级反应，但如果另一方升级的话，那么这样做的原因绝对是防御性的，与冲突一方不同。

很多过去的征服之战就涉及此类冲突升级，包括科尔特斯（Cortez）和毕沙罗（Pisarroe）（争斗者）为了窃取黄金，打败阿兹特克（Aztecs）和印加（Incas）（防御者）的战争，以及拿破仑与俄国的战争。这一模型也有助于我们了解冷战发展中的一个阶段，即苏联正式树立了阻止西德统一的目标，这种统一对苏联来说是种严重的侵犯。苏联（争斗者）一开始使用了温和的抗议战术。这种战术没有作用时，他们就转向更加严重的战术，即间歇性地切断柏林和西德之间的联系。但该战术尚未取得成功之时，西方（防御者）发行了统

一的西德货币，苏维埃则使用了非常严重的战术——对柏林全面封锁[5]。

我们的驾车故事（家庭冲突升级部分）也描述了争斗者—防御者序列。故事中的丈夫是争斗者。由于对妻子不断坚持的要求感到烦扰，他从温和的辩论说服，转而进行愤怒的非语言展示，进而发展到出言羞辱。不过，我们在描述这一事件的特点时，必须加以小心，因为整个的故事是从妻子口中说出来的，所以故事可能并不全面（请看下文）。

这一争斗者—防御者模型还与一个实验结果相符和，该实验讲述的是个体和群体对持续不断的烦扰所做出的反应（Mikolic et al.，1997）。实验中的冲突另一方（研究助手）不断制造麻烦，就是不给冲突一方（被试）提供完成任务所需的种种供给。任何时候都允许被试（争斗者）给另一方打电话，而研究者在对这些电话进行内容分析时，识别出七项容易引起争议的战术。被试（争斗者）按照标准的升级序列使用这些战术。他们先是请求获得这些供给，然后依次提出强求，抱怨另一方的行为，对另一方感到愤怒，威胁另一方，不断骚扰另一方，最后发展到羞辱另一方。很少有被试按照这一序列走到最后一步，大部分都止步于中间某个环节。有趣的是，总体而言，群体的升级要比个体的升级走得远得多。

校园枪击事件　争斗者—防御者模型有助于我们了解近年来一直困扰美国的校园枪击事件。众多校园枪击事件存在一个共同点，即枪击者受到过持续不断的烦扰——受到某些同学的嘲笑或欺负。最终，这些遭到奚落的个体（防御者）诉诸某种致命的暴力形式（这种极端的冲突升级），来反抗他们的对手，并常常将对手扩大到他们所在学校的其他同学和老师。虽然任何理由都不能为这类暴力事件开脱，但

如果我们能知道，这类事件往往与报复行为有关，或许有助于我们未来阻止类似悲剧的发生[6]。

比如，肯塔基州帕迪尤卡市（Paducah）14岁的迈克尔·卡尼尔（Michael Carneal），因个头不高而遭到其他同学的嘲笑和作弄。1997年12月1日他冲进学校清晨祷告集会，杀死了三名学生，并伤害了五名学生。类似地，阿拉斯加州贝瑟尔镇（Bethel）16岁的伊万·拉姆齐（Evan Ramsey）据说在上学期间因比较瘦削且性格拘谨而受到过骚扰。他被同学称为“斯科瑞奇（Screech）”，电视节目《救命铃声（Saved by the Bell）》中一个令人乏味的人物。1997年2月19日他来到学校里人群密集的地方，开枪射死了一名学生和学校校长，还射伤了另外两名学生[7]。

这类案例的冲突升级，有别于我们曾经讨论过的案例（如驾驶故事中那位丈夫的行为）。因为校园枪击事情中冲突的升级并不表现为愤怒行为的逐渐上升，而是突然表现为一种极端的反应。这些未来的杀手们可能会避免使用那些较为温和的战术，因为他们发现，这些战术甚至会带给他们更多的取笑和欺负。相反他们压抑着报仇的愿望，直到这种愿望在他们的生命中变成为一种颠覆性力量。就在那一刻，他们有了这样一种感觉，即“我不能再忍耐了！我已经受够了！”

在这类案例中，到底是何种心理力量在起作用？这些未来杀手所经历的讥讽和欺负，几乎总是发生在众目睽睽之下。这种公开的羞辱，无论是在自己还是在其他看来，对于冲突一方的形象都是一种威胁，同时会唤起巨大的耻辱感。研究表明耻辱感往往会引发复仇的愿望（Scheff，1994）。詹姆斯·吉利根（James Gilligan， 1996：110）曾研究过诸多暴力犯罪分子，他断言道：“我尚未看到任何一种严重的暴力行径，不是源于令双方都感到羞耻和卑贱、不被尊重及遭

人奚落的经历，而且不带有预防或消除这种‘丢脸’的企图——不管面临多么严重的惩罚，哪怕是死亡。”

另外，这类案例可能存在自我消耗（ego depletion）的因素，即自控能力的降低，这源于先前对复仇愿望的过多压制。有人对这一过程进行了研究（Finkel & Campbell， 2001），被试要观看那些容易引起激烈情绪体验的电影片段。观看时研究者要求部分被试压制自己对于片段的情绪反应（高自我消耗），而另一部分被试则不作此要求（低自我消耗）。看完片段后，要求他们说明自己是如何对伴侣的攻击性行为做出反应的。不出研究者所料，实验结果表明，与那些未对自己的情绪反应进行控制的被试相比，那些压制自己情绪反应的被试表明自己将做出更具惩罚性的反应。先前的情绪压制引致了自控能力的降低[8]。

当然，讥讽和欺负事件在学校较普遍（Nansel et al.，2001），而暴力形式的报复却鲜有发生。是什么使得这些杀手有别于那些也受到公开羞辱的普通受害者们呢？这方面的理论还很薄弱，我们无法给出确定的答案，但是可以做出两点回应。第一，校园杀手或是以群体的形式出现，或是从其他那些遭到排斥的学生中取得了社会支持。此外从前面提及的实验可知（Mikolic et al.， 1997），与个体相比，群体的升级会走得更远。大部分校园杀手都曾把自己的枪击计划告诉过其他受到过羞辱的同伴们（Vossekuil et al.， 2000），他们不但得到了后者的鼓励，而且有时还得到过后者的帮助。有些朋友甚至还推动了他们计划的升级。我们再来看一下伊万·拉姆齐案件。拉姆齐曾对他的两个朋友说，他想要带把枪到学校里，在那些折磨他的人面前挥舞炫耀，好好地吓唬吓唬他们。他的朋友们则鼓动他开枪射击，说这样一定会吸引人们的注意力。拉姆齐在枪杀名单上列上了三个人的名字，但这些朋友又建议他再加上11个人。拉姆齐说，他并未计划枪击校长，他这样做是受到一个不喜欢校长的朋友的鼓动

（Dedman， 2000）。第二，所有的这些校园杀手都能拿到枪，就他们所在的环境而言，枪要比任何其他可用的武器致命得多。

争斗者—防御者模型的观点评述 虽然争斗者—防御者模型适用于诸如校园枪击事件这类冲突升级情况，但在我们的日常思维中，这种模型却吸引了太多的关注。实际上，这是大部分人用来试图理解冲突升级问题的唯一模型。这一模型的问题在于，它采取的是一种单向因果序列，即冲突一方总是在升级中处于先导地位，但是，大部分升级事件涉及的却是一种循环过程。冲突一方对另一方容易引起争议的行为做出反应，接着是另一方对冲突一方容易引起争议的行为做出反应，再后就是冲突一方又对另一方容易引起争议的行为做出反应，以此类推。我们需要用冲突螺旋模型来理解这种冲突过程。

争斗者—防御者模型之所以流行，可能是因为它满足了人们想为某些令人不快的事件找个人进行谴责的自然冲动。一方（通常被标示为“攻击者”）被视为挑头让冲突变得更为激烈，而另一方（通常被标示为“防御者”）则被视为试图合法地反击攻击者令人无法容忍的行为。比如，冷战时期大部分美国人将苏联看成是冲突升级的根本原因，并因此视苏联为“攻击者”。而实际上，双方都同样对冲突负有责任，而冲突螺旋模型则更适合解释此种情况[9]。

冲突螺旋模型

冲突螺旋模型（conflict spiral model）认为冲突升级是源于行为和回应的一种恶性循环。冲突一方容易引起争议的战术推动了另一方做出类似的报复或者防御性反应，这种回应进一步唤起了冲突一方容易引起争议的行为，完成了一个循环，并且开始下一轮重复。冲突螺旋模型是一种双向反应模型，因为双方都是对另一方先前的行为做出回应[10]。

在冲突螺旋中，双方动机有一部分是出于报复——因另一方所制造的痛楚而惩罚另一方，也有一部分是出于防御或威慑的目的——使自己免受另一方所做各项准备活动的影响，给另一方以教训，并且让另一方觉得痛苦，以停止其令人恼怒的行为。

冲突螺旋一旦开始往往难以停止，因为双方都认为，不报复对方就会被人看成是软弱的表现，这会招来对方变本加厉的烦扰行为。双方都认为坚定地维护己方自我防护的声誉迫在眉睫。此外，双方都不愿意采取那种可能会打破这种循环的和解性举措。这是因为：第一，冲突一方并不相信另一方会对自己的善意做出回报；另一方也并不认为，只要自己表达善意，冲突一方也会示好作为答谢。第二，冲突一方担心己方采取和解性举措将意味着奖励另一方，并因此促使更加烦扰行为的发生。第三，另一方通常会被对方视为“攻击者”，因而会因冲突螺旋上升而遭到谴责。这表示另一方（而非冲突一方）有责任首先采取和解性举措。

在大多数冲突螺旋中，战术都是由轻而重发展的，这是因为（一定程度上）所有的回应，都会比激起这种回应的行为本身要更为严重和强烈。为什么会这样？有三个主要原因。一是冲突螺旋导致了前面曾经提及的由小到大的转型。冲突螺旋中的所有报复性或防御性回应，都为这一行为的目标增加了新的问题。因此，随着冲突螺旋的继续，双方清单上对方所犯的过失会变得越来越长，从而引发越来越严重的回应。二是双方在冲突中的损失，自己看来往往要大于对方的损失（Baumeister et al.， 1990）。因此，双方对于对方的挑衅行为所做的反应，己方觉得好像经过深思熟虑，但是对方却觉得反应过度，故意升级冲突，遭到类似的回应的确罪有应得。三是人们往往会忽略他们处在冲突螺旋中这样一个事实，并且认为自身是在对来自另一方的持续不断的烦扰做出回应。他们在开始时采用的是温和的略带争议性的战术，因为这些战术所涉风险最低。而如果这些战术不成

功，他们则会采用更加严重的战术，他们认为这些战术是理性行为，以便给另一方施压，劝阻其断了念头。这种做法的讽刺之处是，另一方会以同样的方式对他们的冲突升级水平做出回应。因此，对于双方而言，冲突去升级化要比升级更好。

冲突螺旋模型为众多的冷战升级问题提供了深刻的见解，冷战升级是一种恶性循环[11]。为了对苏联在东欧、希腊和土耳其的举措做出回应，美国及其同盟开始建立西德。为回应之一行动，苏联随后封锁了柏林，而为了对苏联的封锁行为做出回应，美国及其同盟们成立了北约组织，并且开始武装西德。依此类推。

在上文妻子口述的驾驶故事中，只有丈夫进行了升级。然而，这很可能是妻子对实际发生事件的自利式的歪曲。实际情况可能是，妻子在说出 “你能挪一下吗？”的时候，带着一种愤怒的腔调，接着又说出这样一些话语，比如 “该死的混蛋，你挡住我的视线了”。如果是这样的话，那么她的丈夫可能就会对她的升级做出回应，而她也会这样做，这一过程实际上可能成为冲突螺旋。

我们再来看第三个冲突螺旋的例子，2000年以色列和巴勒斯坦之间爆发了暴力争端，这一争端依照本章所指出的模式不断升级（April， 2002）。每一周双方都采取了新的暴力行动，这些行动激起了对方越来越多的暴力回应。在试过那些较为温和的战术之后，巴勒斯坦开始派出越来越多的人肉炸弹，而以色列则逐步采取了越来越残暴的军事行动。双方都认为自己采取的是一个单方面“防御性”升级，针对的是那些提出不合理要求，难以和解的“攻击者”。因此，对于双方而言，唯一合理的行动方案就是继续升级，以便“让另一方懂点道理”，并且用恐吓来停止另一方的攻击行为，最终酿成了巨大悲剧[12]。

巴以之间的冲突螺旋之所以恶化，是因为双方都坚定地相信，他们各自都拥有制胜的武器：巴勒斯坦人的制胜武器是人肉炸弹，以色列人的制胜武器则是常规的军事力量。在当时很难客观地分辨何种武器更为强大，因此双方对自己的胜利都很乐观。

冲突螺旋模型除了能诠释升级的发展，还有助于我们了解高水平冲突升级的维系问题——也就是说，那些严重的战术一旦运用，往往会持续地用下去。我们来看一项标准的拳击比赛。如果我打你的话，那么你完全能还击，这就引发了我再次打你，依此类推。首先，双方的下手会越来越重，而冲突就会升级。然后，由于人的力量是有限的，挥拳的力量会达到一条渐近线，之后下手就不可能变得更重了。我们所有人都会在遭到的挑衅水平上予以还击。虽然冲突螺旋能持续，但现在是稳定在某一冲突状态上，而不能继续升级。我们将在第8章更为详细地探讨冲突升级的持续问题。

争斗者—防御者模型和冲突螺旋模型之间的关系

在正在升级的冲突中，争斗者—防御者模型和冲突螺旋模型的动力常常会结合到一起。比如，争斗者—防御者的冲突序列往往是更大的冲突螺旋的一部分，就像苏联对西德统一计划所做出的反应（请看脚注11）。这种情况下，防御者持续不断的烦扰就是推动争斗者采取行动的原因。

我们再举一个例子，20世纪30年代末和40年代纳粹德国征服欧洲做出种种努力，依据冲突术语的所有定义，这是一种单方面的升级行为。大部分人并未意识到，纳粹德国的这种努力，在很大程度上，是对德国在第一次世界大战之后所蒙受的耻辱的回应——德国不得不付出战争赔偿，进而导致了通货膨胀。因此，第二次世界大战的争斗者—防御者序列可以视为植根于更大的冲突螺旋之中，而这一螺旋始于一战之前。

争斗者—防御者模型和冲突螺旋模型的动力还有一种结合方式，即一项冲突螺旋植根于更大的争斗者—防御者模型片段中，冲突一方采用不断升级的战术，以图对另一方施加影响。比如前述巴以之间的暴力升级问题，这一升级起源于2000年巴勒斯坦青年团以及激进分子（the Second Intifada）为劝说以色列放弃约旦河西岸和加沙定居点，并撤出守卫这些定居点的以色列军队所做出的种种行动。他们先是朝以色列士兵投掷石块，之后就开始对以色列士兵和那些定居者进行射击[13]。如果不考虑冲突螺旋的话，你也应该考虑到那些巴勒斯坦人的部分严重的袭击行为——虽然不是绝大多数——是出于他们对以色列占据行为的愤恨。

总结和结论

升级——使用越来越严重的容易引起争议的战术——绝不是无法避免的冲突结果，但却值得我们重视，因为冲突升级往往会让人们付出巨大的代价。升级通常伴随着几种形式的转型：问题迅速扩散；当事人变得越来越投入争斗；特定问题让位于普遍问题；成功的愿望转变为获胜的愿望，进而又变成伤害另一方的愿望；积极的情感让位于消极的情感；冲突双方都招募那些先前保持中立的个体和群体来扩大自己的规模。

本章讨论了两种冲突升级模式：争斗者—防御者模型将冲突一方（争斗者）的争斗行为追溯到从另一方（防御者）那里得到某种东西；牺牲另一方为代价来改变现实；或者停止另一方的烦扰行为。如果冲突一方所采用的更为温和的战术没有作用，就会转而使用更加严重的战术，以图取得优势地位。面对冲突一方的攻势，另一方的回应可能一直是被动的，也可能进行防御性升级。冲突螺旋模型则将升级追溯到一种行为和回应的恶性循环——双方都用升级的方式来做出回

应。我们往往可以同时援引两种模型来对升级做出最好的解释，将逐步变得严重的战术视为植根于更大的冲突螺旋模型的争斗者—防御者片段，或者视为更大的争斗者—防御者动力的一部分的冲突螺旋。

我们将在第6章转而讨论第三种更为复杂的升级模型，即结构改变模型。

第6章 结构变化模型

本章我们将讨论结构变化模型（structural change model）[14]，进一步洞察冲突升级的发展过程。该模型描述了升级发生及促动的变化过程。这些变化过程也使得升级得以持续下去和再次发生。这些变化有些是个体争论者或群体决策者所表现出的心理状态（如敌对态度）变化；有些是群体作用方式的变化（如军事领导力的形成）；还有一些是争论各方所属社区内的变化（如社区的两极分化）。因为这些变化是指那些影响冲突双方战术选择的各种情境特点的变化，所以称作“结构性”变化。

我们可以建构两种版本的结构变化模型，即争斗者—防御者模型和冲突螺旋模型。由于这两种版本所描述的结构变化种类非常相似，因而我们只探讨后一版本[15]。冲突螺旋版本的结构变化模型见图6.1。在图中我们能看到冲突的螺旋式上升：冲突一方使用严重的战术引起了另一方的结构性变化（A部分），这促使另一方给予了激烈回应（B部分），于是带来了一方的结构性变化（C部分），进而促使一方（D部分）使用更为严重的战术，以此类推，循环往复。我们将图中展示出的这一过程看做一种升级循环。

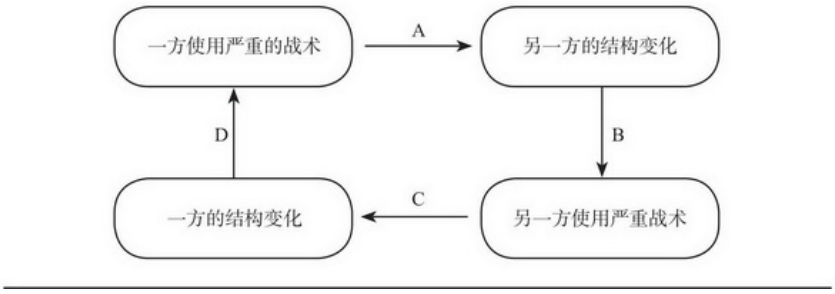


图6.1　结构变化模型。箭头的循环代表着一种升级循环。

结构变化模型的冲突螺旋版本体现了多伊奇（Deutsch）冲突发展的“原始法则（crude law）”（Deutsch， 2000a）。用本书的术语来说，原始法则是指那些容易引发严重争议的战术冲突过程，这些过程反过来也由这些战术而引发[16]。这些过程包括了本章所讨论的所有结构性变化。比如，如果我们在图6.1中标有“结构变化”的方框中插入“敌对态度”，那么就会看到，敌对态度既引发了那些容易引起争议的严重战术，也为这些战术所引发。

结构变化模型的价值在于，它有助于我们推断何种条件下冲突会升级及升级能持续下去和再次发生。这是因为，我们非常了解能使得该模型中所描述的变化得以发生并得到推动的条件，或者说，那些能用来强化图6.1中A部分和C部分所展示出的因果关系的条件。我们也了解一些推动这些变化得以表现出来的条件，或者说，那些强化图中B部分和D部分所展示的因果关系的条件。按照图6.1中的逻辑，所有这些条件都应该使得冲突螺旋更可能向前发展并持续下去，因而应该推动冲突升级并停留在已升级的状态。与这些条件有关的大部分讨论将在下两章呈现。

心理的变化

情感的变化

某些心理的变化涉及情感或者与情感有关的知觉。情感能对行为产生强大的影响，它们能逐步增强，直到战胜自我约束并引发剧烈的升级行为。不过，这些情感往往处于临时状态，不但与当前的事件有关，而且只有在冲突螺旋持续的情况下才会继续下去。一旦冲突螺旋开始减弱，情感往往会消退。这里我们将讨论四种这样的状态，即谴责、愤怒、恐惧以及形象威胁。

谴责和愤怒　第3章我们曾经提及，谴责另一方容易招致争议行为。在这里，我们将谴责看成是一个变量，并且假设谴责越强烈会导致升级行为越剧烈。谴责推动冲突升级的原因有二：一是谴责招致了愤怒（Averill， 1983），进而产生了伤害另一方的愿望。二是谴责会使冲突一方觉得，有必要惩罚另一方以儆效尤。

当另一方采取行动，损害冲突一方的利益时，有几种知觉会推动谴责。如果看上去另一方能预计自己的行为将会带来伤害，谴责就会变得更为激烈（Dyck & Rule， 1978）。这使得伤害似乎是出于故意而非偶然。而且，与那些迫于严重的环境压力的行为相比，那些看似自由状态下故意采取的行为可能会招致更多的谴责（Green，1990）。即使另一方的行为源自严重的环境压力，但如果另一方理该承担起抵御这类压力的责任，那么也会招致某些谴责。其他一些行为，如破坏社会规范的行为（Mallick & McCandless， 1966）或者与其他各方不大一样的行为，都尤其会招致谴责（Ferguson & Rule，1983）。另一方必须有某种令人信服的借口，才能避免在这些情况下被谴责。

以上这些意味着，如果冲突一方认为另一方的争议行为有悖情理，而且是有意为之或者不能归因于某种情有可原的情境，冲突就尤其有可能升级。在这些条件下，冲突一方尤其有可能会对另一方动

怒，或者觉得有必要约束另一方，进而采取了惩罚性行为，而这些行为将招致另一方采取相应的行动，因而会启动或者延续冲突螺旋。

恐惧　有时候另一方粗暴的行为看上去具有威胁性，引发的不是谴责和愤怒，而是恐惧，或者有可能三者兼而有之。恐惧引发的冲突螺旋不同于谴责和愤怒。谴责和愤怒主要表现在报复性螺旋中，冲突双方都觉得对方的行为令人生厌而进行惩罚，比如相互咆哮、拳脚相加及其他类似的行动。另一方面，恐惧则主要表现在防御性螺旋中，冲突双方都试图使自己远离对方出于自我保护而做出的威胁。比如在军备竞赛中，两个国家都在稳步增长自己的武器装备，而双方这样做，都是为了回应对方武器装备的增长（Richardson， 1967）。升级通常是报复性螺旋和防御性螺旋的联合体，比如冷战，再比如第1章本和父亲的故事。

形象威胁　对冲突一方形象（冲突一方呈现给自我或他人的方式）的威胁是升级的重要原因。如果有人威胁到冲突一方能否胜任的形象——即该方拥有的权力、地位、正直、强制力或自主权，冲突升级尤其有可能发生（Coleman，1997；Felson， 1982）。这些威胁既会带来愤怒也会引发恐惧[17]。

托克（Toch， 1970：164-165）曾经举过一个冲突螺旋的例子，这一螺旋看上去已经对当事人双方的实力、地位和强制力形象产生了威胁。这是发生在美国某个州立监狱里的敌对行动。

我们正看着这些家伙玩牌，我们正站在这个哥们的身后。他是那些大块头的举重者之一……嗯……大约走90步……嗯……他是那些人中的一个。他转过身来对我们说：“当我玩的时候，别站在我身后，笨蛋！”嗯……我刚看一下我的搭档，他就看着我，嗯……而且还又一次转过身来说：“我叫你不要站在我后边。”而且他还说：“上帝

保佑你，伙计。”这个家伙站起身来，哥们，所以我在一侧打他，而另一个家伙也打他，我们一起打他，哥们。我们把他痛打一顿……在那之后我感到像一个国王，哥们……嗯……我感觉到我就是那个人；这样你就不会再来打扰我了。

这种形象威胁对国家与对个人一样重要。各个国家通常都非常关注自己的声誉，拥有自己的权力并且能随时使用这些权力。很多战争之所以爆发，就是因为国家要建立起这样一种形象。这里我们以美国卷入越南战争为例。越南对于美国并不具有战略意义，但越南的共产主义游击队运动却给美国的国家形象带来了挑战，而这种挑战引起了美国官员的关注。他们担心如果美国不打击这场运动，就会被其他国家视为纸老虎，进而会引发其他国家的共产主义运动。这种观点来源于相互存在关联、责任之承担的更广泛信念，总结如下 ：“如果我们不想处处树敌，那么我们必须时时作战。”

我们很容易忽视那些与形象有关的关注，或者认为这种关注毫无意义，甚至认为太幼稚。然而，在没有规范约束的“原始丛林”里，比如国际舞台、美国西部大开发时期的“蛮荒西部”、城市中心的贫民窟以及众多的州立监狱，这种关注就是一种理性反应（虽然这些往往是短视的）。此种环境下，没有适当的第三方来实施规范，反对剥削和侵犯。因而人们认为他们必须树立一种强硬的形象——即一种充满力量、愿意战斗的声誉——来保护自身。虽然人们也可以采用其他较温和的方式来避免身体受到威胁和袭击，但是大部分人却并不了解这些方式，或者不相信这些方式的效果。在这里的箴言，用利奥·杜罗秋（Leo Durocher）的话来说就是，“好人总是吃亏。”

这句箴言及对形象的关注所存在的问题是，它们常常会让人们深陷困扰。在试图让自己看起来很强硬的过程中，人们会激怒或惊吓他人，使之针锋相对地采取相应举措，冲突螺旋由此产生[18]。适得其

反的是，人们往往最终会成为他们设法阻止的特定袭击目标（Glasl，1982）。这就是我们在第2章提到过的安全困境。

敌对态度、知觉和目标

我们现在转而讨论另一组心理状态，即敌对态度、知觉和目标，以及两种特别有说服力的知觉：去人性化和去个体化。像谴责、愤怒、恐惧和形象威胁一样，这些状态都促使人们采用那些容易引起争议的严重战术，因而这些心理状态也能放入图6.1中标有“结构性变化”的方格之中。但是它们也有情感状态所缺乏的持续性特点。它们往往会在那些引致它们生成的冲突结束后，再持续一段时间，并通过两种方式来影响冲突双方的关系：（1）当另一冲突出现时推动新的升级；（2）在并未发生新冲突的情况下，让冲突双方感知到新冲突的存在。

冲突中非常容易滋生敌对态度和知觉。冲突一方逐渐对另一方失去信任，并认为另一方对自己的福祉持无所谓甚或反对态度。冲突一方往往将那些贬损性特点加诸于另一方，认为另一方以自我为中心、道德败坏、或者（在极端的情况下）是恶魔般的敌人。这就造成了第5章曾提及的现象，即问题从特定性转变到普遍性；冲突一方现在必须要应对的不是来自另一方的特定的威胁，而是如何抵制没有道德的敌人的普遍性问题。因为去人性化或去个体化，冲突一方也会变得难以从对方的角度除非考虑问题。此外，冲突双方还存在着一种割断联系的倾向——即不愿意进行沟通。他们往往会形成零和思维——要么自己获胜，要么对方获胜。在冲突螺旋的动力作用下，争论双方通常都会发生这些变化。

这些心理变化有助于解释导致冷战的冲突升级及其冷酷地持续的原因。从冷战早期开始，极度的不信任、敌人形象以及不能换位思考，这些都是美国人根深蒂固的想法，并一直持续到20世纪90年代早

期。在美国零和思维非常普遍，引致了大众对任何共产主义的扩张过度恐惧。这种恐惧感笼罩着杜鲁门之后的美国各届总统；而当又一个国家加入共产主义时，无人还能在办公室里待得下去。大部分美国人变得无法对苏联真正的安全需要进行换位思考，而这些需要却能解释他们大部分行动的原因。在20世纪40年代末期和50年代早期，美苏之间大部分的沟通都中断了，直到戈尔巴乔夫总统领导下的去升级化时期，两国之间的沟通仍旧维持在较低水平。

什么是态度和知觉？ 态度（attitude）是指对某个人或物体的积极或消极的情感或评价。知觉是对某个人或物体所持有的信念或看待方式。态度和知觉往往在价值评价上具有一致性，也就是说，如果冲突一方对另一方持有消极的（积极的）态度，那么前者也就往往会对后者产生明显消极的（积极的）知觉[19]。

升级的冲突特别有可能具有如下知觉特点（在冲突一方的眼中）：另一方存在道德缺陷——诸如不诚实、不友好或者好战；另一方不但在基本价值观上与自己有所不同，而且大都自私自利且不近人情（Struch & Schwartz， 1989）；另一方往往得不到信任，对己方的福祉带有敌意，且有时候会带有打败甚或毁灭己方的无限目标。此外另一方还可能缺乏能力或成就（Blake & Mouton，1962），但是由于能找到另一方能力和成就特点的更多合理证据，因而不太可能产生这种知觉歪曲（Brewer， 1979）。相比之下，冲突一方通常会认为自己比对方更道德，并且是另一方攻击行为的受害者（Hampson，1997；White，1984）。

群体发生冲突时，这些知觉有时会以刻板印象的形式出现，使冲突一方对其他群体的所有成员产生偏离性的知觉。或者冲突一方可能会认同怀特（White， 1984）所说的“邪恶统治者的敌方形象” 。冲突一方知觉到，另一个群体的普通成员是中立的、甚或对己方持积极

态度，但那些领导者却是可怕的恶棍。如果对方的普通成员对己方存有敌意，那是因为受到领导者的误导。在冷战期间，苏联和美国彼此对对方的看法都反映出这些特点。邪恶统治者的敌方形象使得冲突一方对另一方产生了明确的消极观点，而他们实际上承认，任何群体不可能所有的成员都是邪恶的。

由于态度以及伴随着态度的知觉是升级循环的一部分，因而对于争论双方而言，这些态度和知觉往往是类似的，这就是所谓的“镜像”现象（Bronfenbrenner， 1961；Frank， 1982；White，1984）。比如，大部分美国人对苏联感到极度不信任，苏联对美国的印象中也类似地存在信任问题，只不过在强度上要稍微弱一些。如今以色列和巴勒斯坦的关系也存在着类似的镜像现象；双方都将对方看成是难以和解的敌人。不幸的是，冲突双方往往意识不到镜像的存在。冲突一方通常不信任另一方，但并未意识到另一方对己方也缺乏信任。

敌对态度和知觉的效果 对另一方持有的敌对态度和知觉促进了冲突的升级，并至少在7个方面妨碍冲突的解决。

首先，敌对态度和知觉使得冲突一方更容易谴责另一方令己方不快的经历。由于人们都希望找到造成这类痛苦经历的始作俑者，也由于涉及责任方的证据往往很模糊，因而令人讨厌和怀疑的另一方往往会招致谴责——而令人喜爱的另一方通常会因证据不足而假定为无辜。由于谴责往往会导致人们采用粗暴且容易引起争论的战术，这表明敌对态度通常会推动冲突升级。

布卢门撒尔等人（Blumenthal et al.， 1972）的研究结果证明了态度对谴责的影响。在1969年夏季美国政治动乱期间，人们将冲突归咎于那些与自己观点相左的群体。自由人士谴责警察，而保守人士则谴责游行示威者。双方都倾向于用术语“暴力”来描述那些自己讨

厌的群体行为，而用“正义的力量”来描述那些与己方观念相符群体的行为。如果有第三方运用武力反对他们谴责的群体，也更易激起他们的同情之心。

第二，如果另一方得不到信任，而且其模棱两可的行为被解读为威胁（Pruitt， 1965），那么敌对态度和知觉就会引发升级。由于另一方几乎既未因证据不足而被假定为无辜，也未因用意良善而得到信赖，因而会促使冲突一方的恐惧和防御升级。错误地解读另一方行为的倾向，这是冲突升级很难避免的原因之一。对升级感到厌倦的另一方，通常会向对方示好以避免冲突升级[20]。如果另一方失去信任——这可能是剧烈升级之后的状况——那么这些示好的姿态将往往会遭到误解，而升级将会无情地持续下去。

第三，如果冲突一方受到挑衅，而自身抑制报复的力量减弱，另一方敌对性看法就会导致冲突升级。虽然冲突一方不愿侵犯自己喜爱和尊敬的另一方，即便后者显然已经给前者带来了痛苦而遭到谴责，但却非常乐于去侵犯那些自己不喜爱或不尊敬的另一方。研究发现，美国南部的白人学生（可以假定其中很多学生都曾遭到歧视）遭到一名美国黑人冒犯时，要比其遭到白人冒犯时，表现出更激烈的报复行为（Rogers & Prentice-Dunn， 1981）。

第四，敌对态度推动升级还可以通过阻碍交往和干扰沟通得以实现。人们往往会避开自己敌视的人。科勒曼（Coleman， 1957：11）曾经很好地对这一点进行过阐述：“随着争论日趋激烈，对立双方的交往……会日渐消失。”这不但致使冲突方互相误解，而且也因而使冲突问题迅速增多。这也使得和平解决争论问题变得非常困难。这种情况发生在冷战时期，具体是在古巴导弹危机之前，也是以色列和巴勒斯坦解放组织（以下简称“巴解组织”）之间关系的主要特征，具

体是在1992年奥斯陆秘密谈判之前。在后一事件中，与巴解组织所进行的沟通实际上在以色列是非法的（Pruitt et al.， 1997）。

尚不完全清楚的是，这一切到底因何而生。为何冲突一方变得对另一方带有敌意时，就会中断和对方会面和谈话呢？其中一个可能的原因就是，冲突一方担心，自己与另一方进行交往会被错误地解释为对另一方立场或者是战术的接纳。这种现象可能也有更深的情感渊源。按照平衡理论（Heider， 1958），指向任一客体的敌对态度，在心理上都意味着与这一客体的敌对关系，因而也就意味着要在己方和该客体之间建立起心理距离的愿望。

第五，敌对态度和知觉往往会减少对另一方的共情（White，1984）。冲突一方似乎与另一方的差别如此之大，以至于难以站在对方的立场来考虑问题。此外，还有一种解释很容易让共情看上去没有必要，即另一方的行为源于邪恶的动机。缺乏共情就像失去信任及缺乏沟通一样，因为它构成了对另一方的误解。缺乏共情也将目光锁定在冲突螺旋中，进而推动了冲突升级。如果冲突一方了解到另一方的敌对性行为是对己方敌对性行为的反应，那么常常会限制己方的升级行为。然而，如果冲突一方对另一方的动机缺乏共情，就不会意识到自己在推动另一方的攻击行为上所处的角色，并且可能会不假思索地升级 冲突。

第六，敌对态度和知觉促进了零和思维的形成，这往往会让问题解决策略看似一种无法实现的选择。当事人的立场变得强硬，逐渐失去创造性。这不但使冲突难以解决，而且激发了这样一种感觉，即进行斗争是唯一的成功之路。可能的结果就是冲突升级。

第七，也是最后一点，即当敌对性知觉真的变得到十分严重的程度时，另一方就会被视人为恶魔般的敌人（White， 1984），而冲突则变成光明和黑暗之间进行的一场战争。我们是上帝的子民；他们是

“邪恶的帝国”（引用罗纳德·里根总统在冷战期间对苏联的描述）或者是“邪恶轴心”（这是乔治·布什总统用以描述伊拉克、伊朗和朝鲜的词语）。这种情况下，冲突一方就会准备将所有发生的问题都归咎于另一方，并相信最不靠谱的另一方背信弃义的故事[21]。沟通往往一落千丈，共情变得微乎其微，而问题解决策略则极难维系。剧烈升级的战术往往成为规范；频频出现新的争论，进而证实了冲突一方对另一方的 看法。

敌对目标　在刚刚描述的这些变化发生之后，冲突一方往往会形成敌对的和竞争的目标——冲突一方看上去要比另一方更好，要惩罚、怀疑、打败甚或毁灭另一方。这是第5章曾提及的从尽力做好到伤害另一方的转型。目标的这一升级引发了战术的升级。就像敌对态度和知觉一样，敌对目标往往带有持久的特点，这使得这些目标在它们得以从中生成的冲突结束后，仍旧能持续下去。

复仇的愿望是一种频繁涉及冲突升级的敌对目标（Kim & Smith，1993；Morrill & Thomas， 1992）。即使因琐碎小事而起的冲突，如果充斥着渴望复仇的情感和愿望，也会迅猛地升级，很多世仇的案例就是明证。我们来看一个声名狼藉的世仇事件，该事件发生在两个美国乡村家族，即哈特菲尔德（Hatfields）家族与麦科伊（McCoys）家族之间，他们居住在肯塔基州和西弗吉尼亚州接壤的边境上。虽然引发这场长达12年（从1878年到1890年）世仇确切的导火索，至今尚无定论（Evans， 2001），但最初的源头似乎是伦道夫麦科伊（Randolph McCoy）发现自己家丢了一头猪。伦道夫被激怒之后，马上就开始怀疑哈特菲尔德家族。不久，他就自己的怀疑当面与弗洛伊德·哈特菲尔德（Floyd Hatfield）对质，而这一对质迅速升级为相互杀戮的冲突循环。至于那头猪到底怎么回事这一问题，双方早就忘掉了，而将冲突的焦点集中在如何伤害对方上（Rice， 1982）。

复仇的几个特点会推动冲突升级。首先，复仇往往会引发对方以牙还牙，这意味着冲突螺旋通常会被这一动机所驱使。这样的螺旋在国际舞台和美国乡村都可能发生。比如，巴勒斯坦好战分子的自杀式爆炸挑起了以色列人的报复行为，这反过来又引发了新一轮的自杀式爆炸。冲突双方都试图为自己所遭受的痛苦报复，而这些复仇行动只不过进一步坚定了对方加紧反击复仇的决心。因此杀戮循环并未停止，继续加深着双方的仇恨[22]。

复仇强化升级的第二个特点是，复仇的推动力通常深入而有力——这种推动力如此强大以致超过了所有的其他关注点（Marongiu & Newman， 1987）。南斯拉夫共产党奠基人密洛凡·德热拉斯（Milovan Djilas）曾在自传中这样写道："复仇是一团不可抗拒的烈焰，它突然燃烧起来，烧掉了所有其他的思想和情感……复仇……是我们眼中的光芒，我们脸颊上的红晕，我们庙宇里传来的撞击声，这个词已经在我们的喉咙中幻化成石，一听到它，我们就觉得热血沸腾（cited in Elster， 1990：871）"。复仇所具有强烈性意味着，受复仇驱使的人往往会诉诸那些容易引起争议的极端战术，这一点在很多校园枪击案（Vossekuil et al.， 2000）、世仇（Kuschel，1988）、恐怖主义袭击（Mylroie， 2000）、蓄意破坏（Greenberg，1996）、职场暴力（Folger & Skarlick， 1998）以及种族灭绝（Scheff， 1994）都能看到。

复仇推动力的强烈性也能解释为何某些特定的事件似乎有悖常识。我们总是觉得，那些较为弱小的一方通常会因为害怕受伤害，而避免侵犯那些较为强大的另一方。然而，在复仇推动力的支配下，他们可能会采取报复行为，既不管后果如何，也不管是否会受到严重伤害，甚至最终会因此送命（Kim et al.，1998）。人肉炸弹的行为，就属于这种情况。

第三，复仇往往会过度；它带来的伤害往往会大于曾遭受的痛苦（Fellman，1998）[23]。我们一起来看个故事，故事中的丈夫想要报复日渐疏远的妻子。如果他想要直接伤害妻子，本可以找到很多机会。但他的目标却是让妻子遭受一位母亲所能承受的最大痛苦——夺走她四个孩子的生命（其中三个孩子是她与前夫所生，还有一个是与他自己婚后所生）。当妻子早上出去散步的时候，他悄悄溜进她居住的房子里，有条不紊地杀死了所有四个孩子，然后自杀（Boxall，2002）。这一现实生活中的复仇故事是欧里庇得斯（Euripides）所撰写的古典戏剧《美狄亚》（Medea）的翻版。悲剧的女主人公美狄亚为了报复因一位年轻女子而离开自己的丈夫杰森，谋杀了她自己的孩子。

为什么复仇容易过度呢？原因之一是，那些被激起复仇心的人们，往往会感到自己是受害者，而这种感觉引发了强烈的不公平感，进而为自己找到了合理的借口，以残暴的行为惩罚那些烦扰自己的人（Miller， 2001）。还有一个原因就是，人们往往会夸大自身所遭受的苦难，而忽视那些遭到自己报复的人所遭受的苦难（Baumeister et al.，1990）[24]。结果，他们会觉得自己的复仇行为公平正义，但实际上反应过度。

复仇推动升级的第四个特征涉及记忆长期持续的特征，这些记忆包括过去遭受的伤害以及由此产生的复仇动机（Frijda， 1993）。甚至在复仇行为已经得到压制的情形下，复仇行为之下的推动力也会继续下去且日益恶化。的确，复仇的推动力会随着时间的推移而变得日益强大。我们来看个例子。2002年柯蒂斯·汤普森（Curtis Thompson）冲进了詹尼特（Janet）和詹姆斯·格森哈根（James Geisenhagen）的家，将二人开枪打死。按照汤普森的陈述，他之所以这样做，是为15年前由詹尼特提起的一桩诉讼案复仇。实际上在那次诉讼中，汤普森还获得了胜利（Hughes， 2002）。

在群体层面上也有很多例子能证明复仇的长期性。比如，波斯尼亚塞尔维亚人仍然记得，他们的祖先曾在土耳其苏丹军队手中蒙受过耻辱，而这一事件实际上发生在600多年前的科索沃战争中。虽然复仇的愿望并非是导致1992至1995年波黑武装冲突的直接原因，但可以肯定的是，这一愿望与塞尔维亚人对波斯尼亚穆斯林人采取的暴力行动有关。

去人性化和去个体化　研究表明去人性化（即认为另一方缺乏人性）会使侵犯另一方变得更加容易（Bandura， 1990；Kelman & Hamilton， 1989；Struch& Schwartz， 1989）。这可能是因为去人性化减少了冲突一方对另一方的共情，并将另一方放置在道德约束之外，不再受到遏制侵犯行为的社会规范的保护（Opotow， 2000）。

研究发现如果冲突一方认为，另一方拒绝接受那些对自己而言颇为重要的价值，那么就会将另一方去人性化（Schwartz & Struch，1989）。给他人起绰号（如“黑鬼”、“傻瓜”等）也会起到去人性化的效果。冲突一方给另一方起绰号加强了这样一种印象，即另一方存在道德缺陷，并且与己方存在差别。有些绰号——比如“猪猡”，就在罗德尼·金挨打事件之后紧接着的骚乱中，人们用它大声叫骂警察——使得另一方看上去似乎低人一等，因而特别容易遭到袭击。

当人们被视为某一类别或群体的成员，而不再是独特的个体时，他们就被去个体化（deindividuated）了。这种知觉几乎以和去人性化相同的方式，即通过减少共情和削弱规制攻击之规范的力量，来逐渐破坏抑制攻击行动的因素。米尔格拉姆（Milgram， 1992）通过实验展示了去个体化的作用。如果扮演“学生”的被试站在远处或处于扮演“教师”的被试视线之外，“教师”给“学生”的电击强度要大于双方相邻而坐之时。战场上敌人的去个体化可能使飞行员更容易将

炸弹投掷在那些看不见的目标上，这比步兵直接对看得见的活生生的敌人进行射击容易得多。

如果接受了那些使另一方看上去独一无二的信息，就可以抵消去个体化。比如，据说纳粹集中营里的守卫们如果知道了犯人的名字，就会对犯人更加仁慈些（Zimbardo， 1970）[25]。还有一种方法能抵消对群体外成员的去个体化，这就是与他们进行一段时期的友好往来。据此我们可以认为，能培育出种族之间友谊的居住环境应该可以逐步消除白人对黑人的偏见。这样一种效果已经在两个调查研究中得到了证实（Deutsch & Collins， 1951；Hamilton & Bishop，1976）。甘地在领导一场游行示威之前，有时候会去求见当地的英国长官，并因此与对方结成了好友。这是甘地将自己和他所领导的运动在当权者眼里个体化的一种方式，并因此减少了政府所用战术的攻击性。

同理可知，带有侵犯性或歧视性的冲动行为应该会导致冲突一方通过类似合理化过程，对另一方去个体化。通过这种方式，冲突一方会对自己的敌对行为感到心安理得。我们可以从沃切尔和安德里奥利（Worchel & Andreoli， 1978）的研究中找到支持这一预测的证据。该研究发现，对于那些将被愤怒对待或是预计将要遭受电击的研究对象，加害人尤其可能会忘掉此人的个体化信息（诸如他或她的名字），并可能会记住去个体化信息（诸如他或她的种族）。

这一发现表明，在冲突升级循环中去个体化是另一个环节。冲突一方将另一方去个体化，以便能将自己发起的那些惹人非议的举措合理化。这让冲突一方更易采取严厉的手段来对付另一方，促使冲突进一步升级。

冲突一方除了会将另一方去个体化，还有可能将自己去个体化——换言之，让人意识不到自己与众不同身份特性。这也助长了攻击行为。比如，个体采取与他人一致的行为[26]、穿着缺乏独特性的服装、情绪唤醒及睡眠不足等，都会造成自我的去个体化。津巴多（Zimbardo， 1970）在研究服饰对攻击行为的影响时发现，女大学生在扮演实施惩罚的教师角色时，如果穿着学位风帽就特别有可能对另一方实施电击。此类统一的学位服减少了冲突一方的顾虑和独特性。军服和警服也可能有类似的效果。

群体的变化

在所有升级的冲突中，无论冲突方是个体还是群体，都会发生心理上的变化。然而，当群体（如家庭、部门、组织、国家）卷入冲突时，该群体内部也可能会发生结构变化。在群体讨论之后，敌对态度、知觉和目标得到突出强调，并往往转变为群体规范。通常会确立打败敌人的群体目标，还会建立亚群体实施这类目标。群体凝聚力会因共同拥有外部敌人而得到增强，而这种增强的凝聚力不但促进了这些规范的约束力，而且也促使群体成员为实现这些新确立的目标努力奋斗。新一代更加好战的领导集体往往会出现，进一步推动群体朝着斗争的方向前进。鸽派（温和派）为鹰派（主战派）取代。如果冲突中有一派是由一群未组织起来的个体组成，那么冲突有时会促使新群体的形成——该群体从强烈的个体情感混合中突然生成，再之后，该群体就会奋力保卫己方的利益打击对手。正如第2章所述，我们把这样一个新群体称为冲突群体，而其形成的过程就是群体动员（group mobilization）[27]。

所有这些变化不仅源自升级，而且也能促进升级。因此，这些变化中的任何一个都能置于图6.1中标有“结构性变化”的方格之中。正

如态度、知觉和目标的变化一样，这种群体变化也往往会持续下去，并会影响冲突双方的关系。

在冷战的升级过程中，群体的变化不可忽视。在美国，敌对规范变得如此强烈，以至于让那些替苏联说好话的人感到很不舒服，而且有时候不得不在国会会议受人责难。20世纪50年代美国甚至一度失去理智，当时的领导层非常好战，代表人物约瑟夫·麦卡锡（Joseph McCarthy）参议员是一名充满仇恨的反对共产主义的政治领导，拥有一大批政治追随者。幸运的是，到20世纪60年代时这些群体过激的现象得到了部分克服。

水牛城大学危机

在开始详细讨论这些群体变化之前，我们将描述一项冲突。该冲突发生在纽约州立大学水牛城分校（State University of New York at Buffalo）（当地称为水牛城大学），该校也是本书的合著者狄恩·普鲁特曾任教的学校。这一根据普鲁特和加哈甘（Pruitt & Gahagan，1974）所提供的大事记表做出的有关叙述，鲜活地例证了涉及三种结构性变化（尤其是群体变化）的冲突螺旋。

从1964到1969年，全美的学生运动风起云涌，这些运动之所以产生，既可以归因于诸如种族歧视和美国参与越南战争这些问题，也可以归因于大学生对成人世界表现出的极度不信任。这些运动波及很多校园，其中就包括水牛城大学。从1969到1970学年度开始，水牛城大学不但有大批学生关注上述问题，而且还有一批相当多的校园激进分子，准备领导任何即将爆发的学生运动。

在1970年2月末一个寒冷的冬夜，水牛城大学校园里出现了一批城市警察，当时一些黑人运动员正在游行示威反对该校的体育系（该事件发生之后黑人运动员并未参与进一步的游行示威活动），一场危机

随即爆发。第二天晚上，大约40到60名白人学生，包括很多校园激进分子，来到代理校长办公室，要求对方解释为何校园会出现警察。当时正在开会讨论黑人运动员的代理校长拒绝与这些白人学生对话，于是部分白人学生就开始朝窗户扔石头。校园警察带着防暴设备赶到事发点，代理校长吩咐他们逮捕那些打破窗户的学生。随后，这些警察来到学生会，逮捕了两名激进分子，并且当着一群已经群情激奋的学生旁观者的面，殴打了其中一名激进分子。之后，部分旁观者就开始满校园追打这些警察，有位校警被扔过来的金属垃圾桶砸中，受了重伤。有人呼叫城市警察增援，后者来了之后，与大约500名愤怒的学生发生对峙，并逮捕了数十人学生。

在接下来的两天中，学生会和激进的学生领导层组织集会，就学生应该如何应对这些冲突事件做出决策。数千名参加集会的学生不但明确反对学生会提出的与学校管理层进行沟通的计划，而且支持激进的领导层所制定的罢课运动计划。他们支持对校方提出九大要求，包括阻止城市警察进入校园、撤销代理校长、废除预备役军官训练团停止国防部支持的研究项目等要求。第一天晚上，愤怒的学生们将燃烧弹投入图书馆。到第二天傍晚时分，学生会已经明显失去了大批政治上激进的学生们的尊重。结果，这届学生会垮台，取而代之的是一个由激进分子领导的罢课委员会，该委员会甚至接管并占据了学生会办公室。

罢课委员会大约由400名活跃分子组成，他们聚集在一起，发动了一场精心策划的运动，阻止学生上课。罢课只取得了部分胜利，课堂的出勤率大约因此下降了30%到40%。之后罢课委员会转而使用更严重的战术，占据了行政办公大楼，并打开了大楼中的消防水龙带。为了自卫，校方管理者暂时控制了一群激进的学生领袖，并最终将水牛城警察召回校园。周日清晨，也就是这场危机进入到第11天时，400名水牛城警察悄悄进入校园，各就各位。学生们对这一事件的初始反应是

一系列标志性事件，比如为大学举行一场模拟葬礼。最后，这些学生向管理层发布了最后通牒，并举行了“军事会议”，来决定下一步如何行动。在军事会议举办之夜，一大群学生不但辱骂警察，而且向他们投掷东西。他们聚集在行政大楼前，想要保卫大楼。最终，警察冲破了层层排列的捍卫者，冲进人群，挥舞着棍棒，打伤并逮捕了许多学生。

第二天，45名教职员工在代理校长办公室举行了静坐示威。警方将他们赶离大楼，并将他们逮捕。之后学生们再也没有举行示威活动；然而，教职工理事会因自己的同行被逮捕而被激怒，通过了一项对管理层的不信任提案。

在这学期剩下的时间里，我们可以看到为重新整合校园所做出的大量努力，这些努力还算成功。成立了一个由学生、教职工和校方管理层代表组成的委员会，讨论罢课委员会提出的要求及相关事宜。该委员会提出了几点建议，这些建议被采纳为校园政策，包括废除预备役军官训练团[28]。

群体变化的本质、来源及其影响

当小型群体、组织或国家卷入冲突争斗之中，这些集合体（就是我们所说的群体）往往会在至少6个方面发生变化，推动冲突的升级循环。

首先会发生群体极化（group polarization）。冲突双方的普通成员对另一方的敌意越来越深。部分原因在于双方的极端主义分子相互争斗，制造出一系列影响恶劣的事件，从而激怒很多原本持温和态度的群体成员转变为极端分子。水牛城大学危机就证明了这一过程。最初冲突只发生在校园激进分子和持有防暴设备的校警之间，而这一对抗向双方成员都发出了警告，双方成员都加入到这场摩擦之中，制

造出更多的极端事件，也让更多的人变得更偏激。最终，校内出现了极化现象，形成了两大相互敌对的阵营：一边是大部分的学生和教职工，另一边是大部分的管理层成员。

日常的群体讨论有时也会激发群体极化。研究表明，当群体成员共同持有某种观点（某种态度或知觉），并互相讨论时，这一观点就会变得更为坚定（Moscovici & Zavalloni， 1969；Pruitt，1971）。我们可以用两个主要机制来解释这一现象（Isenberg，1986）。一是群体成员听到了其他成员相同的观点及支持这些观点的论证。当他们发现其他成员赞同自己的观点时，不但觉得自己的观点得到了证实，而且还了解了那些对自己有利的新证据。二是在群体内部形成了一种竞争现象，所有人都努力持有一种看法，而至少在群体支持的方向上，这种看法与大多数普通群体成员所倡导的看法一样极端。作为这两种机制的结果，很多成员都会将他们的观点转向群体一开始就支持的方向。如果冲突继续下去，就意味着群体讨论会让群体成员对另一方变得越来越敌对，而且越来越想采取行动。

冲突的第二个普遍性结果就是形成好斗的群体目标。比如，冲突一方的夙愿是要打败甚或毁灭对方。这些目标源自冲突的经历，并进一步激化冲突。此外，由于众多个体的行为能相互配合，因而群体能采用个体无法实施的方式来追逐目标。群体成员内的劳动分工能为群体实现自己的目标助力，使得群体能完成一些高度复杂且具有争议性的常规事情，如招募和培训一支军队。因此，如果群体成员带有这样的倾向性，那么群体就会在冲突升级中发挥特别效力。在水牛城大学危机中，罢课委员会试图关闭所有课堂的决定是最终导致冲突大幅升级的群体目标。

第三种变化是失控规范的形成，这些规范助长了争议的斗争解决方式（Raven & Rubin， 1983）。规范是指任何被多数群体成员视为

“正确思维”的态度、知觉、目标或行为方式。规范被教授给新的群体成员，并且强加于那些似乎对其质疑的老成员身上。本章先前所提及的大部分心理变化——包括负面态度、不信任、零和思维以及不愿与另一方沟通——都能成为规范的主题。当这一切发生时，这些规范就获得了力量和稳定性。它们成为群体的传统而非个体私自拥有的观念，因而更有可能促成升级。这样的事情曾发生在冷战早期的美国。我们先前提到过，在冷战期间，反共产主义阵营对美国人施加压力，就是一个佐证。

第四种能推动升级的变化就是群体认同和群体凝聚力（团结）的形成。群体具有凝聚力以致群体成员感受到群体的吸引力。

凝聚力以三种重要的方式来影响群体行为。它推动了成员对群体规范的从众（Festinger et al.， 1950），而这种从众是因为群体内部沟通的加强（Back，1951）；群体成员对群体排斥的恐惧（Festinger， 1950）；以及凝聚力强的群体所具有的特别强烈的社会压力（Schachter， 1951）。凝聚力强的群体在追逐目标时，也能做出强硬的举措。我们也有理由相信，凝聚力强的群体成员尤其坚信他们事业的正确性，以及他们群体行为的有效性（Janis， 1972；Kriesberg， 1998）。水牛城大学罢课委员会就是具有所有这些特点的高度凝聚的群体。

出于以上这些原因，我们能预料到，群体的凝聚力会将本章先前讨论过的心理状态的效果扩大化或使之成倍增加。在一个凝聚力强的群体中，如果面对外部群体的态度是负面的，那么这些负面态度就会特别强硬。如果另外一个群体得不到信任，或被视为一种威胁，那么凝聚力就会加强这些知觉。如果凝聚力强的群体以打败另一方为目标，而且为此采用那些容易引起争议的战术的话，那么该群体就会在这一方向上发动一场特别有力的战争。

容易引起争议的冲突可以加强群体的凝聚力，这一点已经反复得到了研究的证实（Dion， 1979；Ryen & Kahn， 1975；Worchel & Norvell， 1980）。由此可以断定，凝聚力的提升是升级循环的另一种机制，它源自先前的冲突升级并使升级得以持续。我们得出这一结论，并不是说凝聚力本身就推动了对抗或升级。研究证据（Dion，1973）并不支持这样一种观点。问题的关键是，容易引起争议的冲突推动了凝聚力，而凝聚力强的群体卷入容易引起争议的冲突时，会变得特别好斗。

参与剧烈冲突的群体的第五种常见变化是，好战的领导人接管权力（Sherif et al.， 1961）。大部分群体都有领导者，部分领导者是经过正式任命的，也有部分是那些没有正式头衔但却有强烈影响力的人。领导者之所以能取得领导地位，通常是因为他们与群体成员的主流情感存在共鸣，并且也擅长于从事群体为之奉献的那些活动（Hollander， 1978）。这一点既适用于那些冲突中的群体，也同样适用于那些从事其他活动的群体。如果冲突涉及谈判，那些熟谙讨价还价技术的人就可能会脱颖而出。但如果冲突涉及严重的斗争活动，那么领导权就更有可能落入到好战分子手中，因为这些好战分子会反映成员的愤怒，并建立战斗力。这些个体会对敌对方形成特别强烈的负面态度和知觉，而且对己方提出的要求尤其强硬。因此，他们一旦接管权力，就往往会强化并扩大群体对极端战术所做出的承诺。

在水牛城大学危机中，双方的领导层都发生了这种变化。随着校警殴打学生会中的几名示威者，冲突开始变得白热化。首先，学生会的干事们试图掌握校园的领导权，承诺和大学的管理层进行谈判。然而，由于学生们对校方的管理层极为愤怒，以至于他们将学生会干事们抛在一边，反而支持一群先前并不具有很大影响力的激进分子。大学的管理层也发生了类似的变化。一名想要调解双方矛盾的副校长被

排斥在决策层之外，而其他一些鼓动对学生采取更加严厉措施的领导成员变得更具影响力。

除了设计战术对付反对方之外，身处冲突中的群体领导者通常会污蔑反对方的形象，来督促群体成员对争斗作出更大的贡献（Bowers & Ochs，1971）。比如，在波斯湾危机时期乔治·布什总统就将萨达姆·侯赛因与希特勒相比。

第六种发生在正在升级的冲突中的群体变化就是好战的亚群体的形成。这样一种亚群体有时从属于一个很有序的组织，比如成为一个处理新出现的冲突的新部门。有时它是一个全新的机构，就像水牛城大学罢课委员会的建立。

社区的变化

当两个个体或群体之间发生了严重的冲突，其他的社区成员就往往难以再保持中立。他们往往会支持或加入其中一边，这种现象称为社区极化（community polarization）。社区极化是冲突循环的另一个环节——它生成于早期的冲突升级，并推动了后期的冲突升级。

冲突升级有两种途径造成社区极化。其一，投入争论的参与者会动员中立的社区成员，强烈要求旁观者做出决定，他们是“支持还是反对我们”。其二，升级战术的使用往往会令更广泛的社区感到烦扰或恐惧。当人们相互咆哮、破坏对方财产、或者相互伤害之时，中立方极难保持无所谓的态度。在这些情形下，中立方会倾向于寻找过失方，并支持与自己关系更为密切的那一方，或是看似更不应遭受谴责的那一方。

社区极化推动冲突进一步升级有两个原因。其一，新的支持者和新的招募行动会给双方的个体或群体增添新的力量。他们不但提供了

人力、物力和金钱，而且使得群体更有信心地认为，自己的立场不但合理有效，而且会取得胜利，更容易为自己采用的严重争斗战术辩护。其二，社区极化将一个社区分成两个对立的阵营。当那些维系两个阵营间的纽带遭到破坏时，各阵营内部的纽带却变得越来越坚固（Coleman， 1957）。这不但会造成群体成员的分裂[29]，而且会造成中立的第三方消失不见，而第三方原本能调停和缓和矛盾。

社区极化会造成由少到多的转型。比如冷战期间，大部分国家都感到必须在美苏之间做出选择。同样在水牛城大学危机期间，很多身处更广泛的水牛城社区的成员或者选择站在学生一边，或者选择站在管理层一边（其中大部分都投向管理层的怀抱）。2001年整个世界变得两极化，大部分政府都表示支持美国针对阿富汗塔利班政府的战争，而很多阿拉伯世界的人则支持塔利班。很显然，战争方之一的美国发动了这场战争，就像布什总统所宣称的，世界各国不得不做出选择站队：“你支持还是反对我们。”

总结和结论

本章介绍了第三个冲突模型，即建立在冲突螺旋模型上的结构变化模型。我们描述了那些卷入冲突的个体和群体及他们所属的社区发生的一系列变化。在冲突升级循环中，这些变化都只是不同的环节：它们源自先前的升级，并且推动了进一步升级。比如升级循环可能起始于冲突一方认为己方受到了另一方的侮辱。如果这件事让冲突一方感到愤怒，并且感到自己是否胜任这一形象受到威胁，那么这些情感变化就会促使一方回报以侮辱。这种侮辱行径可能会在另一方身上产生出类似的情感性变化，进而推动了下一个侮辱行为。之后冲突循环得以完成，但它又能紧接着下一轮循环，导致冲突逐步升级。

心理的变化发生在个体身上，但当这些心理变化在群体成员中普遍存在时，也影响着群体的行为。除了情感变化（如谴责、愤怒、恐惧以及感知到的对己方形象的威胁），心理的变化还包括去人性化、去个体化以及敌对态度、知觉和目标的形成。在逐步破坏那些本可以阻碍侵犯行为的抑制力量方面，去人性化和去个体化是类似的。冲突一方能在自己的眼中变得去个体化，这也会逐渐削弱禁忌力量。复仇目标的形成是一项颇为强大的结构性变化，这种变化能在烦扰发生很长时间之后，还能导致剧烈的冲突升级行为。

结构性变化也会发生在群体中。群体的变化包括敌对群体目标的形成、失控规范的出现、群体认同和凝聚力的增强以及好战的亚群体和领导者的出现。当群体成员由温和转为好战时，群体也会发生极化，而冲突双方所属的社区也一样会发生极化现象。所有这些变化都源自先前的冲突升级并且促进了进一步的升级。

情绪性变化是即时的产物，而一旦冲突事件结束后，就往往会迅速消失。然而，各种结构性变化则往往会持续存在，一直损害冲突双方的关系。这些滞留的变化使得升级一旦开始便难以控制，并且往往会推动后来的新一轮冲突和升级。

在本章和第5章我们已经展示了促使冲突升级的机制。在第7章我们将转而讨论那些使得冲突升级和稳定局势的条件（以便使冲突双方从冲突升级中全身而退）以及能促使升级平息的结构性变化。

第7章 推动和阻碍升级的条件

第1章我们将冲突定义为感知到的利益分歧，这种分歧发生在冲突双方或多方之间，他们认为各自的愿望无法协调——也就是说，如果一方获得成功，就意味着另一方必将失败。我们认为比较温和的冲突

往往是良性的，会促使冲突双方协调各方的利益，并引起必要的社会变革。然而，严重的冲突却具有破坏性，会导致冲突升级。升级会给冲突本身带来不好的声誉。虽说小幅度的冲突升级可能具有建设性，但对于卷入冲突的双方及其所在的社区而言，严重的升级却往往成为问题之所在。

为理解轻度升级和重度升级的差异，我们可以比较一下图7.1中的两条曲线。这两条曲线描述了冲突对比条件下升级的时间轨迹。曲线A为轻度升级的个案，伴随着冲突的升级，冲突双方的战术和情感一度变得较为激烈，但是冲突的强度和时间有限，局势很快就恢复到了正常状态。第5章曾提及丈夫和妻子因驾车而发生的冲突，就是此类冲突的典型。冲突双方在短时间的争执之后，很快就解决了争端。

曲线B指代的是重度升级个案。冲突双方的战术和情感迅速增强，达到了更高的水平，而且持续的时间也更长。冷战和水牛城大学危机就是此类冲突的典型。

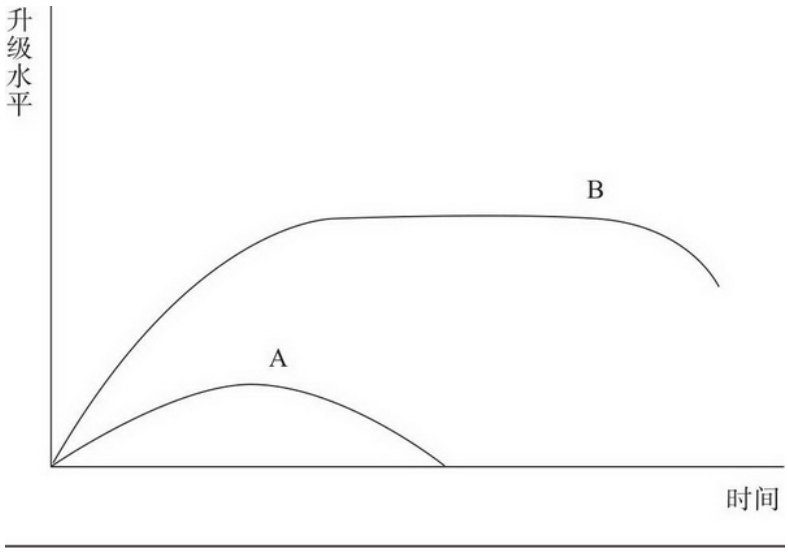


图7.1　冲突对比条件下的升级路径。曲线A为轻度升级个案，而曲线B为重度升级个案。

本章和第8章我们将关注决定冲突升级的过程及条件，具体而言A曲线和B曲线背后的机制有何不同。请注意，这两条曲线有两点差别：其一，与A相比B中的冲突会更快地上升到一个较高水平。这是本章所要讨论的主题，关注轻度或重度升级发生的决定因素。其二，与A相比B中的冲突保持升级状态持续的时间更长。这是第8章要讨论的主题，关注升级的持续性。

轻度升级

下面这个故事我们会看到另一种按照曲线A进行的冲突升级，这是一名大学生在讲述自己与一位朋友的短暂争执（Kim， 2002）。

我正在自己的房间里和一群同学为化学考试而备战。晚上11点，大伙都要休息了。我们开始放音乐，讲笑话，放松一会儿。这时，一个同学离开了，当他回来的时候，发现门从里面锁上了。大伙儿开始逗他，不让他进门。突然间，他开始在外面踢门——一直踢……直到把门踢破，锁和门都被踢坏了。这真把我给气着了。我跑到他的房间，开始踢他的门。他紧紧跟着我，但却什么都没做，只是看着我踢他的门。在使劲踢了几脚之后，我停下来，意识到自己的行为有点傻气。但我感觉不错，因为释放掉了对抗情绪。他开始大笑，说如果我把门踢破，我们就都得为坏锁赔钱。他说 “对不起，”然后就没事了。后来，我们就像什么事儿都没发生过一样。

重度升级

我们可以用“冰球场风波”（Rink Rage）这一案例，来印证曲线B的发展路径。在“冰球场风波”事件里，一位年轻冰球队员的父亲杀死了另一位队员的父亲。这场冲突原本始于一场小型争论，之后迅速升级为相互间大喊大叫，进而发展到相互推搡，最后发展到一场致命

斗殴。结果是，一个男人死了，而另一个男人则因过失杀人而被判罪，两个家庭从此破裂。

据报纸的记载（Daniel，2002），案发当日马萨诸塞州林菲尔德的迈克尔·科斯汀（Michael Costin）正在看一场没有身体接触的冰球比赛，他的三个儿子和儿子的两个朋友都参加了比赛。科斯汀请求托马斯·浚泰（Thomas Junta）的儿子——当时他所穿的冰鞋码数为10号半——和他的一些朋友来参加比赛。他们都来自马萨诸塞州的芮丁。比赛越来越激烈，孩子们相互打了起来。据报道，当时浚泰注意到，科斯汀对这些打斗视若无睹，没有采取任何制止性行为，于是就对科斯汀大声喊叫，希望他来控制局面，但是科斯汀只是回应道，“这是冰球赛！”两人为此争吵了几句。浚泰声称，当他的儿子正打算离场的时候，林菲尔德队的一名球员用肘弯撞了孩子的侧脸。他带着儿子和儿子的朋友们去了更衣室，敦促他们尽快离开是非之地。随后科斯汀出现了，两个男人开始相互争论、咒骂、并大喊大叫。很快，两人就扭打在一起，但一些成年人将两个人分开了。一名冰球场工作人员让浚泰离开更衣室。浚泰离开几分钟后又转回来，据说是因为担心儿子的安全。至于谁先打出第一拳，证人之间的证词是相互矛盾的。有人说，是科斯汀先出手的，而浚泰回击了三拳，而另一些证人则证实说，122.5公斤的浚泰走回到冰球场中，当着那些恐惧的孩子们的面，用膝盖将68公斤重的科斯汀压在地上，不断地用拳头猛击。科斯汀再也没有恢复意识，一天后，因受到严重的头部创伤而死亡。

升级的基本前提

与宿舍破门事件不同，冰球场风波历经了冲突螺旋的几次反复，变得越来越严重，直至悲剧发生。这样一种失控的升级有两大前提，即很大的冲突规模和局势的不稳定性。

冲突规模

第2章我们曾指出，当双方的愿望既强烈又坚决，而且可供选择的方案对双方而言都没有什么利益时，冲突规模会变得很大。这种情况下，双方都不可能考虑让步，而问题解决策略看来也没有希望得到采纳。因此，争斗策略看上去是获取成功的唯一路径。给对方施压显得尤其有必要；所感知的冲突规模越大，有必要采用的争议战术看来就越严重。实际上，如果冲突一方采取了容易引起争议的行动，往往会引起对方类似的回应，冲突螺旋就此开始。

在冰球场风波中，冲突规模是问题的一部分。科斯汀和浚泰在对待如何玩冰球这一问题上，持有不同的看法，而他们各自的立场是如此坚定，乃至形成了一条似乎无法逾越的鸿沟。这种坚定的立场可能部分源自第6章讨论过的形象威胁。两个男人都不退让，因为退让则意味着软弱。男性之间的冲突中各方对形象威胁的关注极为常见，尤其是有一群男性观众围观冲突双方时（Felson，1982）。冰球场风波正是如此。

然而，这一切都不足以解释本次事件中发生的极端暴力现象。人们常常会惹上麻烦，但却很少有人因此遭到杀害。接下来我们必须看一下不稳定性的来源，以便对所发生的事件做出全面解释。

不稳定性

本章大部分篇幅都将集中探讨不稳定性。不稳定性是指在冲突一方认识到某种利益分歧或者面对另一方容易引起争议的行为时，推动己方采取严厉行动的那些情况。如果微小的利益分歧或挑衅就能促使冲突一方或双方采取严重升级的行动，那么我们就可以说局势是高度不稳定的。不稳定性的对立面就是稳定性（stability），描述的是那些冲突并不容易升级的局势——看上去往往像图7.1中的曲线A。稳定

性是相对而言的，如果冲突或是挑衅达到一定程度，即便是最稳定的局势也可能会发生冲突升级，而在极端不稳定的局势下，哪怕出现些微的冲突迹象，也有可能促使冲突升级。

不稳定性有三种基本类型。一是对烦扰或威胁产生过度反应倾向。比如那些处在警觉或紧张心理状态的人，尤其可能在面对挑衅的时候变得愤怒。在冰球场风波中，冲突一方（或者是双方）在兵戎相见时可能正处于这样一种状态——在职场或家庭生活里遇到了困难和问题——于是就对另一方的争议行为反应过度。这种反应过度倾向往往源自冲突一方容易产生某种结构性改变（第6章曾讨论）。

不稳定性的第二种基本类型是对攻击行为抑制的减少[30]。比如我们都知道，共同的群体成员纽带、友情或者冲突双方之间的相互依赖往往会抑制——或者说限制冲突一方——采用那些容易引起争斗的严重战术。这些约束力是稳定性的源泉，正如在宿舍破门事件中，故事的主人公是朋友。然而，如果这些约束力消失或减弱，冲突出现时冲突一方就可能会采用冷酷的战术。在冰球场风波中，我们绝不会相信科斯汀和浚泰相互认识，因而他们之间也就没有约束力。

不稳定性的第三种基本类型就是冲突管理能力的降低。如果冲突双方都愿意并且能讨论他们的差异性，或者第三方能维持秩序，那么局势也往往是稳定的。在冰球场风波中，两个男人都感到非常生气，因此不可能坐下来进行理性的讨论。在冲突的某个点上，第三方曾经实施过控制，将他们两个拉开，并且让浚泰离开。然而到事件的最后，当科斯汀被杀害时，并未出现有力的第三方干预。

不稳定性的这三种基本类型都能促使冲突双方对挑衅产生激烈反应，而这些反应就是图6.1（读者可以回去看这张图）中的冲突螺旋（升级循环）的基石。如果条件促使冲突一方对另一方的挑衅产生激

烈反应（在图中激发了路径C和/或D），那么升级循环将更为迅速地转型，并发生更快速、更广泛的升级。如果条件也促使另一方对冲突一方的挑衅产生激烈反应（激发路径A和/或B），升级循环就会变成一个名符其实的飞轮。冲突一方对来自另一方的挑衅反应激烈，引发了针对另一方的挑衅行为，从而引致另一个升级循环的开始。如果激烈反应不但针对另一方，而且也针对那些被视为与另一方等同的人（如家人、同事或是族群成员），比如许多年来以色列人和巴勒斯坦人之间的冲突升级，那么这样的升级就可能会无限延续下去。

本章将在四个标题下——即情境、冲突双方、冲突双方之间的关系及冲突双方所处的社区——查看那些推动稳定性或不稳定性的条件。通过激活或消解上述一种或多种升级基本类型，所有这些条件可以发挥作用。本章最后会特别谈到威胁起到的稳定性作用。

情境的特征

攻击行为的研究（参见Berkowitz， 1993；Geen， 1990）可以帮助我们了解哪些情境会促使一方对另一方的挑衅行为产生激烈反应。我们从中区分出两种条件：一种条件影响的是，面对另一方的挑衅行为，冲突一方产生的愤怒情绪到底会发展到何种程度，另一种条件影响的是，此种愤怒表达为行为的程度[31]。我们返回头去看图6.1，第一种条件可以视为影响了路径C（或者其对立的路径A）；而第二种条件可以视为影响了路径D（或者其对立的路径B）。

自律神经系统的唤醒会造成过度反应的倾向。如果人们在被激怒的状态下，将这种唤醒归因于挑衅，那么就会变得更加愤怒。这意味着，假若冲突一方最近有类似的经历，冲突就更有可能会升级，即便这件事情已经过去了一段时间，以至于该方并不知道唤醒源在哪里（Zillmann et al.， 1974）。与民间看法不同的是，举行一场快速

篮球比赛更有可能会激化而不是平息冲突。如果冲突一方处于性兴奋的状况下（Zillmann， 1971），或遭到巨大的噪音的烦扰（Geen，1978），或深受大气污染之苦（Rotton & Frey， 1985），就更可能发生冲突升级。

自律神经系统唤醒所带来的愤怒效果，往往会在唤醒消失之后还持续很长的时间（Bryant & Zillmann， 1979）。比如，如果冲突一方在被另一方挑衅之前恰好处在唤醒之中，那么该方在数月后攻击另一方的可能性就会增强。这大致是因为，最初的愤怒为唤醒所强化，转变成为某种负面态度或目标，从而一直持续下去。

如果冲突一方最近在某种其他情境下愤怒过，那么就更可能会对挑衅产生过度反应。压抑的愤怒会将该方变成紧绷的弹簧，时刻准备着将愤怒宣泄到另一方身上。例如，伯科威茨等人（Berkowitz，Cochran & Embree， 1981）发现，那些被迫将手放在冰冷的水中的被试，对待同伴时比那些只将手放在稍微有些冷的水中的被试产生更大的敌意。

与之相反，愉快的经历往往会对那些因挑衅而产生的攻击反应起到阻止作用。幽默（Baron， 1978）、适度的情色刺激（Baron & Bell， 1977）以及柔和悦耳的音乐（Konecni，1975），大概能给冲突一方带来好心情，从而通常可以减少攻击行为的表现。至于愉快的经验究竟是干预了愤怒情绪的发展，还是干预了愤怒情绪的攻击性反应的表达，总体说来还不是十分清楚[32]。

饮酒恐怕是最广为人知的冲突升级的前兆。酒吧里的斗殴现象可谓妇孺皆知。在1948和1953年间，据统计费城64%的谋杀事件都是因酒精而起（Wofgang & Strohm，1956）。酒精的影响是让当事人将注意力集中在情境中最显著的刺激物（比如挑衅行为）上，而注意不到到

更广泛的社会情境，以及自己行为对未来的影响（Steele & Josephs，1990；Taylor & Leonard，1983）。这大致会通过两种方式产生升级效果，一是使挑衅看上去变得更加激烈，二是减少社会和认知的抑制，从而增加了冲突一方释放怒火的可能性。

时间压力——快速反应的必要性——也往往会给挑衅带来过度的攻击反应，进而推动升级（Ohbuchi，1995；Yovetitch & Rusbult；1994）。时间压力背后的原因可能与酒精类似。面对挑衅时，人们首先会注意到挑衅本身，而后才会关注那些可能会抑制攻击反应的更广泛的问题，比如与挑衅者维系关系的重要性或者反对过度反应的第三方的观点（Pruitt，1997）。如果存在时间压力，人们往往不会进入到这一过程的第二个阶段。

释放愤怒的另一个经验就是接触攻击榜样，即发起攻击行为的人（Baron & Kepner，1970；Wheeler & Caggiula，1966）。观看电视中的攻击行为也会带来类似的效果，尤其在所描绘的事件是现实中发生的（Geen，1975），而且这一榜样正在发起报复性的攻击行为（Geen & Stonner，1973）。攻击榜样释放愤怒的原因可能是，愤怒的表达通常会受到强力规范的控制。人们已经知道，社会并不赞成攻击行为。因而他们往往会对自己的攻击行为感到负疚，或是害怕遭到批评，并通常会约束自己的愤怒。然而，攻击榜样的出现似乎暂时让攻击行为得到了社会认同。旧的规范——以及这一规范带来的抑制——似乎突然间降低了约束力。如果榜样能这样做，为何我不能？这就使得被压制的愤怒情绪得以表达出来。

攻击行为有时也受到对抗行为的抑制。比如适度的激烈情绪会引发攻击行为，但是如果情境允许，太过激烈的情绪却会引发逃跑行为，显然这种反应与攻击行为互不相容（Bell & Baron， 1976）。类

似地，制止小孩因生气而啼哭的最好方法是，用某种愉快的对抗活动来转移他们的注意力。

我们可以通过一个例子，对上述观点在实践中的作用进行分析和总结。假设你正和一名男性同伴一起旅行，一路上他与你不断争论甚至打架，你能做什么来阻止进一步爆发冲突和冲突升级呢？你可以试图让他脱离冲突将要发生的任何情境。此外，你还能通过避免噪音、污染或重体力消耗，试图让他的唤醒保持较低水平。你可以避免挑衅他，让他与其他人相处时不再像紧绷的弹簧一样一触即发。你还能让他远离酒吧、暴力电影和电视节目。你也能采用非暴力的问题解决方法，以便给他提供和解行为的榜样。最后，你还能试着让他沉浸在各种愉快的活动之中，让他保持好心情，并鼓励他采用那些与冲突升级不相容的反应。

冲突一方表达愤怒情绪的首选目标就是给自己带来厌恶感而遭到谴责的另一方。然而，这种愿望却往往无法付诸实施。给冲突一方造成烦扰的另一方可能被很好地保护起来，或者其做法本身情有可原，因而并非罪孽深重，或者根本就找不到有罪的另一方。在这些情况下，冲突一方想要惩罚的愿望就会为另一个攻击目标取代。一个人如果不能殴打暴怒的老板，就会对某种微小的不如意反应过度，比如冲着配偶大喊大叫，或者去踢一只猫。

霍夫兰和希尔斯（Hovland & Sears， 1940）的一项研究验证了这种替代现象。他们发现，在49年的时间里，美国南部的棉花价格和黑人被执行私刑的数量之间存在负相关。棉花的价格越低，私刑数量越多。研究者推测，白人农场主因棉花市场价格的下降而感到失望，但不能合法地攻击那些低价买进的商人，于是转而向那些触手可及的替代目标宣泄情绪，而黑人就成为这样的目标。在其他研究中也能看到替代攻击现象的证据。比如，那些曾在儿时遭受过虐待的儿童长大

成人后往往会带有攻击性（McCord， 1986）。他们在心底里对这些虐待感到愤怒，并在未来的生活中将这些愤怒宣泄到他们遇到的人身上[33]。

冲突双方的特征

个体卷入冲突时，人格、年龄或性别差异也非常重要。冲突个体的行为也会受到他们用于分析自身争议的冲突范式的影响[34]。文化也会造成人们处理冲突方式上的差异。如果想要了解发生在同质性群体之间的群际冲突，这些变量是重要的。此外，一些稳定的群际差别也会影响着群体处理冲突的方式。

人格差异和童年经历

针对攻击的研究表明，冲突涉及某种特定人格倾向时，冲突螺旋尤其可能发生。有证据表明，面对挑衅产生攻击反应时，存在一致的个体差异（Geen， 1990）。有些人特别容易激怒，哪怕对于微小的挑衅也会报之以愤怒（Berkowitz， 1993）。这些人包括那些进取心十足、以成功为导向的“A型人格”者，他们往往会在别人妨碍自己时，产生过度反应（Carver & Glass，1978）。有些人特别容易冲动，一旦愤怒情绪被唤醒，他们就会反应过快，以至于抑制因素来不及发挥作用，并且很容易就表露出愤怒之情（Hynan & Grush， 1986）。还有些人对那些影响他们优势或胜任能力的形象威胁极为警觉（Toch，1969）。比如，那些拥有高度但却不稳定自尊的人们很容易被激怒，并常常会产生攻击反应，以弥补形象上的损失（Baumeister et al.，1996）。所有这三种类型的人们都极有可能卷入冲突升级序列之中，并常常最终会伤及自己和他人。

有些人格特质有助于维系人际关系的稳定性。比如在激怒状态下，那些具有较高社会认同度需要或者对攻击行为产生负罪感的人们往往会低调反应（Dengerink， 1976）。这些研究表明，攻击反应以及因此而导致的升级可能性，会在那些具有坚持社会规范强烈动机的人身上有所减少。此外，也有证据表明遭受挑衅之时，对他人的共情也会抑制复仇行为（Rusbult et al.， 1991）。富有同情心的人对他人的需要是敏感的，这会让他们在伤害他人利益之前三思而后行，即便这种伤害看似有一定的道理。因此，他们卷入冲突升级的可能性更小。

以上讨论的人格特质至少部分与童年经历有关。如果儿童因自己的攻击行为而受到奖励，那么他们长大之后就更有可能卷入冲突螺旋（Berkowitz，1993）。如果儿童遭到成年人的拒绝和粗暴对待，长大之后也会产生这样的结果。这可能是因为替代作用；也就是说，虐待会让儿童的内心感到愤怒，而在今后的生活之中将这些愤怒宣泄到其他人身上。成人的拒绝行为如果还伴有监管不力和训诫的前后不一致，这种环境下成长的儿童就特别有可能表现出攻击行为（McCord，1986）。此外，父母整天争吵打斗环境下长大的儿童往往会具有攻击性（McCord， 1986）。

人格因素能帮助我们了解冰球场风波的悲剧吗？关于这一问题有研究为证。科斯汀和浚泰的过去问题重重（“一项公正的裁决”，2002），包括袭击他人的历史。这就意味着，他们骨子里有对他人的挑衅过度反应的倾向，或者说对攻击性反应缺乏正常的抑制力。

年龄和性别差异

美国20到30岁之间的青年男子特别有可能卷入谋杀案，成为杀人犯或者被害人（Berkowitz， 1993），也就是说，他们尤其有可能发生严重的冲突升级。巴斯（Buss， 1999：293）对类似的资料进行了

诠释，认为“最好的暴力性攻击预测指标（之一）就是年轻男性在人口中所占的比例。”这一点有助于我们了解美国的9·11袭击案。恐怖分子都来自阿拉伯世界，“那里正呈现出大规模的年轻人激增现象，在大部分阿拉伯国家里，25岁以下的人所占人口比例过半（Zakaria，2001：32）。”

另一些研究则支持了巴斯在性别方面得出的结论。总的来说，无论是在身体还是语言上，男性都要比女性更具攻击性（Eagly & Steffen， 1986；Felson，1982；Ohbuchi & Tedeschi， 1997）。不过，这些结论却明显不适用于长期非法的烦扰情境。研究表明，在这些情境下，女性的抗议程度要超过男性（Da Gloria & De Ridder，1979；Mikolic et al.， 1997）。

冲突双方采用的升级模型

在第5章和第6章我们介绍了三种升级模型——争斗者-防御者模型、冲突螺旋模型和结构变化模型——从而便于对冲突进行学术分析。然而，这些模型也能视为冲突参与者思维模型——这些概念有助于冲突双方对冲突中所发生的事情进行诠释。所有这些模型都说明了冲突将升级到何种程度。

坚信争斗者-防御者模型对冲突的解释，往往会为冲突螺旋的恶化推波助澜。冲突一方知道事态正在升级，但却并未看到这是己方对另一方升级的一种反应，而另一方升级也是对先前己方升级的一种反应，而是将己方的升级行为视为对另一方长期不断的烦扰所产生的合理反应，并且会进一步加强自身的行动力度，以图让对方停止行动。在冲突一方的眼中，另一方才是问题的根本来源，而自己只不过是做出反应而已。如果另一方也用争斗者-防御者模型来解释冲突的话，那么也就有可能进一步加强自身的行动力度，引发新一轮争斗活动。

如果冲突一方认为自己正处在冲突螺旋之中，或正面临进入冲突螺旋的危险，那么就会产生反效果，削弱或阻止冲突螺旋，以避免冲突升级（Richardson，1967）。这种分析方式可能会让冲突一方降低对另一方攻击行为的反应水平，态度变得温和，以期获得另一方对己方反应的回报（Tetlock， 1983）。冲突一方会像鸽派（保守派）那样行动，而不会像进行争斗者-防御者分析的鹰派（激进派）那样行动。

到底是保守派还是激进派正确，需要看具体的情境。如果保守派认为他们处在冲突螺旋之中，并且这种看法是正确的，那么就能通过去升级化来避免冲突。比如，1977年埃及总统萨达特认为，自己的国家卷入了一场与以色列的冲突螺旋，于是就以个人去耶路撒冷旅行的方式做出了善意的姿态。这一行动开启了两国关系的去升级化螺旋，最终使得两国外交关系恢复正常。

然而，如果激进派是正确的，那么温和的且带有安抚性质的姿态，就可能会造成对手加大力度，迫使冲突一方做出让步。比如，1961年中国军队在包围印度的侵略据点后撤退，以表达自己努力渴求和解的愿望。但不幸的是，印度领导人“将中国的撤退看成是胆怯的标志，因而变得更为大胆，尽可能多地侵占存有争议的东段和西段领土”（Lebow et al.， 1984）。

由于激进派和保守派都可能在某些时候判断正确，对于群体而言（包括组织和国家），明智的举措就是，在他们的成员中既发展保守派，又发展激进派，并且允许双方经常进行长期的争论。不过，需要牢记于心的是，激进派的分析往往更加大众化，这种分析会使得冲突一方的自利倾向增强，认为自己不可能犯错，因此另一方一定是“攻击者”。因此，发展保守派势力反而成了更困难且带有挑战性的工作。

冲突一方对己方所经历的冲突做出的结构变化分析意味着第三套战术的使用。比如，冲突一方可能会试图避免在自己的选区内发生促进冲突升级的结构变化。因此，假若某位领导人担心一项长期的防御性措施会变成激进派政策有力的攻击对象，那么就可能会坚持只形成一项临时性措施，以抵御当前所受到的威胁。结构性改变的分析也意味着，对于那些为冲突一方所采取，却为另一方所憎恨的行为，重要的是选择推翻或否定的时机（Pruitt & Gahagan， 1974）。比如，我们似乎可以合理地假设，如果水牛城大学的管理层为校警起初的暴力行径公开道歉，对那些遭到袭击的学生给予赔偿，并对那些最初遭到逮捕的学生放弃指控，那么校园危机应该很快就能平息。这些行为可能会阻止罢课委员会的建立。这一时机很重要，因为一旦罢课委员会成立，而且大批学生已经在委员会中占据领导地位的话，校园就转而处在严重冲突的扩展时期了。

文化差异

在《荣誉文化：美国南部的暴力心理》（Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South）一书中，尼斯贝特和科恩（Nisbett & Cohen， 1996）论证道，重视荣誉的文化——对于地位和强硬的公众形象的关注——会促使人们面对挑衅做出粗暴反应。他们已经证实，荣誉文化能在很大程度上解释，为何美国南部白人男性的凶杀率要远高于北部白人男性。这种区域差异仅仅存在于因某项争论或争吵而引发的谋杀案件上，这些案件中当事人的荣誉往往面临极大的危险，而在那些因抢劫或偷盗等行为而导致的谋杀案件中，则不存在这种区域性差异。还有，虽然总的说来，美国南方人和北方人在对暴力行径的支持度上相差无几，但是在荣誉事件上——诸如保护自己或自己的家人免受侮辱——南方人比北方人更支持采用暴力。此外，南方人在受到侮辱时，与北方人相比，表现得更为愤怒，压力荷

尔蒙改变更多（皮质醇水平升高），以及攻击性准备（睾丸激素水平升高），并且会更具攻击性地对待另一个人。

为什么荣誉文化更多地表现在美国南部而不是北部呢？按照尼斯贝特和科恩的说法，这与源自牛群的安全困境有关，也就是与美国南部地区的经济状况有关。牛群是一种便于运输的资产，因而很容易成为偷窃的目标。由于在经济发展初期法律的执行力度很弱，因而个人就必须树立一种声誉，以便在遭到威胁时，时刻准备着以暴力进行还击。发展到最后，即便是微小的怠慢都不能糊里糊涂地去对待，因为容忍这些小事情可能会招致进一步的冒犯，并最终会失去整个牛群。这一困境植根于这样的事实，即理性的个体在自我防御中努力打造自己的硬汉形象，而这些努力却引发了社会整体的非理性结果。由于人人都处在一触即发的状态，因而会发生诸多致命的争斗，而这些争斗原本是可以避免的。荣誉文化普遍存在于畜牧社会中，就是这一理论的证据（Nisbett & Cohen， 1996）。

在美国南部，尽管形成荣誉文化的条件——即牛群和脆弱的法律实施力度——已不复存在，但此种文化仍旧具有持久的影响力。人们仍旧希望对那些怠慢自己荣誉的事件实施报复，即便这样做不再会给自己带来经济利益。

类似的荣誉文化也存在于很多贫困的内城黑人社区中。在这些地区，暴力仍是处理冲突的主要手段，尤其是当冲突涉及侮辱之时。年轻人的争斗往往起始于一件小事，即他们中一方认为自己“未获尊重”。安德森（Anderson，1999）将这种文化称之为“街头规则（the code of the streets）”。

这一内城文化也部分源于安全困境。在这些街区各种犯罪行为猖獗，而警力却并不十分有效。因此，人们必须通过树立硬汉声誉来保护自己。而且，除了建立这种声誉之外，也几乎没有什么更好的办法

能获得地位和尊重了。即便面对最轻微的侮辱（如对方注视时间过长），人们（尤其是年轻的男子，也包括越来越多的年轻女子）都会报以粗暴的、有时甚或致命的暴力，从而赢得尊重。这种街头文化的核心价值观就是获得尊重。因此，很多年轻的男性都渴望成为“街头最坏的家伙”。

群体的特征

群体间的冲突要比个体间的冲突更容易升级。只要存在内群体和外群体，外群体就会成为负面知觉和歧视的对象（Crocker et al.，1987；Tajfel， 1970），而且对稀缺资源的争斗更为激烈（Komorita & Lapworth， 1982）。研究还发现，与个体相比，群体受到烦扰之时，会更加坚决地进行抵抗，并且更加粗暴地实施报复（Jaffe & Yinon， 1983；Mikolic et al.， 1997；Rabbie & Lodewijkx，1995）。在囚徒困境中，群体也表现出较少的合作性（Schopler & Insko，1992）。有几种理论能对这些效果进行诠释，其中最主要的就是第2章提及的社会认同理论（social identity theory）。该理论认为，群体要比个体更容易引起争议，因为群体成员的自尊连在一起，每个群体成员都认为自己的群体要优于其他群体（Tajfel & Turner，1979， 1986）。

第6章讨论了冲突升级时发生在群体之中的几种结构性改变，这些改变往往会进一步推动升级。其中最重要的改变就是亚群体的建立，亚群体专注于争斗、确立激进领导的支配地位以及形成争斗群体的规范和目标。当存在允许这些改变发生的条件时，升级更有可能发生，这些条件包括群体成员间的沟通能力，以及是否存在激进的领导层。

先前的升级和结构变化

第6章讨论过大部分的结构变化，一旦结构发生变化，就往往会持续下去。这些改变包括敌对态度和知觉、敌对的个体和群体目标、激进的亚群体和领导者以及社区极化。严重的冲突往往最终会逐渐减弱，问题至少得到了部分解决或是最终被遗忘，不再使用或暂时搁置严重的战术。然而，如果结构变化已经发生，那么一旦出现新的冲突，这些改变就会使得情况变得更加难以掌控（Coleman， 1957）。冲突一方一旦产生敌对态度或知觉——包括怀疑、去人性化、憎恶等，就会更容易误解另一方的挑战，或者反应过度。激进的领导一旦掌权，就会在出现新问题时迅速采取行动。此外，一旦社区产生两极分化，要在针锋相对的观点之间解决新冲突就会面临重重困难。

这意味着，先前的升级及其带来的结构性改变，会成为未来不稳定性的来源。当新的冲突出现之时，这些变化往往会使升级更可能发生，而且更为严重。

冲突双方之间关系的特征

社会约束

正如第3章所述，社会约束（Social Bonds）往往会促使冲突双方选用让步策略和问题解决策略。这些约束也减少了冲突争斗之术的采用，尤其是那些较为严酷的战术。因而，社会约束是社会关系稳定的源泉之一——它减少了冲突升级的可能性。这里讨论的约束包括积极态度、尊重、信任、友谊、亲属关系、感知到的类似性、共同的群体成员身份、共同的族群和文化认同及未来的相互依赖。兰斯福德（Ransford， 1968）曾经发现，与那些没有和白人交往过的黑人相比，那些与白人交往过的黑人更不愿意支持使用暴力手段追求种族公平。这一研究结果证实了，友情会对社会冲突产生抑制效果。研究发现近亲之间很少发生谋杀行为，这证明了亲属关系的影响（Daly &

Wilson， 1998）[35]。共同的群体成员身份会使冲突双方避免冲突升级，有两项研究对此进行了佐证：（1）克雷默和布鲁沃（Kramer & Brewer， 1984）做过一项实验，结果表明，当两个群体的成员将他们自己视为同一地理社区的成员，而不是分属两个不同的社区时，他们因公共资源产生竞争的可能性会更低；（2）科尔曼（Coleman，1957）所进行的一项针对社区冲突的质性研究结果表明，对所在社区的认同感，往往会对成员们采用那些会造成与其他社区成员分歧的战术有所节制。

事情的另一面是，社会约束的缺乏会导致社会不稳。特别是存在感知到的差异、分属不同群体的成员身份、意识形态的差别以及文化的分歧时，情况尤其如此，因为人们会带着怀疑有时甚至是警惕的眼神来看待那些与己不同的人。因此，斯特拉奇和施瓦兹（Struch & Schwartz， 1989）发现，那些在外貌或行为上存在很大差异的以色列群体之间更有可能发生攻击行为，因而他们不能轻易地脱离一个群体加入另一个群体。亨廷顿（Huntington， 1996）在大量案例的基础上，论证了在文化和信仰不同的群体之间，尤其有可能发生冲突升级。他用 “断层线”（fault lines）一词来描述世界上文化和信仰不同的群体之间发生联系的一些区域。亨廷顿认为，在这些区域冲突不但会非常严重，而且会长期持续下去。比如在中东地区，以色列人（主要是西化的犹太人）和阿拉伯人已经相互争斗了若干代。

约束能带来稳定作用，但往往为以下事实掩盖：即那些相互间更加稳定地被捆绑在一起的人们，往往会有更多的交往，并感到更少受到礼貌原则的制约。因此，他们至少会在一段时间内，经历更多的冲突事件，并产生更加激烈的争论。尽管如此，如果冲突持续下去，他们更有可能选用问题解决策略，而不太可能选用那些残酷的争斗之术。在一项凝聚力（团结）的实验室研究中，研究者们以两个参与者为一组，观察到了这种矛盾现象（Back， 1951）。实验发现，当观点

出现差异时，凝聚力更高的一对参与者争论得更为激烈，但最终却达成了更全面的一致。在成功的婚姻中常常发现这一模式。

依赖　依赖是最复杂的约束力之来源，因而值得我们单独拿出来讨论。如果冲突一方对另一方产生依赖感，另一方不但对冲突一方特定的结果具有控制力，而且能根据它所做出的行为是否符合自己的期望值而对之给予奖励和/或实施惩罚。与其他约束不同，依赖常常是单向的，也就是说，冲突一方对另一方产生依赖感，而另一方并未对冲突一方有所依赖。

正如第3章所述，依赖往往会推动当事人选用让步策略和问题解决策略，并且会抑制当事人使用那些容易引起争议的严重战术（Ben-Yoav & Pruitt，1984a， b；Heide & Miner，1992）。另一方能给冲突一方带来的帮助或伤害越大，冲突一方就越得小心，不能提出各种强硬的要求，或者使用粗暴的战术来打扰另一方。因此，依赖常常有助于稳定性，特别是当这种依赖是积极的和双向的（冲突双方都能给予对方奖励）。比如，第二次世界大战期间美国和苏联在共同对抗德国及其盟国的战争中，相互依赖对方以求得支持，他们之间的关系也是高度合作的，并未发生升级的冲突。第二次世界大战一结束，这种关系就急剧恶化，冷战随之而至。

依赖是一把双刃剑，因为如果另一方不予合作的话，这种依赖会造成冲突的升级而不是稳定。比如，如果冲突一方依赖另一方，要搭另一方的车子去上班，并且对于另一方而言，为冲突一方提供这种便利会付出高成本，那么双方的利益就产生了分歧。如果另一方只不过是偶然提供这种服务，而且冲突一方无法找到另外的便车，那么冲突一方就可能会采用争斗之术，以努力改变另一方的行为。冲突一方越依赖另一方，就越会采用更加严重的战术，以图给另一方以难忘的教训。这可以用来解释，为何朋友和家庭成员之间往往会不顾他们的感

情和共同的群体成员身份约束力，经常性地卷入升级的冲突之中。这些人之间的依赖度很高，并且存在很多潜在的利益分歧。

约束力的破坏　当冲突升级之时，约束往往会瓦解。关系被生生切断；爱转变为恨，人们会转而依赖其他人，即那些更容易相处的合作者。这种结构变化往往会持续很长一段时间。因此，冲突螺旋会继续，而冲突双方之间的新冲突更有可能升级。简而言之，先前的升级破坏了群体间的约束力，提高了进一步升级的可能性。

在婚姻冲突管理的研究中能找到这样的证据。痛苦婚姻中的配偶彼此都对对方带有敌对态度和负面知觉，这些婚姻往往会倾向于负面的相互作用（negative reciprocity）——对配偶的批评以牙还牙（Bradbury & Fincham，1992；Rusbult et al.， 1991）。这就意味着，每次发生新的冲突，无论冲突规模是多么微小，都可能会升级为新一轮严重的争执。

更广泛社区的特征

冲突双方关系的稳定与否，在很大程度上取决于各自所在的社区。社区的某些特征（如争论各方的外部支持）促进了不稳定性，并且构成了冲突升级化的基础。还有些特征（如冲突限制规范和社区间的横向联系）促进了稳定性，并且倾向于消除或阻碍升级。

外部支持

如果冲突双方都获得了外部支持，或者都获得了社区内部的支持，冲突往往会变得更激烈，并且更多地表现为冲突升级。比如，两个邻居之间的冲突往往会因外部支持而恶化。开始时，双方因一条公用车道的使用问题发生了小争论。之后，双方各自的朋友推波助澜，使得双方不再妥协，发生了冲突升级。最后，一方家里十几岁的男孩

向另一家的孩子投掷鞭炮，并因此被捕入狱。这一冲突最终得以在社区调解会议中得以解决。在调解会上双方都发誓说，今后再不听从朋友们对冲突的建议了[36]。

外部支持有时会以观众（audiences）的形式出现，观众是指那些旁观争执的人。观众往往并不喜欢冲突，并会试图阻止冲突，比如冰球场风波的旁观者。但观众并非总是如此。有些观众会从冲突中获得快感，并且会鼓动当事人升级冲突，甚至会在当事人不想争斗的情况下，将当事人称之为胆小鬼，威胁他们的形象，以达到升级冲突的目的。这种推动升级的行为，最常见于那些观看其他男性发生冲突的男性旁观者。本书第6章曾提及美国州立监狱冲突的案例，可能就存在着这种情况。严重的升级往往源于这种推动升级的行为（Brown，1968）。

外部支持也会对群际冲突和国际冲突的升级推波助澜。比如，巴以冲突之所以自2000年起就严重升级，部分原因在于外界给予双方的精神和物质支持，这种支持一方来自阿拉伯国家，另一方来自美国。

还有一个现象与之相关，即广泛的社会运动会对当地社区的意见分歧产生影响。比如，发生在20世纪60年代晚期的激进学生运动，不但遍布全球的大学校园，而且还鼓舞了那些引发水牛城危机的校园激进分子。这一事件在第6章有详细介绍。有人认为校外的学生领袖在幕后操纵着水牛城大学运动，但情况却并非如此。相反，国际上如火如荼的学生运动为他们提供了精神上的支持和模仿的榜样。的确，1968至1970年间美国迅速蔓延的学生示威游行运动似乎都包含着“攀比心理”。某个地区的学生举行游行示威的新闻，使得其他地方的学生相信，这些运动不但可能发生，并且会取得满意的结果。学生在自己所在的校园举行运动，到底能给他们带来多少荣耀，部分取决于他们举行的游行示威运动与其他校园类似运动的可比性。

由此可见，如果在其他社区存在着异议群体参与的全国性或国际性的运动，社区的稳定性就会降低（Coleman， 1957）。运动一旦开始，就会形成“覆水难收”的局面。每一次极端行动都会成为其他社区效仿的范例，之后各个社区竞相仿效，这就形成了链条式反应。比如在1990年的东欧剧变中，共产主义政权一个接一个被颠覆。

限制冲突的规范

社区规范往往会禁止冲突双方使用粗暴的争斗之术，并规定群体成员解决冲突的正确方式是问题解决策略或者法院裁决，因而有助于稳定。“不可含怒到日落”，“爱邻人如爱自己”，诸如此类的格言，可以作为规制冲突的指导性规范[37]。

像所有的规范一样，对于那些已经很好融入社会的人以及那些感到社区时时照顾他们切身利益的人而言，限制冲突的规范特别有效。此外，只要社区有实施规范的能力——也就是说，能了解违背规范的行为并实施惩罚，那么这些规范对于该社区的其他人也是有效的。当社会缺乏这些规范时，冲突升级的可能性会加大，这一点我们将在下文进一步阐述。

限制冲突的制度

大部分社区也以召开讨论会和提供第三方服务的形式，来帮助他们的成员和平地解决冲突。这些制度能帮助人们以体面和非暴力的方式解决争端，因而有助于社会稳定（Glasl， 1982）。具体事例包括立法、司法及调解和仲裁制度。

社区内部的稳定——即冲突不会升级——取决于这些制度是否存在及其效力。这些制度要发挥效力，就必须在社区成员的眼中显得公平而且强大，而如果这些制度缺失，或者看上去有失公允，抑或软弱无力，那么社区成员可能采取自发的治安行动。人们将“自己掌控法

律”，运用残酷的争斗之术，朝着有利于自己的方向来解决冲突，因而导致冲突升级。第6章曾提及的哈特菲尔德—麦科伊家族冲突，就涉及那些造成冲突严重升级的自发治安行动。这两个家族都居住在山区，缺乏有效的警力，因而双方都觉得有必要采取直接对立的行动，进而导致了一场持续十二年的世仇争斗。本书开篇第1章提及的罗德尼·金骚乱事件，也可以视为自发的治安行动，这种行为源于人们认为警方处事不公，警察在人们的眼中变成了对手而非保护者。

感知到的公平性的最重要来源就是发言权（voice），即在决策过程中拥有话语权。因此，如果当权者看上去倾听了人们的声音，并考虑了他们的观点，人们就会认为法庭的审判、警察的行为及其工作表现都是公正的。1965年洛杉矶发生瓦特暴乱[38]之后，研究者们对当地的黑人进行了访谈。访谈结果证实了话语权与冲突升级之间的关系。那些认为普通公民不可能影响政府决定的人们，尤其可能会支持使用暴力手段来追求种族公平（Ransford， 1968）。感知到的公平性还源自这样一种信仰，即认为当政者在决策时能做到不偏不倚、前后一致和谨小慎微（Lind & Tyler， 1988；Tyler， 1990）。

当社区内部出现严重分歧时，内部各机构感知到的公平性往往会集中在一点上，即社区内部的各群体是否都能得到充分的话语权。因此，安排好权力分享就能带来社区的稳定（Hampson， 1996；Zartman， 1995）。

作为冲突限制机构，除了要在人们的眼中保持公平之外，还必须拥有足够的权力——即拥有足够的垄断力量——使得他们能对那些不愿意听从指挥的人采取措施，否则的话，冲突就可能会升级。近年来，在世界范围内发生了很多族群冲突的升级事件，这些例子向我们证实，一旦中央政府变得软弱不堪或者声誉扫地，冲突升级随时会发生。比如，发生在塞尔维亚、波斯尼亚和克罗地亚的内战，部分原因

在于执政党失去了民众的信任，以及前南斯拉夫中央政府的垮台（Bloomfield， 1997）。

社区结构：横向联系对纵向重叠

“社区结构”意指社区成员间各种联系纽带的分布方式。友情、亲情、族群认同及工作类型等，都是将某些社区成员连接在一起，而将另一些社区成员分离开来的纽带。

社区的稳定取决于社区成员间横向纽带的联系程度，而这种横向联系与纵向重叠正好相反（Coleman， 1957）。在一个纵向重叠（overlapping）严重的社区结构里，各式各样的纽带将同样的人们连接在一起，也就是说，两个（或多个）群体几乎在所有方面都各不相同。天主教徒们可能大都是近期来自意大利的移民，他们干着体力活，并且居住在一个特定的地区；而新教徒们则主要是那些早先移民过来的美国人，他们拥有白领工作，并居住在另一个地区[39]。如果（这的确有可能）这些群体之间既没有亲属关系，也缺乏友情或商业往来关系，那么我们面对的就是一种重叠度很高，并且非常不稳定的社区结构。如果在这些没有任何关系的群体间发生跨界冲突的话，那么整个社区就可能发生极化，并冲突会严重升级。

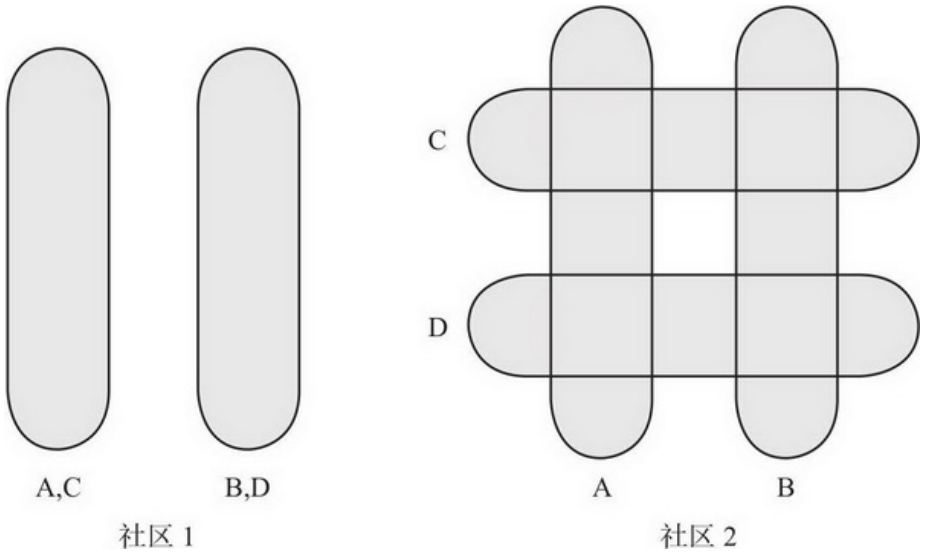


图7.2　社区1代表了具有纵向重叠特点的社区；社区2代表了具有横向联系的社区

在具有广泛横向联系（crosscutting）的社区结构里，几乎每个人都与其他人至少有着某种联系。因此，每个宗教群体都有一些人是管理层成员，而另一些人是普通的工作人员。这两个群体（管理层和普通工作人员）中有些人是社区的新来者，而另一些人则是老成员。友情及商业关系几乎和人口统计学特点无关。由于在任意两个（或更多）个体或群体间的冲突，都会受到他们相互之间的纽带或友情和彼此同事关系的制约，因而这种结构非常稳定。

图7.2向我们图示了一组纵向重叠度很高的结构（社区1）和一组存在部分横向联系的结构（社区2）。为了简化问题，我们假设只存在两种纽带：宗教信仰：天主教（A）对新教（B）以及社会阶级：工会工人（C）对商会经理（D）。在社区1中，这些维度相互重合，因而社区由两个不存在任何纽带的群体构成：天主教工人（A， C）和新教经理（B， D）。在社区2中，社会阶级和宗教存在横向联系。部分天主教徒是工人（A， C），而另一部分则是经理（A， D）；部分新教徒是工人（B， C），而另一部分是经理（B， D）。按照我们的理论假设，社区2要比社区1的结构更为稳定。

在社区2的两个维度中，横向联系加强了社区的稳定。通过工会和管理层中的宗教横向联系，宗教冲突得到了遏制，而通过宗教组织中的社会阶层的横向联系，劳资冲突得到了遏制。

横向联系之所以能减弱严重的社区冲突，至少有三个原因。其一，某些社区成员之间存在的纽带使得他们能约束自己——出现利益分歧或彼此烦扰对方时，能避免社区极化和冲突升级（Vanbeselaere， 1991）。因此，如果天主教徒和新教徒发生争执，那么天主教工人就会控制自己，不对新教徒工人采用严重的战术，而天主教管理层也是一样，会控制自己不要对新教徒管理层采用严重的战术；而新教徒工人和经理们将采取类似的立场。其二，存在横向联系的群体成员会试图对本群体之外的其他群体成员实施控制。因此，在宗教分水岭的两边，工人和经理都会努力限制店主和高中生（这些人并非存在横向联系的群体成员）去攻击对立的宗教群体成员。其三，横向联系群体的成员能担当调解人，去实际解决社区问题。因而天主教和新教的工会成员们就能坐在一起讨论宗教冲突，因为他们同属一个组织，而那些同属商会经理群体的天主教徒和新教徒也一样。因此，横向联系的成员关系有利于冲突管理。

瓦希尼（Varshney， 2002）曾在印度城市进行了横向联系研究，他发现那些族群混杂组织居多的城市——如商会、行业协会、政党、商业群体——要比缺少这种组织的城市，更不太可能发生严重的印度教与教穆斯林的暴动。他发现宗教冲突隐约出现时，这些组织的成员就会尽力处理它们。比如，他们会努力平息一方宗教群体针对另一宗教群体散布的毫无根据的暴行谣言。

格拉克曼（Gluckman， 1955：12）举过两个横向联系的人类学例子。他发现努尔人（Nuer）远离家乡后，就会成为其亲属和新定居点居民之间争端的调解人。他这样做可能出于两种动机：一是害怕受到

新邻居的报复，因而会鼓动自己的亲属小心对待；二是“他可能会鼓动自己的亲属提供补偿，因为他在所居住的区域内拥有很多利益”。格拉克曼还指出，在那些妻子必须移居到丈夫村庄里的非洲社会中，婚姻会带来稳定。结婚之后，无论何时，如果该妻子原来的村庄和现居村庄产生冲突，她都会倾向于息事宁人。在这两个例子中，由于移居者成为两个群体的成员，因而证明了横向联系能带来稳定。

我们再举个身边的例子。今日的美国可以视为拥有重重横向联系的社会系统。比如，美国南方和北方之间的对抗，曾经酿成了美国南北战争，现在因存在数千个强大的全美性的组织——比如共和党和罗马天主教教会——而得到了遏制。在各个社会阶级之间，以及在大部分其他的社会分支之间，也存在着重重的横向联系。在这样一个系统中，几乎不会有什么亚群体的人能形成对抗其他亚群体的旗帜鲜明的联盟。

以上论断存在一处历史性的例外，即在美国社会中存在黑人和白人之间的分离现象，这是因为在这些群体之间存在着相对较少的纽带。按照这里给出的理论，我们能把那些努力将黑人引入美国社会各个机构的民权运动，看成是发展横向联系的巨大社会工程，这有利于社会稳定，不管这种民权运动是否是激进分子的目的。

横向联系下中等冲突的影响　横向联系的群体成员理论中还有一个矛盾的利好因素。在横向联系的情境下，社会群体间的中等冲突的确有利于社区的整体稳定，这使得严重的冲突不太可能发生（Coleman， 1957）。假定在美国新英格兰人和意大利人移民居住的社区里，每个族群中都有部分是管理者（都从属于管理协会和俱乐部），而另一部分人是劳工（并且都从属于工会）。那么在管理层和劳工之间发生的小型冲突，将会使新英格兰人和意大利人移民之间的对抗更难升级，因为工人战线的两方都有两个族群的成员，他们一起

工作，并且知道他们将来可能还必须一起工作。同样，发生在新英格兰人和意大利人移民之间的小型冲突也应该会削减未来发生在劳资双方之间冲突的强度。因此——这就是问题的关键——如果两个群体之间存在小型冲突，那么双方就有可能避免严重的冲突升级。社会上的每个人都几乎会将其他人看成是过去或未来的盟友[40]。

我们以美国国会为例，对这一问题进行阐述。在国会这一机构中，议员总是针对不同的问题结成各种同盟，因此不会出现严重的相互对立现象。议员彼此保持着谦恭有礼的关系，并且为了能在未来的联盟中一起工作，遵循着很多非正式的冲突限制规范。今日，可能是农业州反对工业州，明日，可能就是北部反对南部，而后日，就可能变成那些希望维持社会项目的议员反对那些希望削减社会项目的议员。个人永远无法预知在未来的冲突中，到底会需要谁的帮助，因此，如果让当前的争执失控就很愚蠢[41]。

刚才我们所描述过的那些横向联系体系，都强烈反对冲突升级，但并非所有的体系都能完全地预防冲突升级。两个群体之间真正严重的利益冲突会打破任何社会纽带，不论这一纽带多么安全，都会导致升级失控，并且会产生一系列需要若干年才能修复的敌对行动。

分离社区的去极化　在诸如社区1中那些分离的社区中，有4种方法能消除极化现象。第一种方法是努力加强对更大社区的忠诚度。在民族国家中，国旗和国歌就能起到这种作用。第二种方法是设立或加强一个能使用威胁性或权力来阻止冲突升级的中央权力机构。第三种方法是煽动对外部敌对势力的敌意。比如，1982年阿根廷占领马尔维纳斯群岛，就是为了将一个面临分裂的政权以爱国名义团结起来。

第四种方法也是消除分裂社区里的极化现象最好的方法，即鼓励在分裂双方的个体之间形成某种纽带联系，因而朝着横向联系的方向

转变。无论何时，只要统治群体将那些骚动不安的各派系成员吸纳进来（招安），让他们参与决策过程，那么就在使用这种方法。利克特（Likert， 1961）建议道，在组织中使用招安方法，建立跨部门的委员会，纳入冲突部门的代表。这些委员会中的成员身份将给代表们带来一种共同的群体身份认同，而委员会会议能让他们对共同关注的事件采用问题解决策略。这种代表被称为“连环别针”。过去皇族会采用类似的方法，安排他们的子女与外国的王子和公主结婚，以期换来与其他国的和平关系。

这种做法会在每个群体中培养出一批骨干，他们反对使用严重的争斗之术，而当群际冲突爆发时，这些人随时乐意担当调停人。如果冲突各方的每个“连环别针”都能有助于维系社区稳定，那么当然是多多益善。

威胁战术带来的稳定

迄今为止我们所讨论的冲突防护因素——限制冲突的规范和制度、对冲突升级的恐惧、社会纽带、存在横向联系的群体成员身份——具有很强的制约力量，这可以解释为何大部分冲突都能保持在平静状态，以及人类大部分的冲突事件都能和平解决。然而，这些防护因素并不总是存在或者总是十分强烈足以避免冲突升级。

在这些情况下，冲突双方就会常常采取威胁战术和具有惩罚性的行动，来阻挠另一方采用强硬的战术。我们往往能从暴力罪犯的拘捕和监禁或者普遍存在于国际事务的军事动员中，看到威胁和惩罚的生动画面。

所有的人类交往都包含一些微妙的威胁和轻微的惩罚，这些行为虽然不太明显，但具有重大的社会意义。所有人都有办法让身边的人

们付出代价，比如孩子们大声哭泣，工人们消极怠工，妻子们变得愤怒，丈夫们很晚回家。大多数人还擅长于微妙地表达他们的不满情绪：对某些话语装聋作哑、注意力分散、睁大双眼、皱起眉头以及叹气。这些信号完全能表达出一种威胁，因为接受者意识到，假若他们不认真对待，马上就会受到惩罚。简言之，为了威慑他人不要采取令人厌恶的行动，这种威胁和惩罚在社会关系中无处不在[42]。

均势理论

国际性事务中已经形成了若干因威胁而导致的稳定理论，在这些理论中，其他稳定源的力量通常很弱。这些理论中最古老，也是最著名的就是均势（balance of power）理论。这一理论只要稍加修改，就能在所有的社会情境下，广泛适用于威胁战术的使用。

按照这一理论的解释，如果一个体系中所有国家都受到军事原因的威慑而不敢袭击所有其他国家时，就存在着一种权力平衡（均势）。以常规性（非核）武器为例，威慑作用（不敢发动进攻）会受到发动进攻面临的自然和人为阻碍、进攻目标的军事反击能力以及它能从其他国家得到的支援等因素的影响。这些都是有效的威慑力量，它们或者使攻击行为不可能获得成功，或者让攻击者付出无法接受的代价来达到目的。

有几种能实现均势的机制。集体安全机制（即所有其他国家都有义务营救一个遭受侵略的国家）常常被国际社会视为理想的均势机制。这一机制写进了联合国宪章，并在针对伊拉克的海湾战争中发挥了一定的作用。然而在大部分国际争端中，集体安全机制难以发挥作用，因为一部分国家同情一方，而另一部分国家同情另一方。

除了有效的集体安全机制以外，那些面临强敌的国家还试图通过武装自己和寻求盟友来维系或恢复均势。一些分析家认为，最稳定的

状况就是，所有潜在的对手具有同等的军事力量；而另一些分析家则认为，那些最不具有侵略性的国家必定具有军事力量上的优势（Pruitt & Snyder， 1969）。如果存在一个起着平衡作用的国家，那么对两种稳定均有所帮助。平衡国家是指那些为了与失败者站在一起，一次又一次改变结盟对象的国家。在早些时候，英格兰就在欧洲的国家体系中扮演着平衡国家的角色。

均势理论也可以应用于人类的交往活动。比如，跨部门的委员会或者家庭等小群体通常会设法威慑那些攻击性过强的成员，阻止其袭击其他成员或控制讨论。在这些情境下，普遍存在集体安全机制，大部分群体成员形成了暂时的同盟反对该名攻击者。[43]除此之外，具有类似想法的个体可能会结成更小的同盟，而各个同盟成员之间相互支持，以至于不会有人被彻底打败。如果中间出现几名平衡者，永远转而保护失败者的话，那么局势也会变得稳定。群体领导者总是扮演着平衡者的角色。

均势理论至少存在两方面的问题。一是力量的识别和测量往往较为困难，因而我们难以知道需要多大的力量来威慑对手。实际上，“力量”是社会科学中最难以定义和测量的一个概念。当冲突双方使用不同种类的武器时，这一问题变得特别严重。比如，一方是常规军，而另一方是游击队或恐怖主义敢死队。这类冲突往往会严重升级，因为双方都认为己方会取得长远的胜利。这可以部分解释为何越南战争会旷日持久，以及为何巴以冲突如此严峻以致积重难返。

另一个问题是，如果军事优势主要取决于哪个国家先发动进攻，均势就会失效。无论军事力量如何分布，如果先发制人的国家能取得的明显优势越大，那么升级的可能性就会越高。这种情况会因两个原因而变得不稳定：（1）先发制人带来的诱惑；（2）害怕其他国家先发制人，自己抢先出击。

1914年欧洲就出现过这种非常不稳定的局面。当时欧洲各国都认为，首先发动军事动员的国家，动用火车运送军队进入他国边界，举行大规模袭击，就会获得巨大的优势。这种不稳定最终导致了第一次世界大战的爆发。战争的导火索是俄国在南部边界调动军队，试图阻止奥地利袭击塞尔维亚。德国意识到，俄国调动军队这一行为，将会使本国处于军事上的劣势，因而就对俄国的盟友法国发动了一场先发制人的袭击，这一袭击是通过穿越比利时而进行的。

恐惧均衡

考虑国际事务的均势时，核武器的发展导致了一些改变。这些武器具有极大的破坏性，并且到目前为止，并没有真正有效的防御措施。在军事上各国保护自己的唯一方式就是威胁对方，自己会予以回击，从而希望能威慑对方不要使用这些武器。这种报复行动称为二次打击（second strike）。准此而论，国际局势稳定的关键问题是二次打击的可靠度：消灭侵略者的可信度究竟如何。当双方都具有二次打击能力的时候，就会出现“同归于尽”的结果。

按照威慑理论（deterence theory），建立二次打击的可靠度必须要根据遭受核打击的国家是否拥有核武器，或者是否是核武国家的盟国，从而采取某种不尽相同的形式（Kahn， 1960）。通常我们假定，那些拥有核武器的国家，在遭受核武器袭击的时候，如果可能就会实施核报复。因此，这里的问题只是二次打击的能力——也就是说，国家是否能在遭受第一次核武器袭击之后实施报复。相比之下，如果我们意欲威慑针对无核盟国的袭击，主要的问题就在于意愿。核武器国家会愿意冒着遭到侵略者毁灭性的核反击风险，真真切切地去实施报复吗？一直以来，即便在严格的常规武器装备竞赛的情境下，形成防御同盟的愿望都成问题；而在核武器时代，由于报复的代价实在是太大，因而形成这种愿望的可信度变得更低[44]。

有人认为二次打击能力取决于核武器载体（导弹和飞机）的安全性，以及这些载体穿透敌人防线的能力。武器载体的安全性能通过各种渠道实现，包括增加这些载体数量、将它们散布各处、频繁地挪动它们、将它们隐匿起来、并且在外面设立防护屏障。比如，有几个国家将核武器隐藏在不断移动的潜水艇中，从而敌方对核武器的定位和破坏几乎无法实现。

如果二次打击能力得到了确认，那么一个国家的核能力即使比敌方要少得多，也仍旧处于安全状态。在冷战期间，美国在破坏能力上“领先”俄国，但几乎没有证据表明，俄国人担心美国人的袭击。虽然军事力量上双方并不均等（并因此而缺乏一种均势），但双方都确信对方具有毁灭能力，因而出现了一种稳定的“恐惧均衡”。

基于威胁战术的稳定所带来的问题

如果我们花费大量的精力，将安全建立在威胁战术的基础上，那么将会带来很多问题，并因此会依赖权力均衡或恐惧均衡。这些战术的前提是，冲突一方的反击决心有可能清晰地传达给潜在的侵略者。然而，历史却告诉我们，这一方面有过很多失败的案例（Lebow et al.， 1984）。这些战术还假定，攻击者将会是理性的，他能精确地预测，并在面临高风险或成功率很低的情况之时，准备避免采取行动。

准此而论，在国际关系中，如果承担主要责任的决策者：（1）心理上或情感上存在缺陷，并因此无法利用那些可用的信息；（2）认为军事上前景黯淡，或认为军事均衡势力变化太快不利于己，以至于感到他们不会因侵略行径而失去什么；或者（3）被国内、外巨大的政治利益推动，愿意冒着很大的风险而采取军事行动，那么基于威胁战术的威慑就可能面临失败，而冲突升级将会变成现实。勒博、杰维斯和斯坦（Lebow， Jervis，& Stein， 1984）就以日本袭击珍珠港事件

和埃及两次针对以色列发动袭击的事件为例，对上述第三种情况进行了佐证。我们看到，在极为强烈的政治考量压力下，国家领导人对于赢得战争的可能性充满了希望。

在美国国内情境下，我们也能看到基于威胁战术系统的不稳定性。比如，约翰·辛格顿（John Singleton）的著名影片《街区男孩》（Boyz n the Hood）描述了洛杉矶贫困地区的状况。为了给现场的旁观者留下印象，两名几乎对未来失去希望的年轻男子相互不断推搡并冲着对方大喊大叫。这场争吵延续到他们的亲朋好友中——最典型的是，影响到一位人生和未来都一无所有的男子，因而对暴力后果无所畏惧。地方当局所起的作用比不作为更糟糕，将这些人的行为限制在制造噪音和随意袭击上，以致每个人都处在一种高度的自律神经系统唤醒状态。在影片的最后，发生了一系列枪击事件，大部分主人公都被杀死了。

基于威胁战术的威慑还存在另一个问题，即它们实际上会推动冲突升级。这些威慑涉及“以毒攻毒”；因而存在推动冲突螺旋升级的风险。这意味着，基于威胁战术的威慑恰恰导致了它们本欲避免的问题。这有三方面原因。一是冲突一方采用威胁战术，往往会挑战另一方的独立和强势形象，招人反感。如果冲突双方的力量只存在中等程度的差别（而非差别巨大），这一问题就会变得尤为严重，因为力量较强的一方往往会觉得可以随意使用威胁战术，而力量较弱的一方则会拒绝承认自身的劣势，并会变得具有反抗性或充满敌意（Pruitt & Carnevale， 1993）。当威胁战术符合社会规范，并因此至少合乎一定的情理，这一问题就会不太严重，正如大部分报复性威胁现象一样。不过，此种威胁战术仍有可能带来某种不满。

威慑推动冲突升级的第二个原因是，威慑性威胁常常会被另一方所曲解（Jervis， 1976）。一队军人被动员起来抵制武装入侵，可能

被误解成一种潜在的攻击行为。原本只是设计用来二次打击的导弹，可能被敌方视为第一次袭击的武器。一个原本是为了保护其成员而形成的男孩帮派，可能看上去会威胁到另一个帮派的“领地”。这些认知所产生出的防御性反向反应，往往会引致冲突螺旋的开始或延续。

威慑推动冲突升级的第三个原因是，即便冲突一方的预备明显带有防御动机，另一方也可能仍旧会小心谨慎，以免冲突一方后期会产生攻击动机。因此，另一方可能还是感到有必要发动袭击，以削弱冲突一方晚些时候实施伤害的能力。

我们该如何做才能避免对防御性预备进行这样的解释和误读呢？冲突一方可以仔细地解释自身行为，尽量将自身的每项行动都与另一方的行动捆绑在一起，以至于另一方认为，从根本上而言，冲突一方的行为不过是对己方的反应。此外，我们应该支持那些明显带有防御性，而且无法转化成为攻击用途的预备行动，比如修建一堵墙，或者穿上一件防弹背心。冲突一方可以采用胡萝卜 加大棒策略，一方面奖励另一方的合作性行为，另一方面对攻击行为进行惩罚。这种方法是行之有效的，因为胡萝卜 为另一方实成目标提供了一条非攻击性路径，并使得另一方更加不会相信，冲突一方准备进行攻击。我们也可以在其他领域中努力消除紧张气氛，以避免另一方带着愤怒和屈辱的有色眼镜来看待冲突一方的军事行动（White， 1984）。

这些方法有时是有效的，但威胁战术往往会带来问题，因而对于我们而言，更好的方式似乎可以完全避免使用这些战术，并采用其他的冲突管理办法来替代它们。比如建立积极的社会纽带，确立新的社会规范，努力寻找争论问题的解决办法等。

总结和结论

诸如冷战、水牛城大学危机及冰球场打斗这类剧烈事件毕竟不同寻常，但中等程度的冲突升级却可谓比比皆是，几乎任何冲突都有可能激化。一项冲突是否可能升级，部分取决于冲突规模——即感知到的利益分歧程度以及冲突双方愿望的坚定程度。它还受到我们所称的“不稳定因素”的影响。如果小冲突都可能引发严重的冲突升级，那么局势就非常不稳定；如果只有非常大规模的冲突才有这种影响，那么局势就非常稳定。

如果冲突一方或双方都倾向于对烦扰反应过度，或者针对攻击行为只有微弱的抑制力量，那么就会带来不稳定（并因此导致冲突升级）。针对个体而言，促使过度反应的条件包括：自律神经系统的唤醒；因先前事件而变得愤怒（尤其是在无法识别或惩罚这一事件的始作俑者时）；隶属于某种荣誉文化；存在粗暴反应的支持者或旁观者。性格暴躁的人也往往会反应过度。攻击榜样的存在和冲动性也是抑制攻击反应的不利因素。饮酒和时间压力也会带来此类效果——促使反应过度并削弱抑制冲突的因素。

如果冲突双方都对攻击反应拥有强烈的抑制力，或者情境本身会促进冲突管理，那么就有利于社会稳定。抑制攻击反应的因素包括：冲突双方对冲突螺旋的了解、对另一方的共情、与另一方之间存在某种联系纽带（友情、亲情、共同的群体成员身份等）、对另一方的依赖（如果另一方通常很好打交道）、冲突限制规范的存在、热爱和平的第三方的出现、受到冲突不利影响的盟友施加的压力以及对社会认可的需要。在冲突一方与另一方纽带的推动下，冲突管理允许双方进行意义重大的对话，了解结构变化模型，并且便捷地利用警察、法庭、调解人等类似的冲突限制机构。

刚刚列出的几项条件也有助于群际关系的稳定。这些条件包括联系纽带和依赖性、源自同盟的压力及冲突限制的规范和制度。此外，

对更大社区的忠诚和横向联系纽带的存在——即那些在冲突中横贯两个群体之间的友情和组织成员身份——会降低群际冲突升级的可能性。我们以印度教徒和穆斯林之间的冲突升级为例，来说明组织成员身份的作用。在具有族群混杂的工会、行业协会、政党等特点的社区中，这两个群体不太可能发生冲突升级。这是因为，具有横向联系的人会受到各种力量的制约避免冲突升级，也因为这些人会为了维护横向关系而进行冲突管理。

先前的冲突升级是导致局势不稳的重要因素，这是因为无论在个体还是群体水平上，因先前升级而导致的结构变化，往往会消除诸多预防未来升级的力量。

如果缺乏有利于冲突管理的限制和条件，那么冲突双方往往会转而使用威胁战术，并实施威胁，以便保护自己。如果任何一方都不可能发动和维系对另一方的袭击，而且这样做也不划算，那么在这种无序的状况下，局势也能稳定。在国际关系中，军力平衡或者双方都能确保毁灭对方，都可能会有这种效果。然而，如果冲突双方和社区只使用威胁战术，那么就很容易会出现严重的问题。

第8章我们将纳入几种确认性机制，继续讨论冲突升级问题。确认性机制一旦形成，就会使得结构变化持续下去。这些机制是冲突升级趋势得以持续的基础，一旦确立就会一再发生，而且这些机制也有助于我们了解人际关系恶化现象。

第8章 冲突升级的持续

冲突升级往往发生在冲突一方使用越来越严重的战术，对另一方施加越来越大的压力，进而给对方带来越来越多的苦难之时。我们曾经在第5章讨论了伴随着冲突升级逐渐递增的一系列转型，还描述了两

个冲突升级发展过程的模型，即争斗者-防御者模型和冲突螺旋模型。第6章我们介绍了第三种冲突模型，即结构变化模型。该模型假设了一个升级循环：冲突一方所采用的严重战术会引起结构变化，促使另一方采用报复战术，又激发结构变化，促使冲突一方运用更加严重的战术。我们还描述了发生在个体、群体以及社区的结构变化的本质。第7章我们继续讨论了在何种条件下冲突可能会进入严重的升级状态，以及在何种条件下可能避免这一结果。

第8章为了完成这一讨论，我们将分析为何严重的冲突升级会如此经常性地持续下去——就像在图7.1曲线B[45]中所展现的长长的右翼尾端一样——以及为何新的冲突出现在同样的当事人之间时，这一冲突升级会再次发生。

赛伯拉斯的尾巴

希腊神话故事里，在地狱的入口附近站着一条冥府看门狗，名叫赛伯拉斯[46]，嘴里淌着毒涎，长着一条龙尾，头上和背上的毛全都盘缠着一条条毒蛇。赛伯拉斯的尾巴长满鳞片，锋利有力，能让死者的灵魂轻松地进入地狱。然而，一旦灵魂经过赛伯拉斯的尾巴进入地狱，尾巴上的刺毛和鳞片就让灵魂再也不能回头了。很多捕捉动物的陷阱都有类似的功能，猎物在寻找诱饵的时候，可以毫无障碍地进入陷阱，但进入后就会发现不可能再撤回了。汽车修理铺门口的脚踩踏板，其操作原理也是相同的，踏板会让车辆顺畅地进入修理铺，但是却会损坏那些未缴费硬闯出来车辆的轮胎。

严重的冲突升级的情形类似。升级一旦开始，要想消除极其困难。准此而论，冲突升级犹如橡皮筋，拽到某一点之前，手一松，橡皮筋仍旧能恢复到原来的长度和形态。然而，一旦橡皮筋拉过了这一点，就会发生两种情况：要么拉断橡皮筋，或者橡皮筋的弹性发生变

化，从而阻碍橡皮筋恢复到原来的长度。正如橡皮筋拽过了其可以容忍的物理极限，处于冲突升级恶化中的个体关系可能会超出个体心理或群体的某个临界点——一个无法回头的点——从而将这种关系转变成新的冲突加剧状况[47]。我们来看一个越过临界点的简单例子。某天冲突双方发生了口角，双方的交流陡然激化。一方攻击另一方，并且对其大喊大叫，反之亦然。在双方恶语相向的某个时刻，一方突然宣布自己将永远不再尊重或看重另一方了。最后，就像大部分争论那样，这次争论得以平息下来，但是双方的关系可能已经发生了变化——而且没有朝着较好的方向转变。冲突一方曾经说的那些话，可能当时主要是为了刺激另一方，而并非发自内心的真正想法，但是可能改变了另一方对自己的态度，并且这一变化不太容易得到恢复。

理论概述

一般而言，我们可以从三个过程来考察冲突升级持续的原因。一是曾经讨论过的升级循环（参见图6.1）。这是一个循环往复，使得冲突不断强化的恶性循环（Allred， 1999）。在冲突升级的早期，如果冲突各方攻击对方的程度都超过对方攻击自身的程度，那么这一循环就会逐渐升温。不过在某一时点上，争斗行为会达到一条渐近线，并且由于升级循环的存在，这条渐近线会持续下去——至少持续一段时间。

虽然升级循环有助于我们理解升级的持续性，但无论如何都不能完全解释升级的持续。人们通常会在冲突发生一段时间后感到厌倦，进一步了解冲突循环的弊端，并且如果情况没有改善，人们就会想办法找到出口，逃离冲突。

不幸的是，还有很多其他机制——而且这些机制更具说服力——能让冲突升级一直持续下去。这些机制一旦形成，就会造成持续的结

构变化，这就是第二种过程。这些改变使得争论各方的冲突一旦升级，就很难平息。这些改变也是产生阿扎尔（Azar， 1990）所称的“延期冲突”以及戈茨和迪尔（Goertz & Diehl， 1995）所称的“持久对手”的主要机制，也是本章主要关注的内容。接下来，我们将这些机制分别呈现在三个标题下：心理变化的持续、群体变化的持续以及社区极化的持续。本章最后我们要讨论第三种过程，即升级行动过程中的陷阱。

心理变化的持续

某些心理上的变化——比如愤怒和恐惧这类情绪的发展——本质上具有暂时性，因而不能解释升级的持续。然而众所周知，态度、知感以及目标却具有长期性，其原因我们马上会予以解释。本节我们将集中关注态度和知感，本节最后我们将简短地讨论一下目标的持续。

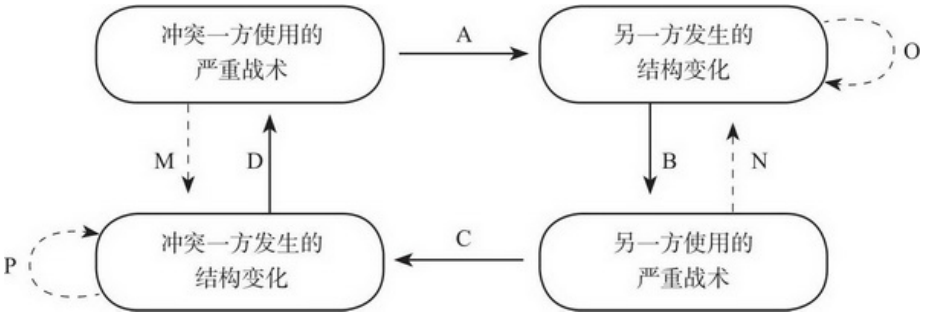


图8.1　扩展的结构变化模型。该图展示给我们一个升级循环和一些附加的确认路径。

敌对态度和知觉一旦建立起来，就会持续下去，因为它们往往会彼此强化。负面的信念证实了消极情感的正确性，反过来，消极的情感又使得负面的信念看上去理所当然（Pruitt & Olczak， 1995）。除此之外，还有六种确认机制，包括自我强化（self-reinforcement）。当这些机制运行时，另一方所持负面观点的后果，

最终会强化引发这些后果的观点。这些机制包括自我实现的预言、行为的合理化、三种选择性信息加工过程以及自闭式敌视。我们可以在图8.1中看到这些机制的影响。该图不但展示给我们一个如同图6.1所描绘的升级循环，而且还展现给我们一些确认的路径。下面，我们将逐步解读该图中的各个因素。

自我实现的预言

自我强化机制包括自我实现的预言（self-fulfilling prophecy），这种现象表现为冲突一方对另一方所持的信念和态度，会使得前者的行事方式发生改变，从而引起后者采取强化前者这些信念的行为。我们来回想一下本书第1章提及的本和家庭汽车的案例，案例中的父亲显然觉得，本是一个粗心且不为别人着想的孩子，并且大概时不时地让本意识到这一点。而父亲的责备，反而让本去按照那种确认父亲知觉的方式来行事，比如本恶意地不给汽车加满油。

这一自我实现的预言隐含在图8.1中以实线箭头的形式展现出来的升级循环中。从左下方开始，如果冲突一方的结构变化发展出对另一方负面知觉，这就会促使冲突一方按照那些为另一方所憎恶的方式来行事（路径D），从而唤起了另一方的负面知觉（路径A），这些知觉又会引发一些行为（路径B），从而确认冲突一方原有的观点（路径C）。一个类似的循环过程能确认另一方对冲突一方的负面观点。

既然自我实现的预言隐含于升级循环中，那么与本章开头对冲突持续的解释就不存在根本区别，自我实现的预言也涉及能反过头来强化自身的恶性循环。然而，自我实现的预言对这一解释提出了不同看法，因而值得我们特别关注。

自我实现的预言不仅是一种假设。无论是在实验室里，还是在自然的情境下，它都得到了实验结果的证明（参见Jussim & Eccles，

1995；Olson et al.，1996）。比如在罗森塔尔和雅各布森（Rosenthal & Jacobson，1968）所做的一项经典研究中，研究者告诉小学的老师，他们班上有部分学生预计在本学年底会在学习成绩上成为“优胜者”。实际上，研究者只是从班级名单中随机地抽取了这些学生的名字。因此，这些学生和其他同学在智力上并没有什么差别——唯一不同的是，他们的老师现在开始对前者持有积极的期望。到了学年底，这些“优胜者”的确比其他同学获得了更高的智力成就。虽然老师并未意识到，他们信以为真地（即认为这些“优胜者”能力更强）对待这些学生，从而实现了这一期望。

行为的合理化

第二种推动敌对态度和知觉持续下去的机制涉及合理化。冲突一方所持的负面观点导致其对另一方采取敌对行动，然后前者又对那些引发这些行动的观点进行重新确认，从而将这些行动合理化。在图8.1中以虚线M和N来表示这一因果序列，其普遍性程度超出了我们的想象。我们再来看一下本的案例。假设本对父亲的负面态度致使他没有加油。这一原因可能处在无意识的水平，以至于本必须问自己“为什么我没有去加油呢？”于是他不得不编造合理化的理由。比如，本可能认为父亲对他的利益抱有敌对态度，这就会进一步加强本的负面态度。我们来看一个真实生活中的案例，当事人的行为似乎的确能加强其信仰和态度。北爱尔兰的新教徒每年都会在夏季的“游行季节”里举办游行活动，以庆贺早些时候新教对天主教取得的胜利（Sandole，2002）。那些参加游行的人们可能强化了自己对天主教的负面观点，或者强化了他们支配天主教社区的愿望，因而造成该地区的冲突持续不断地发生。

在合理化效应中存在着什么样的心理过程呢？一种过程涉及自我知觉。自我知觉理论（Bem，1972）认为，人们会从自己的行为来推

断态度。因此，人们最终总是对那些自己伤害过的人产生敌对态度（Glass， 1964）。

另一种过程涉及降低失调性。认知失调理论（Festinger，1957）假定，人们的行为和态度的不一致会产生某种不愉快的唤醒状态，这种状态称为失调。这种令人不适的状态激发人们去寻找减少失调的方法——比如改变态度使之与行为一致。

当个体的行为有损自我看法时，认知失调尤为严重（Cooper，2001；Steele， 1988）。冲突一方可能会认为己方是正派而又通达的人或者群体，不会伤及无辜的他人。这种自我看法与自己对另一方的敌对行动之间的不一致，造成了极大的失调。因此，冲突一方具有减少这种失调的强烈动机，它可以运用合理化机制，认为己方是因为另一方令人生厌的品质而被迫采取敌对行为。因此，通过维持甚或强化对另一方的敌对看法，就能减少认知失调，而这些看法原本就引发当事人最初的敌对行为。

选择性信息加工

一旦冲突一方已经形成了另一方的负面印象——另一方被塑造成不受欢迎、面目可憎、不能信赖、令人不快的角色——选择性信息加工就会导致冲突一方注意、搜索、诠释、保留以及回忆那些能确认最初负面印象的信息（Hopmann，1996）。冲突一方并未科学地搜集和评价资料，而往往关注那些支持先入之见的信息。结果，这些先入之见得到强化，甚至会变得更加强烈。冲突一方可能起先认为对手死板，而后认为顽固，最终认为对方是无可救药的死敌。

值得注意的是，选择性信息加工所支持的结构变化会自我强化，这种强化完全独立于另一方的任何言行。选择性信息加工完全能自我完成，这一点我们能从图8.1中的O和P圆环中看出来。

虽然术语选择性信息加工（selective information processing）存在一个负向反馈（这说明冲突一方形成了对现实的偏见），但这一过程实际上也标志着某种有效的心理功能。我们的世界是极其复杂的，海量的社会和非社会信息远远超过我们的加工能力，冲击着每一个人。为了应对这种“信息超载”趋势，我们很有必要找到选择性加工信息的方法，从而将信息输入减少到可以掌控的范围之内。

抵消这一优势的缺点是，人们通常会强行将自己的印象置于普罗克汝斯忒斯之床[48]——为形成一种可以掌控的刻板印象而剥夺另一方丰富的个性特质。此外，对正在升级的冲突进行选择性信息加工特别危险。它会确认并进一步强化冲突一方对另一方的不好看法。借助于选择性信息加工，这些负面看法会极力丑化另一方的行为。如果另一方调动军队，那么冲突一方就会假定自己将要面临袭击；如果另一方提出和解议案，那么冲突一方会视而不见或者认为这是缓兵之计（Hopmann， 1996）。因此，对正在升级的冲突进行选择性信息加工，或者会保持现有的升级水平，或者可能会使升级徐徐向上发展。

如果我们想了解，选择性信息加工在维持冲突升级中的作用，可以参考库珀和法齐奥（Cooper & Fazio， 1979）的论文。他们讨论了选择性信息加工可以采取的三种相互关联的形式，即对行为的自利评价、“发现”支持一方期望的证据以及归因偏差。接下来，我们将依次对这些形式加以讨论。

对行为的自利评价　双方的观点都很强硬时，同样一件事情会得出截然不同的判断，这取决于各方把事情的发起者视为“好人”还是“坏人”（White， 1984）。哈斯托夫和坎特里尔（Hastorf & Cantril，1954）曾经做过一项有趣的研究，学生要对一场普林斯顿与达特茅斯的足球赛做出反应。在这场比赛中，普林斯顿队取得了胜

利。研究者们发现，因观众支持的对象不同，这场赛事的评价截然相反。普林斯顿和达特茅斯的学生都看了比赛录像，而且都要求他们记录赛场发生的所有违规行为。普林斯顿的学生认为，达特茅斯印第安人队的违规次数是普林斯顿老虎队的两倍，而达特茅斯的学生却并未觉得两支球队在违规频次上有什么差别。从中我们可以看出，冲突的客观现实总是存在于旁观者的眼中。

还有一些社会心理学实验也得出了类似有说服力的结果。比如冷战期间，奥斯坎普（Oskamp， 1965）曾向美国大学生展示了两列平行的调解行为和挑衅行为的清单，这些行为美国和苏联都曾实践过。结果表明，同样的行为（比如“政府已经给那些更小的国家提供了军事训练和援助”）如果实施者是美国（好人），那么就能得到较为有利的评分，而如果实施者是苏联（坏人），那么就会得到极为不利的评分。如果人们评价自己的冲突行为，这种自利评价的倾向尤为明显。人们认为自身的冲突行为要比对方的类似行为更有建设性，用意更良善（De Dreu et al.， 1995）。这种自利评价会引起挫折感，损害人们解决问题的能力，最终导致冲突升级。

选择性评价的证据并不仅限于实验室研究。比如，大部分巴勒斯坦人都将自杀式爆炸视为英雄主义的无私行为，而大部分以色列人则认为这种行为既残暴又不道德。确认性证据的“发现” 冲突一方有选择性地注意到另一方态度或行为中那些能确认自己先入之见的方面，这是一回事。而如果促使另一方按照这些先入之见来行动，并以此来搜集信息，以便“暗中布局”则完全是另一回事了。

研究者进行过多次实验，虽然这些实验并未与升级的动力产生直接联系，但是却为确认性证据的“发现”提供了线索。其中有项研究斯奈德和斯旺（Snyder & Swann， 1978）向参与者提供了一些人的假设，然后让他们去寻找这些人的信息。一部分参与者拿到的是内向性

格的描述，而另一部分参与者拿到的则是外向性格的描述。然后，研究者要求所有的参与者选择12个问题来询问目标人物，以便测出这些人是否拥有描述中的人格特征。

研究者发现，那些检验“内向”假设（尽管这一假设并不特别适合目标人物，因为对他们的性格倾向还一无所知）的参与者选择了这样的访谈问题，比如，“在什么样的情况下，您希望您变得更加开朗呢？”“在喧嚣的聚会中，哪些不符合您的心意呢？”似乎已经知道目标人物是内向的人了。而那些检验“外向”假设的参与者则列出了这样一些问题，“如果您想要活跃聚会的气氛，您会怎么做呢？”“在什么样的情况下，您最为健谈呢？”也就是假设目标人物是外向的人了。在接下来的实验阶段里，确实允许参与者向目标人物分别提出自己所选择的问题，后者的反馈使得前者得出这样的结论，即那些目标人物符合自己开始时得到的性格描述。这一实验清楚地表明，人们会选择性地安排可用的证据，从而确认他们的假设。

如果在日常交往中，这种现象会像斯奈德和他的同事们展现的那样作用明显的话，我们就能预计到，在那些严重的冲突中，如果情绪高涨、猜忌横生以及伤害他人的愿望变得日益强烈时，这一现象的影响力还会大得多。在这些情况下，人们对信息的加工非常肤浅，或者采用启发式加工策略（Thompson & Nadler， 2000），从而导致他们不可能或缺乏动力去注意那些否定证据，而这些证据的发现需要仔细而系统性的加工。相反，他们会更加依赖于那些符合他们假设的证据。

如果强迫人们去关注那些否定证据，将会发生什么呢？通常而言，它们完全能解释得过去。一名年轻的美国教师（Wood，1934：268）对这一过程描述如下：

当我第一次接触到希腊学生时，在考试中发生了几件令人不快的作弊事件，当时我并未意识到发生了什么，但是我对希腊人群体的态度却因这些事件而产生了偏见……致使在我对希腊人形成的新态度与我对古希腊文化的深深崇拜之间，产生了冲突。这两者很难协调。但我却发现了一个解决办法。我查遍了所有能找到的证据来证明这样一种主张，即现代的希腊人并非是古希腊时代希腊人的正统后裔，因而并不能理所当然地承继那种因辉煌的传统而形成的自豪感。

幸运的是，人类还是有办法克服这种倾向，不去搜集那些用以确认自己观点的证据。如果人们有强烈的动机去形成正确印象（Neuberg， 1989），并且预先警告他们这种现象所存在的陷阱（Swann， 1987），这一倾向就会消失。归因偏差　社会交往的基本任务之一就是进行归因（attribution）（因果推断），即找到他人如此行事的原因。归因会强烈影响个体随后针对他人的情感及行为反应（Allred， 2000）。

归因过程往往会出现一些错误，其中就包括归因偏差（attributional distortion），很多实验研究（Hayden & Mischel， 1976；Regan et al.， 1974）和婚姻危机研究（Bradbury & Fincham， 1990；Holtzworth-Munroe & Jacobson，1985）都证实了归因偏差现象的存在。在关于他人的信息中，那些能支持冲突一方对另一方的个人假设的信息，往往会归因于当事人的气质，而那些不同于冲突一方假设的信息，则往往归因于情境。也就是说，那些与冲突一方期望一致的信息，往往会视为反映另一方持久且稳定的特点，而那些与冲突一方期望抵触的信息，则会归因于另一方面临的临时环境压力。

正在升级的冲突中，归因偏差的最终结果就是，另一方实际上无论做什么，都无法消除冲突一方的负面看法。如果另一方行事险恶，

则会视为另一方居心叵测或本性残暴的真实标志。如果另一方宽容大度且亲切友善，就会被诠释为一种暂时应变措施。比如冷战开始时，时任美国国务卿的约翰·福斯特·杜勒斯（John Foster Dulles）就视苏联为难以和解的敌人。苏联人采用争斗行为时，杜勒斯就将此视为他们邪恶品行的证明；而苏联人采用和解战略时，杜勒斯又说，他们正在变得弱小（Holsti， 1967）。无论采用哪种方式，杜勒斯的归因都会推动美国的冲突升级行为。

由于这三种选择性信息加工的存在——对行为的自利评价、确认性证据的“发现”以及归因偏差——冲突更容易升级，更难平息，就一点都不奇怪了。一旦魔鬼从瓶子里放出来，这三个过程就会结合在一起，让其很难再回到原来的瓶子中去。就像图8.1中的弧形（O和P曲线）所展示给我们的，这些过程都会自我强化，它们会按照升级得以持续下去的方式自我推动[49]。

自闭性敌视

我们在第6章曾提及，人们会倾向于停止与那些自己不喜欢或不尊敬的人交往和沟通。这里我们虚构一个极端的例子。有两兄弟共同经营一家商店，一方谴责另一方从钱柜里偷拿了1美元，但却遭到了后者的否认，于是前者就不再和后者说话了。在双方沉默了30年后的一天，一位陌生人走进了商店，坦承自己的偷窃行为（多年来这件事一直让他内心不安），并且进行了赔偿。至此，兄弟间的沟通才得以恢复。

沟通中断所导致的问题是，它使我们不可能去解决那些起初造成关系破裂的问题。冲突双方处于这样的状态，互相坚持自己先前的观点，包括那些使沟通戛然而止的观点。实际上，这些观点已经引发了自我持续的过程，这就是自闭性敌视（Autistic Hostility）

（Newcomb， 1947），是另一种自我强化的过程，可以再次用图8.1中的两个半圆形O和P来代表。

沟通真空常常会变成谣言散播的温床。客观事实遭到美化或扭曲，而人身攻击会成为家常便饭，将冲突逐步推向升级。我们来看一下1991年夏季，发生在纽约市皇冠顶（Crown Height）地区的黑人和哈西德派犹太人之间的对抗。整个事件的导火索是，一名哈希德派犹太司机误撞了两名黑人儿童，造成一死一重伤。事件发生后，未经证实的谣言在社区内四处传播。其中一个谣言就是，在市政救护车到来之前，一辆哈西德派的救护车接走了犹太司机，而将两名重伤的孩子抛在了现场。根据警方的记录和目击者的证词，这一传言是不真实的，但却引发了一群年轻的黑人谋杀一名犹太男性的暴力事件。

谣言会在群体之间缺乏沟通的情况下得以散播，这一点还在第7章提及的一个研究中得到证实。瓦希尼发现（Varshney， 2002），在印度人社区和穆斯林社区之间缺乏联结组织（如工会、政党）的印度城市中，谣言会激发两个族群的暴力行为。

敌对目标的持续

米切尔（Mitchell， 2000）曾经假定，那些为了自己的目标而遭受痛苦的人们往往会坚持下去。这一现象不但能从认知失调理论中得到解释，而且已经得到了若干个心理学实验的证实（Smith & Mackie， 2000）。这可以解释多种目标的持续性，也包括那些经常会导致冲突升级的敌对目标。

我们都知道，有一种敌对目标即复仇的愿望，会持续下去。实际上，它常常会成为“一个人生活的全部，而非生活的一部分”（Murphy & Hampton， 1988：105）。对此如何解释呢？一种解释是，可以认为尚未完成的复仇常常会导致仇恨（hatred），当事人感

到愤怒，并认为对方品行邪恶——天性如此（Elster，1999）。愤怒通常是一种短暂的情感，但是与这种信念结合后，就往往会转化为仇恨而一直持续下去[50]。

复仇愿望的持续还有另一种解释，即人们常常会处在一种焦躁不安的沉思（dysphoric rumination）或者忧思之中（Berkowitz，1993）。他们会一而再、再而三地在大脑中回顾自己或自己所在群体所遭受侮辱或者欺压的详情。忧思通常会强化人们这样一种感觉：自己遭受到了不公正的待遇，因而惩罚对方理所当然（Bushman，2002）。忧思往往并非出于自愿，是一种外界闯入的、无法控制的思想狂潮；但也有人主动地依靠它作为维持和坚定自己决心的手段，只要有机会就采取复仇行动（McCullough et al.， 2001）。

群体变化的持续

在个体层面上使得变化得以持续的大部分过程，在群体层面上会起到同样的作用。我们以自我实现的预言为例，该过程体现在图8.1中实线箭头移动过程所指代的升级循环中。对另一群体的负面看法可能会引发本群体的消极行为，该行为会推动另一群体采取行动，使得这些观点看似合情合理。比如新闻记者迪立普·海若（Dilip Hero，2002）就曾经假定，美国总统乔治·布什给伊朗贴上标签，称之为“邪恶轴心”的一部分，会推动伊朗改善与伊拉克（被贴上同样标签的国家）的关系。

上文刚刚提及的忧思也会发生在群体层面上。借助于歌曲、故事、小说和诗歌以及电影等各种手段，群体成员对己方群体曾在外群体成员手中所遭受的冤屈和不正事件进行集体忧思。比如，塞尔维亚的小学生都要记住一首名为“深坑（The Pit）”的诗歌，诗中描绘了克罗地亚乌斯塔沙[51]所犯下的暴行（Neuffer， 2001：19）：“我

躺在死尸上：冰冷的肉体堆积如山/……/有位妇女在尖叫，我的意识突然复苏/我紧张不安地回转身躯，望向尖叫的方向/我明白了：感受到了一种难以名状的伤痛”。当然，集体忧思主要是集中在一个人自身所在群体的苦难上，而不会集中在己方群体给对方群体带来的苦难上。因此，这就有助于冲突升级的持续[52]。

第6章我们曾描述过六种源于冲突升级，而且有助于冲突升级的群体变化：群体极化、失控规范、敌对的群体目标、群体认同和凝聚力、激进的领袖以及激进的亚群体。有些确认性机制会促使这几种变化持续下去。心理上的变化也一样，这些机制涉及自我强化和自我延续。换言之，群体变化常常会推动那些确认或者强化这些变化的新发展。

各种类型的规范都倾向于自我延续，包括那些鼓动针对外群体的竞争目标以及攻击行为的规范。这些规范常常会在制定这些规范的合理目标实现之后还继续存在。这通常是因为真实的和想象中的社会压力。如果有人敢于向某项规范挑战，那么往往会遭受到群体的惩罚。而那些怀疑该项规范的有效性的人则会保持缄默，因为他们害怕被人称为离经叛道者，或者，在群际冲突发生之时被人指责为叛徒。还会有其他群体成员遵循该项规范，因为他们并未意识到这项规范存在争议。类似这样的过程延续着美国南部的荣誉文化，在那个对失去牛群的可能性做出理性反应的时代早已结束之后，仍旧长期存在（参见第7章）。

敌对的群体目标也往往会持续下去。部分是因为这些目标得到了群体规范的支持，部分是因为明确阐述这些目标的领导通常不愿意承认自己的错误（Mitchell， 1999， 2000）。

由于既得利益（vested interests）的存在，那些激进的亚群体倾向于变得自我延续。在有组织的行动中，群体成员身份和参与投入给一些人带来了地位，给另一些人带来了职位和财富，还使一部分人觉得生命充满意义。由于这些利益很难放弃，因而群体成员会努力工作，以确保群体得以维系下去。如果群体存在的意义就是为了开展充满争斗的冲突，那么这类冲突的持续就存在既得利益。这是使得升级往往会自我延续下去的另一种机制。第6章提及的水牛城大学罢课委员会就是典型的例子。该委员会给数百名学生带来了地位和生命的意义，而这些人原本应该循规蹈矩地去上课和准备考试。在罢课委员会持续存在的过程中，这些学生获得了既得利益，并且因而在危机的持续过程中继续保持这种既得利益。罢课委员会一旦形成，就不可能轻易地解散，而会持续向大学的管理层发出挑战。

类似的事件在历史上发生过很多次（Schumpeter， 1955），危机未必就远在天边。美国总统艾森豪威尔在离职演说中就曾经警告过，要小心为解决国际冲突而发展起来的游说集团，该集团的核心就是他称为“军事—工业综合体”的组织。

既定利益也会延伸到领袖身上，这些人几乎总是有维持他们领导地位的强烈动机。如果他们是因为在发起冲突时所表现出的战斗精神或者领导才能而获得地位，那么就会在冲突的延续过程中获得既得利益。因此，他们就会阻挠冲突的解决并制造新的冲突。这就是冲突升级往往会自我延续的另一个机制。

1941年日本偷袭珍珠港事件中可以看到既得利益所起的作用。鲁塞特（Russett， 1967）认为，日本领导人知道这次袭击非常危险。实际上，一位日本领导人在鼓吹这场袭击时，这样评论道，“有时我们必须闭上双眼，翻越庙墙而过。”然而，在他们眼中，能替代这次袭击的另一选择显然要差得多。这些领导者都是行伍出身，20世纪30

年代晚期他们在日本对中国和东南亚的战争中发挥了重要作用，因而获得了政府的高官。1941年美国封锁了今印度尼西亚启运的石油运输，这使得战争难以继续。然而，一旦战事停止，这些将军和海军将领几乎肯定会降职。因此为了使战争持续，也为了保住他们的地位，他们情愿拿自己国家的未来冒险。

社区极化的持续

我们已经看到，冲突升级往往会带来所在社区的极化。先前的中立方会被引诱或者拉入冲突各方。能继续保持中立或者袖手旁观的社区成员越来越少。严重极化的社区分裂成两大阵营，每个阵营内的人能保持正面关系，而在阵营之间人的关系则是负面的。

社区极化一旦形成，有几种机制会使之持续下去。极化意味着横向联系的组织（如工会、行业协会等）遭到破坏，而这些组织对于控制冲突升级具有非常重要的作用。极化也意味着中立第三方会消失，他们原本能促进关系的缓和以及调解争论。此外，人们会对整个社区失去了忠诚，从而感到无需容忍其他社区成员（Coleman， 1957）。这一切的结果会使得矛盾持续下去，而第三方总是面临着一种压力，必须决定自己站在哪一方。

此外，那些已经加入某一阵营中的社区成员往往难以重建另一个阵营对他们的信任。他们已经成为局外人，由于已经亲敌而永远失去了信任。这就意味着，极化往往会持续下去，即便引起这一极化的冲突已经得到解决。这就像掉下墙的蛋娃[53]，已经极化的社区很难再次融合在一起。

过度投入和越陷越深

我们还可以这样解释升级的持续性，即对争斗行为的投入往往会自我强化。原因之一是冲突一方具有使己方行为合理化的普遍倾向，这一点我们早先提到过。另一个原因是过度投入的过程，在研究越陷越深（entrapment）现象时会探讨这一过程。越陷越深是一种普遍存在的具有反作用的人类现象。

关于美元拍卖的题外话

为了更好地了解人们过度投入到冲突升级行动的轨迹，我们先来看一个简单的室内游戏。这个游戏首先由舒必克（Shubik， 1971）发明，之后特葛（Teger， 1980）又对此进行了深入研究。这个游戏称为美元拍卖，玩法如下：邀请几个人参加1美元的拍卖会，不断叫价直到叫出了最高的价格。叫价最高者将在支付了他或她所叫的价格之后，得到这张钞票。因此，如果获胜（高）投标是15美分，那么获胜者将赚取85美分（1美元减去15美分）。这个游戏的关键点在于，叫价次高者也要支付给拍卖者他或她所叫的价格，但却无法获得一美元钞票作为回报。因此，如果该钞票的最高叫价停在了35美分，而次高叫价为25美分，那么胜出者就将获得总共65美分的回报，而叫价次高者也不得不支付给拍卖者25美分。

在游戏之初，人们通常会从一个小数量开始叫价。为什么不呢？如果能以10美分、20美分、或者30美分的叫价获得这张一美元钞票的话，为什么不去试试呢？也许其他叫价人不会选择继续玩这个游戏。不幸的是，其他人通常也用同样的方式来思考问题，而结果是几个人开始竞标。最终的叫价往往会到达一美元（也就是这个奖励的实际价值），而在此刻发生了两件重要的事情：游戏人数通常会减少，最后只剩下两个叫价最高的人仍旧在互相竞争，而这两个竞标者的动机也从最初为了获得最大的受益（尽自己的可能做到最好）转而关注如何最小化自己的损失。当叫价超过一美元之后，问题就不再是冲突一方能赚多少钱，而是能不损失多少钱了。叫价往往会远远超过一美元。

为什么冲突一方不在叫价达到一美元这一时点退出呢？在很大程度上，这似乎是因为他或她已经知晓自己在这项“投资”中投入了多少金钱和时间，因而不愿意放弃。此外，冲突一方继续抱有这样的希望，即另一方将停止竞标，抚平自己的伤口，然后离开现场，将胜利留给自己。“如果我再坚持长一点的时间，”冲突一方这样解释道，“我仍能反败为胜。”问题在于，如果冲突双方都这样想，那么就没有一方愿意退出，而冲突将继续升级。

当冲突随着各方叫价的增长而增强时，还会发生另一种转型（参见第5章）。冲突一方对最大化赢利的关注，先是为最小化损失的关注取代，现在又为确保另一方至少和自身损失一样多这样一种决定所取代。“我可能会以身犯险，”冲突一方解释道，“但是这样做将会让另一方和我一样倒霉。”这就是为什么在美元拍卖的最后阶段，那些看似很愚蠢的做法显现出来。换言之，冲突一方越来越关注那些对自己形象所造成的威胁。

舒必克的美元拍卖游戏说明，处于冲突升级中的人可能会非常不明智地过度投入冲突。比如舒必克报告说，一美元的钞票往往会以高达5或者6美元的价格被拍卖掉[54]。这无疑会成为人们在不理性思维支配下过度投入的例证。我们如何解释这一点呢？为什么冲突一方有时会超越所有的理性，忘我地投入冲突并竭尽所有的资源？为了找到这一问题的一些答案，我们必须探究越陷越深这一主题。

越陷越深的特征

越陷越深指的是这样一种过程，即冲突一方在一段时间内追逐某一目标时，所耗费的时间、精力、金钱或者其他资源，用外部标准来衡量的话，是不合理的。人们在与环境的互动中会越陷越深，比如，曾经将更多的金钱浪费在一辆总是出毛病的旧车上。然而，本书最为关注的情境本质上都是社会的，必须在两个或多个个体或群体之间形

成带有竞争关系。美元拍卖游戏就是越陷越深的人际冲突的典型例证。在群际层面上，我们以罢工为例。冲突双方都坚持下去，部分是因为各自都已经投入太多，也遭了不少罪，一旦放弃就等于前功尽弃。双方坚持不妥协的立场时间越长，就越会紧迫地感觉到，需要通过继续不妥协状态来证明这一立场的合理性。

最后，在国际决策层面上，我们可以分析越南战争中美国所扮演的角色和其逐步深入的卷入行为，说明越陷越深现象。哈伯斯塔姆（Halberstam， 1969）在《最好的和最明智的》（The Best and the Brightest）一书中，作者用了非常多的这类术语来解释美国卷入越南战争的问题。保守派再三指出，美国开始的是傻瓜之旅（而且不符合道德），我们应该在失去又一条美国人的生命（或者是越南人的生命）之前，立即从东南亚撤回我们的军队。然而，激进派反驳说，这正是我们应该继续待在越南的原因，也正是我们应该持续战争的原因。他们指出，如果现在撤退的话，将会让无数条生命白白地牺牲，越南战争也会被人视为毫无意义的闹剧。不管怎样，在越南所取得的胜利，以及在东南亚反共产主义政权的安全只不过是一两场战争而已。我们也可以用类似的方式来分析1982年以色列入侵黎巴嫩，以及苏联入侵阿富汗的战争所引起的余波。

预防越陷越深现象

无论是在心理学家的实验室还是在实地调查中，越陷越深都以这样或那样的形式，成为许多研究者的研究对象（参见Brockner & Rubin， 1985）。这些研究启示了一些能预防越陷越深的策略。

● 设定限度。冲突一方在开始追求目标之前，如果对自己的投入设定了限度，就不太可能会越陷越深。此外，如果冲突一方向他人宣布，公开承诺自己会忠于这一限度，就最不能发生越陷越深。

● 组块分析。如果越陷越深的情境下耗费的资源是时间，那么就会产生一个特殊的问题——比如，如果冲突一方被某个自动电话交换机要求“稍等”，或者被一个错进了办公室的人拖着问问题。问题在于，是否持续这种投资方向并没有一个自然的决策点。冲突一方被动地卷入到这样的耗费中，而决定权并不在自己手中。这种情境下，冲突一方特别容易越陷越深。此情此景我们可以鼓励冲突一方定期地再评价己方的投入——这一过程称为组块分析，以避免越陷越深。布洛克那等人（Brockner et al.， 1979）的发现说明，即使是稍微提供组块分析的机会，也会起到作用。研究中，那些正在从事一项越陷越深任务的参与者，每三分钟就会被实验者叫停一次，询问他们希望继续还是退出。结果表明，与那些从未被实验者打断的参与者相比，这些参与者只不过对这一问题稍加考虑，就只耗费了前者不到一半的时间而最终退出了任务。

● 突出代价。布洛克那等人（Brockner et al.， 1979）所引入的停止点不但允许冲突一方对其投入进行组块分析，而且还会提醒冲突一方，继续参与下去带来的代价。这类提醒的出现就可能会减少越陷越深现象。布洛克那等人（Brockner et al.， 1981）在一项研究中证实了这一点。在该项研究中，研究者给了部分参与者“结算表”，描绘了他们在每个可能的停止点上需要付出的代价。结果发现，与那些得到结算表的参与者相比，没有拿到结算表的参与者——对于他们而言代价并不突出——显然会更容易陷入任务之中。其他研究结果还表明，如果在一项越陷越深任务的早期，也就是过度投入所带来的压力开始生效之前，人们就能获得突出的代价信息，那么这一效果尤其明显（Brockner et al.， 1982）。

● 避免关注冲突一方的形象。在美元拍卖游戏的最后阶段里，冲突一方之所以坚持下去，似乎在很大程度上是为了确保迫使另一方至少损失和自己一样多的钱。也就是在这一阶段里，冲突一方变得极为

关注自己留给另一方和所有旁观者的强硬形象。随着个体或群体间的冲突继续强化，冲突一方会有威胁感，认为自己采取的任何和解或友好姿态，都会暗示出自己的软弱，并会招致将来的盘剥行为[55]。这种对羞辱的恐惧感进一步迫使冲突一方在这种越陷越深情境中坚持下去。准此而论，如果我们能记住与这一关注有关的危险，那么就可能会帮助我们避免越陷越深。

总结和结论

本章我们解释了严重的冲突升级如此频繁地持续的原因，或者当新问题出现时会再次发生的原因。对这一问题的解释分为3个部分。第一是升级循环就像所有的恶性循环一样，往往会自我延续。

第二存在着很多种机制，使得结构变化一旦形成，就会持续下去。有些机制是会强化敌对态度和知觉的心理过程。这些机制包括自我实现的预言、敌对行为的合理化、自闭性敌视以及3种选择性信息加工：对自己和另一方的行为做出的自利评价、选择性地信息搜集和归因偏差。另一些机制致使敌对目标得以持续。比如，因为对过去的侮辱或欺压所产生的仇恨和忧思，复仇的愿望得以持续保持。

所有刚刚提及的机制都促使群际和人际的冲突升级得以持续下去。此外，敌对的群体规范往往会因社会的压力而得以延续。激进的亚群体和他们的领导有时会刻意安排那些使他们获得权力的冲突持续下去，以便自己能继续统治更大的群体。他们在冲突的继续上拥有“既得利益”。

升级的冲突也会因曾经极化的社区难以重新团结在一起而持续下去。一旦存在横向联系的机构遭到破坏，而且潜在的调解人已经选择

支持某一方，那么预防内部争斗的政治过程就消失了，而结果就是极化继续下去。

第三部分涉及越陷越深过程，个体和群体都因此陷入自我毁灭的战术之中。极为常见的情形是，起初只有少量约束的投入变成了诱饵，造成了宝贵资源的浪费甚至是生命的无谓牺牲。避免越陷越深的策略包括，为冲突持续投入设定限度，将时间组块分析，阶段性地突出代价以及避免对个人强硬形象的关注。

很明显，在升级的冲突中，激化容易平息难。严重的冲突升级一旦启动，就往往会自我强化。然而，我们知道，冲突并不会永远升级下去。在某一个点上（如果双方仍旧活着的话），混乱状态会趋于平静，冲突会开始减弱。第9章我们要考察那些可能终止冲突和解决冲突的过渡环境。

[1] 费歇和基施利（Fisher & Keashly， 1990）加上了第四个阶段，即冲突双方旨在互相破坏的阶段。如果我们用第3章曾提及的双向关注模型进行解释，另一方目标的这一进展形成了一种负面的另一方关注，这一点并未展示在图3.1中。

[2] 前文提及另一个家庭冲突升级的例子，即第1章的本和他父亲的故事。在那个故事中，严重的战术替代了较轻的战术，问题的数量迅速扩散（开始是那辆汽车，然后就扩散到其他各种各样的关注点），动机发生了转变，而且冲突的当事人也由两人发展到整个家庭。虽然故事本身并未言明，在整个冲突升级过程中，当事人到底说了些什么，但是我们可以想象，父亲谈话的焦点从汽车转到了儿子的懒惰和自私——在这个案例中，焦点从具体问题转变为普遍问题。

[3] 模型是一种抽象的思维模式，从中可以得到对特定事件的解释或预测。普遍的情况是我们往往可以用各种可供选择的模型来解释或预测同一个事件，而且这些模型中不只一个是正确的。比如，假若我们正在努力解释，一个孩子是如何学会“7乘以7等于49”的。如果我们想用学习的强化模型解释，我们可以这样说，这个孩子因正确说出 “7乘以7等于49”而得到了赞扬，因此获得了这一知识。如果我们用社会学习模型来解释的话，我们可以说，孩子之所以获得这一知识，是因为模仿了他们尊重的人，而这些人说，“7乘以7等于49”。人们往往努力在这两种解释之间做出选择，但多数情况下这两种解释都是正确的。孩子可能首先模仿而习得这一等式，之后会因重复该等式而受到奖励，最后该等式就成为孩子长期记忆的一部分。

[4] 在先前的版本中，争斗者—防御者模型被称为“攻击者—防御者模型”。

[5] 尽管这一系列事件涉及苏联的单方面升级，但其实形成冷战局势的整个过程在本质上都是循环的，而且更符合冲突螺旋模型。我们接下来将详细阐述这一点。

[6] 美国特工处（U. S. Secret Service）的一项研究结果表明，在校园枪击事件的背后，那些枪击者最常见的动机就是，对过去所遭受的烦扰进行报复。这项研究考察了1974到2000年期间37次校园枪击事件中的41名年轻人。

[7] 这些未来杀手令人羞愧的经历，可能是源于普遍存在于众多美国学校里的这样一种感觉，即取笑和讥讽那些与众不同者，对于主流群体而言是再正常不过的事情。因而在哥伦拜恩（Columbine）枪击事件之后，据报道学校有名足球队员这样说道，“哥伦拜恩是个又好又洁净的地方，除了那些‘残次品’……当然我们会取笑他们。但是对于那些顶着古怪的发型和戴着角帽来到学校的孩子们，你能期待什么呢？……如果你想要摆脱一个人，通常你就会取笑他们（Aronson，2000：71-72）。”

[8] 我们并不少说校园杀手都是在愤怒爆发的那一时刻冲动杀人。大部分校园杀手都制定了复仇计划，并仔细挑选了武器以及枪杀目标（Vossekuil et al.， 2000）。这里我们想说的是，自我消耗消除了那些道德和对未来导向的控制力，这些力量本可以对他们的计划加以节制。自我消耗这一概念是由鲍迈斯特（Baumeister）和他的同事们提出来的（请看Baumeister et al.， 1999）。

[9] 卷入冲突的双方通常都会将另一方视为“攻击者”，这样做会让他们对自己和自己所在的群体感觉好些。因此，大部分苏联人对美国产生了镜像反应，都认为对方应该单方面为冲突负责（Bronfenbrenner， 1961；Frank， 1982；White， 1984）。当前，以色列人和巴勒斯坦人互相谴责对方带有破坏性的行为，这些行为都是冲突螺旋的主要部分。

[10] 很多理论家在著作中都讨论了冲突螺旋模型，包括诺斯等人（North et al.， 1964），奥斯古德（Osgood， 1962， 1964）、以及理查森（Richardson）的研究。谈到冲突螺旋模型和争斗者—防御

者模型的区别，最难掌握的是那些面对持续不断的烦扰做出回应的冲突升级案例。在这样的案例中，冲突一方（争斗者）对另一方的行为做出回应，另一方可能会对冲突一方的升级做出回应而升级。我们将之视为争斗者—防御者案例而非冲突螺旋案例，是因为冲突一方并未随着另一方的升级而升级，而只是对来自另一方的持续不断的烦扰做出回应。因此，不存在行动、回应及进一步回应这样的螺旋。

[11] 先前我们曾提到过，为了尽力阻止西德统一，苏联采取了越来越严重的战术，这些事件都可以视为这一大规模冲突螺旋中的一个争斗者—防御者片段。

[12] 我们在这里用了“悲剧”一词，是取自经典的希腊悲剧的含义。希腊悲剧中的个体往往出于看似合理而充分的理由采取行动，但却制造了对自身带有悲剧性的结果。在那些正在升级的冲突螺旋中，当事人双方都在同一艘带有自我破坏性的船上。

[13] 有人会说，冲突升级源于以色列占据约旦河西岸，或是阿里尔·沙龙（Ariel Saron）走进了耶路撒冷的圣殿山（Temple Mount），而不是源于巴勒斯坦人的投掷石块行为。然而，我们将后者作为2000年开始的暴力循环的起点，因为我们将暴力定义为在身体上对另一方进行伤害。

[14] 伯顿（Burton， 1962）、科尔曼（Coleman， 1957）、普鲁伊特和欧扎克（Pruitt & Olczak， 1995）、熊彼特（Schumpeter， 1955）以及其他一些学者曾在其著述中间接提到过这一模型。

[15] 读完本章之后，你可能会想了解结构变化模型的争斗者—防御者版本的细节问题。

[16] 该项法则原来的陈述要广泛得多。多伊奇（Deutsch， 2000a）将他的“社会关系原始法则”表述如下：“某一特定类型的社会关系所引发的独特的过程和结果，也往往反过来会引发该种社会关系。”

[17] 前文曾提及这类形象威胁，可以视为诸多校园杀人案的原因所在。前面提及的对形象损失的恐惧是一个与之相关的概念。

[18] 温特（Winter， 1987）曾经描述过这样一种现象，即在作为结果而发生的冲突螺旋中，与权力有关的形象关注变得日趋强烈。

[19] 大量的社会心理学文献中都提到了态度和知觉问题。请参看巴塔尔（Bartal，2000）、欧文（Erwin，2000）以及佩蒂和卡乔波（Petty & Cacioppo， 1996）的著作。

[20] 这类示好技术上称为单向主动权（unilateral initiatives），我们将在第9章加以讨论。

[21] 《新闻周刊》（Newsweek）的柏林局负责人查尔斯·雷恩（Charles Lane）报道了来自前南斯拉夫贝尔格莱德的如下观察：“我认为最过分离奇的报道，是贝尔格莱德电视台所讲述的，在萨拉热窝动物园，激进分子用塞尔维亚族的婴儿来喂狮子。我觉得这一报道很具娱乐性，直到我听到一名55岁的妇女，站在雨果斯堪迪克银行（Yugoskandic bank）线外，在逐字逐句地重复这一故事。她这样解释道，‘这就是为什么塞尔维亚人不得不捕杀动物的原因。’”

[22] 这里需要注意的是，害怕对方复仇的恐惧会促使那些可能的施暴者三思而行，这会削弱冲突升级。因此，比斯等人（Bies et al.， 1997）发现，这种恐惧能可以用作非正式的社会控制手段，以预防众多的组织冲突升级。然而，一旦复仇已经实施，反复仇行为往往会紧随其后，而这些行动又推动着冲突双方背道而驰。

[23] 这方面广为人知的座右铭 “以眼还眼、以牙还牙”，不应视为支持人们复仇，而应视为逐步转变到遏制过度复仇的良方（Jacoby， 1983）。

[24] 安哥拉有句箴言点明了这一巨大的知觉差距：“行恶者健忘；受害者永记。”

[25] 在西班牙内战期间，乔治·奥威尔（George Orwell）无法对一名正双手提着裤子奔跑的敌方士兵射击。他说：“我来这儿是射击‘法西斯分子’的，但一个提着裤子的男人不是‘法西斯分子’，很显然他是一名与你相似的人，你感觉好像不应该对他射击（1968：254，转引自Brehm & Kassin，1993）。”

[26] 研究表明，如果冲突一方从属的群体越大，就越有可能丧失自我意识并实施攻击行为。去个体化现象可以部分地解释洛杉矶警察殴打罗德尼·金的事件。据报道，除了4名警察实际参与了殴打罗德尼·金之外，还有很多警察站在旁边观望。

[27] 新的冲突群体未必会卷入剧烈的冲突升级。他们的行为往往局限于那些彬彬有礼的战术，如请愿和努力影响选举结果。然而，冲突也可能会升级，蒙受损害的群体会变得好战，并会采取越来越严重的行动，伴随着更为强烈的情感、更极端的要求、日益增强的凝聚力、要求一致性的更多压力以及越来越好战的领导集体。在一个已经升级的冲突结束时，好战的冲突群体往往会在社区里承担合法的角色。为此，他们的领导者（无论是原来的领导还是一个新班子）必须在和平的政治过程中担当起群体利益倡导者的角色。因此，南非好战的非洲国民会（African National Congress）就变成了一个政党，并且推举候选人参加选举。同样，美国劳工运动起初是暴力的和革命性的组织，最终却成为政治机构的一个固定部门。的确，里昂（Lyons， 2002）曾这样论证道，在内战的背景下，除非发生这样一种转变，否则已升级的群际冲突无法得到长期解决。

[28] 在水牛城大学冲突中，读者无疑会发现一组相对可以预测的行动和回应，一边是学生和教职工，而另一边是警察和管理层。想了解这种双人舞模式的读者应该读读鲍尔斯和奥克斯（Bowers & Ochs，1971）撰写的《控制动乱的语言艺术》（The Rhetoric of Agitation and Control）。

[29] 我们将在第7章讨论群体成员的分裂问题。

[30] 本文的抑制是指针对特定行动的认知约束。

[31] 愤怒是导致攻击的原因之一，这一常识观点已为我们欣然接受。有些理论家也接受这一观点（比如Allred， 1999；Zillmann， 1979），但另一些理论家却并非如此（Berkowitz， 1993）。

[32] 以上这两种解释都有案例的支持。然而，幽默和小礼物确实是减少了谈判中容易引起争议的行为（Carnevale & Isen，1986； O’Quin & Aronoff，1981），这一事实说明了后一种解释是正确的——即效果表现在干预反应产生的一面。谈判时愤怒的情绪往往并不显著；因此，愉快的经历对谈判行为所产生的效果，不太可能是通过调和愤怒而实现的。

[33] 请看马卡斯等人（Marcus et al.， 2000）对替代攻击现象所作的元分析研究。

[34] 这里“范式”一词是指提出解释的一种思维方式，而非正在采取某种特定行动的人。

[35] 这一研究结果也在动物界得到了证实；亲属关系更近的动物往往会得到更多的支持，并且较少会成为彼此的攻击对象（Buss， 1999；Pfennig & Sherman， 1995）。

[36] 第11章将专门讨论社区调解，这将是调解章节的主要部分。

[37] 此类规范必须与那些自然规范以及规定何人做出何种决策的规范区分开来。正如第2章所述，后两种规范通常会彻底消除冲突发生的可能性，而不只是消除冲突升级的可能性。

[38] Watts Riots， 1965年8月11日至17日在美国洛杉矶的瓦特居民区发生瓦特暴乱。持续6天的暴乱致使34人死亡，1 032人受伤，3 438人遭到拘捕，财产损失超过4千万美元。这是1992年的洛杉矶暴乱之前这座城市最为严重的暴乱事件。——编者注

[39] “重叠”这个词的含义可能并不清晰。在这一事例中，宗教信仰、族群、社会阶级及地理区域等各种差别全部重叠在一起。这意味着所有这些维度将社区成员分成两个截然不同的同质群体。

[40] 此外，中等程度的纷争有时利于一些机构的发展（比如代表委员会和调解服务机构），这些机构随时准备解决将来可能发生的更严重的冲突。我们将在第11章讨论冲突管理体系时，重新考查这些机构。

[41] 虽然存在横向联系的成员减少了群际严重争斗行为发生的可能性，但总的说来，他们却并非总是对社会有益。社会需要特定群体的积极主动的竞争。比如，在那些生产同种产品的公司中发展连锁型董事会，社会必须抵制这样的行为，因为这些公司之间需要相互竞争（Schoorman et al.， 1981）。

[42] 第4章我们全面地讨论过威胁战术。

[43] 我们可以回想一下本书第1章提及的本的故事，妈妈和姐姐站在了本这一边。

[44] 有人主张，当事人一方保护盟国的愿望是否可信，在很大程度上取决于自身和盟国联系纽带的强度。因此，当事人一方与盟国的贸易、旅游以及友好声明，可能都有助于威慑针对盟国的袭击。

[45] 图7.1中B曲线尾端大部分都走高，但是到了末端则开始下降。这样绘图的原因是，升级的冲突最终会结束在某一点上，正如第9章所讨论的各种冲突结束过程。

[46] Cerberus，有三个头，赫西奥德的《神谱》中记载有50个头，为了雕刻方便而减为3个。——编者注

[47] 我们可以在普鲁特（Pruitt， 1969）的研究中，找到能预测临界点位置的几何模型。

[48] Procrustean bed，出自希腊神话，指强求一致的政策。——编者注

[49] 这样一个有助于冲突升级的认知过程有时也会带来更多的积极结果。比如，两个处于热恋中的人可能会“透过玫瑰色的眼镜”来互相看待对方——不断地寻求证据来支持心中的看法，对方是世界上最美好的人；带有偏向性地解释恋人的行为，忽视那些负面信息（“他今天早上性情非常暴躁——一定是因为这可恶的天气”）；同时夸大积极性信息的稳定性（“她刚刚又讲了一个笑话。她是多么风趣啊！”）。换言之，这些过程既能强化正面印象，也能强化负面印象。默里和霍姆斯（Murray & Holmes， 1997）对恋爱关系的研究支持了这一假设。

[50] 对仇恨的更为详尽的讨论，尤其是仇恨和愤怒的比较参见本济夫（Ben-Ze’ev， 2000）和厄尔斯特（Elster， 1999）的著作。仇恨在种族清洗中的作用参见内马克（Naimark， 2000）和考夫曼（Kaufman， 2001）的著作，仇恨在种族暴动中的作用参见霍罗威茨（Horowitz，2001）的著作。

[51] Ustasha，克罗地亚的独立运动组织，曾经残酷地镇压塞尔维亚人、犹太人和吉普赛人。——编者注

[52] 科尔曼（Coleman， 2000）指出，集体忧思是使得冲突得以跨代持续下去的途径之一。

[53] Humpty Dumpty，童谣中从墙上摔下，跌得粉碎的蛋形矮胖子。——编者注

[54] 我们曾经对这个游戏进行了改变，在一大群商务人士面前拍卖一张100美元的钞票，我们的一位同事成功地将之卖到3 000美元！

[55] 在第6章讨论过这类形象威胁。几乎所有的冲突升级类型中都能发现它们的踪影。

第三编 僵局和解决

第9章 僵局认知和去升级化

前面4章我们阐述了严重的争斗之术得以选择及冲突升级的过程和原因。我们还讨论了为何升级一旦发生就往往会持续下去。然而，不论使得冲突升级持续下去是何种机制，在某个时刻，升级的冲突总会结束。不幸的是，大多数美好的事物最终的确都将走向结束，但欣慰的是，大多数丑恶的事物也往往会走向结束。处于严重升级的冲突中的人彼此造成的伤害只有那么多，而持续的时间也只有那么长。本章的主题是要探讨冲突升级结束和去升级化启动的原因及过程。此外，经常会出现某种重要的转型，成为连接升级结束和针对冲突解决而发动的最早和解行动的桥梁。我们还将关注这种转型的本质。

为何冲突会停止升级

假设有两个孩子为谁应该先骑一辆闪亮的新自行车发生争吵。他们已经来来回回争论了好长时间，两人之间的冲突一直处于升级状态。最后，他们开始互相推推搡搡。然而，这一过程在某个时刻停了下来，为去升级化所替代，通常可能有以下5种原因：

第一， 一方成功地压倒了另一方，使得对方屈服。正如例子里一个孩子吵赢了并且骑走了自行车。我们还可以回想一下第6章提及的监狱大战的例子。毫无疑问，那名被打败的犯人对结果感到很不满意，但显然那两个打他的人却并不这样想。冲突之所以停止升级，是因为后者占据了上风[1]。

第二，　一方能占据单方面的优势。假设其中一个孩子（冲突一方）只不过爬上了自行车的座位，并骑着它直到日落时分，冲突就结束了。冲突停止了升级——并非是因为压倒了另一方，而是因为冲突一方已经占据了情境优势。

第三，双方都避免发生进一步冲突，离开了自行车，转而去干其他事情。

第四，有权力的第三方（或者更多其另一方）介入了该情境，并实施了解决方案。比如，其中一个孩子的母亲可能会扮演仲裁员，对此事进行裁决。

最后——我们还可以更加详尽地阐述这一选择——冲突双方停止争斗，商定一种解决方案，这可能会借助第三方作为调解者的力量[2]。因此，孩子们可能会就冲突问题展开讨论，并且同意轮流使用自行车，并通过抛硬币的方法来决定谁先骑。

僵局认知

谈判和调解通常源自对僵局的认知（perceived stalement），这种情形下，冲突一方（最好是双方）能认识到，自己在冲突中无法再以某种可以接受的代价或风险来取得进展——想进一步采取措施，通过升级冲突而获胜，是不可行的和/或不明智的[3]。如果冲突一方感知到，自己相对于另一方的优势正在逐步削弱，或者另一方的优势正在逐步增强，那么僵局感就会加重。

在认识到僵局的某个时刻，冲突一方通常不会进一步升级冲突，尽管其可能还不愿意采取行动，最终达成协议。这时冲突激化的程度可能已经到达了最大。对于冲突这艘动荡不安的方舟，僵局已是高水

位标志。水位可能不会再升高，但也没有出现去升级化水位开始降低。

即使认识到僵局的存在，冲突一方仍有可能继续采用争斗之术，以图占据优势地位。至少在一段时间内，冲突一方的行为可能看上去并未发生变化，然而，冲突一方对冲突的展望可能会发生变化。虽然冲突一方可能还想“让对方吃点苦头”，但现在看来，这样做无法获得预期的结果，或者太过冒险。可能另一方会拒绝让步，可能冲突一方的资源正在枯竭，也可能冲突一方的代价或风险变得让人无法接受。无论何种原因，冲突一方都勉强接受了一个现实，即继续冲突所带来的伤害要大于解决冲突。出于这样的现实考虑，减弱或解决冲突的曙光开始出现，尤其在另一方也有同样认识的情况下。

冲突一方得出结论，自己身陷冲突僵局，其理由主要有4条，即争斗之术的失败、必需资源的枯竭、社会支持的丧失及无法接受的代价或风险。

过去使用的争斗之术虽然有些成效，现在却可能因为没有刺激作用而失败。也许冲突一方曾经过于频繁地使用辩论说服和威胁战术，过于坚持强硬立场；而另一方则发现这些行动不再令人信服或者值得注意。还有一种可能就是，正如两个曾经住在一起多年的人，双方都非常熟知对方的举动和姿势，以至于都不可能占据优势。一方所有的举动都会遭到对方精心准备、了然于胸的回击，攻防都显得游刃有余。

争斗之术所以达不到预期的目的，也与继续争斗必需资源的枯竭有关。这就像拳击手在多次被击打到绳子那头之后，变得伤痕累累且虚弱不堪一样，冲突升级中的一方或者双方只不过有心无力罢了。这既不是缺乏打败另一方的决心，也不是不明白应该采取什么行动。冲突一方最大的希望仍旧是将对方踢出局，并且在最后一分钟抓住胜

利。然而，这却是不可能的了。口头和战术攻击曾经很有威力和效果，但现在对对手几乎没有什么影响。虽说这些武器还能再次用来做致命一击，但是到现在为止他们实在是筋疲力尽了。

在一方陷入冲突僵局时，有几种资源可能会枯竭。一种资源就如职业拳击手所拥有的能量——继续维持争斗所必需的身体上和精神上的活力会逐渐衰竭。在众多竞夺性的争斗中，另一重要的资源就是金钱——发动竞争而投入有形资产所需的持续财务能力。比如，在美元拍卖游戏中（参见第8章），当投标者没有更多的资金继续争斗之时，拍卖就结束了。当两名对手的供给线被切断，争斗必定会走向结束。最终，时间本身也往往是一种有限的资源，一旦耗尽就会迫使竞争对手进入僵局。

冲突一方因社会支持逐渐减少而被迫陷入僵局，这也可能与资源的枯竭有关。为了维持与他方的争斗，冲突方往往要依赖选民或赞助者的支持。劳资谈判之所以能在讨价还价过程中坚持下去，是因为谈判者仍能继续得到他们所代表的组织的支持——即使这种支持可能是被动的。革命者通常会依赖他们试图颠覆国家的外部盟友的支持——供给、招募、安全庇护以及其他类似事物。

盟友通常会超越争执双方，从更广泛的角度来考虑问题，这有时会使得他们向争论双方施压，要求双方结束冲突[4]。即使那些职业拳击手，也最好不要视为孤立的个体，而是经济和社会利益的代表。拳击手能否继续比赛通常不是他们个人就能决定的。因此，冲突的升级往往会止步于僵局，因为冲突一方不再能保证获得必需的群体成员或盟友的支持。

最后，存在一些重要的情形使得僵局明朗化，这是因为冲突一方得出结论，认为继续争斗将带来巨大的代价或风险，因而必须避免冲

突进一步升级。可能组织内的成员会抱怨财富正在耗尽，或者抗议生命的逝去。还有可能发生的是，冲突涉及新问题和新人员，这会使与另一方的关系变得更复杂。如果冲突需要金钱支撑，而这些钱又是其他项目所急需的，机会成本也可能会成问题。或许可能会存有对未来灾难的恐惧感（Zartman， 2000）。当钟摆指向午夜之时，冲突一方可能会不自在地觉得自己正走向不归路——己方与另一方的关系将彻底破裂，第三方可能会利用己方的穷途末路，或者己方将遭到某些极具破坏力的武器的严重伤害或者打击。

承认僵局

冲突各方通常意识不到自己实际上已经身处僵局之中。结构变化可能如此巨大——他们对敌人的仇恨或者激进的意识形态可能如此强烈——以至于他们充满热情地继续着这场实际上必输无疑的战斗。或许他们在认识上越来越深地陷入冲突——太专注于细节而看不到未来更黯淡的结局，或者坚守自己的承诺以完成先前的声明，或者固执己见以证明先前的投入合理。

此种情形下，可能需要某种沉痛打击[5]让他们幡然醒悟——突出事件会彰显其争斗获胜的机会很渺茫，或者继续争斗需投入的巨大代价和风险——灾难或毁灭性的事件会激发当事人仔细地反思实际发生的一切。在国际关系中，沉痛打击可能包括敌人冲破关键防线、大批生命突然死亡或者权力和领导合法性的突然丧失（Druckman & Green， 1995；Mitchell， 2000）。

对僵局的认知还可能伴随群体或国内领导层的变动（Haass，1990；Lieberfeld， 1999；Mitchell， 2000）。因此，政府的变化往往会导致领导层重新思考现有的冲突，并寻求和平解决方案。比如，戈尔巴乔夫（Gorbachev）担任苏联领导人之后，冷战的紧张状态就开始变得缓和。德·克拉克（De Klerk）成为南非总统之后，启动

了各种具有广泛代表性的选举磋商。拉宾和巴拉克先后担任总理之后，以色列和巴勒斯坦都开始了艰苦的谈判。新领导人采纳新思维通常有几种原因。他们常常要比那些即将卸任的领导层更年轻，也更灵活；他们并对过去的决定没有承诺义务，因而能进行广泛的政策回顾；他们也通常会在任职初期，即上任后的“蜜月期”内为改变留有余地。

古巴导弹危机

1962年发生的古巴导弹危机，可以称为冷战中最为惊心动魄的一幕，该危机使双方都认识到陷入僵局。在危机发生前的数月，苏联已经开始将若干艘装有中程导弹和核弹头的船只运往古巴，该行动的意图清楚明确，即这些武器一旦部署好之后，将直接威胁美国东部的城市中心。清晰无误的苏联活动照片证据呈现给了美国总统约翰·肯尼迪，并引起了他的注意，危机由此开始。总统随即做出反应，威胁道，除非俄国人立即停止所有进一步的运输行动，并且销毁掉已经部署在古巴的武器和设施，否则将对所有苏联到古巴的船只实施海上封锁。苏联以沉默来应对这一威胁。这一幕成为两国历史上最具戏剧性的超级大国对立事件。

肯尼迪总统宣布，海上封锁将于10月24日（周三）付诸实施。美国派出巡洋舰和航空母舰进入到古巴海域。快到上午10点之时，发现了两艘苏联船，正朝着800公里外的检疫站行使。这两艘船，“加加林”和“科迈尔斯”号驶近边界附近，一艘苏联潜艇开到两艘船之间的位置。美国航空母舰“埃塞克斯”号接到命令，向潜水艇发出信号，示意其升至海面以上并说明自己的身份，如果对方拒绝将投放深水炸弹。

总统的兄弟罗伯特·肯尼迪在其感人的纪实书籍《十三天》（Thirteen Days）中，从自己的角度详细描述了整起事件

（Kennedy， 1969：69-70）：

我认为这几分钟是总统最为关注的严重时刻。世界已处于大规模毁灭的边缘了吗？这是我们的过错吗？是错误吗？还有什么该做的事或者说不该做的事吗？他把一只手伸到脸上，蒙住了嘴。他松开了拳头又攥紧了拳头。他的脸好像拉长了，他的眼睛出现了痛苦的神情，几乎变成了灰色……我们已经到了必须做出最后决定的时刻了。

当天上午10:25，传来了消息，苏联船只出现故障搁浅在水中。总统立即下达命令，不得阻止或拦截任何苏联船舶，给这些船舶以回航的机会。罗伯特·肯尼迪做出了以下结论（Kennedy， 1969：72）：

于是我们又重新回到细节问题的讨论上来。会议以低沉的声调进行下去。每个人看上去都像是另外一个人了。世界好似一度停滞不动，而现在又开始转动起来。

1962年10月美国和苏联都有大量的机会和丰富的资源，在古巴海岸线之外的领域继续各种争斗。然而，双方都意识到，这样做的代价和风险太高，以至于不可能持续争斗。持续的危机给双方带来的代价都很高——无论在金钱、人力还是对解决其他紧迫问题的干扰都是如此。最为重要的是，核灾难很可能在所难免。结果导致了典型的僵持状态，双方都尽最大的勇气在冲突升级的道路上尽可能走得远些。在这场面对面的对抗之后，双方着手进行谈判，最后签署了这样一项协定，即美国承诺不入侵古巴，条件是苏联承诺撤销和销毁其在古巴所部属的导弹[6]。此外，这一事件对双方的震动是如此之大，以至于出现了一个“缓和”时期，期间双方通过谈判还达成了其他几项协定。

去升级化如何开始

迄今为止，我们已经描述了冲突一方认识到冲突僵局存在的原因——也就是说，为何冲突一方可能得出结论，认为冲突无法忍受，应该尽快结束。然而，一旦冲突一方感知到僵局，接下来又会发生什么？

首先，冲突可能不会有多大的好转。冲突一方心有不甘地认识到，自己无法在可接受的代价和风险之内战胜对方，然而又不愿意让步或退避，将胜利拱手让与对方。即便稍作让步，对于冲突一方的自尊都是一种打击，很有可能表示己方向另一方示弱。另一项选择退避无异于屈服，也难以接受。

现在只剩下问题解决方案了。问题在于如何开始实施这一方案。冲突一方不但进退两难，而且很可能会谴责另一方给自己带来了不幸。然而，冲突一方也开始意识到没有另一方的同意，己方也无法得偿所愿。很显然，冲突一方只有提出一项另一方觉得可以接受的方案，才能得到另一方的同意。

冲突僵局认知最重要的结果是，冲突一方被迫接受另一方为己方相互依赖的合作者，而不得不与之进行某些交换。对于冲突一方而言，另一方并非可以愉快合作的朋友，而是令人鄙视的敌人，自己与之合作是迫不得已。（当有人问温斯顿·丘吉尔，大英帝国为何决定与苏联结盟以打败纳粹德国时，丘吉尔这样回答道，“为了打败纳粹，我会与魔鬼结盟”。）冲突一方尝试走出僵局时，因为要解决冲突，往往将对方视为必须要与之打交道的恶棍，对方又是不得不迎合和依赖的敌人。这就为去升级化和谈判打开了大门。在此，谈判可以定义为“两方或多方之间的讨论，其目的显然是为了解决利益的分歧（Pruitt & Carnevale， 1993：2）”[7]。

谈判是一种温和的公开冲突，它的战略选择与其他冲突并无二致。谈判与其他冲突行为的差别是，谈判有可能解决甚至彻底根除冲突。

冒着过于简单化的风险，我们可以说，谈判往往会表现出两种极端形式：要么冲突各方剑拔弩张地对峙，使用言语的争斗之术力求获胜；要么肩并肩地站在一起，联合起来解决问题。谈判通常先表现为第一种形式，然后过渡到第二种形式，虽然并非总是这样；也就是说，谈判开始会表现为充满争议的利益交换，之后才会变为更具合作性的磋商。冲突各方试图走出僵局之时，他们首先会利用谈判来获取竞争优势，而如果对抗策略无法达成一致意见，他们会转而采用问题解决策略。

乐观主义精神

要想冲突一方参与谈判，不但要使其认识，双方要解决冲突僵局必须相互依赖，而且还要对成功抱有乐观主义（optimism）精神（Pruitt， 1997）[8]。首先，这种乐观主义精神可以基于工作信任（working trust）[9]，即相信另一方只要有机会，就会采取合理化行为。如果缺乏这种信任，冲突一方将继续争斗，而不会参加漫长而无果的谈判活动，因为参加谈判可能会被对方误解为示弱。工作信任可能源自这样一种感觉，即另一方认识到僵局的存在——另一方像冲突一方一样，认为获胜的希望渺茫，而且/或者忧虑冲突持续带来的代价和风险。工作信任还可能源自某种信念，即相信冲突一方以及/或者另一方的期望值已经下降到双方可接受的范围之内。（冲突僵局里期望值往往会因无法达到而下降）。工作信任是影响感知到的共同之处（PCG）的因素之一，这一概念曾在第3章中介绍过。

要想让冲突一方在谈判开始之后坚持下去，乐观主义精神最终必须建立在感知到的问题解决之道上，即相信冲突双方实际上正在达成

一项双方都可接受的协定。换言之，隧道尽头是光明。这是影响PCG的另一个因素。

乐观主义精神还包含这样一种信念，即冲突一方相信自己正在和另一方的有效代表打交道——有效代表指那些在另一方政治光谱（political spectrum）中占据足够部分的人，如此谈判协定才能持续。没有有效的代表，任何谈判都毫无意义。

迄今为止，我们详尽地探讨了冲突一方，而极少提及另一方。然而，要真正启动谈判进程，冲突双方都必须做好放弃冲突升级的准备，并尝试不同的做法。此外，双方还必须保持一定的乐观态度。如果双方都能认识到，他们都陷在冲突僵局之中——即他们的获胜几率很小，并且/或者要获胜所承担的代价和风险过高——那是再好不过的。但实际上，只要有一方（我们称之为“冲突一方”）能这样看问题，并将自己的愿望降到某个点上，从而让另一方开始乐观地认为，能找到一种可接受的解决方案，那么就已足够。比如，南非白人政府与黑人之间的谈判之所以能进行，并最终导致南非建立了一个以黑人为主体的政府，就是因为当时的白人政府很悲观地认为，己方在与黑人的冲突中难以取胜（同时还受到外部世界反种族隔离政策压力的影响），于是降低了己方的期望值，从而让非洲国民大会（African National Congress，代表了大部分黑人）领导人开始乐观地认为，能通过谈判实现自己的目标。只有政府认识到冲突僵局的存在；同时，非洲国民大会（正确地）判断出它将取得胜利，才能真正走出冲突僵局。幸运的是，为了南非的和平，非洲国民大会的期望值完全限制在这一时刻，即他们的期望与政府部分一致[10]。

中东的僵局和谈判

僵局认知和乐观主义精神，对于启动并维持谈判至关重要，最好的证据莫过于1973年10月发生的中东战争（“十月战争”）的余波。

战争始于埃及和叙利亚同时针对以色列发起突然袭击，突袭的结果令世界震惊，而当时以色列大部分人正在过犹太教最为神圣的节日——赎罪日。埃及和叙利亚军队长驱直入，进入自1967年“六日战争”以来一直隶属于以色列的占领区，即西奈半岛、约旦河西岸以及具有重要战略地位的戈兰高地，取得了令人瞩目的胜利。“十月战争”最终变得有利于以色列，但这一局面出现在战败给以色列带来严重的恐慌之后。

扎特曼（Zartman，1981）在分析这一时期的局势时指出，在战争结束之时，以色列、埃及和叙利亚已经在很多方面陷入了冲突僵局之中。一方面，他们已经对双方的军事力量对比有了真实的了解。以色列发现，自己有可能（至少暂时地）会被势均力敌的对手所打败，而埃及和叙利亚则发现，他们最终无法打败以色列。此外，以色列还发起反攻，将埃及军队团团包围。另一方面，以色列拥有西奈领土，但其合法性却没有得到阿拉伯邻居们的承认。从埃及和叙利亚的角度看来，他们虽然不拥有领土，但却拥有两大优势，一是自己这方的兵力日益增长，二是他们有能力拒绝承认以色列的合法主权国地位。

紧接着，美国国务卿基辛格介入这一紧急的国际局势，花了几个月的时间，来回穿梭于以色列和其对手之间，扮演着调停人的角色。他不断强调，双方正处在冲突僵局之中——任何一方都没有希望，能通过强制手段取得半点进展，而他们现有的这种力量均衡状态，却可能让双方做出妥协和让步。此外，在调停过程中，他从那些容易解决的问题入手，使双方谈判者觉得谈判将会成功。如此，基辛格维系着一种僵局感，并且带来了乐观主义元素——即让双方相信，只要他们跟着基辛格走，就会在部分原则上达成一项双方都能接受的协定。扎特曼这样描述基辛格这方面的技能：

甚至当基辛格营造双方的僵局认知时，他真实的战术技能也同时来自于这样一种能力，即让双方确信，妥协不单在理论上可能，而且无论如何，妥协都要优于可怕的单边行动或者不作为（Zartman，1981：152）。

摆脱困境

我们在第6章和第8章花了很多篇幅讲述结构变化，这些变化发生在冲突升级的过程中，并使得升级得以持续。即使在冲突双方都认识到僵局的存在，并对冲突的发展持乐观态度，因而谈判的情境已经成熟的情况下，这些结构变化仍会阻碍冲突的去升级化和谈判进程（Coleman， 1997， 2000）。那么，如何逐渐消减这些结构变化，直到谈判得以进行呢？在各种文献中，学者们曾经讨论过三种方法：接触与沟通、高端目标的设定以及单方的调解举措。前两种方法可以由冲突一方或双方实施，也可以由欲伸出援手的第三方实施[11]。第三种方法则要求冲突单方面采取具有一定风险的行动。

接触与沟通

敌对双方的直接接触，以及伴随而生的沟通过程，具有很多益处。首先，接触与沟通使冲突一方有机会解释己方的行动和提议，否则会招致对方的防御反应或报复行动。第二，接触与沟通有助于冲突一方了解另一方的动机、耐性等特点；这不但能增加信任，而且能让冲突一方在行动时打扰另一方。第三，接触和沟通允许双方采用问题解决战略，因而实质问题和程序问题都能得到解决。如果缺乏这样的讨论，那么为了达成双方能共同接受的方案，冲突双方必须不断尝试，也会犯很多的错误，这就造成了诸多意想不到的困难。想要达成某种整合性的协定，最可靠的方式是讨论双方的需求和优先问题。第四，接触与沟通有助于揭除去人性化的面纱。冲突一方不再将另一方

视为邪恶的敌人，热衷于给己方制造痛苦，而是视为和自己同样饱受冲突之苦的同类。这种“人性化”能培养对另一方的同情心，创造机会将另一方纳入己方的道德社区（moral community）。最后，接触和沟通有助于增长人际吸引力，有助于积极关系的发展。研究表明，接触与敌对相比，通常能促进吸引力（Drolet & Morris， 2000; Miller & Brewer， 1984; Zajonc， 1968）。

尽管接触和沟通具有这些潜在优势，却不应视为解决所有冲突升级的灵丹妙药。在激烈的冲突中，它们往往会变得毫无用处，甚至还会起到负面作用（Rubin， 1980）。如果冲突一方并不信任另一方，或者太过愤怒乃至对另一方可接受的所有解决方案都不予考虑，就不会善用可能的沟通渠道（Deutsch，1973）。这样，一方使用沟通渠道也往往是为了威胁或者欺骗另一方，而不是推动问题的解决（Worchel， 1979）。实际上，冲突严重升级时，群际接触会加强内群体的认同感，而对外群体成员会愈发担忧（Greenland & Brown，2000；Pettigrew， 1998）。此类情境下，沟通可能会充满火药味，而双方的交流会充斥愤怒和侮辱。

本书第2章提及谢里夫的男生野营实验，我们观察到了这种效果（Sherif et al.， 1961；Sherif & Sherif， 1969）。在营地里，两群男孩分别住在不同的小木屋，并且鼓动他们相互挫败对方，因而引发了严重的敌意和争斗。此后，各屋男生的接触即便不具竞争性（比如在同一个食堂里吃饭），也会导致争吵和相互起外号，这些行为会激化矛盾。那些身陷痛苦的亲密关系中的情侣，也往往会表现出同样的效果（Gottman & Levenson， 1988；Noller & Fitzpatrick，1990）。

这些观点削弱了接触和沟通的价值，但并不是说这种冲突管理方法毫无效力。比如，有研究者建议，如果冲突一方对另一方感到非常

恼怒，那么在沟通产生效力之前，需要一段冷静期。或者一定时间内，可能需要调解人穿梭于冲突各方之间，在直接接触发挥作用前，先改善双方形象，为达成协定打下基础。或者，在处理群际关系之时，可能有必要在正式谈判开始之前，冲突各方的温和派先进行广泛的非正式接触[12]。

在其他问题上的合作：高端目标

在实验了多种冲突解决方法（包括给双方提供接触和沟通的机会）均未获成功之后，谢里夫及其同事终于找到一种方法，能成功化解野营地两个小木屋男孩之间的敌意。这种方法就是，让孩子们进行合作，共同解决那些与双方冲突本身无关的问题。比如，辅导员老师故意让野营地的水供应系统出现故障。这些男孩们不得不在一起工作，拆开水塔，并将水塔搬到一辆卡车上，送到城里去修理。这些任务的完成逆转了先前的冲突升级，在两组之间建立了联系。

谢里夫称这种方法为高端目标（superortinate goals）的设立，因为该方法要提出一项冲突双方共同认可的目标，并且凭借任何一方一己之力都无法单独完成。最常见的高端目标是共同敌人的出现。正如普什图族[13]谚语所云：“我反对我的兄弟们；我的兄弟们和我反对我的表亲们；我的兄弟们、我的表亲们和我反对外人。”二战期间，我们能看到这种现象的发展。当美国和苏联面对纳粹德国这一共同敌人时，负面情感迅速转变为正面情感，而二战结束后，双方的情感迅速恶化，而近期美国认识到，双方都面临国际恐怖主义这一新的共同敌人，积极情感再次复活。

拥有高端目标，并且为高端目标努力，会加强冲突一方与另一方的联系（Johnson et al.， 1984）。这种现象发生的方式有几种。其一是遵循心理平衡原则——敌人的敌人即是朋友（Aronson & Cope，1968）。其二是减少群体间差异的突出性；朝着共同目标努力的人容

易产生共同的认同感。某种意义上，他们是同一群体的成员，因而不太可能相互敌对（Bettencourt et al.， 1992；Gaertner & Dovidio， 2000；Turner， 1981）。其三是随着冲突一方对另一方日益了解，减少了对外群体成员的担忧（Islam & Hewstone，1993）。其四是一种强化机制；当我们一起工作时，每个人都会回报另一方，由此会使另一方产生亲切和感激之情。追求高端目标也意味着，冲突一方将自己视为代替另一方工作的代表，这种观点，不但可能会培育出对另一方的积极情感，而且会克服对形象损失的担心，而对形象的担心往往是冲突僵局的特征。

大部分情况下，高端目标对稳定非常有利，但也有例外。如果为实现目标而形成的合作未果（比如共同的敌人获胜），那么这种联合就可能会分崩离析，而接下来会发生争吵，责备哪一方该为失败负责。如果双方关系本来就很紧张，那么这种争论尤其可能发生，因为先前树立的形象往往会留下阴影（Worchel et al.， 1977；Worchel & Norvell， 1980）。

冲突情境下，如何建立高端目标？有时高端目标的确立乃是迫于形势，比如，两个国家同时遭到第三方袭击。有时冲突双方可能会设定此类目标，以便努力化解冲突。比如，一对已婚夫妇决定生养孩子来挽救他们的婚姻[14]。高端目标的设定也有可能源自第三方，比如，一名老板可能会安排两名争吵的员工在圣诞晚会上一起工作。

在冲突升级中，冲突双方彼此非常敌对，通常难以达成共同的目标，或者劝说他们合作。争斗之人很难在任何事情上达成一致意见，即使是那些为抑制争斗而设定的高端目标。因此，就像接触和沟通一样，也不能把高端目标视为解决所有冲突升级的灵丹妙药。然而，在从僵局到去升级化，进而问题得到解决这一痛苦过程中，高端目标还是有一定的作用。

单方的调解举措

上述两种方法都有其价值，但都需要另一方的顺从或者协作。接触和沟通要求另一方乐意与冲突一方打交道或者对话。冲突一方要想和另一方一起为某个高端目标努力，那么也必须以另一方愿意与己方一起工作为前提。这里的难点在于，有时候双方的关系太过紧张，乃至另一方不愿意和冲突一方发生任何联系。

这种情况下，冲突一方只能主动出击，自身做出合作姿态，并不强求另一方默许。冲突一方采取此种单方的调解举措，就是为了加强另一方对己方的信任感，从而开启富有成效的沟通和合作。

单方的调解举措可以只在小范围内发生，旨在测试另一方的心理状态，而这种测试既安全又不易觉察。如果另一方也认识到冲突僵局的存在，且做好了解决问题的准备，就可能会注意到这些举措，并作出回应。然而，实际上，那些最能引起对方兴趣的举措，却往往规模庞大而且引人注目，旨在打破自身在另一方心目中的敌对形象，扭转其他深度的结构变化。

奥斯古德（Osgood， 1962， 1966）将那些引人注目的调解举措概述为一种策略，称为“缓解紧张局势过程中渐变且要求交互的举措（GRIT）”，要求冲突一方采取一系列吸引眼球的行动，旨在逐步消除对方的不信任感和其他结构变化，开启积极性行动和反应的去升级化螺旋。

下面是一套有关这些举措的有用指南（Aggestam & Jonsson，1997；Hopmann， 1996；Lindskold， 1978；Mitchell， 1999，2000；Stein， 1996）。

● 举措应该既清楚明白又出乎意料，以引起对方的注意，挑战其先入之见，因而促使对方重新思考冲突局势。

● 举措应该是自愿采取的，而且是不可逆转的，为了避免对方将这些举措诠释为一种廉价的把戏，冲突一方应该付出某种代价或者承担某种风险。

● 举措实施之前，应该公开宣告，以表示己方正在努力缓解紧张局势，而且应该鼓励另一方回应。

● 即使另一方并未对系列举措做出回应，冲突一方也应该继续实施这些举措，以便让这些努力看上去更像是一种政策变化，给另一方充足的时间重新思考其策略。

● 应该奖励另一方的合作行为，奖励大小应与其合作的程度挂钩。

● 如果另一方误解这些措施，或者企图得寸进尺，继续升级冲突，那么冲突一方应该准备予以反击。

举一个例子说明单方的调解举措。1977年埃及总统安瓦尔·萨达特（Anwar Sadat）飞往耶路撒冷。萨达特说，这次行程是为了缓解紧张局势（也就是说，是为了增进以色列对埃及的信任），为双方谈判铺平道路。显然，他认为先前两国之间的冲突升级和战争主要源自冲突螺旋，在这一螺旋中，双方相继将对方视作仇敌。萨达特总统的举措与上述指南中的前三条相符，既出乎意料又不可逆转，而且提前宣之于众，表现出解决冲突的诚意。很显然，萨达特为这次行程付出了昂贵的代价，他疏远了其他阿拉伯世界国家和自己国家的部分民众（Stain， 1996）[15]。因此，我们很难怀疑他关注和平的诚意。实际上，耶路撒冷之行似乎已经赢得了以色列人相当的信任（Kelman，1985；Mitchell， 2000）。虽然这种信任感并不能保证解决所有的问题，但却有助于重启谈判，并获得成功。

还有一点很重要，萨达特是在1973年中东战争发生之后去耶路撒冷的。如果这次行程发生在战争之前，那么以色列未必会将之视为调解举措来进行回应。在开战前，埃及的军事力量看上去并不强大，因而以色列并不认为自己处在冲突僵局之中。作为中东的“支配力量”，以色列几乎找不到任何理由，来寻求一种双方均可接受的方案来解决埃及问题。此外，萨达特的举措很可能被以色列诠释为一种软弱的标志，而非改变心意的证据。然而，在遭到埃及袭击之后，以色列准备重新审定其策略，而几乎不再会将萨达特的行为误会为示弱。

问题的关键在于，萨达特的调解举措成为“强硬却具有和解性”的更大战略的一部分（第10章详述）。与以色列开战，萨达特首先发出了这样一条强硬信息，即坚决维护埃及的根本利益。以这样一条信息为背景，萨达特后来的耶路撒冷之行所体现的和解信息，才会比单独发送和解信息更可能奏效。

当然，在这样一种冲突高度升级的关系中，和解信息往往难以传递给对方，因为升级本身已经给对方带来了重重疑虑。因此，通常很有必要采用一项引人注目且事先协商好的减压方案，包括吸引眼球的单边行动，比如萨达特的耶路撒冷之行。

单方的调解举措还有一种特殊形式是道歉，冲突一方就己方先前已经采取的行为向另一方表示歉意。冲突一方一声真诚地说声“对不起”，往往会消除另一方的复仇愿望（Kim & Smith， 1993），因而能加强另一方对己方的共情（McCullough et al.， 1997），打开宽恕及和解的大门（Fisher， 2001）。最为重要的是，道歉具有分水岭的作用，将过去发生的种种不悦事件与未来事件暂时分离开来。所谓“度尽劫波兄弟在，相逢一笑泯恩仇”——道歉能终结严重的冲突升级时期，开启全新、宽松的问题解决时代。

可以肯定的是，道歉亦非解决冲突升级的灵丹妙药。如果道歉的时机不当，或者不够真诚，那么道歉很可能就会引起对方的猜忌。而且，如果曾经给对方造成的伤害较为严重，那么即便冲突一方的道歉既适合时宜又足够真诚，只有道歉也可能不足以创造出问题解决的氛围（Yamamoto， 1999）。此外，道歉意味着对外公开承认，己方要承担伤害另一方的责任（Ohbuchi et al.， 1989；Tavuchis，1991）。对于冲突一方而言，忍受这种公开的耻辱，以及承担随之发生的金钱或法律责任，可能会比持续冲突遭受的伤害更大。然而，我们不但能使用这一简单而有力的工具，而且应该更为经常性地使用，以改善冲突关系的氛围。

去升级化螺旋：越陷越深过程的建设性使用

如果单方的举措形成了去升级化的螺旋，那么这些举措就是成功的。这种情况下，双方交替进行的一系列调解行动，会让双方互相建立起足够的信任感，进而使得谈判看上去切实可行。在这样一种去升级化螺旋中，每一行为都是为建立信心而做的，鼓励对方做出回应行为。去升级化螺旋是冲突螺旋的反面，后者在升级的发展过程具有重要作用（参见第5章）。

本书的作者普鲁特（Pruitt， 2000b）将去升级化螺旋描述为一种“求偶之舞（courtship dance）”。他举了个例子对此加以说明，这一例子似乎发生在1998年北爱尔兰和平协定谈判之前的数年。冲突一方是爱尔兰共和军及其党羽新芬党（Sinn Fein），二者都是主体为天主教的组织，而另一方是英国政府。新芬党当时的领袖是杰瑞·亚当斯（Gerry Adams）。显然，舞蹈的引领者是第三方，即温和的社会民主和劳工党（天主教占主体）领袖约翰·休谟（John Hume）。令人惊讶的是，当军事行为仍在继续之时，这一去升级化螺旋的确发生了。该螺旋的发展过程如下：

● 1988年，新芬党发出了该党正在重新审视其政策的种种信号，这些信号中最显著的就是休谟和亚当斯对话（亚当斯和休谟就如何解决冲突问题展开了一系列备受关注的讨论）。

● 1989和1990两年间，英国负责北爱尔兰事务的国务卿彼得·布鲁克（Peter Brooke）举办了和解会谈，他指出英国在北爱尔兰问题上并未有包藏私心的经济或战略利益，而且如果爱尔兰共和军放弃武力行动的话，英国将回报以“富有想象力的步骤”。在休谟的推动下，布鲁克发表的这些言论，挑战了新芬党对英国的部分刻板印象。虽然武力行动仍旧在继续，但是爱尔兰共和军的确宣布，在1990年圣诞节停战三天。

● 1992年，新芬党发布了一份题为“为了爱尔兰的长期和平”的和解声明，接着在9月休谟劝说亚当斯发表声明，宣布新芬党“将比从前更愿意为问题的解决开辟新的道路”。

● 1993年10月，英国与爱尔兰联合发表《唐宁街宣言》。英国宣布，如果爱尔兰共和军停止武力行径，那么就会“开启新的大门”。该宣言发布之后不久，英国首相梅杰指出，如果爱尔兰共和军停止武力，他将愿意和新芬党进行对话。

● 最后，1994年8月，爱尔兰共和军宣布停火，并呼吁进行谈判。

虽然双方花费了数年时间才开始最后的谈判，但在这些年中，这一去升级化螺旋（伴随着那些秘密的幕后谈话）却一直引领着双方走向谈判桌。由于诸多敌对事件的存在，而且这些敌对性事件性质又如此严重，因此这一螺旋花费了很长的时间才得以完成。这一螺旋之所以获得成功，是因为双方都认识到僵局的存在，都愿意接受谈判，这推动了双方积极回应彼此的调解举措（Pruitt，2000b）。

去升级化螺旋有时会包含积极的越陷越深过程，这与第8章结束时提及的那种病态的越陷越深现象刚好相反。当冲突各方都致力于某种无法逃避的去升级化模式时，就会发生积极的越陷越深现象。在先前的阶段中，和解的势头已然建立起来，当事人各方也已开始感觉到，他们在去升级化系列中投入太多，以至于无法放弃。

总结和结论

所有的冲突升级最终都将结束，冲突一方可能取得了胜利，或者双方共同撤出冲突，或者通过仲裁解决争端，或者通过谈判达成一致。本章的重点是，到底在何种条件下，以及通过何种过程，能产生最后那种结果——去升级化和谈判解决。

我们展示出这样一个成熟的理论，即去升级化和谈判的开启可以追溯到僵局认知和乐观主义精神的结合，认为最少能达成一种可接受的解决方案。认知到僵局的存在意味着，冲突一方认为己方依赖于另一方，且不能强制另一方予以合作。僵局认知可能源自以下任何一种或所有的条件：争斗之术的失败，使用这些战术所必需的资源的枯竭，失去同盟的支持，以及代价或风险变得难法接受。乐观主义精神可能源自工作信任——冲突一方感到另一方不但和自己同在一条船上，而且也准备解决问题。然而，谈判要持续下去，冲突一方必须最终能看到黎明的曙光——即一种既能接受也能实现的选择。在群际冲突中，乐观主义精神也要求冲突一方相信，自己正在与一名说了算的代言人谈话——这名谈判对手应能作为另一方的委托人，签署富有约束力的协定。

引起僵局认知和乐观主义精神的条件并非总能奏效。这里存在两种情况：一是冲突一方可能非常短视，并且在争斗之中越陷越深，以至于无法清晰地看清事情。要想使该方清醒过来，唯一的办法恐怕是

发生令人震惊的事件，或该群体换了领导。另一种是结构变化可能已经使得冲突一方形成了太多针对另一方的负面观点，以至于不愿意和另一方进行有意义的接触，并且完全缺乏信任感。我们可以通过三种方式来克服这些负面的观点：接触和沟通（这主要是用于处理中等程度的冲突）、形成高端目标以及单方的调解举措（包括道歉）。

如果双边都能认识到僵局的存在，单方的调解举措往往会导致一种去升级化螺旋——双方表现出一系列逐步加强的保证行动。去升级化螺旋可以为谈判开启建立起足够的信任感。

谈判要奏效，几乎总是需要问题解决。这是第10章的主要关注点，该章还要讨论和解与持续协定的其他内容。

第10章 问题解决与和解

第9章的主题是，冲突升级往往会到达冲突僵局的临界点，此时，冲突一方或双方都发现，进一步使用残酷的争斗之术，没有作用或者不大明智。为了走向谈判桌，还必须在两方面进行改变。双方必须对冲突形成乐观主义精神，相信能找到一项双方都可以接受的协定。推动谈判的力量必须要超过那些让冲突持续升级的结构变化。

谈判刚开始时，对抗往往不会停止，不过会表现为口舌之争；比如，进行辩论说服，而不是大喊大叫或者相互抨击。然而，要达成一项协定，通常问题解决过程也必不可少。问题解决是指，为了找到能满足双方愿望的方案而付出的所有努力。无论如何，问题解决都不是争论的最后一步。很多较为温和的冲突都在早期通过问题解决的方式得到了解决，冲突只会稍有升级或者根本就不会升级。

虽然问题解决（本章主题）对于结束激烈的冲突几乎总是必不可少，但是仅靠这种方式还往往不够。我们还必须将注意力放在遵循签订的协定和保持双方未来的关系上——即创造出这样的条件，不但能让协定得以遵循，而且新冲突不会再像旧冲突那样升级。此外，双方还需要努力进行和解，旨在建立起一种新的双边关系。我们将在本章最后讨论和解主题。

问题解决

最好的情况是，在问题的解决中双方联合起来，找到一种相互均可接受的解决方案。冲突双方或他们的代表能自由地交谈，告知对方自己的利益所在和优先考虑的事情，然后一起努力找出造成分歧的真正问题，再使用头脑风暴法寻找选择性方案，从而弥合相互对立的利益冲突，并从双方的福祉出发，共同评价这些方案。

然而，由于双方存在利益分歧，或者发生结构变化，要全面地进行问题解决讨论并不总符合实际或者切实可行。冲突一方可能会担心，这种开诚布公的行为将剥夺自己获得竞争性收益的机会，或者会给另一方这样的机会。当这些担忧存在的时候，单方面进行问题解决就成为一种实际可行的选择。冲突一方——个体或者较小的派别群体——能在私下里完成上述的所有功能：洞察另一方的利益所在，识别真正的问题，设计互惠互利的选择性方案，并从联合的角度来评价这些选择。我们将在第11章介绍另一种方法，让一名调解人执行问题解决工作。

问题解决的结果

处理冲突时，问题解决策略并不总能成功。不过问题解决策略一旦成功，就可能会出现三种结果。问题解决会引致冲突管理（conflict management）的产生，即冲突各方都寻找去升级化和避免冲突升

级的方法。比如，双方签署一项停火协定，或者在双方之间设立一条“电话热线”，以便出现新问题时双方能对话。冲突管理涉及程序性而非实质性协定。或者，问题解决还有可能使双方达成协议（settlement），即双方达成一项足以应对重要议题的实质性协定，从而双方愿意放弃已经升级的争斗。协议的难度在于，剩余的议题可能会在将来使升级再度升温。比如，结束古巴导弹危机的协定——美国承诺不再侵略古巴，条件是苏联撤回导弹。然而，美国想要在西半球设立共产主义防线这一根本问题，在这项协议中却并未提及；因此，很容易再次发生古巴危机（虽然幸运的是，这项危机并未发生）。如果问题解决策略真正奏效，那么就会产生冲突决议（conflict resolution），即大部分或所有问题都能得到处置的协定[16]。冲突各方如果能依据协定最大限度地得偿所愿，则比那些通常通过协议所达成的表面协定更可能持续下去。比如，那项将印度从英国统治者手中解放出来的协定，就在双方建立起一种能经受住时间考验的有效关系[17]。

也能依据问题解决结果的结构（即它们集合在一起的方式）来对冲突结果进行分类。因此，成功的问题解决可以导致妥协或整合式的解决方案。

妥协　妥协指冲突双方明显各退一步，达成一项折中性协定。比如，存在薪酬纠纷的冲突双方在各自的提议上折中成交；销售部门和生产部门在各自的立场上各让一步，同意一项新的生产计划；或者是一对夫妇在是否到缅因州还是佛罗里达州度假问题上不再争论，决定去北卡罗来纳州海滨度假[18]。

对于冲突双方而言，妥协的效果有时非常好，有时也会很糟。最常见的情况是，妥协给双方带来的是一种折中的结果——绝没有他们所期待的那样好，也没有他们所担忧的那样糟。实际上，双方只要能

找到整合式的解决方案，都往往要比妥协好很多，然而，许多冲突都还是以妥协告终。原因或许有：双方的愿望还不够强烈；或是迫于时间压力，以至于难以着手寻找新的选择（Yukl et al.， 1976）；或是担心冲突会旷日持久；或是受到社会所公认的双方应各让一步这种“公正”崇拜的影响，无端地将注意力投注在这种“半斤对八两”的公正上。此外，妥协有时也能源自过度升级的事件。为了打败对方，双方已经投入了太多精力，而且注意力大多集中在那些于己有利的选择上，以至于无法做出创造性的努力，设计出新的选择性方案。因此，当他们终于认识到，己方已处在一种具有危害性的冲突僵局之中时，就想求助于简单明显的妥协方案。

整合式解决方案　整合式解决方案就是一种调和（即“整合”）冲突一方和另一方利益的方案。在三种协定类型之中，整合式解决方案能产生最好的共同结果。比如，两姐妹正在为一个橘子而争吵。两人可以将这个橘子一切两半，达成妥协性协定——姐姐能将自己的这一半榨成果汁，而妹妹则可以用自己那一半的橘皮来烤蛋糕。然而，如果姐姐能得到整个橘子所榨出的汁水，而妹妹则能拿走所有的橘皮，那么显然双方都会从这一整合式解决方案中获利更多。如果她们想要妥协的话，那么将永远找不到最好的解决方案。

在这个故事中，有可能得到一种完全的整合式解决方案，即一种能完全满足双方愿望的方案。然而，大部分整合式方案不会如此成功。它们只不过是部分地调和了冲突双方的利益，这让他们感到相当满意，然而，如果他们能获得先前所期待的全部利益，那么可能会更为高兴[19]。

整合式解决方案有时必须纳入一些已知的选择方案，但更为常见的是，它们会涉及新的选择方案的提出，并且要求一定的创造性和想象力。因此，正确地说，它们往往源自创造性思维的过程。整合式解

决方案可能分别由冲突一方和/或另一方提出，或者由双方在联合会议上提出，或者由第三方，比如调解人提出。

能容许整合式解决方案提出的情境，据说具有很高的整合潜力（Walton & McKersie， 1965）。当然，并非所有的情境都具备这样的潜力。比如，当一名旅游商人与一名北非商人就一张地毯的价格讨价还价的时候，就几乎不具备什么整合式潜力了；冲突一方的收获几乎肯定意味着另一方的失去。然而，大部分情境都具备整合潜力，而这种潜力往往超出了我们通常的认识。因此，在问题解决策略上付出娴熟而持续的努力往往能得到丰厚的回报。

整合式解决方案对于冲突双方，无论是共同利益还是各自利益，都是有利的，因此只要有可能，它们就值得我们努力追求。这主要有4个原因：

1. 如果双方各自的愿望都很强烈，而且都不愿意进行妥协，那么就不可能达成协定，除非找到一种方法，能将双方的利益联合起来。

2. 妥协（以及诸如抛硬币这类机械的协定）能达成协议。然而，要完全解决冲突，却通常必须提出那种能触及双方主要关注点的整合式解决方案。因此，双方才会把更多的精力投入到整合式解决方案的实施中来；而且与其他两种协定方式相比，整合式解决方案也更不可能失败（Thomas， 1976）。

3. 整合式解决方案会给双方带来好处，因而往往会加强冲突双方之间的关系。加强的关系往往具有内在的价值，也会在接下来的情境中推动整合式解决方案的提出。

4. 整合式解决方案通常会给冲突双方所在的大社区带来福祉。比如，如果一个公司的各部门能创造性地调和他们之间的差异，那么该

公司往往会在整体上受益（Pruitt & Carnevale， 1993）。

整合式解决方案的出现会削弱，甚至能消除感知到的利益分歧。这一点已经在图2.2d中得到了证实，该图展示了一个相当严重的感知到的利益分歧。这一核心的选择提供了一种可能的妥协方案，但是却无法满足双方的期望值（这一点展示在虚线中）。感知到的利益分歧在图2.2a中消失了，这是因为提出了一项整合式解决方案（图的右上方）。由此可见，如果我们能在关注问题初始时就已经知道整合式解决方案，就能避免冲突。如果在上面的例子中，姐妹俩能立即想到用果皮来交换果肉，那么就不会发生冲突。

整合式解决方案的类型

显然，达成整合式解决方案非常重要。那么，整合式解决方案是如何实现的？从冲突双方相悖的诉求（如立场相悖）转变为调和双方利益的选择性方案，都通过了些什么样的路径？我们已经识别出[20]条此类路径，可以导致5种不同的整合式解决方案，即做大蛋糕、非特定性补偿、相互合作、削减代价以及搭建桥梁。这种类型学分类，除了具有理论价值之外，还便于任何企图解决冲突的谈判者或调停人用作核查清单5。

为了提高陈述的理论和实际价值，我们提及了必需的信息种类，以便明确阐述每一类型的解决方案。我们将按照获得信息的难易程度来排列解决方案的类型，将最容易的放在最前面。我们还会提出几个重构问题（reframing questions），帮助我们重新明确地阐述冲突议题，从而有助于寻找各种解决方案。要打破因反复阐述诉求而产生的条条框框，重构争论是非常重要的步骤。因此，重构会促使冲突各方迈上探索整合式解决方案的道路。最根本的重构问题，不过就是“怎样做双方都能获得成功？”其他所有的问题都源自这一问题。

接下来，我们将一直以一对夫妻（或任何两个人）为例，他们正决定去哪里休两周的假，来说明整合式解决方案的类型。丈夫想要去山上度假，而妻子想要去海滨度假。他们已经考虑过在两个地方各花一周时间度假这一妥协方案，但还是希望找到更好的解决方案。他们应该采取什么样的解决方案呢？

做大蛋糕　一些冲突完全源自资源的短缺。时间、金钱、空间、汽车、人才或其他诸如此类的事物——所有这些都是需求多而供给匮乏。这种情况下，可以做大蛋糕从而找到整合式解决方案，也就是说，增加可用资源。比如，这对夫妇可以劝说雇主额外再给他们两周假期，这样他们就能花两周在山上度假，再花两周在海滨度假。福利特（Follett， 1940）援引了另外一个例子——两个牛奶公司在一个乳品厂的卸货平台上争抢着卸罐头，这时有人想到，可以通过加宽卸货平台来解决他们的争端。

如果冲突一方发现，另一方的提议本可以接受，只不过它们会带来机会成本才摒弃它们，这种情况下，做大蛋糕就是一种有用的方法。比如，丈夫之所以拒绝去海滨度假，是因为这样做会让他远离大山，而妻子之所以拒绝去山上度假，是因为这样做等于失去了去海滨的乐趣。然而，做大蛋糕绝非普遍适用的补救办法。如果另一方的提议存在与机会成本相反的内在成本（比如丈夫无法忍受到海滨度假或者妻子无法忍受到山区度假 ），那么做大蛋糕就可能会产生相当糟糕的后果。这种情况下，其他类型的整合式解决方案可能会更好。

做大蛋糕必需的信息可以非常少，所需了解的全部信息可能仅限于冲突双方的需求。这并不表示，这种解决方案总能轻易找到。有可能不存在资源短缺问题，或者要扩大资源库代价昂贵。此外，资源短缺问题可能不够突出。比如，上述装卸平台上谁先卸货的例子中，双方可能根本不清楚，真正的问题是出在平台的大小。

如果想通过做大蛋糕的方式来寻求解决方案，那么考虑好几个重构问题非常有益。冲突一方和另一方如何都能获得他们想要的东西？冲突是否取决于资源的短缺？重要的资源如何才能得到扩展？

非特定性补偿　非特定性补偿条件下，冲突一方得偿所愿，而另一方则获得某种无关的货币补偿。如果这种补偿不能精确地弥补另一方所承受的代价，它就是非特定性的。比如，在我们的例子中，假如丈夫同意花费一定的家庭收入给妻子买辆新车，妻子就可能会同意去山上度假——即使她认为这样做很无聊。再比如，主管给雇员一笔特殊津贴，以弥补赶工错过的饮食。

诉求得到满足的冲突一方往往会提供补偿，因为该方从另一方手中“买进”让步行为。然而，补偿也可以源自第三方，甚或源自得到补偿的一方。比如在后一种情况下，一名雇员没有进餐，却放纵自己要找一间好的办公室继续工作。

两种信息有利于提出非特定性补偿的解决方案：（1）另一方珍视什么，比如，另一方珍视自己得到关注还是渴望金钱；（2）另一方做出让步到底会受到何种程度的伤害。第二种信息有利于提出完全的补偿方案。如果这些信息中只能获得一种，或者两种信息都不能获得，那么就可能要向另一方“叫价”来获得另一方的认可。冲突一方要以试误的方式不断改变己方所能提供的好处，或者增加己方的叫价幅度，直到找到一种另一方能同意的方案。

重构问题有助于确定补偿的方式。比如，另一方珍视冲突一方提供的哪些内容？这对于另一方而言到底具有何种价值？另一方向冲突一方退让会遭到多大的伤害？

非特定性补偿虽然通常都能发挥效用，但有其局限性。伯顿（Burton ，1990）认为，通常来说，如果人们的基本需要得不到满

足，那么这种方式就不可能起到补偿的作用。换言之，人们通常不会因为能得到冲突利益之外的货币，就放弃对食物、安全、群体认同等类似的需要。或者即使人们暂时接受这类协定，随着需要的死灰复燃，协议就会变得不稳定，甚或遭到土崩瓦解。非特定性补偿的其他局限还有规范约束。比如，向一名政府雇员付款换取食品券就是错误的[21]。

相互合作　在相互合作这一解决方案中，冲突双方都能在那些对己方而言优先性较低，而对对方而言优先性较高的问题上进行退让。如此，双方都获得了各自诉求中自认为最重要的部分。与其他整合式解决方案一样，相互合作也并非普遍适用的冲突解决方案。只有在考虑了冲突诸多重要议题，而且双方在这些议题上拥有不同的优先性之后，这种方式才能发挥作用。假设在我们的例子中，夫妻双方除了对度假之地存在分歧之外，妻子还想住在一流的酒店中，而丈夫则只想住在旅行者之家。设若对于妻子而言，住宿条件最为重要，而对于丈夫而言，度假地点最为重要，那么两人就能达成具有一定整合度的解决方案，即一起去山上度假，并住在一流的酒店中。

我们再来看一个例子，假设劳工方和管理方正在讨价还价，劳工方原先的诉求是加班费再增加20%，并且增加20分钟的休息时间，而管理方则表示，这两方面他们都不愿意让步。如果对劳工方而言，加班费的增加特别重要，而对于管理方而言，延长休息时间尤其无法接受，那么双方就能达成一项合理的整合式解决方案。劳工方可以放弃自己对更多休息时间的要求，用以交换管理方在加班费问题上做出让步。对于双方而言，这种解决方案都要比在两个议题上妥协更好，比如加班费只增加10%，而休息时间只增加10分钟。

相互合作可以视为非特定性补偿的变化，这种情况下，冲突双方都将自己限定在所讨论的系列议题中，而并未触及新的问题，而且双

方在那些对于对方而言相当重要的议题上都做出了让步。相互合作和非特定性补偿的效果有赖于兰克斯和塞巴尼斯（Lax & Sebenius，1986）所描述的“差异交换（trading of differences）”[22]。

若要通过相互合作来形成解决方案，掌握冲突双方在那些亟待讨论的问题中的优先项，从而使得一方做出的让步能与之匹配，这一点大有裨益。然而要获取优先项方面的信息通常并不容易。原因之一是，人们往往会试图隐藏自己的优先事项，因为担心自己在获得补偿之前，被迫在那些不太重要的问题上让步。另一个原因是，人们往往会错误地将自己的优先事项投射到另一方身上，想当然地认为自己想要的东西也是他人想要的。

相互合作的冲突解决方案还能通过试误的过程得以形成：冲突一方提出一系列可能的一揽子方案，尽可能地保留自己的高期望，直到找到另一方可以接受的选择方案（Kelley & Schenitzki， 1972）。

为了通过相互合作形成解决方案，询问如下几个重构性问题颇为有益：对于冲突一方而言，哪些问题具有较高的优先性，而哪些问题的优先性较低？对于另一方而言，哪些问题具有较高的优先性，而哪些问题的优先性较低？冲突一方优先性高的议题之中，是否有一些对另一方而言优先性较低，反之亦然吗？

削减代价　在通过削减代价方式而达成的解决方案中，冲突一方得偿所愿，而另一方付出的代价得以消减甚至免除。这样双方获得的共同利益较高，这并非是因为冲突一方改变了自身的立场，而是因为另一方所遭受的损失减少了。比如，在我们的例子中，丈夫之所以不喜欢到海滨度假，是因为不喜欢拥挤不堪的氛围。如果给他租住一个带有安静内院的套房，在那里他能读书，而妻子大可以出去，进入到

熙熙攘攘的人群中，那么他的度假代价就得到了消减，他就可能愿意去那里度假了[23]。

削减代价通常采用特定的补偿形式，即做出让步的冲突一方会收到某种东西作为回报，这种回报能精确地弥补己方失去的价值。比如，如果妻子反对去山上度假的主要原因就是吃不到海鲜，那么夫妻双方就能达成这样一项协定，在山里找一家能提供海鲜的酒店。特定补偿与非特定性补偿不同之处在于，前者补偿的是那些承担的精确代价，而不是像后者那样以某种无关的货币进行偿付。在特定补偿中，代价实际上得到了对冲，而不像非特定性补偿那样，通过在其他其他方面获得利益而得到过度补偿。

当然，要想通过削减代价的方式来找到解决方案，最好能了解另一方承担的代价到底是什么这类信息。这样的信息要比另一方优先项之类的信息更为深入。这需要了解那些潜藏于另一方公开立场之下的利益点——价值和诉求。

重构问题有助于提出削减代价的解决方案：冲突一方的提议会让另一方付出什么样的代价？这些代价如何才能得到削减甚或免除？

搭建桥梁　在搭建桥梁的方式中，冲突双方都不能满足己方的初始诉求，而是设计出一项新方案，以满足双方诉求之下的最重要的利益点。比如，在我们的假日案例中，丈夫的主要兴趣点在钓鱼，而妻子的主要兴趣点是游泳。如果双方能找到一个临近森林和河流的内陆湖泊度假地，那么这些优先性较高的利益点之间就能搭建起桥梁。福利特（Follett， 1940）举了另外一个例子，即两位女子在图书馆的一个隔间里读书。其中一位想要打开窗户透透气，而另外一位则想关上窗户，因为怕受凉感冒。最终的解决方式就是，打开邻近房间的一扇窗户，这样既能让新鲜空气进来，又避免了直接吹风。

搭建桥梁一般源自对某些问题的重构，重构的基础是分析双方的根本利益点。比如，在我们的假日例子中，如果将 “我们应该去山上还是去海滨度假？”这一初始方案替代为“我们在哪里能找到钓鱼和游泳的机会？”，那么就可能会产生至关重要的转折点。这一新构想成为搜索模型（search model）的基础（Simon， 1957），该模型可以用来寻找新的选择方案。

极难找到类似上述图书馆开窗事件的解决方案，能连接冲突一方和另一方所有的利益点。更常见的情形是，较为优先的利益点能得到满足，而不太重要的利益点则被放弃。比如，妻子同意去内陆湖滨度假，就不得不放弃呼吸海滨空气这一较低的价值，而丈夫则不得不放弃其观赏壮观山景的嗜好。

由此可以推断，要提出搭建桥梁方案，往往必须掌握一些信息，即双方利益的本质，以及这些利益的优先项。利益中的优先项有别于诉求中的优先项（后者用于提出相互合作的解决方案）。诉求是谈判中冲突双方提出的方案，即他们采纳的立场，而利益是潜藏于这些诉求之下的关注点。

若想通过搭建桥梁而得到一种最为理想的解决方案，应该这样使用上文提及的信息：在初始阶段，一方的搜索模型应该包括双方的所有利益。然而，如果这样不能得出一项双方均可接受的选择方案，那么该模型就应该摒弃掉那些优先性较低的利益，而重新开始新的搜寻。应该不断重复这一循环，直到双方达成一项协定。最终的结果虽不是一个理想的解决方案，但却能为双方接受。搭建桥梁寻求解决方案的过程中，抛弃那些优先性较低的价值，类似于相互合作寻求解决方案的过程中，抛弃那些优先性较低的诉求。然而，后者针对的是具体的提案，而前者针对的是潜藏于这些提案之下的利益。

通过搭建桥梁寻找解决方案的过程中，可以提出几个重构问题：双方的根本利益是什么？这些利益中优先项是什么？如何能实现双方优先性较高的利益？

潜在利益分析

为了提出一项整合式解决方案，比如削减代价或者搭建桥梁，我们通常必须了解那些构成冲突一方立场（在削减代价的情况下），或者冲突双方立场（在搭建桥梁的情况下）之基础的潜在利益。

获取对方利益信息的最直接的方法是，劝他们自己说出来。积极倾听技术有助于达到这一目的，即“注意另一方的说话内容，当另一方语意不够明确的时候进行询问，并且通过复述他人的立场，从而不时检查自己的理解是否正确”（Pruitt & Carnevale， 1993：42）。不过，这一技术存在2个问题。一是人们并非总是了解潜藏于其优先项之下的利益的精确属性。他们在争论中表现出的立场往往无外乎“感觉”最好。他们对自己的提案感觉良好，而觉得另一方的提案不容易实施，但并不知道确切的原因是什么。比如，妻子可能觉得在海边度假很舒服，而在森林里度假就不舒服，但并不确定为何自己有这样的感受。因此，她可能就无法清楚地说出自己的利益所在。

另一个问题就是担心泄露自己的信息。冲突一方可能不愿透露己方的利益所在，因为担心另一方会用这些信息建立优势地位——比如构建对己方的威胁。如果互相猜疑，这一问题就会浮现。比如，配偶一方不愿意告知另一方，自己非常需要温情，因为担心对方在想要自己做出让步的任何时刻，会撤回这种关爱。

幸运的是，除了让人们直接谈论他们的利益所在外，还能通过其他方法搜集这些信息。这些方法包括角色互换（role reversal）或者共情——冲突一方努力从对方的角度来理解问题。有些人的共情能力

更强，而研究结果已经表明，共情能力强的人能找到更多的整合式解决方案（Neale & Bazerman， 1983）。还有一种方法就是“用第三只耳朵倾听”（Reik， 1952）——也就是说，注意另一方强调的观点、情绪化的地点、忽略而并未提及的问题及其他情境下的行为（Fisher et al.， 1991）。还能向第三方询问另一方的需要和价值观。

利益之下的利益 如果只了解那些直接潜藏在冲突一方提案下的利益所在，还往往不够。通常有必要寻找潜藏于这些利益之下的利益所在，或者潜藏利益之下潜藏利益的所在，以此类推。问题的关键是，利益的层次结构往往像一棵具有层次等级的树，更基本的利益在下面支撑着那些更为表面化的利益。只要沿着冲突一方的利益树往下挖掘的足够深，那么往往可能找到容易与另一方的利益发生连接的利益点。

图10.1讲述的是男孩试图劝说父亲同意他买一辆摩托车的故事，左边是一棵利益树，右边列出的是父亲与儿子冲突的利益点。树的顶端是男孩最初的立场（买辆摩托车），该立场与父亲的立场（不买摩托车）完全相悖。对男孩这一计划进行分析后，我们发现了位于第一层级的潜在利益点：想要在邻居那里制造噪音。但这一利益点也与父亲想要保持和平与宁静的利益点相悖。对男孩立场的进一步分析，揭示了潜藏在第一层级利益点之下的第二层级的利益点：引起邻居的注意。然而这一利益点再次与父亲的利益点发生了冲突，因为后者希望默默无闻地生活。直到有人（父亲、母亲、男孩本人或其他人）发现，潜藏在男孩购买摩托车这一愿望下更为基本的利益点是，给重要人物留下深刻印象的渴望，之后这一矛盾才得以解决。由于还存在着其他方法，既能给重要人物留下深刻印象，又不与父亲的利益相悖——比如，出去参加高中足球队这一搭建桥梁的解决方案，因此这一发现非常重要。在男孩优先之树的底部是第四层级的利益点，即自

尊。然而，由于双方的争论能在第三层得到解决，因而没有必要继续深入下去[24]。

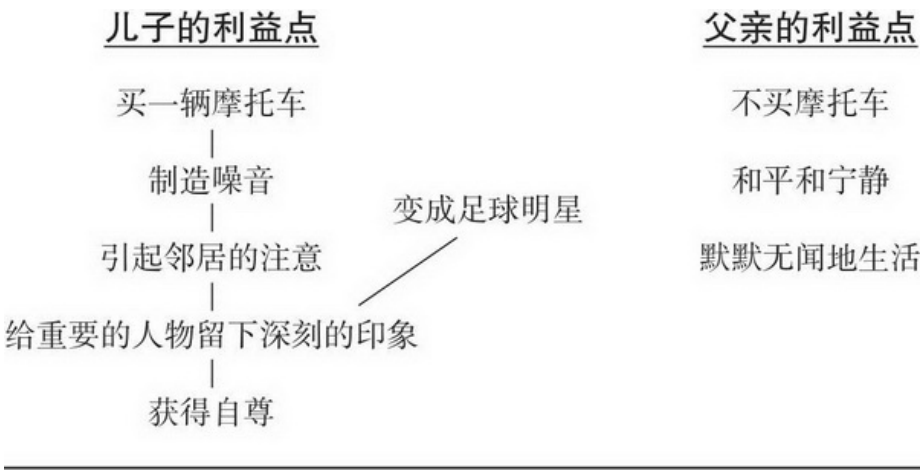


图10.1　父子冲突中儿子一方的利益树

在刚才的例子中，我们很容易辨明男孩潜藏的需要和价值观，因为他的这些诉求在逻辑上均来源于这些潜藏的需要和价值观。然而，情况往往并非如此。诉求有时会被潜藏的需要替代，而非需要的逻辑延伸，这就需要进一步的挖掘。比如，冲突一方对另一方行为的抱怨，可能并非真正的问题所在，而是另一项更为紧迫的关注点合法或安全的替代品。因此，如果丈夫抱怨妻子总是下班很晚，以至于无法按时吃晚餐，那么他实际上可能表达的是，妻子不再像从前那样爱他。与抱怨妻子不再爱他相比，对延迟晚餐的抱怨听上去更加合情合理，表达出来更为安全，更不会让人感到尴尬，或者更容易说出口。或许丈夫自己心里都可能不清楚，抱怨的原因究竟是什么。

一方重要的关注点	另一方重要的关注点
实质方面	表面或形式方面
经济考量	政治考量
内部考量	外部考量
象征考量	实际考量
不久的将来	长远的将来
临时结果	双方关系
硬件 / 具体措施	意识形态
进步	尊重传统
先例	这一案例
声望和声誉	结果
政治观点	群体福利

图10.2　冲突未必涉及两极对立（引自Fisher， Ury， Patton， 1991:74）

问题相同——意义不同　分析立场分歧之下的利益时，往往会发现，冲突双方考虑的同一问题对于各自往往具有不同的含义。虽然表面上看双方存在异议，但在真正想要得到的东西上，并不存在根本的对立。图10.2展示了能为搭建桥梁留下空间的维度。

如果调解人发现，一方想要解决实质问题，而另一方只是想解决表面现象，矛盾就能化解（Golan， 1976）。在1973年十月战争中的一次停火发现，埃及第三军被以色列军队包围。于是，在唯一一条能将食品和药品运送到第三军的道路控制权上出现争议，双方似乎势不两立。调解方（亨利·基辛格）在对问题进行仔细分析之后认为，以色列要的是对该路段的实际控制权，而埃及想要的主要是以色列并未控制该路段的表面现象（以免返回国内尴尬）。于是找到了一项搭建桥梁的解决方案，即在该路段上设立3个联合国检查站（造成该路段为国际控制的假象），但保留了以色列对该路段的控制权，以及在第一个检查站检查卡车的权力，以确保这些卡车并未携带武器。

如果发现一方的关注点是眼前利益，而另一方的关注点是长远利益，冲突也能得以解决。比如，在水牛城的公共汽车工人罢工事件

中，调解争端的市长发现，公交公司是因为预算问题而拒绝增加薪水，而工人的主要关注点是，未来几年之内薪水是否上涨。因此，调解人建议，工人们即刻得到他们所提涨幅的一半，而在一年之后，当公司有机会向市政府要求提高票价之后，再得到所提涨幅的另一半。这就是另一种搭建桥梁的解决方案。

信念、叙述和隐喻　冲突一方提出的诉求和诉求之下的目标和价值观，往往都基于他们建构世界的信念或假设。因此，对于那位想以摩托车给重要人物留下深刻印象的儿子来说，他必须相信邻居是重要的人，而且制造噪音能给他们留下深刻的印象。

形成一套共同的信念或假设（即能为双方认可），往往是问题解决策略奏效的关键，因为这会让双方互相了解，甚至会对对方的立场产生共情。因此，如果父亲也认为，驾驶摩托车有助于提升儿子的自尊，尤其是如果他认为，这是满足这种基本需要最好或者唯一的方法，就可能更愿意让儿子买辆摩托车。形成共同语言是迈向共同信念的第一步。

引发冲突的目标和价值观，以及依附在冲突上的情感，往往有赖于冲突双方对冲突和有关事件的叙述（Cobb， 2003）。冲突双方各有说法，而且冲突加剧时，双方对同一事件的阐述往往有天渊之别。因此，以色列对针对巴勒斯坦的军事行动的解释是，犹太人遭受的种族大屠杀以及曾经多次遭到阿拉伯人的攻击，他们似乎在挑战以色列作为犹太国家的生存权。而巴勒斯坦人则将己方对以色列的袭击，解释为以色列总想侵犯己方的领土和自由。

要领悟引发冲突的利益和信念，理解另一方的叙述是非常重要的一步。而要解决冲突，这种叙述必须得到矫正。对另一方叙述所表现出的理解，也能促进另一方的信任。因此，埃及总统安瓦尔·萨达特

在1977年成功的耶路撒冷调解之旅中，参观了大屠杀纪念碑，由此表明自己对犹太人叙述中的重要部分的尊重。

如果冲突双方对冲突历史和其他相关事件有着相同的叙述，那就向冲突的解决又迈进了一步（Rothman， 1997）。因此，德国承担发动第二次世界大战，以及在那场战争中实施的诸多暴行的责任，就可能有助于推动西欧的统一。然而，冲突加剧时双方难以达成一致的叙述[25]。

对冲突及其处理方式的认识，也建立在那些用于了解冲突的隐喻基础之上。隐喻是将某样事物比作其他事物的说法。有些隐喻会强化冲突，使冲突的解决变得更为困难。我们以北爱尔兰的困难局势为例。长期以来，爱尔兰共和军将英国的行为视为“殖民主义”的表现，而英国政府则视爱尔兰共和军的行动为“犯罪行为”。这些极为负面的隐喻使得双方的冲突难以得到解决。幸运的是，随着和平进程的推进，这些隐喻逐渐得以消除。

使用错误的隐喻可能会妨碍棘手问题的解决。因此，这般隐喻，我们正卷入到一场“恐怖主义战争”，会将注意力从解决引起恐怖主义的人类问题上转移出来，而集中到军事对策上。更为中立，因而更有成效的说法可能是，“反恐主义运动”或者“打击恐怖主义”。

使用共同的隐喻或者口号来描述冲突双方的任务，可以推动谈判双方共同采用有效的问题解决策略。比如，在如何使用一片森林的多边谈判中，如果争论各方都同意，他们正在试图达成“健康森林”的“可持续发展”目标（Blechman et al.， 2000），那么冲突的解决就会变得更为容易。

隐喻因文化的不同而有所差别，而谈判的成功则部分取决于双方到底有多了解对方的隐喻，以及如何运用这些隐喻。因此，盖尔芬德

和麦卡斯克（Gelfand & McCusker， 2001）指出，美国人倾向于将谈判看成是 “运动比赛”，而日本人则将之视为 “家庭聚会”。这就使得双方形成了不同的知觉和目标，而如果双方不了解这些差异，就会妨碍跨文化会谈的推进。

问题解决策略的实施程序

显然，在大部分冲突中寻找整合式解决方案非常有意义。冲突一方应如何开始这一寻找过程呢——这一寻找过程应如何组织呢？这可以从创造性的问题解决方案中找到答案。

创造性的问题解决的步骤 接下来的一系列步骤有助于冲突一方在与另一方显著的冲突中，寻找创造性的解决方案：

第1步：询问是否真的存在利益分歧。前文对冲突的定义是感知到的利益分歧——即认为冲突双方当前的期望值不可调和。这样一种认知可能并不真实，这可能是误解了客观情境或者另一方的提案和利益[26]。如果冲突双方都能明白这一点，那么冲突就会消失，而解决问题就没必要进行。因此，就逻辑上而言，问题解决的第一步是询问双方是否存在真正的利益分歧。

不实冲突的出现方式至少有3种。冲突一方可能已对另一方的意图或期望值形成了错误的看法。比如有一次，一名木匠来到本书作者普鲁特的家中，谈及修理工作时，木匠要求支付50美元。当普鲁特问他为何要付费时，木匠表示他担心房主们会在他估算的基础上申请保险费用，之后自己进行修理。当普鲁特告诉他，自己不擅长使用各种各样的工具之后，他就不收取这项费用了。第二，冲突一方可能会错误地认为，另一方有目的的行为将带来原本可以避免的代价。比如，父母可能会反对在家里举办十几岁少年的聚会，因为预计到他们会制造噪音，直到他们了解到，预计的聚会会在他们不在家的时候举行。第

三，冲突一方可能认为另一方的目标独断专行或者违背情理，而实际上并非如此。比如，大学系主任认为自己在某些学生费用的分成上与继续教育学院院长发生了冲突。最后，在“摊牌”会议上，院长认为继续教育学院应该占有更大的份额，因为其预算主要依赖“软收入”。院长既然这样说，那么他先前所提的要求看来并非独断专行，而系主任也会就此觉得，冲突不复存在了。

第2步：分析冲突一方自身的利益和信念。设定合乎情理的高愿望，并准备坚持到底。如果冲突一方断定冲突的确存在，那么下一步就是仔细检查己方的利益所在——根本目标和价值观。这不但能避免鲁莽行事，而且不至于陷入琐细问题的争论之中。这一步可以运用上文介绍过的利益树分析方法。这样做之后，冲突一方还必须合理地设定与这些利益点相关的高目标，并准备坚持到底。简言之，在根本利益点上，冲突一方必须既保持高期望，而且坚持不变。

我们谈到冲突一方要定下长远目标并且坚持不变，我们承认这会延续冲突，但也往往是形成真正的整合式解决方案必不可少的环节（Filley， 1975）。冲突一方必须保持高期望值，并且充分认识到，它们可能会与另一方的期望值不符。然而，必须补充的是，我们绝非鼓励冲突一方鲁莽行事。冲突一方一开始就应该抱有高期望值，但该期望值不能超过所有合理整合方案所允许的条件。如果期望值持续走高，时间就会流失，冲突可能变得非常激烈，而且会使另一方开始觉得解决冲突毫无希望，并因而退避（请看第4步）。

第3步：分析另一方的利益，寻找调和双方期望值的方法。设置了高期望之后，冲突一方应该找寻调和己方和另一方期望的方法。换言之，冲突一方应着手寻找另一方观点和整合式解决方案的信息。这时候，冲突一方可以提出我们先前曾经讨论过的那些重构问题，并使用一种或多种搜索模型，努力实现冲突双方都认为最重要的目标。

目前尚不清楚，在这5种整合式解决方案中，到底哪种更好或者更容易实现。因此，我们并不建议先入为主地搜索某种特定的整合式解决方案。正确的解决方案部分取决于可用的信息类型。如果冲突一方不能彻底了解另一方诉求之下的利益所在，就不能使用削减代价和搭建桥梁方案，而必须运用其他三种方案。冲突一方应该坚持同时寻求数种解决方案——比如，在寻求相互合作解决方案的同时，还寻求做大蛋糕。

有时，对另一方情况的信息了解过少，从而无法进行深思熟虑，提出整合式解决方案。比如，另一方可能会反对冲突一方的提案，但却拒绝给出理由或者提出相反的提案。这种情况下，冲突一方只能采取试误的策略（Kelley & Schenitzki，1972；Pruitt & Carnevale，1982），即提出一系列符合己方期望值的选择方案，希望其中一项也能吸引另一方。

第4步：降低期望值并继续搜索。如果在第3步，双方未在合理的期限内达成协定，就应该做出如下选择：冲突一方可以稍微降低期望值——也就是说，在优先性较低的问题上做出让步或者干脆抛弃那些优先性较低的利益——然后再度尝试；如果冲突一方的搜索模型同时兼顾了双方的期望值，也可以降低己方对另一方期望值的设想，然后在找到解决方案之后，再试图说服另一方相信期望值的降低是可取的。

应该不断重复第4步，直至双方达成一项协定，或者有一方不得不撤出冲突。

刚柔并济　上述第2、3和4步的系列策略具有刚柔并济的特点。冲突一方在根本利益上应该保持坚定的立场——只有当这些利益显然无法实现时，才能做出让步——但在寻求另一方的利益并对这些利益

予以回应时，也可以具有灵活性[27]。灵活性的一个重要表现是，冲突一方能灵活地实现己方的利益，从而能广纳新思想，调和己方和另一方的利益。因此，这项策略也可以描述为具有坚定的灵活性，即冲突一方对于最终结果保持坚定的态度，但在实现结果的方法上应该灵活变通。费歇等人（Fisher et al.，1991：54）的话语真正抓住了坚定的灵活性的本质：“执著于立场可能不明智，但执著于利益却是明智的。这就是……你应该不断努力进取之处。”[28]

刚柔并济的策略往往在教养儿童的实践中得以成功运用。明智的父母会给孩子设定严格的道德标准，并设定诸如清洁、安全和父母亲内心的宁静这些严格的最低目标。他们督促自己的孩子在这些价值观的框架内生活，并对那些犯规的孩子进行训诫。不过，父母也会同样关注孩子的幸福，因而在价值观如何实现这一问题上保持灵活性，允许甚至帮助孩子在父母价值观的框架内达成自身的目标。比如，一名父亲可能在儿子整理房间这件事情上要求严格，但在整理的时间以及方式上能保持灵活性。刚柔并济策略的结果可能符合父母亲的价值观、亲子的共同利益以及有利于建立和睦的亲子关系。

刚柔并济的策略与乔斯沃德（Tjosvold）的“建构性争论”这一说法具有密切的关联，后者指的是在合作目标的背景下公开差异（Tjosvold et al.，2000）。乔斯沃德对组织的研究表明，如果冲突一方表现出与另一方相反的立场，不但会引发另一方的好奇心，而且会促使另一方寻找潜藏在这一观点之下的信息，这反过来会促使问题解决策略的成功。与西方人相比，生长在集体主义社会的中国人更不愿意公开相反的观点，但乔斯沃德发现，这样做推动了整合式协定的形成，这一点与西方没有什么不同。

安排议程　刚柔并济的做法以及与之相关的4步骤模型，有利于处理单一问题或者一组相关的问题。然而在双方共同参与的问题解决

会议上，如果要讨论很多问题，就必须形成一项议程，言明处理各项问题的顺序。安排这样一项议程，有3种指导方针。

首先，尽早将较容易处理的问题提上日程，往往较为明智。这是因为成功的问题解决，一定程度上具有累积效应，因为早期的成功造成了这样一种印象，即后期也可能取得成功——存在整合的可能。这并非是一项必须遵守的规则。有时存在高于一切的最重要的问题，其他大部分问题的解决都取决于此，或者该问题损害了冲突双方的关系，使得双方难以有效地进行对话。这种情况下，该问题就应视为“拦路虎”，必须首先加以解决，并从议程上移除（Weiss，2002）。

如果进行问题解决的讨论，提出了相互合作的解决方案，就有必要同时考虑数个问题，从而使得冲突一方在某个问题上的让步能换来另一方在另一问题上的让步。这就是第2种指导方针，倘要扩大议程，纳入那些看似无关紧要的事情，就往往适合这种方针。这种情况下，解决问题的双方必须小心，不要陷入误区，坚持认为在达成协定之前，所有摊到桌面上的问题都必须得到解决。我们倡导可以讨论多个问题，而不是力图解决所有的问题。

如果议程包含的项目太多，以至于要在不同的时间考虑那些可能相互交换让步的问题，从而错过了相互合作的机会，这时第3种指导方针就能派上用场。这种情况下，为避免勉强接受一项不大令人满意的解决方案，双方可以在问题解决开始时，坚持这样一项基本原则，即直到所有的问题都得到充分讨论之后，才能最终批准协定的所有内容。这样就能根据后期谈判的问题，重新考虑先前的问题。

搜索方案　考虑复杂议题时，通常必须使用双重方法。在问题解决的早期，必须致力于制定一项最为重要的方案——即双方共同目标的简短声明，作为通往最终协定的路线图。此后，才能设计一份有效的议程，以便最终达成详细的协定（Zartman， 1977）。如果未形成

这份方案，双方的议程就会深陷于各种细节，以至于失去动力，并撤出问题解决过程，或诉诸争斗之术。

看一个这类方案的例子。1978年，以色列和埃及进行戴维营对话后，萨达特前往耶路撒冷，这一行径引起了世界的瞩目，随后达成了一项基本的协定。本质上来说，以色列同意从西奈半岛撤军，并开始商谈巴勒斯坦自治问题，是为了与埃及签订和平条约。这一方案成为之后数年进一步磋商的基础。

打破联结　虽然偶尔也能达成完全的整合式解决方案（即双方都能得偿全部所愿），但这类协定极为罕见。通常来说，冲突一方或双方要找到部分的整合式解决方案，必须做出选择性让步。在执著坚持的同时，必须放弃某些诉求，降低特定的期望值，或者在特定的价值观上进行妥协。

诉求、目标、期望值和价值观往往捆绑在一起——也就是说，它们在心理上与其他的诉求、目标、期望值和价值观联结在一起。因此，要做出退让，必须打破联结，在此过程中，将心理上联结在一起的项目分离开来。费歇（Fisher，1964）将这一过程称为“分离（fractionation）”，而霍普曼（Hopmann， 1996）则将之称为“分解（disaggregation）”。比如，1962年出现的古巴导弹危机，乍看上去只是一个单一的问题，即相对而言，美国和苏联孰强孰弱。然而，在13天的冲突过程中，这一完零和般的问题被双方分离成若干小议题（如导弹移除的时间，美国对此的补偿等）。这些小问题可以通过谈判来解决，最终使危机得以和平解决。

我们再以因度假地点而发生争执的已婚夫妇为例。如果他们找不到前述解决方案，打破联结可能就能发挥作用。大部分夫妇都认为他们必须一起度假；也就是说，他们将度假与团聚的概念联结在一起。

对于某些夫妇而言，分离这两个概念可能会得出最具整合意义的解决方案。而实际上，夫妇一起度假并非总是必要的。

隐蔽的问题解决

很多情况下，问题解决行为都具有重大意义。然而，如果另一方已经采取了争斗之术，不愿意参加问题解决，又该怎么办？冲突一方在问题解决上所作的努力是否可能遭到对方误解或者利用？

答案是肯定的。正如第3章所述，如果另一方并未准备好加入问题解决，冲突一方采用问题解决策略就会带来3种风险。所有的问题解决行为都会带来形象损失的风险——即造成这样一种知觉：冲突一方软弱可欺或优柔寡断，因而愿意全面退让。事实上，这种知觉会促使另一方实施争斗行为，努力劝服冲突一方做出让步，因而有损于问题解决。如果冲突一方对可能的协定试探着提出建议，还会带来某种立场损失的风险。立场损失是这样一种知觉，即另一方感知到冲突一方已经从先前的立场退却了。第3种风险是信息损失，如果冲突一方说出了自己的利益所在，或者暴露出立场可以退却的信息，就会发生信息损失。信息损失所带来的危险是，另一方可能会利用这一信息进行威胁或者要求进一步的让步。

解决这3种损失的办法是采用隐蔽的问题解决（covert problem solving）策略。可以将问题解决战术设想成一个从高度公开到非常隐蔽的连续体。在公开的一端是这样一些举措：公开探讨可能的选择方案；在某一问题上让步，希望得到回报，另一方在其他问题上让步；提出一项妥协或整合式解决方案。在隐蔽（隐而不现）的一端是4种基本战术：幕后接触、双轨外交、通过中间人进行沟通和努力向对方发出信号。这些战术允许冲突一方探索可能的解决方案，或者向公开的问题解决方向迈进，同时能让冲突一方在这些努力不奏效时，拒绝承担任何责任（Mitchell， 2000）。如果冲突一方经过此类试探后发

现，另一方准备接受己方也能接受的解决方案，或者准备加入问题解决的进程，冲突一方随后就会变得更加公开——即确信己方不必担心形象损失、地位损失或信息损失。

隐蔽的问题解决的另一价值是，它能适应争斗行为。如果冲突一方既想探究问题解决或者某种问题解决方案的可行性，同时又想保持争斗的姿态，就可以采用隐蔽的问题解决策略。问题的关键是，公开的问题解决行为和激烈的争斗行为之间存在心理上的矛盾。这两种表现所要求的态度截然不同。隐蔽的问题解决行为更容易与争斗行为共存，因为它也不太忠于合作。如果群体内成员都想要参加争斗，这样做也不太会显得不和谐。冲突一方很难在另一方部分正确的情况下，聚集起力量进行战斗。因此，采用隐蔽的问题解决策略的领袖，在公众场合往往表现得好斗——群体成员看不到问题解决行为。

隐蔽的问题解决通常发生在冲突升级之后的一段时间，此时冲突双方到认识到僵局的存在。双方各自都在摸索解决冲突的新办法，但都不完全清楚对方的想法。对方也准备实施问题解决策略吗？如果我方开始安抚行动，对方会报答抑或利用我方的主动让步，将之转变为他们的竞争优势吗？运用隐蔽的主动让步，冲突一方能测试另一方实施问题解决的诚意，而不必冒太大的风险。如果另一方通过了测试，冲突一方随后就能满怀信心地转向更公开的问题解决行为。

如果没有可用的隐蔽方法，即使冲突双方都想采用问题解决策略，也往往无法解决僵局，因为冲突一方找不到低风险的方法，以检查另一方合作的诚意。

现在，让我们更详细地考察一下4种隐蔽的问题解决战术。

幕后交往　幕后交往指秘密进行的、非正式的问题解决之讨论。这些讨论往往由一小部分人进行，讨论情境通常较为轻松和中立，比

如一起吃顿饭。幕后交往通常发生在谈判期间，此时，冲突双方在正式场合的态度看上去仍然强硬而又好斗。在国际（Alger， 1961）、行业（Douglas， 1962）和国内商业（Pruitt，1971）领域的谈判记录中，都能找到此类交往的记载。有些谈判完全是在幕后进行的，比如，1993年的奥斯陆谈判产生了建立巴勒斯坦权力机构的协定（Pruitt et al.， 1997）。与通常在谈判桌上进行的公开交往相比，幕后交往能更为灵活地提出整合式解决方案。

在正式谈判的情境之外，也可能出现幕后交往。例如，埃及外交部副部长和以色列外交部长在摩洛哥秘密会面，为1977年埃及总统安瓦·萨达特历史性的耶路撒冷之旅奠定了基础（Stein， 1996）。

幕后交往能降低上述3种风险。立场损失问题很少会发生，因为冲突双方通常都知道，在私下讨论中提出的观点并非官方立场，除非或直到官方证实这些观点。形象损失和信息损失不能完全避免，但是如果参与者只是以个体身份说一家之言，而非代表组织，就能尽可能减少这些风险。这样安排可以避免两件事的发生：其一，问题解决行为被人视为群体成员准备投降的信号；其二，从非正式代表的言论推论出群体成员的需要和价值观这类信息。此外，还可以安排组织内地位较低的成员（诸如技术专家）参加幕后会议，这些专家能解决问题，但不能认定他们一定能成为上司的代言人。这种做法能为预防后两种损失提供额外的保障。如果幕后交往没有进展，这些手段可以让高层决策者拒绝承担这些幕后言论的责任。

安排那些地位较低的人员参加幕后会议，并允许他们发表一家之言，这既有利也有弊。形象损失和信息损失的确能降到最低，但存在另一种风险，即由于这些人并不完全了解所在组织的观点，或者他们阐释意见时，得不到对方的完全信任，因而他们有效实施问题解决策略的能力要差一些。我们能做好两个步骤的工作，将这一风险降至最

低，即在非正式的问题解决讨论之后，紧接着举行更为正式的会议，以便做出实际的承诺。非正式讨论可以增加冲突一方的信心，使其相信另一方真正有志于问题解决，或者找到能达成最后协定的方向，这都是非正式讨论的优势所在。正式讨论可以做好幕后交往的收尾工作，将官方批准的印章盖在最后协定上。

幕后会议还有秘密进行的优点，因而能淡出公众的视野。这样就能克服群体规范对与另一方沟通的限制，在严重升级的冲突中有时会存在这一问题。此外，参加幕后会议的人既能披露信息又能表明立场，而不用担心盟友、第三方和群体成员的反应。这种灵活性在更为公开的情境中不太可能出现。

不过，秘密会议也有缺点。如果在会议上形成一项实际协定，那些未能参会的人可能就会变成“破坏者”，暗中破坏这一协定（Kriesberg， 1998）。因此，在秘密探索了可能的协定之后，只要有可能就应该将那些潜在的破坏者带入谈判进程。

双轨外交　幕后会议有时会涉及双轨外交——即公民私下或非政府组织的非官方交往（Diamond & McDonald， 1996；Montville，1987）。我们以冷战期间西方科学家和苏联科学家之间的帕格沃什（Pugwash）会议为例，该会议促进了武器控制的进程。与官方之间的幕后会议相比，双轨会议不但更灵活，而且几乎没什么形象损失、立场损失和信息损失。此外，与会人员往往持有与政府官员不同的观点，因而可能会提出官方外交意想不到的新想法。这类会议还有一个优点，即能削弱冲突升级中经常出现的负面刻板印象（Jeong，2000），并能让双方的大批民众了解对方的目标和叙述。最近的一项研究表明，美国外交官越来越觉得，双轨外交可以成为他们正式实践的“单轨”外交的辅助（Chataway，1998）。

中间人的使用　如果幕后会议的风险看上去太大，或者冲突双方不可能直接联系，那么第三方有时会被当成协调问题解决的中间人。古巴导弹危机发生期间，美国新闻记者约翰·斯卡利（John Scali）就在美国和苏联政府间来回穿梭，传递信息（Young， 1968）。

与幕后会议相比，中间人调停能更好地保护冲突双方，免遭形象损失和信息损失，因为并不清楚，中间人是否能代表派遣方的真实想法。即使他们看上去很好说话，冲突一方也不能确保，另一方真的准备做出大幅退让。如果他们泄露潜在的利益点，冲突一方也不能确保这些信息是正确的，因而不能据此提出威胁。然而，中间人往往能找到双方充分的共同点，并为另一方忠于问题解决的诚意提供足够的担保，以便让冲突一方觉得，值得花时间与另一方开展更直接的交往。中间人也能提出新的想法，并因此而有助于双方形成共同点；而且他们能在去升级化螺旋中起到协调作用（参见第9章末尾的讨论）。

通过中间人所进行的双边对话，能避免争论双方的正面对抗，并因此避免了双方关系潜在的摩擦。这就是集体主义文化频繁使用间接渠道，来解决冲突的原因所在，这一点在第3章探讨过[29]。发出和解信号　和解信号（也称为隐态沟通或者符号语言）是表示愿意做出特定让步或采取其他合作行动的暗示。我们来看一下彼得对劳资谈判双方交流的记录（Peter， 1952：18），当时中间人刚刚提出一项妥协方案，劳工薪酬每小时涨9美分：

弗雷泽和特纳相互看着对方的眼睛，并未说一句话，却在进行某种交流。在双方眼神的交流中，双方都在问：“如果我同意9美分，你也会转而同意吗？”弗雷泽说：“好了，为了阻止罢工，我们愿意考虑一下。”特纳点头表示同意。特纳按铃叫秘书进来，记录下一份协定备忘录，紧张的局面消失了。

弗莱泽的眼神和试探性的陈述都可以视为信号。陈述要比眼神的含义更清楚，大概是因为眼神的交流让弗雷泽确信，风险并不大，他能冒险一试中间人的建议，试探能否获得对方的支持。这类行动就像打乒乓球一样来回反馈，双方的意见变得越来越清晰，在信号对话中这种情形极为普遍，而且与第9章末尾提及的去升级化螺旋紧密相关。

有效的信号必须既引人注目，又能拒不承认（Mitchell，2000）。它必须引人注目，否则没有效果。又能拒不承认，这样才能在另一方并不打算接受信号所暗指的提案时，将形象损失和立场损失降到最低。否则冲突一方的谈判立场就可能松动。

和解信号可以发出试探性的气球，了解妥协提案或整合式解决方案的可行性，也能在提议启动联合性问题解决时，如果另一方不感兴趣，将形象损失降至最低。然而，与幕后交往和中间人行为不同的是，发送信号很少能直接促成整合式解决方案的新观点，因为它们无法用来表达复杂的想法。

劝说另一方加入问题解决的策略

如果冲突一方有实施问题解决的意向（无论是因为认识到冲突僵局的存在，还是因为真正关心另一方的福祉），另一方也有实施问题解决的意向，对冲突解决就会大有裨益。这有两个原因，其一，冲突一方现在能使用更公开的问题解决战术，确信另一方不会对此加以利用，这些战术也往往会因此而更有效。其二，双方联合的问题解决——即双方相互交换看法与价值观等信息，并一起努力寻找双方都可接受的解决方案——通常要比单方独自的问题解决更有效。如果双方都能心平气和地坐下来详谈，就能找到一种搜索模型，该模型将代表各自利益真正的融合。

如上所述，如果冲突一方不能确定另一方实施问题解决的诚意，就往往会采用隐蔽的行动来试探。然而，这并不是唯一可行的办法。冲突一方有时能采取主动，努力将另一方转向问题解决的方向。

冲突一方要想顺利完成后一项任务，关键是要公开表现出刚柔并济的姿态（Komorita & Esser， 1975；McGillicuddy et al.，1984）。先前我们曾指出，刚柔并济的姿态有助于形成创造性的解决方案，而现在我们更认为，如果冲突一方明确地向另一方表露出这样一种姿态，就会促使另一方跟随冲突一方采用问题解决策略。

我们的推理如下：这种策略之所以需要坚定的一面，是因为冲突一方要，（1）劝说另一方，争斗之术不可行，因为冲突一方会坚定不移地维护己方的根本利益；（2）避免另一方将己方的和解信息误会为软弱的标志。这一战略之所以需要安抚的一面，是因为冲突一方想让另一方确信，当前情境下存在整合的可能——即可以相信冲突一方会帮助找到一项双方均可接受的解决方案，而且如果另一方也决定采用问题解决策略，冲突一方就不会回到争斗的老路。这就像汽车保险杠上的贴纸，上书“礼貌具有感染力”。我们相信，良好的问题解决策略也具有感染力。

我们来看一个刚柔并济姿态公开表现的例子，这是发生在冷战中的一段插曲，即在1961年的柏林危机中，美国总统肯尼迪所发表的声明和采取的行动。苏联主席赫鲁晓夫试图结束美国对民主德国的占领——并因此想阻止联邦德国技术人员迅速叛逃的行为——因此威胁美国，己方要与民主德国单方面签署一项和平条约，并驱赶柏林走廊上空的美国战机。肯尼迪总统认识到必须做出一些退让，于是“决定在实质问题上坚持强硬立场，但在非实质问题上进行谈判”（Snyder & Diesing， 1977：566）。7月25日，肯尼迪在演讲中宣布了确保德国统一和美国继续占领西柏林的三项基本原则。肯尼迪立下誓言，强调

这些原则的坚不可摧，美国将以武力和相应的军备建设来确保这些原则得以坚守。他还号召苏联及其盟友坐下来谈判，消除西柏林那些“切实的不安定因素”，从而展示出美方的灵活性，和对俄罗斯敏感问题的关注。

这些做法得到了两个结果。一是柏林墙的建立。当时，在西方人眼中，这一行动是苏联实施的争斗行为。而现在回想起来，这可以视为一种双方联合的问题解决的结果，因为该行为建立在双方一系列公开声明的基础之上，而这些声明都暗示了修建隔离墙的愿望（Pruitt & Holland， 1972）。柏林墙的建立解决了双方的问题，既阻止了民主德国的人口流失，又未破坏美国在西柏林的权利。二是最终的谈判，使得美国的权利见诸于书面文件。

下面几个部分，我们将探究到底什么样的具体指导，能表明一方采取了刚柔并济的姿态。

表示坚定的立场

我们的分析表明，冲突一方能以各种方式发出坚决维护其根本利益的信号。一是发表有力的言论捍卫这些利益。二是不愿意做出单方面退让（Komorita & Esser， 1975）。三是冲突一方安排群体成员做出强硬的陈述，并且让另一方清楚，己方对这些成员负责（Wall，1977）。四是形成适度的威胁能力（Lindskold & Bennett，1973），既要足够强，让冲突一方的坚定性给另一方留下深刻印象，又不能太强大，刺激另一方采取应对恐惧的对策。

为了强调坚定性，可能有必要使用争斗之术。如果冲突一方最近曾做出让步，这一点尤为重要。否则另一方可能会将冲突一方的灵活诠释为软弱，因而会坚持甚或提高自己的期望值，还会变本加厉地投入争斗活动。我们仍以肯尼迪的表现为例。他发誓，必要时美国会以

武力保障西方在柏林的权利，而且相应的军备建设也是为这项任务服务的。在问题解决战略刚实施时，冲突一方有时也需要使用争斗之术，来激发另一方充分关注冲突一方的幸福，进而采用问题解决策略。

在推荐使用争斗之术时，我们要留意可能引起的很多问题。使用这些战术会促使使用方和目标方的立场变得更为强硬，因此会破坏问题解决进程。这些战术也往往会疏远目标方，并因此促进冲突螺旋的形成。简言之，争斗之术既能促进也能阻碍双方均可接受的解决方案的形成。冲突一方如何能既获得这些战术的优势，同时又避免缺陷？这一问题有几种答案：

● 使用争斗之术来捍卫根本利益，而用做冲突的特定解决方案。因此，肯尼迪捍卫了美国对柏林的占领，而并未对特定的准备工作做出提前判断。

● 冲突一方在使用争斗之术时，可以配合着发出灵活处理和关注另一方利益的信号。肯尼迪主动提出就“切实的不安定因素”进行谈判，采用的就是这种谋略。这些谋略旨在让另一方感觉到，整合的潜能是如此之大，以至于问题解决进程看来是有保证的。

● 将争斗行为与安抚行为隔离开来，从而各部分的策略不会彼此干扰。隔离最常见的形式就是“坏警察/好警察”惯例，即让一名团队成员（坏警察）采用争斗行为，而让另一名成员（好警察）采用问题解决的行为。在坏警察威胁的情境下，好警察提出的合作就更可能得到目标方的回报。在好警察恭维的情境下，坏警察的冲突升级行为也不太可能引发目标方的报复升级行为。比如，托收代理人告知一名拖欠款项的债务人，其委托人将会起诉债务人，除非能达成一项双方都可接受的协定。

● 使用威慑力量而非强制威胁。强制威胁要求另一方采纳某一特定选项，而威慑虽然排除了另一方偏爱的行动或解决方案，但并未限制其他选项，而是允许另一方做出选择。简言之，威慑只否定另一方，并不要求另一方肯定。

表示和解的意图

冲突一方能以多种方式，发出信号，表达对另一方结果的关注和形成最后协定的灵活性：

● 公开表达对另一方幸福的关注，并“承认另一方的利益是问题的一部分” （Fisher et al.， 1991：51）。

● 如果能找到连接冲突双方利益方法，就愿意改变自己的计划。

● 证明问题解决的能力——比如，组织一个专家谈判团队来向另一方明显地展示，冲突一方有能力提出有用的新观点。

● 保持开放的沟通渠道，用以向另一方展示己方合作的诚意。

● 奖励另一方所有合作的举措（Deutsch， 1973）。

● 重新审视另一方明显无法接受，但冲突一方认定的利益点的所有因素，确保这些因素对于己方的福祉必不可少。如果证明这些因素对于冲突一方的优先性较低，就可以放弃它们。而如果证明它们的优先性较高，冲突一方就可能要挖掘与另一方立场矛盾的利益点之下的利益点。

鹰派和鸽派的争论

大多数社区（小群体、组织和国家）都包括鹰派和鸽派，他们在外部关系的处理上，立场截然相反。鹰派倾向于采用强硬且好斗的防

御手段来保护集体利益；而鸽派则倾向于与发生问题的外群体进行谈判并采用问题解决策略。我们对刚柔并济的重要性所做的分析表明，要理智地处理好外部关系，这两种派别都有存在的必要：鸽派致力于达成协定，而鹰派能避免退让太多，放弃己方的根本立场。有项谈判实验支持了这一结论。雅各布森（Jacobson，1981）指出，与只有鹰派或鸽派的情况相比，既有鹰派又有鸽派的冲突双方能达成更多的整合式协定。按照他的解释，这种混合型团队使用了刚柔并济的办法。鹰派坚持为团队获取更高的利益，而鸽派则努力寻找方案，满足双方鹰派的要求。

冲突中的群体往往会试图掩盖己方的两派之争，以便努力向对手展示，自己这边是一致对外的。然而，我们的分析表明，这种做法可能并不好，因为冲突一方暴露出两派分歧，等于向另一方发送刚柔并济的信息。鹰派的存在透露的信息是强硬和决心，而鸽派的存在透露的信息是和解的诚意。这种结合会促使另一方进行合作。如果有人能证明，这两个派系在政治力量上势均力敌，那么这一效果甚至会更加明显。这种情况下，外群体的好斗行为会适得其反，造成鹰派地位的上升，而合作行为则会获得奖励，推动鸽派在政治上获得胜利。此种效果与坏警察/好警察惯例所产生的效果紧密相关。

协定之外

本章详尽地探讨了如何达成协定，以解决争议和停止争斗。不幸的是，很多情况下，除非我们采取额外的措施，否则这些协定往往很脆弱，很容易崩溃。正如罗斯坦（Rothstein， 1999）指出的，这些协定常常会带来短暂的欢快，使人们产生不切实际的期望，认为冲突会这样长久终止。在这段欢欣鼓舞的时期里，双方都可能会忽略或低估那些必须完成的额外工作，以避免协定的破裂或者新的冲突升级。至少，需要做两件额外的事情：达成持久的协定和修复关系。

达成持久的协定

如上所述，整合性更强的协定可能会更加持久，因为冲突双方在谈判结束时，未获满足的需要很少。这类协定离冲突的真正解决其实并不遥远。实现和监控遵从行为的程序也能成为协定的一部分，比如，联合国维和部队驻扎在两国边界上，以监控军队的移动。

要让一项群体间或国家间的协定获得成功，可能也有必要控制潜在的破坏者——即冲突单方或双方中那些想要推翻协定的人或群体。比如激进的巴勒斯坦组织哈马斯，就是破坏者的例子。1993年之后，他们的恐怖主义行径已经部分指向推翻奥斯陆协定，该协定旨在启动巴以之间的和平进程。以色列这边的破坏者也同样非常活跃。

斯泰德曼（Stedman， 2000）提出了控制潜在破坏者的三种方法：（1）满足潜在破坏者的诉求，前提是这些诉求并不过分；（2）在潜在的支持者中排斥破坏者，并因此将规范压力（normative pressure）加诸他们身上；（3）如果潜在的破坏者做出不利于协定的事，可以剥夺他们的资源、监控他们的活动以及惩罚他们，来压制他们。此外，协定签署之后，往往需要帮助达成协议的第三方的继续参与， “以确保整个进程不会脱离预定的轨道” （Hampson，1996：11-12）。

修复关系：和解

源自残酷斗争的结构变化往往难以逆转，即使造成这些变化的冲突已经得到了解决。这些结构变化的最终结果就是冲突双方关系的破裂。双方关系往往会遭到重大损害，以至于结束冲突的协定无法维持很长时间，尤其在协定签署之后双方还必须继续打交道时。要么从前的冲突重新发生，要么猜疑和其他结构变化使得新的冲突更易出现。

顺理成章，“后解决阶段”需要修复已损的关系——即消除先前升级中形成的结构变化。在严重升级的冲突中，只消除一种结构变化通常是不够的——敌对态度、情感、目标或者负面认知——因为总会有其他的结构变化让它死灰复燃（Pruitt & Olczak， 1995）。确切地说，双方需要对整个成员的关系进行广泛性修复。关系修复的过程通常称为和解（reconciliation）——近些年来，这一主题已经获得理论界的广泛关注。

虽然不同的研究者认为和解的具体内容有所差别（请看Deutsch，2000b；Kriesberg， 2001；Rigby， 2001；Shriver， 2001；Yamamoto， 1999），但在两点上似乎没有什么异议：（1）有效的、可持续的和解必须面对痛苦的过去，同时规划共同的未来；（2）它至少应该包括李德瑞奇（Lederach， 1997）所说的部分：真相、宽恕[30]、正义与和平。下面我们分别考察每个部分。

真相 迈向和解的步伐起始于对过去事实的认识。冲突单方或者通常双方都曾经遭受过苦难——即一方或者双方都有受害者。这些已往的真相必须挖掘出来，让所有人都能看到——受害者、迫害者和第三方（Lederach， 1997）。

冲突结束后，冲突双方往往想要埋葬痛苦的过去。受害者痛恨回顾过去，因为过去的经历迫使他们重新激活所遭受过的痛苦和羞辱，而对于迫害者（以及一些旁观者）而言，直面过去让他们感到耻辱和内疚。然而，就像大主教德斯蒙德·图图（Archbishop Desmond Tutu）所说，“没有记忆就无法痊愈”（转引自Hawk， 2001：307）。因而，挖掘真相无论多么痛苦，都是和解过程的第一步。

和解过程中真相的重要性最能体现在南非真相与和解委员会（Truth and Reconciliation Commission， TRC）的目标中[31]。

1994年，南非压迫的种族隔离制度（白人支配黑人）和平地转变为民主制度。像许多经历过剧烈政治转变的社会一样，南非也面临着难题，如何处理过去那些作奸犯科者。按照历史的先例，要么全部赦免，要么全部审判，但是这两种办法都不适合南非这样一个极度需要和解的社会，结果就出现了TRC这样的社会创举。该委员会愿意宽恕那些承认过去罪行的作恶者，以此来愈合南非社会的创伤。虽然TRC的最终效果如何，必须等待时间的检验，但它一定是20世纪最具胆识和最具创造力的社会和政治实验。

TRC的目标是“查明过去的真相，适当的情形下实行大赦，确定赔偿方案，而最终目标是重建并恢复受害者被侵犯的人权和尊严”（Friedman， 2000：400）。正如TRC的名称所示，该委员会认识到，首要之事是恢复过去种种不公的隐藏真相，这是迈向和解的第一步。因此，它投入了大量的工作和资源来搜集不公的事实。在这项工作中，TRC不仅鼓励受害者前来讲述他们受苦的经历，而且鼓励作恶者承认他们的罪行。

真相促进和解的原因之一是，它给受害者提供了一个机会，让他们公开讲述自己的苦难。这本身就能在很大程度上促进伤口的愈合（Shriver， 2001；Staub， 2001）。一名曾经被关进监狱并被警察打瞎双眼的男子，曾有幸给TRC的官员讲述了他遭受的苦难，并总结了揭露真相带来的治疗价值：“……我觉得，一直以来让我感到难过的是，我不能讲出我的经历。但是现在……来到这里，告诉了你我的经历，让我感到似乎重见光明（转引自Shriver， 2001：27-28）”。当无法说出自己的经历时，很多不公行为的受害者都陷入了可怕的过去，饱受创伤后应激障碍（posttraumatic stress disorder）的折磨（McFarlane，2000）。

真相促进和解的另一个原因是，真相能修正过去不精确或扭曲的叙述。记忆和叙述很容易为迎合动机和利益而发生改变（Loftus，1979）。受害者往往会过分夸大他们遭受的苦难，而作恶者则往往会对自己在作恶过程中所起的作用轻描淡写（Baumeister et al.，1990）。这就在作恶者和受害者之间制造出紧张关系，而这种关系往往会传给下一代。因此，受害者会讲述他们受苦的经历——通过小说、歌曲和历史书籍等——希望他们的后代为自己报仇[32]，而作恶者传承的则是对恶行加以美化或合理化的版本。

我们再来看一下日本和韩国当前的关系。日本在二战前占领过韩国，因而许多韩国人都遭受过日本的残酷统治。虽然这两个先前的敌对方能共同主办2002年世界杯足球赛，但在实现完全和解之前，很多棘手的问题仍有待解决。有一个问题至今仍唤起韩国人强烈的敌意，即日本不愿意修改历史教科书，现在的教科书并没有承认日本过去对韩国和其他亚洲国家实施的暴行和侵略。这一事例说明，不精确的记忆和叙述是如何延续受害者和迫害者之间的鸿沟，因而阻碍了和解过程。纠正公开发行的冲突历史记载，现在视为和解的关键要素（Montville， 1993）。

如果挖掘已经遗忘的过去会激起已经平息的敌意，那么可能会适得其反。然而，如果受害者仍旧记得过去所遭受的苦难，要想完全和解，就必须从发掘真相开始。理想的做法是，在发掘真相的过程中，曾经卷入冲突的各方应一同对过去进行分析，从而让作恶者完全承认他们造恶的罪孽（Fisher， 2001；Montville， 1993）。

宽恕　在和解过程中，宽恕的作用是如此重要，以至于宽恕常与和解混淆。对宽恕的改造能力印象深刻的席美尔（Simmel， 1955：118）曾经指出，宽恕的力量如此神奇，乃至“在理性上完全无法理解”。

所有“宽恕”的定义都有一个共同的特点：放弃复仇的愿望[33]。第6章和第8章曾提及复仇愿望的力量和持续，而宽恕是克服这些愿望的少数方法的一种。宽恕并不意味着忘记或者姑息不正行为，而是有意识地决定不再推动复仇行为。它将冲突双方都从复仇的枷锁中解脱出来，并将痛苦的过去与充满希望的未来分离开来。

宽恕有时是个人内心的过程，是单向的行动，并未对冒犯者提出任何要求。受害者无条件地原谅了作恶者，而并不考虑后者是否表现出悔意、是否想得到宽恕、甚至是否认识到自己的恶行。这种宽恕的确促进了受害者痊愈，因为受害者从无情的复仇愿望这一诉求中解脱出来（Scobie & Scobie， 1998；Worthington， 2001），而且宽恕还打破了冲突螺旋。

然而，无条件的宽恕有可能会带来3个问题。其一，这种宽恕可能无助于恢复受害者和作恶者之间的关系。妻子可能会原谅丈夫的出轨行为，但并不想和他继续保持婚姻关系。按照雅各比（Jacoby，1983：347）的说法，无条件的宽恕“只不过是一种心态——对于宽恕的一方而言，这种状况可能具有情感上或者道德上的意义，但是作为一种社会纽带，或者作为一种恢复受伤害者和伤害者之间文明关系的媒介，这种状况却没有意义。”其二，如果双方进行沟通，那么无条件的宽恕很容易会被误释为一种凌驾于作恶者之上的道德优越感：“我在道德的制高点上，而且不肯纡尊降贵。因而，我原谅你。”这一信息传递的是傲慢而非尊重（Murphy & Hampton， 1988），有可能激起作恶者的进一步伤害。其三，无条件的宽恕可能会被人视为软弱的标志，招致进一步伤害。弗罗斯特（Frost， 1991：123）提供了一个例子，证明了这种危险。时任桑地诺内务部长（Sandinista Interior Minister）的托马斯·博奇（Thomas Borge）遭到尼加拉瓜国民卫队的关押，并饱受折磨。他的妻子被他们奸杀。在1979年桑地诺解放运动结束后，博尔赫造访了关押国民卫队成员的监狱，并认出

了其中两人。他明确地对他们说：“你们不认识我吗？……我是被你们折磨过的博奇——我的妻子被你的同伙杀死了……现在你们发现这场革命的重要性是什么了吧……我原谅你们……来吧，走出门去吧，你们自由了（转引自Montville，1993：120）。”博奇无条件的宽恕产生了适得其反的效果。因宽大处理而得到释放的卫队成员，大部分后来集合在一起，反对桑地诺政权。

宽恕也可以是一个人际间的过程，一种“双方之间的交易”（Augsburger，1992：283）。准此而论，受害者原谅对方，是为了交换作恶者真正的悔恨和愧疚。这样一种交易象征性地抹去了受害者和作恶者的身份，给各方都提供了一个“重新赋予对方人性”的机会（Shriver， 2001）。

实证研究表明，这样一种交易是实现宽恕的主要方式。作恶者的道歉或悔恨的表达通常有助于宽恕的实现，而如果缺乏这些道歉或悔恨的话，宽恕就不容易达成（McCullough et al.， 1997；Ohbuchi，et al.， 1989）。

宽恕这一美德，在许多宗教和大部分当代文化中不断地得到倡导和强调。尽管如此，现实情况却是，宽恕的达成是相当难的。电影《玫瑰战争》（The War of the Roses）就表明，在人际交往中要放弃复仇的愿望是多么艰难。这部电影讲述了一对曾经非常恩爱的已婚夫妇——迈克尔·道格拉斯（Michael Douglas）扮演的丈夫和凯瑟琳·特纳（Kathleen Turner）扮演的妻子——陷入了一个不断升级的报复和反报复循环。在影片的最后，夫妻俩之间的暴力冲突发展到俩人都悬挂在一个大型吊灯上。吊灯很快落到硬地板上，碎了，这对夫妇随即发现自己躺在一堆碎玻璃之中。身受重伤的丈夫使出自己最后的力气，想要伸手去触摸他的妻子——仿佛是向对方道歉并请求宽恕。而同样身受重伤的妻子这时已几乎无法动弹，于是举起手进行回应

——但这一回应却是，推开了丈夫的手。复仇的愿望终究还是占了上风。

如果宽恕难以在个体水平上达成，可以想象，要在群体之间实现宽恕是多么艰难。实际上，有人（如Hawk， 2001）甚至质疑群体间的宽恕是否可能发生。如果宽恕只是属于受伤害者，只有受害者本人能实施宽恕——他们的亲戚朋友都不能。

施赖弗虽然承认，要取得集体性宽恕面临重大挑战，但还是认为，如果冲突一方或双方的政治领袖都能说出愧疚之意，宽恕就能达成（Shriver， 1995）。我们以1972年发生的一次交流为例，当时苏联领导人勃列日涅夫与联邦德国领导人施密特在一个共同的朋友家中举行了非正式会谈，勃列日涅夫谈到了二战期间德国士兵对俄国人的暴行。施密特则讲述了一段自己作为一名年轻士兵参加侵俄战争的经历，同时也对侵略时期所发生的一切表达出深深的负罪感。虽然勃列日涅夫并未宽恕施密特，但却有了些宽恕的迹象。施密特写道：“可能是这种对残酷战争记忆的交流，很大程度上帮助双方建立起一种相互尊重的关系，而从1972年到他（指勃列日涅夫）逝世这段时期，相互尊重一直是两国关系的主要特征（转引自Montville， 1993：117）。”

正义 正义是指“正确地做事、创造平等机会、纠正错误以及赔偿（Lederach，1997：28）”。 1994年卢旺达胡图族人发动了恐怖大屠杀，图西族人尼亚贝扎（Nyirabeza）虽幸免于难，却失去10位家庭成员，她说道：“我只是在等待正义。”刽子手是她以前的邻居，过去常常与她一起分享食物和饮水。现在，那个邻居回到了村里，自由自在地生活着，并未因罪行而遭到惩罚。这的确加深了她为被害的儿孙们所感到的痛苦（Gourevitch， 1997）。

和解需要在宽恕和正义之间达到一种平衡：缺乏正义的道歉和宽恕是空洞的[34]，而如果缺乏宽恕，那么对正义的诉求则显残酷。这两个极端都有可能让和解脱离轨道。

施赖弗（Shriver， 2001）把给受害者获得的正义分为两种类型，即惩罚性正义（retributive justice）和恢复性正义（restorative justice）。前者指对作恶者予以适当的惩罚，而后者指赔偿，即对受害者所遭受的伤害加以补偿。在这两种正义中，恢复性正义更有可能引致和解，因为惩罚性正义往往会激起仇恨，并有可能引发冲突螺旋。赔偿行动除了能直接促进和解，还能表达作恶者真诚的悔恨，因而推动了宽恕的产生[35]。恢复性正义还有助于受害者和作恶者在对方眼中重新人性化，这就扭转了一项影响冲突升级的最重要的结构变化（Fisher， 2001；Montville， 2001；Shriver，2001）。因此，恢复性正义是一种用人性绳索将冲突双方重新联系起来的办法。

和平 完全的和解需要双管齐下——一方面平息痛苦的过去，另一方面设计充满希望的未来。迄今为止，我们讨论了和解的三个部分——真相、宽恕和正义——都着眼于过去。最后一个部分——和平——着眼于未来。

可持续的和解需要“积极的”和平而非“消极的”和平。消极和平只不过是停止暴力，而积极和平则意味着，促进受冲突影响各方的和谐、统一、合作和安全（Borris & Diehl， 1998；Deutsch，2000b；Galtung， 1996）。以下方面能促进积极和平，即“横向联系的加强，解决（未来）冲突的制度化程序，以及共同认同的建立和促进这些共同认同的既得利益”（Borris & Diehl， 1998；Deutsch，2000b；Galtung， 1996）[36]。

总结和结论

如果双方能联合行动，那么问题解决策略——即找出能满足双方期望值的方案所付出的各种努力——效果就是最好的；不过冲突双方中的单方或者第三方也能使用这种策略。解决问题会导致三种协定，即冲突管理、协议或决议。冲突管理是一种程序性协定，能产生去升级化和/或避免未来的冲突升级。协议指那些终止争斗的实质性协定，但却往往太过肤浅而无法持续。决议涉及解决冲突双方的根本问题，因而可能持续很长时间。

问题解决有时会导致一种简单的妥协——冲突双方都明显地退让到某一中间立场上。不过，这种方法往往无法达成一项协定，而冲突要想得到真正的解决，需要提出一项能协调双方最根本利益的整合式协定。整合式协定有5种形式：即做大蛋糕、非特定性补偿、相互合作、削减代价以及搭建桥梁。

削减代价和搭建桥梁需要分析冲突一方或双方潜藏的利益——即引起他们诉求的目标、价值和假设。这通常要跟随利益树一直下到根部。这可能也涉及在问题的意义上找到双方的细微差异，比如，关注的是实质问题还是表面现象，是眼前利益还是长远未来。此外，检查冲突双方的因果信念以及他们的叙述和隐喻也富有成效。

在检查并确保双方真的存在利益分歧之后，有效的问题解决策略往往需要刚柔并济，也就是说，冲突一方不但强硬地坚持己方的根本利益的，而且关注另一方的利益，在确切的协定内容上保持灵活性。如果冲突一方能清晰地向另一方表明这种刚柔并济的姿态，就能促使另一方转向问题解决的进程。

如果存在很多复杂问题，冲突一方必须小心谨慎地设定议程，以便使双方对达成协议保持乐观态度，同时集中所有的问题，权衡取

舍。复杂事务的谈判往往包括两个阶段，先提出整体方案，之后讨论与方案每条细则有关的细节。如果存在一个决定许多其他问题的问题（“拦路虎”），就应该将它视为议程的首要部分，加以解决。如果没有这样的问题，为了给双方提供前进的动力，从那些更容易解决的问题着手更有意义。考虑这些问题时，找出它们之间不必要的联结非常重要。

如果公开的问题解决努力所取得的效果适得其反，双方就可能利用幕后交往、双轨外交、通过中间人传递信息或者交换信号这些方式来进行隐蔽的沟通。此外，双方还必须确保签署的协定得以遵从，同时避免新的冲突升级。更具整合性的协定更可能持续，详细规定遵从协定的步骤并监控遵从行为的协定，也更可能持续。有时，还需要控制潜在的破坏者的程序。

要调解争论双方，修复他们的关系也很必要，出现严重升级时，尤其如此。冲突专家认为，和解需要满足四项前提：真相、宽恕、正义与和平。真相要求双方坦诚地记录过去的不公行为。宽恕如果能成为双方交易的一部分，即受害者表示原谅，用以交换作恶者真正的悔恨和愧疚，那么就能最大限度地发挥作用。正义的表现方式很多，其中恢复性正义与和解目的最相符。和平意味着为双方未来的和谐、统一、合作以及安全设立条件。

本章我们已经证明了解决冲突的两大技术——问题解决与和解——的重要性。对于冲突双方而言，并不总能采用这些方法来解决冲突。冲突升级可能使他们变得太过强硬，而且相互猜疑对方解决冲突的诚意，或者他们还可能对解决冲突的整合潜力缺乏信心。这些情况下，通常需要第三方的介入，这就是下一章的主题。

第11章 第三方干预

通过本书的学习，我们发现，饱受冲突升级之苦的人在冲突上的投入越来越大。冲突双方的立场不但相去甚远，而且往往会变得日益强硬。这是因为双方充满了敌意，并且都担心任何和解姿态都会被对方误会为软弱。冲突双方的沟通或者中断，或者变得极为紧张，以至于不能有效地进行谈判。此外，即使在中度升级的冲突中，冲突双方也都可能缺乏客观、信任和/或创造性，而这些因素对于他们走出深陷的冲突困境非常必要——不是因为他们没有走出冲突的动机，而是因为他们不知道方法。因此，出于种种原因，争议双方有时不能或不愿意朝着达成自愿协定的方向努力。

在这些情形下，第三方往往参与进来，从而将冲突引向协议或决议的方向[37]。他们可能应争议一方或双方的要求[38]，或者自己主动，或者在社区或其他机构的安排下进入冲突情境。

本章我们将更深入地考察第三方扮演的重要角色[39]。首先我们要思考第三方的含义，以及第三方参与冲突的优点和缺点。接下来我们要考察，第三方进入冲突的方式和时间。之后我们要仔细看看调解者（最常见的第三方）到底能做什么，来帮助解决争端，也要了解调解的效果。再后我们要考察第三方干预的其他几种类型（包括旨在和解的第三方干预），以及各种干预发生作用的条件。本章最后，我们要讨论选择各种干预方法的指导原则。

何谓第三方

简而言之，本书提及的第三方指与争议无关并力图帮助各方结束冲突的人。第三方干预可以分为两大类，即契约干预和紧急干预（Kressel & Pruitt， 1989；Pruitt & Carnevale， 1993）。契约干预是由冲突管理专家（比如专业调解员或法官）按照已有的正规程序来实施，干预者与冲突或冲突的解决不存在私人利益的关联。紧急

干预（更为常见）由非专业人士实施，干预者通常与争议双方都存在持续的关系，并且与冲突结果往往存在利害关系。紧急调解的程序往往是非正式的，因为并未按照某种预定的计划实施（Botes，2003）。比如，父母对手足同胞之间发生的争吵进行干预，管理者对两名工人的分歧进行调解，某国对两个邻国的领土争议进行干预——这些都是紧急干预。

第三方的角色和环境

自从人类出现，第三方就已登上历史舞台。他们扮演着各种各样的角色，在《圣经》、 《伊利亚特》[40]及《奥德赛》[41]这类典籍中， 我们能清晰地看到他们的身影。

第三方的类别很多，有些更具指导性，更加果断而强硬地将自己的观点推销给争议双方。法官和传统性仲裁员的指导性最强，因为他们有权力做出有约束力的决定，从而解决争端。调解者、中间人和建议性仲裁员的指导性较弱。他们虽然有权提出新的冲突解决办法和可能的协定，但却要让争议双方自己来决定是否达成协议。法官与仲裁员不同，因为法官要依照一系列细则和司法先例做出裁决，而仲裁员则不但能在任何地点聆听案例，而且在安排听证的方式上有更大的回旋余地。听取了控辩双方的陈述之后，传统仲裁员能做出有约束力的决定，但是建议性仲裁员只能发表倡议性的协定，争议双方完全能随心所欲地决定是否听从。调解者的角色是协助冲突双方进行谈判，而这种协助的具体形式取决于调解者对阻碍谈判因素的诊断。中间人的角色和调解者差不多，只不过中间人要在冲突双方之间来回穿梭，而非在联席会议上与双方对话。

本章还将讨论其他类别的第三方，包括和平维护者、关系治疗师和冲突管理培训师。在研究、理论和实践领域，最受关注的第三方干预是调解，因此，调解是我们关注的重点。

只要存在冲突，第三方干预就可能发挥作用。因而无论是在国际舞台上、内战的派系间，抑或劳资双方间的争议中，我们都能看到这些干预形式。契约式调解和仲裁先前只用于调整劳资关系，但近年来，这些方法以“选择性争议解决（alternative dispute resolution， ADR）”这一通用名称[42]应用在很多新领域之中。ADR适用的情境已经很普遍，包括社区冲突（发生在邻里之间、房东与租客之间、旧恋人之间等）、校园争端、堤坝和油田 等影响环境的大项目地理位置的确定及政府规则的制定（Spector， 1999）。

以前只能由法官处理的争端，现在也可以运用ADR来处理，包括离婚和儿童监护、小额索赔和商务合同纠纷（Wall & Rude， 1989，1991）。与先前的方法（包括法庭裁决）相比，ADR成本更低，往往更易成功。ADR较之法庭另一个巨大的优势是，更少诉诸严格的法律原则。因此，更有可能满足争议双方的利益和需要（Rubenstein，2003），提出更多的整合式解决方案，增加争议双方的满意度，减少双方的冲突[43]。由于存在这些优势，越来越多的冲突个案转而使用ADR。比如，现在很多签订的合同都会明确写上，如果发生争端，适用调解或仲裁条款。

第三方介入的优点和缺点

无论第三方的介入是契约干预还是紧急干预，都可能会深刻地改变争议双方的交往。多数情况下，这种改变有益。第三方的出现会使升级中的冲突至少暂时偏离破坏路径。但是第三方干预也会出现问题。如果在一项冲突中，争议双方已经在解决冲突方面取得了有效的进展，那么第三方介入就可能造成严重的损失，破坏双方朝着协定方向迈进的动力。实际上，研究表明第三方干预，尤其是那些积极且带有强制性的干预，在争议双方已经朝着冲突解决方向努力的情况下，

会适得其反（Hiltrop， 1985， 1989；Lim & Carnevale， 1990；Zubek et al.， 1992）。比如，研究发现在离婚案件的调解中，当夫妻俩已经开始建设性地对话时，调解者的积极干预反而有害（Donohue， 1989）。

还有一个更为普遍的观点，即第三方介入并非灵丹妙药，相反它是一剂猛药，会带来不利的副作用，因而第三方介入冲突时，要小心翼翼，并且只能在万不得已时才能使用。只有冲突双方都需要第三方介入时，介入的效果才可能最好。第三方介入只有帮助冲突双方找到解决方案，使他们相互间形成良好的工作关系，进而使干预变得没有必要，才算大功告成。

第三方进入冲突的方式和原因

同意第三方的进入

第三方有时会应争议方的邀请介入一项冲突。比如，在如何处罚一名制造麻烦的工人这一问题上，发生争议的劳工方和管理方通常会同意，由一名仲裁员来裁决[44]。有时，第三方会主动介入冲突，而争议双方也表示同意。

冲突双方为何同意第三方介入争议？这里我们要注意4个条件。第1个条件是冲突双方都想走出冲突。用第9章的话来说，双方都处于一种僵持状态，或者他们当前的冲突战术没有效果，或者要付出太大的代价或冒太高的风险。第2个条件也在第9章提及，即冲突双方对于冲突的和平解决持乐观主义的态度——认为他们的立场相去并不远，对方并非不可理喻，并且/或者第三方具有良好的声望。第3个条件是，文化规范推动双方寻求第三方干预。与美国等西方个人主义文化相

比，这些规范在中国这样的集体主义文化中更为盛行（Gire & Carment， 1993；Tinsley， 1998）。

第4个条件至关重要，即他们对依靠自己的力量解决冲突失去了信心。大部分个人主义者都有自主需要（autonomy need），冲突不很激烈时，他们一般不愿意接纳第三方干预。然而，如果冲突非常激烈，自主需要可能会被更强烈的僵局感以及逃离冲突的愿望淹没，这就促使争议双方与第三方携手合作。

强加的第三方

第三方干预并不总是两厢情愿。第三方有时会强行进入争议，而争议双方并不情愿。比如，母亲往往会干预子女之间的冲突。有时，第三方是在冲突所在社区的强压下介入冲突的，也就是说，社区指定一些人帮助解决冲突。在美国，法律往往会让第三方强行加入，许多州都通过了强制性调解法规（Winston，1996）。强加第三方的动机往往是自我保护，因为冲突往往会扰乱或者威胁第三方或那些派遣第三方的社区。

我们以纽约州的公共雇员关系委员会（Public Employee Relations Board）为例。该委员会规定了一系列程序，以处理警察和消防队员之间的谈判僵局。按照程序，该委员会先派遣一名调解员，协助双方寻求一项双边都能接受的协定。如果调解不成功，再派遣一名事实调查员对这些问题进行深入调查，并提出一项建议性裁决[45]。如果事实调查仍未形成一项协定，那么这项争端就必须呈交给一名仲裁员，由他/她来宣布一项有约束力的裁决。显然，此案中对社区的保护是干预的动机。想象一下，如果你所在社区的警察和消防队员都罢工，那么将会发生什么可怕的后果！

第三方或者派遣他们的社区必须握有权力，才能将自身的服务强加于那些本不情愿的争议者们。

第三方动机

什么动机使得第三方介入一项冲突？对于那些本身工作就是第三方的人而言，比如法官和专业调解员，这个问题不难回答。然而，在紧急干预这一类型中，那些自愿介入冲突的第三方的动机又是什么？为何他们会介入这样一个既花费时间又徒增烦恼，甚至可能危险的任务呢？

这一问题主要有3种答案（Bercovitch， 2002b；Touval & Zartman， 1985；Wall et al.， 2001）。一是冲突可能威胁到他们自己、群体其他成员或他们喜爱之人（可能包括争议一方或双方）的福祉。因此，母亲介入孩子争斗的原因可能是，孩子的吵闹声让她们感到心烦，同时担心孩子的安全。第2种答案就是，往往存在这样一种文化规范，推动第三方——尤其是那些地位很高的人——干预一项冲突。在集体主义文化中，这种规范的力量特别强大。因此，中国和韩国公司中的管理者往往遵循这样一种文化规范：地位较高的人应该干预下属间发生的争议（Jia， 2002；Tinsley & Brett， 2001）。最后一种答案是，第三方有时为了报答友情，或者讨好争议一方或双方以及希望看到冲突解决的社区重要人物（Touval & Zartman，1985）。

调解

调解指第三方协助进行谈判，以帮助冲突双方自愿达成协定[46]。由于达成协定的方式通常是让步和问题解决，因而调解方要花费大量时间促使争议双方降低期望值，并推动或采用问题解决策略。

调解者有很多方法扫平阻碍争议双方自行达成协定的大部分障碍。本部分我们要提出这样一种观点，即调解者可以做好三项基础工作，以实施有效干预：改善争议的自然和社会结构，改变争议的问题结构，以及推动冲突双方走向冲突解决。

自然和社会结构的改善

调解者如果想将争议导向引往冲突解决方向，有很多方法可以改善冲突的自然和/或社会结构。调解者可以操控冲突双方对话场所的开放性和中立性，保持对话的秘密性，以及周密安排双方的联络与沟通，从而改善冲突的自然结构和社会结构。

从事自然和社会结构改善的调解者可以视为斡旋者。冲突不激烈时，斡旋就足以解决冲突。

场所的中立性　系统地改变场所的中立性是一种有用的战术。谈判地点放在中立场所——不是任何一方的主场——往往有优势。这样做有助于第三方控制旁观者靠近，而且还能阻止任何一方利用谈判地点获得战术优势。谈判场所的重要性已经得到研究结果的支持：在争议一方领地内进行的国际调解，比在中立场所进行的调解成功率更低（Bercovitch， 2002a， b）。不过，如果谈判一方比另一方弱小很多，第三方要在工作上取得成效，就可以刻意将讨论地点安排在力量较弱一方的主场，从而很好地抵消双方力量的不均衡。

场所的开放性　有效的调解者可以系统地改变冲突双方讨论场所的开放性，使双方朝着协定的方向努力。开放场所指一个能为各类旁观者——包括冲突双方群体成员和媒体——轻易观察并施加影响的场所。而封闭场所的特点就是私密性，也就是说，这种场所能限制部分外部观察者接近讨论现场。

有效的调解者会正确地建议，冲突双方早期所有的讨论都要在封闭式场所进行。这部分是因为开放的地点容易招致外部人员的干扰，并会促使双方更加强硬。如果谈判时有旁观者（包括媒体），争议双方就可能会大幅度夸大他们原本想要呈现给对方的强者或弱者形象。因此，如果条件尚未成熟就选用开放场所，就很容易促使双方变得强硬而倔强，斤斤计较，讨价还价，更难达成协定。封闭场所还能促进双方非正式的人际交往，这样做有利于在冲突一方心中树立对方的积极形象，并促使双方联合解决问题。

矛盾的是，在将要或已经达成协议时，也就是说，讨论进行到晚些时候，公开双方讨论的场所非常明智。因为这时外部观察者的出现可能会让双方忠于协定，不再反悔。

1978年，以色列和埃及举行了戴维营谈判（参见第1章第6页），美国总统卡特显然几乎在方方面面都参与了前期分析。在13天的谈判期间，卡特总统特意让以色列总理贝京和埃及总统萨达特淡出了公众视线。当时公众唯一知晓的事情是，贝京在晚上观看了电视节目，而萨达特则在树林里的某间小木屋里享受美好的夜晚。直到会谈快要结束时，双方原则上已达成一项协定，他们才出现在公众面前。在谈判的最后时刻，他们出现在白宫的草坪上，在世界人民的亲眼目睹下签署了多份文件。

场所的秘密性　如果私人空间能提供保护，免遭外界干扰，那么秘密场所的保护作用更大。实际上，如果冲突一方或双方的后方有一些极端分子，这些人一旦知道双方要对话，就会百般阻挠，那么秘密地进行谈判或者调解就至关重要。双方的领导者会这样推断：如果双方达成协定，那么对方就会做出足以令极端分子安静下来的退让行动；如果未达成协定，那么自己可以拒不承认对话——否认这些对话发生过，或者宣布这些对话并未获得授权——因而可以粉碎满腹狐疑

的极端分子的根基。秘密性也使冲突各方面对对方敌意行动时，有可能发起并继续对话。

1993年的奥斯陆对话就是例证，它导致巴勒斯坦权力机构的建立。在挪威调解方的主持下，这一系列会议得以在挪威的一个偏远场所举行。为了不引起外界的注意，以色列和巴解组织突尼斯总部的代表，迂回曲折地进入了挪威。奥斯陆对话的秘密性之所以重要，是因为当时在以色列和巴解组织中，到处都有强硬人物，将与对方代表的会谈视为叛国行为。以色列和非巴解组织的巴勒斯坦人本打算同期在华盛顿举行公开谈判。1992年12月，以色列将415名哈马斯极端分子驱逐出境，于是巴勒斯坦人决定停止谈判。相比之下，秘密进行的奥斯陆对话“在这一期间得以平静地启动并延续”（Pruitt， 1997：246）。

秘密性也有一个缺点。如果冲突双方达成了一项实质协定，那么一方或双方阵营中被排除在外的人可能会变成“破坏者”，暗中破坏这项协定（Kriesberg，1998）。奥斯陆对话之后，以色列就发生了此类事件，出现了大量针对奥斯陆协定的尖锐批判，最后以一名右翼极端分子暗杀以色列总理拉宾达到顶点。某些情况下，在秘密考察了可能达成的协定之后，如果能将潜在的破坏者拉入谈判或批准协定的过程，就有可能解决这一问题。

联络和沟通　乍看上去，似乎调解者总应鼓励争议双方直接联络。冲突双方是否有比公开宣布他们的差异更好的办法来解决冲突？然而，正如第9章所述，研究结果并不完全支持直接联络这一建议。只有敌意较弱，或者冲突双方达成协定的动机很强，直接联络才有积极作用，而如果冲突非常剧烈或者严重升级，直接联络只会适得其反。这样，直接联络可能会引发愤怒，相互羞辱，使得一冲突局面雪上加霜（Rubin， 1980）。此种情形，我们应明智地建议调解者，避免冲

突双方的直接联络，除非直接联络能达成共识，看上去能改善而非恶化现有状况。

不适合直接联络时，调解者可以与冲突各方分别会面，在他们之间来回穿梭，由此来控制他们之间的相互沟通。这类会议称为核心会议（caucusing）。冲突双方如果充满敌意，而且还没有联合起来解决问题，核心会议是调解者所倚重的战术（Welton et al.， 1992）。通过核心会议，调解者能洞悉冲突一方潜藏的利益点和关注点，而这些信息在另一方在场时无法获得。此外，调解者也常常会在此类会议中分别同冲突各方进行联合式问题解决（Welton et al.，1988，1992）。“在核心会议中，争议方往往不易发怒，而且也较少有戒备心理，因而也就更加灵活和具有创造性（Pruitt， 1995：319）。”

通过改善冲突双方在对方心目中的形象，以及推动双方进行沟通，调解者还能促进协定的签署（Kriesberg， 1998）。在奥斯陆对话中，挪威作为第三方，为双方代表安排了共同的生活条件和娱乐活动，这有助于双方友好相处，而且能让冲突双方将对方视为正常的个体，而非可恶的外群体代表。第三方分别向冲突双方解释对方的观点，使双方更容易达成整合式协定。而当对话濒临破裂时，第三方又会私下里会见双方，解释对方的行为，并鼓舞达成最终协定的信心。此外，在正式会议之余，他们还在双方代表之间传递信息（Pruitt，1997）。

问题的修改和选择性结构

饱受冲突升级之苦的人往往会忽略引发争斗的问题。零和思维以及由此而生的创造力匮乏，剥夺了他们凭自己的力量走出困境的机会。准此而论，调解者的有效介入能发挥一定作用，因为调节者能协助争议双方识别问题和选择方案，用更加富有成效的术语来重塑问

题，协助争议双方朝着协定方向排列问题，以及提出争议双方自身无法找到的新的选择方案。

问题的识别、重塑和排序　研究表明，调解者最大的作用是，帮助冲突双方识别冲突存在的若干问题（Carnevale et al.， 1989；Hiltrop， 1989）。由于冲突升级往往具有认知歪曲的显著特点，对另一方以及所谈论的问题知觉错误。因此，如果冲突双方掌握了彼此追求目标的精确信息，就能朝着协定的方向迈进。在这一问题上，我们可以采用一种实用的战术，即探索双方的利益树（如图10.1所示），找到能与另一方潜在利益一致的利益点。

不幸的是，识别问题的过程中也会发生一些问题。如果争议双方在根本利益上存在矛盾，或者坚持贬损对方，调解者就必须非常小心，不要让某些特定问题涌现出来——以免发生不可预计的突发后果。挖掘双方对立价值观之下的问题，往往会使双方的立场更加强硬，并会滋生敌对行为。

调解者还能重塑问题，让问题体现冲突双方的利益，进而推动问题的解决。调解者能采用第10章提及的5种整合式方案（比如做大蛋糕），重塑问题。此时，调解者应鼓励双方考虑每种新框架下可能出现的新想法。

调解者还可以探究图10.2所展示的问题的含义，找到它们之间的微妙差别（如到底是实质问题还是表面问题等）。他们能打破这些问题彼此的关联，以便单独讨论这些问题。比如，将协定的实质问题与执行方式的讨论分离开来。他们能控制议程，因而能控制讨论问题的秩序，也就是说，将双方能相互交换利益的项目集中在一起，写进双方能相互合作的协定之中（Hopmann，1996）。他们能找出必须首先解决的大问题，从而创建整体方案。一旦该方案得到了双方认可，细节问题可以在后期解决。他们也能识别出那些可能阻碍协定的问题，并

且探究这些问题能否加入随后的谈判。他们还能将冲突双方提出的可能阻碍协定的原则性问题彻底从谈判桌上移除，集中讨论可以解决的更具体的冲突问题。

调解者有时能找到一些建设性的领域，在这一领域中，争议双方有着共同的利益，因而有助于他们超越现实冲突，实现高端目标。正如第9章所述，高端目标能将充满敌意的争斗转变为合作机会（Sherif et al.， 1961；Sherif & Sherif， 1969）。比如，虽然中东冲突持续了若干年，并且明显处在激烈争斗的阵痛中，但他们在若干关注点上仍然一致，而这些关注点——包括恶劣的气候、干旱、共同的经济模式及许多共同的敌人——在本质上具有潜在的高端目标特征。某种程度上，娴熟的调解者至少能帮助双方为部分持续的冲突搭建桥梁，让双方一起为某些共同的目标而努力，而这些目标可以促成双方的合作。

调解者通常会控制会议议程，即按照何种顺序讨论问题。我们在第10章（第249~250页）探讨了建构议程的指导方针。

创建新的选择方案　如果争议双方能静下心来，思索如何解决身边发生的冲突，那当然再好不过了。他们非常了解自己所在的环境，如果冲突解决方案并非调解者设定，而是冲突各方自行商定，他们往往会更努力地实施解决方案。不过，如果他们固守最初的立场，或者太情绪化根本无法进行创造性思维，调解者就必须为他们设计新的解决方案。调解者的优势在于，可以站在双方中间的角度来处理问题，因而往往较少偏见，更少发生知觉上的扭曲，因而也会更灵活、更有创造力。

有些调解方倾向于一开始就提出一项方案，以所谓的“单一文本”程序进行。他们先会晤争议双方，以便掌握双方潜在的目标和利益点，之后就会提出连接双方利益点的新方案，让双方对此进行评

价。再后，基于争议双方的反馈，对这一方案进行修改，之后再展示给双方。这样一种循环会一直持续到双方达成协定，或者方案已经不可能再修改，而必须要求争议双方拍板才停止。按照费歇等研究者（Fisher et al.， 1991）的说法，在调解以色列和埃及的戴维营对话中，美国总统卡特就成功地应用了这一方法。

调解者有时会采纳一项由冲突一方在核心会议中提出的方案，并当作调解者自己的提案呈现给双方。这看上去有些怪异，但有两个重要作用。一是能抵消反应性贬值（reactive devaluation），即谈判双方通常都会对对方提出的任何方案大打折扣（Ross & Stillinger，1991）。出现反应性贬值的原因是，谈判方往往持有零和观点，认为有利于另一方的提案必然不利于己。二是有助于冲突双方避免形象损失——亦即如果接受另一方提出的方案，那么自己的强硬形象就会受到挑战。

调解者宣称自己为方案的设计者，能将让步的责任从争议者的肩上，转移到自己肩上。双方先前都不愿意让步，唯恐让步会被对方视为软弱的表现，致使对方得寸进尺，而如果现在知道让步是由调解者提出的，争议方就能心安理得地做出让步（Pruitt & Johnson，1970）。现在，冲突一方就能对己方群体成员和另一方说，自己并非被迫做出让步，而是秉持公正的态度，与调解者一道合理地解决冲突。

回避承诺　新选择方案可以回避那些阻碍冲突解决进程的承诺。正如第8章所述，深陷在冲突中的人可能会发现，自己已经执着于某个行动方案，但私底下这样做并无任何意义，但又欲罢不能。娴熟的调解者可以提出一项方案，使争议方能回避承诺，来帮助他们逃离这种越陷越深的行为模式。实现这一目的的方法有3种。一是将一个概念拆分成两个或两个以上共存的子概念。比如，德克萨斯州准备加入美利

坚合众国时，曾经承诺过要保留一支海军——但这项承诺与加盟州所应有的地位矛盾。最后，将海军这一概念一分为二，即海军人员与海军舰队，成功地回避了该州的承诺。允许德克萨斯州保留它想要的海军人员，但并未保留海军舰队！

回避承诺的第2种方法是，给客体或事件重贴标签，使之不再属于承诺的范围。1991年，美国并未要求以色列与巴解组织成员会面，而是举行了马德里会议，鼓励以色列与一个纯粹的“巴勒斯坦人”实体进行初步讨论。这就保全了以色列的颜面，得以与一个并未承认以色列国家主权的群体发言人会面。

最后，调解者还能借助于“分歧协定”回避承诺。美国和苏联过去似乎认可了彼此在古巴国家安全问题上的分歧，因此两国才能在其他问题上进行合作。认可分歧的存在能让争议双方将分歧领域单独划分出去，而在余下的其他领域内进行合作和对话，从而回避了自己先前对争斗的承诺。

增加争议方达成协定的动机

调解效果取决于调解者让争议双方摆脱僵局的能力，并朝着让步和问题解决的方向前进。调解者有时会去鞭策争议双方这样去做，但如果争议双方本身就有寻求和平解决冲突的动机，那么情况会好很多。只有这样，双方达成的协定才更易持续。调解者如何才能劝说争议双方朝着解决冲突的方向迈进？答案必然包括5种基本战术：促使双方认识僵局、鼓励乐观主义精神、鼓励让步、平复情感以及强加时限。

促使双方认识僵局　如第9章所述，在严重升级的冲突中，争议双方往往会认识到，在接受调解之前他们处于僵局之中。冲突一方之所以接受调解，是因为其运用的争斗之术，在可以接受的代价或风险

之内，并不能取得胜利。强势的第三方——即能控制冲突一方结果的人——有时能制造出一种僵局，使冲突一方无法继续敌对行动或者必须付出高昂的代价。比如，1973年，中东战争快要结束时，当时以色列包围了埃及第三军，而同时美国国务卿基辛格禁止以色列发动进攻——因为美国是以色列的主要外援，如果以色列发动进攻，美国可以让它蒙受极大的风险。结果，以色列和埃及陷入了僵持状态，进而导致和谈对话，并最终签订了和平条约。类似地，父母往往会干预孩子们的争斗，不让他们大喊大叫或互相打斗，然后鼓励他们努力寻求解决方案。

大部分调解者并不具有美国国务卿或者父母对子女一般的权力。因此，他们退而求其次，试图说服冲突双方承认他们陷入了僵局——他们并没有紧握胜券的把握，理应有向对方让步的心理准备。如果调解者能搜集足够的证据支持这一论点，那么劝说更可能成功。

鼓励乐观主义精神　乐观主义精神是促使争议双方开启对话并积极沟通的另一个动机因素。调解者可以建立冲突双方彼此的信任感，敦促他们相信彼此有很多共同之处，适得其所地鼓励乐观主义精神。

对于那些受到激励采用问题解决策略的争议方，他们彼此必须要建立些许的信任感，否则他们就会过于担心形象损失、立场损失和信息损失而无法继续。比如，研究发现，配偶一方对另一方持有的信任水平，能准确地预测双方能否共同进行问题解决（Indvik & Fitzpatrick， 1982）。

调解者增加冲突一方对另一方的信任感的方法很多。在与冲突一方举行的核心会议上，他们能正面谈论另一方，调解者能呈现证明另一方良好意愿的证据。调解者能在淡化双方分歧和冲突的同时，指出他们共同的利益点。调解者能推动另一方采取单方的和解行动，不论多么微小，都能营造出有形的证据，证明该方愿意放弃某些事物，忠

于和解进程。另一方做出此类让步后，调解者还可以建议冲突一方投桃报李，做出回应性的让步，以此奖励先让步的冲突方。[47]

调解者也可以将冲突双方对信任的需要降到最低。他们能协调双方的让步过程，让双方同时让步，并不依赖于另一方将会回报的誓约。他们也可以请愿保证或监督最后协定的遵守。

冲突方对调解者的信任，一定程度上能代替对敌对方的信任（Coleman，1997）。此外，如果争议双方的背景差别极大（比如教师与学生，中国人与阿拉伯人），可以通过共同调解（co-mediation）建立对调解者的信任。共同调解指两名背景分别与争议双方背景相符的调解方，组成团队共同工作。共同调解不但能增加信任感，而且还能让双方更好地相互了解，也能向对方做出更有效的解释。

一定程度上信任是有用的，但是继续谈判或调解的动机，最终取决于相信存在解决冲突的共同基础——协定的达成指日可待。最绝望或无望的事情是，冲突一方感到，自己将徒劳无功，或者大部分和解努力达成协定的希望渺茫。调解者能营造出这样一种感觉，即只要在谈判时启动和保持动力，那么就有可能达成协定。为此，调解者可以让争议双方达成一系列相互关联的小协定，形成链式结构。

鼓励让步　在核心会议上，调解者往往会指出，冲突一方的期望值过高，应该适度降低。他们可能会声称，另一方将永远不会接受冲突一方的方案，因而该方案无法实施。他们或许也会指出，局势正在恶化，冲突一方必须及早让步。

握有权力的调解者还可以采用威胁和妥协、奖励和惩罚等办法引发退让行为（Touval & Zartman， 1985）。这些战术可以称为强力调解（Straus， 1981）[48]。强势调解者往往可以利用舆论，及时公布讨论进度，借助媒体的力量，为解决冲突施加压力。因此，调解者能

大肆宣扬公众的肯定，奖励冲突一方的让步行为，或者借助审慎的公众批评，惩罚其不妥协的行为（Wall， 1979）。所有称职的调解者都知道应该适时释放媒体的力量。

还有一种选择，强势调解者能鼓动其他的第三方——比如争议一方或双方的盟友——对争议方施加压力，使其退让。在津巴布韦的独立运动中，英国调解者就采用了这一做法（Stedman， 1991）。克劳克等研究者（Croker et al.，1999）认为，对付第三方群体的联合就像“驯猫”[49]一样。

如果调解者经济实力雄厚，有时就可以补偿冲突一方或双方的退让行为，从而圆满地完成一项谈判。在戴维营对话中，美国在埃及和以色列之间所扮演的调解者角色就是一个很好的例证。为了换取冲突各方在这一对话进程中的灵活性，美国承诺将继续提供军事和经济援助。用这种方式将蛋糕做大，使零和游戏转变为双赢游戏。

不过，调解者提出或者暗示补偿也存在风险。第三方资源的注入可能会导致勒索行为。正如哈里斯和卡内瓦莱（Harris & Carnevale， 1990）所发现的，如果争议双方意识到，调解者能补偿他们的让步行为，就可能会做出较少的退让，并传递更多的争斗信息，从而要求第三方补偿。争议双方会逐渐认为，调解者非常渴望双方达成协定，因此能威胁调解者提供更多的援助。

平复情感　处在升级状态中的争斗一般会带来诸如愤怒、憎恨和沮丧等强烈的情感体验。这些情感可以激励冲突双方努力解决他们的问题，帮助他们弄清楚哪些问题需要优先考虑，从而对谈判做出积极的贡献。不过，这些情感也会让冲突各方严防死守僵化的立场，并引发严重的争斗，因而往往会妨碍冲突的解决。

情感有时能反映冲突各方根深蒂固的关注点，而这些关注点并不能轻易地抹杀。如此看来，调解者在阻止冲突一方强烈情感表现的同时，还要帮助该方识别己方和另一方的情感，饱含同情心而又脚踏实地、不带惩罚之心地处理这些情感。帮助冲突一方理解另一方高涨的情感，往往会有助于让这些情感冷却下来（Bies， 1989， Weiner et al.， 1987）。

有时情感就像 “热蒸汽”一样。“热蒸汽”排掉之后，冲突各方就能更有效地工作，朝着解决差异的方向迈进（Russell & Drees，1989）。争议双方宣泄自己的情感时，调解者要仔细并带有共情地聆听（同时小心不要支持任何一方的控诉）。单是这种积极聆听就能帮助冲突双方冷静下来。我们来看一个故事，故事的主角是纽约中学的一名高中女生，她参加了学校的调解项目（Davis，1986：289）：

作为争议一方，我来到了调解会。对方是四个女孩。我想：“谁想要这个呢？我来这儿干什么？”我只是想挥拳将这些女孩打出去。我推测调解者会告诉我些什么，我必须做些什么。但是调解者却没有。她并没有将我拖出去，而只是听我诉说。能将所有的心里话都说出来，感觉真好：说出来之后，我再也不想发脾气了。

调解者还有最后一种重要的方法，即适时地加入些幽默，来帮助争议者掌控愤怒情感。在争议方显露出愤怒情感时，幽默有助于营造良好的氛围。这样，争议双方更愿意达成协定。正如第3章所述，愉快的心境能推动一方真诚地关注另一方，而这种关注能减少报复行为（Baron， 1984， 1990；Baron & Ball，1974），鼓励退让行为（OQuin & Aronoff， 1981），并推动创造性的问题解决行为（Carnevale & Isen， 1986；Hollingshead & Carnevale，1990）。幽默也有使冲突各方更愿意信任调解者（Kressel，

1972）。很多专业的调解者在平息敌对氛围和迈向协定时，都十分重视幽默的效果（Kressel & Pruitt， 1989）。

强加时限　第三方有时能单方面建议或强制实施最后期限，来推动双方采取行动。争论双方面临时间限制时，如果协定不能按时完成，迫于压力必须认真对待可能付出的代价。这会使他们更可能达成协议。卡特总统强加给贝京和萨达特的戴维营对话结束的最后时限，就是此种时间限制效果的例证。卡特表示，如果双方不能在某一确定的日期前达成协议，他将被迫放弃调解，转而在华盛顿采取其他施压行动。此后不久双方就达成了协定。

调解者务必小心，不要在谈判中过早行动。冲突双方需要时间来降低自己的期望值，或形成创造性思维，这是提出整合式解决方案所必需的（Carnevale & Lawler， 1986；Yukl et al.， 1976）。因此，我们给第三方最好的建议是，在解决方案已经成形或者提出之前，必须耐心等待，只有解决方案已有眉目，才能强加最后时限。这样明智而审慎地确定最后期限，可以鼓舞冲突双方完成议程，而不是无休无止地等待对方先采取行动。卡特在戴维营的调解就遵循了此项原则，在协定取得了相当的进展之后，他才宣布最后期限。

调解的效果

社区调解的研究已找到了大量成功的证据（Kressel & Pruitt，1989）。在这些案例中，争议方的满意度通常很高，协定往往能达成，而遵从率也颇为引人注目。有项研究发现，与法官判定的索赔案件相比，小额索赔案件由调解确定的费用更可能获得支付（McEwen & Maiman， 1989）。研究者认为，这一出人意料的结果可能有3个原因：采用调解的索赔案支付的费用更低；调解更频繁地采用分期付款方式；调解之协议往往出自双方自愿，而判决之协议则会强制执行。

许多研究表明，以下情形调解更可能获得成功：冲突升级的程度中等而不过高；冲突双方具有达成协定的动机；资源丰富；未涉及原则性问题；冲突双方势均力敌；双方内部不存在严重的不和（Kressel & Pruitt， 1989）[50]。所有这些并不奇怪，因为它们都是没有调解的谈判取得成功的条件。这两个过程的差别不过是，经由调解的（调解并非“灵丹妙药”）谈判要比未经调解的谈判更为有效。

有研究揭示调解者的某些行为和特点，使调解特别可能获得成功。在两项研究中，调解者促进沟通和解释另一方立场的行为，均获得了很高的评分（Hiltrop， 1989；Pearson & Thoennes， 1982）。在其他几项研究中，调解者阐明问题并且规划议程的行为格外重要（Kressel & Pruitt， 1989）。然而，当冲突变得激烈之时，调解者除了要采用促进性策略，还要采用那些将压力加诸于争议者的指令性策略（Donohue， 1989；Hiltrop， 1989）。针对国际调解的研究（Bercovitch， 2002a， b）表明，与那些被视为局外人且地位较低的调解者相比，那些身处高位以及与争议方有共同认同的调解者更有可能获得成功。此外，与那些只受到争议一方的邀请，或者自己主动介入争端的调解者相比，那些应争议双方之邀进行干预的国际调解者更容易获得成功。这些研究结果在国内争端的调解中也很好地得到了证实。

调解者偏见　如果争议双方认为调解者公正无私，不偏袒任何一方，调解就更可能成功。如果争议双方认为调解者对他们抱有偏见，他们就更不愿意接受调解（Welton & Pruitt， 1987），也更不可能遵守调解协定（Pruitt et al.， 1993）。然而，从调解效果来看，不偏不倚并非硬性要求——并且幸亏如此，因为第三方实际上不可能做到完全的不偏不倚。

正如费歇（Fisher， 1981）所言，置身冲突的人往往期待第三方成为铁面无私的“包青天”，但实际上，这种单纯的、不带情感的而且公正无私的个体几乎不存在。事实上，在紧急干预中，第三方几乎总会与争议双方的某方关系更近。如果调解者与必须做出更大退让以达成协定的争议一方的关系更好，这种偏袒甚至可能更有助于达成协定（Faure， 1989；Kressel， 1972）。通常争议双方主要关注调解者能否给予他们想要的东西，因此如果偏袒的第三方能“交出另一方”的利益，就会为他们很好地接纳（Touval & Zartman， 1989）。霍普曼（Hopmann， 1996：226）举了以下例子：

1973年中东战争之后，虽然外界普遍认为，美国国务卿基辛格是以色列的坚定支持者，但发现基辛格能成为一名同时为以色列与埃及、叙利亚接受的调解者。仅亲近以色列这一事实，就能使他要求以色列做出让步，而且没有任何人能代替基辛格。而且调解的过程中，他无需担心以色列会认为，他会出卖以色列的根本利益。

此外，为了平衡冲突双方力量的悬殊，调解者往往会支持弱势一方。调解者在推动争论双方达成协议之前，可能要让他们觉得双方势均力敌。这样双方才会将冲突现状视为僵局，促使双方采用问题解决战术，包括与第三方合作。有鉴于此，面对力量悬殊的冲突局面，调解者往往会站在弱势方一边。为了给联合的问题解决创建更理想的条件，调解者可以建议将谈判地点安排在弱势一方的主场，甚或支持弱势方的利益和立场。

第三方干预的其他形式

最常见的第三方行为就是调解。但还有其他形式，而且越来越多。这里我们将讨论第三方行为最常见的若干形式。

中介

中介方（也称 “中间人”）指那些穿梭于争议双方之间的第三方。他们与调解者类似，因为他们要协助争议双方自己达成协定，而不是强制实施裁决。然而，他们自始至终几乎都以核心会议的方式工作[51]。

如果冲突双方不愿意或者没有能力进行对话，或者受到社会阻力的分隔，就需要中间人。因此，在1973年中东战争爆发之后冲突解决的早期，基辛格就作为埃及和以色列的中间人，往返于开罗和特拉维夫之间。基辛格推动双方解决冲突，但双方却不愿碰面，因而都通过基辛格来进行对话。

通过中间人进行对话也避免了争议双方间的正面对抗，因而避免了双方关系的潜在摩擦。盖尔芬德等（Gelfand et al.， 2001）研究发现，在那些强调人际和谐的文化中，比如日本，人们频繁地使用间接渠道解决冲突。

冲突双方的关系极为糟糕时，可能会出现中介方两两相连的链式结构。比如，1998年《北爱尔兰和平协定》得以签署的正式谈判之所以成为可能，是因为先前数年进行了非正式的链式沟通。沟通链条以新芬党（主要以北爱尔兰天主教派爱尔兰共和军为主体的政治派别）的格里·亚当斯（Gerry Adams）为起点，到社会民主及劳工党（北爱尔兰一个温和的天主教党派）的约翰·休谟（John Hume），再到爱尔兰政府成员，最后到英国政府成员（Pruitt， 2000b）。在越南战争即将结束之际，也出现了一个沟通链，该链条的起点是美国政府，穿过英国官方，再穿过东欧官员，最后到达越南政府（Kraslow & Loory，1968）。

沟通链条之所以能发挥作用，是因为链条上所有相邻双方的关系，都要好于链条两端冲突双方的关系。在各点之间的相邻双方，更

加友好，更为了解彼此，更愿意相互帮助。亚当斯能有效地与休谟打交道，是因为他们都是北爱尔兰天主教徒；休谟能有效地同爱尔兰总理打交道，是因为他们同属温和派爱尔兰人，而爱尔兰总理能有效地同英国总理打交道，是因为他们都是友好相处的国家的领导人。然而，亚当斯无法有效地同英国总理打交道，即便在政治上可行，这是因为他们之间差异实在太大。理论上由三方中间人组成链条也可能存在，但我们还没有找到这样的实例。

并非所有的中间人都是第三方。在组织（包括国家）谈判中，我们往往能在冲突双方内部找到中间人的沟通链。当任意一方的谈判者相互开始交谈时，这些链条就相互连接在一起。比如，在教师工会和学校董事会的典型谈判中，教师们和他们的工会主席洽谈，工会主席和工会谈判代表洽谈，工会谈判代表和校董会谈判代表洽谈，而校董会谈判代表和校董会成员洽谈（Pruitt& Carnevale， 1993）。在教师和校董会成员之间的所有各方都是中间人，他们的工作就是调和那些存在于他们左右两边对应方的差异。（因此，校董会谈判代表的工作就是调和校董会主席与工会谈判代表的要求和观点。）本书的第一作者（Pruitt， 1994）已经提出了这种中介链接的理论。该理论的基本假设是，两个组织谈判所达成的协定质量，取决于链条上连接双方组织的所有中间人关系的整体质量[52]。

仲裁

进行仲裁的第三方必须得到冲突双方的认可。仲裁时先要举办听证会，冲突双方分别陈述自己的主张和支持证据，之后再由仲裁员对案件中的问题进行裁决。在传统性仲裁（又称为约束性仲裁）中，这一裁决对双方都有约束力，而在建议性仲裁中，这一裁决具有选择性，冲突双方必须就是否接受裁决进行磋商。

如果已经有一套游戏规则，而问题只是如何诠释这套规则，那么最常用的冲突解决方式就是仲裁。因此，在产业关系中，仲裁通常用来决定那些合同已经谈妥之后出现的争议；比如，因合同是否允许解雇或让某位雇员下岗而引发的争论。如果冲突涉及合同本身的磋商，调解是更为常见的解决方式。

涉及公职人员——即他们的服务能拯救人们的生命和财产，比如警察和消防员——的纠纷，并不适用建议性仲裁。由于这些职员举行的罢工会给社区带来毁灭性的后果，因此如果调解并没有解决因新的合同而发生的争端，那么许多州（就像前文提及的纽约州）就会强行实施传统型仲裁。这样做的优点是，仲裁者的决定具有约束力，因而公职人员的罢工都是违法的[53]。此外，对即将要进行仲裁的预期——意味着争议双方手中的控制权会被强行夺走——会刺激争议双方自行达成协定。

传统性仲裁　传统性仲裁具有约束力，在谈判和调解上具有两个优点。优点之一是总能做出一项决定。我们并不确定冲突双方是否会遵从仲裁员的裁定，但通常他们都会遵从，因为他们已经同意仲裁，而且仲裁结果又相当于他们之间签订的新合同。另一个优点是，仲裁往往很快就能完成——先是举行听证会，之后仲裁员就宣布裁决；没有必要等待冲突双方来下决心。仲裁的主要缺点是，它很少会形成一项整合式协定，因为仲裁者往往并不了解冲突双方的利益点，并且会倾向于采用简单的方案，比如折中方案。

建议性仲裁　建议性仲裁可能看上去比较怪异——为何雇佣只给出看法的第三方？然而，这种方法具有其自身的价值，因为它提供了公平何在的判断，并因此为进一步讨论提供了焦点。仲裁员做出裁定之后，冲突双方必须重新开始谈判。由于任何一方的退让幅度都不可能大于仲裁员的裁定，这项裁定就往往会被放大，成为唯一可能的解

决方案，因此能加快达成协定的时间（Pruitt，1981）。如果仲裁之后再举行法庭听证会，冲突双方就更有可能签订协定了，这是因为，胜任的权威人物所做出的建议性仲裁，可能会被人视为非常类似法官的裁决。如果冲突一方已经知道法官将如何判决，为何还要自寻烦恼，劳神费力地去法庭呢[54]？

调解/仲裁　这种方式结合了调解和仲裁，如果争议双方通过调解并未达成协定，那么就会强制实施约束性仲裁。调解/仲裁有两种形式：调解/仲裁（同一人），即某人既是调解者又是仲裁员；调解/仲裁（不同人），即调解者和仲裁员不是同一个人。与仅仅进行调解相比，调解/仲裁有3个优点（Pruitt et al.， 1989）。一是，调解期间可以推动争议双方主动达成协定，因为他们会担心，如果调解失败，冲突必须靠仲裁来解决，他们将对最后的结果失去控制权。二是，双方最终总能达成某项冲突解决方案。三是，这种方式使得争议双方对调解者的建议更为关注，因而提高了调解者的地位。这种情况只适用于调解/仲裁（同一人）形式。

前文我们曾描述过纽约州对警察和消防队员的冲突处理方法，这是一种调解/仲裁形式，而这种形式也往往运用于社区调解。调解/仲裁也用于很多非工业化的社会，以处理那些如果处置不当，就可能会极化并破坏村庄、家庭或宗族的争议。就像格利佛（Gulliver，1979）和梅利（Merry， 1989）所描述的，在这些社会中，某些社会地位很高的个体获得了担当第三方的荣誉。冲突发生时，社区成员会传召这些人，他们会与争议双方单独对话，或者在更大的群体环境下沟通。如果争议双方愿意解决冲突，就会签订一项调解性协定；而如果不愿意，第三方就往往会同社区的其他人员一道努力，为了社区和谐这一利益点，强制实施冲突的解决方案。

研究表明，调解/仲裁要比单独进行调解更加有效（Kochan & Jick，1978；McGillicuddy et al.， 1987）。在社区调解中心进行的一项实地实验中，研究者麦格利卡迪将发生争议的个案分别放在3个条件下：调解、调解/仲裁（同一人）及调解/仲裁（不同人）。结果表明，调解/仲裁（同一人）的问题解决效果最好，其次是调解/仲裁（不同人），而单靠调解的效果最差。

调解/仲裁也有缺点。这种方式可能会降低争议双方的满意度和忠诚度，因为他们可能会觉得，自己受到强加的仲裁方式的威胁，才被迫解决冲突。还有一个缺点是，调解/仲裁（同一人）形式的调解者，拥有强制实施冲突解决方案的权力，因而在调解期间可能会变得非常强势，以至于实际上从一开始就对这一冲突个案进行仲裁。这种做法否定了这样一种可能性，即争议双方原本能自己来处理争端，并可能找到一种比仲裁员所提出的方案更具整合性的方案。

培训

如今，冲突管理和冲突解决方面的培训日益普遍。这些培训有些是第三方众多工作内容的一部分，比如调解和关系疗法，有些则是单独进行的。人们可以参加冲突管理的工作坊，或者能取得该领域的硕士学位，甚或博士[55]。

培训总会涉及技能的培养，这些技能包括如下内容（Diamond，1997；Novaco， 1975；Raider et al.， 2000）：

- 分析冲突。识别冲突发生的条件，阐明自己和另一方的利益点，监测冲突螺旋和结构变化。

- 有效沟通。积极聆听，换位思考，清晰表达，及时反馈；

● 谈判和问题解决。营造一种合作氛围，分清问题的先后顺序并重塑问题；提出创造性的问题解决方案；迈向协定；

● 应对愤怒和其他情感。监控自己的情感，通过情感的片段来思考他人的做事方式，觉察和应对另一方的情感。

● 采取行动。创建冲突管理体系，管理和评价项目。

技能开发中的一部分内容涉及本书提到的概念学习，而另一部分则涉及这种知识的具体应用——即在模拟的冲突情境下分析案例和角色扮演。

当今美国，谈判培训显得特别重要。大部分管理学院都在MBA课程中提供这种培训，使用鲁维奇等（Lewicki et al.，1998，2000）和汤姆森（Thompson，2001）等学者撰写的教材。按照雷德（Raider，1995）的报告，几乎有一半的美国大中型企业为雇员提供此类培训。

美国许多中学和部分小学都有冲突管理和冲突解决培训课程（Raider，1995；Van Slyck & Stern， 1991）。这些学校也向他们的学生提供同伴调解服务，让那些业已受过特别训练的学生去帮助解决其他同学的冲突。约翰逊和约翰逊（Johnson & Johnson， 1991）就是此类校内项目的先驱者，他们不但开发了培训材料，而且还与小学生一起，成功地实施了一项同伴调解项目（Johnson et al.，1995）。

社区和国家发生冲突时，常常会向培训师求助，培训师会与冲突参与者或希望恢复和平的人们一起工作。技能培训之后，往往要分析特定的冲突案例，并要努力提出解决方案（Broome， 1997；Fisher，1997）。的确，莱德拉齐（Lederach， 2000）就坚决主张，帮助冲突参与者反思冲突，并提出一项能反映他们的文化和当地局势的应对之

策，绝对要比技能培训重要得多。因此，培训师可以帮助冲突参与者识别当地的人脉网络，找到能接触到冲突双方的中间人，从而帮助他们解决差异。在这些项目中，重入问题（re-entry problem）——即一旦培训项目结束，如何保持冲突管理的成果，总是显得十分重要。

关系治疗

第三方的出现是为了修复双方之间的恶劣关系，而关系的恶化源自伴随严重冲突而生的结构变化。关系的修复往往发生在实质性协定达成之前，发生在特定问题得到解决之前。关系的改善使得谈判或调解产生效果。正如第10章所言，为确保所签订的协定能得到长期坚持，在协定达成之后，对关系进行修复也是非常重要的。应对人际和群际关系有着很多的技巧。人际疗法　婚姻治疗是关系治疗中最古老的一种治疗方法（Baucom & Epstein，1990）。很久之前，婚姻治疗师就像调解者一样，试图帮助夫妻订立一项合约，约束双方的行为，以改善夫妻关系。研究发现，这些合约的持续时间很少超过治疗期（Jacobson & Follette， 1985），因而这一领域的问题就转换到一种培训视角。

现代的婚姻治疗师试图帮助夫妻解决自己的问题，教给他们联合的问题解决技能，并帮助他们掌控和克服双方长期紧张的交往方式（Johnson & Greenberg， 1985）。类似的治疗方法也适合长期紧张的亲子冲突（Van Slyck et al.， 1992），以及同事冲突（Walton，1969）。

近年来，治疗方法和教育干预项目越来越多，以便促进冲突双方的宽恕与和解。举例来说，有种治疗方法（Gordon et al.， 2000）能帮助夫妻双方原谅对方的背叛行为。治疗师先协助夫妻评估背叛行为带来的所有后果，之后再帮助他们想出应对负面情感的方法。治疗师还会帮助双方探究导致背叛行为的各种原因，并且培养他们的共

情。最后，他们会协助夫妻双方评估和解的可行性。这些工作与第10章提及的和解步骤是一致的。因而迄今为止，实证研究已经支持了这些治疗和教育干预的整体功效（Worthington et al.， 2000）。

群际治疗：互动式冲突解决工作坊 第三方干预也可以用于修复教职工之间的群际关系（Burton， 1969；Cheldelin & Lyons，2003；Fisher， 1997；Kelman，1992）。这些干预有着不同的称呼，比如互动式冲突解决、咨询、或者问题解决工作坊。这些方法设计的初衷是为了解决国际冲突和国内族群冲突，但现在也应用于各种群际冲突之中。以下冲突方就曾使用这些方法：印度人和巴基斯坦人、希腊人和土耳其塞浦路斯人，以色列人和巴勒斯坦人、北爱尔兰的天主教徒和新教徒。

互动式冲突解决方法常常会有持续数天的工作坊，一般由学者和实践者共同组织。冲突双方的意见领袖和中层决策者会参与这些会议，而莱德拉齐（Lederach， 1997）则坚持认为，他们才是长期冲突得以解决的关键人物。这些工作坊的主要目的是，向冲突双方全面传授冲突知识，帮助他们了解自己正在经历的特定冲突，并鼓励他们将冲突视为能解决的问题，而非赢取胜利的战争。工作坊尤其强调要了解另一方的不满之处，以及洞察潜藏在这些不满之下的叙事，同时将另一方视为正在努力解决问题的理性人。后面这一看法有助于抵消与升级相伴而生的结构变化，以及因此而引发的负面态度和刻板知觉。工作坊的次要目的是，在冲突双方之间建立联系，并为解决冲突制订计划。与冲突管理培训一样，工作坊通常会在即将结束之时，讨论一下重入问题。该领域的新发展表现为不断召开的工作坊，参与者一次又一次地重聚在一起（Rouhana & Kelman， 1994）。

评价研究表明，这些工作坊改善了冲突一方对待另一方方的态度，使他们想到冲突的复杂性，并且促进了冲突双方的沟通

（Fisher， 1997）。至于此类工作坊对于冲突结果的具体影响，却难以评价。不过，可以推论这些工作坊有助于严重冲突的解决，因为工作坊使双方大多数人都能掌握渊博的冲突管理知识，他们在出现僵局时能挺身而出，并进行富有成效的谈判（Pruitt， 1997）。的确，我们有理由相信，这可以用来解释达特茅斯会议所起到的效果。在冷战的大部分时间，正是这些会议将美国和苏联的专家聚集在了一起。20世纪80年代末期，当冷战正逐步烟消云散之时，达特茅斯会议中的部分经验丰富者成为苏联总理戈尔巴乔夫的顾问。

改变社会结构和体系

无论是在个体间还是群际间，只要关系发生问题，关系治疗都有效。然而，冲突常常植根于社会的结构或体系中——法律的、政治的、社会的、经济的——这些体系制造出利益分歧和扭曲的关系（Rubenstein， 1999）。因此，关系治疗可能还要结合其他干预措施，以改变发生故障的社会体系。

杜根（Dugan， 2001）指出，某项冲突的最终根源可能定位于以下3种层次中的任意一种：问题本身（基于问题的冲突）、冲突双方之间的关系（关系冲突）及更为广泛的社会体系（结构冲突）。常见的情形是，基于问题的冲突植根于，或者用杜根的话来说，“嵌套”于关系冲突中，而关系冲突又植根于结构冲突中。假设两兄弟在父母遗产问题上发生争端。乍看之下，这一冲突似乎局限于特定问题——即遗产的分割。然而，随着冲突的发展，有可能会出现这样一种状况，即两兄弟之间逐步恶化的关系也会对冲突推波助澜。他们可能会为一件旧家具的归属而大打出手，这并不是因为他们真正想要这件家具，而是因为他们能用这一问题来证明自己的观点或者发泄怒气。如果再进一步探究，我们可能会发现，冲突的最终根源在于存在缺陷的社会体系，按照这一体系的规定，长子能自动继承父母的所有财产。在弟弟看来，这一规范可能就极端不公。

分析冲突中的嵌套本质非常重要。简单地将一项冲突视为基于问题或者基于关系的冲突，但实际上该项冲突是源于结构的不公，就像“治疗癌症贴创可贴”一样荒谬（Dugan， 2001：367）。结构性的问题也必须加以解决。

和平维护、和平实施以及和平建设

和平维护（peacekeeping）是指在战区部署轻型武装部队来管理冲突[56]。联合国凭借其成员国的武装力量，进行了多数国际维和工作。通常在征得争议双方同意之后，维和成员进入到该战争地区，在一切争议中保持中立，并将武力的使用降到最低限度。

在过去的数十年中，维和人员的作用已经得到了大幅度扩展（Jeong，2000）。传统的维和行为往往出现在一项停火协定达成之后，包括占据敌对双方武力之间的缓冲地带，监督部队撤退，并强制双方停火。在塞浦路斯、西奈半岛和黎巴嫩南部，维和部队曾经实施过此类行动。不过，自20世纪80年代末期开始，随着诸多内战的爆发，维和的作用已经扩展到以下内容：保护人道主义援助或运输线、释放犯人、扫雷、护送难民到国境、修复设备（桥梁、电力）、监控选举、解除派系武装以及维护法律和秩序（Diehl et al.，1998）。维和部队曾经在波斯尼亚、柬埔寨和索马里提供过这些服务，在这些地区，维和人员通常会与当地政权机构和其他救援人员密切合作。

由于日复一日地提供这些服务，维和人员会不可避免地逐步卷入到当地社区成员的谈判和调解之中（Wall et al.， 2002；Druckman et al.， 1999）。比如，沃尔访谈的维和人员大约有70%的人报告说，虽然他们的工作原本是监控塞尔维亚人、克罗地亚人和穆斯林之间的停战协定，但他们都曾在波斯尼亚做过调解工作。经由他们调解的冲突案例包括，平民们为抗议过高的收费而封锁了一座公共设施建筑物（由一名陆军中校来调解），克罗地亚人向穆斯林开火（由一名

陆军少校来调解），穆斯林不允许塞尔维亚人穿过小镇前往公墓（由一名中士来调解）[57]。

外部军事力量还会以参战者的身份逐步卷入到某些冲突中，因为他们希望保护受害者和纠正错误。此类例子包括，联合国部队（在美国的领导下）在科威特遭到伊拉克侵略后，发动了解放科威特的海湾战争，以及北约帮助科索沃反对塞尔维亚袭击的防御战。这些战争通常被称为和平实施（peace enforcement）而非和平维护。和平维护与和平实施之间的分界线有时比较模糊，因为和平维护者有时会逐步卷入针对当地民兵的战争中，比如索马里发生的冲突。

在政局不稳及战火肆虐的地区，和平建设（peace building）是另一项重大活动[58]。和平建设是指，为了避免冲突进一步升级，努力使争议双方和解[59]以及重建社会的政治、管理和经济秩序。没有和平建设，和平维护和和平实施就可能缺乏长期效果。因此，联合国通常会同时派遣维和人员和政治官员，而非政府组织也往往会牵涉其中。比如，美国及其同盟国就曾在阿富汗战争结束之后，在该国进行了和平建设。（阿富汗战争可以视为一场和平实施运动，旨在根除总部设在阿富汗的恐怖主义组织——基地组织）。

和平建设者的任务包括：建立新政府、创立独立的司法制度、改革商务实践、修建争端解决设施、为新商务提供本钱以及组建公民社会。此外，发展横向机构，以便为发生争执的派系提供联系渠道，往往是诸多和平建设者的首要任务。还有，修复发生故障的社会体系，以避免损害关系和引发冲突，也应该成为和平建设者的任务。

设计冲突管理系统

迄今为止，我们描述的第三方作用大部分都涉及在听证会和工作坊中执行职务。但第三方的作用绝不局限于这些环境。第三方新近出

现的一个作用涉及冲突管理系统——为社区、矿山、工厂及类似的环境而设计，该系统能帮助人们随时有效且高效地解决冲突。

乌里、布雷特和戈德堡（Ury, Brett & Goldberg, 1988）是这一领域主要的创立者。他们强调，开发冲突管理体系非常重要，在冲突发生之时能马上付诸行动，也能让冲突双方调和他们潜在的利益点。他们指出，利益导向（即问题解决）的冲突解决方法通常要优于权利导向（如决定谁是正确的，诸如法庭程序）或权力导向（如决定谁更强大，诸如罢工）的冲突解决方法。利益导向的方法往往会产生令人满意的持续结果，而这些结果有助于形成更好的工作关系，而更好的关系反过来可能预防冲突的再次发生[60]。

乌里等（Ury et al., 1988）学者针对利益导向的争议解决体系的设计提出了以下基本指导：

● 提前明确指出哪些社区成员是谈判者和调解者，将会按照什么样的时间表，以及如果谈判和调解失败，还会使用哪些方法。

● 建立谈判的“回环系统”，鼓励争议双方不再纠结于谁正确或谁强大这类问题，转而使用利益导向方法。比如，为了避免权利竞赛，可以启动建议性仲裁这一程序，让第三方指出，法庭将会如何处理此种争议。争议双方在获取这一信息之后，会对权利竞赛可能导致的后果的认识上产生更多共识，因而鼓励他们采用利益导向的方法。此外，要想避免权力竞赛，可以采用冷却期（cooling-off period）这一程序，即要求争议双方在一段时期内不采取任何举措。

● 向争议双方传授谈判技能，激励他们使用成本低的程序，并给他们提供必要的资源，比如，让他们很容易接触到能推动利益导向谈判的第三方。给潜在的第三方传授调解技能。

● 提出低成本的权利导向和权力导向程序，万一利益导向方法失败，争议双方还能采用这些程序。此类程序很多——包括调解/仲裁、投票表决以及法庭宣判——它们都会限制权力竞赛时采用成本昂贵且带有破坏性的战术。

● 刻意安排程序，让争议双方先从低成本的程序起步，然后只有在低成本的程序无法解决争议时，才转而采用高成本的程序[61]。

组织体系设计专家科斯坦蒂诺和默钱特（Costantino & Merchant， 1996）曾经对上述乌里等人的设计提出了三项批评：（1）这样的体系应该由争议双方在外部专家的协助下来进行开发，而不是由专家自行设计。（2）这些体系不但应强调冲突解决，更应注重冲突预防。具体而言，组织应该确保自身在做决策的过程中，成员能广泛地参与进来，以至于他们在冲突升级之前，得以消除那些不得人心的政策。组织能给雇员开展沟通和建立共识技能培训、团队建设以及举行会议，从而形成广受赞同的大政方。（3）这些体系能从根本上解决反复出现的冲突，而不只是在冲突发生之时予以解决。冲突往往还会有更大的体系问题需要解决。他们还为第三方提供了循序渐进的程序，以帮助组织形成新的冲突解决系统。

干预方法的选择

在刚刚列举的大量干预程序中，第三方如何决定选用哪种方法呢？这个问题有两种回答。其一，由桑德和戈登伯格（Sander & Goldberg， 1994）提出，针对国内冲突应该推荐何种形式的第三方干预。如何选择调解、仲裁和法庭判决程序，他们提出如下指导原则。如果争议双方的目标是将成本降至最低、迅速解决问题、或者维系/改善他们的关系，就应该使用调解程序。如果他们的目标是证明自己正

确、开创一个先例、或者一定要结束冲突，就应该使用仲裁或判决程序。仲裁比判决能提供更多的隐私保护，并且速度更快、成本更低。

费歇和柯施里（Fisher & Keashly， 1990：236-237）也根据他们对国际冲突和国内（族群政治）冲突的经验，对这一问题做出了另一种回答。他们在冲突双方的关系中区分出四种层级的升级状况：

● 讨论，其中“知觉还是正确的，对关系的承诺还是坚固的，而且对可能获得共同收益的信念还占据主导地位。”

● 极化，其中“信任感和尊重度遭到威胁，而扭曲的知觉和简化的刻板印象出现。”

● 分离，其中“竞争和敌对成为基本的主题，认为冲突……威胁到基本需要。”

● 破坏，其中“双方的主要意图就是破坏或者至少是使用暴力来征服对方。”

这一理论的本质可以总结为两个命题：（1）冲突升级越严重，需要的第三方程序就更具强制性；（2）如果一项强制性程序获得成功，那么冲突升级会减弱，而第三方能下移到强制性较弱的程序。

更确切地说，该理论认为，在最低的升级水平上，或者说在“讨论”这一层级上，第三方应成为调解者，促进双方的沟通，小心地给冲突各方施压，不能超过达成协定所必需的水平。在极化层面上，冲突双方的关系正开始瓦解，第三方需要启动关系治疗以扭转这一态势[62]。之后第三方才可能进入调解过程。在分离层级上，为了阻碍冲突双方相互敌对的行为，第三方需要动用刺激因素。这就意味着，要凭借强力或仲裁方式进行调解。如果第三方能通过这种方式，控制住

双方的敌对性，并部分地解决冲突，那么接下来就可以使用关系治疗，并最终使用普通的调解方式了。最后，在破坏层级上，第三方必须先使用和平维护，这包括使用武器以阻止冲突双方相互破坏。一旦达成这一目标，第三方就可能会转而使用更温和的干预程序。

在选择第三方干预形式时，升级水平可能并非唯一的考量因素。即使在最严重的冲突中，如果冲突各方都有逃避冲突的动机，那么第三方也还是有可能使用强制性较弱的战术。因此，在1993年奥斯陆对话中，挪威人仅仅提供了斡旋服务——最温和的调解形式，这是因为在巴解组织和以色列领导人之间已经形成了严重的僵局。虽说冲突各方之间的冲突已经严重升级，但他们解决冲突的动机也非常强烈。

总结和结论

在本书的最后一章，我们考察了第三方的各种作用，即第三方干预冲突能做些什么。如果争议双方似乎无法自己解决冲突——谈判不起作用或无法进行，第三方就会接受邀请或者主动介入冲突。干预分为契约干预和紧急干预，前者由冲突管理专家来完成，而后者的介入者则包括争议双方周围的相关人士，因为冲突威胁到了他们的利益，或者他们所在社区的利益。如果争议双方认识到他们正处于僵局之中，并对第三方介入的结果充满乐观，那么在可以选择的情况下，他们很可能会欢迎这种干预。

调解——第三方协助谈判——是最常见的第三方服务。它包括3类战术：（1）组织安排自然的和社会的结构，包括控制场所的中立性和开放性；如果冲突双方敌意盛行或者出现极端分子，支持保密；如果双方无法理性对话或者他们的讨论在来回兜圈子，就将他们隔离开来。（2）修改问题和备选的结构。这类战术是调解者最重要的任务，包括识别隐藏在讨论背后的真正问题、富有成效地重塑问题以及用最

优化方式给他们排序。冲突双方必须受到挑战，思索那些能满足双方利益点的解决方案，而如果他们做不到这一点，就由调解者提出新方案。（3）激发争论者达成协定的动机。这类战术包括第三方不但要让争议双方明白，自己正处于僵局之中，而且鼓励他们对调解结果充满乐观。争议双方往往有一种倾向，即拖延时间，不做出最后的让步，而是等待对方采取行动。为防止这一现象，第三方往往会设定最后期限，并推动双方做出让步。

在谈判失败的情形下，调解往往是有效的。然而，如果存在严重的结构变化、冲突涉及原则性问题、冲突一方或双方就几乎没有解决问题的动机或者内部存在纷争，那么谈判和调解都无法获得成功。中立的调解者往往工作会更加有效；但中立却并非绝对要求。这是因为在紧急调解中，往往找不到合适的中立方。此外，冲突一方可能希望调解者与另一方有瓜葛，以便对另一方有效地施加压力。

第三方成功的一项重要规则是，置身于争议双方能自行有效解决的争端之外。另一项有关的原则是，冲突双方越不具备解决争端的能力，第三方就越应该积极地进行干预。

第三方干预是一项发展中的产业。每年似乎都会出现越来越多的第三方角色类型。我们总共讨论了10种不同的干预方法，其中五项——调解、中介、仲裁、和平维护与和平实施——旨在通过停止争斗或形成一项协定来稳定当前的局势。另外还有五项——冲突管理培训、人际治疗、互动式冲突解决工作坊、和平建设以及冲突管理系统的设计——都有更长远的目标。他们的目标是留下一些有益的“剩余影响”——以新见识、新技能、或新社区结构和机构这类形式——来帮助冲突双方解决自身冲突，并避免未来的冲突升级。这就是该领域现在的发展方向。

在本章的最后，我们讨论了如何在诸多类型的第三方策略中进行选择。理论学家们指出，正确的选择有赖于争论双方的目标、已经达到的冲突升级水平以及双方逃离冲突的动机水平。

本章从理论讲到实践，横跨时而精深奥妙的研究世界与常常发生的混乱问题之间——这些问题出现在冲突各方面对真实而紧迫的社会冲突要求协助、并假定冲突将会得以解决之时——这也是我们该结束本书的时候了。不过，我们最后还想讲个故事……

人类学家威廉·乌里（William Ury）喜欢讲一个杜撰的传说。一位老绅士预计自己不久于人世，于是宣布要按以下方法给三个儿子分配他的财产：一半给大儿子，三分之一给二儿子，九分之一给小儿子。老绅士去世了，他的财产总共为17头骆驼。三个儿子试图按照父亲的遗愿来分割财产，但很快就发现无法进行——至少是在不伤害骆驼的情况下。他们争来争去，争不出个结果。

大约在这个时候，一位村里的长者骑着骆驼，风尘仆仆地走过来。她走下骆驼，问三兄弟到底发生了什么事情。在听完陈述之后，她将自己的骆驼贡献出来，和老绅士的骆驼放在一起，看看是否能有所帮助。这样做真的管用。在第18只骆驼加上去之后，问题一下子得到了解决。大儿子分得了9只骆驼（18只骆驼的一半）、二儿子轻轻松松分得了6只骆驼（18只骆驼的三分之一），而还剩2只骆驼分给小儿子（18只骆驼的九分之一）。9加上6再加2等于17。还没等三兄弟明白怎么回事，这位聪明的老妇人就骑上了自己那头骆驼，骑着它走入缓缓下沉的沙漠夕阳中。

我们讲述这个故事有两个原因：其一，这一故事再次例证，富有创造力的第三方能做些什么；其二，我们据此可以告知诸位，读者们，我们真诚地希望你们——以打开新思路的形式——能在本书的字里行间中找到了第18只（或两只）骆驼。

[1] 在严重的冲突中，这样的结果处处可见。比如如赫拉克利德斯（Heraclides， 1977）发现，近期各国发生的内战中，有75%之所以结束，都是因为其中一方取得了胜利。

[2] 我们将在第11章中讨论仲裁和调解。

[3] 本节和下节针对“去升级化如何开始”的讨论，是以成熟理论（ripeness theory）为基础的。该理论关注严重的冲突会转为谈判和调解的条件。该理论的创始人扎特曼（Zartman）（1989，2000）认为，以下两种条件都满足时冲突就是成熟的：（1）冲突双方都体验到互相伤害的僵局，尤其在此僵局因一个最近的或是迫在眉睫的灾难而变得严重时，并且（2）冲突双方都看到了冲突的出路。我们使用这一理论时，是从当事人中的一方（本书的术语是“冲突一方”）的角度考虑问题的，而不是一起看待冲突双方。我们的概念和扎特曼的概念相似，但是我们谈论的是“僵局认知”和“乐观主义”，这些是冲突一方的特点，而非冲突双方的整体特点。我们反对必定总会存在“互相伤害的僵局”的观点，这部分是因为，我们知道某些情况下，谈判之所以能启动，是因为一方认识到僵局的存在，而另一方是乐观主义者（参见脚注9）。还有一个差别就是，我们的术语“僵局”要比扎特曼的更为宽泛。我们认为僵局的发生可能归因于冲突一方认识到，其针对另一方的争斗并没有成功，而且/或者这一争斗正在产生令人无法忍受的代价代价或风险。对于扎特曼而言，僵局只是对争斗未获成功的认知。

[4] 亨廷顿（Huntington，1996）曾指出在最为严重的冲突升级中，比如发生在世界文明之间“断层线”上的冲突，冲突双方可能会无法相处，以至于双方同盟都必须一起工作以“遏制或暂停”争斗。1979年发生于今津巴布韦共和国的内战之所以得到调停，就部分归因于当时那些为非洲叛军提供居留地的国家领导人施加的压力（Stedman， 1991）。

[5] “沉痛打击”（shock）一词源自戈尔茨和迪尔（Geortz & Diehl， 1995）的研究，他们追踪了大部分旷日持久的国际对抗，直到出现重大的政治变化，诸如战争和国际力量分配的改变。

[6] 培切恩（Patchen， 1991）在研究美苏关系时发现，以下两种情况，两国往往会采取合作行动，并会积极回应另一方的合作行为：其一，他们对自己在竞争中占据优势地位的能力信心不足；其二，他们都关注竞争带来的代价。这一发现佐证了我们的论点，即这些条件会促使双方对冲突升级失去耐心。

[7] 在过去的数十年中，已经出现了大批关于谈判的文献，从理论性论文（参见Brett， 2001; Douglas， 1962; Gulliver， 1979; Kochan， 1980; Morley & Stephenson， 1977; Schelling，1960; Stein， 1989; Walton & McKersie， 1965）到研究总结（参见Carnevale & Pruitt， 1992; Druckman， 2003; Faure， 1987; Hopmann， 1996; Kremenyuk， 2002; Pruitt， 1981; Rubin & Brown， 1975; Zartman， 1994），再到教材（参见Lewicki et al. 1998， 2000; Pruitt & Carnevale，1993; Thompson， 2001），再到为联接理论和实践而付出的各种努力（参见Bazerman & Neale，1992; Breslin & Rubin， 1991; Fisher & Brown， 1988; Fisher et al.， 1991; Goldberg et al.， 1992; Hall， 1993; Lax & Sebenius， 1986; Neale & Bazerman， 1991; Raiffa， 1982; Salacuse， 1991; Sjostedt， 1993; Susskind et al.， 1983; Ury， 1991; Zartman， 1994; Zartman & Berman， 1982）。然而，本书并非只专注于谈判，而是将主题清晰地定位在冲突的去升级化上。

[8] 斯坦（Stein， 1989）曾经把僵局认知和乐观主义的结合，视为一种威胁与机遇并存的认知。

[9] “工作信任”这一术语是由凯尔曼（Kelman， 1997）提出的。

[10] 里伯菲尔德（Lieberfeld， 1999）就这些事件所做的解释，与我们的解释一样，但也略有差异。这里还存在另一种情形，单方面对僵局的认知导致越南战争结束，当时美国已经对冲突的前景感到无望，并且在与越南谈判之时就同意撤军。然而，在这次事件中，只有美国一方认识到冲突僵局的存在，对于北越人而言，这是一个将美国人赶出越南，并最终赢得战争的机会。

[11] 第三方还能做许多其他事情，将在第11章深入讨论。

[12] 这种接触，在俄罗斯和西方科学家和其他专家之间以“第2轮”会议的形式出现，从而使得双方领导人在20世纪80年代末期，逐步结束冷战变得更加容易。1993年，以色列和巴解组织之间的奥斯陆谈判，也源于以色列教授和巴解组织官员之间的一系列非正式会谈，这些会谈发生在正式谈判启动之前（Pruitt et al.， 1997）。

[13] Pushton，主要为居住在阿富汗东南部和巴基斯坦西部的穆斯林民族。——编者注

[14] 这往往并非好主意，因为孩子可能会使夫妻关系陷入紧张状态，而且如果这一战术没有效果，孩子还可能会成为无辜的牺牲品。然而，这仍然是一种常用的“补救”措施（Rubin & Rubin，1989）。

[15] 萨达特后来因与以色列建立和平关系而遇刺。

[16] 协议与决议之间的差别并非泾渭分明，而主要体现在程度上。基本利益的分歧促使各方产生冲突，而协议与决议两者都处在协定满足基本利益这一维度的另一端。决议处在这一维度的高端；如果基本的利益得到了彻底解决，那么冲突将可能不再重新出现。

[17] 通常情况是，冲突管理（如停火）先于为协议或决议而进行的谈判，而一些学者认为，这是一个必然的进展过程（Olonisakin， 2000）。然而，还有可能发生的是，严重升级的冲突仍旧继续的同时，谈判就在秘密进行了。比如奥斯陆秘密谈判，导致以色列和巴解组织1992年签署了协议。

[18] “妥协”一词的通常用法要更为宽广；它通常表示冲突双方放弃其最初要求的任何协定。为了将简单的妥协与整合式的解决方案区分开来，我们遵循福莱特（Follett）的说法，采取一种更为狭窄的定义。

[19] 整合式解决方案有时称为“双赢解决方案”（参见Pruitt & Carnevale， 1993）。然而，我们更愿意称之为“整合式”，因为正如此处所提及的，对于双方而言，这些解决方式很少是完美的“胜利”。它们通常要求冲突一方或双方进行某种程度的让步。

[20] 读者如果想更多了解整合式解决方案发展基础的理论假设，可以参阅《作为谈判者的经理》（The Manager as Negotiator）一书第5章（Lax & Sebenius， 1986），以及《谈判过程和国际冲突的解决》（The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts）一书第6章（Hopmann，1996）。读者如果想更多了解推动整合式解决方案发展的具体技术，可以参阅《谈判力》（Getting to YES）一书（Fisher et al.， 1991）。

[21] 福阿和福阿（Foa & Foa， 1975）提出过一个针对补偿种类的通用理论，该理论认为不同类别的补偿形式适合弥补不同的退让行为。他们按照两个维度对资源进行了分类：具体性（有形性）和特定性（资源的价值取决于交付资源的人的身份）。社会地位和爱情是抽象而特定的资源；货物和金钱是具体而非特定的资源。两位作者通过一系列研究表明，补偿形式在维度空间上与所获得的资源距离越近就越适合。因此，用货物来交换金钱是正确的，用社会地位来交换爱情也是正确的，但是不能用金钱来交换爱情。

[22] 兰克斯和塞巴尼斯（Lax & Sebenius， 1986：92）举了一个新奇而有趣的例子：“如果一名素食主义者和一名酷爱食肉的人进行讨价还价，前者有些肉而后者有些蔬菜，那么他们已知的偏好上的差异性就有助于达成一项协定。”杰克·斯普拉特（不能吃肥肉）和他的妻子（不能吃瘦肉）达成了一项类似的协定。两位作者识别出六种差异，这些差异都能在冲突中加以运用，以便帮助制定出（经过谈判的）协定。这些差异包括相对价值（这在先前的例子中曾经指出过）、期待、能力、风险偏好以及时间优先等方面的差异。要更为详细地了解这些差异形式的分析，参见兰克斯和塞巴尼斯的著作（Lax & Sebenius，1986：99-105）。

[23] 兰克斯和塞巴尼斯（Lax & Sebenius， 1986）在讨论规模经济时提到削减代价方式的变化，即双方的代价都得到消减：两个卫生保健组织想要在一个服务欠缺的地区设立一个新诊所。这两个组织并非各自建立自己的诊所，而可能同意建立一个设施，因此能共同承担费用，同时服务更大的客户群。因此，并未做大蛋糕，该计划要求双方在烘烤固定大小的蛋糕的情况下，削减代价。

[24] 将自尊放在男孩利益树的底端，表示我们同意伯顿（Burton， 1990）和罗斯曼（Rothman，1997）的观点，人类的基本需要——比如安全、认可、公正、尊严、自尊、身份认同及控制环境——潜藏于很多冲突之下，并且可以解释那些常常伴随冲突而生的强烈情感和坚定立场。然而，这些作者认为，有必要严格区分基于利益的冲突和基于需要的冲突，这一点我们并不认同。我们认为，利益总是潜藏于冲突之下，而基本的人类需要则通常位于利益树的底端。

[25] 斯路奇（Sluzki， 2003）指出，在冲突解决和调和的每一步上，双方都必须改变他们的叙述。双方通常都要承受叙述的这种转型，即从遭受迫害转变为取得进步和获得力量。

[26] 汤普森（Thompson， 1990b）及汤普森和黑斯蒂（Thompson & Hastie， 1990）已经证实，谈判者常常会陷入到不实的冲突中，看不到双方在某些或者所有的问题上实际上能达成一致意见。

[27] 扎特曼（Zartman， 1995：336）曾经在一项政府建议中阐述过这种刚柔并济的方法，当时这些政府正面临着部分公民的内部反叛。扎特曼建议道，政府应该采用一种“双管齐下的策略”，“既进行对话找寻双方合理诉求的共同点，又与极端分子作斗争。”

[28] 范德韦尔特（Van de Vliert， 1997）将坚定的灵活性称作“混合的冲突行为（conglomerated conflict behavior）”，因为它是合作因素和竞争因素的混合体。霍普曼（Hopmann， 1996：92）从两方面对坚定的灵活性提出了批评：“一方面，如果双方谈判存在根本利益的冲突，则无论采取多么灵活的方法，坚定的目标都可能会全面阻碍谈判进程。另一方面，策略过于灵活可能会被另一方视为软弱的标志，进而为另一方所用，以实现其利益。”霍夫曼的第1项批评，可以在创造性问题解决系列的第4步找到答案：如果双方未在合理的期限内达成协定，就应该降低期望值。他的第2项批评本章稍后作答，即为了强调坚定性，断言必须采用争斗之术。这种断言应能富有成效地抵消另一方认为己方软弱的知觉。

[29] 第11章我们将更详细地探讨中间人。

[30] 李德瑞奇用的术语是“仁慈（mercy）”而不是“宽恕”（forgiveness）。

[31] 请参考里格比（Rigby， 2001）对TRC和其他社会类似委员会的详细描述。

[32] 沃尔坎（Volkan，1997）将先辈们受害的记忆称作“选择性创伤”。如果冲突中存在选择性创伤，先前发生的冲突就会有死灰复燃的倾向。

[33] “宽恕”有如下定义：“对那些曾经给你、你的挚爱或你认同的群体造成严重伤害的人，放弃愤怒、怨恨和复仇的愿望。它也意味着愿意接纳另一方进入己方的道德社区，从而赋予其获得关心和公平的

权利（Deutsch， 2000b：58-59）。” “（宽恕是）这样一种愿望，愿意放弃己方对不公正的冒犯者的憎恨、谴责和不易察觉的报复，同时逐渐产生不应有的怜悯、慷慨甚至爱意（Enright & Human Development Study Group ， 1996：108）。”“（宽恕是）一系列动机的改变，即个体越来越缺乏报复冒犯伙伴的动机，越来越缺乏继续疏远冒犯者的动机，以及越来越增强与冒犯者和解并友好相处的动机，即使冒犯者曾做出伤害行动”（McCullough et al.， 1997：321-322）。”“（宽恕是）一种结合了道德真相、忍耐、共情和承诺的行为，用以修补破裂的人际关系（Shriver， 1995：9）。”

[34] 因此大主教德斯蒙德·图图（Desmond Tutu）说：“如果你偷了我的笔，却没有还给我，只是说‘对不起’，那么你的道歉毫无意义（Shriver， 1995:224）” 。

[35] 请看山本（Yamamoto， 1999）所举的群际赔偿行动的例子。

[36] 建立消极与积极和平所需的各种 “工具”，参见阿尔杰（Alger， 1999）和伦德（Lund，2001）的著作。

[37] 第三方并非总想结束冲突。他们有时会促使一方或双方的冲突升级（“你不应该不把他的侮辱当回事。”）或者或者继续争斗，将冲突带到相反的方向。

[38] 冲突一方接触第三方的原因很多，比如包括寻求建议或同情，或者希望第三方责备或压制另一方（Averill， 1983；Keating et al.， 1994）。

[39] 第三方所起作用的理论回顾和研究文献，参见：Bercovitch（1984；2002a， b），Bercovitch & Rubin（1992）， Crocker et al.（1999）， Fisher（1997）， Goldberg et al.（1985）， Kolb（1983， 1994），Kressel & Pruitt（1989）， Pruitt & Carnevale（1993），Rubin（1980， 1981）， Smith（1987）， Touval & Zartman（1985）， Wall & Lynn（1993），Wall et al.（2001）以及Zartman & Rasmussen（1997）。

[40] Iliad，古希腊描写特洛伊战争的英雄史诗，相传为荷马所作。——编者注

[41] Odyssey，描写特洛伊沦陷后，奥德修斯历经10年返回故里的旅程。《奥德赛》与《伊利亚特》合称为荷马史诗。——编者注

[42] ADR的讨论参见Costantino & Merchant（1996）， Duffy et al.（1991）， Kressel & Pruitt（1989）和Pruitt（2000a）的研究。

[43] 这里举一个本书作者普鲁特在一次听证会上亲眼所见的调解案例。一名不太聪明且年龄偏大的员工威胁要杀死公司的老板。这一罪名很可能会将他送进监狱。聆听这一案件的法官意识到，该事件源起于一项可以解决的冲突，故而将该案件转到一个社区调解中心。在听证会上，发现事件真相是，这名员工已经在该公司工作了很多年，但由于他换轮胎的速度越来越慢，老板就将他解雇了。解雇之后，该员工找不到其他办法来养活自己和偿还房贷。听证会上，老板同意继续让他在公司里工作。到底老板为何做出这一决定还不十分清楚，可能他已经疲于和这名雇员发生冲突，也可能冲突给他带来了负面的公众形象，还有可能他觉得将这样一位老员工解雇带来的负罪感，要超过解雇他给公司带来的微小利益。这位雇员也轻松地答应不再威胁老板。在这一案件中，转而采用ADR可以说是恩威并施。

[44] 仲裁员的工作通常是，解释两个群体订立的合同，看看如何将它应用于特定的案例。

[45] 本案例中的这名实况调查员起到了建议性仲裁员的作用，一般事实调查员的工作是收集与冲突有关的信息。要想更多地了解事实调查（也称为“质询”），请看郑（Jeong， 2000）的研究。

[46] 有部分学者（Bush & Folger， 1994；Lederach， 1995）指出，将调解的目标视为帮助双方达成协定，这一说法太过狭窄，他们认为，调解的目标还应该包括“转变”冲突。因此，他们鼓励调解者帮助争议各方改善他们的关系，以更好地理解自我并改进冲突管理技术，让双方更全面地了解和欣赏对方。研究结果支持了这一建议，人际协定要想取得长期的成功，往往取决于冲突双方在签订协议后的人际关系质量（Pruitt， 1995）。然而，菲利普斯（Phillips，2001）警告说，争议双方可能不会总关注改善双方关系的质量，而且也可能不愿意与推进这一进程的调解者合作。她鼓励调解者按照争议双方的需要和愿望来调整自己的目标。

[47] 这正是约翰·休谟（John Hume）在推动北爱尔兰去升级冲突螺旋中所扮演的角色（第9章第225~227页）。

[48] 研究表明，与个人主义文化相比，集体主义文化背景的调解者会更多地使用此类战术，因为集体主义文化的调节者握有这样做的权力（AbuNimer， 1996）。

[49] herding cats，西方文化认为猫的脾性极难捉摸。英语里有种说法，“就像驯猫一样”，形容做事难度极大。——编者注

[50] 内部不和会让领导者非常难于做出达成协定所必需的让步。这是因为，让步很容易遭到内部政治对手的挑战，后者所希望的是，通过宣扬领导太过软弱，退让太多，来增加自身的支持率。

[51] 第10章曾提及中间人的作用，即协助进行隐蔽的问题解决。

[52] 我们之所以将中间人与调解者区分开来，一是因为中间人既能位于冲突双方之间，也能出现在冲突双方内部，二是因为他们往往在链条上沟通。科洛西（Colosi，1983）和克里斯伯格（Kriesberg，1999）用术语“准调解者”来指代冲突双方内部的中间人，比如双方的谈判者。但我们认为，没有必要单独使用这样一个术语，因为冲突内部的中间人与那些出现在冲突双方之间的中间人，在作用上几乎没有什么差别。两种中间人都力图调和链条两端争议方的差距。

[53] 通常说来，警察和消防员罢工都是非法的，而公立学校的教授和教师罢工也往往一样。至于这些专业人士所提供的服务是否足够重要，使得他们的罢工将给公众的福祉造成灾难性的后果，这一问题我们留待读者决定。

[54] 在一个密切相关的过程微型审理中，争议双方有机会看到，如若他们的冲突上了法庭，将会发生什么样的事情。

[55] 乔治·梅森大学冲突分析和解决学院提供这一领域的硕士学位，最近已经开始招收博士。本书的作者之一普鲁特就是该学院一名访问学者。

[56] 如果读者对和平维护文献感兴趣，可以参看Fetherston（1994）；Gordon & Toase（2001），Olonisakin（2000）， Woodhouse & Ramsbotham（2000）的研究。

[57] 这些资料取自詹姆斯·沃尔（James A. Wall）的私人访谈。

[58] 如果读者对和平建设文献感兴趣，可以参看Leatherman et al，（1999），Lederach（1997），Reychler（1999）， Sampson & Lederach（2000）的研究。

[59] 我们曾在第10章中讨论过为从前交战过的双方和解可能需要做的一些步骤。

[60] 这些作者也承认，在如下三种情况下，光用一种利益导向方式可能还不够。这三种情况是，（1）争议双方的利益点完全相悖；（2）双方在谁是正确的，或者谁更为强大这些问题上，有着极为不同的知觉；或者（3）为了解决与公共政策有关的事情，通过宣判来解决问题是必要的。在这些情形下，争议解决体系也应该包含那些决定谁是正确的及谁更为强大这样的低成本步骤。

[61] 其他作者还认为，设立早期预警系统是重要的，这一系统有助于早些时候探测到那些正在升级的冲突，进而及早转向其另一方式。如果读者想要知道如何能富有洞察力地看待这一问题，以及那些可以用来探测国际冲突发展的工具，请看莱瑟曼等人（Leatherman et al. ，1999）的研究。

[62] 费歇和柯施里只是提及过群际关系疗法的种类，但这一理论却很容易被扩展到人际关系治疗上。

参考文献

"A just verdict" (2002, January 12). *The Boston Globe*, p. A14.

ABU-NIMER, M. (1996). Conflict resolution approaches: Western and Middle Eastern lessons and possibilities. *American Journal of Economics and Sociology, 55,* 35–52.

ACKERMAN, P., & KRUEGLER, C. (1994). *Strategic nonviolent conflict.* Westport, CT: Praeger.

ADAMS, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 267–299). New York: Academic Press.

AGGESTAM, K., & JONSSON, C. (1997). (Un)ending conflict: Challenges in postwar bargaining. *Millennium: Journal of International Studies, 26,* 771–793.

ALGER, C. F. (1961). Non-resolution consequences of the United Nations and their effect on international conflict. *Journal of Conflict Resolution, 5,* 128–145.

ALGER, C. F. (1999). The expanding tool chest for peacebuilders. In H. Jeong (Ed.), *The new agenda for peace research* (pp. 13–42). Brookfield, VT: Ashgate.

ALLRED, K. G. (1999). Anger and retaliation: Toward an understanding of impassioned conflict in organizations. In R. J. Bies, R. J. Lewicki, & B. H. Sheppard (Eds.), *Research on negotiations in organizations* (Vol. 7). Greenwich, CT: JAI Press.

ALLRED, K. G. (2000). Anger and retaliation in conflict: The role of attribution. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 236–255). San Francisco: Jossey-Bass.

AMATO, P. R., & BOOTH, A. (2001). The legacy of parents' marital discord: Consequences for children's marital quality. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 627–638.

AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION (2000). *Desk reference to the diagnostic criteria from DSM-IV-TR.* Washington: Author.

ANDERSON, E. (1999). *Code of the street: Decency, violence, and the moral life of the inner city.* New York: W. W. Norton.

ANDREWS, B., & BREWIN, C. R. (1990). Attributions of blame for marital violence: A study of antecedents and consequences. *Journal of Marriage and the Family, 52,* 757–767.

ARCHER, D., & GARTNER, R. (1984). *Violence and crime in cross-national perspective.* New Haven, CT: Yale University Press.

ARONSON, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine.* New York: W.H. Freeman.

ARONSON, E., & COPE, V. (1968). My enemy's enemy is my friend. *Journal of Personality and Social Psychology, 8,* 8–12.
AUGSBURGER, D. W. (1992). *Conflict mediation across cultures: Pathways and patterns.* Louisville, KY: Westminster/John Knox.
AVERILL, J. R. (1982). *Anger and aggression.* New York: Springer-Verlag.
AVERILL, J. R. (1983). Studies on anger and aggression: Implications for theories of emotion. *American Psychologist, 38,* 1145–1160.
AVRUCH, K. (1998). *Culture and conflict resolution.* Washington D.C.: United States Institute of Peace Press.
AXELROD, R. (1984). *The evolution of cooperation.* New York: Basic Books.
AZAR, E. E. (1990). *The management of protracted social conflict: Theory and cases.* Hampshire, England: Dartmouth.
BACK, K. W. (1951). Influence through social communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46,* 9–23.
BANDURA, A. (1990). Selective activation and disengagement of moral control. *Journal of Social Issues, 46,* 27–46.
BARON, R. A. (1978). Aggression-inhibiting influence of sexual humor. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 189–197.
BARON, R. A. (1984). Reducing organizational conflict: An incompatible response approach. *Journal of Applied Psychology, 69,* 272–279.
BARON, R. A. (1990). Environmentally induced positive affect: Its impact on self-efficacy, task performance, negotiation, and conflict. *Journal of Applied Social Psychology, 20,* 368–384.
BARON, R. A., & BALL, R. L. (1974). The aggression-inhibiting influence of non-hostile humor. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 23–33.
BARON, R. A., & BELL, P. A. (1977). Sexual arousal and aggression by males: Effects of type of erotic stimuli and prior provocation. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 79–87.
BARON, R. A., & KEPNER, C. R. (1970). Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 335–344.
BAR-TAL, D. (2000). *Shared beliefs in a society : Social psychological analysis.* Thousand Oaks, CA: Sage.
BATSON, C. D. (1998). Altruism and prosocial behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 282–316). Boston: McGraw-Hill.
BAUCOM, D. H., & EPSTEIN, N. (1990). *Cognitive-behavioral marital therapy.* New York: Brunner/Mazel.
BAUMEISTER, R. F., BRATSLAVSKY, E., MURAVEN, M., & TICE, D. M. (1999). Ego depletion: Is the active self a limited resource? In R. F. Baumeister (Ed.), *The self in social psychology* (pp. 317–336). Philadelphia, PA: Psychology Press.
BAUMEISTER, R. F., SMART, L., & BODEN, J. M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. *Psychological Review, 103,* 5–33.
BAUMEISTER, R. F., STILLWELL, A., WOTMAN, S. R. (1990). Victim and perpetrator accounts of interpersonal conflict: Autobiographical narratives about anger. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 994–1005.
BAZERMAN, M. H., & NEALE, M. A. (1992). *Negotiating rationally.* New York: Free Press.

BELL, P. A., & BARON, R. A. (1976). Aggression and heat: The mediating role of negative affect. *Journal of Applied Social Psychology, 6,* 18–30.

BEM, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1–62). New York: Academic Press.

BENTON, A. A., & DRUCKMAN, D. (1974). Constituent's bargaining orientation and intergroup negotiations. *Journal of Applied Social Psychology, 4,* 141–150.

BEN-YOAV, O., & PRUITT, D. G. (1984a). Resistance to yielding and the expectation of cooperative future interaction in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology, 20,* 323–353.

BEN-YOAV, O., & PRUITT, D. G. (1984b). Accountability to constituents: A two-edged sword. *Organizational Behavior and Human Performance, 34,* 282–295.

BEN-ZE'EV, A. (2000). *The subtlety of emotions.* Cambridge, MA: MIT Press.

BERCOVITCH, J. (1984). *Social conflicts and third parties: Strategies of conflict resolution.* Boulder, CO: Westview.

BERCOVITCH, J. (2002a). Putting mediation in context. In J. Bercovitch (Ed.), *Studies in international mediation: Essays in honor of Jeffrey Z. Rubin.* London & New York: Palgrave/Macmillan.

BERCOVITCH, J. (2002b). *Theory and practice of international mediation.* Unpublished manuscript.

BERCOVITCH, J., & RUBIN, J. Z. (1992). *Mediation in international relations: Multiple approaches to conflict management.* London: Macmillan.

BERKOWITZ, L. (1993). *Aggression: Its causes, consequences, and control.* New York: McGraw-Hill.

BERKOWITZ, L., COCHRAN, S. T., & EMBREE, M. C. (1981). Physical pain and the goal of aversively stimulated aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 687–700.

BERSCHEID, E. (1983). Emotion. In H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, et al. (Eds.), *Close relationships* (pp. 110–168). New York: Freeman.

BETTENCOURT, B. A., BREWER, M. B., CROAK, M. R., & MILLER, N. (1992). Cooperation and the reduction of intergroup bias: The role of reward structure and social orientation. *Journal of Experimental Social Psychology, 28,* 301–319.

BIES, R. J. (1989). Managing conflict before it happens: The role of accounts. In M. A. Rahim (Ed.), *Managing conflict: An interdisciplinary approach* (pp. 83–91). New York: Praeger.

BIES, R. J., TRIPP, T. M., & KRAMER, R. M. (1997). At the breaking point: Cognitive and social dynamics of revenge in organizations. In R. Giacalone & J. Greenberg (Eds.), *Antisocial behavior in organizations* (pp. 18–36). Thousand Oaks, CA: Sage.

BIXENSTINE, V. E., & GAEBELEIN, J. W. (1971). Strategies of "real" opponents in eliciting cooperative choice in a prisoner's dilemma game. *Journal of Conflict Resolution, 15,* 157–166.

BLACKMAN, C. (1997). *Negotiating China: Case studies and strategies.* St Leonards, Australia: Allen & Unwin.

BLAKE, R. R., & MOUTON, J. S. (1962). Overevaluation of own group's product in intergroup competition. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 64,* 237–238.

BLAKE, R. R., & MOUTON, J. S. (1964). *The managerial grid.* Houston, TX: Gulf.

BLECHMAN, F., CROCKER, J., DOCHERTY, J., & GARAN, S. (2000). *Finding meaning in a complex of environmental policy dialogue: Research into worldviews on the Northern Forest Lands Council dialogue: 1990–94* (Working Paper No. 14). Fairfax, VA: Institute for Conflict Analysis and Resolution, George Mason University.

BLOOMFIELD, L. P. (1997). Why wars end: A research note. *Millennium: Journal of International Studies, 26*, 709–726.

BLUMENTHAL, M. D., KAHN, R. L., ANDREWS, F. M., & HEAD, K. B. (1972). *Justifying violence: Attitudes of American men*. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.

BOND, M. H., & WANG, S. H. (1983). China: Aggressive behavior and the problem of maintaining order and harmony. In A. P. Goldstein & M. H. Segall (Eds.), *Aggression in global perspective* (pp. 58–74). New York: Pergamon.

BONOMA, T. V., & TEDESCHI, J. T. (1973). Some effects of source behavior on target's compliance to threats. *Behavioral Science, 18*, 34–41.

BORRIS, E., & DIEHL, P. E. (1998). Forgiveness, reconciliation, and the contribution of international peacekeeping. In H. J. Langholtz (Ed.), *The psychology of peacekeeping* (pp. 207–222). Westport, CT: Praeger.

BOTES, J. (2003). Informal roles. In S. Cheldelin, D. Druckman, & L. Fast (Eds.), *Conflict: From analysis to resolution*. London: Continuum.

BOWERS, J. W., & OCHS, D. J. (1971). *The rhetoric of agitation and control*. Reading, MA: Addison-Wesley.

BOXALL, B. (2002, March 29). Violence leaves Merced County at a loss. *The Los Angeles Times*. Retrieved March 29, 2002, from http://www.latimes.com.

BRADBURY, T. N., & FINCHAM, F. D. (1990). Attributions in marriage: Review and critique. *Psychological Bulletin, 107*, 3–33.

BRADBURY, T. N., & FINCHAM, F. D. (1992). Attributions and behavior in marital interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 613–628.

BRAITHWAITE, J. (1989). *Crime, shame and reintegration*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

BREEN, M. (1998). *The Koreans: Who they are, what they want, where their future lies*. New York: St. Martin's Press.

BREHM, S. S. (1992). *Intimate relationships* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

BREHM, S. S., & KASSIN, S. M. (1993). *Social psychology* (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.

BRESLIN, J. W., & RUBIN, J. Z. (Eds.). (1991). *Negotiation theory and practice*. Boston: Program on Negotiation Books at Harvard Law School.

BRETT, J. M. (2001). *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. San Francisco: Jossey-Bass.

BREWER, M. B. (1979). Ingroup bias in the minimal intergroup situation: A cognitive motivational analysis. *Psychological Bulletin, 86*, 307–324.

BREWER, M. B., & BROWN , R. J. (1998). Intergroup relations. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 554–594). Boston: McGraw-Hill.

BREWER, M. B., & KRAMER, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 543–549.

BROCKNER, J., & RUBIN, J. Z. (1985). *The social psychology of conflict escalation and entrapment*. New York: Springer-Verlag.

BROCKNER, J., RUBIN, J. Z., & LANG, E. (1981). Face-saving and entrapment. *Journal of Experimental Social Psychology, 17*, 68–79.

BROCKNER, J., RUBIN, J. Z., FINE, J., HAMILTON, T. P., THOMAS, B., & TURETSKY, B. (1982). Factors affecting entrapment in escalating conflicts: The importance of timing. *Journal of Research in Personality, 16*, 247–266.

BROCKNER, J., SHAW, M. C., & RUBIN, J. Z. (1979). Factors affecting withdrawal from an escalating conflict: Quitting before it's too late. *Journal of Experimental Social Psychology, 15,* 492–503.

BRONFENBRENNER, U. (1961). The mirror-image in Soviet-American relations. *Journal of Social Issues, 17,* 45–56.

BROOME, B. J. (1997). Designing a collective approach to peace: Interactive design and problem-solving workshops with Greek-Cypriot and Turkish-Cypriot communities in Cyprus. *International Negotiation, 2,* 381–407.

BROWN, B. R. (1968). The effects of need to maintain face on interpersonal bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology, 4,* 107–122.

BRYANT, J., & ZILLMANN, D. (1979). Effect of intensification of annoyance through unrelated residual excitation on substantially delayed hostile behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 15,* 470–480.

BULMAN, R. J., & WORTMAN, C. B. (1977). Attributions of blame and coping in the "real world": Severe accident victims react to their lot. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 351–363.

BURTON, J. W. (1962). *Peace theory.* New York: Knopf.

BURTON, J. W. (1969). *Conflict and communication.* New York: Macmillan.

BURTON, J. W. (1987). *Resolving deep-rooted conflict: A handbook.* Lanham, MD: University Press of America.

BURTON, J. W. (Ed.). (1990). *Conflict: Human needs theory.* London: Macmillan.

BUSH, R. A. B., & FOLGER, J. P. (1994). *The promise of mediation: Responding to conflict through empowerment and recognition.* San Francisco: Jossey-Bass.

BUSHMAN, B. J. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger and aggressive responding. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28,* 724–731.

BUSS, D. M. (1999). *Evolutionary psychology: The new science of the mind.* Boston: Allyn & Bacon.

BYRNE, D. (1971). *The attraction paradigm.* New York: Academic Press.

CAMPBELL, D. T. (1965). Ethnocentric and other altruistic motives. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 283–311). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

CARLSON, M., & MILLER, N. (1987). Explanation of the relation between negative mood and helping. *Psychological Bulletin, 102,* 92–108.

CARNEVALE, P. J., & ISEN, A. M. (1986). The influence of positive affect and visual access on the discovery of integrative solutions in bilateral negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 37,* 1–13.

CARNEVALE, P. J., & LAWLER, E. J. (1986). Time pressure and the development of integrative agreements in bilateral negotiation. *Journal of Conflict Resolution, 30,* 636–659.

CARNEVALE, P. J., LIM, R. G., & MCLAUGHLIN, M. E. (1989). Contingent mediator behavior and its effectiveness. In K.. Kressel, D. G. Pruitt, & Associates, *Mediation research* (pp. 213–240). San Francisco: Jossey-Bass.

CARNEVALE, P. J., & PRUITT, D. G. (1992). Negotiation and mediation. *Annual Review of Psychology, 43,* 531–582.

CARNEY, A. (1994). Lack of care in Rwanda. *British Journal of Psychiatry, 165,* 556.

CARVER, C. S., & GLASS, D. C. (1978). Coronary-prone behavior pattern and interpersonal aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 361–366.

CHAIKEN, S. L., GRUENFELD, D. H., & JUDD, C. M. (2000). Persuasion in negotiations and conflict situations. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 144–165). San Francisco: Jossey-Bass.

CHATAWAY, C. J. (1998). Track II diplomacy: From a track I perspective. *Negotiation Journal, 14,* 269–287.

CHELDELIN, S., & LYONS, T. (2003). Facilitation and consultation. In S. Cheldelin, D. Druckman, & L. Fast (Eds.), *Conflict: From analysis to resolution.* London: Continuum.

CHEN, G. (2002). The impact of harmony on Chinese conflict management. In G. Chen, & R. Ma (Eds.), *Chinese conflict management and resolution* (pp. 3–17). Westport, CT: Ablex.

CHRISTIAN-HERMAN, J. L., O'LEARY, K. D., & AVERY-LEAF, S. (2001). The impact of severe negative events in marriage on depression. *Journal of Social and Clinical Psychology, 20,* 24–40.

CIALDINI, R. B. (2001). *Influence: Science and practice.* Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.

CIALDINI, R. B., & KENRICK, D. T. (1976). Altruism as hedonism: A social development perspective on the relationship of negative mood state and helping. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 907–914.

CLARK, M. S., & MILLS, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology,* 37, 12–24.

COBB, S. (2003). Fostering coexistence within identity-based conflicts: Towards a narrative approach. In A. Chayes & M. L. Minow (Eds.), *Imagine coexistence.* San Francisco: Jossey-Bass.

COHEN, A. K. (1955). *Delinquent boys: The culture of the gang.* Glencoe, IL: Free Press.

COHEN, R. (1991). *Negotiating across cultures: Communication obstacles in international diplomacy.* Washington, DC: United States Institute of Peace Press.

COLEMAN, J. S. (1957). *Community conflict.* New York: Free Press.

COLEMAN, P. T. (1997). Redefining ripeness: A social-psychological perspective. *Journal of Peace Psychology, 3,* 81–103.

COLEMAN, P. T. (2000). Intractable conflict. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 428–450). San Francisco: Jossey-Bass.

COLOSI, T. (1983). Negotiation in the public and private sectors: A core model. *American Behavioral Scientist, 27,* 229–253.

COOPER, J. (2001). Motivating cognitive change: The self-standards model of dissonance. In J. P. Forgas, K. D. Williams, & L. Wheeler (Eds.), *The social mind: Cognitive and motivational aspects of interpersonal behavior* (pp. 72–91). New York: Cambridge University Press.

COOPER, J., & FAZIO, R. H. (1979). The formation and persistence of attitudes that support intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 149–159). Monterey, CA: Brooks/Cole.

COSER, L. A. (1956). *The functions of social conflict.* New York: Free Press.

COSTANTINO, C. A., & MERCHANT, C. S. (1996). *Designing conflict management systems: A guide to creating productive and healthy organizations.* San Francisco: Jossey-Bass.

CROCKER, C. A., HAMPSON, F. O., & AALL, P. (Eds.). (1999). *Herding cats: Multiparty mediation in a complex world.* Washington D.C.: United States Institute of Peace.

CROCKER, J., THOMPSON, L., MCGRAW, K. M., & INGERMAN, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 907–916.

DA GLORIA, J., & DE RIDDER, R. (1979). Sex differences in aggression: Are current notions misleading? *European Journal of Social Psychology, 9*, 49–66.

DAHRENDORF, R. (1959). *Class and class conflict in industrial society*. Stanford, CA: Stanford University Press.

DALY, M., & WILSON, M. (1998). The evolutionary social psychology of family violence. In C. Crawford & D. L. Krebs (Eds.), *Handbook of evolutionary psychology: Ideas, issues, and applications*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

DANIEL, M. (2002, January 4). Hockey death trial opens with two views. *The Boston Globe*, p. B1.

DAVIES, J. C. (1962). Toward a theory of revolution. *Sociological Review*, 27, 5–19.

DAVIS, A. M. (1986). Dispute resolution at an early age. *Negotiation Journal, 2*, 287–297.

DE DREU, C. K. W., NAUTA, A., & VAN DE VLIERT, E. (1995). Self-serving evaluation of conflict behavior and escalation of the dispute. *Journal of Applied Social Psychology, 25*, 2049–2066.

DE DREU, C. K. W., WEINGART, L. R., & KWON, S. (2000). Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytic review and test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 889–905.

DEDMAN, B. (2000, October 16). Shooters usually tell friends what they are planning. *The Chicago Sun-times*. Retrieved March 12, 2002, from http://www.suntimes.com/shoot/evan16.htm.

DENGERINK, H. A. (1976). Personality variables as mediators of attack-instigated aggression. In R. G. Geen & E. C. O'Neal (Eds.), *Perspectives on aggression* (pp. 61–98). New York: Academic Press.

D'ESTREE, T. P. (2003). Dynamics. In S. Cheldelin, D. Druckman, & L. Fast (Eds.), *Conflict: From analysis to resolution*. London: Continuum.

DEUTSCH, M. (1958). Trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution, 2*, 265–279.

DEUTSCH, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven, CT: Yale University Press.

DEUTSCH, M. (1991). Subjective features of conflict resolution: Psychological, social, and cultural influences. In R. Vayrynen (Ed.), *New directions in conflict theory* (pp. 26–56). London: Sage.

DEUTSCH, M. (2000a). Cooperation and competition. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 21–40). San Francisco: Jossey-Bass.

DEUTSCH, M. (2000b). Justice and conflict. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 41–64). San Francisco: Jossey-Bass.

DEUTSCH, M., & COLLINS, M. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

DEUTSCH, M., & KRAUSS, R. M. (1960). The effect of threat upon interpersonal bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61*, 181–189.

DIAMOND, L. (1997). Training in conflict-habituated systems: Lessons from Cyprus. *International Negotiation, 2*, 353–380.

DIAMOND, L., & MCDONALD, J. W. (1996). *Multi-track diplomacy: A systems approach to peace* (3rd ed.). Kumarian Press.

DIEHL, P. F., DRUCKMAN, D., & WALL, J. A. (1998). International peacekeeping and conflict resolution: A taxonomic analysis with implications. *Journal of Conflict Resolution, 42,* 33–55.

DION, K. L. (1973). Cohesiveness as a determinant of ingroup-outgroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 28,* 163–171.

DION, K. L. (1979). Intergroup conflict and intragroup cohesiveness. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 211–224). Belmont, CA: Wadsworth.

DONOHUE, W. A. (1989). Communicative competence in mediators. In K. Kressel, D. G. Pruitt, & Associates (Eds.), *Mediation research* (pp. 322–343). San Francisco: Jossey-Bass.

DOUGLAS, A. (1962). *Industrial peacemaking.* New York: Columbia University Press.

DRIGOTAS, S. M., & RUSBULT, C. E. (1992). Shall I stay or should I go? A dependence model of breakups. *Journal of Personality and Social Psychology, 62,* 62–87.

DROLET, A. L., & MORRIS, M. W. (2000). Rapport in conflict resolution: Accounting for how face-to-face contact fosters mutual cooperation in mixed-motive conflicts. *Journal of Experimental Social Psychology, 36,* 26–50.

DRUCKMAN, D. (1994). Determinants of compromising behavior in negotiation: A metaanalysis. *Journal of Conflict Resolution, 38,* 507–556.

DRUCKMAN, D. (2003). Situations. In S. Cheldelin, D. Druckman, & L. Fast (Eds.), *Conflict: From analysis to resolution.* London: Continuum.

DRUCKMAN, D., BROOME, B. J., & KORPER, S. H. (1988). Value differences and conflict resolution: Facilitation or delinking? *Journal of Conflict Resolution, 32,* 489–510.

DRUCKMAN, D., & GREEN, J. (1995). Playing two games: Internal negotiations in the Philippines. In I. W. Zartman (Ed.), *Elusive peace: Negotiating an end to civil wars* (pp. 299–331). Washington D.C.: The Brookings Institution.

DRUCKMAN, D., WALL, J. A., & DIEHL, D. F. (1999). Conflict resolution roles in international peacekeeping missions. In H-W. Jeong (Ed.), *The new agenda for peace research.* Aldershot, England & Brookfield, VT: Ashgate.

DUFFY, K. G., GROSCH, J. W., & OLCZAK, P. V. (Eds.). (1991). *Community mediation: A handbook for practitioners and researchers.* New York: Guilford.

DUGAN, M. A. (2001). Imaging the future: A tool for conflict resolution. In L. Reychler & T. Paffenholz (Eds.), *Peacebuilding: A field guide* (pp. 365–372). Boulder, CO: Lynne Rienner.

DUTTON, D. G. (1999). Traumatic origins of intimate rage. *Aggression and Violent Behavior, 4,* 431–447.

DYCK, R. J., & RULE, B. G. (1978). Effect on retaliation of causal attributions concerning attack. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 521–529.

EAGLY, A. H., & STEFFEN, V. J. (1986). Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin, 100,* 309–330.

EASTMAN, K. K. (1994). In the eyes of the beholder: An attributional approach to ingratiation and organizational citizenship behavior. *Academy of Management Journal, 37,* 1379–1391.

ELSTER, J. (1990). Norms of revenge. *Ethics, 100,* 862–885.

ELSTER, J. (1999). *Alchemies of the mind: Rationality and the emotions.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

ENRIGHT, R. D., & HUMAN DEVELOPMENT STUDY GROUP (1996). Counseling within the forgiveness triad: On forgiving, receiving forgiveness, and self-forgiveness. *Counseling and Values, 40,* 107–122.
ERIKSON, E. (1969). *Gandhi's truth.* New York: Norton.
ERWIN, P. (2001). *Attitudes and persuasion.* Hove, England: Psychology Press.
ETZIONI, A. (2001). *The monochrome society.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
EVANS, C. (2001). *Great feuds in history: Ten of the liveliest disputes ever.* New York: John Wiley & Sons.
FALBO, T. (1977). Multidimensional scaling of power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 537–547.
FALBO, T., & PEPLAU, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 618–628.
FALEY, T. E., & TEDESCHI, J. T. (1971). Status and reactions to threats. *Journal of Personality and Social Psychology, 17,* 192–199.
FANG, T. (1999). *Chinese business negotiating style.* Thousand Oaks, CA: Sage.
FAUBER, R. L., FOREHAND, R., THOMAS, A. M., & WIERSON, M. (1990). A mediational model of the impact of marital conflict on adolescent adjustment in intact and divorced families: The role of disrupted parenting. *Child Development, 61,* 1112–1123.
FAURE, G. O. (1987). Les théories de la négociations. In P. Messerlin & F. Vellas (Eds.), *Conflits et négociations dans le commerce international: l'Uruguay Round.* Paris: Economica.
FAURE, G. O. (1989). The mediator as a third negotiator. In F. Mautner-Markhof (Ed.), *Processes of international negotiations.* Boulder, CO: Westview Press.
FAURE, G. O., & RUBIN, J. Z. (1993). *Culture and negotiation.* Newbury Park, CA: Sage.
FELLMAN, G. (1998). *Rambo and the Dalai Lama: The compulsion to win and its threat to human survival.* Albany, NY: State University of New York Press.
FELSON, R. B. (1982). Impression management and the escalation of aggression and violence. *Social Psychology Quarterly, 45,* 245–254.
FERGUSON, T. J., & RULE, B. G. (1983). An attributional perspective on anger and aggression. In R. G. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews* (Vol. 1, pp. 41–74). New York: Academic Press.
FESTINGER, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review, 57,* 271–292.
FESTINGER, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.
FESTINGER, L., SCHACHTER, S., & BACK, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing.* New York: Harper & Row.
FETHERSTON, A. B. (1994). *Toward a theory of United Nations peacekeeping.* New York: St. Martin's.
FILLEY, A. C. (1975). *Interpersonal conflict resolution.* Glenview, IL: Scott, Foresman.
FINKEL, E. J., & CAMPBELL, W. K. (2001). Self-control and accommodation in close relationships: An interdependence analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 263–277.
FINKEL, N. J. (2001). *Not fair! The typology of commonsense of unfairness.* Washington D. C.: American Psychological Association.
FISHER, R. (1964). Fractionating conflict. In R. Fisher (Ed.), *International conflict and behavioral science: The Craigville papers.* New York: Basic Books.

FISHER, R. (1981). Playing the wrong game. In J. Z. Rubin (Ed.), *Dynamics of third-party intervention: Kissinger in the Middle East* (pp. 95–121). New York: Praeger.
FISHER, R., & BROWN, S. (1988). *Getting together: Building a relationship that gets to YES*. Boston: Houghton Mifflin.
FISHER, R., URY, W. L., & PATTON, B. (1991). *Getting to YES: Negotiating agreement without giving in* (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.
FISHER, R. J. (1990). *The social psychology of intergroup and international conflict resolution*. New York: Springer-Verlag.
FISHER, R. J. (1997). *Interactive conflict resolution*. Syracuse, NY: Syracuse University Press.
FISHER, R. J. (2000). Intergroup conflict. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 166–184). San Francisco: Jossey-Bass.
FISHER, R. J. (2001). Social-psychological processes in interactive conflict analysis and reconciliation. In M. Abu-Nimer (Ed.), *Reconciliation, justice, and coexistence: Theory and practice* (pp. 25–45). Lanham, MD: Lexington Books.
FISHER, R. J., & KEASHLY, L. (1990). A contingency approach to third party intervention. In R. J. Fisher (Ed.), *The social psychology of intergroup and international conflict resolution* (pp. 234–238). New York: Springer-Verlag.
FISKE, S. T., & TAYLOR, S. E. (1991). *Social Cognition* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
FITNESS, J. (2001). Betrayal, rejection, revenge, and forgiveness: An interpersonal script approach. In M. R. Leary (Ed.), *Interpersonal rejection* (pp. 73–103). New York: Oxford University Press.
FOA, U. G., & FOA, E. B. (1975). *Resource theory of social exchange*. Morristown, NJ: General Learning Press.
FOLGER, R., & SKARLICKI, D. P. (1998). A popcorn metaphor for employee aggression. In R. W. Griffin, A. O'Leary-Kelly, & J. Collins (Eds.), *Monographs in organizational behavior and industrial relations: Vol. 23. Dysfunctional behavior in organizations: Part A. Violent and deviant behavior* (pp. 43–81). Greenwich, CT: JAI.
FOLLETT, M. P. (1940). Constructive conflict. In H. C. Metcalf & L. Urwick (Eds.), *Dynamic administration: The collected papers of Mary Parker Follett* (pp. 30–49). New York: Harper.
FRANK, J. (1982). *Sanity and survival* (rev. ed.). New York: Vintage Books.
FREEDMAN, J. L., WALLINGTON, S. A., & BLESS, E. (1967). Compliance without pressure: The effects of guilt. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 117–124.
FREEDMAN, S. C. (1981). Threats, promises, and coalitions: A study of compliance and retaliation in a simulated organizational setting. *Journal of Applied Social Psychology, 11*, 114–136.
FRENCH, J. R. P., & RAVEN, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in Social Power* (pp. 150–167). Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
FRIEDMAN, M. (2000). The Truth and Reconciliation Commission in South Africa as an attempt to heal a traumatized society. In A. Y. Shalev, R. Yehuda, & A. C. McFarlane (Eds.), *International handbook of human response to trauma* (pp. 399–411). New York: Kluwer Academic/ Prenum.
FRIEDMAN, T. (1995). *From Beirut to Jersusalem*. New York: Anchor Books.

FRIJDA, N. H. (1993). The lex talionis: On vengeance. In S. H. M. Van Goozen, N. E. Van de Poll, & J. A. Sergeant (Eds.), *Emotions: Essays on emotion theory* (pp. 263–289). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

FROST, B. (1991). *The politics of peace.* London: Darton, Longman and Todd.

FRY, W. R., FIRESTONE, I. J., & WILLIAMS, D. L. (1983). Negotiation process and outcome of stranger dyads and dating couples: Do lovers lose? *Basic and Applied Social Psychology, 4,* 1–16.

FUKUYAMA, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity.* New York: Free Press.

GAERTNER, S. L., & DOVIDIO, J. F. (2000). *Reducing intergroup bias: The common ingroup identity model.* Philadelphia, PA: Psychology Press.

GALTUNG, J. (1996). *Peace by peaceful means: Peace and conflict, development and civilization.* London: Sage.

GANDHI, M. K. (1949). *For pacifists.* Ahmedabad, India: Navajivan Publishing House.

GANDHI, M. K. (1967). *Non-violent resistance.* New York: Schoken.

GEEN, R. G. (1975). The meaning of observed violence: Real vs. fictional violence and consequent effects on aggression. *Journal of Research in Personality, 12,* 15–29.

GEEN, R. G. (1978). Effects of attack and uncontrollable noise on aggression. *Journal of Research in Personality, 12,* 15–29.

GEEN, R. G. (1990). *Human aggression.* Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

GEEN, R. G., & STONNER, D. (1973). Context effects in observed violence. *Journal of Personality and Social Psychology, 25,* 145–150.

GELFAND, M. J., & CHRISTAKOPOULOU, S. (1999). Culture and negotiator cognition: Judgment accuracy and negotiation processes in individualistic and collectivistic cultures. *Organizational Behavior and Human Decision Making, 79,* 248–269.

GELFAND, M. J., & MCCUSKER, C. (2001). Metaphor and the cultural construction of negotiation: A paradigm for theory and research. In M. Gannon & K. I. Newman (Eds.), *Handbook of cross-cultural management* (pp. 292–314). New York: Blackwell.

GELFAND, M. J., NISHII, L. H., HOLCOMBE, K. M., DYER, N., OHBUCHI, K., & FUKUMO, M. (2001). Cultural influences on cognitive representations of conflict: Interpretations of conflict episodes in the United States and Japan. *Journal of Applied Psychology, 86,* 1059–1074.

GILLIGAN, J. (1996). *Violence: Our deadly epidemic and its causes.* New York: Putnam.

GIRE, J. T., & CARMENT, D. W. (1993). Dealing with disputes: The influence of individualism-collectivism. *Journal of Social Psychology, 133,* 81–95.

GLASL, F. (1982). The process of conflict escalation and roles of third parties. In G. B. J. Bomers & R. B. Peterson (Eds.), *Conflict management and industrial relations* (pp. 119–140). Boston: Kluwer-Nijhoff.

GLASS, D. C. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality, 32,* 491–549.

GLUCKMAN, M. (1955). *Custom and conflict in Africa.* Glencoe, IL: Free Press.

GOERTZ, G., & DIEHL, P. F. (1995). The initiation and termination of enduring rivalries: The impact of political shocks. *American Journal of Political Science, 39,* 30–52.

GOLAN, M. (1976). *The secret conversations of Henry Kissinger.* New York: Quadrangle.

GOLDBERG, S. B., GREEN, E. D., & SANDER, F. E. A. (1985). *Dispute resolution.* Boston: Little Brown.

GOLDBERG, S. B., SANDER, F. E. A., & ROGERS, N. H. (1992). *Dispute resolution: Negotiation, mediation, and other processes* (2nd ed.). Boston: Little, Brown.

GOLDING, W. (1954). *Lord of the flies.* New York: Perigee.

GORDON, D. S., & TOASE, F. H. (2001). *Aspects of peacekeeping.* London: Frank Cass.

GORDON, K. C., BAUCOM, D. H., & BERRY, J. W. (2000). The use of forgiveness in marital therapy. In M. E. McCullough, K. I. Pargament, & C. E. Theoresen (Eds.), *Forgiveness: Theory, research, and practice* (pp. 203–227). New York: Guilford.

GORDON, R. A. (1996). Impact of ingratiation on judgments and evaluations: A meta-analytic investigation. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 54–70.

GOTTMAN, J. M. (2001). Meta-Emotion: Children's emotional intelligence and buffering children from marital conflict. In C. D. Ryff & B. H. Singer (Eds.), *Emotion, social relationships, and health* (pp. 23–40). New York: Oxford University Press.

GOTTMAN, J. M., & LEVENSON, R. L. (1988). The social psycho-physiology of marriage. In P. Noller & M. A. Fitzpatrick (Eds.), *Perspectives on marital interaction* (pp. 182–200). Clevendon, England: Multilingual Matters.

GOUREVITCH, P. (1997, January 20). The return. *The New Yorker,* pp. 44–48, 52–54.

GOUREVITCH, P. (1998). *We wish to inform you that tomorrow we will be killed with our families: Stories from Rwanda.* New York: Farrar, Straus and Giroux.

GRAHAM, M. (2000, April). Regulation by shaming [Electronic version]. *The Atlantic Monthly.* Retrieved August 22, 2002, from http://www.theatlantic.com/issues/2000/04/graham.htm.

GREENBERG, J. (1996). *The quest for justice on the job: Essays and experiences.* Thousand Oaks, CA: Sage.

GREENLAND, K., & BROWN, R. (2000). Categorization and intergroup anxiety in intergroup contact. In D. Capozza & R. Brown (Eds.), *Social identity processes: Trends in theory and research* (pp. 167–183). Thousand Oaks, CA: Sage.

GRUDER, C. L. (1971). Relationship with opponent and partner in mixed-motive bargaining. *Journal of Conflict Resolution, 15,* 403–416.

GULLIVER, P. H. (1979). *Disputes and negotiations: A cross-cultural perspective.* New York: Academic Press.

GURR, T. R. (1970). *Why men rebel.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

GURR, T. R. (1996). Minorities, nationalists, and ethnopolitical conflict. In C. Crocker & F. Hampson (Eds.), *Managing global chaos: Sources of and responses to international conflict* (pp. 53–78). Washington D.C.: United States Institute of Peace Press.

HAASS, R. (1990). *Conflicts unending: The US and regional disputes.* New Haven, CT: Yale University Press.

HALBERSTAM, D. (1969). *The best and the brightest.* New York: Random House.

HALL, E. T. (1976). *Beyond culture.* Garden City, NY: Doubleday.

HALL, L. (1993). *Negotiation: Strategies for mutual gain.* Newbury Park, CA: Sage.

HAMILTON, D. L., & BISHOP, G. D. (1976). Attitudinal and behavioral effects of initial integration of white suburban neighborhoods. *Journal of Social Issues, 32,* 47–67.

HAMPSON, F. O. (1996). Why orphaned peace settlements are more prone to failure. In C. Crocker & F. Hampson (Eds.), *Managing global chaos: Sources of and responses to international conflict* (pp. 533–550). Washington D. C.: United States Institute of Peace Press.

HAMPSON, F. O. (1997). Third-party roles in the termination of intercommunal conflict. *Millennium: Journal of International Studies, 26,* 727–750.

HARFORD, T., & SOLOMON, L. (1967). "Reformed sinner" and "lapsed saint" strategies in the prisoner's dilemma game. *Journal of Conflict Resolution, 11,* 104–109.

HARRELL-COOK, G., FERRIS, G. R., & DULEBOHN, J. H. (1999). Political behaviors as moderators of the perceptions of organizational politics—work outcomes relationships. *Journal of Organizational Behavior, 20,* 1093–1105.

HARRIS, K. L., & CARNEVALE, P. J. (1990). Chilling and hastening: The influence of third-party power and interests on negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 47,* 138–160.

HASTORF, A. H., & CANTRIL, C. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49,* 129–134.

HAWK, G. W. (2001). Transcending transgression: Forgiveness and reconciliation. In W. W. Wilmot & J. L. Hocker (Eds.), *Interpersonal conflict* (6th ed.)(pp. 293–317). New York: McGraw-Hill.

HAWTHORNE, N. (1850/1962). The Scarlet Letter. In S. Bradley, R. C. Beatty, & E. H. Long (Eds.), *The Scarlet Letter: An annotated text* (pp. 5–186). New York: Norton.

HAYDEN, T., & MISCHEL, W. (1976). Maintaining trait consistency in the resolution of behavioral inconsistency: The wolf in sheep's clothing? *Journal of Personality, 44,* 109–132.

HEALY, P. (2002, January 5). Doctors hope peace will heal psychological scars. *The Boston Globe,* p. A1.

HEIDE, J. B., & MINER, A. S. (1992). The shadow of the future: Effects of anticipated interaction and frequency of contact on buyer-seller cooperation. *Academy of Management Journal, 35,* 265–291.

HEIDER, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.

HEILMAN, M. E. (1974). Threats and promises: Reputational considerations and transfer of credibility. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 310–324.

HERACLIDES, A. (1997). The ending of unending conflicts: Separatist wars. *Millennium: Journal of International Studies, 26,* 679–707.

HERO, D. (2002, July 28). Axis of evil ramifications: Bush's tactics could bring Iran and Iraq together. *The Washington Post,* p. B4.

HILTROP, J. M. (1985). Mediator behavior and the settlement of collective bargaining disputes in Britain. *Journal of Social Issues, 41,* 83–99.

HILTROP, J. M. (1989). Factors associated with successful labor mediation. In K. Kressel, D. G. Pruitt, & Associates, *Mediation research* (pp. 241–262). San Francisco: Jossey-Bass.

HILTY, J. A, & CARNEVALE, P. J. (1993). Black-hat/white-hat strategy in bilateral negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 55,* 444–469.

HINTON, W. (1966). *Fanshen: A documentary of revolution in a Chinese village.* New York: Random House.

HOCKSTADER, L. (2001, December 5). Jerusalem bombers: Little in common but a mission. *The Washington Post,* p. A23.

HOFSTEDE, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values.* Beverly Hills, CA: Sage.

HOGG, M. A. (1995). Social identity theory. In A. S. R. Manstead & M. Hewstone (Eds.), *The Blackwell encyclopedia of social psychology* (pp. 555–560). Oxford, England: Blackwell.

HOLLANDER, E. P. (1978). *Leadership dynamics: A practical guide to effective relationships.* New York: Free Press.

HOLLINGSHEAD, A. B., & CARNEVALE, P. J. (1990). Positive affect and decision frame in integrative bargaining: A reversal of the frame effect. *Proceedings of the Fiftieth Annual Conference of the Academy of Management* (pp. 385–389), San Francisco.

HOLSTI, O. (1967). Cognitive dynamics and images of the enemy: Dulles and Russia. In D. Finlay, O. Holsti, & R. Fagen (Eds.), *Enemies in politics* (pp. 26–27). Chicago: Rand McNally.

HOLTZWORTH-MUNROE, A., & JACOBSON, N. S. (1985). Causal attributions of married couples: When do they search for causes? What do they conclude when they do? *Journal of Personality and Social Psychology, 48,* 1398–1412.

HOPMANN, P. T. (1996). *The negotiation process and the resolution of international conflicts.* Columbia, SC: University of South Carolina Press.

HORAI, J., & TEDESCHI, J. T. (1969). Effects of credibility and magnitude of punishment on compliance to threats. *Journal of Personality and Social Psychology, 12,* 164–169.

HORNSTEIN, H. A. (1976). *Cruelty and kindness: A new look at aggression and altruism.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

HOROWITZ, D. L. (2001). *The deadly ethnic riot.* Berkeley, CA: University of California Press.

HOVLAND, C. I., & SEARS, R. R. (1940). Minor studies of aggression. VI: Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology, 9,* 301–310.

HUBER, E. L., PRUITT, D. G., & WELTON, G. L. (1986). *The effect of prior negotiation experience on the process and outcome of later negotiation.* Poster presented at the annual meeting of the Eastern Psychological Association, New York.

HUGHES, J. (2002, March 27). Murder suspect harassed couple for years after suit. *The Lexington-Herald Leader,* pp. A3, A11.

HUNTINGTON, S. P. (1996). *The clash of civilizations and the remaking of world order.* New York: Touchstone.

HYNAN, D. J., & GRUSH, J. E. (1986). Effects of impulsivity, depression, provocation, and time on aggressive behavior. *Journal of Research in Personality, 20,* 158–171.

INDVIK, J., & FITZPATRICK, M. A. (1982). "If you could read my mind, love . . .," understanding and misunderstanding in the marital dyad. *Family Relations, 31,* 43–51.

ISEN, A. M., & LEVIN, P. F. (1972). Effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology, 21,* 384–388.

ISENBERG, D. J. (1986). Group polarization: A critical review and meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 1141–1151.

ISLAM, M. R., & HEWSTONE, M. (1993). Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived out-group variability, and out-group attitude: An integrative model. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19,* 700–710.

JACOBSON, D. (1981). Intraparty dissensus and interparty conflict resolution. *Journal of Conflict Resolution, 25,* 471–494.

JACOBSON, N. S., & FOLLETTE, W. C. (1985). Clinical-significance of improvement resulting from 2 behavioral marital-therapy components. *Behavior Therapy, 16,* 249–262.

JACOBY, S. (1983). *Wild justice: The evolution of revenge.* New York: Harper & Row.

JAFFE, Y., & YINON, Y. (1983). Collective aggression: The group-individual paradigm in the study of collective antisocial behavior. In H. H. Blumberg, A. P.

Hare, V. Kent, & M. Davies (Eds.), *Small groups and social interaction* (Vol. 1, pp. 267–275). New York: Wiley.

JANIS, I. L. (1972). *Victims of groupthink: A psychological study of foreign-policy decisions and fiascos*. Boston: Houghton Mifflin.

JEONG, H-W. (2000). *Peace and conflict studies: An introduction*. Aldershot, England & Brookfield, VT: Ashgate.

JERVIS, R. (1976). *Perception and misperception in international politics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

JIA, W. (2002). Chinese mediation and its cultural foundation. In G. Chen & R. Ma (Eds.), *Chinese conflict management and resolution* (pp. 289–295). Westport, CT: Ablex.

JOHNSON, D. W., & JOHNSON, R. T. (1991). *Teaching children to be peacemakers*. Edina, MN: Interaction Book Company.

JOHNSON, D. W., JOHNSON, R. T., DUDLEY, B., & MAGNUSON, D. (1995). Training elementary school students to manage conflict. *Journal of Social Psychology, 135*, 673–686.

JOHNSON, D. W., JOHNSON, R. T., & MARUYAMA, G. (1984). Goal interdependence and interpersonal attraction in heterogeneous classrooms: A meta-analysis. In N. Miller & M. B. Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation* (pp. 187–212). New York: Academic Press.

JOHNSON, S. M., & GREENBERG, L. C. (1985). Differential effects of experiential and problem-solving interventions in resolving marital conflict. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 53*, 175–184.

JONES, E. E. (1990). *Interpersonal perception*. New York: Freeman.

JONES, E. E., & GORDON, E. M. (1972). Timing of self-disclosure and its effects on personal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 358–365.

JONES, E. E., & WORTMAN, C. (1973). *Ingratiation: An attributional approach*. Morristown, NJ: General Learning Press.

JOURILES, E. N., BOURG, W. J., & FARRIS, A. M. (1991). Marital adjustment and child conduct problems: A comparison of the correlation across subsamples. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 59*, 354–357.

JOWITT, K. (2001). Ethnicity: Nice, nasty, and nihilistic. In D. Chirot & M. E. P. Seligman (Eds.), *Ethnopolitical warfare: Causes, consequences, and possible solutions* (pp. 27–36). Washington, DC: American Psychological Association.

JUSSIM, L., & ECCLES, J. (1995). Naturally occurring interpersonal expectancies. *Review of Personality and Social Psychology, 15*, 74–108.

KAHN, H. (1960). *On thermonuclear war*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

KAUFMAN, S. J. (2001). *Modern hatreds*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

KAZDIN, A. E. (1975). *Behavior modification in applied settings*. Homewood, IL: Dorsey.

KEATING, M. E., PRUITT, D. G., EBERLE, R. A., & MIKOLIC, J. M. (1994). Strategic choice in everyday disputes. *International Journal of Conflict Management, 5*, 143–157.

KELLEY, H. H. (1966). A classroom study of the dilemmas in interpersonal negotiations. In K. Archibald (Ed.), *Strategic interaction and conflict: Original papers and discussion* (pp. 49–73). Berkeley, CA: Institute of International Studies.

KELLEY, H. H., BECKMAN, L. L., & FISCHER, C. S. (1967). Negotiating the division of reward under incomplete information. *Journal of Experimental Social Psychology, 3*, 361–398.

KELLEY, H. H., & SCHENITZKI, D. P. (1972). Bargaining. In C. G. McClintock (Ed.), *Experimental social psychology* (pp. 298–337). New York: Holt.

KELLEY, H. H., & STAHELSKI, A. J. (1970). Social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 66–91.

KELMAN, H. C. (1985). Overcoming the psychological barrier: An analysis of the Egyptian-Israeli peace process. *Negotiation Journal, 1,* 213–234.

KELMAN, H. C. (1992). Informal mediation by the scholar/practitioner. In J. Bercovitch & J. Z. Rubin (Eds.), *Mediation in international relations* (pp. 64–96). New York: St. Martin's.

KELMAN, H. C. (1997). Some determinants of the Oslo breakthrough. *International Negotiation, 2,* 183–194.

KELMAN, H. C., & HAMILTON, V. L. (1989). *Crimes of obedience: Toward a social psychology of authority and responsibility.* New Haven, CT: Yale University Press.

KENNEDY, R. F. (1969). *Thirteen days: A memoir of the Cuban missile crisis.* New York: Norton.

KIECOLT-GLASER, J. K., GLASER, R., CACIOPPO, J. T., MACCALLUM, R. C., et al. (1997). Marital conflict in older adults: Endocrinological and immunological correlates. *Psychosomatic Medicine, 59,* 339–349.

KILMANN, R. H., & THOMAS, K. W. (1977). Developing a forced-choice measure of conflict handling behavior: The "Mode" instrument. *Educational and Psychological Measurement, 37,* 309–325.

KIM, S. H. (2002). *The causes and consequences of vengeful motives.* Unpublished manuscript. University of Kentucky.

KIM, S. H., & SMITH, R. H. (1993). Revenge and conflict escalation. *Negotiation Journal, 9,* 37–43.

KIM, S. H., SMITH, R. H., & BRIGHAM, N. L. (1998). Effects of power imbalance and the presence of third parties on reactions to harm: Upward and downward revenge. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24,* 353–361.

KIM, S. H., & WEBSTER, J. M. (2001). Getting competitors to cooperate: A comparison of three reciprocal strategies. *Representative Research in Social Psychology, 25,* 9–19.

KING, M. L. (1963). *Why we can't wait.* New York: Harper & Row.

KLIMOSKI, R. J. (1972). The effects of intragroup forces on intergroup conflict resolution. *Organizational Behavior and Human Performance, 8,* 363–383.

KLINE, M., JOHNSON, J. R., & TSCHANN, J. M. (1991). The long shadow of marital conflict: A model of children's postdivorce adjustment. *Journal of Marriage and the Family, 53,* 297–309.

KOCHAN, T. A. (1980). *Collective bargaining and industrial relations.* Homewood, IL: Irwin.

KOCHAN, T. A., & JICK, T. (1978). The public sector mediation process: A theory and empirical examination. *Journal of Conflict Resolution, 22,* 209–240.

KOGAN, N., LAMM, H., & TROMMSDORFF, G. (1972). Negotiation constraints in the risk-taking domain: Effects of being observed by partners of higher or lower status. *Journal of Personality and Social Psychology, 23,* 143–156.

KOLB, D. M. (1983). *The mediators.* Cambridge, MA: MIT Press.

KOLB, D. M. (1994). *When talk works: Profiles of working mediators.* San Francisco: Jossey-Bass.

KOMORITA, S. S., & ESSER, J. K. (1975). Frequency of reciprocated concessions in bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 699–705.
KOMORITA, S. S., & LAPWORTH, C. W. (1982). Cooperative choice among individuals vs. groups in an n-person dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 487–496.
KONECNI, V. J. (1975). The mediation of aggressive behavior: Arousal level vs. anger and cognitive labeling. *Journal of Personality and Social Psychology 32*, 706–712.
KONOSKE, P., STAPLE, S., & GRAF, R. G. (1979). Compliant reactions to guilt: Self-esteem or self-punishment. *Journal of Social Psychology, 108*, 207–211.
KRAMER, R. M., & BREWER, M. B. (1984). Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 1044–1057.
KRASLOW, D., & LOORY, S. H. (1968). *The secret search for peace in Vietnam*. New York: Vintage Books.
KREMENYUK, V. A. (Ed.). (2002). *International negotiation: Analysis, approaches, issues* (2nd ed.). San Francisco: Jossey-Bass.
KRESSEL, K. (1972). *Labor mediation: An exploratory survey*. Albany, NY: Association of Labor Mediation Agencies.
KRESSEL, K., & PRUITT, D. G. (1989). Conclusion: A research perspective on the mediation of social conflict. In K. Kressel, D. G. Pruitt, & Associates, *Mediation research* (pp. 394–435). San Francisco: Jossey-Bass.
KRIESBERG, L. (1982). *Social conflicts* (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
KRIESBERG, L. (1991). Formal and quasi-mediators in international disputes: An exploratory analysis. *Journal of Peace Research, 28*, 19–27.
KRIESBERG, L. (1998). *Constructive conflicts: From escalation to resolution*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
KRIESBERG, L. (2001). Changing forms of coexistence. In M. Abu-Nimer (Ed.), *Reconciliation, justice, and coexistence* (pp. 47–64). Lanham, MD: Lexington Books.
KUSCHEL, R. (1988). *Vengeance is their reply: Blood feuds and homicides on Bellona Island*—Part I and Part II. Denmark: Dansk Psykologisk Forlag.
LANE, C. (1992, December 28). Mob rule. *The New Republic*, pp. 22–23.
LAQUER, W. (1999). *The new terrorism: Fanaticism and the arms of mass destruction*. New York: Oxford University Press.
LAWRENCE, P. R., & LORSCH, J. W. (1967). *Organizational and environment*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
LAX, D. A., & SEBENIUS, J. K. (1986). *The manager as negotiator: Bargaining for cooperation and competitive gain*. New York: Free Press.
LAZARUS, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York: Oxford University Press.
LEATHERMAN, J., DE MARS, W., GAFFNEY, P. D., & VAYRYNEN, R. (1999). *Breaking cycles of violence: Conflict prevention in intrastate crises*. W. Hartford, CT: Kumarian Press.
LEBOW, R. N., JERVIS, R., & STEIN, J. G. (1984). *Psychology and deterrence*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
LEDERACH, J. P. (1995). *Preparing for peace: Conflict transformation across cultures*. Syracuse, NY: Syracuse University Press.
LEDERACH, J. P. (1997). *Building peace: Sustainable reconciliation in divided societies*. Washington D.C.: US Institute of Peace Press.

LEDERACH, J. P. (2000). Journey from resolution to transformative building. In C. Sampson & J. P. Lederach (Eds.), *From the ground up: Mennonite contributions to international peacebuilding*. New York: Oxford University Press.
LEUNG, K. (1988). Some determinants of conflict avoidance. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 19*, 125–136.
LEUNG, K., & BOND, M. H. (1984). The impact of cultural collectivism on reward allocation. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 793–804.
LEWICKI, R. J., SAUNDERS, D. M., & MINTON, J. W. (Eds.). (1998). *Negotiation: Readings, cases, and exercises* (3rd ed.). Chicago: Irwin/McGraw-Hill.
LEWICKI, R. J., SAUNDERS, D. M., & MINTON, J. W. (2000) *Essentials of Negotiation* (2nd ed.). Chicago: Irwin/McGraw-Hill.
LIEBERFELD, D. (1999). *Talking with the enemy: Negotiation and threat perception in South Africa and Israel/Palestine*. Westport, CT: Praeger.
LIFTON, R. J. (1999). *Destroying the world to save it: Aum Shinrikyo, apocalyptic violence, and the new global terrorism*. New York: Holt.
LIKERT, R. (1961). *New patterns of management*. New York: McGraw-Hill.
LIM, R. G., & CARNEVALE, P. J. (1990). Contingencies in the mediation of disputes. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 259–272.
LIND, E. A., & TYLER, T. R. (1988). *The social psychology of procedural justice*. New York: Plenum.
LINDSKOLD, S. (1978). Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation. *Psychological Bulletin, 85*, 772–793.
LINDSKOLD, S., & BENNETT, R. (1973). Attributing trust and conciliatory intent from coercive power capability. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 180–186.
LINDSKOLD, S., & TEDESCHI, J. T. (1971). Reward power and attraction in interpersonal conflict. *Psychonomic Science, 22*, 211–213.
LOFTUS, E. F. (1979). *Eyewitness testimony*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
LONGLEY, J., & PRUITT, D. G. (1980). *A* critique of Janis's theory of groupthink. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 1, pp. 74–93). Beverly Hills, CA: Sage.
LOOMIS, J. L. (1959). Communication, the development of trust, and cooperative behavior. *Human Relations, 12*, 305–315.
LUND, M. (2001). A toolbox for responding to conflicts and building peace. In L. Reychler & T. Paffenholz (Eds.), *Peacebuilding: A field guide* (pp. 16–20). Boulder, CO: Lynne Rienner.
LYONS, T. (2002). The role of postsettlement elections. In S. J. Stedman, D. Rothchild, & E. M. Cousens (Eds.), *The implementation of peace agreements*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
MALLICK, S. K., & MCCANDLESS, B. R. (1966). A study of catharsis of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 591–596.
MARCUS, N. A., PEDERSEN, W. C., CARLSON, M., & MILLER, N. (2000). Displaced aggression is alive and well: A meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 670–689.
MARKUS, H., & KITAYAMA, S. (1991). Culture and self: Implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review, 98*, 224–253.
MARONGIU, P., & NEWMAN, G. (1987). *Vengeance: The fight against injustice*. Totowa, NJ: Rowman & Littlefield.

McCLINTOCK, C. G. (1988). Evolution, systems of interdependence, and social values. *Behavioral Science, 33,* 59–76.

McCORD, J. (1986). Instigation and insulation: How families affect antisocial aggression. In D. Olweus, J. Block, & M. Radke-Yarrow (Eds.), *Development of antisocial and prosocial behavior: Research, theories, and issues* (pp. 343–357). Orlando, FL: Academic Press.

McCULLOUGH, M. E., BELLAH, C. G., KILPATRICK, S. D., & JOHNSON, J. L. (2001). Vengefulness: Relationships with forgiveness, rumination, well-being, and the Big Five. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27,* 601–610.

McCULLOUGH, M. E., WORTHINGTON, E. L. JR., & RACHAL, K. C. (1997). Interpersonal forgiving in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 73,* 321–336.

McEWEN, C. A., & MAIMAN, R. J. (1989). Mediation in small claims court: Consensual processes and outcomes. In K. Kressel & D. G. Pruitt (Eds.), *Mediation research* (pp. 53–67). San Francisco: Jossey-Bass.

McEWEN, C. A., & MILBURN, T. W. (1993). Explaining a paradox of mediation. *Negotiation Journal, 9,* 23–36.

McFARLANE, A. C. (2000). On the social denial of trauma and the problem of knowing the past. In A. Y. Shalev, R. Yehuda, & A. C. McFarlane (Eds.), *International handbook of human response to trauma* (pp. 11–25). New York: Kluwer Academic/Plenum.

McGILLICUDDY, N. B., PRUITT, D. G., & SYNA, H. (1984). Perceptions of firmness and strength in negotiation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 10,* 402–409.

McGILLICUDDY, N. B., WELTON, G. L., & PRUITT, D. G. (1987). Third party intervention: A field experiment comparing three different models. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 104–112.

MEARSHEIMER, J. J. (2001). *The tragedy of great power politics.* New York: Norton.

MERRY, S. E. (1989). Mediation in nonindustrial societies. In K. Kressel, D. G. Pruitt, & Associates, *Mediation research* (pp. 68–90). San Francisco: Jossey-Bass.

MICHENER, H. A., VASKE, J. J., SCHLEIFER, S. L., PLAZEWSKI, J. G., & CHAPMAN, L. J. (1975). Factors affecting concession rate and threat usage in bilateral conflict. *Sociometry, 38,* 62–80.

MIKOLIC, J. M., PARKER, J. C., & PRUITT, D. G. (1997). Escalation in response to persistent annoyance: Groups vs. individuals and gender effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 151–163.

MILBURN, T. W., & WATMAN, K. H. (1981). *On the nature of threat: A social psychological analysis.* New York: Praeger.

MILGRAM, S. (1992). *The individual in a social world: Essays and experiments* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

MILLER, D. T. (2001). Disrespect and the experience of injustice. *Annual Review of Psychology, 52,* 527–553.

MILLER, N., & BREWER, M. B. (Eds.). (1984). *Groups in contact: The psychology of desegregation.* New York: Academic Press.

MITCHELL, C. (1999). The anatomy of de-escalation. In H-W. Jeong (Ed.), *Conflict resolution: Dynamics, process and structure* (pp. 37–58). Aldershot, England & Brookfield, VT: Ashgate.

MITCHELL, C. (2000). *Gestures of conciliation: Factors contributing to successful olive branches.* London: Macmillan.

MOGY, R. B., & PRUITT, D. G. (1974). Effects of a threatener's enforcement costs on threat credibility and compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 173–180.

MONTVILLE, J. V. (1987). The arrow and the olive branch: The case for track two diplomacy. In J. W. McDonald & D. B. Bendahmane (Eds.), *Conflict resolution: Track two diplomacy* (pp. 5–20). Washington D.C.: Foreign Service Institute, Department of State.

MONTVILLE, J. V. (1993). The healing function in political conflict resolution. In D. J. D. Sandole & H. van der Merwe (Eds.), *Conflict resolution theory and practice: Integration and application* (pp. 112–127). New York: Manchester University Press.

MONTVILLE, J. V. (2001). Justice and the burdens of history. In M. Abu-Nimer (Ed.), *Reconciliation, justice, and coexistence: Theory and practice* (pp. 129–143). Lanham, MD: Lexington Books.

MOORADIAN, M., & DRUCKMAN, D. (1999). Hurting stalemate or mediation? The conflict over Nagorno- Karabakh, 1990–95. *Journal of Peace Research, 36,* 709–727.

MORLEY, I. E., & STEPHENSON, G. M. (1977). *The social psychology of bargaining.* London: Allen and Unwin.

MORRILL, C., & THOMAS, C. K. (1992). Organizational conflict management as disputing process: The problem of social escalation. *Human Communication Research, 18,* 400–428.

MORRIS, M. W., & GELFAND, M. J. (2004). Cultural differences and cognitive dynamics: Expanding the cognitive perspective on negotiation. In M. J. Gelfand & J. M. Brett (Eds.). *Culture and negotiation: Integrative approaches to theory and research.*

MORRIS, M. W., LARRICK, R. P., & SU, S. K. (1999). Misperceiving negotiation counterparts: When situationally determined bargaining behaviors are attributed to personality traits. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 52–67.

MOSCOVICI, S., & ZAVALLONI, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 12,* 125–135.

MURPHY, J. G., & HAMPTON, J. (1988). *Forgiveness and mercy.* New York: Cambridge University Press.

MURRAY, S. L., & HOLMES, J. G. (1997). A leap of faith? Positive illusions in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 586–604.

MYLROIE, L. (2000). *Study of revenge: Saddam Hussein's unfinished war against America.* Washington, DC: AEI Press.

NAIMARK, N. M. (2001). *Fires of hatred: Ethnic cleansing in twentieth-century Europe.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

NANSEL, T. R., OVERPECK, M., PILLA, R. S., RUAN, W. J., SIMONS-MORTON, B., & SCHEIDT, P. (2001). Bullying behaviors among US youth: Prevalence and association with psychosocial adjustment. *Journal of the American Medical Association, 285,* 2094–2100.

NEALE, M. A. (1984). The effect of negotiation and arbitration cost salience on bargaining behavior: The role of arbitrator and constituency in negotiator judgment. *Organizational Behavior and Human Performance, 34,* 97–111.

NEALE, M. A., & BAZERMAN, M. H. (1983). The role of perspective-taking ability in negotiating under different forms of arbitration. *Industrial and Labor Relations Review, 36,* 378–388.

NEALE, M. A., & BAZERMAN, M. H. (1985). The effects of framing and negotiator overconfidence on bargaining behaviors and outcomes. *Academy of Management Journal, 28,* 34–39.

NEALE, M. A., & BAZERMAN, M. H. (1991). *Negotiator cognition and rationality.* New York: Free Press: New York.

NEUBERG, S. L. (1989). The goal of forming accurate impressions during social interactions: Attenuating the impact of negative expectancies. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 374–386.

NEUFFER, E. (2001). *The key to my neighbor's house: Seeking justice in Bosnia and Rwanda.* New York: Picador.

NEW YORK STATE SPECIAL COMMISSION ON ATTICA (1972). *Attica: The official report of the New York State Special Commission on Attica.* New York: Bantam Books.

NEWCOMB, T. M. (1947). Autistic hostility and social reality. *Human Relations, 1,* 69–86.

NISBETT, R. E., & COHEN, D. (1996). *Culture of honor: The psychology of violence in the South.* Boulder, CO: Westview.

NOLLER, P., & FITZPATRICK, M. A. (1990). Marital communication in the eighties. *Journal of Marriage and the Family, 52,* 832–843.

NORTH, R. C., BRODY, R. A., & HOLSTI, O. R. (1964). Some empirical data on the conflict spiral. *Peace Research Society (International) Papers, 1,* 1–14.

NOVACO, R. W. (1975). *Anger control.* Lexington, MA: Lexington Books.

O'FARRELL, T. J., & MURPHY, C. M. (2002). Behavioral couples therapy for alcoholism and drug abuse: Encountering the problem of domestic violence. In C. Wekerle & A. Wall (Eds.), *The violence and addiction equation: Theoretical and clinical issues in substance abuse and relationship violence* (pp. 293–303). New York: Brunner-Routledge.

OHBUCHI, K., KAMEDA, M., & AGARIE, N. (1989). Apology as aggression control: Its role in mediating appraisal of and response to harm. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 219–227.

OHBUCHI, K-I. (1995). *Mitigation of interpersonal conflicts: Politeness and time pressure.* Unpublished.

OHBUCHI, K-I., FUKUSHIMA, O., & TEDESCHI, J. T. (1999). Cultural values in conflict management: Goal orientation, goal attainment, and tactical decision. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 30,* 51–71.

OHBUCHI, K-I., & TAKAHASHI, Y. (1994). Cultural styles of conflict management in Japanese and Americans: Passivity, covertness, and effectiveness of strategies. *Journal of Applied Social Psychology, 24,* 1345–1366.

OHBUCHI, K-I., & TEDESCHI, J. T. (1997). Multiple goals and tactical behaviors in social conflicts. *Journal of Applied Social Psychology, 103,* 5–33.

OLONISAKIN, F. (2000). *Reinventing peacekeeping in Africa.* The Hague: Kluwer Law International.

OLSON, J. M., ROESE, N. J., & ZANNA, M. P. (1996). Expectancies. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 211–238). New York: Guilford.

OPOTOW, S. (2000). Aggression and violence. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 403–427). San Francisco: Jossey-Bass.

O'QUIN, K., & ARONOFF, J. (1981). Humor as a technique of social influence. *Social Psychology Quarterly, 44,* 349–357.

ORVIS, B. R., KELLEY, H. H., & BUTLER, D. (1976). Attributional conflict in young couples. In H. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 1, pp. 353–386). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ORWELL, G. (1968). Looking back on the Spanish War. In S. Orwell & I. Angus (Eds.), *The collected essays, journalism and letters of George Orwell: Vol. 2. My country right or left, 1940–1943* (pp. 249–267). New York: Harcourt, Brace & World.

OSGOOD, C. E. (1962). *An alternative to war or surrender*. Urbana; University of Illinois Press.

OSGOOD, C. E. (1966). *Perspective in foreign policy* (2nd ed.). Palo Alto, CA: Pacific Books.

OSKAMP, S. (1965). Attitudes toward U. S. and Russian actions: A double standard. *Psychological Reports, 16*, 43–46.

PARISH, W. L., & WHYTE, M. K. (1978). *Village and family in contemporary China*. Chicago: University of Chicago Press.

PATCHEN, M. (1991). Conflict and cooperation in American-Soviet relations: What have we learned from quantitative research? *International Interactions, 17*, 127–143.

PEARSON, J., & THOENNES, N. (1982). Mediation and divorce: The benefits outweigh the costs. *The Family Advocate, 4*, 26–32.

PEIRCE, R. S., PRUITT, D. G., & CZAJA, S. J. (1993). Complainant-respondent differences in procedural choice. *International Journal of Conflict Management, 4*, 199–222.

PETERS, E. (1952). *Conciliation in action*. New London, CT: National Foremen's Institute.

PETERSON, D. R. (1983). Conflict. In H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau, & D. R. Peterson (Eds.), *Close relationships* (pp. 360–396). New York: Freeman.

PETTIGREW, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology, 49*, 65–85.

PETTY, R. E., & CACIOPPO, J. T. (1996). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Boulder, CO: Westview.

PFENNIG, D. W., & SHERMAN, P. W. (1995). Kin recognition. *Scientific American, 272*, 98–103.

PHILLIPS, B. A. (2001). *The mediation field guide*. San Francisco: Jossey-Bass.

PINKLEY, R. L. (1990). Dimensions of conflict frame: Disputant interpretations of conflict. *Journal of Applied Psychology, 75*, 117–126.

POTTER, S. (1948). *The theory and practice of gamesmanship: The art of winning games without actually cheating*. New York: Holt.

PRUITT, D. G. (1965). Definition of the situation as a determinant of international action. In H. C. Kelman (Ed.), *International behavior: A social-psychological analysis* (pp. 391–432). New York: Holt, Rinehart and Winston.

PRUITT, D. G. (1967). Reward structure and cooperation: The decomposed prisoner's dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 21–27.

PRUITT, D. G. (1969). Stability and sudden change in interpersonal and international affairs. *Journal of Conflict Resolution, 13*, 18–38.

PRUITT, D. G. (1970). Motivational processes in the decomposed prisoner's dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 227–238.

PRUITT, D. G. (1971). Indirect communication and the search for agreement in negotiation. *Journal of Applied Social Psychology, 1*, 205–239.

PRUITT, D. G. (1981). *Negotiation behavior.* New York: Academic Press.
PRUITT, D. G. (1994). Negotiation between organizations: A branching chain model. *Negotiation Journal, 10,* 217–230.
PRUITT, D. G. (1995). Process and outcome in community mediation. *Negotiation Journal, 11,* 365–377.
PRUITT, D. G. (1997). Ripeness theory and the Oslo talks. *International Negotiation, 2,* 237–250.
PRUITT, D. G. (2000a). Alternative dispute resolution. In A. E. Kazdin (Ed.), *Encyclopedia of psychology* (Vol. 1, pp. 124–125). Washington, DC: American Psychological Association.
PRUITT, D. G. (2000b). The tactics of third-party intervention. *Orbis: A Journal of World Affairs, 44,* 245–254.
PRUITT, D. G., BERCOVITCH, J., & ZARTMAN, I. W. (1997). A brief history of the Oslo talks. *International Negotiation, 2,* 177–182.
PRUITT, D. G., & CARNEVALE, P. J. (1982). The development of integrative agreements in social conflict. In V. J. Derlega & J. Grzelak (Eds.), *Living with other people* (pp. 151–181). New York: Academic Press.
PRUITT, D. G., & CARNEVALE, P. J. (1993). *Negotiation in social conflict.* Buckingham, England: Open University Press & Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
PRUITT, D. G., CARNEVALE, P. J., FORCEY, B., & VAN SLYCK, M. (1986). Gender effects in negotiation: Constituent surveillance and contentious behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 22,* 264–275.
PRUITT, D. G., & DREWS, J. L. (1969). The effect of time pressure, time elapsed, and the opponent's concession rate on behavior in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology, 5,* 43–60.
PRUITT, D. G., & GAHAGAN, J. P. (1974). Campus crisis: The search for power. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Perspectives on social power* (pp. 349–392). Chicago: Aldine.
PRUITT, D. G., & HOLLAND, J. (1972). *Settlement in the Berlin Crisis, 1958–62.* Buffalo, NY: Council on International Studies, State University of New York at Buffalo.
PRUITT, D. G., & JOHNSON, D. F. (1970). Mediation as an aid to face saving in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 239–246.
PRUITT, D. G., MCGILLICUDDY, N. B., WELTON, G. L., & FRY, W. R. (1989). Process of mediation in dispute settlement centers. In K. Kressel, D. G. Pruitt, & Associates, *Mediation research* (pp. 368–393). San Francisco: Jossey-Bass.
PRUITT, D. G., & OLCZAK, P. V. (1995). Beyond hope: Approaches to resolving seemingly intractable conflict. In B. B. Bunker, J. Z. Rubin, & Associates, *Conflict, cooperation and justice: Essays provoked by the work of Morton Deutsch* (pp. 59–92). San Francisco: Jossey-Bass.
PRUITT, D. G., PEIRCE, R. S., MCGILLICUDDY, N. B., WELTON, G. L., & CASTRIANNO, L. M. (1993). Long-term success in mediation. *Law and Human Behavior, 17,* 313–330.
PRUITT, D. G., & SNYDER, R. C. (Eds.). (1969). *Theory and research on the causes of war.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
RABBIE, J. M., & LODEWIJKX, H. F. M. (1995). Aggressive reactions to social injustice by individuals and groups as a function of social norms, gender, and anonymity. *Social Justice Research, 8,* 7–40.
RAHIM, M. A. (1983). A measure of styles of handling interpersonal conflict. *Academy of Management Journal, 26,* 368–376.

RAHIM, M. A. (1986). Referent role and styles of handling interpersonal conflict. *Journal of Social Psychology, 126,* 79–86.

RAHIM, M. A., & MAGNER, N. R. (1995). Confirmatory factor analysis of the styles of handling interpersonal conflict: First-order factor model and its invariance across groups. *Journal of Applied Psychology, 80,* 122–132.

RAIDER, E. (1995). Conflict resolution training in schools: Translating theory into applied skills. In B. B. Bunker, J. Z. Rubin, & Associates (Eds.), *Conflict, cooperation, and justice: Essays inspired by the work of Morton Deutsch* (pp. 93–121). San Francisco: Jossey-Bass.

RAIDER, E., COLEMAN, S., & GERSON, J. (2000). Teaching conflict resolution skills in a workshop. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 499–521). San Francisco: Jossey-Bass.

RAIFFA, H. (1982). *The art and science of negotiation.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

RANSFORD, H. E. (1968). Isolation, powerlessness and violence: A study of attitudes and participation in the Watts riot. *American Journal of Sociology, 73,* 581–591.

RAPOPORT, A., & CHAMMAH, A. (1965). *Prisoner's dilemma: A study in conflict and cooperation.* Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

RAVEN, B. H., & RUBIN, J. Z. (1983). *Social psychology* (2nd ed.). New York: Wiley.

REGAN, D. T. (1971). Effects of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology, 7,* 627–639.

REGAN, D. T., STRAUS, E., & FAZIO, R. H. (1974). Liking and the attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 385–397.

REIK, T. (1952). *Listening with the third ear: The inner experience of a psychoanalyst.* New York: Farrar, Straus.

REYCHLER, L. (1999). *Democratic peace-building and conflict prevention.* Leuven, Belgium: Leuven University Press.

RICE, O. (1982). *The Hatfields and McCoys.* Lexington, KY: University of Kentucky Press.

RICHARDSON, L. F. (1967). *Arms and insecurity.* Chicago: Quadrangle.

RIDLEY, M. (1996). *The origins of virtue: Human instincts and the evolution of cooperation.* New York: Viking.

RIGBY, A. (2001). *Justice and reconciliation: After the violence.* Boulder, CO: Lynne Rienner.

ROGERS, R. W., & PRENTICE-DUNN, S. (1981). Deindividuation and anger-mediated aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 63–73.

ROSENTHAL, R., & JACOBSON, L. F. (1968). *Pygmalion in the classroom.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

ROSS, L., & STILLINGER, C. (1991). Barriers to conflict resolution. *Negotiation Journal, 8,* 389–404.

ROTHMAN, J. (1997). *Resolving identity-based conflict in nations, organizations, and communities.* San Francisco: Jossey-Bass.

ROTHSTEIN, R. L. (1999). Fragile peace and its aftermath. In R. L. Rothstein (Ed.), *After the peace: Resistance and reconciliation* (pp. 223–253). Boulder, CO: Lynne Rienner.

ROTTON, J., & FREY, J. (1985). Air pollution, weather, and violent crime: Concomitant time-series analysis of archival data. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 1207–1220.

ROUHANA, N. N., & KELMAN, H. C. (1994). Promoting joint thinking in international conflicts: An Israeli-Palestinian continuing workshop. *Journal of Social Issues, 50,* 157–178.

RUBENSTEIN, R. E. (1987). *Alchemists of revolution: Terrorism in the modern world.* New York: Basic Books.

RUBENSTEIN, R. E. (1999). Conflict resolution and the structural sources of conflict. In H-W. Jeong (Ed.), *Conflict resolution: Dynamics, process and structure* (pp. 173–195). Aldershot, England & Brookfield, VT: Ashgate.

RUBENSTEIN, R. E. (2003). Sources. In S. Cheldelin, D. Druckman, & L. Fast (Eds.), *Conflict: From analysis to resolution.* London: Continuum.

RUBIN, J. Z. (1980). Experimental research on third-party intervention in conflict: Toward some generalizations. *Psychological Bulletin, 87,* 379–391.

RUBIN, J. Z. (1981). *Dynamics of third-party intervention: Kissinger in the Middle East.* New York: Praeger.

RUBIN, J. Z., & BROWN B. R. (1975). *The social psychology of bargaining and negotiation.* New York: Academic Press.

RUBIN, J. Z., & LEWICKI, R. J. (1973). A three-factor experimental analysis of promises and threats. *Journal of Applied Social Psychology, 3,* 240–257.

RUBIN, J. Z., PRUITT, D. G., & KIM, S. H. (1994). *Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

RUBIN, J. Z., & RUBIN, C. (1989). *When families fight: How to handle conflict with those you love.* New York: Ballantine.

RUBIN, J. Z., STEINBERG, B. D., & GERRETN, J. R. (1974). How to obtain the right of way: An experimental analysis of behavior at intersections. *Perceptual and Motor Skills, 39,* 1263–1274.

RUNCIMAN, W. G. (1966). *Relative deprivation and social justice.* Berkeley, CA: University of California Press.

RUSBULT, C. E., VERETTE, J., WHITNEY, G. A., SLOVIK, L. F., & LIPKUS, G. A. (1991). Accommodation processes in close relationships: Theory and preliminary empirical evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 53–78.

RUSSELL, C. S., & DREES, C. M. (1989). What's the rush? A negotiated slowdown. In J. F. Crosby (Ed.), *When one wants out and the other doesn't: Doing therapy with polarized couples* (pp. 93–117). New York: Brunner/Mazel.

RUSSETT, B. M. (1967). Pearl Harbor: Deterrence theory and decision theory. *Journal of Peace Research, 2,* 89–106.

RYEN, A. H., & KAHN, A. (1975). The effects of intergroup orientation on group attitudes and proxemic behavior: A test of two models. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 302–310.

SALACUSE, J. W. (1991). *Making global deals: Negotiating in the international marketplace.* Boston: Houghton Mifflin.

SALOVEY, P., MAYER, J. D., & ROSENHAN, D. L. (1991). Mood and helping: Mood as a motivator of helping and helping as a regulator of mood. In M. S. Clark (Ed.), *Review of personality and social psychology: Vol. 12. Prosocial behavior* (pp. 215–237). Newbury Park, CA: Sage.

SAMPSON, C., & LEDERACH, J. P. (Eds.). (2000). *From the ground up: Mennonite contributions to international peacebuilding.* New York: Oxford University Press.

SANDER, F. E. A., & GOLDBERG, S. B. (1994). Fitting the forum to the fuss: A user-friendly guide to selecting and ADR procedure. *Negotiation Journal, 10,* 49–68.

SANDOLE, D. J. D. (2002). Virulent ethnocentrism: A major challenge for transformational conflict resolution and peacebuilding in the post-Cold War era. *Global Review of Ethnopolitics, 1,* 4–27.
SCHACHTER, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46,* 190–207.
SCHEFF, T. J. (1994). *Bloody revenge: Emotions, nationalism, and war.* Boulder, CO: Westview.
SCHELLING, T. C. (1960). *The strategy of conflict.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
SCHELLING, T. C. (1966). *Arms and influence.* New Haven, CT: Yale University Press.
SCHLENKER, B. R., BONOMA, T. V., TEDESCHI, J. T., & PIVNICK, W. P. (1970). Compliance to threats as a function of the wording of the threat and the exploitativeness of the threatener. *Sociometry, 33,* 394–408.
SCHLENKER, B. R., HELM, B., & TEDESCHI, J. T. (1973). The effects of personality and situational variables on behavioral trust. *Journal of Personality and Social Psychology, 25,* 419–427.
SCHOORMAN, F. D., BAZERMAN, M. H., & ATKIN, R. S. (1981). Interlocking directorates: A strategy for reducing environmental uncertainty. *Academy of Management Review, 6,* 243–251.
SCHOPLER, J., & INSKO, C. A. (1992). The discontinuity effect in interpersonal and intergroup relations: Generality and mediation. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 3, pp. 121–51). Chichester, England: Wiley.
SCHUMPETER, J. (1955). *The sociology of imperialism.* New York: Meridian.
SCHWARTZ, S. H., & STRUCH, N. (1989). Values, stereotypes, and intergroup antagonism. In D. Bar-Tal, C. R. Grauman, A. W. Kruglanski, & W. Stroebe (Eds.), *Stereotypes and prejudice: Changing conceptions* (pp. 151–167). New York: Springer-Verlag.
SCHWEITZER, M. E., & DECHURCH, L. A. (2001). Linking frames in negotiations: Gains, losses and conflict frame adoption. *International Journal of Conflict Management, 12,* 100–113.
SCOBIE, E. D., & SCOBIE, G. E. W. (1998). Damaging events: The perceived need for forgiveness. *Journal of the Theory of Social Behaviour, 28,* 0021–8308.
SHALEV, A. Y., YEHUDA, R., & MCFARLANE, A. C. (Eds.). (2000). *International handbook of human response to trauma.* New York: Kluwer Academic/Plenum.
SHARP, G. (1970). *Exploring nonviolent alternatives.* Boston: Porter Sargent.
SHAVER, K. G. (1985). *The attribution of blame: Causality, responsibility, and blameworthiness.* New York: Springer-Verlag.
SHERIF, M., HARVEY, O. J., WHITE, B. J., HOOD, W. R., & SHERIF, C. W. (1961). *Intergroup cooperation and competition: The Robbers Cave experiment.* Norman, OK: University Book Exchange.
SHERIF, M., & SHERIF, C. W. (1969). *Social psychology.* New York: Harper & Row.
SHRIVER, D. W. (1995). *An ethic for enemies: Forgiveness in politics.* New York: Oxford University Press.
SHRIVER, D. W. (2001). Where and when in political life is justice served by forgiveness? In N. Biggar (Ed.), *Burying the past: Making peace and doing justice after civil conflict* (pp. 23–39). Washington, DC: Georgetown University Press.
SHUBIK, M. (1971). The dollar auction game: A paradox in noncooperative behavior and escalation. *Journal of Conflict Resolution, 15,* 109–111.

SILLARS, A. L. (1981). Attributions and interpersonal conflict resolution. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 3, pp. 279–305). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SILLARS, A., ROBERTS, L. J., LEONARD, K. E., & DUN, T. (2000). Cognition during marital conflict: The relationship of thought and talk. *Journal of Social and Personal Relationships. 17*, 479–502.

SIMMEL, G. (1955). *Conflict and the web of group-affiliations*. New York: The Free Press.

SIMON, H. A. (1957). *Models of man: Social and rational*. New York: Wiley.

SJOSTEDT, G. (1993). *International environmental negotiation*. Newbury Park, CA: Sage.

SLUZKI, C. E. (2003). The process toward reconciliation. In A. Chayes & M. L. Minow (Eds.), *Imagine coexistence*. San Francisco: Jossey-Bass.

SMITH, A. H. (1900/1972). *Chinese characteristics*. London: Oliphant, Anderson, and Ferrier.

SMITH, D. L ., PRUITT, D. G., & CARNEVALE, P. J. (1982). Matching and mismatching: The effect of own limit, other's toughness, and time pressure on concession rate in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 876–883.

SMITH, E. R., & MACKIE, D. M. (2000). *Social psychology* (2nd ed.). Philadelphia, PA: Psychology Press.

SMITH, R. H., WEBSTER, J. M., PARROTT, W. G., & EYRE, H. L. (2002). The role of public exposure of moral and nonmoral shame and guilt. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 138–159.

SMITH, W. P. (1987). Conflict and negotiation: Trends and emerging issues. *Journal of Applied Social Psychology, 17*, 641–677.

SMITH, W. P., & ANDERSON, A. J. (1975). Threats, communication, and bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 76–82.

SNYDER, G. H., & DIESING, P. (1977). *Conflict among nations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

SNYDER, M., & SWANN, W. B., JR. (1978). Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. *Journal of Experimental Social Psychology, 14*, 148–162.

SOLOMON, L. (1960). The influence of some types of power relationships and game strategies upon the development of interpersonal trust. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61*, 223–230.

SPECTOR, B. L. (1999). *Negotiated rulemaking: A participative approach to consensus-building for regulatory development and implementation* (Technical Note No. 10). Washington D.C. : USAID Implementing Policy Change Project.

STAUB, E. (2001). Ethnopolitical and other group violence: Origins and prevention. In D. Chirot & M. E. P Seligman (Eds.), *Ethnopolitical warfare: Causes, consequences, and possible solutions* (pp. 289–304). Washington, DC: American Psychological Association.

STEDMAN, S. J. (1991). *Peacemaking in civil wars: International mediation in Zimbabwe, 1974–1980*. Boulder, CO: Lynne Rienner.

STEDMAN, S. J. (2000). Spoiler problems in peace processes. In P. C. Stern & D. Druckman (Eds.). *Conflict resolution after the Cold War* (pp. 178–224). Washington D. C.: National Academy Press.

STEELE, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.21, pp. 261–302). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

STEELE, C. M., & JOSEPHS, R. A. (1990). Alcohol myopia: Its prized and dangerous effects. *American Psychologist, 45,* 921–933.

STEERS, R. M. (1999). *Made in Korea: Chung Ju Yung and the rise of Hyundai.* New York: Routledge.

STEGER, M. B., & LIND, N. S. (1999). *Violence and its alternatives.* New York: Palgrave/McMillan.

STEIN, J. G. (1989). Getting to the table: The triggers, stages, functions, and consequences of prenegotiation. In J. G. Stein (Ed.), *Getting to the table: The processes of international prenegotiation* (pp. 239–268). Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

STEIN, J. G. (1996). Image, identity, and conflict resolution. In C. Crocker & F. Hampson (Eds.), *Managing global chaos: Sources of and responses to international conflict* (pp. 93–112). Washington D.C.: United States Institute of Peace Press.

STENGEL, R. (2000). *You're too kind: A brief history of flattery.* New York: Simon & Schuster.

STERNBERG, R. J., & DOBSON, D. M. (1987). Resolving interpersonal conflicts: An analysis of stylistic consistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 794–812.

STERNBERG, R. J., & SORIANO, L. J. (1984). Styles of conflict resolution. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 115–126.

STRAUS, D. B. (1981). Kissinger and management of complexity: An attempt that failed. In J. Z. Rubin (Ed.), *Dynamics of third party intervention: Kissinger in the Middle East* (pp. 253–270). New York: Praeger.

STRUCH, N., & SCHWARTZ, S. H. (1989). Intergroup aggression: Its predictors and distinctness from in-group bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 364–373.

SUMNER, W. G. (1906). *Folkways.* Boston: Ginn.

SUSSKIND, L., BACOW, L., & WHEELER, M. (1983). *Resolving environmental regulatory disputes.* Rochester, VT: Schenkman.

SWANN, W. B., JR. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 1038–1051.

TAJFEL, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American, 223,* 96–102.

TAJFEL, H., & TURNER, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33–47). Monterey, CA: Brooks/Cole.

TAJFEL, H., & TURNER, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations,* (pp. 7–24). Chicago: Nelson-Hall.

TAVUCHIS, N. (1991). *Mea Culpa: A sociology of apology and reconciliation.* Stanford, CA: Stanford University Press.

TAYLOR, S. E. (1991). Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin, 110,* 67–85.

TAYLOR, S. P., & LEONARD, K. E. (1983). Alcohol and human physical aggression. In R. G. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews,* Vol. 2: *Issues in research* (pp. 77–101). New York: Academic Press.

TEDESCHI, J. T., & BOND, M. H. (2001). Aversive behavior and aggression in cultural perspective. In R. M. Kowalski (Ed.), *Behaving badly: Aversive behaviors*

in interpersonal relationship (pp. 257–293). Washington, DC: American Psychological Association.

TEDESCHI, J. T., SCHLENKER, B. R., & BONOMA, T. V. (1973). *Conflict, power and games*. Chicago: Aldine.

TEGER, A. I. (1980). *Too much invested to quit*. New York: Pergamon.

TETLOCK, P. E. (1983). Policymakers' images of international conflict. *Journal of Social Issues, 39*, 67–86.

THIBAUT, J. W., & KELLEY, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.

THOMAS, K. (1976). Conflict and conflict management. In M. D. Dunnette (Ed.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (pp. 889–935). Chicago: Rand McNally.

THOMPSON, L. L. (1990a). Negotiation behavior and outcomes: Empirical evidence and theoretical issues. *Psychological Bulletin, 108*, 515–532.

THOMPSON, L. L. (1990b). An examination of naive and experienced negotiators. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 82–90.

THOMPSON, L. L. (2001). *The mind and heart of the negotiator* (2nd ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

THOMPSON, L. L., & HASTIE, R. (1990). Social perception in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 47*, 98–123.

THOMPSON, L. L., & HREBEC, D. (1996). Lose-lose agreements in interdependent decision making. *Psychological Bulletin, 120*, 396–409.

THOMPSON, L. L., & NADLER, J. (2000). Judgmental biases in conflict resolution and how to overcome them. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 213–235). San Francisco, CA: Jossey-Bass.

TING-TOOMEY, S. (1994). Managing conflict in intimate intercultural relationships. In D. D. Cahn (Ed.), *Conflict in personal relationships* (pp. 47–77). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

TINSLEY, C. H. (1997). Understanding conflict in a Chinese cultural context. In B. Bies, R. Lewicki, & B. Sheppard (Eds.), *Research on negotiations in organizations* (Vol. 6, pp. 209–225). Beverly Hills, CA: Sage.

TINSLEY, C. H. (1998). Models of conflict resolution in Japanese, German, and American cultures. *Journal of Applied Psychology, 83*, 316–323.

TINSLEY, C. H. (2001). How negotiators get to yes: Predicting the constellation of strategies used across cultures to negotiate conflict. *Journal of Applied Psychology, 86*, 583–593.

TINSLEY, C. H., & BRETT, J. M. (2001). Managing workplace conflict in the United States and Hong Kong. *Organizational Behavior and Human Decision Making, 85*, 360–381.

TINSLEY, C. H., O'CONNOR, K., & SULLIVAN, B. (2001). "Tough" guys finish last: The perils of a distributive reputation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 88*, 621–642.

TINSLEY, C. H., & PILLUTLA, M. M. (1998). The influence of culture on business negotiations in the U.S. and Hong Kong. *Journal of International Business Studies, 29*, 711–728.

TJOSVOLD, D. (1977). Commitment to justice in conflict between unequal persons. *Journal of Applied Social Psychology, 7*, 149–162.

TJOSVOLD, D., HUI, C., & LAW, K. S. (2001). Constructive conflict in China: Cooperative conflict as a bridge between East and West. *Journal of World Business, 36*, 166–183.

TJOSVOLD, D., LEUNG, K., & JOHNSON, D. W. (2000). Cooperative and competitive conflict in China. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 475–495). San Francisco: Jossey-Bass.

TJOSVOLD, D., & OKUN, M. A. (1976). *Corrupting effects of unequal power: Cognitive perspective-taking and cooperation.* Paper presented at the annual convention of the American Psychological Association, Washington, D.C.

TOCH, H. (1969). *Violent men: An inquiry into the psychology of violence.* Chicago: Aldine.

TOCH, H. (1970). The social psychology of violence. In E. I. Megargee & J. E. Hokanson (Eds.), *The dynamics of aggression* (pp. 160–169). New York: Harper & Row.

TOUVAL, S., & ZARTMAN, I. W. (1985). *International mediation in theory and practice.* Boulder, CO: Westview.

TOUVAL, S., & ZARTMAN, I. W. (1989). Mediation in international conflicts. In K. Kressel, D. G. Pruitt, & Associates, *Mediation research* (pp. 115–137). San Francisco: Jossey-Bass.

TRIANDIS, H. C. (1990). Theoretical concepts that are applicable to the analysis of ethnocentrism. In R. W. Brislin (Ed.), *Applied cross-cultural psychology* (pp. 34–55). Newbury Park: Sage.

TRIANDIS, H. C. (1994). *Culture and social behavior.* New York: McGraw-Hill.

TRIANDIS, H. C. (1995). *Individualism and collectivism.* Boulder, CO: Westview.

TRIANDIS, H. C. (2000). Culture and conflict. *International Journal of Psychology, 35,* 145–152.

TRIANDIS, H. C., CARNEVALE, P. J., GELFAND, M. J., et al. (2001). Culture, personality, and deception in negotiation: A multilevel analysis. *International Journal of Cross-Cultural Management, 1,* 73–90.

TSE, D. K., FRANCIS, J., & WALLS, J. (1994). Cultural differences in conducting intra- and inter-cultural negotiations: A Sino-Canadian comparison. *Journal of International Business Studies, 25,* 537–555.

TURNER, J. C. (1981). The experimental social psychology of intergroup behavior. In J. C. Turner & H. Giles (Eds.), *Intergroup behaviour* (pp. 66–101). Oxford, England: Basil Blackwell.

TURNER, J. C., HOGG M. A., OAKES, P. J., & SMITH, P. M. (1984). Failure and defeat as determinants of group cohesiveness. *British Journal of Social Psychology, 23,* 97–111.

TYLER, T. R. (1990). *Why people obey the law.* New Haven, CT: Yale University Press.

URY, W. L. (1991). *Getting past no: Negotiating with difficult people.* New York: Bantam.

URY, W. L., BRETT, J. M., & GOLDBERG, S. (1988). *Getting disputes resolved.* San Francisco: Jossey-Bass.

VAN DE VLIERT, E. (1990). Positive effects of conflict: A field assessment. *The International Journal of Conflict Management, 1,* 69–80.

VAN DE VLIERT, E. (1997). *Complex interpersonal conflict behaviour: Theoretical frontiers.* Hove, England: Psychology Press.

VAN DE VLIERT, E., & PREIN, H. C. M. (1989). The difference in the meaning of forcing in the conflict management of actors and observers. In M. A. Rahim (Ed.), *Managing conflict: An interdisciplinary approach* (pp. 51–63). New York: Praeger.

VAN DEN BROUCKE, S., VANDEREYCKEN, W., & NORRE, J. (1997). *Eating disorders and marital relationships.* London: Routledge.

VAN SLYCK, M., & STERN, M. (1991). Conflict resolution in educational settings: Assessing the impact of peer mediation programs. In K. G. Duffy, J. W. Grosch, & P. V. Olczak (Eds.), *Community mediation: A handbook for practitioners and researchers* (pp. 257–274). New York: Guilford.

VAN SLYCK, M., STERN, M., & NEWLAND, L. M. (1992). Parent-child mediation: An empirical assessment. *Mediation Quarterly, 10,* 75–87.

VANBESELAERE, N. (1991). The different effects of simple and crossed categorization: A result of the category differentiation process or of differential category salience? In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 2, pp. 247–279). Chichester, England: Wiley.

VARSHNEY, A. (2002). *Ethnic Conflict and Civic Life: Hindus and Muslims in India.* New Haven, CT: Yale University Press.

VOLKAN, V. D. (1997). *Bloodlines: From ethnic pride to ethnic terrorism.* New York: Farrar, Straus and Giroux.

VOLKAN, V. D. (2001). Transgenerational transmissions and chosen traumas: An aspect of large-group identity. *Group Analysis, 34,* 79–97.

VONK, R. (1998). The slime effect: Suspicion and dislike of likeable behavior toward superiors. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 849–864.

VONK, R. (1999). Differential evaluations of likeable and dislikeable behaviours enacted towards superiors and subordinates. *European Journal of Social Psychology, 29,* 139–146.

VOSSEKUIL, B., REDDY, M., FEIN, R., BORUM, R., & MODZELESKI, W. (2000). *Safe School Initiative: An interim report on the prevention of targeted violence in schools.* Washington, DC: U.S. Secret Service, National Threat Assessment Center.

WALL, J. A. (1975). Effects of constituent trust and representative bargaining orientation on intergroup bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 1004–1012.

WALL, J. A. (1977). Intergroup bargaining: Effects of opposing constituent's stance, opposing representative's bargaining, and representative's locus of control. *Journal of Conflict Resolution, 21,* 459–474.

WALL, J. A. (1979). The effects of mediator rewards and suggestions upon negotiations. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1554–1560.

WALL, J. A., DRUCKMAN, D., & DIEHL, P. F. (2002). Mediation by international peacekeepers. In J. Bercovitch (Ed.), *Mediation in international relations* (2nd ed.). New York: St. Martin's.

WALL, J. A., & LYNN, A. (1993). Mediation; A current review. *Journal of Conflict Resolution, 37,* 160–194.

WALL, J. A., & RUDE, D. E. (1989). Judicial mediation of settlement negotiations. In K. Kressel, D. G. Pruitt, & Associates, *Mediation research* (pp. 190–212). San Francisco: Jossey-Bass.

WALL, J. A., & RUDE, D. E. (1991). The judge as mediator. *Journal of Applied Psychology, 76,* 54–59.

WALL, J. A., STARK, J. B., & STANDIFER, R. L. (2001). Mediation: A current review and theory development. *Journal of Conflict Resolution, 45,* 370–391.

WALSTER, E. H., WALSTER, G. W., & BERSCHEID, E. (1978). *Equity: Theory and research.* Boston: Allyn and Bacon.

WALTON, R. E. (1969). *Interpersonal peacemaking: Confrontations and third-party consultation.* Reading, MA: Addison-Wesley.

WALTON, R. E., & MCKERSIE, R. B. (1965). *A behavioral theory of labor negotiations: An analysis of a social interaction system.* New York: McGraw-Hill.
WEBSTER, N. (1983). *New Twentieth Century Dictionary* (2nd ed.). New York: Simon & Schuster.
WEINER, B., AMIRKHAN, J., FOLKES, V. S., & VERETTE, J. A. (1987). An attributional analysis of excuse giving: Studies of a naive theory of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 316–324.
WEISS, J. N. (2002). *Mediator sequencing strategies in intractable communal conflicts.* Unpublished doctoral dissertation, George Mason University, Fairfax, Virginia.
WELTON, G. L., & PRUITT, D. G. (1987). The mediation process: The effects of mediator bias and disputant power. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13,* 123–133.
WELTON, G. L., PRUITT, D. G., & MCGILLICUDDY, N. B. (1988). The role of caucusing in community mediation. *Journal of Conflict Resolution, 32,* 181–202.
WELTON, G. L., PRUITT, D. G., MCGILLICUDDY, N. B., IPPOLITO, C. A., & ZUBEK, J. M. (1992). Antecedents and characteristics of caucusing in community mediation. *International Journal of Conflict Management, 3,* 303–318.
WHEELER, L., & CAGGIULA, A. R. (1966). The contagion of aggression. *Journal of Experimental Social Psychology, 2,* 1–10.
WHITE, J. R. (1998). *Terrorism: An introduction* (2nd ed.). Belmont, CA: Wadsworth.
WHITE, R. K. (1984). *Fearful warriors: A psychological profile of U.S.-Soviet relations.* New York: Free Press.
WINSTON, D. S. (1996). Participation standards in mandatory mediation statutes: "You can lead a horse to water . . ." *Ohio State Journal on Dispute Resolution, 11,* 187–206.
WINTER, D. G. (1987). Enhancement of an enemy's power motivation as a dynamic of conflict escalation. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 41–46.
WOLFGANG, M., & STROHM, R. B. (1956). The relationship between alcohol and criminal homicide. *Quarterly Journal of Studies on Alcohol, 17,* 411–425.
WOOD, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin, 106,* 231–248.
WOOD, M. M. (1934). *The stranger: A study in social relationships.* New York: Columbia University Press.
WOODHOUSE, T., & RAMSBOTHAM, O. (Eds.). (2000). *Peacekeeping and conflict resolution.* London: Frank Cass.
WORCHEL, S. (1979). Cooperation and the reduction of intergroup conflict: Some determining factors. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 262–273). Monterey, CA: Brooks/Cole.
WORCHEL, S., & ANDREOLI, V. A. (1978). Facilitation of social interaction through deindividuation of the target. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 549–556.
WORCHEL, S., ANDREOLI, V. A., & FOLGER, R. (1977). Intergroup cooperation and intergroup attraction: The effect of previous interaction and outcome on combined effort. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 131–140.
WORCHEL, S., & NORVELL, N. (1980). Effect of perceived environmental conditions during cooperation on intergroup attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 764–772.
WORTHINGTON, E. L., JR. (2001). *Five steps to forgiveness: The art and science of forgiving.* New York: Crown.

WORTHINGTON, E. L., JR., SANDAGE, S. J., & BERRY, J. W. (2000). Group interventions to promote forgiveness: What researchers and clinicians ought to know. In M. E. McCullough, K. I. Pargament, & C. E. Theoresen (Eds.), *Forgiveness: Theory, research, and practice* (pp. 228–253). New York: Guilford.

WORTMAN, C. B., & LINSENMEIER, J. A. W. (1977). Interpersonal attraction and techniques of ingratiation in organizational settings. In B. M. Staw & G. R. Salancik (Eds.), *New directions in organizational behavior* (pp. 133–178). Chicago: St. Clair Press.

YAMAGISHI, T. (1986). The provision of a sanctioning system as a public good. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 110–116.

YAMAGISHI, T., & SATO, K. (1986). Motivational bases of the public goods problem. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 67–73.

YAMAGISHI, T., & YAMAGISHI, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion, 18,* 129–166.

YAMAMOTO, E. K. (1999). *Interracial justice: Conflict and reconciliation in post-civil rights America.* New York: New York University Press.

YOUNG, O. R. (1968). *The politics of force.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

YOUNGS, G. A., JR. (1986). Patterns of threat and punishment reciprocity in a conflict setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 541–546.

YOVETICH, N. A., & RUSBULT, C. E. (1994). Accommodative behavior in close relationships: Exploring transformation of motivation. *Journal of Experimental Social Psychology, 30,* 138–164.

YUKI, G. A., MALONE, M. P., HAYSLIP, B., & PAMIN, T. A. (1976). The effects of time pressure and issue settlement order on integrative bargaining. *Sociometry, 39,* 277–281.

ZAJONC, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology. Monograph Supplement, 9* (2, Pt. 2).

ZAKARIA, F. (2001, October 15). Why do they hate us? The politics of rage. *Newsweek,* 22–40

ZARTMAN, I. W. (Ed.). (1977). *The negotiation process: Theories and applications.* Beverly Hills, CA: Sage.

ZARTMAN, I. W. (1981). Explaining disengagement. In J. Z. Rubin (Ed.), *Dynamics of third-party intervention* (pp. 148–167). New York: Praeger.

ZARTMAN, I. W. (1989). *Ripe for resolution: Conflict resolution in Africa* (2nd ed.). New York: Oxford.

ZARTMAN, I. W. (Ed.). (1994). *Multilateral negotiation.* San Francisco: Jossey-Bass.

ZARTMAN, I. W. (1995). Dynamics and constraints in negotiations in internal conflicts. In I. W. Zartman (Ed.), *Elusive peace: Negotiating an end to civil wars* (pp. 3–30). Washington D.C.: The Brookings Institution.

ZARTMAN, I. W. (2000). Ripeness: The hurting stalemate and beyond. In P. C. Stern & D. Druckman (Eds.), *Conflict resolution after the Cold War* (pp. 225–250). Washington D.C.: National Academy Press.

ZARTMAN, I. W., & BERMAN, M. R. (1982). *The practical negotiator.* New Haven, CT: Yale University Press.

ZARTMAN, I. W., & RASMUSSEN, J. L. (Eds.). (1997). *Peacemaking in international conflict: Methods and techniques.* Washington D.C.: United States Institute of Peace Press.

ZILLMANN, D. (1971). Excitation transfer in communication-mediated aggressive behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 7,* 419–434.

ZILLMANN, D. (1979). *Hostility and aggression.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ZILLMANN, D., JOHNSON, R. C., & DAY, K. D. (1974). Attribution of apparent arousal and proficiency of recovery from sympathetic activation affecting activation transfer to aggressive behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 503–515.

ZIMBARDO, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. J. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation, 1969* (Vol. 17, pp. 237–307). Lincoln: University of Nebraska Press.

ZINNES, D. A., NORTH, R. C., & KOCH, H. E., JR. (1961). Capability, threat, and the outbreak of war. In J. N. Rosenau (Ed.), *International politics and foreign policy.* New York: Free Press.

ZUBEK, J. M., PRUITT, D. G., MCGILLICUDDY, N. B., PEIRCE, R. S., & SYNA, H. (1992). Short-term success in mediation: Its relationship to prior conditions and mediator and disputant behaviors. *Journal of Conflict Resolution, 36,* 546–572.

内容提要

大部分心理学教科书普遍存在一个问题，即每一章节的篇幅太长。很少有人能耐心地一口气读完某一章节。《社会心理学纲要》一书是戴维·迈尔斯和麦格劳—希尔出版公司打破出版传统，在《社会心理学》这本巨著的基础上进行改编而成。它将社会心理学的概念和研究成果以模块的形式来表现，使专业的学习内容符合读者的注意广度，便于大家汲取知识。读者就可以一次性读完一个模块，在每次放下本书时都会有一种完成阅读的成就感。

全书分为四大编，共31个模块。第一编（模块1~2）为社会心理学导论，概括介绍了我们如何探索社会心理学，以及如何把玩社会心理学这场“游戏”。第二编（模块3~11）探讨了社会思维：考察了个体对自身的感觉与其所处的社会环境之间的互动关系，以及我们形成对所处社会环境信念的方式；探寻了态度与行为之间的关系，最后把研究成果应用于临床心理学。第三编（模块12~21）考察了社会影响：探讨了社会心理学关心的核心问题——社会影响的威力。第四编（模块22~31）探索了社会关系：既涉及了“偏见” “攻击性”和“冲突”等人际关系中丑陋的方面，也涉及到“冲突解决”“吸引与亲密”以及“利他”等人际关系中好的方面。最后介绍了社会心理学应为改变生态屠戮做出应有的贡献。

本书采用崇尚实证与言而有据的表达风格，将各个学科的相关论述与社会心理学的有关理论和发现相结合，既适合于心理学专业的本科生、研究生以及该领域的研究者使用，也适合于没有心理学背景的广大读者参考阅读。

主编简介



彭凯平，清华大学心理学系系主任、教授、博导；美国加州大学伯克利分校心理学系终身教授、博导，社会及人格心理学专业主任、文化与认知实验室主任；具有国际影响力的著名华人心理学家。

本书是集体翻译的结晶，由国内心理学领域的10位学者通力合作完成，其中本书各模块的新增部分由清华大学的廖江群老师翻译，并对全书进行统稿。具体翻译分工依次为（按姓氏拼音顺序排列）：

侯玉波（北京大学）
（模块1、2、10、11、15、16、28、29、31）

金盛华（北京师范大学）
（模块24、25）

寇　彧（北京师范大学）
（模块26、27、30）

沈德灿（北京大学）
（模块3、4、5）

王　辉（北京大学）
（模块9）

乐国安（南开大学）
（模块12、13、17、18、19、20、21）

张志学（北京大学）
（模块6、7、8）

张智勇（北京大学）
（模块22、23）

郑全全（浙江大学）
（模块14）

译丛新序

1979年，我在北京大学校园开始了我的心理学求学生涯，当时我们心理系的老师委婉地告诉我们，你们学心理学可能早了20年。老实说，年轻的我们当时并没有完全领会这句话的多重含义。

2004年，我在美国伯克利加州大学的校园，开始了和新曲线出版咨询有限公司的合作，推荐出版《社会心理学精品译丛》。坦率地说，我并没有预料到这样一套关于人性、人情、人欲、人世的学术丛书，会有这么大的社会影响，成为中国出版界发行的最畅销的心理学丛书之一。

2013年的今天，我已经到了清华校园。受清华大学之邀、加州大学之托，五年前我开始帮助清华大学恢复它历史上曾经辉煌的心理学系，并出任复建后的首任系主任。五年的国际穿梭，以及和国内心理学界同仁的共苦同甘，已经让我看到了中国社会心理学的兴起，等来了中国心理学的春天！

所以，当新曲线公司的同事们决定出版该丛书的十周年纪念版，不仅新增《社会认知：洞悉人心的科学》、《不确定世界的理性选择》、《社会冲突》、《社会心理学之旅》、《社会心理学纲要》等新品种，而且对《态度改变与社会影响》、《决策与判断》等原有品种的译文进行精益求精的再加工，将丛书以更加精致、高雅、系统的方式介绍给我们的读者，并邀请我为新书重新写序，我已经一点也不感到意外，并相信它一定会成为人们喜爱的优秀的心理学书籍。

那么，为什么短短几年社会心理学会在中国变得如此大受欢迎？甚至我们还可以问问，为什么清华大学要在2008年恢复它的心理学

系？我觉得，中国的现代化是背后最主要的原因。正是在2008年，中国的人均GDP达到3400美元。根据经济学家在上世纪40年代提出的人均3000美元的现代化标准，这正式表明中国已经迈入现代化国家的门槛。美国是在1962年首先进入现代化国家的行列，英国是1968年，法国是1972年。

现代化国家的一个重要标志就是人变得比物更为重要。现代化之前，我们追求小康，以物质的丰富作为社会发展的目标，现代化以后，我们追求和谐、文化、美和幸福，以人民的尊严和完美生活为奋斗目标。这种变化，也不断反映在中国政府的执政理念变化上。从“全面建设小康社会”到“构建和谐社会”，从“建设文化强国”再到“建设美丽中国”， 这些理念其实反映的正是中国社会的发展进步，特别是人民基本需求的变化和提升。心理学家马斯洛早就提出人类的需要层次理论，就是说人类从一开始衣食住行的生理需求，逐渐上升到安全、归属、爱和尊严的社会需求。再往上，就得有文化和知识的需求，以及对美的追求。人类最高级的需求就是马斯洛的自我实现，而其中一个很重要的心理指标就是幸福的巅峰体验。

2007年的中共十七大报告明确提出：“科学发展观，第一要义是发展，核心是以人为本。”那人又是什么？其实，人最重要的标志是他有心理活动。“人者，心之器也。”正是因为人类的心理活动，人生活得才有意义，才有价值。没有心理活动，人就是行尸走肉。

自然科学的研究对象，没有人类的心理，可以照样存在。没有人类，星空依然灿烂，太阳照常升落，但一旦人类的活动参与进来，星空就不仅仅是自然科学研究的对象，它就成为心理学的研究对象。在中国东海，北纬25° 40′ ~ 26° 、东经123° ~ 124° 34′ 之间有一片岛屿，这本来是一个地理科学的概念，是属于自然科学的知识，但当我们意识到，这片岛屿就是钓鱼岛列岛时，这个知识就变成社会心

理学的研究范畴。它就有了感情、意识、行动。没有人类的思想和意识，自然世界本身是不会有特别的意义的。

科学发展，以人为本。它呼唤的其实就是社会心理学。因为社会就是人的集合；人的本质就是心理的载体。正是人类的心理活动，如需求、欲望、价值、信念、判断、决策、竞争、合作、冲突、博弈，等等，使得我们的生活更加丰富多彩，也更加复杂多变，需要更多的智慧、理性、善良、宽容和理解。

中国社会的发展变化为中国的社会心理学提出了无数引人入胜的问题。社会如何管理？创新如何推进？什么是中国人共同的民族意识？中华文化薪火相传，传的到底是什么？甚至还包括一些看起来肤浅、实际上很难回答的问题，比如，你幸福吗？

2000年，美国科学院组织了一批著名的学者讨论人类的未来科学究竟有哪些，他们的结论是NBICS（纳米—生物—信息—认知—社会）。

“在下个世纪，或者在大约五代人的时期之内，一些突破会出现在纳米技术（消弭了自然的和人造的分子系统之间的界限）、信息科学（导向更加自主的、智能的机器）、生物科学和生命科学（通过基因学和蛋白质学来延长人类生命）、认知和神经科学（创造出人工神经网络并破译人类认知）和社会科学（理解文化信息，驾驭集体智商）领域，这些突破被用于加快技术进步的步伐，并可能会再一次改变我们的物种，其深远的意义可以媲美数十万代人以前人类首次学会口头语言知识。”

其中提出的社会科学问题——理解文化信息，驾驭集体智商——正是我推荐社会心理学精品译丛的初衷。丰富中国人民的社会文化生

活，提高我们中国人的集体智商，这是这个时代赋予我们这些心理学工作者的责任，让我们大家一起为人民的心理幸福而奋斗。

彭凯平

清华大学心理学系伟清楼501

2012年12月12日

译丛序

社会心理学是在第二次世界大战后兴起的一门社会科学学科，它研究的是人的心理和社会现象之间的关系，试图探讨人的思想、情感和行为是如何受到其他人的影响，这些影响包括实际的、想象中的和推测出来的人际作用。社会心理学家通常思考的问题有：我们如何认识他人（社会认知），我们如何与他人打交道（社会互动）以及文化、社会、团体如何作用于我们（社会影响）等方面的内容。

众所周知，社会心理学研究向来有心理学的、社会学的和符号学的三种取向，其中心理学取向的社会心理学更强调实证的研究和对社会中个体心理的关注。本译丛以津巴多（Philip G. Zimbardo）主编的“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书” 为基础，从中遴选出精品（如《决策与判断》、《自我》、《亲密关系》、《态度改变与社会影响》），并在更大的范围内，补充一些在近年来有广泛影响的社会心理学新著。

十几年前，香港著名社会心理学家彭迈克（Michael Bond）就曾经说过：“心理学不幸是由西方人创建的，结果，西方的心理学研究了太多的变态心理和个性行为。如果心理学是由中国人创建的，那么它一定是一门强调社会心理学的基础学科。”确实，这门学科是我们中国人有可能做得比其他国家的学者更好的心理学领域，因为我们的文化几千年来就很强调人与他人、人与环境、人与社会的关系，而这些关系正好是社会心理学关注的焦点所在。可惜时至今日，中国的社会心理学并没有得到它所应有的关注。我们推出这套丛书的目的，一方面是为了让国内有志于学习、研究和应用社会心理学的各界人士较为系统地了解当代社会心理学的来龙去脉、重大发现以及最新前沿，

而更重要的是，我们希望通过这套丛书，为推动中国社会心理学的发展以及提高中国社会心理学的国际影响贡献绵薄之力。

彭凯平

美国加州大学伯克利分校心理学教授

2004年9月

译者序

多年前，朋友让我推荐一本通俗易懂、雅俗共赏的社会心理学书籍时，我笑言这种著作还没有，等我以后有时间写吧。后来，我开设公共课，当许多非心理学专业的学生再次让我推荐通俗易懂的社会心理学教材时，我发现写是来不及了。不过，倒是想起了几年前进入我视野并且让我记忆犹新的一本书，即戴维·迈尔斯的《社会心理学纲要》（Exploring Social Psychology），这本书既有科学性，严谨系统；又有艺术性，鲜活生动。

一直以来，对于翻译心理学作品，我都非常谨慎。在我看来，翻译也是一种创作，的确慢工才能出细活。这种慢功夫与我们快速的生活和工作节奏显然不太相称。然而，一旦看到求知欲强的学生们的现实需求，我想有必要翻译一本社会心理学的经典之作。适逢新曲线出版咨询公司要出版这本书，我忐忑地接受了新曲线的邀请来完成这本书的翻译工作。因为五年前我便已经读过这本书的英文版，开设全校公共课也借鉴了这本书，并且对戴维·迈尔斯的社会心理学经典教材实在是太熟悉了。

纵观国内有关社会心理学的翻译著作，《社会心理学纲要》可谓一枝独秀。“独”在她的写作理念，从内容到形式上体现出高度的人文关怀；“独”在作者真正从读者的阅读习惯来构建本书的内容；“独”在将知识和原理以符合读者的认知和记忆规律的模块来呈现，“独”在让读者能够轻松愉悦地掌握社会心理学的概念和研究成果。

咋看之下，《社会心理学纲要》像是对迈尔斯的经典教材《社会心理学》的缩写，但实际上本书构建知识和概念的逻辑体系并不一样。作者秉承科学的严谨态度和人文的活波形式，用研究的视角揭示

和解释社会现象，解构大千世界中人类生活方方面面的问题；真实地再现了社会现象背后的心理学原理，拓展了人们的视野和思维。

本书包含社会心理学导论、社会思维、社会影响和社会关系四大编，侧重我们如何思维、如何相互影响和彼此联系的科学研究。每一编都包含若干个社会心理学知识模块，模块短小精悍，涵盖了迄今为止社会心理学的经典理论和研究成果，可谓麻雀虽小，五脏俱全。

最后，要特别说明的是，本书是以戴维·迈尔斯的《社会心理学》中文版为基础，本人翻译了全书的新增内容，并统稿审校而成。在书名和一些专有名词的选择上，我们反复斟酌，最终我们尊重原译作的译称。

在翻译过程中，尽管几易其稿，但译稿中难免有错译和不妥之处，请读者批评指正。

廖江群

2014年8月于清华园

前言

这是一本酝酿已久的书。一直以来，我发现心理学教科书普遍存在一个问题（包括我自己所写的教科书），即每一章节的篇幅过长。很少有人能耐心地一口气读完40多页的一个章节。为什么我们不能将专业内容变成便于大家汲取知识的模块呢？即把它们组织成40个篇幅为15页左右的章节，而非15个篇幅为40页左右的章节。这样以来，学生就可以一次读完一个模块，每次放下书时都会有一种完成任务的成就感。

因此，当麦格劳—希尔出版公司的心理学编辑Chris Rogers第一次建议我将那本16章共计600多页的《社会心理学》进行缩写，并重新组织成每个篇幅为10页左右的模块时，我欣然接受了。终于有一家出版商愿意打破传统，将学习材料变成符合学生注意广度的形式，将概念和研究成果以较小的单元来呈现。我们也希望不要加重学生消化新信息的负担，因此，保持了《社会心理学纲要》（Exploring Social Psychology）这本书的小巧与经济，我们希望老师们能补充其他的阅读内容。

从每一个模块吸引眼球的标题可以看出，我希望打破传统，将社会心理学以生动有趣的方式表述出来。每一个模块的写作都遵循着梭罗的自由主义精神：“所有有生命的东西都能很容易地通过大众语言自然而然地表达出来。”不论是撰写《社会心理学》还是《社会心理学纲要》，我的目标都是要以严谨的科学态度和热枕的人文精神，以事实的缜密和智力的挑战为基调。我希望我能像新闻调查的记者一样来揭示社会心理学现象，为重要的社会现象提供最新的阐释，展现社

会心理学家如何揭示和解释这些现象，同时反映出现象背后的人文价值。

在素材的选择上，我将社会心理学的范围定义为强调我们如何思维、如何相互影响和如何彼此联系的科学研究上。同时，我也强调那些与人文科学的智力传统相一致的社会心理学素材。通过传授文学、哲学、科学和通识教育等学科，我们试图拓展人们的思维和意识，将人从现实的禁锢中解放出来。社会心理学能为实现这些目标做出自己的贡献。许多学习“社会心理学”的大学生不一定主修心理学；他们中的大部分人会进入其他行业。我们通过探索与人类生活息息相关的主题，诸如信念、幻觉、独立性和依存性、爱和恨等，用告知和激励所有学生的方式来体现社会心理学的贡献。

致谢

我仍然非常感谢在过去的十版《社会心理学》一书的出版过程中给予大量指导和批评意见的学者们。有了这些有心的同事和同仁给予的意见，比我独自来撰写这本书要好得多。

我不仅感谢克里斯·罗杰斯对本书的贡献，也感谢主编菲利普·津巴多（Philip Zimbardo）对我的鞭策。我和菲利普的友谊与日俱增，我敬重他的心理学天赋，把他作为一个重要的交流学习的对象。麦格劳—希尔的其他团队成员也在本书的出版过程中发挥了重要的作用。在新版的整个修订过程中，执行主编迈克·休格曼（Mike Sygarman）不断地鼓励我；感谢编辑部的组织协调人奥古斯汀·拉格瑞拉（Augustine Lagerrera）、发行编辑威金斯—克拉克（Jannice Wiggins-Clarke）和责任编辑马利·马加齐纳（Marley Magaziner）的大力支持。

特别感谢圣地亚哥州立大学的珍·温格（Jean Twenge）对模块3（自我概念：我是谁？）和模块4（自我服务偏差）的贡献。凭借她在自我和文化变革领域的渊博知识和深入研究，她对《社会心理学》第10版的内容做了更新和补充。

在这本书中，希望学院的凯瑟琳·布朗森（Kathryn Brownson）帮助我把《社会心理学》（第10版）的内容整理成各个模块，并为此书准备素材。我能够在麦格劳—希尔出版公司出版所有的书籍，我要感谢两个重要的人。一位是尼尔森·布莱克（Nelson Black），没有他的邀请，我就不会拿起笔来创作此书。另一位是珀伊特·杰克·里德尔（Poet Jack Ridl），他是我在希望学院的同事和写作指导，帮助我润色了本书。

对所有来自各界的大力支持，我心存感激。与他们共事对我来说是一种莫大的激励，这真是一段令人愉快的经历。

——戴维·迈尔斯

www.davidmyers.org

目录

内容提要
主编简介
译丛新序
译丛序
译者序
前言
第一编 社会心理学导论
模块1 如何开展社会心理学研究
理论的形成和验证
相关研究：探寻自然的联系
实验研究：探寻因果关系
实验研究的伦理道德问题
从实验室推广到生活
模块2 你早就知道了吗
第二编 社会思维
模块3 自我概念：我是谁
我们世界的核心：我们的自我感觉
自我与文化
自我认识
模块4 自我服务偏见
对积极和消极事件的解释
我们都高于平均水平吗
盲目乐观
虚假普遍性和虚假独特性
自尊动机

对自尊和自我服务偏见的反思
模块5 积极思维的力量
控制点
习得性无助与自我决定
对自我效能的反思
模块6 基本归因错误
日常生活中的基本归因错误
我们为什么会犯归因错误
研究归因错误的必要性
模块7 直觉的力量与危害
直觉的力量
直觉的局限性
我们高估了自己判断的准确性
构建记忆
模块8 非理性的原因
我们的先入之见控制我们的解释
难忘的事件比事实更易令人动摇
我们对相关和控制的误解
我们的信念可以产生证明自己的证据
结语
模块9 行为与信念
态度影响行为吗
行为影响态度吗
洗脑
为什么行为会影响态度
模块10 临床直觉
相关错觉
事后聪明
自我证实的诊断

临床预测与统计预测
对更好的临床实践的启示
模块11 临床治疗：社会认知的作用
认知过程和抑郁
社会认知和孤独
社会认知和焦虑
社会心理治疗方法
第三编 社会影响
模块12 人类的自然天性和文化多样性
进化与行为
文化与行为
模块13 性别、基因和文化
性别差异性
社会支配性
进化与性别：与生俱来的行为
对进化心理学的反思
文化与性别
结语：生物因素与文化因素
模块14 好人是如何变坏的
阿什的从众研究
米尔格拉姆的服从实验
对经典研究的反思
模块15 说服的两条路径
两条路径
说服的要素
心理治疗中的两条说服路径
模块16 教化与免疫
极端教化
抵制说服：态度免疫

模块17 纯粹他人在场
纯粹他人在场
拥挤现象：众多他人在场
他人在场引起唤醒的原因
模块18 人多能减轻责任
人多好办事
日常生活中的社会懈怠
模块19 有人陪着不孤单
去个体化
弱化自我意识
模块20 群体如何强化我们的决策
“风险转移”的案例
群体能强化我们的观点吗
对极化的解释
群体思维
群体思维的症状表现
群体思维的作用
预防群体思维
模块21 人的力量
人与环境的相互作用
抵制社会压力
少数派的影响
领导是否属于少数派影响
第四编 社会关系
模块22 偏见的影响范围
偏见的界定
模块23 偏见之源
偏见的社会根源
偏见的动机根源

偏见的认知根源
偏见的后果
模块24 攻击的先天性和后天性
攻击理论
攻击的心理影响
减少攻击
模块25 媒体会影响社会行为吗
色情与性暴力
电视
媒体影响：电子游戏
模块26 谁喜欢谁
接近性
外表吸引力
相似性与互补性
喜欢那些喜欢我们的人
我们的归属需要
模块27 爱的罗曼史
激情之爱
伴侣之爱
哪些因素促进了亲密关系
亲密关系是如何结束的
模块28 冲突的原因
社会困境
竞争
知觉到的不公正
误解
模块29 为和平创造者祈福
接触
合作

沟通
和解
模块30 人们何时会做出助人行为
人们为什么会做出帮助行为
人们何时会做出帮助行为
旁观者的数量
模块31 社会心理学与可持续发展的未来
促进可持续发展的生活方式
物质主义和财富
面向可持续发展与生存
参考文献

第一编 社会心理学导论

小说家赫尔曼·梅尔维尔写道：“我们不能只为自己活着。因为我们的生活是由无数看不见的细线联系在一起的。”社会心理学家就是通过科学地探索人们彼此之间如何思考、如何影响以及如何彼此联系来研究这些关联的。

在本书中，前两个模块将介绍我们如何探索社会心理学，如何把玩社会心理学这场“游戏”。正因为社会心理学家形成和检验思想的方式本身就能够运用到生活中，因而，它能让我们以更聪明的方式去分析日常生活中的社会思维、社会影响和社会关系。

如果人们的直觉和常识绝对可靠，我们可能就不需要进行科学探究和批判性思维了。但是事实是，正如模块2所指出的，不管我们是反思现实生活事件还是研究结果，我们都很容易受强大的事后聪明式偏见的影响，这种偏见亦称为“我早就知道了”现象。

模块1 如何开展社会心理学研究

从前有一个男人，他的第二个妻子非常爱慕虚荣且自私。这个女人有两个同样虚荣又自私的女儿。但这个男人的亲生女儿却是个可爱又善良的姑娘。我们都知道，她就是灰姑娘。灰姑娘从一开始就明白，她最好是照着吩咐去做，默默忍受责骂，少去招惹她那两个姐姐和继母。

到后来，多亏仙女的帮助，灰姑娘才得以脱离困境，前去参加一个隆重的舞会。恰恰是在舞会上，灰姑娘引起了英俊王子的注意。再后来，当坠入爱河的王子在灰姑娘破破烂烂的房间里见到这个非常不起眼的心上人时，竟然未能马上认出她。

不可思议吧？这个童话故事让我们不得不承认情境所具有的魔力。当盛气凌人的继母在场时，这个温顺而不起眼的灰姑娘与王子在舞会上遇到的那个美丽出众的灰姑娘可谓判若两人。家里的灰姑娘战

战兢兢，而舞会上的灰姑娘神采奕奕，举手投足、一颦一笑，自然大方。

法国哲学家让—保罗·萨特（Sartre, 1946）必然会欣然接受关于灰姑娘的故事，他曾写道：我们人类“首先存在于环境之中，我们不能脱离环境，环境塑造了我们，决定了我们的可能性”（pp.59-60）。

我们都是业余的社会心理学家，大家都喜欢观察身边人的行为。我们在观察别人的时候，会形成关于人们如何看待彼此，如何互相影响、相互联系的种种想法。专业的社会心理学家也做着同样的事情，只不过会更系统（通过形成理论），也更费力些（通常通过实验研究，在实验中创建微缩的社会情境以探求因果关系）。他们所做的研究涉及广泛的领域，据统计，25 000项研究中涉及了800万人（Richard & others， 2003）。

理论的形成和验证

社会心理学家在思考人类的生存上着实煞费苦心，然而再也没有什么比这个更让人着迷了。当我们与人性角力以期发现它背后的隐秘时，可以把自己的想法与发现形成理论。理论（theory）是一套原则的整合，它们可以对所观察到的事件进行解释与预测。理论是科学的简略表达方式。

在日常交谈中，“理论”常常指“离事实还有些距离”——是从猜测到理论再到事实的信心阶梯上中间的那一格。因此，人们可能把达尔文的进化论仅当做一种理论。实际上，“进化论只是一种理论，地心引力论也只是一种理论，”美国高级科学联合会首席长官艾伦·莱施纳（Leshner， 2005）如是说。人们常常认为地心引力论是事

实，但是，事实其实是“当我们扔掉钥匙时，它落向地面”。地心引力论是对这些可见现象的一种理论解释。

但对于一个科学家来说，事实和理论完全是两回事。事实是对我们所观察到的一切达成了共识的陈述，而理论则是对事实进行总结与解释的观点。正如朱尔斯·亨利·彭加勒所言：“科学由事实构建，就如房屋由砖头搭建，”“但一堆事实并非就是科学，就如一堆砖头并非一幢房屋一样。”

理论不仅可以进行总结，同时它还隐含可验证的预测，这些预测被称为假设（hypotheses）。假设有几种不同的功能。首先，我们可以以证伪的方式来验证某理论。其次，预测可以为研究指明方向，有时假设会让研究者将目光投向他们从未考虑过的领域。再次，对于一个出色的理论来说，其预测性也使得它颇有应用价值。举例来说，一个完整的攻击理论可以预测出何时会发生攻击行为，这种行为又该如何控制。就像现代社会心理学的奠基者库尔特·勒温所断言的那样：“没有什么能比一种出色的理论更实用。”

请想象一下理论是如何构建的。比如，我们观察到当处在团体或人群中时，人们通常会变得十分暴躁，具有攻击性。由此我们或许可以提出这样的理论：成为团体中的一员使个体体会到了一种匿名感，从而降低了自我控制。我们如何能够验证这一理论呢？或许我们可以构想一项实验室实验（我正在检验这一理论），模拟电椅实施酷刑的场面。如果我们让一群人对一个无助的“受害者”实施惩罚性电击，但并没有人知道究竟是谁实施了电击，结果会是什么样子？这些人是否会如我们的理论所预测的那样，相比只让自己一个人实施电击而言，当一群人一起实施电击时，每个人是否会对“受害者”实施更强的电击？

我们也可以控制匿名性这个变量：如果人们藏在面具后面，他们是否会对“受害者”实施更强的电击？如果实验结果证实了我们的假设，它们同时也提示我们该理论可能具有的应用价值。如果警察佩戴醒目的警牌，开着写有可辨认身份的巨大数字的警车，或者录像记录他们拘捕的过程，那么警察暴力行为或许就会减少。而事实上，现在许多城市已经实施了上述措施。

但是，我们应该如何评价哪一个理论更好呢？一个好的理论应该具有以下特征：

- 能有效概括大量的观察结果；
- 能做出清晰的预测，以便于我们：
  - 确证或修正理论；
  - 激发新的探索；
  - 指出可能的应用方向。

当我们将某种理论扔进废纸篓时，并非因为经证明它是错误的。更确切地说，它们就像是旧汽车一样，需要用更新、更好的型号来替代。

相关研究：探寻自然的联系

你会在以后章节的阅读中逐渐领会大多数你将要学到的社会心理学的研究方法。不过，让我们先到幕后概览一下社会心理学是如何进行研究的。幕后的匆匆一瞥可能刚好让你能够欣赏随后将要讨论的一些发现，而对研究逻辑的理解，能让你对日常生活中所发生的社会事件做出正确的判断。

社会心理学研究随场所的不同而不同。研究既可以在实验室进行（在控制条件下），也可以在现场进行（日常生活场景中），称为现场研究（field research）。并且，它也随研究方法的不同而不同：可以是相关研究（correlational research）（探寻两个或多个因素之间的自然关系），或是实验研究（experimental research）（通过操纵一些因素来考察它们对其他因素的影响）。如果你想成为一个对报纸和杂志上所发表的心理学研究论文有着良好判断力的读者，那么弄清相关研究与实验研究的区别是十分必要的。

让我们先通过一些真实的例子来考察一下相关研究的优势（通常涉及自然场景中包含的重要变量），以及它的劣势（对于因果关系的解释较为模糊）。现在的心理学家正在把个人和社会因素与人类健康联系在一起。从事这方面研究的，包括苏格兰格拉斯哥大学的道格拉斯·卡罗尔，以及他的同事乔治·戴维·史密斯和保罗·贝内特（Carroll， Smith & Bennett， 1994）等人。在对社会经济地位与健康关系的研究中，研究者们“闯入”了格拉斯哥的一个古老墓园。他们记下了墓碑上843个人的寿命，把寿命作为衡量健康的一个标准。他们还测量了墓碑的高度，假设墓碑高度可以反映出墓地的造价，而造价则可以反映出富足程度，由此把墓碑高度作为衡量地位高低的一个标准。如图1-1所示，无论男性还是女性，墓碑越高，寿命越长。

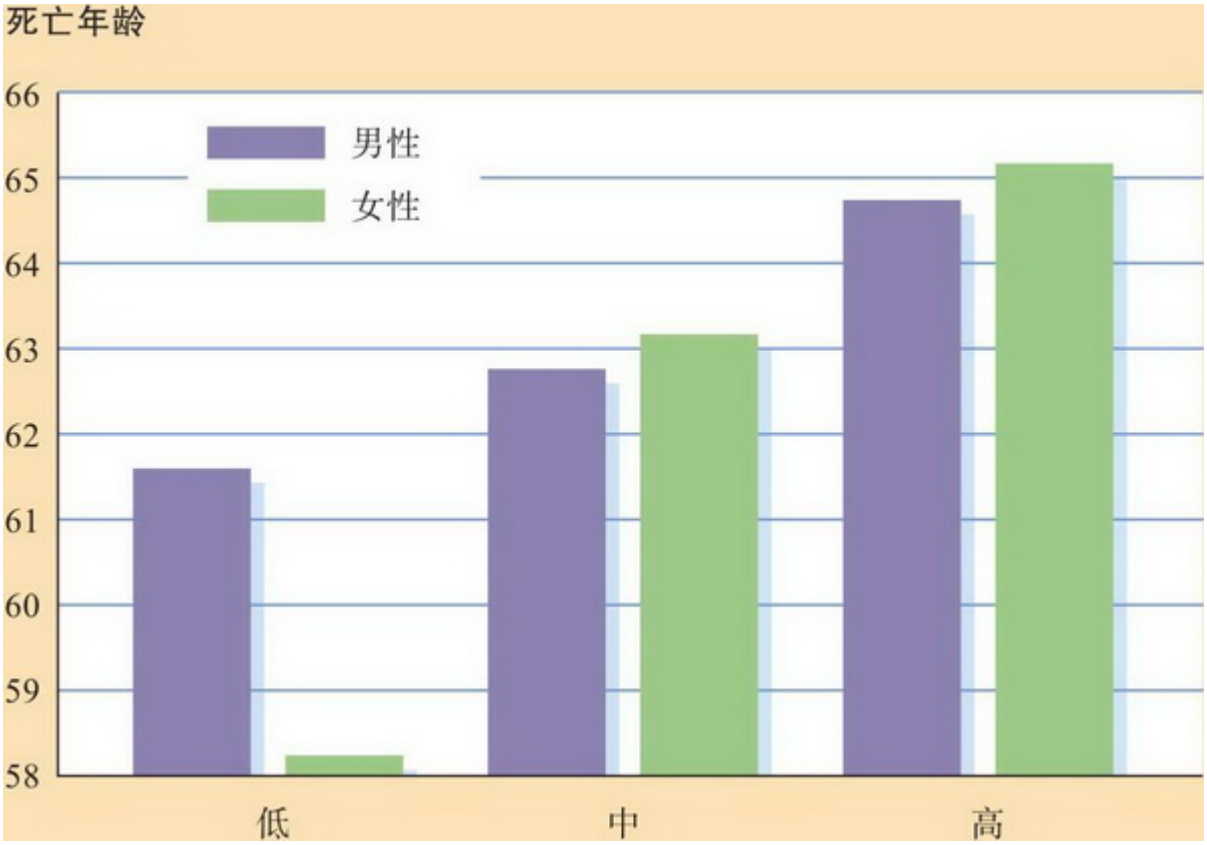


图1-1

地位与长寿的相关。在那些纪念逝者的墓地中，墓碑越高，“主人”寿命越长。

卡罗尔及其同事报告了关于地位与寿命之间的关系，其他研究者使用这个年代的数据也得到了类似的结果。人口密度最低失业率也最低的苏格兰地区的人的平均寿命也最长。在美国，寿命与收入有关（更穷、更底层的人更有可能早逝）。在英国，现代人的寿命与职业地位有关。有一项对17 350个英国公务员进行的长达10年的跟踪研究发现，与高级的行政官员相比，那些专职行政人员的死亡率是前者的1.6倍。文书和劳工的死亡率则分别是行政官员的2.2倍和2.7倍（Adler & others， 1993， 1994）。跨越不同的时空，地位与健康之间的相关关系似乎是可信的。

相关和因果

地位与寿命的例子很好地说明了作为业余爱好者的外行与专业的社会心理学家可能都会犯的、也是最无法抗拒的思维错误：当两类因素，如地位与健康，放在一起时，很可能会得出一个因素影响另一个因素的结论！我们可以假设，地位在某种程度上可以保护某人不受疾病的威胁。或者，反过来也会成立吗？或许是健康促进了活力与成功。或许那些寿命长的人积累了更多的财富（使得他们能够拥有造价更高的墓碑）。又或者在两者的关系中存在第三个变量，例如饮食（富裕的人与工薪阶层的人吃的东西是否不一样）。相关表明两者之间存在一种关系，但这种关系并不一定是因果关系。相关研究可以预测变量的关系，但它并不表明改变一个变量（例如社会地位）将会导致另一个变量的改变（比如说健康水平）。

在大众心理学颇为混乱的思维背后便是相关与因果的混淆。再来看看另一个真实的相关——自尊与学业成绩。那些高自尊的孩子往往有较好的学习成绩。（就像任何一种相关一样，我们也可以反过来陈述：学业成绩更高的人具有更高的自尊。）你为什么做出这样的假定？

有些人认为“健康的自我概念”有利于个体成就的获得。那么，提升孩子的自我形象便可能会提高其学习成绩。正是相信了这一点，美国的30个州颁布了170多条增强个体自尊的条例。

但是还有一些人，其中包括心理学家威廉·戴蒙（Damon，1995）、罗宾·道斯（Dawes， 1994）、马克·利里（Leary，1998）、马丁·塞利格曼（Seligman，1994， 2002）以及罗伊·鲍迈斯特及其同事（Baumeister & others， 2003， 2005），他们对自尊是否真的是一块保护孩子不受学业失败（或是毒品滥用及少年犯罪）影响的盾牌表示怀疑。或许，事实是相反的：可能是问题与失败导致

了低自尊。也可能是自尊往往反映了我们的真实状况。抑或自尊源于拼搏之后的成就感。干得好，你就会自我感觉良好；干得不好，你就会觉得自己是个傻瓜。一项对635名挪威学生的研究发现，拼写图表上个人名下的一列金色星星（通过正当努力获得的）以及令人敬仰的老师不断给予的褒奖，可以提高一个孩子的自尊心（Skaalvik & Hagtvet， 1990）。或许，正如一项对近6 000名德国七年级学生所做的实验表明的那样，自尊与学业成绩之间的交互关系可能是双向的（Trautwein & Lüdtke，2006）。

还有一种可能是，自尊与成就之所以相关，是因为两者都与潜在的智力水平和家庭社会地位等因素有关。有两项研究支持这一可能性：其中一项研究的样本是1 600名美国男性青年，另一项研究的样本为715个明尼苏达青少年（Bachman & O’Malley， 1977；Maruyama & others， 1981）。当研究者运用统计方法去除智力与家庭地位的影响效应后，自尊与成就之间的相关也就不存在了。

相关研究的巨大优势在于，它通常发生在真实的场景中，在这些真实情境中，我们可以考察诸如种族、性别、社会地位等难以在实验室中操纵的变量。这种研究方法的最大劣势在于研究结果的模糊性。这一点是如此重要，以至于你在耳提面命了25次也没能听进去之后，还是要重复第26次：两个变量之间共同变化（相关）可以使我们运用一个变量对另一个变量进行预测，但是相关却并不能清楚解释因果关系。

实验研究：探寻因果关系

由于在自然相关的事物间辨别因果关系几乎是不可能的，这就促使大多数社会心理学家在切实可行而又不违背伦理道德标准的情况下，模拟日常生活创造实验情境。这些模拟场景与航空学中的风力甬

道有几分相似。一开始，航天工程师们并非在复杂多样的自然环境中对各种飞行物体进行观察。航空环境与飞行物体两者本身的多变性实在是太复杂。于是，他们便构建了一种虚拟现实。这样一来，他们就可以控制风力条件和机翼结构。

控制：变量的操纵

就像航天工程师一样，社会心理学家也进行实验研究，只不过这些实验是模拟我们日常生活中的重要特征。通过一次改变一个或两个因素，即所谓的自变量（independent variables），实验者探察它们对结果会产生怎样的影响。正如风力甬 道帮助航天工程师发现航天动力学的基本原理一样，实验使社会心理学家得以发现社会思维、社会影响以及社会关系的基本原则。

回顾历史，社会心理学家在其大约四分之三的研究中都采用了实验法（Higbee & others， 1982），而超过三分之二的研究地点是实验室（Adair & others， 1985）。为了说明什么是实验室研究，我们来分析“看电视与儿童行为之间的相关”的研究，这个经典的实验可以对看电视与儿童行为之间的关系做出因果解释。

儿童观看的暴力电视节目越多，他们就会表现出越严重的攻击倾向。儿童是在模仿他们从荧屏上看到的行为吗？我希望你们现在已经辨别出，这只是一个相关研究。图1-2提醒我们，可能存在另外两种因果关系解释。（它们分别是什么？）

因此，社会心理学家把看电视搬进了实验室，控制儿童观看暴力节目的数量。通过让儿童观看暴力节目或非暴力节目，研究者可以观察暴力节目的数量对儿童行为产生的影响。克里斯·博亚特兹及其同事（Boyzatzis & others， 1995）给一群小学生（而非其他人群）放映了一集《恐龙战队》，它是20世纪90年代最流行且最暴力的儿童电

视节目。在观看完电视节目之后，这些儿童在每两分钟的间隔内所表现出的暴力行为的数量是未观看节目儿童的7倍。我们将那些被观察到的暴力行为称为因变量（dependent variable）。这类实验表明，电视节目可能是导致儿童暴力行为的原因之一。

至此我们发现，实验研究的逻辑十分简单：通过建构并控制一个模拟的现实世界，我们可以改变一个因素，再改变另一个因素，从而发现这些因素如何单独或联合起作用，对人们产生影响。现在我们更深入一步，来了解一下如何做实验。



图1-2

随机分配。将实验参与者随机分配到接受实验处理的实验条件之下，或是不接受实验处理的控制条件之下。这就给了研究者自信：之后两组间的差异在某种程度上是由实验处理造成的。

任何一个社会心理学实验都有两个必不可少的组成成分。以上我们仅仅考虑了其中一部分——控制，即我们在操纵一个或更多自变量的同时，也应该尽量使其他因素保持不变。而第二部分则是随机分配。

随机分配：重要的平衡仪

让我们先来回忆一下，在相关研究的层面上，我们并不想假定肥胖导致了较低的社会地位（由于歧视的作用），或者观看暴力场景导致了攻击行为。一个调查研究者可能先去测量某些因素，然后运用统计方法剔除其他可能的相关因素，再回过头来看最初的相关是否仍然存在。但是，没有人能控制可以区分肥胖人群与非肥胖人群、观看暴力节目者与不观看暴力节目者的所有因素。可能那些观看暴力节目者，在教育水平、文化背景、智力水平甚至在研究者未考虑到的数十个因素上都会存在差异。

随机分配（random assignment）一下子便消除了这些额外因素的干扰。通过随机分配，每个人观看暴力节目的机会是相等的。这样一来，两组人将在其他任何可能的变量上（家庭地位、智力水平、教育程度以及初始攻击水平等方面）具有相同的平均水平。比如，高智商的人在两组中出现的机会应该是相等的。由于随机分配创建了两个同质的组，之后两组间出现的暴力行为差异就可以归因为惟一可以区分两组的那个因素上：参与者是否观看了暴力节目（图1-2）。

实验研究的伦理道德问题

有关电视节目的实验说明了这样一个问题，即为什么有些实验在伦理道德问题上备受关注。社会心理学家不会让一组儿童长期观看暴力电视节目。他们只是在短时间内改变人们的社会经历，然后记录这种改变的影响。有些时候，实验处理是无害的，甚至是相当愉悦的，参加实验的人表示同意。但有些时候，研究者发现他们正处于无害与冒险之间的灰色地带。

当社会心理学家设计那些引发个体强烈的思想与情感的实验时，他们常常冒险游走在道德灰色地带中。实验并不一定要符合阿伦森、

玛里琳·布鲁尔和梅瑞尔·卡尔史密斯（Aronson，Brewer，& Carlsmith，1985）所称的现世实在论（mundane realism），即实验行为（举例来说，将实施电击作为研究攻击行为实验的一部分）并非要与真实生活中的行为一模一样。对于许多研究者来说，那是一种日常的写实主义，并不那么重要。但是实验应该符合实验现实主义（experimental realism），即让参与实验的人真实地投入实验中。研究者并不希望参与者有意识地去表演，或是应付了事；实验需要真实心理过程的参与。举例来说，迫使参与者选择给予他人重度还是中度电击的确是衡量攻击行为的一个现实标准。它确实起到了模拟真实攻击行为的作用。

为了做到实验现实主义，研究者有时候需要编个可信的故事来“蒙骗”参与者。例如在隔壁房间的人其实并没有受到电击，但研究者并不希望参与者知道这一点，否则就会将实验现实主义毁于一旦。基于这一考虑，大约有三分之一的社会心理学研究（尽管这个数字呈现出了下降趋势）在探寻真理的实验中使用了欺骗手段（Korn & Nicks， 1993；Vitelli， 1988）。

在设计那些会牵涉到伦理道德问题的实验时，研究者常常像是在走钢丝。意识到你正在伤害某些人，或是被置于强大的社会压力下，都可能会引起暂时的不快。这类实验又将那个老生常谈的问题提了出来：这一切值得吗？比起真实生活和“坦率的镜头”、真人秀电视节目中的歪曲，社会心理学家研究中使用的欺骗要短暂与温和得多。（一个网络真人秀节目欺骗了参与节目的女性，让她们为了一个英俊的“百万富翁”而竞争，但那个百万富翁实际上只是一个普通工人。）

大学道德委员会会评估社会心理学研究，以保证研究人道地对待人们，并且暂时的欺骗或痛苦是值得的。美国心理学会（2002年）、

加拿大心理学会（2000年）以及英国心理学协会（2000年）颁布的道德原则，严格要求研究者做到如下几点：

● 尽可能告知参与者与实验有关的情况，保证参与者的知情同意（informed consent）。

● 真诚。只有必要且实验目的的确非常重要时，才允许使用欺骗手段。不能出于“这会影响参与者的参与意愿”的考虑来使用欺骗手段。

● 保护参与者（和旁观者，如果有的话）不受伤害，不给参与者带来严重不适。

● 对参与者的个人信息保密。向参与者做出事后解释。在实验之后就向参与者作全面解释，包括所使用的欺骗手段。但如果反馈可能会给参与者带来痛苦或困扰，例如使他们意识到自己曾表现得很愚蠢或很残忍时，可以不做事后解释。

研究者必须提供充分的信息且考虑周到，确保参与者离开时的心情至少与来之前同样愉快。如果参与者由于学到什么而有所获益的话，那就更好了。当参与者得到尊重时，他们中很少有人会因自己被欺骗而耿耿于怀（Epley & Huff，1998；Kimmel， 1998）。事实上，就像那些为社会心理学辩护的人所言，教授们举办考试给学生带来的焦虑与痛苦，比研究者在实验中引发的焦虑要严重得多。

从实验室推广到生活

就像研究儿童、电视节目与暴力行为的实验研究所揭示的那样，社会心理学将日常生活的经历与实验室的分析融合到了一起。在整本书中，我们都会这么做。我们所用的绝大多数数据都来自于实验室研

究，而绝大多数的例证则来自日常生活。社会心理学揭示了实验室研究与现实生活之间的有益互动。来自生活的灵感常会激发实验室研究，而研究又加深了我们对自己经历的理解。

这种相互影响在儿童观看电视节目的实验中已有所体现。人们在日常生活中的经历为相关研究指出了方向，而相关研究又进一步指引了实验研究的方向。那些有能力进行变革的电视节目与政府政策的制定者们，现在已经意识到了电视节目的影响力。无论是在实验室还是在现实生活中，有关电视影响力的研究都得到了颇为一致的结论，这些研究涉及助人行为、领导风格、抑郁以及自我效能感等方面。实验室中发现的效应是现实生活的写照。克雷格·安德森及其同事（Anderson & others， 1999）指出：“一般来说，心理学实验得到的是真实的心理过程，而绝非琐事。”

然而，在从实验室推论到现实生活时，我们仍需抱着谨慎的态度。尽管实验室揭示了人类存在的基本动力系统，但它仍然是一个简化了的、受控制的环境。它可以告诉我们当其他条件都保持不变时，变量X会产生怎样的效应；而在现实生活中，这个前提是不存在的。除此之外，正如你将会看到的那样，许多参与者都是大学生。尽管这可能会帮助你了解他们，但大学生群体远非是整个人类的一个随机样本。如果我们选取不同年龄、不同教育水平以及不同文化背景的人，还会得出同样的结果吗？这一直是个悬而未决的问题。

尽管如此，我们还是能够把人类思维和行动的内容（例如态度）与思维和行动的过程（例如，态度与行为如何互相影响）区别开来的。在不同的文化下，思维与行动的内容比其过程要多样化。不同文化背景的人群可能持有不同的观点，但这些观点的形成过程却很相似。例如，与美国本土大学生相比，波多黎各的大学生所报告的孤独

感更强烈。然而，在两种不同的文化中，孤独感的成分却十分类似——羞怯、缺乏生活目标以及低自尊（Jones & Others， 1985）。

尽管我们的行为可能千差万别，但却受同样的社会因素的影响。在千差万别的表象之下，我们之间有更多的相似而非差异。

模块2 你早就知道了吗

任何事物一经解释，都似乎稀松平常了。

——华生医生对夏洛克·福尔摩斯如是说

社会心理学关乎每个人的生活，它一直就在你的身边。数百年来，哲学家、小说家和诗人都以自己独特的视角，对社会行为进行诸多观察和评论。每天，人们都在观察、解释和影响着他人的行为。本书所陈述的许多结论人们都已经想到过，因而不足为奇。那么社会心理学仅仅是描述了对大多数人而言显而易见的事实吗？

作家卡仑·墨菲（Murphy， 1990）持这样的观点：“社会科学家日复一日地深入探索这个世界，他们也日复一日地发现人们的行为与所料想的丝毫不差。”近半个世纪之前，历史学家阿瑟·施莱辛格爵士（Schlesinger, 1949）就社会学家对美国第二次世界大战士兵的研究进行了类似的嘲讽。社会学家保罗·拉扎斯菲尔德（Lazarsfeld, 1949）回顾了这些研究并提供了一份解释性评论的样例，我把其中一部分列举如下：

1. 受过良好教育的士兵比受教育水平低的士兵在适应方面遇到了更多问题。（比起那些“社会”大学的毕业生，知识分子更加不适应战斗带来的焦虑。）

2. 南方士兵比北方士兵更能适应炎热的南海岛屿气候。（南方人更适应炎热的气候。）

3. 白人士兵比黑人士兵更热衷于晋升。（多年的压迫会降低成就动机。）

4. 南方的黑人士兵更喜欢来自南方的长官而非来自北方的。（因为南方长官更习惯与黑人打交道，也更有技巧。）

当你阅读以上结论时，你是否觉得这些都是显而易见的常识？如果是这样的话，你可能会惊讶于拉扎斯菲尔德接下来的话：“这些陈述中的任何一条恰恰与实际发现的相反。”事实上，研究发现教育水平较低的士兵适应性更差。南方人并不比北方人更能适应热带气候。黑人士兵更热衷于晋升，等等。“如果我们一开始就给出了真正的研究结论（正如施莱辛格所感觉到的那样），读者也许会认为这些事实‘显而易见’。”

常识存在的一个问题是，我们在知道事实真相之后才想起它的存在。事后聪明总比先见之明来得容易。有实验表明，当得知实验结果时，人们便突然觉得实验结果不是那么令人惊讶，至少相对于那些得知实验程序或实验预期结果的人们而言是这样（Slovic & Fischhoff， 1977）。

同样，在日常生活中，我们也常体验那种事后聪明。须臾间，我们因突然洞察了使事物得以发生的种种力量而不觉得惊诧了。不仅如此，我们还可能记错自己先前的观点（Blank & others， 2008）。我们对将来事物的预见性判断可能出现错误，这种错误与对过去的错误记忆共同导致了事后聪明式偏见（hindsight bias，也被称为我早就知道了现象）。

因此，在大选或股市震荡发生之后，大多数的评论员对此并不感到意外：“该是整顿市场的时候了。”2005年，在由飓风卡特里娜号引发的新奥尔良大洪水之后，人们认为政府早该预测到这一情形：研究防洪大堤的承受力。统计数字显示，大多数居民没有汽车，也负担不起运输和住在城外的费用，对暴风强度的气象预报也清晰地预示着政府急需把安全措施和救济物品安置到位。就像丹麦哲学家、神学家索伦·克尔凯郭尔所说的那样：“生活是正着来活，却是倒着去理解。”

如果这个事后聪明式偏见深入人心的话，你可能就会感到自己早已知道这个现象。的确，几乎绝大多数心理学实验所得出的可信结论看起来都有些像常识，当然，这都是在你知道结果之后。

你可以尝试自己证明一下这个现象。找一组人，告诉其中一半人一种心理学发现，告诉另一半相反的结果。例如，告诉其中一半人：

社会心理学家发现，无论是择友还是坠入爱河，那些性格与我们不同的人对我们最有吸引力。古语说得好：“异性相吸。”

而告知另一半人：

社会心理学家发现，无论是择友还是坠入爱河，那些性格与我们相似的人对我们最有吸引力。古语说得好：“物以类聚，人以群分。”

先让人们解释这个结论，然后问他们是否对此感到诧异。无论他们被告知的是哪种结论，我们可以发现，他们都能很好地解释自己的那个结论，并且都不感到惊讶。

事实上，几乎任何结论都会因谚语格言的解释而变成常识。假如社会心理学家报告分离加深爱意，甲便回答道：“你就靠这个混饭

吃？谁都知道‘小别胜新婚’。”如果结果表明分离会浇熄爱火，乙便回答道：“我外婆都可以告诉你‘人走茶凉’。”

当卡尔·泰根（Teigen， 1986）让英国莱斯特大学的学生来评价格言与其对立面时，他一定乐了好一阵子。当看到格言“恐惧比爱强大”时，大多数人认为此言不差；但对于其反面“爱比恐惧强大”，学生们也作出了同样的评价。类似地，人们对真正的谚语“堕落的人不能帮助另一个堕落的人”给予很高的评价，而对其反面“堕落的人能够帮助另一个堕落的人”也给予了很高的评价。不过，我最欣赏的两句得到普遍认同的谚语是：“智者造箴言，愚者重复之”（真正的谚语）和杜撰的语句“愚者造箴言，智者重复之”。

事后聪明式偏见给许多心理系学生带来了麻烦。有些时候，结果的确出人意料（例如，比起银牌获得者来说，奥运会铜牌获得者对自己的成绩更为满意）。更多的时候，你在教科书上学到的实验结论，它们看上去很容易，甚至显而易见。而之后当你进行多项选择测验时，面对多个看上去颇为可信的答案，任务难度会大大增加。备受打击的学生不免抱怨：“真不知道是怎么搞的，我还以为自己都明白了。”

“我早就知道了”这一现象可能还会带来致命的后果。它可能令我们妄自尊大，高估了自己的智慧。不仅如此，由于结果看起来似乎具有预见性，所以我们更倾向于为那些事后看起来“显而易见”的错误决策而责备决策者，却并不因那些同样“显而易见”的正确决策去褒奖决策者。

从“9·11”那天早晨后开始回溯，指向灾难的种种信号看起来似乎非常明显。一份美国参议院的调查报告列出了这些被人忽视或被人误解的线索（Gladwell，2003）。其中包括，美国中央情报局知道基地组织的爪牙已经潜入了境内。一个美国联邦调查局的情报员呈给总

部的一份备忘录是以这样的警告开头的：“联邦调查局和纽约市，本·拉登可能会将学生送到美国参加民办航空院校的联合行动。”联邦调查局忽视了这份准确的预警，也未能把它和其他一些预见恐怖分子可能会使用飞机作为武器的报告联系在一起。总统在度假期间收到一份名为“本·拉登决定袭击美国”的每日简报。“这些该死的笨蛋！”这看上去就是事后聪明式偏见，“他们怎么就没把所有这些线索串联起来？”

但就事后看来十分清晰明了的事情而言，事前却没有那么清晰可辨。情报机关里充斥着大量的“噪音”——在点滴有用信息的周围是堆积如山的无用信息。分析家们为此不得不就继续调查什么样的问题做出选择，而且只有当一条线索得到继续追踪后，才有机会使其与其他相关线索联系起来。在“9·11”之前的六年中，联邦调查局的反恐怖机构有68 000件事情毫无头绪。在事后聪明者眼中，那些极少的有用信息现在看起来是如此明显。

在2008年世界经济危机余波未平之际，很显然，政府的调控人员应该采取措施对抗那些倒霉的银行的贷款业务。但这些显而易见的事后聪明对美国的首席调控专家艾伦·格林斯潘来说却是不可预见的。当经济崩溃的时候，这位美联储主席正处于“难以置信的震惊”状态。

我们有时也会为自己所犯的“愚蠢错误”（没能更好地与人相处，或是没能更好地应对事情）而自责不已。当回头看时，我们就知道当初到底应该怎么做了。“我早就该想到期末的时候会有多忙，早就该开始写论文了。”但有时候我们会对自己过分苛刻。我们忘记了事后看来显而易见的事情在当时并非那么明显。

当内科医生得知病人的症状与死因时（解剖得出的结论），有时会颇为疑惑：怎么会做出如此不正确的诊断？其他那些只得知症状的

内科医生并没有觉得错误的诊断如此明显（Dawson & others，1988）。倘若迫使陪审团从先见而非后见的角度出发，他们给玩忽职守者评定过失时是否会有所迟疑？

那么，我们应该得出怎样的结论：难道常识通常是错误的？有些时候的确如此。另外一些时候，常识是正确的，或者说正反两面都有道理：幸福是得知真相还是沉迷幻想？是与人共处还是离群索居？观点之多如大海之浩瀚，无论我们发现了什么，总有人对此有所预见。（马克·吐温曾经开玩笑说，亚当是惟一在口吐莲花之后还能确信自己是“天下第一人”的人。）但在众多争论中，哪一个最符合现实呢？科学研究可以清楚地说明在何种情况下常识是有效的。

问题是，常识并非总是错误的。更确切地说，常识总在事后证明是正确的。这样一来，我们便免不了误以为，我们现在知道的和过去知道的，比我们现在能做的和过去已经做的要多。而这恰恰是我们需要科学的理由：帮助我们区分真实与幻相，区分真正的预测与简单的事后聪明。

第二编 社会思维

本书揭示了一些与社会心理学相关的定义：有关我们彼此间如何思考（第二编）、如何相互影响（第三编）以及如何彼此联系（第四编）的科学研究。

在关于“社会思维”的这些模块中，我们考察了个体的自我感觉与其所处的社会环境之间的互动关系，例如，揭示了自利如何影响我们的社会判断。

随后的模块探索了我们对我们所处的社会环境形成信念的方式，这些方式令人惊讶，有时又相当有趣。我们拥有相当出色的直觉能力（也就是社会心理学家所说的自动化信息加工），然而，用至少一半这样的方式，我们的直觉通常会让我们感到失望。懂得这些方式不仅可以让我们变得谦逊，而且有助于我们保持思维敏捷，并让思维更接近现实。

我们将探寻态度和行为之间的关系：到底是我们的态度决定了我们的行为？还是我们的行为决定了我们的态度？抑或是兼而有之？

最后，我们将把这些概念和研究成果应用于临床心理学，不仅向大家说明临床直觉可能误入歧途的一面，而且向大家展示社会心理学家如何为临床医生对抑郁、孤独和焦虑的解释和治疗提供帮助。

模块3[1] 自我概念：我是谁

在当今的心理学界，自我是被研究得最多的主题，对任何主题的重视程度都无法超越它。在2008年的PsycINFO（心理学研究的在线文献库）中，有10 328本书和文章摘要中出现了“自我”这个词条——这一数字是1970年的12倍。我们如何认识我们自己？我们能多准确地认识自己？什么决定了我们的自我概念？

我们世界的核心：我们的自我感觉

你可以用多种方式来完成下面这个句子“我是_____”。（你可能会给出哪五种答案呢？）把这些答案综合起来，就是你的自我概念（self-concept）。

一个人最重要的部分就是自我。你知道自己是谁，自己的性别，了解自己的感受和记忆。

你的自我概念构成要素以及定义你的自我的那些特殊信念就是你的自我图式（self-schemas）（Markus & Wurf， 1987）。图式是我们组织自己所处世界的心理模式。我们的自我图式也就是对自己的认识，比如身强力壮的、超重的、聪明的，等等，它强烈地影响着我们对社会信息的加工。这会影响我们如何感知、回忆和评价他人和自己。如果体育运动是你的核心自我概念（假如成为一名运动员是你自我图式的一部分），你就会特别注意别人的身体和技巧。你可能会很快地回忆出与运动有关的经验，而且你会特别记住与自我图式一致的信息（Kihlstrom & Cantor，1984）。自我图式构成了我们的自我概念，它可以帮我们分类和提取经验。

我们的自我感觉是我们生活的中心，即我们倾向于把自己看做舞台的中心，从而高估他人对我们的关注程度。例如，我们会高估我们惹人注意的程度。这种聚光灯效应（spotlight effect）意味着，我

们往往会把自己看做一切的中心，并且直觉地高估别人对我们的关注度。

托马斯·吉洛维奇、维多利亚·麦维琪和肯尼斯·萨维斯基（Gilovich， Medvec，& Savitsky， 2000）证实了这种聚光灯效应的存在。他们让康奈尔大学的学生穿上Barry Manilow牌子的T恤，然后进入一个还有其他学生的教室。穿此T恤的学生猜测，大约一半的同学会注意到这件T恤，而实际上只有23%的人注意到。

这种“聚光灯效应”不仅适用于我们另类的衣着和糟糕的发型，而且还适用于我们的情绪：焦虑、愤怒、厌烦、欺骗或吸引力（Gilovich & others， 1998）。实际注意到我们的人比我们认为的要少。我们总能敏锐地觉察自己的情绪，于是就常常产生一种透明度错觉，即他人能一目了然我们的情绪。同样，我们也会高估自己的社交失误和公众心理疏忽。但是研究发现，我们所遭受的这些烦恼，别人通常注意不到，即使注意到也可能很快就会忘记（Savitsky & others， 2001）。我们的自我意识程度越强，就会越信奉这种透明度错觉（illusion of transparency）（Vorauer & Ross， 1999）。

自我与文化

你是如何完成前文中“我是_____”这个句子的？你给出的是你个人特点的信息，例如“我很正直”、“我很高”或“我很外向”，还是描述你的社会同一性的信息，例如“我是双鱼座的”、“我是快餐爱好者”或“我是基督教徒”？

对于某些人群而言（特别是那些西方工业文化中的人），个人主义（individualism）十分盛行，身份更多是独立的。青春期是与父母分离的时期，个体开始依靠自己，并且开始定义个人独立的自我。即

便个体来到一片陌生的土地上，他的特性——作为有特殊能力、特点、价值和梦想的独特个体——也会完整地保留下来。西方文化中的心理学假定，定义你的可能自我，并相信你具有很强的自我控制能力，这会使你的生活富足。西方文学，从《伊利亚特》到《哈克贝利·费恩历险记》，大都赞美那些依靠自己成功的人。电影专门描写那些反抗制度的英雄。歌词中也常常鼓吹："我行我素"、"我是我自己"，并且推崇"至高无上的爱"——爱自己（Schoeneman，1994）。当人们经历过富裕、地位改变、城市化和大众传媒后，个人主义开始迅速发展起来（Freeman， 1997；Marshall，1997；Triandis， 1994）。

而亚洲、非洲和中南美地区的本土文化则把集体主义（collectivism）放在更重要的位置上。这种文化孕育了相互依存的自我（interdependent self）（Kitayama & Markus，1995）。这些文化中的人们喜欢进行自我批评，却很少自我肯定（Heine & others， 1999）。马来西亚人、印度人、日本人和传统的肯尼亚人（例如马赛人），比澳大利亚人、美国人和英国人更可能用群体特性来填充"我是_____"的句子（Kanagawa & others， 2001；Ma & Schoeneman， 1997）。集体主义国家的人们在聊天时很少使用代词"我"（Kanagawa & Kashima， 1998， 2003）。当语法或上下文能够清楚地表明主语时，个体会说"去看电影"，而不说"我去看电影"。

将文化鲜明地分为个人主义和集体主义似乎过于简单化了，因为任何文化中的个人主义都会在不同的个体之间有所差异（Oyserman & others， 2002a，2002b）。有个人主义的中国人，也有集体主义的美国人，并且其中的大多数有时表现出无私，有时表现出自私（Bandura， 2004）。这种差异同样存在于同一国家的不同区域以及不同的政治观点之间。在美国，夏威夷人和住在最南部的人，要比那

些西部山区比如俄勒冈州和蒙大拿州的人表现得更为集体主义（Vandello & Cohen， 1999）。保守派倾向于成为经济上的个人主义者（“不要征税或管制我”）和道德上的集体主义者（“制定法律来约束不道德行为”）；而自由主义者则倾向于成为经济上的集体主义者（支持全民健康保障）和道德上的个人主义者（“别拿法律来约束我”）。尽管存在很多个体和亚文化差异，研究者们还是继续把个人主义和集体主义作为文化变量进行研究（Schimmack & others，2005）。

如果你生长在西方文化下，别人会告诉你，你可以通过自己的作品、所做的决策、购买的商品甚至刺青和身体穿孔来“表现自己”。当被问及语言的作用时，美国学生更可能提及它的自我表达功能；而韩国学生却注重语言如何促进与他人的交流。美国学生也更倾向于把他们的选择视做表现自己的方式，并且会更加积极地评价自己的选择（Kim & Sherman， 2007）。金和马库斯（Kim & Markus，1999）指出，个性化的广告板（“无咖啡因咖啡、单份的、小量的、高热量”）在北美的咖啡店里看起来很正常，但是在汉城就显得有些怪异了。韩国人不太重视表达自己的独特性，而更重视传统文化和分享行为（Choi & Choi， 2002）。韩国的广告倾向于表现众人在一起，极少强调个人的选择和自由（Markus， 2001；Morling & Lamoreaux，2008）。

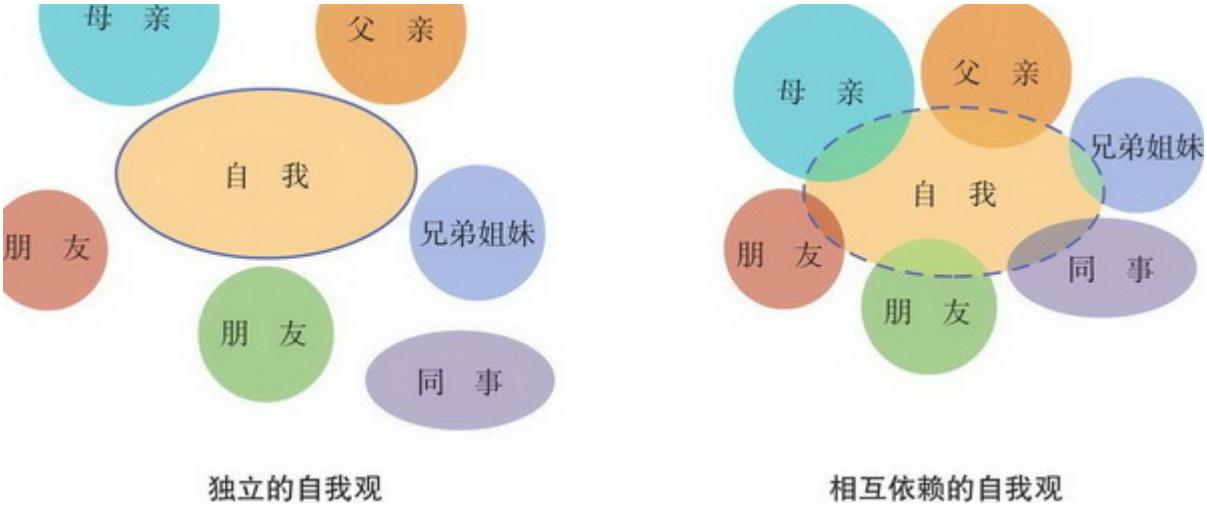


图3-1

独立的或互相依赖的自我建构。独立的自我承认自我与他人的关系，但互相依赖的自我会更深入地融入他人（Markus & Kitayama， 1991）。

表3-1　自我概念：独立或互相依赖

表 3-1　自我概念：独立或互相依赖

	独　立	互相依赖
同一性	个人的，用个人特点和目标定义	社会的，用与他人的关系定义
看重	我——个人的成就和自我实现；我的权利和自由	我们——集体的目标和团结；我们的社会责任和关系
反对	从众	唯我主义
座右铭	“你要拥有真实的自我”	“任何人都不是孤立存在的”
支持的文化	个人主义的西方	集体主义的亚洲和第三世界

一个具有相互依赖自我的人会有更强烈的归属感。当相互依赖型的人与家人、同事和朋友完全分开后，会失去那些定义自我的社会联系。他们并非只有一个自我，而是有很多个自我：与父母相处时的自我以及工作时的自我、与朋友一起时的自我（Cross & others，

1992）。如图3-1和表3-1所示，相互依赖型的自我存在于社会关系中。袒露心声的交流比较少，大多是礼貌性交谈（Holtgraves，1997），并且人们更多聚焦于寻求社会支持（Lalwani & others，2006）。社会生活目标不是为了提升个体自我，而是协调并支持其所在的群体。

文化与自尊

在集体主义文化中，自尊与“别人怎么评价我和我的群体”密切相关。自我概念具有可延展性（与特定的情境有关）而不是固定不变的（跨情境的持久性）。在一项研究中，有五分之四的加拿大学生认为自己在不同活动领域里仍然保持了自我（内在自我），而中国与日本学生的这一比例则仅为三分之一（Tafarodi & others， 2004）。

在个人主义文化中，个体的自尊更多是个人的而不是关系的。对个人特性的威胁会比对群体特性的威胁更让人感到气愤和郁闷（Gaertner & others， 1999）。

现在请你想象一下，集体主义文化中的日本大学生和个人主义的美国大学生会如何报告他们的积极情绪，比如高兴和得意？研究发现（Kitayama & Markus，2000），对于日本学生来说，高兴伴随积极的社会交往而来——亲密感、友好和尊敬。而对美国学生而言，高兴通常伴随解脱的情绪——效能感、出众和骄傲。集体主义文化中的冲突常常发生在群体之间；而个人主义文化则会产生更多个体之间的争斗（如犯罪或离婚）（Triandis， 2000）。

在美国进行了十年的教学和研究后，北山（Kitayama， 1999）访问了他的日本母校——京都大学。当他介绍西方的独立自我的观点时，研究生们感到“震惊”。“我坚持介绍西方的自我概念的观点（我的美国学生直观理解的观点）并最终说服他们真的相信，很多美

国人对自我都有这种分离的想法。尽管如此，最后还是有一个学生深深地叹息道，‘这确实是真的吗？’”

自我认识

希腊哲学家苏格拉底忠告我们：“认识你自己。”我们定当努力为之。我们很快就形成了对自己的信念，而且在西方文化背景下，我们可以毫不迟疑地解释我们的感受和行为表现。但是我们对自己真正了解多少呢？

作家刘易斯（C. S. Lewis， 1952， pp. 18-19）写道：“在整个宇宙中有一件事，而且只有一件，我们对之的了解比我们能从外部观察学到的要多，这就是‘我们自己’。可以这么说，我们拥有内在信息；我们知道内情。”当然，有时候我们以为自己知道，但是我们的内在信息往往是错的。这就是一些令人着迷的研究不可避免的结论。

解释我们的行为

你为什么会选择那所学校？你为什么要攻击室友？你为什么会爱上他（她）？有时候我们知道原因，而有时候我们不知道是为什么。当问及我们为什么会有这样的感受和表现时，我们会做出看似合理的回答。然而，当原因有点微妙时，我们的自我解释常常是错误的。我们会忽视一些重要因素，而夸大一些无关因素。研究发现，人们错误地把雨天忧郁症归因为生活的空虚（Schwarz & Clore，1983），而且人们都矢口否认媒体对自己的影响，但是却承认媒体会对他人产生影响。

还有一些研究也发人深思。研究要求人们在两三个月的时间内每天记录自己的心情（Stone & others，1985；Weiss & Brown，1976；

Wilson & others，1982）。同时，他们也记录了一些可能影响自己心情的因素：星期几、天气、睡眠时间等等。研究最后要求人们判断每个因素在多大程度上影响了自己的心情。即使他们把注意力放在日常心情之上，他们对每个因素重要程度的认识与其实际的重要程度之间并没有什么关系。例如，人们会认为他们周一的心情会更糟糕，而事实上他们周一时的心情并不比其他工作日更差。这些发现给人们提出了这样一个令人不安的问题：我们对让自己高兴或不高兴的事情真正有多少洞察力？正如吉尔伯特在《撞上快乐》中所说的：对于那些可以使我们幸福的事情，我们通常是一个蹩脚的预言家（Gilbert，2007）。

预测我们的行为

人们在预测他们的行为时同样会犯错。麦克唐纳和罗斯指出，约会中的情侣往往过于乐观地预言他们的关系会天长地久。他们往往只看到积极的方面，感觉他们肯定会是永远的恋人。而其朋友和家人常常比他们有更好的了解（MacDonald & Ross， 1997）。在滑铁卢大学开展的研究发现，学生对其室友恋爱持续时间的预测比对自己恋爱持续时间的预测更准确。住院医师们一般不太擅长预测自己在外科手术测试中的表现，但是同组的同事对彼此表现的预测却会出奇的精确（Lutsky & others， 1993）。如果你恋爱了，你又想知道这段感情会持续多久，那么不要问你的心，去问你的室友吧。如果你想预测你的一些常规举动，例如你在打电话或看电视时笑的频率，你的亲密朋友能给出最精确的评估（Vazire & Mehl， 2008）。

在行为预测中最常见的一个错误是低估我们完成一项任务的时间[被称为规划谬误 （planning fallacy）]。波士顿的“大开挖”高速公路建设项目原本设想会用10年，但是实际上却用了20年。悉尼歌剧院预计会在6年内完工，但是却花了16年。一项研究让一些正在写毕业论文的本科生预测他们多久能写完。最后发现，一般学生会比他们预

计的“最现实的”时间晚三周，而会比他们预计的“最糟糕的情况”晚一周（Buehler & others， 2002）！但是，朋友和老师们却能够预测出他们何时才能完成论文。就像你应该问你的朋友们，你的恋爱关系能够维持多久一样，如果你想知道你什么时候能完成学期论文，那就去问你的室友或妈妈吧。或者你可以像微软那样：经理们可能会无意识地在软件开发者给出的预计完成时间上增加30%的时间，而如果项目中涉及新的操作系统，就可能要增加50%的时间（Dunning，2006）。

预测我们的感受

我们在做人生中的许多重大决定时，通常会考虑到未来的感受。和这个人结婚能一辈子都幸福吗？进入这个行业会有满意的工作吗？这次休假会是一次愉快的经历吗？抑或最后的结果更可能是离婚、失业和令人失望的假期？

有时候我们知道自己会有怎样的感觉——如果我们考试不及格，在大型比赛中获胜，或用半小时漫步来缓和我们的紧张情绪。我们知道什么会让自己愉快，什么会让自己担忧或感觉无聊。当然有时候，我们可能错误地预测自己的反应。如果在求职面试时被问起性骚扰的问题，你会有什么感受，伍德茨卡和拉弗朗斯（Woodzicka & LaFrance， 2001）调查的女性大都回答她们会感到愤怒。然而，当实际问到这样的问题时，女性更多地体验到的是害怕。

“情感预测”的研究显示，人们很难预测自己未来情绪的强度和持续时间（Wilson & Gilbert， 2003）。人们会错误地预测自己谈一场浪漫的恋爱、收到礼物、输掉选举、赢得比赛和被侮辱后的感受（Gilbert & Ebert， 2002；Loewenstein & Schkade， 1999）。下面是一些例子：

● 向男青年呈现引发性唤起的图片，然后使之进入一个充满激情的约会情境。在他们约会时要求他们“停止”，他们承认自己可能无法停止。如果事先没有向他们呈现过引发性唤起的图片，他们更倾向于否定其性侵犯的可能性。当没有性唤起时，个体很容易错误地预测性唤起的人的感觉和行为——这也就是为什么人们性欲强烈时会冒出意想不到的爱意表白，会容易意外受孕，以及性虐待者即使由衷发誓痛改前非却一再侵犯他人的原因。

● 饥饿的购物者会比那些吃了许多蓝莓松糕的人有更强的购物冲动（“那些油炸圈饼会很美味！”）（Gilbert & Wilson， 2000）。当饥饿的时候，个体会错误地预测自己对油炸圈饼的食量。而当吃饱了以后，个体会认为深夜喝牛奶时再吃个油炸圈饼就没那么美味——当你已经吃了一两个的时候，购买的欲望会迅速下降。

● 失恋大学生经历的失落与烦恼会比他们所预期的要少（Eastwick & others，2007）。他们的痛苦感只是延续到他们认为它应该持续的时间，而心理打击并没有如他们想象的那么严重。欧洲运动员几乎都会高估下一场比赛失利带来的糟糕心情（van Dijk & others， 2008）。

● 人们预测，当像飓风一样的自然灾害发生时，死亡人数越多，他们会越难过。而当2005年卡特里娜飓风来袭之后，研究者发现，学生们对死去50人或死去1 000人的感伤程度几乎没有差别（Dunn & Ashton-James， 2008）。人们的悲伤是受什么影响呢？看受害者的图片是最重要的影响方式之一。难怪灾难之后电视上的那些令人心酸画面会对我们有如此之大的影响。

● 人们会高估暖冬、体重减轻、更多的电视频道或充裕的休闲时间对自己的积极影响。甚至一些极端的事件，比如中了彩票或意外瘫痪，对长期幸福的影响也会低于多数人的想象。

我们的直觉理论似乎是：我们想要，我们得到，我们快乐。如果这是事实，这一模块的字数就会少很多。实际上，吉尔伯特和威尔逊（Gilbert & Wilson，2000）指出，我们常常“错误地想要得到某些东西”。人们常常想去一个有阳光、海浪和沙滩的田园荒岛假期，但当他们一旦发现“自己多么需要平凡生活、智力刺激和可口零食”时，可能会颇为失望。我们通常会认为如果我们的候选人或小组赢得胜利，那我们会高兴很久。但多个研究显示，这些好消息带来的情绪痕迹消失得比自己预期的要快得多。

在消极事件之后我们尤其会倾向于表现出“影响偏见”。吉尔伯特及其同事（Gilbert & others, 1998）让教授的助手来预测他们获得或没有获得终身职位的几年后的快乐程度，多数人认为好结果对他们未来的快乐很重要。“失去工作会压垮我的生活目标，那是可怕的。”然而当事件过去几年后再调查时，那些没有得到职位的人与得到职位的人几乎同样快乐。威尔逊和吉尔伯特（Wilson & Gilbert，2005）说，影响偏见是很重要的，因为人们的“情感预报”——他们对自己未来情感的预测——会影响他们的决定。如果人们高估了快乐的强度和持续时间，那么他们可能去买一辆新车或者做个整容手术，结果却发现买车和整容的投资有点轻率。

举一个更具体的例子。吉尔伯特和威尔逊让我们想象：如果我们失去了非优势手，一年之后会有怎样的感觉。与现在相比，你会多快乐？

思考这件事的时候，你也许会认为这种不幸可能意味着：不能拍手，不能系鞋带，不能打篮球，不能弹钢琴。尽管你可能会永远为失去手而遗憾，但你在事件发生后的一段时间的快乐会受这一事件及其他所有事件”（Gilbert & Wilson，2000）的影响。因为关注（a）消极事件，人们会忽视（b）其他所有事件对快乐的贡献，所以就会过高

地预期自己的痛苦。“你所关注的事不会带来你所认为的那样大的改变，”研究者斯卡迪和卡尼曼（Schkade & Kahneman， 1998）如是说。

此外，威尔逊和吉尔伯特（Wilson & Gilbert， 2003）还认为，人们往往忽视了自己心理免疫系统的速度和力量，包括合理化策略、淡然处之、原谅和限制情绪创伤等。在很大程度上，被我们忽视的心理免疫系统[吉尔伯特和威尔逊称之为免疫忽视现象（immune neglect）]让我们比预期更容易适应诸如残疾、恋人分手、考试不及格、丢掉工作以及个人与团队的失败等挫折。令人惊讶的是，吉尔伯特与其同事报告（Gilbert & others, 2004），相比轻微的愤怒（不能激活我们的防御机制），重大的消极事件（可以激活我们的心理防御机制）所引发的痛苦持续的时间反而更短。在大部分环境中，我们拥有令人惊讶的恢复力。

自我分析的智慧和错觉

引人注目的是，我们对什么会影响自己以及自己的行为与感受的直觉经常是完全错误的。但是我们也不要夸大这种情形。当行为的原因很明显，而正确的解释又符合我们的直觉时，这种自我觉知是准确的（Gavanski & Hoffman， 1987）。当行为的原因对一个观察者来说显而易见时，那么它往往对我们所有人而言都是显而易见的。

我们对大部分心理事件都没有觉察。有关知觉和记忆的研究显示，我们对自己思维的结果比对思维的过程知道得要多。比如说，当我们在心中设置时钟来记录时间或在指定的时间唤醒我们时，或当我们在一个问题无意识地“孵化”后自发获得一种创造性灵感时，我们的确经历了心理的无意识工作。举例来说，具有创造性的科学家和艺术家，常常不知该如何报告其产生灵感的思维过程，尽管他们很了解结果。

威尔逊（Wilson， 1985， 2002）提出一个大胆的设想：控制我们社会行为的心理过程与解释我们行为的心理过程显然不同。我们的理性解释可能会因此忽略了实际上指引我们行为的内在态度。在9项实验中，威尔逊及其同事（Wilson，1989， 2008）发现，个体对事和人表现出的态度常常能较好地预测以后的行为。如果他们事先让被试分析自己的感受，那么他们的态度报告将变得无效。例如，情侣对于他们关系的幸福感可以很好地预测在几个月后他们是否会继续约会。但是，如果参与者在评价自己的幸福程度之前就已经列出其关系好坏的所有原因，那么之后他们的态度报告在预测未来情侣关系时变得无效！很显然，对彼此关系的分析会使个体更多地注意容易描述的因素，而事实上这些因素并没有关系中的其他方面重要。我们常常是“自己的陌生人”，威尔逊（Wilson， 2002）如是说。

威尔逊及其同事（Wilson & others， 2000）认为，这说明我们有双重态度系统（dual attitude system）。我们对人或事形成的自动的内隐态度通常与受意识控制的外显态度不同（Gawronski & Bodenhausen， 2006；Nosek， 2007）。例如，从儿童期开始，我们可能会对那些我们在口头上尊敬和欣赏的人保持一种习惯的、自动的恐惧或厌恶。威尔逊指出，尽管可能外显态度改变起来相对容易一些，但“内隐态度就像老习惯一样，改变起来非常缓慢”。然而，通过重复练习来形成新的态度，新的习惯态度就能够代替旧的态度。

米勒和特瑟（Millar & Tesser， 1992）认为，威尔逊夸大了我们对自我认识的无知性。他们的研究指出，吸引人们对原因的注意会减少态度对由情感引发的行为预测的准确性。如果威尔逊提问时不让人们分析其恋爱关系，而是提问有关其感觉的问题（“你和伴侣在一起和分开时会有怎样的感受？”），那么态度报告可能更有预测力。其他行为领域（比如，根据花费、未来职业生涯发展等方面的考虑选择读哪一所学校，等等）似乎更受认知驱动。对于这些问题，分析原

因可能比分析感觉更有用。尽管感觉有其理由，但有时头脑的理性是决定性的。

这些自我认识的局限性具有两种应用价值：第一是对于心理调查来说，自我报告常常是靠不住的，自我理解中的错误限制了主观个人报告的科学性。

其次，在我们的日常生活中，人们报告和解释其经验的真实性无法保证这些报告的有效性。我们知道，法庭上个人证言具有强大的说服力，但是这有可能是错误的。牢记这种潜在错误，可以帮助我们较少地产生受人胁迫和上当受骗之感。

模块4 自我服务偏见

我们大多数人都自我感觉良好。在对自尊的研究中，即使得分最低的人，给自己的打分也基本在中等范围。（一个低自尊的人也会用“有时”或“某种程度上”这种限定性形容词来给“我有些好主意”这样的句子打分。）在53个国家开展的自尊研究中，任何一个国家平均的自尊水平比其中位数都高（Schmitt & Allik，2005）。社会心理学中最富挑战性而且证据确凿的结论之一就是对自我服务偏见（self-serving bias）不良影响的担忧。

对积极和消极事件的解释

已有很多实验证明，当得知自己成功后，人们乐于接受成功的荣誉。他们把成功归结为自己的才能和努力，却把失败归咎于诸如“运气不佳”、“问题本身就无法解决”等这样的外部因素（Campbell & Sedikides， 1999）。同样，在解释获胜的原因时，运动员一般会将

其归因于自己；对于失败则会推脱给其他因素，诸如错误的暂停、不公平的判罚、对手过于强大或是黑哨（Grove & others， 1991；Lalonde， 1992；Mullen & Riordan， 1988）。还有，考虑一下汽车司机们愿意为自己的事故承担多少责任？在保险单上，司机们总是这样描述他们的事故：“不知从哪里钻出来一辆车，撞了我一下又跑了”；“我刚到十字路口，一个路障忽然弹起来挡住了我的视线，以至于我没看见别的车”；“一个路人撞了我一下，就钻到我车轮下面去了”（Toronto News， 1977）。

自我服务偏见会导致婚姻不和、员工不满和讨价还价时的僵持局面（Kruger & Gilovich， 1999）。所以，我们也就不必奇怪：为什么离婚者把婚姻破裂的责任归罪于对方（Gray & Silver， 1990），或是经理把低业绩归咎于员工缺乏能力或不够卖力（Imai， 1994；Rice， 1985）。（而工人们则更愿意归因于一些外在的东西——供给不足、负担过重、同事太难相处、任务目标不可及。）同样，当人们得到比别人更多的奖励（如加薪）时，他们会认为奖励很公平（Diekmann & others，1997）。

我们总是将成功与自我相联系，而刻意避开失败对自我的影响，以此保持良好的自我形象。例如，“我的经济学原理考试得了A”相对于“历史教授给了我个C”，把失败或挫折归因于客观条件甚至别人的偏见，这总不会比承认自己不配获得成功更让人沮丧吧（Major & others， 2003）。威尔逊和罗斯（Wilson & Ross， 2001）指出，我们更乐意承认那些很久以前的缺点，认为那是“过去的我”所具有的。滑铁卢大学的学生们在描述上大学前的自己时，其肯定与否定的描述一样多。但在描述现在的自己时，肯定描述是否定描述的3倍之多。“我比原来见多识广了，也成熟了，今天的我比昨天更完善，”大多数人都这样肯定地说。过去的自己是笨蛋，今天的自己是冠军。

具有讽刺意味的是，我们的偏见会让我们无视自己的偏见。人们常说自己避免了自我服务偏见，但却认为别人持有这一偏见（Pronin & others， 2002）。在冲突中，“偏见盲点”会产生很严重的后果。假如你正在和你的室友讨论谁来打扫卫生，如果你认为你的室友对此持有偏见，你将更可能发怒（Pronin & Ross，2006）。很显然，我们总是认为自己站在客观的角度，而所有其他人都带有偏见。

我们都高于平均水平吗

当人们拿自己和别人比较时，也会出现自我服务偏见。如果公元前6世纪的中国哲人老子的名言“是以圣人去甚，去奢，去泰 ”是正确的，那我们多数人都不太明智。在多数主观的、社会赞许的和普遍的维度上，大部分人都觉得自己比平均水平要好。和总体水平相比，大多数人都认为自己道德水平更高，更胜任自己的工作，更友善、更聪明、更英俊、更没有偏见、更健康，甚至更具洞察力，并且在自我评价时也更为客观。（见“聚焦：自我服务偏见——我们如何爱自己？让我们看看都表现在哪些方面 。”）

似乎每一个群体，都像加里森·基勒的小说《沃伯根湖》一样，“所有妇女都很强壮，所有男子都很英俊，所有孩子都出类拔萃。”大部分人都认为他们在将来会过得更好：如果我的现状不错，那么未来会更好（Kanten & Teigen， 2008）。所有这一切，不禁让人想起弗洛伊德的一个经典笑话，一个丈夫对妻子说：“如果咱们俩中的一个先去世，我想我会搬到巴黎去住。”

迈克尔·罗斯和菲奥里·西科利（Ross & Sicoly， 1979）观察了婚姻中的自我服务偏见。他们发现，年轻的加拿大夫妇通常认为，对于诸如打扫房间和照看孩子这样的家务活，自己实际承担的责任多于配偶认可的。最近一项对265对带孩子的已婚美国夫妇做的研究发

现，丈夫们估计自己做了约42%的家务活，而妻子估计自己的丈夫只做了33%。当研究者跟踪研究实际的家务活（通过雷达遥控装置对参与者的活动进行随机取样）时，他们发现丈夫实际上做了39%的家务活（Lee & Waite， 2005）。一般的规律是：群体的每个成员对自己为共同工作所做贡献的评价之和总是超过百分之百（Savitsky & others， 2005）。

我和妻子常把待洗的衣物放入卧室角落的衣篮里，每天早晨，我们中的一个人会把衣物放进去。当她说我应该对此负更多责任的时候，我在想，“嗯？75%的时候都是我来做的呀！”于是我问她是否认为自己经常做这件事情，她回答说：“哦，75%的时候都是我来做的。”

但是，假使要你估计自己到底多久才会干一次不常做的家务，如清扫炉灶，情况会是怎样呢？你很可能会说你做这些所用的时间少于50%（Kruger & Savitsky， 2009）。很显然，这种情况会发生是因为我们对自己行为的了解远多于对别人行为的了解，于是我们假设其他人的行为将不会比我们更极端（Kruger & others， 2008；Moore & Small， 2007）。如果你依稀记得你只清扫过几次炉灶，于是你就可能会假设自己不常清扫，你的爱人其实经常会去清扫。

聚焦：自我服务偏见——我们如何爱自己？让我们看看都表现在哪些方面

专栏作家戴夫·巴里（Barry, 1998）提到：“有一件东西是所有人都有的，无论年龄、性别、种族、经济地位或宗教背景，那就是在每个人的内心深处都相信，我们比普通人要强。”我们也相信我们在多数主观的和令人向往的特质上强于一般人，自我服务偏见体现在以下这些方面：

● 伦理道德。大多数生意人认为自己比一般生意人更道德（Baumhart，1968 ；Brenner & Molander，1977）。一项全美范围内的调查中有这样一道题目：“在一个百分制的量表上，你会给自己的道德和价值观打多少分？”50%的人给自己的打分在90分或90分以上，只有11%的人给自己的打分在74分或74分以下（Lovett，1997）。

● 工作能力。在一项调查中，90%的企业经理评价自己的表现优于普通同事（French，1968）。在澳大利亚，86%的人对自己工作业绩的评价高于平均水平，只有1% 的人评价自己低于平均水平（Headey & Wearing，1987）。大多数外科医生认为自己患者的死亡率要低于平均水平（Gawande，2002）。

● 美德。在荷兰，大部分高中生认为自己比普通高中生更诚实，更有恒心，更有独创性，更友善且更可靠（Hoorens，1993，1995）。

● 聪明才智。大部分人觉得自己比周围的普通人更聪明，更英俊，更没有偏见（Public Opinion，1984 ；Wylie，1979）。当有人超过自己时，人们则倾向于把对方看成天才（Lassiter & Munhall，2011）。

● 包容度。在1997年的盖洛普民意测验中，只有14%的美国白人评价自己对黑人歧视程度达到或超过5分（0分到10分）。可是在评价其他白人对黑人的歧视程度时，44%的白人的打分达到或超过5分。

● 赡养父母。与兄弟姐妹们相比，多数成年人认为自己对年迈父母的赡养更多（Lerner & others，1991）。

● 健康。洛杉矶居民认为自己比大多数邻居更健康，而多数大学生认为他们将比保险公司预测的死亡年龄多活十年左右（Larwood，1978 ；C.R.Snyder，1978）。

● 洞察力。我们假定，人们的语言和行为能够体现他们的本质。我们个人的想法也是如此。因此，我们中的大多数人都认为，我们了解和理解他人，要多于他人了解和理解我们。我们也认为比起别人，我们更了解自己（Pronin & others，2001）。

● 吸引力。你是否有同我一样的经历，认为自己的大多数照片并不真实？当实验者给人们呈现一系列面孔时，包含自己原本的以及经过变形的具有更多或更少吸引力的自我面孔，人们倾向于将吸引力增强的面孔定义为自己真实的面孔（Epley & Whitchurch，2008）。

● 驾驶技术。多数司机——甚至大部分曾因车祸而住院的司机——都认为自己比一般司机驾车更安全且更熟练（Guerin，1994 ；McKenna & Myers，1997 ；Svenson，1981）。

如此看来，戴夫·巴里所言甚是。

在我们构建成功的定义时，上述主观因素会为我们提供一定的回旋余地（Dunning & others， 1989， 1991）。在评价自己的“运动能力”时，我可能会想到自己参加的篮球大赛，却不会记起自己担任少年棒球联赛球员时躲在右外场的痛苦日子。在评价自己的领导能力时，我会想象出一个和我的风格相近的伟大领袖的形象。通过为自己制订一个模棱两可的标准，我们每个人都会觉得自己是比较成功的。

在美国大学入学考试委员会对829 000名高中高年级学生的调查中，没有人在“与人相处能力”这一主观而具有赞许性的维度上给自己的打分低于平均值，而且有60%的人的自评是在前10%，另外25%的人则认为自己是最优秀的1%！

研究者们开始怀疑：人们真的相信他们对自己在平均水平之上的自我评估吗？是不是他们的自我服务性偏见在这些问题的措辞上起到了一定作用（Krizan & Suls， 2008）？当伊拉诺·威廉姆斯和托马斯·基罗维奇（Williams & Gilovich， 2008）让人们在一项测试中用真钱做赌注来评估与他们相关的表现时，他们发现，是的，“人们真的相信其自我评估会得到提升。”

盲目乐观

乐观主义为人生预先假设了一条积极的道路。杰克逊·布朗（Brown， 1990，p.79）写道：“那些乐天派们天天早晨都跑到窗前说，‘早安呀，上帝’；那些悲观者则会在窗前说，‘上帝啊，天怎么又亮了！’。”在22种文化下对9万多人开展的研究显示，大部分人对事物的看法偏向乐观，而非悲观（Fischer & Chalmers，2008）。而我们中的许多人，就像研究者尼尔·温斯顿（Weinstein， 1980，1982）所形容的那样，“对未来的生活事件盲目乐观。”部分原因在于他们对别人命运的相对悲观（Hoorens & others， 2008；Shepperd， 2003）。例如，在罗格斯大学，学生们往往认为自己远比其他同学更可能找到好工作、领高额薪水和拥有自己的房子。而那些消极的经历，诸如酗酒成瘾、在40岁以前突发心脏病或遭遇枪击等，则更可能发生在别人身上而不是自己身上。

父母将他们的盲目乐观延伸到了孩子身上。他们假设与一般的孩子相比，他们的孩子更不可能辍学、患上抑郁症或者染上肺癌，更可

能完成学业、保持健康的身体和乐观的心态（Lench & others，2006）。

盲目的乐观让我们更加脆弱。由于相信自己总能幸免于难，我们往往不去采取明智的预防措施。性活动频繁但不愿坚持避孕的女大学生们则认为，与学校中的其他女同学相比，自己意外怀孕的可能性不大（Burger & Burns， 1988）。那些相信自己的驾驶技术在“平均水平之上”的老司机们在驾驶测试中失败的可能性是那些谦逊的司机们的四倍多，于是他们也被评定为“不安全的”（Freund & others，2005）。那些高估自己学习能力的大学新生经常会体验到自尊心和幸福感受挫的痛苦，而且更可能退学（Robins & Beer， 2001）。

盲目乐观的人更有可能选择低年费和高利率的信用卡作为支付手段——对一般的借款人来说这是一种很差的选择，他们的利息费用远远超过了在年费上的那几美元的差异（Yang & others， 2007）。因为信用卡发售方的主要利益来源就是利息收入，盲目乐观的消费者对他们来说就意味着更多的利益——更多的钱会从消费者的口袋里流出。

那些满不在乎地刷信用卡的人，那些不肯承认吸烟有害身体健康的人，还有那些陷入不幸关系里的人们，无一不提醒我们，盲目乐观如同傲慢一样，是注定要失败的。在赌博时，乐观者比悲观者更能坚持，即使不断地在输钱（Gibson & Sanbonmastu， 2004）。如果经营股票或房地产的商人觉得自己的商业直觉远远超过自己的竞争对手，他们同样也可能会体验到深深的失落感。甚至是17世纪人类经济理性的捍卫者、经济学家亚当·斯密也预见到，人们会高估自己赢利的可能性。他认为，这种“对自己好运的荒谬的推断，”来源于“绝大多数人对自身能力过于自信的幻想”（Spiegel， 1971， p.243）。

盲目乐观的现象似乎越来越多了。在20世纪70年代，一半的美国高中毕业生预测他们成年后将会成为“很好的”工作者——这是可获得的最高评价，因此这就相当于他们给了自己五星（顶级）。到2006年，有2/3的青少年相信他们将会达成这一目标——自己会置身于前20%的行列（Twenge & Campbell， 2008）！更惊人的是，2000年时，一半的高中毕业生都相信他们能拿到研究生学位，即使只有9%的人真的有可能做到（Reynolds & others， 2006）。即使目标远大有利于成功，但是把目标定得太高的人会感到十分失望和抑郁，他们最终要学会使自己的目标更符合现实（Wrosch & Miller ， 2009）。

乐观主义确实比悲观主义更能增强个体自我效能感、促进健康和幸福感（Armor & Taylor， 1996；Segerstrom， 2001）。作为天生的乐天派，大多数人相信自己在未来生活的各个方面都会更幸福——这种信念有助于营造当前的快乐心态（Robinson & Ryff， 1999）。如果乐天派的祖先比悲观派的祖先更有可能克服困难而生存下来，那么我们倾向于乐观就不足为奇了（Haselton & Nettle， 2006）。

然而少量的现实主义，或者如朱莉·诺雷姆（Norem， 2000）所谓的防御性悲观主义，可以把我们从盲目乐观的危险中拯救出来。防御性的悲观主义者会预见问题的发生，并能够促使自己进行有效的应对。正如一句中国成语所说，“居安思危”。自我怀疑可以激励学生的学习动机，而多数学生，尤其是那些认为自己注定低分的学生，在考试来临时都显示出过分的乐观（Prohaska， 1994；Sparrell & Shrauger， 1984）。那些过分自信的学生倾向于不做充分的准备。那些和他们能力相当但更焦虑的同伴们，则因为担心在未来的考试中失败而加倍努力学习，最后通常会获得较高的成绩（Goodhart， 1986；Norem & Contor， 1986；Showers & Ruben， 1987）。以一种更直接、更现实的视角看待事物通常是很有帮助的。在一项研究中，学生们要预测他们的考试成绩。当这项考试是假设的时候，他们的预测超

乎寻常的乐观；但是当考试真的来临时，他们对自己成绩的预测却出人意料的精确（Armor & Sackett，2006）。你可以在没有考试的时候夸夸其谈地赞美自己，但伴随接踵而来的考试，最好不要让自己看起来像个吹牛的傻瓜。

能够听取批评也很重要。“我经常告诉学生们一条绅士的规范，”大卫·邓宁（Dunning， 2006）写道：“如果两个人分别各自给予对方同样消极的反馈，他们至少应该考虑一下这些评论为真的可能性。”

悲观主义的思维和乐观主义的思维都具有力量。记住这句格言：学业上的成就既需要足够的乐观精神以支撑希望，同时也需要足够的悲观心态以激起关注。

虚假普遍性和虚假独特性

为了进一步增强我们的自我形象，我们常常表现出这样一种奇怪的倾向：过分高估或低估他人会像我们一样思考和行事的程度。在观点方面，我们过高地估计别人对我们观点的赞成度以支持自己的立场，这种现象被称为虚假普遍性效应（false consensus effect）（Kruenger & Clement， 1994；Marks & Miller， 1987；Mullen & Goethals， 1990）。好像我们对世界的理解就是一种常识。

如果我们做错了事或是在任务中失败，我们可能会认为这些失误是正常的，以让自己安心。当某个人对别人说谎之后，他便开始觉得其他人也是不诚实的（Sagarin & others， 1998），他便开始觉得其他人也像他那样思考和行事：“我是说谎了，可别人不也都如此吗？”如果我们隐瞒个人所得税或吸烟行为，我们常常会觉得跟我们有同样行为的人也很多。如果我们对另一个人产生了性兴趣，我们也

许会高估对方对自己的欲望。前《海岸救生队》演员大卫·赫索霍夫承认，“我的确打肉毒杆菌了，可别人也如此啊！”近来的四项研究指出：

● 在禁澡期间偷偷洗澡的人会认为很多人也正在做同样的事情（Monin & Norton， 2003）。

● 剧烈运动后口渴的人会想象，与饥饿相比，迷路的徒步旅行者更可能会遭受口渴之苦。博文和洛温斯坦（Boven & Lowenstein，2003）的一项研究表明，88%刚做完运动的口渴者会做出这样的猜测，而那些将要去运动的人中只有57%会这样想。

● 当人们自己的生活发生变化时，可能会认为整个世界也在发生变化。具有保护意识的新手父母们会认为世界更加危险。此外，节食减肥的人会认为食品广告更具欺骗性（Eibach & others， 2003）。

● 对其他民族持有消极看法的人推测很多人都持有这种负面的刻板印象（Krueger， 1996， 2007）。因此我们对别人思维的感知可能会揭示出一些我们自己的东西。

有谚语说：“我们并不是客观地看待事物，而总是从我们自己的角度出发来看待事物。”

虚假普遍性之所以会发生，是因为我们的归纳性结论只是来自一个有限的样本，而这个样本显然还包括我们自己在内（Dawes，1990）。既然缺少其他信息，何不使用我们自己内心的“投射”呢？何不把我们自己的认识推及别人，用自己的反应作为线索来推断别人的反应呢？大部分人通常持有大众的观点，所以当人们假设自己处于大众中时，自己是正确的。此外，我们偏爱和那些同我们态度和行为相近的人交往，并透过这些熟悉者的眼光来评判世界。

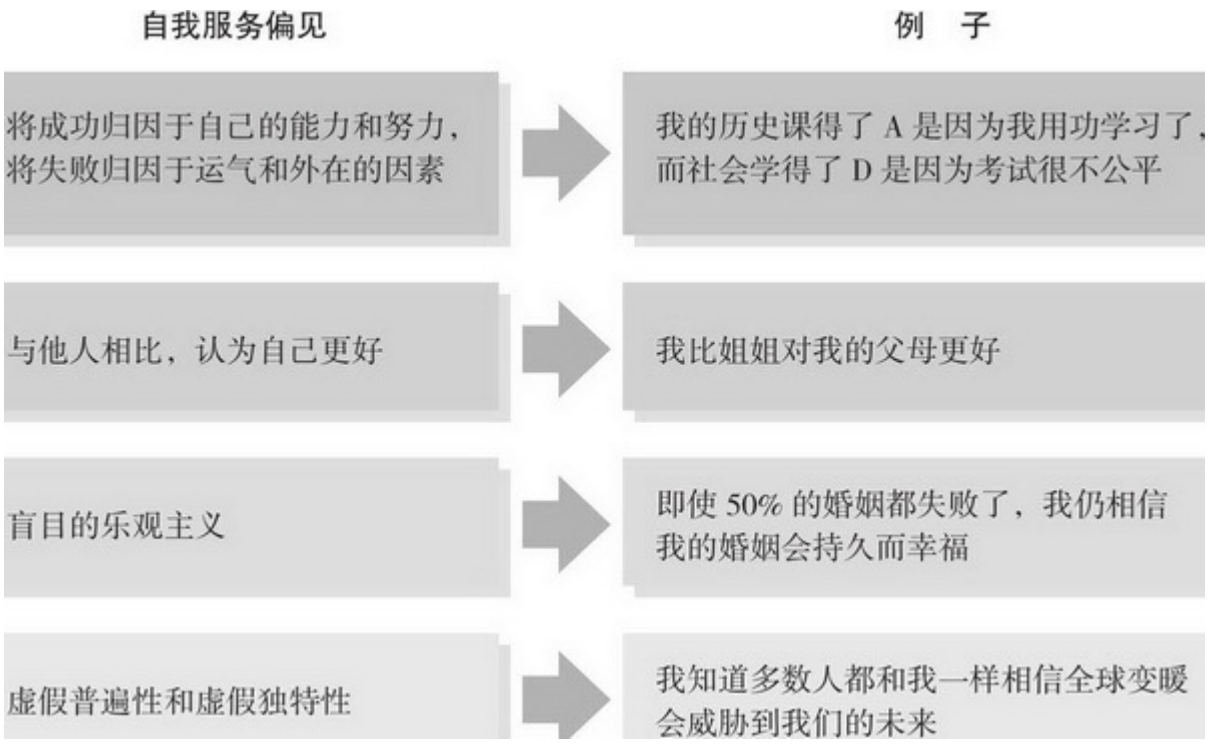


图4-1

自我服务偏见如何起作用。

而在能力方面，当我们干得不错或获得成功时，虚假独特性效应（false uniqueness effect）则更容易发生（Goethals & others，1991）。我们把自己的才智和品德看成是超乎寻常的，以完善自己的自我形象。这样，那些吸食大麻且系安全带的人会高估（虚假普遍性）其他吸食毒品者的数量，而低估（虚假独特性）系安全带的普遍性（Suls & others， 1988）。这样我们就会觉得自己的失误是相对普遍的，而我们的优点却是非同寻常的。

总之，自我服务归因、自我恭维的比较、盲目乐观以及自身失败的虚假普遍性，所有这些倾向都是自我服务偏见的表现（见图4-1）。

自尊动机

为什么人们会以一种自我提升的方式来看待自己呢？一种解释将自我服务偏见看做我们加工和记忆有关个人信息的副产品。将自己与他人相比较，要求我们去注意、评价、回忆自己和他人的行为。因此，这就增加了我们在信息加工的过程中出错的机会（Chambers & Windschitl，2004）。回想一下之前提到的一项研究，已婚者往往认为自己比配偶做更多的家务。正如迈克尔·罗斯和西科利（Ross & Sicoly， 1979）所指出的，也许是因为我们更容易回想起自己做过什么，而往往很难回忆起自己没做过什么，或者仅仅是看到我们的伴侣在做？我能很容易想到自己捡起衣服的画面，但我很少能意识到自己置之不理的次数有多少。

这种有偏差的知觉难道仅仅是一种知觉错误，一种关于我们如何处理信息的非情感性倾向，还是出于自我服务的动机呢？研究已经证实了我们有多种动机。我们寻求自我认识，渴望评定自己的能力（Dunning， 1995）。我们寻求自我证实，渴望验证我们的自我概念（Sanitioso & others， 1990；Swann， 1996， 1997）。我们寻求自我确认，尤其希望能提升自我形象（Sedikides， 1993）。自尊动机也促进了自我服务偏见的出现。正如社会心理学家巴特森（Batson， 2006）猜度的那样：“头脑是心脏的延伸。”

特瑟（Tesser， 1988）的研究表明，“维持自尊”的动机可以预测许多有趣的现象，例如兄弟姐妹之间的摩擦。你是否有一个与你年龄相近的同性兄弟或姐妹？如果是的话，在你们成长的过程中，人们很可能会拿你们作比较。特瑟推测，如果人们对两个人中的一个人评价更高，就会促使另一个人以某种维护自尊的方式行事。（特瑟认为，拥有一个特别能干的兄弟或姐妹的人，其自尊会受到很严重的威胁。）因此，那些拥有一个相当能干的兄弟的人总能回忆起他们之间的不和；而那些和兄弟能力不相上下的人，反而往往想不起他们之间有什么摩擦。

自尊的威胁也可能发生于朋友之间，因为朋友的成功可能比陌生人的成功更具威胁性（Zuckerman & Jost， 2001）。它同样可以在夫妻之间发生。尽管夫妻之间具有深厚的共同利益，但相同的事业目标仍然会使他们产生紧张和嫉妒（Clark & Bennett， 1992）。当我们的搭档在一个对彼此都很重要的领域中脱颖而出的时候，我们会通过确认彼此之间的亲密关系来降低对自尊的威胁，例如告诉大家：“那个很有能力的人是我的搭档，我们关系很密切”（Lockwood & others， 2004）。

维持或增强自尊动机的意义是什么呢？马克·利里（Leary，1998， 2004b，2007）认为，我们的自尊感犹如汽车上的油量表。人际关系对我们的生存和发展具有导向意义。因此，当我们遭遇威胁性的社会拒绝时，自尊指示表会警告我们，以促使我们更敏锐地觉察他人对我们的期望。研究证实，社会拒绝会降低我们的自尊，同时增强我们渴望被接纳的意愿。当我们被藐视或抛弃时，我们感到自己缺乏魅力，能力不足。这种痛苦如同仪表盘上闪烁的指示灯一样，会驱使我们通过行动来发展自我，并在其他地方寻求社会接纳和认同。

对自尊和自我服务偏见的反思

如果你像某些读者，至此你可能发现，自我服务偏见要么令人沮丧，要么与你偶有的不适感相反。的确，当那些带有自我服务偏见的个体面对在成就、吸引力或技能方面高其一筹的人时，会产生自卑感。而且，并不是每个人都持有自我服务偏见，确实有一些人正承受着低自尊的痛苦。积极的自尊确实有一些好处。

自我服务偏见的适应性

自尊有其阴暗的一面，也有其光明的一面。当发生好事时，相比于低自尊的人而言，高自尊者往往更能尽情享受并保持这种良好的感

觉（Wood & others，2003）。谢莉·泰勒和她的同事（Taylor & others， 2003）指出：“相信自己比同伴拥有更多的天赋和积极的品质，能使我们对自己保持良好的感觉，而且这种对自我的正性评价，能为我们提供应付日常生活中的压力环境所需的资源。”

自我服务偏见及其归因方式也可以保护人们免受抑郁的伤害（Snyder & Higgins， 1988；Taylor & others， 2003）。不抑郁的人通常显示出自我服务偏见。不抑郁的人将他们的失败归于实验任务或者觉得它超出了自己的控制。而抑郁者的自我评价及其对他人如何看待他们的评价都没有表现出夸大。

自我服务偏见也可以帮助人们缓解压力。博纳诺及其同事（Bonnano et al., 2005）以目睹“9·11”事件的人或者从世贸中心逃出来的员工为被试，评估他们的情绪复原力。结果发现，那些表现出自我提升倾向的人其情绪具有更强的复原力。

格林伯格、所罗门和汤姆（Greenberg， Solomon & Pyszczynski， 1997；Greenberg， 2008）在他们的“恐怖管理理论”中提到了积极自尊适应性的一个理由：它可以缓解焦虑，包括我们对死亡的焦虑。童年时我们有这样的体验：如果我们达到了父母的要求，就会受到关爱和保护；如果我们没有达到要求，父母可能就会收回对我们的关爱和保护。这样，我们就把“良好的自我感觉”和安全感联系起来了。格林伯格等人认为，积极的自尊（良好的自我感觉和安全感）甚至可以使我们消除对最终死亡的恐惧。他们的研究表明，提醒人们终究要面临死亡（让人们写一篇关于死亡的短文）有利于个体肯定自我价值。而且，当面临威胁时，较强的自尊可以减轻焦虑。在2004年，也就是美国入侵伊拉克之后的一年，感到国家正处于威胁之中的伊拉克青少年报告有最高的自尊（Ford & others，2008）。

正如有关抑郁和焦虑的新研究所揭示的，在自我服务知觉中可能存在某种实践智慧。认为自己比真实中的自我更聪明，更强大，更成功，这也许是一种有利的策略。骗子们同样会显得诚实可信，如果他们相信自己很正直的话。相信自己更优秀同样会激发我们去努力（自我实现预言），并能在困境中保持希望（Willard & Gramzow，2009）。

自我服务偏见的不良适应

尽管自我服务偏见产生的自豪感可以帮助我们抵制抑郁，但它也会给人们带来一些不良适应。那些因自己出现社交困难而责备别人的人，往往比那些能够承认是自己的问题的人更不快乐（Anderson & others， 1983；Newman & Langer，1981；Peterson & others，1981）。

施伦克尔等人（Schlenker， 1976；Schlenker & Miller，1977a， 1977b）的研究同样表明，自我服务知觉可以损害一个群体。大学期间，作为摇滚乐队的一名吉他手，施伦克尔注意到，“乐队里的每个成员总是高估自己对群体成功的贡献，而低估他们对失败所负的责任。许多很棒的乐队，都是由于这些自我赞扬倾向所引发的问题而解体的。”后来他成为佛罗里达大学的一名社会心理学家，对群体成员的自我服务知觉进行了研究。在9项实验中，他让参与者共同完成某些任务。然后他故意告诉他们，他们的任务完成得很棒或是很糟。在所有的实验中，成功组的成员宣称自己为本组的成功所做的贡献要高于失败组的成员。

如果多数的群体成员都认为，虽然自己做出了非同寻常的贡献，但自己的报酬却太低且没有得到应有的赞赏，那就可能引发不和与嫉妒。大学校长和教务主任很容易发现这一现象，90%以上的教职员工都认为自己比一般同事更杰出（Blackburn & others， 1980；Cross，

1977）。当宣布加薪时，有一半的人会得到平均水平或低于平均水平的薪金，难怪他们会觉得自己是不公平的受害者了。

自我服务偏见还会夸大人们对自己群体的评价，这一现象被称为群体服务偏见。当各个群体之间进行比较时，多数人都认为自己的群体是最棒的（Codol，1976；Jourden & Heath， 1996；Taylor & Doria， 1981）。

● 多数大学女生联谊会的成员都认为自己组的成员不像其他组的成员那样爱逞能和势利眼（Biernat & others， 1996）。

● 53%的荷兰成年人认为自己的婚姻或伴侣比其他大多数人的要好，只有1%的人认为自己的婚姻比其他人的差（Buunk & van der Eijnden， 1997）。

● 66%的美国人给自己长子所在公立学校的打分是A 或B，然而，几乎同样多（64%）的人给国家公立学校的打分是C或D（Whitman，1996）。

● 大多数企业总裁和部门经理都会高估自己企业或部门的生产力和增长率（Kidd & Morgan， 1969；Larwood & Whittaker，1977）。

人们带着赞许性的偏见来看待自己和他们的群体，这种现象当然不是新近才出现的。古希腊悲剧将狂妄和傲慢描述为悲剧性的缺陷。正如我们实验中的参与者一样，那些希腊悲剧人物并非有意地作恶，他们只是把自己看得太高了。在文学作品中，傲慢的危害同样被一遍遍地描写。在神学中，傲慢一向居于七宗罪之首。

如果把傲慢归属于自我服务偏见，那谦虚呢？是对自己的轻视吗？英俊的人觉得自己丑陋，聪明人觉得自己傻，这并非谦虚。虚伪

的谦逊其实是为了掩饰个体认为自己真的优于众人的想法。（1996年，詹姆斯·弗里德里希报告，大多数人在认为自己不比一般人更优秀的时候，反倒在心里庆幸自己更加优秀！）真正的谦逊，与其说是虚伪的谦虚，倒不如说是不太在意自己。它一方面让人们自由地为自己的专长而欣喜，另一方面也实事求是地认可他人的专长。

模块5 积极思维的力量

我们对社会心理学家所揭示的强有力的自我服务偏差已经进行了探讨。当大多数人认为自己比他人的道德水平更高且更应得到回报时，那么人与人之间以及国家与国家之间出现冲突就再正常不过了。

对自我服务偏差的研究揭示了人性的真谛。但是因为世界纷繁复杂，单一的真理无法让我们看到事实全貌。的确，已有人对这些人性真谛做了一个重要的补充。高自尊——一种自我价值感——具有适应性。与那些低自尊的人相比，高自尊的人更快乐、更少神经质、更少患溃疡和失眠症，更少对药物和酒精上瘾（Brockner & Hulton, 1978; Brown, 1991）。许多临床心理学家报告说，潜藏于人类绝望之下的是一种无力的自我接纳。

班杜拉（Bandura， 1986）在他的研究中发现了积极思维的力量，并提出了自我效能感（self-efficacy）的概念，这是一种隐藏于积极思维力量背后的、关于智慧的学术观点。对自己能力与效率的乐观信念可以获得很大的回报（Bandura & others，1999；Maddux & Gosselin，2003）。自我效能感较高的儿童和成人更有韧性，较少焦虑和抑郁。他们还生活得更健康，并且有更高的学业成就。

自我效能就是自己在做事情时感觉到的胜任程度。如果你相信你能做好某件事，那么这种信念会带来什么不同吗？它取决于另一个因

素：你能控制你的结果吗？例如，你可能觉得自己是一个不错的司机（高自我效能），但是又害怕被其他酒后驾车的司机危及安全（低控制）。你可能觉得自己是一个很有能力的学生或工人，但是又害怕因为自己的年龄、性别或外貌而受到歧视，因而，你可能认为自己前景黯淡。

控制点

“我没有社交生活。”一个40岁的单身男人对临床医学专业的学生杰里·法里斯抱怨。在法里斯的力劝下，这个病人参加了一场舞会，在那儿有好几位女士邀请他一起跳舞。“我只是有点儿幸运而已，”他在稍后报告说，“这可能不会再发生了。”当法里斯向他的导师朱利安·罗特报告这件事时，他明确了之前已经形成的想法。在罗特的实验和治疗中，有些人似乎一直“感觉发生在自己身上的事是受外部力量支配的，而还有一些人则感觉发生的事在很大程度上是受自己的努力和技巧所支配的”（Hunt， 1993， p. 334）。

你是怎么认为的？人们通常是自己命运的主宰者，还是环境的牺牲品？他们是自己生活的编剧、导演和演员，还是自己处境的俘虏？罗特把这个维度称为控制点（locus of control）。与法里斯一起，他们设计了29组陈述来测量一个人的控制点。假如你在做这个测验，那么你更赞成哪些？

a. 从长远看，人们总有一天会得到他们在这个世界上应得的尊敬。 或 b.不幸的是，不管人们多么努力，其价值并没有得到众人认可。

a. 我身上发生的事是由我自己导致的。 或 b.有时候我感觉我无法控制自己的生活。

a. 一个普通人可能对政府决议有影响。　或　b.这个世界是由少数有权势的人运转的，小人物无所作为。

在以上问题中（Rotter， 1973），如果你大部分选择的是“a”，那么你可能会倾向于认为你的命运是由自己来控制的（内部控制点）；如果你大部分选择的是“b”，那么你可能会认为机会和外部力量决定了你的命运（外部控制点）。那些认为自己是内控的人更可能在学校表现优秀，成功戒烟，系安全带，直接处理婚姻问题，有高工资，并且可以延迟满足以实现长远目标（Findley & Cooper，1983；Lefcourt， 1982；Miller & others， 1986）。

习得性无助与自我决定

动物研究也显示出具有控制感所带来的好处。被关入笼内而无法逃避电击的狗，会习得一种无助感。之后，这些狗就算处在可以逃避惩罚的情境中，也只会被动地畏缩。狗如果学会了自我控制（成功地逃避开最初的那些电击），会更容易适应新的情境。研究者马丁·塞利格曼（Seligman， 1975， 1991）指出，这种习得性无助（learned helplessness）在人类情境中也同样存在。例如，抑郁或压抑的人变得被动，是因为他们认为自己的努力没有任何作用。无助的狗和抑郁的人都丧失了意志，被动顺从，甚至死气沉沉（图5-1）。

另一方面，人们可以通过训练他们的自我控制的“肌肉”来获得好处。这一结论源自梅根·欧腾和肯·陈（Oaten & Cheng， 2006）在悉尼的麦考瑞大学做的实验。比如，通过每日练习、规律的学习和时间管理来练习自我控制的学生，在其他情境中（在实验室或在考试中）也表现出较强的自我控制能力。如果你在生活中的某个领域里发展好你的自律，那它也将惠及生活中其他的领域。

阿勒·兰格和朱迪斯·罗丁（Langer & Rodin， 1976）通过用两种方法治疗康涅狄格疗养院的老年病人，证实了个人控制的重要性。一组慈善的看护者强调：“我们的职责是让你们为这个家感到自豪和幸福。”他们给被动的病人以好意的、有同情心的普通照料。三周以后，多数病人被自己、研究者和护士评价为更加虚弱。兰格和罗丁的另外一组治疗方法则促进了个人控制，它强调选择的机会、影响疗养院政策的可能性，以及看护者的责任是“让你过任何想要的生活”。这些病人可以做些小决定和履行一定的责任。在接下来的三周里，这个组93%的病人表现出机敏、活力和快乐。

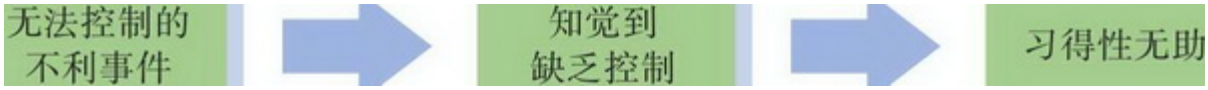


图5-1

习得性无助。当动物和人经历无法控制的不利事件时，他们习得了无助和被动。

研究证明，促进个人控制的系统管理确实可以增强个体的健康和幸福（Deci & Ryan， 1987）。下面还有一些例子：

● 对环境有一定控制权的囚犯——可以移动椅子，控制电视，并且开关电灯——会较少体验到压力，较少出现健康问题，并且较少有故意破坏的行为（Ruback & others， 1986；Wener & others，1987）。

● 给工人完成任务的回旋余地并让他们拥有一些决定权，可以提高士气（Miller & Monge， 1986）。所以，远程办公的职员在平衡工作和个人生活上会有更大的灵活度（Valcour， 2007）。

● 收容在专门机构里的居住者如果可以自己选择早餐吃什么，什么时候去看电影，晚睡还是早起，那他们可能活得更久并且会更快乐

（Timko & Moos，1989）。

● 庇护所里无家可归的人很少可以自己选择吃饭和睡觉的时间，更谈不上控制自己的隐私权了。因此，在寻找住处和工作时更可能产生被动和无助感（Burn， 1992）。

● 在所有参与研究的国家中，那些认为自己有自主选择权的人们，拥有更强的生活满足感。在人们拥有更多自由的国家里，感到满足的公民也更多（Inglehart & others， 2008）。

过多选择的代价

像自由和自我决定这样的好东西人们会嫌多吗？心理学家巴里·施瓦茨（Schwartz， 2000， 2004）认为，个人主义的现代文化存在“过度的自由”，反而导致人们生活满意度下降和临床抑郁症的增多。过多的选择可能会导致人们无所适从，或像施瓦茨所说的“自由的专制”。从30种果酱或巧克力中做出选择的人们表示出的选择满意度，比那些从6种中做出选择的人们的反而低（Iyengar & Lepper，2000）。更多的选择可能会带来信息超载，也带来更多后悔的机会。与那些仅仅依循课程学习的人相比，自己选择下学期学习课程的学生，更少为重要的考试而努力，且更容易被游戏和杂志所吸引。另一项研究发现，可以在一系列消费清单中进行选择的学生更少购买口味普通却健康的饮料（Vohs & others，2008）。所以，在从星巴克的1900款产品组合或超级市场4 000项产品中进行选择时，你将对自己的选择更不满意，反而更倾向回家吃冰箱里的冰淇淋。

奚恺元和雷德·海斯蒂（Hsee & Hastie，2006）阐释了选择是如何强化后悔的。如果让员工们免费去巴黎或者去夏威夷旅行，他们会非常高兴；但是，如果让他们在两者之间进行选择，他们可能就不那么高兴了。选择去巴黎的人会后悔他们无法得到阳光的温暖和海水的

滋润，选择去夏威夷的人会后悔他们将欣赏不到那些壮观的博物馆。最近的另一项研究也发现了同样的问题：来自11所大学的毕业生花了很多时间去寻找和评价各种各样的工作机会，但却以高薪和低满足感而告终（Iyengar & other， 2006）。

在其他实验中，人们对无法反悔的选择（比如“最后大甩卖”中的选择决定）的满意度比对可以反悔的选择（当允许退款和更换时）的满意度要高。可笑的是，人们似乎喜欢和愿意为推翻这种选择的自由而付出代价。尽管这种自由“可能会抑制产生满足感的心理过程”（Gilbert & Ebert， 2002）。

该原则可以解释一种奇怪的社会现象（Myers， 2000a）：美国国家调查数据显示，过去人们对无法反悔的婚姻（“一次性成交”）表示了更高的满意度。现在，尽管有了更多的婚姻自由，人们却对他们拥有的婚姻表现出较低的满意度。

对自我效能的反思

积极思维的力量

尽管关于知觉到的自我控制的研究都相对较新，但是心理学家强调自我控制会影响我们的生活和实现自我潜能的观点却由来已久。赫雷修·阿尔杰的《从平民到富翁》丛书中“你能做好”这一主题就是他一直坚持的思想。20世纪50年代，我们在诺曼·文森特·皮尔的畅销书《积极思维的力量》中发现了同样的思想：“如果你以积极的方式思考，你就会得到积极的结果，这是显而易见的事实。”我们在许多鼓励人们以积极的心态取得成功的励志书籍和视频中也发现了这种观点。“你的思想和感受指向那里，你的经历就会指向哪里。”朗达·拜恩在其2006年的畅销书《秘密》中这样写道：“你会吸引所有你想要的东西——金钱、人和关系。”

自我控制的研究为我们的传统美德带来更多的信心，例如坚韧不拔和充满希望。但是，班杜拉（Bandura， 2004）承认，社会说服（“你必须取得成功”）或自我说服（“我认为我能行，我认为我能行”）能从一定程度上提升个人的自我效能感。榜样的作用——看到相似的他人经过努力取得成功——也有助提升自我效能感。然而，自我效能最大的来源是对成功的体验。”“成功为一个人的效能感建立了坚定的信念。”如果你在减肥、戒烟或提高学习成绩方面的最初努力取得了成功，你的自我效能就会增强。如果女性凭借自己的力量击退了性侵犯，她们会觉得自己并不是那么容易受到攻击，不用再那么担心，并且更加感觉事情在自己的掌控之中（Ozer & Bandura，1990）。学业上取得成功的学生会对自己的学术能力做出更高的评价，从而激发其更加努力以取得更大的成就（Felson， 1984；Marsh & Young， 1997）。全力以赴并取得了成功会使人感到更加自信和有力量。

由罗伊·鲍迈斯特（Baumeister， 2003）领导的研究团队认同以上观点。“仅仅因为如其所是而表扬所有孩子，其实就是在贬低表扬的价值，”他们声称，“认可好的表现……由于人们有更好的表现或行为，自尊随之提升，净效应就会强化好的行为并使之完善。这些结果有助于个体的幸福，同样有利于社会的进步。”这对于表扬和鼓励自尊会比较好。

因此，积极的思维给人以力量。但是让我们来回忆一下研究自我效能的初衷： 任何一种真理，如果脱离了现实，就只能是半吊子真理。自我效能概念中的真理可以激励我们不要在逆境中轻言放弃，坚持而不惧失败，不断努力而不被自我怀疑所困扰。但是为了避免朝着这一真理的钟摆摆得过远，我们最好记住，它也不是全部的真理。如果积极思维能够实现任何事情的话，那么如果我们在婚姻不幸、贫穷或者抑郁时，我们就只能责备自己了。真丢脸！如果我们多努力些，

更自律些，不那么傻，事情就不会像现在这样了。有时，困难常常反映了社会环境的残酷，如果我们意识不到这种困难，就会使我们因为别人的困难和失败而责怪他人，甚至责怪我们对自己过于严厉。具有讽刺意味的是，生活中最大的失望和最高的成就，都源于我们对自己最高的期望。梦想愈大，我们收获的会越多——然而失败的风险也会越大。

自尊的“阴暗面”

低自尊的人在生活中经常遇到各种困难，例如，挣钱少、药物滥用，而且患抑郁的可能性也更大（Salmela-Aro & Nurmi， 2007；Trzesniewski & others，2006）。然而，两个变量的相关经常是由第三个变量引起的。低自尊者可能在小时候经历了贫穷、性虐待，或者父母吸毒，这一切都有可能引发日后的困难。可以肯定的是，在一项将这些因素都加以控制的研究中，研究者发现，自尊和负性结果之间的联系消失了（Boden & others， 2008）。换句话说，年轻人遇到的问题并不是由低自尊引起的——童年期的遭遇可能才是罪魁祸首。

高自尊则确实有很多优势，它有利于培养主动、乐观和愉快的感觉（Baumeister & others， 2003）。而那些在“很小的年龄”就有了性体验的男孩子倾向于有比平均水平更高的自尊。所以那些青少年团伙头目、极端种族主义者和恐怖主义者以及监狱中的暴力犯罪者也同样具有更高的自尊（Bushman & Baumeister， 2002；Dawes，1994， 1998）。鲍迈斯特及其合作者（ Baumeister & others，2003）指出，“希特勒有非常高的自尊。”

自恋：当自尊变成了自负

高自尊如果参杂了自恋，或者掺杂了膨胀的自我感，就会变成大问题。大多数高自尊的人都重视个人的成功和与他人的关系。自恋者

虽然通常有高自尊，但很少关心他人（Campbell & others，2002）。即使自恋者在早期是外向的和迷人的，但是从长远来看，他们以自我为中心常常导致许多关系问题（Campbell， 2005）。

在一系列实验中，布什曼和鲍迈斯特（Bushman & Baumeister，1998）让大学生志愿者分别写一段话，之后他们会得到一些讽刺性的评价（“这是我所见过的最烂的文章”）。自恋分数高的人更有可能会用言语辱骂那些批评他们的人，而不会攻击表扬（“好文章！”）他们的人。这是受伤的自尊心引发了报复性行为。但是自尊又是怎么样的呢？是否仅仅是那些“不安全”的自恋者（那些自尊低的人）可能会辱骂他人。但事实证明，高自尊且高自恋的学生最具有攻击性。在教室的环境中依然如此——那些自尊和自恋都很高的人为了报复批评过他们的同学，最有可能给予其很低的评价（Bushman & others，2009；图5-2）。 自恋者可以是迷自恋、自尊和攻击性。自恋和自尊交互影响攻击性。在布什曼及其同事的实验中（Bushman & others,2009），对同学的批评必报复的条件是：既要求自恋同时也要求高自尊。人和有趣的。但正如一位智者所言：“假如你能越过他们，上帝都会帮助你。”

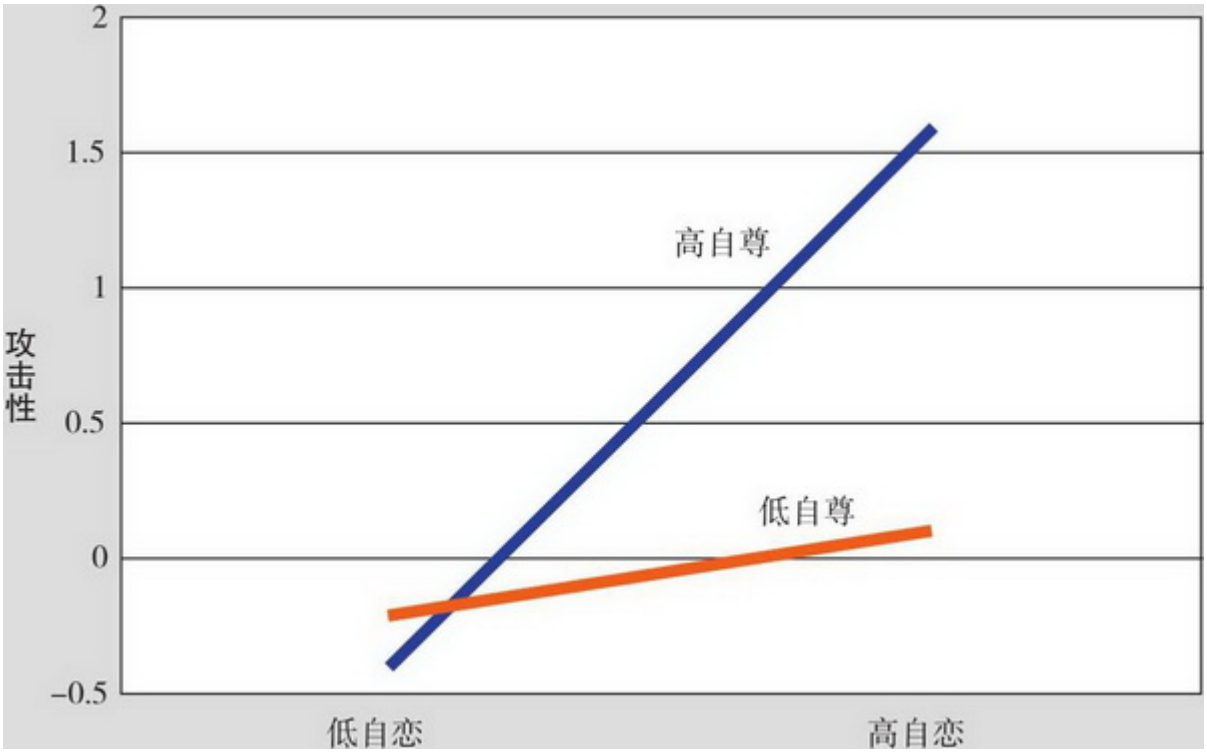


图5-2

自恋、自尊和攻击性。自恋和自尊交互影响攻击性。在布什曼及其同事的实验中（Bushman & others,2009），对同学的批评必报复的条件是：既要求自恋同时也要求高自尊。

鲍迈斯特（Baumeister， 1996）说：“那些满怀热情地倡导自尊运动的主张基本上不是幻想就是胡说八道。”他估计他“发表的有关自尊的研究可能比任何人都多……自尊的影响是微弱的，有限的，而且并不都是好的。”他指出，高自尊的人常常令人讨厌，而且常常喜欢插嘴打断别人，他们喜欢对人评头论足，而不是与人交谈（与那些害羞、谦虚、不爱出风头的低自尊的人相比）。“我的结论是，自律远远比自尊更有价值。”

那么，那些自我膨胀的人，是否在掩饰他们内在的不安全感？那些自恋的人，是否在内心深处厌恶自己？最近的研究发现，答案是

“否”。在自恋人格特质量表中得分高的人在自尊量表中得分也很高。为了防止自恋者虚假地评价自己的自尊，研究者们做了一项实验。他们让大学生去玩一个电脑游戏，这个游戏要求他们尽可能快地按键去为“我”这个词搭配另一些词，这些词包括“好”、“极妙的”、“非常好”和“对”，还有一些词是“坏”、“可怕的”、“恐怖的”和“错”。自恋量表上的高分者会比其他人更快地将积极词与自己联系起来，而将消极词与自己匹配的速度却会比其他人更慢（Campbell & others， 2007）。自恋者甚至能更快地识别出“坦率的”、“占优势的”和“坚定自信的”等词。我们可能以为一个自大的同学仅仅是为了掩盖其不安全感，但更有可能的是，他们从心底就认为自己极好。

经过数十年来对自我重要性的追踪研究，心理学家珍·温格（Twenge，2006；Twenge & others， 2008）报告说，现在的年轻一代（她称之为“我这一代”）表现出了更多的自恋（比如，他们会认为，“如果让我来统治这个世界，世界会变得更好”，或者“我觉得我是一个很特别的人”）。自恋人格中的条目与物质主义相一致，如追求成名、膨胀的欲望、越来越少的忠诚关系和越来越多的“一夜情”、赌博和欺骗，这些特质都在随着自恋的增加而上升。

低自尊和安全型自尊

“积极的自我概念与消极行为之间的联系”这一研究发现与“低自尊者更容易面临各种临床问题”相矛盾。低自尊者面临的问题包括：焦虑、孤独和饮食障碍。当感觉很糟糕或受到威胁时，他们更倾向于透过有色眼镜来看待一切。他们注意并记住别人最坏的行为，并认为伴侣不爱自己（Murray & others， 1998， 2002；Ybarra，1999）。

安全型自尊的人——不是因为外在（例如成绩、长相、金钱和其他的赞美），而是因为自己的内在特质而感觉良好的人——一直处于健康的状态（Kernis，2003；Schimel & others， 2001）。克罗克及其同事（Crocker & others， 2002， 2003，2004， 2005）对密歇根大学的学生进行的研究证实了这一点。与自尊建立在内部因素（如个人品质）上的人相比，自尊主要依赖外部因素的人的自我价值感更脆弱，他们会经历更多的压力、愤怒、人际关系问题、吸毒、酗酒以及饮食障碍。

克罗克和帕克（Crocker & Park， 2004）指出，具有讽刺意味的是，那些试图通过变漂亮、富有或受人欢迎来寻求自尊的人，对真正有利于提高生活质量的东西却视而不见。进一步讲，如果良好的自我感觉成为了我们的目标，我们就不易敞开心扉接受他人的批评，而是会更加倾向于去抱怨别人而不是与他们产生共鸣，更加强迫自己追求成功，而不是在行动过程中享受快乐。克罗克和帕克指出，时间久了，如此寻求自尊并不能满足我们对能力、人际关系和自主性的深层需求。对自我形象少关注一些，多注意开发自己的才能和发展人际关系，才会为你带来更大的幸福感。

模块6 基本归因错误

后边的模块将揭示，对社会心理学家而言，最重要的研究课题是我们究竟在多大程度上会受到社会环境的影响。每时每刻，我们的内心活动和由此发出的言语和行为，都取决于我们所处的情境以及我们给情境所带来的影响。研究表明，两种情境下的微小差异有时会对人们的反应产生很大的影响。对于这一点我深有体会。同样是讲课，但在上午8:30和晚上7:00我会得到不同的待遇。上午8:30，学生们会安静地注视并向我问候，而在晚上7:00时，我又不得不打断学生们如派

对般的热烈讨论。虽然在每一种条件下都存在比其他人更健谈的人，但这两种环境间的差异超越了个体间的差异。

归因理论的研究者发现人们在归因时存在一个普遍性的问题。当我们解释他人的行为时，我们会低估环境造成的影响，而高估个人的特质和态度所造成的影响。因此，尽管知道在一天的不同时间上课会对课堂讨论产生不同的影响，我还是禁不住下结论说，晚上7:00上课的学生比上午8:30上课的学生更加外向。同样，我们会觉得人们摔倒是因为他们笨拙，而不会觉得是因为他们被绊了一下；我们会觉得人们微笑是因为他们高兴，而不会觉得是他们装作友好；我们会觉得人们在高速路上从我们旁边飞驰而过是因为他们好斗，而不会觉得是因为他们赶去开会快要迟到了。

这种个体在归因时低估情境因素作用的倾向，被李·罗斯（Ross， 1977）称为基本归因错误（fundamental attribution error），这已在许多实验中得以证实。最早关于这方面的研究中，琼斯和哈里斯（Jones & Harris， 1967）让杜克大学的学生阅读评论家有关支持或者反对A国领导人C的演讲稿。当告诉学生该演讲的立场由评论家自己选择的时侯，学生们有充分的理由认为这是评论家个人态度的反映。但如果告诉学生该演讲的立场是教练指派的，那么他们又会如何归因呢？人们只是假装支持某个立场时，会写出超出你预期的强有力的论据（Allison & others， 1993；Miller & others，1990）。因此，尽管学生们知道评论家演讲中支持或反对C的立场是被指派的，但这并不影响他们认为评论家本人具有一定的支持或反对C的倾向（图6-1）。人们似乎认为：“对，我知道他是被指派的，不过，我认为他真的相信那种观点。”

在解释他人行为时，我们会犯基本归因错误，而对于自己的行为，我们却常用情境因素来解释。所以伊恩会将他自己的行为归因于

情境（“我很生气，因为一切都乱套了”），但罗莎却认为“伊恩是一个脾气暴躁的人，因此他总是满怀敌意”。当涉及到自己的时候，我们通常选用描述行为和反应的词语（“当……时我会感到很苦恼）。当涉及到他人的时候，我们更经常用那个人的特质如何来描述（“他是个令人讨厌的人”）（Fiedler & Others， 1991；McGurire & McGurire， 1986；White & Younger， 1988）。当丈夫认为妻子批评自己是因为 “平庸和冷淡”时，丈夫更容易有暴力倾向（Schweinle & Others， 2002）。当妻子对两人间关系流露出不满时，会把最难听的话说给丈夫听，丈夫因此变得更加愤怒。

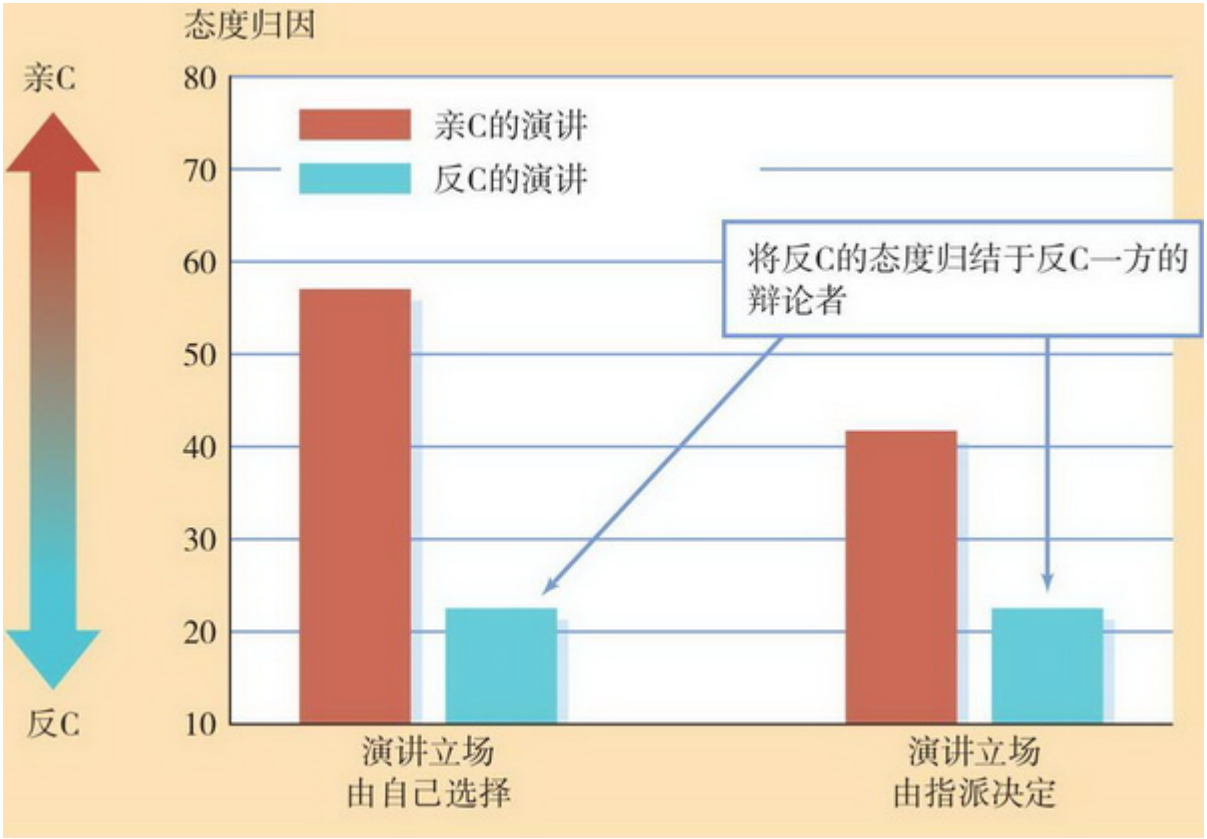


图6-1

基本归因错误。当人们读一篇支持或者反对C的演讲时，他们通常将评论的立场归结于演讲者本人的态度，即使作者的立场是由辩论教练指派的。资料来源：Data

from Jones & Harris, 1967.

日常生活中的基本归因错误

如果我们了解了收银员说“谢谢，祝你今日愉快，”这句话是别人教的，我们还会不自觉地认为这个收银员是友好又有礼貌的吗？我们肯定知道如何对那些我们认为别有用心的行为打折扣的（Fein & Others，1990）。但是，让我们思考一下，当威廉姆斯学院的学生与一个假装热情友善或者孤僻冷淡的心理学研究生谈话时都发生了什么。研究员纳波利坦和戈瑟尔斯（Napolitan & Goethals， 1979）事先告诉一半的学生，这个研究生的行为是自发主动的。而告诉另一半学生，为了达到这个实验的目的，她一直在假装友善（或者不友善）。该信息会对他们的评价产生影响吗？结果发现一点没有影响。如果她表现得友善，他们就认为她真的是一个友善的人；如果她表现得不友好，他们就推断她是个不友善的人。同样，当看一个口技表演中的木偶或者一个扮演“好人”或“坏蛋”的电影演员时，我们不可避免地产生“剧本中的行为就是演员的本色表演”的错觉。这可能就是《星际争霸》中扮演史巴克先生的摩伊把他的书取名为《我不是史巴克》的原因吧。

罗斯等人（Ross & others， 1977）用令人深思的实验深刻地揭示了人们会低估社会约束的影响。该实验重现了罗斯从研究生成为一名教授的亲身经历。那些著名的教授用他们自己所精通的专业题目来考察他，这令罗斯的博士生入学面试成为一次令其备感耻辱的经历。6个月后，罗斯自己做了考官，现在，他可以在自己擅长的领域里提一些尖刻的问题。被罗斯提问的那些倒霉的学生后来承认，他们几乎就和罗斯半年前的感觉一样——对自己的无知非常不满，而对考官的睿智印象深刻。

在这项实验中，罗斯与阿玛比尔以及斯坦梅茨一起进行了一项模拟测验游戏。他随机指定了一些斯坦福大学的学生扮演考官，一些学生扮演考生，其他一些学生作为旁观者。研究者要求那些作为考官的学生编制一些能够证明自己知识面丰富的难题。我们所有人都能想象到那些从个人擅长的领域出发而提出的问题会是什么样子：“班布里奇岛在哪里？”“苏格兰女王玛丽是怎么死的？”“欧洲和非洲谁拥有更长的海岸线？”如果仅仅是这几个问题就使你觉得自己很无知，那么你就可以想象到这个实验的结果了。[2]

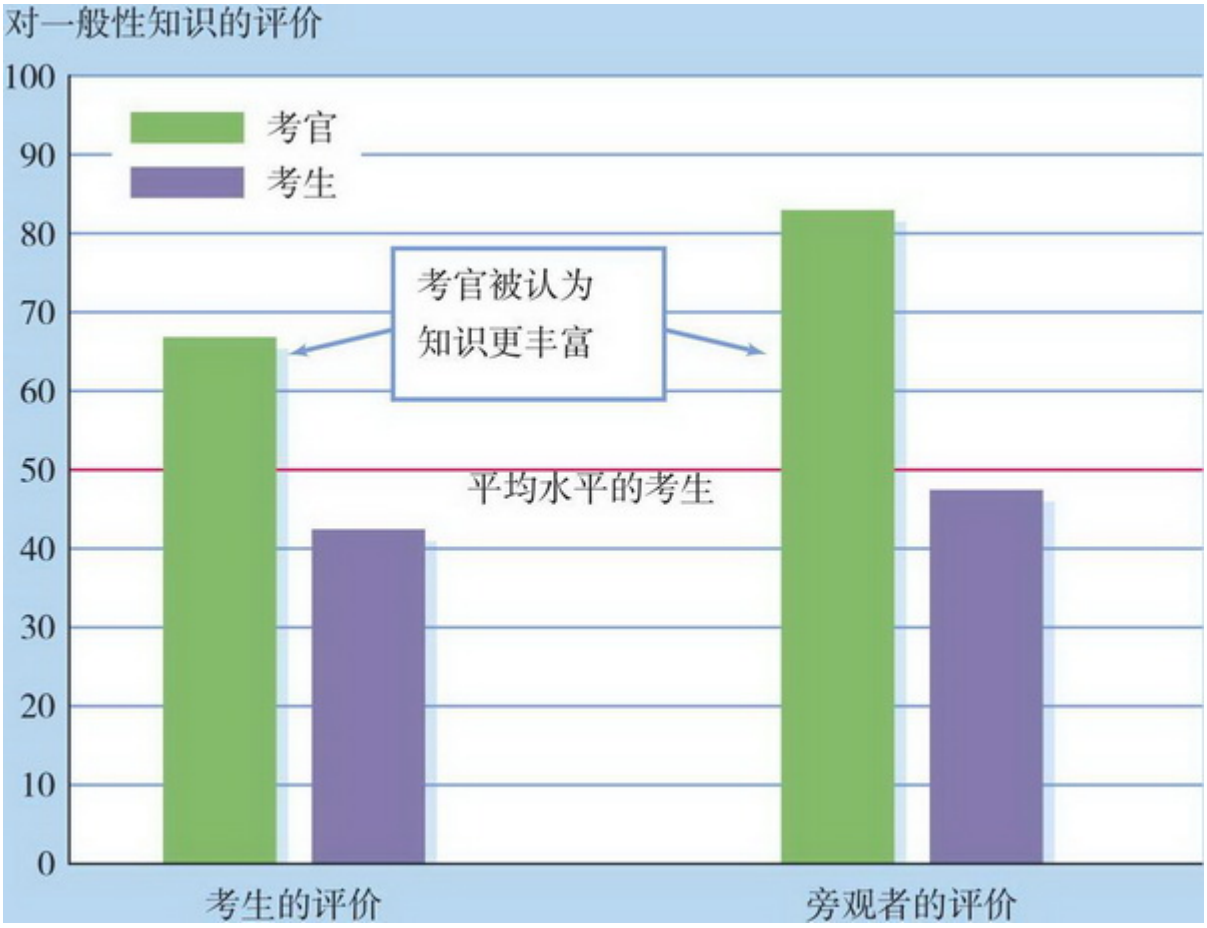


图6-2

所有参加模拟测验游戏的考生和旁观者都认为，那些被随机安排到考官组里的学生都要比自己懂更多的知识。事实上，考官和考生的随机安排只不过从表面看上去好

像考官显得更有知识而已。这种错误认识的确证明了基本归因偏差。资料来源：Data from Ross, Amabile, & Steinmetz, 1977.

所有人都知道考官是占优势的。但考生和旁观者（不是提问者）都会错误地认为那些考官确实比考生懂得更多（图6-2）。后续的研究表明，这些错误印象决不是较低社会智力的反映。甚至正相反，那就是聪明的人和社交能力强的人更容易犯归因错误（Block & Funder，1986）。

在日常生活中，那些拥有社会权力的人通常发起并控制谈话，而这通常会导致人们高估他们的知识和智力水平。例如，人们通常认为医学博士在其他许多与医学无关的领域也是专家。同样的，学生通常高估老师的智商。（就像上述实验所示，老师在他们所熟悉的领域扮演提问者的角色。）当这些学生中的某些人长大之后当了老师，他们通常会惊奇地发现，老师也不是像他们原来想象的那么有智慧。

要进一步举例说明基本归因偏误，我们只须仔细反观自己的经历就能发现。为了结识一些新朋友，比佛强装笑脸，小心翼翼地参加了一个聚会。在聚会上，别人都谈笑风生，大家都显得轻松愉快。比佛很奇怪：“为什么其他人那么轻松自在，而我却害羞又紧张呢？”实际上，其他人也与比佛一样，也犯有同样的归因错误，自己内心紧张得要命，都认为比佛和其他人就像他们表现得那样自信而欢乐。

我们为什么会犯归因错误

现在，我们可以很清楚地看到人们在解释他人行为时存在一种偏见：我们通常忽略情境所起的重要作用。我们为什么会低估环境对他人行为的影响而不会低估环境对自己行为的影响呢？

观点和情境意识

不同的观点

归因理论学家指出，当观察他人和我们自己的亲身经历时，我们的观点会有所不同（Jones， 1976；Jones & Nisbett， 1971）。当我们作为行动者时，环境会支配我们的注意；而当我们观察别人的行为时，作为行为载体的人则会成为我们注意的中心，而环境变得相对模糊。

伯特伦·马莱（Malle， 2006）通过分析173项实验总结出：行动者与观察者之间的偏差是极小的。当我们感觉某种行为是有意而为并且值得赞赏的，就会将它归因为我们自己的优点，而忽略情境的作用。只有当我们表现得不好的时候，我们才更有可能将行为归因于外部情境，而此时，某个旁观者则会不自觉地从我们的行为中推断出我们的内部特质。

在一些实验中，要求参与者观看审讯过程中嫌疑犯认罪的录像。如果他们从聚焦在嫌疑犯身上的摄像机的角度观看认罪过程，他们会认为罪犯的认罪是真诚的；如果他们从聚焦在审讯员身上的摄像机的角度观看，他们就会认为嫌疑犯是被迫认罪的（Lassiter & others，1986， 2005， 2007）。尽管法官引导他们不要犯这种错误，但聚焦点仍然会影响定罪判决（Lassiter & others， 2002）。

在法庭上，大部分的录像都是聚焦在疑犯身上的。拉丝特和达德利（Lassiter & Dudley， 1991）指出，就像我们所预见的那样，检察官将录像带播放给陪审团看，宣判有罪的概率几乎能达到百分之百。拉丝特报告，根据这项研究，新西兰在国内颁布了一项新政策，规定审问的录像必须给予审讯员和嫌疑犯同样多的关注，即都从侧面进行拍摄。

观点在随时变化

一旦曾经可见的行动者在记忆中变得模糊，观察者通常会分配给情境更多的权重。正如我们在上述琼斯和哈里斯（Jones & Harris，1967）的具有启发性的归因错误实验中所见，听到某人以某一指定的立场辩论后立刻做出归因的话，那么人们会假定那个立场就是辩论者自己真正的立场。伯格和帕默（Burger & Palmer 1991）则发现，一周之后再让他们做出归因时，他们会更多关注情境的限制。总统选举结束后的第二天，伯格和帕维里希（Burger & Pavelich， 1994）询问投票者为什么会出现这种选举结果，大部分人认为该结果恰恰说明这个候选人很有个人魅力，这与其特殊的地位和身份分不开（特别是执政党的胜利者更可能如此）。当一年后询问另一些投票者同样的问题时，却只有三分之一的人将结果归因于候选人的人格特质。大部分人更加重视当时的环境因素，例如国家良好的状态和繁荣的经济。

下面我们来看看一些身边的例子：你通常是安静的、健谈的还是说这是由情境决定的呢？通常人们都会说“这取决于情境”。但是，当要求人们描述一位朋友时，或是描述他们5年前是什么样的，人们更经常做个人特质和性格的归因。研究者普罗宁和罗斯（Pronin & Ross， 2006）指出，当我们回忆自己的过去时，我们就变得和旁观者一样了。对于我们中的大多数来说，“过去的你”并不是今天“现实中的你”。我们几乎将过去的自己（以及那个遥远未来的自己）看成是占据了我们身体的其他人。

这些实验都可以揭示出归因错误的原因：我们从自己关注的地方寻找原因。这一点在个人经历中有所体现，你可以思考这样一个问题：你认为你的社会心理学老师是一个健谈的人还是一个沉默寡言的人？

我猜你一定认为他（她）是一个非常外向的人。请仔细考虑一下：你的注意可能仅仅聚焦于老师在公众场合的行为，而这种情境要

求一名老师必须具备健谈的能力。而老师本人所观察到的自己则是在许多不同环境中的自己——在教室，在会议中以及在家中。你的老师也许会说：“我很健谈？嗯，那取决于环境。当我上课或者和好朋友在一起时确实会表现得很外向。当我参加会议时或者处于一个陌生的环境中时，我会觉得很害羞。”因为我们可以看到自己的行为在不同情境中变化，所以与从他人的角度相比，我们更认为自己是多变的（Baxter & Goldberg，1987；Kammer， 1982；Sande & others，1988）。“奈杰尔很紧张，菲奥娜很放松。而我是随情境而变的。”

文化差异

文化同样会影响归因错误（Ickes， 1980；Watson， 1982）。一个持有西方世界观的人，更可能认为是人本身而不是环境导致了事件的发生。在这种文化下，用内部原因解释人的行为更加受社会所赞许（Jellison & Green， 1981）。“你能做到！”我们更多受西方积极思维文化中的通俗心理学所支配。你会得到你应得的，你值得拥有你所得到的。

在西方文化下成长起来的孩子学会了根据他人的人格特点来解释个体的行为（Rholes & others， 1990；Ross， 1981）。我在念一年级的儿子从学校给我带回来一个例子：他将零散的单词“gate the sleeve caught Tom on his”组合成了 “The gate caught Tom on his sleeve（那扇门夹住了汤姆的袖子）”。他的老师从西方文化观来看这组单词，于是就认为这句话是错误的。老师给出的“正确”答案把起因锁定在了汤姆身上：“Tom caught his sleeve on the gate（汤姆让袖子夹进门里了）”。

在所有被研究过的文化中都存在基本归因错误（Krull & others， 1999）。但是东亚文化下的人通常对环境的作用格外敏感。因此，当意识到社会环境的影响作用时，他们很少设想他人的行为与

其内在特质相关（Choi & others， 1999；Farwell & Weiner，2000；Farwell & Weiner， 2000；Masuda & Kitayama， 2004）。

某些语言是鼓励外部归因的。“我迟到了，”用西班牙俗语可以说成“闹钟使我起晚了。”在集体主义的文化下，人们很少会根据个人的人格倾向来进行归因（Lee & others， 1996；Zebrowitz-McArthur， 1988）。他们并不认为一个人的行为是其内在特质的反映（Newman， 1993）。当谈及某人的行为时，印度教信徒不像美国人那样做出内在倾向的解释（“她是友好的”），而更愿意做出情境解释（“因为她的朋友和她在一起”）（Miller， 1984）。

研究归因错误的必要性

基本归因错误具有基本性，原因是它用一种基本且重要的方式歪曲了我们的解释。英国、印度、澳大利亚和美国的研究者都发现，人们的归因倾向可以预测他们对穷人和失业人员的看法（Furnham，1982；Pandey & others， 1982；Skitka，1999；Wagstaff， 1983；Zucker & Weiner， 1993）。那些将贫穷和失业归因为个人特质（“他们就是太懒、太没有追求了”）的人通常赞成不同情这些人的政策（图6-3）。这种特质归因将行为归因于人们的性格倾向和特质。那些做出情境性归因的人（“如果你和我也住在那样拥挤的环境中，得不到良好的教育，还经常受到歧视，我们会富裕吗？”）则倾向于支持给予穷人更多直接帮助和支持的政治立场。

如果我们意识到归因错误，这会对我们有所帮助吗？我曾经参加过一些招聘职员的面试。有一位应聘者同时接受了我们六个人的面试，我们中的每一个人都有机会提了两到三个问题。面试结束后我暗自思忖：“这个人太呆板、太笨拙了。”第二个应聘者是我在喝咖啡时单独会见的，谈话不久我就觉得我们就像一对亲密的朋友。在我们

谈话的过程中，我逐渐形成了她是一个“热情、有魅力、有意思的人”的印象。过后我才意识到基本归因错误，并且重新评价了我对这两个人的分析。我将第一个人的呆板和后来那个人的热情归结到了他们各自的人格特点上了；而后来我才发现，事实上，他们的行为差异更多地是因为他们所处的面试环境不同造成的。

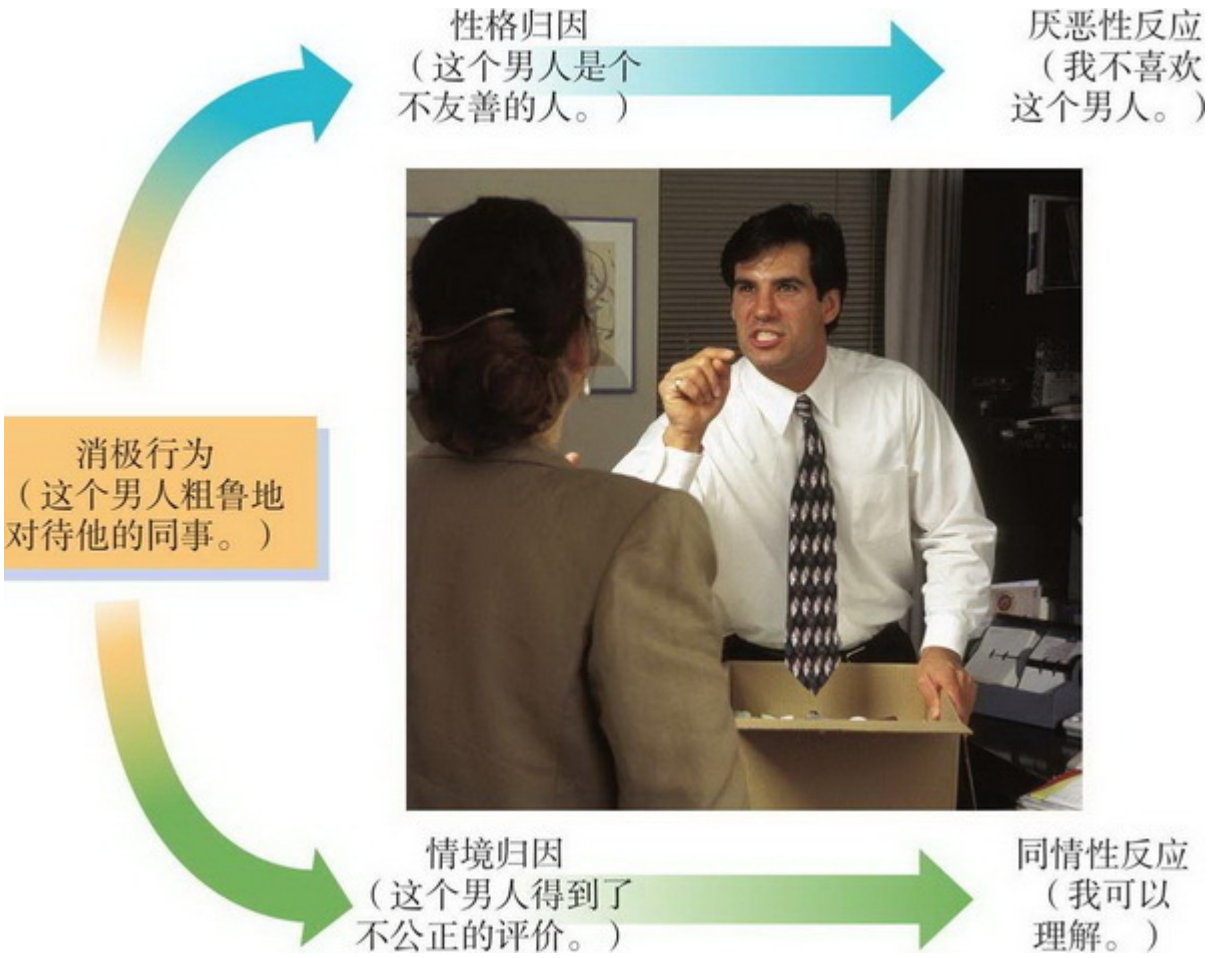


图6-3

归因和反应。我们对他人消极行为的解释决定了我们对这种消极行为的感受。

模块7 直觉的力量与危害

什么是直觉的力量呢？它是指不经过推理和分析就迅速了解事情的能力吗？“直觉管理”的拥护者认为，我们应该转向直觉。他们认为评价别人的时候，我们应该借助右脑的非逻辑智慧。当我们要聘用或解雇某人，或者进行一项投资时，我们应该倾听我们的预感。在做出判断的过程中，我们应该像影片《星球大战》中的天行者卢克学习，不去理睬计算机系统的指挥，相信自己内心的力量。

直觉主义者认为，不经有意识的分析就可以获得重要的信息，这种观点对吗？怀疑论者则认为，直觉只不过是“我们认为自己是正确的，而不管实际上是否那样”，这两种观点哪一种正确呢？

启动实验表明，无意识确实控制我们的大部分行为。正如巴奇和沙特朗（Bargh & Chartrand， 1999）解释的那样：“对绝大部分人来说，其日常生活并不取决于清醒的意图和经过深思熟虑的选择，而是受内部心理过程的控制，它通过加工环境特征而起作用，并且不受意识和指导的控制。”当交通灯变为红色时，我们下意识便做出反应，踩下刹车。确实，麦克雷和约翰斯顿（Macrae & Johnston，1998）认为：“几乎对每一件事情（例如开车、约会、跳舞）来说，要想去做它，行动直觉就必须和效率低下的（即缓慢、序列处理、耗用心理资源）受意识控制的工作相分离，否则我们什么也干不了。”

直觉的力量

17世纪的哲学家、数理学家帕斯卡尔指出：“心灵的活动有其自身的原因，而理性却无法知晓。”三个世纪后，科学家们证实了这一观点的正确性。我们知道的比我们意识到自己知道的要多得多。关于无意识信息加工过程的研究证实了这一点，即我们对在自己头脑中正在发生的事情所知甚少（Bargh & Ferguson，2000；Greenwald & Banaji， 1995；Strack & Deutsch， 2004）。我们的思维只有一部

分是受意识控制的（反应性的、深思熟虑的和有意识的），还有一部分则是自动化加工的（冲动的、无需努力的和无意识的），这超出了心理学家的想象。自动化的直觉思维不会出现在计算机屏幕上，而是发生在计算机屏幕外，在我们的视线外，在那些地方没有理性。请想象一下这些自动化思维的例子：

● 图式是自发地引导我们的知觉和解释的心理概念。我们是听到某个人谈论sect（宗教教派）还是sex（性），不仅取决于他所说的词语，而且取决于我们对所听内容的自动解释。

● 情绪反应通常是即刻的，在我们进行审慎的思考之前就已表现了出来。神经通路的捷径是将从眼睛和耳朵那里收集到的信息传送到脑区的感觉交换台（丘脑），并且下传至它的情绪控制中心（杏仁核），而这些过程都在与思维活动有关的皮层以任何形式进行介入之前发生（LeDoux， 2002）。我们的祖先会不自觉地被灌木丛中莫名的声响吓一跳，而实际上并没有什么可怕的。但是与那些更偏向审慎思考的族人相比，如果这个声音是危险的动物发出的，那么我们的祖先倒更有可能生存下来并将这种基因传递给后代。

● 如果人们积累了足够多的专业知识，他们就可能凭直觉获得问题的答案。国际象棋大师凭直觉便可以识别有意义的棋形，而一个新手通常意识不到。因为大师们对于棋局中的线索信息早已烂熟于心，只要看一眼棋盘就知道如何走下一步棋。同理，打电话时我们只需听到第一个词便可以辨别出朋友的声音，尽管我们对自己如何做到这一点一无所知。

● 当面临快速决断却又缺乏专业知识时，我们的无意识思维就会引导我们做出令人满意的选择。这就是阿姆斯特丹大学的心理学家艾普·迪克特赫斯和他的合作者们（Dijksterhuis & others， 2006a，2006b）通过实验所发现的。他们向参与者描述四间公寓然后让他们做

决定。将需要做出即时决定的人和有充分时间分析信息的人相比，结果发现，对所做决定最满意的人是那些受到干扰和无法专心进行思考的人们。虽然这些发现存在争议（Gonzalez-Vallejo & others，2008；Newell & others， 2008），但有一点似乎是正确的：当面对一个艰难的决定时，我们经常要花很多时间来考虑，甚至连睡觉都想着这事，然后，等着我们无意识的信息加工过程带来直觉结果。

我们对一些事物——事实、名字和过去的经验——的记忆是外显的（有意识的）。而对其他一些事物——技能和条件特征——的记忆则是内隐的，意识无从知晓。我们每个人都是如此，而这一点在那些无法形成外显记忆的脑损伤病人身上表现得更明显。这样的病人永远无法认出自己的医生，医生不得不每天都与她握手重新认识彼此。一天医生在手上粘了枚针，当医生和她握手时，她痛得跳了起来。当医生下次回来时，她依然无法认出他（外显的）。但是这个病人保存了内隐记忆，不愿意再和这位医生握手。

有关盲视的例子同样令人惊奇。当人们由于手术或中风失去一部分视皮层时，这部分视野可能会功能性地失明。当在他们失明的区域内呈现一系列的细棒时，他们会报告说什么也没有看到。而当要他们猜测刚才的细棒是水平呈现还是垂直呈现的时候，他们猜测得完全正确，当被告知“你猜对了”后，他们本人也大吃一惊。正如“记得”疼痛的握手的病人，他们知道的比自己意识到的要多。

人们认为人具有面孔识别能力是理所当然的。当你注视人脸时，你的大脑首先将视觉信息分割为诸如颜色、深度、运动和形状这样的附属维度，并同时对它们进行加工处理，然后再将这些成分整合起来。最后，你的大脑以某种方式将知觉到的影像与之前储存下来的影像进行对比。瞧，你迅速且毫不费力地认出了你的祖母。假如直觉是

指不经过推理分析就立刻明白某件事的能力，那么知觉过程可以100%的算是直觉。

所以，许多习惯化的认知功能是在没有觉察的状态下自动且无目的地发生的。我们的心理机能很像一个大公司，首席执行官——受控制的意识——处理着最重要或者是最新异的事件，而将日常事情分配给各个子系统处理。这种资源分配方式使我们能够对许多情况做出快速、有效的反应。总而言之，我们的大脑所知道的比它告诉我们的要多得多。

直觉的局限性

我们已经了解到自动化思维可以使我们变“聪明”（Gigerenzer， 2007）。洛夫特斯和克林格（Loftus & Klinger，1992）虽然不是替其他对直觉智慧持怀疑观点的认知心理学家说话，但他们指出：“无意识的普遍共识可能并不像先前研究者所认为的那样敏锐。”例如，尽管阈下刺激可以激发个体做出微弱的快速反应，即使达不到有意识唤醒水平也足够产生某种感觉，但并没有任何证据表明，用磁带播放包含商业内容的阈下信息能够“重构你的无意识心理活动”以帮助你获得成功。实际上，一项重要的证据表明，这些阈下信息做不到这一点（Greenwald，1992）。

社会心理学家不仅探索了我们易于出错的事后判断，还探索了我们的错觉——基于知觉的错误解释、想象和建构性的信念。米歇尔·加扎尼加（Gazzaniga，1992， 1998， 2008）指出，那些在手术中被切断了左右脑联系的患者会立即虚构出——并且确信——对自己迷惑不解的行为的解释。如果研究者将“四处走动”的指示通过屏幕呈现在这些患者非言语性的右脑半球，患者会起身并走几步，这时主管言

语的左半球将会立刻形成一个听起来非常合理的解释（“我想要找点儿喝的”）。

“错觉思维”这一概念最近也出现在有关人们如何感知、存储和提取社会信息的许多文章中。正如知觉研究者试图通过对视错觉现象的探索，以揭示出一般的知觉机制一样，社会心理学家试图通过对错觉思维的研究揭示出我们一般的信息加工过程。这些研究者想要给我们描绘一幅日常社会思维的地图，并清楚地标出可能存在的危害。

当我们考察某些有效的思维模式时，一定要记住：关于人们如何创造出虚假信念的例证并不能支持一切信念都是虚构的这种观点（尽管如此，对虚假信念的了解有助于我们弄清楚它是怎样产生的）。

我们高估了自己判断的准确性

迄今为止，我们已经了解到我们的认知系统自动且高效地加工了大量信息。但我们的效率却存在一种权衡现象，当我们解释自己的经历和构建记忆时，我们的自动化直觉有时会出错，并且我们通常意识不到这些缺点。对过去知识进行的判断中存在一种“智力自负”现象（“我早就知道了”），这种自负会影响对目前知识的评价和对未来行为的预测。尽管我们知道自己过去出过错，但我们对于未来的预期，如我们会在截止日期前完成任务、很好地维持婚姻关系和遵守锻炼计划，仍然相当乐观（Ross & Newby-Clark， 1998）。

为了探讨这种过度自信现象（overconfidence phenomenon），卡尼曼和特韦尔斯基（Kahneman & Tversky， 1979）向实验参与者呈现一些事实描述，要求他们填写在下面的空白处：“我有98%的把握确信新德里到北京的空中航线距离要大于____英里但小于____英里。”[3]

大部分参与者都显得过度自信：大约30%的正确答案都在他们98%的自信判断区间之外。

为了证实过度自信倾向是否扩展到了社会判断领域，邓宁等人（Dunning & others， 1990）设计了一个小小的游戏，他们要求斯坦福大学的学生猜测一个陌生人对一系列问题的回答，如：“你是独自备战一次很难的考试还是和同学一起准备？”“你认为自己的笔记是整齐的还是凌乱的？”参与者一开始只清楚问题的类型但并不知道实际的问题，他们先要通过访谈了解目标个体的背景、爱好、学业兴趣、愿望、星座——任何他们认为有用的内容。接着，要求目标个体单独回答20个二选一的问题，然后这些访谈者对目标个体的答案做出预测并对自己预测的确信度进行评定。

在63%的情况下，访谈者猜对了答案，超过概率水平13%，但是平均来看，他们对自己的猜测有75%的确信度。而当猜测自己室友的回答时，他们的命中率是68%，但却自认为有78%的确信度。除此之外，那些最自信的人恰恰最有可能过度自信。人们在判断他人是否讲真话、估计约会对象的性史或室友的活动偏好上表现出了明显的过度自信（DePaulo & others， 1997；Swann & Gill， 1997）。

具有讽刺意味的是，能力不足反而会助长过度自信倾向。克鲁格和邓宁（Kruger & Dunning， 1999）指出，对能力的认识也是需要能力的，那些在语法、幽默以及逻辑测验中得分最低的学生反而最有可能高估他们在这些方面的才能。那些不知道何谓好的语法和逻辑的人通常也不知道自己缺乏这些东西。如果让你写出由“psychology”这个单词中所包含的字母组成的所有单词，你可能会自我感觉良好。但是当你的一个朋友提醒你忘记了某个单词时，你就会感觉自己有些愚蠢。卡普托和邓宁（Caputo & Dunning， 2005）在实验中再次考察了这一现象，用以说明我们通过对自身缺陷的忽视来支撑着我们的自信

心。下面的实验提示我们，“对自身不足的忽视”易发生于那些看起来容易的任务中，比如上面提到的包含“psychology”的构词任务。在那些困难的任务中，差的表现通常被归结为自身能力的不足（Burson & others， 2006）。

这种对自身缺陷的忽视可以解释邓宁（Dunning， 2005）的员工评估实验所得到的惊人结论：别人眼中的我们比我们自己眼中的自己要更加接近客观现实。在一项实验中，参与者观察某个人走进屋子、坐下、读一段天气预报，然后走出去（Borkenau & Liebler，1993）。仅仅依据这点信息，参与者对这个人的智商的估计与这个人真实的智力测验得分的相关就达到0.30，而那个人对自己智商的估计与实际分数的相关也不过为0.32！假如无知会产生虚假的自信，那么我们可能会问：呀！我们无法察觉的缺陷到底有哪些？

人们更善于预测自己的行为吗？为了搞清楚这一点，沃伦等人（Vallone & others，1990）在9月份开学的让大学在校生估计明年自己会不会有一门课不及格，申报一个专业，或者选择搬校外住等事情。尽管平均起来学生们对自己的预测有84%的确信度，但他们实际出错的比率几乎是预测率的两倍。即使那些对自己的预测具有100%的确信度的学生也出现了15%的错误。

让人们估计完成一项任务的可能性，例如一次学位考试，有研究发现，当人们远离“真相”时，他们的确信度最高。临近考试的时候，失败的可能性逐渐显露，而其确信度则明显下降（Gilovich & others， 1993；Shepperd & others， 2005）。比勒和他的同事们（Buehler & others， 1994， 2002， 2003， 2005）报告说：大部分学生同样很自信地低估了写论文和其他学位作业所需的时间。这并不是个别现象：

● “计划谬论”。今天你有多少空闲的时间？从现在起的一个月之内你觉得你又会有多少闲暇时间呢？我们中的大多数人乐观估计了自己完成任务的进度，因此错误估计了自己所拥有的闲暇时间（Zauberman & Lynch， 2005）。同样，那些专业计划者通常会低估工程所需的时间和费用。1969年，蒙特利尔市市长琼·德拉波自豪地宣称，他们将耗资1.2亿美元建设一个屋顶可以伸缩自如的体育场以供1976年奥运会使用。结果，这个屋顶在1989年才完工，并且仅屋顶便花费了1.2亿美元。1985年，官方人员估计波士顿的“大坑”高速公路工程将花费26亿美元，1998年完工。最后，实际工程耗资暴增到146亿美元，2006年才最终完工。

● 股票经纪人的过度自信。投资专家在将自己的服务投入市场时通常伴随一种自信的假设，那就是他们能够获得超过股市的平均回报率。他们忘记了对于每一个股票经纪人和股民来说，在某一价格上喊“卖出”的同时会有另一个声音喊“买入”。而股价正是这种双向信心判断的平衡点。经济学家马尔基尔（Malkiel， 2007）因此得出结论认为，由投资分析师选出的共同基金组合的表现并不比随机选出的股票更好。这似乎令人难以置信。

● 政治上的过度自信。过度自信的决定者可能会带来一场浩劫。充满自信的阿道夫·希特勒在1939~1945年间对整个欧洲发动了战争。充满自信的约翰逊在20世纪60年代将武器和士兵投入越南，试图挽救那里的政权。充满自信的萨达姆·侯赛因在1990年挥军侵入科威特，并在2003年宣称要打败入侵者。充满自信的布什宣称和平与民主将遍布自由的、欣欣向荣的伊拉克，大规模杀伤性武器将被销毁。

个体为什么会过度自信呢？为什么经历无法使我们的自我评价更客观一些呢？一方面，人们总是将过去错误的判断回忆为基本上是正确的。泰特洛克（Tetlock， 1998， 1999， 2005）通过对许多学术

界和政府专家的采访发现了这一点，他要求这些人——从20世纪80年代末的角度——为苏联、南非和加拿大的未来政府管理做规划。五年之后，苏联解体了，非洲变成了各种族和睦相处的民主政体，而加拿大继续维持着完整统一。这些专家对自己对这些转折性事件的预测有80%的确信度，但这些预测的实际正确率不足40%。然而，在重新思考自己的判断之后，那些出错的人仍然相信他们基本上是正确的。“我基本上是正确的，”许多人说，“强硬派几乎已经取得了反戈尔巴乔夫政变的胜利。”“魁北克分离主义者几乎已赢得了关于分离的公民投票权。”“要不是德克勒克和曼德拉达成了一致，黑人占多数的南非在上台执政的转型中肯定会有更多的流血事件发生。”伊拉克战争是一个很好的想法，只是执行中出现了问题，许多支持伊拉克战争的人都以此为借口。在政治问题专家这个群体中——还有股评家、心理健康工作者和体育预言家——过度自信似乎是难以克服的。

人们往往会去寻找那些支持自己信念的信息。你也可以试一下，沃森（Wason，1960）通过给人们呈现符合某个规律的由三个数组成的系列——2、4、6——从而证实了这一点（规律只不过是任意三个以升序排列的数）。为了保证人们能够发现这一规律，沃森鼓励每个人生成一系列由三个数组成的数字组。每一次沃森都告诉他们数字组是否符合规律。当人们确信自己已经发现了其中的规律时，就可以停止并宣布出来。

这会出现什么结果呢？几乎没有人猜对但他们却又个个确信不疑：29个人中，有23个人发现的规律是错误的。他们一般会形成关于该规律的错误信念（例如，逐次加2），然后试图寻找支持性的例证（例如，检验8、10、12），而并非尝试去证明自己的直觉不成立。与寻找证据证伪自己的信念相比，我们更愿意证实它们。我们把这种现象称作验证性偏见（confirmation bias）。

对过度自信的矫正

我们可以从对过度自信的研究中得到什么启发呢？一个启发是要对别人独断性的陈述保持谨慎。即便当人们看起来十分确信自己正确的时候，他们也可能是错的。自信和能力之间没有什么必然一致的关系。

有两种技巧可以成功地降低过度自信。一种是即时反馈（Lichtenstein & Fischhoff， 1980）。在日常生活中，气象预报员和那些设定赌马赔率的人每天都会得到清晰的反馈信息。因此，这两个群体中的专家在预测自己的准确率时都做得十分出色（Fischhoff，1982）。

为了降低“计划谬论”的过度自信，人们可以分解任务——把任务分解成几个部分——并分别估计完成每个部分所需要的时间。科努尔和伊万斯（Kruger & Evans， 2004）的报告指出，这样所估计出的完成时间会更现实些。

当人们开始思考为什么一个观点可能是正确的时候，该观点就开始看起来像是正确的了（Koehler， 1991）。因此，另一种降低过度自信的方法就是让人们去设想自己的判断可能是错误的：迫使他们去考虑无法证实自己信念的信息（Koriat & others， 1980）。经理们可以坚持要求所有的提案和建议都必须涉及导致它们可能无效的原因，以鼓励更多合理现实的判断。

尽管如此，我们在任何一点上都不应该低估人们的合理自信或摧毁他们的果断决策。在那些需要人们表现出智慧的时刻，那些缺乏自信的人无法毫不犹豫地说出或做出坚定的决定。虽然过度自信会让我们付出代价，但基于现实的自信是有适应意义的。

构建记忆

你是否同意下面的这段陈述？

记忆就好比大脑中的一个储物箱，我们将各种材料储存在其中，日后需要时可以再从中拿出来。偶尔，有些东西也会从“储物箱”中丢失，那时我们就说我们忘记了。

大约85%的大学生同意这种观点（Lamal， 1979）。正像一则杂志广告中说的那样，“科学业已证实，生活中积累的经验可以非常完美地保存在记忆中。”

事实上，心理学的研究却得出了相反的结论。我们的记忆并不是我们记忆库中所存信息的精确复制品。相反，我们会在提取信息的同时对记忆进行建构。就像古生物学家根据化石推断出恐龙的实际样子那样，我们也是用自身当前的感受和期许将许多不连贯的信息碎片整合起来，重构我们的过去。因此，我们可以轻易地（无意识地）修正自己的记忆使其更符合我们当前的认识。我的儿子曾抱怨道：“我6月份的《板球》杂志怎么还没到，”当别人告诉他杂志在哪里时，他高兴地回应道：“噢，我就知道我曾经收到过。”

重构我们过去的态度

五年前，你对核能源持有什么观点？你又是怎么看待你们国家的总统或者首相的？你是怎么看待你的父母的？如果你的态度改变了，那么你认为改变的程度有多大呢？

一些研究者研究了上述问题，得出了令人气馁的结果。那些态度发生了改变的人，常常坚持认为自己一直以来都是这样想的。达里尔·贝姆和基思·麦康奈尔（Bem & McConnell， 1970）在卡内基-梅隆大学的学生中进行了一项调查。调查内容是一个关于学生控制大学课程的问题。一周之后，这些学生同意帮忙写一篇短文以反对学生控制课程。写完文章之后，他们的态度转变为极力反对学生控制。当要求

他们回忆在写文章之前自己是如何回答问题的，学生们表示“记得”自己当时的观点和现在的相同，并否认受到了实验的影响。

在观察到克拉克大学的学生同样否认了他们先前的态度之后，研究者威克森和莱尔德（Wixon & Laird， 1976）发表评论，学生们改变自己态度的“速度、程度和确定性非常令人震惊”。正如乔治·瓦利恩特（Vaillant， 1977）在对一些成人进行追踪研究之后所得出的结论：“毛毛虫化茧成蝶之后会认为自己小时候是小蝴蝶，这种事太常见了。成长和成熟把我们都变成了说谎的人。”

积极的记忆构建的确可以美化我们的回忆。米切尔和汤普森（Mitchell & Thompson， 1994， 1997）及其同事指出，人们经常会给回忆蒙上一层玫瑰色——他们把一些细小的令人愉快的事件回想得比实际所经历的要美好得多。无论是参与了为期三周的自行车旅行的大学生，还是参加了澳大利亚旅行团的上点年纪的成人或是度假中的本科生，他们都报告说喜欢自己的旅途。但是他们在之后的回忆中，对这段经历的评价却更高了，将一些不愉快的或者无聊的事情最小化，将令人高兴的事情留在了脑海中。同样，我旅居苏格兰时的美好时光现在（回到办公室后我面对的是一堆紧迫的工作和干扰）被我美化成了纯粹的快乐。那些薄雾和小虫子都已模糊不清，而壮丽的景观、清新的海洋气息和我最爱的茶室却还历历在目。对于任何积极的经历，那些愉快的感觉有的存在于我们的预期里，有的存在于实际经历中，还有一些则留在玫瑰色的回忆里。

麦克法兰和罗斯（McFarland & Ross， 1985）发现，当我们同他人的关系改变时，我们关于他人的回忆也会被改变。研究者让大学生评价他们的固定伴侣。两个月后，他们再次评价先前的伴侣。那些更加相爱的人倾向于认为他们是一见钟情，而那些已经分手的人则倾向于把自己的伴侣回忆成自私的或者是脾气不好的。

霍姆伯格和霍姆斯（Holmberg & Holmes， 1994）发现了同样的现象。在393对新婚夫妇中，绝大部分的人报告说感到非常幸福。当两年之后再次对他们进行调查时，那些婚姻已经变质的人回忆说他们的婚姻从开始时就很糟糕。霍姆伯格和霍姆斯评价说，结果非常“恐怖”，“这种偏见导致了一种恶性循环。你对伴侣的看法越糟糕，你记忆中的他或她也就越糟糕。这只会更加坚定你现在的消极态度。”

这并不是说我们对过去的感觉毫无意识，只是当记忆模糊的时候，现在的感受主导了我们的回忆。让寡妇和鳏夫尝试回忆5年前配偶离世时自己的感受，结果发现他们现在的情感状态会影响到他们的记忆（Safer & others， 2001）。病人回忆自己几天前的头疼时，他们现在的感觉决定着他们的回忆（Eich & others，1985）。每一代的父母都在为下一代的价值观哀叹，部分原因是他们错误地认为自己年轻时的价值观与自己现在的价值观很接近。而当每一代年轻人回忆自己的父母时，他们都会根据自己当前的感受将父母描述成令人愉快或令人悲伤的（Bornstein & others， 1991）。

重构我们过去的行为

我们的记忆也会重构其他方面的过往行为。罗斯、麦克法兰和弗莱彻（Ross，McFarland，& Fletcher， 1981）对滑铁卢大学的学生传达一条信息，使他们相信刷牙的必要性。之后，在一项完全不同的实验里，这些学生回忆起在此之前的两周内他们刷牙的次数比那些不知道此条信息的学生要多。同样，美国人报告他们抽烟的数量比实际上销售出去的烟支要少得多（Hall， 1985）。并且人们回忆自己投票的数量要比实际记录的投票数量多（Census & Bureau， 1993）。

社会心理学家格林沃尔德（Greenwald， 1980）提出的这些结论与乔治·奥威尔的小说《1984》中的描写很相似，小说写道：“在记忆中，事情有必要按照期望的方式发生。”不错，格林沃尔德的确提

到，我们都有一个“独裁的自我”，它改变我们的过去使其符合我们现在的观点。这样，我们会低估那些不好的行为，突出那些好的行为。

有时候，我们现在的观点是经过改良的，在这种情况下，我们可能将自己的过去回忆得与其实际情况更加不同。这种倾向可以解释一组比较一致又令人困惑的发现：平均来看，那些参加心理治疗、减肥项目、戒烟和锻炼的人实际上只表现出了适度的改善。但是他们通常报告说有很明显的收益（Myers， 2010）。康韦和罗斯（Conway & Ross， 1986）解释了为什么人们会在自我发展上花那么多的时间、精力和金钱，因为他们可能这样想：“我现在可能是不完美的，但是我在此之前更糟糕，而且这些努力确实使我受益。”

模块8 非理性的原因

哪一物种更配得上灵长类的称谓——是聪明的人类吗？我们的认知能力在识别模式、处理语言以及加工抽象信息方面都超过了最智能的计算机。我们的信息加工能力也非常高效。我们在短时间内可以加工大量信息，我们擅长心理捷径。科学家们惊异于我们形成印象、判断和解释的速度与随意性。在大多数情况下，我们仓促间做出的概括——“那是危险的！”——具有适应意义。这种直觉判断增加了我们生存的机会。

但是，我们的适应性效率是需要付出代价的；仓促下结论有时会出错。那些有助于我们简化复杂信息的策略可能将我们引向误区。为了提高我们的批判性思维能力，我们首先来考虑四种非理性的原因——也就是人们形成或坚持错误信念的常见方式：

1. 我们先入为主的概念控制着我们的解释；

2. 我们更容易受到先验事物的影响，而不顾统计上的事实；

3. 我们错误地理解相关和控制；

4. 我们的信念可以形成自己的结论。

我们的先入之见控制我们的解释

人类心理有一种显而易见的事实：我们先入为主的概念指导我们如何知觉和解释信息。我们通过信念的有色眼镜去观察和解释世界。“确实，先入为主很重要，”人们承认先入为主的概念会影响社会判断，却从未意识到这种影响会有多大。

沃伦、罗斯和莱珀（Vallone， Ross，& Lepper， 1985）开展的实验证明了先入为主到底有多重要。他们向支持以色利和支持阿拉伯的学生分别提供6段从网络上下载的关于1982年在黎巴嫩两所难民营屠杀难民的新闻片断。如图8-1所示，每一组被试都将新闻看成是对自己这边不利的。

这种现象很常见：球迷们总是认为裁判偏袒另一方。总统候选人和他们的拥护者几乎总是认为媒体对他们的理由无动于衷（Richardson & others， 2008）。在2008年的美国总统竞选中，希拉里·克林顿的支持者、巴拉克·奥巴马的支持者以及约翰·麦凯恩的支持者都认为媒体对他们的参选人心存偏见，并且举出了具体事例，有时候这些偏见貌似性别歧视、种族歧视和年龄歧视。

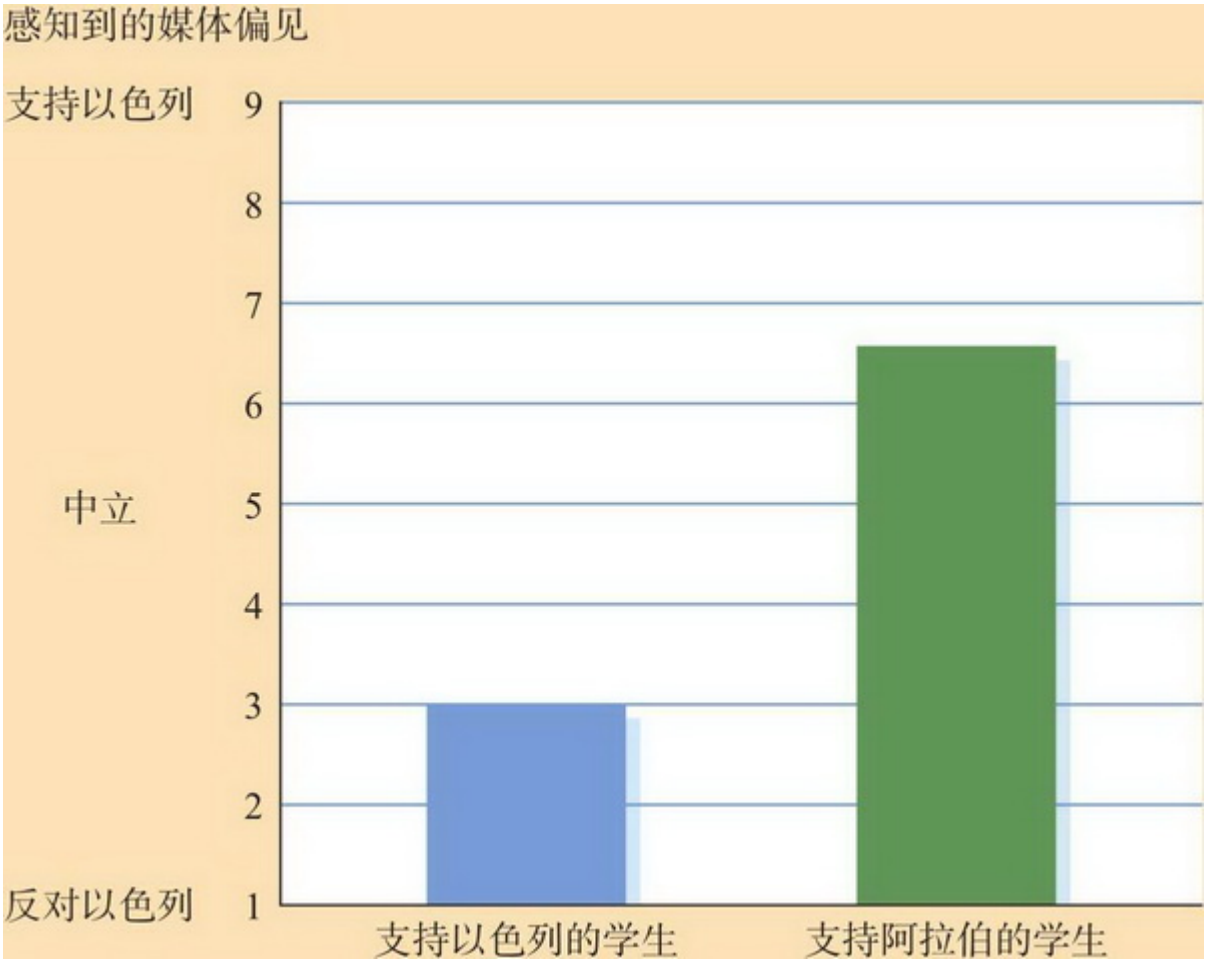


图8-1

亲以色列和亲阿拉伯的学生在看了网络上描述“贝鲁特大屠杀”的新闻后，都认为这些报道是在极力反对自己的观点。资料来源：Date from Vallone,Ross & Lepper, 1985.

但是这并不仅仅局限于粉丝和政客。每个地方的人都认为媒体和调解人站在对方的立场。“人总是主观的，”一家媒体评论这样说道（Poniewozik， 2003）。事实上，可以利用人们对偏见的知觉来评价他们的态度（Saucier & Miller，2003）。告诉我你从哪里看到了偏见，我就能获得有关你所持态度的线索。

我们关于世界的假定有时候甚至会使矛盾的证据看起来是有利于自己的。例如，罗斯和莱珀协助洛德（Lord，1979）调查学生们对两种假想的研究结果的评价。这些学生中有一半支持死刑，而另一半学生则反对死刑。其中一项研究支持了死刑具有威慑力量的观点，而另一项研究的结果是反对死刑。结果是：支持和反对死刑的学生都较容易接受与他们观点相同的证据，而极力批评和反对与其观点相悖的证据。研究表明，即使同一个证据同时拥有两种观点也不会降低学生们对自己信念的支持，反而更起了促进作用。

这是否就是为什么政治、宗教和科学中模糊的信息通常会引发冲突的原因呢？美国总统竞选的电视辩论很大程度上会使辩论观点得到更多支持。那些明确支持某一候选人的人们在观看辩论后大约有十分之一左右会认为自己支持的候选人已经赢得了竞选（Kinder & Sears， 1985）。

除了上述这些关于人们固有的社会和政治态度的研究外，研究者们还操纵了人们的先入之见，结果发现它对人们解释和回忆事件产生了惊人的影响。麦伦·罗斯巴特和柏米拉·比勒尔（Rothbart & Birrell，1977）让俄勒冈大学的学生评价图8-2中那个男人的面部表情。有一部分学生被告知他是盖世太保的领导人，二战中对在集中营难民身上实施野蛮的生化实验负有重要的责任。这部分学生很自然地将他的表情知觉成“冷酷无情”。（你能仅从平静的轻蔑表情中看到这些吗？）而另一部分学生被告知他是反纳粹组织地下运动的领导者，并勇敢地拯救了数以千计的犹太人。这些学生则认为他面容慈善，充满了热情。（你只需看看那富有同情心的眼神和微笑的嘴角。）

电影制作者可以通过操纵背景来控制人们对面部情绪的知觉。他们称之为“库勒乔夫效应”，这一效应是以一位俄罗斯导演库勒乔夫

的名字命名的。这位导演能够巧妙地通过操纵观众的假设来引导他们做出推论。库勒乔夫制作了三个短片来说明这个现象。在短片当中，人们会首先看到如下三个镜头中的一个：一个死亡的女人，一盆汤，一个玩耍的女孩子。之后给人们呈现一个相同的画面，即一个演员的中性表情面孔。结果人们认为第一个短片中的演员的表情是伤感的；第二个短片中则是在沉思；第三个短片中是快乐的。

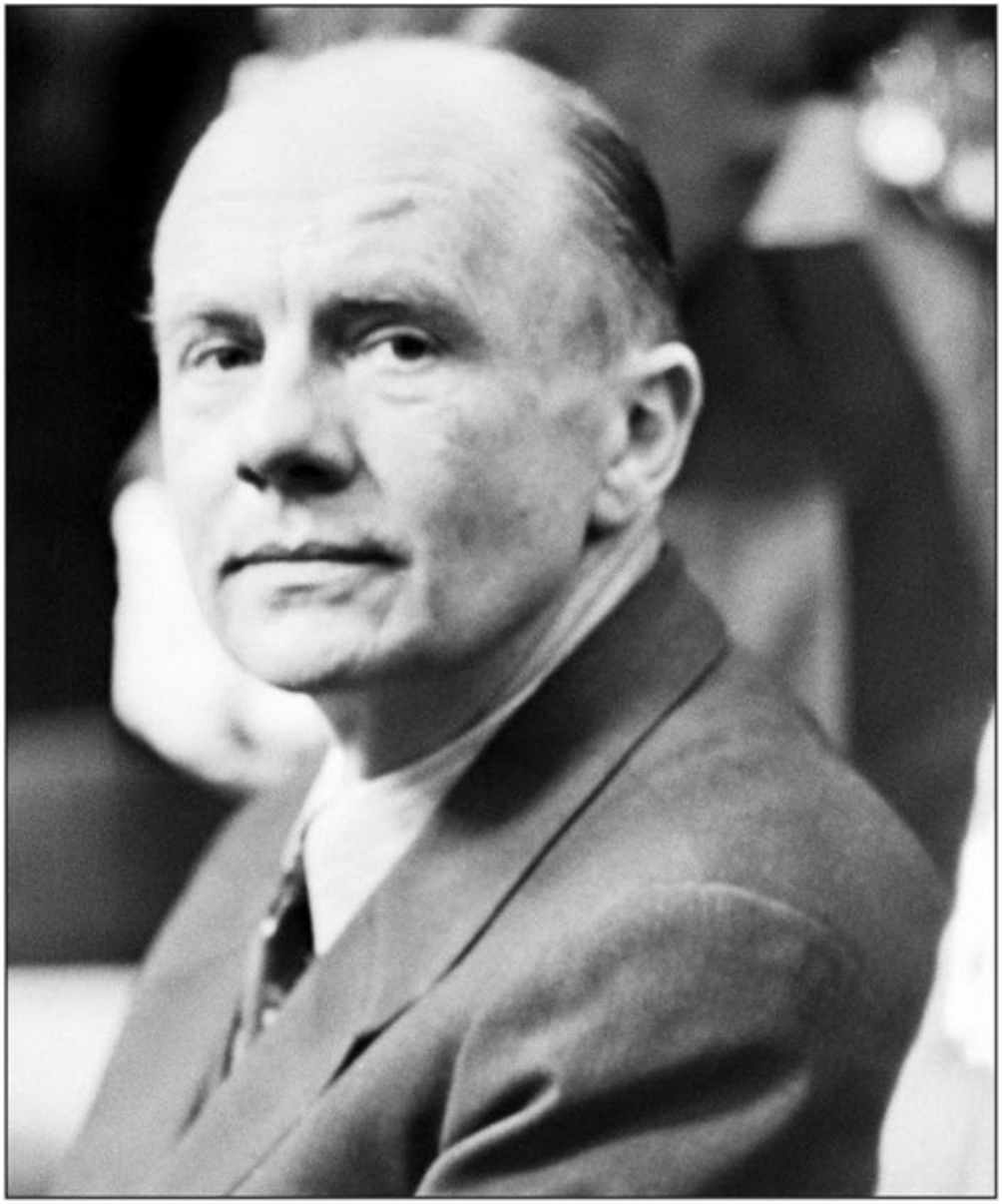


图8-2

你也来判断一下。这个人到底是冷酷还是慈善？如果告诉你他是一个纳粹分子，你会不会觉得他的脸有什么不同？

难忘的事件比事实更易令人动摇

设想以下问题：伊拉克和坦桑尼亚哪个国家的人口更多？（答案见下页）

你很可能会根据映入头脑中的例证来做答。如果某些例证在我们的记忆中是现成可得的——就像伊拉克人一样——那么我们就会觉得其他类似的例证是常见的。通常是这样的，所以我们经常运用这一认知规则进行判断，我们将其称为易得性启发式判断（availability heuristic）。简言之，我们越容易回想起某个东西，那个东西就越可能是真的。

但有时这个规则会欺骗我们。假如给人们听由女性的名人（詹妮佛·洛佩茨、维纳斯·威廉姆斯、希拉里·克林顿）和男性的非名人组成的一系列名字混合而成的名单（唐纳德·斯卡尔、威廉·伍德、梅尔·贾斯珀），那些名人的名字在随后的认知活动中更容易被人们识别。因此，大部分人会回忆说刚才听到了更多的女性名字（McKelvie， 1995， 1997；Tversky & Kahnman， 1973）。与那些较难形象化的事件相比，那些鲜明的更容易形象化的事件，例如鲨鱼袭击或者那些症状很容易被形象化的疾病，可能同样会被认为是较容易发生的（MacLeod & Campbell， 1992；Sherman & others，1985）。甚至那些小说、电影和电视中的虚构情节也会给人们留下印象，深深地影响我们随后的判断（Gerrig & Prentice，1991；Green & others， 2002；Mar & Oatley， 2008）。

易得性启发式判断的运用可以揭示出一条基本的社会思维规律：人们从一条一般公理演绎出一个具体例证的过程是缓慢的，但是，他们从某一个鲜明的例证归纳出一般公理的过程则是非常迅速的。毫无疑问，在听到或读完关于强奸、抢劫和殴打的故事之后，加拿大人十有八九会高估——通常幅度很大——与暴力有关的犯罪率（Doob & Roberts， 1988）。同样，南非人看过一系列关于黑社会抢劫和杀戮的醒目大标题之后，对1998年至 2004年间的暴力犯罪数量的估计翻了一番，但是实际情况是犯罪数量显著下降了（Wines， 2005）。

易得性启发式判断可以解释为何生动的奇闻轶事通常会比统计信息更引人注目，以及为何感知到的风险和真实的风险间总是非常不匹配（Allison & others，1992）。我们因为禽流感（H1N1）而焦虑不安，但却没有耐心接种普通流感疫苗，其实有成千上万的人都死于普通流感。我们为了极为少见的儿童绑架事件焦虑不安，但我们却懒得给孩子扣安全带。我们害怕恐怖主义，但是对全球气候变化——“缓慢走向世界末日”——却无动于衷。简言之，我们为了小概率事件忧心忡忡，却忽略了大概率事件。这就是凯斯·桑斯坦（Sunstein，2007b）所谓的“概率性忽视”现象。

对我们大多数人来说，飞机失事的电视新闻片段是很容易联想起来的记忆，尤其是“9·11”之后，所以我们通常认为乘商用飞机旅行要比乘小汽车旅行风险更高。实际上，从2003年到2005年间，在同样距离的情况下出行，美国旅行者发生汽车事故死亡的概率是飞机失事的230倍（联邦安全委员会，2008）。在2006年，飞行安全委员会在报告中提到，在西方制造的商用飞机中，每420万次飞行中才有一次飞行事故（Wald， 2008）。对大多数空中旅行者来说，旅行中最危险的一段便是驾车去往飞机场的路上。

在“9·11”事件之后不久，随着人们弃飞机旅行而改为陆路旅行，我估计如果20%的美国人放弃飞机而选择坐汽车的话，可以预期在接下来的一年中会增加800例交通死亡事故（Myers， 2001）。一个好奇心强的德国研究者（为什么我没有想到这个？）检查了事故发生数据，结果发现在2001年的最后3个月的死亡人数比之前5年间每3个月的平均死亡人数多出了350人（Gigeranzer， 2004）。从这点来看，“9·11”事件的恐怖袭击者，以一种令人察觉不到的方式——在美国的公路上——杀死了更多的人，多于他们所袭击的那4架飞机上的266名乘客。

至此，事实已经相当明确了，我们天真的统计直觉以及对统计结果的恐惧，并不是建立在计算和推理的基础上，而是受易得性启发式判断所带来的情绪的影响。在这本书出版之后，可能还会有一些不可思议的自然灾害或恐怖事件，而这些事件将会再次激发我们新的恐惧、 警戒以及易得性启发资源。在媒体的强化下，恐怖主义者将会再次达到他们的目的，引起我们的关注、耗尽我们的资源，使我们的注意力偏离那些日常的、平淡无奇的、潜伏的危险，而它们才是能够通过时间的累积摧毁生命的，病毒每天夺走的生命相当于4架747飞机上满载的儿童数量（Parashar & others， 2006）。但是另一方面，引人注目的事件也同样可以使我们警惕真正的风险。一些科学家称，2005年的飓风卡特里娜和丽塔来袭前，引发了对全球变暖的关注，比如海平面升高、酿成极端天气，这注定成为大自然对抗大规模破坏的武器。

我们对相关和控制的误解

另一种影响我们日常生活的思维方式是我们试图在随机事件中寻找规律，这种倾向会令我们误入歧途。

上一页问题的答案：坦桑尼亚有4000万人口，远远超过伊拉克的2800万人口。大部分对伊拉克印象深刻的人都回答错误。

错觉相关

要在没有相关的地方看到相关很容易。当我们期待发现某种重要的联系时，我们很容易会将各随机事件联系起来，从而知觉到一种错觉相关（illusory correlation）。沃德和詹金斯（Ward & Jenkins， 1965）向人们报告了一项假想的50天人工降雨试验的结果。他们告诉实验参与者在这50天中的哪几天人工降雨，哪几天下了雨。这些信息只是一堆随机信息的混合，有时人工降雨之后下了雨，而有时并没有下。尽管如此，人们仍然确信——与他们对于人工降雨效应的观点相一致——他们确实在人工降雨和下雨之间发现了相关。

另一些实验也证实了人们很容易将随机事件知觉为对自己信念的支持（Crocker， 1981；Jennings & others， 1982；Trolier & Hamilton， 1986）。假如我们相信事件之间存在相关，我们更可能注意并回忆出某些支持性的证据。假如我们相信前兆与事件本身有联系，我们就会有意注意并记住前兆和稍后相继出现的一些事件。假如我们相信胖的女人比较不快乐，那么我们就会觉得自己看到了这样的联系，即使我们事实上并没有（Viken & others， 2005）。一直以来，我们很少能注意或记住不寻常的事件之间的不一致。假如在我们想起某个朋友之后，恰好他打来电话，我们就会注意并记住这个联系。我们并不会去注意一直以来当我们想起某个朋友时，他之后并未打来电话的情况，或者我们接到我们未曾想念的朋友打来电话的情况。

控制错觉

将随机事件知觉为有联系的倾向往往容易产生一种控制错觉（illusion of control）——认为各种随机事件受我们的影响。这会驱使赌徒不断下赌注，也令我们其余的人去干各种不可能之事。

赌博

兰格（Langer， 1977）对赌博行为的研究证实了控制错觉的存在。当要求彩民出售彩票时，与那些由别人分配彩票号码的彩民相比，自己抽彩的彩民的要价是前者的四倍。与一个精明而自信的对手玩随机游戏会比与一个笨拙而紧张的对手玩时下的注要多得多。掷骰子和转动轮盘都会增加人们的信心（Wohl & Enzle，2002）。通过多种方法，研究者在50多项实验中一致发现，人们行动时往往认为他们能够预测并控制随机事件（Presson & Benassi， 1996；Thompson & others，1998）。

对真实生活中赌博行为的观察验证了这一实验发现。掷骰子的人希望掷出小点时，出手相对轻柔，而希望掷出大点时，则出手相对较重（Henslin， 1967）。赌博业正是依靠这一赌徒错觉而兴旺发达起来的。赌徒一旦赌赢了就归因于自己的技术或预见力。如果输了就是“差一点就成了”或者“倒霉”，或者对体育赌徒来说，也可能是由于裁判的一个错判或足球的一次奇怪的反弹所致（Gilovich & Douglas， 1986）。

股票交易者同样喜欢由自己选择和控制股票交易而带来的“权力感”，就好像他们的控制比一个“有效率的市场”做得还要好。一个广告宣称网上投资“与控制有关”。唉，控制错觉导致人们过度自信，通常会给人们带来交易成本之外的损失（Barber & Odean，2001）。

趋均数回归

特韦尔斯基和卡尼曼（Tversky & Kahneman， 1974）发现了另一条可能产生控制错觉的路径：我们没有认识到趋均数回归（regression toward the average）这一统计学现象。由于测验分数在一定程度上会随机上下波动，所以绝大部分上一次考试得分很高的人下一次的考试分数将稍有下降。因为他们第一次的分数达到了最高值，所以第二次的分数更可能下降（“回归”），趋向其自身的均值而不是继续将最高值推向更高。这就是为什么一个每次作业都完成得很出色的学生，即使并非每次都是最好的，也很可能会在课程结束时在班级内名列第一。反过来讲，在第一次考试中得分最低的学生很有可能在以后的考试中提高成绩。如果那些得分最低的学生在第一次考试后去老师那里寻求帮助，当其成绩提高时，老师可能会认为自己的辅导是有效的，尽管实际上它并未起任何作用。

事实上，当事情处于最低谷时，我们会尝试任何行为，而无论我们尝试什么——去看心理治疗师，开始一个新的节食和锻炼计划，阅读一本自助书——都更可能带来改善而非进一步恶化。有时我们会认识到事情不会持续停留在某一个极好或极坏的点上。（当极好或极差的时候，我们倾向于向平均数看齐。）

我们的信念可以产生证明自己的证据

我们的直觉信念抗拒现实的另一个原因是：有时直觉信念会引导我们按照能证明该信念的方式去行动。所以我们对他人的信念可能变成自我实现预言（selffulfilling prophecies）。

罗伯特·罗森塔尔（Rosenthal， 1985， 2006）在其著名的关于“实验者偏见”的研究中发现，实验参与者会按着他们认为的实验者想要的结果来行动。在一项研究中，研究者要求参与者判断照片中出现的不同人的成功。研究者给所有参与者读相同的指导语，并给他们

看同样的照片。尽管如此，那些期望参与者做出较高评价的研究者比那些期望参与者把照片中的人看做失败者的研究者获得的评价更高。更令人吃惊且富有争议的是，报告指出老师对学生的信念会产生类似的自我实现预言。如果老师相信一个学生数学很好，他会真的做得很好吗？让我们来做个实验验证一下吧。

教师的期望会影响学生的表现吗

老师对一部分学生的期望确实比对其他学生更高。如果你在学校有一个成绩比你好的兄弟或姐妹，如果你获得老师诸如“很有才华”或“学习能力不足”这样的评语，或者被认为是“能力很高”的或“能力一般”的学生，那么你可能已经意识到了这一点。可能和老师在办公室的谈话为你带来了超出自己实际水平的名声，也可能你的新老师仔细翻阅了你的学籍档案或发现了你的家庭有较高的社会地位。

这种期望的影响到底有多大？根据罗森塔尔的报告，在近500篇已经发表的实验研究中，只有40%的案例显示老师的期望会显著地影响学生的成绩（Rosenfhal， 1991， 2002）。低期望不会毁掉一个有能力的儿童，高期望也不会奇迹般地将一个留级生变成优秀的毕业生。人的本性不是那么容易改变的。

然而，较高的期望确实会影响成就低的人，对他们来说老师的正面态度可能是一缕带来希望的清新空气（Madon & others， 1997）。这些期望是如何传达的呢？罗森塔尔和其他研究者指出，老师对那些“潜力较高的学生”施以更多的关注、微笑和点头。老师也有可能花更多的时间教导这些有才华的学生，给他们设定更高的目标，更多地对他们家访，并给他们更多的时间来回答问题（Cooper，1983；Harris & Rosenthal， 1985， 1986；Jussim， 1986）。

看完关于老师对学生期望的实验，让我也很想知道学生对老师的期望效应。毫无疑问，在课程开始之前你就已经听说了“史密斯教授很有趣”和“约翰教授是一个乏味的家伙”。费尔德曼等人发现（Feldman & Prohaska， 1979；Feldman & Theiss， 1982），这样的期望对学生和老师都有影响。在一项学习实验中，与对老师期望较低的学生相比，那些对教自己的老师抱有高期望（老师意识不到）的学生觉得老师更出色和有趣。此外，这些学生实际上学到的东西也更多。在随后的另一项实验中，引导女士们相信自己的男指导员是性别歧视者之后，这些女士们和这位男指导员的相处就不那么愉快，后来的表现也较差。她们对这些指导员能力的评价也低于那些没有将男指导员预期为性别歧视者的女士们（Adams & others， 2006）。

这些结果全都是学生的看法导致的吗？还是老师同时也受到了自我实现预言的影响呢？在后续的实验中，费尔德曼和普罗哈斯卡录制了一些老师的录像并且让观看者评价他们的表现。当给某个老师指派的学生通过非言语行为传达出积极的期望时，该老师被评价为最有能力。

为了看一看是否在实际的课堂上也存在这种效应，一个由戴维·贾米森（Jamieson， 1987）领导的研究小组对加拿大安大略省的四个高中班进行了实验研究，这四个班的一门课程由一位新调来的老师来教授。在个人访谈中，他们告诉其中两个班的学生，其他所有学生和研究者对这位新老师的评价都很高。研究发现，与对照班级相比，被赋予了更高期望的学生在上课时更专心。在学期末，他们也获得了更好的成绩并评价老师讲得更清楚。看起来，一个班里的学生对老师的态度和老师对学生的态度同样重要。

我们能从他人那里获得我们的期望吗

虽然研究者和教师的期望通常是相当准确的，但偶尔这种期望会表现为自我实现预言。但这种效应的可推广程度如何？我们能从别人那里获得我们的期望吗？研究表明，自我实现预言在工作情境中（拥有较高或较低期望的经理）、法庭上（指导陪审团的法官）和模拟的警务情境中（认为嫌疑犯有罪或无辜的审讯者）也同样存在（Kassin & others， 2003；Rosenthal， 2003， 2006）。

自我实现预言会影响我们的人际关系吗？有时候，我们对那些我们对其怀有消极预期的人表现得友好，并引起了他们的善意回应，这种回应证伪了我们的预期。但在社会互动中另一个更为普遍的发现是：是的，我们确实可以在某种程度上获得我们预期的结果（Olson & others， 1996）。

在实验室开展的游戏中，敌意几乎总是招致敌意：那些认为对手不合作的人很容易诱发对手的不合作（Kelley & Stahelski，1970）。如果每一个团体都将其他团体视为攻击性的、怨恨的和报复性的，自然会招致其他团体表现出这样的行为以自我防御，从而形成一种自我延续的恶性循环。在另一项实验中，人们预期自己和另一个来自不同种族的人互动。当参与者被引导而认为这个人不喜欢和自己不同种族的人来往的时候，他们表现出更多的愤怒，并对这个人表现出更多的敌意行为（Butz & Plant， 2006）。同样地，我猜想妻子心情糟糕还是心情舒畅，这会影响我对她的行为，进而引发她的某些行为以验证我的信念。

那么当伴侣将对方理想化时是否更容易保持亲密关系呢？对伴侣品质的积极错觉会导致其自我实现？还是他们更经常表现出自我挫败，一次次地制造自己无法实现并最终会破灭的期望？桑德拉·默里等人（Murray & others， 1996a，1996b， 2000）对滑铁卢大学的恋人进行追踪研究，发现对伴侣持有积极的想法是好的预兆。理想化有

助于减缓冲突，保持满意度，将自我知觉的青蛙变为王子和公主。当某人真爱并崇拜我们时，这有助于我们成为其想象中的那个人。

当约会中的情侣处理争执时，充满希望的乐天派和他们的伴侣倾向于认为双方都在做有建设性的努力。和那些持有更为悲观预期的人相比，他们会感到更多的相互支持，对争端处理结果的满意度也更高（Srivastava & others， 2006）。在夫妻之间同样如此，那些担心伴侣不爱和不接受自己的人将微小的伤害解释为拒绝，导致他们贬损并疏远伴侣。那些对伴侣的爱和接受抱有信心的人表现出较少的自我防御，与伴侣的关系也更亲密（Murray & others， 2003）。爱的确有助于创造出想象中的真实。

马克·斯奈德（Snyder， 1984）在明尼苏达大学进行的一系列实验揭示出，一旦形成错误的社会信念，就可能引发他人做出某些行为反应以支持这些信念，这种现象称为行为确证（behavioral confirmation）。在一项经典的实验中，斯奈德等人（Snyder，Tanke，& Berscheid， 1977）让男学生与他们认为有吸引力和没有吸引力的女性通电话（通过给他们呈现一张图片）。根据对通话过程中女性声音的分析发现，与被假想为无吸引力的女性相比，被假想为有吸引力的女性与男学生交谈时要热情得多。男性的错误信念会引导其行动方式，进而导致女性证实了男性关于美丽的女人会悦人心意的刻板印象，从而成为自我实现的预言。

期望也会影响儿童的行为。在观察了三个教室的垃圾量之后，理查德·米勒等人（Miller & others， 1975）让老师和其他人反复在某一个班级讲教室应该保持整洁和干净。这一行为使废纸篓的垃圾量增加了15%~45%，但这只是暂时的。另一个班级，同样也将15%的垃圾放进了废纸篓，但对这一行为进行反复的表扬，称赞他们保持得很整洁和干净。连续表扬8天，在两周后，这些儿童将80%的垃圾放进了废

纸篓，符合了老师对他们的期望。反复告诉儿童们他们刻苦努力和真诚善良（而不是懒惰和自私），接着他们可能真的这样行事。

这些实验有助于我们理解社会信念，例如对残疾人或某一种族或某一性取向的人的刻板印象，如何促使个体进行自我确证。别人怎样对待我们可以反映出我们和别人怎样对待他们。

注意：像任何一种社会现象一样，确证他人期望的倾向是有限的。期望经常可以预测行为，因为它们有时还算准确（Jussim，2005）。

结语

我们已经回顾了人们有时形成错误信念的原因。我们很难对这些实验置之不理：因为其中的大部分参与者来自高智商人群，通常是顶尖大学的学生。除此以外，人们的智力水平和他们是否容易产生不同的思维偏差，这两者是不相关的（Stanovich & West， 2008）。一个人可以非常聪明，但做决定的时候可能表现得异常糟糕。

努力尝试还是不能消除思维上的偏见。即使用报酬来奖励正确的作答，从而激励参与者以最理想化的方式思考，某些偏见和扭曲仍然存在。正如斯洛维克指出的，这类错觉“有一种持久的性质，与知觉错觉并无不同”（Slovic， 1972）。

社会认知心理学的研究因此可以映照出文学、哲学和宗教等领域对人性的各种不同的反思。许多心理学研究者花费毕生的心血去探索人类心理的神秘力量。我们足够聪明，可以破解自身的遗传密码，发明可以与人对话的电脑，以及将人类送上月球。为人类理性而三次欢呼吧。

两次欢呼是因为心智对于高效判断的偏向使我们的直觉难免会有误判。我们相当容易形成和保持错误信念。我们容易受先入之见和过度自信引导，被鲜活的轶闻甚至不可能存在的虚假相关和控制所说服，我们建构起自己的社会信念并继而影响他人去确证它们。正如小说家马德琳·恩格尔所言：“未经训练的智力是一件十分不准确的工具。”

模块9 行为与信念

“思想是一切行动之源。”

——爱默生，《散文集：第一集》， 1841年

是先有观念，还是先有行为？是内在的态度先行，还是外在的行为先行？是个人的品格先行，还是个人的行动先行？我们是谁（内在的）？我们做什么（外在的）？这两者间的关系如何？对这种先有鸡还是先有蛋的问题存在不一致的观点。美国作家爱默生（Emerson，1841）写道：“思想是一切行动之源。”与之相反，英国首相本杰明·迪斯雷利（Benjamin Disraeli）说：“思想是行动之子。”大多数人都同意爱默生的看法。在讲授、宣传和咨询背后，我们通常假设个体内在的信念决定外在的公众行为：如果我们想改变人们的行为，那么我们就需要改变他们的心灵和心智。

态度影响行为吗

态度（attitudes）是影响我们行为的信念和情感。如果我们认为某人对我们构成威胁，我们就会不喜欢该人，并因此对其做出不友善的行为反应。假设态度指导行为，20世纪四五十年代的社会心理学家研究了影响态度的因素。20世纪60年代很多研究发现，人们的想法与

感受对他们的行为方式的影响微乎其微，很多人都感到震惊（Wicker， 1971）。在这些研究中，学生对待舞弊的态度与他们实际舞弊的可能性没有任何关系。人们对教会的态度，与他们下周末去教堂做礼拜只有适度的关联。人们自我描述的种族态度不能预测他们在实际中与其他种族交流时的行为。由此看来，人们是言行不一的。

这一事实大大地促进了20世纪七八十年代的更多研究。这些研究揭示，我们的态度确实会影响我们的行为，特别是在下面的三种条件下：

1. 当外在因素对我们的言行影响很小时。有时，我们通过调整我们自我报告的态度以取悦我们的听众。美国国会的一个例子可以生动地反映这一点。在一次非正式的投票中，国会以压倒性多数通过了给自己加薪的法案。但是在随后的公开投票中，又压倒性地驳回了这一法案。在某些情况下，社会压力也能导致我们的行动与态度不一致（例如，在社会压力下，有时好人会伤害他们并不讨厌的人）。当外部压力使得态度和行动之间的关系模糊不清时，我们反而可以更加清晰地看到两者之间的关系。

2. 当针对行为的态度比较具体时。人们在声称诚实的同时又谎报他们的税表，在提倡保护自然环境的同时又不回收旧物，或者在宣扬健康的同时却吸烟，而且还不参加体育锻炼。但是他们对待慢跑的特定态度能更好地预测他们是否会慢跑（Olson & Zanna， 1981）；对于废品回收的态度能预测个体在废品回收中的参与行为（Oskamp，1991）；对避孕的态度也会影响他们的避孕行为（Morrison，1989）。

3. 当我们清醒地意识到自己的态度时。当我们按照习惯行事或者追随潮流时，态度并没有起到相应的作用。因为，如果我们的态度将要指导我们的行为，我们就必须停下来仔细想一想我们的态度是什

么。因此，当我们具有自我意识时，也许就是对着镜子反省或回想我们的感受时，我们更容易遵循我们自己的信念（Fazio， 1990）。同样，由重要的生活经历所产生的态度，也更容易被想起，进而也更容易在行动中体现出来。

由此可见，只有在其他影响相对较小，针对行为的态度比较具体，并且态度强大有力，或许因为某事根植于思想中时，某种态度才会影响我们的行为，我们才会依据态度行事。

行为影响态度吗

我们是否也经常相信我们所坚持的事情？的确如此。社会心理学的一个重要课题就是，我们不仅按照我们的行为习惯来思考，也经常按照我们的思维习惯来行动。很多证据都证明了态度追随行为。

角色扮演

角色（role）一词来源于戏剧，正如在戏剧中一样，它指的是那些处于特定社会位置的人被期望表现出的行为。当我们扮演一种新的社会角色时，起初我们可能觉得很虚假，但很快我们就会适应。

想想那些你刚进入一种新角色的时光，也许是你第一天上班或上大学。比如在你进入大学校园后的第一周，你也许会对新的社会环境非常敏感，努力表现得成熟，并避免做出高中时的一些行为。此时此刻你也许感到了强烈的自我意识。你会注意自己新的言语和行为方式，因为这对我们来说是陌生的。但某天我们会惊奇地发现，我们已经习惯于虚伪地卖弄自己，也变得十分自然了。这种角色就像我们的旧牛仔裤和T恤一样，已经与我们十分匹配了。

在一项研究中，斯坦福大学的心理系教授菲利普·津巴多（Zimbardo，1971；Haney & Zimbardo， 1998， 2009）设计了一项模拟的监狱实验，要求大学生志愿者在模拟的监狱里呆一段时间。津巴多想知道，到底是邪恶的犯人和恶毒的狱卒导致了监狱的残酷性，还是狱卒和犯人的角色令即便富有同情心的人也变得十分怨恨和冷酷。是人们使这个地方变得暴力了，还是这个地方使人们变得暴力了？

津巴多用抛硬币的方式，指派一些学生做狱卒。他给他们分发制服、警棍和哨子，并且命令他们按规章行事。另一半的学生则扮作犯人，他们穿着令人羞耻的囚服，并被关进单人牢房里。在经过了一天愉快的角色扮演之后，狱卒和犯人，甚至研究者，都进入了情境。狱卒开始贬损犯人，并且一些人开始制定残酷的污辱性规则。犯人崩溃、造反或者变得冷漠。津巴多（Zimbardo，1972）报告说，“人们越来越分不清现实和幻觉、扮演的角色和自己的身份……在这个我们创造出来的监狱……正在同化我们，使我们成为它的傀儡。”随后津巴多发现社会病理学症状正在出现，他不得不在第六天放弃了这项本来计划为期两周的实验。

关键问题在于我们并非无力抵制我们所扮演的角色。在津巴多的模拟监狱中，在阿布格莱布监狱中（狱卒侮辱伊拉克战犯）以及其他产生暴行的情境中，有的人变成了虐待狂，而另一些人却没有（Reicher & Haslam， 2007；Mastroianni & Reed， 2006；Zimbardo， 2007）。盐溶于水，沙却不会。所以约翰逊（Johnson，2007）指出，如果被置入一个烂苹果箩筐里，有的人会变成“烂苹果”，有些人则不会。行为是个人和情境的共同产物，监狱研究吸引来的也许正是那些具有潜在攻击性的志愿者们（McFarland & Carnahan， 2009）。

角色扮演研究带来的启示不是人有时会成为毫无主动性的角色机器，而是虚幻（一个假想的角色）如何微妙地转化为现实的议题。在新的职业生涯中，比如教师、军人或商人，我们扮演的角色会塑造我们的态度。

所言即所思

人们经常通过措辞来取悦自己的听众。他们传播好消息比坏消息要快得多，并且会根据听众的立场来调整要说的内容（Manis & others， 1974；Tesser & others， 1972；Tetlock， 1983）。当让人们口头或者书面上支持他们所怀疑的事情时，他们常常会为自己的欺骗行为感到不安。不过，他们会开始相信自己所说的话——假如他们不是受贿或被逼才这样做的。当一个人的话语缺乏令人信服的外在解释时，言语就会变成信念（Klaas， 1978）。

托里·希金斯及其同事（Higgins & McCann， 1984；Higgins & Rholes，1978）证实了言语是如何变为信念的。他让一些大学生阅读有关某人的人格描述，然后对一个听众总结该描述，这个听众一开始就很明确地喜欢此人或者不喜欢此人。当听众喜欢此人时，这些学生会总结一个更积极的评价。说过好话以后，他们自己也会更喜欢此人。让他们回忆自己读过的内容，他们会记起比实际更多的积极描述。简而言之，我们似乎倾向于根据听众来调整我们的讲话内容，并且之后也会相信这些歪曲的信息。

登门槛现象

大多数人都有这样的体会吧，在答应帮助某一团体或组织以后，许多时候我们最后的参与度会比最初设想得还要多，我们会发誓将来再也不答应这样的请求了。这是怎么发生的呢？与“行为决定态度”的理论一致，实验表明，如果想要别人帮你一个大忙，一条有效的策

略是先请他们帮一个小忙。这一登门槛现象（foot-in-the-door phenomenon）被证实十分有效。研究者假扮成安全驾驶的志愿者，他们请求加利福尼亚人在院子前面安置巨大的、印刷比较粗糙的“安全驾驶”标志。结果只有17%的加利福尼亚人答应了。然后，研究者就请求其他人先帮一个小忙：问他们可以在窗口安置一个3英寸的“做一个安全驾驶者”的标志吗？几乎所有人都欣然答应了。两周后，76%的人同意在他们的院子前竖立那个大而丑陋的宣传标志（Freedman & Fraser， 1966）。一个挨家挨户跑来跑去的项目助理后来回忆道，不知道自己曾经拜访过哪些住户，“我完全糊涂了，有些人如此容易就被说服，而有些人却又如此地顽固不化”（Ornstein， 1991）。

还有一些研究者通过利他行为证实了登门槛现象的存在。

● 帕特里夏·普利纳与其合作者（Pliner & others， 1974）发现，在直接接触的情况下，多伦多郊区46%的住户会乐意向癌症群体捐款。而如果在前一天让他们配戴着一个宣传广告（如果他们都愿意这么做），那么募捐者的数量可能会是前者的两倍。

● 安杰拉·利普兹（Lipsitz & others， 1989）发现，在献血结束后，用下面的话提醒献血者：“我们希望以后还能再见到你，好吗？[暂停等待回应]”，献血者再次露面的几率会从62%增长到81%。

● 在互联网聊天室里，保罗·马基与其同事（Markey & others， 2002）发出了求助的请求（“我的电子邮件出问题了，你能帮我发一封电子邮件吗？）。如果先请对方帮一个小忙（“我刚刚开始学习电脑，你可以告诉我怎么来看别人的文件吗？”），那么其获助次数会由2%增加到16%。

● 尼古拉斯·吉根和塞琳·雅各布（Gueguen & Jacob， 2001）通过邀请法国的互联网使用者签署反地雷的请愿书，从而使他们为儿

童地雷受害者组织募捐的比率达到了原来的3倍（从1.6%增加到4.9%）。

请注意，在这些实验以及其他100多项表现出登门槛现象的实验中，人们最初的顺从行为——在请愿书上签字，配戴一个宣传广告，陈述个人的意图——都是自愿的（Burger & Guadagno， 2003）。我们不断发现，当人们承诺公众行为并且认为这些行为是自觉做出的时候，他们会更加坚信自己的所作所为。

社会心理学家罗伯特·西奥迪尼（Robert Cialdini）把自己形容为“易受骗者”。“在我的记忆里，我一直都是被小贩、募捐者或这类那类的骗子利用的傻瓜。”为了更好地了解为什么个体会对别人说“是”，他在各种销售、募捐和广告组织中接受了三年的训练，并最终发现了人们是如何利用“影响”这个武器的。他也将这种武器引入到简单实验的测试中。在其中一项实验中，西奥迪尼与其合作者（Cialdini， 1978）发现了另一种登门槛现象，即一种被一些轿车经销商灵活运用的低价法策略（low-ball technique）。在顾客因为价格便宜答应买下一辆新轿车并开始办理买卖手续的时候，销售人员会在一些可选项上加价或与老板协商（老板表现出不愿意做这一买卖，因为“我们已经赔钱了”），从而消除价格优势。据说，与刚开始相比，更多的顾客会在高价下坚持购买。航空公司和旅店也运用上述策略，通过少量的座位或房间吸引大量的订单，然后希望顾客能够同意某一个更高的价位。

市场调查人员和推销员发现，即使顾客意识到存在一种利润动机，上述这种法则仍然有效（Cialdini， 1988）。一个最初没有损失的承诺，如返还一张写有更多信息的卡片和一件赠品，答应去听有关投资的报告，经常会让我们做出更大的承诺。售货员有时会尝试将人们捆绑在购买协议上以发挥小承诺的威力。现在许多州已经立法，面

对那些上门推销人员，顾客可以有几天的时间来考虑他们是否要做这笔交易。为了对抗这种法律效应，许多公司使用了一个被称为“防止顾客撤销协议的非常重要的心理辅助”的销售培训项目（Cialdini，1988）。他们只是简单地让顾客而非销售人员来填写合约。在顾客自己填写完以后，他们通常会坚持自己的承诺。

登门槛现象的确很值得研究。某些人试图诱导我们——在经济、政治或性方面——表现出顺从。现实的教训在于：在我们答应某一个小要求之前，应考虑一下随后会发生什么。

邪恶行为与道德行为

行为决定态度的定律也会引发不道德的行为。邪恶有时会来自逐渐升级的承诺。一种不起眼的恶行会侵蚀人的道德感，轻易引发一种更恶劣的行为。为了解释拉罗什富科的《道德箴言录》（Maxims，1665），想找到一个仅屈从于诱惑一次的人，比找到一个从来没有屈从于诱惑的人更难。当你说了一个小谎之后觉得，“嗯，这没什么，也并不是太坏。”那么或许你就会继续说更大的谎言。

邪恶行为影响态度的另一途径是我们意想不到的，即我们不仅伤害那些我们不喜欢的人，同时也不喜欢那些我们伤害的人。一些研究发现，伤害无辜——通过发表伤害性的言论或实施强烈的刺激——通常会导致攻击者去贬损受害者，以此为其行为的正当性辩护（Berscheid & others， 1968；Davis & Jones， 1960；Glass，1964）。人们会为自己的行为辩护，特别是当他们被哄骗、而非被强迫做某事的时候。当我们自愿地认可某种行为时，我们会为它承担更多的责任。

这种现象通常出现在战争时期。集中营的守卫刚开始工作时，他们有时会以较好的行为方式对待囚犯，但这不会长久。那些执行死刑

的士兵也许起初会对自己的行为感到反感，但这种感觉也不会持久（Waller， 2002）。他们通常会用不人道的绰号来侮辱敌人。

在和平年代，态度也会依从行为。一个奴役别人的群体很可能认为受奴役者生来就有受压迫的特质。参与判决的监狱工作人员（与其他工作人员相比）在判决执行过程中经历了“道德分离”，相信受害者就该得到这样的下场（Osofsky & others， 2005）。行为和态度是互相支持的，有时会达到道德麻木的程度。人们越是伤害他人并同时调整自己的态度，其伤害行为越容易出现。于是，道德变异了。

在模拟“杀导致杀”的过程中，安迪·马腾斯和他的同事（Martens ， 2007）要求亚利桑那大学的学生去杀一些虫子。他们想知道：在练习阶段，杀死一些虫子会不会使学生想杀更多的虫子呢？为了找到答案，他们让一部分学生先看装在容器里的一只小虫，然后把它扔进磨咖啡的机器（如图9-1），然后按按钮3秒钟。（实际上没有虫子被杀，在装置旁边有个隐藏的小管，虫子可以从那里溜走，只是用了碎纸声音来模仿杀生的声音。）与这部分学生相比，另一部分在练习中杀死了5只虫子的学生，在接下来的20秒钟杀了更多的虫子。



图9-1

杀导致杀。学生们最初认为自己杀了几只虫子，把它们扔进了这个杀虫机器，后来这些学生会杀更多的虫子（实际上没有虫子受到伤害）。

邪恶行为会塑造自我，但是幸好，道德行为也会塑造自我。据说当我们认为没有旁人在场的时候，我们的所作所为会反映出自己的性格。研究者给儿童提供诱惑物并使其相信周围无人旁观，以此来测试

他们的性格。请想象一下，当儿童抗拒诱惑的时候会发生什么。在一项戏剧化的实验中，乔纳森·弗里德曼（Freedman， 1965）向小学生介绍一个非常吸引人的电池机器人，并告诉他们当他离开屋子的时候不许他们玩。弗里德曼严厉地威胁其中一半孩子，而对另一半孩子则是温柔地告诫。这两种方法都有效地阻止了孩子。

几周后，另一个与先前的事件无明显的联系的研究者，让每个孩子在相同的房间中玩相同的玩具。在先前被严厉威胁过的孩子中，有3/4的孩子现在正与机器人自由地玩耍；但是先前被温柔地告诫过的孩子中有2/3仍然拒绝玩这个玩具。显然，制止可以足够严厉，以引出研究者想要的行为，也可以足够温柔以留给他们选择的权利。这些被温柔告诫的孩子们显然是有意识地不玩这些玩具，他们内化了自己的决定。道德行为，特别是当可以选择而不是被强制接受时，会影响道德思维。

此外，对他人的积极行为会增强对那个人的好感。给研究者或其他人以帮助，或辅导某个学生，通常会增强对受助者的好感（Blanchard & Cook， 1976）。所以你要牢记：如果你想要更爱某人，就先表现得好像已经爱上他了。

1793年，本杰明·富兰克林证实了为他人提供帮助会增强对其好感的观点。作为宾夕法尼亚州议会的秘书，富兰克林受到了另一个重要立法者的反对，于是他想着手把他拉拢过来：

我并不……打算通过卑躬屈膝地向他表示尊敬来博得其好感，而是在一段时间后采取另一种方式。当我听说他的图书馆里有一本非常难得的书后，我给他写了封信，表达了我十分渴望读到那本书的热切心情，并且恳求他将书借给我几天。他立即就寄给我了，而我在一周之内归还了，并强烈地表达了我的谢意。当我们再次在议会厅碰面的时候，他主动和我打招呼（他以前从来没这么做过），并且非常彬彬

有礼；随后他甚至说他愿意在任何情况下随时准备帮助我。就这样我们成了好朋友，我们的友谊一直持续到他去世。

种族间的行为和种族态度

如果道德行为影响道德态度，那么种族间的积极交流能减少种族歧视吗？真的会像安全带的使用会促使更多人赞成使用安全带那样吗？这是美国最高法院1954年决定废除种族隔离制学校时，社会学家们的一部分证词。他们这样辩驳：如果我们要等待人心改变——通过鼓吹和教导——我们可能还要为种族平等等上很长一段时间。但是，如果我们将道德行为立法，那么我们就能在目前的情况下间接地影响人们的态度。

这种想法与“你无法为道德立法”的假设相冲突。然而态度确实随着种族隔离制度的废除而发生了改变。请思考在这项巨大的社会实验中的一些相关发现：

● 按照最高法院的决定，美国白人对综合学校的支持率增加了一倍多，现在几乎人人都支持这项决定。（有关过去和现在种族态度的其他例子，详见模块23。）

● 在颁布《人权法案》（1964年）后的十年，美国白人中认为自己的邻居、朋友、同事或同学全是白人的比率在每项上都下降了大概20%。种族间的交流行为正在增加。与此同时，美国白人中认为黑人应该有自由居住权的比率由65%提高到87%（ISR Newsletter， 1975）。态度也正在改变。

● 通过减少不同宗教信仰、不同阶层和不同区域的人的种族态度差异，更多统一的全国性的反歧视法得以执行。在美国人的行动越来越一致的同时，他们的态度也越来越一致了（Greeley & Sheatsley，1971；Taylor & others，1978）。

洗脑

许多人认为最强有力的社会教化来自于“洗脑”（brainwashing），这个词用于描述20世纪50年代朝鲜战争中发生在美国战俘身上的事。虽然“思想控制”的计划并不像洗脑一样不可抗拒，但结果仍然令人不安。数百战俘选择合作，只有21人坚持了下来直到得到许可回到美国，而他们中已经有许多人相信，虽然共产主义在美国不可能实现，但对于亚洲来说却是一件好事（Segal，1954）。

艾德加·施恩（Schein， 1956）在美国战俘归家的途中对其中的许多人进行了访谈，他们报告了朝鲜人在对战俘洗脑过程中所使用的一种要求逐步升级的方法。狱卒们往往从一些细小的要求开始，然后逐渐提出一些更大的要求。“当一个囚犯被训练说出或者写出一件细小的事之后，紧接着就会被要求说出更重要的事情。”而且，战俘们通常被要求主动参与，以小组讨论的形式开展自我批评或者公开承认错误。一旦说出或写出一些东西，他们就会感到一种内在的需要，要使自己的信念与行为一致。这种需要通常使他们感到自己之前的所作所为是错误的。这种“开始细小—逐步升级”的策略是登门槛效应的有效应用，它在当今对恐怖分子和虐待狂的社会化中同样起作用。

社会行为对种族态度的影响表明存在一种可能性，即为了政治社会化而将社会影响运用于公众人群。对于20世纪30年代的许多德国人来说，参加纳粹集会、身披纳粹旗帜，特别是公众致意“嗨！希特勒”使其行为和信念之间产生了深刻的矛盾。历史学家理查德·格伦伯格（Grunberger， 1971）报告说，对于那些怀疑希特勒的人，“那种‘德国礼仪’是一种强有力的调节器。一旦决定吟诵它，作为一种公开的一致性行为，许多经历过这些的人……对于自己的言语和情感

之间的矛盾深感不适。由于禁止发表自己的言论，所以他们试图有意识地强迫自己相信自己所说的话，以此来平衡心态”（p.27）。

从这些观察中，即角色扮演的影响，“登门槛”体验、道德和不道德行为、种族间的行为和洗脑，我们会得到一种很实用的启示：如果我们想用某种重要的方式来改变自己，最好不要等待洞察或灵感。有时候，我们需要行动，诸如开始写文章、打个电话或会见某人，即使我们不太喜欢这样做。为了强化我们的信念，先行动对强化信念有很大的益处。从这种意义上来说，信仰如同爱情；如果我们将它们深藏于心，它就会枯萎消亡。如果我们将它们付诸行动，那它们就会茁壮成长。

在继续阅读下面的内容之前，我让你来当一回理论家。先问一问你自己：在这些研究和现实生活的例子中，为什么态度会依从行为？为什么扮演某种角色或做一次演讲也可能会影响我们的态度？

为什么行为会影响态度

社会心理学家认同一点：我们的行动影响我们的态度，有时候它能够化敌为友，将对立转化为统一，将质疑者变成坚信者。社会心理学家的争议在于：为什么行为影响态度？

一种观点认为：为了给别人留下好印象，人们只是表达看似与他们的行为一致的态度。让我们诚实地面对自己吧。我们确实很关心外表——要不然我们为什么花这么多精力在衣服、化妆品或控制体重上呢？为了管理我们精心营造的印象，我们有时会调整自己的想法以取悦他人而不是冒犯他人。为了表现出一致性，我们有时会假装让态度与行为保持一致。

但事实并不总是这样的。实验证明，有时候真实的态度会随着行为而变化。认知失调理论和自我知觉理论为我们提供了两种解释。

认知失调理论（Cognitive dissonance theory）是由费斯汀格（Festinger，1957）提出来的。他认为当存在两种思想和信念（“认知”）时，我们会感到紧张（“失调”），这种感觉是一种心理上的不一致。就像我们会说或会做一些令我们百感交集的事情一样。费斯汀格认为，为了减少这种已被唤醒的不愉快，我们要经常调整我们的想法。现在已经有2 000多项研究建立在这一理论的基础之上，这一理论具有惊人预测力（Cooper， 1999）。

失调理论主要用来解释行为和态度之间的矛盾关系，这两者我们都能意识到。因此，如果我们感觉到失调，也许有些虚伪，我们就会产生改变自己的压力。这有助于解释在英美两国，与不吸烟者相比，吸烟者中认为抽烟很危险的比例要小很多（Eiser & others， 1979；Saad， 2002）。

2003年伊拉克战争之后，负责国际政策态度项目的理事开始意识到，一些美国人试图减少他们的“认知失调体验”（Kull， 2003）。这场战争主要起因于推测萨达姆·侯赛因（他不像其他残酷的独裁者）可能拥有威胁美国和英国的大规模杀伤性武器。战争伊始，仅有38%的美国人认为，即使伊拉克没有大规模杀伤性武器，这场战争也是正义的（Gallup， 2003）。大约五分之四的美国人相信他们的军队会找到这些武器，并且支持这场刚刚发动的战争（Duffy， 2003；Newport & others， 2003）。

然而，美国人并没有在伊拉克找到这种武器，因而战争的大多数支持者体验到了失调。尤其是当他们意识到战争所带来的经济和人力损失，当他们看到伊拉克战后的混乱，欧洲和穆斯林国家汹涌的反美浪潮以及狂热的恐怖主义后，他们的这种感觉更加强烈了。国际政策

态度项目记录道，为了减少这种不快的体验，一些美国人修正了关于政府对外开战的主要原因的记忆。这些原因现在被解释为：从残暴的和种族灭绝的统治下解放被压迫的人民，并为中东的和平与民主打下基础。战后三个月，曾经少数的支持性观点变为了多数观点：58%的美国人在即使没有找到宣称中的大规模杀伤性武器的情况下仍然支持这场战争（Gallup，2003）。“他们是否找到了大规模杀伤性武器无关紧要，”共和党民意调查员弗兰克·伦兹解释说，“因为战争的根本原因发生了改变。”

在《犯错误了（但不是我干的）：我们为什么要为愚蠢的念头、错误的决定和有害的行为辩护？》一书里，社会心理学家塔维斯和阿伦森（Tavis & Aronson，2007， p.7）向我们证明了，各党派的领导人在面对能够证明他们的决策或行为失误的明确证据时，他们会努力减少认知失调。塔维斯和阿伦森发现，这种现象是不分党派的：“一个总统只要为自己的行为辩护，认为他掌握真理，那他就拒绝自我修正。”例如，民主党总统林登·约翰逊的传记作者描述他是如何坚持自己的信念的，即使深陷越南战争的困境，他却无视事实。而共和党总统乔治·布什在发动伊拉克战争后说，“从我今天所了解到的信息，我依然会做这个决定”（2005年），“我比任何时候都更加坚信，这是个正确的决定”（2006年），并且“战争……会带来高昂的生命和财富代价，但这些代价是必要的”（2008年）。

认知失调理论假设，我们需要维持一致的、积极的自我形象，这会促使我们采取一种能让我们的行为合理化的态度。自我知觉理论（self-perception theory）认为，假设这种动机不存在，当我们摇摆不定或态度不明确时，我们就会处在局外人的位置上，从外部观察自己，并推测自己的态度。就像安妮·弗兰克在她的日记中写道：“我能观察我自己和我的行为，就像局外人观察一样。”她这样做

了。因为她记录下人们听到有人敲门时的反应，我们才能够推断我们对敲门人的感受。

认知失调理论能够最好地解释，当我们的行动公然驳斥我们已知的态度时将会发生什么事情。例如，当我们伤害了自己喜欢的人时，我们会觉得很不安。我们就会试图把对方看作笨蛋，以降低这种不安。自我知觉理论能够更好地解释，当我们不确定自己的态度时会发生什么事情：我们通过观察自己的行为来推断自己的态度。如果我们借给新邻居一杯糖，尽管我们也不确定是否喜欢他们，但我们的这种帮助行为导致我们推断出我们喜欢他们。

达里尔·贝姆（Bem， 1972）在提出自我知觉理论时假定，当我们不确定自己的态度时，我们会推测自己的态度，就像推测别人的态度一样。这同样适用于我们观察自己的行为。我们毫不掩饰地说或做就是自我展示。借用一句古老的谚语：“我怎么知道我在想什么？只有当我自己听到自己在说什么，或看到自己在做什么的时候，我才能一目了然。”

针对如何解释态度依从行为效应的辩论，引发了数百项心理学实验研究。这些研究揭示了在认知失调和自我知觉过程中起作用的条件。就像科学界通常发生的那样，每种理论都只对某一种复杂的现实提供部分解释。只有当人的本性也很简单时，一种简单的理论才能描述它。呜呼哀哉，幸亏我们不是简单的生物，这就是在心理学研究者们高枕无忧之前还有很长的路要走的原因。

模块10 临床直觉

苏珊有自杀倾向吗？约翰该住进精神病院吗？如果汤姆被释放了，他会去杀人吗？临床心理学家经常面对这样的问题。他们不得不

对人类行为做出准确的判断、建议和预测。

这些临床诊断同时也是社会判断。因此，它也极易受到虚假相关、事后聪明造成的过分自信和自我证实的诊断的影响（Maddux，1993）。接下来，我们将会看到，心理健康工作者清楚了解人们形成印象（和错误印象）的过程，将有助于他们避免发生严重的误诊。

相关错觉

正如我们在模块1中所看到的，一种给定的相关可能是有意义的，也可能没有意义；它主要取决于这种相关在统计意义上的普遍性。例如，如果你的两位同性恋朋友是蓝眼睛，那么是否意味着所有的同性恋都是蓝眼睛呢？当然不是！但是那些没有意识到虚假相关的人可能会这么认为。

正如我们在模块8中提到的，人们倾向于从那些不相关的地方发现相关关系。如果我们预测两件事情有联系，例如，如果我们相信预感可以预测事情的发生，这时就容易出现虚假相关。即使向我们随机呈现一组数据，我们也可能只注意到那些预感和事件巧合联系在一起的例子，却忽略那些预感未被证实的例子。

像我们一样，临床学家也注意到了虚假相关。如果预期有性障碍的人更可能对罗夏墨迹测验做出特殊反应，那么临床学家会相信，在他们已有经验的基础上，他们曾见过这样的联系。为了探索这种知觉何时变成了虚假相关，心理学为我们提供了一种简单的方法：让一位临床心理学家主持并解释这种测验，让另一位临床学家评定同一被试的特征和症状。让不同的人重复这个过程。关于品尝甜食的证据：实际的测验结果与报告的症状相关吗？实验结果表明，一些测验确实有很强的预测性。然而，另一些测验，如罗夏墨迹测验和画人测验，其

结果与报告的症状之间的相关远低于这些测验使用者的假设（Lilienfeld & others， 2000， 2005）。

那么，为什么临床学家还是对无所助益、模棱两可的测验表现得如此有信心呢？查普曼等人（Chapman & Chapman， 1969， 1971）进行的开创性实验帮助我们找到了原因。他们邀请了大学生和专业的临床学家一起研究测验成绩和诊断结果。如果学生或临床心理学家期望得到一种特殊的联系，那么，他们通常能获得这种相关，不管测验数据是否支持这种结论。例如，有些临床心理学家认为，多疑的人会在画人测验中画出奇异的眼睛，那么他们就会发现这种联系尽管在呈现给他们的例子中，实际上不多疑的人比多疑的人画出了更多的奇异的眼睛。这是因为，如果他们相信存在这样一种联系，他们可能更多地去注意支持这种联系的证据。眼见为实。

事后聪明

假如我们认识的人自杀了，我们会有什么反应？最常见的一种反应是，我们或者他（她）的亲人应该能预料并阻止其自杀：“我们早该知道！”在事后聪明的情况下，我们能发现自杀者的信号和向我们寻求帮助的请求。一项实验给参与者提供了一份对一名自杀的抑郁症患者的描述。与事先不知道该患者自杀的参与者相比，那些事先知道他自杀的参与者更倾向于报告他们“已经预见到”他的自杀（Goggin & Range， 1985）。而且，如果参与者事先知道该患者自杀，他们对其家人的反应更加消极、负面。悲剧过后，一种“我早该知道”的现象会致使家人、朋友和治疗师陷入无限的负疚感之中。

罗森汉（Rosenhan， 1973）和他的七位同事例举一个令人震惊的例子，旨在验证事后解释的潜在错误。为了测试心理健康工作者的临床洞察力，他们每个人预约了不同的精神病院的住院部，并抱怨说自

己“耳鸣”。除了名字和职业是假的，他们如实报告了他们的生活史和情感状况，并且没有表现出任何进一步的症状。结果，他们大多被诊断为患有精神分裂症，并在住院部住了两三周的时间。随后，医院的治疗师从这些假病人的生活事件和住院表现中找到了“确认”和“解释”诊断结果的证据。罗森汉讲述了一个假病人的经历：这个病人告诉医生，幼年时他与母亲关系很好，但是与父亲疏远。在青春期和后来的日子里，他和父亲成了好朋友，和母亲的关系却变得疏远了。现在，他和妻子的关系非常亲密和融洽，除了偶尔会生气，两个人很少有矛盾。他也很少打孩子。

一位“知道”这个人患有精神分裂症的访谈者这样解释道：

这个39岁的白人男性……从童年开始就对亲密关系表现出相当矛盾的态度，并一直持续到现在。他与母亲的融洽关系到青春期就结束了。而他和父亲原来疏远的关系后来被他自己描述为非常亲密。他的感情缺乏稳定性。他努力想控制自己对孩子和妻子的情绪，但是这种努力被不时发生的争吵和打孩子的情况所破坏。他也提到他有几个好朋友，但可以感觉到在这些关系中他也很矛盾。

罗森汉后来告诉一些同行（这些人得知了他进行的有争议的实验后认为：这种错误不会在他们的医院发生），在接下来的三个月，将会有一个或更多的假病人预约他们的医院。三个月后，罗森汉问这些同行，在这三个月间住院的193名病人中有几个是假病人。结果在这193名新入院的病人中，有41名被至少一位医生认为是假病人。而事实上，没有一个病人是真正的“假病人”。

自我证实的诊断

迄今为止，我们已经讨论了心理健康临床心理学家有时会因为虚假相关和事后聪明的解释而遭到质疑。第三个与临床诊断有关的问题就是，病人往往会提供符合临床医生期望的信息。为了在实验情境中检验上述理论，想象你与一个未曾谋面的人初次约会，而对方事先得知你是一个放荡不羁、生性开朗的人。为了验证这种说法是否正确，约会时，他会不断地问你类似的问题，“你曾在别人面前做过很疯狂的事情吗？”而如果约会的对方事先得知你是一个害羞而沉默寡言的人，你对这个问题的回答会反映出一个不同的“你”吗？

在明尼苏达大学，斯奈德和斯旺（Snyder & Swann， 1984）以及其他研究者合作开展了一系列巧妙的实验，他们给参与者一些有关他人特质的假设，并让他们加以检验。斯奈德和斯旺发现，人们总是通过寻找能够验证某一特质的信息来做测验。例如，在上面提到的那个初次约会的例子中，如果人们想验证某个人是否外向，他们就会问一些与外向有关的问题（“如果你想活跃一场聚会的气氛，你会怎么做？”）。当想验证一个人是否内向时，人们更可能会问，“是什么原因导致你不能真正地与人坦诚相见？”这些问题使得被预期外向的人表现得更加喜欢社交，而使被预期内向的人表现得更加害羞和保守。我们的假设把人们塑造成我们所期望的那一类人。

在印第安纳大学，法齐奥和同事（Fazio & others， 1981）通过实验得到了相同的结果。他们同时发现，与那些被问及“内向问题”的参与者相比，被问及“外向问题”的参与者后来真的觉得自己更加开朗。而且，他们明显地变得更加开朗。结束测验后，实验者的同伴到休息室会见每个参与者，结果，实验者猜中参与者之前参加的是内向还是外向的测验的概率为70%。

在其他的实验中，斯奈德和同事（Snyder & others， 1982）尝试让参与者搜索与他们被测验的特质相悖的行为。在其中一项实验

中，他们告诉负责访谈的人，“尽量找出受访者那些与刻板印象不符合的方面。”在另一项实验中，斯奈德（Snyder， 1981）宣布，谁编制的问题能发掘最多有关受访者的信息，谁就能得到25美元的奖励。然而，自我证实的偏见依然存在：人们在做外向特质测验时，仍然拒绝选择使用那些“内向”的问题。

通过斯奈德的实验，你应该明白为什么接受心理治疗的人，其行为总是符合治疗师的理论假设了吧（Whitman & others， 1963）。雷诺和埃斯蒂斯（Renaud & Estess，1961）就个人生活史访谈了100位健康、成功的成年男性，他们惊讶地发现，这些受访者的童年都充满了“创伤性事件”，与某些人关系紧张，父母做出了糟糕的决定，这些因素通常被用来解释精神问题。当弗洛伊德学派的精神分析学家试图寻找早期童年经历中的创伤性事件时，他们往往都会发现他们的直觉得到了验证。所以，斯奈德（Snyder， 1981）这样推测：

如果一位治疗师（错误地）相信男同性恋者在童年时期与母亲的关系不好，那么，他就很可能会小心翼翼地刺探这个男同性恋者回忆中与母亲间的紧张关系。但是，当他的来访者是异性恋者时，他就不会询问关于他们与母亲的关系问题。毫无疑问，任何人都会回忆起一些与母亲产生摩擦的事件，而这些摩擦事件可能只是偶然发生的、琐碎的事情。

19世纪的诗人罗伯特·勃朗宁预测到了斯耐德的结论： “你脑子里想的是什么，你就会去寻找什么：你将会得到你期盼的结果。”

临床预测与统计预测

考虑到事后聪明和自我证实的诊断，我们也就不难理解，为什么临床医生和访谈者会对自己直觉的判断更有信心，而不是依据统计数

据（例如，用过去的成绩和能力倾向测验的结果来预测学生在研究生院或职业学校的成绩）。但是，当研究者将统计预测和直觉预测相比较时，统计预测的结果往往是正确的。统计预测有时不够精确，但是直觉——即使是专家的直觉——更不可靠（Faust & Ziskin，1988；Meehl， 1954；Swets & others， 2000）。

在人们证明统计预测比直觉预测更可靠的30年后，米尔（Meehl，1986）找到了比以往更为有力的证据：

在社会科学中，对这个颇有争议的话题，众多研究得到的结果是一致的……当你进行了90项调查，从预测足球比赛的结果到肝病的诊断结果等一系列事件，在这些预测中，当只有6项调查的结果勉强能支持临床心理学家的预测时，那么，是该做出现实结论的时候了。

为什么还有那么多的临床心理学家继续使用罗夏墨迹测验和直觉来预测自杀假释者再次犯罪以及童年虐待的概率呢？米尔认为，部分源于纯粹的无知，部分源于“道德上的错误”：

假如我试图用低效的而非有效的手段来预测诸如大学生、罪犯或抑郁症患者的重要事件，而收取的费用却相当于我提高预测精确度所需的10倍，这就是很不道德的事情了。作为一名预测者，宣称像我这样的预测者会让人感觉更好、更有人情味，这只不过是个低劣的借口罢了。

这样的结果令人震惊。米尔（并未完全拒绝临床专家的知识）是否低估了我们的直觉呢？为了进一步验证米尔的研究结果，我们可思考一下研究生录取面试官对人的学习潜能的评价。道斯（Dawes，1976）解释了为什么在预测诸如研究生学习成绩之类的结果时，统计预测比单凭直觉的预测更准确：

为什么我们会认为，半小时的面试竟比综合了诸如GPA、GRE成绩和推荐信等标准化的评价变量能更好地选出合适的人？我认为最合理的解释就是人们高估了自己的认知能力。例如，试想一下，GPA成绩是怎么获得的。因为绝大多数大学毕业生申请读研时的GPA成绩都是三年半大学成绩的总结，这至少包括28门课程，如果学校是采用普遍的四年制，则至少需要包括50门课程成绩的总结……而面试者只用半小时来看某位申请者的档案或与其进行面谈，他们认为自己对申请者的评价能比三年半来20～40位教授的评价更准确……最后，如果一定要忽略GPA，那么惟一可能的理由就是这个申请者特别优秀，即使他的成绩并没有显示出这一点。哪些方法能比精心设计的能力倾向测验更能证明一个人的聪明程度呢？虽然美国教育考试服务中心存在很多缺陷，但我们真的能够认为自己的判断会比ETS的测验更好地衡量一个人的能力吗？

在他发表上述观点后的三十年，道斯（Dawes， 2005）认为，使用缺乏证据的临床直觉而非统计预测进行判断是“不道德的”。

对更好的临床实践的启示

对心理健康工作者来说，本模块提供了以下四条启示：

1. 为了减少受虚假相关愚弄的风险，要意识到因为自己的期望而建立实际上不存在的关联，或者仅仅因为记忆中几个引人注意的事件支持这种相关，就错误地认为这种联系是普遍存在的。要信赖你的记录而不是你的记忆。

2. 为了减少因事后聪明偏见愚弄的风险，要认识到事后聪明是很具诱导性的：它能让你拥有过分的自信，并且因为未能预见事情的发生而过分自责。

3. 为了减少被自我证实诊断愚弄的风险，要防止自己只提问那些支持自己假设的问题的倾向，试着从相反的方向来思考并验证这些问题；要谨慎来访者虽然赞同你的说法，但实际上并不意味着你的话就正确（Garb， 1994）。

4. 经常高估自己基于直觉的临床判断。

模块11 临床治疗：社会认知的作用

如果你是一名大学生，偶尔，你可能会表现出轻微的抑郁症状。有时，你也许会对生活不满意，对自己的未来感到气馁和悲伤，没有胃 口，精神萎靡，无法集中注意力，甚至会怀疑生命的价值。也许，你认为令人失望的学业成绩会危及你的职业目标；也许，一段关系的破裂使你陷入绝望。每当这些时候，关注于自我的焦虑只会让你更加沮丧。一项对90 000名美国大学生开展的调查显示，44%的大学生报告说在过去一年的学校生活中，他们有时会感到十分沮丧，不知道如何应对（ACHA， 2006）。对于约10%的男性和20%的女性而言，生活中的情绪低落期不仅仅是由负性事件引发的暂时性忧伤，而是持续数周的一段压抑经历，并且没有明显的缘由。

心理学家最感兴趣的前沿研究领域之一，就是与心理障碍相伴的认知过程。那些抑郁、孤独、害羞或是容易得病的人，他们的记忆、归因和期望是怎样的呢？作为被研究最多的精神障碍——抑郁症，许多新进的研究已经对这些问题做了初步的探索。

认知过程和抑郁

抑郁症患者倾向于用消极的方式思考问题。他们透过自己的黑色眼镜来看待生活。对于那些严重抑郁的人（感到没有价值、浑浑噩噩、对朋友和家庭不感兴趣、饮食和作息不规律的人）来说，这种消极的思维模式往往会进一步恶化他们的处境。他们极度消极的观点放大了痛苦的体验，忽略了美好的体验。他们将那些“想想你收到的祝福” 或“向积极的一面看”等建议视为无望的不切实际。一名患抑郁症的年轻女性曾这样说：“真实的我毫无价值，不能照顾自己。我变得冷漠和多疑，这让我在工作上无法取得进展”（Burns， 1980，p.29）。

扭曲事实还是现实主义

是否所有抑郁症患者都不切实际地消极悲观呢？为了寻找这个问题的答案，阿洛伊和艾布拉姆森（Alloy & others， 979；Alloy & others， 2004）以轻度抑郁和正常的大学生为对象进行了研究。他们让这些大学生按键，并观察此键是否能控制随后的灯亮。结果让人惊讶：那些抑郁的大学生能相当准确地预测他们的控制程度，然而那些正常的大学生的判断却是歪曲的，他们夸大了自己的控制程度。这表明，尽管轻度抑郁的大学生倾向于自我关注，但是他们也更善解人意（Harkness & others， 2005）。

这种令人惊讶的抑郁现实主义（depressive realism），又被称为“悲观而明智效应”（sadder-but-wiser effect），存在于一个人对自己的控制或技能的各种判断之中（Ackermann & DeRubeis. 1991；Alloy & others， 1990）。泰勒（Taylor，1989， p.214）这样解释道：

普通人往往夸大自己的能力和受欢迎程度。抑郁症患者却不这样。普通人常常会在回忆过去时加上玫瑰色的光环。抑郁症患者（除了重度抑郁症患者）在回忆成功和失败的经历时会更加客观。普通人

大多对自己持正性的评价。抑郁症患者既会描述自己正性的品质，也会描述负性的品质。普通人倾向于把成功归因于自己的能力，把失败的责任推给别人。而无论成功或失败，抑郁症患者都将原因归结为自己。普通人通常会夸大自己对于周围所发生的事情的控制能力。抑郁症患者就不太容易受这种控制的错觉的影响。普通人不现实地认为，未来会赐予他们很多美好的东西，而糟糕的事情会很少。抑郁症患者对未来有更现实的认识。事实上，与普通人相比，抑郁症患者从未表现出过分的利己、控制错觉和对未来的不现实预期这样的偏见。“悲观而明智”确实很适用于抑郁症患者。



图11-1

抑郁的解释风格。抑郁与一种消极的、悲观的失败归因方式相关联。

抑郁症患者的思维方式取决于他们对责任的归因模式。试想一下：如果你因为考试不及格而责备自己，你可能会将原因归结为你自己不够聪明或者太懒惰，因此会觉得很郁闷。如果你将原因归结为考试不公平或其他不能由你控制的环境因素，那么你更可能会觉得很气愤。涉及15 000名被试的一百多项研究发现，抑郁症患者比正常人更多地表现出消极的解释风格（explanatory style）（Haeffel & others， 2008；Peterson & Steen， 2002；Sweeney & others，1986）。如图11-1所示，他们更倾向于将失败和挫折的原因归结为稳

定的（“它将会一直持续下去”）、普遍的（“它会影响我做的每件事情”）和内在的（“这全是我的错”）因素。艾布拉姆森和同事（Abramson & others， 1989）认为，这种消极的、过度泛化的和自我责备的思维，其结果就是一种令人沮丧的绝望感。

负性思维是抑郁的原因还是结果

抑郁症患者的认知特点向我们提出了一个“鸡与蛋”的问题：究竟是抑郁的心境导致了负性的思维，还是负性的思维导致了抑郁呢？

抑郁心境导致负性思维

毫无疑问，我们的心境影响我们的思维方式。当我们感到快乐时，我们的思维也是积极的。我们看见的和回忆的都是一个美好的世界。当我们的情绪跌入低谷时，我们的思维就会进入另外一种模式。玫瑰色的眼镜被摘去了，我们换上了黑色的眼镜。现在，恶劣的心境主导着我们对负性事件的回忆（Bower，1987；Johnson & Magaro，1987）。我们与他人的关系恶化，自我概念变得很糟糕，对未来的希望变得黯淡，他人的行为看起来更加险恶（Brown &Taylor，1986；Mayer & Salovey，1987）。当抑郁程度加深，我们的记忆和期望都急速下降；当抑郁症状消失时，我们的思维也变得明快起来（Barnett & Gotlib，1988；Kuiper & Higgins，1985）。例如，正发作的抑郁症患者在回忆起父母时，更多地认为自己受到了忽视和惩罚。但已治愈的抑郁症患者会像正常人一样用积极的方式回忆他们的父母（Lewinsohn & Rosenbaum，1987）。因此，当你听到抑郁症患者贬低他们的父母时，请记住：心境扭曲了他们的记忆。

赫特和同事（Hirt & others，1992）在对印第安纳大学篮球迷们开展的研究中发现，即使短暂的恶劣心境也可以使思维变得消极。球迷看到自己球队失利就会闷闷不乐，而看到自己的球队取胜时又会得

意洋洋。研究者让他们预测球队未来的表现以及他们自己的表现。在某次失利之后，人们不仅对球队的未来持消极的预期，他们对自己在投标枪、猜字谜游戏和约会等方面的表现也都持更消极的预期。当事情没有按照我们的预期发展时，我们似乎会认为，它们将永远不会符合我们的预期了。

抑郁的心境也会影响行为。当我们患抑郁症时，我们倾向于表现为退缩、忧郁和哀怨。斯特拉克和科因（Strack & Coyne，1983）发现，抑郁症患者很现实地认为，别人并不欣赏他们的行为；他们的悲观主义和恶劣心境导致了社会拒绝（Carver & others，1994）。抑郁行为也会引发他人相应的抑郁。宿舍有抑郁症患者的大学生倾向于表现出一定的抑郁症状（Burchill & Stiles，1988；Joiner，1994；Sanislow & others，1989）。在约会的情侣中，抑郁也经常会互相传染（Katz & others，1999）。不过，一项对马塞诸塞州近5000名市民开展的为期20年的追踪研究表明，快乐也是会传染的，当周围都是快乐的人时，这种快乐会延续一段时间（Fowler & Christaki，2008）。

负性思维导致抑郁心境

面对巨大的压力，我们很自然地会感到抑郁。失业、离异、被排斥、身体创伤……任何一种打击都会让我们怀疑自己，质疑自己存在的价值（Hamilton & others， 1993；Kendler & others， 1993）。此外，沉思带来的短时抑郁具有适应性，就像恶心和疼痛保护我们的身体远离毒素一样，这种抑郁可以保护我们，让我们放慢脚步，重新评价自己，然后以新的方式重新组织我们的能量（Watkins，2008）。在整个抑郁的静止状态中获得的洞察力会使我们找到与周围世界互动的更好策略。但有抑郁倾向的人对不良事件的反应总是过分地自我关注、反思和自责（Mor & Winquist， 2002；Pyszczynski & others，

1991），他们的自尊水平因成功而提升，又会因威胁而下降，上下波动很大（Butler & others， 1994）。

为什么有些人很容易受轻微压力的影响呢？有证据表明，压力带来的思考会受消极归因风格的过滤和选择的影响，频繁的压力久而久之会导致抑郁（Robinson & Alloy， 2003）。萨克斯和巴吉特尔（Sacks & Bugental， 1987）让一些年轻女性接触一位陌生人，这个人有时会比较冷漠和不友好，从而营造出一种难堪的社会情境。与乐观的女性不同，那些有消极解释风格的女性（把不好的事情归因成稳定的、普遍的、内在的原因的那些女性），会因社交失败而感到抑郁。更重要的是，她们对以后遇见的人更多地表现出敌对行为。她们的负性思维导致了负性的情绪反应，进而产生了负性的行为。

苏姗·诺伦-霍克西玛（Nolen-Hoeksema， 2003）报告说，这种抑郁思维在女性中更为普遍。当遇到困难时，男性往往会采取行动，而女性往往会思考困境，不过这种思考通常是“过度思考”。这也有助于解释为什么在青少年初期，与男性相比，女性受抑郁困扰的风险要多一倍（Hyde & others， 2008）。

关于儿童、青少年和成人的非实验室研究都证实，那些具有消极解释风格的人在遇到糟糕的事情时更容易变得抑郁。一项为期两年半的研究对一部分大学生每六周进行一次观察（Alloy & others，1999）。研究结果表明，只有1%的持乐观思维风格的大学生在大学生活之初表现出抑郁症状，而17%的悲观思维风格的学生表现出抑郁症状。塞利格曼（Seligman， 1991， p. 78）说过：“严重的抑郁，都是由早就存在的遭遇挫折所导致的悲观主义引发的。”更重要的是，那些经过治疗不再抑郁的患者，如果继续保持消极的解释风格，很可能在遇到负性事件时再次崩溃（Seligman， 1992）。如果拥有乐观解

释风格的人受到打击，他们通常很快就能恢复过来（Metalsky & others， 1993；Needles & Abramson， 1990）。

研究者莱文森和同事（Lewinsohn & others， 1985）把这些发现整合为一种清晰的理解抑郁的心理学知识。在他们看来，抑郁症患者的负性自我形象、归因和期望是由负性体验引发的一种恶性循环，这些负性体验也许是学业或事业的失败，也许是家庭冲突或社会拒绝（见图11-2）。这种想法催生出一种能极大地改变人们思维和行为方式的抑郁心境，而这种心境又进一步激发之后的负性体验、自责和抑郁情绪。实验表明，当轻度的抑郁症患者将注意转移到一些外部任务上时，他们的心境就会变得明朗起来（Nix & others， 1995）。因此，抑郁与负性认知互为因果。

塞利格曼（Seligman， 1991， 1998， 2002）认为，自我关注和自责能解释现在西方社会抑郁流行的现象。例如，在北美，现在的年轻人出现抑郁的可能性是他们祖父辈的三倍，尽管他们的祖父辈们生活水平更低，生活更艰辛（CrossNational Collaborative Group，1992；Swindle & others， 2000）。塞利格曼认为，宗教信仰和家庭观念的淡化，加上个人主义的滋长，导致了现在的年轻人在面对挫折时的绝望和自责。在我们感到孤独，而又没有任何依靠时，失败的学业、事业和婚姻就会导致绝望。假如，像《财富》杂志上那条广告所说的那样，你可以“自己独立完成它”，凭借“你的冲劲、你的勇气、你的精力和你的野心”。那么，当你没有做到时，责任该由谁来负呢？在那些重视关系、和睦与合作的非西方国家里，严重的抑郁并不那么普遍，人们也很少将个人失败与负疚感和自责联系在一起。例如，在日本，抑郁症患者更倾向于报告他们因为使家人或合作者失望而感到羞愧（Draguns， 1990）。

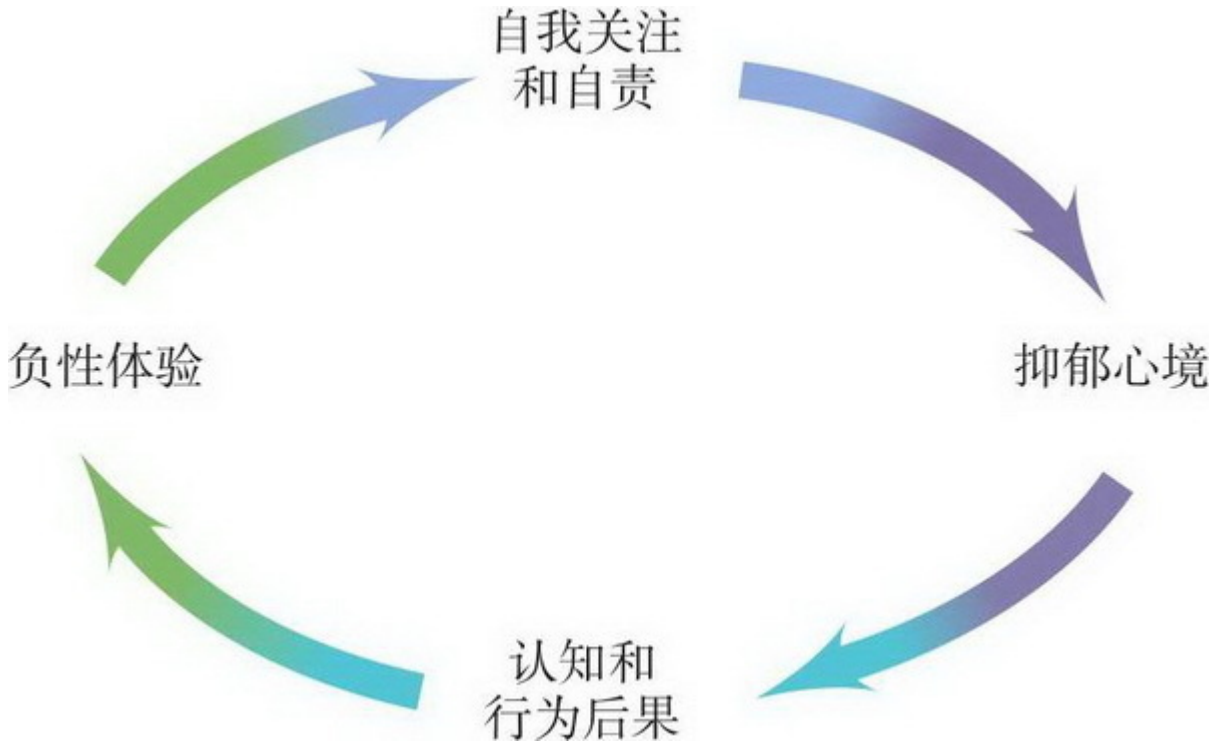


图11-2

抑郁的恶性循环。

这些关于思维风格与抑郁关系的见解，促使心理学家们试图研究思维风格与其他心理问题的关系。那些被极度孤独、害羞或严重虐待所折磨的人们，是如何看待自己的呢？他们如何回忆自己的成功和失败？他们对自己的起起落落又是怎样归因的呢？

社会认知和孤独

如果把抑郁比作心理障碍中的感冒，那么孤独就可以视为头疼。孤独，无论是长期的还是暂时的，都是一种痛苦体验。人们发现社会关系不如想象中的那么丰富多彩和富有意义。在现代文化中，亲密的社会关系相对更少了，一项全美的调查发现，近20年来，值得与其谈论 “重要事情”的美国人减少了三分之一。 关于这一发现，罗伯特

·普特南（Putnam，2006）报告说，他的数据似乎揭示了“显著的代际差异：相比他们的父母来说，婴儿潮出生的孩子更容易感到孤独，更加孤立无援。这种现象是因为他们出身双职工家庭、种族差异、互联网，还是郊区的随意扩展？每个人都有自己的解释。我认为罪魁祸首是由于电视，但是目前还没有统一的结论。”

其他研究者给出了不同的解释。在一项以荷兰成人为研究对象的研究中，吉尔维尔德（Gierveld， 1987）发现，荷兰未婚或已订婚的成人更容易感到孤独。她推测，现代社会强调个人实现，贬低婚姻和家庭生活，这可能是“孤独的导火索”（同时也是抑郁的导火索）。与工作相关的流动性也导致了长期的家庭关系和社会纽带越来越少，同时导致了孤独的增加（Dill & Anderson， 1999）。

然而，孤独并不等同于孤单。在热闹的聚会中，一个人也可能会感到孤独。皮弗（Pipher， 2002）感慨道：“在美国，只有孤独，没有孤单；只有拥挤的人群，却没有可归属的团体。”在洛杉矶，她的女儿发现，“我的周围有一千万人，但却没有一个人认识我。”当缺乏社会联系、情感孤独（或者用实验让人们感到孤独）时，人们可以从物品、动物和超自然存在上发现类似人类特质来进行补偿，人们从中能发现友情（Epley & others， 2008）。

一个人也可以完全孤单，但并不感到孤独。就像我此刻在离家8046公里远的英国大学独立的办公楼里独自写这些文字时，我并不感到孤独。孤独感是感到被某一群体排斥、不被周围的人喜欢、不能和人分享自己的感受，或像个异类一样与周围环境格格不入（Beck & Young， 1978；Davis & Franzoi， 1986）。孤独者罹患高血压和心脏病的风险更高，并且随着年龄增长，身体的生理机能也加速衰弱（Hawkley & Cacioppo，2007）。在《孤独：人的天性和社会联结的需要》一书中，卡乔波和帕特里克（Cacioppo & Patrick， 2008）阐

述了孤独对我们身体和情感的影响，以及孤独对压力激素和免疫活动的影响。他人冷漠的眼神和轻视的态度也可能会引发个体的孤独，这种冷漠甚至会让人感到真实的寒冷。相对于回忆起被接纳的经验，人们在回忆其被排斥的经验时会觉得室温相对较低。在游戏中被排斥后，人们对热饮和热食物表现出更多的需要（Zhong & Leonardelli，2008）。

这种孤独感具有适应性。孤独可以向人们发出寻求社会联结的信号，这种联结有助于个体生存。甚至当孤独触动怀旧之情时——一种对过去的渴望——它有助于提醒人们去寻找社会联结（Zhou & others， 2008）。

和抑郁症患者一样，长期孤独的人似乎也处于一种自我挫败的社会思维和行为的恶性循环中。像抑郁症患者一样，他们也具有一些消极的解释风格；他们觉得自己和他人交往时，总给对方留下不好的印象，他们会因为不良的社会关系而自责，并且认为绝大多数事情都不是自己能控制的（Anderson & others， 1994；Christensen & Kashy， 1998；Snodgrass， 1987）。更严重的是，他们用消极的方式来认识他人。研究表明，孤独者与同性别的陌生人或大学室友搭档时，他们更容易对搭档形成负性认识（Jones & others， 1981；Wittenberg & Reis， 1986）。如图11-3所示，有时，孤独、抑郁和害羞会彼此互相强化。

这些负性的观点既反映了也加重着孤独者的体验。觉得自己不具有社会价值，对他人抱有消极看法，这些都会阻碍孤独者采取行动来减少他们的孤独。孤独者经常发现，在做自我介绍、打电话、参与团队活动时会感觉很困难（Nurmi & others， 1996， 1997；Rook，1984；Spitzberg & Hurt， 1987）。然而，与轻度抑郁症患者一样，孤独者对他人更敏感，并且善于辨识不同的情绪表达（Gardner &

others， 2005）。同抑郁一样，孤独也受基因的影响，同卵双胞胎比异卵双胞胎更容易同时患中度到重度的抑郁（Boomsma & others，2006）。

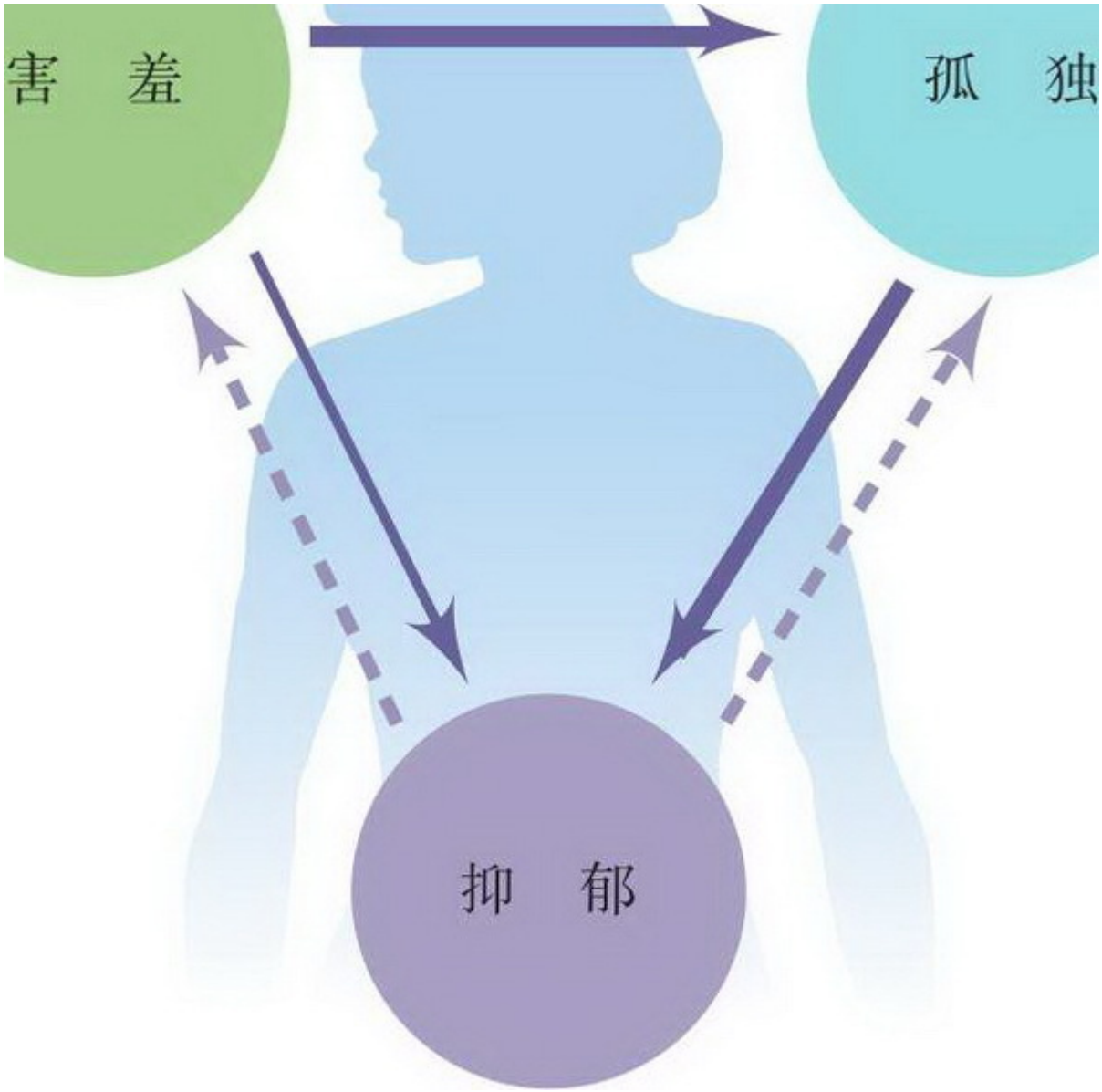


图11-3

长期的害羞、孤独和抑郁之间的相互作用。实线箭头表示主要的因果关系，由迪尔和安德森（Dill & Anderson， 1999）总结提出。虚线表示额外的影响。

社会认知和焦虑

害羞是一种社会焦虑的形式，其特征是过度的自我意识以及过度担心他人的想法（Anderson & Harvey， 1988；Asendorpf， 1987；Carver & Scheier， 1986）。去应聘一份梦寐以求的工作，第一次和某个人约会，闯入一屋子陌生人当中，在一位重要的观众面前表演或是演讲（最常见的恐惧），这些事件几乎会让每个人都感到焦虑。某些人，尤其是那些害羞或极易尴尬的人，几乎在自己被评价的任何情境中都会感到焦虑。对这些人而言，焦虑更像是一种特质而非一种暂时的状态。

哪些因素会让我们在社会情境中感到焦虑？为什么有些人受困于自己的社会焦虑中？施伦克和利里（Schlenker & Leary， 1982，1985；Leary & Kowalski，1995）用自我展示理论（self-presentation theory）对这些问题做出了解答。自我展示理论假设：我们都渴望用一种给别人留下美好印象的方式来展示自己。社会焦虑的含义显而易见：当我们想给他人留下好印象、但又怀疑自己能否做到时，我们就会感到焦虑。这个简单的原理有助于解释很多研究发现，每种发现都与你自己的体验息息相关。我们在下列情况下最容易感到焦虑：

- 和位高权重的人交往——他们对我们的印象对我们来说至关重要；
- 在一种评价情境中，例如第一次见准岳父母；
- 过于不自然（就像害羞的人经常做的那样），并将我们的注意力集中于自己和自己的行为上；

● 关注对我们的自我形象有重要意义的事情，例如专业会议上，一位大学教授要在同行面前阐述自己的观点；

● 身处一种新奇的或非结构化的情境中，例如第一次参加学校舞会或者第一次参加正式宴会，我们并不熟悉这些场合的社交规则。

在这些情况下，对大多人来说，我们自然的倾向就是小心翼翼地自我保护：少说话，避开那些显示自己无知的话题，言行谨慎，不要过分自信、友善和微笑。

与不害羞的人相比，害羞的、过分敏感的人（包括很多青少年）或多或少地把一些偶然事件看作是与自己有关的（Fenigstein，1984；Feingstein & Vanable，1992）。害羞、焦虑的人还会把情境过分个人化，这种倾向会导致焦虑的产生，在一些极端情况下会发展成偏执狂。他们常常会高估他人对自己的关注和评价。如果他们的头发没有梳理好或是脸上有痘痘，他们认为所有人都会注意到，并据此评价他们。其实，害羞者对自己的过分敏感也有清醒的认识。他们希望自己不再为脸红、别人的想法和接下来该说什么而焦虑。

为了减少这种社会焦虑，一些人会求助于酒精。酒精能通过降低自我意识而达到减轻焦虑的效果（Hull & Young， 1983）。因此，长期害羞的人特别容易在遭受挫败时喝酒。然而，从酗酒中恢复之后，与不太害羞的人相比，当再次体验到压力或失败时，他们更容易焦虑。

焦虑和酒精滥用的多种症状也具有自我设限的功能。给自己贴上焦虑、害羞或受酒精影响的标签，就能为失败提供借口（Snyder & Smith， 1986）。在这些症状的防御机制下，个体的自我能够被很安全地保护起来。“为什么我没有赴约？因为我是个害羞的人，所以人

们不容易了解真实的我。” 这类症状是一种用来解释负性结果的无意识的策略。

假如我们能为害羞的人提供另外一种能更为方便地解释他们的焦虑，以及由此带来的失败的说法，他们是否就能放弃使用这种策略呢？害羞的人可以因此而不再害羞吗？这正是布罗特和津巴多（Brodt & Zimbardo， 1981）在对女大学生的研究中得出的结论。他们把一些害羞的和不害羞的女大学生带到实验室，让她们和一位英俊的男士谈话，这位男士是作为另一名被试身份出现的。在谈话开始前，她们被集中在一间屋子里并听到很大的噪音。实验者告诉其中一些害羞的女生，这种强烈的噪音将会使她们的心跳加速持续一段时间（没有告知另一些害羞的女生这条信息）。因此，这些害羞的女生在后来和那位男士谈话的时候，可以把自己心跳加剧和任何谈话过程中出现的困难都归咎于之前出现的噪音，而不是她们的害羞或是社交的适应不良。与那些没有事先被提供噪音的害羞女生相比，这些女生不再显得那么害羞。一旦谈话开始，她们就能流利地交谈下去并主动向那位男士询问一些问题。事实上，和其他那些害羞的女生相比（那些很容易就被那位男士指出是害羞的女生），他很难将她们与不害羞的女生区分开来。

社会心理治疗方法

我们已经探讨了与生活中从重度抑郁到极度羞怯，再到身体疾病有关的思维模式。问题是这些适应不良的思维方式需要治疗吗？不存在所谓的社会心理治疗法。但治疗是一种社会交往的过程，社会心理学家认为，社会心理学的原则可以整合到现有的治疗技术当中去（Forsyth & Leary， 1997；Strong & others， 1992）。下面我们对这三种方法展开讨论。

通过外显行为引发内在改变

在模块9中，我们探讨了一条简单但强有力的原理：我们的行为影响着我们的态度。我们的社会角色、言行和决定都对 “我们是谁”有着深刻的影响。

与这种“态度追随行为”的原则相一致，一些心理治疗技术使用了行为疗法。

● 行为治疗师努力塑造病人的行为，并假设内在性情会随着行为变化而改变。

● 在自信训练中，个体首先在支持情境中通过角色扮演来练习自信，反复训练之后，个体会逐渐恢复在日常生活中的自信。

● 理性情绪治疗法认为，是我们自己导致了负性情绪的产生。因此，治疗师给病人布置“家庭作业”，让他们以一种有助于积极情绪产生的方式去说话、行事，挑战那些原有的负性行为方式。摒弃“自己没有吸引力”这一想法，开始主动和他人交往。

● 自助小组巧妙地使参与者在团体面前以全新的方式行事，例如，表达愤怒、哭泣，展现高自尊，表达积极情感。

所有这些技术都有一个共同的假设：如果我们用意志力来直接控制我们的感受，我们还可以通过我们的行为来间接地影响它。

实验证明，我们关于自我的诉说能够影响我们的感受。在一项实验中，实验者引导学生写自我赞美的散文（Mirels & McPeek，1977）。之后，另一个实验者让学生对自己进行私下评定。与被要求撰写社会评论的学生相比，写自我赞美散文的学生表现出更高的自尊。在另外几项实验中，琼斯和同事（Jones & others，1981；

Rhodewalt & Agustsdottir， 1986）让学生以自我美化或自我否定的方式来向面试者介绍自己。同样，这种公开的自我展示，无论是提升还是贬低，都会影响个体在自尊测验中的反应。言出必信，当我们评价自己时也是如此。

打破恶性循环

如果抑郁、孤独和社会焦虑是消极体验、消极思维模式和自我挫败行为所形成的恶性循环的结果，那么应该可以通过破坏任何一个环节来打破这种恶性循环。如改变环境，训练个体形成更为积极的行为方式，转变消极思维，等等。实验和经验表明，这的确可以做到，一些不同的治疗方法可以帮助人们从抑郁的恶性循环中解脱出来。

社会技能训练

抑郁、孤独和害羞不仅仅是个体的心理问题。身处抑郁症患者周围的人也会感到不愉快和压抑。正像孤独者和害羞者认为的那样，他们在社会情境中的表现确实不理想。针对这些问题，社会技能训练可能会有所帮助。通过观察并在安全情境中练习新的行为，个体可能会在其他情境行事时表现出更高的自信。

自如处理事务的收益能够强化个体的社会技能，进而促使其形成更加积极的自我知觉。黑默利和蒙哥马利（Haemmerlie & Montgomery， 1982， 1984， 1986）的研究证明了这一点。他们以害羞、焦虑的大学生为研究对象，那些没有异性交往经验并紧张的实验参与者可能会对自己说：“我没有约会过，所以我肯定不行，所以我不应该去追求任何人。”为了改变这种消极的信念和行为结果，黑默利和蒙哥马利引导这些学生与异性进行愉快的交流。

在其中一项实验中，在男性被试填写了社会焦虑问卷之后的两天里，每一天，实验者都引导他们与六位年轻女性被试中的每一位进行

12分钟的交谈。男性被试以为这些女性也是被试。事实上，这些女性是实验者的合作者，她们会以一种自然、积极、友好的方式与每个男性参与者交谈。

实验证明，这两个半小时的谈话产生的积极效果十分显著。一个被试事后写道，“我从来没有遇到过这么多能够愉快交谈的女孩子。在与几个女孩聊天以后，我的自信心提高了，不再像之前那样紧张。”这些评价也被各种测量所支持。与控制组的男性被试不同，那些经历过交谈实验的男性被试在一周以及六个月之后的重测中，与女性有关的焦虑明显地降低了。当被安排独自与一个有吸引力的陌生女性在一起时，他们同样会更加自信地开始与其交谈。事实上，实验结束以后，他们也开始有了不定期的约会。

黑默利和蒙哥马利指出，值得注意的是，在这些变化发生的过程中，并没有咨询的介入。他们认为，其实正是因为没有咨询，才会发生这种变化。正是因为通过自己的努力而获得了成功，这些男性才能够把这种交往成功归因于自己的社交能力，而非其他别的因素。七个月后，研究者向被试做出了实验解释，但截至那个时候，足够多的正性强化已足以使这些被试将成功归因于自己的内在特质。黑默利（Haemmerlie， 1987）总结道，“只要你不再拿外在因素为成功找借口，一事成，则事事成！”

解释风格疗法

抑郁、孤独和羞怯的恶性循环可以通过社会技能训练、改变自我知觉和改变消极的思维方式来打破。不过，存在这样一种状况，在吹毛求疵的朋友和家人的指责中，抑郁者、孤独者或害羞者会相信自己不具备良好的社交技能。对于这些人，具有针对性的方法是帮助他们转变对于自己和未来的消极信念，社会心理学家提出了这种有针对性

的解释风格疗法（explanatory style therapy）（Abramson，1988；Gillham & others， 2000；Greenberg & others， 1992）。

有这样一个项目，它帮助抑郁的大学生改变他们的典型归因方式。莱登（Layden， 1982）首先向抑郁的大学生解释了非抑郁者归因方式的好处（通过接纳成功带来的信心，并看环境是怎样使事情变糟的）。通过各种任务，她帮助学生观察他们自己是怎样解释成功和失败的。接下来是治疗阶段：莱登让他们中的每一个人记录下每天的成功与失败事件，并注意成功的原因有他们自己的因素，以及失败也有外在的因素。当这种归因训练结束一个月后，对这些学生进行重测，相比没有治疗的控制组，他们的自尊提高了，归因风格也变得更加积极。而且归因风格越积极，他们的抑郁就消失得越多。通过改变归因，他们改变了自己的情绪。

在强调行为和思维方式的改变能产生积极影响之后，我们应该提醒自己：它们也有局限性。社会技能训练和积极的思维方式，不可能将我们改变成人人喜爱和钦佩的常胜将军。而且，暂时的抑郁、孤独和羞怯是对严重的悲伤事件非常适当的反应。只是当这样的情绪长期存在且没有任何明确的原因时，它才需要去关注，并在必要之时去改变这些恶性循环式的思维和行为。

[1] 模块3~5是由我和圣地亚哥州立大学心理学教授珍·温格（Jean Twenge）合著的。温格教授在社会拒绝和人格与自我的代际变化方面的研究已经在很多文章和著作中发表，包括《唯我的一代：为什么今天的美国年轻人更自信、更独断、更享有权利——却比以前任何时候更痛苦》（Generation Me: Why Today's Young American Are More Confident, Assertive, Entitled—and More Miserable Than Ever Before， 2006）和《自恋流行病：活在权利年代》[The Narcissism Epidemic：Living in the Age of Entitlement，坎培尔（W. Keith Campbell）， 2009]。

[2] 班布里奇岛横跨位于西雅图的普基特湾畔。玛丽被她的表姐，也就是皇后伊丽莎白一世，处以斩首之刑。虽然非洲大陆的面积是欧洲大陆的两倍还要多，但欧洲的海岸线却更长。（欧洲的海岸线更加曲折，拥有更多的海港和水湾，这也使得欧洲成为历史上重要的海上贸易地。）

[3] 新德里和北京的空中距离是2500英里。

第三编 社会影响

社会心理学家不仅研究我们如何思考对方，即我们在前面那些模块中讨论的主题，而且也研究我们如何彼此影响和彼此联系。因此，在模块12~21中，我们将探讨社会心理学关心的核心问题：社会影响的威力。

这些影响我们但又看不见的社会力量是什么？它们的威力到底有多大？有关社会影响的研究有助于我们理解那些无形的却推动着我们的力量。这一编将向我们展示这些微妙的力量，尤其是性别态度的文化根源、社会服从的力量、说服的途径以及群体参与的结果。

了解了这些影响如何在日常生活情境中起作用之后，我们就可以更好地了解人们为什么会那样想以及会那样做。而且，我们也可以更好地抵御那些不良影响的操纵，并更好地把握我们自己的行为。

模块12 人类的自然天性和文化多样性

我们有哪些差异？又有哪些相似的地方？对于这个不断社会多元化的世界来说，这些都是核心问题，就像历史学家亚瑟·施勒辛格（Schlesinger， 1991）所说：“这是我们这个时代的爆炸性问题。”在这个由于种族、文化和性别差异而逐渐分化的世界中，我们能否学会接受我们的差异，尊重我们的文化认同感，并重新认识我们人类彼此间亲密关系的范畴呢？我相信我们能做到这一点。为什么我会这样认为呢，首先让我们来思考一下人性的进化和文化的根源。

进化与行为

在很多重要的方面，我们的相似性都大于差异性。作为拥有共同祖先的大家庭成员，我们不仅在生态学上具有共同点，还具有共同的行为倾向。我们都要睡眠，也会醒转，都会感到饥渴，并能够通过相

同的机制习得语言。我们都偏爱甜味而不是酸苦，对颜色光谱的分辨也很类似。我们和整个地球上的同类都可以理解他人的皱眉和微笑。

来自不同地方的人构成了紧密联系的社会（四海之内皆兄弟）。我们加入团体，适应环境，并识别来自不同社会地位的人。我们会知恩图报，惩罚冒犯行为，并且会因为孩子的夭亡而悲伤。在婴幼儿时期，我们8个月左右就表现出对陌生人的恐惧。而长大后，我们会偏爱自己所属团体的成员。我们会以戒备或消极的态度对待那些持有不同态度和特性的个体。人类学家布朗（Brown， 1991， 2000）识别出了几百种这样普遍的行为和语言模式。仅以字母“V”开头的单词为例，所有的人类社会都会有动词（verbs）、暴力行为（violence）、探访（visiting）和元音（vowels）。

体现人性的普遍行为源自于我们的生物相似性。我们可能会说“我的祖先来自爱尔兰”，“我的根在中国”或者“我是意大利人”，但是人类学家在追溯我们的祖先时发现，在至少10万年前，我们都是非洲人（Shipman， 2003）。为了应对气候变化和寻觅食物，更好地生存繁衍，很多祖先离开非洲，进入亚洲、欧洲、澳洲次大陆和美洲寻找新的家园。为了适应新环境，早期人类开始产生了许多新的变异。根据人类学量表的测量发现，这些变异是新近产生的并且表现在外貌上。比如，那些留在非洲的人有较深的肤色，这被哈佛大学心理学家史蒂文·平克（Pinker， 2002）称为“热带地区所需的遮阳罩”，而那些迁徙到远离赤道的北极的人则进化出更浅的肤色，以便在缺少阳光直射的地区合成维生素D。总之，从历史的角度来讲，我们都是非洲人。

正如史蒂文·平克（Pinker， 2000， p.143）记载的那样，“人类还没有足够的时间来积累大量的新基因，因此目前只能暂时认定人类起源于非洲”。事实上，研究人类基因的生物学家已经发现：我们人类——甚至是像吉姆和惠子这样看起来截然不同的人——都是极其

相似的，很像一个部落的不同成员。尽管人类的数量比黑猩猩更多，但黑猩猩之间的基因差异却比人类更大。

为了解释物种特性，英国博物学家查尔斯·达尔文（Darwin，1859）提出了进化论的观点，他主张重视基因的作用。与当代哲学家丹尼尔·丹尼特（Dennett，2005）“金牌应该奖给任何有最佳想法的人”的观点一样，达尔文也认为自然选择（natural selection）使进化得以进行。

这一观点可以概括为：

- 生物体有许多不同的后代；
- 这些后代在环境中互相竞争以求生存；
- 某些特定的生理和行为变异会提高他们在相应环境中繁殖和存活的概率；
- 存活下来的后代更有可能将他们的基因传递给下一代；
- 因此，随着时间的推移，族群特征可能会发生变化。

某些基因会增加物种生存和繁衍的几率，因此自然选择意味着这些基因的数量会越来越多。比如，在北极严寒的条件下，北极熊的那些可以形成白色厚实毛皮的基因就会在竞争中获胜并占据主导地位。

自然选择早已成为生物学研究的原则，而近来也成为心理学界的一条重要原则。进化心理学（evolutionary psychology，也译作“演化心理学”）不仅研究自然选择如何影响那些有利于适应特定环境的生理特征，如北极熊的毛皮、蝙蝠的声纳系统和人类的色彩视觉等，而且还研究那些有利于基因存活和延续的心理特征以及社会行为（Buss， 2005， 2007）。进化心理学家认为，我们人类就应该是现

在这个样子，因为在我们祖先众多的后代中，自然选择了那些拥有我们如今特性的个体，比如，偏爱食用营养丰富、高能量的甜食，讨厌有毒食物的酸苦味道。而那些没有这类偏好的祖先不太可能存活下来以繁衍后代。

我们作为活动的基因机器，继承了祖先为了适应环境而形成的生理和心理遗产。我们渴望拥有任何有利于祖先生存、繁衍并养育后代的事物，并以此保证自己的生存和繁衍。“心脏的目的就是要输送血液，”进化学派心理学家巴拉什（Barash， 2003）说，“而大脑的目的就是协调好我们的器官和行为，从而使进化取得最大的成功。这就是进化的真谛。”

进化论的观点强调我们人类共同的属性。我们不仅具有相似的食物偏好，而且对一些社会问题也会有同样的回答，例如，“我该信任谁，害怕谁？我应该帮助谁？我应该在什么时候和谁结婚？谁可以支配我？我又能控制谁？”进化心理学家认为，我们对这些问题所做出的情感和行为回答，与我们的祖先非常相似。

正是由于这些社会性的任务对世界各地的人都是一样的，所以人们才会倾向于做出类似的回答。例如，所有的人类都会按照权威和地位来对他人划分等级，而且每个人都相信经济公正（Fiske，1992）。进化心理学家强调这些普遍的特性乃经由自然选择进化而来。然而，文化则给我们提供了实现这些基本社会生活的具体规则。

文化与行为

也许我们人类最重要的共同点（或者说人类的标志）就是我们有学习和适应的能力。进化使我们有能力在变幻莫测的世界里创造性地生存，并能适应各种环境，从热带雨林到北极冰原。与昆虫、鸟类或兽类相比，自然对人类基因的控制并没有那么严格。然而，正是人类

共有的生理基础使得我们具有了文化上的多样性。它可以令一种文化（culture）里的人们珍视决断、喜欢坦率或者接受婚前性行为，而另一种文化里的人们则可能完全相反。正如社会心理学家罗伊·鲍梅斯特（Baumeister， 2005， p.29）所说：“进化产生了我们的文化。”

进化心理学也承认社会环境的影响，认识到先天属性和后天养育共同塑造了我们。基因并不能决定一切，它们的表达还依赖于环境的影响，正如同我正饮用的茶叶需要热水冲泡才能入口留香。对新西兰年轻人的一项研究表明，即使是那些拥有易患抑郁变异基因的人，也只有当他们遭受重大的生活压力（如婚姻破裂）时才会患抑郁症（Caspi & others， 2003）。压力和基因都不能单独引发抑郁症，只有两者共同作用才会产生这一结果。

人类能在自然选择中胜出，不仅在于我们拥有发达的大脑和强壮的肌肉，而且文化也在起作用。我们来到这个世界就已经做好了准备，要学习语言、与人交往、与人合作以获取食物、照料小孩和保护自己。因此，不论我们出生在何种文化背景下，自然都使得我们更易习得此种文化（Fiske & others， 1998）。文化的观点强调了人类的适应性。孔子说：“性相近，习相远。”世界文化研究者罗纳德·英格尔哈特和克里斯琴·韦尔泽尔（Inglehart & Welzel， 2005）发现，我们现在依然“习相远”。尽管我们的教育水平在不断提高，但是“我们并未形成统一的‘全球文化’，文化整合还没有出现。各个社会的文化继承是相当持久的”（p.46）。

文化多样性

人类语言、习俗和行为表现的多样性表明，我们的许多行为都受社会的影响，并非与生俱来。基因的影响是长期的。正如社会学家罗伯逊（Robertson， 1987）所言：

美国人爱吃牡蛎，却不吃蜗牛；法国人爱吃蜗牛，却不吃蝗虫；祖鲁人爱吃蝗虫，却不吃鱼；犹太人爱吃鱼，却不吃猪肉；印度人爱吃猪肉，却不吃牛肉；俄国人爱吃牛肉，却不吃蛇肉；中国人爱吃蛇肉，却不吃人肉；新几内亚的加尔人却觉得人肉很美味。（p.67）

如果美国人都像世界其他地区的相同族群那样生活（有些美国人的确如此），那么文化多样性与美国人的日常生活就没多少关联。日本有1.27亿人口，其中1.25亿是日本人，内部的文化差异性很小。与之相反，纽约市的绝大多数居民每天都能遇到很多文化差异，因为在纽约800万人口中，三分之一以上的人不是美国本土出生的，而且最大族群也不超过总人口的37%。

文化多样性会日益影响我们的生活。越来越多的人居住在同一个地球村中，通过电子邮件、大型客机和国际贸易等方式与同伴联系。文化融合已经不是什么新鲜事了。

面对不同文化，有时令人震惊。美国男性看到中东领导人和美国总统打招呼，亲吻面颊以示欢迎时，可能会感到不适。德国学生习惯于向教授致敬，偶尔看到美国学校中大多数教师办公室的门都敞开着，学生们可以自由驻足停留，一定会感到很奇怪。第一次来到麦当劳用餐的伊朗学生会很自然地在其纸袋中四处摸索吃饭的用具，直到发现其他人都是直接用手为止。你我的好习惯在很多地方都可能严重违背礼节。访问日本的外国人会发现学习日本的社会规则实在很麻烦：什么时候脱鞋，如何倒茶，什么时候赠送和打开礼物，以及如何对待地位较高或较低的人。

移民或难民的搬迁似乎在文化融合中发挥着重大的作用。19世纪的英国作家拉迪亚德·吉卜 林曾写道：“东方是东方，西方是西方，双方永不碰面。”但是今天，东方和西方、南方和北方几乎完全联系起来了。意大利有很多阿拉伯人，德国有很多土耳其人，英国有很多

巴基斯坦人，其结果是友谊与冲突并存。每5个加拿大人和10个美国人中就有一人是移民。当我们与来自不同文化背景的人一起工作、玩乐或生活的时候，我们会更容易理解文化的差异和影响力。在充满冲突的世界里，实现真正的和平需要求同存异。

正如礼仪规则所示，所有的文化都有各自认可的得体行为。我们经常把这些社会期望或者社会规范（norms）视为一种强迫人们盲从传统的负面力量。社会规范确实可以成功而微妙地限制和控制我们的行为，以至于我们几乎察觉不到。就像在海底生活的鱼类一样，我们每一个人都深受文化环境的影响，以至于我们必须从中跳出来才能理解文化的影响。荷兰心理学家威廉·库曼和安顿·迪克（Koomen & Dijker， 1997）说：“当我们观察其他的荷兰人用外国人所谓的“荷兰方式”行事时，我们通常意识不到这些行为具有典型的荷兰特征。”

了解我们文化规范的最好方法是观察另一种文化，看看两种文化处事方式的异同。在苏格兰生活时，我告诉孩子们，欧洲人确实用左手拿叉子吃饭，但“我们美国人却认为先用左手切开肉，然后将叉子换到右手是礼貌的。我承认这缺乏效率，但这就是我们吃饭的方式。”

对于那些无法接受某种社会规范的人，此类规范似乎过于专断和偏狭。对于大多数西方人来说，日本人的一些礼节显得繁文缛节，但对于日本人来说则并非如此。然而，正如演员需要知道自己的台词，戏剧才能顺利演出一样，人们同样需要明白社会对自己的期待，社会行为才能顺利发生。社会规范可以使整个社会机器顺利运转。身处陌生的环境时，如果不了解其社会规范，我们会观察他人的行为，并相应调整自己的行为。

不同文化在外向程度、严守时间、打破规则以及私人空间等社会规范上存在差异。例如：

外向程度

对于比较拘谨的北欧（文化中的）人来说，热情开放的地中海（文化中的）人可能显得“热情、迷人、低效和休闲”；地中海人则觉得北欧人“高效、冷漠、过于看重时间”（Beaulieu， 2004；Triandis， 1981）。

严守时间

拉丁美洲的商人可能会在一次邀约宴会迟到之后，为北美朋友如此纠结于准时而费解。去日本旅游的北美人会对行人之间缺乏眼神交流而感到困惑。

打破规则

如果人们看到有人违反社会规则，比如违规在墙上乱涂乱画，他们就更可能以违反其他的规则的方式，比如乱扔垃圾，盲从违规的规范。科泽尔（Keizer，2008）领导的荷兰研究组做了6项实验，发现在看到他人违反社会规则后，人们违反社会规则的可能性增加了一倍。例如，附近的墙面没有乱涂乱画时，只有三分之一的自行车主会将车把上的无用传单扔到地上；而当墙面满是乱涂乱画时，超过三分之二的人都会这么做（图12-1）。

私人空间

私人空间（personal space）是一种我们想要与他人维持的安全距离或缓冲的区域。随着情境的变化，安全区的大小也会改变。和陌生人在一起时，多数人都会保持相对较大的私人空间，大约1.2米或更

大的距离。在不太拥挤的公车上、在休息室或图书馆，我们会保护自己的空间并尊重他人的空间。我们允许让朋友靠近些，通常相距半米或1米。

个体之间也存在差异，有些人的私人空间比其他人的大（Smith，1981；Sommer， 1969；Stockdale， 1978）。群体之间也存在差异：成人比儿童的距离大。男性彼此间的距离要比女性之间的距离大。不知何故，靠近赤道的文化圈偏爱更小的距离、更多的接触和拥抱。因此，英国和斯堪的纳维亚半岛的人比法国人和阿拉伯人更喜欢较远的人际距离。北美洲的人比拉丁美洲的人更喜欢较大的私人空间。



图12-1

糟糕的环境会引发堕落行为。在格罗宁根大学的一项研究中，如果附近的墙面干净，大多数人不会随地乱扔没用的传单；而如果墙面满是涂鸦，大多数人则会乱扔传单。

为了观察侵入他人私人空间引起的后果，你可以尝试突破他人的空间。你可以站在距离朋友0.3米左右的地方与其聊天，观察他是否会感到不安，眼睛看向别的地方，后退或者有其他不适的表现？这些表现都是研究者考察空间侵入的唤醒信号（Altman & Vinsel，1978）。

文化相似性

正是由于人类的适应性，才出现了多姿多彩的文化差异。然而在文化差异的表象下，跨文化心理学家发现了“内在的统一性”（Lonner，1980）。作为人类的成员，我们还发现差异行为背后的机制是相同的。 例如，一个4~5岁的孩子，无论他/她来自哪里，都具备推测他人想法的“心理理论”（Norenzayan & Heine， 2005）。无论来自哪种文化，当儿童看到玩具被人拿走，而另一位儿童并没有瞧见，他们就会推测这个孩子会认为玩具还在原来位置。

普遍的友谊规范

世界各地的人们也有一些共同的友谊规范。在英国、意大利、中国香港和日本进行的研究中，迈克尔·阿盖尔和莫妮卡·亨德森（Argyle & Henderson，1985）注意到在定义朋友角色的社会规范方面的某些文化差异，例如在日本，最重要的是不能当众批评朋友令其难堪。但也有一些普遍的规范：尊重朋友的隐私、交谈时要进行眼神的接触以及不泄漏彼此的秘密。

普遍的地位等级规范

罗杰·布朗（Brown， 1965， 1987；Kroger & Wood， 1992）提出另外一种普通规范。无论人们处在何种等级系统，他们在对地位比自己高的人说话时通常会采用较为尊敬的语气，就好像是和陌生人聊天一样。而他们对地位较低的人说话则更像是同熟人和朋友聊天。病人会叫医生“某某医生”，而医生往往会以病人的名字来应答。学生和老师之间也以这种类似的非对等的方式称呼彼此。

很多语言有两种第二人称：尊敬的形式和随意的形式（例如，德语中的Sie和du，法语中的vous和tu，西班牙语中的usted和tu）。人们通常对熟人和下属采用随意的形式——如亲密朋友和家人，甚至包

括儿童和宠物。当陌生人用“Sie”而非“du”来称呼一个德国小孩时，这个少年会受到极大的鼓舞。

布朗普遍规范的第一部分——沟通的形式不仅反映社会距离也反映社会地位——与第二部分密切相关：亲密关系的进展往往控制在地位较高的人手中。在欧洲，大部分个体之间的交往都从礼貌的正式称谓“您”开始，逐渐向亲密的随意称谓“你”发展，很明显有人会控制这种亲密感的发展。你认为谁有这样的权力呢？在愉快的气氛中，年长者、富人或更杰出的人会提出：“为什么我们不用‘你’称呼彼此呢？”

这一规范也可以超越语言，扩展到每一种亲密关系的进展中。向别人借笔或者把手搭在别人肩膀上的行为，最好还是跟自己的熟人或者下属做，而不要对陌生人或者自己的上司这样做。同样，大学校长会首先邀请老师们到他家里去，而不是相反。在亲密关系的进展过程中，地位更高的人往往是关系发展的控制者。

乱伦禁忌

最知名的普适规范是对乱伦的限制：父母不可以和孩子发生性关系，兄弟姐妹之间也不可以发生性关系。尽管实际上乱伦的发生情况比心理学家原先估计的要多，但这一社会规范的确是普适的——所有的社会都不赞成乱伦。考虑到对于乱伦生育的生物学惩罚（出现与隐性基因相关的疾病），进化心理学家很容易理解为何世界各地的人们都反对乱伦。

战争规范

人类甚至制定了跨文化的战争规范。在杀敌的过程中，会有一些已经遵循了几百年的公认规则。比如，战士必须穿上可识别身份的制服，投降必须使用屈服的姿势，并且人道地对待战俘（如果在他们投

降之前没有杀死他们，你还应该给他们提供食物）。这些规范尽管是跨文化的，但是并非所有文化都是如此。伊拉克的部队打出投降旗号后转而又进攻，以及把士兵伪装成平民百姓以安排伏击，他们就违反了这些规范。美国的一位军事发言人谴责道：“这些行为是对战争法的最严重亵渎”（Clarke， 2003）。

因此，有些规范具有文化特异性，也有些规范则是普适的。文化可以改变规范，但我们的遗传倾向——人类本性——却可以解释某些规范的普适性。因此，我们认为人性是普遍一致的，而后天养育具有文化特异性。

模块13 性别、基因和文化

人类的差异表现在很多方面——身高、体重、发色等等。但是对于自我概念和社会关系而言，最重要和最先适应的两个维度是：种族和性别（Stangor & others， 1992）。

在后面的部分，我们会探讨种族和性别如何影响他人评价和对待我们的方式。现在，让我们来关注一下性别（gender）——与男女两性有关的特征。哪些行为是典型的男性期望行为？哪些行为是典型的女性期望行为？

哈里斯（Harris， 1998）提到：“人类基因共有46对染色体，其中45条与性别无关。”因此在身体特征和发育阶段的很多方面，男女两性非常类似，比如开始坐立、长牙和行走的年龄。同样，两性在很多心理特征上也极其相似，包括词汇量、创造性、智力、自尊和幸福感等。两性都有相同的情感和渴望，都宠爱他们的小孩，都有相似的大脑结构（尽管男性有更多的神经元，女性有更多的神经连接）。的确，珍妮特·希伯利·海德（Hyde， 2005）通过对46项元分析（每一

次统计分析都基于几十项研究）的检验发现，大多数研究变量的相同结果是性别相似。“异性”实际上与你几乎是相同的性别。

那么我们是否可以得出这样的结论：男人和女人除了一些生理特征以外，其本质完全相同？而且这些生理特征只在特定场合才有意义。事实上，男女之间仍然存在着一些差异，正是这些差异吸引了人们的注意并引发了许多相关研究。

在日常生活和科学研究中，差异总会引发人们的兴趣。与男性相比，女性平均：

● 脂肪含量高出70%，肌肉含量少40%，身高矮13厘米，体重轻18千克；

● 对味觉和声音更为敏感；

● 患焦虑症和抑郁症的几率是男性的两倍。而与女性相比，男性平均：

● 进入青春期时间更晚（约晚两年），但是死亡时间较早（世界普遍早4年）；

● ADHD（注意力缺陷多动障碍）的病发率高出女性3倍，自杀率是女性的5倍，死于电击的人数是女性的6倍；

● 转动自己耳朵的能力更强。

20世纪70年代，很多学者担心研究这类性别差异会强化性别刻板印象。性别差异会被解释成女性的缺陷吗？尽管这些研究结果证实了一些原有的女性刻板印象——如更少攻击性，更为关心他人，对社会关系更敏感——这些正是女性主义者与绝大多数人所欣赏的特性（Prentice & Carranza，2002；Swim，1994）。因而，许多人在评价

他们的信念和感受时认为“女人”比“男人”更受欢迎就不足为奇了（Eagly， 1994；Haddock & Zanna， 1994）。

性别差异性

接下来我们比较一下两性在社会关系、支配性、攻击性和性特征等方面的异同。介绍了这些区别后，我们再思考如何用进化和文化的观点进行解释。性别差异是否反映了自然选择？抑或是文化建构的，即两性通常扮演的角色及其所处情境的反映？还是说基因和文化共同造成了这种性别差异？

独立性与联系性

男性在残酷竞争和养育关爱等见解和行为上存在个体差异，女性也一样。心理学家南希·霍多罗夫等人并未否认上述观点（Chodorow， 1978， 1989；Miller，1986；Gilligan & others，1982， 1990），但是他们提出，女性比男性更重视亲密关系。

游戏

埃莉诺·麦科比（Maccoby， 2002）经过数十年对性别的发展研究发现，与男孩相比，女孩之间的谈话更加亲密，而且游戏也更少具有攻击性。女孩更偏向于在小群体中开展游戏，往往与一个朋友交谈，而男孩则更常进行大群体的活动（Rose & Rudolph， 2006）。由于他们各自和同性别的人交往，所以男女之间的差异就会逐渐显现出来。

友谊

对成年人而言，个人主义文化的女性更经常用人际关系的词汇来描述自己，更乐于接受别人的帮助，体验到更多与人际关系有关的情

感，并努力使自己与他人的关系更加协调（Addis & Mahalik，2003；Gabriel & Gardner， 1999；Tamres & others， 2002；Watkins & others， 1998， 2003）。男性谈话往往关注任务以及与大群体的关系，而女性则更多关注个人关系（Tannen， 1990）。打电话时，女性和朋友的聊天时间更长（Smoreda & Licoppe， 2000）。在电脑面前，女性花费更多的时间发送电子邮件以表达情感（Crabtree， 2002；Thomson & Murachver， 2001）。在群体中，女性之间会相互分享她们各自的生活，为他人提供更多的支持（Dindia & Allen， 1992；Eagly， 1987）。面临压力时，男性倾向于以“战或逃”来回应，通常以反抗来应对威胁。谢利·泰勒（Taylor，2002）指出，几乎在所有的研究中，遭遇压力的女人更需要他人的照顾和帮助，她们向家人和朋友寻求支持。在大学新生中，10个男生中有5个认为“帮助有困难的人非常重要”，而女生每10个里面有7个人具有同样的想法（Sax & others， 2002）。

职业

费利西亚·普拉图及其同事（Pratto & others， 1997）报告说，总体上，男性总是会被那些增强性别不平等的工作所吸引（检察官、广告策划人等）；女性则被那些减少性别不平等的工作所吸引（公设辩护人、慈善工作的宣传者）。对64万人工作偏好的研究发现，男性更看重报酬、晋升、挑战和权力，而女性则更看重工作时长、私人关系和助人机会（Konrad & others， 2000；Pinker，2008）。确实，在北美大部分看护职业（如社工、教师、护士）的从业者中，女性比男性更多。而在世界范围内，与男性相比，女性的职业兴趣更多地指向人而非物（Lippa，2008a）。

家庭关系

拥有母亲、女儿、姐妹或祖母身份的女性可以很好地维系家庭（Rossi & Rossi， 1990）。女性会花更多的时间照顾孩子和老人（Eagly & Crowley， 1986）。女性用在购买礼物和贺卡的时间是男性的3倍，用2~4倍的时间处理私人信件，并且给朋友和家人打长途电话的次数要多10%~20%（Putnam， 2000）。当要求提供用于描绘自己的照片时，女性提供的照片更多地包含了父母和其他人（Clancy & Dollinger， 1993）。尤其对于女性来说，相互支持的感觉对于婚姻满意度极为重要（Acitelli & Antonucci， 1994）。

同理心

接受调查时，女性更倾向于将自己描述为具有“同理心”（empathy，也译作“共情”），即能够感受他人的感觉——为他人的喜悦而高兴，为他人的悲伤而哭泣。尽管在实验室条件下，同理心的性别差异并不那么显著，但它的确存在。在观看幻灯片或者听完故事以后，女孩会有更多的同理心反应（Hunt， 1990）。在实验室或实际生活沮丧的情境下，女性比男性更可能为他人遭受相似的经历而表现出同理心（Batson & others， 1996）。看到别人因犯错而痛苦，女性与同理心相关的脑区会显著激活，但是男性不会（Singer & others， 2006）。女性更容易哭泣，也更多地报告因为他人的悲伤而难过（Eisenberg & Lennon， 1983）。在盖洛普民意测验中，12%的美国男性和43%的美国女性报告说因为伊拉克战争而哭泣（Gallup，2003）。

所有这些差异都有助于解释：与和男性的友谊相比，男女两性都认为与女性的友谊更加亲密、愉悦并且更易维持（Rubin， 1985；Sapadin， 1988）。当你需要别人共情和理解时，会向谁寻求帮助？两性都倾向于向女性倾诉自己的喜怒哀乐。

对两性同理心差异的一种解释是，女性解读他人情绪的能力更强。朱迪思·霍尔（Hall， 1984）对125项考察两性对非言语线索敏感度的研究进行分析发现，总体而言，女性更善于解码他人的情绪线索。例如，呈现一段2秒钟的无声影片，画面是一位悲伤女性的面孔，女性能更准确地猜出她究竟是在批评别人，还是在谈论她的离婚事件。马斯特和霍尔（Mast & Hall， 2006）报告说，女性回忆他人外貌的能力也显著优于男性。

最后，霍尔认为女性更擅长以非言语的方式表达情绪。根据科茨和费尔德曼（Coats & Feldman， 1996）的报告，这一特点在表达积极情绪时尤为明显。研究者找到一些志愿者，让他们谈论令自己感到快乐、悲伤和生气的情境，并录下来。之后，研究者给实验参与者呈现5秒钟的静音录像，让他们猜测讲述者的心情。结果发现，在快乐情境中，参与者对女性情绪的推测更加准确。相反，男性在表达愤怒时似乎更加出色。

社会支配性

想象一下有这样两个人：一个“大胆、独裁、粗心、强势、坚强、独立和强壮”，而另一个“温柔、依赖、天真、感性、服从和弱小”。如果你觉得前者更像男人，而后者更像女人，那么按照约翰·威廉斯和德博拉·贝斯特（Williams & Best，1990a， p.15）所讲，你和很多人的想法一样。从亚洲到非洲，从欧洲到澳洲，人们对男人的评价离不开强势、进取和攻击等描述。而且，对70个国家近80 000人的研究表明：男人比女人更为重视权力和成就（Schwartz & Rubel， 2005）。

这些观点、期望与事实是相符合的。几乎所有的社会男性都处于统治地位。而在已知的社会中，女性通常很难居于统治地位

（Pratto， 1996）。我们将看到，不同文化中性别差异的变化极大，不过在许多工业化国家，随着女性担任更多的管理和领导岗位，性别差异正在逐渐减小。但是我们还需看到：

● 2008年，在全世界所有的立法委员中，女性只占18%（IPU，2008）。

● 男性比女性更关心社会统治问题，更可能支持保守的政治候选人和维持男女不平等的措施（Eagly & others， 2004；Sidanius & Pratto， 1999）。2005年，美国男性对死刑和伊拉克战争的支持率比女性高得多（Gallup， 2005；Newport， 2007a）。

● 陪审团成员中男性大约占一半，但在选举的陪审团领袖中男性却占到90%，并且大部分实验室小组的负责人也都是男性（Colarelli & others， 2006；Davis & Gilbert， 1989；Kerr & others，1982）。

因为男性占据较高的社会地位，所以最先发出约会邀请、负责驾车和买单的人也多为男性（Laner & Ventrone， 1998， 2000）。

男性交流的方式可以加强他们的社会权力。在领导角色并未清晰界定的情境下，男性倾向于采取专断的领导方式，而女性则倾向于采取民主的领导方式（Eagly & Carli， 2007）。在领导角色中，男性擅长指示性和专注于任务的领导角色，而女性则擅长变革型的领导角色——采用灵活的社交技巧建立团队精神，这种领导形式受到越来越多的组织欢迎。男性比女性更强调胜利、领先以及控制他人（Sidanius & others， 1994）。这也许能够解释为什么相比于群体内冲突，群体间竞争（如国际战争）发生时人们更偏好男性领导者（Van Vugt & Spisak， 2008）。

男性也更爱冒险（Byrnes & others， 1999）。一项对35 000个股票经纪账户的研究发现，“男性比女性更自负”，所以他们比女人的交易额多出45%（Barber & Odean， 2001）。因为交易有成本，也因为男人的交易更多地失败，所以他们对股市造成了2.65%的股价损失，而女性造成的损失为1.72%。男性交易员更喜欢冒险，因此收益也更少。

在写作方面，女性更多使用联系性介词（比如with）以及现在时态，更少使用数量性名词，更频繁使用现在时态。一个根据词汇使用和句型结构来判断性别的程序成功识别出920本英国小说及非文学作品中作者的性别，其准确率高达80%（Koppel & others， 2002）。

男性谈话的方式可以反映出他们对独立的关注，而女性更重视关系。男性更可能表现出权力欲——自信地谈话、直接打断他人、相互握手、更多地注视对方以及较少微笑（Leaper & Ayres， 2007）。从女性角度考虑，她们更多采用间接方式影响他人——较少打断他人、更敏感、更礼貌、更谦虚。

那么是否可以断言（就像20世纪90年代一本畅销书的名字一样）男人来自火星，女人来自金星呢？事实上，如同凯·杜克斯和玛丽安娜·拉弗朗斯（Deaux & LaFrance， 1998）提到的那样，男女之间不同的交谈方式可能与社会背景有关。我们赋予男性的大多数特征往往是属于那些处于更高社会地位的人的特性（不论男女）（Hall & others， 2006）。例如，学生在和教授谈话时会比他们与同龄人谈话时更频繁地点头（Helweg-Larsen & others， 2004）。男人——以及社会地位较高的人——在谈话时通常声音较大而且更容易打断他人（Hall & others， 2005）。此外，个体还存在差异：有些男性总是犹豫不决和恭敬顺从，而有些女性则相对自信而且专断。很显然，认为男性和女性来自不同行星的说法太过于简单化了。

攻击性

心理学家把攻击性（aggression）定义为意图伤害他人的行为。在全世界，捕猎、打斗和战争等主要是男性从事的活动（Wood & Eagly， 2007）。调查显示，男性承认自己比女性有更多的攻击行为。在实验中，男性确实表现出更多的身体攻击，比如实施（自以为真的）高强度电击（Knight & others， 1996）。在加拿大，因谋杀而拘捕的男女比例为9:1（Statistics Canada， 2010）。在美国，92%的囚犯是男性，男女比例超过9:1（FBI， 2009）。几乎所有自杀式的恐怖分子都是年轻男子（Kruglanski & Golec de Zavala，2005）。几乎所有死于战场上的人和死刑犯也是如此。

但是，性别差异会随着情境的不同而不同。在挑衅情境下，男女性别差异会大大缩小（Bettencourt & Kernahan， 1997；Richardson， 2005）。而且在一些伤害性较小的攻击形式中，比如说扇家人耳光、摔东西或者言语攻击等，女性的攻击行为并不比男性少（Bjorkqvist， 1994；White & Kowalski， 1994）。确实，约翰·阿彻（Archer， 2000， 2004， 2007）根据数十项研究的统计分析指出，女性似乎会发起更多的间接攻击行为，例如散布恶意的流言。但是，无论在什么地方，无论处于哪个年龄阶段，男性都会更多地进行身体攻击，伤害他人。

性特征

在性态度和主张方面，也存在性别差异。尽管面对性刺激时，两性在生理和主观反应上“大同小异”（Griffitt， 1987），但是，请思考：

● “我可以想象自己正愉悦地享受与不同伴侣的‘随意’性关系。”澳大利亚的一项调查显示，48%的男性和12%的女性对此表示同意（Bailey & others，2000）。对48个国家和地区的研究表明，不同

文化对性放纵的容忍程度存在差异，其中芬兰人的态度比较开放，支持乱交，而中国台湾人则相对忠贞，支持一夫一妻制（Schmitt，2005）。但在所研究的48个国家和地区中，男性比女性对性放纵表现出了更高的欲望。同样，BBC调查了53个国家的20多万人，发现各地的男性都更强烈地同意“我有很强的性冲动”这种说法（Lippa，2008b）。

● 美国教育委员会近来调查了25万名大一新生，也发现了类似的结果。对于下面这一观点，“如果两个人真的彼此喜欢，那就可以发生性关系，即使他们认识的时间很短暂。”58%的男生表示赞成，而只有34%的女生表示赞成（Pryor & others， 2005）。

● 在一项调查中，随机抽取3 400名年龄在18~59岁之间的美国人， 48%的女性和25%的男性认为情感是他们发生第一次性关系的原因。在对性生活频率问题的回答上，19%的女性和54%的男性回答“每天”或者“一天几次”（Laumann & others， 1994）。类似地，加拿大人有11%的女性和46%的男性也会回答“一天几次”（Fischstein & others， 2007）。

两性在性态度上的差异还反映在行为层面上。跨文化心理学家马修·西格尔及其同事（Segall & others， 1990， p.244）报告说：“世界各地，几乎无一例外，男性比女性更可能发起性活动。”

与女同性恋相比，男同性恋报告，对随意的性关系更感兴趣，性爱频率更高，对视觉刺激的反应更强烈，更关心伴侣的性魅力（Bailey & others， 1994；Peplau & Fingerhut， 2007；Schmitt， 2007）。女同性恋中有47%的人会结婚，而这几乎是男同性恋的两倍（24%）（Doyle， 2005）。佛蒙特州的同性结合和马萨诸塞州的同性婚姻中，三分之二都是女性情侣（Belluck，2008；Rothblum，2007）。史蒂文·平克（Pinker， 1997）观察说：“并不

是说男同性恋性爱次数更多，他们只是表现了正常男性的性需求，只不过对象也是男人罢了。”

确实，鲍迈斯特和凯塞琳·沃斯（Baumeister & Vohs， 2004；Baumeister & others， 2001）观察发现，男性不仅有更多的性幻想，性态度也更开放，会寻找更多的性伴侣，也更容易引发性唤醒，渴望更频繁的性生活，手淫次数更多，更不擅于独身生活，更少拒绝性爱，更容易冒险，花费更多的资源以便满足性需求，且更偏爱形式各异的性行为。一项研究询问了来自52个国家的16 288人，要求他们回答在未来一个月，他们渴望多少名性伴侣。结果发现，在单身人群中，29%的男性和6%的女性报告说渴望一个以上的性伴侣（Schmitt，2003， 2005）。同性恋和异性恋的结果一样（29%的男同性恋和6%的女同性恋渴望一个以上的性伴侣）。

人类学家唐纳德·西蒙斯（Symons， 1979， p.253）指出，“在世界各地，性都被理解为女性拥有而男性渴望的事物。”难怪鲍迈斯特和沃斯说，各地的文化都更重视女性而非男性的性行为，正如卖淫与求爱过程中所表现出来的性别不对称。男人一般提供金钱、礼物、赞美和承诺，含蓄地换取女性的性顺从。他们注意到，在人类的性经济中，女性很少为性买单。就像工会反对“不罢工的工人”一样，他们认为这种人会损害他们自身劳动的价值。大多数女性都会反对其他女人提供“廉价的性”，这会降低她们自身性行为的价值。在185个国家中，男人越少，少女怀孕率就越高——因为男人稀缺时，“女人们会以低价提供性的方式相互竞争以获得男性的许诺”（Barber，2000；Baumeister & Vohs，2004）。当女人缺少时（如中国和印度），女性性行为的市场价值就会上涨，她们会要求更高的求婚承诺。

性幻想也存在性别差异（Ellis & Symons， 1990）。在以男性为受众的色情作品中，女性通常未婚且充满欲望；以女性为主要市场的

爱情小说中，温柔的男主角总是会全身心地爱自己的心上人。看来并非只有社会学家才注意到这种性别差异。幽默评论家戴夫·巴里（Barry， 1995）观察说：“女人们可以为一部长达4个小时的电影而着迷，尽管整个情节就是一男一女向往发展出一段恋情，但最终却没有什么结果。而男人极其憎恨这样的事情。男人的向往一般只能持续45秒，而后就希望大家脱衣服，然后再来一场汽车追逐的戏。一部名为《飞车中的裸身男女》的影片会很吸引男人。”

进化与性别：与生俱来的行为

“你认为造成男女两性不同人格、兴趣和能力的原因是什么？”这是盖洛普公司（Gallup， 1990）在一项全美调查中的一个问题。“这主要是由两性不同的养育方式还是由其生理差异造成的？” 99%的人回答了这一问题（显然没人质疑该问题的假设），其中选择后天教养和生理差异的人各占一半。

两性的确存在某些突出的生物性差异。男性天生有发达的肌肉以便狩猎，而女性天生有哺乳的能力。这种生物意义上的差异是否仅仅局限于生殖和运动系统呢？还是男女两性的基因、荷尔蒙以及脑机制的差异导致了上述的行为差异？

性别与择偶偏好

意识到两性在攻击性、支配性和性特征的差异在全世界都持续存在，进化心理学家道格拉斯·肯里克（Kenrick， 1987）认为，“我们无法改变自己种群进化的历史，毫无疑问，我们彼此之间的一些差异受到这段历史的影响。”进化心理学家预测，如果两性面对的是完全相同的适应性挑战，那么两性之间就不会有任何差异（Buss，1995b）。两性都通过分泌汗液调节体温，在口味上都偏好有营养的食

物，皮肤磨损时都会起老茧。但是进化心理学家同时预言，两性在约会、婚配以及繁殖行为等方面存在差异。

比如，让我们来思考一下男性在性活动中更高的主动性。正常的男性一生会产生亿万个精子，所以相比于卵子，精子要廉价很多（如果你是一个正常的男人，在读到这些文字的时候，你会产生1 000多个精子）。而且，女性孕育受精卵时，男性还可以与其他女性性交来增加自己基因传播的机会。生一个孩子，女人分娩需要用9个月，而男人可能只需要9秒。

因此，进化心理学家认为，女性会在意男性拥有的资源与做出的承诺，从而谨慎地选择繁殖机会。男性则会与其他男性竞争以获得传播基因的机会，因此男性寻找的是能够播种的肥沃土壤。女性寻求的则是那些能帮助她们整理花园的男人——资源丰富且感情专一的父亲，而不是那些朝三暮四的花花公子。女性择偶精挑细选，而男性择偶则贪多务得。至少理论上是这样。

此外，进化心理学家提出，在身体机能方面处于优势的男性总是很擅长接近女性。因为攻击性较弱的男性繁衍的几率较低，所以人类漫长的进化历程增强了男性的攻击性和支配性。那些使蒙特祖玛二世成为阿兹台克国王的基因特性很自然地通过他的4 000个女人遗传给了他的后代（Wright， 1998）。如果我们的女性祖先能通过理解自己孩子和求婚者的情绪而获得益处的话，那么自然选择就会同样赋予女性理解情感的能力。在所有这些假设之下的原则是：自然会选择那些有助于基因遗传的特性。

这些过程几乎都是无意识的。很少有人会在痛苦中停下来思考，“我要把我的基因遗传给后代。”相反，像进化心理学家说的那样，我们天生渴望那种能增加基因遗传性的生活。情绪负责执行这种进化机制，就像饥饿促使人体摄取营养物质那样。

进化心理学家预测男性会努力为女性提供她们所需的外界资源和身体保护。雄孔雀会炫耀它们的羽毛，男人也会展示他们的财富。在一个实验中，如果一位年轻的男性和一位年轻的女性单独在房间里，他会把“拥有很多金钱”看得更加重要（Roney， 2003）。格伦·威尔逊（Wilson， 1994）认为“男性的成就最终会变成求爱的本钱”。女性可能会隆胸、去皱、抽脂，以满足男性所需的年轻、健康的外表（暗示着可受孕）。

巴斯和艾伦·范戈尔德（Buss， 1994a；Feingold， 1992a）确信女性和男性的择偶偏好可以证实上述假设。从澳大利亚到赞比亚，对37种文化进行的研究显示，生殖力旺盛的女性外表（如年轻的脸孔）对男性更加富有吸引力。而女性则被那些富有、强势和自信的男性所吸引，因为这表示男性有足够的资源保护和抚养后代。男性对女性外表的兴趣使他们成为世界上色情作品的主要消费者。但两性同样也存在相似性：不论是定居在印度尼西亚群岛还是圣保罗的市郊，男女都渴望友善、爱情和双方的相互吸引。

基于这些发现，巴斯（Buss， 1999）报告说对此感到有点意外：“世界各地的男女在择偶偏好上的差异如此精确地符合进化学派的预测。就像我们对蛇、高度和蜘蛛的恐惧为我们提供了一扇窗，以了解进化过程中先祖们遭遇的生存危机一样，我们的择偶偏好同样为我们提供了一扇窗，以洞察祖先繁衍必需的一些资源。成功生存并繁衍的祖先所具有的偏好，一直延续到我们所有人。”

对进化心理学的反思

并非刻意驳斥自然选择（自然对身体和行为特征的选择确实增加了基因生存概率），批评者指出进化解释可能存在问题。进化心理学家有时会从某种结果（比如两性发起性行为的差异）出发，从结果倒

推到行为从而提出某种解释，这种方法是倒推的机能主义，在20世纪20年代曾是心理学的主流理论。“为什么会出现那样的行为？因为那样的行为具备这样的功能。”你可能会发现，无论进化论还是机能主义都只是事后推测。生物学家保罗·埃利希和费尔德曼（Ehrlich & Feldman，2003）指出，如果采用这样的事后推测，进化论理论家几乎从不会犯错。当今的进化心理学家如同过去的弗洛伊德心理学派一般，批评者如此评述：不论发生什么，任何理论都可以进行修正更新。

防止事后推测偏差的方法是假设事件的其他发展方式。我们不妨想想，女性如果比男性更加强壮而且更富有攻击性。有些人会解释说：“当然啦，这样可以保护她们的孩子。”如果男性从来没有过婚外情，我们是否就很难发现这种忠诚背后的进化智慧呢？因为养育后代远比播种受精重要，所以，如果男女共同投入来养育孩子的话，那么双方都会受益。那些对伴侣和后代忠诚的男性会更容易确保后代的生存以成功地传递基因。一夫一妻制有助于增强男性对父系后裔的确定。（事实上，对于那些后代需要大量养育投入的人类和其他物种来说，它们为什么倾向于配对生活并实行一夫一妻制？进化学派基于倒推法提供了解释。）

进化心理学家认为批评他们的理论基于事后推测“完全错了”。他们认为，事后推测在文化解释中的作用并不小：为什么男女会有差异？因为文化塑造了他们的行为！当人们的角色随着时间和地点有所变化时，“文化”更多地是在描述那些角色而不是解释它们。而且进化心理学家认为他们的学说远远超越了事后推测，是一门利用动物行为数据、跨文化观察，以及激素、基因研究来检验进化学假设的实证性科学。与很多学科一样，观察激发理论进而产生可以检验的新预测。这些预测不但可以使我们对未注意到的现象有所警觉，而且可以证实、反驳或是修正理论。

进化心理学的批评者承认进化确实有助于解释我们人类的异同之处（一定程度的多样性有利于生存）。但是他们强调仅凭人类共同的进化传统无法预测人类婚姻模式中的文化变异（从一夫一妻到一夫多妻或者一妻多夫，以及交换夫妻的行为），而且它也无法解释为什么文化能够在短短几十年的时间内影响人们的行为模式。自然赋予我们最重要的特征似乎就是适应能力——学习和改变，因此我们可以认为其实是文化在塑造我们。

性别与荷尔蒙

如果基因预先设定了与性别有关的特性，它们肯定会通过影响我们的身体来表现这一点。在男性胚胎中，影响睾丸形成的基因会指导分泌睾丸素——影响他们雄性体征的男性荷尔蒙。研究发现，在胚胎形成时期接受了更多睾丸素的女孩长大后会比其他女孩表现出更多男子气（Hines， 2004）。另外，有一些研究跟踪了那些没有男性生殖器而被当作女孩子抚养的男孩（Reiner & Gearhart， 2004），大人虽然像女孩子一样打扮和对待他们，但是多数人最终还是会参与典型的男性游戏，并且认同自己的男性性别，而且通常没有情绪上的痛苦。

攻击行为的性别差异似乎受睾丸素的影响。给动物注射睾丸素会增加其攻击行为。有着极端暴力倾向的男罪犯体内往往有很高的睾丸素含量，国家橄榄球联队的运动员和狂欢兄弟会的成员也同样如此（Dabbs， 2000）。此外，人类和猴子攻击行为的两性差异在生命早期就表现出来了（在文化发生影响之前），并且在成年后随着睾丸素水平的下降而趋于消失。当然这些证据都不是结论性的。总体来讲，这些证据让许多学者相信性激素确实有影响。但正如我们将要看到的，文化同样也是如此。

文化与性别

正如前面所述，文化是由大型群体共同拥有并能代代相传的一切事物——思想、态度、行为和传统。我们可以看到文化对观念的塑造力，比如男女两性的适当行为。而且人们违反社会期望时就会遭到文化的谴责（Kite， 2001）。在各个国家，女孩会花更多的时间做家务和帮助照顾孩子，而男孩则把时间花在自由自在地玩游戏上（Edwards， 1991）。即使在当代北美的双职工家庭中，也是男性完成家里大部分的修理工作，而女性负责照看孩子（Bianchi & others， 2000；Fisher & others， 2007）。这些对男女的行为期望界定了性别角色（gender role）。

那么，究竟是文化建构了这些性别角色，还是性别角色只是反映了男女的自然行为倾向？不同文化和时代的性别角色差异表明，文化确实会影响性别角色的建构。

因文化和时代而异的性别角色

尽管性别角色存在不平等，但是全球大多数的人们还是期望看到男女角色更加平等。夫妇两人一起工作、共同照顾孩子，或者丈夫外出工作而妻子呆在家里照顾孩子，这两种生活哪一种更令人满意？这是皮尔全球态度调查（Pew， 2003）向38 000人提出的一个问题。44个国家中有41个国家的大多数人都选择第一个答案。

但是国家之间的差异十分明显。埃及人反对世界多数派观点的比例是2:1，而越南人赞成的比例则高达11:1。世界经济论坛在2008年的全球性别差距报告（Global Gender Gap Report，2008）中指出，挪威、芬兰和瑞典男女平等程度最高，而沙特阿拉伯、乍得和也门最低。即使在工业化国家，妇女的地位也有很大差异。日本和德国的管理岗位中女性只占1/10，而在澳大利亚和美国的管理岗位上，女性比例则接近1/2（ILO， 1997；Wallace， 2000）。在北美，大多数的医

生和牙医都是男性；在俄罗斯，大多数的医生是女性；而丹麦大多数的牙医是女性。

在刚刚过去的半个多世纪中——历史长河中的一小页——性别角色发生了巨大的变化。1938年，只有1/5的美国人支持“已婚女性可以去工作挣钱，即使她的丈夫有能力养家糊口。”到1996年，4/5的人都赞成这种观点（Niemi & others，1989；NORC， 1996）。1967年，美国57%的大学新生赞同“已婚妇女的活动应该限制在家庭范围内。”而到2005年，只有20%的人同意这一观点（Astin & others， 1987；Pryor & others， 2005）。（随着文化在这些问题上达成了共识，这些问题不会再出现在调查问卷上了。）

这一态度的转变伴随着行为的变化。1965年，哈佛商学院还从未给女性颁发过学位；到20世纪末，30%的毕业生都是女性。从1960年到2005年，美国医学院的毕业生中女性比例由6%上升到50%，法学院则从3%上升到50%（AMA，2004；Hunt， 2000；Richardson， 2005）。到20世纪60年代中期，美国已婚妇女花费在家务劳动上的时间是她们丈夫的7倍；而到90年代中期，该比例下降到了2倍（Bianchi & others， 2000；Fisher & others， 2007）。

从摩洛哥到瑞典，女性在国会中的席位在逐渐增加，这说明了不同文化下男女性别角色的变化（Inglehart & Welzel， 2005；IPU，2008）。在如此短的时间内就有这么大的跨文化变化，说明进化和生物性并不能固化性别角色，时间对性别角色也会有影响。

结语：生物因素与文化因素

我们不必把进化和文化看作对立面。文化规范对我们的态度和行为有着微妙而强大的影响，但是它并不能独立于生物因素而起作用。所有的社会和心理因素归根结底仍然是生物因素。如果他人的期望能

影响我们，那这其实也是我们生物程序的一部分。此外，我们人类生物遗传所能启动的过程，文化都能使之得以增强。如果基因和激素预先设定男性比女性更加具有攻击性，那么文化会借助社会规范期望男性坚强刚毅而女性温柔友善来增大这种差异。

生物和文化因素也存在交互作用（interaction）。遗传科学的进展表明，经验能利用基因促进大脑的发育过程（Quarts & Sejnowski， 2002）：环境刺激能激活基因制造新的脑细胞以分化感受器。视觉经验能激活基因发展大脑视觉区，父母的爱抚能激活基因帮助后代应对未来的压力事件。基因并非一成不变，它会根据我们的经验适应性地做出反应。

如果生物特性会影响环境反应，生物因素和经验因素就会相互作用。男性身高比女性高8%，肌肉为女性的2倍，因此他们的人生经历必然不同于女性。人类是否存在这样一条非常严格的文化规范：男性应该比他们的女性伴侣高。在一项美国的研究中，720对已婚配偶中只有一对不符合上述规范（Gillis & Avis，1980）。依据事后之见，我们可以推测心理学的解释：也许身高优势有利于男性延续他们超越女性的社会权力。但是我们同样可以推测这一社会规范背后的进化意义：如果人们偏好相同身高的伴侣，那么高大的男性和矮小的女性就可能找不到合适的伴侣了。既然如此，进化导致男性比女性更高，而文化也做出类似的规定。所以选择伴侣时的身高规范很可能就是生物因素和文化因素共同作用的结果。



图13-1

社会行为性别差异的社会角色理论。各种影响因素（包括童年经历等）使得男女两性具有不同的角色。正是对这些不同角色的期望和信念影响了男女两性的行为。资料来源：Adapted from Eagly (1987) and Eagly & Wood (1991).

艾利丝·伊格利和温迪·伍德（Eagly & Wood， 1999；Wood & Eagly， 1987）提出了生物因素与文化因素交互作用理论（图13-1）。他们认为存在许多因素，包括生物影响和儿童期社会化，导致了男女两性不同的社会分工。成年以后，直接影响社会行为性别差异的是社会角色，此种角色反映了两性的劳动分工。男性由于生理上天赋的力量和速度，更适合需要体能的社会角色。而女性由于先天的分娩和哺乳能力，更适合抚育者的社会角色。于是男女两性就会各自倾向于表现那些符合角色期望的行为，并相应地塑造自己的技能和信念。因而天性和教养构成了一张“彼此交织的网”。随着角色分配变得更为平等，伊格利预测性别差异“将会逐渐缩小”。

模块14 好人是如何变坏的

你一定经历过这样的场面：当一场辩论赛或音乐会结束时，前排的粉丝们起立鼓掌。接着，紧邻粉丝后面的赞赏者也起立鼓掌。现在，起立鼓掌的浪潮波及到了后面较冷静的观众，他们也从舒适的椅

子上站起来，给予了礼节性的喝彩。可是，你还想坐着（“这位演讲者根本就不代表我的观点”）。但是，当起立鼓掌的浪潮扫过时，你还会独自坐着吗？成为少数与众不同者，真的很不容易。除非你真的非常厌恶刚才听到的内容，不然你很可能会随着人群起立，至少短暂地应付一下。

研究从众（conformity）的心理学家们构建出微型的社会情境，即实验室微观文化，这种微观文化简化并模拟我们日常生活中社会影响的重要特征。让我们先来关注两组经典的实验。每一组实验都提供了一种研究从众的方法以及某些惊人的发现。

阿什的从众研究

所罗门·阿什（Asch， 1907~1996）回忆起他少年时代参加传统的犹太教传统的逾越节家宴情形：

我问坐在身旁的叔叔为什么要开着门。他回答说：“先知以利亚今晚会造访每个犹太家庭，从特意为他准备的杯子里呷一口葡萄酒。”

我对此感到很惊讶，又问：“他真的会来吗？他真的会呷一口酒吗？”

叔叔说：“如果你仔细地盯着，当门被推开时，你会看到——你注意杯子——你真的会看到酒少了一些。”

果然如此。我的眼睛盯着葡萄酒杯，下决心看看是否有变化。对我来说好像……酒杯边缘确实发生了变化，酒真的少了一点点（Aron & Aron，1989， p.27）。

数年以后，社会心理学家阿什在实验室里重演了孩提时代的那一经历。假设你要参加阿什的实验，坐在7个人一排的第6个位置。研究者告诉你这是一项知觉判断的实验，然后要求你判断，图14-1中的3条线段中哪一条与标准线段一样长。你很容易就可以看出是线段2。当你前面的其他5个人都说是“线段2”时，这没什么好奇怪的。

接下来的比较同样很简单，你觉得这是个简单的测试。但第三次判断却令你大吃一惊。尽管正确的答案是显而易见的，但第一个人答错了。在第二个人也给出同样错误的答案时，你从椅子上站起来，使劲盯着卡片。第三个人也同意前面两人的答案。你张大嘴巴，浑身开始冒汗，“怎么回事？”你问自己，“是他们瞎了，还是我瞎了？”第四、第五个人也同意前面几个人的答案。接着，研究者看着你。现在，你面临着认识上的两难困境：“什么才是正确的呢？是同伴告诉我的正确呢，还是我的眼睛告诉我的正确呢？”

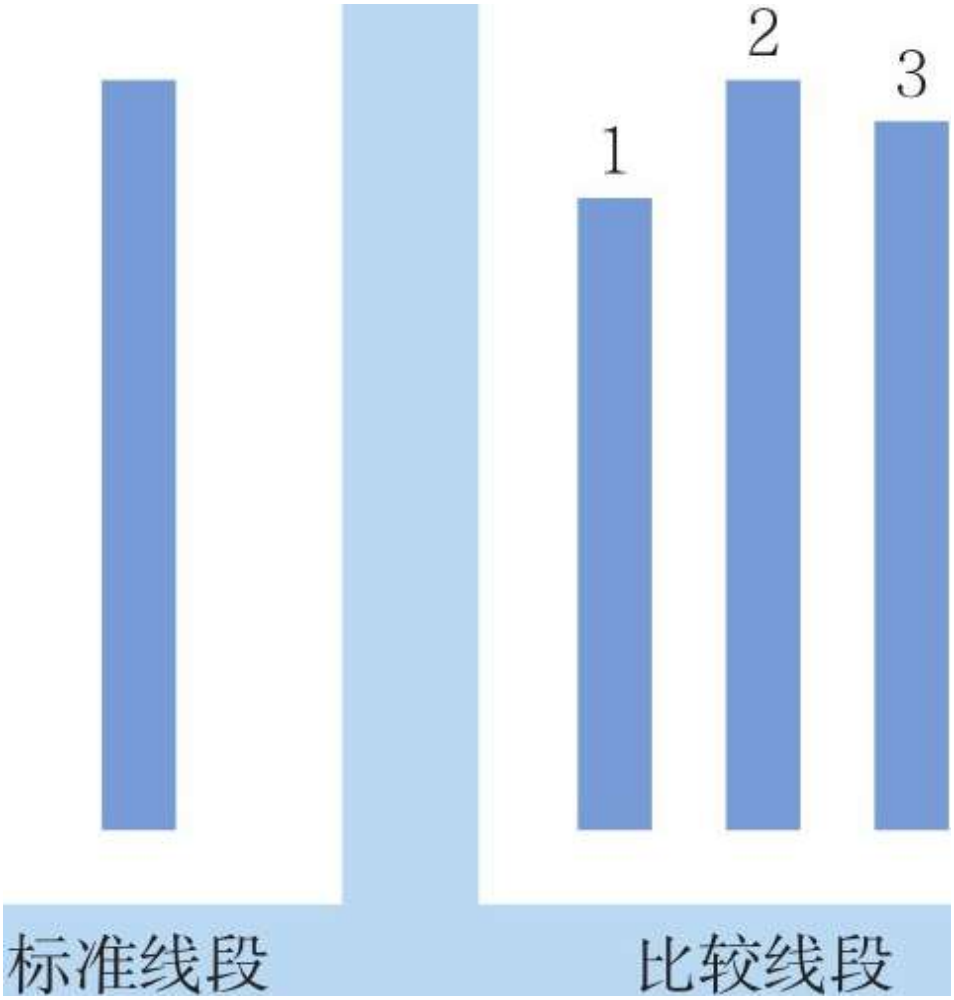


图14-1

所罗门·阿什的从众实验所使用的图片。实验参与者要判断3条线段中哪一条与标准线段一样长。

很多大学生在阿什的实验中都体验到这类冲突。控制组的大学生单独回答时正确率超过99%。阿什想知道：如果其他几个人（经过研究者训练的研究助手）给出一致的错误答案，那么受其影响的大学生是否会给出违心的错误答案呢？尽管有些人从来不从众，但四分之三的人至少有过一次从众行为。总的看来，37%的回答是从众的（还是应该说“相信他人”？）。当然，这也意味着63%的人没有从众。有学者（Hodges & Geyer， 2006）注意到，该实验表明“有人不说实话时大

多数人仍会说实话”。尽管有很多大学生表现出独立精神，但阿什（Asch，1955）认为从众的不良后果显而易见：“看上去聪明而善良的年轻人却愿意颠倒黑白，这的确令人担忧。我们不得不质疑教育体制以及指导我们行为的价值观。”

阿什的实验程序成为后来许多实验的范式。虽然这些实验缺乏日常从众的“世俗现实性”，却有“实验现实性”。在这种经历中人们变得情绪化。谢里夫和阿什的研究结果令人震惊，因为他们的实验没有涉及任何明显的从众压力——既无“团队合作”的奖励，也无针对个体的惩罚。

如果在这样小的压力下人们就表现出从众行为，那么，在直接强迫的情形下，他们会表现出何等可怕的服从行为？能强迫普通公民做出残忍的行为吗？可能你认为不能：他们的人性、民主、个人主义的价值观会使他们抗拒这种压力。此外，这些实验中轻松的口头表态与实际伤害他人的行为还有很大距离；人们决不会屈服于伤害他人的压力。人们真的会这样吗？社会心理学家斯坦利·米尔格拉姆（Stanley Milgram）很想知道这一答案。

米尔格拉姆的服从实验

耶鲁大学心理学家米尔格拉姆（Milgram， 1965， 1974）从1961年起用一系列的实验考察了权威与道德之间的冲突。米尔格拉姆的服从实验是社会心理学最著名也是最有争议的实验。斯坦福大学社会心理学家罗斯（Ross， 1988）如此评论道：“若要论社会科学历史上实证研究的贡献，可能无出其右。米尔格拉姆的服从实验是人类社会共同的智慧遗产（如历史事件、圣经寓言和古典文学）的一部分，伟大的思想家在探讨人类本性和思考人类历史时可以信手拈来，有如天成。”

下面是米尔格拉姆设计的场景，这位颇具创造性的艺术家撰写剧本并导演了剧情：两个人来到耶鲁大学心理实验室参加一项学习和记忆的研究。实验者穿着白大褂，严肃地解释说，本实验是一项考察惩罚对学习影响的尖端研究。实验要求其中一人（“教师”）教另一人（“学习者”）学习配对出现的单词，如果记忆错误，就要进行惩罚，给“学习者”逐渐施加增强的电击。为了分配角色，他们要从帽子里抽签。其中一人是性情温和的47岁的会计师，他是研究助手，假装说自己抽到了“学习者”签，并被领进隔壁房间。另一人是应征而来的志愿者，安排担当“教师”的角色。“教师”在体验一次轻微的电击后，看着研究者把“学习者”绑在椅子上，并在其手腕上缚上电极。

然后，“教师”和米尔格拉姆回到主房间（见图14-2）。“教师”坐在“电击启动器”前，该仪器上有一排开关，每档相差15伏，从15伏一直到450伏。开关上写着“轻微电击”“强电击”“危险：高强电击”等等。在435伏和450伏的开关中间有“高危致命”（XXX）字样。研究者告诉“教师”，学习者每答错一次，“就在电击发生器上提高一个档次实施电击”。每次只要轻按开关，灯光就会闪烁，继电器开关随之“咔嗒”一声响，电蜂鸣器就会嗡嗡地响起来。

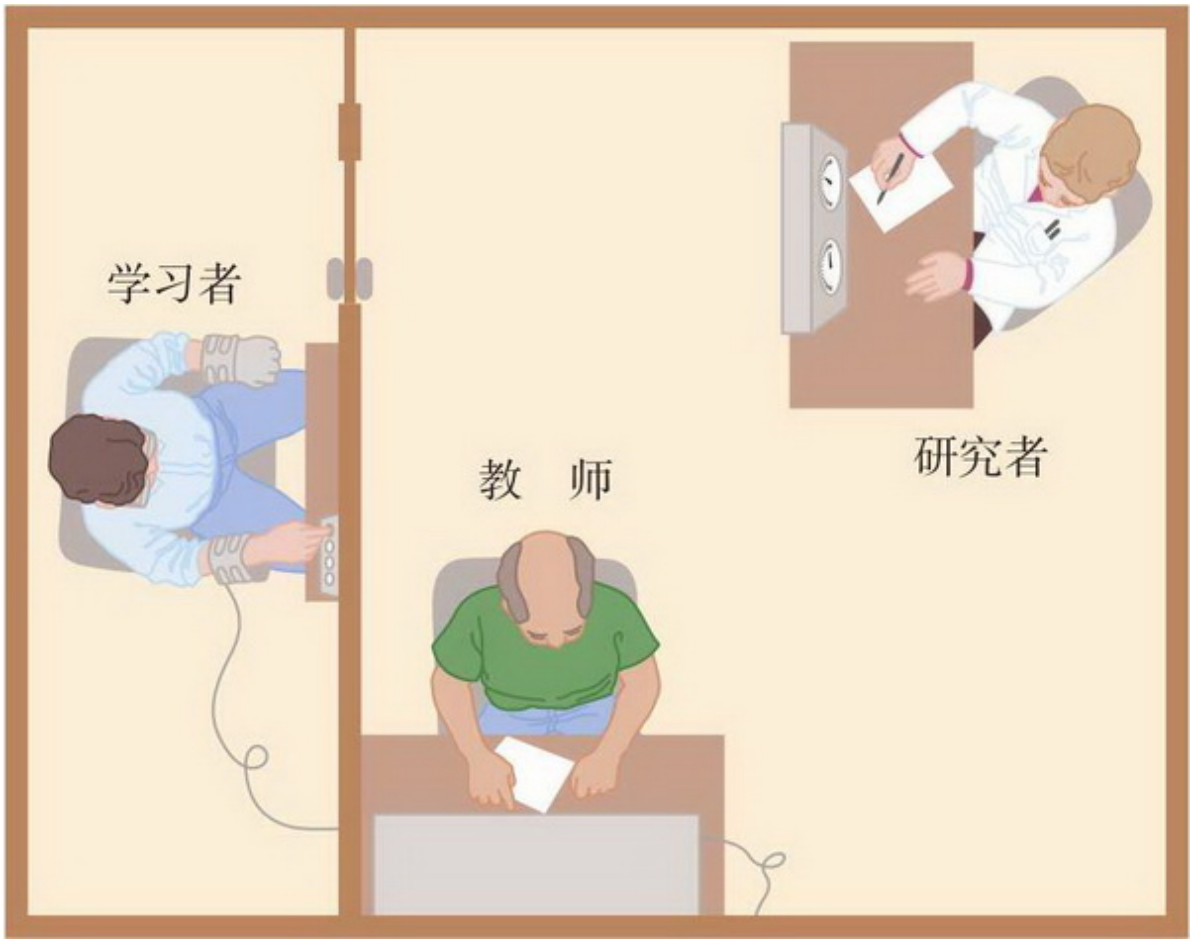


图14-2

米尔格拉姆的服从实验。资料来源：Milgram, 1974.

如果“教师”服从研究者的要求，那么，他会在75、90和105伏时听到学习者的哼哼声。在120伏时学习者大喊电击太疼了。在150伏时学习者咆哮着：“实验者，把我从这里弄出去！我不再参加这个实验了！我拒绝继续做下去！”在270伏时学习者的抗议声成了痛苦的尖叫声，并坚持要出去。在300伏和315伏处，他会尖叫并拒绝回答。330伏后他再也没有声音了。米尔格拉姆在“教师”询问和要求停止实验时说，学习者不回答就被视为回答错误。为了让“教师”继续实验，研究者采用了四种口头鼓励：

鼓励1：请继续下去（或请继续）。

鼓励2：该实验要求你继续进行下去。

鼓励3：你继续进行下去是绝对必须的。

鼓励4：你没有其他选择，必须进行下去。

你会进行到什么程度？米尔格拉姆给精神病学家、大学生和中产阶层等110人描述了这项实验。三个群体的人都认为自己会在135伏左右时不服从命令；没人想进行到300伏以上。考虑到自我估计可能会受到自利偏差的影响，米尔格拉姆要求他们估计其他人会进行到什么程度。实际上，没有一个人期望他人使用电击发生器中的“高危致命”（XXX）档（精神病学家估计大约1 000人中会有1人这样做）。

然而，当米尔格拉姆对40名男性（职业不同，20~50岁）测试时，有26人（65%）一直进行到450伏。中途停止电击的人一般在150伏左右，此时学习者的抗议声听上去更为急迫（Packer， 2008）。

我们想知道今天的人们会不会同样如此服从，伯格（Burger，2009）重复了米尔格拉姆的实验，尽管最高只到了150伏。实验结果表明：在150伏的时候，70%的参与者仍然会服从，这一数字比米尔格拉姆的实验结果略低。在米尔格拉姆的实验中，在150伏仍会服从的参与者会大部分继续到最后。事实上，所有服从指令达到450伏的参与者（“教师”）都会一直继续实验，直到另外两项实验之后实验者喊停为止。

米尔格拉姆原来估计服从的人不会太多，并计划在德国重复实验以比较文化差异，但实际的研究结果却令他颇为不安（Milgram，2000）。米尔格拉姆没有去德国，但他将实验设计得令学习者的抗议更加引人关注。当在椅子上捆绑学习者时，“教师”会听到他提醒说

“有轻微的心脏病”，并听到研究者再次保证“尽管电击可能很疼，但不会对人体造成永久性的伤害”。结果发现，学习者痛苦的抗议声并没起多大作用；40名新的男性参与者中有25人（63%）完全服从了研究者的命令（图14-3）。后来10项包括女性参与者的研究发现，女性的从众比例与男性相似（Blass， 1999）。

实验参与者的服从令米尔格拉姆忧心忡忡。他所用的实验程序也令许多社会心理学家惶恐不安（Miller， 1986）。这些实验里的“学习者”实际上没有受到任何电击（“学习者”离开了电椅，打开磁带录音机，播放抗议声）。然而，有批评者说，米尔格拉姆施加于参与者的伤害正是参与者施加于受害者的。他强迫参与者违背自己的意愿。实际上，许多“教师”确实体验到了极度的痛苦感。他们流汗、颤抖、紧咬嘴唇、说话结巴、痛苦呻吟，甚至爆发出无法控制的神经质般的大笑。一位《纽约时报》记者控诉说，“该实验对毫不知情的参与者所实施的残忍行为，使他们只好去引发别人的痛苦，以此相抵”（Marcus， 1974）。

批评家也认为，参与者的自我概念可能会因此而改变。一位参与者的妻子对他说：“你可以称你自己为艾希曼了”（指纳粹死亡集中营的执行官阿道夫·艾希曼）。哥伦比亚广播公司（CBS）改编了一部两小时的戏剧，描述了该研究的结果及其引发的争论。为这部戏剧做广告的《电视导报》评论道（Elms， 1995），“罪恶的世界是如此恐怖，迄今为止还没有人敢于洞察其秘密！”

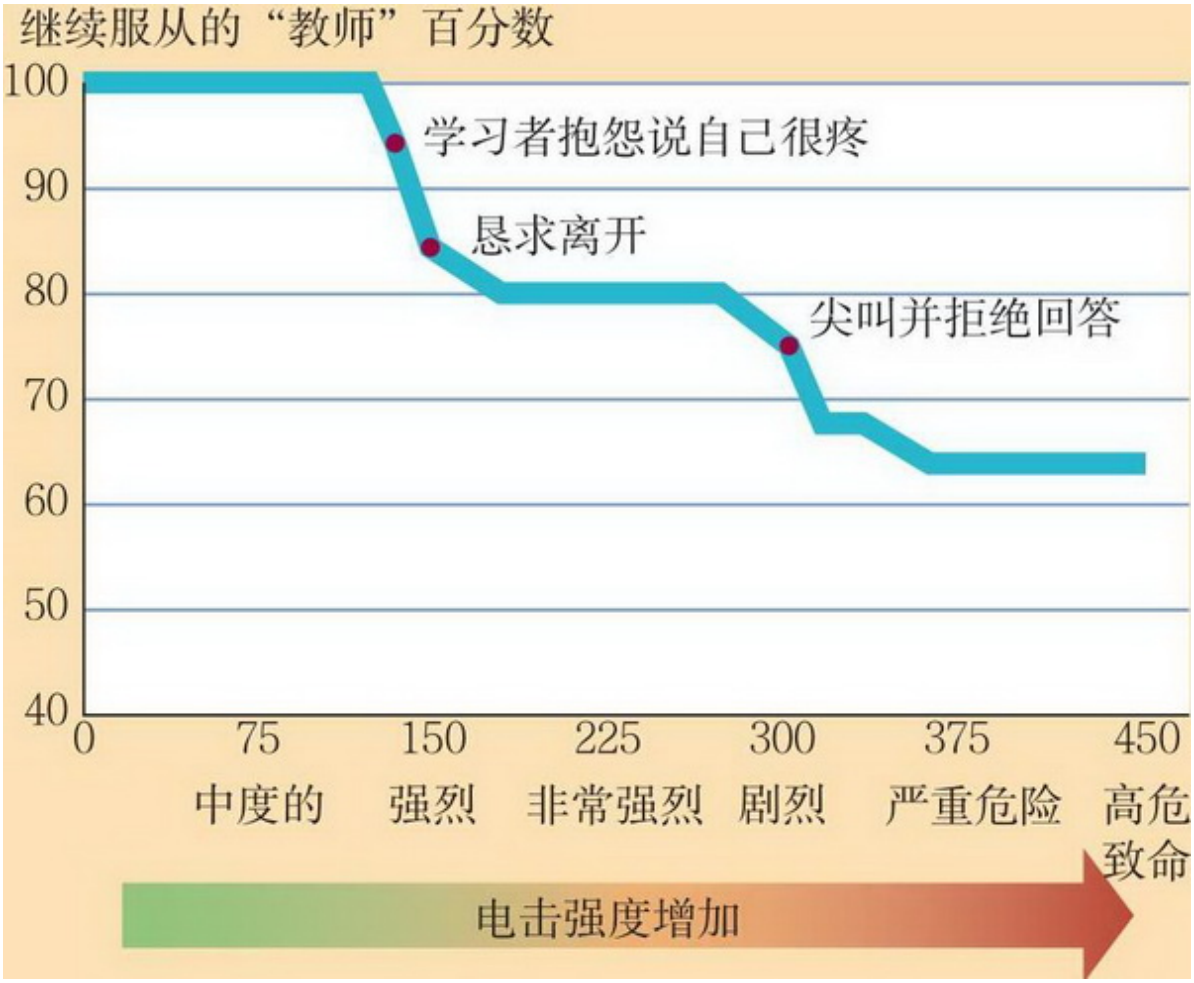


图14-3

米尔格拉姆的服从实验。学习者做出各种表现下参与者的服从百分比。资料来源：From Milgram, 1965.

在为自己辩护时，米尔格拉姆总结了由1 000多个不同参与者所做的20多项实验所获得的经验教训。他也引用了参与者支持自己的一些评论，这些评论是在向参与者解释了实验目的和披露了欺骗程序之后获得的。随后的调查发现，84%的参与者说他们很高兴参加该实验；只有1%的人表示遗憾。一年以后，精神病学家对痛苦体验较强烈的40名参与者进行了访谈，得出结论：不管暂时的应激如何，确实没有人受到伤害。

米尔格拉姆认为，对服从实验的道德批判是“极其夸张”的：

服从实验对参与者自尊的负面影响，与大学生参加一门普通课程的考试，但没有得到想要的学分相比，要小得多……我们似乎对考试失败导致的应激、紧张和自尊降低的结果已有相当的心理准备，而对于产生新知识的过程，我们却没有表现出一丁点宽容（Blass，1996）。

导致服从的因素

米尔格拉姆不仅揭示出人们服从权威的程度，他还考察了服从产生的条件。在进一步的实验里，他变化了各种社会条件，得到了从0~93%的服从率。结果发现，有四种因素会影响服从，即与受害者的情感距离、权威的接近性与正当性、机构的权威性和群体影响的释放效应。

与受害者的情感距离

米尔格拉姆实验的参与者在无法看到“学习者”（“学习者”也无法看到他们）的情况下，其行动表现出的同情最少。当受害者距离遥远，“教师”听不到抗议声时，几乎所有参与者都冷静地服从直到实验结束。相对于研究者的权威而言，这类情境把学习者对参与者服从的影响减小到了最低限度。但是，如果我们使学习者的抗辩与研究者的命令一样显而易见，将会出现什么情况呢？当学习者与参与者在同一房间时，那么，“只有”40%的参与者表现出服从把实验进行到450伏。当要求教师把学习者的手强制按在电击板上时，那么，完全服从的比例下降到30%。

在日常生活中也同样如此，我们很容易漠视那些与己无关或失去个性的人。甚至对于巨大的灾难，人们也无动于衷。刽子手常常用布蒙住受刑者的头，使其失去个性。战争法允许从40 000英尺高的地方

对手无寸铁的村民投掷炸弹，但不允许对他们开枪射击。在与敌人进行近距离肉搏时，许多士兵既不开火，也不瞄准。这种违抗军令的行为，对于那些接到命令后以远距离火炮或飞机进行杀戮的军人来说是很罕见的（Padgett， 1989）。

从积极一面讲，人们对于个性化的人是最富有同情心的。这就是人们在替未出生的胎儿、饥饿的难民或动物权利进行呼吁时，总是用令人感动的照片或描述来赋予其个性化的原因。也许最令人感动的是正在发育的胎儿的超声波图像。社会心理学家（Lydon & Dunkel-Schetter， 1994）曾经问过准妈妈们，结果发现，当她们看到自己胎儿的身体被超声波图像清楚地显示出来时，她们对胎儿表现出更多的爱心。

权威的接近性与正当性

研究者亲临现场也会影响服从。当米尔格拉姆通过电话下达命令时，整个服从比例下降到了21%（虽然许多人撒谎并且说自己听从了命令）。其他研究也证实，权威在空间上的接近性会增加服从率。轻微碰触一下手臂，会使人更愿意捐一个硬币，在请愿书上签名，或者品尝新的比萨饼（Kleinke， 1977；Smith & others， 1982；Willis & Hamm， 1980）。

但是，权威必须是正当合理的。在米尔格拉姆实验的另一变式中，研究者假装接到一个电话，要离开实验室。研究者说，仪器可以自动记录数据，所以“教师”可以继续做实验。研究者离开后，另一个人代替研究者（实际上是研究者的另一个助手）来发布命令。该助手“命令”对每个错误回答增强一档电击，并且还有针对性地指导“教师”。这种情况下有80%的“教师”完全拒绝服从。助手装作厌恶这种违抗，并亲自坐在电击启动器前，试图代替“教师”实施电击。这时，大多数不满的参与者发出了抗议。一些人还试图拔下启动器的

插头。一个高大的男子把助手从椅子里拽起来，并把他推出房间。参与者对不正当权威的反叛与之前在研究者面前常常表现出来的恭顺和礼貌形成了鲜明的对照。

对护士的服从行为研究也可以证实这一点。医生要求并不认识的护士给病人服用非常明显的过量药物（Hoffling & others，1966）。研究者把这项实验讲给一群护士和学护理的学生听，问她们会如何反应。几乎所有人都说自己不会服从命令。其中一人说她会这样回答：“我很抱歉，先生，在没有处方的情况下我不会听从权威给病人服任何药，尤其是过量的药品和我不熟悉的药品。当然如果条件允许的话，我愿意去做，但是这不但违反医院的政策，也违背我的道德标准。”然而，当22名护士在接到医生给病人过量服药的电话命令后，只有一人例外，其余的护士毫不犹豫地服从了（直至在去病人的路上被拦截为止）。虽然并非所有护士都如此顺从（Krackow & Blass， 1995；Rank & Jacobson， 1977），但是，这些护士都是循规蹈矩的：医生（正当的权威）命令，护士服从。

在奇怪的 “直肠耳朵疼” 的案例中，我们可明显看到个体对合法权威的服从（Cohen & Davis， 1981）。医生要求给右耳感染的病人耳朵里滴药。在处方上，医生把“滴入右耳”写成了“滴入直肠”。看了医生的处方后，顺从的护士把指定数量的药液滴入了顺从的病人的直肠里。

机构的权威性

如果权威的声望很重要，那么耶鲁大学的机构声望也可能使米尔格拉姆的实验命令变得合法化了。在实验后的访谈中，许多参与者说如果不是耶鲁大学的名声，他们坚决不会服从。为了考察真实情况，米尔格拉姆把实验地点移到康涅狄格州的布里奇波特市。他在一座并不豪华的商务大楼里成立了“布里奇波特研究会”。然后由同一批操

作人员来实施那项“学习者有心脏病”的实验，你猜完全服从的比例是多少？虽然服从率（48%）仍然较高，但明显低于耶鲁大学的65%。群体影响的释放效应

这些经典实验好像表明从众都是消极的。但是，从众也可以是积极有效的。社会心理学家（Fiske， Harris & Cuddy， 2004）指出，冲进世贸大厦熊熊大火中的消防员是“非常勇敢”的，但他们也只是“部分地出于服从上级命令，部分地出于遵从极端的集体忠诚”。因而，我们可以从从众的释放效应角度来考虑。也许你会回忆起，当你面对不公正的教师，完全有理由指责他时，你还是犹豫了。后来同学们接二连三地纷纷指出不公平的事实后，你也跟着他们一起指责起来，这就是释放效应。米尔格拉姆也观察到了这种从众的释放效应。他让“教师”和两个助手“教师”一起实验，两个助手“教师”都公然反抗研究者，然后研究者命令那个真正的参与者（“教师”）一个人继续下去。参与者会吗？不会。通过模仿反抗的助手，90%的参与者释放了自己。

对经典研究的反思

对米尔格拉姆研究结果的普遍反应是大家意识到这与近代世界史有异曲同工之处：纳粹德国的阿道夫·艾希曼辩解说：“我只是执行了命令而已”；威廉·卡利中校在1968年指挥了一场大屠杀，在越南米莱村杀死了数以百计的无辜平民后也是这样辩解；发生在伊拉克、卢旺达、波斯尼亚和科索沃的“种族大屠杀”也都这样辩解。

军方训练士兵服从上级。米莱大屠杀中的一位参与者回忆道：

[上校卡利]命令我开始射击。于是我就开始射击。我向人群发射了四个弹夹的子弹……他们乞求着，“不要，不要。”母亲紧紧护着

孩子……我们一直不停地射击。他们挥动着手，乞求着。（Wallace，1969）

服从实验中“安全”的科研环境，毕竟不同于战争。而且战争和种族屠杀的大部分恶行和残暴程度远远超出了服从（Miller，2004）。

服从实验就社会压力的强度而言也与其他从众实验不同；服从实验的命令非常明确。没有强迫，人们不会残忍地行动。但是，阿施和米尔格拉姆的实验也有共同之处。两者都表明对权威的服从可以战胜道德。就强制人们违背自己的意愿而言，它们都成功了。这不仅仅是学术课题，而且还提醒我们注意自己现实生活中的道德冲突。这两个实验揭示并证实了某些为人熟知的社会心理学原理：行为与态度之间的联系以及情境的力量。

行为和态度

我们在模块9中讲到，当外界的影响作用超过了内在的信仰时，态度便无法决定行为。这些实验也生动地证实了这一点。当一个人单独行动时，个体几乎总能做出正确的反应。而个体单独反对群体就是另一码事了。

在服从实验中，强大的社会压力（研究者的命令）超越了力量较弱的因素（远方受害者的抗争）。“教师”在受害者的抗争和研究者的命令之间，在希望避免造成伤害和成为合格的参与者之间挣扎，绝大多数人选择了服从。

为什么参与者无法摆脱自己？他们是如何陷入圈套的？想象一下你作为“教师”参加另一个版本的米尔格拉姆实验，一个他从来没做过的实验。假定当学习者第一次答错时，研究者要求你按330伏的按钮

快速电击他。在按了按钮后，你听到学习者发出的痛苦尖叫声，诉说自己心脏不好，乞求怜悯。你会继续做下去吗？

我想不会。在我们将这个假设的实验与米尔格拉姆的参与者的经历做比较时，请回忆一下人们一步一步陷入圈套的登门槛现象（模块9）。米尔格拉姆实验中最初的惩罚是轻微的——15伏——并没有出现抗议。“教师”也会同意继续做下去。当电击达到75伏，并听到学习者第一次呻吟声时，他们已经顺从5次了。而接下来的一次，研究者只要求“教师”实施比先前略微强一点的电击而已。在他们实施330伏电击时，已经是第22次服从了，“教师”早已降低了认知不协调感。此时，他们的心态与实验开始时的心态完全不同。个体外在的行为和内在的心理倾向可以彼此影响互相促进，有时还会螺旋式上升。正如米尔格拉姆所言（Milgram，1974， p.10）：

许多参与者严重地贬低受害者，就是为了“迫害”他。诸如“他非常愚蠢和固执，就应该电击”的言论很多。一旦电击了学习者，“教师”必然会认为他毫无价值，学习者的智力或性格缺陷是实施惩罚的最好理由。

20世纪70年代初，希腊的军政府就是利用这种“谴责受害者”的方法来训练拷问官（Haritos-Fatouros， 1988， 2002；Staub，1989， 2003）。正如纳粹德国早期训练党卫军官一样，军方根据候选者对权威的尊重和顺从来选择拷问官。但仅有这些特点还不能任命为拷问官。于是军方就安排受训者去看守囚犯，接着参加搜捕队，然后殴打囚犯，之后观看整个拷问过程，最后亲自动手拷问。就这样一步步地把一个服从的但其他方面仍正常的个体逐渐变成施暴的机器。顺从滋生了接纳。

美国马萨诸塞大学的社会心理学家欧文·斯托布（Ervin Staub）是大屠杀的幸存者，他非常了解这种把公民转变为刽子手的力量。根

据对世界各地种族灭绝的研究，斯托布（Staub， 2003）揭示了屠杀者的心理转变过程。屠杀者批评他人会引发轻视，轻视则会引发迫害行为，而当迫害合理化后就会导致暴行，接着便是杀戮，然后是大规模的屠杀。态度随着行动不断变化，又使行动合理化。据此，斯托布得出了令人不安的结论：“人类竟能对屠杀他人的行为不以为然”（Staub，1989， p.13）。

但人类还具有英雄主义的品质。在纳粹大屠杀期间，法国一个小村庄（Le Chambon）保护了5 000名犹太和其他难民，他们本应流放押往德国。村民绝大多数是新教徒，村里的权威人物牧师教导他们“无论何时，只要敌人要求我们服从的命令有违福音书上的训诫，我们都要反抗”（Rochat， 1993；Rochat & Modigliani， 1995）。纳粹政府要他们交出犹太难民，村里的牧师树立了不服从的榜样：“我不知道什么犹太人，我只知道人类。”不管战争有多可怕，他们从1940年开始一直坚持最初的承诺，在信仰的支持下，在权威的支持下，在互相支持下，一直对抗到1944年村子获得了解放。我们到处可以看到，对纳粹统治的反抗通常在很早就已出现了。最初的助人行为强化了忠诚态度，而忠诚导致了更多的助人行为。

情境的力量

在最近宾夕法尼亚州立大学的实验中，大学生同样发现很难说出挑衅他人的话语。让大学生假设自己要与3个人讨论，挑选其中一人到荒岛去生活。研究者要求他们想象其中一位男生，说了3句与性有关的话，例如，“我想岛上需要有更多的女人，以便使男人更满意。”大学生对这种性暗示的话会怎样反应呢？只有5%的人估计自己会无视这种言论，或者等待看看其他人的反应。但是，社会心理学家（Swim & Hyers， 1999）研究发现，在学生讨论时让男助手说出这类话语时，结果55%（而不是5%）的人没有提出批判言辞。同样地，尽管人们预测自己看到别人有种族歧视的行为时会反感，比如在实验中避免与该种

族主义者为伍；但实际情况是，人们碰到这类事件通常无动于衷（Kawakami & others， 2009）。这些实验证实了社会规范所具有的压力，以及要预测行为，即使是我们自己的行为，也非常困难。

米尔格拉姆的实验也引发人们对恶行的思考。恶行有时由少数邪恶的家伙所为，他们常常表现为悬念小说和恐怖电影里的冷血杀手形象。现实世界我们能想到的有，希特勒对犹太人的种族屠杀，萨达姆·侯赛因对库尔德人实施的种族灭绝以及奥萨玛·本·拉登所密谋的恐怖事件等等。但是，恶行也会因社会因素而引发——就如同高温、潮湿和病菌可能使整筐苹果变坏。美国军警在阿布格拉布监狱虐待伊拉克囚犯的事件震惊了全世界，这些警察其实承受了很大的压力：他们被前来救援的人们辱骂，因同伴的死而愤怒，回家的时间被无限制地推迟以及处于松懈的管制之下——邪恶的情境产生邪恶的行为（Fiske & others， 2004）。正如从众实验所示，社会情境有时会导致普通人赞同谬误或屈从暴行。

就像在复杂的人类社会中常常发生的那样，当最可怕的暴行从一系列的小恶行发展而来时，这一点显得尤其正确。德国公务员愿意处理大屠杀的文件，这使纳粹领导非常惊讶。当然，他们并没有屠杀犹太人；他们只是在做文书工作（Silver & Geller， 1978）。当大家分散工作各司其职时，恶行似乎更易进行。米尔格拉姆对恶行的分隔作用进行了研究，他让另外40个人间接地参与实验。他们只负责学习测验，而其他人实施电击。结果发现40人里有37个人完全服从了。

日常生活也是如此，对恶行的听之任之常常会使之日积月累，尽管我们并不是有意识地去作恶。拖延同样是对恶行的无意识放任，会造成自我伤害（Sabini & Silver， 1982）。某个学生知道就要交期末论文了，可他每次做论文时都分散注意力，一会儿玩视频游戏，一会儿看电视节目，这看起来没有什么大危害。但是，渐渐地，这个学

生根本就无法完成论文了，他甚至没有意识到自己实际上已经决定不做该论文了。

人们可能认为，艾希曼和奥斯威辛死亡集中营的军官都是野蛮的恶棍。实际上，他们的邪恶受到恶毒的反犹太主义宣传的鼓动。单凭社会情境并不能解释为什么在同一街区或死亡集中营中，有些人表现出极端的残忍，也有人表现出英雄主义的仁慈。同样，纳粹军官站在我们面前时，未必就像怪物一样恐怖。在一天辛苦的工作后，这些军官会欣赏贝多芬和舒伯特的音乐来放松自己。参加1942年1月万塞会议制定纳粹大屠杀最后方案的14个人中，有8个人曾获得欧洲大学博士学位（Patterson， 1996）。像绝大多数纳粹分子一样，艾希曼表面上和正常工作的普通人没什么两样（Arendt， 1963；Zillmer & others， 1995）。9·11恐怖事件的主谋穆罕默德·阿塔，有报道说他曾是一个“好孩子”，是良好家庭出身的优秀学生。9·11事件的第20个嫌疑犯札卡里斯·穆索伊在申请学习飞行课程和购买刀具时，十分有礼貌。他称呼妇女为“女士”。 据说第二架撞向世贸中心大楼飞机的飞行员是一个和蔼可亲，生活悠闲的家伙，与撞向五角大楼的飞行员非常相像，后者“聪明、友好而且非常有礼貌”。如果这样的人住在我们隔壁，他们似乎与恶棍的形象根本不相符。他们也是“普通”人（McDermott， 2005）。

米尔格拉姆（Milgram， 1974， p.6）说：“我们研究的最基本的结论是，普通人即使心中并没有任何仇恨，只是做自己的本职工作，也可以成为可怕的破坏活动的执行者。”正如美国儿童电视节目《罗杰斯先生》常常提醒学前儿童那样：“好人有时也会做坏事。”在邪恶力量的支配下，善良的人们有时也会堕落，他们会对不道德的行为进行合理化的归因（Tsang， 2002）。所以，正是这些普通的士兵最终会遵照命令枪杀手无寸铁的平民，普通雇员会遵从指示生产和配送伪劣产品，普通的群队成员也会听从指令残忍地折磨新成员。

模块15 说服的两条路径

说服（persuasion）无处不在，比如说政治、市场营销、求偶行为、亲子关系、谈判、传教和法庭判案等领域都可见说服的身影。社会心理学家试图理解导致态度产生有效和持久变化的影响因素。哪些因素会影响说服效果？而作为说服者，我们怎样才能有效地“教育”别人？

假设你是某企业市场部或者广告部的经理；或者是一个传教士，想在你的教区传播更多爱和仁慈的教义；或者你希望促进节能运动，鼓励母乳喂养，或者帮助某个政治候选人做宣传。为了使你自己和你所传达的信息更有说服力，你会怎样做？反过来，如果你不想受到这些诉求的影响，你又会采取什么策略呢？

为了回答这些问题，社会心理学家就像地质学家研究侵蚀一样研究说服：运用简单和可控的实验来观察各种因素所起的作用。这些因素的影响通常较小，但对不触及我们价值观的骑墙态度说服效果最好（Johnson & Eagly， 1989；Petty & Krosnick， 1995）。不过这些因素却使我们明白，只要有足够的时间，它们就能产生很大的影响作用。

两条路径

在选择策略时，你首先要确定：你是应该更关注建立强有力的中心论据呢？还是应该让你的信息通过与令人喜爱的外周线索相互联系而更具吸引力呢？说服研究者佩蒂和卡西奥普（Petty & Cacioppo, 1986; Petty & others, 2005）以及爱格莱和蔡金（Eagly & Chaiken, 1993）发现，通过这种中心或外周路径能使说服发挥作用。当人们需要全面系统地考虑问题时，可能更多地使用中心路径说服

（central route to persuasion），即关注论据。如果信息成为强有力的论据，就能产生说服效果。如果信息是无力的论据，思维缜密的人就会很快注意到这些论据的不合理性，并对其进行反驳。

但是，有时论据是否有力并不重要。有时我们并没有在动机的驱使下去仔细思考。如果我们受到干扰或对问题不感兴趣，或者是太忙，可能不愿意花时间仔细推敲信息的内涵。此时，我们不会去考虑论据是否可信，而会采用外周路径说服（peripheral route to persuasion），即关注那些能令人不假思索就接受的外部线索，而不会注意论据是否令人信服。精明的广告商会调整广告迎合消费者。他们这样做有充分的理由。许多消费行为（比如购物时某个人自己决定购买某个牌子的冰激凌）都是在未经思索的情况下发生的（Dijksterhuis & others， 2005）。一些很细微的事情都可能影响消费行为。比如喜欢德国音乐的人更可能购买德国酒，而另一些喜欢法国音乐的人就可能购买法国酒（North & others， 1997）。户外广告牌和电视广告（在消费者面前往往一闪而过）通常会使用视觉图像作为外周线索。我们对食品、饮料、烟草和服饰等商品的看法往往是基于感觉而非逻辑。这类商品的广告通常也都使用外周视觉线索。烟草广告总是将香烟与美女及愉悦的形象联系在一起，而不会提供证据支持人们吸烟。饮料广告也是如此，例如宣传“实物”时配上充满活力的青年和快乐的北极熊形象。另一方面，对于杂志上刊登的计算机广告（感兴趣的理性消费者会花一定的时间进行评价），计算机生产商很少用好莱坞明星或者体育明星来做广告；相反，他们会向消费者提供产品的竞争力特点以及价格信息。

以上两种说服路径（一种外显、反思，另一种则内隐、自发）可以说是今日人类心智“双加工”模型的前兆。中心路径的加工通常能迅速改变人们外显的态度。而外周路径的加工则较缓慢地建立内隐的

态度，它通过把态度目标和情绪反复关联而实现（Petty & Briñol，2008）。

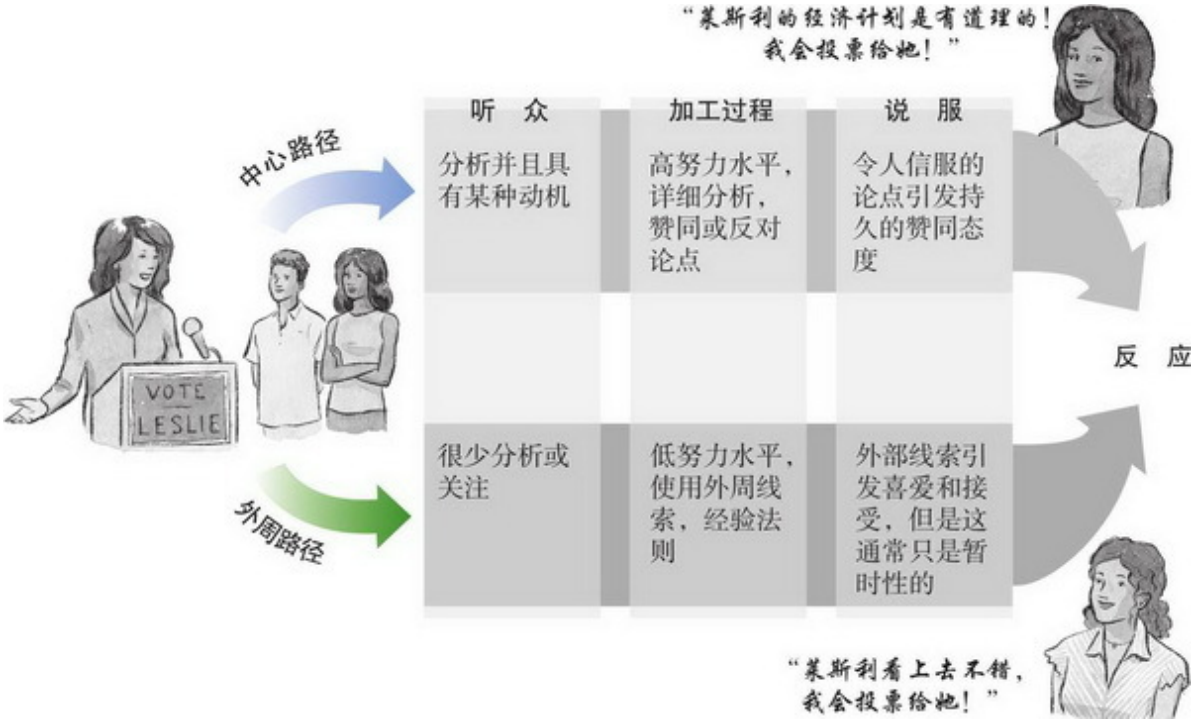


图15-1

说服的中心路径和外周路径。计算机广告商通常使用中心路径，因为他们认为这些广告的受众需要系统地比较各种产品之间性能和价格的差异。而饮料的广告商则使用外周路径，他们仅仅是将自己的产品与魅力、愉快以及好心情联系在一起。中心路径的加工过程更可能产生态度的持久改变。

我们没有时间仔细分析所有的问题，经常会采用外周路径，乐于使用一些简单而具有启发性的经验法则，例如“相信专家”或者“长信息更可信”（Chaiken& Maheswaran， 1994）。我居住的社区最近要投票表决当地一所医院复杂的所有权问题。我没有时间也没有兴趣亲自研究这个问题（我需要专心撰写这本书），而且我发现，那些投赞成票的居民里既有我喜欢的人，也有专家。于是我便利用了简单的启发性策略：朋友或者专家值得信赖，并据此投票。我们还会使用其

他一些启发性策略迅速做出判断：如果某个说服者表达清晰流利，富有魅力，用意良善并且论据充分（如果这些论据出处不同效果更好），我们通常会运用简单的外周路径，不假思索地接受这些观点（图15-1）。

说服的要素

社会心理学家研究发现说服的主要要素包括以下四个部分：（1）说服者；（2）说服内容；（3）说服渠道和（4）说服对象。换言之，就是什么人用什么方法将什么信息传递给了谁？

谁在说？说服者

请想象以下的情境：美国人怀特年届中年，正在收看晚间新闻。电视正在播放一小撮激进分子焚烧美国国旗，其中一人用扩音器高喊道：“当政府变得越来越令人难以忍受的时候，人民有权改变它或者废除它……这是人民的权利，也是人民的义务，让这样的政府见鬼去吧！”怀特先生很窝火地对他妻子嘟囔道：“听这些人叫嚣这样的教条真是令人恶心。”接下来电视上播放一名总统候选人在反税收集会演讲中宣称：“节约应当成为我们政府开支的指导原则。每一位政府工作人员都应当清醒地意识到腐败和浪费是非常严重的罪行。”怀特先生对这一论断明显感到满意，他放松地笑道：“这才是我们需要的判断力嘛，这才像是我们的人呢！”

现在改变一下场景。设想怀特先生是在7月4日纪念独立宣言的演讲中听到这种“人民权利”的煽动性观点，同时还听到一位共和党议员宣读节约政府开支的方案，他现在会有不同的反应吗？

社会心理学家发现信息的传达方会影响接受方对信息的接受。在一项实验里，荷兰社会党和自由党的领袖在议会上用一样的话语表达

相同的观点，但结果每一方的论点都只对本党的成员最有影响力（Wiegman， 1985）。不仅信息本身非常重要，说服者同样重要。那么说服者的哪些特点会影响说服力呢？

可信度

众所周知，如果英国皇家科学院或者美国科学院提出锻炼身体的建议，人们会觉得比小报可信得多。但是源于信息源的可信度（credibility，可知觉到的专业性和可靠性）效应在数月之后就会消退。如果某位可靠的人传达的信息有说服力，那么这种影响会随着对信息源的淡忘或者信息源与信息自身的分离而消退。相形之下，那些不太可靠的人的影响力则会随着时间的流逝而增强（如果人们更好地记住了信息内容而非令这些信息大打折扣的原因）（Cook & Flay，1978；Gruder & others， 1978；Pratkanis & others， 1988）。这种因人们遗忘信息源或者遗忘其与信息之间的关系而导致的延迟性说服，就是睡眠者效应（sleeper effect）。

吸引力

大多数人都会否认体育和娱乐明星对某些产品的认可会影响自己。我们都清楚明星们对自己所推荐的产品其实知之甚少。此外，我们也并非偶然地偷听到詹妮佛·洛佩茨（Jennifer Lopez，美国最当红的女歌星和电影明星——编者注）谈论服饰和香水——这类广告的意图就是要说服我们。这类广告利用了有效说服者的另一个特征：吸引力（attractiveness）。

我们可能认为自己不会受他人的吸引力或者个人喜好的影响，但研究者发现了相反的结果。我们对于自己喜好的事物更可能做出回应，那些慈善募捐、糖果销售和产品促销的组织者深知这一点。甚至与他人短暂的谈话也足以增强我们对此人的喜好和对其影响的回应

（Burger & others， 2001）。个人喜好使我们敞开心扉，接受说服者的论证（中心路径说服），或者后来我们见到那些产品能引发积极的联想（外周路径说服）。

吸引力的表现途径众多。外表吸引就是其一。当长相俊美之人表述某个论点（尤其是感情方面的论点）时，往往具有更大的影响力（Chaiken， 1979；Dion & Stein， 1978；Pallak & others，1983）。

相似性也具有吸引力。正如模块26强调指出的，我们往往喜欢那些与我们相似的人，我们也会受他们的影响。一场反吸烟运动成功地利用了这一点，它通过广告突显青年偶像，质疑烟草公司的营销活动及其危害性（Krisberg， 2004）。与我们行为相似或者不经意间模仿我们姿势的人，对我们来说似乎更有影响力。因此，培训销售人员有时要求他们“模仿顾客”：如果顾客的双臂或者双腿是交叉的，那你也应该这么做；如果她微笑了，你也要向她微笑。

再来看另一个例子：美国马里兰大学心理学系的登布罗斯基教授等人（Dembroski， Lasater，& Ramirez， 1978）给黑人中学生看一段倡议牙齿护理的录像。第二天，当牙医评价他们的牙齿清洁度时，发现观看黑人牙医录像（倡议时呈现过他们的面孔）的学生牙齿更为清洁。通常来说，人们对来自自己所属群体的信息回应更好（Knippenberg & Wilke， 1992；Wilder， 1990）。

说什么？信息内容

不仅说服者的自身特点会影响说服效果，说服的内容也同样重要。如果你要说服他人为希望工程捐款、戒烟或者捐钱救济全球饥荒，你可能很想知道怎样恰当地使用说服的中心路径。对于下列针锋相对的问题，常识似乎都能支持：

- 纯逻辑的还是饱含情感的信息更有说服力？

- 相差无几的观点还是截然相反的观点更有说服力？

- 只表达己方的观点，还是先接受对方相反的观点然后再反驳？

- 如果双方人员同时在场，例如社区会议上人们需要依次发言，那么先发言还

是后发言占优势呢？

我们将逐一讨论这些问题。

理智与情感

假设你要筹划一项救济全球饥荒的活动。最好的说服办法是逐项列出论点并引用一大堆具体的统计数据，还是诉诸感情（例如讲述某个忍饥挨饿的孩子的感人故事）？当然，辩论可以兼具理智与情感。说服者可以把激情和逻辑结合起来。然而，哪一个更有影响力？是理智还是情感？我们或许会问，谁的话更正确呢？是莎士比亚笔下的莱桑德（《仲夏夜之梦》中的人物）说的：“人类的意愿受到理智的支配”？还是查斯特菲尔德伯爵的忠告：“劝服别人时请专注于他们的感觉、内心以及人性的弱点，但千万不要诉诸理智”？

答案取决于说服的对象。有良好教育背景或者善于分析思辨的人更容易接受理性的说服（Cacioppo & others， 1983， 1996；Hovland & others， 1949）。有思想和积极参与的说服对象会选择中心路径，他们对具有逻辑性的论点回应最好。而不感兴趣的说服对象则会选择外周路径，他们更可能受自己对说服者喜好的影响（Chaiken， 1980；Petty & others， 1981）。

从美国总统大选前的访谈来看，很多选民的参与度并不高。选民对候选人的情感反应与对候选人的特质和称职行为的了解相比，前者更能预测投票倾向（Abelson & others， 1982）。

好心情效应

如果说服对象心情愉快，信息的说服力更强。耶鲁大学心理学教授贾尼斯等人（Janis & others， 1965；Dabbs & Janis， 1965）发现，如果耶鲁大学的学生在阅读信息的同时能吃花生、喝可乐，那么更容易说服。类似地，肯特州立大学的心理学教授加利佐和亨德里克（Galizio & Hendrick， 1972）研究发现，有着轻松吉他伴奏的民歌比无伴奏的民歌对学生的说服力更强。那些喜欢在轻音乐背景下的豪华午餐上洽谈商务的人对此肯定深有体会。

好心情通常可以增强说服力，一方面好心情能促进个体积极地思考，另一方面会把好心情与信息本身联系在一起（Petty & others，1993）。正如前面所提到的那样，如果人们心情愉快，就会透过快乐的“粉色眼镜”看世界。但他们会更匆忙、更冲动地做决定，更多地依赖外周线索（Bodenhausen， 1993; Braverman，2005; Moons & Mackie， 2007）。苦恼之人在做出反应之前会反复考虑，所以没有说服力的论据很难左右他们。（他们还会产生更多强有力的说服信息[Forgas，2007]。）因而，如果你的论证薄弱，你最好先给说服对象创造出一种轻松愉快的气氛，希望他们对你的信息产生好感，而不会仔细思索。

唤起恐惧效应

说服信息如果能引发说服对象的消极情绪反应，也有说服效果。当我们试图说服人们减少吸烟、更勤快地刷牙、注射破伤风疫苗或者小心驾驶的时候，呈现能唤起恐惧情绪的信息非常有说服力（de Hoog

& others， 2007; Muller & Johnson，1990）。给吸烟者展示吸烟的可怕后果能增加说服力，正是基于这一事实，加拿大政府要求烟草厂商在每包香烟上都要图示吸烟的危害（O'Hegarty & others，2007;Peters & others， 2007; Stark & others， 2008）。但是，说服信息唤醒的恐惧情绪以多大强度为宜呢？是否应该只唤醒一丁点恐惧心理，以免人们因为太害怕而回避这些令人痛苦的信息？或者应该让他们堕入黑暗的恐惧深渊？美国威斯康星大学的心理学教授利文撒尔（Leventhal，1970）和亚拉巴马大学的心理学教授罗纳德·罗杰斯等人（Robberson & Rogers， 1988）以及荷兰开放大学的心理学教授霍格等人（de Hoog & others，2007）发现，通常情况下，人们的恐惧程度越高，感觉越脆弱，说服效果越好。

激起说服对象的恐惧心理进行有效的说服，在呼吁人们戒烟、减少危险的性行为以及警告酒驾的广告里都得到广泛的应用。法国巴黎大学的心理学教授利维—勒博耶（Levy-Leboyer， 1988）发现，激起恐惧反应的图片可以有效地改变法国青少年对烈酒和饮酒行为的态度，法国政府随即将这些吓人的图片加入了电视广告。

在一次有效的反吸烟宣传中，官方使用了生动的“事实”广告。在一个广告中，货车在一个不知名的烟草公司门前停下，年轻人卸下了1200个裹尸袋，占满了两个街区。身穿工服的烟草公司员工，好奇地从上面的窗户往下观望，一名少年手拿喇叭大喊：“你知道烟草每天杀死多少人吗？我们要把这些尸体留在这里给你看，让你知道1200人是怎样死的”（Nicholson，2007）。然而，同时观看菲利普·莫里斯公司（Philip Morris，世界第一大烟草公司，总部设在美国纽约）强调理智的广告（广告告诫“理性思考，不要吸烟”）的人并不会因此而少吸烟，而更生动、更尖锐的广告则能显著地减少吸烟行为（Farrelly & others， 2002， 2008）。

唤起恐惧的信息还能使人们更多地进行体检，例如做乳房X光摄影检查，对乳房和睾丸做自检，以及检查皮肤癌的早期症状。研究者（Banks， Salovey，& others， 1995）让那些没有做过乳房X光检查的40~66岁妇女观看一段乳房X光检查的录像。观看积极信息（强调做乳房X光检查能帮助你及早发现疾病以挽救你的性命）的人，12个月内只有一半的人做了乳房X光检查；而观看恐惧信息（强调不做乳房X光检查会使你付出生命的代价）的人，12个月内有2/3的人做了乳房X光检查。

人们之所以否认恐惧信息，是因为不知道怎样避免这种危险，恐惧信息显得非常强大，无法抗拒（Leventhal， 1970；Rogers & Mewborn， 1976）。因此，只有既让人们害怕威胁事件的严重性和可能性，又让他们意识到解决之道并感到有能力实施，恐惧信息才更有说服力（DeVos-Comby & Salovey， 2002；Maddux & Rogers，1983；Ruiter & others，2001）。许多意在减少危险性行为的广告既使用“艾滋病杀手”的口号唤醒人们的恐惧心理，又提出了预防办法：禁欲，或者使用避孕套，或者保持性忠贞。

对谁说？听众

信息接受者同样非常重要。我们从信息接受者的年龄和思维习惯两个特点来进行分析。

年龄与说服

2008年美国总统选举期间可以很明显地看出，麦凯恩更受年长的选举人的喜欢，而奥巴马则受年轻选举人的青睐。人们的社会和政治态度与自己的年龄有关。不同年龄的人往往持有不同的社会和政治态度。社会心理学家对此提出两种解释。其一是生命周期解释：态度随着人们的成长而逐渐改变（如变得更为保守）。其二是代际隔阂解

释：老年人的态度与其年轻时基本上没什么两样，但与当今年轻人的态度不同，代沟由此而生。

目前大多数研究都支持代际隔阂理论。对年轻人和老年人长达数年的多次访谈研究发现，老年人的态度变化通常比年轻人更小。正如美国加州大学洛杉矶分校社会科学研究所的主任戴维·西尔斯（Sears， 1979， 1986）所言，研究者“几乎一致地证实了代际隔阂理论而非生命周期理论”。

然而，十几岁以及二十几岁的年轻人正处于世界观形成的重要时期（Koenig & others， 2008; Kronsnick & Alwin， 1989）。此时的态度还能发生变化，但一旦形成后往往到中年期都一直保持稳定。盖洛普公司对12万多人的访谈显示，在18岁时形成的政治态度——在喜爱里根的时代偏好共和党；在不欢迎乔治·布什的时代偏好民主党——会一直持续下去（Sliver， 2009）。

因此，应该指导年轻人慎重地选择影响自己的社会因素，如参加的组织、浸染的媒体、扮演的角色等等。美国芝加哥大学知名的社会学教授詹姆斯·戴维斯（Davis，2004）分析了美国民意研究中心（National Opinion Research Center）的档案，发现在20世纪60年代，美国16岁的年轻人自此之后在政治上比平均水平更开明。正如树的年轮多年之后会揭示干旱留下的痕迹一样，数十年之后的态度也可以揭示当年的事件，如20世纪60年代的越南战争及人权运动，这些事件塑造了青少年时期的思想。对许多人而言，这些年是态度和价值观形成的关键时期。

青少年期和成年早期是世界观定型的重要时期，部分原因在于此阶段的经历能给人留下深刻和持久的印象。美国密歇根大学社会学教授舒曼和斯科特（Schuman & Scott， 1989）要求人们说出半个世纪以来一两件最重要的美国国内或国际事件，结果发现大部分人回忆的

内容都是自己二十来岁时所发生的事件。对于那些在16~24岁期间经历过经济大萧条或二战的人来说，这些事件的影响大大超过了20世纪60年代早期的人权运动与肯尼迪遇刺事件，60年代晚期的越南战争与成功登月以及70年代的女权运动（人们如果在16~24岁时经历后面这些事件同样会铭刻在心、永难磨灭）。因此，可以预测今天的年轻人会把诸如“9·11”和伊拉克战争等事件视为世界历史的转折点。

这并不是说年纪大的人不会变通。研究者（Glenn， 1980，1981）发现，大多数人在五六十岁时持有的性观念以及种族态度比三四十岁时更开明。鉴于“性解放运动”始于20世纪60年代，并在70年代成为主流，那些中年人显然也在与时俱进。很少有人能丝毫不受文化规范变化的影响。而且，接近生命尽头的老年人态度可能再次变得容易改变，这大概是由于自身态度的强度有所减弱所致（Visser & Krosnick， 1998）。

慎思与说服

中心路径说服的关键并不在于信息本身，而在于能否激发说服对象积极思考。人的大脑不是海绵，无法接受所有的信息。如果信息唤醒了有利的想法，就能说服；反之，如果激起相反的观点，就无法说服。

如果不想遭人反驳，请勿打草惊蛇引起对方警戒　什么情况会引起说服对象的反驳呢？预先知道有人试图说服你，很容易激起你的反驳之心。如果你不得不告诉家人你想退学，你很可能已经预料到他们会劝说你继续完成学业。于是你可能早就准备好一系列的论据，来反驳他们可能想到的所有理由。

加拿大多伦多大学的弗里德曼教授和加州大学洛杉矶分校的西尔斯教授（Freedman & Sears， 1965）证实了在这种情况下试图说服人

们很困难。他们预先告诉一组加利福尼亚的高中生，说他们将会听到一场演说：“为什么不准年轻人驾车”。结果发现这些事先告诫过的学生并未改变原先的想法，而那些事先没有告诫过的学生则发生了改变。在法庭上也是如此，辩护律师有时会在原告出示证据之前，预先警示陪审团即将呈现的控诉证据。在模拟陪审中，这种“先声夺人”抵消了证据的不利影响（Dolnik & others， 2003）。

分心会减少反驳 如果人们受到干扰而无暇反驳时，言语的说服力会增强（Festinger & Maccoby， 1964；Keating & Brock，1974；Osterhouse & Brock，1970）。政治宣传通常会利用这种方法。一方面，政治广告中的声音文字为候选人做宣传，另一方面，视觉画面却吸引了我们大部分注意力，使我们无法仔细分析文字信息。说服信息较为简单时，分心的效果尤为显著（Harkins & Petty，1981；Regan & Cheng， 1973）。尽管有些时候，干扰会妨碍我们对广告信息的加工。这可以帮助我们解释为什么在暴力和色情的电视节目中看到的广告往往记不住，也没有效果（Bushman， 2005，2007）。

不太投入的说服对象会使用外周线索 前面分析了说服的两种路径——系统思考的中心路径以及利用启发式线索的外周路径。中心路径在分析论据及构思反应时有起止点，就如穿越城区的干道；而外周路径则载着人们直达目的地，就如环城的高速公路。善于思考的人表现出强烈的认知需求，喜欢仔细思考并偏好中心路径（Cacioppo & others，1996）。而喜欢节省脑力资源的人则表现出较低的认知需求，通常对于外周线索反应较快，比如说服者的吸引力以及周围环境的舒适度，等等。

根据这一简单的理论（我们面对信息所产生的想法至关重要），可以提出许多预测。如果我们积极性很高并且有能力思索时，尤其如此。大部分预测都得到了研究者（Axsom & others， 1987；Haddock

& others， 2008; Harkins & Petty，1987）的证实。许多实验研究考察了激发人们思考的方法：

- 使用反问句。
- 使用多个演说者（例如让3个演说者各自叙述同一个观点，而不是由一个演说者说3次）。
- 使人们感到自己有责任传递和评价信息。
- 重复信息。
- 吸引人们集中注意力。

他们使用这些方法得出的一致结论是：激发思考可以使有说服力的信息更具说服力，并且（由于反驳的影响）使无说服力的信息更令人怀疑。

该理论也具有现实意义。有效的说服者不仅应该注重自己的形象以及所传达的信息，还应该注重说服对象可能会出现的反应。最好的教师总是能够鼓励学生积极思考。他们会以反问的方式提出问题，举出引人入胜的范例，还会用难题挑战学生。所有这些方法都可能使信息沿着中心路径来达到说服的目的。当课堂教学不太吸引人时，你可以建立中心路径的说服。如果你仔细思考教学材料并深入剖析论据，你很可能会把那门课教得更好。

1980年，在美国总统竞选的最后几天里，双方势均力敌，里根成功地使用了反问句，激发选民思考他提出的问题。他在总统竞选辩论的总结性陈词里，以两个强有力的反问句开头，并且在剩下一周的竞选过程中经常反复地提到这些问题：“你们是不是比四年前更富有呢？你们在商店里购物时是不是比四年前更轻松呢？”许多人给出了

否定答案，然后里根大获全胜，其中有一部分功劳来自于他引导人们选择了说服的中心路径。

心理治疗中的两条说服路径

在咨询和心理治疗当中，说服具有极具建设性的应用。社会咨询心理学家斯特朗（Strong， 1978， p.101）将其归于“应用社会心理学的分支领域”。到了20世纪90年代，越来越多的心理学家已经接受“社会影响以及对他人的影响是心理治疗的核心”这一观点。

对心理疗法影响的早期分析，集中于治疗师怎样成为可靠的专家、树立可信任的形象，以及他们的可信度怎样提升他们的影响（Strong， 1968）。更多的近期分析更关注治疗师与来访者之间的互动关系如何影响来访者的思维，而不仅仅是关注治疗师（Cacioppo & others， 1991；McNeill & Stoltenberg， 1988；Neimeyer& others， 1991）。非本质的因素，例如治疗师的可信度，可能会让人产生这样的想法：治疗师的想法引导着来访者的想法。但是考虑周到的中心疗法能提供最持久的态度和行为的改变。因此，治疗师的目的不是要引出一位来访者对专家判断表面上的同意，而是要改变来访者自己的思维模式。

幸运的是，参加治疗的大部分来访者都想采取这种中心疗法，在治疗师的指导下深入地思考他们的问题。治疗师的任务只是提供意见，并提出适当的问题来引导积极有效的想法。治疗师的意见并不比他们让来访者产生的想法更重要。治疗师需要将事物用来访者能听懂的方式得到其同意，而不是用引起争辩的方式来说明，并允许来访者有时间有余地做出反应。例如，“你对我刚才所说的怎么看？” 这样的问题才能够引起来访者的思考。

希萨克（Heesacker， 1989）用一名35岁的男研究生戴夫的例子来说明这一问题。戴夫否认他存在潜在的药物滥用问题。咨询师了解到，戴夫是个喜欢有力证据的聪明人，于是试图说服他接受诊疗，参加一个治疗支持团体。咨询师说：“好，如果我的诊断是错误的，我愿意更改它。但是让我们来看看药物滥用者的所有特征，以此来检验我诊断的准确性。”咨询师然后慢慢地检查每一项标准，并给戴夫时间去思考每一项标准。当这一切结束时，戴夫一下子靠到椅子上，喊道：“我不敢相信，我是一个该死的酒鬼。”

在哲学家帕斯卡尔1620年的《思想录》中，他就已经预见了这一原理：“人们通常对于自己发现的道理，比由别人发现的更加深信不疑。”这是一条值得铭记于心的原理。

模块16 教化与免疫

约瑟夫·戈培尔在1933~1945年间担任德国“大众启蒙”导师和宣传部长，他深刻地意识到了说服的力量。他曾经承诺，只要让他控制出版物、广播节目、电影和艺术，他就能够说服德国人接受纳粹思想和反犹太主义。另一名纳粹分子尤利乌斯·施特莱歇尔出版了一份名为《先锋报》的反犹太周报，发行量达到50万份；这份报纸也是他的密友希特勒惟一一份从头到尾阅读的报纸。施特莱歇尔同时也出版反犹太的儿童读物，并且和戈培尔一起在那些宣传纳粹思想的大众集会上发表演讲。

那么，戈培尔、施特莱歇尔和其他一些鼓吹种族歧视的纳粹分子的收效如何呢？是否正如盟军在纽伦堡审判施特赖歇尔时所断言的那样，给成千上万人的大脑里注入了毒药呢（Bytwerk， 1976）？

虽然大部分德国人并没有听信纳粹分子的蛊惑而疯狂地仇恨犹太人，但的确有很多人动摇了。其中一部分人赞成反犹太措施，比如焚烧犹太教授的住宅，抵制犹太人运营的公司，把犹太人送进集中营。其余大部分人的态度要么变得犹豫不决，要么被迫参与了这场大规模的种族屠杀，或者至少默认了它的发生。如果没有数百万人的同谋，这场大屠杀或许根本就不会发生（Goldhagen， 1996）。

皮尤研究中心（Pew Research Center，2003）就伊拉克战争做了一项名为“美国人与西欧人的分歧”的调查研究，恰好证实了说服的巨大力量。举例来说，战争前夕开展的调查显示，美国人支持与反对战争的比例为2:1，而欧洲人则刚好相反（Burkholder， 2003；Moore， 2003；Pew， 2003）。而战争爆发以后，美国人支持与反对战争的人数之比超过了3:1（Newport & others， 2003）。除了以色列，参与调查的所有西方国家都反对这场战争。

且不说发动这场战争是否明智，这留给历史来评判；但我们可以确信的一点是，美国人与其西方兄弟国家间的巨大分歧表明说服正在发挥作用。什么原因说服了美国人支持这场战争呢？又是什么原因说服了其他地方的人反对战争呢？

美国媒体上的说服信息正在（至少部分地）影响美国人的态度，导致一半的美国人相信萨达姆直接参与了9·11袭击，并且让4/5的人错误地认为在伊拉克会发现大规模杀伤性武器（Duffy， 2003；Gallup， 2003；Newport & others，2003）。美国弗吉尼亚大学的社会学家詹姆斯·戴维森·亨特（Hunter， 2002）指出文化塑造是自上而下发生作用的，社会精英控制着信息和观念的传播。因此，美国人和其他国家的人所看到的伊拉克战争是不同的（della Cava， 2003；Friedman， 2003；Goldsmith， 2003；Krugman， 2003；Tomorrow，2003）。根据你的居住地和能接触到的媒体，你可能会听到“美国解放伊拉克”或者“美国入侵伊拉克”。

许多美国人认为，其他国家的媒体带有普遍的反美偏见，并且无视萨达姆的威胁。但是对于其他国家的人来说，美国媒体有着支持军方“根深蒂固的”偏见。如果不考虑哪方存有偏见或者哪种观点更正确，似乎有一点是很清楚的：由于人们的居住地不同，所以他们所接受（讨论和相信）的信息并不一样。说服的确起作用。

通过说服还可以推广健康的生活方式。美国疾病控制中心的报告显示，美国人的吸烟率已经下降到21%，仅为40年前的一半，这部分地得益于宣传健康运动的兴起。加拿大统计报告显示，加拿大的吸烟率也存在同样的下降趋势。同时，美国大学新生的戒酒率有所提高——从1981年的25%增加到2007年的41%（Prypr & others， 2007）。

请看下面经典的例子：30年来，阿尔·戈尔（美国政治人物，曾于1993年至2001年在比尔·克林顿执政时担任美国第四十五任副总统。由于在环球气候变化与环境问题上的贡献受到国际社会的肯定，因而与政府间气候变化专门委员会共同获得2007年度诺贝尔和平奖。——编者注）一直寻求解释公众“不愿面对的真相”。人类排放大量的二氧化碳进入大气中，正威胁着自己的未来。他报告说，越来越多的科学研究一致表明，温室气体将导致气候变暖，冰盖融化，海平面上升，极端天气多发和数以百万计的死亡。通过他的旅游节目（以及衍生的电影、图书、七大洲即时地球演唱会）和“气候保护联盟”，戈尔想要达成的目标完全就像詹姆斯·特劳布（Traub， 2007）所说的“说服大众的项目”。戈尔向特劳布解释说：“最核心的挑战是扩张目前政治可能性的极限，今天还视为可行的外部边界，距离真正解决这场危机的边界还存在着很大的差距。”尽管如此，由于不断增多的证据和公众对气候变化的认识，他预计公众舆论会有突然的“非线性”转变。

戈尔的大众说服代表团、气候保护联盟和其他类似的大众说服任务是一种精神教育，抑或是一种灌输？

极端教化

1997年3月22日，马修·阿普尔怀特以及他的37名信徒认定，摆脱自己那仅仅是“臭皮囊”的身体，搭乘紧随哈雷彗星之后的飞碟通往天堂之门的时刻到了。他们将安眠药掺在布丁或苹果酱里，用伏特加酒冲服来使自己入睡，并用塑料袋绑住头部，以便自己能够在睡眠中窒息。同一天，在加拿大一个叫圣卡西米尔的法裔人村庄里，一栋农舍发生爆炸，5人死亡。这些人是散布在加拿大、瑞士和法国的74名太阳神教徒中的最后几位。这些人都希望自己能搭乘飞碟前往9光年以外的天狼星。

许多人都会问：是什么原因使得人们放弃了以往的信仰，而加入这一禁锢精神的群体呢？这种诡异行为是因为他们奇特的人格呢，还是体现了社会影响以及说服作用的正常动态变化？

请牢记以下两点。首先，我们只能做事后分析，只是事后使用说服原理进行分析归类，以此来解释那些稀奇古怪同时也令人担忧的社会现象。其次，解释人们信仰某些事物的原因并不能推论出这种信仰的正确性。这在逻辑上是完全不同的两个问题。宗教心理学可能会告诉我们，为什么有神论者相信上帝而无神论者却不相信上帝，但是它不能告诉我们哪一方是正确的。对任何一种信仰作出解释并非是为其辩护。所以，如果有人试图对你的信仰提出质疑并说道：“你相信那个是因为……”，你可能会想到大主教坦普尔对一位挑衅者的答复。那人说：“那么，当然，大主教，问题是你相信自己的宗教是因为你的生长方式。”大主教答道：“这也有可能。但是，你认为我信仰宗教是因为我的生长方式，你有这样的想法也有可能因为你的生长方式。”

在最近的几十年里，一些邪教组织（cults）——有些社会学家更愿意称其为“新宗教运动”——已经引起了公众注意：文鲜明（Sun Myung Moon）的统一教团，琼斯（Jim Jones）的人民圣殿教，科瑞什（David Koresh）的大卫分支教以及阿普尔怀特（Applewhite）的天堂之门。

文鲜明将基督教以及对他自己的赞颂混在一起成为一个新的弥赛亚（Messiah，出自圣经，意指受上帝指派来凡间拯救世人的救世主。——译者注），在世界范围内吸引了众多追随者。文鲜明宣称：“我的愿望就是你的愿望。”许多人对此积极响应，把全部财产以及身家性命都献给了统一教团。

1978年在圭亚那，914名从旧金山追随而来的琼斯信徒，遵照他的命令，集体服下了掺有镇静剂、止痛剂以及致命氰化物的葡萄汁自杀身亡，全世界为之震惊。

1993年，高中辍学的科瑞什利用他记忆经文的超强能力以及催眠天赋，控制了一个叫做大卫分支教的教派。一段时间之后，教派成员们慢慢交出了自己的银行存款以及财产。科瑞什还说服男教徒应过独身生活，而他却和他们的妻子及女儿上床，并且使他的19名“妻子”相信她们应当为他生儿育女。在一场枪战中，6名教派成员和4名联邦警员遇难，之后他们遭到了围攻。科瑞什告诉他的追随者说他们不久就会死去，并且和他一起直接升上天堂。联邦警员们用坦克撞击该建筑物，喷射催泪瓦斯，但进攻结束时，还是有86人在大火中丧生，建筑物也被摧毁。

阿普尔怀特本没有多高的性兴趣。由于和学生发生同性恋行为而两次丢掉音乐教师的工作之后，他和另外17名与他一起自杀的天堂之门成员中的7名，通过阉割来追求一种无性的宗教虔诚（Chua-Eoan，1997；Gardner， 1997）。1971年，在一所精神病院里，阿普尔怀特

和护士同时也是宇航爱好者的内特尔斯相识，内特尔斯向热切而具有感召力的阿普尔怀特指出了通往“下一个层次”的途径。通过满怀激情的鼓吹说教，他说服他的追随者们与家庭断绝关系、禁止性生活、停止使用药物并散尽个人钱财，并承诺用宇宙飞船拯救他们。

怎么会发生这样的事情呢？什么原因让这些人如此俯首帖耳？我们能归咎于受害者的性格特质吗？他们是容易上当的傻瓜或是呆头鹅吗？或者那些我们熟悉的从众、顺从、失调、说服以及群体影响的原理也可以用来解释他们的行为——把他们放在和我们相同的层面上，这些影响因素同样会塑造我们的行为，只不过我们未遇见而已？

态度依从行为

正如模块9反复提到的一点，人们通常会内化那些自主、公开和反复做出的承诺。邪教的领导者们似乎深谙此道。

顺从导致了接纳

刚加入邪教的人很快便会认识到成员身份并非无足轻重。他们很快就会被塑造成为组织内的活跃分子。邪教组织里的典礼仪式以及公开的游说和筹款，可以强化那些新成员对成员身份的认同感。在一些社会心理学实验中，人们逐渐相信那些他们亲眼所见的事情（Aronson & Mills， 1959；Gerard & Mathewson， 1966），所以，新成员也会成为邪教忠实的拥护者。成员越忠诚，就越想去证实这一点。

登门槛现象

我们是怎样受人诱骗以至于做出如此剧变的人生承诺？人们很少会突然、有意识地下决定。我们通常不会立即决定说：“我要和主流宗教决裂，加入邪教。”而那些邪教的征募者也不会在大街上碰到人就说：“嗨！我是统一教团的成员，你愿意加入我们吗？”相反，他

们的征募策略恰恰利用了登门槛技巧。统一教团的征募者会请人们吃饭，并且度过一个充满温馨友情的周末，共同谈论生活的哲学。周末结束时，他们会邀请那些参与者和他们一起唱歌、活动和讨论。然后，力劝那些有可能入会的人参加长期训练性的宗教娱乐。最后，那些活动逐渐变得越来越艰巨：恳求捐献财物以及试图招募新成员。

一旦加入邪教后，教徒们开始会发现财物的捐献是自愿的，之后就会变成强制要求。琼斯最初要求信徒捐出10%的收入，不久便涨为25%。最后，他要求信徒上交他们的所有财产。工作量同样也变得越来越多，劳神费力。曾是邪教成员的斯道恩回忆了这段渐变的过程：

任何事情都不是一蹴而就的。这就是琼斯取得巨大成功的原因所在。你会慢慢地放弃一些东西，同时要忍受的事物也越来越多，但这些都是一步一步进行的。那是很奇妙的一种感觉，因为你可能偶尔会坐起来感慨道：哇，原来我可以放弃这么多东西！我确实忍受了许多。但是这种节奏如此缓慢，以至于让你觉得既然已经做了这么多了，再多做一点又何妨呢？（Conway & Siegelman， 1979， p.236）

说服的因素

我们用在模块15中讨论过的说服的四个因素来分析邪教的说服过程：谁（说服者）对谁（说服对象）说了什么（说服内容）？

说服者

成功的邪教群体肯定有一个魅力超凡的领导者，可以吸引和支配追随者。就像说服实验那样，可信的说服者在教徒心中是专家和值得信赖的人，例如统一教团的“教父”文鲜明。

琼斯运用“读心术”来建立自己的信誉。新成员在进入教堂进行宣誓之前必须首先确认其个人信息。这时他的助手会立刻给那人的家

里打电话说：“你好！我们正在做一项调查，想问你几个问题。” 一个曾是其成员的人回忆说，宣誓时，琼斯会叫出那人的名字，并且说：

你以前见过我吗？嗯，你住在某某地方，你的电话号码是多少多少。在你的卧室里放着什么东西，然后，你家的沙发上放着那样一个枕头……现在你能记起我曾经到过你家吗？（Conway & Siegelman，1979， p. 234）

轻信也会影响说服效果。邪教研究专家辛格（Singer， 1979）注意到，中产阶级的白人青年更容易被说服，因为他们容易轻信他人。他们缺少草根青年的那种“街头智慧”（知道怎么抗拒推销的诱惑），以及上等阶层青年的戒备（从小就警惕绑架者）。许多邪教成员都是被他们自己信任的人（朋友或亲戚）拉入伙的（Stark & Bainbridge， 1980）。

说服信息

生动、感性的信息以及群体给那些孤独和忧郁的人所带来的温暖和包容，都是极具吸引力的：相信大师，加入我们的大家庭；我们有答案，唯一的救赎之道。这些信息通过演讲、小组讨论以及直接的社会压力等各种各样的渠道不断在耳边回响。

说服对象

邪教的新成员通常都很年轻，不到25岁，处在思想相对开放的时期，其态度和价值观都还不十分稳定。其中有些人，就像琼斯的追随者，受教育程度比较低，喜欢简单易懂的信息，不善于争辩。但是大多数信众是受过教育的中产阶级，他们被理想观念冲昏了头，以致对那些自称无私实则贪婪、貌似关心他人实则冷漠无情的人服服帖帖，而没能看出其中的矛盾。

加入邪教的人通常正处于人生的转折点，或者面临个人危机、外出度假或是远离家乡独自生活。他们有某种需要，而邪教徒们恰好给他们的疑惑指出了答案（Singer， 1979；Lofland & Stark，1965）。梅德在她的T恤衫商店倒闭后加入了天堂之门。摩尔在19岁时入会，那时他刚刚高中毕业，正在寻找人生方向。社会和经济的剧变，似乎给那些能对困境做出超简单解释的人提供了蛊惑人心的契机（O'Dea， 1968；Sales， 1972）。

同样地，在中东地区（以及诸如巴厘岛、马德里、伦敦等），大多数携带自杀炸弹的人都处在青春期和成年期的过渡阶段。正如邪教新成员一样，他们处在那些权威的、有宗教导向的说服者的影响之下。蛊惑的声音不断向他们灌输这样的思想：把自己作为“活生生的殉道者”，自我毁灭的瞬间即是他们通往英雄主义和天赐之福的大门。为了克服求生的意愿，每个成员都要做出公开承诺：留下遗嘱，写下告别信，拍摄告别录像。所有这一切，使人产生了一种有去无回的心理暗示（Kruglanski & Zavala， 2005）。这通常发生在相对孤立的小团体中，群体影响会煽动对敌人的憎恨之情。

群体效应

邪教也证明了下一模块的主题：群体具有塑造其成员观点和行为的力量。邪教组织通常会将成员与其先前的社会支持系统分离，同时也避免他们和其他异教成员相互接触。这样可能会出现一种“社会内爆”的现象：外部联系逐渐减弱，直到群体的社会性作用完全指向群体内部，每一个人都只和群体成员联系（Stark & Bainbridge，1980）。一旦与家人和朋友失去了联系，他们就无法进行反驳。这时，群体会向他们提供认同感并且混淆事实。由于邪教反对或惩罚不一致的声音，所以表面上的意见统一显然有助于消除任何些许的怀疑。另外，压力以及情绪的唤醒往往会缩小人们的注意范围，使人们

“更容易接受那些毫无根据的观点，顺从社会压力，并倾向于诋毁本组织之外的人”（Baron， 2000）。

阿普尔怀特和内特尔斯最初起家的时候只有两个人，他们互相强化彼此异常的想法——这种现象被精神病学家称为“两个人的精神错乱”。随着越来越多的人加入，群体的社会孤立更强化了这种荒谬的想法。正如网络共谋理论所示，虚拟组织同样可以滋生偏执和妄想。天堂之门就擅长于在网络上进行征募。

然而，这些方法（增强行为的忠诚度、说服以及群体孤立）的力量并不是无限的。统一教团成功招募进来的成员还不到旁观其活动人数的十分之一（Ennis & Verrilli， 1989）。大多数曾加入天堂之门的人在那个灾难日之前就离开该组织了。科瑞什会综合使用说服、胁迫以及暴力来维持统治。随着琼斯的要求越来越苛刻，他自己也不得不更多地利用胁迫来控制信众。他对那些逃离的成员实施伤害性恐吓，打击不顺从的成员，还会为了压制不顺从的成员而使用药物。最终，在施加精神控制的同时，他也滥用成瘾性物质的力量。

邪教施加影响的方法在某些方面和我们所熟悉的群体影响方法很相似。兄弟会和妇女联谊会的成员报告说，邪教对潜在的入会者最初“爱的轰炸”和他们的“招新”时期并没有什么两样。成员们有意滥用各种入会仪式来使新会员感觉良好。在入会阶段，由于邪教切断了新成员与他们没有入会的老朋友的联系，所以他们往往会觉得自己孤立无援。他们就会花时间来研究新群体的历史和规则。他们为新群体的利益而投入自己的时间，并遵从群体的一切要求。结果就变成了忠心耿耿的新成员。

这与那些帮助药物和酒精上瘾者康复的治疗群体很是相似。狂热的自助组织会形成一个具有很强凝聚力的“社会茧子”，有极端激进

的思想，并且对成员的行为施加深刻的影响（Galanter， 1989，1990）。

我之所以选择兄弟会、妇女联合会、自助组织以及心理治疗为例，并不是为了诋毁它们，而是要证实最后两个观点。首先，如果我们把“新宗教运动”归因于领导者的神秘力量或者其追随者罕见的软弱性，那么我们会误认为自己可以抵制这种社会控制技术。事实上，我们自己所在的群体——以及那些数不清的政治领导人、教育工作者以及其他的说服者们——已经在我们身上成功地运用了这些策略。教育与蛊惑、启蒙与洗脑、转变与胁迫以及心理治疗与精神控制之间的界限并非泾渭分明。

其次，琼斯以及其他邪教领导者滥用说服这一事实并不能说明说服的本质是邪恶的。核反应的能量既可以用于发电，给我们带来光明，又可以摧毁我们的城市。性的力量既可以让我们尽情表达和赞颂已经承诺的爱情，又可以让人们为了满足私欲而伤害别人。说服的力量让我们能够去启发或欺骗他人。了解了说服可以用于作恶后，这警示我们，作为科学家和普通公民，都应该抵制将说服用于不道德的行为。但是，说服本身并没有本质的善恶优劣之分，其作用是建设性的还是毁灭性的取决于我们运用的目的和方法。因为说服有时具有欺骗性而去谴责说服就像因噎废食一样。

抵制说服：态度免疫

在深入分析了“说服武器”之后，我们再来考虑一些抵制说服影响的策略。我们如何才能抵制令人生厌的说服呢？

借助于逻辑推理，了解充分的信息，有意识地主动思考，我们确实可以抵制谬误和谎言。如果在信任光环的笼罩下，维修工人的制服和医生的头衔迫使我们无条件地赞成，那么我们可以反思一下自己对

权威的习惯性反应。在投入时间和钱财之前我们可以先搜寻更多的信息。我们可以对那些不明白的事情提出质疑。

加强个人承诺

有另一种抵制压力的方法：在别人进行判断之前，先对自己的立场做出公开表态（事前承诺）。公开站在自己信念的一边之后，你就不太容易再受到别人观点的影响（或者我们应该说，不那么“变通”了）。

挑战信念

怎样可以使人们对某些观点深信不疑呢？美国密苏里大学的心理学家基斯勒（Kiesler， 1971）通过实验给我们提供了一种方法：温和地攻击他们的立场。基斯勒发现，已经信任某种观点的人受到攻击时会促使他们发起反击，但是在攻击强度还不能完全驳倒他们时，他们会变得更为投入和坚定。基斯勒解释说：“当你对那些笃信不疑的人们发起攻击而攻击的强度又不那么强烈时，你会激发他们采取更为极端的行为来维护其信念。从某种意义上来讲，他们的笃信程度会逐渐加强，因为与他们信念一致的行为数量增加了。”（Kiesler，p.88）你可能会回忆起辩论赛中的情境，随着辩论双方的争论越来越激烈，双方的观点也会越来越走向极端。

引发反驳

温和的攻击能够引起说服对象的抵抗，还有另外一个原因。就像注射疫苗以抵御疾病那样，再薄弱的观点也会引发反驳，这就能为更强烈的反击做好准备。耶鲁大学心理学教授麦圭尔（McGuire，1964）在一系列的实验中证实了这一点。麦圭尔想知道：我们是否可以像注射疫苗抵制病毒一样，使人们对说服具有免疫力？是否存在类似态度免疫（attitude inoculation）这样的东西？我们是否能够让

人们在一种“无菌的意识形态环境”中成长——人们所持的观点不会受到任何质疑——然后激起他们的精神防御？或者给他们提供反驳该信念的少许资料，这是否可以让他们日后具备抵御说服的能力？

这正是麦圭尔所做的。首先，他收集了一些众所周知的常识，例如“尽可能在每天餐后刷牙是明智之举”等。随后，他发现当该信条遇到大量具有一定可信度的攻击时，人们较容易受其影响（例如，一位声望很高的权威人士说，刷牙次数过多可能会破坏牙龈）。但是，假如在他们的信条被攻击之前，先让他们接受对于该信念的一个小小挑战作为“预防针”，并且让他们读或写一篇关于驳斥这种轻微攻击观点的文章，那么他们抵制更强烈攻击的能力就会有所增强。

不过，还请读者牢记，有效的免疫必须激起我们的防御，但又不至于摧毁我们的防御系统。后续实验表明，如果人们已经产生了抵制，但却觉得自己做得很差劲（反驳苍白无力），他们的态度就会被削弱，更有可能受到后面说服的影响（Tormala & others， 2006）。抵制说服还会消耗个体自我控制系统的能量。因而，抵制之后不久，我们就可能变得筋疲力尽，而更容易受说服的影响，这可能是因为疲劳或其他自我控制的努力（如节食）削弱了我们的态度（Burkley，2008）。

美国亚利桑那州立大学的说服研究专家西奥迪尼（Cialdini，2003）及其同事赞同适当的反驳是抵制说服的绝佳方法，但是他们想知道个体在对竞争对手的广告做出回应时，如何才能进行有效的反驳。他们建议说，答案就是进行“有毒寄生者”式的反驳，也就是将毒药（强有力的反驳）与寄生者（看到对手广告时能唤起对方观点的提取线索）结合起来。他们的研究发现，如果参与者事先看到了附在熟悉政治广告上的反驳信息，那么他们很难被这个广告说服。因此再次观看这一广告同样会让人们想起尖锐的反驳信息。举例来说，反吸烟的广告有效地利用了这一点，它们对“万宝路男人”广告进行了二

次创新，同样是在条件恶劣的野外场景中，但是其中的牛仔却衰老不堪，并且不停地咳嗽。

现实生活中的应用：免疫工程

让孩子具有抵制同伴吸烟压力的免疫力

德克萨斯大学公共卫生专家麦卡利斯特（McAlister， 1980）率领的研究小组给中学七年级学生“注射”预防同伴吸烟压力的“疫苗”。他们教育那些七年级学生对吸烟广告做出这样的反应：就如暗示女性戒烟的广告，教导说：“假如她无法摆脱香烟，就不能算真正地获得了解放。”学生们还进行角色扮演游戏，如果不吸烟就会被同伴叫做“小鸡”；他们会这样回答：“假如吸烟只是为了给你留下什么印象的话，我倒宁愿自己真的是一只小鸡。”对七年级和八年级的学生一直持续进行若干次这样的活动，那些打过“疫苗”的学生吸烟的比率只有另外一所中学的一半，而两所学校学生家长的吸烟率一样（如图16-1）。

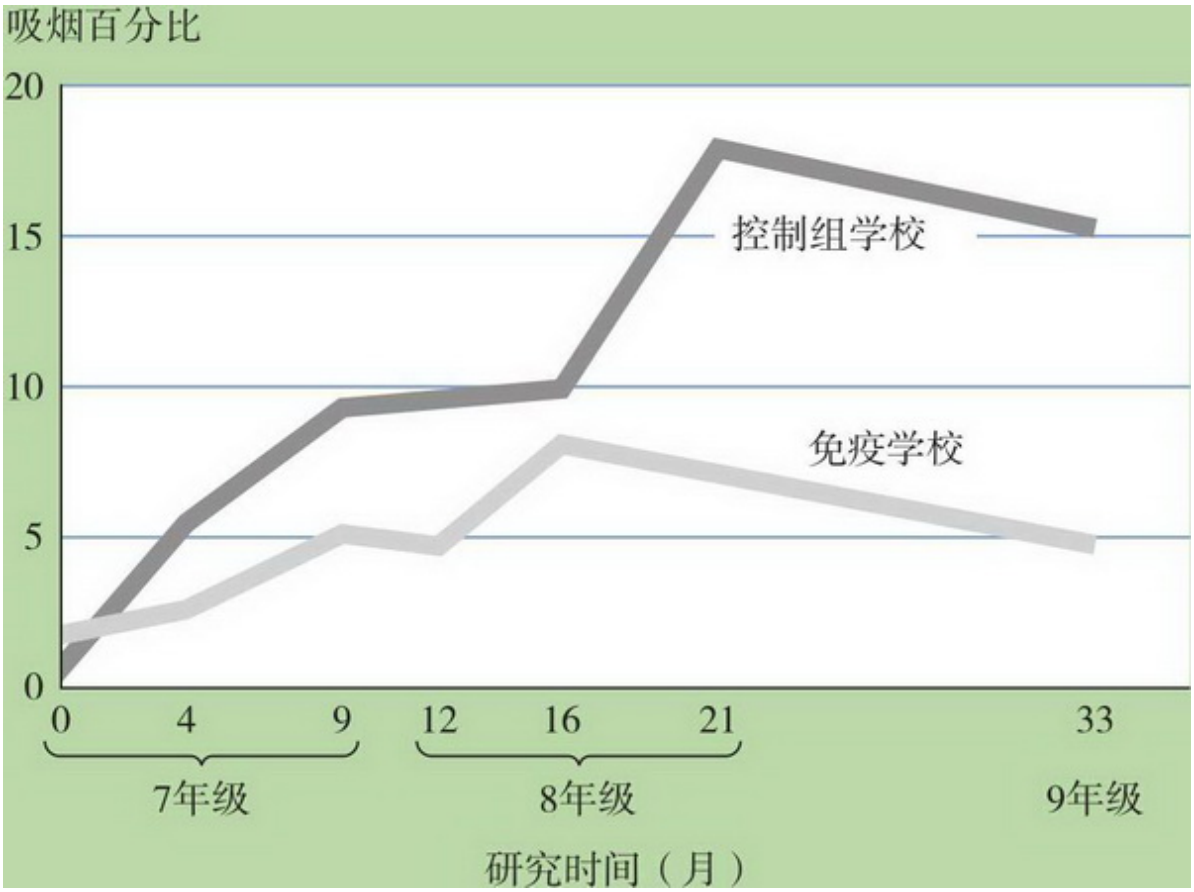


图16-1

态度免疫对儿童吸烟行为的影响。“注射过疫苗”的中学里，吸烟学生的百分比远远低于采用一般吸烟教育方法的匹配控制组学校。资料来源：Data fromMcAlister & others, 1980; Telch & others, 1981.

其他一些研究小组也证实了这种预防程序——当然有时需要其他生活技能的训练作为补充——能够减少青少年吸烟（Botvin & others， 1995， 2008；Evans & others， 1984；Flay & others，1985）。大多数新研究都强调抵制社会压力的策略。其中一项研究是给6~8年级的学生们放映抵制吸烟的电影，或者提供戒烟的信息同时参加拒绝吸烟的角色扮演活动（Hirschman & Leventhal，1989）。一年半之后，观看反吸烟电影的学生有31%的人开始吸烟。而参加角色扮演的学生只有19%的人开始吸烟。

戒烟以及反毒品教育工程也采用了其他的说服原理。请有吸引力的同龄人进行宣讲，唤醒学生们自身的认识过程（“有些事是需要你思考一番的”），要求学生作出公开承诺（做出一个有关吸烟的理性决策，并且连同自己的推理过程，在全班同学面前公布）。这些预防吸烟的说服计划中，有些只需要2~6个小时的上课时间，仅仅使用准备好的印刷材料或录像资料即可。如今，任何希望通过社会心理学的方法来防止青少年吸烟的学校或教师都能够做到这一点，简单易行，成本较低，并且有望减少青少年未来的吸烟率和降低有关的健康费用。

给孩子免疫以抵制广告的诱惑

瑞典、意大利、希腊、比利时、丹麦和爱尔兰都严格限制针对儿童的广告，而且欧洲其他国家一直都在讨论是否要采取相同的措施（McGuire， 2002）。美国加利福尼亚州立大学莱文教授曾在《说服的力量：我们如何买进卖出》一书中指出，一个普通的美国儿童每年要看1万多条商业广告。他说：“20年前，孩子们喝的牛奶是汽水的两倍。正是拜广告所赐，这个比例现在颠倒过来了”（2003，p.16）。

1981年，一份来自菲利普·莫里斯公司（烟草商每年花费112亿美元做广告，菲利普·莫里斯公司是其中的巨头）研究人员的报告显示，吸烟者通常在青少年时期就形成了所谓的“最初品牌选择”（FTC， 2003）。“如今的年轻人很可能就是未来稳定的消费者，绝大多数的吸烟者都是从十几岁时开始的”（Lichblau，2003）。这可以解释为什么一些烟草公司会通过广告、组织晚会、提供免费香烟（通常在一些学生也喝酒的场合）不遗余力地向大学生进行营销，所有这些都是它们把香烟推销给“入门级”烟民营销计划的一部分（Farrell， 2005）。

为了削弱广告的影响力，研究者一直在探讨如何使孩子们对电视广告产生免疫力。有研究表明，儿童尤其是8岁以下的儿童：（1）不

能很好地分辨电视节目和商业广告，并且难以知晓其说服目的；（2）会不加分辨地相信电视广告的内容；（3）会恳求或逼迫父母购买广告商品（Adler & others， 1980；Feshbach， 1980；Palmer & Dorr，1980）。孩子们看起来是广告商们的最爱：轻信、易受影响，这使销售变得简单容易。

鉴于以上研究结果，民间组织对这些商品的广告商们提出了批评（Moody，1980）：“如果精明世故的广告商，花几百万美元做广告把不健康的产品卖给单纯、轻信的孩子们，那么这只能称为剥削。”在《母亲对广告商的宣言》（Motherhood Project， 2001）中，美国妇女的广泛联合就是这种愤怒的表现：

对我们而言，孩子是无价之宝。对你们来说，孩子仅仅是顾客，而儿童是一块极富开采价值的顾客群体……那些训练有素并且富有创造力的专家对孩子进行研究、分析、说服以及操纵后发现，满足和创造消费者的需求与欲望之间的界限变得越来越模糊了……那些令人心动的信息，诸如“你今天该休息一下了”“尝试你自己的方式”“跟着你的感觉走”“放手去做吧”“没有任何限制”和“抓住你的愿望了吗？”这些话语证实了广告和营销传递出这样一种主要信息：即生活就是自私自利、及时享乐和物质至上。

另一方是从广告获利的人，他们宣称广告可以帮家长教会孩子消费技巧，而且，更重要的是，还可以为儿童电视节目提供资金。在美国，联邦贸易委员会受到学术界研究结果和政治压力的推动，对于是否应该对面向未成年人的垃圾食品广告以及限制级电影制定新的限制这一问题上保持中立。

同时，研究者发现市中心七年级的孩子如同八年级的孩子一般，能批判性地看待广告——有“抵抗传媒的技能”——也能更好地抵抗

同伴压力，并且不太可能像九年级的孩子那样饮酒（Epstein & Botvin， 2008）。

研究者想知道能否教会儿童抵制欺骗性的广告。在其中的一项研究中，由加州大学洛杉矶分校的教育心理专家费什巴赫（Feshbach，1980；Cohen， 1980）率领的研究小组给洛杉矶地区的小学生们上了3节半小时的广告分析课。孩子们通过观看广告并参加讨论来增强抵抗广告的免疫力。例如，在看完一段玩具广告后，他们会立即得到那个玩具，研究者要求他们尝试像广告中所呈现的那样玩这个玩具。这样的经历能够帮助孩子们建立对广告更现实的理解。

态度免疫的意义

要抵制洗脑，最好的方法并不是对当前信念进行更大强度的教化灌输。如果父母们担心自己的孩子可能会成为邪教分子，那么他们最好能够给孩子们讲解各种邪教，并帮助孩子抵制那些诱人的请求。

基于上述理由，宗教教育者应该对在教堂和学校里建立“无菌意识形态环境”保持警惕。能接触到各种观点的人辨别能力更强，面对说服力强而非说服力弱的辩论时更可能改变观点（Levitan & Visser， 2008）。如果对个体观点的质疑遭到反驳，更可能巩固而非动摇个体的立场；如果这些威胁资讯可以在其他有类似想法的个体身上得到验证时更是如此（Visser & Mirabile， 2004）。邪教是这样运用这条原则的：提前警告其成员，他们的家人和朋友会攻击邪教的思想和理念。当预期的挑战出现时，成员已经做好了反驳的充分准备。

另一层意义是针对说服者提出的：应该本着宁缺毋滥的原则，效果不佳的说服还不如没有。你知道这是为什么吗？那些拒绝说服的个体会对以后更进一步的说服产生免疫力。让我们来看看美国普林斯顿

大学心理学教授达利和库珀（Darley & Cooper， 1972）所做的实验，他们要求学生们写一篇支持严格限制着装的文章。由于这和学生们自己的立场相违背，并且文章会发表出来，所以所有的人都断然拒绝，即使有报酬也不干。拒绝报酬之后，学生们对自己反对限制着装的观点更加坚定，而且更加极端。在对限制着装做出公然抵制的决定后，学生们的反对态度变得更加坚定。那些曾经拒绝过戒烟劝说的人很可能对以后的任何劝说都有了免疫力。效果不佳的劝说，不但达不到目的，反而会引起说服对象的防御心理，使得他们对于随后的劝说变得更加“铁石心肠”，不为所动。

作为有批判精神的思想者，我们应该从免疫研究中得到一些启发。你能否在接受某些确凿的信息之前就抵制错误信息呢？做一个积极的聆听者。强迫自己去抗辩。换言之，不要简单地倾听，而是要做出反应。如果信息经受不住仔细推敲，那就说明这些信息还不够真实。如果信息经得起分析，那么它对你的影响会更为持久。

模块17 纯粹他人在场

我们的社会不仅仅由68亿个体组成，它同时包括了193个国家和地区、400万个地方性社区、2 000万个经济组织，以及几亿个其他正式或非正式的群体——约会中的恋人、一起散步的家人、正在训练的士兵等等。那么，这些群体是如何影响个体的呢？

我们来探讨社会心理学最基本的问题：纯粹他人在场会不会影响我们？“纯粹在场”是指在场的他人实际上只是被动的观众或共同的参与者，并不具有互动性和竞争性，也不会实施奖励或惩罚。他人在场是否会影响当事人的长跑、用餐、打字或考试成绩？寻找该问题答案的过程就是科学揭秘的过程。

纯粹他人在场

一个多世纪以前，美国印第安纳大学的心理学家特里普利特（Triplett， 1898）注意到：自行车手在一起比赛时，他们的成绩要比各自单独骑行时的成绩好。在把自己的直觉发现（他人在场能提高作业水平）公布于众之前，特里普利特首先对此进行了实验室研究。在实验中，他要求儿童以最快的速度在渔用卷轴上缠线，结果发现，儿童一起绕线要比单独缠线快得多。

随后的实验发现，他人在场能够提高人们做简单乘法和划掉字母等任务的速度，同时证实了他人在场能提高简单动作任务（比如，保持一根金属棒与一个在转盘上转动的硬币大小的圆盘接触）的准确性（Allport， 1920；Dashiell， 1930；Travis， 1925）。这种社会助长作用（social facilitation）同样也会发生在动物身上。当有同类在场时，蚂蚁能挖掘出更多的沙子，小鸡会吃更多的谷物，交配中的老鼠会表现出更多的性活动（Bayer， 1929；Chen， 1937；Larsson， 1956）。

不过现在就下结论似乎还为时过早。另一些研究发现，在完成某些任务时，他人在场会妨碍当事人的表现。有同类在场时，蟑螂、长尾小鹦鹉、金丝雀学会走迷宫的速度都变慢（Allee & Masure，1936；Gates & Allee， 1933；Klopfer，1958），这种干扰效应在人类中也会发生。他人在场会降低人们学习无意义音节、走迷宫游戏以及演算复杂乘法问题的效率（Dashiell， 1930；Pessin， 1933；Pessin & Husband， 1933）。

如果说他人在场有时能提高个体的作业成绩，有时却会妨碍作业成绩，这些研究结果似乎自相矛盾。这种说法与典型的英格兰天气预报相比，也好不到哪儿去，那儿的天气预报一会儿说今天可能是晴

天，过一会儿又说可能会下雨。到1940年为止，这个领域的研究几乎停滞不前，并且一直沉寂了25年，直到心理学家扎荣茨（Robert Zajonc）提出新理论，学界对社会助长的研究才再度兴起。

社会心理学家扎荣茨想把这些看似互相矛盾的发现融合到一起。正如科学界常有的灵光一闪一样，扎荣茨（Zajonc， 1965）善于借力打力，触类旁通。他受到了实验心理学著名定律的启示：唤醒能够增强任何优势反应的趋势。唤醒会提高简单任务的作业成绩，因为在这些简单任务中“优势”反应往往是正确反应。人们在唤醒状态下，完成简单的字谜任务，如辨别打乱了字母顺序的单词，比如“akec”，是最快的。而在复杂任务中，正确答案往往不是优势反应，所以，唤醒增强的是错误反应。因此，在更困难的字谜任务中，比如theloacco，紧张的人成绩会更差。

扎荣茨提出的理论能够解开社会助长作用之谜吗？假设人们会因他人在场而唤醒或振奋，似乎很有道理（Mullen & others，1997）；大部分人都还记得有人旁观时会变得紧张或兴奋。如果社会唤醒能促进优势反应，就应该会提高简单任务的作业成绩，并且会降低困难任务的作业成绩。

根据上述解释，令人迷惑不解的结果就可以理解了。在渔用卷轴上绕线，做简单乘法题，或者吃东西等都是一些简单任务，这些任务的正确反应都是人们掌握得非常好的反应或很自然的优势反应。毫无疑问，他人在场会提高这些任务的作业成绩。而学习新材料，走迷宫游戏，或者解复杂的数学题等都是一些较难的任务，这些任务的正确反应很难一下子就做出来。在这种情况下，他人在场就会增加个体错误反应的次数。可见，同一个规律：唤醒能促进优势反应，在两种情况下都有效了（见图17-1）。突然之间，先前看起来互相矛盾的结果也不再矛盾了。

扎荣茨的解决方案是如此的简单而出色，这令其他社会心理学家们想到了赫胥黎第一次读达尔文的《物种起源》后的想法：“怎么以前从来就没这样想过呢，我是多么的愚蠢啊！”当扎荣茨指出来之后，这个道理就似乎显而易见了。然而，也有可能是因为戴着有色眼镜，产生后见之明偏差，所以那些矛盾的结果看起来融合得如此完美。扎荣茨的这个解决方案能经受住实验的直接检验吗？

在对25 000个志愿者参与者进行了差不多300项研究之后，证实这个解决方案仍旧有效（Bond & Titus， 1983；Guerin， 1993，1999）。随后的实验也以不同的方式验证了这个规律：无论优势反应是正确反应还是错误反应，社会唤醒都会促进这种优势反应。心理学家亨特和希勒里（Hunt & Hillery， 1973）发现，他人在场时，学生们学习走简单迷宫所需时间会变少，而学习走复杂迷宫所需时间会增加（和蟑螂是一样的！）。迈克尔等人（Michael & others， 1982）发现，在一个学生社团里面，优秀的台球选手（在隐蔽观察条件下击中71%的选手）在有四位观察者来观看他们表现的情况下，他们的成绩会更好（80%的击中率）。而差劲的选手（先前平均击中率为36%）在被密切观察的条件下表现更差（击中率只有25%）。



图17-1

社会唤醒效应。扎荣茨提出，他人在场可以增强个体的优势反应（正确反应仅仅出自简单或掌握得非常好的任务中），这一观点可以很好地解释这种看似矛盾的研究结果。

由于运动员们所表现的都是熟练掌握的技能，这就有助于解释为什么观众的支持性反应常常能够激励他们表现出最佳状态。在对加拿大、美国、英国举行的总计8万项大学体育赛事或专业体育赛事的研究显示：主场队会赢60%的比赛（棒球和橄榄球会少一些，篮球和足球会多一些）。这种主场优势有可能源于运动员对主场环境的熟悉，较少的旅途劳顿，对领土控制的优越感，或者观众欢呼时增强的团队认同感（Zillmann & Paulus， 1993）。

拥挤现象：众多他人在场

综上所述，人们的确对他人在场有所反应。但是，观察者的在场真的会激发人们的唤醒状态吗？当面临压力时，身边拥有一个伙伴可能会让你感到安慰。可是，他人在场时，人们的出汗量增加，呼吸加快，肌肉收缩次数增加，血压升高并且心跳加速（Geen & Gange，1983；Moore & Baron， 1983）。在完成有挑战性任务时，甚至一群热心观众的在场也可能会使个体的表现比平时更差（Butler & Baumeister， 1998）。你在第一次钢琴独奏会上的表现不会因为亲友团的到场而有所改善。

他人的影响效应会随着人数的增加而递增（Jackson & Latane，1981；Knowles， 1983）。有时候庞大的观众群体所激起的唤醒状态和有意注意，甚至会干扰熟练掌握的、自动化的行为，例如讲话。在极大的压力情境下，我们很容易结巴。当口吃者面对一大群听众时，会比只对一两个人讲话时更加口吃（Mullen，1986）。

身处一大群人之中对个体的积极或消极反应都会有增强作用。当人们在一起坐得很近时，友善的人会更受人欢迎，而不友善的人会更令人讨厌（Schiffenbauer & Schiavo， 1976；Storms & Thomas，1977）。美国哥伦比亚大学心理学教授弗里德曼及其同事（Freedman

& others， 1979， 1980）对该校学生以及安大略科学中心的访问学者进行了一系列的实验，他们让一个研究助手和其他参与者一起听搞笑的磁带或者看喜剧电影。当所有人在一起坐得很近的时候，助手更容易诱导参与者发笑或者鼓掌。正如戏剧导演和体育迷们所认为的那样，坐满人的屋子就是好屋子，这一点也已经得到研究的证实（Aiello & others， 1983；Worchel & Brown， 1984）。

也许你已经注意到了：35人的班级坐在正好能容纳35人的教室里会比散坐在100人的大教室里感觉更温馨、更活跃。部分原因是我们和别人坐得很近时，更容易注意别人并且融入他们的笑声和掌声中去。另一方面，加州大学欧文分校的埃文斯教授（Evans， 1979）发现，拥挤也会增强唤醒状态。他对马萨诸塞大学的学生进行了一些测试。学生们每10人为一组，每组人会待在一个7× 10米大小的房间或一个2× 4米大小的房间。结果发现，待在拥挤的房间里的参与者比待在宽敞房间里的参与者心率更快，血压也更高（唤醒的指标）。研究者（Nagar & Pandey， 1987）对印度大学生做的一项研究也发现，拥挤使人在完成复杂任务时更容易出错。由此可见，拥挤能增强唤醒状态，而唤醒能促进优势反应。

他人在场引起唤醒的原因

在他人面前时，你会变得振奋而把自己擅长的事情做得更好（除非你已经过度唤醒或者太在乎自己的表现）。然而在同一情境下，你原本觉得困难的事情就会显得更不可能实现了。那么，他人在场是如何引起人们的唤醒的呢？有证据表明可能是以下三种因素：评价顾忌、分心以及纯粹在场（Aiello & Douthitt， 2001; Feinberg & Aiello， 2006）。

评价顾忌

社会心理学家科特雷尔推测，观察者在场使我们焦虑的原因是我们想知道别人怎么样评价我们。为了检验评价顾忌（evaluation apprehension）是否存在，科特雷尔及其同事（Cottrell & others，1968）让观察者蒙上眼睛，结果发现与可以自由观察的观众所引起的效应不同，仅仅蒙上眼睛并没有改善优势反应。

其他实验也证实了科特雷尔的结论：如果人们认为在场的观察者正在评价自己，那么他们的优势反应就会明显改善。有这样一项实验，加利福尼亚大学的长跑者在跑道上跑步时会遇到一位坐在草地上的女士。如果这位女士是面对着他们的，那么与她背对着他们相比，长跑者跑步的速度会更快一些（Worringham & Messick， 1983）。

评价顾忌也有助于解释以下问题：

● 为什么与比自己稍微优秀一点的人一起工作时，人们的表现会最好（Seta，1982）？

● 为什么一个高层领导小组的唤醒状态会在意见无关痛痒之人加入时会有所降低（Seta & Seta， 1992）？

● 为什么那些最担心别人对自己评价的人往往最容易受他人在场影响（Gastorf & others， 1980；Geen & Gange， 1983）？

● 为什么在场者是密切注意人们行动的陌生人时，社会助长效应最大（Guerin & Innes， 1982）？

他人评价引发的自我关注也会干扰我们熟练掌握的自动化行为（Mullen & Baumeister， 1987）。如果篮球运动员过分关注自己，在关键投篮时刻分析自己的身体移动，那他就很可能无法命中。

分心

研究者（Sanders & others， 1978；Baron， 1986）对评价顾忌进行了更深入的研究。他们认为，参与者在考虑共事者会如何行动，或者观众会如何反应时，参与者已经分心了。这种注意他人和注意任务之间的冲突，会使认知系统负荷过重，于是就引起了唤醒。我们都“受到分心的影响”。不仅他人在场会引起唤醒，有时其他分心物的出现，比如光线的突然照射，也会引起唤醒（Sanders， 1981a，1981b）。

纯粹在场

然而，扎荣茨认为，即使在没有评价顾忌或没有分心的情况下，他人的“纯粹在场”也会引发一定程度的唤醒。前面提到过在动物身上也存在社会助长效应。这暗示社会唤醒机制在动物界也十分普遍。（动物也许并不能有意识地关注其他动物对自己的评价。）在人类社会中，许多长跑者都会因为有人跟他们一起跑而得到激励，即便那些一起跑的人既不是他们的竞争对手，也不会对他们进行评价。

这里有必要提醒一下，正确的理论能精确简约地概括客观现实；它能简化并且归纳总结各种各样的观察资料。社会助长理论在这方面做得很好。它是许许多多研究结果的简单概述。完善的理论也应该能提供明确的预期，这些预期会（1）有助于该理论的验证和修正；（2）引导全新的探索；（3）对实际应用提出建议。社会助长理论已经明确地提出了前两种预期：（1）理论基础（他人在场会引发唤醒，并且这种社会唤醒会提高个体的优势反应）已经得到证实了，而且（2）这个理论给这一沉寂已久的研究领域带来了新的生机。

预期（3）是否也能用于实际？我们可以对可能的应用做一些有根据的推测。在许多新写字楼里，用一些低矮的隔离物划分出的宽敞、开放的办公区域已经替代了私人办公室。意识到他人在场是有助于个

体提高熟练任务的作业成绩，还是会干扰其对复杂问题的创造性思维？你还能想到其他可能的应用案例吗？

模块18 人多能减轻责任

在拔河比赛中，八个人一队的队员们使出的力气，与他们各自参加个人拔河比赛所使出的最大力气的总和一样大吗？如果不一样，原因何在？我们对于工作群体中成员所付出的努力程度应该抱何种期望？

社会助长作用经常发生在人们为个人目标努力时，例如，缠鱼线或解数学题等，在这种情况下，他人可以对个人的努力做出单独的评价。上述情境和日常生活中的某些工作情境十分类似，而与大家为同一个目标一起努力的情境迥然相异。因为后者个人的努力无法单独进行评价，如群体拔河比赛、集资筹款（共同经营糖果生意赚钱支付班级旅行的费用）、计算班级总分的比赛项目等都是很好的例子。在这样的“群体加总任务”（小组成绩有赖于成员个人努力总和的任务）中，团队精神是否会提高产出呢？作为一个团队一起工作时，泥瓦匠们会比他们单独工作时更快吗？实验室模拟研究可以找到这些问题的答案。

人多好办事

大约一个世纪以前，法国工程师林格曼（Kravitz & Martin，1986）发现，选手在群体拔河中所付出的努力仅有个人单独努力之总和的一半。这表明，与“人多力量大”的普遍观念恰恰相反，实际上，在群体任务中小组成员的努力程度反而较小。也许，糟糕的表现源于糟糕的合作——人们一起拉绳子的时候，用力的方向和时间可能

稍有差异。由英厄姆（Ingham， 1974）领导的一个马萨诸塞研究小组巧妙地解决了这一问题，他们让参与者认为自己在和其他人一起拉绳子，而实际上是参与者一个人在拉。蒙在鼓里的参与者们被排在如图18-1所示装置的第一个位置，并且要求他们：“尽你的全力去拉。”结果发现，如果他们知道自己是一个人在拉，那么使出的力气会比认为身后还有2~5个人和自己一起拉时多出18%。

研究者（Latane & others， 1979；Harkins & others， 1980）同时也注意到了社会懈怠（social loafing）现象的其他方面。他们观察到，6个人一起尽全力叫喊或者鼓掌所发出的喧闹声还没有1个人单独所发出喧闹声的3倍响。就像拔河比赛一样，制造喧闹声的任务也很容易受群体低效的影响。所以拉坦及其助手们沿袭了英厄姆的方法，他们使俄亥俄州立大学的学生认为自己是在和其他人一起叫喊或者鼓掌，而实际上只是单独行动。

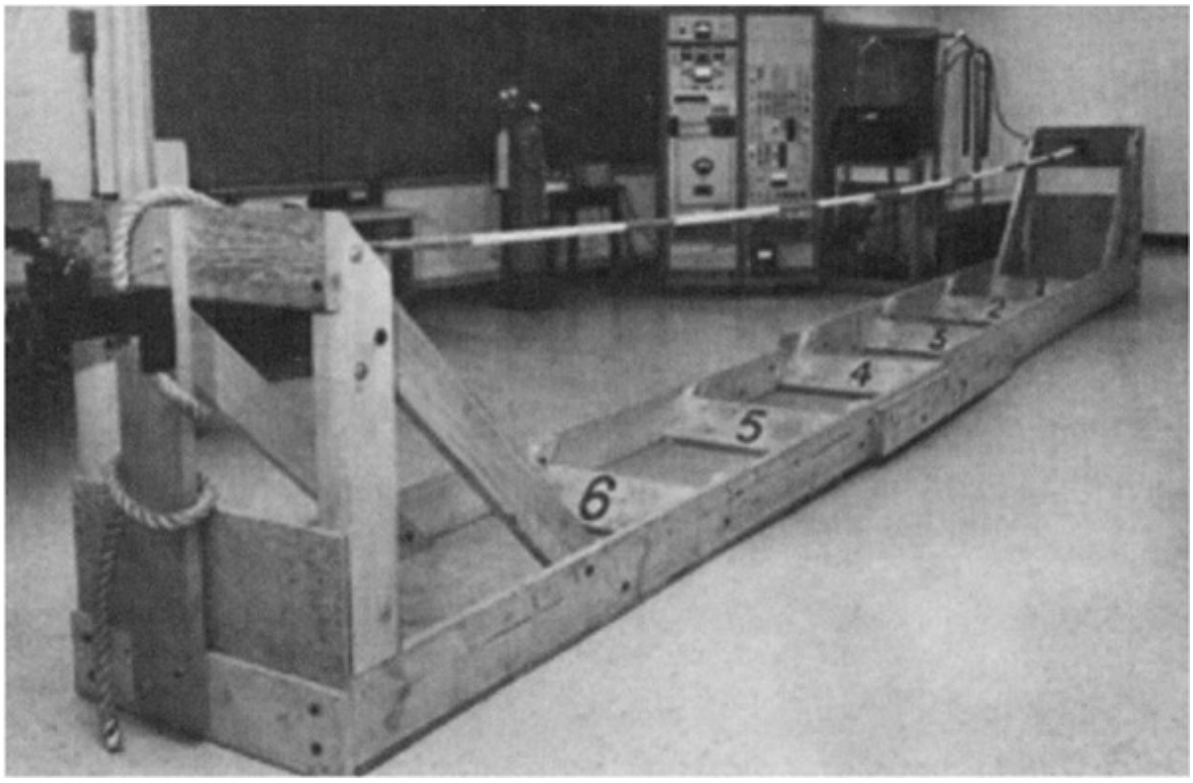


图18-1

拉绳装置。拉绳实验中，站在第一个位置的人如果认为后面有人和自己一起拉，那么他使出的力气就比较小。资料来源：Data from Ingham, Levinger, Graves & Peckham,1974. Photo by Alan G. Ingham.

他们的方法是这样的：让6个学生蒙上眼睛坐在一个半圆形中，给他们戴上耳机，从中他们可以听到别人叫喊或者鼓掌的声音。这样，如果学生听不见自己的叫喊或鼓掌声，那别人的声音就更听不见了。在不同轮的实验中，或者要求他们单独叫喊或鼓掌，或者要求他们整组一起做。有些知道这个实验的人猜测，和他人一起做的时候参与者会叫得更响，因为这时候社会抑制会降低（Harkins，1981）。而真实的结果却证实了社会懈怠：参与的学生认为自己正和其他5个人一起叫喊或鼓掌时所发出的喧闹声要比他们认为自己正单独做时少三分之一。甚至高中的拉拉队队长也会发生这种社会懈怠现象（Hardy & Latane， 1986）。

政治学家斯威尼（Sweeney， 1973）对社会懈怠的政策性含义很感兴趣，在得克萨斯大学所做的一项实验中，他观察了其中的现象。当学生知道要对自己单独评价（以电量的输出来计量）时，与认为自己的成绩要与其他骑手的成绩加在一起相比，他们踩自行车练习器时要更加卖力。在群体条件下，人们就会受到搭便车（free-ride）的诱惑。

从这项以及其他160项研究（Karau & Williams， 1993）中，我们可以看到，引发社会助长作用的心理力量（即评价顾忌）发生了逆转。在社会懈怠实验中，个体认为只有他们单独行动才会受到评价。群体情境（拔河、喊叫等）降低了个体的评价顾忌。如果人们无需单独为某事负责或者不会单独评价努力程度，所有小组成员的责任感都被分散了（Harkins & Jackson， 1985；Kerr & Bruun， 1981）。相形之下，社会助长实验则增强了个体的评价顾忌。一旦成为注意的焦

点，人们就会自觉监控自己的行为（Mullen & Baumeister，1987）。所以规律还是一样：个体一旦受他人观察，个体的评价顾忌会有所增强，这样社会助长作用就发生了；个体一旦消失在人群中，个体的评价顾忌就会减小，社会懈怠就发生了（图18-2）。

激励小组成员的一种策略是使个体作业成绩可识别化。有些橄榄球教练通过录像和对运动员进行个别评价的方法来达到这一目的。无论是否在一个小组中，当个体的行为可以单独评价时，人们会付出更大的努力：大学游泳队的队内接力赛中，如果有人监控队员并且单独报出每个人的成绩时，那么整体游泳的速度会有所提高（Williams & others， 1989）。

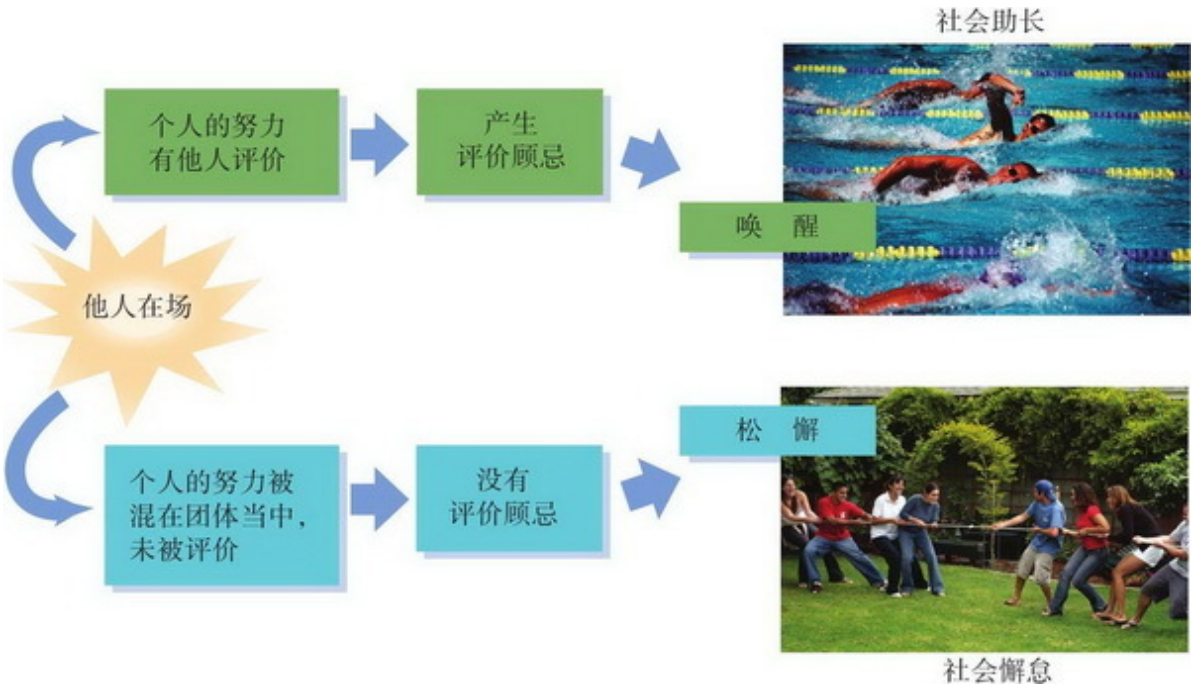


图18-2

是社会助长还是社会懈怠？如果无法对个体进行评价或者个体无需为某事单独负责，则更可能发生社会懈怠。单个游泳者能依靠自己的能力在比赛中获胜。在拔河比赛比赛中，并非是团队中的任一队员对比赛输赢负责，因而任何一个队员都可能会放松或懈怠。

日常生活中的社会懈怠

社会懈怠很普遍吗？在实验室中，此现象不仅在拔河比赛、蹬自行车、叫喊和鼓掌等任务中发生，同时也出现在排气或排水，评价诗歌或社论，发表观点，打字和信号侦察等任务中。那么这些结果能推广到人们的日常工作中去吗？

一项对流水线工人所做的小实验发现，一旦可以对个人的行为进行单独评价，即使没有额外的报酬，工人们的产出仍然增加了16%（Faulkner & Williams，1996）。又如，在泡菜厂里，最主要的工作就是从传输带上挑出大小合适的半块头莳萝泡菜塞进罐子里。不幸的是，因为无法识别出这些产品分别是谁做的（所有的罐子都会在接受质量检查之前进入同一个斗车），工人们常常会随便把任何大小的泡菜都塞进罐子。威廉姆斯等人（Williams & others， 1981）指出，有关社会懈怠的研究建议“使个人的产出可以识别，并且提出问题，假如工厂只按照包装合格的泡菜付给工人相应的工资，那么一个工人会包装多少泡菜呢？”

研究者还发现，社会懈怠的现象在各种文化中都有出现，特别在评估集体主义国家的农业产量时尤其如此。前苏联集体农场里的农民们今天耕作这片土地，明天耕作另一片土地，对任何一块特定的土地都没有直接的责任感。因为农民们自己只有一块很小的私有土地。调查分析发现，虽然农民的私有土地只占全部耕种面积的1%，但其产出却占全苏维埃农场产出的27%（H. Smith，1976）。在匈牙利，农民的私有土地只占农场总面积的13%，但其产量却占了总量的三分之一。自从中国开始允许农民在上交公粮后，可以出售富余的粮食，其粮食产量以每年8%的速度暴涨——是前26年的年增长率的2.5倍。为了将报酬与产量挂钩，今天俄罗斯的许多农场都已经不再实行集体经营（Kramer， 2008）。

那么其他集体主义文化中是否存在社会懈怠现象？为了查明真相，研究者（Gabrenya & others， 1985）前往亚洲，在日本、泰国、中国台湾地区、印度和马来西亚重复了制造噪音的实验。他们发现了什么？结论是社会懈怠在这些国家和地区同样非常显著。不过，在亚洲进行的17项后续研究显示：在集体主义文化下，人们表现出的社会懈怠的确不如个体主义文化下强烈（Karau & Williams， 1993；Kugihara， 1999）。我们曾提及，对家庭和集体的忠诚在集体主义文化国家起着很重要的作用。另外，女性不如男性个人化——其社会懈怠也不如男性强烈。

在北美，不向工会或行业协会交会费也不参加义务劳动的那些工人，却往往非常乐于接受工会带来的福利。那些不响应公共电视台基金筹款动员的观众们同样也是如此，这暗示了对于社会懈怠的另一种可能解释。如果不管个人对群体做出多少贡献，都是平均分配报酬，那么付出单位劳动所得报酬多的人就等于是搭了集体的便车。因此，人们就会想在自己的努力没有人单独监控或者单独评价的时候偷懒。用一个公社成员的话来说，能很方便地搭便车的社会就是“寄生虫的天堂”。

当然，群体性的工作也不总是会引发个体的偷懒行为。有时候，群体目标极具吸引力，又十分需要每个人都尽最大的努力，这时团队精神会维持并且增强个人努力的程度。在奥运会划艇赛中，选手在参加八人一组的群体划艇赛时会比单人组或双人组时更不卖力吗？

有证据表明，他们肯定会卖力。当任务具有挑战性、吸引力、引人入胜的特点时，群体成员的懈怠程度就会减弱（Karau & Williams， 1993）。面临挑战性的任务时，人们可能会认为付出自己的努力是必不可少的（Harkins & Petty， 1982；Kerr， 1983；Kerr & Bruun， 2007）。假设人们认为小组中的其他成员靠不住或者没有能力做出多少贡献，那他们也会付出更大的努力（Plaks & Higgins，

2000；Williams & Karau， 1991）。但是，在很多情况下，其他稍逊色的个人也会这么做，因为他们要努力追赶他人更高的生产率。对群体实施激励性措施或者让群体为一个有挑战性的目标而奋斗也可以提高整体的努力程度（Harkins & Szymanski，1989；Shepperd & Wright， 1989）。

如果小组成员彼此都是朋友或者成员都很认同自己的群体，认为与群体不可分割，那么懈怠就会有所减少（Davis & Greenlees，1992；Gockel & others 2008；Karau & Williams， 1997；Worchel & others， 1998）。甚至仅仅期望再次与某人交往都能增加团队的干劲（Groenenboom & others， 2001）。班级中常常见面的同学之间的合作，就比与那些从来都不期望再见面的人之间的合作动机水平更高。拉坦指出，以色列集体农场的产量实际要比个体农场的产量高（Leon， 1969）。凝聚力提高了努力程度。

上述研究结果有些与对日常工作群体对象的研究相吻合。当赋予群体挑战性的目标任务时，当群体成员会因成功而获得奖励时，当他们有一种把自己的队伍看做“团队”的信念时，成员们就会努力工作（Hackman， 1986）。保持小规模工作群体也有助于使成员们相信自己对群体的贡献必不可少（Comer，1995）。因此，假如小组成员在一起集体工作，而个人的成就又无法单独评价的话，那么社会懈怠的发生就不足为奇了。这种情况下，就未必是人多力量大了。

模块19 有人陪着不孤单

2003年4月，美军抵达伊拉克后，从萨达姆的高压政策下“解放”出来的掠夺者活动猖獗。在这场“疯狂的掠夺”中，医院损失了床位，国家图书馆损失了上万册珍贵的手稿，大学也损失了大量的电脑、椅子甚至灯泡。巴格达的国家博物馆在48小时内几千件珍品遭人

抢掠，尽管大部分珍品在这之前就已运送到安全的地方（Burns，2003a， 2003b；Lawler， 2003c; Polk & Schuster， 2005）。《科学》杂志报道说：“自从西班牙征服者劫掠阿兹台克和印加文明之后，还从没有发生过这么严重的抢掠行为”（Lawler， 2003a）。一位大学院长这样描述：“暴徒成群地涌进来，来了50个，又走了，然后又来了一群”（Lawler， 2003b）。这样的报道让人迷惑：这些抢劫者的道德感哪儿去了？为什么会产生这样的行为呢？

去个体化

社会助长实验表明群体能引发人们的唤醒状态。社会懈怠实验表明群体会分散责任。一旦唤醒和责任分散结合到一起，常规的约束就会变小，后果可能令人震惊。从轻微的失态（在大餐厅里扔掷食物，怒骂裁判，在摇滚音乐会上尖叫）到冲动性的自我满足（集群破坏公物，纵酒狂欢，偷窃），甚至具有破坏性的社会暴力（警察暴力，暴动，私刑），人们都可能干得出来。

这些失控行为有一个共同点：它们在一定程度上是由群体引发的。群体能产生一种兴奋感，那是一种被比自己更强大的力量吸引住的感觉。很难想象，单独一个摇滚迷会在一个私人摇滚音乐会上发狂地叫喊，单独一个俄克拉荷马大学的学生会试图诱劝他人自杀，或者，单独一个警察会暴打一个手无寸铁的乘客。在某些群体情境中，人们更可能抛弃道德约束，以致忘却了个人的身份而顺从于群体规范，简言之，也就是变得去个体化（deindividuated）（Festinger & others，1952）。什么环境会引发这种心理状态呢？

群体规模

群体不仅能引发其成员的唤醒状态，也能使成员的身份模糊化。尖叫的人群遮蔽了尖叫球迷的个体身份。滥用私刑的暴徒组织会使成

员坚信自己不可能遭到控诉；他们把自己的个体行为看作群体所为。处在一群暴民之中而不必暴露自己姓名的暴动者会任意地抢掠。经过对21起人群围观跳楼或者跳桥事件的分析，澳大利亚墨尔本大学社会心理学教授列昂·曼（Mann， 1981）发现，如果人群规模小并且曝光在公众目光之下，人们通常不会诱劝当事者往下跳。但如果人群规模比较庞大或夜幕遮蔽了人们的身份，使其获得了匿名感，那么，人群中的大多数人会诱劝当事者往下跳并且加以冷嘲热讽。

英国肯特大学社会心理学教授马伦（Mullen， 1986）指出，在使用私刑的暴徒中也存在类似的效应：暴徒团伙的规模越大，成员越有可能失去较多的自我意识，他们就更乐于去实施诸如纵火、砍人、肢解等暴行。

从体育观众到滥用私刑的暴徒，所有这些例子中，个体的评价顾忌都降到了最低水平。人们的注意力集中在情境上，而非自身。并且因为“每个人都这样做”，所有的人都会把自己的行为责任归因为情境而不是自己的选择。

身体匿名性

我们怎么能断言人群的影响就是更高的匿名性呢？我们做不到这一点。但是我们可以就匿名性设计一项实验，看它是不是真的能减少对人们行为的抑制。津巴多（Zimbardo， 1970， 2002）从他的本科生那里获得了实验的灵感，那个学生问他，在戈尔登的《蝇王》中，那些本来很善良的男孩为什么会在脸上涂上东西以后突然间变成了恶魔呢？为了用实验考察这种匿名性，津巴多让纽约大学的女学生穿上一样的白色衣服和帽兜，这和三K党（Ku Klux Klan）成员（图19-1）非常相似。然后让她们按键对另一个女性实施电击，结果发现，她们按键的时间要比那些可以看见对方并且身上贴着很大名字标签的女生长一倍。

互联网也提供了类似的匿名性。几百万惊愕于巴格达暴徒掠夺行径的人自己却在利用网上的共享软件制作盗版光盘。因为这样做的人实在太多了，所以他们几乎不会认为下载别人版权所有的音乐到MP3播放器里有什么不道德，也不会想到自己会因此而被逮捕。

在最近的几起互联网案例中，匿名在线的旁观者煽动威胁自杀的人，甚至现场录像给许多人观看。分析科技之社会影响的学者科尔指出，网络社区“就像那些在楼下围观跳楼者的人群一样”。有时有爱心的人会试图劝说跳楼者下来，但同时有另一些人却叫嚣着“跳、跳”。科尔认为“在这些场合下，网络社区的匿名特点只会助长人们的卑劣与冷漠”（转引自Stelter， 2008）。



图19-1

津巴多实验中拥有了匿名性的女学生。在津巴多的去个体化研究中，匿名女生针对无助的受害者实施的电击强度要比非匿名女生实施的大很多。

为了在街上证实这种现象，美国马里兰大学心理学教授埃利森等人（Ellison & others， 1995）雇了一个司机当研究助手，让她遇到红灯时先暂停一会儿，并且当后面有一辆敞篷车或者有一辆4× 4轮子车的时候等上12秒钟再开。在等待的时候，她记录在后面等待的车辆所发出的喇叭声（一种轻微的攻击性行为）。相对于敞篷车的司机，那些把顶盖放下来的4× 4轮子车司机是匿名的，他们鸣喇叭的速度要比前者快1/3，而且频率和持续时间也是前者的两倍。

美国伊利诺伊大学心理学教授迪纳（Diener， 1976）领导的研究小组以巧妙的研究设计分别在群体情境和身体匿名情境中都发现了这种效应。在万圣节前夕，他们在西雅图观察了1 352个孩子玩“不请吃糖，就恶作剧”的游戏。他们走访了全城1/27的家庭，那些孩子或单独或结伴，有一名研究者热情地招待他们，邀请他们“从这些糖果里拿一粒，”然后就离开了房间。隐藏在暗处的研究者注意到，结伴的孩子们比单独的孩子多拿糖的可能性要大一倍。而且，那些匿名的孩子比那些被问及姓名和住处的孩子违规的可能性也要大一倍。如图19-2所示，违规率随着情境的不同而不同。大部分孩子会因群体的掩盖和匿名性而去个体化，因此会偷拿额外的糖果。

这些实验使我想知道统一着装具有何种效果。为了准备作战，一些部落的斗士（像一些狂热的体育迷一样）会用油彩或者面具装扮自己的身体和脸孔，使自己去个性化。战斗结束后，有一些部落会虐待或杀死幸存的战俘；而另一些部落会让战俘活着。美国新罕布什尔大学心理学教授沃森（Watson， 1973）仔细研究了一些人类学档案后发现，那些去个性化的部落斗士几乎都会对敌人施以暴行。英国东伦敦大学心理学教授西尔克（Silke， 2003）发现，在北爱尔兰的500例暴力事件中，有206例袭击者都头戴面具、头巾 或其他面部伪装物。与未伪装的袭击者相比，这些匿名的袭击者表现出更严重的袭击行为。

身体匿名性是否总能引发人们释放最邪恶的冲动呢？所幸的是，答案是否定的。在所有这些情境中，人们显然是对一些反社会的暗示线索作出了反应。美国加劳德特大学约翰逊和唐宁教授（Johnson & Downing， 1979）指出，津巴多实验的参与者类似三K党成员的装扮可能会怂恿敌意行为。在佐治亚大学进行了这样一项实验，要求女性参与者在决定给他人实施多大程度的电击之前穿上护士制服。在实施电击时，这些穿护士制服的参与者如果得以保持其匿名性，那她们的攻击性就远不如说出自己名字和身份时那般强。佐治亚大学的专家波斯特梅斯和斯皮尔斯（Postmes & Spears， 1998；Reicher & others，1995）对60项去个体化研究做了分析，得出这样一个结论：匿名性使人们的自我意识减弱，群体意识增强，从而更容易对情境线索作出回应，无论线索是消极的（三K党制服）还是积极的（护士制服）。一旦提供利他的线索，去个体化的人甚至会施舍更多的钱财。

唤起和分心活动

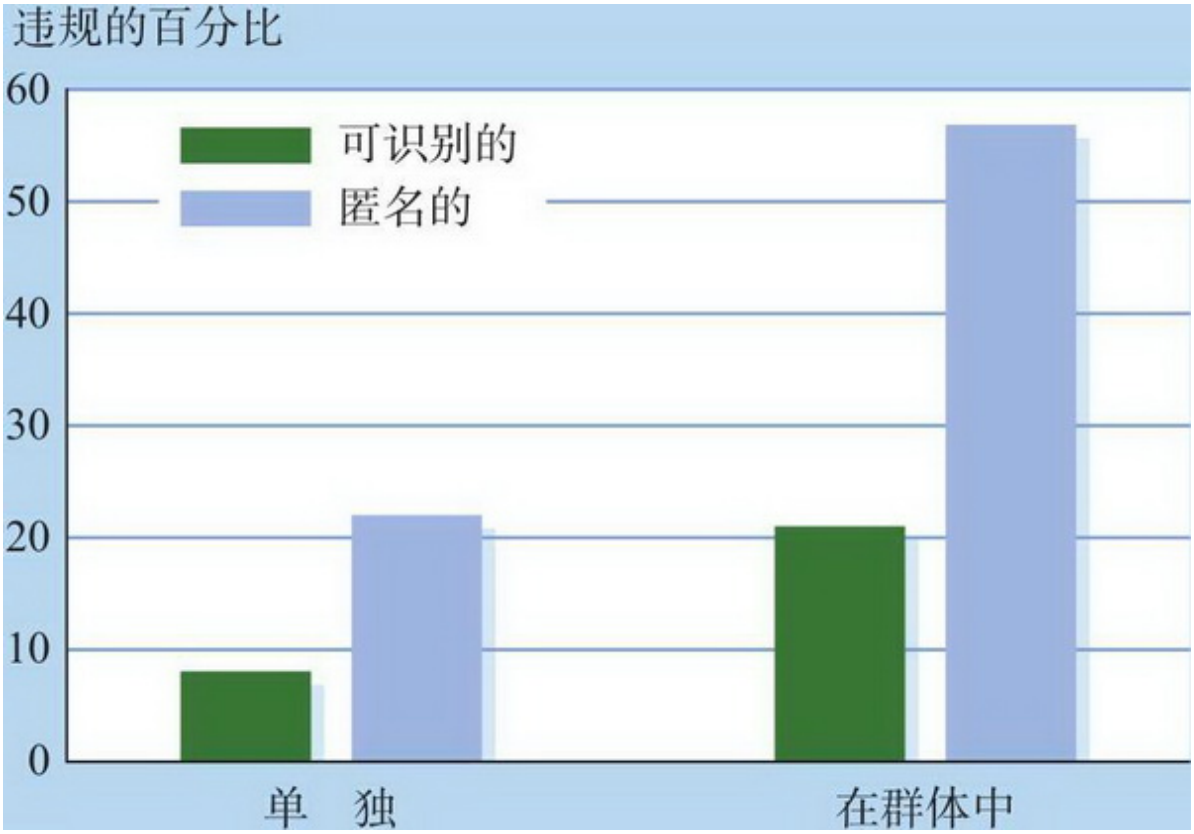


图19-2

不同情境（匿名程度）下儿童违规多拿糖果的人数比例。结伴或者匿名时，尤其是当群体性和匿名性条件都具备时，孩子们更可能违规去偷拿额外的万圣节糖果。资料来源：Data from Diener & others, 1976.

群体表现出攻击性之前常常会发生一些较小的引发人们唤起状态或者分散其注意力的事件。集体喊叫、高歌、鼓掌或跳舞，既可以令人们热情似火，又能减少其自我意识。一位文鲜明统一教会的目睹者回忆起“choo-choo”歌就是这样使人们去个体化的：

所有的兄弟姐妹们手拉着手热情地高唱，choo-choo-choo，Choo-choo- choo， CHOO-CHOO-CHOO！YEA! YEA! POWW!!!这样的行为使我们组成了一个群体，似乎我们一起以一种很奇怪的方式来体验某

种重要的东西。choo-choo的力量令我震惊，但它使我感觉很舒适而且令我很放松。（Zimbardo & others， 1977， p.186）

迪纳（Diener， 1976， 1979）的实验表明，像扔石头、小组合唱这样的活动可能会成为其他更放肆行为的前奏。当人们看到别人和自己做出同样的行为时，会对自己做出冲动性的举动产生一种自我强化的愉悦感。当看到别人和自己做的一样时，我们会认为他们也和我们想的一样，因而这又会强化我们自己的感受（Orive， 1984）。而且，冲动性的集体行为能够吸引我们的注意力。当我们冲着裁判大喊大叫时，并不会想到我们自己的价值观念，而只是对情境做出一种即时的反应罢了。有时，当我们事后停下来反省自己所做过的事和所说过的话时，会觉得很懊恼，但这只是有时候而已。还有一些时候，我们会主动寻找去个体化的群体体验，如跳舞、宗教体验和群体交流等等，从中我们能体验到强烈的积极情感以及与他人亲密无间的关系。

弱化自我意识

能弱化自我意识的群体经历通常能分离个体的行为和态度。研究者（Diener，1980；Prentice-Dunn & Rogers， 1980， 1989）发现，率真、去个体化的人更难自控，更难自律，更可能毫不顾及自己的价值观就采取行动，对情境的反应性也更强烈。这些研究结果正好可以补充和印证自我意识实验。

自我意识是去个体化的对立面。自我意识的人，以站在镜子或者摄像机面前的人为例，会表现出更加的自控，这时他们的行为也能够清晰地反映他们的态度。比如，如果人们在镜子面前品尝各种奶酪，就会挑那些低脂肪的品种（Sentyrz & Bushman， 1998）。

自我意识强的人也不太可能做出欺骗行为（Beaman & others，1979；Diener & Wallbom， 1976）。那些一直坚信自己是独立而与众

不同的人也不太可能做出欺骗行为（Nadler & others， 1982）。在日本，不论身边是否有镜子，人们通常都会想象自己在他人面前的形象。即使前面没有镜子，也不太可能欺骗他人（Heine & others，2008）。这里的原理是，具有自我意识或者由于外力暂时产生自我意识的个体，能保持情境外的日常言论和情境内的实际行动高度一致。

我们能将这些研究结果应用到日常生活的诸多情境中去。喝酒之类的情境会降低个体的自我意识，从而增强个体的去个性化（Hull & others， 1983）。而能够增强自我意识的情境，比如：镜子和相机，小城镇的居住环境，明亮的光线，醒目的姓名标签，凝神静思，个性化的着装和房屋等情境都可以减弱个体的去个性化（Ickes & others， 1978）。一个十几岁的孩子去参加聚会时，父母可能会这样说：“玩得开心，还有要记住你自己的身份。”这是父母在孩子临行前给出的最佳忠告。也就是说，和大家伙一起享受欢乐的同时要保持自我意识；保持自己的独特个性；小心去个性化。

模块20 群体如何强化我们的决策

群体互动通常会产生什么效果？积极抑或消极？警察暴力和团伙暴力都证明了群体互动潜在的破坏性。但是另一方面，支持型群体领导、管理顾问和教育理论家都肯定了它的益处，而且社会活动和宗教活动也激励群体成员与有着类似想法的其他成员建立联系，以增强他们对群体的认同。

对小群体的研究得出了一条准则，它有利于我们对积极和消极的结果都能作出解释：群体讨论通常可以强化其成员最初的意向。群体极化（group polarization）的研究体现了科学探索的过程，即有趣的科学发现是如何导致研究者草率地做出错误的结论，而最终这些结

论又为更准确的结论所代替。作为研究者，我可以与大家直接讨论这一科学谜题。

“风险转移”的案例

一篇涵盖了300多项研究的文献在其开篇就引用了一项惊人的发现，它的提出者斯托纳（Stoner， 1961）当时是麻省理工学院的一名研究生。在他的工业管理硕士论文中，斯托纳对人们普遍认同的一种看法——群体比个人在决策时更为审慎——进行了研究。他设计了一些决策时的两难情境，参与者的任务是建议假想的人物应该在多大程度上承担风险。假设你自己也是其中的一名参与者，你会在以下的情境给海伦提什么样的建议呢？[1]

海伦是一名很有创作天赋的作家，但是迄今为止她都是依靠写通俗的西部小说过着还算舒适的生活。最近她突然萌生了一个念头，想要写一部可能会产生重大影响的长篇小说。如果这部小说能够完成并且得到人们接受的话，可能会在文坛产生举足轻重的影响，而且很大程度上可以促进她事业的发展。另一方面，如果她的想法最终没能实现，又或者这部小说是一部失败之作，那么她将耗费大量的时间和精力而得不到任何回报。

设想你正在给海伦提建议。你认为她会尝试写这部小说的最低可能性是多少。

当这部小说取得成功的概率至少为_____时，海伦会尝试写这部小说？

1/10

____

2/10

____

3/10

____

4/10

____

5/10

____

6/10

____

7/10

____

8/10

____

9/10

____

____10/10（选择这一项是指你认为海伦只有在认为这部小说绝对会成功的情况下才会尝试写。）

当你做出决定后，猜猜这本书的所有读者平均而言会提出怎样的建议。

在对很多类似的问题给出自己的建议后，研究者会安排5个人左右在一起进行讨论，并就每一个问题达成共识。你认为群体决策与讨论之前所有人单独决策所得的平均值相比，会有什么差别呢？群体会倾向于冒更大的风险？还是更为审慎？抑或与个体没有差别？

令人吃惊的是，群体决策往往会更加冒险。这一现象称为“风险转移”，它推动了一股研究群体冒险性的浪潮。这些研究发现，风险转移不仅发生在需要达成共识的群体中，在某一次短暂的讨论之后，个体也会改变他们以前的决定。此外，研究者选取不同年龄、不同职业和不同国家的参与者，都得出了与斯托纳的研究相同的结果。

在讨论中，不同的看法会趋于统一。但奇怪的是，人们趋于统一所得出的观点往往比他们各自原来的观点所得出的平均值更倾向于冒险。这是个令人振奋的谜题。风险转移效应是可信的，也是意料之外的，并且无法立刻找到任何明显的解释。群体影响的何种因素可以产生此效应？这种效应的作用范围有多大？陪审团、商业委员会以及军事机构中所展开的各种讨论是否也会促进人们的冒险行为？如果以死亡率作为衡量标准，在有另两名同伴的情况下，十六七岁的年轻人鲁莽驾车的可能性几乎是车上没有任何同伴情况下的两倍（Chen & others，2000），这是否也能用上述效应来解释？

在数年的研究之后，我们发现，风险转移并不是普遍适用的。在我们设计的两难情境中，人们讨论之后会变得更为谨慎。其中一个情境的主人公叫罗杰。罗杰是一名已婚的青年男子，他有两个处在学龄期的孩子，有一份稳定、但是薪酬不高的工作。他能负担得起必需的生活用品，但对奢侈品就不敢奢望了。他听说一家不怎么有名的公司的新产品如果销路很好的话，那这家公司的库存品价值会迅速升值为

以前的三倍，但是，如果新产品卖不出去的话，那库存价格就会下跌。罗杰没什么积蓄，为了投资这家公司，他正考虑卖掉自己的人寿保险。

你能找出一条一般性的规律来解释，为什么人们在讨论了海伦的情境之后会倾向于冒进，而在讨论了罗杰的情境之后却会倾向于谨慎行事吗？如果你和大多数人一样，你就会建议海伦冒更大的风险而不是建议罗杰去冒风险，即使在和其他人讨论之前也会如此。事实上讨论在很大程度上会加强人们最初的看法。

群体能强化我们的观点吗

由此我们意识到，这种群体现象的结果并不是一味地朝冒险的方向偏移，但是群体讨论却倾向于使群体成员的初始观点得到加强。这种观点促使研究者们提出一个被法国心理学家莫斯科维斯和扎瓦罗尼（Moscovici & Zavalloni，1969）称为群体极化（group polarization）的概念：讨论通常可以强化群体成员的普遍倾向。

群体极化实验

群体讨论会引发个体观点的变化，这启发了研究者，他们在实验中组织人们讨论大多数成员都赞同或反对的观点。在群体中进行的这种谈话是否会像在两难决策情境中那样，加强成员最初的倾向？在群体中，是否冒险者会表现得更加冒险，顽固者会更为顽固，乐于助人者会更加乐善好施？因为这些正是群体极化理论所预言的（图20-1）。

很多研究证实了群体极化现象的存在。

● 莫斯科维斯和扎瓦罗尼（Moscovici & Zavalloni， 1969）观察发现，讨论可以加强法国学生本来就对总统所持的积极态度，同时也可以加强他们原本对美国所持的消极态度。

● 矶崎（Isozaki， 1984）发现，日本大学生集体讨论了某起交通事故后，给出了更明确的“有罪”判定。如果陪审团成员倾向赔偿损失，群体讨论的赔偿数额同样倾向于高于陪审团成员提出的中数（Sunstein， 2007a）。

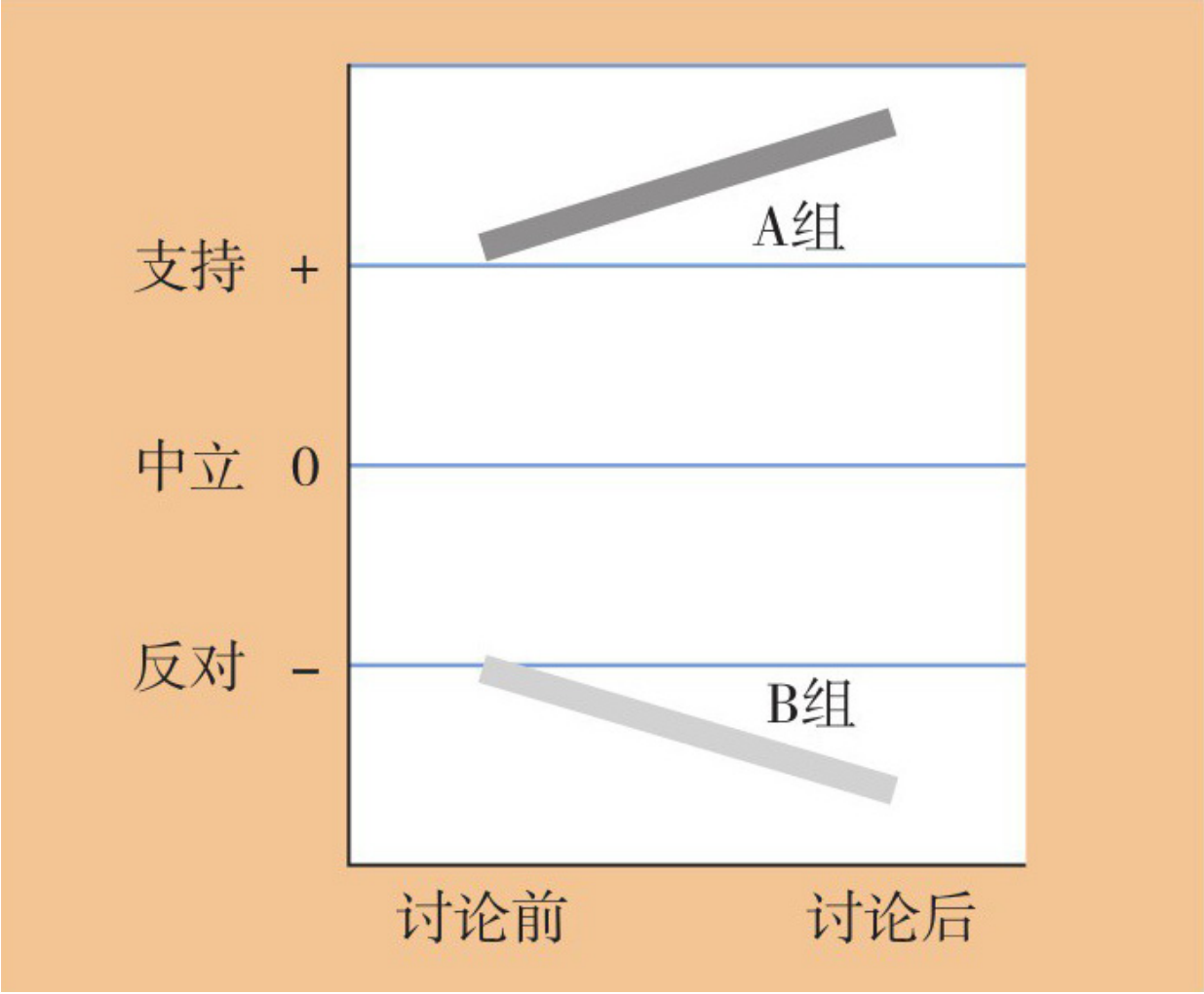


图20-1

群体极化。群体极化理论预测群体讨论会强化群体成员的共同态度。

● 布劳尔等人（Brauer & others， 2001）发现，法国学生讨论了对某些人共同持有的消极印象后，会更加讨厌这些人。

另一种研究方法是选择一些存在观点分歧的事件，然后把持有不同观点的人们分隔开，把观点相同的人们安排在一起。观点相似的人们在一起讨论的结果是否会加强他们所共同认可的观点？讨论是否会加深两种不同态度之间的鸿沟？

新加坡国立大学的毕晓普教授和我对此都很好奇。因此，我们选择了两个完全不同的群体：相对而言有种族偏见和无种族偏见的高中生。我们要求他们在讨论之前和之后对某些有关种族态度的问题做出反应，例如财产权和居住条件（Myers & Bishop， 1970）。我们发现在观点相似的学生群体里进行的讨论确实可以加大两个群体之间观点的差距（图20-2）。

日常生活中的群体极化

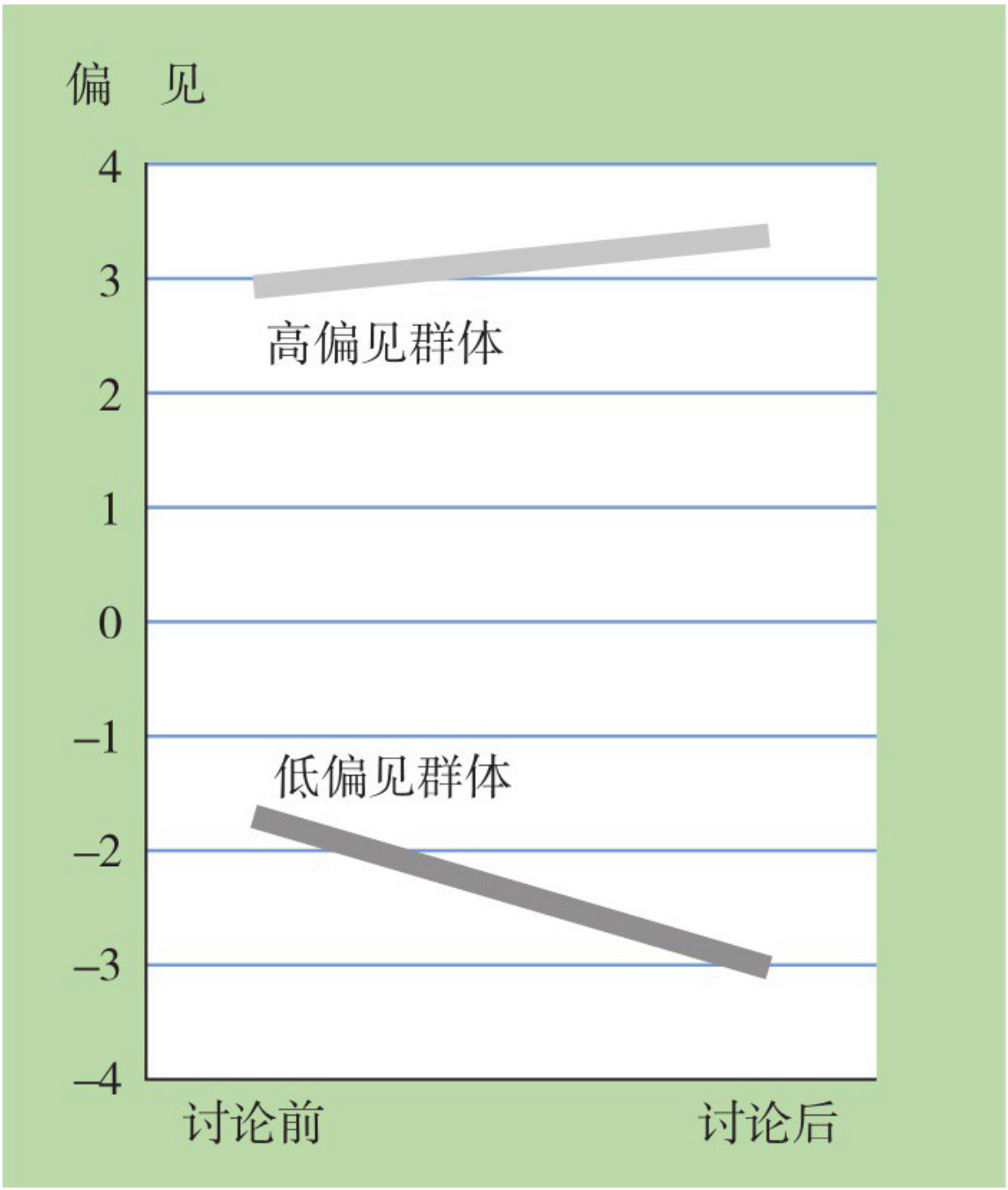


图20-2

高中生讨论种族偏见时出现的群体极化。在两个种族偏见程度不同的匹配高中生群体中，讨论加深了极化程度。谈论与种族相关的问题增强了高偏见组的种族偏见，降低

了低偏见组的种族偏见。资料来源：Data from Myers & Bishop,1970.

在日常生活中，人们往往和观点相似的人进行交往。（看看你自己的朋友圈就知道了。）与这些观点相似的朋友之间的日常交流是否会强化大家共同认可的观点？这样是否会令讨厌的人变得更为可憎，纯真的人变得更为纯真？

的确如此。斯坦福大学著名的心理学家麦科比（Maccoby，2002）指出，男孩群体和女孩群体的性别隔离能够加强他们最初中度的性别差异。男孩们在一起游戏时，会渐渐变得更加富于竞争性并做出行动取向。而女孩们在一起则会越来越倾向于做出关系取向。斯凯德和森斯坦（Schkade & Sunstein， 2003）发现，在美国联邦法庭里，“共和党任命法官会挑选那些更像共和党的人，而民主党任命法官则倾向于挑选那些更像民主党的人。”和观点相似的法官在一起又会强化这种倾向。“一个共和党法官和其他两个共和党成员在一起时，比和一个或一个以上的民主党成员在一起时审判更保守，而民主党法官也表现出类似的倾向。”

学校中的群体极化

现实生活中与实验结果一致的另一种群体极化现象是被教育研究者称作的“两极分化”：随着时间的推移，大学生群体之间最初的差异会扩大。如果甲 校大学生最初就比乙 校大学生善于思考，那么这种差异多半会随着时间加剧。类似地，和各种群体以及姊妹会的成员相比，无党派人士更可能持自由主义的政治态度，这种差异即是在大学生活中逐渐形成的（Pascarella & Terenzini， 1991）。研究者认为这个结果在一定程度上是由于群体成员会强化他们彼此共同的态度倾向。

社区中的群体极化

因为人们的自我隔离，极化现象也发生在社区中。 布鲁克斯（Brooks，2005）发现，“关系脆弱的地区……吸引脆弱类型的人，并使得人群变得更加脆弱，保守的地区……吸引保守派，并变得更加保守。” 社区开始成为回声壁，观点流转于志趣相投的朋友之间。一项实验研究了科罗拉多州的两个小群体，一组来自以自由主义著称的博尔德市，而另一组则来自更偏保守主义的科泉市。群体讨论使得群体对于全球变暖、平权运动和同性婚姻等话题的态度更趋一致。不过，博尔德市的群体往往更为左倾，而科泉市的群体往往更为右倾（Schkade & others，2007）。

美国最终变成分歧越来越多的国家。大比例支持一位候选人的州（将60%甚至更多的选票投给一位总统候选人），在1976年至2000年期间几乎翻倍（Bishop，2004）。那些刚入学大学生在政治上宣称自己是“中间道路”的比例从1983年的60%下降到2005年的45%；相应地，宣称自己偏左或偏右的学生比例在增加（Pryor & others， 2005）。在学校，群聚的学生大多来自美国白人“姐妹会”和“兄弟会”以及少数民族的学生组织，这些社会群体倾向于巩固社会认同，增加社会群体之间的敌意（Sidanius & others， 2004）。

在实验室研究中，个体彼此自由玩耍时所表现出的竞争关系和猜疑，往往甚于代表群体进行游戏（Winquist & Larson， 2004）。在实际的社区冲突中，想法相似的人们会逐渐联合起来，使他们共同的倾向得以加强。在相邻团伙相互强化的过程中，犯罪团伙便产生了，他们的成员往往具有共同的品质和敌意性人格（Cartwright，1975）。莱肯（Lykken， 1997）总结道，“如果在你的街区住进来了第二个无法管束的15岁少年，他们作为一个团伙所带来的破坏性可能并不仅仅是第一个不良少年破坏性的两倍……团伙的危险性远远大于其成员个体之和。”确实，根据维齐和梅斯纳（Veysey & Messner，1999）的报告，缺乏监管的同龄人群体是预测社区犯罪率的最有力指

标。而且，实验发现，将未成年违法者和其他少年犯放在同一个群体中——不出任何一个群体极化的研究者所料——会增加问题行为的发生率（Dishion & others， 1999）。

互联网上的群体极化

电子邮件、博客和聊天室为人们寻找志趣相投的伙伴和群体互动提供了一种潜在的新媒介。例如，在MySpace网站上就有成千上万具有相似兴趣的群体讨论宗教、政治、爱好、轿车、音乐和任何你能想到的主题。互联网上无数的虚拟群体使得和平主义者和新纳粹主义者、极客（geek，技术宅男）和怪人、阴谋家和癌症患者都能找到与之具有相同思想的人抱成团，为共同的关注、兴趣和疑问找到支持（Gerstenfeld， 2003；McKenna & Bargh， 1998， 2000；Sunstein， 2001）。没有了面对面接触的非言语差异，这样的讨论会产生群体极化吗？和平主义者是否会变得更加反战，而主张战争的成员是否会变得更有恐怖主义倾向？美国路易斯安那州立大学怀特教授（Wright， 2003）指出，电子邮件、搜索引擎和网络聊天室“提供了一种便利条件，使相同目的的人聚集起来，令分散的敌意更加明确，也能够动员致命的武装力量。”随着宽带的普及，由互联网产生的极化也越来越多，他推测，“（恐怖分子）是否都看过拉登的招兵视频？它们非常有效，利用宽带网就能更方便地抵达目标人员。”据海法大学的分析，恐怖主义的网站——从1997年的12个发展到2005年末约4700个——要比所有网站的增长速度还快四倍多（Ariza，2006）。

恐怖组织中的群体极化

在对全世界的恐怖组织进行分析后，美国宾夕法尼亚大学的麦考利和西格尔教授（McCauley & Segal， 1987；McCauley， 2002）指出，恐怖主义并不是突然间爆发的，而是拥有相同不满情绪的人们走

到一起产生的。他们摆脱了缓和因素的影响，彼此之间相互交流，逐渐变得更加极端。社会放大器将信号变得更为强烈，其结果，个体成员表现出了在远离群体时决不会做的暴力行为。

举例来说，“9·11”恐怖事件就是由一群有共同目的的人在长期互动的过程中产生的极化效应造成的。美国国家研究委员会的专家称，成为恐怖分子的过程可能就是把个体和其他信念系统隔离开，使潜在的目标失去人性，而且令其不能容忍任何异议（Smelser & Mitchell， 2002）。随着时间的推移，群体成员开始将世界分为“我们”和“他们”两类（Moghaddam， 2005; Qirko， 2004）。以色列特拉维夫大学的麦若瑞教授（Merari， 2002）是一位中东和斯里兰卡自杀式恐怖主义的研究者，他认为制造自杀式恐怖事件的关键因素就是群体过程。“据我所知，还从未出现过因个人一时的兴致而导致的自杀性事件。”

根据对沙拉菲圣战组织（伊斯兰原教旨主义运动，包括基地组织）的恐怖分子的分析，70%的人加入时都移居在国外。他们移居国外以后，在当地寻找工作或接受教育，变得更关注自己的穆斯林身份，并常常活动于清真寺，与其他客居国外的穆斯林往来，有时应募加入很小的群体，这些群体为他们提供“相互的情感和社会支持”以及“发展共同的认同”（Sageman， 2004）。

同样，大屠杀也是群体现象。这种暴力都是杀人者相互怂恿而逐步加剧的群体现象（Zajonc， 2000）。波斯特（Post， 2005）在访谈了很多被控诉的恐怖分子后指出，个体一旦处于“恐怖主义群体的高压之下”，就很难受到其他因素的影响。“长期来看，最有效的反恐政策是首先控制恐怖组织的征募活动。”

对极化的解释

为什么群体会形成比个体成员的平均观点更为夸大的观点呢？研究者们希望通过解决群体极化的谜题来为此提供思路。解答小谜题有时候会为大谜题提供线索。

在提出的几种群体极化理论中，有两种理论已为科学实验所证实。其中一种着重于讨论中所提出的观点，另一种着重于群体成员如何看待他们自己和其他成员。第一种观点是信息影响（由于接受了事实的证据而产生的影响）的例证。而第二种观点是规范影响（基于人们希望被他人接受或敬仰的愿望而产生的影响）的例证。

信息影响

从最受支持的解释出发，群体讨论可以产生一系列观点，而大多数观点都和主导性观点一致。那些对群体成员而言就算是一般常识的观点也会进入讨论，这些观点即使没有提及，也会影响讨论（Gigone & Hastie， 1993；Larson & others，1994；Stasser， 1991）。其他观点也许会包含一些群体成员在此之前并没有考虑到的具有说服力的观点。当讨论作家海伦时，也许有人会说：“海伦应该着手去做，因为她几乎不会有什么损失。如果她的长篇小说失败了，她仍然可以像从前那样去写通俗的西部小说。”这样的说法通常是将提出者的观点和他的立场放在一起。但是如果人们不了解他人的特定立场而只是听到相关的观点，他们仍然会改变自己的立场（Burnstein & Vinokur， 1977；Hinsz & others， 1997）。观点就其本质而言也很重要。

规范影响

第二种对极化的解释涉及与他人的比较。著名的社会心理学家费斯汀格（Festinger， 1954）在其极具影响力的社会比较（social comparison）理论中提出，我们人类希望能对自己的观点和能力做出评价，为此我们可以将自己的观点与他人比较。我们常常被“参照群

体”中的人们所说服（Abrams & others， 1990；Hogg & others，1990）。所谓参照群体就是与我们相一致的群体。而且，当我们发现其他人和自己持有相同观点时，为了使其他人喜欢我们，我们会将观点表达得更为强烈。

如果我们要求人们预测在类似海伦困境一类的问题上其他人的反应方式（就像我之前要求你们去做的那样）时，他们通常会表现出人众无知（pluralistic ignorance）：他们并没有意识到其他人会在多大程度上支持社会普遍认同的倾向（在这个例子中，是指写长篇小说）。即使成功的机会只有4/10，一个典型有代表性的参与者也会建议海伦写那部长篇小说，而且他估计其他大部分的人都会选择5/10或6/10。（这个发现使我们想起了自利偏差：人们倾向于认为自己要好于社会普遍所希望具有的特质和态度。）当开始讨论时，大部分人都发现自己的观点并没有想象的那样出众。事实上，其他一些人比自己更为超前，对于写小说这件事采取了更为坚定的立场。于是他们不再受群体规范的错误约束，而是自由地更加强烈地表达自己的偏好。

或许你能回忆起曾经有一次你和其他人都希望外出游玩，但是你们每个人都害怕迈出第一步，以为其他人可能对此并没有兴趣。这样的人众无知会阻碍人际关系的发展（Vorauer & Ratner， 1996）。

又或许你会回忆起曾经有一次在一个群体中，你和其他人都很拘谨地沉默着，直到某个人打破沉默说道：“嗯，坦白说，我认为……”于是很快地，你们都惊讶地发现，原来大家都强烈地支持彼此所认同的观点。有时，当教授问大家有什么疑问时，没有人会做出反应，因为每个学生都怕别人以为他或她是惟一一个没听懂的人。所有人都认为自己保持沉默是害怕出丑，而别人保持沉默是因为他们已经听懂了教授的讲解。

这种社会比较理论引发了一系列的实验，在这些实验中人们面对的是他人的立场而不是观点。这大致上类似我们阅读一个民意测验的结果或是选举的最终结果时的体验。如果人们了解了他人的立场——在没有讨论的情况下——那么他们就会改变自己的反应来迎合一个被社会认同的立场（Myers， 1978）.这种基于比较的极化效应通常没有现场讨论所产生的极化效应那么强烈。但是，令人吃惊的是，人们并不是简单地向群体平均值靠拢，而是比其更胜一筹。

仅仅了解了他人的选择也会产生随大流效应，从而创造出一鸣惊人的歌曲、书籍和电影。社会心理学家（Salganrik & others，2006）用实验考察了这一现象，招募14 341名互联网参与者收听没听过的歌曲，如果他们愿意还可以下载。研究者随机给一些参与者安排了一种情境，即披露了先前参与者选择下载的歌曲。结果发现，在获得此一信息的参与者之中，流行歌曲变得更加受欢迎，而不流行的歌曲变得更不受欢迎。

群体极化的研究表明社会心理学研究的复杂性。尽管我们十分希望对某种现象的解释能尽量简洁，但一种理论很少能解释所有的数据。由于人类的复杂性，常常会有多个因素影响最终结果。在群体讨论中，有说服力的论点往往决定了那些涉及事实的问题（“她是否为自己所犯的罪行感到愧疚？”）。而社会比较会影响那些涉及价值判断的反应（“她应该被判多长时间的徒刑？”）（Kaplan， 1989）。在很多既涉及事实又涉及价值判断的事件中，这两个因素会共同起作用。发现其他人具有和自己相同的感受（社会比较）会使每个人暗自赞成的那些观点（信息影响）被释放出来。

群体思维

我们前面讨论的社会心理学现象是否同样会发生在公司董事会或者总统内阁这样复杂的群体中呢？他们是否会出现自我合理化行为？或者自利偏差？那种有凝聚力的“我们的感受”是否会引起从众或是拒绝异议的行为？公开承诺是否可以抗拒改变？是否存在群体极化现象？社会心理学家贾尼斯（Janis， 1971， 1982）想知道这些现象是否能帮助解释20世纪的美国总统及其顾问所做出的群体决策。为此，他分析了几次惨败的决策过程：

● 珍珠港。1941年12月的珍珠港偷袭事件使美国也加入了第二次世界大战，事件发生之前的几个星期，夏威夷的军事指挥收到了一条可靠的消息：日本计划袭击美国在太平洋上的某个军事据点。之后军事情报失去了与日本航空母舰的无线电联系，那时航空母舰正径直朝夏威夷前进。空中侦察队本来应该能侦察出航空母舰的位置或者至少发出几分钟的警报。但是自以为是的司令们完全无动于衷。结果是：直到日军开始对这个毫无防备的基地发动袭击，警报才被拉响。袭击后美军损失了18艘舰艇、170架飞机以及2 400位军人的生命。

● 猪湾事件。1961年，总统肯尼迪及其顾问们试图用1 400名由中央情报局（CIA）训练过的古巴流亡者来袭击古巴，以此推翻卡斯特罗政权。几乎所有的袭击者都被杀或是被抓获，美国颜面尽失，而且古巴与苏联更为团结了。在得知后果以后，肯尼迪大呼：“我们怎么做出了如此愚蠢的事呢？”

● 越南战争。在1964~1967年期间，由总统约翰逊及其政治顾问组成的“周二午餐团”决定扩大对越南的战争，因为他们预测美国的空中轰炸、空降以及搜索捣毁任务会迫使越南民主共和国政府接受和谈，而越南共和国人民出于感激也会支持和谈。尽管政府的情报专家以及所有美国的盟国都对他们提出警告，但他们还是继续将战争扩大化。这场灾难使58 000多美国人和100万越南人丧生，美国人变得极端

化，总统被迫下台，庞大的财政赤字加速了20世纪70年代的通货膨胀。

贾尼斯认为酿成这些大错的原因是由于在群体决策中人们为了维护群体和睦而压制异议，他把这种现象称为群体思维（groupthink）。在群体工作中，同志式的友情可以提高生产率（Mullen & Copper， 1994）。而且，团队精神有助于鼓舞士气。但是在决策时，紧密团结的群体可能反而不利。贾尼斯认为产生群体思维的温床包括：

- 友善的、凝聚力强的群体；
- 对异议的相对排斥；
- 从自己的喜好出发做决策的支配型领导。

在计划那次不幸的猪湾袭击时，刚刚当选的肯尼迪总统和他的顾问们高兴地组成了一个极有团队精神的队伍。而对这次计划十分关键的反对观点都被压制或是排除了，总统本人很快就对这次袭击表示了认同。

群体思维的症状表现

从历史记录以及参与者和观察者的回忆来看，贾尼斯列出了8条群体思维的症状表现。这些症状集中反映了对异议的排除，表面上看来就是群体成员在遇到威胁时，会努力保持他们的积极群体感（Turner & others， 1992， 1994）。

前两条群体思维症状表现往往导致群体成员高估群体的力量和权利：

● 无懈可击的错觉。贾尼斯所研究的群体都表现得过分自信，以至蒙蔽了眼睛，看不到危险警报。当珍珠港的海军总指挥基梅尔得知他们已经失去与日本航空母舰的无线电联系后，他还开玩笑说，或许日本人打算绕檀香山转一圈。事实上，日本人确实这样做了，但基梅尔对这种想法的嘲讽使人们认为这不可能是事实。

● 群体道义毋庸置疑。群体成员接受了其所在群体内在的道义，却忽略了伦理和道义上的其他问题。肯尼迪等人知道基辛格顾问和富布赖特议员对于袭击一个小小的邻国在道义上持保留态度，但整个群体从没接纳或讨论过这些道义上的疑虑。

群体成员还会在想法上变得越来越接近：

● 合理化。群体以集体投票将决策合理化的方式来减少挑战。比起自省和重新考虑以前的决定，约翰逊总统的周二午餐团花了更多的时间来使扩大战争的决策合理化（对其进行解释和找出合理的理由）。每个行为都变成了掩饰和合理化。

● 对对手的刻板印象。陷于群体思维的人们往往会认为自己的对手不是太难于协商，就是太弱小愚蠢，以至于难以抵抗他们的计划。肯尼迪等人自认为卡斯特罗的军事力量很薄弱，其支持势力也很弱，因此仅仅一个旅就能推翻其政权。

最后，群体会受制于追求一致性的压力：

● 从众压力。群体成员会抵制那些对群体的设想和计划提出疑问的人，而且有时候这种抵制并不是通过讨论而是针对个人的嘲讽来实现。有一次，当约翰逊总统的助理莫伊斯抵达会场时，总统嘲笑他说：“噢，‘阻止爆炸的先生’来了呀！”面对这样的讥讽，很多人都选择了从众。

● 自我审查。由于异议往往会令人不舒服，而且整个群体似乎表现出一致性，所以人们往往会将自己的疑虑压制下来。在猪湾事件之后的几个月，施莱辛格（Schlesinger, 1965, p.255）自我谴责说，他在“内阁进行的那些重要会议中保持了沉默。即使提出反对意见也无济于事，我仍将被人们厌恶，这样的念头压倒了我的愧疚感。”

● 一致同意的错觉。不要去破坏一致性的自我潜意识压力会导致一致同意的错觉。而且，表面上的一致性更坚定了群体的决策。这种表面上的一致性在上述的三次大失误中十分明显，在其他群体决策失误也是如此。希特勒的顾问斯皮尔（Speer， 1971）把希特勒周围的氛围描述为：从众的压力压制了一切异议。异议的缺乏造成了一致同意错觉：

在正常的氛围中，背离事实的人们会很快被拉回正轨，因为他们会受到周围人的嘲弄或批评，这样他们就会意识到自己的错误。而在第三德意志帝国，没有这样的矫正机制，尤其是对那些身处社会高层的人们而言。相反，每个人的自我欺骗都被放大了，就好像是身处一个摆满哈哈镜的大厅里，人们脱离了残酷的外界，梦幻世界般的图景被反复强化。在那些镜子里，除了不断复制的自己的脸以外，就什么也没有了。外界没有什么因素能干扰这许多不变的脸的一致性，因为那全都是我自己的脸。（p.379）

● 心理防御。有些成员会保护群体，使那些质疑群体决策效率和道义的信息不会对群体构成干扰。在猪湾事件之前，肯尼迪把施莱辛格叫到一旁，告诉他“不要把话题扯远了”。国务卿腊斯克隐瞒了外交和情报专家提出的反对袭击的警告。就这样，他们完全充当了总统的“心理卫士”，使他不会受到相反事实的侵扰，但却无法保证决策的正确。



图20-3

对群体思维的理论分析。资料来源：Janis & Mann, 1977, p.132.

群体思维的作用

群体思维的各种症状表现会阻止群体成员探寻和讨论相反信息以及其他的可能性（见图20-3）。当领导主张某种观点而整个群体又排斥异议时，群体思维可能就会产生错误的决策（McCauley， 1989）。

英国心理学家纽厄尔和拉格纳多（Newell & Lagnado， 2003）认为，群体思维还可能解释伊拉克战争。他们指出，无论是萨达姆还是布什，身边都有一大群和他们具有同样目的的进言者，这就迫使反对者闭嘴，而令其只过滤支持自己假定的信息——伊拉克的假定是对入侵者进行反抗，而美国的假定则是成功地入侵会带来短暂的和平占领和今后长期的民主政治。

预防群体思维

不良的群体动力能帮助解释很多错误的决策，正如有时候厨子过多往往会搞砸一锅汤。不过，在开明的领导方式下，有凝聚力的团队精神的确有助于决策。有时三个臭皮匠真的能顶一个诸葛亮。

为了找出促进英明决策产生的条件，贾尼斯分析了两个看起来比较冒险的成功事例：二战后杜鲁门政府为了恢复欧洲经济而实施的马歇尔计划，以及1962年肯尼迪政府对前苏联意欲在古巴建立导弹基地一事的处理。贾尼斯（Janis， 1982）提出预防群体思维的建议就融合了这两大事例中很多有效的群体过程：

- 公正——不能偏向任何立场。

- 鼓励批评性评价；设置一个“魔鬼代言人”。如果能有一个真正的反对者就更好了，这会刺激原来的想法并使群体对反对意见持开放态度（Charlan & others， 2001a， 2001b）。

- 有时可以将群体划分成几个小组，然后再重组在一起表达不同的意见。

- 欢迎局外的专家和伙伴提出批评。

- 在实施之前，召开被称为“第二次机会”的会议，让大家畅所欲言。

如若采用这些步骤，群体决策可能要花费更长的时间，但最终证明会更少犯错，也更有效。

模块21 人的力量

物理学家尼尔斯·玻尔说：“客观事实有轻重之分，微琐事理的对立面显然错误，重大事理的对立面亦然。”本编社会影响的每个模块都揭示出这样一个重大事实：社会环境具有巨大的力量。

外部强大压力的重大事实可以解释我们的行为，前提是假定我们都像墙头草那样被动。但是，我们与墙头草不同，不会完全受所处的情境左右。我们会行动，我们会反抗。

我们会对环境做出反应并获得环境的回应。我们可以抗拒社会情境，有时候甚至可以改变环境。因此，“社会影响”的每个模块都会呼吁人们关注重大事实的对立面：人的力量。

也许强调文化的力量会令我们有些不舒服。多数人反感听到任何外部力量决定我们行为的解释，我们视自己为自由的生灵，自己行动（至少比较好的行动）的主宰。我们担心相信文化决定论会引发如哲学家萨特所称的“错误信念”——以指责其他人或事物来逃避自己的责任。

事实上，社会控制（环境力量）和个人控制（个人力量）并不如文化和生物的解释所认为的那样完全对立。从社会和个人的角度对行为的解释都有效，因为任何时候，我们既是社会的创造物又是创造者。我们很可能是基因和环境相互作用的产物。但事实是未来即将到来，我们的任务就是决定未来的方向。我们今天的选择将会决定明天的环境。

人与环境的相互作用

社会情境的确会强烈地影响个体，但是个体也会影响社会情境。二者相互影响，相互作用。追问到底是外部情境还是内部天性（或者

说文化或进化）决定了行为，就好像追问到底是长度还是宽度决定了房间的面积。

这种相互作用至少表现在三方面（Snyder & Ickes， 1985）。

● 特定的社会情境对人的影响通常会因人而异。由于人类心理并不会以完全相同或客观的方式来理解现实，所以每个人都会按照自己对情境的解释做出反应。有些人（个体及群体）更为敏感，更容易对社会环境做出反应（Snyder，1983），比如日本人比英国人更容易对社会期望做出回应（Argyle & others，1978）。

● 人们通常会选择自己所处的环境（Ickes & others，1997）。假如能选择，社交型的人都会选择能引发社会交往的情境。当你选择就读的大学时，你也在选择自己能接触到的特定社会影响。激进的自由主义者不太可能定居在达拉斯的郊区，也不太可能参加美国商会的会议。他们更倾向于住在旧金山或多伦多，并参加绿色和平组织的活动。换句话说，他们会选择一个强化自身倾向的社会环境。

● 人们往往会创造自己的环境。请再回想一下我们的先入之见如何自我实现：如果我们期望某人外向、敌对、聪明或性感，我们对待此人的行为就会引导他按照我们的期望来行动。毕竟除了置身于环境中的人以外，还能有什么因素构成社会情境呢？保守的环境往往是由保守主义者创造的。女生联谊会的活动也是由其成员决定的。社会环境和天气不一样，天气仅仅发生在我们周围。环境更像我们的家园——我们自己创造的产物。

因此影响人的力量往往植根于个人和环境之中。所以我们既创造我们的文化世界，也被我们的文化世界所塑造。

情境与个人之间双向的联系使我们与环境之间存在互动。我们既是环境的产物也是环境的建筑师，两种观点都是正确的。那么是不是

哪一种说法更为明智呢？从某种角度讲，把自己视为环境的产物（否则我们一方面会因为自己是社会的建筑师而过分骄傲，另一方面会因为自己的问题而过分指责自己），同时把他人视为自由的行动者（否则我们会变得过于集权而专断）比较明智。

也许，我们按照相反的方式理解会更好——把自己看作自由者，同时关注他人受到的环境影响。这样我们看待自己时会更强调自我效能，同时在看待他人时更多地理解他们的处境。但多数的宗教都鼓励我们对自己负责的同时尽量少地评价他人。这难道是因为我们人类的天性就是相反的：更多地给自己的失败找寻借口而同时却会责怪他人吗？

抵制社会压力

社会心理学家再次提醒自己个体所拥有的力量。我们不是被动的机器，任由外力推动；我们会根据自己的价值观采取行动，不受强加于自身的力量影响。如果预先知道有人会强迫我们，可能甚至会促使我们反其道而行之。

逆反

个体都珍视自己的自由感和自我效能感。所以，如果社会压力非常明显，以至于威胁到个体的自由感时，他们常常会反抗。想一想罗密欧与朱丽叶，两个家族的对立反而加深了他们的爱情。我们再想一想儿童，他们常常通过叛逆父母的命令来维护自己的自由和独立。所以精明的父母通常不会生硬地命令，而是让孩子自己选择：“到了洗澡的时间了，你想要盆浴还是淋浴？”

很多实验研究表明（Brehm & Brehm， 1981；Nail & others，2000），企图限制个体的自由通常会引起“事与愿违”的反从众行

为，这证明了逆反（reactance）理论（人们的确会采取行动来保护他们的自由感）的正确性。在一次现场实验中，当周围愚蠢迂腐的同学开始带腕带，许多学生就不带他们的腕带了（Berger& Health，2008）。同样，当看到足球流氓也带着巴宝莉的帽子时，英国人开始不带这种帽子，以此将自己与足球流氓区分开来（Clevstrom & Passariello， 2006）。

逆反理论有助于我们解释年轻人的酗酒行为。加拿大药物滥用中心（Canadian Centre on Substance Abuse， 1997）调查了18~24岁的青年，结果表明达到法定饮酒年龄（21岁）的人在过去一年中喝醉过的比例为69%，而不足21岁的人喝醉的比例则达77%。一项对美国56个学校所做的调查表明，达到法定饮酒年龄（21岁）的学生中有25%是滴酒不沾的，而21岁以下的学生中这类人的比例只有19%（Engs & Hanson， 1989）。

坚持独特性

想象一下一个完全从众的世界，人与人完全没有区别。这样的世界是快乐的天堂吗？如果不从众令人不适，那完全一模一样就快乐舒心吗？

个体与周围的人差别太大时会感觉不舒服。但是至少西方文化认为，如果个体与其他人完全一样的话，也会感觉不舒服。美国普度大学研究者斯奈德和弗罗姆金（Snyder & Fromkin， 1980）的一项实验表明，当人们认为自己有适度的独特性时自我感觉较好。并且他们的行为也会维护这种独特性。斯奈德（Synder，1980）告诉参加过态度测试的普度大学学生们，他们的“10个最重要的态度”与其他1万名学生的态度不同，或者几乎与之完全一样。然后让他们参加一个从众实验。那些认为自己没有独特性的参与者最有可能以不从众来维护自己

的个人特征。而且，那些“独特性需要”最高的个体受到多数派的影响最少（Imhoff & Erb， 2009）。

社会影响和渴望独特还表现在美国人给婴幼儿所起的名字上。追求新异名字的人们，却常常碰巧取了相同的名字。2007年在10大流行的女孩名字中有伊莎贝拉（2）、麦迪逊（5）和奥利维娅（7）。美国记者和畅销书作家佩姬·奥伦斯坦（Orenstein， 2003）指出，60年代那些想标新立异的人给自己的孩子取名为丽贝卡，以为能打破取名的旧俗，结果发现许多人取同样的名字。“希拉里”在80年代末和90年代初是一个很流行的名字，当希拉里·克林顿成为名人后，就显得不那么有独特性，人们也用得少了（甚至在她的崇拜者中也是这样）。奥伦斯坦观察发现，尽管这些名字的流行度在减弱，但在下一代可能会重新流行。马克斯、露丝、索菲听上去好像是养老院或小学的花名册。

把自己视为独特的个体，也表现在人们的“自发性自我概念”上。耶鲁大学的威廉·麦圭尔等人（McGuire & Padawer-Singer，1978；McGuire & others，1979）研究发现，当要求儿童“给我们介绍一下你自己”时，他们最可能提到的是自己独有的特征。在国外出生的孩子更可能提到他们的出生地，红头发孩子与黑发或棕发的孩子相比更愿意提及自己的头发颜色，体重较轻和体重较重的孩子更可能提及自己的体重，少数民族的孩子更可能提及自己的民族。

同样，与异性相处时我们会对自己的性别更敏感（Cota & Dion，1986）。有一次，我去参加美国心理学会的会议，恰巧其他10位参会者都是女性，我立刻意识到了自己的性别。第二天结束时，我们休息了一会儿，我开玩笑说，我去洗手间时排队的队伍最短，这才引起邻座的女性注意此前未曾意识到的事：这一群体的性别构成。

麦圭尔认为其中的道理就是，“只有当个体与众不同时，才会意识到自我。”因此，“如果我是一群白人女性中的一位黑人妇女的话，那么，我往往会认为自己是一个黑人；而如果我转到了黑人男性群体中，那么我的黑皮肤就没有那么突出了，我更会意识到自己是一位女性”（McGuire & others， 1978）。这种洞察力有助于解释为什么在非白人环境中长大的白人会更强烈地意识到自己的白人身份，为什么同性恋者比异性恋者更能意识到自己的性取向，为什么少数派群体更容易意识到自己的独特性，以及个体所处的文化又是如何与独特性发生关联的（Knowles & Peng， 2005）。由于多数族群意识不到这种民族特点，可能认为少数民族群体过于敏感。我偶尔会客居苏格兰，在那里，我的美国口音使我成为一个外国人，我清醒地意识到我的国籍，也对其他人对此的反应非常敏感。

就算两种文化非常相似，人们仍然会注意到彼此的差别，无论多么微小，甚至非常细微的差别也会引起歧视和冲突。英国著名作家乔纳森·斯威夫特在《格列佛游记》中以小人国两大派系斗争的故事讽刺了这一现象。小人国里的小人因为非常小（身高15厘米）所以总是碰到一些意想不到的问题。两派的区别是：一派认为水煮蛋该从大的一端剥开，而另一派则认为该从小的一端剥开。放眼全世界，苏格兰人与英国人、塞尔维亚人与克罗地亚人，或天主教徒与北爱尔兰新教徒之间的差别看来并不大。但是，小小的差别有时却意味着强烈的冲突（Rothbart& Taylor， 1992）。当两个群体非常相像时，冲突往往也最为紧张。

所以，虽然我们并不喜欢太过于离经叛道，然而讽刺的是，我们所有人都希望能与众不同，并热衷于特立独行（虽然你是独特的，但你也与他人有相似之处）。但是自利偏差的研究表明，我们追求的不仅是独特性，而且是符合道德规范的独特性。我们所追求的独特性不仅要与众不同，而且要好于众人。

少数派的影响

我们会看到：

● 文化背景塑造了我们，但我们也帮助创造并选择了这些背景。

● 从众压力有时会战胜我们更好的判断，但公然的压力会激起逆反心理，从而坚持自己的个性与自由。

● 说服的力量确实很强，但我们可以通过公开承诺和预估说服的感染力来抵制被说服。

最后，我们将讨论个体如何影响他们所在的群体。

大部分社会运动最初都是由一小部分人主导，最终才变成多数人的运动。爱默生写道：“所有的历史都是记录少数派甚至一个人单打独斗力量的历史。” 想想哥白尼、伽利略、马丁·路德·金和苏珊·安东尼。美国民权运动也是由一名美国黑人妇女帕克斯点燃的，她在阿拉巴马蒙哥马利的一辆公共汽车上，拒绝让出自己的座位。科技发展史也是由一小部分具有创新精神的人所谱写的。正如富尔顿改良他的轮船——“富尔顿的愚行”——后所忍受世人的嘲笑：“在我的道路上从没有任何鼓励的评论、明朗的希望和温馨的祝愿”（Cantril & Bumstead，1960）。事实上，如果少数人的观点从来都没能占上风，历史将是一潭死水，什么也不会改变。

什么因素能使少数派具有说服力？施莱辛格为使肯尼迪等人考虑他对袭击猪湾的质疑，又该做些什么？由法国巴黎大学心理学教授莫斯科维斯（Serge Moscovici）在巴黎进行的实验证实了少数派影响的几大决定因素：一致性、自信和背叛。

（注：这里的“少数派的影响”是指少数派的观点，而非指民族中的少数派。）

一致性

比起摇摆不定的少数派，那些坚持自己立场的少数派更具有影响力。莫斯科维斯及其助手（Moscovici， 1969， 1985）发现，如果少数人一致认为蓝色幻灯片是绿色的，那么占大多数的成员偶尔也会表示赞同。但如果这少部分人摇摆不定，认为其中1/3的蓝色幻灯片是蓝色的，而其他的是绿色的，那么事实上多数派中没有一个人会同意“绿色”。

实验表明，经验也证实，不从众，特别是一直坚持不从众，结果往往很痛苦。成为一个群体中的少数派也会让人很不舒服（Levine，1989; Lucken & Simon，2005）。这可以用于解释少数派缓慢效应（minority slowness effect），即相对于多数派，少数派往往更慢地表达他们的观点（Bassili， 2003）。如果你决定做爱默生所说的一个人的少数派，你必须准备好接受嘲弄，特别是你所提出的观点与大多数人息息相关，并且群体正试图就某一问题达成一致（Kameda & Sugimori，1993；Kruglanski & Webster， 1991；Trost & others，1992）。人们或许会认为你提出异议是由于心理反常（Papastamou & Mugny， 1990）。当加州大学洛杉矶分校的心理学教授内梅斯（Nemeth， 1979）将两个人安排在一个模拟陪审团中，并让他们反对大多数人所提的意见时，这俩人确实变得不受欢迎。

尽管如此，多数派公认这两人的坚持比其他任何东西都更能促使他们重新考虑自己的立场。相比多数派影响常激发不假思索的同意，少数派影响会激起更深刻的讨论，并且会提升创造力。（Kenworthy & others， 2008；Martin & others，2007， 2008）。

拥有不同种族朋友或者处于多种族讨论群体之中的大学生，过分简单的思维更少（Antonio & others， 2004）。自己群体内产生的异议，会使人们获得更多的信息，以新的思路思考问题，并且常常会做出更好的决策（Page， 2007）。内梅斯认为，个体并不需要通过辩赢朋友来影响他人，他引用王尔德的话说：“我们不喜欢任何类型的争论；它们庸俗但又常令人信服。”

一些成功的公司已经认识到创新有时候是由少数派的观点引起，然后可以带来新思想，同时也激励同事们用一种新的方式思考问题。以崇尚“尊重个体的原创力”而闻名的3M公司就鼓励员工进行大胆的想象。报事贴便笺纸就是3M公司的化学家西尔弗尝试创制强力胶失败的产物。3M公司的另一位化学家弗赖伊在没能用小纸片给自己的赞美诗集作记号的时候，就想到“需要一种边缘有贴纸的书签。”即使这样，最终还是这些少数派的观点赢得了挑剔的市场（Nemeth，1997）。

自信

一致性和坚持性是自信的表现。而且，内梅斯和瓦赫特勒（Nemeth & Wachtler，1974）报告说，少数派表达自信的任何行为——例如坐在席位的上座——都会使多数派产生自我怀疑。通过坚定有力的行为表现，少数派明显的自我支持会促使多数派重新考虑他们的立场。当事关观点而非事实时，尤其如此。意大利帕多瓦大学的心理学教授马斯及其同事（Maass & others， 1996）的研究表明，在关注事实（“意大利大部分的原油是从哪个国家进口的？”）的时候，少数派的说服力没有其关注态度（“意大利大部分的原油应该从哪个国家进口？”）的时候强有力。

背叛多数派

坚持己见的少数派会打破任何的一致同意错觉。当少数派对多数派的判断力提出质疑后，多数派的成员往往能更加自由地表达他们自己的疑虑，甚至会倒向少数派的立场。可是你知道对于一名孤独的背叛者，一开始同意多数派的观点，重新思考后提出异议，情况会如何？莱文（Levine， 1989）研究匹兹堡大学的学生发现，如果少数派中的某个人是从多数派中投奔过来的，那么他会比那些自始至终居于少数派的人更有说服力。内梅斯发现，与《十二怒汉》的情节不同，在她的模拟陪审团实验中，一旦开始出现背叛行为，其他人常常也会紧紧追随，产生滚雪球效应。

这些加强少数派影响的因素是否只对少数派起作用呢？纽约大学的心理学教授沃尔夫等人（Wolf & Latane， 1985；Wolf， 1987）以及克拉克（Clark， 1995）认为并非如此。他们指出，同样的社会力量对多数派和少数派都同样起作用。信息影响（通过有说服力论据）和规范影响（通过社会比较）同时可以增强群体极化和少数派影响。如果一致性、自信和背叛能使少数派得到加强，那么这些变量也能加强多数派。任何立场的社会影响力取决于它的力量、即时性以及支持者的数量。

马斯和克拉克（Maass & Clark， 1984， 1986）同意莫斯科维斯的观点，但是，他们认为少数派更可能使人们发生转变而接受他们的观点。莱文和莫兰（Levine & Moreland， 1985）分析了群体的时间进化过程，总结出群体的新成员与老成员表现少数派影响的方式有所不同。新成员通过引发他人对他们的关注，以及在老成员中引起群体知觉来施加影响。而老成员通常能够较为自由地表达异议或是实施领导。

在强调个体对群体影响的同时，还存在这样一种有趣的现象。直到最近，这种少数派能够动摇多数派的观点其本身就是社会心理学领域少数人的看法。尽管如此，通过不懈而有力地提出这种观点，莫斯

科维斯、内梅斯、马斯、克拉克和其他人已经说服了群体影响研究中的多数人：少数派影响是一个值得研究的现象。而且这些少数派影响的研究者们对这一领域产生兴趣的原因也许并不会让我们吃惊。马斯（Maass， 1998）成长在二战后的德国，在听完祖母对法西斯的描述后，她对少数派如何影响社会变革产生了兴趣。内梅斯（Nemeth，1999）对此产生兴趣是源于当她作为访问教授在欧洲与“泰菲尔和莫斯科维斯一起工作”的时候。“我们三个都是‘局外人’——我是一名在欧洲的美籍罗马天主教女性，她们两个都是在二战中活下来的东欧犹太人。对价值观的敏感性以及为了少数派意见的抗争研究成了我们的主要工作。”

领导是否属于少数派影响

1910年，挪威人和英国人开始了前往南极的宏伟之旅。由探险家阿蒙森有效领导的挪威人成功地到达了南极。而英国人由于斯科特领导无方而没能成功，斯科特和三名队员遇难。阿蒙森形容领导（leadership）就是特定个体动员和引导群体的过程。美国政治评论家金斯利（Kinsley， 2003）观察到，布什在职期间的行为就显示了“个人的力量”，“在布什指称萨达姆是个严重的威胁并需要被驱逐之前，人们并没有这种想法。或许你可以用很多词汇描述这种情况，但‘领导’必然是其中之一。如果真正的领导是指能够带领人们去他们不想去的地方，那么布什的确证实了自己是个真正的领导者。”

有些领导是正式任命或选举产生的，而有些是在群体交流中非正式地产生的。怎样能产生好的领导往往取决于情境——领导工程队的最佳人选可能并不是销售队伍的好领导。有些人能出色地担任任务型领导（task leadership）——组织工作、设置规范、聚焦于目标的实现。而另一些人能出色地担任社会型领导（social leadership）——建立团队、调解矛盾、表达支持。

任务型领导通常是支配型的——如果领导能够睿智地发出指令就能很好地完成工作（Fiedler， 1987）。由于是目标取向的，这样的领导会将群体的注意力和努力都放在任务上。实验表明，特定的、有挑战性的目标再加上周期性的进程报告会促进高成就的实现（Locke & Latham， 1990）。

社会型领导通常具有民主风格——他们代表了权威，接纳团队成员的意见，并且像我们看到的那样，能避免群体思维。很多实验表明这种领导风格有利于鼓舞士气。群体成员在参与决策时通常表现出更高的满意度（Spector， 1986；Vanderslice & others， 1987）。如果对员工们的任务加以控制，他们也会更受鼓舞去获取成就（Burger， 1987）。

一度流行的“伟人”领导理论——所有的优秀领导都具有某些特质——被人们抛弃了。现在我们知道，有效的领导风格会随情境而改变。知道自己该做什么的下属可能会讨厌任务型领导，但不知道的下属或许会欢迎。但是最近，社会心理学家们又开始关注，是否可能存在某些品质是很多情境下的优秀领导都共有的（Hogan & others，1994）。英国社会心理学家史密斯和泰博（Smith & Tayeb，1989）报告说，在印度、伊朗和中国台湾地区进行的研究，都发现在矿区、银行和政府办公室的优秀主管在任务型和社会型领导上的得分都很高。他们既主动关注工作的进展，同时对下属的需要也很敏感。

研究还表明，许多实验室群体、工作团队和大型公司的有效领导都表现出了能令少数派观点具有说服力的行为。这样的领导靠不懈坚持自己的目标来赢得信任。他们常常流露出自信的领导气质来赢得下属的忠诚（Bennis， 1984；House &Singh， 1987）。具有领导气质的领导们通常对所期望的事件有一种引人注目的洞察力，能用简单明晰的语言与其他人就此进行交流，并有足够的乐观精神和团队信念来使他人信服自己。

研究者在对50个荷兰公司的分析中发现，在士气最高的企业里的行政总裁最能激发他们的同事“为了集体超越自身利益”（de Hoogh & others， 2004）。这种领导风格——转变型领导（transformational leadership）——激励他人认同并承诺完成团队工作任务。转变型领导中的绝大多数都是有魅力、充满活力、自信而且外向的，他们通常会阐明他们的高标准，激励人们分享他们的愿景，并提供人际关注（Bono & Judge， 2004）。在组织中，这类领导风格最经常的结果是形成参与度高、相互信任的和有效率的工作团队（Turner & others， 2002）。

事实上，群体也会影响他们的领导。有时候，那些站在群众最前方的人已经察觉到了事态的走向。政治候选人知道怎样从民意测验中得知民众的态度。能够代表群体观点的人更有可能被选为领导；而一个过于偏离群体规范的领导往往会被抵制（Hogg & others，1998）。明智的领导通常与多数派站在一起，并且谨慎地施加自己的影响。尽管如此，有效的个体领导有时会通过动员和引导群体力量来施加少数派影响。加州大学戴维斯分校著名的心理学家西蒙顿（Simonton， 1994）指出，在个别的情况下，适当的特质与适当的情境相匹配，可以产生出改写历史的伟大人物。丘吉尔、撒切尔、托马斯·杰斐逊、马克思、拿破仑、林肯或马丁·路德·金等伟大人物的诞生，都需要有恰当的人恰当的地点和恰当的时间。当才智、技术、决心、自信和社会领导气质巧妙地结合在一起，并遇上难得的机会，那结果就会是冠军、诺贝尔奖或是社会革命。

[1] 该项目构思于我自己的研究，它举例说明了斯托纳所提出的决策两难情境的种类。

第四编 社会关系

在探索了我们如何研究社会心理学（第一编），我们如何思考（第二编）和如何彼此影响（第三编）之后，现在，我们来考察社会心理学的第四个层面——我们彼此是如何联系的。我们对待他人的情感和行为有时是消极的，有时是积极的。

即将谈及的“偏见” “攻击性”和“冲突”等模块考察了人际关系中丑陋的方面：为什么我们讨厌，甚至互相鄙视？我们在何时会彼此伤害？原因又是什么？

在随后的“冲突解决”“吸引与亲密”以及“利他”等模块中，我们探讨了社会关系中好的方面：如何正义而友善地解决社会冲突？为什么我们会喜欢或者爱上特定的人？何时我们将会帮助他人？

最后，在模块31中我们提出，面对人口激增、资源消耗和气候变化而产生的生态恶化，社会心理学应该为改变生态屠戮做出应有的贡献。

模块22 偏见的影响范围

偏见以多种形式显现——喜欢自己的群体和不喜欢其他一些群体。

思考以下例子：

● 宗教。在伊拉克战争与“9·11”事件之后，10个美国人中有4个承认他们对穆斯林人有偏见。而且在西欧有将近一半的非穆斯林人士对穆斯林人有负面的印象（Pew，2008；Saad，2006；Wike & Grim，2007）。而在约旦、土耳其、埃及甚至是英国的穆斯林人对西方人的看法也是负面的，认为西方人“贪婪”而且“缺乏道德”。

● 肥胖。在寻求爱情或工作时，肥胖者，尤其是超重的白人妇女，前途黯淡。在若干相关的研究当中，肥胖者结婚的更少，只能获得初级的或不大好的工作，收入也更低（Swami &others， 2008）。

在实验研究中（让其中的一些人扮成肥胖者），他们被认为缺乏魅力，不太聪明，不太快乐，缺乏自我修养，不够成功（Gortmaker & others， 1993；Hebl & Heatherton， 1998；Pingitore & others，1994）。事实上，体重歧视明显超过了种族或性别歧视，它表现在职业的每一个阶段中——雇用、工作安排、晋升、薪酬、奖惩和解雇（Roehling，2000）。对超重的人的负面印象和歧视可以解释为什么肥胖的女性和男性很少（与他们在普通大众中的人数相比）成为大公司的CEO（Roehling & others，2008， 2009）。

● 性取向。很多年轻的同性恋者——一项英国的全国调查中三分之二的同性恋中学生——报告说曾遭到过非同性恋者的欺辱（Hunt & Jensen，2007）。而且，在英国有五分之一的成人女同性恋者和男同性恋者报告曾受到暴力的惩罚或者人身攻击（Dick， 2008）。在美国的一项调查中，20%的同性恋者和双性恋者曾经历过财产或人身的攻击，仅仅因为他们的性取向，并且一半的人曾受到言语攻击（Herek，2009）。

● 年龄。人们对老年人的印象通常是脆弱、缺乏能力的，并且效率低下。这导致他们倾向于像对待孩子那样居高临下地对待老年人，比如用儿语和老年人说话，这会使老年人觉得自己胜任感与行为能力下降（Bugental & Hehman，2007）。

● 移民。德国人对土耳其人、法国人对北非人、英国人对西印度人和巴基斯坦人、美国人对拉美移民的偏见正在迅速上升（Pettigrew， 2006）。我们将看到，导致种族偏见和性别偏见的因素同样会导致对移民的偏见（Pettigrew & others，2008；Zick & others， 2008）。

偏见的界定

偏见、刻板印象、歧视、种族歧视、性别歧视——这些术语往往相互重叠。让我们来澄清这些概念。上述的各种情况，正好都涉及了对某些群体的负面评价。这正是偏见（prejudice）的本质：对一个群体及其个体成员的负面的预先判断。

偏见是一种态度。它是情感、行为倾向和信念的某种独特结合物。一个存有偏见的人，可能不喜欢那些与自己不同的人，行为方式是歧视性的，并相信那些人无知而危险。与许多态度一样，偏见非常复杂，而且可能包含某种傲慢的情感成分，这种情感起到了使对方总是处于不利的作用。

负面评价是偏见的标志，它经常源自被称为刻板印象（stereotype）的负性信念。刻板印象是一种概括。为了简化世界，我们概括出：英国人保守；美国人开朗；教授则心不在焉。

这样的概括或多或少是真实的（而且并不总是负面的）。老年人确实更加虚弱。北半球靠南部的国家暴力事件发生率的确更高。有报告说，这些国家中生活在南方的人的确比北方人更善于表达。就不同性别、种族和阶层背景学生的成绩差异而言，老师们的刻板印象往往能真实地反映现实（Madon & others， 1998）。正如贾西姆等人（Jussim， McCauley，& Lee， 1995）指出的那样，“刻板印象可能是积极的，也可能是消极的；可能准确，也可能不准确。”准确的刻板印象甚至是我们所期望的。我们称其为“差异敏感性”或“多元世界中的文化觉知”。形成英国人比墨西哥人更关心准时的刻板印象，就是理解为使摩擦最小化，在每一种文化下该期望什么以及该如何行动。

当刻板印象是过度概括或明显不对的时候就会出问题。假如说美国享受福利的人大多数是非裔美国人，这一概括就有些过分，因为事实并非如此。大学生对特定的大学生联谊会成员持有不同的刻板印象

（例如，更喜欢外语课而不是经济学，或更喜欢垒球而非网球），它们包含了一定的事实，但却被过分夸大了。被刻板化的群体内个体间的差异要比想象得更大（Brodt & Ross， 1998）。

偏见是一种负面态度；歧视（discrimination）是一种负面行为。歧视行为的根源往往在于偏见态度（Dovidio & others， 1996；Wagner & others， 2008）。一项研究为此提供了很明显的证据，研究者向洛杉矶地区1115套空公寓的房东发去了电子邮件。在回复的邮件中，署名为“Patrick McDougall”的回复率为89%，署名 “Said Al-Rahman”的回复率为66%，署名为“Tyrell Jackson”的回复率为56%（Carpusor & Loges， 2006）。

态度和行为常常是松散地联结在一起的。偏见性的态度并不一定滋生出敌意行为，同样，并非所有的压迫都源于偏见。种族歧视（racism）和性别歧视（sexism）是制度上的歧视举动，即使在没有偏见意图的时候也如此。在一家全部为白人的公司里，假如面试招聘确实排除了潜在的非白人雇员，那么，即使雇主并无歧视之意，但这一惯例也可以称为种族歧视。

偏见：微妙形式和公开形式

偏见为我们的双重态度系统提供了最好的证据。我们对同一个目标可以同时拥有完全不同的外显（有意识的）态度和内隐（自动的）态度，500项利用“内隐联结测量”的研究证明了这一点（Carpenter， 2008）。已有600万人在网上参与过该测验，评价他们的“内隐认知”——你知道你不知道自己知道的内容（Greenwald & others， 2008）。这个测验主要是测量人们联想的速度。正如我们从“锤子”联想到“钉子”要快于从“锤子”联想到“木桶”，这个测验可以测量出我们从“白色”联想到“好”要比从“黑色”联想到“好”快多少。我们可能保留了小时候对某些人习惯性自动产生的恐

惧或厌恶，而他们现在变成了我们敬畏和钦佩的对象。尽管外显的态度通过教育可能会发生巨大变化，但内隐态度会持续存在，只有我们通过不断的练习从而形成新的习惯时才会改变（Kawakami & others，2000）。

俄亥俄州立大学和威斯康星州大学（Devine & Sharp， 2008）、耶鲁大学和哈佛大学（Banaji，2004）、印第安纳大学（Fazio，2007）、科罗拉多大学（Wittenbrink，2007；Wittenbrink & others， 1997）、华盛顿大学（Greenwald & others， 2000）、弗吉尼亚大学（Nosek & others， 2007）和纽约大学（Bargh & Chartrand， 1999）的研究者开展的一系列实验已经证明，偏见和刻板印象可以在人们的意识之外产生。一些上述实验通过快速闪动文字或者面孔来“启动”（自动激活）对于种族、性别、年龄的刻板印象，实验者在这种刻板印象的影响下可能在行为上产生偏差，而这一过程均在意识之外。比如，参与者启动了有关非洲裔美国人的刻板印象后，可能对研究者（故意地）恼人的要求产生更多敌意的回应。

到目前为止，我们已经概述了有意识的外显偏见和无意识的内隐偏见之间的区别，接下来让我们了解一下有关偏见的两个常见形式：种族偏见和性别偏见。

种族偏见

普天之下，每个种族都是少数群体。例如，非西班牙裔的白人仅占全世界人口的1/5，不到半个世纪之后，该比例将会变成1/8。由于过去两个世纪里的迁徙和移民，世界各民族现在互相融合，有时彼此敌对，有时又友好相处。

对一位分子生物学家而言，肤色只是一个微不足道的人体特征，它受种族之间微小的基因差异所控制。而且，自然界并不按纯粹界定

的类别来区分种族。将奥巴马标定为“黑人”的是我们人类而非自然界，尽管他的母亲是白人，同时也是我们人类将泰格·伍兹标定为“非裔美国人”（他的祖先是25% 的非洲人），或“亚裔美国人”（他也是25% 的泰国人和25% 的中国人），或者甚至是土著美国人或荷兰人（各有1/8 的血统）。

多数人看到其他人身上的偏见。在1997 年盖洛普的一项调查中，美国白人估计他们的同伴中有44% 的人偏见很深（在10 点量表上得分为5，甚至更高）。有多少人给自己也打高分呢？只有14%（Whitman,1998）。

种族偏见正在消失吗

一方面是感受到无所不在的顽固偏见，另一方面是认为自己没有什么偏见，到底哪种认识正确？种族偏见正在成为历史吗？

种族态度可以非常迅速地发生改变。1942 年，大部分美国人赞同“应该在公共汽车和电车上为黑人设置隔离区”（Hyman & Sheatsley， 1956）。事到如今，这样的问题会显得稀奇古怪，因为如此明目张胆的偏见差不多已经销声匿迹了。1942 年，不到1/3 的白人（南部只有1/50）支持学校合并；到1980 年，支持学校合并的占到90%。自1942 年以来的岁月是多么的短暂，即使自实施奴隶制的日子开始算，经历的也不过是历史长河中的瞬间，因此，这种变化确实是天翻地覆的。在英国，公开的种族偏见也骤然减少，如反对跨种族婚姻和反对少数种族担任领导的人数急剧下降，特别是在年轻人中（Ford， 2008）。

自20世纪40 年代以来，对非洲裔美国人的态度也发生了变化，虽然在40 年代，如克拉克等人（Clark & Clark， 1947）所指出的那样，许多人都持有反黑人的偏见。美国最高法院在1954 年做出了历史

性的决定，宣布隔离学校违背宪法。法院当时发现了一个值得注意的事实——当非洲裔美国儿童有机会在黑人玩偶和白人玩偶之间做出选择时，多数人选择的是白人玩偶。在20世纪50~70 年代所进行的研究中，黑人儿童喜欢黑人玩偶的可能性一直在增加。同时，成年黑人开始认为在诸如智力、懒惰和可靠等特质方面，黑人与白人非常相似（Jackman & Senter， 1981； Smedley & Bayton， 1978）。

那么，我们是否可以就此得出结论，种族偏见已经在美国、英国和加拿大这样的国家里消失了呢？ 2006 年一年当中，在有记录的仇视犯罪案件里，7 772 名犯罪者显然仍持有偏见（FBI， 2008）。如图22-1所示，极少数白人还存有偏见，不愿意投票给黑人总统候选人。根据一项对投票者种族态度和政策态度的统计分析，如果没有种族偏见的话，在2008年的总统大选中，奥巴马会多赢得6%的支持者（Fournier & Tompson， 2008）。

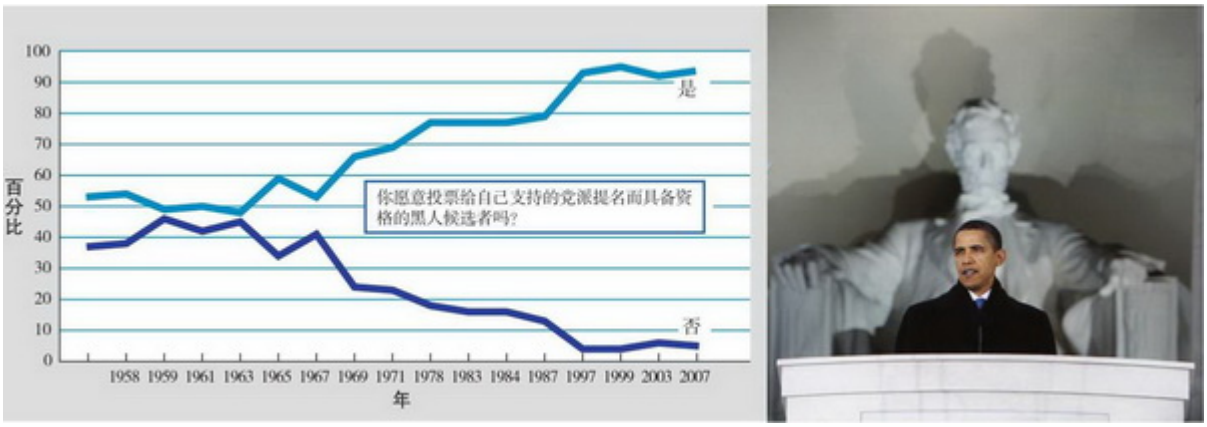


图22-1

1958~2007年美国白人种族态度的变迁。阿伯拉罕·林肯幽灵般地拥抱着巴拉克·奥巴马，形象地体现了奥巴马的名言“我们所能相信的变革”。两天之后，奥巴马站在奴隶们用双手建造的台阶上，把手放在林肯就职典礼用过的圣经上，发表《最神圣的宣誓》的演讲——他回忆，“也许60年前他父亲还不能在一家当地餐厅工作”。资料来源：Data from Gallup Polls (brain.gallup.com).

那么，走向种族平等的进程究竟如何呢？在美国，白人倾向于拿现在的情形与充满压迫的过去相比较，于是感觉到了迅速的根本性的改变。而黑人则倾向于拿当下和他们心目中的理想世界相比较，由于那个理想世界还没有实现，所以他们感觉到的改变相对较少（Eibach & Ehrlinger， 2006）。

偏见的微妙形式

偏见的微妙形式比公开形式的涉及面更广。一些专家研究了人们对黑人和白人的行为。白人对于任何需要帮助的人都是同样乐于提供帮助的，除非需要帮助的人太不相干（比如说，有一位打错电话的人，明显带有黑人口音，要求转达一个消息）。同样，当要求人们采用电击来“教授”某个任务时，白人给黑人的电击并不比给白人的多——除非他们被激怒了，或对方无法报复，或者不知道是谁干的（Crosby & others， 1980；Rogers & PrenticeDunn， 1981）。

因此，偏见态度或歧视行为一旦能隐身于某些其他动机之后，便可能浮现出来。在法国、英国、德国、意大利及荷兰，微妙的偏见（夸大种族差异、对少数民族移民不那么尊重和有好感，以臆测的非种族理由拒绝他们）正在替代公开的偏见（Pedersen & Walker，1997；Tropp & Pettigrew， 2005a）。一些研究者把这种微妙的偏见称为“现代种族歧视”或“文化种族歧视”。现代偏见通常以微妙的形式表现在我们对那些熟悉、相似以及感觉舒适的事物的偏好上（Dovidio & others， 1992；Esses & others， 1993a；Gaertner & Dovidio， 2005）。

现代偏见甚至表现为种族敏感性，它导致人们对被隔离的少数种族人士反应过度——包括对他们的成功赞扬过度，对他们的过失批评过度，以及只提醒白人学生而不提醒黑人学生学术方面可能存在的问题（Crosby & Monin， 2007， Fiske，1989；Hart & Morry，

1997；Hass & others， 1991）。它同时也表现为某种怜悯姿态。例如，肯特·哈伯（Harber， 1998）将一篇写得很糟糕的文章给斯坦福大学的白人大学生，请他们进行评价。相对于被引导认为作者是白人的情形而言，当大学生认为这篇文章的作者是黑人时，评定的分数相对更高，也很少发表严厉的批评。这些评定者，或许是为了避免表现出偏见，他们采用不那么严厉的标准，对黑人作者更宽容。哈伯指出，这种“赞扬过度和批评不足”，可能会阻碍少数种族学生取得好成就。

自动偏见

对于非裔美国人的自动偏见有多么广泛呢？研究者们已经在多种情境下观察到了这种自动反应。举个例子来说，在安东尼·格林沃尔德和他的同事（Greenwald & others， 1998， 2000）所做的巧妙实验中，当结合黑人面孔而非白人面孔的时候，10 名白人中有9 人要用更长的时间来认定愉快的单词（例如“和平”和“天堂”）是“好的”。你会注意到，参与者一般几乎没有明确表示出偏见，只有无意识、非故意的反应。不仅如此，休根伯格和博登豪森（Hugenberg & Bodenhausen，2003）报告说，这种内隐偏见表现得越强烈的人，越容易从黑人面孔中感知出愤怒。

批评者指出潜意识的联想可能只是印证了文化上的假设，但是没能说明偏见的影响（偏见包括了负面的态度和行为倾向）。但一些研究表明，内隐的偏见会改变行为：

● 在一项瑞典的研究中，针对反阿拉伯穆斯林的内隐偏见测量预测出193家企业的雇主都不会对穆斯林名字的员工进行面试（Rooth，2007）。

● 一项对287名医生的调查表明，那些表现出最多的内隐种族偏见的医生最不愿为那些主诉为胸痛的黑人患者开溶栓类药品（Green & others， 2007）。

● 一项对44名澳大利亚护士的研究表明，那些照顾吸毒者和酗酒者的护士对这些人群的内隐偏见最大，而且在面对压力时，也最想换工作（von Hippel & others， 2008）。

在一些情境中，自动的内隐偏见会影响一个人的生死。科雷尔及其同事（Correll & others， 2002,2006,2007）、格林沃尔德及其合作者（Greenwald & others， 2003）在他们各自的实验中，邀请人们快速按按钮，“射击”或者“不射击”那些在屏幕上突然出现的人，这些人或者手握枪械，或者手持诸如闪光灯或瓶子之类的无害物品。参与者（其中一个研究中既有黑人也有白人）更容易误击黑人目标。一个伦敦警察射杀了一个长相像穆斯林的人，之后的研究发现，澳大利亚人也更有可能对穆斯林穿着的人射击（Unkelbach & others，2008）。如果我们在潜意识中认为一个团体是有危险的，那么我们在面对这个团体时会更容易提高我们的注意力和唤醒水平（Donders & others， 2008；Dotsch & Wigboldus， 2008；Trawalter & others， 2008）。

在一项相关的系列研究当中，佩恩（Payne，2001，2006）、贾德及其同事（Judd & orhers， 2004）都发现，当用黑人而非白人面孔启动时，人们想到的是枪：他们更快辨认出枪或更多地将扳手之类的工具误认为是枪。即使在感知对方种族时没有发生偏见，在对其反应时仍然会受到偏见的影响——人们在开枪之前或多或少需要一些线索（Klauer & Voss， 2008）

詹妮弗和她的同事研究发现（Jennifer & others，2004），相反的效应同样存在。人们在看到武器时，更容易把注意力放到非裔美国

人身上，这种现象使美国警察更容易把黑人判断成罪犯。这些研究有助于解释为什么阿马都·戴罗（纽约市的一名黑人移民）被警察开枪射击了41次，就因为他将钱包从口袋中拿出来。

研究同时发现，自动的刻板印象和有意识控制的刻板印象所激活的脑区不同（Correll & others，2006；Cunningham & others，2004；Eberhardt，2005）。脑成像显示，当面对最能引起厌恶感的外群体（如吸毒成瘾者和无家可归者）时，与厌恶、回避相关的脑区活动增加（Harris & Fiske， 2006）。这一结果显示自动偏见涉及与恐惧有关的初级脑区，如杏仁核；而有意识控制的刻板印象与前额叶的关系更密切，后者在这一过程中所起到的作用可能与有意识的思考有关。我们在思考自己或自己认同的团体与思考陌生团体相比，激活的额叶位置也不一样（Jenkins & others，2008；Mitchell & others，2006）。

格林沃尔德和舒（Greenwald & Schuh， 1994）指出，即使是那些研究偏见的社会科学家似乎也容易有偏见。他们选定了一些非犹太人姓名（Erickson，McBride，　& others）和犹太人姓名（Goldstein， Siegel， & others），分析这些人的社会科学文章引文中的偏见。他们分析了近30 000 条引文，其中包括17 000 条关于偏见研究的引文，发现了一些值得注意的结果：与犹太裔作者相比，非犹太裔作者引用非犹太裔姓名的概率要高出40%。（格林沃尔德和舒不能确定是否犹太裔作者过度引用他们的犹太裔同行的文章，还是非犹太裔作者过度引用非犹太裔同行的文章，或者两者兼而有之。）

性别偏见

对女性的偏见有多普遍？我们在模块13中考察了性别角色规范，即人们有关女性和男性应该如何行为举止的观念。这里我们关注性别

刻板印象，即人们有关女性和男性事实上如何行为举止的信念。规范带有约定性质，而刻板印象则是描述性的。

性别刻板印象

从有关刻板印象的研究中，有两个结论是毫无疑义的：存在很强的性别刻板印象，并且正如常常发生的那样，刻板化群体的成员也接受这种刻板印象。男性和女性会一致认为你可以根据书的性感封面来判断一本书。在一项调查中，杰克曼和森特（Jackman & Senter，1981）发现性别刻板印象要比种族刻板印象更强。例如，认为两性同样“易动感情”的男性只有22%。剩余的78% 的男性中，认为女性比男性更易动感情的人数远远多于认为男性更易动感情的人数，其比例是15: 1。那么女性如何看这个问题呢？她们的答案是一样的，差异不超过1 个百分点。

要记住，刻板印象是有关一群人的概括，它们可能正确，也可能错误，或者过度概括而偏离了事实的核心。（它们也可能带有自我实现的性质。）我们在模块13中曾提到，普通男性和普通女性之间在社会联系、同理心、社会权力、攻击性和性爱主动性（然而并不包括智力）等方面确实存在某些差异。那么据此我们能否得出性别刻板印象准确的结论呢？刻板印象有时会夸大差异，但据珍妮特·斯温（Swim， 1994）的观察，并非总是如此。她发现宾州州立大学的学生有关男性和女性在不安分性、非言语敏感性、攻击性等方面的刻板印象有其合理性，比较接近于真实的性别差异。而且，这些刻板印象在不同时期和不同文化中普遍存在。综合考察了27 个国家的数据之后，约翰·威廉斯和他的同事（Williams & others，1999， 2000）发现，每个地方的人都认为女性更易相处，而男性则更开朗。性别刻板印象的持续性和普遍性，使得一些进化心理学家相信性别刻板印象反映了天生、稳定的本质特性（Lueptow & others， 1995）。

刻板印象（信念）并不是偏见（态度）。刻板印象可能为偏见提供支持。不过，抛开偏见而言，人们可能会赞同男性和女性“虽有差异但彼此平等”。让我们就此来看看研究者如何探讨性别偏见。

性别态度：善意的还是敌意的

根据人们对调查研究者的陈述，针对女性的态度与人们的种族态度一样，变化得非常快。如图22-2所示，与愿意为黑人总统候选人投票的美国人人数一样，愿意为女性总统候选人投票的人数也逐年提升。1967 年，56% 的美国大学一年级学生赞同“已婚女性的活动最好限定在家庭中”；到2002 年，赞同该观点的人只有22%（Astin & others， 1987；Sax & others， 2002）。此后，这些问题都不值得讨论了，在2008年，保守党人士为了一件他们曾经质疑的事情而欢呼：作为五个孩子的母亲，州长萨拉·佩林，被提名为共和党副总统候选人。

伊格利和她的同事（Eagly & others 1991）、哈多克和赞纳（Haddock & Zanna， 1994）也报告说，人们可能会以发自肺腑的负面情绪来对待某些群体，但他们不会这样来对待女性。大部分人更喜欢女性而非男性。他们感觉女性更善解人意、和蔼、乐于助人。因此，一种有利的刻板印象导致了一种有利的态度，伊格利（Eagly，1994）为这种有利的刻板印象起名为“女性优秀效应”（womenare-wonderful effect）。

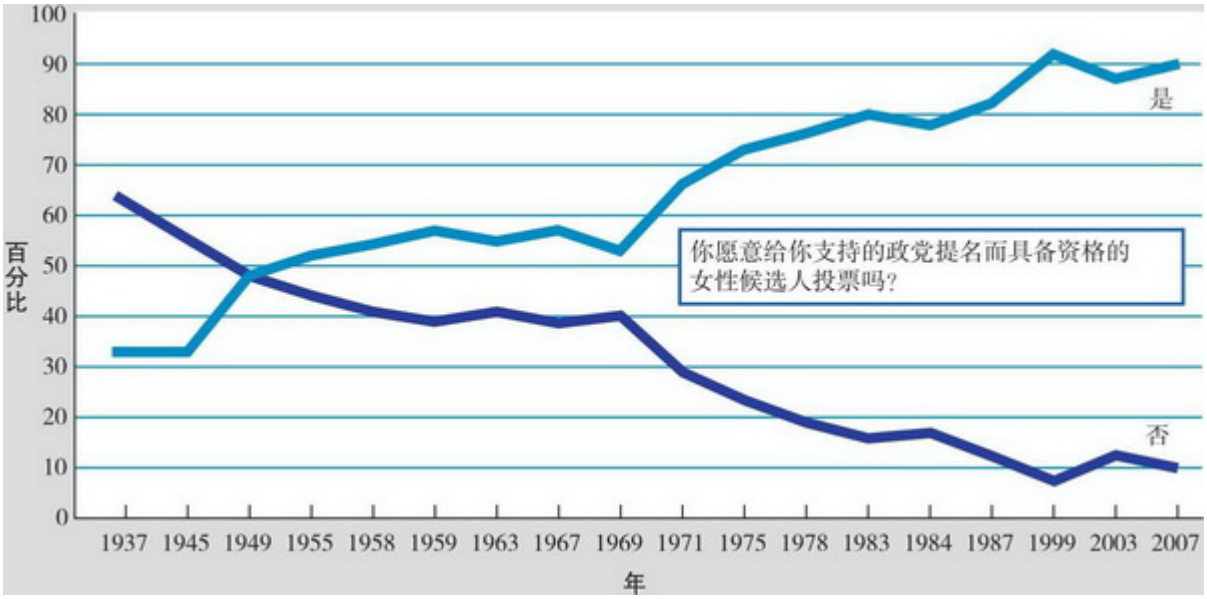


图22-2

1958~2007年性别态度的变化。资料来源：Data from Gallup Polls (brain.gallup.com).

不过，性别态度往往是好恶相伴的，这是格利克、菲斯克和他们的同事（Glick,Fiske & others， 1996， 2007）报告的结论，他们调查了19 个国家的15 000 人。他们常常将善意的性别偏见（“女性的道德敏感性更高”）和敌意的性别偏见（“一旦男性作出承诺，那么她就会牢牢束缚他”）混合在一起。

“敌意”性别歧视与“善意”性别歧视之间的差异在于，后者会发展为对他人的偏见。我们把某个群体视为竞争对手或令人喜爱的人，但是通常不会两者兼而有之。这种社会知觉在文化上存在一般性维度——可爱的（温和的）和竞争的——欧洲人常言道“德国人爱意大利人，但并不敬仰他们。意大利人敬仰德国人，但并不爱他们”（Cuddy & Others，2009）。通常，我们尊重那些地位高的竞争对手，喜欢那些能欣然接受地位更低的人。

性别歧视

作为男性也不是万事如意。以女性相比，男性自杀或被谋杀的概率是女性的3倍。几乎所有战场上的受害者都是男性，这使他们的平均寿命少了5年。大多数精神迟滞或自闭症患者都是男性，接受特殊教育项目的学生亦是如此（Baumeister， 2007；S.Pinker， 2008）。

性别偏见在西方国家是否正在迅速消失？女权运动是否已经即将完成其使命？与种族偏见一样，公开的、堂而皇之的性别偏见已然消亡了，但微妙的偏见依然存在。

通过对父母宣布婴儿的性别进行分析就可以看出这样的偏见（Gonzalez & Koestner， 2005）。生了男孩的父母比生了女孩的父母在宣布宝宝性别时更骄傲。相反，生了女孩的父母在宣布宝宝性别时比生了男孩的父母更加开心。这似乎表明，父母在宣布性别的时候，对于男孩是从身份角度来描述，而对于女孩则是从关系角度来描述。

在西方国家以外，性别歧视的情况更严重：世界上未上学的儿童当中有2/3是女孩（United Nations， 1991）。 在一些国家，歧视已经慢慢演变成了暴力，甚至一些被强奸的人会被起诉，一些女性被泼煤油，或者受到不满丈夫的家庭暴力（UN， 2006）

但是，对女性最大的偏见是发生在产前。就全世界而言，人们倾向于生男孩。1941 年，美国有38% 的怀孕父母说他们如果只养一个孩子的话，他们喜欢要男孩；24% 的人喜欢要女孩；23% 的人说他们无所谓。到2003年，答案几乎没有变化，依然是38% 的人喜欢要男孩（Lyons， 2003；Simmons， 2000）。随着人们广泛采用超声技术来检测胎儿的性别，以及越来越多的堕胎可行性，这些偏好正在影响男孩和女孩的比例。2000年中国人口统计表明，每出生100名女婴，就会

有118名男婴出生，这导致了4 000万的男性无法找到伴侣（AP，2007a）。这些历史性的性别不平衡已经产生了社会影响，男性过多（如边境城市、移民聚集区、矿工营地）可以预测出更高的暴力水平和传统性别角色（Guttentag & Secord， 1983；Hvistendahl，2008）。这些不平衡也存在于中国台湾地区（119男孩/100女孩）、新加坡（118男孩/100女孩）和印度（120男孩/100女孩）。2001 年印度人口统计报告指出，旁遮普省每出生100 名新生女婴就会出生126 名男婴。最终结果就是数以千万计的“失踪女性”。

总的来说，对有色人种和女性的公然偏见已远不如40 年前那样普遍。对于同性恋者的偏见也同样如此。然而，采用对微妙偏见敏感的测量技术依然能检测到广泛存在的偏见。在世界上的某些地方，性别歧视简直是致命的。因此，我们必须仔细而深入地考察偏见的社会、情感和认知根源。

模块23 偏见之源

偏见起源于多种根源。它的产生可能源于社会地位的差异，人们想证明这些差异是正当的，并且愿意维持这些差异。偏见也可能是我们从小习得的，我们在社会化的过程中了解了人与人之间的重要差异。最后，我们的社会制度可能起到了维持和支持偏见的作用。先考虑偏见是如何发挥作用来保护自尊和社会地位的。

偏见的社会根源

不平等的地位

记住一条原则：不平等的社会地位滋生了偏见。主人视奴隶为懒惰的、不负责任的、缺乏抱负的，正因为他们拥有这些特点，所以他

们适合被奴役。历史学家在争论到底是什么力量造成了不平等的社会地位。不过，一旦这些不平等业已存在，偏见就在促使那些有钱有势的人在经济和社会方面的特权合理化。告诉我两个群体之间的经济关系，我便可以预测群体之间的态度。

历史上这样的例子比比皆是。在实行过奴隶制的地区中偏见还最为严重。19世纪的欧洲政治家和作家们通过把被剥削的殖民地人民描述成“劣等的”、“需要保护的”、是一种需要承受的“负担”，从而证明帝国扩张是正当的（G. W. Allport， 1958， pp.204-205）。40年前，社会学家海伦·迈耶·哈克（Hacker，1951）指出了有关黑人和女性的刻板印象如何促进其社会地位低等的合理化：许多人认为这两个群体智力低下、情绪化、未开化，对他们从属的角色“心安理得”。黑人是“劣等的”，女性则是“软弱的”。黑人的处境正恰如其分；女性的位置则是在家中。

里尔萨·韦西欧和他的同事（Vescio & others， 2005）探索了上述现象的原因。他们发现，那些有权力的男性刻板地认为他们的女性下属给予了他们许多赞赏，但资源相对较少，因而损害了她们的工作绩效。这种良好的自我感觉使男性维持他们的权力地位。这种对女性看似善意的歧视（暗示女性是弱者，并且需要帮助）也存在于实验室的情境中，通过灌输一些侵入性想法，如自我怀疑、成见、自尊降低，使得女性的认知表现变差了（Dardenne & others， 2007）。

社会化

偏见起源于不平等的社会经济地位以及其他社会原因，包括我们习得的价值观和态度。家庭社会化对儿童偏见有影响，这往往与母亲对他们的教育有关（Castelli & others， 2007）。甚至儿童的内隐种族态度反映的是父母外显的偏见（Sinclair & others， 2004）。

我们的家庭和文化向我们传递着各种信息——如何交朋友，如何开车，如何分配家务劳动，以及谁不受信任和不招人待见。

权威人格

20世纪40年代，美国加州伯克利大学的研究者——其中有两位是从纳粹德国逃离出来的——设立了一个紧迫的研究任务：揭示反犹主义的心理根源。反犹主义影响之恶劣，导致数百万犹太人被屠杀，而且让那么多欧洲人成为冷漠的旁观者。在研究美国成人的时候，西奥多·阿多纳（Adorno & others， 1950）发现，敌视犹太人的人，往往也同时敌视其他少数民族。偏见似乎不只是具体针对某一群体的态度，而是如何对待与自己不同的人的一种思维方式。不仅如此，这些自以为是的种族中心主义（ethnocentric）者普遍拥有权威人格的倾向——不能容忍软弱，具有惩罚性的态度以及服从群体内部的权威。这些权威人格倾向，反映在他们赞同诸如“服从和尊敬权威是孩子们应该学习的最重要的品质”之类的陈述上。通过这些结果，阿多纳和他的同事（Adorno & others， 1950）认为具有权威人格的个体特别容易出现偏见和刻板印象。

权威人格的人，在孩提时代往往经历过苛刻的管束。这可能导致他们压抑了自己的敌意和冲动，并将这些敌意和冲动“投射”到了外群体身上。权威人格儿童的不安全感，似乎使他们倾向于特别关注权力和地位，容易形成非对即错的僵硬思维方式，难以忍受模糊性。因此，这类人就倾向于服从那些权力比自己大的人，攻击或者惩罚那些地位在自己之下的人。

一些学者对该研究持批评态度，因为该研究只关注右翼权威主义（一种在政治上以保守形式出现的权威主义——译者注），忽略左翼的教条权威主义（激进形式的权威主义——译者注）。尽管如此，该研究的主要结论依然成立：权威主义倾向，有时候在种族紧张局势中

有所反映，在经济衰退、社会巨变、日子变得艰难的时候，权威主义倾向也会急剧高涨（Doty & others， 1991；Sales， 1973）。并且，不同形式的偏见——对黑人、男同性恋者和女同性恋者、女性、老人、肥胖者、艾滋病患者、无家可归者——的确可能同时存在于同一个人身上（Zick & others， 2008）。

宗教与偏见

那些得益于社会不平等的人，在声称“人生而平等”的同时，还需要为让各种事情维持现状而寻求合理化的辩解。除了相信是上帝规定了现存的社会秩序，还有什么比这更有力量的理由？威廉·詹姆士指出，对所有的残酷劣行而言，“表面的幌子都是秉承上帝的旨意”（1902， p.264）。

几乎每一个国家的领导者，都利用宗教来使当前的秩序神圣化。利用宗教来维护不公正，这有助于解释有关基督教这一北美主要宗教的两个相互印证的发现：（1）教会成员比其他人表现出更明显的种族偏见；（2）同那些表示自己的传统信仰不那么明显的人相比，那些表示信奉传统或正统基督教的人表现出更多的偏见（Altemeyer & Hunsberger， 1992；Batson & others， 1993；Woodberry & Smith，1998）。这让我们好奇：到底是信奉宗教导致了偏见，还是偏见诱发人们去信奉宗教？抑或者是某种潜在的因素，如缺乏教育，导致了这两种结果？

如果的确是宗教信仰导致偏见，那么越虔诚的教会成员偏见就越深。但另外三个研究一致表明事实并非如此。

● 在教会成员中，同偶尔去教堂的人相比，虔诚的信徒在26 次对比中有24次显示出较少的偏见（Batson & Ventis， 1982）。

● 奥尔波特和罗斯（Allport & Ross， 1967）发现，相对那些将宗教视为实现其他目的的手段的人而言（他们会认同这样的陈述：“我对宗教感兴趣，主要是因为做礼拜是件令人愉悦的社会活动”），那些以宗教本身为目的的人（例如，他们会认同这种陈述：“我的宗教信仰真的是我为什么这么生活的理由”）表现出较少的偏见。而且，在盖洛普的“宗教承诺”指数中得分高的人，更欢迎其他种族的人做邻居（Gallup & Jones， 1992）。

● 新教牧师和罗马天主教牧师比普通人更支持民权运动。1934年，德国45% 的神职人员与组织起来反对纳粹统治的认信教会结盟（Reed， 1989）。

那么，宗教和偏见之间究竟是什么关系？答案取决于我们如何提问。如果我们将宗教虔诚定义为教会成员或至少在表面上认同传统信仰的意愿，那么越虔诚的人就怀有越多的种族偏见。顽固分子往往借助宗教使其固执合理化。可是，如果我们以其他几种方式来评价宗教虔诚的程度，那么越虔诚的人则持有越少的偏见——因此，现代民权运动具有宗教的根基，该运动的领导者当中有许多基督教牧师和基督教新教牧师。正如戈登·奥尔波特所总结的那样：“宗教的作用显得自相矛盾。它制造偏见，同时又消除偏见”（Allport， 1958，p.413）。乔纳森·斯威夫特在他1976年的著作《对各种主题的思考》中阐述了同样的思想：“让我们相互仇恨的宗教有很多，但让我们彼此相爱的宗教却不错。”

从众

偏见一旦形成，它在很大程度上就会由于惯性而持久存在。如果偏见被社会所接受，那么许多人将会遵循阻力较小的通道，顺从这种潮流。他们的行为可能是因为憎恨的需要而产生，但更可能是因为被人喜欢和接受的需要而产生。因此，当人们知道别人也是如此之后，

会变得更容易赞成（或反对）歧视，比如，当他们听到性别歧视的笑话后，对女性的支持就会减少（Ford & others， 2008；Zitek & Hebl， 2007）。

托马斯·佩蒂格鲁（Pettigraw， 1958）对南非和美国南部的白人的研究揭示了在20世纪50 年代，那些最遵从其他社会规范的人同时也是最具有偏见的人；那些不怎么遵从的人则不大有人云亦云的偏见。对于阿肯色州小石城的牧师来说，不从众的代价显然是痛苦的，1954 年美国最高法院关于在学校解除种族隔离的决议就是在那里执行的。大多数牧师愿意融合，但通常只是私底下这么说；他们害怕公开宣称会使他们失去教会成员和捐助者（Campbell & Pettigrew，1959）。

从众同样也维持着性别偏见。“如果我们来思考一下托儿所和厨房为什么是女性的天然活动范围”，萧伯纳在1891年的一篇文章中写道：“我们的所作所为与英国孩子思考笼子为什么是鹦鹉的天然活动范围是完全一样的，因为他们在其他地方从未看到过鹦鹉。”那些在其他地方见过女性的孩子——职业女性的孩子——对男性和女性看法的刻板化程度相对要低一些（Hoffman， 1977）。

在所有这些观点中，尚有一线希望。如果偏见并非植根于人格，那么随着潮流的改变和新规范的演进，偏见便可能消除。事实上，它的确在变化。

偏见的动机根源

偏见可能由于社会情境而滋生，但偏见中的敌意以及希望没有偏见的愿望背后都有动机方面的原因。挫折感可以激发偏见，如同想看

到自己的群体高人一等的意愿一样。但有些时候，人们也希望避免偏见。

挫折与攻击：替罪羊理论

痛苦和挫折（目标受阻）常常引起敌意。当我们遭遇挫折的原因令人胆怯或者尚未可知的时候，我们往往会转移我们的敌对方向，这种“替代性攻击”现象，也许助长了（美国）内战之后南方地区对美国黑人滥施私刑的行为。1882~1930年之间，当棉花价格下跌、经济受挫的时候，滥用私刑的情况可能就更加严重（Hepworth & West，1988；Hovland & Sears， 1940）。近几十年来，仇视性犯罪似乎并不随着失业率的波动而波动，但是，当生活水平不断提高的时候，社会民众就对（民族）多样性和反歧视法案持更开放的态度（Frank，1999）。繁荣时期，民族和睦更容易维护。

这种替代性攻击的目标是变化不定的。德国在第一次世界大战战败之后又出现经济混乱，许多德国人都把犹太人看成是罪魁祸首。早在希特勒掌权之前，德国一位领导人就阐述道：“犹太人只不过是替罪羊……如果没有犹太人，反犹太分子也会创造出犹太人来”（转引自G.W.Allport， 1958， p.325）。在几世纪以前，人们曾经把他们的恐惧和敌意发泄到女巫身上，女巫有时在公共场合被烧死或溺死。在当代，“9·11”事件以后，那些对移民和中东人表现出更多不宽容态度的美国人，会感到更多的愤怒而不是恐惧（Skitka & others，2004）。愤怒激起了偏见。

竞争是挫折的来源之一。当两个群体为工作、住房或社会声望而竞争的时候，一个群体实现了目标，这将成为另一个群体的挫折。因此，现实群体冲突理论（realistic group conflict theory）认为，一旦群体为稀缺资源而竞争，就会出现偏见（Maddux & others，2008；Riek & others， 2006；Sassenberg & others， 2007）。高

斯定律（Gause's law）就是一个与此有关的生态学原则，它认为有同样需求的物种之间的竞争是最激烈的。

例如，西欧有些人赞成这种说法，“过去5年当中，像你这样的人经济状况比大多数（该国某个少数民族）人都差。”这些饱受挫折的人公然表现出相对较高的偏见（Pettigrew & Meertens， 1995；Pettigrew & others， 2008）。自1975年开始，加拿大人对移民的抵触随失业率而上下波动（Palmer， 1996）。在美国，敌视黑人的偏见在那些社会经济地位与黑人最为接近的白人身上表现得最为强烈（AP/Ipsos， 2006；Pew， 2006）。同样，对黑人偏见最强的白人往往来自最接近黑人的社会经济阶层（Greeley & Sheatsley， 1971；Pettigrew， 1978；Tumin， 1958）。当利益发生冲突时，偏见——对某些人来说——就成为报复的手段。

社会同一性理论：感觉自己比他人优越

人是群居性动物。我们的祖先教会了我们如何满足和保护我们自己在群体中生存。人类为其所在的群体而欢呼，为之而杀戮，为之而献身。澳大利亚社会心理学家约翰·特纳（Turner， 1981， 2001，2004）和米歇尔·霍格（Hogg， 1992，2006， 2008）以及他们的同事注意到，我们还很自然地以我们的群体来描述自己。自我概念——我们感觉自己是谁——所包含的不仅仅是个人同一性（我们对自己的个人特性和态度的感受），而且还是一种社会同一性（social identity）。菲奥娜把自己看成一位女性，一名澳洲人，一名工党党员，一名新南威尔士大学的学生，一名麦克唐纳家族的成员。我们肩负如此多的社会身份，如同玩纸牌，在最恰当的时候打出各张牌。大多数美国学生都把自己视为“美国人”，他们对穆斯林表现出更高的愤怒或者不尊重。当启动他们作为“学生”的身份时，他们相反对警察表现出更高的愤怒（Ray & others， 2008）。

在与英国已故社会心理学家亨利·托什菲尔一起工作时，特纳提出了社会同一性理论。特纳与托什菲尔观察到以下现象：

● 我们归类：我们发现将人，包括我们自己，归入各种类别是很有用的。在表述某人的其他事情的时候，给这个人贴上印度人、苏格兰人或公共汽车司机的标签，不失为一种简单有效的方法。

● 我们认同：我们将自己与特定的群体 [我们的内群体（ingroup）]联系起来，并以此获得自尊。

● 我们比较：我们将自己的群体与其他群体[外群体（outgroup）]进行比较，并且偏爱自己的群体。

我们在评价自己的时候，会部分地依据自己的群体成员身份。拥有一种“我们”的感觉能增强我们的自我概念。这种“感觉”好极了。我们不仅在群体中为我们自己寻求尊重，还在群体中寻求自豪感（Smith & Tyler， 1997）。而且，认为我们的群体比较优秀，有助于让我们感觉更好。这就像我们都想过的，“我是一名X（你的群体）。X 很优秀，所以，我也很优秀。”

如果缺乏积极的个人同一性，人们往往会通过认同某一群体来获得自尊。因此，很多年轻人通过加入帮派来寻找自豪感、权力、安全感和同一性；当人们的个人同一性和社会同一性融合到一起——自我与群体的边界变得模糊时——他们会更加愿意为组织而战，甚至为组织牺牲 （Swann & others， 2009）。许多极端的爱国者以他们的国籍来描述自己（Staub， 1997， 2005）。很多迷茫的人投身于新的宗教运动、自助群体或兄弟会后，在其活动中找到同一性（图23-1）。



图23-1

个人同一性与社会同一性共同培育自尊。

内群体偏见

以群体方式来描述你是谁——如你的种族、宗教、性别、所学专业——意味着描述你不是谁。包含“我们”（内群体）的圈子，自然就排除了“他们”（外群体）。在荷兰的土耳其族人越是认为自己是土耳其人或是穆斯林，他就越不会把自己视为荷兰人（Verkuyten & Yildiz， 2007）。

因此，仅仅是感觉到被归入某一群体，也可能增加内群体偏见（ingroup bias）。如果问孩子们：“你们学校的学生和他们（附近

另一所学校的学生）比起来，哪里的学生更优秀？”基本上所有的孩子都会说自己学校的学生更优秀。

对成年人来说也同样如此，离家越近看上去就越好。超过80% 的白人和黑人都认为他们邻里之间的种族关系总体良好；但只有不到60%的人认为整个国家的种族关系总体良好（Sack & Elder， 2000）。在实验情境中，仅仅与某个人同一天生日就能建立足够强大的联系，以激发密切的合作（Miller & others， 1998）。

内群体偏见提供积极自我概念 内群体偏见是人们寻求积极自我概念的又一个例证。当我们的群体已经获得成功时，通过强烈地认同于该群体，我们也可以使自己感觉更好。当大学生在他们的橄榄球队获胜之后被人询问时，他们通常回答“我们赢了”。当他们的球队输了以后被人问及时，他们更可能说“他们输了”。对于那些刚刚经历突如其来的自我打击的个体，比如了解到他们在“创造力测验”中表现很差，内群体成员的成功所折射的光辉最让他们洋洋自得（Cialdini & others，1976）。一位朋友的成就所折射出的光辉同样让我们洋洋得意——除非该朋友在某些与我们的自我同一性相关的事情上胜过我们（Tesser & others， 1988）。如果你认为自己是一个杰出的心理学学生，你可能更喜欢你的一位朋友在数学上更杰出。

内群体偏见滋生偏袒 我们的群体意识是如此之强烈，以至于只要有理由认为我们是一个群体，我们就会这么做，随后就会表现出内群体偏见。即使是毫无逻辑依据而形成的群体——比如，通过投掷硬币来组建X 组和Y 组——也会产生某种内群体偏见（Billig & Tajfel， 1973；Brewer & Silver， 1978；Locksley & others，1980）。在库尔特·冯内古特的小说《打闹剧》当中，电脑给每个人名和姓之间取了一个中间名字；于是，所有中间名字为“Daffodil-11s”的人，感到他们彼此之间团结一致，疏远那些中间名字为

“Raspberry-13s”的人。自我服务偏见（第2章）再次出现，使得人们获得更积极的社会同一性：“我们”比“他们”好，即使“我们”和“他们”是随机界定的！

托什菲尔和比利希（Tajfel & Billig， 1974；Tajfel， 1970，1981， 1982）经过一系列的实验发现，只需一些十分细微的线索，就能激发出人们对自己的偏袒和对他人的不公。在一项实验中，托什菲尔和比利希让英国的青少年评价现代抽象派绘画，然后告诉他们，他们以及其他一些人更欣赏保罗·克利的画，而不太喜欢瓦西里·康定斯基的画。最后，甚至在从没有见到群体其他成员的情况下，这些青少年就开始在群体内的成员之间分钱了。这个实验以及其他一些实验以如此微不足道的方式来定义群体，但也产生了内群体偏袒。怀尔德总结了典型的结果：“当获得机会来分配15 分的分值（相当于钱）时，被试一般都给自己的群体9~10 分，其他群体5~6 分。”

当我们的群体相对于外群体而言规模较小、社会经济地位较低的时候，我们就更容易表现出内群体偏见（Ellemers & others，1997；Mullen & others， 1992）。当我们属于一个较小的群体，被一个较大的群体包围时，我们同样也会意识到我们的群体成员属性；当我们的内群体占多数时，我们倒不怎么容易想到它。在一些社交聚会当中，作为外国留学生、男同性恋或者女同性恋者、少数种族或弱势性别的一员，人们能更敏锐地感受到自己的社会同一性，并且做出相应的反应。

社会地位、自我关注和归属的需要

社会地位是相对的：要感觉自己有地位，就需要有人不如我们。因此，从偏见或任何地位等级系统中可以获得的一种心理优势就是高人一等的感觉。大多数人都能回想起自己曾经因为别人的失败而窃喜的情景，比如看见兄弟或姐妹被惩罚，或者同学考试不及格等。在欧

洲和北美，社会经济地位低下或正在下滑的群体，以及那些积极的自我形象受到威胁的群体，偏见往往更为强烈（Lemyre & Smith，1985；Pettigrew & others，1997；Thompson & Crocker，1985）。在一项研究中，同社会地位较高的女生联谊会成员相比，社会地位较低的女生联谊会成员更容易贬低其他的女生联谊会（Crocker & others，1987）。也许那些有着稳定社会地位的人对于优越感的需要相对弱一些。

一次又一次的研究表明，考虑一下自己的死亡问题，比如写一篇短文谈谈死亡以及因想到死亡而引发的情绪，也会引发人们足够的不安全感，并会进一步强化内群体偏好和外群体偏见（Greenberg & others，1990，1994；Harmon-Jones & others，1996；Schimel & others，1999；Solomon & others，2000）。一项研究发现，在白人中，想到死亡甚至会使他们更青睐那些鼓吹自己群体优越性的种族主义分子（Greenberg & others，2001，2008）。心中想到死亡的时候，人们就会采用恐惧管理（terror management）策略，即蔑视那些不断挑战他们的世界观、使他们感到更焦虑的人。当人们已经感觉到他们有可能死亡，偏见有助于支撑一个受到威胁的信念系统。不过，有关死亡的消息并非一无是处，想到死亡，也能导致人们努力追求公共的情感，如团结精神和利他主义（McGregor & others，2001）。

让人们想起死亡同样能够影响重要公共政策的支持度。在2004年的总统选举之前，给予人们与死亡相关的线索——包括让他们回忆与“9·11”袭击有关的情绪体验，或者只是向他们展示与“9·11”有关的图片——人们对小布什总统及其反恐政治主张的支持度得到了显著提高（Landau & others，2004）。而在伊拉克，死亡的提示也使得大学生群体中支持通过自杀式袭击的方式反对美国的人数增加（Pyszczynski & others，2006）。

蔑视外群体还可以满足另一种需要：对一个内群体的归属需要。正如我们将在模块29中进一步考察的，知觉到共同的敌人会使一个群体团结起来。只有在与主要竞争对手较量的时候，派别精神才会变得少有的强烈。当员工都感到与管理层对立的时候，员工之间的同事情谊往往最浓。为了巩固纳粹对德国的统治，希特勒利用了“犹太威胁论”。

偏见的认知根源

大量有关刻板印象的研究文献（见图23-2）促进了这一新视角的发展，它应用最新的研究成果来探讨社会思维。这种视角的基本观点是：刻板信念和偏见态度的存在，不仅仅是因为社会的条件作用，以及因为这些条件作用能让人们发泄敌意，还因为它们是正常思维过程的副产品。许多刻板印象，与其说源于内心深处的怨恨，还不如说产生于心理活动机制。错觉是我们解释世界过程的副产品，与此类似，刻板印象也是我们简化复杂世界的心理机制的副产品。

类别化：将人归入不同群体

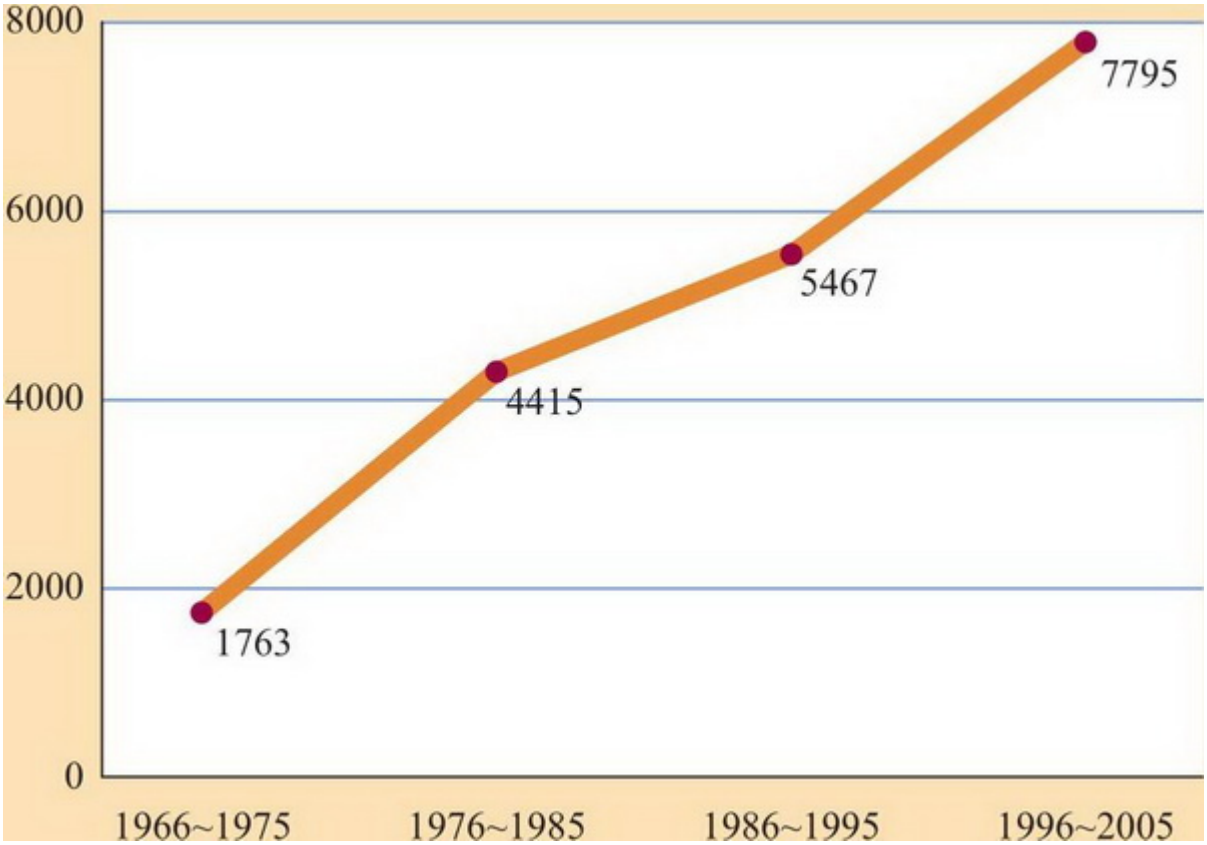


图23-2

研究“刻板印象”（或其他同义词）的心理学文献每十年的增长数量。

资料来源：PsycINFO.

我们简化世界的方法之一就是归类——通过把客体归入不同的类别来组织世界（Macrae & Bodenhausen， 2000， 2001）。生物学家区分出植物和动物。一个人也会将人进行归类。这样做了之后，我们思考这些事物的时候就会更轻松。如果一个群体内部的人具有一些相似性：如“门萨”（MENSA，世界顶级智商俱乐部——译者注）成员大都很聪明，篮球运动员大都很高，那么我们了解一个人的群体成员身份，就可以不费吹灰之力获得很多有用的信息。刻板印象有时能提供“获得信息与付出努力二者间的一个较好收益率”（Sherman &

others， 1998）。刻板印象代表着认知效率，这是快速做出判断和预测他人如何思考和行事的简便方法。

自发类别化

种族和性别，是当今世界最有效的对人进行分类的方式。想象一下，汤姆，45 岁，非裔美国人，新奥尔良房地产代理商。我可以推测，“黑人男性”形象远比“中年人”“商人”和“美国南方人”等类别要突出。

实验结果表明，我们会根据种族对人进行自发归类。正如颜色实际上是一个连续光谱，但我们把它知觉为不同的颜色一样，我们无法抗拒将人归入不同群体的倾向。人们的祖先千差万别，我们简单地将他们标定为“黑人”或“白人”，就好像这些类别黑白分明一样。当人们观看不同的人发表言论时，他们常常不记得谁说了什么，但是他们记得每个发言者的种族（Hewstone & others， 1991；Stroessner & others， 1990；Taylor & others， 1978）。这种类别化本身并不是偏见，但它的确为偏见提供了基础。

知觉到的相似性和差异性

请画出以下物品：苹果、椅子和铅笔。

让一个群体中的物品看上去比实际上的更为一致，这种强烈倾向普遍存在。你看到的苹果都是红的吗？你的椅子都是直背的吗？你的铅笔都是黄色的吗？一旦我们把两个日子归在同一月份，那么与跨月份但间隔相同的两个日子相比，它们看起来就更相像，气温更接近。比如说，人们来猜测8 天平均气温的差别，11 月15 日至23 日之间的气温差异比11 月30 日至12 月8 日之间的气温差异要小（Krueger & Clement， 1994）。

对人也一样。一旦我们把人分成群体——运动员、戏剧专业学生、数学教授——我们就有可能夸大群体内部的相似性和群体之间的差异性（S.E. Taylor，1981；Wilder， 1978）。仅仅区分出群组，就能造成“外群体同质效应”（outgroup homogeneity effect），即认为他们都是“相似的”，不同于“我们”和“我们的”群体（Ostrom & Sedikides， 1992）。因为我们一般都喜欢那些我们觉得与自己相似的人，不喜欢那些我们认为与自己不一样的人，所以，内群体偏好是一个很自然的结果（Byrne & Wong， 1962；Rokeach & Mezei， 1966；Stein & others，1965）。

当面对我们自己的群体时，我们更容易看到多样性：

● 欧洲以外的很多人将瑞士人看成非常相似的人。但对瑞士人来说，瑞士人是多种多样的，包括讲法语、德语和意大利语的群体。

● 许多盎格鲁血统的美国人把“拉丁美洲人”混为一谈。墨西哥裔美国人、古巴裔美国人和波多黎各美国人则能看出重要的差别（Huddy & Virtanen，1995）。

● 女生联谊会成员容易把她们自己的成员看成大杂烩，而认为其他联谊会的成员则大同小异（Park & Rothbart， 1982）。

也许你已经注意到：他们——你自己的种族群体以外的其他任何种族的成员——甚至看起来都很相似。我们中的许多人都有令我们尴尬不已的记忆：将另一个种族的两个人混淆为一个人，结果被我们叫错名字的人提醒说：“你以为我们所有人看起来都一样”。美国学者布里格姆、钱斯、戈尔茨坦和马尔帕斯，苏格兰学者埃利斯通过实验发现，与我们自己种族的人相比，其他种族的人的确看起来更为相像（Chance & Goldstein， 1981， 1996；Ellis， 1981；Meissner & Brigham，2001）。他们向白人大学生显示几张白人和黑人的面孔，然

后要求他们从一排照片当中挑选出这些曾看过的面孔，结果显示出本族偏差（own-race bias）的存在：白人大学生能更准确地再认白人面孔而非黑人面孔，他们常常错误地选择一些从没有看过的黑人面孔。

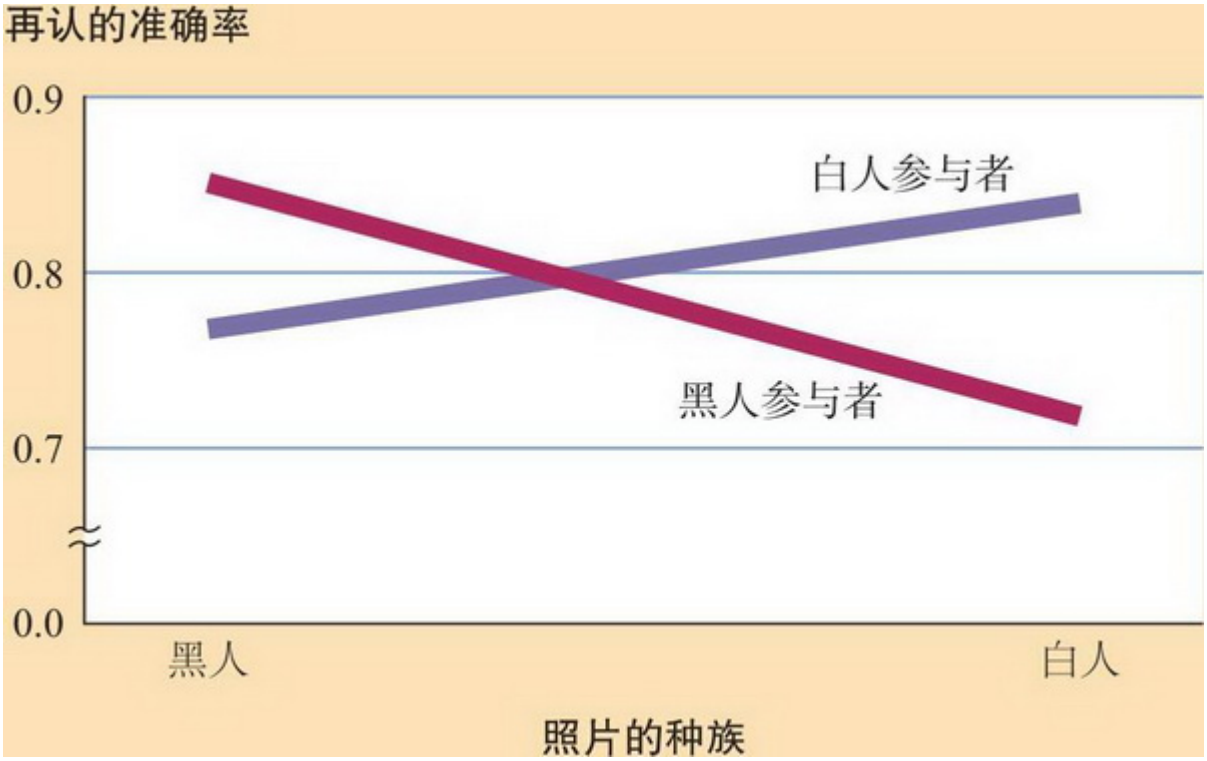


图23-3

本族偏差。白人被试能更准确地再认白人的面孔而非黑人面孔；黑人被试能更准确地再认黑人的面孔而非白人面孔。资料来源：From P. G. Devine & R. S. Malpass, 1985.

如图23-3所示，与识别白人面孔的情况相比，黑人更容易辨别其他黑人的面孔。美籍西班牙人更容易识别几个小时前见过的其他美籍西班牙人，不容易辨别同样在此之前见过的盎格鲁人（Platz & Hosch， 1988）。同样，英国的南亚裔人士比英国白人能更快地识别出南亚人的面孔（Walker & Hewstone， 2008）。10~15岁的土耳其儿童会比奥地利儿童更快地识别出土耳其人的面孔（Sporer & others，

2007）。即便是9个月大的婴儿也表现出对本种族面孔更好的识别能力（Kelly & others， 2005， 2007）。

实验室以外的情况也同样如此。例如，丹尼尔·赖特及其同事（Wright，2001）发现，先让一名黑人研究者或者白人研究者在南非和英国的购物中心接近黑人或者白人，随后要求这些被试从一队人中辨认出实验者，结果表明人们能更好地识别出与他们同一种族的人。后续研究也揭示了“同龄偏差”：人们能够更准确地识别与其年龄相似的个体（Wright & Stroud， 2002）。这并不是说我们不能感知其他种族面孔之间的差异。实际上当我们看到另一个种族群体的面孔时，我们首先注意到的是种族（“这个人是黑人”），而不是个人特征。当观看我们自己种族的面孔时，我们相对较少去考虑其种族，而是更多地关注于个人的细节（Bernstein & others， 2007；Hugenberg & others， 2007；Shriver & others， 2008）。

独特性：感知那些突出的人

我们感知世界的其他方式也会导致刻板印象的产生。独特的人、生动或者极端的事件往往能吸引我们的注意力并歪曲我们的判断。

独特的人

你有没有发现自己曾经经历过这样的情形：你周围与你相同性别、种族或国籍的人只有你自己？如果这样，那么你的与众不同可能会使你更引人注目，成为人们关注的焦点。一位身处白人群体之中的黑人，一位身处女性群体中的男士，或者是一位身处男性群体之中的女士，都会显得比较突出、有影响力，这个人的优点或缺点都会被夸大（Crocker & McGraw， 1984；S. E. Taylor & others， 1979）。当群体中的某个人变得显而易见（显著）时，我们倾向于认为发生的所有事情都是这个人引起的（Taylor & Fiske， 1978）。假如我们把

目光定位在乔身上，那么尽管他只是一名普通的群体成员，但乔看上去对群体具有超乎寻常的影响力。吸引我们注意的人，似乎对所发生的一切承担更大的责任。

你是否注意到，人们也是用你最独特的特质和行为来描述你。洛丽·纳尔逊和戴尔·米勒（Nelson & Miller， 1995）报告说，如果向人们介绍某人既是跳伞运动员又是网球运动员，那么他们会想起来他是一名跳伞运动员。当要求为这个人挑选一本礼品书的时候，人们会挑选跳伞书籍而不是网球书籍。一位既养宠物蛇又养宠物狗的人，看上去更像是养蛇而不是养狗的人。

人们同样也关注那些违背期望的人（Bettencourt & others，1997）。“意料之外的智慧更为夺目，就像冬天盛开的花朵，”斯蒂芬·卡特说出了自己作为一名非裔美国知识分子的体会。这种知觉到的独特性使得来自社会底层但很有才能的求职者更容易脱颖而出，尽管他们也必须努力工作以证实自己的真才实学（Biernat & Kobrynowicz， 1997）。

埃伦·兰格和洛伊丝·英伯（Langer & Imber， 1980）非常巧妙地证明了人们如何关注那些与众不同的人。他们让哈佛的大学生观看一位男士阅读的录像。当引导大学生认识到这个人非同寻常——癌症患者、同性恋者或百万富翁时，大学生表现出了更多的关注。他们发现了其他观察者所忽略的一些特征，他们对这个人的评价也比较极端。与其他观众相比，那些认为自己正在面对一名癌症患者的大学生注意到了对方与众不同的面部特征和躯体活动，因此更倾向于认为这个人大大“不同于大多数人”。我们对与众不同者的极度关注制造了一种错觉，使得这些人比实际上更显得与众不同。如果人们认为你拥有天才般的智商，那他们就会留意到许多你身上那些平常被人忽略的东西。

独特性形成自我意识　当周围都是白人的时候，黑人有时能觉察到人们针对他们的独特之处所做出的反应。许多人说到自己被目不转睛地盯着或者被人怒目而视，遭遇的评论不顾及他人感受，或者受到的服务很差（Swim & others， 1998）。有时我们会错误地认为他人的反应是针对我们的独特性的。在达特茅斯学院，罗伯特·克莱克和安杰洛·施特塔（Kleck & Strenta， 1980）发现了这一现象。他们让女大学生觉得自己变丑了。女生们以为这个实验的目的是要评估某些人对她们面部通过夸张的化妆制造出来的疤痕会如何反应。疤痕在右侧脸颊，从耳朵一直到嘴。事实上，实验的目的是要看这些女生在感到自己的怪模怪样之后，会如何看待他人针对自己所做出的行为。化妆之后，实验者会给每位女生一面小镜子，让她们看到脸上逼真的疤痕。女生放下手中的镜子之后，实验者就使用一些“保湿霜”，以“避免疤痕出现裂纹”。事实上，“保湿霜”的作用是除去疤痕。

接下去的场景是令人痛苦的。一位年轻女性因为担心自己本已丑化的脸庞而自我感觉糟糕透顶，她与另一位女士交谈，后者其实根本看不到这种丑态，对此前发生的一切一无所知。如果你的自我意识也曾有过类似的感受——也许是某种生理残疾、粉刺，甚至是某日的发型很糟糕——那么也许你就能理解那些女生此时此刻的自我感受了。与那些被告知她们的谈话对象只是认为她们有些过敏的女生相比，那些“被丑化”的女生对同伴观看自己的方式变得十分敏感。她们将谈话伙伴评价为紧张、冷漠、傲慢。事实上，事后观看录像带的观察者分析了谈话伙伴如何对待“被丑化”的人，结果发现并不存在这种对待上的差别。“被丑化”的女性自我感觉变得不一样了，进而曲解了他人的行为方式和评价，而在其他情形下她们并不会注意到这类误解。

即使双方都是善意的，一个强势的人和一个弱势的人之间自我意识的相互作用仍会令人感到紧张（Devine & others， 1996）。汤姆

是个公开的同性恋者，他遇到异性恋的比尔。宽容的比尔希望自己的反应不带任何偏见，但比尔对自己不是很有把握，他略微犹豫了一下。然而，汤姆预期大多数人会持有负面态度，他把比尔的犹豫错误地理解为是一种敌意，他的回应似乎有点儿怀恨在心。

生动的案例

我们的内心也利用一些独特的案例来作为判断群体的一条捷径。黑人是优秀的运动员吗？“嗯，看看威廉姆斯姐妹和奥尼尔，是的，我想是这么回事儿。”注意这里所采用的思维过程：针对特定的某一社会群体，已知有限的经验，我们回忆案例，并由此概括出结论（Sherman， 1996）。不仅如此，遇到负面刻板印象的典型例子时（比如说，遇到一位有敌意的黑人），这种刻板印象就会被启动，导致我们尽可能地减少与该群体的接触（Hendersen-King & Nisbett，1996）。

根据个别案例来概括会引起一些问题。尽管生动的例子更容易出现在回忆之中，但它们很难代表更大的群体。杰出的运动员虽然鹤立鸡群、令人难忘，但对于判断整个群体的运动天赋情况并不是最好的依据。

少数群体的个体越独特，多数群体就会越高估这一群体的人数。你们国家的人口中有多少是穆斯林？那些非穆斯林国家的人们通常会过高估计这一比例。[在美国，皮尤研究中心（Pew Research Center， 2007a）的报告说美国0.6%的人口是穆斯林。]

2002 年的盖洛普民意调查发现，普通的美国人认为21% 的男性和22% 的女性是同性恋（Robinson， 2002），而重复调查表明，同性性取向的男性约为3%~4%，女性约为1%~2%（National Center for Health Statistics， 1991；Smith， 1998， Tarmann，2002）。

独特事件

刻板印象假定在群体成员身份和个人特征之间存在某种相关性（“意大利人多愁善感”，“犹太人精明能干”，“会计师吹毛求疵”）。即使在最理想的情况下，我们对非同寻常的事情的格外关注也会产生出一些虚假相关。因为我们对独特事件比较敏感，所以当两件这样的事情同时发生时就特别引人注意——比非同寻常的事情单独发生更加惹人注目。

戴维·汉密尔顿和罗伯特·吉福德（Hamilton & Gifford，1976）在一个经典实验中证实了虚假相关的存在。他们给大学生呈现上面有许多人的幻灯片，这些人要么属于“A 组”，要么属于“B 组”，并且告诉他们两组的成员做了一些好事或坏事。例如，“约翰，A 组成员，他探望了一位生病住院的朋友”。对A 组成员的描述比B 组多一倍，但两组中好事和坏事的比例都是4:9。因为B 组和坏事出现的频率都相对较低，所以当它们共同出现时——如艾伦，B 组成员，他把停在路边的小汽车的挡泥板撞瘪了，但没有留下自己的名字——就成为了一个非同寻常的组合而抓住了人们的注意力。因此，参加实验的大学生们就会高估“少数派”群体（B 组）行为不当的频率，并且对B 组的评价相对比较苛刻。

请记住，B 组人做坏事的比率与A 组实际上是完全一样的。而且，这些大学生对B 组成员并没有预先存在的偏好或对立的偏见，与任何日常生活体验相比，他们在实验中接受的信息相对而言更加系统。尽管研究者还在争论这种现象的原因，但他们一致认为确实出现了虚假相关，并且为种族刻板印象的形成提供了又一个来源（Berndsen & others， 2002）。因此，最能将少数群体从多数群体中区分出来的特质往往是与少数群体相关联的（Sherman & others，

2009）。你的种族或者所在的社会群体与其他群体可能在大部分方面都很相似，但是人们一般都是注意不同之处。

在实验中，即使非典型群体中的某个人只做出一次不常见的行为，便可以在人们的脑海里形成虚假相关（Risen & others，2007）。大众媒体反映并助长了这种现象。当一个自称是同性恋的人谋杀某人或者对其实施性虐待，人们往往会提到同性恋这一点。如果某个异性恋的人做了同样的事情，他的性取向却很少会被提及。同样道理，当有精神病史的马克·查普曼和约翰·辛克利分别射杀约翰·列侬和里根总统之后，杀手的精神病史主导了人们的注意力。杀手和因精神病住院，两者都是相对少见的，二者结合在一起就特别具有新闻价值。这样的报道加深了人们的错觉，让人们误以为（1）暴力倾向和（2）同性恋两者之间有很大关系。

归因：这是一个公正的世界吗

在解释别人的行为时，我们常常犯基本归因错误：我们总是热衷于将人们的行为归结于他们的内在倾向，而忽视那些重要的情境力量。之所以犯这类错误，部分原因在于我们关注的焦点在人而不是情境。一个人的种族或性别总是鲜明而引人注意的，而作用于这个人的情境力量通常却不那么显而易见。我们常常忽略奴隶制度是奴隶行为的原因之一，代之以奴隶们自身的天性来解释奴隶行为。就在不久之前，我们在解释已知的男女差异时，同样的思路再次重现。由于性别角色的约束难以看到，所以我们把男性与女性的行为简单地归结为他们的天生倾向。人们越是认为人的特质是一成不变的，他们的刻板印象就越强烈（Levy & others，1998；Williams & Eberhardt，2008）。

在滑铁卢大学和肯塔基大学经过一系列的研究之后，梅尔文·勒纳及其同事（Lerner & Miller， 1978；Lerner， 1980）发现，仅仅

是观察到其他无辜者受害，就足以让受害者显得不那么值得尊敬。

勒纳（Lerner， 1980）指出，之所以存在这种对不幸者的贬低，是因为人们需要相信：“我是一个公正的人，生活在一个公正的世界，这个世界的人们得到他们应得的东西。”他说，从很小的时候开始，我们受到的教育就是“善有善报，恶有恶报”。勤奋工作和高尚情操会换来奖赏，而懒惰和不道德则不会有好结果。由此我们很容易进一步认定春风得意的人必然是好人，而受苦受难的人是命中注定的。

一系列的研究探讨了这种公正世界现象（just-world phenomenon）（Hafer & Bgue， 2005）。设想你同其他人一道，参加了勒纳的一项被说成是感受情绪线索的研究（Lerner & Simmons，1966）。以抽奖的方式选择一名参与者承担一项记忆任务。这个人一旦给出错误答案，就要接受痛苦的电击。你和其他人要注意他的情绪反应。

在观看了受害者接受这些显然十分痛苦的电击之后，实验者让你对受害者进行评价。你会怎么回应呢？是深表同情的怜悯吗？我们可能会这样期待。就像爱默生所写的那样：“受难者是无法玷污的。”与此相反，实验结果表明，受难者是可以被玷污的。当观察者无力改变受害者的命运时，他们就经常会否定和贬低受害者。罗马讽刺作家尤维纳利斯早就预见到了这样的结果：“罗马盗贼信奉的是运气……他们讨厌那些被判过刑的人。”

琳达·卡莉和她的同事（Carli & others， 1989， 1999）指出，这种公正世界现象会影响我们对强奸受害者的印象。卡莉让人阅读有关一个男性和一个女性交往的详细描述。例如，一个女性和她的老板相约共进晚餐，她来到老板的家，每人饮了一杯红酒。有些人阅读的故事有一个快乐的结局：“他将我引到沙发旁。握着我的手，向

我求婚。”事后看来，人们不觉得这个结局有什么大惊小怪，还十分赞赏男女主人公的表现。其他人看到的故事则是另一个不同的结局：“但他随后变得非常粗暴，把我推向沙发。他把我按倒在沙发上，强奸了我。”如果是这个结局，人们会觉得它在所难免，并且指责那位女士在故事前段当中的行为就有失妥当。

这类研究表明，人们之所以对社会不公漠不关心，并不是因为他们不关心公正，而是因为他们眼里看不到不公正。那些相信世界是公正的人，认为被强奸的受害者一定行为轻佻（Borgida & Brekke，1985）；遭遇虐待的配偶一定是自作自受（Summers & Feldman，1984）；穷人注定就过不上好日子（Furnham & Gunter，1984）；生病的人应该为他们的疾病负责（Gruman & Sloan， 1983）。这些信念使得成功人士确信他们所得到的一切也是完全应得的。富有和健康的人看到的是自己的好运、别人的厄运，一切都是天经地义的。把好运和美德、厄运和不道德联系起来，能使幸运的人在自豪的同时，也不必对不幸的人承担责任。

人们厌恶失败者，即使失败者倒霉的原因显然仅仅是运气不好。举例来说，儿童会认为幸运的人——比如在街边捡到钱的人——会比不幸运的儿童更可能做好事或者做一个好人（Olson & others，2008）。人们明白赌博结果纯粹是运气的好坏，不应该影响他们对赌博者的评价。然而，他们还是忍不住要放马后炮——根据人们的结果去评价他们。好的决策也可能带来坏的结果，可人们无视这一事实，他们认定失败者能力较差（Baron & Hershey， 1988）。与此类似，律师和股市投机商可能根据自己的结果来评价自己。成功的时候自鸣得意，失败的时候自责不已。不能说天才和主动性与成功无关，但公正世界假设低估了不可控因素，这些因素会使一个人竭尽全力的努力付诸东流。

偏见的后果

除了偏见的原因之外，考察偏见的后果也非常重要。刻板印象能自我永存——它们的存在就能阻止它们的变化。刻板印象还能将自身变成现实。尽管最初它们并不是事实，但刻板印象的存在能使它们成为事实。偏见的消极断言还能在无形之中损害人的行为表现，影响人们对歧视的看法。

自身永存的刻板印象

偏见是一种预先判断。预先判断是在所难免的：我们谁也不是毫无私心杂念的社会事件记录员，一五一十地记录支持或者反对我们各种偏见的事实。

预先判断引导我们的注意和记忆。那些接受性别刻板印象的人在回忆其学校成绩的时候，经常与刻板印象相一致。比如，与真实成绩相比，女性经常回忆较差的数学分数和较好的美术分数（Chatard & others， 2007）。

而且，一旦我们把某项特征归入一个类别，比如某个特定的种族或者性别，我们的记忆系统之后就会偏向与该类别相关联的这项特征。约翰尼·瓦特和他的同事们（Huart & others， 2005）通过实验验证了上述结论。他们向大学生展示了一个由70%的典型男性面孔和30%的典型女性面孔合成的面孔（或者相反的比例），在后续实验中，那些看到有70%男性面孔的被试报告说自己看到了一张男性的脸。

预先判断能引导我们对事件的解释

只要群体成员行为举止符合我们的预期，我们就会重视这一事实；我们先前的看法获得验证。当群体成员的行为举止与我们的预期

不一致的时候，我们就会以特殊情形为由为这类行为开脱（Crocker & others， 1983）。某人的表现与刻板印象截然相反，也会让这个人看上去像个特例。告诉一些人“玛丽打过篮球”，对其他人说“马克打过篮球”，这会令玛丽显得比马克更加喜欢运动（Biernat，2003）。因此，刻板印象会影响我们如何分析人的行为（Kunda & Sherman-Williams，1993；Sanbonmatsu & others， 1994；Stangor & McMillan， 1992）。大多数白人都对黑人有负面的媒体印象（比如，“卡特里娜”飓风之后的抢劫），这些刻板印象是有害的。在一个实验中发现，这些印象会减少对需要帮助的黑人的同理心（Johnson & others， 2008）。

也许你也能回忆起在过去某个时候，你无论怎样努力都摆脱不了某人对你的评价，当时你无论做什么，始终被人误解。一旦某人预期与你见面不会愉快时，误解就很有可能会发生（Wilder & Shapiro，1989）。威廉·伊克斯和他的同事（Ickes & others， 1982）在一个实验研究中证明了这一点，他们针对的是几组正处于大学年龄阶段的男士。当这些男士来到实验室时，两两配对为一组，实验者向每对当中的一人预先给予虚假的告诫：另外那个人是“我近来交谈过的人当中最不友好的人之一”。随后介绍两个人相互认识，并让他们单独相处5分钟。在实验的另一条件下，引导这些学生，让他们以为参与的另一方特别友善。

在两种条件下，对方对新结识的人都非常友好。事实上，预期对方不友好的人，异乎寻常地试图表现出友好，而且他们的微笑及其他友好举止激起了热烈的回应。但与有积极偏见的学生有所不同，这些预期自己会遇到不友好伙伴的人，把这种相互友好归结于是他们自己“小心翼翼”地对待对方的结果。他们事后表现出对对方更多的不信任和不喜欢，并且认为对方的行为不那么友好。尽管他们的搭档实际

上很友好，但消极的偏见诱导这些学生“看见”了隐藏在对方“强颜欢笑”背后的敌意。如果他们不曾这样想过，他们是看不到这些的。

我们的确会注意到那些与刻板印象明显不一致的信息，但即使是这类信息，它们的影响可能比我们预期的要小。当我们集中关注一个反常的事例时，我们可以分出一个新的范畴来维护已有的刻板印象（Brewer & Gaertner， 2004；Hewstone， 1994；Kunda & Oleson，1995， 1997）。英国学龄儿童对和蔼可亲的学校警官形成了非常积极的良好印象（他们把学校警官视为特殊的一类），但这丝毫改善不了他们对警察的整体看法（Hewstone & others， 1992）。这种再分类（subtyping）——把偏离常规的人归入一个不同的类群——帮助维持了警察不友善、可怕这样的刻板印象。认识到刻板印象并非适合一类人当中的每一个人，这是应对不一致信息的另一种方式。周围的黑人邻居和蔼可亲，房主会形成“职业的、中产阶级黑人”这样一个新的刻板印象。这种再分群（subgrouping）——形成一个子群体的刻板印象——倾向于让分化中的刻板印象适度地发生变化。子类别是群体的例外；子群体则被认为是整个群体的一部分。

歧视的影响：自我实现的预言

态度之所以可能与社会阶层等级相一致，不仅仅是由于合理化的需要，还因为歧视影响到了它的受害者。“个人声望，”奥尔波特（Allport， 1958， p.139）写道，“一点一点地被敲入大脑，它不可能对一个人的性格丝毫不产生影响。”如果说我们能够在弹指一挥间结束一切歧视，那我们就会天真地宣称，“艰难的日子已经过去了，同胞们！你们现在可以身穿盛装，成为体面的管理者或职场人士。”压迫结束了，但它的影响还将延续，犹如一种社会遗留物。

在《偏见的本质》一书中，奥尔波特列举了15 种可能的受害效应。奥尔波特认为这些反应可以归纳为两大类——一种涉及责怪自己

（退缩、自我痛恨、攻击自己的群体），一种涉及责怪外部的原因（反击、怀疑、群体自豪感增强）。如果最终结果是负面的，比如说犯罪率比较高，人们可以借此为歧视进行辩解，并促使其得以继续存在。“如果我们允许那些人搬进我们可爱的社区与我们为邻，房价会一落千丈的。”

歧视是否是以这种方式影响着受害者？对于这一点我们必须很谨慎，不能夸大这一说法。对许多人来说，黑人文化的灵魂和风格是一笔令人骄傲的遗产，这并不仅仅是受伤害后的反应（Jones，2003）。然而，社会信念能够自我验证，如同沃德、曾纳和库珀（Word， Zanna， & Cooper， 1974）的一对巧妙实验所展示的那样。在第一个实验中，白人和黑人研究助手冒充求职者，由普林斯顿大学的白人男子来进行面试。与求职者为白人的时候相比，当求职者为黑人时，面试官坐得更远，平均提前25% 的时间结束面试，并且多犯50% 的言语失误。想象一下在接受面试的时候，人家远远地坐在那里，说话结结巴巴，急急忙忙就结束了面试。你的表现或你对面试官的感受是否会受到影响？

为找到答案，研究者进行了第二项实验，经过培训的面试官以第一个实验当中面试官对待黑人的方式来对待白人和黑人求职者。稍后对面试录像进行评定，结果发现，那些受到类似于第一个实验中黑人的待遇的学生显得更为紧张、表现更差。而且，面试者自己也可以感到区别；那些被当做黑人对待的学生认为他们的面试官举止相对不够妥当，不那么友善。研究人员总结说，“黑人表现方面的‘问题’……部分在于互动情境本身。”如同其他自我实现的预言一样，偏见对其对象产生了影响。

刻板印象的威胁

只要感觉到偏见就足以使我们意识到自己是少数群体——也许是在白人社区居住的一个黑人，或者是在黑人社区居住的一个白人。这种陌生环境会消耗我们的精力与注意力，导致我们心理与生理机能下降（Inzlicht & others， 2006）。当你置身于别人都预期你会表现很差的情境当中，你的焦虑可能会导致你证实这一信念。我是一个60岁出头的矮个子。当我与一群高个、年轻的选手临时拼凑在一起玩篮球比赛时，我常常怀疑他们是否会认为我是队里的累赘，这将削弱我的信心，影响我的表现。克劳德·斯蒂尔和他的同事称这一现象为刻板印象威胁（stereotype threat）——一种自我验证的忧虑，担心有人会依据负面刻板印象来评价自己（Steele， 1997；Steele & others， 2002；亦可参见reducingstereotypethreat.org）。

在一些实验中，斯潘塞、斯蒂尔和奎因（Spencer， Steele & Quinn， 1999）给学生一份难度非常高的数学测验，这些男女大学生具有相同的数学背景。当告诉学生这个测验没有性别差异，不会对任何群体刻板印象作评价时，女生的成绩始终与男生相同。一旦告诉学生存在性别差异，女生就会戏剧性地使得这种刻板印象得以验证。当遇到难度很大的题目而受挫时，她们明显地感到格外担忧，这影响到了她们的成绩。

媒体能激起刻板印象威胁。保罗·戴维斯及其同事（Davies & others， 2002，2005）让男女两性观看一系列电视广告，让他们觉得自己将要参加细节记忆测验。对其中的一半参与者来说，广告中只包含中性的刺激；对另一半参与者来说，有些广告包含“没头脑”的女性形象。看过刻板化的形象之后，女性不仅在数学测验中表现得比男性差，并且对数学及理科专业表现出更少的兴趣，或者说不愿意进入数学或理科职业生涯。

种族刻板印象是否也可能以类似的方式自我实现？斯蒂尔和阿伦森（Steele& Aronson，1995）的研究证实，当给白人和黑人一些难度较大的语言能力测验时，情形确是如此。在接受测验时，黑人只是在受到较高的刻板印象威胁的情形下表现比白人差。杰夫·斯通及其同事（Stone & others， 1999）报告说，刻板印象威胁同样也会影响运动员的成绩。当把高尔夫活动表述为“运动智力”测验时，黑人的表现就比平时要差；当表述为“天生运动能力”测验时，白人的表现比较差。斯通（Stone, 2000）推测，“当人们想起有关自己的负面刻板印象时，如‘白人男子不擅长跳跃’或者‘黑人男子不擅长思考’，它就会对运动成绩产生不良的影响。”

斯蒂尔（Steele, 1997）认为，如果你告诉学生他们有失败的风险（如同少数群体支持项目经常暗示的那样），那么刻板印象就可能损害他们的行为表现，并且导致他们“不认同”学校，到其他地方去寻求自尊（见图23-4）。事实上，随着美国黑人学生从8 年级升入10年级，他们的学习成绩与自尊之间的相关有所减弱（Osborne, 1995）。而且，那些被引导认为自己进入大学或学术群体是受惠于种族或性别偏见的学生，其表现倾向于比那些被认为自己很能干的学生差（Brown& others， 2000）。

因此，斯蒂尔评论道，最好给学生一些挑战，让他们相信自己的潜力。他的研究小组进行了另一项实验，其中的黑人学生因为他们的写作而受到批评，同时还告诉他们，“从你的来信来看，我认为你有能力达到我所说的更高水平，否则我不会自找麻烦给你这样的反馈”。如此一来，黑人学生会做出较好的回应（Cohen & others，1999）。

相对于减少偏见而言，社会心理学家在解释偏见方面做得更成功。因为偏见源于许多相互关联的因素，所以没有简单的纠正方法。

不管如何，现在我们有望找到一些能减少偏见的方法（在后面的模块中还会详细谈到）。如果不平等的地位导致了偏见，那么我们可以去谋求一种互助的、平等的社会关系。如果偏见导致歧视行为，那么我们可以限制歧视行为。如果社会制度支持偏见，那么我们就取消这些支持（例如，说服媒体宣扬种族之间的团结）。如果外群体看起来比事实上更不像某人自己的群体，那么我们可以努力将他们的成员个性化。如果自发的偏见致使我们做出一些让我们羞愧难当的行为，那么我们可以利用这种羞愧感激励我们打破偏见。

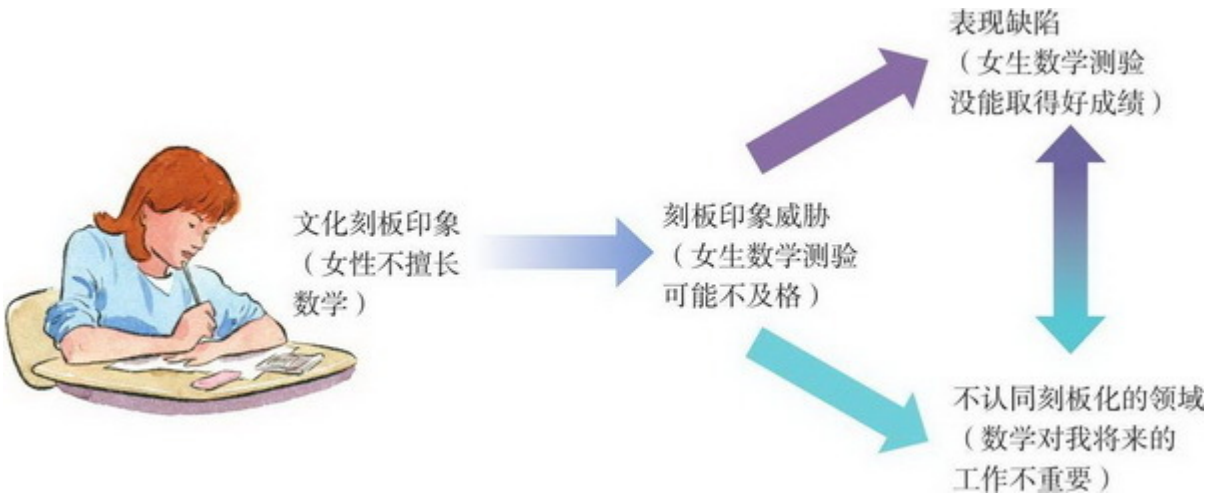


图23-4

刻板印象威胁。面对负面刻板印象而引起的威胁可能造成表现缺陷以及不认同。

自从1945年第二次世界大战结束以来，很多反对歧视的方法得以运用。种族和性别歧视也显著降低。社会心理学的研究一直在帮助我们突破歧视的壁垒。

模块24 攻击的先天性和后天性

喜剧演员伍迪·艾伦曾半开玩笑地预言：“到1990 年时，绑架将成为社会交往的主要方式。”虽然这一预言没有实现，然而这些年来，世界并不太平。“9·11” 恐怖事件可以说是最为严重的暴力案件；但从伤亡人数来讲，大约与之同时发生的刚果的种族大屠杀事件才算是最为惨烈的。据报道，死亡人数约300万。部分民众被砍刀活活砍死，其他民众大多在逃离村庄后死于饥饿和疾病（Sengupta，2003）。在邻国卢旺达，约75万人——包括图西族总人口的一半——在1994年夏天的种族灭绝性屠杀中惨遭杀害（Dutton & others，2005；Staub， 1999），这些居民对于人类的残忍性再熟悉不过了。刚果人民的情况也是如此，上个世纪刚果有500万人民死于与战争相关的原因；苏丹也有250万人民因为战争和种族灭绝流离失所（Clooney & others， 2008）。

全世界，人类每天要花费20 亿美元在武器和军队上——这20亿美元本可以为世界上数百万贫困人口提供足够的食物、教育资源并进行环保投资。回顾刚刚过去的20世纪，250场战争夺走了1.1亿人的生命——足够建立一个人口超过法国、比利时、荷兰、丹麦、芬兰、挪威和瑞典总人口之和的“死亡国度”（图24-1）。造成世界范围内大规模人口死亡的原因除世界大战外，惨绝人寰的种族屠杀也扮演了重要的角色。1915~1923 年间，土耳其帝国对亚美尼亚民族进行了疯狂的屠杀；1971年巴基斯坦对300万孟加拉国的移民进行了大规模的种族屠杀；150万柬埔寨民众死于始自1975 年的恐怖时期（Dutton & others， 2005；Sternberg， 2003）。总之，从希特勒对犹太人的种族屠杀，到早期美洲移民对当地土著的屠杀，无不揭示了整个人类潜质中异常残忍的一面。

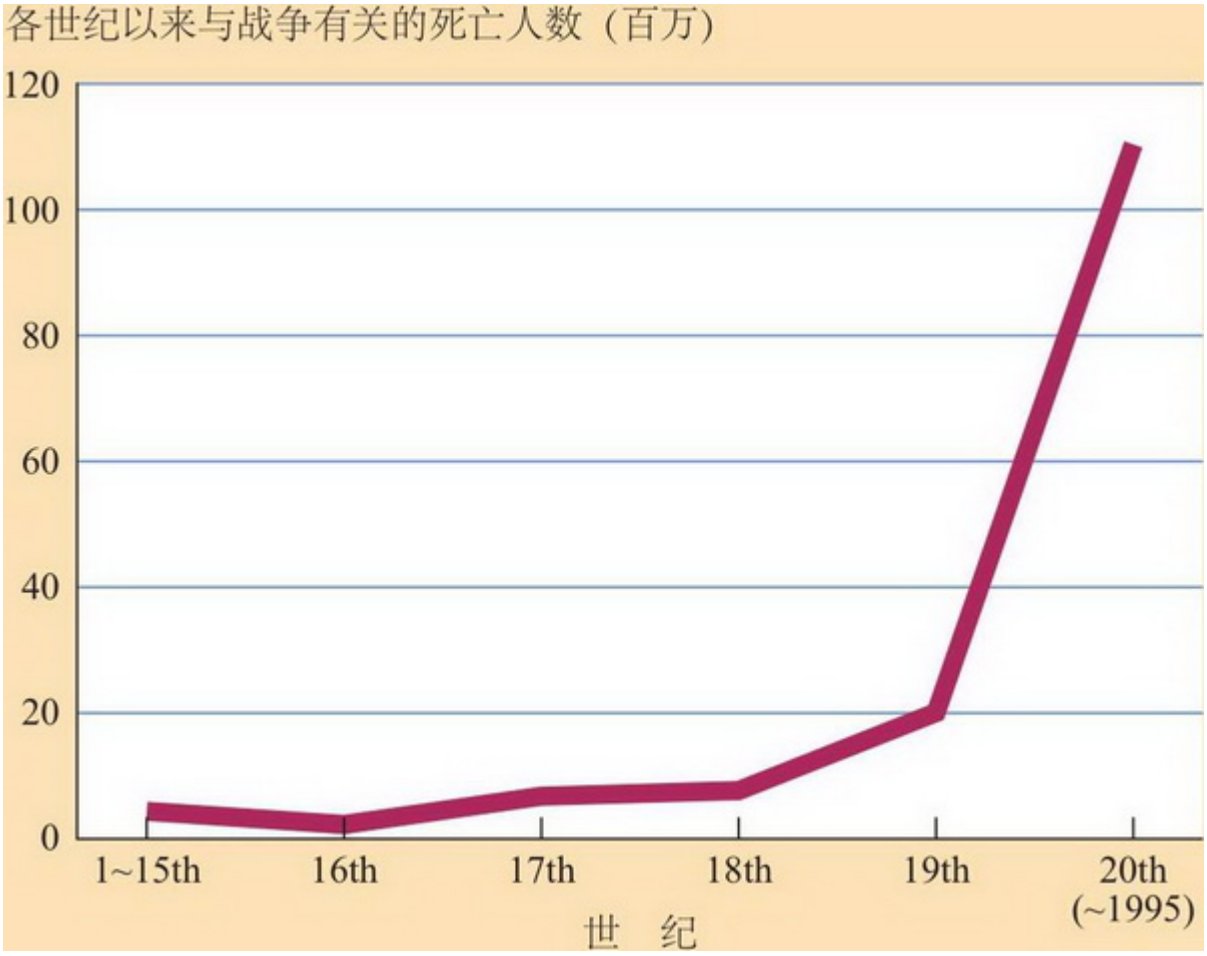


图24-1

最血腥的世纪。回顾人类历史，20 世纪的人们得到了最好的教育，同时却也是最嗜好残杀的（数据来自Renner，1999）。包括种族屠杀和人为的饥荒在内，有大约 1.82 亿人死于类似的“大规模灾难事件”（White， 2000）。上世纪末，这种死亡开始减少（Human Security Centre， 2005）。

社会心理学家将攻击（aggression）定义为意在伤害他人的身体行为或者言语行为。这一定义排除了车祸或人行道上的碰撞等无意伤害；也排除了帮助他人时不可避免带来疼痛的行为，如牙科治疗，或者更极端的帮助他人自杀。但是，它包括踢、打、威胁、侮辱，甚至散布流言或“冷嘲热讽”。

工具性攻击（instrumental aggression）的目标是伤害，但它只是把伤害作为达到其他目的的一种手段。大多数恐怖活动属于工具性攻击。罗伯特·佩普（Pape，2003）对1980~2001年间发生的所有自杀式爆炸事件进行研究后指出：“所有自杀式恐怖活动的一个共同特征是都有明确的、现实的和战略性的目标，这迫使自由的民主国家从恐怖分子眼中属于他们家园的领土上撤军。” 阿里·克鲁格兰基和希拉·费思曼（Kruglanski & Fishman， 2006）注意到，恐怖分子一般都不是心理异常者。更确切地说，恐怖主义是冲突中使用的一种策略性工具。本拉登这样解释“9·11”事件的目标：他们花费了50万美元，却对美国经济造成了5 000亿美元的损失（Zakaria， 2008）。

大多数战争都是工具性攻击。2003年，英美领导人将攻击伊拉克视为阻止大规模杀伤性武器的工具性行为，而并非杀害伊拉克人的敌对行为。所以说，敌意性攻击是“激烈的”，而工具性攻击则是“冷静的”。

攻击理论

攻击是一种本能吗

哲学家关于人性的争论由来已久，有人认为人性在根本上是仁慈、知足而高贵的，另一些人则认为人性的本质是残忍的。第一种观点以18世纪法国哲学家卢梭（1712~1778）为代表，把社会罪恶归咎于社会而非人性。第二种观点则以英国哲学家霍布斯（1588~1679）为代表，将社会法律视为控制残忍人性的必要手段。20世纪，“性恶论”，即攻击性驱力与生俱来、无可避免的观点得到了弗洛伊德和德国的洛伦兹的赞同。

弗洛伊德认为，人类的攻击根源于一种自我破坏的冲动。攻击把这种对死亡原始的强烈欲求所蕴涵的能量转向他人（一般而言，他称

这种强烈欲求为“死亡本能”）。作为动物行为专家，洛伦兹认为攻击更多是适应性的而非自我破坏。两种理论都认为，攻击性的能量来自本能，是非习得的和普遍的。如果得不到释放，这种能量就会越积越多，直到爆发为止；或者有一个合适的刺激使之得到发泄，就像老鼠摆脱捕鼠器一样。

为了涵盖几乎每一种可以想到的人类行为，我们假设的人类本能的清单越来越长。这时，“攻击是一种本能”的观点开始瓦解了。科学家逐渐意识到，不同的人以及来自不同文化的个体，其行为大相径庭。显然，生物特性影响着行为，正如后天环境也能影响先天作用一样。我们的经验与由基因构建的神经系统是相互作用的。

神经系统的影响

攻击是复杂的行为，并非简单地受大脑中某个特定区域控制。尽管如此，研究者还是在动物和人类身上发现了一些能够引发攻击的神经机制。当科学家激活这些脑区时，人们的敌意程度增加了；当这些脑区的活动被抑制，敌意程度下降。通过这样的方法，温驯的动物也可以被激怒，同样可以让狂怒中的动物恢复温顺。

在一项实验中，研究者以一只行为专横的猴子为研究对象，将电极安置在抑制其攻击行为的脑区。另一只小猴子掌握着激活电极的按钮，它很快就学会了在这只跋扈的大猴子变得危险时按下按钮。对脑区的激活机制在人类身上同样有效：一位妇女在其脑区的杏仁核受到无痛的电刺激后发怒，把她的吉他砸向墙壁，差点砸中其心理治疗师的头（Moyer， 1976， 1983）。

既然如此，那些有暴力倾向的人是否在大脑某些方面存在异常呢？为了回答这一问题，阿德里安·雷恩等人（Raine & others，1998， 2000， 2005， 2008）利用大脑扫描来测量杀人犯的脑活动，

并测量了有反社会行为障碍的人的大脑灰质总量。结果发现，未受过虐待的杀人犯的前额叶激活水平比正常人低14%，反社会者的前额叶则比正常人小15%，而前额叶被认为是对与攻击行为有关的脑区进行紧急抑制的。其他对杀人犯和死囚的研究也证实，脑区异常可能导致异常的攻击行为（Davidson & others， 2000；Lewis， 1998；Pincus，2001）。

基因的影响

遗传因素影响神经系统对暴力线索的敏感性。我们早就知道，很多种动物可以被驯养得有很强的攻击倾向。有时这是为了一些实际目的，如驯养斗鸡等；有时，这种驯养只是为了科学研究。芬兰心理学家赖格斯佩兹（Lagerspetz， 1979）在一组正常小鼠中挑选出攻击性最强的和攻击性最弱的分别饲养，在此后它们繁殖的26 代中始终重复这一选择过程，最终她得到了一组凶猛的小鼠和一组温顺的小鼠。

在灵长类动物和人类中，攻击性有着较大的多样性（Asher，1987；Bettencourt & others，2006；Denson & others，2006；Olweus，1979）。我们的气质（即我们的反应性和反应强度）部分是与生俱来的，同时也受交感神经系统反应性的影响（Kagan， 1989；Wilkowski & Robinson， 2008）。一个人在幼年表现出来的气质通常是稳定的（Larsen & Diener， 1987；Wilson & Matheny， 1986）。一个大胆、冲动、容易发脾气的孩子更有可能发展出青春期暴力行为。在8岁时没有表现攻击性倾向的儿童，成年后到48 岁时也不会成为富有攻击性的人（Huesmann & others， 2003）。

生物化学因素

血液中的化学成分同样可以影响神经系统对攻击性刺激的敏感性。

酒精 实验室研究和警方资料都表明，一旦人们被激怒，酒精会使攻击更容易发生（Bushman， 1993；Taylor & Chermack， 1993；Testa， 2002）。请看以下材料：

● 在一项实验研究中，喝醉的人会施加更强的电击，在回忆人际关系冲突时感受到更强烈的愤怒（MacDonald & others， 2000）。

● 在65% 的杀人案件和55% 的家庭暴力案件中，攻击者和（或）受害者喝过酒（American Psychology Association， 1993）。

● 如果虐待配偶的酗酒者能够在治疗后终止他们的问题饮酒行为，那么他们的暴力行为通常也会停止（Murphy & O'Farrell，1996）。

酒精可以降低人们的自我觉知和考虑后果的能力，同时促使人们将攻击和酒精在心理上建立联系，进而增加暴力行为发生的可能（Bartholow & Heinz，2006；Giancola & Corman， 2007；Ito & others， 1996）。酒精使人们的个性弱化，降低我们的抑制能力。

睾丸激素 尽管激素的影响对低等动物比对人类要强烈得多，但暴力行为的确与雄性激素即睾丸激素有关系。请考虑：

● 降低雄性激素水平的药物会削弱有暴力倾向男性的攻击性；

● 25 岁以后，暴力犯罪率与人们的睾丸激素水平均下降；

● 被判为蓄意的或无端的暴力犯罪的罪犯，其睾丸激素水平比非暴力犯罪的罪犯要高（Dabbs， 1992；Dabbs & others， 1995，1997， 2001）；

● 在正常的青少年和成年人中，那些睾丸激素水平高的人更容易出现不良行为、使用致瘾麻醉品以及对挑衅产生攻击性回应（Archer， 1991；Dabbs & Morris， 1990；Olweus & others，1988）；

● 服用睾丸激素后，女性对于阻止攻击的威胁信号不是那么适应了（van Honk & Schutter， 2007）；

● 人们在拿着手枪后的雄性激素水平会上升，雄性激素上升得越快，他们给别人加的辣椒酱越多（Klinesmith & others， 2006）；

● 男性的睾丸激素能够增加面部的宽和长的比率。实验室中，面部相对较宽的男性表现出更高的攻击性。同样，在曲棍球场上，面部较宽的大学生球手和职业曲棍球手，在禁区中停留的时间更长（Carr & McCormick， 2008）。

正如詹姆斯·达布斯（Dabbs，2000）所言，睾丸激素“分子虽小，但作用巨大”。给男性注射睾丸激素并不能直接使人变得富于攻击性，虽然睾丸激素水平低的男性一定程度上不易被激惹起攻击性行为（Geen， 1998）。睾丸激素大致可比作电池的电力，只有电力水平很低时，暴力犯罪才会有明显下降。

低水平的5-羟色胺 暴力行为另一个常见的元凶是神经递质5-羟色胺的缺乏，在控制冲动的额叶区有其许多受体。在灵长类动物和人类中，有暴力倾向的幼儿和成人5-羟色胺水平均偏低（Bernhardt，1997；Mehlman， 1994；Wright，1995）。此外，在实验室条件下降低人们的5-羟色胺水平，可以增强他们对厌恶事件的反应和释放电刺激的意愿（Crockett & others， 2008）。

攻击的心理影响

攻击行为在很大程度上受到神经、遗传以及生物化学的影响。生理的影响使得有些人对冲突和挑衅的反应表现得更具攻击性，但这还不是事情的全部。

挫折与攻击

那是一个暖和的夜晚，在两个小时的认真学习之后，你觉得又累又渴，于是你向朋友借了一些零钱，走向最近的一个自动售货机。你把钱放入机器里，迫不及待地想要喝一口冰凉爽口的可乐。但是，当你按下提货的按钮时，售货机却完全没有反应。你又按了一次，然后按下了把钱退回的按钮，机器仍然毫无动静。你用力地敲打着按钮，然后用拳头捶它们。最后你晃动、踢打售货机。可一切仍然无济于事。你跺着脚回到自己的房间，两手空空。此时，你的室友是不是该很小心地对待你呢？那时的你是否更容易说出一些伤人的话语，甚至做出一些伤害性的事情呢？

作为最早对攻击进行解释的心理学理论之一，流行的挫折—攻击理论对此问题的回答是肯定的。约翰·多拉德和他的同事（Dollard & others，1939， p.1）认为，“挫折总会导致某种形式的攻击。”这里的挫折（frustration）指的是，任何阻碍我们实现目标的事物（比如那个出现故障的自动售货机）。当我们达到一个目标的动机非常强烈，当我们预期得到满意的结果，却在行动过程中遇到阻碍时，挫折便产生了。鲁珀特·布朗和他的同事（Brown & others， 2001）对乘渡船去法国的英国乘客进行了调查，结果发现：当法国的渔船堵塞码头，挡住渡船前行时，他们的攻击性显著增强了。由于达成目标的愿望受阻，在看了一些图片后，乘客们更加同意打翻咖啡杯的法国人应受到斥责。

如图24-2 所示，攻击的能量并非直接朝挫折源释放。我们学会克制直接的报复，特别当知道别人会对这种行为表示反对或者进行惩罚

之时；相反，我们会把我们的敌意转移到一些安全的目标上。一则古老的故事为转移（displacement）做了很好的诠释：一个被老板羞辱的男人回家以后大声斥责他的妻子，妻子只好向儿子咆哮，儿子只能踢狗解气，而狗则把来送信的邮递员咬了一口。在实验情境和现实生活中，当新的目标与挫折源有相似之处，并且稍稍刺激了攻击能量的释放时，攻击的转移最容易发生（Marcus-Newhall & others，2000；Miller & others， 2003；Pedersen & others， 2000）。相信大多数人都经历过这样的情况，当一个人满怀着怒火时，哪怕是平时根本不予理会的轻微冒犯也可能引发一个爆炸性的过度回应（这样你就可以理解为什么你的钱被自动售卖机吞掉后，你会向室友嚷嚷了）。

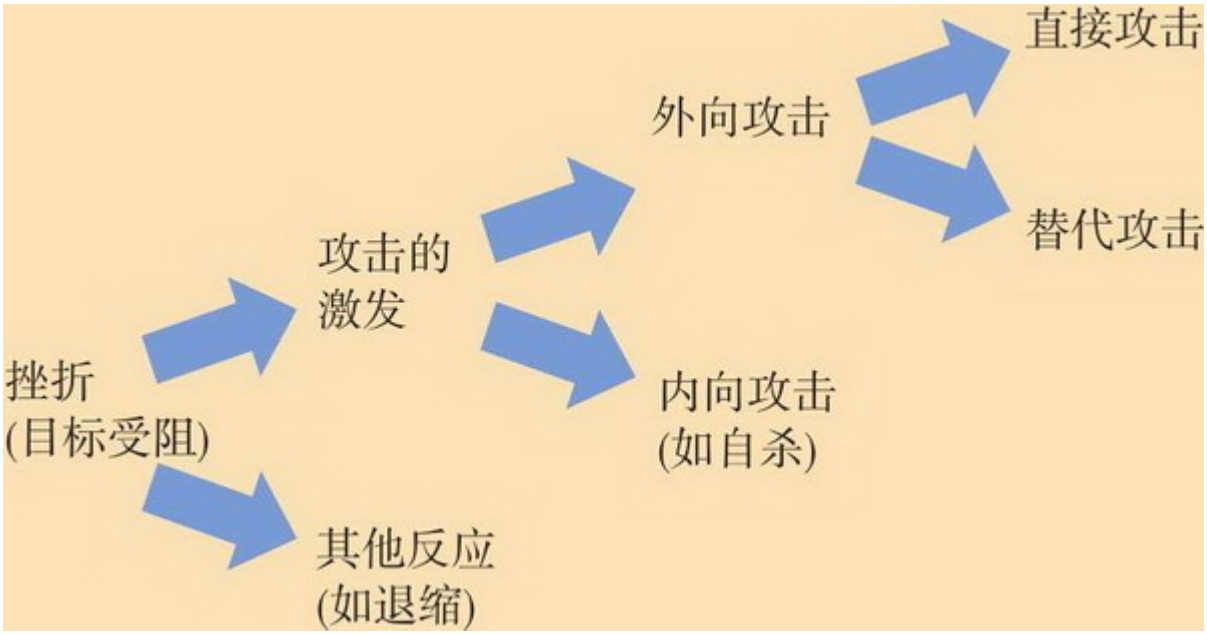


图24-2

经典的挫折—攻击理论。挫折产生攻击的动机。由于对反对和惩罚的畏惧，人们往往不直接对挫折源进行攻击，因此攻击驱力可能会被转移，指向其他目标，甚至转而指向自己。资料来源：Based on Dollard & others, 1939, and Miller, 1941.

在一项实验中，爱德华多·瓦斯克斯及其合作者（Vasquez & others， 2005）通过让一名主试侮辱参与者在解字谜测试中的表现，激怒一些南加州大学的学生。很快，这些学生要决定另外一名假被试把手浸在刺骨冷水中的时间（以完成实验任务）。当这名假被试用温和的语言轻微地冒犯了先前被激怒的被试后，与没有被激怒的被试相比，这些被试惩罚性地给出了更长的“浸冷水”时间。瓦斯克斯表示，这种转移的攻击现象，让我们很好地理解了为什么之前被激怒而且还在愤怒中的人，会以“路怒症”的方式回击别人在高速公路上对他的轻微冒犯，或因为伴侣批评自己而辱骂对方。这同样也有助于解释为什么当击球手打出全垒打，或之前的击球手打出全垒打之后，挫败的棒球投手最可能会打到击球手，这一结果是从1960年开始的74197场比赛中接近500万次场上击球数的分析中得到的（Timmerman，2007）。

许多评论认为，可以理解，“9·11” 恐怖事件激起了美方的强烈愤怒，促成了其对伊拉克发动袭击。美国人此时需要寻找宣泄愤怒的对象，于是把矛头指向了罪恶的暴君——萨达姆·侯赛因，他们昔日的盟友。2003 年，弗里德曼指出：“发动这次战争的真正原因在于，‘9·11’ 事件后，美国需要对阿拉伯世界的某些人实行打击。而之所以选择萨达姆，原因很简单，他罪有应得，而且他正处于这一世界的中心。”战争的另外一位发动者，副总统理查德·切尼似乎同意这一观点。他在被问及为什么大多数国家都反对美国发动战争时指出：“因为他们没有经历‘9·11’ 事件。”

对挫折—攻击理论的实验检验得到了不一致的结果：有些情况下挫折增加了参与者的攻击性，另一些却并没有。如果这种挫折是可以理解的，例如在一项实验中，如果一名成员是因为他的助听器发生故障而不是粗心大意阻碍了团体的问题解决时，那么它只会导致愤怒，而不是攻击（Bernstein & Worchel， 1962）。

伯科威茨（Berkowitz， 1978， 1989）认为原有的理论夸大了挫折与攻击之间的关联，因此他对该理论进行了修正。伯科威茨认为，挫折产生的是愤怒，即攻击的一种情绪准备状态。愤怒源于某个可能有其他行为选择的人阻挠了我们实现目标（Averill， 1983；Weiner， 1981）。

一旦有攻击线索“拔掉了瓶塞”，受挫者就特别容易大发雷霆，把愤怒“倒个底儿朝天”。有时瓶塞也可能在没有这样线索的情况下被打开。但是，正如我们将要看到的，与攻击有关的线索会放大这种攻击（Carlson & others， 1990）。

伯科威茨等人（Berkowitz， 1968， 1981， 1995）发现，看到武器就是这样一种线索，尤其是当它被视为一种暴力工具而非消遣时。实验中，刚玩过玩具枪的小朋友更愿意推倒另一个小朋友堆起的积木。在另一个实验中，相比附近只有羽毛球拍的情况，当附近有来复枪或者左轮手枪（被试以为这是上一个实验遗留下来的）时，愤怒的威斯康星大学被试对给他们造成痛苦的人施加了更为强烈的电流刺激（Berkowitz & LePage， 1967）。枪支会启动敌对性想法和惩罚性的判断（Anderson & others， 1998；Dienstbier & others，1998）。所见即为所思。尤其是当武器被视为暴力工具而非消遣之时更是这样。比如，对于猎人来说，看到一把猎枪并不会启动攻击想法，但是对于猎人以外的人却会有启动效应（Bartholow & others，2004）。

因此，伯科威茨认为，美国有两亿支私人手枪，一半的谋杀是用手枪完成的，而家藏的手枪杀死家庭成员的可能性远高于杀死入侵者这样的事实也是完全合乎情理的。他认为：“枪支不仅使暴力成为可能，还可以刺激它的发生。手指扣动扳机，但扳机同样可以拉动手指。”

伯科威茨同样认为，禁止持有手枪的国家谋杀率较低是合情合理的。英国人口为美国的1/4，但谋杀案只有其1/16。美国每年有1 万起手枪枪杀案件；澳大利亚约有12 起，英国20 起，加拿大100 起。在华盛顿特区通过了限制人们持有手枪的法律后，与枪有关的谋杀案和自杀事件都迅速降低了25%。但其他形式的谋杀和自杀案件没有发生任何改变，该法案适用范围之外的邻近地区也都没有发生类似的下降（Loftin & others， 1991）。

恐怖分子了解愤怒对他们行为的触发作用。社会心理学家克拉克·麦考利（McCauley， 2004）和理查德·瓦格纳（Wagner， 2006）注意到，有时恐怖分子有针对性地实施某种恐怖活动，这种行为会导致强大而愤怒的敌人反应过度，这其实最终会符合恐怖分子的利益。

枪支并不只是提供攻击线索，它们还拉了大攻击者和受害者之间的心理距离。就像米尔格拉姆的服从实验告诉我们的那样，远离受害者更助长了我们的残忍。刀可以杀人，但与远远地扣动扳机相比，持刀发动攻击要求更近距离的人际接触。

攻击的学习理论

基于本能和挫折的攻击理论认为：充满敌意的强烈冲动来自内在的情绪，这些情绪可以把体内的攻击欲望“释放”出来。社会心理学家指出，学习同样可以“引导”出攻击。

攻击的回报

通过亲身经历和对别人的观察，我们学习到攻击通常需要付出什么。实验可以把温驯的动物改造成凶残的好斗者，严重的挫败则可以导致顺从（Ginsburg & Allee， 1942；Kahn， 1951；Scott & Marston， 1953）。

同样，人类也可以习得攻击的回报。儿童一旦成功地使用武力胁迫了其他儿童，他很可能会越来越富于攻击性（Patterson & others， 1967）。那些最常因为比赛中的粗野动作而被处罚的强攻击性曲棍球手比攻击性不太强的运动员得分更多（McCarthy & Kelly，1978a， 1978b）。在加拿大青少年曲棍球手中，那些父亲赞同身体攻击性动作的选手显示了最富攻击性的比赛态度和方式（Ennis & Zanna，1991）。在索马里海域，仅2008年交给海盗的赎金就超过1亿5千万美元，因此助长了更多的抢劫行为（BBC， 2008）。在这些例子里，攻击是为了得到特定回报而采取的手段。

恐怖主义活动同样如此：它们可以使无职无权的人得到广泛的关注。保罗·马斯登和莎伦·阿提亚（Marsden & Attia， 2005）提到，自杀式爆炸袭击的首要目标不是那些受伤的人，而是那些通过媒体看到袭击的目击者。恐怖主义就是要通过媒体的放大效应，达到使人恐惧的目的。如中国古语所说：“杀一儆百”。在这个全球化的年代，杀几个人就可以恐吓住上亿人口。杰弗里·鲁宾（Rubin，1986）得出这样的结论，如果没有玛格丽特·撒切尔所谓“ 公开性的氧气”，恐怖主义必然会被消灭。这就好像20 世纪70 年代经常发生的：观众为了在电视上能有几秒钟的上镜时间而裸体飞奔入足球场的事件一样，一旦社会决定不再理睬这样的事情，这一现象也就消失了。

观察学习

班杜拉（Bandura， 1997）提出了攻击的社会学习理论（social learning theory）。他认为，人们对攻击的学习不仅发生在亲身体验其后果时；通过观察别人，人们也可以进行同样的学习。像很多社会行为一样，当看到别人表现攻击行为并没有受到惩罚时，我们会习得攻击。

班杜拉曾做过这样一项实验（Bandura & others， 1961）：实验者让斯坦福幼儿园的一个小朋友做一项有趣的绘画活动，同时一个成年人在房里的另一个角落，那里有组合玩具——万能工匠、一个锤子和一个充气娃娃。在玩了一分钟万能工匠之后，成年人站起身，对充气娃娃进行了持续10 分钟的攻击。她用锤子重重地砸它，踢它，把它扔来扔去，一边还大叫着：“揍他的鼻子……把他打翻……踢死他。”

目睹了这次突然爆发之后，小朋友被带到另一个屋子，里面有很多漂亮可爱的玩具。但在两分钟之后，实验者打断了小朋友，说这些是她最好的玩具，她必须“把它们留给别的小朋友”。受到挫折的小朋友现在到了另一个房间，里面有各种玩具，有的可用于攻击，另一些则不能，其中包括充气娃娃和锤子。

如果小朋友没有看到成年人富于攻击性的示范，他们很少表现出攻击性的言语和行动。虽然有挫折感，他们仍然很平静地玩着。但那些观察到成年人攻击行为的小朋友则很可能拿起锤子击打玩具娃娃，这一现象的发生概率要比没看过的小朋友高出许多倍。对成人攻击行为的观察降低了他们对自己的抑制。而且，孩子常常重复示范者的动作和话语。所以观察攻击性行为不仅降低了孩子对自我的控制，还教给了他们怎样去攻击。

班杜拉（Bandura， 1979）认为，日常生活中，我们受到来自家庭、文化和大众媒体的攻击性榜样的影响。身体富于攻击性的儿童往往有惯用体罚的父母。父母用尖声训斥和拳打脚踢管教他们，从而塑造了他们的攻击（Patterson & others，1982）。这些家长通常也受过来自他们父母的体罚（Bandura & Walters， 1959；Straus & Gelles， 1980）。虽然受虐待的孩子日后并不一定变成罪犯或者虐待子女，但其中30% 的人确实对自己的孩子实施了类似的虐待，这一比

例是平均水平的4 倍（Kaufman & Zigler， 1987；Widom， 1989）。在家庭中，暴力的结果往往会滋生新的暴力。

家庭之外的社会环境也给我们提供了学习的榜样。在崇尚“男子汉气概”的社会里，攻击可以很容易地传递给下一代（Cartwright，1975；Short， 1969）。青少年团伙的暴力亚文化为新成员提供了攻击行为的榜样。在暴力风险相同的芝加哥青少年中，以前见到过枪击暴力的人，做出暴力行为的可能性加倍地增加（Bingenheimer & other， 2005）。

更广义的文化也有影响，来自经济不发达、贫富严重不均、尚武且参与过战争的非民主文化的人，会倾向于支持和参与攻击行为（Bond， 2004）。

尼斯比特（Nisbett， 1990， 1993）和科恩（Cohen， 1996，1998）探讨了这种亚文化效应。据他们报告，在美国内部存在两种截然不同的文化，居住在新英格兰、东海岸中部地区的民族冷静而注重合作，而定居在南部大部分地区的民族（他们大多是苏格兰、爱尔兰后裔）则崇尚武力和个人荣誉。前者多是农场主和手工工匠，后者则是富于攻击性的猎人和牧人。因此到目前为止，在南方人居住的地区中，白人的杀人案发率要比北方人定居的地区高。此外，南方的男性比北方男性更多地认为他们的同伴支持攻击反应（Vandello & others， 2008）。

人们通过亲身经历和观察攻击性的榜样，都可以习得攻击性的反应方式。但什么情况下会真的出现这种反应呢？班杜拉（Bandura，1979）认为，攻击行为是由挫折、疼痛、受辱等令人不快的体验激发的，这些体验在情绪上把我们唤醒。但我们是否真的选择攻击性行为还取决于我们对结果的预期。当攻击看上去比较安全甚至会带来好处时，我们在被唤醒之后就很可能会那么做了。

环境对攻击的影响

社会学习理论为我们提供了一种洞察力，它有助于我们考察攻击的特殊影响。在何种条件下我们会表现出攻击行为？什么样的环境会诱发我们扣动扳机？

厌恶事件

研究者内森·阿兹林（Azrin， 1967）做了一项实验，向笼中的老鼠足部实施电击。阿兹林想知道，切断足部电击，是否可以强化两只老鼠间积极的关系。他计划先对老鼠进行电击，一旦两只老鼠互相接近，就把带来疼痛的电流切断。但让他十分吃惊的是，这个实验任务是不可能完成的，因为一旦老鼠感觉到疼痛，马上就开始互相攻击，实验者根本来不及把电流切断。电击（和疼痛）越强烈，攻击就越猛烈。

是否只有老鼠才这样呢？研究者发现，对于很多种动物，遭受的行为越残忍，它们对同伴施加的行为也就越残忍。如阿兹林（Azrin,1967）所述：

这种疼痛—攻击反应在多种不同种系的老鼠身上都会发生。我们发现，当以下任何一种动物中的一对被关在同一个笼子里时，电击都会产生攻击行为：某些种类的老鼠，仓鼠，负鼠，浣熊，狨猴，狐狸，海狸鼠，猫，海龟，猴子，白鼬，红松鼠，矮脚鸡，公鸡，短吻鳄，鳌虾，两栖鲵类，几种蛇类，包括大蟒蛇、响尾蛇、褐鼠蛇、棉口蛇、铜斑蛇和黑蛇。很显然，电击—攻击反应在很多种不同的生物中普遍存在。所有这些动物在电击下做出的攻击反应都迅速而稳定，而且都是与老鼠一样的“按钮操控”方式。

这些动物不会挑剔攻击目标，不论同类还是异类的动物，甚至是充气娃娃和网球，它们都会发动攻击。

研究者还考察了其他形式的疼痛是否具有同样的作用。结果发现：不光电击会引发攻击，强烈的炎热和“心理疼痛”——比如，一只饥饿的鸽子在训练过程中，只要啄一个圆盘就可以得到食物作为奖赏，这次却突然没有获得食物——都可以带来相同的反应。当然，这里的“心理疼痛”就是我们所说的挫折。

疼痛同样会提高人类的攻击性。大概我们每个人在头痛或者绊了脚之后，都曾有过那样的反应。伯克威茨和他的同事对此问题进行了研究。他们以威斯康星大学的学生为被试，让他们把手放在一杯微热的水，或者一杯冰凉刺骨的水中。结果，对旁边一个不断发出讨厌声音的家伙，那些将手放在冰水中的被试更为急躁和烦恼，并且更倾向于对此人表示强烈的不满。基于这些结果，伯科威茨（Berkowitz，1983， 1989， 1998）认为，厌恶事件而非挫折才是敌意性攻击最基本的诱发因素，虽然挫折确实是一类重要的不愉快事件。事实上任何形式的厌恶事件，比如希望破灭、人身侮辱、躯体疼痛等，都可以激起情绪爆发，甚至沮丧状态造成的折磨也会增加敌意性攻击发生的可能性。

炎热

令人不适的环境也能提高攻击倾向。令人厌恶的气味、香烟味、空气污染都与攻击性行为有着某种联系（Rotton & Frey， 1985），但得到最广泛研究的环境诱发因素还是炎热。威廉·格里菲特（Griffitt， 1970；Griffitt & Veitch， 1971）研究发现，相比那些在室温条件下回答问卷的被试，在炎热的房间里（高于32℃）完成任务的被试感觉更为疲惫，更富攻击性，对陌生人表现出更强的敌意。随后的实验发现炎热还可以引发报复行为（Bell， 1980；Rule & others， 1987）。

实验室条件下如此，真实世界里令人不快的炎热是否也会增加人们的攻击呢？请看以下的材料：

● 当热浪侵袭亚利桑那州的凤凰城时，那些汽车里没有空调的司机更可能对堵住路口的车大按喇叭（Kenrick & MacFarlane，1986）。

● 在全美棒球联赛1986~1988 年几个赛季中，当比赛在30℃以上的气温下进行时，击球手被球击中的事件比在26℃以下进行的比赛多出三分之二（Reifman & others， 1991）。在炎热的天气里，投手不会为如何投球而迷惑犹豫。他们不再走来走去，琢磨着该投什么样的球。他们投出的球也更多重重地打在击球手身上。

● 1967~1971 年发生在美国79 个城市的暴动更多地发生在炎热的日子里。

● 在6 个城市进行的研究都表明，天气炎热时更易出现暴力犯罪（Anderson & Anderson， 1984；Cohn， 1993；Cotton， 1981，1986；Harris & Stadler，1988；Rotton & Frey， 1985）。

● 在整个北半球，不仅酷热的日子会发生更多的暴力犯罪，在一年中较为炎热的季节里，在更为炎热的那些夏季，更为炎热的年份、城市或地区，也都是如此（Anderson & Anderson， 1998；Anderson & others， 2000）。安德森等人认为，如果全球温度上升约2℃，那么仅美国每年就会增加至少5 万起严重的袭击事件。

攻击

受到攻击或侮辱尤其容易引发攻击。日本大阪大学的Ohbuchi和Kambara（1985）的实验都证实，蓄意的攻击将招致报复性回击。在此类实验中，有两名被试在一项反应时测试中进行比赛；每组测验之

后，由获胜者决定给失败者施加多大强度的电击。事实上，每个被试的对手都是一个设计好的电脑程序，该程序会稳步地、逐级增加电击的强度。我们真实的被试在反应上是否会比较仁慈呢？事实几乎都不是这样的，大部分的回应方式是：以牙还牙。

拥挤

拥挤（crowding），即当没有足够空间时的一种主观感受，这种感受让人压抑。在拥挤的汽车上，拥堵在缓慢移动的高速公路上，或者大学宿舍里3个人挤在一个小房间里，这些情况都会削弱个体的控制感（Baron & others, 1976; McNeel, 1980）。类似的经历是否会提高攻击性呢？

在过分拥挤的环境中，动物会体验到压抑感，进而强化它们的攻击性(Calhoun, 1962; Christian & others, 1960)。然而，我们恐怕很难从生活在犄角旮旯的老鼠的行为或者生活在孤岛上的鹿的行为去推测生活在城市中的人的行为。无论如何，在人口密度高的城市中，确实存在较高的犯罪率或情绪压抑（Fleming & others, 1987; Kirmeyer, 1978）。即使这些城市没有比较高的犯罪率，生活在拥挤城市中的居民会更容易感觉到恐惧。多伦多市的犯罪率比中国香港高4倍；但是与多伦多的市民相比，虽然中国香港相对安全（人口密度比多伦多高4倍以上），但香港市民却报告说在城市街道上产生更多的恐惧感（Gifford & Peacock， 1979）。

减少攻击

我们考察了攻击的本能论、挫折—攻击理论以及社会学习理论，我们也详细考察了影响攻击的各种因素。那么，我们怎样才能减少攻击呢？理论和研究可以提供控制攻击的方法吗？

宣泄假说成立吗

“年轻人应该学会排解他们的愤怒。”安·兰德斯（Landers，1969）建议道。如果一个人“压抑了自己的愤怒，我们就要找到一个出口。我们应该给他机会排遣愤怒。”杰出的精神科医生弗里兹·珀尔斯（Perls，1973）如是说。沙利文（Sullivan，1999）在《纽约时报》的一篇文章中则主张，“一些偏激的言论……帮助释放了愤怒……它通过言语转移了冲突，避免见诸行动。”两种观点都采取了“水压模型”——聚集的攻击能量就像被大坝拦住的水，需要释放。

一般认为，宣泄（catharsis）的概念是由亚里士多德创造的。虽然亚里士多德实际上没有提到任何关于攻击的内容，但他确实提到，我们可以通过体验情绪来摆脱它们，通过观看经典悲剧而达到一种对怜悯和恐惧情感的宣泄（“净化”）。他相信，让某种情绪兴奋，就是让那种情绪得到释放（Butcher， 1951）。宣泄假设已经扩展到不仅仅包括观看戏剧，也包括回忆、重新体验往事、表达情绪和各种行动。

社会心理学家一致认为，与弗洛伊德、洛伦兹及其追随者的猜想正好相反，暴力并不能实现宣泄（Geen & Quanty， 1977）。实际上，研究者布莱德·布什曼（Bushman，2002）曾指出：“用发泄来减少愤怒无异于火上浇油。”例如，罗伯特·阿姆斯和他的同事报告说，加拿大和美国的足球、摔跤和曲棍球比赛的观众在观看了赛事之后表现出更多的敌意（Arms & others， 1979；Goldstein & Arms，1971；Russell， 1983）。乃至战争似乎也没有减少人们的攻击情绪。战争过后，国家的谋杀率有飙升的趋势（Archer & Gartner，1976）。

在对宣泄假说的实验室检验中，布什曼（Bushman， 2002）安排已被激怒的参与者击打沙袋，控制其中一组参与者回想惹自己生气的

人，另一组则想象通过击打使自己身体得到锻炼，并设置控制组不击打沙袋。接下来，实验者告知参与者可以对让自己生气的人大声吼叫，结果显示：击打沙袋并进行回想的那组参与者的行为最具攻击性。由此可见，也许什么都不做反而比“发泄怒火”更能有效地减少人们的攻击倾向。

在一些真实生活情境的实验中，同样发现攻击行为增强了攻击性。埃贝·埃伯森和他的研究伙伴（Ebbesen & others， 1975）在100个工程师和技师收到解雇通知并被此激怒后的很短时间内采访了他们。先询问一些问题，给他们提供向其雇主或主管表达敌意的机会——例如，“你认为什么样的原因导致了公司对你的不公正待遇？”之后他们回答了一个问卷，评价对公司和主管的态度。之前“发泄”或“排出”敌意的机会减少了这个评价里的敌意了吗？相反，他们的敌意增加了。表达敌意导致了更多的敌意。

听起来熟悉吗？模块9曾提到，残忍的行为引发了相应的态度。更进一步，正如我们在对斯坦利·米尔格拉姆的服从实验的分析中提到的，轻微的攻击行为可以为自己找到正当理由。人们贬低受害者，从而使进一步的攻击合理化。

报复从短期看可以减少张力，甚至提供快乐（Ramirez & others， 2005），但从长期看却能激起更多的负性情绪。当愤怒的人们击打一个沙袋，甚至相信这样能够宣泄，但影响是相反的——导致他们表现得更残忍，布什曼和他的同事（Bushman & others， 1999，2000， 2001）的研究得出的是这样的结论。“这就像那个老笑话，”布什曼说道（Bushman， 1999），“如何走向事业的成功？实践，实践，再实践。如何成为一个愤怒的人?答案是一样的，实践，实践，再实践。”

我们应该因此而禁锢愤怒和攻击的欲望吗？生闷气显然不是更好的办法，因为它让我们总是心中不平，反复念叨。幸运的是，我们可以用非攻击的方法来表达我们的感觉，以及告知别人他们的行为是怎样影响了我们。在不同的文化情境中，那些能够把对“你”的指责重组成“我”的信息的人——“我很愤怒”或者“你把脏盘子留在那里让我很不愉快”——以一种能使别人更好地做出积极反应的方式交流他们的感受（Kubany & others， 1995）。我们可以不采取攻击性的方式，而仍然可以坚持自己的利益。

社会学习法

如果攻击行为是习得的，那么就存在控制它的希望。让我们简单回顾一下影响攻击的因素和思考如何消除它们。

厌恶体验，如期望破灭、人身攻击等都会导致敌意性攻击。所以，避免给人们以错误的、不可达到的预期是明智的。预期的回报与代价会影响工具性攻击。它建议我们应该奖励合作性的非攻击行为。

在实验中，当照料者忽略他们的攻击行为，并强化非攻击性行为时，儿童的攻击性会降低（Hamblin & others， 1969）。

而且，惩罚的有效性也是有限的。大多数致命的攻击是一时冲动、激烈的攻击，多是因争辩、侮辱或受攻击而引发的。除非这种致命的攻击是冷静的工具性攻击，我们才能期望等到它发生之后，通过重点惩治来杜绝此类行为。在那样的世界中，实行死刑的州其谋杀率会低于没有死刑的州。但在我们这个世界，杀人多是一时冲动，情况就不同了（Costanzo， 1998）。如约翰·达利和亚当·阿尔特（Darley & Alter， 2009）提到的那样，“很多犯罪行为都是人们一时冲动做出的，通常是年轻的男性，他们经常醉酒或嗑药，并且和其他有着相似特点的年轻男性一起行动。”他们认为，通过增加惩罚来

减少犯罪无疑是徒劳的，但沿街的治安整顿却有着积极的效果，如在一些城市中降低50%的持枪犯罪行为。

所以我们必须在攻击发生之前阻止它。我们应该学会用攻击之外的手段来解决问题。心理学家桑德拉·乔·威尔逊和马克·利普西（Wilson & Lipsey， 2005）综合了249项关于防止校园暴力项目的研究，发现了令人振奋的结果，尤其是针对“问题”学生的研究。在教授解决问题的技巧、情绪控制策略和冲突解决方法后，学校中有暴力或破坏行为的儿童比率从20%降低到了13%。

为了创造一个温和的世界，我们可以在孩子很小的时候就开始做出榜样并奖励敏感性和合作，或许可以通过训练家长用非暴力的方式教育孩子达到此目的。训练计划鼓励家长强化期待的行为，积极而非消极地表达观点（“清理完你的房间以后，你就可以玩了”；而不是“如果你不清理你的房间，你哪儿也别去”）。一个“替代攻击项目”通过教给年轻人和他们的家长交流技巧，训练他们控制自己的愤怒并提高他们的道德推理水平，已经显著降低了青少年罪犯和团伙成员的再犯率（Goldstein & others， 1998）。

如果观看攻击榜样能降低抑制和引起模仿，那么我们也可以减少电影和电视中野蛮、缺乏人性的那些描写，如同在影片中已经减少种族主义和大男子主义的描写那般。我们也可以教育儿童，抵制媒体暴力的影响。我们想知道电视网络是否可以“面对现实，改变节目”。埃伦和休斯曼（Eron & Huesmann， 1984）训练来自伊利诺伊州奥克帕克的170 名儿童：电视描述的世界是不真实的，攻击并不是像电视说的那样常见和有效；实际上，我们并不提倡攻击行为（利用态度探讨法，研究者鼓励儿童自己做这些推理，从而把对电视的批评归因为自己的信念）。在两年后的再次研究中，这些孩子比没有受过训练的孩子受电视暴力的影响要小。在一项最新的研究中，斯坦福大学的研

究者用了18 个学时来说服儿童，只是减少他们看电视和玩电视游戏的时间（Robinson & others， 2001）。他们看电视的时间下降了1/3，而且他们在学校的攻击行为和控制组儿童相比，下降了25 %。

攻击性的刺激也会引发攻击。这提示我们应该加大武器（例如手枪）的获取难度。牙买加于1974年施行了一个大规模的反犯罪计划，包括严格的枪支控制，以及对电视电影中枪战场面的审查制度（Diener & Crandall， 1979）。

类似这样的建议可以帮助我们减少攻击。但是，我们知道导致攻击的原因是复杂的，而且控制起来也并不那么容易。那么谁还能理解安德鲁·卡内基在20 世纪所做的那个乐观的预言呢：“杀一个人将会被认为是令人憎恶的，正如今天的我们认为吃人是令人憎恶的那样。”自从他1900 年发表上述言论以来，已经有20 亿人被杀了。这真是一个令人悲伤的讽刺——尽管今天我们已经能更好地理解人类的攻击性，但是人性中的暴虐却依然如故。但是，文化是可以改变的，正如科学作家纳塔莉·安吉尔所言，“北欧海盗曾烧杀抢掠，而他们在瑞典的后裔近200 年来却没有打过一次仗。”

模块25 媒体会影响社会行为吗

美国联邦调查局报告说，从1960年到20世纪90年代初期，青少年因暴力犯罪被拘捕的比率上升了4倍。这促使社会心理学家发问：为什么会有这样的变化？什么样的社会力量导致了暴力的迅速增加？

酒精可以引发攻击，但是酒精的使用自1960年以来并没有改变很多。其他的生物因素（睾丸激素、基因、神经递质）同样影响了攻击，但却无法解释文化的巨大改变。暴力事件的急剧增多，难道说是个人主义和物质主义膨胀导致的吗？还是由于不断拉大的贫富差距？

是由于双亲家庭的减少与无父家庭的增多？还是因为媒体中越来越多的暴力形象以及对性的大肆渲染？

最后一个问题的产生，源于暴力包括性攻击的增长与20世纪60年代的“性革命”以来媒体中暴力和性相关内容的蔓延是同时发生的。这种历史上的一致性纯属巧合吗？色情文学（《韦氏词典》的定义：用以提高性兴奋水平的性爱描写）的社会效果是什么？电视和电影中的暴力榜样产生的影响是什么？

色情与性暴力

频繁接触虚构的色情片会产生严重的不良后果。看完色情片后再去面对现实生活中平凡的伴侣，难免会发现后者的吸引力降低(Kenrick & others, 1989)。色情片也会提高一个人对婚外性行为的接受度，以及女人对男人性顺从的接受度(Zillmann, 1989)。摇滚视频中雄性大发的男性形象和逆来顺受的女性形象，也同样会影响一般人对男性和女性形象的看法(Hansen, 1989; Hansen & Hansen, 1988, 1990; St. Lawrence & Joyner, 1991)。

在当今的美国，色情行业迅速发展，其规模大于职业橄榄球、篮球和棒球的总和。每年用于色情业的投资达100 亿美元，包括工业电缆和卫星网络的架设，提供相关服务的剧院、收费电影、酒店室内电影、色情杂志、性服务电话和色情网站等等（National Research Council， 2002；Richtel， 2007）。在一项对澳大利亚和美国青少年和大学生的调查中，男生观看色情电影和浏览网络色情文学的次数是女生的若干倍（Carroll & others， 2008；Flood， 2007；Wolak & others， 2007）。

社会心理学对色情文学的研究着重于对性暴力的描写，这在21世纪租借率最高的成人录像带中也是很常见的（Sun & others，2008）。在典型的性暴力场景中，一个男人强制与一个女人性交。最初她会抵抗并试着击倒袭击她的人。但逐渐地，她被性唤醒，也停止了抵抗。最后她完全进入了愉悦状态，并不断地要求更多。我们都看过或者阅读过对这一场景的非色情描写：她反抗，他坚持。精力充沛的男人抓住并强吻抗拒的女人。不一会儿，女人本来一直推搡着男人的手已经紧紧地抓住了他。她的抗拒已经被他释放的激情压倒了。在《飘》一书中，斯佳丽被带到床上的时候还是抗拒的，她又踢又闹；但是当她醒来，就又放声歌唱了。

社会心理学家提出，观看这样的虚构场景（一个男人制服一个女人，并激起她的性兴奋）可以：（a）歪曲其关于女人对性侵犯的真实态度的认识；（b）增加男人对女人的攻击。

对性现实的歪曲理解

观看性暴力是否可以强化所谓“强暴谬论”：女性会欢迎性骚扰——女性在说“不要”的时候并非真的意味着“不要”？研究者们考察了“强暴谬论”接受度与看电视频率之间的关系（Kahlor & Morrison， 2007）。为了找出答案，马拉默斯和切克（Malamuth & Check， 1981）给曼尼托巴大学的男生观看两部与性无关的电影或是描写性的电影（一个男人制服了一个女人）。一周之后，做另外一个主试的实验时，看过有适度性暴力描写电影的参与者更容易接受对女人施以暴力的行为。

另外也有相关研究显示：接触色情信息会增强人们对“强暴谬论”的接受度（Oddone-Paolucci & others， 2000）。在马林和林茨（Mullin & Linz， 1995）的实验中，连续看了3天性暴力的电影后，男性参与者对强奸和砍杀的焦虑水平逐渐降低了。和其他没有观看这

种电影的参与者相比，他们对家庭暴力的受害者表现出更少的同情心，对受害者受伤害程度的估计偏低。正如唐纳斯坦等人（Donnerstein，Linz， & Penrod， 1987）所述，要使人们接受一种邪恶的角色、面对受到折磨与摧残的女性无动于衷，恐怕没有什么方法比给他们看逐步升级的暴力影片效果更好了。

针对女性的攻击

有证据表明，色情文学也会导致男性对女性的实际攻击。相关研究提出了这种可能性（Kingston & others， 2009）。约翰·柯特（Court， 1985）指出，由于20 世纪六七十年代色情文学的蔓延，世界各地报告的强奸案发率陡然上升——除那些色情文学得到控制的国家和地区外。与这一潮流相反的例子，如日本，暴力色情文学比较普遍而强奸案发率却较低。这提醒我们，其他因素也是很重要的。在夏威夷，报告的强奸案数量在1960~1974 年增长了9 倍，实行了对色情文学的限制措施后下降，措施取消后再次回升。但也存在反例。日本虽然有很多的暴力色情文学，但强奸率却很低。在美国，自从1995年开始，尽管网络色情文学迅速增加，但报告的强奸率却没有增加。

在另一项相关研究中，拉里·巴伦和默里·斯特劳斯（Baron & Straus，1984）发现，露骨的色情杂志（如《好色客》和《花花公子》）在美国50个州的销售量与该州的强奸案发率恰好存在相关，在控制了其他因素（如各州的青年男性人口比重）之后依然如此。阿拉斯加在色情杂志销量和强奸案发率等方面均排名榜首，内华达州则在两项指标上均列次席。

在采访中，加拿大和美国的性罪犯普遍承认了色情文学的作用。例如，威廉·马歇尔（Marshall， 1989）报告说，安大略省的强奸犯和猥亵儿童的罪犯看的黄色书刊，要远多于非性罪犯的男性。随后的研究考察了341位加拿大娈童者发现，即使在控制了其他的性虐待预测

源后，情况依然如此（Kingston & others， 2008）。美国联邦调查局对连环杀手的研究和洛杉矶警察局对儿童性虐待者的研究都报告说，罪犯阅读了大量的黄色书刊（Bennett， 1991；Ressler & others， 1988）。而在大学男生中，控制了其他能够预测反社会行为的变量（如一般敌意）后，高的色情文学消费量仍然能够预测性暴力行为（Vega & Malamuth， 2007）。

虽然实验室研究仅适于短期行为，有一定的局限性，但与相关研究相比，其优越之处在于能够揭示现象间的因果关系。21位主要的社会科学家对研究的成果做了总结：暴力色情刺激增加了对女性的惩罚性行为（Koop， 1987）。其中唐纳斯坦（Donnerstein， 1980）做了这样一项实验：给威斯康星大学的120名男生观看中性、色情和色情暴力（强奸）的影片各一部。然后，这些学生作为另外一项实验的部分参与者，需要教他们的一位男性或女性同伴学习一些无义音节，并由他们控制对同伴的错误答案给予不同程度的电击惩罚。看过强奸电影的男生倾向给予同伴更强的电击，尤其当他们感到愤怒而且同伴为女生时。

如果你为此类实验涉及的伦理问题而担忧，那么请放心，这些研究者已经考虑到了他们给予参与者的这些体验可能引起的争议及其影响。实验必须是在参与者知情的情况下才能进行。而且实验完成后，实验者会针对影片传达的荒谬说法对参与者进行矫正（Check & Malamuth， 1984）。

此类实验的目的，不仅是为了科学研究，也是出于人道主义的考虑。在一项包含9 684名美国成年参与者的全国性调查中，11%的女性报告了曾被男性强迫与之发生与性有关的行为（Basile & others，2007；CDC， 2008）。

其他的工业化国家进行的调查得到了类似的结果。3/4的陌生人强奸以及几乎所有的熟人强奸都未曾报案。因此，官方报告的强奸案发率远远低于实际的强奸案发率。

媒体意识教育

正如第二次世界大战时，大多数德国人对大屠杀中充斥的可耻的反犹行径熟视无睹一样；今天，对于媒体中充斥的对女性的骚扰、虐待、强迫的画面，人们业已司空见惯。那么，我们是否应当对媒体中贬低、侵犯女性的内容依法进行限制呢？

在对个人权利和集体权利的比较中，大多数西方国家的人倾向于认为个人权利高于集体权利。作为媒体监管制度之外的另一种方法，很多心理学家都喜欢使用“媒体意识训练”。在以往对色情文学的研究中，研究者成功地教育参与者并使他们重新认识女性对性暴力的真实态度；那么同样地，教育者能够促使人们对色情作品进行批判性的思考吗？通过增强人们对色情作品中“女性主导”的观点和存在的性骚扰、性暴力等问题的警觉性，我们或许可以揭穿“女性喜欢受胁迫”的谬论。正如唐纳斯坦等人（Donnerstein， Linz， & Penrod，1987， p.196）所述，“我们的理想主义乃至天真的愿望，就是科学所揭示的真理终将胜利；公众将会相信，这些作品不仅贬低了其中的角色，也贬低了其观众。”

这个愿望天真吗？试看：在没有禁止香烟的情况下，美国的烟民从1965 年的42% 降到了2004年的21%（CDC， 2005）。在没有对种族歧视进行审查的情况下，一度常见的非裔美国人在媒体中的形象——单纯、迷信的小丑形象——已近乎绝迹。随着公众意识的改变，剧本作者、制作人以及媒体监制开始觉得丑化少数民族是不合适的。将来有一天，当我们回忆起当年的电影通过丑化黑人、血腥残杀、性暴力来取悦观众时，是否会备觉尴尬？

电视

我们已经知道，观看攻击者会引发孩子的攻击欲望，并教给他们实施攻击的新办法。我们还知道，在看过性暴力影片后，很多愤怒的男性会对女性更加暴力。那么观看电视是否会有类似的效应呢？

虽然最近的数据很难找到（20世纪90年代初以后，媒体监督的基金越来越少），但与看电视有关的一些事实仍然存在：今天，在大多数工业国家中，基本上每个家庭都有电视机（如在澳大利亚，电视机的普及率为99.2%），超过了电话的拥有率（Trewin， 2001）。大多数家庭拥有不止一台电视机，这可以帮助我们解释：为什么家长报告他们的孩子看什么与孩子自己报告他们看什么之间的相关很低（Donnerstein， 1998）。

在一般的美国家庭中，电视机每天开8 个小时，平均每个家庭成员要看3个小时的电视节目。由于数字视频录像（DVRs）系统的出现，人们能够调整他们看电视的时间，所以从2008年开始美国人看电视的时间比原来增加了（Nielsen，2008a， 2008b）。女性比男性看得更多，非白人比白人看得更多，学龄前儿童和退休的人比上学和工作的人看得更多，教育程度低的人比教育程度高的看得更多（Comstock & Scharrer， 1999；Nielsen， 2008a）。

在每天看电视的这几个小时中，哪些社会行为被模仿了呢？从1994 年到1997 年，国家电视暴力研究中心的职员日夜不停地对来自各大网络和有线频道的约一万个节目进行调查（1997年）。他们发现了什么？ 10个节目中有6个包含暴力内容（“以身体上的胁迫造成伤害和杀害的威胁，或者造成实际伤害和杀害”）。

结果是什么呢？正如专家所言，电视发射的电磁波吸引了孩子们的眼球，以至于他们花在电视上的时间甚至多于花在学业上的。实际

上，这比花在任何一项清醒状态下的活动上的时间都多。到小学毕业时，平均每个儿童在电视中看了8 000项谋杀案和10万种其他的暴力行为（Huston & others， 1992）。基于一项对电视内容的研究，美国电视黄金时间段中的暴力行为从1998年到2005~2006年的播出季增加了75%，达到了平均每小时4.41个暴力事件（PTC， 2007）。格布纳（Gerbner， 1994）在历经长达22年对暴力节目的统计之后，悲叹道：“人类曾经有过许多更嗜血的时代，但是从来没有一个像现在这样暴力影像无处不在。我们被暴力作品的潮流所淹没，这个潮流是前所未见的……它用经过专业编排的残忍画面淹没了每个家庭。”

黄金时段播放的犯罪节目会刺激类似行为的产生吗？还是说，观众通过观看节目间接地参与了暴力行为，从而释放了其攻击性的能量？后面的那个观点，是宣泄假说的一个变体。该理论主张，观看暴力节目可以让人们释放他们被压抑的敌意。为媒体辩护的人经常援引该理论，并提醒我们，暴力行为是先于电视出现的。倘使和批评电视的人进行一次想象中的辩论，维护媒体的人会争辩说：“电视没有参与对犹太人和印第安人的灭绝性屠杀。电视仅仅反映和迎合了我们的口味。”“这个我同意，”批评者回答道，“但是你无法否认，自从有了电视以后，美国报告的暴力犯罪增长速度远远高于人口的增速这一事实。显然你不会这样认为：流行文化只是被动地反映公众意识却对其没有任何影响，或者说，广告商所信赖的媒体的力量只是一种幻觉。”辩护者回答：“暴力泛滥的原因很多。通过让人们待在家里而不是上街，以及为他们发泄攻击能量提供无害的机会，电视可能反而在减少攻击行为。”

电视对行为的影响

观众会模仿暴力榜样吗？大量的例子表明，人们在实际生活中重演着电视上的犯罪。一项对208例判刑罪犯的调查发现，10人之中有9

人承认他们通过观看犯罪节目学习到新的犯罪技巧。10人之中有4人说他们曾经尝试在电视中看到的那些犯罪行为（TV Guide， 1997）。

看电视与行为的相关研究

犯罪故事不能算是科学的证据。因此研究者用相关和实验研究来检验观看暴力节目的效应。一种经常用于学龄儿童的技术可以用来检验观看电视是否可以预测他们的攻击性。在一定程度上，这种预测是可行的。一个儿童看的电视节目中包含的暴力内容越多，那么他的攻击性就会越高（Eron， 1987；Turner & others，1986）。这种相关不高，但在美国、欧洲和澳大利亚都存在。而且这延伸到了间接的攻击中。经常观看以散布流言、背后中伤和社会排斥为原型的节目的英国女孩，会表现出更多的此类行为（Coyne & Archer， 2005）。

由此我们是否能够得出结论，观看暴力电视会助长攻击？也许你早就已经开始思考这个问题：因为这是一个相关研究，反方向的因果关系可能也是存在的。或许是攻击性强的儿童喜欢暴力节目。还可能是某些潜在的其他变量（如低智商），使得有些儿童既喜欢暴力节目同时又表现出较多的攻击行为。

研究者们发展了两种方法来检测这些可能的解释。他们用统计方法排除某些可能因素的影响，以考察“潜在变量”解释。例如，威廉·贝尔森等人（Belson，1978；Muson， 1978）对 1 565个伦敦男孩进行了研究。与那些没观看多少暴力的孩子相比，看了大量的（尤其是现实中的而不是动画中的）暴力节目的儿童，在过去6个月中多表现出了50% 的暴力行为（例如，“我破坏了电话亭里的电话”）。 贝尔森还检查了22个可能的干扰因素，比如家庭规模。在控制了干扰因素后，看得多和看得少的被试间仍旧表现出了显著差异。所以他推测，的确是因为看了更多的电视而增加了暴力行为。

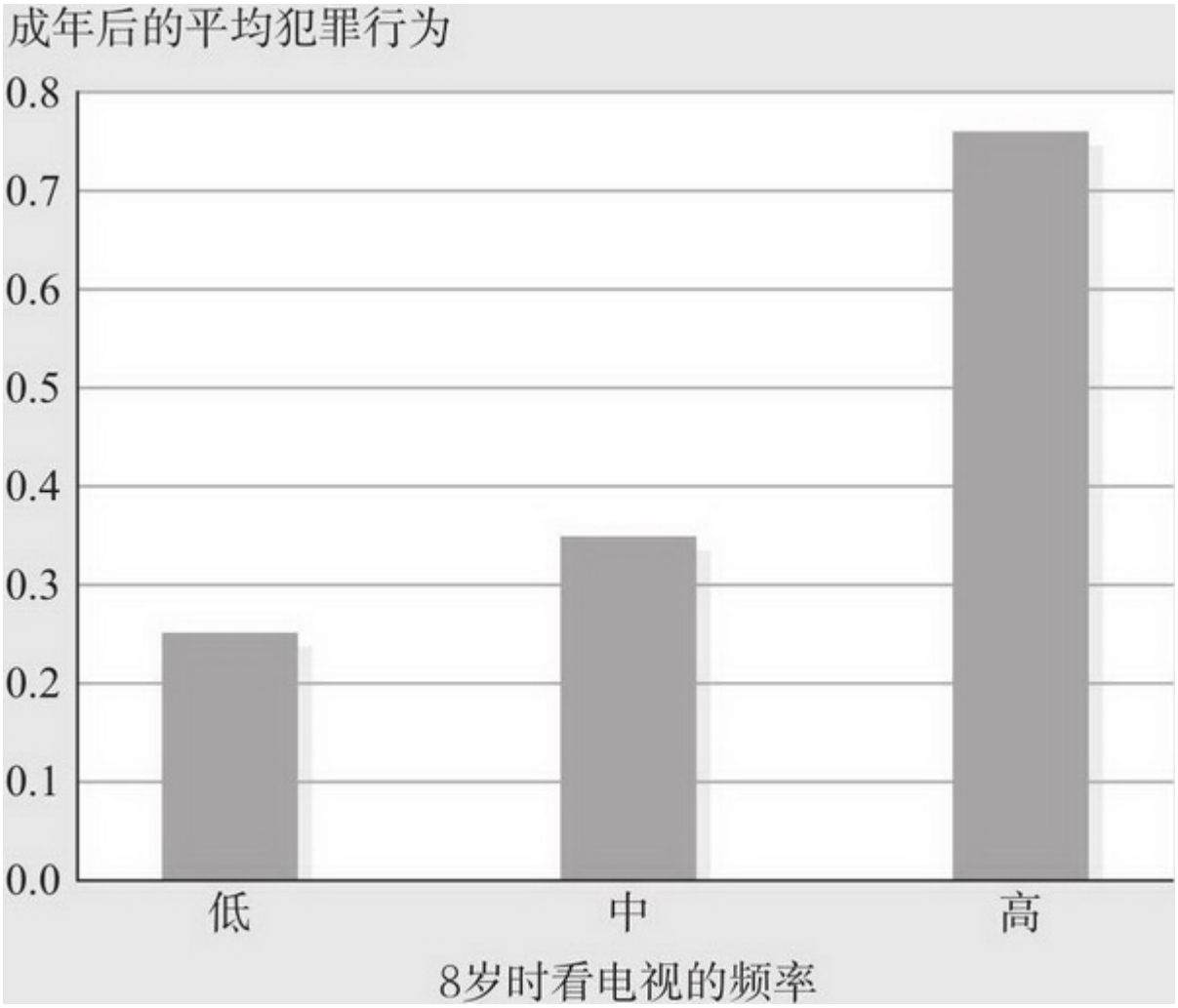


图25-1

儿童看电视的频率与之后的犯罪行为。8 岁时观看暴力可以预测其30 岁时的严重犯罪行为。资料来源：Data from Eron and Huesman (1984).

类似地，伦纳德·伊侬和罗威尔·霍斯曼（Eron & Huesmann，1980， 1985）发现在875个观看暴力电视的8岁儿童中，即使在统计上剔除了一些明显可能的干扰因素，也能发现两者间存在相关。而且，当这些人19岁时再次对其进行研究，结果显示：8岁时对暴力的接触，能够中度预测他们在19岁时的攻击性，但是在8岁时的攻击性并不能预测19岁观看暴力的多少。攻击行为随着观看出现，但是反过来却不能

成立。此外，到了30岁，童年看了大量的暴力电视的人因罪判刑的可能性更大（图25-1）。

后续研究用不同方法证实了上述结论，包括：

● 8岁时观看暴力电视与其成人时期虐待配偶的可能性存在相关（Huesmann & others， 1984， 2003）。

● 青春期观看暴力电视与其之后发生殴打、抢劫和威胁恐吓的可能性存在相关（Johnson & others， 2002）。

● 小学生观看暴力节目越多，2~6个月后他们参与打架的次数就越多（Gentile& others， 2004）。

在上述这些研究中，研究者已经控制了可能的“第三因素”，如实验前已有的低智力或敌意等。

另外一个需要考虑的事实是：哪里有电视，暴力便随之增多，乃至于谋杀率也随着电视的出现而增长。在加拿大和美国，1957~1974年，杀人案发生率随着暴力电视的传播增长了2倍。在人口普查地区内，电视出现得晚的那些地方，杀人案发率的攀升也出现得晚些。在南非白人聚集的地方，电视直到1975年才被引进，而这种类似的杀人案发率的翻倍也直到1975年才出现（Centerwall， 1989）。一个对电视出现得很晚的加拿大乡村的严密研究表明：运动场上的暴力行为在电视出现后很快翻了一番（Williams， 1986）。

要注意的是，这些研究显示了研究者现在是怎样利用相关研究的结果来间接推论因果关系的。然而，仍旧可能是那数不清的潜在变量造成了看暴力节目与攻击行为之间纯属巧合的联系。幸运的是，实验方法可以控制这些无关的因素。如果我们随机的选择一些儿童来观看一个暴力电影而另外一些看非暴力电影，之后两组在攻击行为上表现

出来的任何差异都应归因于他们之间惟一不同的因素：他们观看的分别是什么。

看电视的实验研究

在班杜拉和沃尔特斯（Bandura & Walters， 1963）所做的开拓性实验中，有时让幼儿观看成人重击一个充气娃娃的电影而不是亲眼观看这个场面，发现两者产生了几乎一样的效果。之后，伯科威茨和吉恩（Berkowitz & Geen，1966）发现，观看了一部暴力电影的愤怒的大学生比观看一部非暴力电影的同样愤怒的大学生表现出更强的攻击性。这些实验室实验，加上越来越多的社会关注，促使美国医事总署在20世纪70年代初批准了50项新的研究项目。随着这些研究及后来100余项研究的开展，逐渐证实了观看暴力导致攻击增加的结论（Anderson & others，2003）。

例如，分别由美国的罗斯·帕克（Parke， 1977）和比利时的雅克·莱恩斯（Leyens， 1975）所领导的研究小组给收容的美国和比利时少年犯男孩观看攻击性或非攻击性的商业电影。结果一致表明："观看暴力电影……导致观众的攻击性增加。"与看电影前一个星期相比，观看暴力电影的男孩们在小屋里出现身体袭击的数量暴增。与之类似，多尔弗·齐尔曼和詹姆斯·韦弗（Zillmann & Weaver，1999）给男性和女性被试在连续的4 天内观看暴力或非暴力的电影。第5 天，当他们参与另外一项研究时，看暴力影片的人对研究助手表现出了更多的敌意。

这些实验激发出的攻击并不是袭击和殴打；它更多地表现为买午餐排队时的推搡、出口伤人，以及威胁性动作这一水平。无论如何，这些证据的一致性还是令人吃惊的。"不可辩驳的结论是，"美国心理学会青年暴力委员会1993年这样表述，"观看暴力节目导致了暴力的增加。"对于有攻击倾向的人尤其如此。当一个有魅力的人因正当

理由而实施了适度的暴力，而这种暴力未受惩罚且没有造成任何伤害时，观看暴力节目的效果是最为显著的（Comstock， 2008；Gentile & others， 2007；Zillmann & Weaver， 2007）。

总而言之，布拉德·布什曼和克雷格·安德森（Bushman & Anderson， 2001）总结道，观看暴力之于攻击的影响，要胜过被动抽烟之于肺癌，钙的摄入量之于骨质密度，以及家庭作业之于学业成就。如克里斯托弗·弗格森和约翰·吉尔伯恩（Ferguson & Kilburn， 2009）所提到的，正如抽烟之于癌症，并不是每个人都会表现出这种影响——因为其他因素也有重要作用。媒体和一些研究也会告诉我们，另一些因素也会有影响（Gunter， 2008）。但是，现在这种证据已经是“压倒性的”，布什曼和安德森指出，“观看媒体中的暴力会导致攻击的显著增加。”一项国家心理健康研究所的项目中，主要的媒体暴力研究者均认为，研究的基础是广泛的，方法是多样的，而总的发现则是一致的（Anderson & others， 2003）。“我们深入地回顾……有明确的证据显示，观看媒体中的暴力，无论是即时的还是在长期的情况下，均会增加攻击行为和暴力行为的可能性。”

为什么看电视会影响行为

鉴于相关研究与实验研究结论的一致性，研究者探索了为什么观看暴力节目会有这种效果。考虑三种可能性（Geen & Thomas，1986）。其一，导致社会暴力行为的不是暴力内容本身，而是由其造成的唤醒状态（Mueller & others， 1983；Zillmann， 1989）。如前所述，唤醒状态容易引发其他行为。

另一些研究显示，观看暴力使人们降低抑制。在班杜拉的实验中，成人对充气娃娃的重击似乎使这种发泄方式显得合理，从而降低了儿童的抑制。观看暴力内容通过激活与暴力关联的想法，进而引发

了观众的攻击行为（Berkowitz 1984；Bushman & Geen， 1990；Josephson， 1987）。听歌词中含有性暴力的音乐似乎有类似的效果（ Barongan & Hall ， 1995；Johnson & others ， 1995；Pritchard，1998）。

媒体内容同样引起模仿。班杜拉实验中的儿童模仿了他们之前看到的特定行为。商业电视对于电视导致人们的模仿行为很难辩驳：它的广告商引导了消费。然而，媒体的高管们声称，电视只是对这个暴力社会的镜像反映；艺术是对生活的模仿；因此胶片上的世界向我们展示了真实的世界。这些说法是对是错？事实上，电视节目中，攻击行为远远超出爱抚行为，二者比例为4:1。同样地，电视在其他方面也塑造了一个不真实的世界。

不过这里也有好消息，如果电视上塑造的联系和问题解决的方式真的导致了模仿，特别是在年轻的观众中，那么对亲社会行为（prosocial behavior）的塑造对社会就将是有利的。在模块30中，我们会进一步探讨电视还能够教导儿童一些好的东西。

在某项研究中，研究者（Friedrich & Stein，1973; Stein & Friedrich, 1972）发现，学龄前儿童每天观看一集《罗杰先生的邻居》，作为幼儿园的活动之一，共持续4周。（《罗杰先生的邻居》这个节目的目的是促进幼儿的社会性和情绪发展。）在观看电视期间，那些来自教育程度低的家庭的孩子变得更具合作性，更乐于帮助他人，更愿意表达自己的感情。在随后的研究中，幼儿园的孩子看了4集《罗杰斯先生的邻居》后，不管是在考试还是游戏测试中，都更容易说出节目中的亲社会内容（Friedrich & Stein, 1975; also Coates & others, 1976）。

媒体影响：电子游戏

科学界关于媒体传播暴力对人们是否有影响的争论“已渐渐平息”，金泰尔与安德森这样认为（Gentile & Anderson， 2003；Anderson & Gentile， 2008）。研究者现在将注意力转向了电子游戏。电子游戏作为一种娱乐产品正越来越受到大众的欢迎，而且其中暴力血腥内容愈来愈多。金泰尔与安德森指出，教育研究表明“电子游戏是一种良好的教学工具。如果健康的电子游戏能够使人们学会健康的行为，比如，模拟飞行的电子游戏可以教会人们如何飞行，那么人们从模拟谋杀的游戏中又会学到什么呢？”

儿童电子游戏

至2010年，电子游戏产业已诞生38周年。自从1972年推出第一个电子游戏以来，已经由电子乒乓游戏发展到暴力游戏（Anderson & others， 2007）。进入21世纪，美国人每年会购买2亿个左右的电子游戏，平均每个女孩每周玩6个小时的电子游戏，而男孩则会玩12个小时（Gentile & others， 2004）。当今的暴力游戏很流行。在一项对四年级学生的调查中，59%的女生和73%的男生报告，暴力游戏是他们最喜欢的游戏（Anderson， 2003， 2004）。虽然游戏会以“M”（成年人）为标志，以示其只对17岁以上的成年人出售。但在市场上，却常常出售给未成年人。联邦贸易委员会调查发现，未成年儿童尝试购买暴力游戏的成功率为五分之四（Pereira， 2003）。

金泰尔（Gentile， 2004）注意到，在一项称为《侠盗猎车手：圣安地列斯》的流行游戏中，玩家被邀请扮演一个精神病患者。“你可以用车轧行人，可以劫车，可以一边开车一边打枪，还可以跑到红灯区接上一个妓女，在你的车里与她性交，然后把她杀了，拿回你的钱。”在逼真的3D画面中，你可以把人打翻，狠狠踩踏，直到他们吐血，然后看着他们死去。正如伯斯基和伯拉斯科维奇（Blascovich，2005）的新研究所表明的，视觉逼真的游戏具有更强的真实性、卷入程度和影响力。

电子游戏对儿童的影响

在肯塔基州、阿肯色州和科罗拉多州，十几岁的青少年模仿他们在屏幕上玩的暴力恐怖游戏，这一现象的出现引起了人们对暴力游戏的关注。人们开始担心：年轻人从无尽的袭击和肢解他人的角色扮演中习得了什么？

大多数烟民并不是因为心脏病死掉的，大多数受过虐待的儿童也没有因之变得残忍，虐待他人。大部分在凶杀模拟器上花掉数不清的时间的人，其实过着文雅的生活。所以暴力游戏的支持者可以宣称，和人们对烟草、电视感兴趣一样，暴力游戏是无害的。交互数码软件协会主席洛温斯坦（Lowenstein， 2000）指出：“至今，没有任何证据证明，玩暴力游戏可以导致攻击行为。”金泰尔和安德森却给出了一些理由，证明为什么玩暴力游戏可能比观看暴力电视更容易诱导人们做出攻击性行为。在玩电子游戏时，游戏者：

- 认同暴力人物的身份并进行角色扮演；
- 积极地演练暴力行为，而不是被动地观看；
- 参与扮演暴力活动的全过程——选择刺杀对象，购买枪支弹药，靠近目标，进行瞄准，扣动扳机；
- 参与持续武装暴力活动并进行威胁恐吓；
- 不断地重复暴力行为；
- 从有效攻击中获得奖赏。

基于上述原因，军队为使战士在战斗中英勇射击（据报道，二战时许多士兵显得动作迟疑），常常训练他们玩模仿攻击游戏。

但实际中，科学的研究结果又有怎样的发现呢？克雷格·安德森（Anderson，2003， 2004；Anderson & others， 2004， 2007）对36 项研究的数据进行统计分析，结果发现五种一致的效应。与非暴力电子游戏相比，玩暴力电子游戏更容易：

● 提高唤醒水平。心跳加速和血压升高。

● 引发攻击性思维。如布什曼和安德森（Bushman & Anderson，2002）的研究发现：大学生玩一组暴力游戏后，请其对汽车被追尾的司机的行为进行预测时，他们更倾向于认为司机会做出攻击性反应，如言语辱骂，打架，踢破窗子。

● 唤醒攻击性情绪。挫折体验增强，表达出的敌意也更多，尽管这种敌意情绪在游戏结束后的几分钟内就会平息（Barlett & others， 2009）。

● 诱发攻击性行为。玩过暴力游戏的儿童，在与同伴相处时，更容易表现出攻击性倾向，与老师争执，喜欢结伙打架。无论是同伴、教师还是家长报告，无论是实验室内还是实验室外，这一效应均普遍存在。原因见图25-2。仅仅是因为具有敌意特质的儿童被这些游戏所吸引吗？并非如此，在控制了人格特质和气质之后，电子游戏中的暴力仍然会增加儿童的攻击性（Bartholow& others， 2005）。除此之外，道格拉斯·金泰尔和他的同事们（Gentile & others， 2004）对青少年的观察结果表明，即使是在敌意较低的青少年中，玩暴力游戏的人中参与打架行为的百分比是他们不玩暴力游戏的同伴的10倍。当他们开始玩暴力游戏之后，先前没有敌意的孩子会越来越喜欢打架。在日本，在上学早期玩电子暴力游戏同样能够预期他们之后的身体攻击性，即便控制了性别和早期的攻击性等因素，仍然有这样的结果（Anderson & others，2008）。

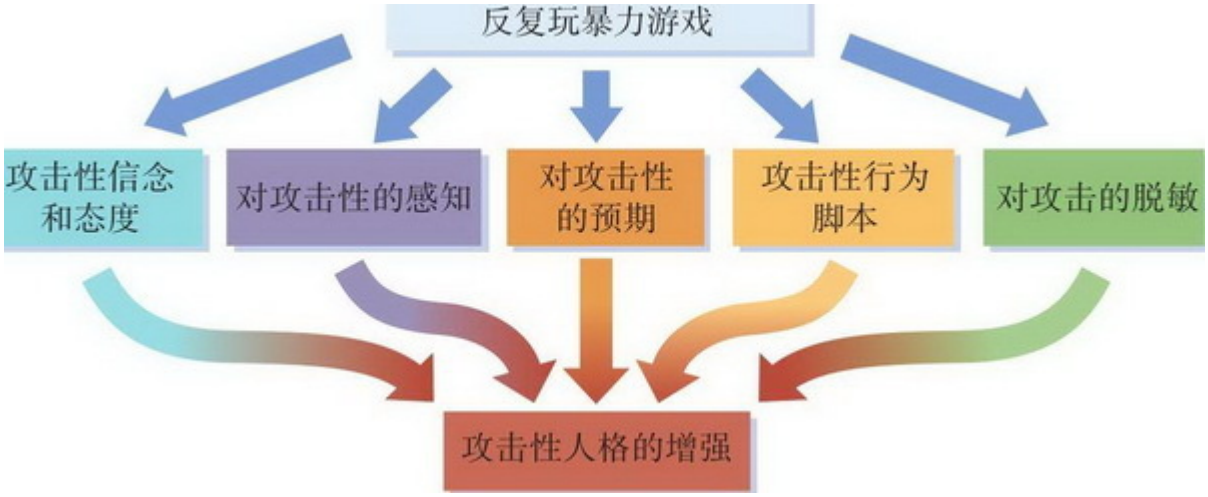


图25-2

暴力游戏攻击倾向的影响。资料来源：Adapted from Craig A. Anderson and Brad J.Bushman (2001).

● 减少亲社会行为。人们在玩暴力游戏之后，帮助在走廊上哭泣的人或自己的同伴方面反应变得迟钝。在后来的金钱决策任务中，他们变得更加容易利用同伴，而不是信任或与之合作（Sheese & Graziano， 2005）。他们与情绪有关的脑区表现出了更少的激活，即降低了对暴力的敏感性（Barthlow & others，2006；Carnagey & others， 2007）。

此外，玩暴力游戏的时间越长，这种效应越明显。越血腥的游戏（例如，真人快打游戏中提高血腥程度的设定），游戏之后所引起的敌意和唤起就越高（Barlett & others， 2008）。现在，电子游戏中的暴力不断升级，也就不难理解为什么最新的研究所揭示的影响是最大的。还有更多影响机制需要进一步的研究，但就目前的研究，我们可以得出如下结论：与宣泄假说相反——例如，一个公民自由作家认为，暴力游戏对暴力倾向具有“冷却效应”（Heins， 2004）——过

多地模拟暴力行为只会促使其攻击性倾向增强，而不是宣泄暴力情绪。

作为一位有社会关怀的心理学家，安德森（Anderson， 2003，2004）向家长呼吁，父母应该关注孩子周围的媒体，并保证其接触健康的媒体。至少在家里，应该完全做到这一点。虽然家长不可能完全得知孩子在其他地方的行为，也不能控制孩子的同辈文化中媒体的影响（这就是为什么劝告家长“只是说不”就太天真了），但是最起码在家里，应为孩子创造良好的成长环境，鼓励其参与健康的游戏。也可以与其他父母进行交流，共同为孩子建立良好的成长环境。学校应该有针对性地对学生进行媒体意识教育。

模块26 谁喜欢谁

开天辟地以来，就存在着吸引——男性与女性之间的相互吸引。

什么因素使一个人喜欢或爱上另一个人呢？以喜欢和爱情为主题的文章太多了，几乎所有可能的解释，包括对其对立面的解释，都已被阐述过。对多数人来说，也包括你，是什么因素导致了喜欢和爱情呢？不见面使彼此的心更加炙热，还是“眼不见，心不念”呢？因为喜欢而吸引还是因为吸引而喜欢？

吸引的回报理论是一种简单却很有影响的理论：我们喜欢那些回报我们或者与我们得到的回报有关的人。朋友之间互相回报。如果跟某人交往所得到的回报大于付出的成本，那我们就喜欢并愿意继续维持这种关系。同样，我们还喜欢与那些能让我们心情愉悦的人交往。哈特菲尔德和沃尔斯特（Hatfield & Walster，1978）通过研究，发现了一条与人相处时很实用的小贴士：“浪漫的晚餐、在剧院观看演出、在家共度夜晚、度假，这些都很重要……如果你希望维系与伴侣

的关系，那么你和你的伴侣都要继续把你们的关系跟美好的事物联系起来。”

但是，作为一种最具影响力的泛化理论，吸引的回报理论使许多问题悬而未决。例如，具体来讲，什么是回报？通常，我们是给予我们不同的人带来回报呢？还是给予我们相似的人带来回报？是过分地夸奖别人还是有建设性地批评别人？哪些因素能够强化你的亲密关系？

接近性

两个人能否成为朋友？接近性（proximity）是一个强有力的预测源。尽管接近也可能诱发敌意，大多数攻击和谋杀都发生在生活在一起的人们中间，但接近性更容易产生喜欢。莱比锡大学的米迪亚·贝克及其同事证实了这一点（Back & others， 2008）。他们在第一次班会上给学生随机安排座位，然后让他们每个人对全班进行简短的自我介绍。一年后，学生们报告与那些碰巧就在第一次班会时挨着坐或附近的人有更多朋友关系。

尽管对于那些煞费苦心想搞明白浪漫爱情神秘起源的人来说，接近性这一因素显得微不足道，但是社会学家已经证实，大多数人的婚姻对象是那些和他们居住在相同的小区，或在同一个公司或单位工作，或曾在同一个班里上过课的人（Bossard， 1932；Burr， 1973；Clarke， 1952；McPherson & others， 2001）。在皮尤调查公司2006年的一项关于已婚或处于长期亲密关系的人的调查中发现，38%是在工作中或在学校遇到的，剩下的也是因为他们前往居住的社区、教堂或体育馆时经常相遇，或者就是一同长大的伙伴。环顾四周想一想，如果你要结婚的话，他或她也很可能是在你步行可及范围之内居住、工作或学习的某个人。

相互交往

事实上，地理距离并不是关键，功能性距离——人们的生活轨迹相交的频率——才是关键。我们常常与那些共享居住区入口、停车场和娱乐场所的人成为朋友。随机分配到同一宿舍的大学生，当然不可避免地频繁交往，所以他们更可能成为好朋友而不是敌人（Newcomb，1961）。我所在的大学里，男生和女生曾经住在校园的两头，可以理解，他们经常抱怨缺乏异性朋友。现在，他们住在同一宿舍区的不同地方，并共享过道、休闲室和洗衣设备，男生和女生之间的友谊较之前多得多了。这样的交往能使人们寻求彼此的相似性，感受对方的喜爱，并把自己和他们视为同一个社会的单元（Arkin & Burger，1980）。

所以，如果你刚到一个城市而且想交朋友，就尝试一下去租靠近邮筒的房子，坐靠近咖啡壶的桌子，在靠近主要建筑的停车点停车，这些都是帮你建立友谊的基石。

为什么接近会诱发喜欢呢？其中一个原因便是易得性；很显然，我们很少有机会认识一个不同学校的人或住在另一城市的人。但是事实远不限于此，大多数人更喜欢他们的舍友，更喜欢隔壁的人，而不是隔了几个门或是住在楼下，距离刚刚远到令人感到不便的那些人。此外，那些距离接近的人，就像容易成为朋友一样，也容易成为敌人。那么，为什么接近性更容易培育感情而不是滋生仇恨呢？

对相互交往的预期

接近性能使人们发现共性并交换回报。更重要的是，仅仅是对相互交往的预期就可以引发喜欢。达利和伯奇德（Darley & Berscheid， 1967）发现了这一点。他们向明尼苏达大学的女生提供一些关于另两位女生的模糊信息，并告诉她们待会儿须与其中的一位

进行亲密的交谈。然后问她们对那两名女生的喜欢程度。结果发现，她们更偏好预期与之见面的那位女生。对与一个人约会的预期也能促进喜欢（Berscheid & others， 1976）。甚至那些大选中落败方的支持者，也会发现自己对于获胜方——现在是他们的对立方——的看法也有所改善（Gilbert & others，1998）。

这种现象具有适应性的意义。预期的喜欢——期望某人是令人喜爱的和容易相处的——能增加与之建立互惠关系的机会（Klein & Kunda， 1992；Knight & Vallacher， 1981；Miller & Marks，1982）。我们更喜欢那些经常见面的人是有积极意义的。我们的生活充满了与他人的关系，并不是所有的都是我们能选择的，但我们却必须与他们——室友、兄弟姐妹、祖父母、老师、同学、同事等进行持续的交往。喜欢他们必定有助于和他们建立更好的关系，反过来，这样的关系也造就了更快乐、更有成就的生活。

曝光效应

接近性引发的喜欢不仅是因为接近性能产生相互交往和预期的喜欢，而且还有另一个原因：200 多个实验结果显示，熟悉不会导致轻视。这和一个古老的谚语正好相反。事实上，熟悉诱发了喜欢（Bornstein， 1989， 1999）。对于各种新异刺激——无意义音节、汉字、音乐片段、面孔——的曝光（mere exposure）都能提高人们对它们的评价。虚构的土耳其文字，诸如nansoma、saricik 和afworbu，比真正的文字iktitaf、biwojni 和kadirga 意味着更好还是更不好的事物呢？密歇根大学的学生接受了罗伯特·扎伊翁茨（Zajonc， 1968， 1970）的测试，结果显示，他们更加偏好那些出现频率高的单词，看到无意义词语或中国表义文字的次数越多，他们便认为这些字词表示的意思也越积极（图26-1）。这使我萌发了做一个课堂验证的想法，先是周期性地在屏幕上用动画呈现某些无意义词

语，在学期末，学生们对这些“词语”的评价比那些他们从没见过的无意义词语的评价要更积极。

请考虑一下，你最喜欢字母表里哪些字母？不同国家、不同语言和不同年龄的人都偏好他们名字中的字母，以及那些在母语里频繁出现的字母（Hoorens & others，1990，1993；Kitayama & Karasawa，1997；Nuttin，1987）。法国学生把大写字母W 评价为最不喜欢的字母，而W 正是法语里最不常见的。日本学生不但偏好他们姓名中的字母，而且还偏好与自己生日对应的数字。当然，这种“姓名效应”也不单纯是“曝光效应”的反映——有关内容详见“聚焦：喜欢与自己相关的事物”。

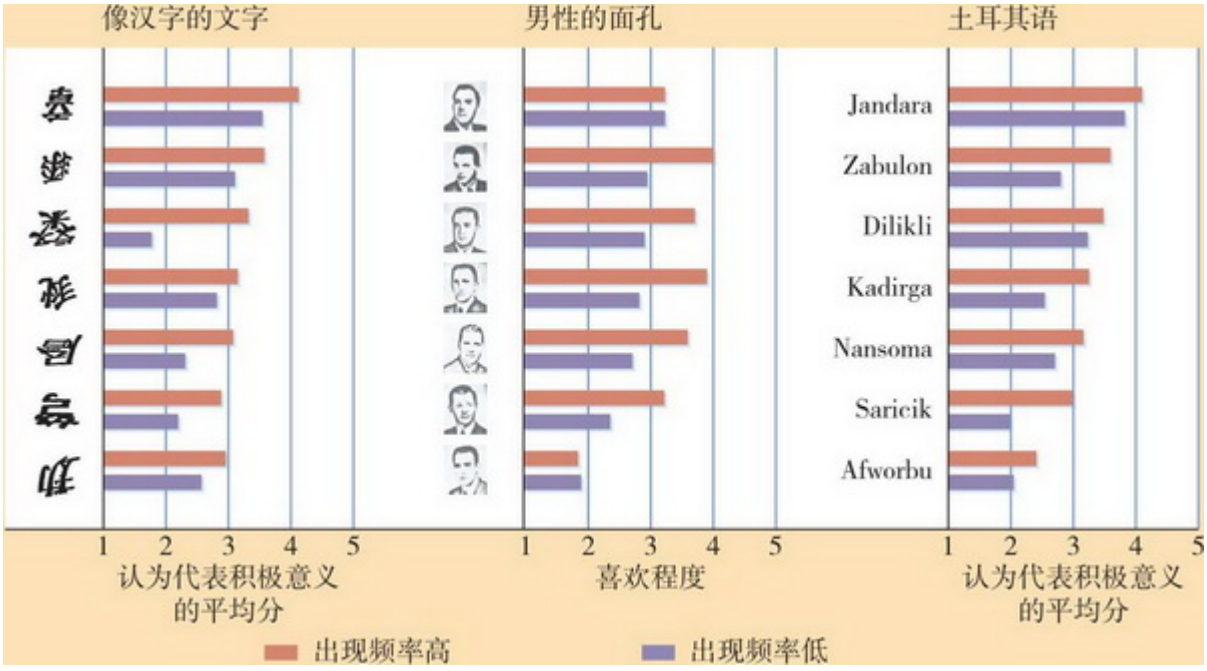


图26-1

曝光效应。在多次呈现刺激之后，学生们对刺激的评价（此处呈现了样本中的一个）更为积极。

资料来源：From Iajonc, 1968.

曝光效应违背了我们通常对厌倦（兴趣降低）的预测，即重复听到的音乐和反复吃的食物会引起厌倦（Kahneman & Snell， 1992）。除非这种重复是没完没了的（有一句朝鲜谚语：“即使是最好的音乐，听多了也会厌倦”），否则通常它的确会使喜欢增加。当巴黎的埃菲尔铁塔在1889 年完工时，曾被嘲笑是奇形怪状的东西（Harrison， 1977）。而今天，它已变成了巴黎备受喜爱的标志物。

扎荣茨（Zajonc， 1998）指出，曝光效应具有“巨大的适应意义”。它是一种可以预定我们的吸引和依恋倾向的“硬件”现象。它有助于我们的祖先把熟悉的或安全的事物，与不熟悉的或不安全的事物区分开来。

当然，曝光效应也有缺点，即我们对陌生人的警惕。这能解释当人们面对那些不同于自己的人时，为什么会产生一种原始的、自动的偏见。害怕或带偏见的感受并不总是刻板印象的表现；有时候，刻板印象是为了对直觉的情感进行辩护而出现的。三个月大的婴儿表现出对自己种族的偏好：当被多个种族的人围绕时，他们会更偏好于盯着他们自己熟悉种族的面孔（Bar-Haim & others， 2006；Kelly & others， 2005， 2007）。

我们也更喜欢以常见的方式展现的自我。在一个有趣的实验中，米塔等人（Mita， Dermer， & Knight， 1977）给威斯康星-密尔沃基大学的女生拍了照片，随后给她们呈现一张真实的照片和将其做了镜像变换（左右反转）后的照片。研究者询问她们更喜欢哪个形象，结果发现，她们更喜欢那张镜像版的，这是她们习惯的形象（难怪我们的照片看上去从没有觉得完全称心的）。但当给这些女生呈现她们最要好的朋友的照片（同样是两种形式）时，她们报告说更喜欢那张真实的照片，即她们习惯的形象。

广告商和政治家们充分利用了这种效应。即使人们对某一商品或候选人没有什么强烈的感情，仅仅通过简单的重复，也可以增加商品的销量或得票率（McCullough & Ostrom， 1974；Winter， 1973）。如果一个商品在广告中没完没了地出现，那么，购物者常常会对该商品做出不假思索的、自动化的偏爱反应。如果候选人不为人们所熟悉，那么，一般而言，那些在媒体上曝光最多的候选人更容易获胜（Patterson，1980；Schaffner & others，1981）。懂得曝光效应的政治战略家，通常使用简短的广告来代替理由充分的长篇大论，即在广告中突出强调候选人的名字和录音片段等信息。

聚焦：喜欢与自己相关的事物

人总是喜欢自我感觉良好，而且一般来说，我们都是这个样子。我们不但有一种自我服务的倾向（模块4），而且还表现出佩勒姆等人（Pelham，Mirenberg，& Jones，2002）所说的那种固有的自我中心：我们喜欢与自己相关的事物。

这不但包括我们姓名中的字母，还包括潜意识中与自己有关的人、地方和其他东西（Jones & others，2002；Koole & others，2001）。如果描述一个陌生人的脸时用了与描述我们自己的脸相同的特征，我们就会更喜欢这个陌生人的脸（Bailenson & others，2009；DeBruine，2004）。如果一个人在实验中的编号碰巧与我们的生日相同，我们也更会被他吸引，我们甚至还会莫名其妙地更愿意与那个名字中恰巧与我们自己名字中有相同字符（例如都以某个字母开头）的人结婚（Jones & others，2004）。

佩勒姆及其同事报告，这种偏爱会对我们生活中的重大抉择，包括我们的住址、职业等产生微妙的影响。费城（Philadelphia）中名叫Jack的人只是杰克逊维尔（Jacksonville，一个比费城小的城市）城中的2.2倍，但叫Philip的人却是它的10.4倍。同样，弗吉尼亚（Virginia）海滩有更多的人名叫Virginia。

这一现象，是否有可能只是反映了为孩子起名时会受其居住地的影响？是否乔治亚州（Georgia）的居民就更喜欢为他们的孩子取名为George或者Georgia呢？可能是这样的，但这却无法解释为什么各州都相对有更多人的姓氏与州名是相似的。例如在加利福尼亚（California），姓以Cali开头（如Califano）的人占了更大的比例；同样，在加拿大一些主要的城市中，姓与城市名有交迭的人也比想象的多；多伦多（Toronto）就有更多人的姓是以Tor开头的。

此外，很多叫“乔治亚”的女性倾向于搬家到乔治亚州，而叫弗吉尼亚的人则倾向于搬家到弗吉尼亚州。这种迁移特点有助于解释为什么住在圣路易（St.Louis）的人中，姓路易斯（Louis）的人比全国平均数高49%，以及姓希尔、帕克、比奇、莱克或罗克的人大都喜

欢居住在城市名包含了他们姓的地方，如帕克城等。佩勒姆等人推测，“市名与自己的姓名相像的城市对人们具有更大的吸引力”。

还有不可思议的，这并非凭空编造，人们好像还偏爱与他们的姓名有关的职业。在美国，杰里、丹尼斯（Dennis）和沃尔特这些名字的普遍程度是相同的（这些名字中的每一个均占总人口的0.42%），然而，在美国的牙医（dentist）中，叫丹尼斯的人却几乎是叫杰里或沃尔特的两倍。叫丹尼斯的牙医也是叫贝弗利或塔米（与其普遍程度相同）的2.5倍。叫乔治（George）或杰弗里（Geoffrey）的人在地学家（Geoscientist，包括地质学家、地球物理学家、地球化学家）中占了更大的比例。在2000年的总统大选中，姓以B开头的人大都支持布什（Bush），而姓以G 开头的人大都支持戈尔（Gore）。

阅读了基于固有的自我中心的偏爱的文献后，我不得不停笔仔细考虑一下：难道这就是我为什么喜欢去Fort Mayers 旅行的原因吗？为什么我写了这么多关于心境（moods）、媒体（media）以及婚姻（marriage）方面的文章？为什么我要与Murdoch 教授合作？如果真是这样，是否也能解释为什么Suzie 在海边（seashore）卖贝壳（seashell）呢？

1990 年，华盛顿州最高法院德高望重的法官基思·卡洛在竞选中输给了一个无名的对手查尔斯·约翰逊，吃的就是这个亏。约翰逊是一个没有名气的律师，负责处理一些情节轻微的刑事案件和离婚案件，他参加竞选的口号是“法官需要被挑战”。两个人都没有开展竞选活动，媒体也没有对这次竞选进行报道。在投票的那天，两个候选人的名字相继出现在选民面前，没有做任何区分。结果，约翰逊以53%比37% 的优势胜出。这个结果令法律界很吃惊，事后，卡洛解释说：“名叫约翰逊的人比叫卡洛的人要多得多。”的确，该州规模最大的报纸统计发现，在当地的电话登记簿中，就有27 个叫查理·约翰逊的人。还有一个叫查尔斯·约翰逊的地方法官。此外，在邻近的一个城市，有一个电视新闻节目的主持人也名叫查尔斯·约翰逊，他主持的节目在全州的有线电视上都可以看到。因此，在两个陌生的人之间被迫做出选择的时候，大多数选民偏向于选择让人感觉更舒服、更熟悉的名字——查尔斯·约翰逊。

外表吸引力

在约会中，你看重的是对方的哪些特质呢？诚实、美貌、个性、幽默，还是谈吐？智慧的人们并不在意诸如美貌之类的外在特征；他们知道“美丽扎根于内心深处”，而且“你不可以通过封面来判断一本书的好坏”。至少，他们懂得应该如何去感受“美”，正如西塞罗的忠告：“抵制外表”。

要说外貌不重要，其实，那只不过是我们拒绝承认现实对我们的影响的又一个例证而已。因为现在有许多研究都显示：外貌的确是很重要的。外貌的作用，在日常生活中表现出了一致性和普遍性的特点，这的确令人感到不安。然而事实上，美貌的确是一笔财富。

吸引力和约会

不管大家喜欢与否，的确存在这样的事实，那就是：一位年轻女士的外表吸引力可以在一定程度上预测她约会的次数，而一位男性的外表对他约会次数的预测力则要略小一些（Berscheid & others，1971；Krebs & Adinolfi， 1975；Reis & others， 1980， 1982；Walster & others， 1966）。而且，相比于男性，更多的女性表示，她们宁愿选择一个相貌平平但很热忱的配偶，而不是一个外表好看却很冷淡的男人（Fletcher & others， 2004）。接近22万人参与的一项世界范围的BBC网络调查表明，男性比女性更多重视配偶的外貌，而女性比男性更重视诚实、幽默感、善良以及可靠（Lippa， 2007）。

这是否表明女性，正如很多人所猜测的那样，能更好地遵从西塞罗的忠告呢？或者说，自1930年以来就从未发生过变化，那时的英国哲学家罗素（1930， p.139）不这样认为：“整体上来说，女人倾向于因性格而爱上男人，男人则倾向于因外表而爱上女人。” 还是说它仅仅反映了这样一个事实：约会邀请更常是由男士发出的？如果让女性在不同的男性中选择出她们所喜爱的类型，那么，外貌对于她们来说，是不是像男士那样看重呢？

为了考察男人是否真的更在意外表，研究者分别给男、女学生提供了有关某一异性的一些信息，包括一张照片。或者，研究者简单地介绍一个男人和一个女人相互认识，并询问他们是否有兴趣跟对方约会。这些实验的结果表明，男人的确更在意异性的外表吸引力，与他们在民意调查中反映的相同（Feingold， 1990，1991；Sprecher & others， 1994）。也许正因为如此，女性才如此在乎自己的外表，进行外科整形的人当中90%都是女性（ASAPS， 2005）。女性在被问到“右边的人是穿着黑色鞋子吗？”或者被要求回忆某人的穿着或发型时，也能够更好地回忆其他人的外表（Mast & Hall， 2006）。

女性同样也会注意男性的外表。哈特菲尔德等人（Hatfield & others， 1966）进行了一项大型研究，他们在明尼苏达大学“迎新周”里举办了一个配对舞会，752 名一年级的学生参加了这个舞会。研究者给每个学生都进行了人格和能力测试，然后对他们进行随机配对。在舞会那天晚上，一对对学生跳舞聊天，为时两个半小时。在短暂的间歇中，研究者让他们评价自己的舞伴。人格和能力测验到底在多大程度上能够预测人们的吸引力呢？人们是更喜欢那些具有较高自尊或较低焦虑感的人，还是喜欢那些在性格内向或外向方面与自己不同的人？研究者考察了各种可能性。如果说他们能够非常肯定哪个因素起重要作用的话，那就是个人的外表吸引力（研究者在实验前对参与者的外表吸引力进行了评定）。某位女性外表的吸引力越大，男性就越喜欢她，并且愿意跟她继续约会。同样，男性的外表吸引力也有这样的效果。美貌能使人愉悦。

近年的研究更多从速配活动中收集数据，在这类活动中，人们接连与多个可能的约会对象进行互动，每次互动仅仅持续几分钟。随后要他们指出他们想再次见到的人（彼此都想再见的人才会提供对方的联系方式）。这个程序是基于一项研究结果，即人们在几秒钟的社会行为片段中就可以形成对他人的持久印象（Ambady & others，

2000）。保罗·伊斯特维克等人（Eastwick & Finkel， 2008a，2008b）关于速配活动的研究表明，男性比女性更重视约会对象的外表吸引力；但实际上，预期的吸引力对男性和女性来说同样重要。

外表甚至还影响了选举，亚历山大·托多洛夫及其同事的一项研究（Todorov & others， 2005）说明了这一点。研究者向普林斯顿大学的学生每次展示两张照片，这些照片来自2000年以来参选美国国会参议院的95名候选人和参选众议院的600名候选人的照片，两两配对，结果发现，学生们仅仅依据候选人的外表（喜欢看似有能力的候选人胜过长着娃娃脸的候选人）就正确地猜对了赢家，猜测参议院候选人的正确率是72%，猜测众议院候选人的正确率是67%。后续的研究中，奇奥等人（Chiao & others，2008）证实了选举人更偏好长相看起来有能力的候选人。但是性别同样也起作用：男性更可能投票给有外表吸引力的女性候选人，而女性更可能投票给长相亲切的男性候选人。

我们说吸引力很重要，是在假设其他条件都相同的情况下来谈论的。并不是说，任何时候外表的吸引力都比其他任何特质更重要。一些人通过外表来评价他人，另一些人则不是这样（Livingston，2001）。而且，吸引力可能对第一印象的影响最大。当然，第一印象非常重要——随着社会的变动性增大，以及城市化进程的加快，人与人之间的接触越来越短暂，第一印象就显得愈加重要了（Berscheid，1981）。你的Facebook个人主页也是从你的头像开始的。虽然很多面试考官可能并不以为然，但是，吸引力和外表的修饰的确影响着面试时的第一印象（Cash & Janda， 1984；Mack & Rainey， 1990；Marvelle &

Green， 1980）。当新产品与有吸引力的发明者相联系时，人们对它的评价也会更高（Baron & others， 2006）。这个现象有助于解

释为什么有吸引力的人，通常能获得声望较高的工作，能赚更多的钱（Engemann & Owyang， 2003；Persico &

others， 2004）。罗瑟尔等人（Roszell & others， 1990）在加拿大全国范围内进行取样，让面试考官对样本的吸引力进行了五点量表的等级评定（1表示相貌平平，5表示非常有吸引力）。结果发现，在吸引力上的得分每增加一个单位，每年平均能多赚1 988美金。弗里兹等人（Frieze & others， 1991）进行了类似的研究，他们根据照片，对737个MBA 毕业生的外表吸引力进行了五点量表等级评价，结果表明，吸引力得分每增加一个单位，男士可多挣2 600美元，女士则可多挣2 150美元。

匹配现象

并非人人都能与一位魅力非凡的人厮守终身。人们是怎样结成连理的呢？伯纳德·默斯坦等人（Murstein & others， 1986）的研究表明，人们一般与跟自己具有同等吸引力的人结成伴侣。研究表明，夫妻、约会对象，甚至志趣相投者之间的吸引力都表现出了高度的一致性（Feingold， 1988；Montoya， 2008）。人们选择朋友，尤其在选择终身伴侣的时候，通常倾向于选择那些不仅在智力上，而且在外表吸引力方面都能与自己匹配的人。

很多实验都证实了这种匹配现象（matching phenomenon）的存在。在知道对方可以自由地同意或拒绝的情况下，在选择与谁接近时，人们通常会接近那些在吸引力方面与自己大致匹配（或者对方的吸引力高出自己不多）的人（Berscheid & others， 1971；Huston，1973；Stroebe & others， 1971）。人们寻找那些看起来合心意的人，但同时也清楚自己能多大程度上合别人的心意。正如格雷戈里·怀特（White， 1980）在美国加州大学洛杉矶分校进行的有关约会的

研究结果表明：外表上的匹配将有利于良好关系的发展和维持。九个月后，那些外表吸引力最为相似的人们，更有可能坠入情网。

也许你会想，有很多夫妻的吸引力并不匹配，但他们却很幸福。在这种情况下，吸引力较差的一方常常具有其他方面的资本，可以对自己的外表进行补偿。每一方都把自己的资本拿到社会市场中，对各自资本的价值进行了合理的匹配。征婚广告充分展示了这种资本交换（Cicerello & Sheehan， 1995；Hitsch & others，2006；Koestner & Wheeler， 1988；Rajecki & others， 1991）。男性通常强调自己的财富或地位，并且希望寻求年轻和有吸引力的女性；女性则相反，例如一则广告这样写道：“一位有吸引力、聪明的女子，26岁，身材苗条，欲觅热情而有稳定工作的职业男士。”那些在广告中强调自己的收入和学历的男性，以及强调自己的年轻和美貌的女性，通常能得到更多的反馈（Baize & Schroeder， 1995）。这种资本匹配的现象也有助于解释为什么年轻貌美的姑娘通常会嫁给一个社会地位较高的年长男人（Elder， 1969；Kanazawa & Kovar， 2004）。

外表吸引力的刻板印象

这种外表吸引力效应是否完全来源于性的吸引力？显然不是！休斯顿和布尔（Houston & Bull， 1994）让化妆师为一个实验助手整容，使得实验助手的脸上看起来有一道明显的疤痕，或青肿，或有胎记。在格拉斯哥客运地铁线上，当这位助手以丑陋的面貌出现时，不管是男性还是女性，都不愿意坐在她旁边。研究者还发现，就像成人喜欢有吸引力的成人一样，小孩之间的喜爱也受到外表吸引力的影响（Dion， 1973；Dion & Berscheid， 1974；Langlois & others，2000）。通过考察婴儿注视他人的时间，研究者发现，即便是婴儿也偏爱有吸引力的面孔（Langlois & others， 1987）。

成人在对儿童的态度中也显示出了相同的偏好。克里福德等人（Clifford & Walster， 1973）在密苏里州做了一个实验，他们给五年级的老师提供了有关某个男孩或女孩的信息，并且附有照片。这些信息的内容相同，但是照片却分为有吸引力和无吸引力两种。在相同的信息之下，老师们倾向于认为那些有吸引力的孩子在学习上更聪明、更成功。让我们来想象一下，你正在负责监管操场，必须训练一个很不守纪律的孩子。你是否会像卡伦·戴恩研究中的女性那样，对那些没有吸引力的孩子表现出更少的热情和关注？令人遗憾的现实是所谓的“巴特·辛普森效应”——大多数人都认为，长相一般的孩子，他们的才干和社交技能都不如那些漂亮的同龄人。

而且，我们也以为漂亮的人拥有社会所需的某些其他特质。虽然漂亮并不一定让人联想到正直或关心他人，然而，在其他各方面条件都相同的情况下，我们仍会猜测漂亮的人会更快乐、性感热情，更开朗、聪明和成功（Eagly & others，1991；Feingold， 1992b，Jackson & others， 1995）。

综上所述，这些研究结果表明，存在外表吸引力的刻板印象（physicalattractiveness stereotype）：美的就是好的。孩子很小的时候，通过听成人给他们讲故事等方式，就开始形成了这种刻板印象。白雪公主和灰姑娘是美丽的——也是善良的。女巫和继母是丑陋的——同时也是邪恶的。“如果你想得到某个非本家庭成员的爱，那么，长得漂亮可以助你一臂之力”，一个八岁的女孩会这样猜测。当问一个幼儿园里的女孩美丽意味着什么时，她回答说：“就像小公主那样，人人都喜欢你”（Dion， 1979）。让我们想想备受公众爱戴的黛安娜王妃和遭受责难的查尔斯王子的第二任妻子卡米拉，就更能理解这种现象了。

既然外表吸引力如此重要，那么，永久地改变一个人的外表，就将会改变人们对待他的方式。但是，改变一个人的外貌是否合乎道德？整形外科医生和正牙医生每年都要给上百万的人做手术。牙齿变得整齐洁白，头发再生、染色，拉紧面部皮肤，去除多余脂肪，以及隆胸、使胸部坚挺或者减小等等，是否在经历过这样的改变之后，多数原本对自己不满意的人都会感到满意了，尽管一些不快乐的人们还在寻求重复性的治疗（Honigman & others， 2004）。

为了检验整容的效果，迈克尔·卡利克（Kalick， 1977）对哈佛的学生做了一个实验，他让学生们看八位女士整形手术前后所拍摄的侧面照片，然后对她们进行评价。结果表明，学生们不仅认为女士们手术后的外表更有吸引力，而且也认为她们更善良、更敏锐、更性感热情、更有责任感、更讨人喜欢等等。

第一印象形成的速度非常快，它对思维的影响也非常大，这就是美丽意味着成功的原因。即使呈现时间只有0.013秒——短暂得不可能使被试看清所呈现的面孔——但却足以使他们猜测其吸引力（Olson & Marshuetz， 2005）。研究者进一步发现，当要求被试对随后呈现的词语进行“好”与“坏”的分类时，那些事先被呈现具有吸引力面孔的被试，对“好”的词语反应得更快。人们迅速感知到美，并启动了积极的加工过程。

漂亮的人是否真的具有让人满意的特质呢？多少个世纪以来，科学家们的确这样认为，他们一直尝试确定某些能预测犯罪行为的身体特征（游动的目光，瘦削的下巴）。另一方面，是否如同列夫·托尔斯泰所说，这是“一个奇怪的错觉……认为美的就是好的”？然而，有时候这种刻板印象的确得到了事实的证明。研究表明，有吸引力的孩子和青年，在某种程度上来说，他们不那么拘谨、更加外向，而且社交技能更好（Feigold， 1992b；Langlois & others， 2000）。戈

德曼和刘易斯（Goldman & Lewis， 1977）的研究也证明了这一点。他们让佐治亚大学的60名男生每人跟3位女生分别在电话里聊5 分钟。之后，男生和女生都对和自己聊天的人进行评价，他们都没有见过对方。结果，被评为最具外表吸引力的人，是那些最有社交技能和最讨人喜欢的人。外表有吸引力的个体，也往往更受欢迎，更外向，更具典型的性别特征（如果是男性，则更有传统的男子气概；如果是女性，则更有传统的女人味）（Langlois & others， 1996）。

有吸引力的人和无吸引力的人，他们之间的微小差异很可能来源于自我实现的预言。有吸引力的人通常更受重视，更讨人喜欢，并且，大多都因此而变得更自信（回顾模块8中的实验，男士对没见过面，但被他们认为是很有吸引力的女士，做出了热情的回应）。这样看来，影响你社交技能的关键，并不在于你看起来怎样，而在于别人怎样看待你，以及你对自己的感觉怎么样——你是否接纳自己，喜欢自己，自我感觉良好。

谁具有吸引力

我曾经把吸引力描述成一种像身高那样的客观特征，某些人拥有的多些，而某些人拥有的少些。但严格说来，吸引力指的是，无论何时何地，人们所发现的任何具有吸引性的特征。当然，这是有所变化的。世界小姐的选美标准就不可能适用于世界上的所有人。在不同的地方或不同的时代，人们会给鼻子穿孔、拉长脖子、染发、文身、疯狂地吃东西以使自己变得性感，或节食使自己变得苗条，用皮外衣包裹自己使胸部看起来小些，或使用硅胶和填充乳罩使胸部看起来大些，等等。资源匮乏、贫穷和饥饿的人们就会认为丰满更具吸引力；而物质条件富足的人则认为美丽等于苗条（Nelson & Morrison，2005）。此外，在关系更多决定于亲缘关系或社会安排而非个人选择的文化中，吸引力对生活的影响就会减弱（Anderson & others，2008）。尽管有这么多的变化，但是朗格卢瓦等人（Langlois &

others， 2000）认为，对于“谁有吸引力和谁没有吸引力这个问题，在同一文化内部或不同文化之间，仍然存在强有力的共识。”

但是，具有讽刺意味的是，真正的吸引力其实就是完美的平均（Rhodes，2006）。得克萨斯大学的朗格卢瓦等人（Langlois & Roggman， 1990， 1994）以及利特尔等人（Little & Perrett，2002）所领导的研究小组，与圣安德鲁斯大学的研究者合作，他们对大量的面孔进行了数字化处理，并用计算机对它们进行了平均。结果毋庸置疑，与几乎所有的真实面孔相比，人们认为合成的面孔更具有吸引力。也有研究表明，人们认为具有吸引力的面孔比不具有吸引力的面孔更加相像（Potter & others， 2006）。变平凡的方法要比变漂亮多得多。哈伯斯塔特（Halberstadt，2006）认为，对于人类和动物来说，平均的面孔最能体现原型（也就是典型的男人、女人、狗或者任何生物），因此大脑更易于处理和分类这种面孔。也就是说，完美的平均对于眼睛（和大脑）来说都是容易识别的。

由计算机平均出来的面孔也趋向于完美的对称——这是具有吸引力，而且也是非常成功的人所具有的另一个特征（Brown & others，2008；Gangestad & Thornhill， 1997）。由罗兹等人（Rhodes，1999， 2006）带领的研究小组发现：如果你能把你的任意半边脸与它的镜像结合——这样就形成了一个完美对称的新面孔——那么你的外貌特征就会有些许的改善。如果把多个这样对称的面孔再加以平均，你就会得到一个更加漂亮的面孔。

演化与吸引力

持演化观的心理学家用繁殖策略来解释这些性别差别（模块13）。他们认为，从生物学的角度来看，美丽其实反映了一些重要的信息：健康、年轻和富于生殖能力。逐渐地，那些喜欢看起来富有生殖能力女性的男性所繁衍的后代，超过了那些乐意与绝经后女性交配

的男性所繁衍的后代。戴维·巴斯（Buss，1989）相信，这可以解释为什么他所研究的37种文化中的男性——从澳大利亚到赞比亚——都的确更喜欢那些能显现生殖能力的女性特征。

进化心理学家也认为演化使女性预先就更偏好那些能够“提供和保护资源”的男性特征。难怪外表有吸引力的女性倾向于嫁给地位高的男性，也难怪男性都决心相互竞争以获得名誉和财富来显示自己的地位。诺曼·李等人（Norman Li & others， 2002）报告说：在挑选伴侣时，男性希望女性要有适度的外表吸引力，而女性则希望男性拥有地位和财富，但两性都喜欢有爱心的人和聪明的人。

在排卵期，女性会更加喜欢那些具有高度男性化特征的男性（Gangestad & others， 2004；Macrae & others， 2002）。研究发现，年轻女性在排卵期比非排卵期倾向于穿着更暴露。另一个研究发现，排卵期的脱衣舞女平均每小时的小费是70美元，是那些处于月经期的脱衣舞女小费的2倍，后者为每小时35美元（Miller & others，2007）。

因此，在所有的文化中，美容业都是一个巨大而且不断增长的产业。亚洲人、英国人、德国人和美国人，要求做美容手术的人都在飞速增长。比弗利地区现在的美容医师也已经是儿科医师的两倍多了（People， 2003）。富有的人们会对其缺损或脱色的牙齿进行整形和美白。越来越多的那些有着很多皱纹和松弛肌肉的人也是如此。

进化心理学家认为，我们是被原始的吸引力所驱动的。就像吃饭和呼吸一样，吸引力和婚配对我们来说是如此的重要，它不可能归结为文化的偶然现象。

比较效应

虽然我们的婚姻心理有其生物学的一面，但是吸引力并不只是取决于生物特性。什么对你是有吸引力的？这还取决于你自己的比较标准。

肯里克和古铁雷斯（Kenrick & Gutierres， 1980）让他们的男性助手进入蒙大拿州立大学的男生宿舍，向学生解释说：“我们的一个朋友这个星期要来，我们想给他介绍个女朋友，但是我们又不能确定，这个女生到底适不适合与他约会，所以我们想征求你的意见……想请你在一个7点量表上进行评价，评价一下这个女生的吸引力。”然后，研究者向男生呈现了一张普通的年轻女性的照片，结果发现，那些刚刚看过了《查理的天使》（一部描述三位漂亮女性的电视剧）的男生，比那些没有看过这部电视剧的男生对这个女生的评价要低。

实验室研究也证实了这种“对比效应”。对于那些刚刚看过杂志中裸体照片插页的男性而言，普通女性，甚至他们妻子的吸引力都会减小（Kenrick & others， 1989）。观看诱发强烈性欲的色情电影同样也会降低对自己伴侣的满意度（Zillmann， 1989）。性唤起可能暂时地使异性看起来更具有吸引力。但是，观看完美得可以打10分的或非现实的性描写所产生的持续影响，会使伴侣吸引力降低——更有可能被评为6分而不是8分。

对比效应同样也在我们的自我知觉过程中起作用。看到一个魅力非凡的同性之后，人们会觉得自己缺乏吸引力，而观看一个相貌平平的同性之后，我们不太会产生这种感觉（Brown & others， 1992；Thornton & Maurice， 1997）。这种现象对于女性尤为明显。男性在男性杂志中看到雕塑般的肌肉发达的男性身体之后也会产生无能感（Aubrey & Taylor，2009）。但是社会比较效应还是在女性中最突出。看到其他健康和有吸引力的女性会导致对自己身体的不满之感，

这种不满会使女性对于其他有吸引力女人的出现非常敏感，也会因此感到泄气（Trampe & others，2007）。

我们所爱之人的吸引力

让我们以一种乐观的态度来结束我们对吸引力的讨论吧。我们不仅会认为有吸引力的人很讨人喜欢，而且会认为讨人喜欢的人也很有吸引力。也许你会想起，当你越来越喜欢一个人时，他对你的吸引力也会不断上升。而他们外表上的不完美也就不那么明显了。格罗斯和克罗夫顿（Gross & Crofton， 1977；参见Lewandowski & others，2007）让学生先阅读关于某人讨人喜欢或不讨人喜欢的人格描述，然后再看这个人的照片。结果发现，那些被描述为热情、乐于助人和善解人意的人看起来会更有吸引力。那么“心美亦貌美”就确实存在。研究发现，发现别人与我们自己有相似点似乎会使这个人看起来更吸引人（Beaman & Klentz， 1983；Klentz & others， 1987）。

此外，还有情人眼里出西施的现象：当一个女孩爱一个男孩时，她就会觉得他的外表越来越有吸引力（Price & others， 1974）。而且，人们爱得越热烈，他们就越不觉得任何其他异性吸引人了（Johnson & Rusbult， 1989；Simpson & others，1990）。“草坪的另一边可能更绿”，米勒和辛普森（Miller & Simpson，1990）说，“但快乐的园丁却很少能注意到。”漂亮，在某种程度上的确只是旁观者的眼睛所见。

相似性与互补性

从以上的讨论来看，人们可能会认为列夫·托尔斯泰完全正确：“爱依赖于……频繁的接触，依赖于彼此的发型，依赖于服饰的颜色

和款式。”但是，当人们逐渐了解对方以后，其他的因素也会影响到熟人是否可以变成朋友。

物以类聚吗

对于这一点，我们可能深信不疑：物以类聚，人以群分。朋友、订婚的情侣以及夫妻，会比那些随机配对的人更可能拥有相同的态度、信仰和价值观。此外，丈夫和妻子间的相似性越大，他们就越幸福而且越不容易离婚（Byrne， 1971；Caspi & Herbener， 1990）。这种相关关系是有趣的，但是它们之间孰因孰果却还是个谜。到底是相似性导致了喜欢，还是喜欢导致了相似呢？

相似产生喜欢

为了弄清楚相似性与喜欢之间的因果关系，我们做了一个实验。想象一下：在一次校园聚会里，劳拉和莱斯、拉里一起就政治、宗教和个人好恶讨论。她和莱斯发现，他们几乎对所有事情的观点都是一致的，而她和拉里只在少数观点上一致。之后，她回忆说：“莱斯真的很聪明……而且很可爱……希望我们能再见面。”在实验里，唐·伯恩（Byrne， 1971）和他的同事抓住了劳拉体验的实质。他们一次又一次发现，当某人的态度与你自己的越相似时，你就会越喜欢他。相似性产生喜爱，这不仅对于大学生，而且对于儿童和老人，对于不同职业以及不同文化的人也都适用。当他人的想法与我们的相似时，我们不仅会赞赏他们的态度，而且会推断他们的性格也很好（Montoya & Horton， 2004）。

这种“相似性导致喜欢”的效应已经在现实生活情境中得到验证。在密歇根大学，纽科姆（Newcomb， 1961）研究了两组转学的男生，每组17 人，他们彼此不认识。但在共同度过了13 周的寄宿公寓生活后，那些一开始就表现出高度相似性的男生更容易成为亲密的朋

友。研究发现，其中一组朋友包括5 个文科生，他们的政治观点都很自由，也都很聪明；另一组朋友由3个保守而老练的人组成，他们都是工学院的学生。

巴斯顿和埃姆伦（Buston & Emlen， 2003）对近1 000 名与大学生年龄相仿的人进行了调查，他们发现：人们渴望相似伴侣的愿望远远强于渴望漂亮伴侣的愿望。外表漂亮的人也寻求外表漂亮的伴侣。有钱的人也想找到有钱的伴侣。家庭观念强的人当然也渴望有一个家庭型的伴侣。

对于新婚夫妻的研究表明，相似的态度、特质和价值观使双方走到了一起，而且相似性还能预测他们婚姻的满意度（Gaunt， 2006；Gonzaga & others， 2007；Luo & Klohnen， 2005）。心理学家发现，这就是互联网征婚网站的基础，将征婚者根据幸福伴侣的特点——相似性进行匹配（Carter & Snow， 2004；Warren，2005）。所以，相似性产生了满足感。物以类聚，的确如此。当你发现某个独特的人与你拥有相同的想法、价值观和愿望时，当你发现心心相印的伴侣与你喜欢一样的音乐、一样的活动甚至一样的食物时，你就会更确信这一点。

对立引发吸引吗

我们不是也会被这样的人吸引吗？他们在某些方面与我们不同，但又与我们的某些人格特质互补。我们受到那些有着不同气味的人的吸引，这种基因上的差异避免了近亲繁殖以及后代出现免疫系统缺陷的问题（Garver-Apgar & others，2006）。但是态度和行为特点呢？研究者考察了这个问题，他们不但比较了朋友和配偶们的态度和信念，而且还比较了他们的年龄、宗教信仰、种族、吸烟行为、经济水平、受教育程度、身高、智力以及外貌。在所有这些方面乃至更多的方面，相似性仍然是主导因素（Buss， 1985；Kandel， 1978）。聪

明者聚在一起。同样，富裕的、同样教派的、高大的、美丽的也各自聚在一起。

但我们仍然要问：我们真的就不会被那些需要和人格品质正好与我们互补的人吸引吗？一个虐待狂和一个受虐狂在一起能否找到真爱呢？甚至《读者文摘》都告诉过我们：“对立相吸……爱社交的人与不爱社交的人配对，求新猎奇的人与不愿变化的人配对，挥金如土的人和节俭的人配对，冒险的人与谨小慎微的人配对”（Jacoby，1986）。社会学家罗伯特·温奇（Winch， 1958）解释说，一个外向的、具有支配性的人的需要，正好和腼腆的且喜欢服从的人是天作之合。这个逻辑看起来是很有说服力的，我们中的大部分人都会把夫妻之间的差异看做一种互补：“我的丈夫和我是天生的一对。我是水瓶座的，坚决果断；他是天秤座的，优柔寡断。但他总是乐意遵从我所作的安排。”

某些方面的互补性（complementarity）的确可以促进关系的改进（即使是两个同卵双生子之间的关系）。然而，人们似乎更倾向于喜欢并和那些在需求和人格方面相似的人结为夫妻（Botwin & others，1997；Buss， 1984；Fishbein & Thelen， 1981a， 1981b；Nias，1979）。也许某一天，我们会发现一些方法（除了异性相恋之外）能使差异产生喜欢。支配性和被支配性也可能会是其中的一种（Dryer & Horowitz， 1997；Markey & Kurtz， 2006）。我们通常不会认为，那些表现出与我们自己相同的不好特征的人是有吸引力的（Schmiel & others， 2000）。研究者戴维·巴斯（1985）对互补性提出了质疑：“除了性别因素以外，因彼此拥有对立的特征而结婚或同居的倾向……从来就没有得到过有效的证实。”

喜欢那些喜欢我们的人

有了后见之明，回报原则能解释我们目前已经知道的结论：

● 接近性能够带来报偿。从与近邻和同事的关系中获得友谊的好处，所需付出的时间和精力都较少。

● 我们喜欢有吸引力的人，因为我们觉得他们会具备其他一些我们所期望的品质，与他们结交能使我们获益。

● 如果他人的观点与我们的观点相似，我们会觉得得到了回报，因为我们假定他们也喜欢我们。而且，与我们持有相同的观点，会使得我们更加确信这些观点是正确的。我们尤其喜欢那些被我们成功说服、从而开始认同我们观点的人（Lombardo & others， 1972；Riordan， 1980；Sigall， 1970）。

● 我们喜欢被人喜欢和被人爱。因此，喜欢常常都是相互的。我们喜欢那些喜欢我们的人。

但是，一个人喜欢另一个人就可以使对方反过来也欣赏自己吗？一份人们讲述自己如何坠入情网的报告给予了肯定的回答（Aron & others， 1989）。发现一个有魅力的人真的喜欢你，似乎能唤起一种浪漫的情感。实验研究证实了这一点：告知某些人他们被别人喜欢或仰慕时，他们就会产生一种回馈的情感（Berscheid & Walster，1978）。而且，一项速配研究也表明，当某些人尤其喜欢你而不是别人时，这种情感回馈会更好（Eastwick & others， 2007）。

来看看伯奇德及其同事（Berschieid & others， 1969）研究的发现吧：参与者更喜欢那个在八个项目上都对他们做积极评价的学生，而不太喜欢那个在七个项目上对他们做积极评价、一个项目上做消极评价的学生。我们对最微弱的批评暗示都是十分敏感的。作家拉里·金曾多次强调了否定的作用：“多年来，我发现了一个令人奇怪

的现象，积极的评价无法总让作者产生好的感觉，而消极的评价则总会让他产生坏的感觉。”

无论我们评价自己，还是评论别人，消极信息都占了更大的权重，这是因为，较之于积极信息，消极信息更不寻常，也更能抓住人们的注意力（Yzerbyt & Leyens， 1991）。人们在大选投票时，更容易被总统候选人的弱点而不是优点所左右（Klein，1991），这是那些为竞选对象做消极设计的人从未放弃利用的一种策略。

很久以前我们就认识到，我们喜欢那些我们认为是喜欢我们的人。从古代哲学家希卡托（“如果你希望被别人爱，那你就去爱别人吧”）到爱默生（“拥有朋友的惟一方法就是成为别人的朋友”），再到戴尔·卡内基（“慷慨地去赞美别人吧”），都预见了我们的发现。他们所不能预见的是这一规律起作用的精确条件。

自尊和吸引

哈特菲尔德（Walster， 1965）想弄清楚在我们四面楚歌时，别人的支持是否显得尤为珍贵，正如斋戒之后的进食是最好的奖赏一样。为了验证这一想法，她先给斯坦福大学的女生进行了人格分析，划分出令人非常愉悦的人，让人感到不快的人。通过这种办法，研究者肯定了一部分人，而否定了另一部分人。然后，要求她们评价几个人，其中包括一个很有魅力的男性，他正好在实验之前曾与每个女生有过热情的聊天，并邀请每个女生去约会（无一人拒绝）。你猜哪些女生最喜欢这位男士呢？答案恰恰是自尊心刚刚遭受了暂时打击并极为渴望获得社会承认的那些人。（实验之后，哈特菲尔德花了近一个小时的时间去解释这个实验，并且和每位女生进行了交谈。她报告说，后来没有一个人因自尊受到短暂的打击而烦恼或影响正常约会。）

接近性、外表吸引力、相似性和被喜欢，它们都是已知的能够影响我们友谊形成的因素。有时，友谊能够发展为激情和爱的亲密关系。什么是爱情？为什么有时爱情之花能绽放，而有时又会凋谢呢？为了回答这些问题，我们首先需要理解我们深层的归属需求。

我们的归属需要

亚里士多德将人称为“社会性动物”。确实，我们有一种强烈的归属需要（need to belong）——与他人建立持续而亲密关系的需要。

社会心理学家罗伊·鲍迈斯特和马克·利里（Baumeister & Leary， 1995）阐释了社会吸引的力量，而这种力量正是源于我们的归属需要。

● 对我们的祖先而言，只有相互依存才能使族群得以生存。当狩猎或搭棚时，众人共同协作要比一个人单干更好。

● 对男性和女性而言，因爱结合而有了孩子，随后，父母相互支持，共同抚养，孩子才得以成长。

● 对孩子和养育者而言，社会性依恋促进了他们的共存。如果毫无理由地将他们分开，养育者和孩子都会感到恐慌，直至重新团圆。忽视孩子或将孩子置于无人关心的机构中，孩子就会伤心而焦虑。

●对大学生来说，人际关系占据了生活的大部分。人们清醒时的许多时间都是与别人一起度过的。一项样本达10 000人的研究（利用便携式录音机录下学生清醒时半个小时的片段）发现，他们所花时间的28%都是与他人在一起的，这还不包括他们聆听他人谈话的时间

（Mehl & Pennebaker， 2003）。2008年，美国13~17岁的青少年平均每月收发短讯1 742条（Steinhauer & Holson，2008）。

● 对世界各地的人们（无论其性取向如何）而言，之所以有丰富的思想和多彩的情绪，正是因为那些真实和想象的亲密关系。如果有一个能提供精神支持、可相互信赖的伴侣，我们就会感到被接纳和被赞许；坠入情网，人们会感到抑制不住的愉悦。与伴侣、家人和朋友关系良好时，我们情感关系状况的指标——自尊就会保持较高的水平（Denissen & others， 2008）。正是因为人们渴望被接纳和被爱，所以才会在化妆品、服装和塑身上有巨额花费。即使那些显然被冷落的人，也会在接纳中感到愉悦（Carvallo & Gabriel， 2006）。

● 被流放的人、坐牢的人或被单独监禁的人，总是会想念他们的亲人和故土。人们被拒绝时，就会感到抑郁（Nolan & others，2003），会觉得生活乏味，度日如年（Twenge & others， 2003）。当询问他们进入大学校园三个月之后的感受，许多留学生和恋家的本地学生一样，都觉得幸福感降低了（Cemalcilar & Falbo， 2008）。

● 失恋的人、丧偶的人以及旅居异乡的人，会因为丧失社会联系而变得痛苦、孤独或孤僻。失去精神上的伴侣，人们会变得嫉妒、发狂或产生剥夺感，会对死亡和生命的脆弱变得更加敏感。换了新的环境，人们特别是那些有着强烈归属需要的人通常会思乡（Watt & Badger， 2009）。

● 死亡会提醒我们重视归属需要，重视与他人的关系并与我们所爱的人保持亲密（Mikulincer & others， 2003， Wisman & Koole，2003）。面对“9·11” 恐怖袭击，数以百万的美国人都与自己心爱的人通了电话。同样道理，同学、同事或家庭成员的突然死亡也会使人们之间的关系得到加强，无论他们曾经有过怎样的分歧。

我们确实是社会性动物。我们需要归属于某一群体。跟其他的动机一样，阻碍归属的需要只会更增强这种需要，而满足这种需要就会降低这种动机（DeWall & others， 2009）。当我们有所归属时——当我们感到被一种亲密的关系所支持时——我们会更加健康和快乐。满足归属需要，并与另外两种人类需求（自主感和能力感）保持平衡，一般就会带来深深的幸福感（Deci & Ryan， 2002；Patrick & others， 2007；Sheldon & Niemiec， 2006）。幸福感是感觉与人保持联系，自由以及有能力。

社会心理学家基普林·威廉斯（ Williams， 2002， 2007）考察了归属需要被排斥行为（拒绝或忽视的行为）阻碍时的结果。研究发现，所有文化中的人们，无论在学校、工作场所还是家庭中，都会使用排斥来调节社会行为。那么，被故意回避——避开、转移视线或默然以对——是一种什么滋味呢？人们（尤其是女性）对排斥的反应常常是抑郁、焦虑、感到情感被伤害并尝试努力修复关系，以致最后陷入孤僻。从家庭成员或同事那里遭受这种沉默对待的人，都会认为这种对待是一种“情感上的虐待”，是一种“非常非常可怕的武器”。在实验中，那些在一个简单的球类投掷游戏中被忽略的人们，也感到了挫折和沮丧。

有时被小瞧也会令人厌恶。在几项研究中，温格等人（Twenge，2001，2002， 2007；Dewall & others， 2009；Leary & others，2006）给一些人提供社会接纳的体验，而另一些人则体验社会排斥：他们（根据一项人格测验）被告知“要注定一生孤独”，或者遇到的人都不愿意接纳他们加入自己的团体。结果发现，这些被诱发排斥感的被试，不但表现出更多的自我挫败行为，比如在能力倾向测验中表现不佳，而且还更可能对自己的行为失去控制（不喝那些有益于健康但口味欠佳的饮品，却过量食用不益于健康但美味的饼干）。他们变得更容易对那些曾经得罪过自己的人进行贬损或抱怨。一段实验室中

的小小经历都能引发如此强烈的攻击行为，这使得研究者更想知道，“一系列重要的拒绝或长期的排斥又会导致怎样的攻击倾向?”

威廉斯等人（Williams & others， 2000）惊讶地发现，即使在虚拟世界中，被一个永远不可能见面的人拒绝，也会引起挫折感。（或许你有过在聊天室里被忽视或发出的电子邮件石沉大海的经历。）研究者从62个国家招募了1 486 名参与者，让每个参与者与另外两人一起玩一种网络飞碟游戏（另外两人实际上是电脑模拟的）。结果，那些遭到另外两人排斥的参与者感到情绪低落，并且在完成随后的知觉任务时，也更容易服从他人的错误判断。一项研究发现，排斥的伤害对焦虑的人群来说最持久，甚至不被讨厌的外群体——澳大利亚KKK的成员喜欢也会使他们受到伤害（Gonsalkorale & Williams， 2006; Zadro & others， 2006）。

威廉斯和他的同事（Williams & others，2000）甚至还发现，若其中四人约定，某天他们都不理睬某人，则那个人也会感到因受排斥而带来的压力。他们原以为，这应该是一个很好玩的角色扮演游戏，但事实与之相反，模拟的排斥情境也会使工作中断，妨碍令人愉快的社会功能的产生，甚至“引起暂时的担忧、焦虑、偏执和通常的精神衰弱”。这与人们期望要去参加一个充满欢声笑语的角色扮演游戏时的反应正好相反。可见，内心深处的归属需要得不到满足，就会使我们感到不安。

被排斥的人，其大脑皮层的某个区域活动增加，而这部分脑区同样也是对躯体创伤做出反应的脑区。其他关于人类和其他动物的证据也证实了社会性疼痛和躯体疼痛的一致性（MacDonald & Leary，2005）。

在一项实验中，当让参与者回忆他们遭遇社会排斥的经历——比如被单独留在寝室而其他人外出——甚至都会让他们感知到的室内温

度比那些被要求回忆社会接纳经历的参与者低5度（Zhong & Leonardelli， 2008）。这样的回忆很容易完成：因为人们记住和再体验过去的社会性疼痛都要比过去体验的身体疼痛更容易（Chen & others， 2008）。被排斥，看来是一种真正的创伤。

罗伊·鲍麦斯特（Baumeister， 2005）在拒绝研究中发现了一线希望，当近期有过被拒斥经历的人再获得一个与新朋友交往的可靠机会时，他们“似乎愿意并渴望交往。”他们更容易注意微笑的、赞同的面孔（DeWall & others， 2009）。被拒斥的经历也会导致人们无意识中增加了对他人行为的模仿，以此来建立与他人的联系（Lakin & others， 2008）。鲍麦斯特认为，要在社会水平上满足归属需要应该有所付出。

我从事社会学研究的同事指出，感到受排斥的少数群体也会表现出很多与我们实验室操纵引发出的相同的反应模式。例如：较高的攻击性和反社会行为，合作和服从规范的意愿降低，智力表现不佳，更多自我毁坏行为，短时注意不集中，等等。如果能营造一个更具包容性的社会，人们在其中能感到自己是作为有价值的人被接纳的，这些不幸的生活模式可能就会减少。

模块27 爱的罗曼史

什么是爱情？激情之爱能否持久？如果不能，那么什么可以取代它？爱情比喜欢更复杂，因而也就更难进行测量和研究。人们渴望爱情，为它而生，因它而死。然而直到近二三十年，爱情才成为社会心理学中一个重要的研究领域。

大多数投身于这一领域的学者都研究了最容易研究的一个方面，即陌生人之间短暂接触时所做出的反应。那些影响起初我们对他人喜

爱与否的因素，如接近性、吸引力、相似性、他人是否喜欢自己以及其他一些回报性的特质，也会影响到我们长期、亲密的关系。约会双方会很快形成对对方的最初印象，这就为他们之间的长期交往提供了基本线索（Berg， 1984；Berg & McQuinn， 1986）。的确，如果北美人的爱情的发生是随机的，而不考虑接近性与相似性等因素的话，那么就会有很多天主教徒（属于少数群体）与基督教徒结婚，就会有很多黑人与白人结婚，而大学生与大学生结婚的可能性，应和与高中辍学者结婚的可能性相当。

因此，第一印象十分重要。但是，长期的爱情并不仅仅是初时好感的延续和增强。于是，社会心理学家们转而开始研究持久、长期的亲密关系，而不再将研究兴趣只局限于初次相遇所体验到的吸引力。

激情之爱

对爱情进行研究，也同研究其他主题一样，第一步就是要决定如何对爱情进行界定和测量。我们有很多方法，用以测量攻击、利他、偏见和喜好。但是，怎样测量爱情呢？

勃朗宁夫人在她的诗中写道：“我是怎样地爱你？让我逐一细算。”社会科学家们列举了几种方式。心理学家罗伯特·斯腾伯格（Sternberg， 1998）认为爱情是个三角形，这个三角形的三边（不等长）分别是：激情、亲密和承诺（如图27-1）。

有些元素是所有的爱情关系都共有的，如相互理解、相互扶持，以爱人的陪伴为乐等等。有些元素则具有特定性。如果我们经历的是激情之爱，那么我们就会通过身体来表达这种爱，我们期望这种关系具有排他性，我们还对自己的伴侣非常着迷。外人可以通过我们的眼睛看出这一切。

鲁宾（Rubin， 1973）的研究支持了这一点。他对几百对密歇根大学的情侣施测了一份爱情量表。随后，他又通过设置在实验等候室的单向玻璃，观察并记录了热恋和非热恋的情侣的目光接触时间。结果并不出人意料：热恋的情侣会长时间地注视对方的眼睛。冈萨格等（Gonzaga & others， 2001）对情侣们进行的观察也表明，当情侣们交谈时，热恋的情侣还会互相点头致意、自然地微笑，或是轻轻倚在对方身上。

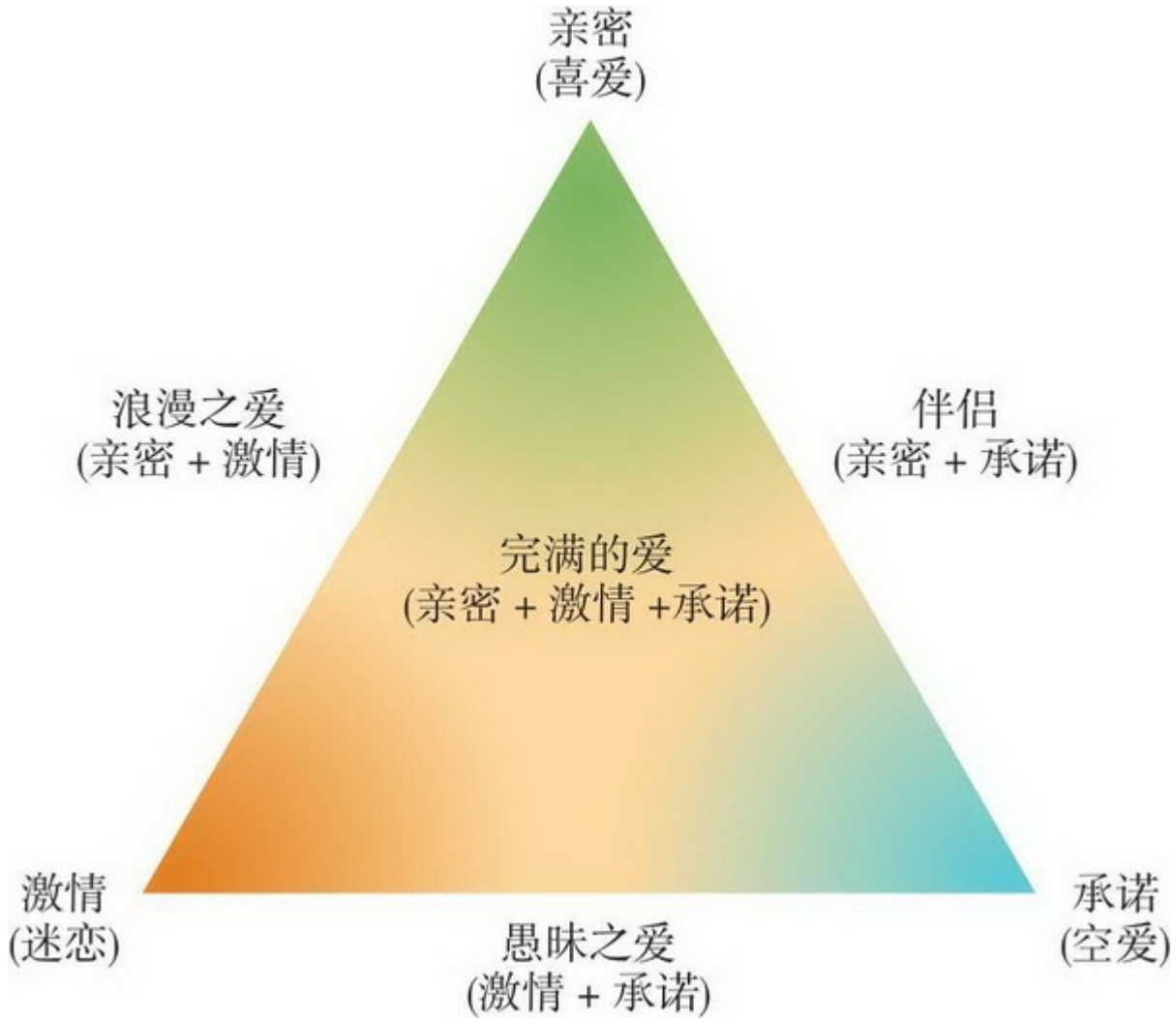


图27-1

斯腾伯格（1988）的爱情三成分理论。

激情之爱（passionate love）是情绪性的、令人兴奋的、强烈的爱。哈特菲尔德（Hatfield， 1988）把激情之爱界定为“强烈渴望和对方在一起的一种状态”（p.193）。对满怀激情之爱的一方而言，如果对方对自己的热情做出了回应，那么他就会感到满足而快乐；如果对方对自己的热情没有做出回应，他就会觉得空虚而绝望。就像其他激动的情绪一样，激情之爱也包含着情绪的急转突变，忽而兴高采烈，忽而愁容满面；忽而心花怒放，忽而伤心绝望。

关于激情之爱的理论

为了解释激情之爱，哈特菲尔德指出，任何一种既定的生理唤醒状态最终都可以被归结为某种情绪，究竟被归结为哪一种情绪，取决于我们对这种唤醒状态如何进行归因。每一种情绪都包含着身体和心理反应，既有生理唤醒，还有我们如何诠释和标识这一生理唤醒。想象一下，你现在正心跳剧烈、双手发抖：你是在经历恐惧？焦虑？还是喜悦？从生理上讲，这些情绪很相似。当你处在愉快的环境中时，你就可能把这种生理唤醒体验为喜悦；而当你处于充满敌意的环境中时，你可能把这种生理唤醒体验为愤怒；而假如你正处在浪漫的情境中，你就可能把这种生理唤醒体验为激情之爱。从这个角度来看，激情之爱就是由于我们在生理上被有吸引力的人所唤醒而知觉到的心理体验。

如果激情是一种被标识为“爱情”的能带来兴奋感的状态，那么任何一种可以增加兴奋感的东西都应该可以增强对爱情的感受。有些实验通过让男性大学生阅读色情小说或观看色情电影而提高他们的性唤起，结果发现这些男生此时对女性有更强烈的反应——比如，当他们描述自己的女友时，在爱情量表上的得分更高（Carducci & others， 1978；Dermer & Pyszczynski， 1978；Stephan &

others，1971）。沙克特和辛格（Schachter & Singer， 1962）提出的情绪的两因素理论（two-factor theory of emotion）认为，当处于兴奋状态的男性对女性做出反应时，他们很容易就把自己的某些生理唤醒错误地归因于这位女性。

根据这一理论，倘若可以自由地把生理唤醒归因于某些浪漫的刺激，那么由任何来源所引发的生理唤醒都应该可以增强激情的感受。达顿和阿伦（Dutton & Arthur Aron， 1974）设计了一项精妙的实验来证实这一现象。他们让一位魅力十足的年轻女子，站在位于英属哥伦比亚卡普兰诺河上70 米高、140 米长的一座狭窄而摇晃的吊桥上，请求过往的单个男性帮助她完成一份课堂问卷。当对方完成问卷后，这名女子会留下自己的姓名和电话，然后告诉他如果想了解更多该项目的信息就可以打电话找她。结果大部分的男性都收下了她的电话号码，而且有一半的男性确实打了电话。而与此相对，在低矮、坚固的桥上遇到这位女性的男性当中，以及还在那座高吊桥上遇到一位男性调查者的男性当中，则很少有人打电话。这一研究结果再次证明，生理唤醒促进了罗曼蒂克式的反应。

观看恐怖电影、乘坐过山车以及体育锻炼等也都有同样的效果，特别是对那些我们觉得有吸引力的人（Foster & others， 1998；White & Kight， 1984）。可见，激情之爱既是一种生理现象，又是一种心理现象。社会心理学家阿伦及其同事（Aron & others，2005）的研究表明，激情之爱刺激了与奖励有关的脑区的活动，这些脑区的多巴胺较为丰富（图27-2）。

影响爱情的因素：文化与性别

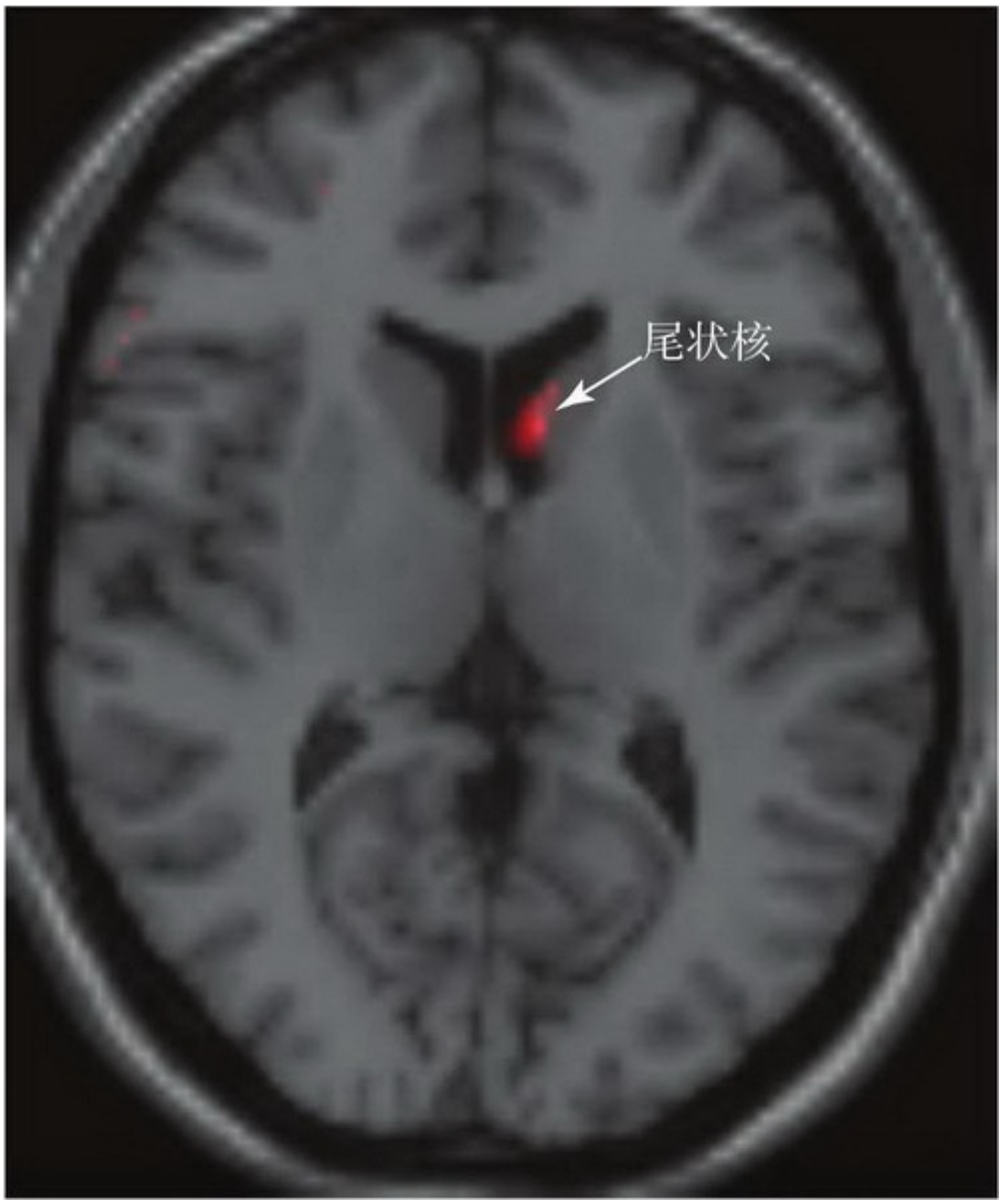


图27-2

恋爱中的大脑。对热恋中的成人的MRI扫描发现，当凝视恋人的照片时，大脑某些区域，例如尾状核就会异常活跃，可是当凝视其他熟人的照片时，该区域却不活跃。资料来源：Aron & others, 2005.

我们总是倾向于认为大多数人会和自己拥有相同的感受和想法。比如，我们会认为爱情是婚姻的前提。在大多数的文化背景中——在

一项对166 种文化的分析中占到89%——人们都抱有浪漫爱情的观念，这种观念通过男女之间的调情和私奔等行为反映出来（Jankowiak & Fischer， 1992）。但也有一些文化，特别是在那些实行包办婚姻的社会中，爱情出现在婚姻之后而非婚姻之前。甚至在个人主义文化的美国，直到20世纪60年代，也只有24%的女大学生和65%的男大学生认为爱情是婚姻的基础，而今天几乎所有大学生都这样认为（Reis & Aron，2008）。

性别

男女两性在热恋阶段的体验是否有所不同？关于男性和女性“坠入情网”和“结束爱情”等现象的研究得出了一些出人意料的结论。大部分人，包括以下这封信（写给一家报社的专栏作家）的作者都认为，女性比男性更容易坠入情网：

亲爱的“大哥哥”博士：

您觉得一个19 岁的小伙子在爱情中陷得很深会不会显得很“女人气”呢？就像整个世界都掉了个个儿。我想我真的是疯了，因为这样的事情已经多次发生，爱情似乎会突然击垮我……我父亲说这是女孩子们的恋爱方式，男孩不会这样，至少男孩不应该这样。我无法改变自己的恋爱方式，但是这确实很令我烦恼。—P. T.（Dion & Dion，1985）

很多重复研究所得的结果应该会让P.T.打消顾虑，这些研究的结果表明，其实男人比女人更容易坠入情网（Dion & Dion， 1985；Peplau & Gordon， 1985）。男性似乎更难从一段爱情中解脱出来，而且，相比于女性，男性更不会轻易结束一段即将迈向婚姻的爱情关系。但是，热恋中的女性则一般会有像她们的伴侣一样多的情感投入，甚至会比对方投入得更多。她们更倾向于报告自己体验到了愉悦

和“无忧的眩晕感”，就像“在云中漂浮”一样。同样，女性似乎比男性更加注重友谊中的亲密感，也会更多地关心她们的伴侣。男性则比女性更多地想到恋爱中的嬉戏以及性的方面（Hendrick & Hendrick， 1995）。

伴侣之爱

尽管激情之爱可以热火朝天，但最终还是会平静下来。一段关系维持的时间越长，它所引发的情绪波动就会越少（Berscheid & others， 1989）。浪漫爱情的高潮可能会持续几个月甚至一两年，但是从来没有一种高峰期可以永久地维持下去。喜剧演员理查德·刘易斯曾经诙谐地说过，“如果你正处在恋爱之中，那在你一生中最为绚丽多彩的时间也就只有两天半。”那种新奇感，对对方的强烈迷恋，激动人心的浪漫，那种令人眩晕的“飘在云端”的快感，总会逐渐消逝。结婚两年的夫妻所报告的情感体验比他们新婚时报告的少了一半以上（Huston & Chorost，1994）。在世界范围内，结婚四年之后的离婚率都是最高的（Fisher， 1994）。如果一段亲密的感情能够经受住时间的考验，那么它就会最终成为一种稳固而温馨的爱情，哈特菲尔德称之为伴侣之爱（companionate love）。

与激情之爱中狂热的情感不同，伴侣之爱相对平和。它是一种深沉的情感依恋，激活的是另外的脑区（Aron & others， 2005）。就如同真实生活一样。身处非洲南部的卡拉哈利沙漠中游牧民族的妇女尼撒说：“两个人最开始在一起的时候，他们的心好像在燃烧，他们的激情非常高涨。而后，爱情的火焰会冷却，并且会一直维持这个状态。他们继续彼此相爱，但这种相爱是通过另一种方式——温馨而相互依赖的方式实现的”（Shostak， 1981）。

激情随着时间而冷却，而其他一些因素的重要性却随之增强，比如共有的价值观。我们可以在印度的一些包办婚姻家庭和自由恋爱的家庭成员感受的差异中看出这种变化。乌莎·古塔和普希帕·辛（Gupta & Singh， 1982）让印度斋浦尔地区的50 对夫妇完成一份爱情量表，研究者发现，那些结婚五年以上的自由恋爱夫妇，会觉得彼此之间“有爱情”的感觉越来越少了。相反，那些包办婚姻的夫妇则会在新婚之后随时间的推移而报告出更多的爱情体验（图27-3；关于包办婚姻看似成功的其他数据见Myers & others， 2005；Athappilly， 1988）。

随着热烈的浪漫之爱逐渐冷却下来，人们经常会感到幻想破灭，特别是对于那些将浪漫之爱视作双方结合和维持长久婚姻基础的人来说，这种感觉就会更强烈。辛普森等人（Simpson， Campbell， & Berscheid， 1986）对“过去20 年陡然增高的离婚率，至少部分地源自人们越来越多地强调强烈积极的情绪体验（比如浪漫的爱情）在生活中的重要性，而这些体验又难以持久”的观点表示怀疑。相比于北美，亚洲社会似乎较少强调个人感受，而是更多强调现实的社会性依恋（Dion & Dion， 1988；Sprecher & others， 1994， 2002）。因此，他们就可能较少受到由于浪漫的幻想破灭而带来的消极影响。亚洲人也不太倾向于自我关注的个人主义行为方式，因为那种方式从长远来看会损害一段感情，并可能导致离婚（Dion & Dion， 1991，1996；Triandis & others， 1988）。

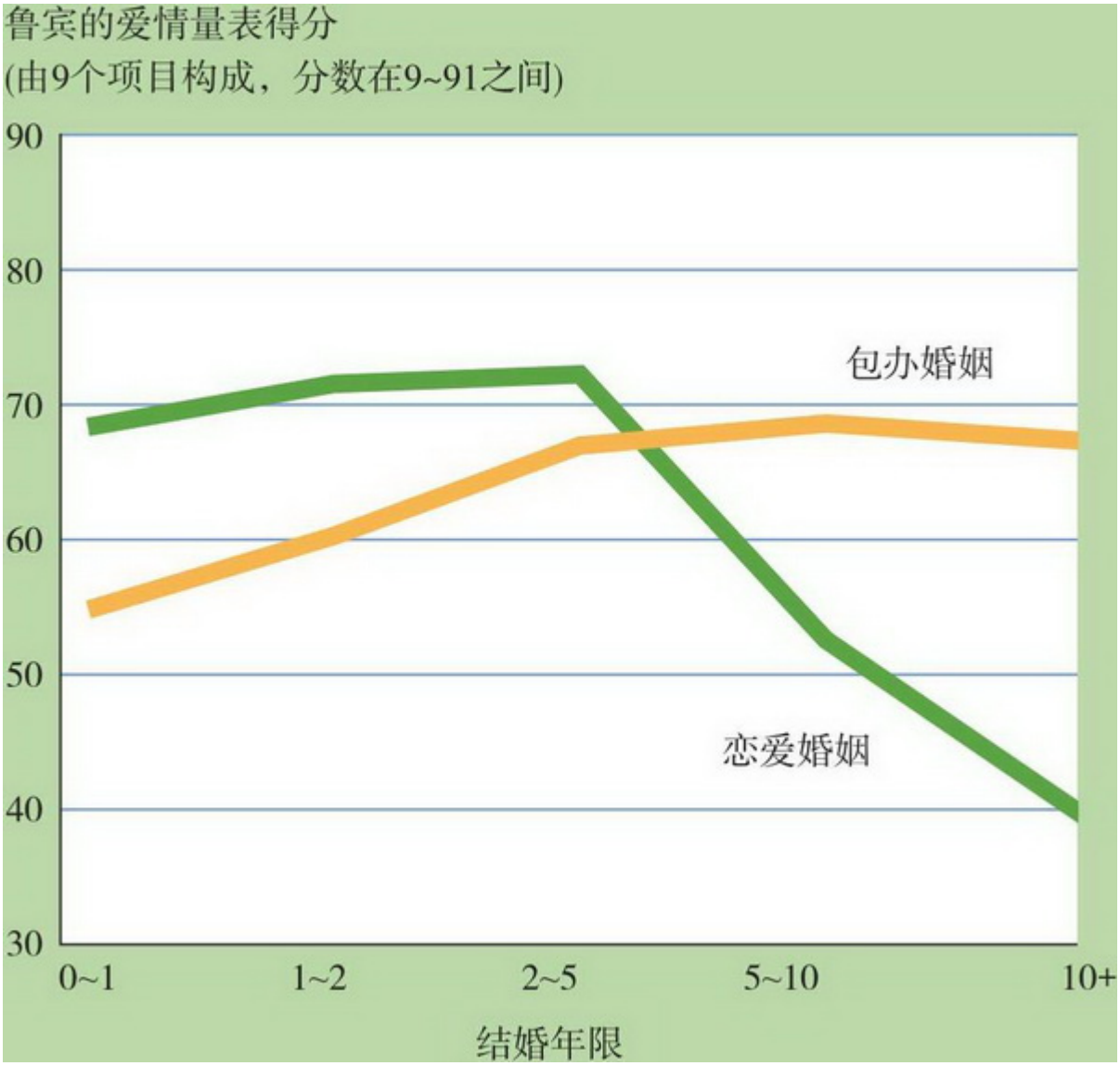


图27-3

印度斋浦尔地区包办婚姻夫妇与自由恋爱夫妇对浪漫爱情的评价。

资料来源：Data from Gupta & Singh, 1982.

互相迷恋的强烈情感的衰减似乎是物种生存的自然适应策略。激情之爱的结果往往使一对夫妇得到孩子，而孩子的生存使得父母不能再只是关注彼此。然而，对于那些婚龄超过20年的夫妇，随着孩子长

大成人、开始离开家庭独立生活，家庭中出现“空巢”的情况，一些曾经失去的浪漫感觉又重新出现了，父母可以重新关注彼此（Hatfield & Sprecher， 1986；White & Edwards， 1990）。马克·吐温说，“没有一个人会真正理解爱情，直到他们维持了四分之一个世纪以上的婚姻之后。”如果一段感情曾经是亲密的而且互相回报，那么伴侣之爱就会植根于共同体验的人生风雨历程，从而愈久弥醇。

哪些因素促进了亲密关系

什么因素会影响人们亲密关系的起伏？让我们来讨论以下几个因素：依恋类型、公平和自我表露。

公平

如果感情关系中的双方毫不考虑对方，都只追求个人需求的满足，那么友谊就会结束。因此，我们的社会教育我们彼此之间要交换馈赠，这被哈特菲尔德等人（Hatfield， Walster， & Berscheid，1978）称为吸引的公平（equity）原则：你和你的伴侣从感情中所得到的应该和你们双方各自投入的成正比。如果两个人的所得相同，那么他们的贡献也应该是相同的；否则其中的一方会觉得不公平。如果两个人都觉得自己的所得和付出成正比，那么他们都会觉得公平。

陌生人之间，以及日常的熟人之间通过交换利益来保持公平：你借给我课堂笔记，将来我也会把我的借给你；我邀请你参加我的聚会，你又邀请我参加你的。而在那些持续时间较长的人际关系中，比如室友或者爱人之间，则并不会追求完全的等价交换——“笔记对笔记，聚会对聚会”（Berg， 1984）——而是更随意地通过一些不同利益的交换来达成公平（“你过来把笔记拿给我，为什么不留下来吃晚饭呢？”）。最终也就不再追究谁欠谁的了。

长期的公平

认为友谊和爱情植根于公平交换回报之上很愚蠢吗？难道我们有时候在满足爱人需要时没有考虑任何回报？确实，那些处于公平的长期关系中的人并不在乎短期的公平。克拉克和米尔斯（Clark & Mills， 1979， 1993；Clark， 1984， 1986）认为，人们甚至会努力避免算计交换的利益。当我们帮助一个好朋友的时候，我们并不在意马上获得回报。如果有人请我们吃了饭，我们会过一阵子才向这个人发出回请，以免让他认为，对他的回请只是对“社交债务”的偿还而已。什么是真正的友谊呢？就是人们在几乎不可能得到回报的时候也会去帮助朋友（Clark & others， 1986， 1989）。与此类似，幸福的夫妻是不会斤斤计较自己付出几许，收获几许的（Buunk & Van Yperen， 1991）。当人们看到自己的伙伴牺牲了自我利益，他们彼此的信任就会有所增长（Wieselquist & others， 1999）。

此外，这种长期公平原则还可以解释为什么婚姻双方的“资源”往往是相当的。他们在外表吸引力、社会地位等方面往往是匹配的。如果他们在某一方面不匹配，比如外表吸引力，那么他们在另外的方面也会出现不匹配，比如社会地位。但总体上他们之间的资源是平衡的。没有人会这样说，甚至很少有人会这样想：“我的美丽外表可以换取你的巨额收入。”但是，公平原则确实是存在的，在那些持久的感情中更是如此。

对公平的知觉与满意度

皮尤研究中心（2007b）的一项调查研究表明，在九种被人们认为是成功婚姻象征的事物中，“分担家务活”排在第三位（在“忠诚”和“幸福的性关系”之后）。事实上，处于公平关系中的人们往往满意度更高（Fletcher & others， 1987；Hatfield & others，1985；Van Yperen & Buunk， 1990）。那些认为其关系不平等的人往

往会觉得不舒服：占了便宜的一方会觉得内疚，而被占便宜的一方会感到愤怒。（考虑一下自我服务偏见——大部分的丈夫会觉得他们自己做的家务比妻子认为的要多——那些“占了便宜”的人对于不公平较为不敏感。）

谢弗和基思（Schafer & Keith， 1980）调查了几百对各个年龄段的夫妇，他们发现，那些觉得自己婚姻不公平的人大多是因为某一方在烹调、家务、照顾孩子等工作中贡献过少。知觉到的不公平会导致这样的结局：觉得不公平的一方会更加沮丧和苦恼。在哺乳期，很多妻子都会觉得自己付出的多，而丈夫付出的少，于是这一阶段的整体婚姻满意度会降低。而在蜜月和“空巢”期，夫妇往往更容易觉得公平和满意（Feeney & others, 1994）。如果双方的付出和获益都是自愿的，并且他们一起做决定，那么他们的爱情更容易持久而美满。

自我表露

深厚的伴侣关系是亲密无间的。这种关系使人们能真实地展现自己，并且可以从中知道自己是被他人接受的。我们会从美满婚姻和亲密友谊中获得这种美好体验——这时候，信任取代了焦虑，使我们更容易展现自己，而不需要担心失去他人的友情或爱情（Holmes & Rempel， 1989）。后来，这种特点就被人本主义心理学家西德尼·朱拉德归结为自我表露（self-disclosure）（Derlega & others，1993）。随着相互关系的深入和发展，自我表露的伴侣会越来越多地向对方展现自我；他们彼此的了解越发深入，直到一个适当的水平为止。在每一段良好的关系中，自我表露都起到了很大作用，并且在好的事情上的自我表露能够给彼此带来喜悦感（Gable & others，2006）。

很多实验试图探索自我表露的原因和效果。人们什么时候最愿意谈论这样的私密信息呢——比如“你喜欢自己的哪些方面，不喜欢自

己的哪些方面？”或者“你最羞愧的事情是什么？最骄傲的事情是什么？”这样的表露对双方有什么效果？

最值得信赖的结论是，人们之间存在表露互惠效应（disclosure reciprocity effect）：一个人的自我表露会引发对方的自我表露（Berg， 1987；Miller， 1990；Reis & Shaver， 1988）。我们会对那些向我们敞开胸怀的人表露更多。但是亲密关系的发展并不随之即来。（如果亲密关系立即产生，那么这个人就会显得不谨慎和不可靠。）合适的亲密关系的发展过程就像跳舞一样：我表露一点，你表露一点——但不是太多。然后你再表露一些，而我也会做出进一步的回应。

对于那些恋爱中的人们，亲密关系的不断加深会使他们兴奋。鲍迈斯特等人（Baumeister & Bratslavsky，1999）认为：“亲密关系的提升会创造很强的激情感觉。”当亲密关系稳定时，激情就相对较少。这可以解释为什么那些丧偶再婚的人会在婚姻开始时有相对较高的性交频率，也可以解释为什么在严重冲突得到和解后，亲密关系可以激发更高的激情。

有些人——主要是女性——特别善于使人“敞开心扉”。她们可以轻易地引发他人进行亲密的自我表露，即使是那些通常很少表露自己的人（Miller & others，1983；Pegalis & others， 1994；Shaffer & others， 1996）。这样的人似乎都是好的倾听者。在交谈中，他们会一直保持高度注意的面部表情而且总是显得很乐意倾听（Purvis & others，1984）。对方说话时，他们也会时不时地插一些支持性的话语，以此表达自己对交谈的兴趣。心理学家罗杰斯（Rogers，1980）把这些人称为“促进成长”的听众——他们是真正表露自己情感的人，接受他人情感的人，以及共情、敏感并且善于思考的人。

这样的自我表露有什么效果呢？人本主义心理学家朱拉德（Journard， 1964）认为，这种“扔掉我们的面具，真实地表现自己”恰是培植爱情的方式。他认为对他人敞开自我，同时将他人的自我表露当做是对自己的信任，可以使人们之间的交往更加愉快。人们在表露了关于自己的重要信息后会感觉更好，比如告诉别人他们是同性恋；而隐藏自己的身份就会令自己感觉很差（Beals & others，2009）。如果拥有一位亲密朋友，我们可以与其讨论我们对自我形象的恐惧，那么我们这方面的压力就得以缓解了（Swann & Predmore，1985）。一段真正的友谊还可以帮助我们处理其他关系上出现的问题。罗马的戏剧作家塞内卡这样说道：“当我和好友在一起时，就像跟我自己在一起一样，我可以想说什么就说什么。”推到极致，婚姻也正是这种友谊，它以彼此的忠诚为特征。

亲密的自我表露也是伴侣之爱所带来的快乐之一。那些经常敞开自己心扉的夫妇或情侣，他们会报告更高的满意度并且更容易保持长久的感情（Berg & McQuinn， 1986；Hendrick & others， 1988；Sprecher， 1987）。例如，一项针对新婚夫妇的研究发现，双方越是感到彼此在爱情中是公平的，越是深切而准确地了解彼此，就越能享受持久的爱情（Neff & Karney， 2005）。那些认为自己“总是把自己最隐私的感情以及想法和自己的伴侣分享”的夫妻，往往对婚姻的满意度也最高（Sanderson & Cantor， 2001）。

盖洛普进行的一项美国婚姻调查结果显示，共同祈祷的夫妇中有75%（不共同祈祷的夫妇中只有57%）的人报告说他们的婚姻非常幸福（Greeley， 1991）。在信徒中，发自内心的共同祈祷是谦卑的、私密的、触及灵魂的表露，那些共同祈祷的夫妇也更经常地讨论他们的婚姻，更尊敬自己的配偶，并把自己的配偶评价为善解人意的爱人。

研究者还发现，女性通常比男性更愿意表露自己的恐惧和弱点（Cunningham，1981）。正像米利特（Millett， 1975）所说：“女性表达自己，男性压抑自己。”然而，现在的男性，特别是那些持男女平等观点的男性，似乎也越来越倾向于表达自己内在的感受，并乐于享受伴随双方信任和自我表露而来的满足感。阿伦等人（Aron & Aron，1994）指出，这正是爱情的精髓——两个自我相互联系，相互倾诉，从而相互认同；两个自我各保持其个性，但又共享很多活动，为彼此的相同之处而感到愉悦并且相互支持。许多对浪漫的伴侣最终都形成了“自我—他人整合”：也就是重叠的自我概念（Slotter & Gardner， 2009）。

斯莱彻和彭尼贝克对亲密关系中的自我表露进行了研究（Slatcher & Pennebaker， 2006）。他们邀请了86对情侣中的一个成员在三天内每天花20分钟写出他们对这段亲密关系的深入思考和感受（在控制组，则是仅仅写出他们的日常活动）。那些仔细思考并写出感受的人在接下来的日子对其伴侣表露了更多情感。三个月后，77%的亲密关系仍在持续（而控制组只有52%）。

互联网创造了亲密关系还是人际隔离

如果你是本书的读者，那几乎可以肯定你是世界上大约15 亿（2008 年数据）互联网用户中的一员。在北美，大约花费了70 年，才使家庭电话普及率由1% 上升到75%。而互联网，大约只花费了7 年的时间，普及率就达到了75%（Putnam，2000）。你和一半的欧盟公民、四分之三的美国人、五分之四以上的加拿大人以及澳大利亚人一起轻松享受电子邮件、网络冲浪，或许正在浏览论坛、新闻或聊天（Internetworldstats.com）。

你对这些现象怎么看：以计算机为媒介的沟通，能够替代发展人际关系的真实的沟通吗？它是扩展我们社交圈的绝佳方式吗？互联网

使得我们能够更容易寻找到新朋友，还是占用了我们面对面的交往时间？让我们来看看下面的讨论。

正方观点：就像印刷品和电话一样，互联网扩展了沟通，而沟通使人际关系得以发展。印刷品使面对面讲故事的时间减少了，电话使面对面聊天的时间减少了，但它们都使我们可以更加方便地与他人接触，而不受时间和距离的限制。社会关系需要建立社会网络，而互联网正好可以帮助实现这一目的。它使我们可以高效地与家人、朋友、志趣相投的人联系，包括那些用别的方式不可能发现并结为朋友的人，如多发性硬化症病人，还有圣尼古拉斯的收藏者，或者哈利·波特迷。

反方观点：诚然，网络可以用于沟通，但这种手段传递的信息相当贫乏。它无法反映目光交流、非言语线索、身体接触等微妙的变化。除了一些简单的表情符号——比如：-）表示微笑——电子信息缺乏手势、面部表情、语调等信息。难怪它们容易让人产生误会。缺乏富有表现力的电子表情，使得情绪容易被人误读。

比如，语调的细微差别可以表示一个陈述是严肃的、开玩笑的，还是神圣的。贾斯汀·克鲁格等人（Kruger & others， 2006）指出，尽管人们觉得自己开玩笑的意图在E-mail 中或是口头表达中是同样清晰的，但实际上，在E-mail 中却不是如此。由于匿名的原因，误会有时甚至可能造成很严重的后果。

此外，互联网还像电视一样，占用了人们用在真实关系中的交流时间。虚拟爱情还没有发展到与现实约会同等的地位，而网络性爱也是人为制造的亲密假象。个体化的网络娱乐取代了桥牌之类的游戏。这种虚拟化与隔绝是令人遗憾的，因为我们进化的历史决定了我们天生需要真实的相互关系，充满了假笑与微笑。难怪斯坦福大学的一项调查发现，在4 000 名被调查者中，有25%的人报告说，他们的在线时

间减少了他们与家人和朋友面对面交流和打电话的时间（Nie & Erbring， 2000）。

正方观点：但是，大多数人并没有觉得互联网使他们孤立了。另外的一个全国调查发现：“一般的互联网用户——特别是那些女性用户——都相信他们利用E-mail 增强了他们的人际关系，并增加了与亲朋好友的交流机会”（Pew， 2000）。互联网的使用可能会取代人际间的亲密交流，但它也同时取代了花费在看电视上的时间。而且，如果网上购物不利于你住所附近书店的话，那么，它也为你的人际交往腾出了时间。电信通讯也是同样的，它使很多人可以在家工作，并且为他们的家庭生活赢得更多时间。

为什么说通过互联网形成的关系不真实呢？在互联网上，你的相貌和所处的场所都无所谓，年龄、种族也不再有影响，你的友谊决定于更重要的东西——你们共同的兴趣和价值观。在工作中，以计算机为媒介的讨论更少受到地位的影响，从而使人更为坦诚，且参与机会均等。并且，以计算机为媒介的沟通还往往比面对面的沟通更能引发人们自发的自我表露（Joinson， 2001）。

大部分互联网上的调情都会无疾而终，一位多伦多妇女谈道：“所有我知道的尝试过网上约会的人……都承认，她们和一个网友花费了几个钟头闲聊之后见面，却发现他是个溜须拍马之徒。这样的事情让他们感到十分厌恶”（Dicum， 2003）。但是麦克纳和巴奇等人（Bargh & others， 2002；McKenna & Bargh， 1998， 2000；McKenna & others， 2002）的报告中却提到：通过互联网形成的友谊和浪漫关系更容易保持至少两年时间。在一个实验中，研究者还发现，人们在互联网上表露得更多，表现得更加诚实而不那么做作。如果拿互联网上相处20 分钟的人与面对面相处20 分钟的人相比，人们更喜欢那个网上的人。甚至在两种条件下碰到的是同一个人时，情况

也仍然如此。在现实生活中的调查也显示，人们认为网上的友谊与现实中的友谊一样真实、重要和亲密。

毫不奇怪，一项对单身求偶的互联网用户的调查（2006）发现，74%的人采用互联网来增进爱情，37%的人进入过在线约会的网页。一家大众相亲网站称，到2008年为止，他们已经有107万的会员和2亿美元的年收入了（Cullen & Masters， 2008）。尽管已发表的数据显示在线相亲的作用很微弱，但是研究者已经开始寻访上千对伴侣，从上百个问题中来了解什么样的答案组合有助于预测持久的关系（Epstein， 2007；Tierney， 2008）。

反方观点：互联网可以使人们展现真实的自我，但同时也可以使人们假装成任何他们想要的样子，有时候甚至还为了达到性欺诈的目的而不择手段。而且，网络色情和其他形式的色情作品一样，会扭曲人们对性的实际情况的认知，降低他们真实伴侣的吸引力，使男性更多地从性的角度看待女性，将性胁迫当作小事，为人们在性情境中的行为方式提供心理图式，提高唤醒水平，从而减低抑制并导致对无爱性行为的模仿。

最后，罗伯特·帕特南（Putnam， 2000）提出，以计算机为媒介的沟通带来的社会收益受到两个现实方面的限制：“信息鸿沟”加剧了既得利益者与未得利益者之间的社会和教育不公现象。“网络割据化”使得宝马2002 款的业主们都涌入了互联网，这种“割据化”也使得白种人至上主义者得以相互联络而彼此促进。“信息鸿沟”问题可以通过降低互联网费用和增加公共使用场所来解决，而“网络割据化”问题是任何媒体都具有的。

随着关于互联网对社会影响的讨论不断持续，帕特南（Putnam，p.180）说：“最重要的问题并不是互联网对我们造成了怎样的影响，而是我们应该如何对待互联网？……我们如何利用这种技术手段增强

我们的人际关系？我们如何改进技术以增加社会性的存在，增强社会性的反馈，以及社会性的线索？我们如何利用这种快速而经济的沟通手段去弥补现实沟通手段的不足？”

亲密关系是如何结束的

不是所有的爱情都能天长地久。那么，哪些因素可以预测婚姻的解体？伴侣通常如何分手或复合？

1971 年，一个小伙子给自己的新娘写了一首情诗，然后把它塞进瓶子并扔到了西雅图和夏威夷之间的太平洋海域。10年后，有人在关岛附近海岸慢跑时发现了这首装在瓶子里的情诗：

当你看到这封信的时候，我可能已经是白发苍苍的老人了，但我相信我们的爱情仍然会像现在一样鲜活。

这封信可能要花上一周甚至若干年的时间才能“找到你”……即使它永远都不能到你手中，我仍然铭记于心的就是，我会不顾一切地去证明我对你的爱。

你的丈夫，鲍伯。

发现情书的人通过电话找到了那位十年前的新娘。当把情书的内容读给她听时，她竟然大笑起来，而且越听就笑得越厉害。最后，她只说了一句“我们已经离婚了”就挂断了电话。

事实通常如此。聪明的头脑也会做出愚蠢的决定。人们将自己不满意的婚姻关系与想象中可从别处获得的支持和情感相比较，越来越多的人会选择离婚，今天的离婚率已经是1960 年的两倍。每年，加拿大和美国每两次结婚中就有一次离婚。20 世纪60 和70 年代，部分是由于步入职场的女性越来越多，经济和社会因素对离婚的阻碍作用被

削弱了，离婚率不断上升。美国福音派学者葛尼斯（Os Guiness，1993， p.309）的话很有讽刺意味：“我们活得更长了，但爱得更短了。”

英国温莎皇室早已领教了现代婚姻的风险。玛格丽特公主和安妮公主、查尔斯王子和安德鲁王子童话般的婚姻都以失败告终，微笑被无情的对视所取代。1986 年，刚嫁给安德鲁王子不久，萨拉·弗格森就对外宣称，“我爱他的智慧，他的魅力，他的外貌。我仰慕他。”安德鲁对她的回应是，“在我的生命中，她是最美好的。”而6 年后，安德鲁挑剔萨拉的朋友“没有教养”，萨拉也嘲笑安德鲁的行为“极其粗鲁”，二人宣布离婚（Time， 1992）。

谁会离婚

离婚率在不同的国家差异较大，从玻利维亚、菲律宾和西班牙，每年离婚人口仅占总人口的0.01%，到世界上最具离婚倾向的美国，每年离婚人口已达总人口的0.54%。若要预测一种文化中的离婚率，最好是了解这种文化的价值观（Triandis， 1994）。相对于集体主义文化（在那里爱情意味着承担责任，人们在意的是“别人会怎样说？”），在个人主义的文化（在那里爱情是一种感受，人们在意的是“我自己的感觉如何？”）中会有更多人离婚。个人主义者结婚是“为了我们彼此相爱”，而集体主义者更多是为了生活而结婚。个人主义者期待婚姻中有更多激情和个人的自我实现，这给婚姻关系带来了更大的压力（Dion & Dion，1993）。在一项调查中，有78% 的美国女性认为“保持浪漫”对良好的婚姻十分重要，而在日本女性中这一概率只有29%（American Enterprise， 1992）。

然而，即使是在西方社会，那些在结婚时已经考虑成熟而且打算长相厮守的人，确实也会有更健康、稳定而长久的婚姻（Arriaga，2001；Arriaga & Agnew，2001）。持久的关系一方面是由于持久的爱

和满意，但同时也是由于对离婚或分离成本的恐惧、道德责任感，以及尚未发现有其他可能的伴侣（Adams & Jones，1997；Manner & others， 2009；Miller， 1997）。

那些对婚姻的承诺比结婚的意愿还要看重的人通常能够容忍一次又一次的冲突和不满。一项全国性的美国调查发现，那些婚姻不幸福但仍然维持婚姻关系的人，五年后被再次访谈时，有86% 的人认为自己的婚姻现在“非常”或“相当”幸福（Popenoe， 2002）。相比之下，那些“自恋者”——更关注自己的意愿和形象的人——结婚时则没有那么坚定的承诺，因此，他们拥有一段长久的成功婚姻的可能性则要小一些（Campbell & Foster， 2002）。

离婚的风险有多大同样取决于谁跟谁结婚（Fergusson & others， 1984；Myers， 2000a；Tzeng， 1992）。符合下列条件的夫妇通常不会离婚：

- 20 岁以后结婚
- 都在稳定的双亲家庭里长大
- 结婚之前恋爱了较长一段时间
- 接受过较好且相似的教育
- 有稳定收入
- 居住在小城镇或农场里
- 结婚之前没有同居过或怀孕过
- 彼此之间有虔诚的承诺

● 年龄相当，信仰和受教育水平相似

这些预测因素中没有一个能够独立作为稳定婚姻的实质要素。它们只是与稳定婚姻相关的因素，并不存在必然的因果关系。但是，如果某个人的情况与以上各条全都不符的话，那么他的婚姻几乎必定要破裂。如果一对夫妻的情况与以上各条全部符合，他们非常有可能白头偕老。英国人在几个世纪之前的想法可能是对的，他们当时认为，陶醉于一时激情所做出的长相厮守的决定是愚蠢的。基于稳定的友谊，以及相近的背景、兴趣、习惯和价值观去选择伴侣会比较好（Stone，1977）。

分离的过程

一刀两断会产生一系列可以预料的结果，最初对失去的伴侣不能释怀，然后是深深的悲伤，最后开始了情感上的分离，回到正常生活中，并对自己有一种全新的认识（Hazan & Shaver， 1994；Lewandowski & Bizzoco， 2007）。即使早已没有感情的夫妻，在刚离婚的时候也会惊讶于自己还有接近对方的意愿。深入而长久的依恋关系很难快速地分离；分离是一个过程，而不仅仅是一个事件。

在约会的情侣中，关系越是亲密、长久，可选择的其他对象越少，分手时就越痛苦（Simpson， 1987）。令人惊讶的是，鲍迈斯特和沃特曼（Baumeister &Wotman， 1992）的报告指出：在数月或数年之后，拒绝别人的爱比自己的爱被拒绝会唤起人们更多的痛苦。人们的痛苦来自于对伤害他人所感到的内疚，来自于心碎的爱人的执著所引起的不安，也来自于不知该如何做出反应。对已婚者来说，离婚还有额外的代价：父母和朋友感到震惊，对自己违背誓言感到内疚，养育孩子的权利可能受限。然而，每年仍有上百万对夫妻愿意付出这些代价而使自己获得解脱，因为他们觉得，持续一段痛苦而无益的婚姻关系将是更大的代价。在一项对328 对已婚夫妇的研究中发现，持续

一段不幸婚姻的代价还包括，与婚姻美满者相比，婚姻不和谐者抑郁症的患病率会高出10 倍（O'Leary & others，1994）。然而，如果婚姻是“非常幸福”的，整个生活通常也是“非常幸福”的 （图27-4）。

当婚姻关系令人感到痛苦时，那些没有更好的可选对象或感觉自己为婚姻投入（时间、精力、共同的朋友、财产，也许还有孩子）太多的人，通常会去寻找离婚之外的其他应对方式。鲁斯布尔特和她的同事（Rusbult & others， 1986，1987， 1998）发现了人们处理失败婚姻关系的三种方法。一些人会忠诚于伴侣，等待时机以改善关系。婚姻关系问题如此痛苦，令人不愿提及，加之离婚的成本太高，因此忠诚的一方会坚持，期待昔日美好光阴的重现。另一些人（尤其是男性）会忽略伴侣，他们无视另一方的存在并任由婚姻关系继续恶化。当他们将痛苦和不满忽略掉，情感上的分离便随之而来，伴侣之间谈话更少，并开始重新定义他们没有彼此的生活。还有一些人会表达他们在乎的内容，并采取积极措施改善婚姻关系，例如讨论问题、寻求建议、尝试改变。

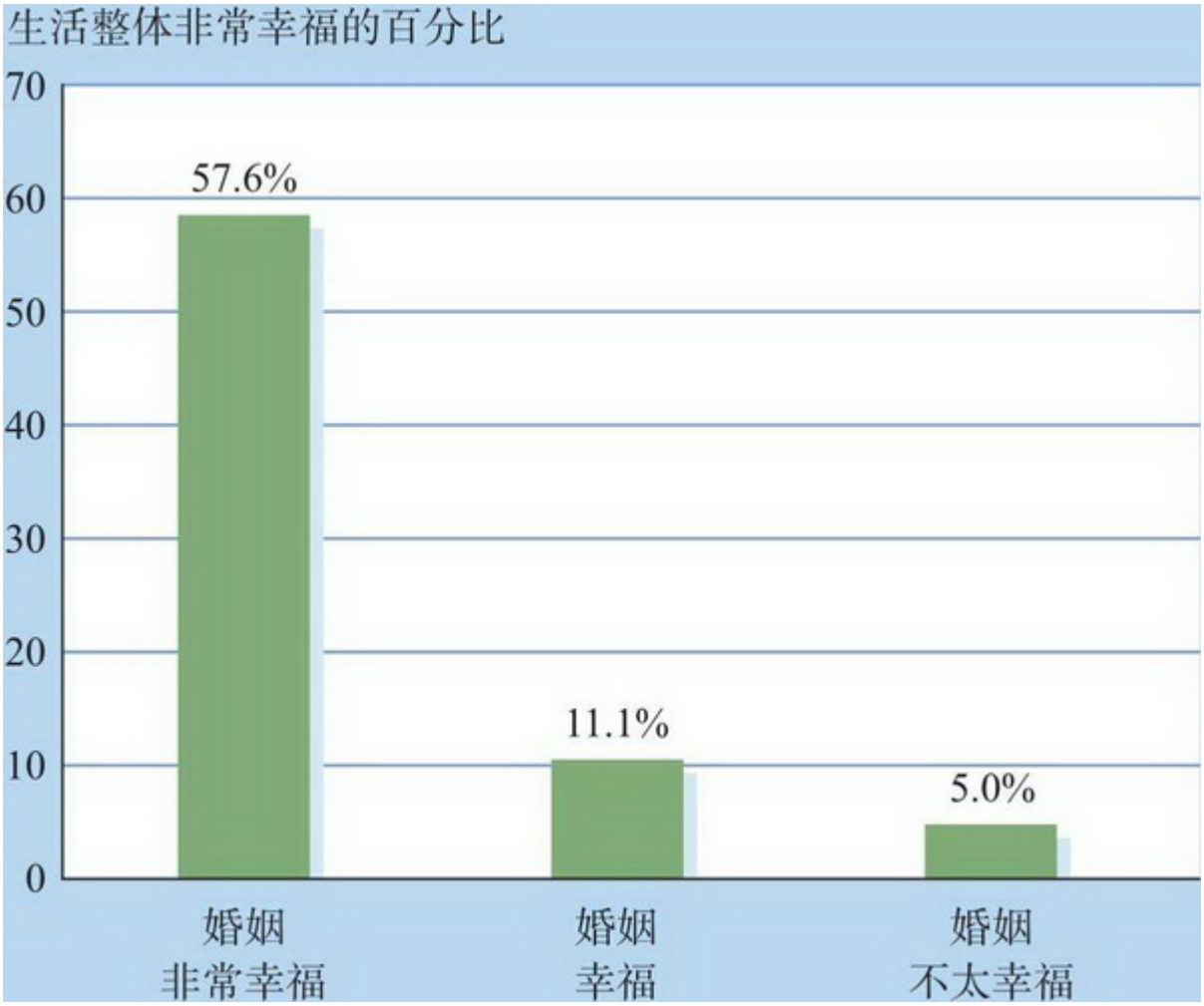


图27-4

美国民意调查研究中心对1972~2004年间23 076位美国已婚者的调查。

涉及45 000 对夫妻的115项研究显示，不幸福的夫妻彼此争吵、命令、责难和羞辱，而幸福的夫妻通常更加一致、赞同、妥协并且愉快（Karney & Bradbury，1995；Noller & Fitzpatrick， 1990）。在观察了2 000对夫妇之后，约翰·戈特曼（Gottman， 1994，1998）提出，健康的婚姻并不见得没有冲突，而是夫妻双方能够调和差异，并且他们的情感能够胜过相互的指责。在成功的婚姻中，积极

互动（微笑、触摸、赞美、欢笑）与消极互动（讥讽、反对、羞辱）的数量之比至少为5:1。

预测婚姻破裂的因素不是痛苦和争吵，休斯顿等人（Huston & others， 2001）对新婚夫妇的追踪研究发现，痛苦和争吵并不能预测离婚。（大多数新婚夫妇都经历过冲突。）真正能够预测婚姻危机的因素是冷漠、希望破灭和无助。斯旺等人（Swann & others， 2003，2006）发现，当羞怯的男子找了个爱挑剔的女子为妻时（违背传统的性别期望），情况更是如此。

婚姻成功的夫妻有时能从沟通训练中获益，学会如何抑制恶性侮辱、避免大动肝火、平息怒火（通过采用非侮辱性言语表达感受）以及不将冲突的矛头指向个人，比如可以说，“我知道这不是你的错”（Markman， & others， 1988；Notarius & Markman， 1993；Yovetich & Rusbult， 1994）。如果双方都愿意像幸福的夫妻那样做——减少抱怨和责难，增加肯定和赞同，腾出时间表达彼此的观点，每天一起祈祷或休闲——不幸的婚姻关系是否会得到改善？态度可因行为而变，那么情感是否也会这样呢？

凯勒曼等人（Kellerman， Lewis， & Laird， 1989）想知道这个猜测是否成立。他们知道，在热恋的情侣中，眼神的凝视通常是持久而相互的（Rubin， 1973）。亲密的凝视是否也能激发非情侣的异性之间产生爱恋呢（就像45 分钟逐步增强的自我表露能够在不相识的大学生中产生亲密感）？为了回答这个问题，他们要求不相识的一对男女专心地彼此凝视两分钟，一种实验条件是凝视对方的手，另一种实验条件是凝视对方的眼睛。当两人分开后，凝视眼睛者报告了触电般的感觉且被对方所吸引。模仿相爱的行为也能够激发爱情。

斯腾伯格（Sternberg， 1988）认为，通过扮演和表达爱意，最初的浪漫和激情能够发展成持久的爱情：

“永远幸福地生活在一起”并非只能出现在童话故事中。若要将其变为现实，那么幸福一定是基于爱情关系在不同发展阶段所产生的相互情感的不同构造。渴望激情永存或亲密关系不受挑战的伴侣一定会感到失望……我们必须致力于不断地理解、创建和重建我们的爱情关系。关系是一种建构，如果没有得到维持和改善，就会随着时间而衰退。我们不能简单地期望爱情关系会像建筑物那样保持自身的稳定，我们有责任创造我们爱情关系的最佳状态。

假如婚姻幸福的心里要素是心意相通、交往和性的亲密、平等的给予和获取情感与物质资源，那么法国的这句谚语“爱情消磨了时光，时光也消磨了爱情”就可能站不住脚。但是人们必须付出努力才能防止爱情消退。例如，每天挤出时间来聊聊当天发生的事情；克制自己的唠叨，不争吵，袒露自己并倾听对方的伤感、关注和梦想；努力使婚姻达到理想的完美境界，这称为“社会平等的、无阶级的乌托邦”（Sarnoff & Sarnoff， 1989），伴侣双方都能自由地给予和获取，能够共同做决策并一起享受生活。

模块28 冲突的原因

世界各国领袖用不同的语言重复着同一论调：“我们国家从来都是爱好和平的，但是，同时我们也注意到其他国家拥有的新式武器对我们造成了威胁。因此我们需要保护自己免受别国的攻击。只有这样，我们才能保卫我们的生活方式和维护持久的和平”（Richardson， 1960）。几乎每个国家在强调和平是自己的惟一目标的同时，也表现出对其他国家的不信任，并通过武装自己达到自我保护的目的。这样做的结果是，全球每天在军队和武器上花费达20 亿美元，同时却眼睁睁地看着数以亿计的人们死于营养不良或缺少医疗。

冲突（conflict）（知觉到的行动或目标的不协调）的成分都是类似的，从国与国之间的军备竞赛，到中东地区的冲突；从公司管理者与一般职员关于工资水平的争议，到长期不和的夫妇。不论处于冲突中的人们能否正确地认识双方的行为，他们总是认为一方的获益就是另一方的损失。让我们讨论一下冲突的元素。

社会困境

一些对人类未来威胁最大的问题，如核武器、全球性气候变暖、人口过度增长以及自然资源枯竭等，其根源都是不同的团体追逐他们各自的私利所致。但是具有讽刺意味的是，这些行为最终都损害了集体的利益。很多人都会这样想：“我自己排放出的温室气体是微不足道的，而购买温室气体排放控制系统要花一大笔钱，这不划算。”其他人也有类似的想法，结果就是我们要面对气候变暖、海平面上升以及更加极端的天气。

在某些社会中的人会有这样的观点：生育更多的孩子能够减轻家庭的劳作负担，而且能在父母年老后提供保障。但是当大多数家庭一代又一代地都选择多生养之后，结果是人口过剩给整个社会带来危害。因此我们可以看到对个体有利的决策对整体而言可能是不利的，于是一个亟待解决的两难问题也就产生了：我们如何能让人们追求个人利益的权利和集体利益协调一致？

为了区分和研究这种两难困境，社会心理学家们进行了一些实验室游戏，它们很好地体现了许多真实的社会冲突的实质。“研究冲突的社会心理学家，在许多方面与天文学家有类似之处，”冲突的研究者多伊奇（Deutsch，1999）这样写道。“在社会学问题上，我们无法开展大样本的现场实验研究，但是我们可以通过大样本与小样本之间的相似性来推导我们的理论，二者的关系正如天文学家眼中的行星与

牛顿的苹果间的关系。因此在实验室中少量被试进行的游戏可以加深我们对战争、和平以及社会公正的理解。”

在这里我们将考虑两个实验游戏，它们都是社会困境（social trap）的例子：囚徒困境和公地悲剧。

囚徒困境

这个难题源于一个故事，故事的核心是地方检察官使用不同的策略分别审问两个犯罪嫌疑人（Rapoport， 1960）。他们合伙犯罪，但是检察官掌握的证据只能判他们很轻的罪。因此检察官为了使嫌疑犯愿意单独承认自己的罪行，设置了一种鼓励办法：

- 如果一个嫌疑犯认罪而另一个没有，认罪的嫌疑犯将赢得豁免（并利用他的供词使另一名罪犯得到最严厉的判决）。
- 如果两个嫌疑犯都认罪，他们都能得到中等程度的判决。
- 如果两个人都不认罪，他们都会得到较轻的判决。

图28-1 的矩阵总结了各种选择带来的结果。如果你是其中的一个嫌疑犯，而且你无法和你的同伙商量，在这样的情况下你会认罪吗？

为了使自己的判决减至最轻，很多人都会承认罪行，尽管实际上两个人都不认罪带来的惩罚要比相互指控轻。从图28-1 的矩阵中我们可以看出，可能这是因为，不管另一嫌疑犯如何选择，认罪总是比较有利的做法。如果另一名嫌疑犯也认罪，那么自己将会得到中等惩罚而非最重的；如果另一名嫌疑犯不认罪，那么自己就可以直接得到自由。

在2 000多项研究中，大学生们被要求在类似于囚徒困境的各种情境下做出选择。在这些实验情境中，他们考虑的结果并不是牢狱之

灾，而是薯条、钱或是学分等不同的事物。在任何一种选择中，背叛对方总是能得到较好的结果（因为这一行为可以从对方合作的企图中得到好处，或是防止对方背叛给自己带来严重后果）。但是问题是如果双方不合作，他们得到的结果总是比在他们互相信任并合作的情况下要坏得多。这个难题常常令人发狂，一方面双方都知道他们都可以从合作中受益，另一方面他们却无法沟通从而相信对方，所以难以脱离不合作的行为方式。

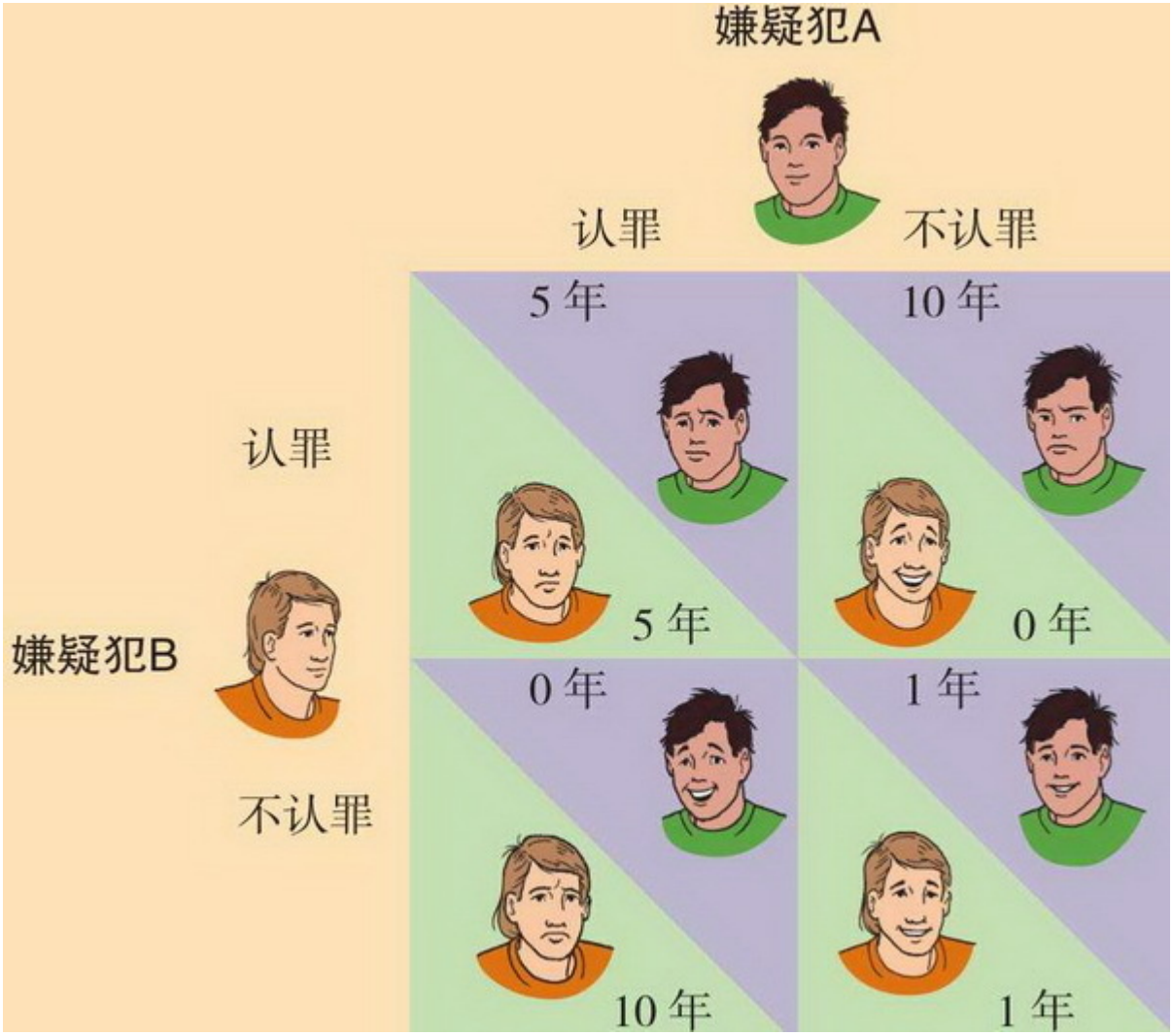


图28-1

经典的囚徒困境。在每个格子中，斜线以上部分表示嫌疑犯A 得到的处罚。我们可以看到，如果两名嫌疑犯都认罪，他们都会被关5 年；如果两人都不认罪，那么都被关1 年；如果只有一人认罪，那么他就会因为表现良好而被释放，另一个倒霉鬼则要被关上10 年。如果你是其中一个嫌疑犯，而且你没法和你的同伙商量，在这样的情况下你会认罪吗？

惩罚他人，或者不予合作，看上去似乎是个明智之举，但是在实验室里它却会产生反作用（Dreber & others， 2008）。惩罚通常会引发报复，也就是说那些实施惩罚的人往往会升级冲突，造成结果的恶化。惩罚者所认为的自卫反应，在被惩罚者看来却是进一步的攻击（Anderson & others， 2008）。而当被惩罚者有机会回击的时候，可能会回击得更重，因为他们觉得自己只是在以牙还牙。在一项实验中，实验者要求伦敦的志愿者在接收到他人用机械装置传递的压力时，通过一个机械装置将压力传回到另一个人的手指。尽管要求参与者互相给予对方同等强度的压力，但他们往往会多返回40%的力量。这样，轻触很快升级为重压：很像小孩经常会说的：“我只是碰了他一下，他就打我了”（Shergill & others， 2003）。

公地悲剧

很多社会困境都包含了两个或更多的利益集团。例如，日益严重的滥砍滥伐，以及世界各地激增的汽车、燃炉和火力发电厂排放的二氧化碳造成了全球性气候变暖问题。但是，其实每一辆汽车排放的尾气对整个问题来说几乎微不足道，那些危害也会由许多人来分摊。为了建立能够描述这一困境的模型，研究者们在实验室对现实问题进行了模拟，并研究了不同类型人的行为反应。

生态学家加勒特·哈丁（Hardin， 1968）把这种社会困境表现出的丑恶人性比喻为公地悲剧（Tragedy of the Commons）。这一名称来源于旧时英格兰乡镇中心的牧场。

在现代，“公地”在这里包括了空气、水、海洋中的鲸类、罐子里的饼干或是其他任何被共享但是有限的资源。当所有人都适度地利用资源时，资源自行再生的速度可以与资源被消耗的速度相匹配。植被能够生长，鲸鱼能够繁衍生息，饼干罐也会被重新填满。而一旦对资源的利用超过限度，公地悲剧就会发生。假设有100个农民占有了一块能够供应100头牛足够牧草的草地，当每一个农民在这块地上养一头牛的时候，对资源的利用是最优的。但是某一个农民可能会有这样的想法：“如果我多养一头牛，我的收入就可以翻倍，而土地只会受到一点点影响。”因此他理由充分地增加了第二头牛。而当所有的农民这样想并这样做时，结果可想而知，公地悲剧就不可避免了，最后肥美的牧场将沦为一片荒芜的土地。

类似地，人类对环境的污染也是由很多轻微的污染一步步累积起来的。对每一个污染者来说，停止污染所能给他们（也给环境）带来的好处，与污染给他们带来的方便来说仍是不值一提的。我们在保持个人居所卫生的同时，却在公共场所——诸如宿舍走廊、公园、动物园等——随地扔垃圾。我们也会为了对我们来说很直观的利益而消耗人类的自然资源，洗一个长长的舒适的热水澡能够对环境产生什么影响呢？捕鲸者知道，即使他们不去捕鲸，别人也会，并且多捕几条鲸鱼对物种能造成什么影响呢？悲剧就这样发生了，与所有人都有密切关系的事情（比如环境保护）竟成了无人关心之事。

这种个人主义是否为美国所独有？萨托在1987年进行了类似的实验，不过被试来自文化更加倾向于集体主义的日本。实验开始时，被试都支付相同数量的钱来种植一片虚拟的森林，在实验中他们可以通过砍伐虚拟的树木得到现金，实验的结果与西方文化背景下得到的结果基本一致：超过一半的树木在生长到最佳的砍伐时机之前就被抢着砍掉了。

萨托的森林让我想起了自己家里的饼干罐子。如果按照局外人的看法，我们应该在重新装满罐子之前保证罐子不是空的，以确保我和我的家人每天都能吃两三块饼干。但是，缺乏节制和对其他家庭成员的不信任使我们禁不住要增加自己对饼干的消费，于是每个人都一块接一块地填饱自己。结果是24小时内饼干就被彻底消灭了，在这周剩下的时间里，罐子空空如也。

囚徒困境和公地悲剧有一些相似的特征。首先，在两种情境下参与者都会把自己的行为动机解释为外界的压力（“我不得不提防被对方利用”），而且不客观地评价对方的行为（“她很贪婪”，“他是不可靠的”）。多数人从未意识到对方看待他们时，同样会有这样的基本归因偏差（Gifford & Hine， 1997；Hine & Gifford，1996）。那些具有自我膨胀和自我欣赏倾向的人，尤其不可能对他人的观点表示赞同（Campbell & others， 2005）。

其次，行为的动机是在变化的。在一项任务中，开始时人们的动机可能是挣些小钱，然后变成了减少自己的损失，到了最后就只是保存脸面防止彻底的失败（Brockner & others， 1982；Teger，1980）。这种动机的变化在20世纪60年代的越南战争中体现得尤为明显。战争刚开始的时候，约翰逊总统在他的演讲中常常强调战争是以自由、民主和正义为目标的，但是随着冲突的升级，总统的论调便成了为了美利坚的荣誉并防止战败带来耻辱而战。

再次，现实生活中的多数冲突，就像囚徒困境或公地悲剧一样，是非零和博弈（non-zero-sum games）。冲突双方得到的利益和损失之和并不一定为零。双方可能都赢，也可能都输。每种情境都将个人能够在短时间内得到的回报与群体的长期利益对立起来。在面对这类令人头疼的问题时，即使每个人都表现出了足够的“理性”，其结果仍有可能是灾难性的，正如地球的大气层内日益增厚的二氧化碳层并

不是某个丧心病狂的人有意策划的，而是由许多看似合理的行为造成的总体后果。

并非所有的利己行为都对集体有害。在很大的程度上——正如18世纪英国古典政治经济学家亚当·斯密（Smith， 1776， p.18）对当时社会的描述——每个人都寻求自己的利益最大化，这一过程也恰恰促进了整个社会的利益。亚当·斯密通过对生产行为的观察得出："我们能够得到我们的晚餐，并不是因为那些屠夫、酿酒师或是糕点师大发善心，而是因为他们关心自身的利益。"

解决社会困境

在这些使人左右为难的社会困境中，我们如何引导人们通过合作，提升他们共同的利益呢？通过对实验室中安排的两难困境的研究，为我们提供了几种可能的途径（Gifford & Hine， 1997）。

适当管制

如果税收的征缴完全依靠人们的自觉性，那么有多少人会交出应当交付的数目呢？很显然，对多数人来说是做不到的。因此在现代社会中，不能依靠慈善事业来支付学校、公园以及国防安全的开支。我们制定了很多规则来保护公共资源。长期以来，捕鱼、打猎的季节和限度都受到控制；在国际范围内，国际捕鲸者协议规定了一个使鲸鱼能得到足够繁殖机会的捕捞限制。同样地，在渔业，阿拉斯加的大比目鱼渔场实施了"捕捞份额"政策。该政策保证每个渔民每年一定比例的可捕捞量，从而大大地减少了竞争和过度捕捞行为（Costello & others， 2008）。

小即是美

另一种解决社会困境的方法是，缩小群体的规模。在一个较小的集体中，每个人都能更加明确地感受到自己的责任和自己对集体的影响（Kerr， 1989）；而当一个集体变得较大时，人们就更容易会这样想：“反正我也不会起多大作用”，正是这一想法常常导致不合作（Kerr & Kaufman-Gilliland， 1997）。

在较小的集体中，团队的成功也能够给成员带来更多的满足感。此外，其他任何使人们团队意识增强的因素，也会增加合作行为。甚至几分钟的讨论，或者认为和团队其他成员有某些相似之处的想法，都会增加集体成员的“我们感”和合作的可能性（Brewer， 1987；Orbell & others， 1988）。居住稳定性也会增强公共认同感和亲社会行为，这会让个体乐于去看棒球赛，而不计较最后队伍的分数（Oishi & others， 2007）。

我从小在太平洋西北部的岛屿上长大。我们的小社区共享一个社区蓄水池。在炎热的夏天，当蓄水池水位下降时，警示灯就会亮起，提醒我们15个家庭注意节约用水。由于意识到对彼此的责任，感觉到节约用水起作用了，我们每一个人都注意节约。蓄水池从未干涸过。但在较大的公共场所，例如城市，让居民自愿的节约用水相对较难实现。

沟通

人们只有通过沟通才能解决某些社会困境。实验室创造的情境与现实生活一样，群体沟通有时会恶化成恐吓和言语侮辱（Deutsch & Krauss， 1960）。但是在更多的情况下，沟通可促成人们的合作（Bornstein & others， 1988， 1989）。对两难问题的讨论会增进小组成员的群体意识，并使成员们更加关注小组的整体利益。通过沟通，也使小组能够达成一致的意见和期望，并对组内成员产生一定的服从小组内部规范的压力。在沟通过程中，尤其是当人们面对面交流

时，他们可以产生很好的合作行为（Bouas & Komorita， 1996；Drolet & Morris， 2000；Kerr & others， 1994， 1997；Pruitt，1998）。

开放、明确而坦诚的交流也能消除人与人之间的不信任。在缺乏沟通的情况下，那些预期别人不会有合作行为的人，自己也必然不会表现出任何合作的倾向（Mess & Sivacek， 1979；Pruitt & Kimmel， 1977）。缺乏信任之人不会与别人合作，而缺乏合作又带来了进一步的不信任（“我还能怎么样呢？这个世界就是黑吃黑”）。在实验中，沟通减少了不信任感，使人们有可能达成使他们共同的利益得到增加的一致观点。

改变激励机制

当实验者通过改变激励机制使合作行为能够得到更多的强化，而自私行为能够得到的好处变少时，人们的合作行为就会增加。激励机制的改变也有助于解决一些实际的困境。例如在一些城市中，由于开私家车去上班的人很多，高速公路常常出现堵塞，并且造成严重的空气污染。人们喜欢开私家车的原因之一是这样比较舒适，而且每个人都认为多一辆车对交通情况和污染只能产生微不足道的影响。为了使人们的想法发生改变，许多城市对政策进行了调整，增加了对公共交通服务的激励，包括在高速公路上开辟公交专用车道，以及降低通行税。

倡导利他规范

当合作行为很明显可以增加公共利益时，个人就更可能表现出符合社会责任规范的行为（Lynn & Oldenquist， 1986）。例如，在人们都知道使用公共交通能够比私人交通工具节省时间的情况下，如果还知道公共交通可以减少对环境的污染，那么他们使用公共交通的倾

向就会更强（Van Vugt & others， 1996）。在20世纪60年代争取公民权利的斗争中，许多领导者往往会情愿为了更大群体的利益而遭受折磨、拷打和牢狱之灾。在战争时期，人们为了自己国家或民族的利益也常常会做出巨大的个人牺牲。正如温斯顿·丘吉尔对二战中英国军人做出的评价，战争中英国皇家空军飞行员的行为是彻底无私的：明知每一次任务都有大约70% 的飞行员无法平安回来，他们依旧坚定地完成了他们的任务（Levinson， 1950）。

综上所述，能够减少社会困境危害的方法包括：确立法规以限制利己行为；将群体分为较小的单位；让人们能够充分地沟通；改变激励机制使合作能得到更多的回报；倡导利他的行为规范。

竞争

在模块28（冲突的原因）中，我们指出，当不同的群体为稀缺的职位、住所和资源进行竞争时，敌意便产生了。当利益相抵触时，冲突便产生了。

但是竞争本身会不会导致敌意的冲突呢？现实生活情境过于复杂，所以我们很难做出确切的分析。如果竞争确实引发冲突，那么我们可以在实验中发现它也会发挥这样的作用。为了通过实验研究竞争的作用，我们可以随机地将一些人分为两组并让他们为某种稀缺的资源而竞争，然后观察他们在竞争中表现出的行为模式。谢里夫（Sherif， 1966）及其同事们正是这样做的，他们以一群典型的11~12 岁的男孩为被试进行了一系列有意思的实验。这一实验的灵感，来源于谢里夫对1919年目睹希腊军队入侵他的家乡土耳其的回忆。

他们开始四处杀人。（这）给我留下了很深的印象，并使我开始对人类为何会有这样的行为感到疑惑……我希望能够通过科学或者任何别的专业手段，来理解群体之间野蛮行为是如何产生的（quoted by Aron & Aron， 1989，p.131）。

在研究了野蛮行为的社会根源之后，谢里夫将可能的要素用于几个为期三周的夏令营活动中。在其中一个研究中，谢里夫将22 名来自俄克拉荷马的普通男孩分成了两组，并将他们用巴士分别运到了不同的童子军营地。两个童子军营地均位于俄克拉荷马州的山贼洞州立公园，相距半英里。在活动的第一周，两组童子军都不知道对方的存在。通过准备食物、扎营、修建游泳池和建立绳桥等活动，两组童子军内部分别形成了比较亲密的关系，并且给自己的小组起了名字：“响尾蛇”和“老鹰”。为了表达对童子军生活的满意，其中一间小木屋上还写上了“家，甜蜜的家”的字样。

在群体认同感确立之后，两个小组也将进入冲突的产生期。在第一周即将结束的时候，响尾蛇组成员“发现老鹰组的成员出现在‘我们’的棒球场上。”此后，夏令营活动的组织者在两组童军间开展了一系列竞争性的活动（包括棒球比赛、拔河、营地内务检查、寻宝等），两个小组对这些活动均显示了很高的热情。在游戏中两组必须分出输赢，所有的优待（奖章、小刀之类的奖品）都属于胜利一方。

结果如何呢？整个营地逐渐进入了公开的战争状态，一切就像威廉·戈尔丁的小说《蝇王》中描写的场景——在荒岛上野营的男孩之间的社会瓦解。在谢里夫的研究中，冲突是从比赛过程中双方对骂开始的，然后迅速升级为餐厅内的“垃圾大战”，烧毁对方的旗帜，对对方营地进行抢掠甚至互殴等严重的争斗行为。当被要求对另一个小组进行描述时，男孩们使用的形容词包括：“卑鄙的”、“自作聪明

的”和“臭鬼”，而在评价自己的组员时使用的则是：“勇敢的”、“坚强的”和“友好的”。

决出胜负的竞争活动带来了激烈的冲突，对其他组成员的歧视，以及组内强烈的团结意识和集体荣誉感。群体极化也加剧了冲突。根据实验观察，在鼓励竞争的环境中群体总会表现出比个人更多的竞争性行为（Wildschut & others， 2003，2007）。男性尤其容易卷入群体间的竞争中（Van Vugt & others， 2007）。

两组之间没有任何文化、体质或是经济上的差异，而且这些男孩在他们的社群中都是“精英”，但还是发生了上述的一幕幕。谢里夫提到，如果我们此时来到这个营地，我们会认为这些男孩是“一帮邪恶、自私而贪婪的浑小子”（1966，p.85）。事实上，他们的邪恶是被邪恶的环境诱发的。幸运的是，正如我们将要看到的，谢里夫不但将陌生人变成了敌人，他在最后又将敌人变成了朋友。

知觉到的不公正

“不公平！”“多么卑劣啊！”“我们应该得到更多的！”类似的话语代表了由于觉察到不公正而产生的冲突。但什么才是“公正”呢？根据社会心理学家的理论，人们将公正理解为公平——或者说是付出与获得之间要成比例（Walster & others， 1978）。如果你和我有某种关系（例如雇主—雇员、老师—学生、丈夫—妻子或是同事关系等），当我们的付出和所得满足下列等式时，我们之间是公平的：

$$\frac{\text{我的所得}}{\text{我的投入}} = \frac{\text{你的所得}}{\text{你的投入}}$$

如果你的贡献比我大而获得的收益却没我多，你就会感到不满和恼火；而我可能觉得冒犯了你并感到内疚，不过你可能比我对不公平更加敏感（Greenberg，1986；Messick & Sentis， 1979）。

我们也许会同意用公平原则来定义公正，但对我们的社会关系是否公平却往往不能达成一致。对于一家公司中的两个职员来说，他们怎样看待自己的投入呢？年纪较大的一个可能会希望按照资历来安排工资水平，而年纪较轻的则会希望按照产出评价绩效。当出现这样的分歧时，谁的意见会胜出呢？事实上，在多数情况下，有较强社会影响力的人会利用自己的力量使别人相信，他们获得的就是他们应得的（Mikula， 1984）。这一现象被称为“黄金定律”：总是由拥有黄金的人来制定规则。

那么那些利益受损害者是如何回应的呢？伊莱恩·哈特菲尔德等人（Hatfield，Walster， & Berscheid， 1978）发现了三种可能性。他们可能接受并认同自己较低的地位（“我们穷，但是我们很快乐”）。他们可能会寻求补偿，例如骚扰、为难或者欺骗那些侵害了他们的人。如果上述两种可能都没有实现，他们可能会尝试通过报复来获得心理平衡。

误解

冲突是被知觉到的行为或目标的不相容。实际上，很多冲突中真正对立的目标只是核心处的一小部分；更大的问题来自对对方动机和目标的误解。在前面提到的例子中，老鹰组和响尾蛇组的男孩们确实有一些相互对立的目标，但是他们对对方的误解在主观上夸大了他们的差异（图28-2）。

在前面的模块中，我们讨论过引起类似误解的原因。自我服务偏差会使个人或群体乐于承认自己做的好事，而对自己做的坏事却推卸责任，同时并不会考虑对方的类似行为方式。自我合理化的倾向使人们否认自己的错误行为（你说我撞了他？我根本就没碰到他！）。由于基本归因偏差，冲突中的双方都认为对方的敌意行为反映了他们邪恶的品质，然后他们将会按照自己的成见过滤并理解得到的信息。而在一个群体中，利己、合理化和成见都会得到极化。群体思维的一个表现就是将自己所属群体描述为高尚而强大的，并将对立的群体描述为卑劣而弱小的，被多数人认为是残酷暴行的恐怖主义行为在一些人眼中却是“圣战”。事实上，仅仅是成为一个群体的成员，就会使人产生内群体偏见，而负面的刻板印象一旦形成，就很难被改变。

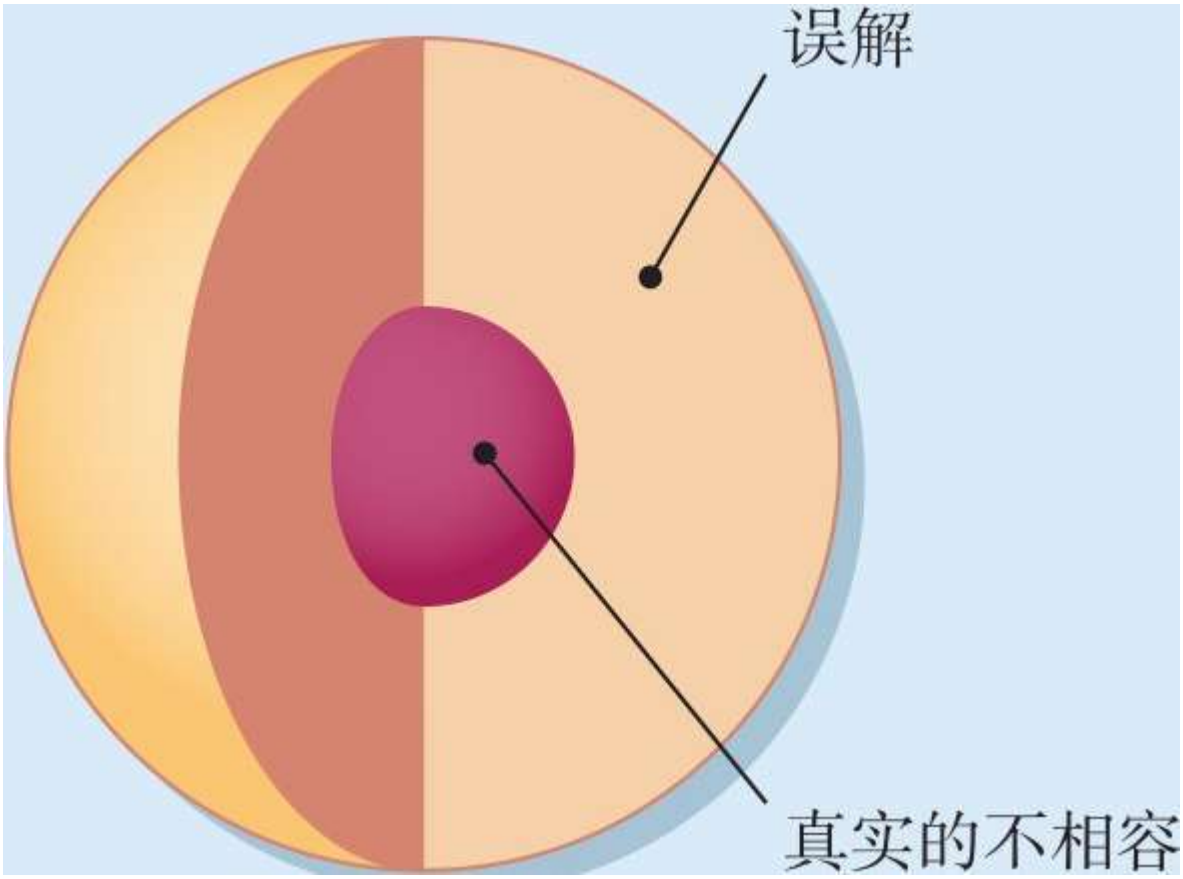


图28-2

多数冲突中只有核心的一小部分来自真正的矛盾，外面包裹着的则是各种各样的误解。

因此，我们可以明确肯定，在冲突的双方眼中，对方的形象都是被歪曲的，尽管这种误解很容易被我们理解，但它仍深深影响着我们的行为。

镜像知觉

在冲突中，双方对对方的误解常常具有令人吃惊的一致性，他们都会美化自己和丑化对方。当1960年美国心理学家尤里·布朗芬布伦纳（Bronfenbrener，1961）到苏联对很多普通苏联公民进行访谈时，他吃惊地发现：苏联人对美国人的描述，与美国人对苏联人的印象惊人一致。在苏联人眼中，美国政府在军事上具有很强的侵略性，它蛊惑并剥削美国的民众，而且在外交上美国从来不可信赖。“我们慢慢而痛苦地发现，苏联人对美国人歪曲的印象与我们对他们的印象具有奇怪的一致性，两者正如镜像一般。”

当双方知觉到冲突时，至少有一方对另一方存在误解。当出现这样的误解时，布朗芬布伦纳认为，“就后果的严重性而言，这一心理现象是无与伦比的……因为这种印象的特点就是，它们可以自我证实。”也就是说当A 认为B 对他有敌意时，那么A 就会以充满敌意的方式对待B，那么A 的期望就得到了证实，因此一个恶性循环开始了（Kennedy & Pronin，2008）。莫顿·多伊奇（Deutsch，1986）解释道：

你从小道消息中听说你的一个朋友在说你的坏话，尽管这个消息是错的但是你相信了，于是你开始反击——侮辱这位实际上是无辜的人。他当然不能忍受于是也回击了，而这正好肯定了你原先的想法。类似地，东西方的政治家总会沉浸在对战争威胁的担忧中，并认为对方会试图通过军事称霸，因此他们采取了不断加深对方误解的行动。

负面的镜像知觉（mirror-image perceptions）在很多地方都成了通往和平的障碍：

● 阿以冲突的双方都坚持认为，“我们”进行军事活动的动机，是保卫自己的人身和领土安全；而“他们”的意图，则是将我们消灭并夺取我们的土地；“我们”是这里的原住民而“他们”是侵略者；“我们”是受害者，“他们”则是侵犯者（Bar-Tal， 2004；Heradstveit， 1979；Kelmom， 2007）。在这样极端不信任的情况下，进行和平谈判显然是一件困难的事。

● 在北爱尔兰的阿尔斯特大学，亨特和他的同事（Hunter & others， 1991）给信仰天主教和新教的学生播放了两段录像，录像的内容分别是一群新教徒对一场天主教葬礼的袭击和天主教徒对新教徒葬礼的袭击。多数学生在观看录像后认为，与自己持相反信仰的攻击者的攻击动机显示了他们嗜血的本性，而与自己信仰相同的攻击者则不过是为了自卫或者还击而已。比如，双方都认为自己是正义和爱好和平的，而对方是邪恶和好斗的。

●恐怖主义总是出现在旁观者的眼中。在中东地区，一次民意调查显示，98%的巴勒斯坦人认为一个携带攻击性步枪的以色列人在清真寺杀死29个巴勒斯坦人构成恐怖主义，但是82%的人认为一个携带自杀性炸弹的巴勒斯坦人杀死21个以色列人就不构成恐怖主义（Kruglanski & Fishman，2006）。同样地，以色列人对暴力行为的反应也带着强烈的偏见，认为巴勒斯坦人的意图都是坏的（Bar-Tal，2004）。

津巴多（Zimbardo，2004）指出，这种冲突将整个世界一分为二，即好人（比如“我们”）和坏人（比如“他们”）。“事实上，”卡尼曼和伦肖恩（Kahneman & Renshon， 2007）指出，“近40年的心理学研究发现，正是这种偏见促成了战争的发生。它们使得国

家领导人夸大对手的邪恶动机，误解对手对他们的知觉，当敌对开始时过分乐观，而在谈判的时候又不愿意做必要的让步。”

冲突中对立的双方常常夸大这种差异。在移民和平权行动这些议题上，并不是像对手想象的那样，支持者就是那么开明的，而反对者就是那么保守的（Sherman， Nelson， & Ross， 2003）。辛西娅·麦克弗森·弗兰兹（Frantz， 2006）指出，对立双方也倾向于会有“偏见盲点”。他们认为自己的想法不会因为他人的喜欢或不喜欢而受到影响，然而却把那些不同意他们的人看作是不公平和有偏见的。此外，党派人士倾向于认为对手尤其不赞成他们的核心价值（Chambers & Melnyk， 2006）。

约翰·钱伯斯、罗伯特·巴朗和玛丽·英曼（Chamber， Baron & Inman，2006）证实了人们对与堕胎和政治相关的一些问题存在误解。党派之间总是夸大对手与自己的分歧，而事实上他们的对手与他们自己的一致性要比想象的多。这种对他人立场的夸张理解引发了文化大战。拉尔夫·怀特（White， 1996， 1998）报告说，塞尔维亚之所以在波斯尼亚发动战争，部分是因为他们对相对世俗化的波斯尼亚穆斯林信徒的过分担忧，他们错误地把这些信徒的信仰和中东伊斯兰原教旨主义以及狂热的恐怖主义联系在一起了。要想解决冲突，我们必须抛弃这些夸张的感觉，而去了解别人的想法。但这并非易事。罗伯特·赖特（Wright，2003）指出，“如果一个人做了一件你很讨厌的事情，还让你站在他的立场去思考，这无疑是道德训练中最难的一课了。”

具有破坏性作用的镜像知觉在较小的群体或个人之间也有所体现。例如我们前面提到的博弈游戏中，双方都会有这样的反应：“我们想合作，但他们的拒绝态度使我们也不得不采取自我保护的策略。”在对经理人的研究中，肯尼斯·托马斯和路易斯·庞迪

（Thomas & Pondy， 1977）发现了这样一种归因的倾向。当被要求回忆最近遇到的一次较严重的冲突时，只有大约12% 的人认为冲突的另一方具有合作的意愿；而74%的人认为自己是愿意合作的。在解释冲突发生的原因时，这些经理人认为，自己在交流时采取的是“建议”、“暗示”和“劝告”的方式，而对手的态度则总是“提出要求”、“认为自己的意见一无是处”或是“拒绝合作”。

激化冲突的另一个常见的错误观念是，认为尽管对方的最高领导者是邪恶的，但是他们控制和操纵着的民众则是支持我们的。这种“领导邪恶—民众善良论”明确地体现在美苏冷战的双方身上。在越战之前，几乎整个美国都相信，美军士兵一进入这块被越共“恐怖分子”控制的地区，就将有大批被压迫的民众揭竿而起加入战斗，事实证明这种说法是痴人说梦。2003 年，美国开始了对伊拉克的战争，他们以为“存在大量的地下组织会支持联军，帮助他们建立安全和法律体系”（Phillips， 2003）。事实上，地下组织没出现，战后的安全真空倒是使抢劫、破坏和对美国士兵的袭击不断。来自叛乱者的攻击也不断增加，他们决定将西方的利益从这个国家赶出去。

知觉转换

如果说误解与冲突总是一同出现，那么随着冲突程度的起伏变化，误解也会不断出现和消失。事实证明确实如此，而且有着极强的规律性。当一股势力成为敌人时，我们会将它的形象扭曲；而在化敌为友之后，它的形象也会朝相反的方向发展。因此，在二战中美国民众和传媒眼中“嗜血、残暴、奸诈、长着龅牙的小日本鬼子”，在战后迅速变成了美国媒体和人民心目中“聪明、勤劳、自律而足智多谋的盟友”（Gallup， 1972）。

德国人，他们因为世界大战的缘故两次成为全世界人民憎恨的对象，又两次重新得到了世界人民的尊重。对他们的民族性中是否包含

了残酷已不是我们关心的问题。而尽管伊拉克使用了化学武器并在国内展开对库尔德人的大屠杀，它对伊朗的战争仍得到了很多国家的支持，不过是由于敌人的敌人就是我们的朋友。当两伊战争之后伊拉克开始侵略重要产油国科威特时，它的行为立刻成为了“野蛮的行径”。由此可见，观念变化的速度是令人难以置信的。

在冲突之中误解的严重程度让我们感到心寒：一个既不疯狂也不邪恶的人，在冲突中可以很容易地产生对对方的歪曲印象。在与另一国家、另一个群体甚至是与室友或家长的冲突中，我们很容易把自己的动机和行为误解为完全的正确，而将对方的行为理解成彻头彻尾的邪恶，同时我们的对手也会对我们形成镜像式的误解。

因此，在受困于社会难题、为了稀缺资源而竞争或是感到不公正的时候，我们只有同时抛开偏见并努力解决确实存在的分歧，才能使冲突结束。一个好的建议是，在冲突中不要认为别人与你在价值观和道德上格格不入；反之，进行换位思考，设想一下：也许对方会从一个不同的角度理解这个问题。

模块29 为和平创造者祈福

我们已经了解了冲突是怎样由社会困境、激烈的竞争、知觉到的不公正以及误解引起的。尽管这种图景看来颇为残酷，却不是绝没有希望得到解决的。我们可以把敌意转变为友谊，把握紧的拳头变成张开的双臂。社会心理学家在帮助人们“化敌为友”的策略上有四个建议，我们可以把它们记成“和解的四C”：接触（contact）、合作（cooperation）、沟通（communication）、和解（conciliation）。

接触

能否把两个互相冲突的个人或者团队放在一起，进行近距离的接触，以使得他们互相了解彼此并喜欢上彼此呢？通过前面的内容我们已经知道这是可能的及其原因。我们讨论了接近性——以及互动、对互动的预期和曝光效应——都能够增加喜爱的程度。我们还了解到，在废除种族隔离的相关政策颁布之后，对种族的偏见大幅度地减少了，这表明“态度追随行为”。

近来的一项元分析支持这一论点：一般来说，接触能够带来容忍。在一项精心完成的分析研究中，琳达·特罗普和托马斯·佩蒂格鲁（Pettigrew & Tropp，2005a， 2006， 2008）收集了515 项研究的数据，这些研究是针对的是38个不同国家的250 555人。94%的研究表明，增加接触能够预测偏见的减少。在多数群体对待少数群体的态度上更是如此（Tropp & Pettigrew， 2005b）。

最新的研究也证实了接触和积极的态度之间的关系。比如南非黑人和白人的种族间接触越多，他们对于其他种族的政治态度就会越赞同（Dixon & others，2007）。即使替代性的间接接触也会减少偏见，比如阅读故事或者通过朋友结识其他种族的朋友（Cameron & Rutlan， 2006；Pettigrew & others， 2007；Turner & others，2007a，2007b，2008）。这种间接接触的效应，也被称为“拓展性接触效应”，可以促进同辈人之间更多积极态度的传播。

在美国，自20世纪60年代以来，种族隔离和歧视已经一并渐渐消亡。这是不是因为种族间的接触改善了人们的态度呢？那些经历过“废除种族隔离”制度的人是否受到了该制度的影响呢？

废除种族隔离制度是否改善了对少数种族的态度

废除种族隔离制度在学校里产生了明显的作用，比如这种制度促进了更多的黑人走进大学并在学校取得成功（Stephan， 1988）。但废除种族隔离制度在学校、社区、工作场所是否都产生了良好的社会效果呢？这方面的证据目前还不太清楚。

一方面，二战结束后颁布了废除种族隔离制度，在这期间和之后不久进行的研究表明，白人对黑人的态度有了明显的改善。不论是百货公司的职员、顾客、店主、政府工作人员、警察、邻居或者学生，种族接触都使得歧视减少了（Amir，1969；Pettigrew， 1969）。比如在二战即将结束的时候，美国的军方部分地解除了一些来复枪制造公司中的种族隔离制度（Souffer & others， 1949）。当被问及对于废除种族隔离制度的看法时，在那些仍存在种族隔离的公司中，只有11%的白人士兵表示支持这个法案；而在废除种族隔离的公司中，60%的白人士兵支持该法案。

莫顿·多伊奇和玛丽·柯林斯（Deutsch & Collins， 1951）在订单生产的自然实验中观察到了相同的结果。根据州法律，纽约废除了种族居住方案，家庭分配的公寓并不再依照种族制度。而河对岸的内瓦克也经历了同样的进程，白人和黑人最初分别住在不同的住宅里。在废除种族隔离的地区，白人妇女更加支持不同民族的混居，并且表示她们对黑人的看法也有了改善。被夸大的刻板印象在事实面前消退了，就像其中一个妇女说的：“我真的变得喜欢这种制度了，我发现他们是和我们一样的人。”

上述的这些研究结果使得美国最高法院在1954年做出了在学校废除种族隔离制度的决定，并推动了20世纪60年代公民权利运动的发展（Pettigrew， 1986，2004）。但是后来对学校废除种族隔离制度效应的研究结果却没有那么令人振奋了。沃尔特·斯蒂芬（Stephan，1986）在对所有此类研究进行回顾后，得出了“废除种族隔离制度对

于种族观念的改变几乎没有作用”的结论。对于黑人来说，废除学校种族隔离最明显的结果是他们有了更多的机会能够进入联合大学（或者主要是白人的大学），住在种族混合的居民区，以及在种族混合的地方工作。

因此，废除种族隔离制度有时能够改善对少数民族的态度，而有时则不能——尤其是当存在焦虑或知觉到的威胁时（Pettigrew，2004）。这种不一致的情况激起了科学家的探索热情。如何解释这种差异呢？目前为止，我们已经提到了各种各样的废除种族隔离的做法。真正地废除种族隔离可以通过不同途径、在不同的情况下实行。

废除种族隔离制度何时能够改善种族态度

种族间接触频率会是一个因素吗？看起来的确如此。很多研究者调查了数十所废除种族隔离的学校，观察了那些和他们一起吃饭、谈话和游戏的特定种族的儿童。种族的不同影响了孩子之间的接触。白人孩子更愿意和白人孩子玩，黑人孩子则和黑人孩子在一起（Schofield， 1982， 1986）。在一项对达特茅斯大学学生的电子邮件交流的研究中发现，黑人学生（尽管只占7%）把44%的邮件都发给了其他的黑人学生（Sacerdote & Marmaros， 2005）。

在一个夏日（12 月30 日）的午后，约翰·狄克逊和凯文·多尔汉姆（Dixon & Durrheim， 2003）对在南非一个废除种族隔离的海滩上散步的白人、黑人和印第安人进行观察时，发现种族隔离的情况也是很明显的（图29-1）。废除种族隔离制度的街道、自助餐厅和饭店也可能创造不出无种族界限的互动交流（Clack &others， 2005；Dixon & others， 2005a， 2005b）。



图29-1

废除种族隔离并不意味着接触。在废除种族隔离之后，南非的斯科特堡海滩成为“开放性的”，但黑人（图中的红色圆点）、白人（蓝色圆点）和印第安人（黄色圆点）还是倾向于和他们自己种族的人们聚集在一起。资料来源：From Dixon & Durrheim, 2003.

在一项对1 600多名欧洲学生态度的追踪研究中，研究者发现，随着时间的推移，接触的确有助于减少偏见，但偏见也会减少接触（Binder， 2009）。焦虑和偏见共同解释了为什么在跨种族环境中的学生（当学生被配对为室友或者实验搭档）可能比同种族环境中的学

生更少有亲密的自我表露（Johnson & others，2009；Trail & others， 2009）。

促进接触有时会奏效，有时则无济于事。一个信奉天主教的年轻人在和北爱尔兰的学校在交换学习后解释道：“我希望有一天能成立一些新教的学校。因为你知道……现在有些学校本应是混合性的，但实际上很少有不同宗教信仰的人在一起，并不是我们不想，只是真的觉得很尴尬”（Cairns & Hewstone， 2002）。种族之间缺少混合，部分地源于“人众无知”：许多黑人和白人都说他们也想要更多的接触，但是误以为对方没有对他们的感觉给予回应（Shelton & Richeson， 2005；Vorauer， 2001， 2005）。

相对来讲，早期的那些对于商店店员、士兵和安居计划的邻里关系的研究之所以得到理想的结果，是因为有大量的种族之间的接触，使得那种由于最初的不同种族的接触产生的焦虑得到缓解。另一些研究涉及长期的、个人之间的接触——在黑人和白人混居的监狱，以及白人和黑人女孩一起参加的夏令营——得到了同样好的结果（Clore & others， 1978；Foley， 1976；Holtman & others， 2005；Van Laar & others， 2005）。那些曾经在德国或者英国留过学的美国学生中，跟当地人接触的越多，对他们的印象也就越好（Stangor & others， 1996）。在一些实验中，那些和其他群体的人建立了友谊的人，往往容易对这些群体产生积极的态度（Pettigrew & Tropp，2000；Wright & others，1997）。并不仅仅是由于对他人的了解，还有情感纽带形成了亲密的友谊并降低了焦虑（Pettigrew & Tropp，2000， 2008；Shook & Fazio， 2008）。

外群体之间的友好互动可以降低焦虑水平，这是一种生理反应：在跨种族背景下，应激激素的反应性降低是可以测量的（Page-Gould & others， 2008）。

一项针对4 000欧洲人的调查显示，友谊关系是成功接触的关键：如果你有一个少数群体的朋友，那么你就更有可能对这一群体表示同情和支持，甚至会更为支持他们移民到你的国家。无论是西德人对土耳其人的态度，还是法国人对亚洲人和北非人，或者是荷兰人对苏里南人以及土耳其人，英国人对西印度人和亚洲人的态度都是如此（Brown & others， 1999；Hamberger & Hewstone，1997；Paolini & others， 2004；Pettigrew， 1997）。同样，对同性恋的厌恶情绪也会由于自己有一个同性恋的朋友而减少（Herek， 1993；Hodson & others， 2009；Vonofakou & others， 2007）。美国的一项调查显示，在拥有一个同性恋家人或好友的群体中，支持同性恋结婚的比例达到了55%，而在没有同性恋家人或朋友的群体中，只有25%的人表示支持（Neidorf & Morlin， 2007）。

那些支持废除种族隔离制度的社会心理学家，也并不认为所有类型的接触都能够改善对待少数民族的态度。他们认为，如果接触是竞争性的，或没有权威机构支持，或是不平等的，那么结果必然是恶化的（Pettigrew， 1988；Stephan，1987）。在1954 年以前，很多持偏见的白人经常和一些黑人接触——比如擦皮鞋匠和家庭仆人等。但这种不平等的接触只能让那些白人继续认为白人和黑人之间的不平等地位是合理的。因此，接触必须是双方地位平等的接触（equal-status contact）才有效，比如在商店店员、士兵、邻居、囚犯或者夏令营参与者之间。

合作

尽管地位平等的接触是有益的，但有时这还不够。谢里夫在他的夏令营实验中阻止了“老鹰”和“响尾蛇”之间的竞争，让这两个群体进行一些非竞争的活动，比如看电影、放焰火和吃饭等，但是这些行动却并没有带来效果。因为他们彼此之间的敌意非常强烈，简单的

接触只会给他们提供一个互相嘲弄和攻击的机会而已。当“老鹰”队中的一个成员被一个“响尾蛇”队员弄伤后，他的伙伴会鼓动他去雪耻。显然，在这两个群体之间消除隔离基本无法促进他们的社会融合。

既然有如此根深蒂固的敌意，那么该怎么做才能达成和解呢？回想一下那些成功的和不成功的废除种族隔离的努力。军队中的来复枪公司把不同种族的人混合在一起，不仅使白人和黑人有了平等接触的机会，而且使他们变得彼此依赖。他们在一起为了共同的目标，打败共同的敌人。

这是否表明了预测废除种族隔离有效性的第二个因素？是否竞争性的接触只能分化他们的关系，而只有合作性的接触才能使他们团结？所有层面上的冲突，不论是夫妻间、竞争团队间还是国家间，共同的威胁和目标能产生团结。

共同的外部威胁

你是否曾经和别人一起被困在暴风雪中？是否曾经和同学一起被老师批评过？是否由于你的社会地位、种族以及宗教信仰而与他人一起被迫害或嘲笑呢？如果是，那么你就可以清楚地回忆起对那些跟你一起面对困境的人的亲切感。当你们互相帮助一起扫雪开辟道路或者一起对付共同的敌人时，你们之间的社会性障碍就有可能消除。

这种友善的行为经常在人们共同面对危机的时候出现。约翰·兰则塔（Lanzetta， 1995）曾经做过一个实验来证明，共同的危机对人们彼此态度的改变的作用。他让四人一组的海军军官后备学校的学生完成一个问题解决的任务，然后用广播告之其中一些组，他们的答案是错误的，并且他们答题的效率非常低，他们的想法都非常愚蠢。其他的组则没有受到这样的惩罚。兰则塔发现：那些受到批评的组员们

彼此变得更加友好、更合作，以及出现更少的争吵和竞争。他们团结在一起，在精神上有了凝聚力。

在谢里夫的夏令营实验中，有一个共同的敌人，可以统一那些彼此怀着竞争的男孩们。其他很多类似的实验也都证明了这一点（Dion， 1979）。当使一个人想起他不属于某个群体（如别的学校）时，会增强他对于自己群体的责任感（Wilder & Shapiro，1984）。当我们明确意识到“他们”是谁时，我们同时也明确了“我们”是谁。

在战争时期面对一个明确的外部威胁时，我们的群体归属感高涨。公民组织的会员数快速增长（Putman， 2000）。公民们团结在他们的领导人周围并支持他们的军队。“9·11” 灾难之后，当人们面临着进一步的恐怖袭击威胁时，这种情况尤为明显。《纽约时报》报道，在纽约城，“由来已久的种族对抗已经缓和”，至少是在一段时间内（Sengupta， 2001）。“在‘9·11’ 恐怖事件发生以前只以为自己是一个黑人”， 18 岁的路易斯·约翰逊说道，“现在我比以往任何时候都更加觉得自己是一个美国人。”这是“9·11” 之后人们思想变化的一个例证。另一个例子就是美国纽约市长朱利亚尼在“9·11” 后的新闻发布会上使用的“我们”这个词比以前多了一倍（Liehr & others， 2004；Pennebaker & Lay， 2002）。

乔治·布什的政绩支持率也反映了这种外部威胁带来的内部团结。就在“9·11” 之前，他的民众支持率只有51%。而“9·11” 之后，他的支持率则高达90%。在公众看来，这个得到90% 的民众支持的平庸总统已经成为了人们心中尊贵的总统和领袖，领导着我们同“那些憎恨我们的人”战斗。在那之后，他的支持率逐渐下降，但是在伊拉克战争之前他的支持率再度攀升。当弗洛雷塔·科恩和她的同事（Cohen & others， 2005）在让美国学生回忆“9·11” 事件时（而

不是想到即将到来的考试），这些学生更可能会同意这种说法——“我赞同美国总统布什和他的官员们在伊拉克进行的勇敢的军事行动。”

同时发生的外部威胁也会导致世界上其他地方的团结。发生在以色列的自杀性爆炸事件使分散的犹太人集结在总理沙龙和他的政府旗下，而当以色列的防御力量杀死了几名巴勒斯坦人并破坏了他们的财产时，穆斯林的各个派别都把他们的仇恨指向了沙龙。在美国攻打伊拉克之后，皮尤研究中心（Pew， 2003）对印尼和约旦的穆斯林进行民意调查，发现他们的反美情绪高涨。2002 年有53%的约旦人表示他们对美国人持有积极的看法，然而在战后急剧下降到18%。“在战前，如果我说本·拉登真的对“9·11”事件负有直接责任，我们不会为此事感到自豪，”叙利亚一个研究伊斯兰法律的21岁学生说道，“但如果他现在这么做，我们会为他骄傲”（Rubin， 2003）。

如果我们共同面对一个敌人，我们的世界会同样地团结起来吗？1987年9月21日，里根总统说道：“当我们着魔于对抗时，我们常常忘记了所有人类成员应该团结在一起，也许我们需要一些外部的、全球性的威胁来让我们意识到人类的普遍联系”。20年后，阿尔·戈尔（Gore， 2007）同意这个观点，在全球气候变暖的阴霾下，“我们所有人现在都面临着一个全球性的威胁。尽管它不是来自这个世界之外，但它也是全人类共同的威胁。”

超级目标

与面对一个共同的外部危机时形成的凝聚力量紧密相连的另一个凝聚力量是超级目标（superordinate goals）。它是能够将群体的所有成员团结起来、共同合作来完成的目标。谢里夫为了促成彼此竞争的露营者的和解，曾使用过这样的目标。一次，他让夏令营的供水出现了问题，使得营员们必须通过合作来修复水管。另一次，他提供了

一个可以租借影碟的机会，但是所需的费用必须动用两个团队的共同资金，这时他发现合作又一次发生了。还有一次，他们在行进途中有一辆卡车“抛锚”，实验人员在路边有意留下了一根拔河用的绳，于是其中一个男孩就提议大家用绳子把客车拉到启动。当卡车启动后，所有的成员互相击掌庆祝。

经过这样几次共同完成超级目标的活动后，男孩子们开始在一起吃饭，一起坐在篝火旁聊天了。友谊在两个团队之间蔓延开来。敌意直线下降。在最后一天，男孩们决定一起坐巴士回家，在路上他们不再按照团队分开乘坐。当巴士到达他们的家，即俄克拉荷马州时，他们情不自禁地唱起俄克拉荷马州的州歌，彼此在祝福中道别。就这样，谢里夫用隔离和竞争制造了陌生人之间的敌意，又用超级目标把这些敌人变成了朋友。

谢里夫的实验仅仅是小孩子的游戏吗？或者说对于成人来说，把彼此冲突的人们叫到一起完成一个超级目标也会取得类似的结果吗？罗伯特·布莱克和简·穆顿（Blake & Mouton，1979）想知道这些问题的答案。在一系列为期两周的实验中，共有150 个不同的团体，1000 个经理人，他们重现了“响尾蛇”和“老鹰”之间竞争情境的基本特征。一开始每个组各自活动，之后组与组之间互相竞争；最后让不同的组在一个超级目标之下合作。他们的结果明确显示，成年人和谢里夫实验中那些年轻被试是一致的。

塞缪尔·盖特纳、约翰·多维迪奥和他们的合作者（Gaertner & Dovidio，2005）拓展了这些结果，他们发现在一起工作尤其对分解小群体，建立一个新的、更具包容性的群体很有用。当两个团队选择围着圆桌坐下来（而不是对立地坐着），给他们的新团队起一个名字，然后在一个良好的氛围下一起工作时，他们原先对彼此的那种带有偏

见的不良感觉就会减少。“我们”和“他们”合在一起就可以成为“咱们”。

合作学习

到目前为止，我们已经看到在学校废除种族隔离制度带来的有限的社会利益（尤其是没有友谊带来的情感纽带或平等的关系相伴时）。我们也看到了在两个敌对的群体之间进行成功的、合作性的接触所带来的戏剧性的社会利益。这两方面的研究结果结合起来，是不是能够让我们对传统的废除种族隔离制度的实践提供更好的选择呢？一些独立的研究团队认为是可以的。每个研究团队都希望知道，我们能否在不影响学业成绩的情况下，通过把那些激烈竞争的学习环境变成一种合作的环境，从而改善种族之间对彼此的态度呢？在各种各样的方式中，几乎每一个都涉及让学生参加一个学习小组，有时会要求他们和其他组来竞争。这些研究的结果是令人吃惊和振奋的。

一项由阿伦森（Aronson & Gonzalez，1988，2004）领导的研究小组使用“拼图”的方法进行了类似的小组合作的研究。在得克萨斯州和加利福尼亚州的小学中，研究者根据学生的种族和学习成绩把他们分成六人小组。这样一来，一个科目就可以变成六个部分，而每个小组成员将成为他自己那一部分专家。在关于智利的一个单元中，其中一个学生可能是关于“智利历史”的专家，而另一个则是智利的地理专家，还有精通智利文化的专家等。一开始，这些所谓的“历史专家”“地理专家”们分别聚在一起研究他们的学习材料。然后他们回到自己原来的小组把所学的知识教给同学。也就是说，每个小组成员都有了一块“拼图”。沉默寡言的学生也可以向那些平时很自信的学生讲述他们的意见，他们很快就会发现自己对于同伴的重要性。

就合作学习而言，学生学习到的不只是知识，还学习到其他的东西。同时，种族间的友谊也在迅速发展。少数种族学生的考试成绩有

了提高（也许因为现在的学业成绩是同伴间互相支持的）。在实验结束之后，许多老师仍然继续采用合作学习的方式（D. W. Johnson & others， 1981；Slavin， 1990）。“很显然，”种族关系专家约翰·麦科纳希（McConahay， 1981）写道，“在那些废除种族隔离的学校中，合作学习是目前为止最为有效的改善种族关系的实践方法。”

因此，无论是对露营的男孩们，还是工厂的经理人、大学生们或者中小学校的孩子们，合作与地位平等的接触都能够产生积极的影响。那么，这个规律是不是对于所有的人际关系都适用呢？通过把全家召集到一起参加农园劳动，或修理旧屋，或驾驶帆船能够促进家庭的团结吗？社区中的人对于社区的认同会因为一起饲养家禽，或者合唱，或者一同踢足球而得到增强吗？国家之间的理解会因为在科技和空间技术上的合作，或者对地球的自然资源的共同管理，或者通过不同国家之间个体的接触而得到改善吗？很多迹象表明，这些问题的答案是肯定的（Brewer & Miller， 1988；Desforges & others，1991， 1997；Deutsch， 1985，1994）。因此，对于我们目前这个四分五裂的世界来说，一个很重要的挑战就是怎样建立起一个超级目标，并建立合作的关系来实现它。

沟通

群体间的冲突还有其他方法可以解决。当夫妻之间、劳资双方或者两个国家之间发生不同的意见时，他们可以谈判（bargain）；可以请第三方通过提议或促进协商来调解（mediate）；或者将双方的分歧交由第三方进行研究并仲裁（arbitration）。

谈判

如果你想要买或者卖一辆新车，你是选择进行一场激烈的讨价还价——开一个极端的价格然后寻求妥协比较好呢？还是一开始就出一

个善意的价格？

实验没有给我们简单的答案。一方面，那些出价高的人卖得也高。激烈的讨价还价可以降低对方对你的期望，从而使他们愿意降价（Yukl， 1974）。但有时也会被反咬一口。如果冲突一直持续，那么我们面对的不是一个大小不变的蛋糕，而是一个缩水的蛋糕。协商有时并不能够实现双方共同的利益，大约有20%的协商最后以“双输”告终，双方利益都受损（Thompson & Hrebec， 1996 ）。

而迟来的协议也代价不菲。当一个罢工长期持续时，劳资双方都遭受损失。激烈的讨价还价还可能失去达到真正一致的机会。如果其中一方坚持与另一方同样极端的条件，那么双方可能都会因为面子上下不来而僵持。在1991年海湾战争的前一星期，布什总统在公众场合威胁说要“踢萨达姆的屁股”。萨达姆·侯赛因毫不示弱地表示要让异端的美国人“在自己的血海中游泳”。在这样好战的宣言之后，双方都很难既挽回面子又避免战争的发生了。如果双方都给对方留一点面子，也许协商能够避免战争。

调解

第三方调解人可以提供一些建议，使得冲突的双方可以在做出让步的同时，仍挽回面子（Pruitt， 1998）。如果我的让步是对调解人的，并且他同时也从我的对手那里取得了让步，那么我们都不会把这种让步看做是对对手要求的满足。

把“非赢即输”变成“双赢”

调解人也可以通过促进双方建设性的沟通来解决冲突。他们首先要做的是让双方重新思考这个冲突，并知道对方的利益所在（Thompson， 1998）。通常，冲突双方都有一个“非赢即输”的想法：如果对方对结果感到失望，那么他们就成功了；如果对方对结果

满意，他们则失败了（Thompson & others， 1995）。调解人要通过让他们暂时放下冲突中的自身需求，而换位思考对方的需要、利益和目标，从而把这种“非赢即输”的想法变成“双赢”的取向。利·汤普森（Thompson，1990a，b）在实验中发现，有经验的协商者更能够作出折衷的让双方都有利的决定，从而达成双赢的解决方案。

一个关于“双赢”的经典故事，来自争桔子的两姐妹（Follett，1940）。最终她们的决定是把桔子平分成两半，其中一个女孩把她的一半榨成橙汁，另一个女孩用她那一半的桔子皮来做蛋糕。迪安·普鲁伊特和他的同事在纽约州立大学的一个实验中，鼓励被试对这个故事找出更好的整合性协议（integrative agreements）（Johnson & Johnson， 2003；Pruitt & Lewis， 1975， 1977）。如果这两个女孩都解释了自己为什么想要桔子，那么她们很可能同意分享桔子，其中一个得到全部的橙汁，而另一个得到全部的桔子皮，这是整合性协议的一个例子。相对那种要让双方牺牲掉一些东西的妥协来说，整合性协议更具有持久性。因为她们是互相满足的，因此也可以带来持续的伙伴关系（Pruitt， 1986）。

用克制的沟通来消除误会

沟通可以减少自我实现预言的误解。回忆一下，也许你也能想起和这个大学生类似的经历：

通常，在很长一段时间没怎么和玛莎沟通之后，我就会觉得她这种沉默是一种信号，说明她不喜欢我。而她也认为我的寡言是对她厌恶的表现。我的沉默导致了她的沉默，而这又使得我更加沉默……这种滚雪球效应直到一次我们必须交流的意外事件的发生才得以打破。而我们通过沟通后，消融了彼此之间所有的误解。

像上面这种冲突的结果，往往取决于人们怎样彼此交流他们的感受。罗杰·克努森及其同事（Knudson & others， 1980）邀请已婚夫妇到伊利诺伊州立大学心理学实验室，通过角色扮演重新体验他们过去的冲突。在他们的谈话（往往产生和先前的真实矛盾同样激烈的情绪）之前、中间和之后，都仔细地观察和询问了他们的情况。那些回避问题的夫妇——或者不能够澄清他们的处境或者未能认清其配偶的处境——让他们自己有一种比以前更和谐的错觉。他们会觉得彼此现在能够在更多的事情上达成一致，而事实上只是更少的一致。而那些主动面对问题的夫妇——能够认清他们的处境并站在对方的角度考虑问题——得到了更多真正的一致，并且对彼此的想法有了更确切的了解。这个结果可以解释，为什么直接、开诚布公地交流想法的夫妇通常拥有幸福美满的婚姻（Grush & Glidden， 1987）。

冲突研究者认为信任是其中的一个关键因素（Noor & others，2008；Ross & Ward， 1995）。如果你相信对方是善意的，你就会更容易流露你的需要和想法。没有这样的信任，你可能就会担心你的坦诚给了对手反对你的信息。即使是简单的动作也能增进信任。在实验中，主试要求谈判者去模仿其他人的特殊习惯，就像关系亲密的人平时经常做的一样，这样能获得更多的信任，更能发现共同的利益，互相满足需求（Maddux & others， 2008）。

当双方互相不信任并且进行无效的沟通时，第三方的调解者——婚姻顾问、劳资调解员、外交官——有时候是有帮助的。通常调解者是冲突双方都信任的人。阿尔及利亚的穆斯林在20 世纪80 年代充当了伊朗和伊拉克的调解人，而罗马教皇则化解了阿根廷和智利在领土上的纷争（Carnevale & Choi， 2000）。

在说服冲突双方重新思考他们所认为的“非赢即输”的冲突之后，调解人让双方都确认自己的目标，并按重要性给目标排序。如果

目标是相容的，那么排序的过程就可以让双方在一些不太重要的目标上让步，以实现最主要的目标（Erickson & others， 1974；Schulz & Pruitt， 1978）。南非的黑人和白人认可对方的最高利益——以多数决定原则代替种族隔离，同时保护白人的安全、财产和权利，通过这种方式南非获得了内部的和平（Kelman， 1998）。

一旦劳资双方彼此相信，管理者提高生产效率和利润的目的与劳动者希望得到更高的工资和更好的工作条件是一致，他们就可以共同寻求双赢的解决方案了。

当两个冲突的群体聚在一起开始直接对话时，不能天真地认为光靠眼球对着眼球，冲突就会自动解决。在一个具有威胁性的、剑拔弩张的冲突中，高亢的情绪经常阻碍人们站在对方的立场看问题。虽然幸福和感激能增进信任，但是生气也会减少信任（Dunn & Schweitzer， 2005）。在最需要沟通的时候，沟通往往变得最困难（Tetlock， 1985）。

这时调解人需要建立一种情境，帮助双方去理解对方，并感到被对方理解。调解人可以让冲突中的双方把争议只限于对事实的描述，包括陈述如果对方怎么做他们就会有什么样的感觉，会做出何种反应。比如：“我喜欢开着音乐，但如果你开得过大，我会觉得注意力难以集中，那就会使我感到很暴躁。”另外，调解人也可以让人们角色互换，去讨论对方的处境或者想象和解释对方所体验的经历。[实验证明，引发同理心能够减少刻板印象，增加合作性（Batson & Moran，1999；Galinsky & Muskowitz， 2000）。]或者调解人可以让双方在描述自己感受之前描述对方的处境：“你在学习的时候，我开音响的确会打扰你。”

中立的第三方还可以提出双方都能接受的建议，而这些建议如果由冲突的任何一方提出均会被驳回（“相对贬值”）。康斯坦丝·斯

蒂林格和她的同事（Stillinger & others， 1991）发现，当解除核武器的建议由苏联提出时，美国人表示不同意，但当这个建议由中立的第三方提出时就变得可接受多了。类似地，人们对于对手提出的让步总是嗤之以鼻（“他们肯定不在乎这一点儿”）；而当这种让步由第三方提出时，他们就不会觉着这是一种虚假姿态了。

这些调停的原则，有的基于实验研究，有的基于实践经验，它们对国际和商业上的冲突的调解起到了很大的作用（Blake & Mouton，1962， 1979；Fisher，1994；Wehr， 1979）。社会心理学家赫伯特·凯尔曼（Kelman， 1997， 2007，2008）带领一个由阿拉伯人和美国犹太人组成的小团队，曾举办了许多工作坊，使阿拉伯和以色列的名流坐到了一起。另一个社会心理学家组成的团队是由斯托布和皮尔曼（Staub & Pearlman， 2005a， 2005b， 2009）领导的，他们在1999—2003 年在卢旺达工作，他们训练了一些记者，理解并准确地报道出卢旺达的创伤，以便能够治愈创伤，达成和解。为了消除误解，凯尔曼和他的同事运用了我们前面提到的一些方法，让参与者主动去寻求对双方都有利的解决办法。参与者在单独的情况下可以自由地和他们的对手直接交谈，不必担心他们的委托人猜测他们在说什么。结果如何呢？来自双方的人都开始渐渐了解对方的观点，以及他们的行动会使对方有什么样的反应。

仲裁

有些冲突是很难解决的，双方的潜在利益有很大分歧，以至于无法达成双方都满意的解决方案。波斯尼亚和科索沃的塞尔维亚人与穆斯林之间不能对同一块土地拥有主权。在一次关于孩子的监护权的离婚争论中，父母双方不可能同时拥有孩子的监护权。在这种情况下，包括其他很多情况（比如是否由房客来付房屋修理费、运动员的工资、国家领土争端等），在解决这些冲突时，第三方调解者可能发挥作用，也可能起不到作用。

如果调解解决不了，冲突双方应该采用仲裁，由调解人或者其他的第三方组织强制解决。争论的双方通常并不喜欢用仲裁来解决他们之间的矛盾，他们担心会对结果失去控制。尼尔·麦吉利卡迪等人（McGillicuddy & others， 1987）在一个实验中观察到了这种倾向。实验中，争论者来到一个矛盾解决中心。当他们意识到如果调解失败，他们将面临仲裁时，他们会竭尽全力去解决问题，表现出更少的敌意，也更容易达成协议。

在矛盾非常明显、难以妥协的事件中，意识到将面临仲裁时，冲突的双方会固守他们的立场，并希望在仲裁人选择一个折衷方案时，自己能从中获益。为了消除这种倾向，在一些比如涉及棒球运动员个人工资的争论中，采用“最后提议仲裁”的方法，也就是第三方在最后的两个方案中选择一个。最后提议仲裁能够促使矛盾双方做出比较合理的建议。

但是通常情况下，如果双方不能够摆脱自私的偏见，从对方的角度来看他们的建议，那么最后提议仲裁就不是所想的那么合理了。协商的研究者们报告说，大多数的争议者最后被“乐观的过分自信”所羁绊，变得非常固执（Kahneman & Tversky， 1995）。通常是双方都深信，他们有赢得最后提议仲裁的三分之二的好运气，结果导致调解的失败（Bazerman， 1986， 1990）。

和解

有时冲突双方的紧张和怀疑程度如此之高，不要说解决问题，就是沟通都是不可能的。每一方都会威胁、逼迫或者报复对手。更不幸的是，这种行为是相互的，使得冲突愈演愈烈。因此，是否可以通过一方的无条件合作来安抚对方，以达到一个比较好的结果呢？事实上

通常是不行的。在实验室的游戏中，那些百分之百合作的人最后往往会被倾轧。明智地说，单方面的妥协通常是行不通的。

社会心理学家查尔斯·奥斯古德（Osgood， 1962， 1980）提出了第三种方案，即和解，直到足可以消除倾轧。奥斯古德把它叫做“逐步（graduat）、互惠（reciprocat）、主动（initiative）地减少紧张（tension reduction）”。他称之为“GRIT”，标明它所需要的决心。GRIT 致力于通过冲突的逐步降级，以此来扭转冲突的“螺旋上升”。它引进了社会心理学的概念来构建理论，比如互惠规范、动机归因等。

GRIT 要求一方在宣布希望调和的意愿之后，做出一些小的意在降低冲突的行为。发起调和的一方，在实行每一个表示调和的行为之前都声明这种希望减少紧张的主张，并邀请对手进行回报。这种声明可以建立一种框架，使对手能正确理解其意图，而不是当作示弱或欺诈。并且这种声明也给对手造成了舆论上的压力，使他们必须遵循互惠规范。

接下来，发起者必须如声明中所说的做出一些可以证实的和解行动，以建立信任与真诚。这可以对回报行为施加压力。调和行动可以是各种各样的，比如提供一些医药信息，关闭一个军事基地，取消贸易禁令等，但是不要让发起者在任何一个领域做出非常大的牺牲，并且要让对手能够自由地选择他们做出回报的方式。如果对手出于自愿进行回报，那么它自身的和解行为会缓和其对立的态度。

GRIT 是和解性的，但不是强制的，没有灵活调节的余地。这一策略是可以通过“保留反击的能力”来确保双方各自的利益。最初的一些调和行为可能要使双方承担一定的风险，但是并不会危及各自的安全；相反，这是让双方从剑拔弩张的台阶上面下来的一个方法。比如，若其中一方采取了暴力行动，而对方却报以友善，并申明他们不

会容忍任何倾轧。而如果这时对手也提供了相当的或者稍超出的回报行为，那么，这种回报就不是一种会导致冲突升级的过激行为了。莫顿·多伊奇（Deutsch， 1993）在建议协商时对GRIT 作出了概括，可以说抓住了精髓：“‘坚定、公平、友善’。坚定就是反对胁迫、倾轧和肮脏的手段；公平就是坚持自己的道德准则，无论对手怎样挑衅，决不回敬对方不道德的行为；友善则是指人们愿意发起和回报合作行为。”

GRIT 真的有用吗？在俄亥俄大学进行的一系列实验中，斯文·林德斯格尔德和他的助手们（Lindskold & others， 1976~1988）发现了支持GRIT策略的强有力的证据。在实验室的游戏中，声明合作的愿望的确大大地促进了合作。重复的和解行为可以培养更大的信任感（Klapwijk & Van Lange， 2009）。保持一种力量上的平衡，可以避免相互利用。

类似GRIT 的策略在实验室之外也不时得到运用，并取得了不错的结果。在众多的例子中，最著名的要数所谓的肯尼迪实验（Etzioni，1967）。1963 年6月10 日，肯尼迪总统发表了一个重大的演说——《实现和平的策略》。他说：“我们的问题都是人为造成的……并且可以由人来解决，”然后他声明了他的第一个和解行动：美国停止所有的大气核试验，除非其他国家进行试验否则将不会再继续。在苏联，肯尼迪的演讲被全文发表。五天之后，苏联总书记赫鲁晓夫做出回应，声明他已经停止生产战略导弹。不久，进一步的回报行为出现了：美国同意卖小麦给苏联，而苏联则同意在两国之间开通“热线”，两国很快还签署了“停止核试验”协议。在一段时期内，这些和解行动使得两国的关系变得趋于缓和。

和解行动能够减少个人之间的紧张情绪吗？有很多理由可以认为它会。当两个人的关系受阻，沟通难以进行下去的时候，通常一个小

小的和解姿态——一个温和的回答，一个善意的微笑，一个轻柔的触摸——可以使双方从紧张的台阶上下来，使得接触、合作以及沟通重新变得可能。

模块30 人们何时会做出助人行为

1964年3月13日凌晨3点，纽约，酒吧经理基蒂·吉诺维斯在即将到达寓所时，遭到持刀暴徒的侵犯，她惊恐地尖叫并恳求帮助——“我的天啊！他刺伤了我！来人哪！请帮帮我！请帮帮我！”——声音回荡在宁静的夜中，显得分外刺耳，吵醒了部分邻居（据《纽约时报》报道是38人），很多人走到窗户边观望了片刻，目睹歹徒去而复返。直到有人打电话报警，歹徒才最终离开，但基诺维斯却很快死去了。之后的调查发现，有38人目睹了这场暴行却无动于衷（Manning & others， 2007）。这一事故激发了人们对旁观者效应的研究，这一效应也在其他的事件中有所体现。

埃莉诺·布拉德利在购物时被绊倒并摔伤了腿。她头晕目眩且疼痛难忍，于是她呼救，足足40分钟，购物的人流只是从她旁边走过却没有人管她。最后，一名出租车司机带她去看了医生（Darley & Latan， 1968）。或许我们会变成像埃弗雷特·桑德森那样的英雄？当纽约的地铁列车进站的隆隆声越来越近时，埃弗雷特·桑德森却跳下路轨，奔向迎面而来的列车去救一名从站台上掉下去的4岁女孩，她的名字叫米歇儿。还差3秒钟列车就要碾过女孩之时，桑德森把米歇儿抛向了站台上拥挤的人群。列车呼啸而至，而桑德森却没能靠自己的力量跳上站台。在最后紧急关头，一名旁观者把他拉向了安全的地方（Young, 1977）。

再看一看耶路撒冷的“正义之园”，它位于一个山坡上，由成百上千棵树环绕而成，每棵树下都有纪念碑，上面刻着一些欧洲基督教徒的名字，这些人曾经在纳粹大屠杀时期给犹太人提供过庇护。这些“正义的异教徒”（在当时的耶路撒冷，把信奉非犹太教的人称为异教徒——译者注）知道，如果被纳粹政府发现，他们将与犹太人一样承受被处死的命运，但仍有很多基督教徒庇护了犹太人，还有不计其数的庇护者没有留下姓名（Hellman， 1980；Wiesel， 1985）。

简·海宁是在战争中牺牲的英雄，她是一名苏格兰教会的传教士，看管着一个拥有将近400名犹太女孩的教会。在战争前夕，教会担心她的安全，所以安排她回家。但是她拒绝了，她说：“如果这些孩子在阳光明媚的日子尚且需要我的照顾，那么在如此糟糕黑暗的时刻，她们该有多么需要我的陪伴呢？”（Barnes，2008；Brown，2008）。实际上，她还剪碎了自己的皮革包具来为女孩们修补破损的鞋底。在1944年4月，海宁指责一个厨师偷吃原本为教会的女孩们准备的食物 。这个厨师是一名纳粹党成员，他将海宁告发到纳粹秘密警察那里。后来秘密警察逮捕了她，指控她为犹太人工作，并且为女孩们被迫穿黄色星章的衣服而流泪。几周之后，她被送去了奥斯威辛，同上百万犹太人的命运一样，在这个地方惨遭屠杀。

“9·11”事件之后的日子里，这一罪恶袭击引发了不计其数的善行。血库挤满了人，食品站挤满了人，衣物站也挤满了人。其中很多行为都是自我牺牲的利他行为。当世贸中心的北楼遭到撞击后，埃德·埃默里护送5名在南楼90层的“Fiduciary Trust”公司的同事下到12层，让他们进了一趟已经挤得满满的快速电梯，他自己又回到97层，希望再带着6位正在备份电脑资料的同事撤退。就在这一刹那，他们这座楼被击中了，他失去了自己的生命。

后来，他的同事爱德华·麦克纳利也一直在思考，为什么自己在生命的最后一刻，还能够帮助所爱的人？就在大楼开始坍塌的时候，麦克纳利打电话给妻子丽兹，讲述了人寿保险的条款和赔付。“他说我对他来说就意味着整个世界，他爱我。”麦克纳利太太后来回忆说，他们似乎已经做了最后的告别（《纽约时报》，2002）。一会儿，她的电话再一次响起。还是她的丈夫打来的，他说，他已经为他们预定了到罗马庆祝她40岁生日的机票。“可是丽兹，你得取消它了。”

一般的利他行为更是不胜枚举，诸如安慰、照料和同情等，人们通常不求任何回报地为别人指路、捐款、献血、做义工。人们为什么，何时会做出助人行为？怎样才能减少冷漠而增加帮助行为？

利他主义（Altruism）是自私自利的反义词。一个利他的人，即使在无利可图或不期待任何回报的情况下，也会关心和帮助别人。耶稣关于善良的撒玛利亚人的寓言为此提供了经典的诠释：

一名男子从耶路撒冷到耶利哥，途中落入强盗之手，强盗抢光了他的财物，并将他打得半死不活，然后跑掉了。这时，恰好有一名传教士经过此地。传教士看到了受伤的男子，便从路的另一边走过去了。之后又来了一个利未人，他同样看见了受伤的男子，也从路的另一边走过去了。但是撒玛利亚人却不同，他途经这里，看见受伤的男子，就动了恻隐之心。他走到受伤人的身边为他包扎伤口，还在伤口上搽上油和酒。然后，他把受伤的人放到自己的马背上，带他到一家小旅馆并照料他。第二天，他掏出一些钱给老板，说：“好好照顾他，等我回来，钱不够，我会补给你。”（圣经·路加福音10章30~35节）

这个撒玛利亚人的行为诠释了利他主义。他完全为同情心所驱动，为一个完全陌生的人奉献了时间、精力和金钱，既没有期待任何

回报，也没有期待任何感激。

人们为什么会做出帮助行为

利他主义的动机是什么？有一种解释称为社会交换理论（social-exchange theory），它是指我们在分析了成本—收益以后才做出帮助行为。作为利益交换的一部分，帮助他人的最后目的是最大化自己的回报和最小化自己的代价。在献血时，我们会权衡代价（献血带来的不方便和不舒适）与献血的利益（社会的赞赏和帮助别人产生的愉快感觉）。如果预期的回报超出了代价，我们便可能帮助别人。

你可能会反对这种解释：社会交换理论把无私性从利他主义中剔除了。该理论似乎暗示助人行为从来都不是真正意义上的利他主义；当回报不明显时，我们单纯地将其称作“利他的”。如果人们帮助别人只是为了减少内疚感和得到社会赞许，我们就很难认为他们是做了一件好事。只有当我们不能用别的动机来解释他们的利他行为时，我们才表扬人们的利他主义。

然而，从婴儿时代开始，人们会自然而然地表现出同理心。如果看到别人受苦，我们也会觉得压抑；如果看到他们的苦难结束，我们心里会好受些。慈爱的父母（不像虐儿者和其他残忍的人）看到他们的孩子遭受痛苦时，他们也会痛苦；而且以孩子的快乐为快乐（Miller & Eisenberg， 1988）。虽然有一些助人行为实际上赢得了回报或者减轻了负罪感，但实验证明，其他的助人行为仅仅是以简单的增强他人利益为目的，这就产生了作为副产品的满足感（Batson，1991）。在这些实验中，同理心常常导致助人行为。当帮助者相信他人确实会从所需的帮助中受益时，他们就会帮助；而不在乎受助者是否知道是谁帮助了他们。

社会规范也能激发助人行为。它们描述了我们应该如何行事。一种普遍的道德准则就是互惠规范（reciprocity norm）：对于那些曾帮助过我们的人，我们应当施以帮助，而不是伤害。所以我们期望那些接受了帮助（礼物、邀请、协助）的人日后能给予回报，这种互惠规范也会考虑到有些人无法做互惠的给予和回报，所以我们也能感觉到社会责任规范（social-responsibility norm）——我们应该帮助那些真正需要帮助的人，而不考虑未来的回报。当我们为一个手拄拐杖的人捡起掉到地上的书时，我们不期望任何回报。

这些关于助人行为的建议性理由具有生物学意义。家长对子女和其他亲戚的同理心促使他们共享的基因得以延续。同样地，进化心理学家也认为，小群体中的互惠利他主义提高了每一个群体成员的生存机会。

人们何时会做出帮助行为

旁观者为什么都如此无动于衷？社会心理学家对此感到好奇并加以重视。因此，他们设计实验来考察人们什么时候才会在危难之中伸出援助之手。他们还进一步考察，哪些人最有可能在非紧急情况下帮助别人，如捐钱、献血以及提供时间等？

在他们的答案中，研究者发现以下人群通常会更愿意做出帮助行为：

- 有负罪感，所以会提供一种方式来减轻负罪感或修复自我形象；
- 好心情；
- 有虔诚的宗教信仰（以高频率的捐赠和志愿精神为证据）。

社会心理学家也研究了增加助人行为的情境，我们帮助他人的几率在以下情境中会增加：

- 我们刚刚目睹了一场榜样式的助人行为；
- 我们不是匆忙的赶路者；
- 受害者看上去需要并值得帮助；
- 受害者与我们自己很相似；
- 我们生活在小城市或乡村；
- 有很少的其他旁观者。

旁观者的数量

旁观者在紧急情况下的冷漠使得社会评论员们感到悲哀，他们哀叹人们的“疏远”“无情”“漠不关心”以及“无意识的残酷冲动”。人们往往把紧急事件中的不干预行为归因于旁观者的个人特点，并且通常认为自己是有同情心的人，在类似情境中会提供帮助。那么，那些旁观者就如此没有人性吗？

社会心理学家比伯·拉塔奈和约翰·达利（Latan & Darley，1970）并不这样认为。他们利用设计巧妙的危急情境进行研究，发现了一个情境因素——其他旁观者的在场——会大大降低人们对事件的干预。直到1980年，研究者做了48个实验，比较了个体认为自己作为旁观者独自在场，和认为除了自己外还有其他人在场的情况下，所给予帮助的可能性。考虑到旁观者之间的自由沟通，当只有一位旁观者时，受害者更可能得到帮助（Latan & Nida， 1981；Stalder，2008）。在互联网的沟通中也同样，当人们相信自己是唯一（没有其

他人被提出同样的要求）被请求给予帮助（例如，有人询问如何到达某个大学的图书馆）的人时，更容易做出帮助行为（Blair & others， 2005）。

有时候，在有更多人在场的情况下，那些受害者却更少有机会得到帮助。拉塔奈、达布斯（Latan & Dabbs， 1975）和145名合作者共测试了1 497次，他们在乘坐电梯时装作不经意地掉落了一枚硬币。发现当旁边只有一名乘坐者时，他们得到帮助的可能性有40%。当旁边有6名乘坐者时，他们得到帮助的可能性不超过20%。

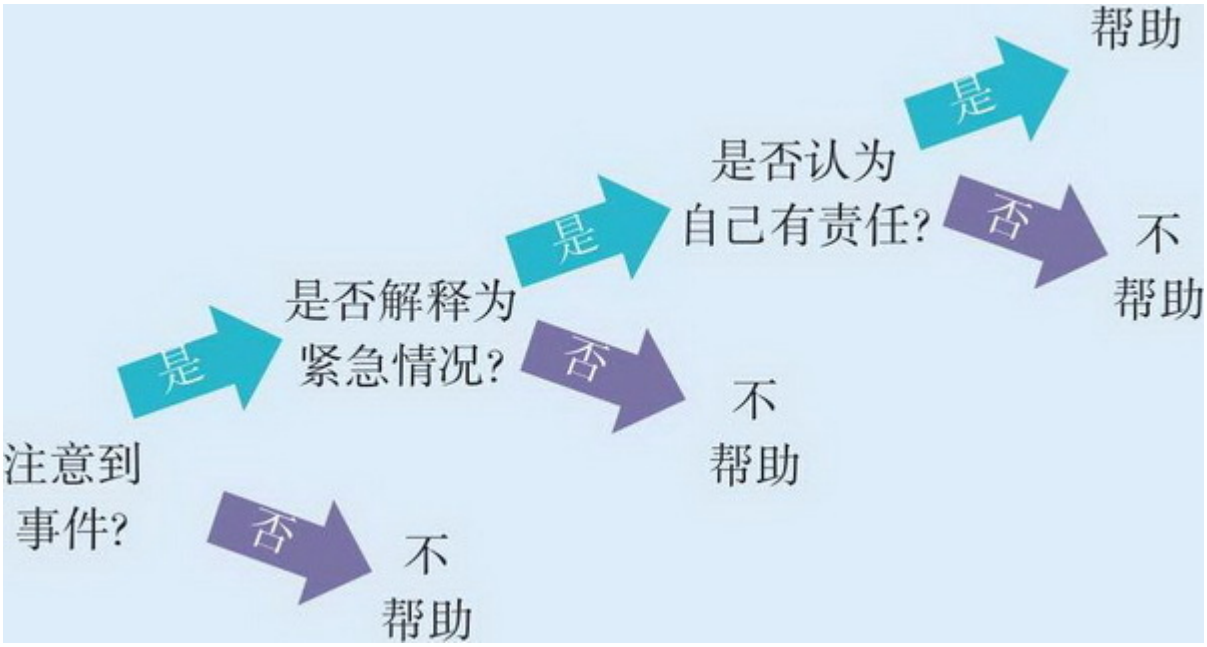


图30-1

拉塔奈和达利的决策树。决策树上只有一条路径能导致帮助行为。在每一个分岔处，在场的他人都会使人走向不帮助的分支。

资料来源：Adapted from Darley & Latan, 1968.

为什么会这样？拉塔奈和达利猜测，当旁观者的数目增加时，任何一个旁观者都会更少地注意到事件的发生，更少地把它解释为一个

重大问题或紧急情况，更少地认为自己有采取行动的责任（图30-1）。

注意

在拥挤的街道上，有一个叫埃莉诺·布拉德利的女子不小心被绊倒并摔伤了腿。假设20分钟后，你正好经过这里，你的眼睛看着前面行人的背部（一般来说，盯着周围的来往行人看被认为是不礼貌的），你的脑子里还想着白天发生的一些事情。这时你会注意到路旁有一个受伤的女子吗？如果此时街上十分冷清，你是否会更容易注意到受伤的女子？

为了得到答案，拉塔奈和达利（Latan & Darley， 1968）招募了一些哥伦比亚大学的学生来做实验，让他们在一个房间里填写问卷，有些被试单独填写，有些被试则和两个陌生人一起填写。就在他们正埋头填写问卷时（研究者通过单向玻璃可以观察他们），一个紧急情况出现了：浓烟从墙上的通风孔吹了进来。那些独自填写问卷的学生——他们通常会时不时地瞄几眼周围的环境——几乎立刻就发现了浓烟，通常在5秒钟之内。而那些与他人一起填写问卷的学生，则专注于他们的问卷，多数到了20秒钟以后才发现浓烟。

解释

一旦我们注意到了模棱两可的事件，我们就会去解释它。如果你呆在满是浓烟的房间里，即使担忧，你也不愿意表现得很紧张从而使自己丢脸。你通常会看看其他人的反应，如果他们看起来很平静、漠不关心，你就会认为一切都正常，你也许会耸耸肩然后又继续工作。另一个人也发现了浓烟，而他看到你表现得无所谓，就同样不作声了。这也是信息影响的另一个例子。

因此有了拉塔奈和达利的实验结果。那些单独工作的人发现了烟雾，通常犹豫一下，然后走上前，到通风孔旁边感觉一下、闻一下、挥手驱散烟雾，再犹豫一会儿，然后去报告。与此形成明显对比的是，那些三人一组的人没有任何行动。在8个组的24人中，只有一人在头4分钟内报告看见了烟雾（图30-2）。在持续了6分钟的实验结束时，烟雾浓烈到使人们揉眼睛并且咳嗽。尽管如此，8个组中只有3个组中各有一人去报告。

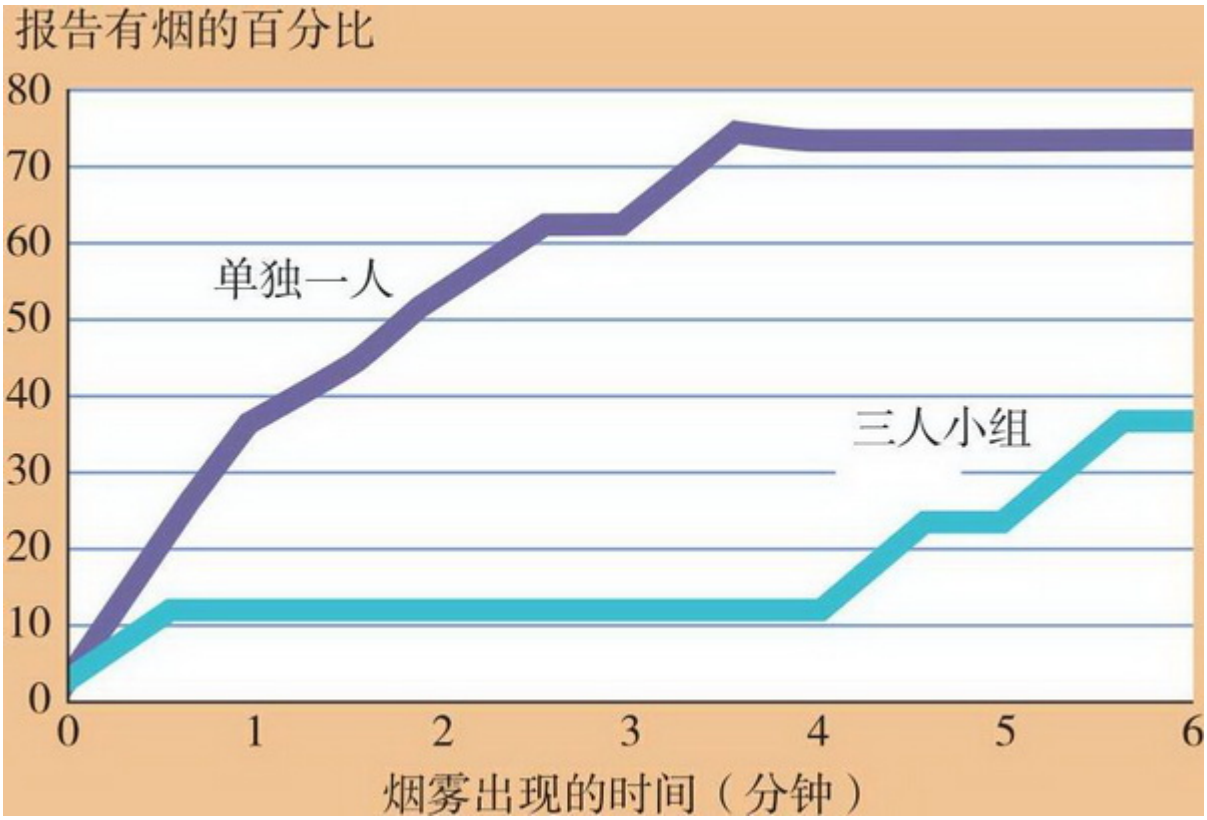


图30-2

“房间充烟”实验。与三人一组共同工作的人相比，单独工作的人更多地报告有烟雾进入了实验室。资料来源：Data from Darley & Latan, 1968.

同样有趣的是，群体的被动性还影响了其成员对事件的解释。是什么导致了烟雾呢？“空调设备泄漏。”“楼内有化学实验室。”

“蒸汽管的问题。”但是没人说“着火了。”不采取任何行动的组内成员，对情境的解释显然受到了彼此的影响。

实验中的困境与平常我们所面对的困境相似。窗外的尖叫是否只是开玩笑，还是真的有人因遇袭而呼救？是一群小孩在嬉戏厮打还是真的恶意斗殴？睡在街上的人，是因其吸毒过量还是真的有严重疾病，如因糖尿病而昏迷？所有经历过悉尼·布鲁克林（AP， 1993）事件的人肯定都思考过这个问题。布鲁克林被殴打至脑震荡，躺在明尼阿波利斯商店门口附近足足两天，然后死去。也许那些目睹布兰登·韦达斯（家住凤凰城的一名21岁的美国男青年，一向标榜自己特立独行。2003年2月10日在聊天室与网友聊天时，吞食大量处方药而死亡。他的网友通过摄像镜头目睹了他死亡的整个过程，但却没有人干预，其间还有不少人不断地鼓励他继续吞食药物，挑战自己——译者注）由于用药过量而在线死亡的人们，也会经历同样的困境。当布兰登的生命逐渐衰弱的时候，他的观众们感到奇怪，他是否在做戏？由于错误理解了相关线索，他们没有及时与警察联络（Nichols，2003）。

确定责任

未能引起注意和错误的解释，并不是旁观者效应（bystander effect）的全部成因。有时候紧急事件非常明显，根据最初的调查报告，那些看见和听到吉诺维斯求救的人虽然能正确解释正在发生的事件，但邻居的灯光和窗边的侧影又告诉他们，其他人也注意到了这件事，这就分散了他们做出反应的责任。

很少会有人亲眼目睹谋杀案，但所有的人都会有当他人在场时，自己援助他人的反应会延迟的经历。与在乡村路上相比，在高速公路上，我们更少为汽车抛描者提供帮助。为了解释在明显紧急的情况下旁观者不作为的现象，达利和拉塔奈（Darley & Latan， 1968）模拟了吉诺维斯案。他们让纽约大学的学生用实验室中的联络设备，在隔

开的房间里讨论大学生活中的问题。研究者告诉被试，没人看到他们，他们的身份是保密的，连实验人员也不会偷听他们的谈话。在讨论正在进行的时候，研究者播放了一个人突然癫痫发作的声音，他说话越来越困难，病情越来越重，他在恳求帮助。

那些相信除自己外再没有其他人知情的被试，有85%离开了他们的房间出手相助。那些认为除自己以外还有另外4人听到了呼救声的人，只有31%给予了帮助。那些不做出任何反应的人是否就无动于衷或冷漠无情呢？当研究者走过来说结束实验时，她发现并不是这样。因为很多人立刻表示出关心，很多人都感到手在颤抖或掌心出汗。他们相信有紧急情况出现了，但不能决定是否该行动。

在做了“房间充烟”、“遭难女士”、“癫痫发作”这些实验后，拉塔奈和达利询问参与者，在场的他人是否会影响他们？虽然我们已经看到了他人在场所产生的奇妙影响，但参与者却几乎总是否认这样的影响。他们只是回答说：“我知道有其他人在场，但我的所做所为与他们不在时是一样的。”这些答案强化了一个我们熟悉的观点：我们通常并不知道自己所作所为的原因。这就是实验的揭示作用所在。在真正的紧急事件发生之后，对袖手旁观者的事后调查会掩蔽旁观者效应。

这些实验又一次引出了研究伦理的问题。应该强迫不知情的人听某人崩溃的声音吗？在癫痫发作的实验中，研究者迫使参与者决定是否要中断讨论而去报告出现的状况，这样做符合伦理吗？你会反对参加这样的实验吗？请注意，你参加这样的实验时是不可能拥有“知情同意权”的，因为这样会破坏实验的保密性。

研究者总是很认真地听取实验参与者的报告。在完成癫痫发作实验——这项实验让参与者承受的压力也许是最大的——之后，研究者对参与者做了问卷调查，所有参与者都认为实验中的欺骗是可以接受

的，他们愿意以后再参加类似的实验。没有人报告对研究者有愤怒的情感。其他研究者也证实，这些实验的绝大多数参与者都认为他们参与的实验是有益的且符合伦理（Schwartz & Gottlieb， 1981）。在现场实验中，如果没有旁人提供帮助，研究助手就会提供帮助，用这样的方式使旁观者确认那个问题已被解决。

必须牢记社会心理学家担负着双重的伦理责任：其一是保护参与者；其二是通过发现影响人类行为的因素来改善人类生活。前面说的那些发现可以提醒我们留意一些不必要因素的影响，并且知道如何发挥积极作用。伦理原则应该是这样的：在保护参与者利益的前提下，社会心理学家通过使我们更了解自己的行为，以实现其对社会的责任。

了解了抑制利他主义的因素就会降低这些因素的影响吗？有时，这种“启迪”并不是我们的问题，而是我们的目标之一。

阿瑟·比曼及其同事（Beaman & others，1978）对蒙大拿大学学生的实验表明，人们一旦了解了为什么旁观者在场会抑制帮助，他们在群体情境下帮助的可能性就会增加。研究者在演讲中，告诉一部分学生，旁观者的冷漠如何影响个体对突发事件的解释以及责任感。另一部分学生则听一场其他的演讲或者没听任何演讲。两周之后，作为在另一地点的另一项实验的一部分，参与者（与一个冷漠的合作研究者）在路上遇见一个人摔倒或者趴在自行车底下。结果发现，那些没有听有关帮助内容演讲的人只有四分之一的人会停下来实施帮助行为，而接受了“启迪”的参与者中实施帮助的人数则两倍于此。

读了这一模块的内容之后，你可能已经改变了。当你了解了什么因素会影响人们的反应之后，你的态度和行为还会与以前一样吗？恰巧，就在我写下最后一段之前，一位以前住在华盛顿特区的学生来访，她提及了她刚刚经历的一件事情。一名男子不省人事地躺在人行

道上，旁观者纷纷走过。“这让我想到了社会心理学课程，还有群体中人们为什么无动于衷的原因。我想，‘如果我也袖手旁观了，那么谁来帮他呢？’”于是，她拨打了急救电话，并一直陪伴在那个人的身边，于是其他旁观者也加入进来，直到救护车到来。

因此，学习了正面和负面的社会影响后将会如何影响你呢？你学到的知识会不会影响你的行为呢？希望如此。

模块31 社会心理学与可持续发展的未来

“我们可以让国家和人民朝着可持续的方向发展吗？这一发展对于社会的完善在规模上相当于另外两场变革：过去两个世纪的农业革命和工业革命。那些革命是缓慢的、自发的，并且在很大程度上是无意识的。而这次发展将会是一场完全的有意识的操控……如果我们做到了，那么这一事业将是人类独一无二的创举。”

——威廉·鲁克尔斯豪斯（William D.Ruckelshaus）

美国前环保署主任在《走向可持续发展的世界》中的讲话，1989年

尽管近来经济不景气，大多数西方国家人民的生活还是美好的。现在，大多数的北美人都在享受着几个世纪前贵族们也无法想象的奢华生活：热水澡、抽水马桶、中央空调、微波炉、乘飞机旅行、冬季的新鲜水果、大屏幕数字电视、电子邮件以及报事贴便签纸等等。但是在地平线上，在舒适与便利的晴朗天空之外，环境威胁的乌云正在聚集。在由联合国、英国皇家协会和美国国家科学院共同举办的会议上，全世界的科学领袖们注意到，日益加剧的污染以及欲壑难平的消费已经超出了地球生态的负荷能力（图31-1）。

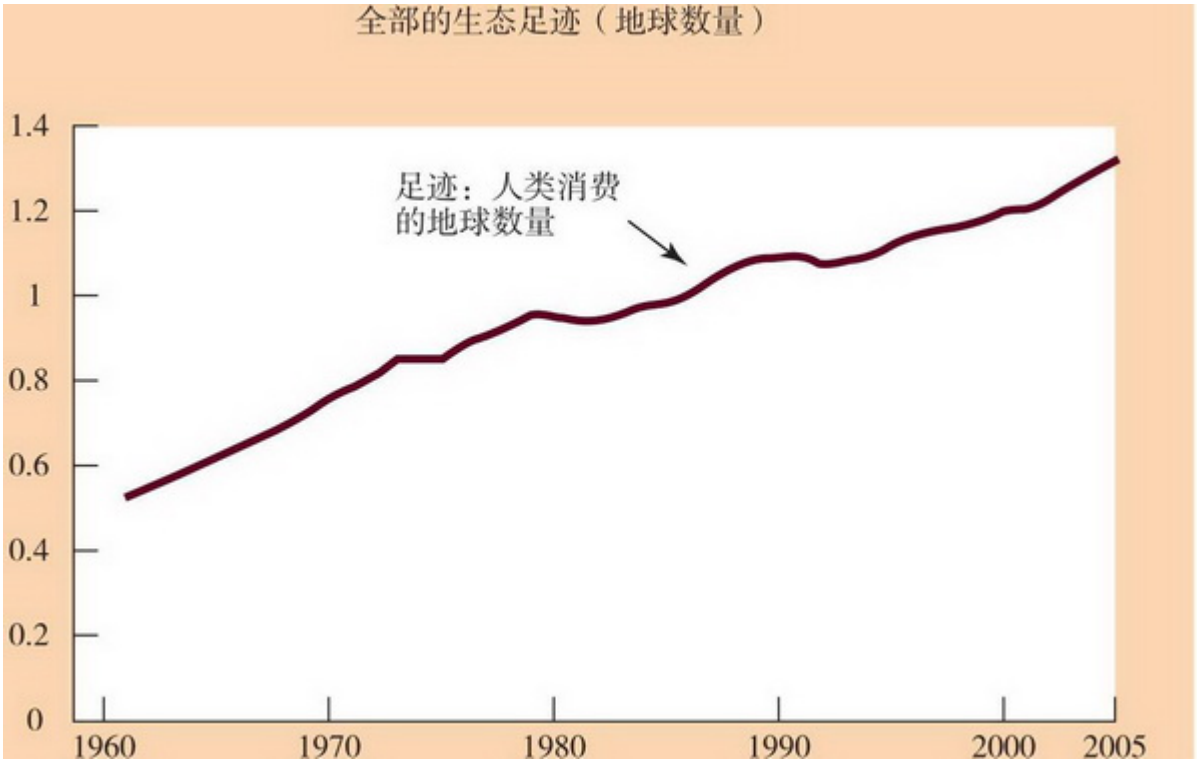


图31-1

生态超载。人类对于诸如土地、木材、海洋和能源的需求已经越来越超出地球的可再生能力。资料来源：www.footprintnetwork.org, 2006.

1950 年，地球负荷了25 亿人口和5千万辆汽车（N.Myers, 2000）。如今，据联合国和世界银行的报道，有近70亿人口和6亿辆汽车。机动车排放的温室气体，以及为发电和送暖燃烧煤和石油产生的温室气体，都在改变着地球的环境。2007年，根据政府间气候变化专门委员会的报道，近40个国家的专家发表了一份联合声明，这比以往任何一份声明都更加确信人类的这些行为会加剧全球变暖（Kerr，2007a）。

在后续的阐述中，很多科学家依然认为这份警告声明还是过于谨慎了。他们认为，考虑到完成一项新能源技术需要几十年，以及从行动到效果之间的时间延迟，我们需要马上采取行动（Kerr，

2007b）。世界冰川的加速融化使得美国国家航空和宇宙航行局的气候学家詹姆斯·汉森担心，到本世纪末，海平面将会升高到几米，这将是一种灾难性的变化（Kerr， 2007d）。2008年，美国地球物理联合会（世界上最大的地球和太空科学家联合会）再次发出警告，“地球气候明显失衡且逐渐变暖，”从大气/陆地和海洋温度的升高都可以明显看出这一迹象——历史上最热的五个年份出现在1998年之后（Revkin， 2008）——从冰川、海冰的不断融化以及雨量分布和季节长短的变化，也可以看出这一迹象。

《科学》杂志主编唐纳德·肯尼迪（Kennedy， 2006）说：“上个世纪温度上升的后果越来越明显地表现为如今极端天气发生的频率日益增多。”随着气候的变化，飓风和热浪、干旱和洪涝变得更加普遍，与极端天气相关的保险支出也日益增加（Rohter，2004）。降水更多的是以雨水的形式而不是降雪的形式降落地面。雨季可能造成更多洪涝灾害，而旱季则没有足够多的积雪和冰川可以融化，河流干涸。

这是一个国家安全问题：恐怖袭击和气候变暖都是大规模杀伤性武器。“如果我们了解到基地组织正秘密研制一种恐怖技术，可能会破坏全球各地的水供应，迫使数千万人背井离乡，并可能危及我们整个地球，我们会陷入疯狂，并尽一切可能来消除威胁，”评论家克里斯托夫(Kristof， 2007)说，“而现在，我们正用温室气体来制造我们自己的威胁。”

全球变暖也导致了环境的破坏。树木和灌木正在向北美的苔原地带入侵，缩小了苔原的生存空间。同样地，植物和动物也正向极地地区和高海拔地区迁移，介入了极地和阿尔皮斯的生态系统。尤其在撒哈拉以南的非洲地区，半干旱农业和一片片牧场正逐渐变为沙漠。杰

佛瑞·萨克斯（Sachs， 2006)指出：这种生态变化会引发矛盾和战争。在达尔富尔和苏丹，雨量的减少和环境问题都曾引发过大屠杀。

随着地球人口数量的激增，人们对于那些人类生活必需品（食物、衣物、住所）的需求也日益增加。世界上大部分的原始森林都已被人类砍伐殆尽，剩下的部分在热带地区，但也正为农业、畜牧业、伐木和住房所侵占。砍伐森林已经带来了一系列恶果：水土流失、对温室气体的吸收量降低、出现洪涝灾害、土壤受腐蚀、降雨量和气温变化无常，以及大量动物物种灭绝。人类对鱼类的需求量越来越大，再加上生态系统的破坏，也导致了大量主要鱼种年捕捞量的持续减少。野生大马哈鱼、大西洋鳕鱼、黑线鳕、鲱以及其他鱼种都濒临灭绝。

随着人口和消费的不断增加（尽管出生率有所降低），不断加剧的污染、全球变暖和环境破坏似乎是不可避免的。这一简单而严峻的事实就是：地球不可能无限制地支撑发达国家目前的消费速度，也不可能支撑像中国和印度等发展中国家为追求较高生活水平而日益增长的消费速度。为了人类的生存与繁荣，一些事情必须改变。

为什么全球变暖没有得到进一步的关注呢？与加拿大人和欧洲人相比，为什么美国人不太关心全球变暖问题（Ipsos， 2007；Pew，2006）？为什么只有三分之一的美国人“非常担心”海平面上升以及洪水与干旱会越来越普遍（Saad，2007）？难道真的像盖洛普公司的调查员萨德（Saad， 2003）认为的那样，“对于一个寒冷的冬日，全球变暖听起来挺不错”？或许，换种说法，“全球变热”可能会得到更多人的关注？从前面几章来看，不同的说法的确很重要，语言塑造思维。我们描述某人对他人的反应是“顺从的”还是“敏感的”，这会影响到我们的知觉和态度。

促进可持续发展的生活方式

我们应该做些什么呢？吃吃喝喝，然后愉快地等待世界末日的来临？还是像许多参加囚徒困境游戏的人一样，每个人都追求个人利益最大化，结果伤害整个集体的利益？（“在全球范围内，我的消耗量是无穷小的；这样的消费给我带来了快乐，但对于世界来说只是微不足道的一点点。”）或者举起我们的手，发誓永远不会将我们的后代带入到一个充满伤痛的世界？生育与富裕相结合只能导致悲剧吗？

那些对未来比较乐观的人提出了两种可持续发展的生活方式：（a）提高科技效率和农业生产率；（b）控制消费量和减少人口数量。

新技术

促进未来可持续发展的途径之一是发展生态科技。我们今天使用的冰箱比十年前出售的冰箱的耗能减少了约一半（Heap & Comim, 2005）。现在我们已经用节能灯替代了许多白炽灯，用电子邮件和电子商务替代了需要打印和寄送的信件和目录，用远程办公替代了需驱车数公里进行的交易。

关于汽车方面也有很多好消息。首先，现在中年人所开的汽车与他们年轻时所开的车相比，行驶路程增加了一倍，而产生的污染量仅为以前的1/20。以后，还会出现更多混合动力汽车，使用动力电池来替代汽油。

未来可能出现的科技包括：不需要灯泡就能发光20年的二极管；超声波洗涤器，它不需要水、热量和肥皂；可循环使用的塑料，同时还可以当肥料；汽车使用由氢和氧制成的燃料，而它们燃烧时只会排出水汽；一种极轻的材料，但其硬度却可以和钢铁相媲美；屋顶和路

面可以当成太阳能吸收器来使用；当屋子里太凉或太热时，可以用升温或降温的椅子来增加人们生活的舒适度（N. Myers，2000；Zhang & others， 2007）。

如果科技以现在的速度发展（谁能在上一个世纪前想象出今天世界的面貌呢？），那么未来一定能提供我们现在所无法想像的解决方案。所以，乐观地讲，未来一定会给人们提供更多的物质享受，同时却只需要很少的原材料，带来很小的污染。

减少消费

第二条通向可持续发展的道路需要通过减少消费来实现。尽管美国人口只占世界总人口的5%，但是它却消耗了世界上26%的能源（USGS, 2006）。除非我们假定发展中国家的人不应该享有较高的生活水平，但实际上他们的消费一定会不断增加。当他们的消费增加时，美国和其他发达国家的消费就必须减少。如果世界经济的发展可以使其他国家都达到与美国相同的汽车保有量，那么汽车的数量会增加10倍之多——超过60亿辆（N. Myers， 2000）。

由于家庭计划的实施，今天世界人口的增长速度已经大大减缓，特别是发达国家。即使在欠发达国家，在生活有保障、妇女可以接受教育并拥有较多权利的地方，人口出生率已经逐步下降了。但是，即使世界各地的出生率立即降到生育复位水平，即每个女性平均有2.1个孩子，但考虑到人口结构中的青年人的比例，所以人口增长势头还会持续几年。

由于我们已经超越了地球的承受能力，现在要求每个人必须节制消费。随着我们对物质生活质量的需求越来越高，比如更多的人想拥有个人电脑、空调和飞机旅行，那么我们应该如何节制消费呢？

一种方法是通过公共政策来限制强烈的购买欲望。一般来说，如果做某件事情需要纳税，我们就会少做一些；而做某件事情会有奖励，我们就会多做一些。许多城市用纳税人的钱设立自行车通道，资助公共交通工具，从而鼓励人们使用汽车的替代物。如果高速公路堵车，空气遭到污染，我们可以用快速车道来鼓励合伙搭伴驾车，同时惩罚单独开车的人。在美国，购买混合动力汽车的消费者可以享受税费优惠，并且有些州允许独自驾驶的混合动力汽车可以占用公共汽车道。格雷格·伊斯特布鲁克（ Easterbrook, 2004）注意到，如果在十年前美国对汽油的征税提高50美分，那么现在的美国就会有更多小型的节能汽车（正如欧洲那样对汽油征收重税），因而会进口更少的汽油。反过来，这又可以导致低油耗、减缓全球变暖的进程、较低的油价和较小的贸易赤字。

另外一种鼓励建立绿色家庭和商业的方式是安装“智能电表”，它可以持续读出耗电量和花费，从而让消费者获得及时的反馈。在无人的屋子里，关掉电脑显示器或灯，智能电表就会显示节约的瓦数。打开空调，马上清楚用电量和花费。在英国，智能电表已经在商业领域使用，保守党领导人大卫·卡梅伦倡导了一项提案，即在所有家庭都安装智能电表。他对国会说，“智能电表能改变人们与他们所使用能源之间的关系。”（Rosenthal, 2008）

想获得大家支持这种政策，就需要转变公众意识。这种转变类似于在20世纪60年代的民权运动和20世纪70年代的妇女运动中公众意识发生的转变。阿尔·戈尔（前美国副总统）和气候保护联盟主张：我们所需要的是对大众的说服。耶鲁大学环境科学院院长史贝斯（Speth，2008）号召公众应该具备一种“新意识”：

- 视人类为自然的一部分；
- 视大自然为我们必须管理的且具有内在价值的；

- 就像重视现在的生活和居民一样来重视未来的生活和居民；
- 通过思考“我们”而不止是“我”，来领会人们之间的相互依存；
- 不仅重视物质生活，更要重视精神生活和关系质量；
- 重视公平、正义和人类共同体。

当地球的大气层越来越热，石油和其他化学燃料日渐稀少的时候，这种转变最终是不可避免的。有没有这种可能：人类首要考虑的事情从积累财富转向寻求意义，从过度消费转向培养联系？英国政府为达到可持续发展而制定的计划，强调了要提升个人的幸福感和社会的健康。社会心理学家或许能帮助我们指出一些通往更多幸福的道路：反思物质主义，告知人们经济的增长并不会自动提升人们的精神面貌，帮助人们理解为什么物质主义和金钱并不能使人们感到满足。

物质主义和财富

金钱可以买来幸福吗？几乎没有人会认同这一点。但是，如果是另一个问题：“再多一点钱会让你更幸福一点吗？”，此时大部分人都会认同。这就是，我们认为在财富和幸福之间必然存在着某种联系。这种信念符合肖尔（Juliet Schor, 1998）所谓的“工作和消费的循环”理念——工作的越多可购买的就越多。

日渐盛行的物质主义

尽管地球要求我们在它上面生活得更“轻”一点，但物质主义似乎势头强劲，这在美国体现得最为明显。最富有戏剧性的证据来自于美国加州大学洛山矶分校，即美国教育委员会对将近25万刚入学的大学生所做的年度调查。认为读大学的最重要原因是“挣更多的钱”的

人，从1970年的39%上升到2009年的78%（如图31-2所示）。实际上，伴随着这一比例变化的却是，认为“形成一种有意义的生活理念”是非常重要的人数却在急剧减少。也就是说，物质主义在膨胀，精神信仰却在衰退。

人们的价值观也发生了巨大的变化！在列出的19个目标中，现在新入学的美国大学生将“经济上非常富裕”列为第一位。这不仅高于“形成一套有意义的生活的哲学”，还位居“成为本领域权威”“帮助困境中的他人”和“供养家庭”等目标之上。

财富与幸福感

地球无法承受的巨大消费量真的能给人类带来“美好的生活”吗？财富是否会产生（至少是与之相关）心理上的幸福感呢？如果人们可以用一种简朴的生活方式取代另外一种奢华的生活——生活在富丽堂皇的环境之中，去阿尔卑斯山滑雪度假，总裁级别的旅行——那么人们是否会更快乐呢？假如有人中了头奖，并且可以选择任何一种放纵的生活：一艘40英尺的游艇、考究的家庭电器、由设计师专门设计的全套服装、豪华汽车以及私人管家，那么他们是否会更快乐呢？社会心理学的一些理论和证据为此提供了答案。

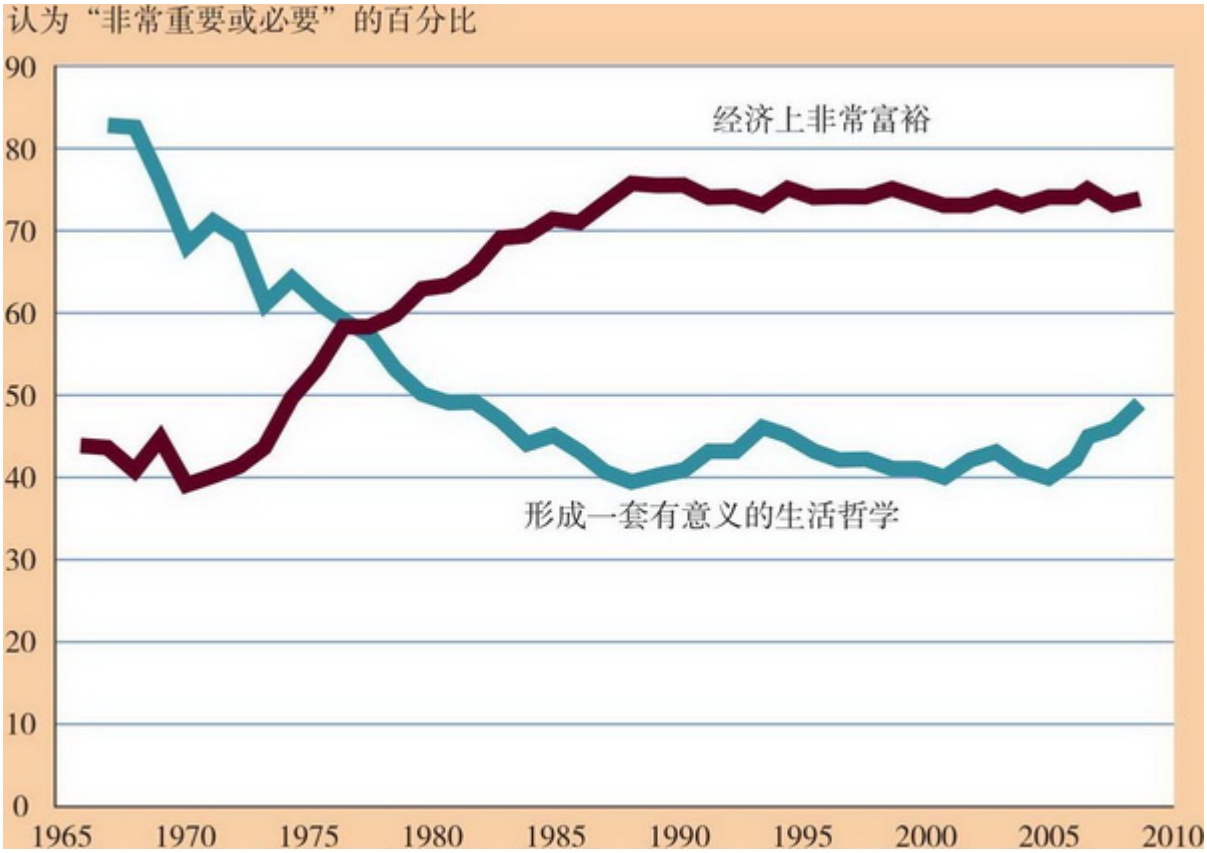


图31-2

物质主义的变化历程，结果来自于对超过20万的新入学的美国大学生的年度调查（全部样本量有130万名学生）。资料来源：Data from Dey, Astin, & Korn, 1991, and subsequent annual reports.

我们可以通过提出一些问题来观察财富与幸福之间的关系。第一，富裕国家的人们更快乐吗？国家的富裕与人们的幸福之间确实存在一些关联（根据自我报告的幸福感与生活满意度而测得）。斯堪的纳维亚人通常都是富裕和满足的，而保加利亚人既不富裕也不幸福（见图31-3）。但是一旦人均收入达到10 000美元左右，相当于爱尔兰在近期经济增长之前的经济水平，更高水平的国家财富就不能预测较高水平的幸福感了。爱尔兰人比保加利亚人富裕和幸福。但是，普

通的爱尔兰人和普通的挪威人（购买力比爱尔兰人的两倍还多）的幸福感却相当（Inglehart, 1990, 1997, 2009）。

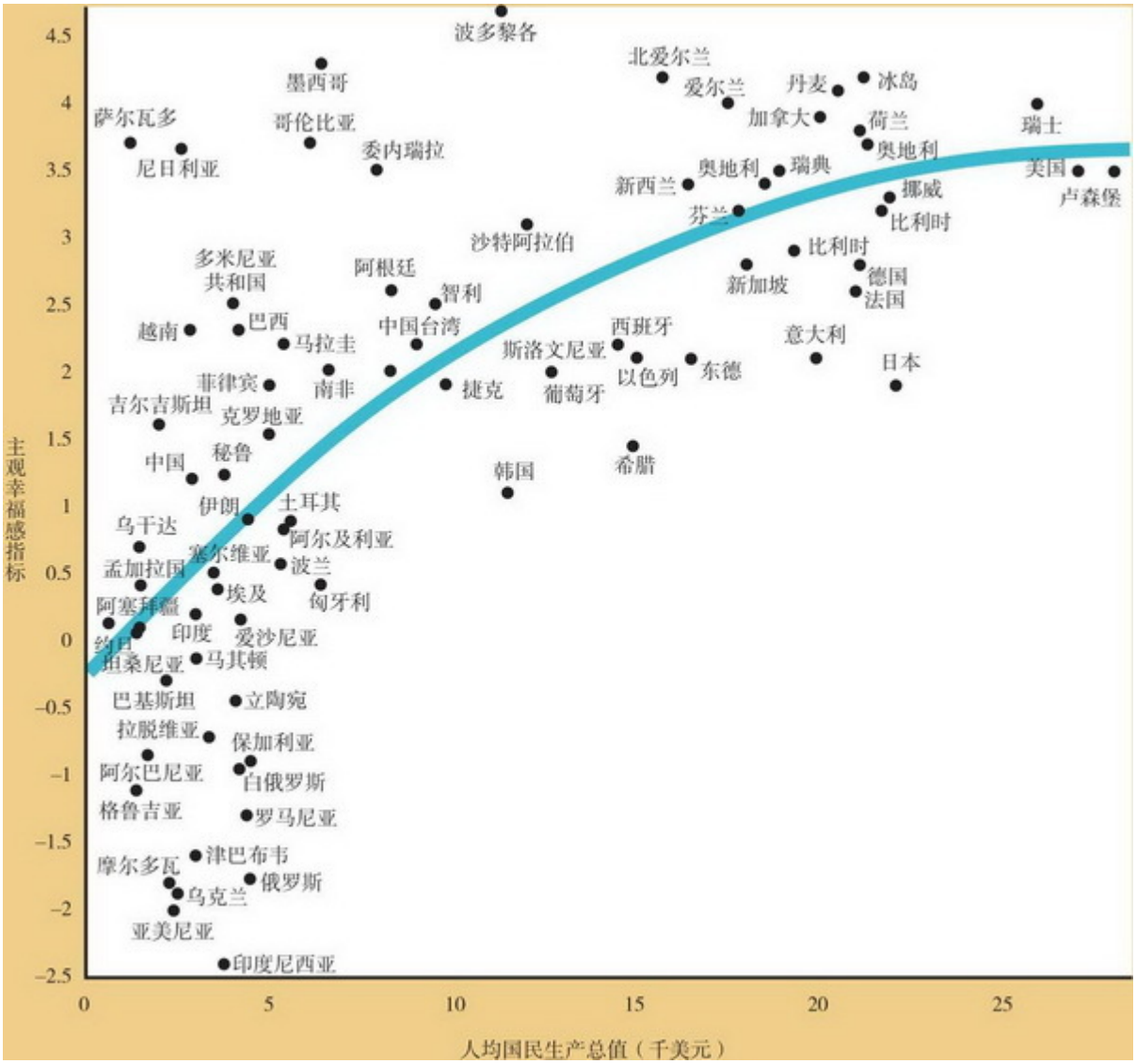


图31-3

国家和地区的财富和幸福感，来自1995年世界银行的数据和2000年世界价值观的调查。主观幸福感指标是快乐和生活满意度的结合物（将他们自己描述为（a）“非常快乐”或者“快乐”的百分比的平均值减去 “不快乐”的百分比，（b）在生活满意度的10点量表上，7或者以上，减去4或者以下）。资料来源：Ronald Inglehart, 2006.

第二，是否在任一国家中，富有的人都更快乐？在贫穷的国家中——低收入不足以维持基本的生活需要——相对富有确实可以预测更强的幸福感（Howell & Howell, 2008）。在富裕的国家里，大部分人都可以负担得起日常生活需要，富裕仍然有重要性——部分地是因为更有钱的人可以更多地掌控自己的生活（Johnson& Krueger, 2006）。但是与贫穷的国家相比，富裕国家的人们的收入也很重要。一旦人们的收入水平达到了一个可以生活的比较舒服的程度，那么钱越多它产生的长期的回报将越少。世界观的研究者罗纳德·英格尔哈特（Inglehart, 1990， p.242）发现，收入和个人的幸福之间的相关“弱得让人吃惊”。

即使是超级富有者——例如《福布斯》杂志上最富有的100位美国人——其幸福感仅仅比平均水平高一点（Diener & others，1985）。甚至赢得彩票似乎也不能使人产生持久的幸福感（Brickman & others, 1978）。就像理查德·瑞恩（Ryan, 1999）解释的那样，这种满足感有一个“非常短暂的生命期”。

第三，随着时间的流逝，幸福是否随富裕而增强呢？集体的幸福感是否会随着经济的增长而得到提升呢？

1957年，经济学家加尔布雷思在这一年将美国描述为富裕的社会。那时美国人的人均收入（2000美元）换算为今天的金额大约为9000美元。与1957年相比，今天（如图31-4所示）的美国应该算是“两倍富裕的社会”，即金钱所能购买的东西是以前的2倍。当然，这种上涨的潮水对游艇和小舟的推动效果是不同的，游艇提升的更高——不过所有的船都有一定程度的上升。对于这种双倍的消费能力，部分是由于美国大量已婚女性就业，我们的购买力成倍地增加了。今天的美国人均汽车保有量是以前的两倍，去饭店的频率是以前的两倍，并且正享受着由科技支撑的新世界。自1960年以来，拥有洗碗机的家庭所

占的比例从7%上升到60%，拥有干洗机的家庭比例从20%上升到74%，拥有空调的家庭比例从15%上升到86%（Bureau of the Census，2009）。

那么，认为富裕是最重要的，且已经富裕起来的美国人，现在真的更快乐吗？在拥有了意大利特浓咖啡、来电显示、相机、手机以及带轮子的行李箱之后，他们是否比以前更快乐了呢？

他们没有。从1957年开始，那些报告自己是“非常快乐”的人们的比例有轻微的下降：从35%下降到了32%。富有程度是以前的两倍，但人们并没有感到更加快乐。同时，离婚率和青少年的自杀率都是以前的两倍多，抑郁率剧增（特别是在青少年和青年人群中）。

我们可以把这种财富剧增但精神萎缩的现象称为“美国式悖论”。与以前相比，我们拥有更多的大房子和更多破碎的家庭，更高的收入和更低的精神面貌，更多舒服的汽车和更多的交通暴躁情绪。我们很努力地生存，但生活的并不好。我们庆祝我们的繁荣，但是却渴望有个目标。我们珍视我们的自由，但是又渴望和他人建立联系。在这个物质泛滥的时代，我们感到精神匮乏（Myers， 2000a）。

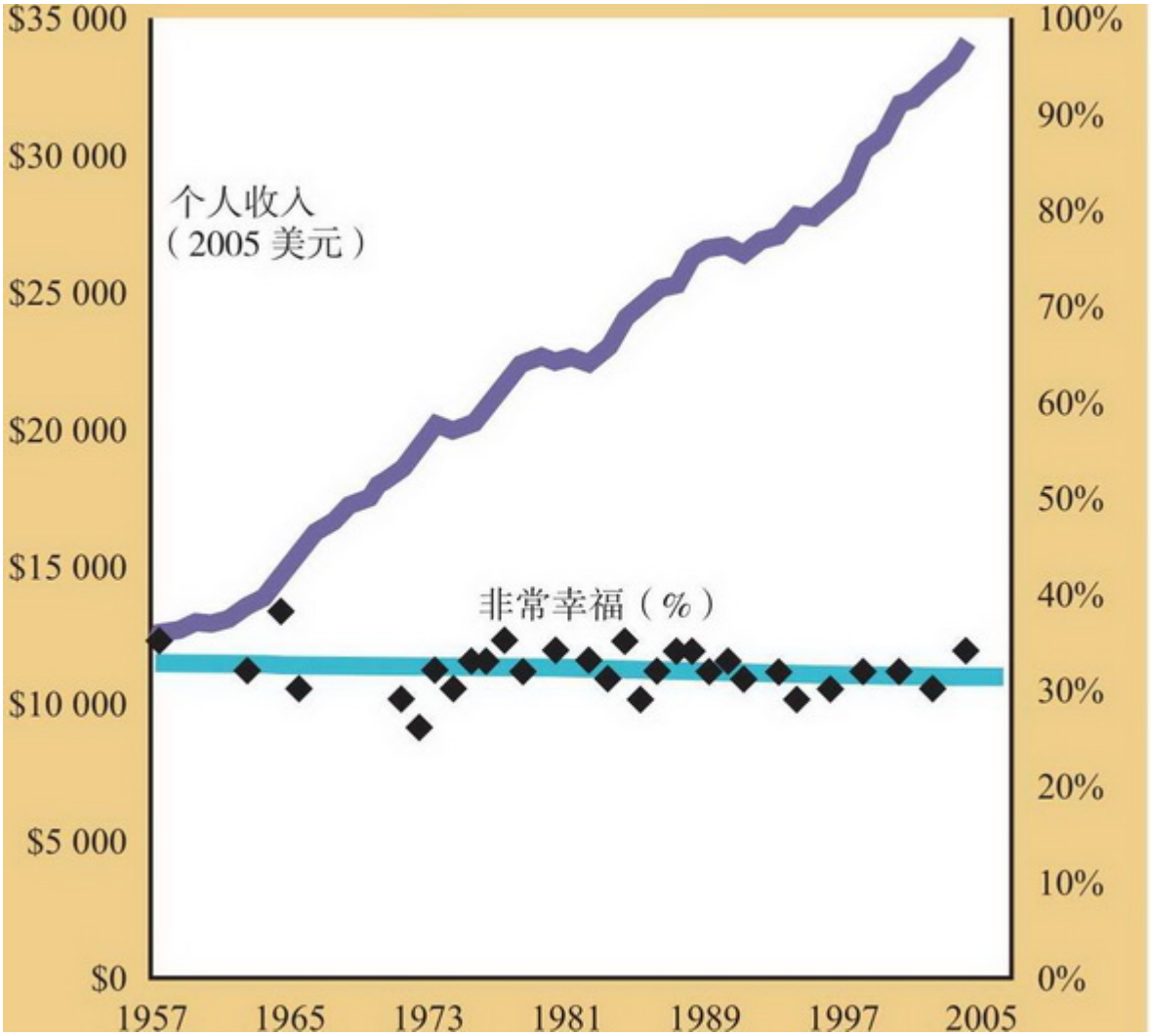


图31-4

经济的增长是否提高了人们的精神面貌？虽然对通货膨胀进行调整后，收入确实有所增加，但是个体自我报告的幸福感却没有增强。资料来源：Happiness data from General Social Surveys, National Opinion Research Center, University of Chicago. Income data from Bureau of the Census (1975) and Economic Indicators.

这样就难免得出了一个令人震惊的结论：在过去的50年中我们快速增加的财富并没有给我们带来哪怕极小的主观幸福感的增强。理查德·埃斯特林（Easterlin, 1995）报告，欧洲一些国家和日本也是如

此。例如，在英国，拥有汽车、中央供暖系统和电话的家庭百分比急剧增长，但这并未伴随着幸福感的增强。盖洛普调查显示，在中国十年的经济飞速发展之后,从极少数家庭拥有电话和40%的家庭拥有彩色电视机发展到今天几乎所有的家庭都拥有这些东西，但对于生活中的事情感到满意的人们的比率却正在下降（Burkholder, 2005）。结论之所以令人吃惊是因为它对现在的物质主义提出了挑战：经济的增长并没有明显提高人们的精神面貌。

物质主义不能让我们满意

发达国家的经济增长居然不能让人们满意！更令人惊讶的是，越是为财富努力奋斗的人其幸福感可能越低，这是理查德·瑞安（Ryan， 1999）在“我所关注的每一种文化都确凿地得出的结论”。对于追求外在目标如财富、美貌、声誉的那些人，他们更容易焦虑、抑郁和患心理疾病（Eckersley, 2005; Sheldon & others, 2004）。卡塞（Kasser, 2000， 2002）总结说，那些转而追求亲密感、个人成长、和为社会事业而奋斗的人则会体验到更高质量的生活。

暂停一下并思考：在上个月中，哪一件事情是你所体验到的最满意的？列侬·谢尔登（Sheldon， 2001）及其同事向大学生群体提出了这一问题（还有类似的关于上周和上学期的问题）。接下来，他们要求这些学生评价令人满意的事件在多大程度上满足了10种不同的需求。学生们认为自尊、亲近感（感觉和他人联系在一起）和自主（掌控的感觉）是伴随满意的事件而体验到的最强烈的几种情感需求。排在所有可以预测满意度的因素项目中最底层的是金钱和奢侈品。

索尔伯格、迪纳和罗宾逊（Solberg, Diener & Robinson，2003）报告，那些认为自己拥有极大财富的人往往体验到更少的积极情绪。这类物质主义者常常报告在他们所渴望和所拥有的之间存在较大的差距，同时，享受到的亲密而满意的人际关系更少。对一个健康

国家的挑战在于，我们要在提高生活水平的同时遏制物质主义和消费主义的风潮，因为它们会与人类归属的深层需要发生错位。

昨天的奢侈品，比如空调和电视，是如何迅速地变成今天的必需品的？两条原则驱动了这种消费心理。

人类的适应能力

适应水平现象（adaptation-level phenomenon）是指我们通过由先前经验定义的中性水平来判断我们现在的经验（比如声音、温度和收入）。我们在以往经验的基础上，不断调整自己的中性水平——在那个点上，声音不大不小，温度不冷不热，事情不悲不喜。我们会注意到偏离这一水平的变化并作出反应。

因此，当我们的成就超越过去的水平时，我们会感到成功和满足。当我们的社会声望、收入或者家庭技术有所改善时，我们感到高兴。但是，不久之后，我们就适应了这一水平。过去感觉很好的现在变得一般，过去感觉一般的现在变得很差。

这样会产生一个社会天堂吗？唐纳德·坎贝尔（Campbell，1975b）回答说：“不会的。”如果明天早晨醒来你发现你在自己的理想国——可能是一个没有钞票、没有疾病的世界，只有一个人毫无保留地爱你——你可能在一段时间之内感到非常快乐。但是不久，你就会重新调整你的适应水平：时而感到满足（成就超过预期的时候），时而感到郁闷（成就没有达到预期），时而感到很平常。

可以确定的是，人们对某些事情的适应能力是不同的，比如说丧偶，那种丧失感会持续一段时间（Diener & others, 2006）。达到我们所渴望的目标——财富、考试得最高分、芝加哥队获得了全美职业棒球冠军赛——所体验到的狂喜的消散速度比我们想像的要快得多。

我们有时会产生“错误的渴望”。当大一新生在搬进大学宿舍之前，对种种住宿条件的满意程度进行预测时，他们都将注意力集中于外在物质条件。“能住在一个漂亮而出入方便的寝室我将感到最开心”。很多学生都是这么想的。但是他们错了。当一年之后对其进行重新调查时，伊丽莎白·邓恩及其同事（Dunn & others， 2003）发现，反而是社会性因素，如团体归属感等能更好地预测个体的幸福感。

我们的社会比较倾向

我们大部分的生活是以社会比较（social comparison）为中心的，正如那个有关两个徒步旅行者遭遇狗熊的笑话所说的那样。一个徒步旅行者从他的背包中拿出一双运动鞋，另一个问：“为什么要穿上运动鞋？你不可能比一只熊跑得还快！” “我不需要比那只熊跑得快，”第一个人回答说，“我只要跑得比你快就够了。”

快乐同样也是如此，它取决于我们与他人的比较，特别是与同属于一群体的人进行比较（Lyubomirsky， 2001；Zagefka & Brown，2005）。我们感觉到好或者不好依赖于我们和谁相比较。只有当别人思维敏捷、灵活时，我们才是思维迟钝的或者笨拙的人。当一个职业选手以年薪1 500万美元签约时，那么年薪800万美元的队友可能会感觉不爽。“我们的贫穷逐渐变成现实了。不是因为我们拥有的少了，而是我们的邻居拥有的更多。”坎贝尔在《兄弟蜻蜓》中回忆道。

日渐盛行的奢靡之风可以归因于人们具有向上比较的倾向：我们在攀登成功和财富的阶梯时，通常将自己与和我们水平相当或者之上的同辈相比较，而不与比我们差的人相比。当人们与同一个社区中少数几个非常富有的邻居比较时，这种向上比较的趋势会让他们产生不平衡感。

哈格蒂（Hagerty，2000）观察发现，美国的贫富差距越来越大。即使在中国，收入不均现象也越来越严重。这可以解释为什么富裕程度的提高不能带来更多的幸福感。收入增长的不均衡，使更多的人拥有了富裕的邻居。电视节目中塑造的富裕的生活方式也强化了人们“相对剥夺”的感觉，使人们产生更多的欲望（Schor，1998）。

适应水平和社会比较现象能让我们暂时停下来喘口气。它们意味着通过物质上的成功来追求幸福的人们需要不断地扩展自己的财富。然而，好消息是，我们对于更简单的生活方式的适应也可以使我们感到快乐。如果我们缩减我们的消费（有选择的或者是必须的），最初我们会感到些许痛苦，但是这种痛苦会很快消失。一位诗人写道，“眼泪可能会在夜晚停留，但是快乐会伴随黎明一起到来，”实际上，由于我们具有适应能力和调整社会比较的能力，生活中的重大事件（如失去工作或遇到意外而残疾）对我们情绪的影响比我们想象中消散的要快得多（Gilbert & others， 1998）。

面向可持续发展与生存

不管是作为个人还是社会整体，我们都面临着许多棘手的社会和政治问题。一个民主的社会如何才能引导人们采纳幸福比物质更重要的价值观呢？市场经济如何能够兼容两种不同的动机，既要促进繁荣又要有所控制，以便维持一个适宜人类居住的地球？我们在多大程度上可以依赖诸如替代性的能源等技术创新，来降低我们对生态环境的破坏？同时，我们追求为子孙后代维护一个适宜生存的地球的崇高目标在多大程度上能够激发我们限制自己的放纵行为——我们随心所欲地开车、焚烧和倾倒垃圾的自由？

如果公众、政府和企业采取以下措施，那么人们的价值观就有动力向后物质主义转移：

- 直面人口和消费的增长对污染、气候变化和环境破坏的影响。
- 认识到物质主义的价值观使我们的生活更不快乐。
- 分辨出生命中比经济增长更重要的东西，并努力去完善它们。

捷克的诗人总统瓦茨拉夫·哈维尔（Havel， 1990）说：“如果世界将要朝向更好的方向转变，那么人类的意识必须有所改变。”我们必须发现“对世界具有更深层次的责任感意味着我们要对一些比自己更重要的事情负责。”如果人们开始相信，一大堆没有听过的CD、满满一衣柜很少穿的衣服、摆放在车库里的豪华汽车，所有这些都不能赋予我们美好生活的时候，意识的转变有可能发生吗？奢侈消费是否不再代表社会地位，而是被认为一种愚蠢的表现？

心理学对于可持续发展的贡献，部分是通过对适应和社会比较的认识和理解来实现的。这些认识和理解来自于一些实验，比如降低我们的比较标准，从而冷却我们对奢靡的狂热追求，并恢复到满足状态。在两项实验中，马歇尔·德默及其同事（Dermer & others，1979）将女大学生置于一种想象的剥夺情境中。看完了对1900年密尔沃基市人们悲惨生活的描绘后，或者是想象并写下有关自己被焚烧、被毁容的情景之后，那些女生报告对自己目前的生活更为满意。

在另一项实验中，詹尼弗·克罗克和丽萨·盖勒（Crocker & Gallo，1985）发现，与那些在实验中完成以“我希望我是……”开头的句子的被试相比，那些完成五句“我很高兴我是……”句子的被试在之后的测验中，表达出更少的抑郁迹象，对自己的生活更满意。意识到他人的境遇更糟糕能让我们更看重自己的幸福。一则波斯谚语是这样说的：“我因没有鞋穿而沮丧，直到我发现还有人没有脚。”向下的社会比较使我们更容易感到满足。

同想象中较差的自我进行向下的社会比较也是一种提高满意度的方式。在一项实验中，敏京库及其同事（Koo， 2008）要求被试写出他们有可能再也无法见到自己爱人的场景。与那些被要求写下可以与爱人见面的被试相比，那些想象再也不能拥有那种浪漫关系的人拥有更高的满意感。你能想象在你的生活中很棒的事情再也不会发生吗？对我来说这很容易，我可以想象我再也没有机会写作并出版这本书了。只是这样想想就让我更满意现在的生活。

社会心理学还通过它对美好生活的研究来对可持续的未来有所贡献。如果物质主义不能提高生活质量，那么什么能够做到这一点呢？

● 亲密、支持性的关系。我们最深层次的需求只有通过亲密的支持性的关系才能获得满足。那些被亲密的友情和忠贞的婚姻所支持的个体更可能宣布自己是“非常快乐”的人。

● 团体信仰和其他自愿的组织经常是这些联系的来源，也是充满意义和希望的生活的来源。这有利于我们解释自从1972年以来全美民意调查研究中心对46 000个美国人的调查发现：那些很少或从未参加过宗教礼拜的人当中有27%的人声称自己非常快乐，而那些多次参加礼拜的人们中有48%声称自己非常快乐。

● 积极的思维习惯。乐观、自尊、知觉到的控制感和外向性也是幸福体验和幸福生活的标志。

● 全神贯注的流畅感。表现个人技能的工作和休闲经历也是幸福生活的标志。塞克斯密哈里（Csikszentmihalyi, 1990, 1999）指出，在绝对的紧张焦虑与兴趣全无的无聊冷漠之间还存在着一个区域，在这里人们可以体验到全神贯注的流畅感，这是一种最佳状态，即沉浸在一种活动中，我们失去了对自己和时间的意识。当使用电子寻呼机来抽样调查人们的体验时，人们所报告的最快乐的享受并不是

在无意识安静的时候，而是全身心地投入一种忘我的精神挑战之中。实际上，一种休闲活动越不昂贵（而卷入程度越深），人们在这项活动中会感觉自己越快乐。很多人在从事园艺活动时，会比玩汽艇时更快乐，和朋友谈话会比观看电视更愉悦。低消费的娱乐活动通常被证实是令人满意的。

这的确是个好消息。那些有助于真正美好生活的东西——亲密牢固的友谊、充满希望的信仰、积极的思维习惯、全身心投入的活动——是经久不衰的。而这种观点与不丹国王吉格梅·辛格·旺楚克的核心思想不谋而合。他认为“国民的总体幸福感要比国民生产总值更重要。”不丹研究中心的泰德曼（Tideman， 2003）这样解释道：“国民幸福总值，旨在促进真正的发展和可持续性，是通过测量生活质量获得的，而不仅仅是产品和消费的总和。”现在其他国家也在评估国民生活质量。

参考文献

ABELSON, R. P., KINDER, D. R., PETERS, M. D., & FISKE, S. T. (1982). Affective and semantic compo-nents in political person perception. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 619- 630.

ABRAMS, D., WETHERELL, M., COCHRANE, S., HOGG, M. A., & TURNER, J. C. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, confor-mity and group polarization. British Journal of Social Psychology, 29, 97- 119.

ABRAMSON, L. Y. (Ed.). (1988). Social cognition and clinical psychology: A synthesis. New York: Guilford.

ABRAMSON, L. Y., METALSKY, G. I., & ALLOY, L. B. (1989). Hopelessness depression: A theory-based subtype. Psychological Review, 96, 358- 372.

ACHA (2006). American College Health Association National College Health Assessment. Baltimore, MD: American College Health Association (acha-ncha.org).

ACITELLI, L. K., & ANTONUCCI, T. C. (1994). Gender differences in the link between marital support and satisfaction in older couples. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 688- 698.

ACKERMANN, R., & DERUBEIS, R. J. (1991). Is depressive realism real? Clinical Psychology Review, 11, 565- 584.

ADAIR, J. G., DUSHENKO, T. W., & LINDSAY, R. C. L. (1985). Ethical regulations and their impact on research practice. American Psychologist, 40, 59- 72.

ADAMS, G., GARCIA, D. M., PURDIE-VAUGHNS, V., & STEELE, C. M. (2006). The detrimental effects of a suggestion of sexism in an instruction situation. Journal of Experimental Social Psychology, 42, 602- 615.

ADAMS, J. M., & JONES, W. H. (1997). The conceptualization of marital commitment: An integrative analysis. Journal of Personality and Social Psychology, 72, 1177- 1196.

ADDIS, M. E., & MAHALIK, J. R. (2003). Men, masculinity, and the contexts of help seeking. American Psychologist, 58, 5- 14.

ADLER, N. E., BOYCE, T., CHESNEY, M. A., COHEN, S., FOLKMAN, S., KAHN, R. L., & SYME, S. L. (1993). Socioeconomic inequalities in health: No easy solution. Journal of the American Medical Association, 269, 3140- 3145.

ADLER, N. E., BOYCE, T., CHESNEY, M. A., COHEN, S., FOLKMAN, S., KAHN, R. L., & SYME, S. L. (1994). Socioeconomic status and health: The challenge of the gradient. American Psychologist, 49, 15- 24.

ADLER, R. P., LESSER, G. S., MERINGOFF, L. K., ROBERTSON, T. S., & WARD, S. (1980). The effects of television advertising on children. Lexington, MA: Lexington Books.

ADLER, S. J. (1994). The jury. New York: Times Books.

ADORNO, T., FRENKEL-BRUNSWIK, E., LEVINSON, D., & SANFORD, R. N. (1950). The authoritarian personality. New York: Harper.

AIELLO, J. R., & DOUTHITT, E. Z. (2001). Social facilitation from Triplett to electronic performance monitoring. Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 5, 163@180.

AIELLO, J. R., THOMPSON, D. E., & BRODZINSKY, D. M. (1983). How funny is crowding anyway? Effects of room size, group size, and the introduction of humor. Basic and Applied Social Psychol-ogy, 4, 193@207.

ALLEE, W. C., & MASURE, R. M. (1936). A comparison of maze behavior in paired and isolated shell-parakeets (Melopsittacus undulatus Shaw) in a two-alley problem box. Journal of Comparative Psychology, 22, 131@155.

ALLISON, S. T., MACKIE, D. M., MULLER, M. M., & WORTH, L. T. (1993). Sequential correspondence biases and perceptions of change: The Castro studies revisited. Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 151@157.

ALLISON, S. T., MCQUEEN, L. R., & SCHAERFL, L. M. (1992). Social decision making processes and the equal partitionment of shared resources. Journal of Experimental Social Psychology, 28, 23@42.

ALLOY, L. B., & ABRAMSON, L. Y. (1979). Judgment of contingency in depressed and nondepressed students: Sadder but wiser? Journal of Experimental Psychology: General, 108, 441@485.

ALLOY, L. B., ABRAMSON, L. Y., GIBB, B. E., CROSSFIELD, A. G., PIERACCI, A. M., SPASOJEVIC, J., &

STEINBERG, J. A. (2004). Developmental antecedents of cognitive vulnerability to depression: Review of findings from the cognitive vulnerability to depression project. Journal of Cognitive Psychotherapy, 18, 115@133.

ALLOY, L. B., ABRAMSON, L. Y., WHITEHOUSE, W. G., HOGAN, M. E., TASHMAN, N. A., STEINBERG, D. L., ROSE, D. T., & DONOVAN, P. (1999). Depressogenic cognitive styles: Predictive validity, informa-tion processing and personality characteristics, and developmental origins. Behaviour Research and Therapy, 37, 503@531.

ALLOY, L. B., ALBRIGHT, J. S., ABRAMSON, L. Y., & DYKMAN, B. M. (1990). Depressive realism and nonde-pressive optimistic illusions: The role of the self. In R. E. Ingram (Ed.), Contemporary psychological approaches to depression: Theory, research and treatment. New York: Plenum.

ALLPORT, F. H. (1920). The influence of the group upon association and thought. Journal of Experimental Psychology, 3, 159@182.

ALLPORT, G. W. (1958). The nature of prejudice (abridged). Garden City, NY: Anchor Books.

ALLPORT, G. W., & ROSS, J. M. (1967). Personal religious orientation and prejudice. Journal of Personality and Social Psychology, 5, 432@443.

ALTEMEYER, R., & HUNSBERGER, B. (1992). Authoritarianism, religious fundamentalism, quest, and prejudice. International Journal for the Psychology of Religion, 2, 113@133.

ALTMAN, I., & VINSEL, A. M. (1978). Personal space: An analysis of E. T. Hall's proxemics framework. In I. Altman & J. Wohlwill (Eds.), Human behavior and the environment. New York: Plenum.

AMBADY, N., BERNIERI, F. J., & RICHESON, J. A. (2000). Toward a histology of social behavior: Judgmental accuracy from thin slices of the behavioral stream. In M. P. Zanna (Ed.), Advances in Experimen-tal Social Psychology, 32, 201@271.

AMBADY, N., & ROSENTHAL, R. (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 431@441.

AMERICAN ENTERPRISES. (1992, January/February). Women, men, marriages and ministers, p. 106.

AMERICAN MEDICAL ASSOCIATION (AMA). (2004, November 11). Women lead in number of medical school applications. Voice (ama-assn.org).

AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION. (1993). Violence and youth: Psychology's response. Volume I: Summary report of the American Psychological Assocation Commission on Violence and Youth. Wash-ington DC: Public Interest Directorate, American Psychological Association.

AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION. (2002). Ethical principles of psychologists and code of conduct 2002. Washington, DC: APA (www.apa.org/ethics/code2002.html).

AMIR, Y. (1969). Contact hypothesis in ethnic relations. Psychological Bulletin, 71, 319@342.

ANASTASI, J. S., & RHODES, M. G. (2005). An own-age bias in face recognition for children and older adults. Psychonomic Bulletin & Review, 12, 1043@1047.

ANASTASI, J. S., & RHODES, M. G. (2006). Evidence for an own-age bias in face recognition. North American Journal of Psychology, 8, 237@252.

ANDERSON, C. A. (2003). Video games and aggressive behavior. In D. Ravitch & J. P. Viteritti (Eds.), Kids stuff:

Marking violence and vulgarity in the popular culture. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

ANDERSON, C. A. (2004). An update on the effects of violent video games. Journal of Adolescence, 27, 113@122.

ANDERSON, C. A., & ANDERSON, D. C. (1984). Ambient temperature and violent crime: Tests of the linear and curvilinear hypotheses. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 91-97.

ANDERSON, C. A., & ANDERSON, K. B. (1998). Temperature and aggression: Paradox, controversy, and a (fairly) clear picture. In R. G. Geen & E. Donnerstein (Eds.), Human aggression: Theories, research, and implications for social policy. San Diego: Academic Press.

ANDERSON, C. A., ANDERSON, K. B., DORR, N., DENEVE, K. M., & FLANAGAN, M. (2000). Temperature and aggression. In M. P. Zanna (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology. San Diego: Academic Press.

ANDERSON, C. A., BENJAMIN, A. J., JR., & BARTHOLOW, B. D. (1998). Does the gun pull the trigger? Automatic priming effects of weapon pictures and weapon names. Psychological Science, 9, 308-314.

ANDERSON, C. A., BERKOWITZ, L., DONNERSTEIN, E., HUESMANN, L. R., JOHNSON, J. D., LINZ, D., MALAMUTH, N. M., & WARTELLA, E. (2003). The influence of media violence on

youth. Psychological Science in the Public Interest, 4(3), 81-110.

ANDERSON, C. A., BUCKLEY, K. E., & CARNAGEY, N. L. (2008). Creating your own hostile environment: A laboratory examination of trait aggressiveness and the violence escalation cycle. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 462-473.

ANDERSON, C. A., & BUSHMAN, B. J. (2001). Effects of violent video games on aggressive behavior, aggressive cognition, aggressive affect, physiological arousal, and prosocial behavior: A meta-analytic review of the scientific literature. Psychological Science, 12, 353-359.

ANDERSON, C. A., CARNAGEY, N. L., FLANAGAN, M., BENJAMIN, A. J., JR., EUBANKS, J., & VALENTINE, J.C. (2004). Violent video games: Specific effects of violent content on aggressive thoughts and behavior. Advances in Experimental Social Psychology, 36, 199-249.

ANDERSON, C. A., & GENTILE, D. A. (2008). Media violence, aggression, and public policy. In E.Borgida & S. Fiske (Eds.), Beyond common sense: Psychological science in the courtroom. Malden, MA: Blackwell.

ANDERSON, C. A., GENTILE, D. A., & BUCKLEY, K. E. (2007). Violent video game effects on children and adolescents: Theory, research, and public policy. New York: Oxford University Press.

ANDERSON, C. A., & HARVEY, R. J. (1988). Discriminating between problems in living: An examina-tion of measures of depression, loneliness, shyness, and social anxiety. Journal of Social and Clinical Psychology, 6, 482-491.

ANDERSON, C. A., HOROWITZ, L. M., & FRENCH, R. D. (1983). Attributional style of lonely and depressed people. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 127-136.

ANDERSON, C. A., LINDSAY, J. J., & BUSHMAN, B. J. (1999). Research in the psychological laboratory: Truth or triviality? Current Directions in Psychological Science, 8, 3-9.

ANDERSON, C. A., MILLER, R. S., RIGER, A. L., DILL, J. C., & SEDIKIDES, C. (1994). Behavioral and characterological attributional styles as predictors of depression and loneliness: Review, refine-ment, and test. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 549-558.

ANDERSON, C. A., SAKAMOTO, A., GENTILE, D. A., IHORI, N., SHIBUYA, A., YUKAWA, S., NAITO, M., &

KOBAYASHI, K. (2008). Longitudinal effects of violent video games on aggression in Japan and the United States. Pediatrics, 122, e1067-e1072.

ANDERSON, S. L., ADAMS, G., & PLAUT, V. C. (2008). The cultural grounding of personal relationship: The importance

of attractiveness in everyday life. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 352-368.

ANTONIO, A. L., CHANG, M. J., HAKUTA, K., KENNY, D. A., LEVIN, S., & MILEM, J. F. (2004). Effects of racial diversity on complex thinking in college students. Psychological Science, 15, 507-510.

AP/IPSOS. (2006, May 4). Associated Press/Ipsos Poll data reported by personal correspondence with Michael Gross.

ARCHER, D., & GARTNER, R. (1976). Violent acts and violent times: A comparative approach to post-war homicide rates. American Sociological Review, 41, 937-963.

ARCHER, J. (1991). The influence of testosterone on human aggression. British Journal of Psychology, 82, 1-28.

ARCHER, J. (2000). Sex differences in aggression between heterosexual partners: A meta-analytic review. Psychological Bulletin, 126, 651-680.

ARCHER, J. (2004). Sex differences in aggression in real-world settings: A meta-analytic review. Review of General Psychology, 8, 291-322.

ARCHER, J. (2007). A cross-cultural perspective on physical aggression between partners. Issues in Forensic Psychology, No. 6, 125-131.

ARENDT, H. (1963). Eichmann in Jerusalem: A report on the banality of evil. New York: Viking.

ARGYLE, M., & HENDERSON M. (1985). The anatomy of relationships. London: Heinemann.

ARGYLE, M., SHIMODA, K., & LITTLE, B. (1978). Variance due to persons and situations in England and Japan. British Journal of Social and Clinical Psychology, 17, 335-337.

ARIZA, L. M. (2006, January). Virtual Jihad: The Internet as the ideal terrorism recruiting tool. Scientific American, pp. 18-21.

ARKIN, R. M., & BURGER, J. M. (1980). Effects of unit relation tendencies on interpersonal attraction. Social Psychology Quarterly, 43, 380-391.

ARMOR, D. A., & SACKETT, A. M. (2006). Accuracy, error, and bias in predictions for real versus hypothetical events. Journal of Personality and Social Psychology, 91, 583-600.

ARMOR, D. A., & TAYLOR, S. E. (1996). Situated optimism: Specific outcome expectancies and self-regulation. In M. P. Zanna (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 30). San Diego: Academic Press.

ARMS, R. L., RUSSELL, G. W., & SANDILANDS, M. L. (1979). Effects on the hostility of spectators of viewing aggressive sports. Social Psychology Quarterly, 42, 275-279.

ARON, A., & ARON, E. (1989). The heart of social psychology, 2nd ed. Lexington, MA: Lexington Books.

ARON, A., & ARON, E. N. (1994). Love. In A. L. Weber & J. H. Harvey (Eds.), Perspective on close relationships. Boston: Allyn & Bacon.

ARON, A., DUTTON, D. G., ARON, E. N., & IVERSON, A. (1989). Experiences of falling in love. Journal of Social and Personal Relationships, 6, 243-257.

ARON, A., FISHER, H., MASHEK, D. J., STRONG, G., LI, H., & BROWN, L. L. (2005). Reward, motivation, and emotion systems associated with early-stage intense romantic love. Journal of Neurophysiology, 94, 327-337.

ARONSON, E. (2004). Reducing hostility and building compassion: Lessons from the jigsaw classroom. In A. G. Miller (Ed.), The social psychology of good and evil. New York: Guilford.

ARONSON, E., BREWER, M., & CARLSMITH, J. M. (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), Handbook of social psychology (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ARONSON, E., & GONZALEZ, A. (1988). Desegregation, jigsaw, and the Mexican-American experience. In P. A. Katz & D. Taylor (Eds.), Towards the elimination of racism: Profiles in controversy. New York: Plenum.

ARONSON, E., & MILLS, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 177-181.

ARRIAGA, X. B. (2001). The ups and downs of dating: Fluctuations in satisfaction in newly formed romantic relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 754-765.

ARRIAGA, X. B., & AGNEW, C. R. (2001). Being committed: Affective, cognitive, and conative components of relationship commitment. Personality and Social Psychology Bulletin, 27, 1190-1203.

ARROW, K. J., & 21 OTHERS. (2008). The promise of prediction markets. Science, 320, 877-878.

ASAPS. (2005). Cosmetic surgery quick facts: 2004 ASAPS statistics. The American Society for Aesthetic Plastic Surgery (www.surgery.org).

ASCH, S. E. (1955, November). Opinions and social pressure. Scientific American, pp. 31-35.

ASENDORPF, J. B. (1987). Videotape reconstruction of emotions and cognitions related to shyness. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 541-549.

ASHER, J. (1987, April). Born to be shy- psychology today, pp. 56-64.

ASSOCIATED PRESS (AP). (1993, June 10). Walking past a dying man. New York Times (via Associated Press).

ASSOCIATED PRESS (AP). (2007, January 12). China facing major gender imbalance. Associated Press release.

ASTIN, A. W., GREEN, K. C., KORN, W. S., & SCHALIT, M. (1987). The American freshman: National norms for Fall 1987. Los Angeles: Higher Education Research Institute, UCLA.

AUBREY, J. S., & TAYLOR, L. D. (2009). The role of lad magazines in priming men-s chronic and temporary appearance-related schemata: An investigation of longitudinal and experimental findings. Human Communication Research, 35, 28-58.

AVERILL, J. R. (1983). Studies on anger and aggression: Implications for theories of emotion. American Psychologist, 38, 1145-1160.

AXSOM, D., YATES, S., & CHAIKEN, S. (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 30-40.

AZRIN, N. H. (1967, May). Pain and aggression. Psychology Today, pp. 27-33.

BACHMAN, J. G., & O'MALLEY, P. M. (1977). Self-esteem in young men: A longitudinal analysis of the impact of educational and occupational attainment. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 365-380.

BACK, M. D., SCHMUKLE, S. C., & EGLOFF, B. (2008). Becoming friends by chance. Psychological Science, 19, 439-440.

BAILENSON, J. N., IYENGAR, S., YEE, N., & COLLINS, N. (2009). Facial similarity between voters and candidates causes influence. Public Opinion Quarterly.

BAILEY, J. M., GAULIN, S., AGYEI, Y., & GLADUE, B. A. (1994). Effects of gender and sexual orientation on evolutionary relevant aspects of human mating psychology. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 1081- 1093.

BAILEY, J. M., KIRK, K. M., ZHU, G., DUNNE, M. P., & MARTIN, N. G. (2000). Do individual differences in sociosexuality represent genetic or environmentally contingent strategies? Evidence from the Australian Twin Registry. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 537- 545.

BAIZE, H. R., JR., & SCHROEDER, J. E. (1995). Personality and mate selection in personal ads: Evolutionary preferences in a public mate selection process. Journal of Social Behavior and Personality, 10, 517- 536.

BANAJI, M. R. (2004). The opposite of a great truth is also true: Homage of Koan #7. In J. T. Jost, M. R. Banaji, & D. A. Prentice (Eds.), Perspectivism in social psychology: The yin and yang of scientific progress. Washington, DC: American Psychological Association.

BANDURA, A. (1979). The social learning perspective: Mechanisms of aggression. In H. Toch (Ed.), Psychology of crime and criminal justice. New York: Holt, Rinehart & Winston.

BANDURA, A. (1997). Self-efficacy: The exercise of control. New York: Freeman.

BANDURA, A. (2004). Swimming against the mainstream: The early years from chilly tributary to trans-formative mainstream. Behaviour Research and Therapy, 42, 613- 630.

BANDURA, A., PASTORELLI, C., BARBARANELLI, C., & CAPRARA, G. V. (1999). Self-efficacy pathways to childhood depression. Journal of Personality and Social Psychology, 76, 258- 269.

BANDURA, A., ROSS, D., & ROSS, S. A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. Journal of Abnormal and Social Psychology, 63, 575- 582.

BANDURA, A., & WALTERS, R. H. (1959). Adolescent aggression. New York: Ronald Press.

BANDURA, A., & WALTERS, R. H. (1963). Social learning and personality development. New York: Holt, Rinehart & Winston.

BANKS, S. M., SALOVEY, P., GREENER, S., ROTHMAN, A. J., MOYER, A., BEAUVAIS, J., & EPEL, E. (1995). The effects of message framing on mammography utilization. Health Psychology, 14, 178- 184.

BARASH, D. P. (2003, November 7). Unreason's seductive charms. Chronicle of Higher Education (www.chronicle.com/free/v50/i11/11b00601.htm).

BARBER, B. M., & ODEAN, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence and common stock investment. Quarterly Journal of Economics, 116, 261- 292.

BARBER, N. (2000). On the relationship between country sex ratios and teen pregnancy rates: A replication. Cross-Cultural Research, 34, 327- 333.

BARGH, J. A., & CHARTRAND, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. American Psycholo-gist, 54, 462- 479.

BARGH, J. A., & FERGUSON, M. J. (2000). Beyond behaviorism: On the automaticity of higher mental processes. Psychological Bulletin, 126, 925- 945.

BARGH, J. A., & MCKENNA, K. Y. A. (2004). The Internet and social life. Annual Review of Psychology, 55, 573- 590.

BARGH, J. A., MCKENNA, K. Y. A., & FITZSIMONS, G. M. (2002). Can you see the real me? Activation and expression of the "true self" on the Internet. Journal of Social Issues, 58, 33- 48.

BAR-HAIM, Y., ZIV, T., LAMY, D., & HODES, R. M. (2006). Nature and nurture in own-race face pro-cessing. Psychological Science, 17, 159- 163.

BARLETT, C., BRANCH, O., RODEHEFFER, C., & HARRIS, R. (2009). How long do the short-term violent video game effects last? Aggressive Behavior, 35, 225- 236.

BARLETT, C. P., HARRIS, R. J., & BRUEY, C. (2008). The effect of the amount of blood in a violence video game on aggression, hostility, and arousal. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 539- 546.

BARNES, E. (2008, August 24). Scots heroine of Auschwitz who gave her life for young Jews. Scotland on Sunday, p. 3.

BARNETT, P. A., & GOTLIB, I. H. (1988). Psychosocial functioning and depression: Distinguishing among antecedents, concomitants, and consequences. Psychological Bulletin, 104, 97- 126.

BARON, J., & HERSHEY, J. C. (1988). Outcome bias in decision evaluation. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 569- 579.

BARON, L., & STRAUS, M. A. (1984). Sexual stratification, pornography, and rape in the United States. In N. M. Malamuth & E. Donnerstein (Eds.), Pornography and sexual aggression. New York: Academic Press.

BARON, R. A., MARKMAN, G. D., & BOLLINGER, M. (2006). Exporting social psychology: Effects of attractiveness on perceptions of entrepreneurs, their ideas for new products,

and their financial success. Journal of Applied Social Psychology, 36, 467-492.

BARON, R. M., MANDEL, D. R., ADAMS, C. A., & GRIFFEN, L. M. (1976). Effects of social density in university residential environments. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 434-446.

BARON, R. S. (1986). Distraction-conflict theory: Progress and problems. In L.Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology, Orlando, FL: Academic Press.

BARON, R. S. (2000). Arousal, capacity, and intense indoctrination. Personality and Social Psychology Review, 4, 238-254.

BARONGAN, C., & HALL, G. C. N. (1995). The influence of misogynous rap music on sexual aggres-sion against women. Psychology of Women Quarterly, 19, 195-207.

BARRY, D. (1995, January). Bored stiff. Funny Times, p. 5.

BARRY, D. (1998). Dave Barry turns 50. New York: Crown.

BAR-TAL, D. (2004). The necessity of observing real life situations: Palestinian-Israeli violence as a laboratory for learning about social behaviour. European Journal of Social Psychology, 34, 677-701.

BARTHOLOW, B. C., ANDERSON, C. A., CARNAGEY, N. L., & BENJAMIN, A.J., JR. (2004). Interactive effects of life experience and situational cues on aggression: The weapons priming effect in hunters and nonhunters. Journal of Experimental Social Psychology, 41, 48-60.

BARTHOLOW, B. C., & HEINZ, A. (2006). Alcohol and aggression without consumption: Alcohol cues, aggressive thoughts, and hostile perception bias. Psychological Science, 17, 30-37.

BARTHOLOW, B. C., SESTIR, M. A., & DAVIS, E. B. (2005). Correlates and consequences of exposure to video game violence: Hostile personality, empathy, and aggressive behavior. Personality and Social Psychology Bulletin, 31, 1573-1586.

BARTHOLOW, B. D., BUSHMAN, B. J., & SESTIR, M. A. (2006). Chronic violent video game exposure and desensitization: Behavioral and event-related brain potential data. Journal of Experimental Social Psychology, 42(4), 532-539.

BASILE, K. C., CHEN, J., LYNBERG, M. C., & SALTZMAN, L. E. (2007). Prevalence and characteristics of sexual violence victimization. Violence and Victims, 22, 437-448.

BASSILI, J. N. (2003). The minority slowness effect: Subtle inhibitions in the expression of views not shared by others. Journal of Personality and Social Psychology, 84, 261-276.

BATSON, C. D. (1991). The altruism question: Toward a social-psychological answer. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BATSON, C. D. (2006). “Not all self-interest after all: Economics of empathy-induced altruism. In D.De Cremer, M. Zeelenberg, & J. K. Murnighan (Eds.), Social psychology and economics. Mahwah, NJ: Erlbaum.

BATSON, C. D., & MORAN, T. (1999). Empathy-induced altruism in a prisoner’s dilemma. European Journal of Social Psychology, 29, 909-924.

BATSON, C. D., SCHOENRADE, P., & VENTIS, W. L. (1993). Religion and the individual: A social-psychologi-cal perspective. New York: Oxford University Press.

BATSON, C. D., SYMPSON, S. C., HINDMAN, J. L., DECRUZ, P., TODD, R. M., JENNINGS, G., & BURRIS, C.T. (1996). “I’ve been there, too: Effect on empathy of prior experience with a need. Personal-ity and Social Psychology Bulletin, 22, 474-482.

BATSON, C. D., & VENTIS, W. L. (1982). The religious experience: A social psychological perspective. New York: Oxford University Press.

BAUMEISTER, R. (1996). Should schools try to boost self-esteem? Beware the dark side. American Educator, 20, 14-19, 43.

BAUMEISTER, R. (2005). Rejected and alone. The Psychologist, 18, 732-735.

BAUMEISTER, R. (2007). Is there anything good about men? Address to the American Psychological Association convention.

BAUMEISTER, R. F. (2005). The cultural animal: Human nature, meaning, and social life. New York: Oxford University Press.

BAUMEISTER, R. F., & BRATSLAVSKY, E. (1999). Passion, intimacy, and time: Passionate love as a func-tion of change in intimacy. Personality and Social Psychology Review, 3, 49-67.

BAUMEISTER, R. F., BRATSLAVSKY, E., FINKENAUER, C., & VOHS, D. K. (2001). Bad is stronger than good. Review of General Psychology, 5, 323-370.

BAUMEISTER, R. F., BRATSLAVSKY, E., MURAVEN, M., & TICE, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? Journal of Personality and Social Psychology, 74, 1252-1265.

BAUMEISTER, R. F., CAMPBELL, J. D., KRUEGER, J. I., & VOHS, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? Psychological Science in the Public Interest, 4(1), 1-44.

BAUMEISTER, R. F., & LEARY, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachment as a fundamental human motivation. Psychological Bulletin, 117, 497-529.

BAUMEISTER, R. F., & VOHS, K. (2004). Sexual economics: Sex as female resource for social exchange in heterosexual interactions. Personality and Social Psychology Bulletin, 8, 339-363.

BAUMEISTER, R. F., & WOTMAN, S. R. (1992). Breaking hearts: The two sides of unrequited love. New York: Guilford.

BAUMHART, R. (1968). An honest profit. New York: Holt, Rinehart & Winston.

BAXTER, T. L., & GOLDBERG, L. R. (1987). Perceived behavioral consistency underlying trait attribu-tions to oneself and another: An extension of the actor-observer effect. Personality and Social Psychology Bulletin, 13, 437-447.

BAYER, E. (1929). Beitrage zur zeikomponenten theorie des hungers. Zeitschrift fur Psychologie, 112, 1-54.

BAZERMAN, M. H. (1986, June). Why negotiations go wrong. Psychology Today, pp. 54-58.

BBC (2008, November 21). Pirates “gained $150m this year? (news.bbc.co.uk).

BEALS, K. P., PEPLAU, L. A., & GABLE, S. L. (2009). Stigma management and well-being: The role of perceived social support, emotional processing, and suppression. Personality and Social Psychol-ogy Bulletin, 35, 867-879.

BEAMAN, A. L., BARNES, P. J., KLENTZ, B., & MCQUIRK, B. (1978). Increasing helping rates through information dissemination: Teaching pays. Personality and Social Psychology Bulletin, 4, 406-411.

BEAMAN, A. L., & KLENTZ, B. (1983). The supposed physical attractiveness bias against supporters of the women's movement: A meta-analysis. Personality and Social Psychology Bulletin, 9, 544-550.

BEAMAN, A. L., KLENTZ, B., DIENER, E., & SVANUM, S. (1979). Self-awareness and transgression in children: Two field studies. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1835-1846.

BEAULIEU, C. M. J. (2004). Intercultural study of personal space: A case study. Journal of Applied Social Psychology, 34, 794-805.

BECK, A. T., & YOUNG, J. E. (1978, September). College blues. Psychology Today, pp. 80-92.

BELL, P. A. (1980). Effects of heat, noise, and provocation on retaliatory evaluative behavior. Journal of Social Psychology, 110, 97-100.

BELLUCK, P. (2008, June 15). Gay couples find marriage is a mixed bag. New York Times (www.nytimes.com).

BELSON, W. A. (1978). Television violence and the adolescent boy. Westmead, England: Saxon House, Teakfield Ltd.

BEM, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychol-ogy (Vol. 6). New York: Academic Press.

BEM, D. J., & MCCONNELL, H. K. (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenom-ena: On the salience of premanipulation attitudes. Journal of Personality and Social Psychology, 14, 23-31.

BENNETT, R. (1991, February). Pornography and extrafamilial child sexual abuse: Examining the rela-tionship. Unpublished manuscript, Los Angeles Police Department Sexually Exploited Child Unit.

BENNIS, W. (1984). Transformative power and leadership. In T. J. Sergiovani & J. E. Corbally (Eds.), Leadership and organizational culture. Urbana: University of Illinois Press.

BERG, J. H. (1984). Development of friendship between roommates. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 346-356.

BERG, J. H. (1987). Responsiveness and self-disclosure. In V. J. Derlega & J. H. Berg (Eds.), Self-disclosure:

Theory, research, and therapy. New York: Plenum.

BERG, J. H., & MCQUINN, R. D. (1986). Attraction and exchange in continuing and noncontinuing dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 942-952.

BERGER, J., & HEATH, C. (2008). Who drives divergence? Identity signaling, outgroup dissimilarity, and the abandonment of cultural tastes. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 593-607.

BERKOWITZ, L. (1968, September). Impulse, aggression and the gun. Psychology Today, pp. 18-22.

BERKOWITZ, L. (1978). Whatever happened to the frustration-aggression hypothesis? American Behavioral Scientists, 21, 691-708.

BERKOWITZ, L. (1981, June). How guns control us. Psychology Today, pp. 11-12.

BERKOWITZ, L. (1983). Aversively stimulated aggression: Some parallels and differences in research with animals and humans. American Psychologist, 38, 1135-1144.

BERKOWITZ, L. (1984). Some effects of thoughts on anti- and prosocial influences of media events: A cognitive-neoassociation analysis, Psychological Bulletin, 95, 410-427.

BERKOWITZ, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. Psychological Bulletin, 106, 59-73.

BERKOWITZ, L. (1995). A career on aggression. In G. G. Brannigan & M. R. Merrens (Eds.), The social psychologists: Research adventures. New York: McGraw-Hill.

BERKOWITZ, L. (1998). Affective aggression: The role of stress, pain, and negative affect. In R. G. Geen & E. Donnerstein (Eds.), Human aggression: Theories, research, and implications for social policy. San Diego: Academic Press.

BERKOWITZ, L., & GEEN, R. G. (1966). Film violence and the cue properties of available targets. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 525- 530.

BERKOWITZ, L., & LEPAGE, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. Journal of Personality and Social Psychology, 7, 202- 207.

BERNDSEN, M., SPEARS, R., VAN DER PLIGHT, J., & MCGARTY, C. (2002). Illusory correlation and stereotype formation: Making sense of group differences and cognitive biases. In C. McGarty, V. Y. Yzerbyt, & R. Spears (Eds.), Stereotypes as explanations: The formation of meaningful beliefs about social groups. New York: Cambridge University Press.

BERNSTEIN, M. J., YOUNG, S. G., & HUGENBERG, K. (2007). The cross-category effect. Mere social categori-zation is

sufficient to elicit an own-group bias in face recognition. Psychological Science, 18, 706- 712.

BERSCHEID, E. (1981). An overview of the psychological effects of physical attractiveness and some comments upon the psychological effects of knowledge of the effects of physical attractiveness. In W. Lucker, K. Ribbens, & J. A. McNamera (Eds.), Logical aspects of facial form (craniofacial growth series). Ann Arbor: University of Michigan Press.

BERSCHEID, E., BOYE, D., & WALSTER (HATFIELD), E. (1968). Retaliation as a means of restoring equity. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 370- 376.

BERSCHEID, E., DION, K., WALSTER (HATFIELD), E., & WALSTER, G. W. (1971). Physical attractiveness and dating choice: A test of the matching hypothesis. Journal of Experimental Social Psychology, 7, 173- 189.

BERSCHEID, E., GRAZIANO, W., MONSON, T., & DERMER, M. (1976). Outcome dependency: Attention, attribution, and attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 978- 989.

BERSCHEID, E., SNYDER, M., & OMOTO, A. M. (1989). Issues in studying close relationships: Conceptu-alizing and measuring closeness. In C. Hendrick (Ed.), Review of personality and social psychology (Vol. 10). Newbury Park, CA: Sage.

BERSCHEID, E., WALSTER, G. W., & HATFIELD (WAS WALSTER), E. (1969). Effects of accuracy and positivity of evaluation on liking for the evaluator. Unpublished manuscript. Summarized by E.Berscheid and E. Walster (Hatfield) (1978), Interpersonal attraction. Reading, MA: Addison-Wesley.

BETTENCOURT, B. A., DILL, K. E., GREATHOUSE, S. A., CHARLTON, K., & MULHOLLAND, A. (1997). Evaluations of ingroup and outgroup members: The role of category-based expectancy violation. Journal of Experimental Social Psychology, 33, 244 - 275.

BETTENCOURT, B. A., & KERNAHAN, C. (1997). A meta-analysis of aggression in the presence of violent cues: Effects of gender differences and aversive provocation. Aggressive Behavior, 23, 447- 456.

BETTENCOURT, B. A., TALLEY, A., BENJAMIN, A. J., & VALENTINE, J. (2006). Personality and aggressive behavior under provoking and neutral conditions: A meta-analytic review. Psychological Bulletin, 132, 751- 777.

BIANCHI, S. M., MILKIE, M. A., SAYER, L. C., & ROBINSON, J. P. (2000). Is anyone doing the housework? Trends in the gender division of household labor. Social Forces, 79, 191-228.

BIERNAT, M. (2003). Toward a broader view of social stereotyping. American Psychologist, 58, 1019- 1027.

BIERNAT, M., & KOBRYNOWICZ, D. (1997). Gender- and race-based standards of competence: Lower minimum standards but higher ability standards for devalued groups. Journal of Personality and Social Psychology, 72, 544- 557.

BIERNAT, M., VESCIO, T. K., & GREEN, M. L. (1996). Selective self-stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 71, 1194- 1209.

BILLIG, M., & TAJFEL, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. European Journal of Social Psychology, 3, 27- 52.

BINDER, J., ZAGEFKA, H., BROWN, R., FUNKE, F., KESSLER, T., MUMMENDEY, A., MAQUIL, A., DEMOULIN, S., & LEYENS, J-P. (2009). Does contact reduce prejudice or does prejudice reduce contact? A longitudinal test of the contact hypothesis among majority and minority groups in three European countries. Journal of Personality and Social Psychology, 96, 843- 856.

BINGENHEIMER, J. B., BRENNAN, R. T., & EARLS, F. J. (2005). Firearm violence exposure and serious violent behavior. Science, 308, 1323- 1326.

BISHOP, B. (2004, April 4). The schism in U.S. politics begins at home: Growing gaps found from county to county in presidential race. American-Statesman (and personal correspondence, November 22, 2004).

BJÖRKQVIST, K. (1994). Sex differences in physical, verbal, and indirect aggression: A review of recent research. Sex Roles, 30, 177- 188.

BLACKBURN, R. T., PELLINO, G. R., BOBERG, A., & O' CONNELL, C. (1980). Are instructional improvement programs off target? Current Issues in Higher Education, 1, 31- 48.

BLAIR, C. A., THOMPSON, L. F., & WUENSCH, K. L. (2005). Electronic helping behavior: The virtual presence of others makes a difference. Basic and Applied Social Psychology, 27, 171- 178.

BLAKE, R. R., & MOUTON, J. S. (1962). The intergroup dynamics of win-lose conflict and problemsolving collaboration in union-management relations. In M. Sherif (Ed.), Intergroup relations and leadership. New York: Wiley.

BLAKE, R. R., & MOUTON, J. S. (1979). Intergroup problem solving in organizations: From theory to practice. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), The social psychology of intergroup relations. Monterey, CA: Brooks/Cole.

BLANCHARD, F. A., & COOK, S. W. (1976). Effects of helping a less competent member of a cooperating interracial group on the development of interpersonal attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 1245- 1255.

BLANK, H., NESTLER, S., VON COLLANI, G., & FISCHER, V. (2008). How many hindsight biases are there? Cognition, 106,

1408- 1440.

BLASS, T. (1996). Stanley Milgram: A life of inventiveness and controversy. In G. A. Kimble, C. A. Boneau, & M. Wertheimer (Eds.). Portraits of pioneers in psychology (Vol. II). Washington, DC: American Psychological Association.

BLASS, T. (1999). The Milgram paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. Journal of Applied Social Psychology, 29, 955- 978.

BLOCK, J., & FUNDER, D. C. (1986). Social roles and social perception: Individual differences in attribution and error. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1200 - 1207.

BODEN, J. M., FERGUSSON, D. M., & HORWOOD, L. J. (2008). Does adolescent self-esteem predict later life outcomes? A test of the causal role of self-esteem. Development and Psychopathology, 20, 319- 339.

BODENHAUSEN, G. V. (1993). Emotions, arousal, and stereotypic judgments: A heuristic model of affect and stereotyping. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception. San Diego: Academic Press.

BONANNO, G. A., RENNICKE, C., & DEKEL, S. (2005). Self-enhancement among high-exposure survivors of the September

11th terrorist attack: Resilience or social maladjustment? Journal of Personality and Social Psychology, 88, 984- 998.

BOND, C. F., JR., & TITUS, L. J. (1983). Social facilitation: A meta-analysis of 241 studies. Psychological Bulletin, 94, 265- 292.

BOND, M. H. (2004). Culture and aggression: From context to coercion. Personality and Social Psychol-ogy Review, 8, 62 - 78.

BONO, J. E., & JUDGE, T. A. (2004). Personality and transformational and transactional leadership: A meta-analysis. Journal of Applied Psychology, 89, 901- 910.

BONTA, B. D. (1997). Cooperation and competition in peaceful societies. Psychological Bulletin, 121, 299- 320.

BOOMSMA, D. I., CACIOPPO, J. T., SLAGBOOM, P. E., & POSTHUMA, D. (2006). Genetic linkage and association analysis for loneliness in Dutch twin and sibling pairs points to a region on chromosome 12q23-24. Behavior Genetics, 36, 137-146.

BORGIDA, E., & BREKKE, N. (1985). Psycholegal research on rape trials. In A. W. Burgess (Ed.), Rape and sexual assault: A research handbook. New York: Garland.

BORKENAU, P., & LIEBLER, A. (1993). Convergence of stranger ratings of personality and intelligence with self-

ratings, partner ratings, and measured intelligence. Journal of Personality and Social Psychology, 65, 546- 553.

BORNSTEIN, G., & RAPOPORT, A. (1988). Intergroup competition for the provision of step-level public goods: Effects of preplay communication. European Journal of Social Psychology, 18, 125- 142.

BORNSTEIN, G., RAPOPORT, A., KERPEL, L., & KATZ, T. (1989). Within- and between-group communication in intergroup competition for public goods. Journal of Experimental Social Psychology, 25, 422- 436.

BORNSTEIN, R. F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968- 1987. Psychological Bulletin, 106, 265- 289.

BORNSTEIN, R. F. (1999). Source amnesia, misattribution, and the power of unconscious perceptions and memories. Psychoanalytic Psychology, 16, 155- 178.

BORNSTEIN, R. F., GALLEY, D. J., LEONE, D. R., & KALE, A. R. (1991). The temporal stability of ratings of parents: Test-retest reliability and influence of parental contact. Journal of Social Behavior and Personality, 6, 641- 649.

BOSSARD, J. H. S. (1932). Residential propinquity as a factor in marriage selection. American Journal of Sociology, 38, 219- 224.

BOTHWELL, R. K., BRIGHAM, J. C., & MALPASS, R. S. (1989). Cross-racial identification. Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 19- 25.

BOTVIN, G. J., EPSTEIN, J. A., & GRIFFIN, K. W. (2008). A social influence model of alcohol use for inner-city adolescents: Family drinking, perceived drinking norms, and perceived social benefits of drinking. Journal of Studies on Alcohol and Drugs, 69, 397- 405.

BOTVIN, G. J., SCHINKE, S., & ORLANDI, M. A. (1995). School-based health promotion: Substance abuse and sexual behavior. Applied & Preventive Psychology, 4, 167- 184.

BOTWIN, M. D., BUSS, D. M., & SHACKELFORD, T. K. (1997). Personality and mate preferences: Five factors in mate selection and marital satisfaction. Journal of Personality, 65, 107- 136.

BOUAS, K. S., & KOMORITA, S. S. (1996). Group discussion and cooperation in social dilemmas. Personality and Social Psychology Bulletin, 22, 1144- 1150.

BOWER, G. H. (1987). Commentary on mood and memory. Behavioral Research and Therapy, 25, 443- 455.

BOYATZIS, C. J., MATILLO, G. M., & NESBITT, K. M. (1995). Effects of the “Mighty Morphin Power Rangers” on children’s aggression with peers. Child Study Journal, 25, 45- 55.

BRAVERMAN, J. (2005). The effect of mood on detection of covariation. Personality and Social Psychology Bulletin, 31, 1487- 1497.

BREHM, S., & BREHM, J. W. (1981). Psychological reactance: A theory of freedom and control. New York: Academic Press.

BRENNER, S. N., & MOLANDER, E. A. (1977, January-February). Is the ethics of business changing? Harvard Business Review, pp. 57- 71.

BREWER, M. B. (1987). Collective decisions. Social Science, 72, 140- 143.

BREWER, M. B., & GAERTNER, S. L. (2004). Toward reduction of prejudice: Intergroup contact and social categorization. In M. B. Brewer & M. Hewstone (Eds.), Self and social identity. Malden, MA: Blackwell.

BREWER, M. B., & MILLER, N. (1988). Contact and cooperation: When do they work? In P. A. Katz & D. Taylor (Eds.), Towards the elimination of racism: Profiles in controversy. New York: Plenum.

BREWER, M. B., & SILVER, M. (1978). In-group bias as a function of task characteristics. European Journal of Social Psychology, 8, 393- 400.

BRICKMAN, P., COATES, D. & JANOFF-BULMAN, R. J. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?

Journal of Personality and Social Psychology, 36, 917- 927.

BRITISH PSYCHOLOGICAL SOCIETY (2000). Code of conduct, ethical principles and guidelines. Leicester, UK: British Psychological Society (www.bps.org.uk/documents/Code.pdf).

BROCKNER, J., & HULTON, A. J. B. (1978). How to reverse the vicious cycle of low self-esteem: The importance of attentional focus. Journal of Experimental Social Psychology, 14, 564- 578.

BROCKNER, J., RUBIN, J. Z., FINE, J., HAMILTON, T. P., THOMAS, B., & TURETSKY, B. (1982). Factors affecting entrapment in escalating conflicts: The importance of timing. Journal of Research in Personality, 16, 247- 266.

BRODT, S. E., & ROSS, L. D. (1998). The role of stereotyping in overconfident social prediction. Social Cognition, 16, 228- 252.

BRODT, S. E., & ZIMBARDO, P. G. (1981). Modifying shyness-related social behavior through symptom misattribution. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 437- 449.

BRONFENBRENNER, U. (1961). The mirror image in Soviet-American relations. Journal of Social Issues, 17(3), 45- 56.

BROOKS, D. (2005, August 10). All cultures are not equal. New York Times (www.nytimes.com).

BROWN, D. E. (1991). Human universals. New York: McGraw-Hill.

BROWN, D. E. (2000). Human universals and their implications. In N. Roughley (Ed.), Being humans: Anthropological universality and particularity in transdisciplinary perspectives. New York: Walter de Gruyter.

BROWN, H. J., JR. (1990). P.S. I love you. Nashville: Rutledge Hill.

BROWN, J. D., NOVICK, N. J., LORD, K. A., & RICHARDS, J. M. (1992). When Gulliver travels: Social context, psychological closeness, and self-appraisals. Journal of Personality and Social Psychology, 62, 717- 727.

BROWN, J. D., & TAYLOR, S. E. (1986). Affect and the processing of personal information: Evidence for mood-activated self-schemata. Journal of Experimental Social Psychology, 22, 436- 452.

BROWN, R. (1965). Social psychology. New York: Free Press.

BROWN, R. (1987). Theory of politeness: An exemplary case. Paper presented to the Society of Experimental Social Psychology meeting. Cited by R. O. Kroker & L. A. Wood (1992), Are the rules of address universal? IV: Comparison of Chinese, Korean, Greek, and German usage. Journal of Cross-Cultural Psychology, 23, 148-162.

BROWN, R., MARAS, P., MASSER, B., VIVIAN, J., & HEWSTONE, M. (2001). Life on the ocean wave: Testing some intergroup hypotheses in a naturalistic setting. Group Processes and Intergroup Relations, 4, 81-97.

BROWN, R., VIVIAN, J., & HEWSTONE, M. (1999). Changing attitudes through intergroup contact: The effects of group membership salience. European Journal of Social Psychology, 29, 741-764.

BROWN, R. P., CHARNSANGAVEJ, T., KEOUGH, K. A., NEWMAN, M. L., & RENTFROM, P. J. (2000). Putting the “affirm into affirmative action: Preferential selection and academic performance. Journal of Personality and Social Psychology, 79, 736-747.

BROWN, W. M., PRICE, M. E., KANG, J., POUND, N., ZHAO, Y., & YU, H. (2008). Fluctuating asymmetry and preferences for sex-typical bodily characteristics. Proceedings of the National Academy of Sciences, 105, 12938-12943 (pnas.org).

BUEHLER, R., & GRIFFIN, D. (2003). Planning, personality, and prediction: The role of future focus in optimistic time predictions. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 92, 80-90.

BUEHLER, R., GRIFFIN, D., & ROSS, M. (1994). Exploring the “planning fallacy: When people underestimate their task completion times. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 366-381.

BUEHLER, R., GRIFFIN, D., & ROSS, M. (2002). Inside the planning fallacy: The causes and consequences of optimistic time predictions. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge: Cambridge University Press.

BUEHLER, R., MESSERVEY, D., & GRIFFIN, D. (2005). Collaborative planning and prediction: Does group discussion affect optimistic biases in estimation? Organizational Behavior and Human Decision Processes, 97, 47-63.

BUGENTAL, D. B., & HEHMAN, J. A. (2007). Ageism: A review of research and policy implications. Social Issues and Policy Review, 1, 173-216.

BURCHILL, S. A. L., & STILES, W. B. (1988). Interactions of depressed college students with their roommates: Not necessarily negative. Journal of Personality and Social Psychology, 55, 410-419.

BUREAU OF THE CENSUS. (1975). Historical abstract of the United States: Colonial times to 1970. Washington, DC: Superintendent of Documents.

BUREAU OF THE CENSUS. (1993, May 4). Voting survey, reported by Associated Press.

BUREAU OF THE CENSUS. (2009). The 2009 statistical abstract (Table 946; www.census.gov).

BURGER, J. M. (1987). Increased performance with increased personal control: A self-presentation interpretation. Journal of Experimental Social Psychology, 23, 350-360.

BURGER, J. M. (2009, January). Replicating Milgram: Would people still obey today? American Psychologist, 64, 1-11.

BURGER, J. M., & BURNS, L. (1988). The illusion of unique invulnerability and the use of effective contraception. Personality and Social Psychology Bulletin, 14, 264-270.

BURGER, J. M., & GUADAGNO, R. E. (2003). Self-concept clarity and the foot-in-the-door procedure. Basic and Applied Social Psychology, 25, 79-86.

BURGER, J. M., & PALMER, M. L. (1991). Changes in and generalization of unrealistic optimism following experiences with stressful events: Reactions to the 1989 California earthquake. Personality and Social Psychology Bulletin, 18, 39-43.

BURGER, J. M., & PAVELICH, J. L. (1994). Attributions for presidential elections: The situational shift over time. Basic and Applied Social Psychology, 15, 359-371.

BURGER, J. M., SOROKA, S., GONZAGO, K., MURPHY, E., & SOMERVELL, E. (2001). The effect of fleeting attraction on compliance to requests. Personality and Social Psychology Bulletin, 27, 1578-1586.

BURKHOLDER, R. (2003, February 14). Unwilling coalition? Majorities in Britain, Canada oppose military action in Iraq. Gallup Poll Tuesday Briefing (www.gallup.com/poll).

BURKHOLDER, R. (2005, January 11). Chinese far wealthier than a decade ago, but are they happier? Gallup Poll (www.poll.gallup.com).

BURN, S. M. (1992). Locus of control, attributions, and helplessness in the homeless. Journal of Applied Social psychology, 22, 1161-1174.

BURNHAM, G., LAFTA, R., DOOCY, S., & ROBERTS, L. (2006). Mortality after the 2003 invasion of Iraq: A cross-sectional cluster sample survey. Lancet, 368, 1421-1428.

BURNS, D. D. (1980). Feeling good: The new mood therapy. New York: Signet.

BURNS, J. F. (2003a, April 13). Pillagers strip Iraqi museum of its treasure. New York Times (www.nytimes.com).

BURNS, J. F. (2003b, April 14). Baghdad residents begin a long climb to an ordered city. new york times (www.nytimes.com).

BURNSTEIN, E., & VINOKUR, A. (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 315- 332.

BURNSTEIN, E., & WORCHEL, P. (1962). Arbitrariness of frustration and its consequences for aggression in a social situation. Journal of Personality, 30, 528- 540.

BURR, W. R. (1973). Theory construction and the sociology of the family. New York: Wiley.

BURSON, K. A., LARRICK, R. P., & KLAYMAN, J. (2006). Skilled or unskilled, but still unaware of it: How perceptions of difficulty drive miscalibration in relative comparisons. Journal of Personality and Social Psychology, 90, 60- 77.

BUSHMAN, B. J. (1993). Human aggression while under the influence of alcohol and other drugs: An integrative research review. Current Directions in Psychological Science, 2, 148-152.

BUSHMAN, B. J. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger, and aggressive responding. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 724- 731.

BUSHMAN, B. J. (2005). Violence and sex in television programs do not sell products in advertisements. Psychological Science, 16, 702- 708.

BUSHMAN, B. J. (2007). That was a great commercial, but what were they selling? Effects of violence and sex on memory

for products in television commercials. Journal of Applied Social Psychology, 37, 1784- 1796.

|BUSHMAN, B. J., & ANDERSON, C. A. (2001). Media violence and the American public: Scientific facts versus media misinformation. American Psychologist, 56, 477- 489.

|BUSHMAN, B. J., & ANDERSON, C. A. (2002). Violent video games and hostile expectations: A test of the general aggression model. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 1679- 1686.

BUSHMAN, B. J., & BAUMEISTER, R. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? Journal of Personality and Social Psychology, 75, 219- 229.

BUSHMAN, B. J., & BAUMEISTER, R. F. (2002). Does self-love or self-hate lead to violence? Journal of Research in Personality, 36, 543- 545.

BUSHMAN, B. J., BAUMEISTER, R. F., & PHILLIPS, C. M. (2001). Do people aggress to improve their mood? Catharsis beliefs, affect regulation opportunity, and aggressive responding. Journal of Personality and Social Psychology, 81, 17- 32.

BUSHMAN, B. J., BAUMEISTER, R. F., & STACK, A. D. (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: Self-

fulfilling or self-defeating prophecies? Journal of Personality and Social Psychology, 76, 367- 376.

BUSHMAN, B. J., BAUMEISTER, R. F., THOMAES, S., RYU, E., BEGEER, S., & WEST, S. G. (2009). Looking again, and harder, for a link between low self-esteem and aggression. Journal of Personality, published online February 2, 2009.

BUSHMAN, B. J., & GEEN, R. G. (1990). Role of cognitive-emotional mediators and individual differences in the effects of media violence on aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 156- 163.

BUSS, D. M. (1984). Toward a psychology of person-environment (PE) correlation: The role of spouse selection. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 361- 377.

BUSS, D. M. (1985). Human mate selection. American Scientist, 73, 47- 51.

BUSS, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. Behavioral and Brain Sciences, 12, 1- 49.

BUSS, D. M. (1994). The evolution of desire: Strategies of human mating. New York: Basic Books.

BUSS, D. M. (1995). Psychological sex differences: Origins through sexual selection. American Psychologist, 50, 164- 168.

BUSS, D. M. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, Social psychology, 6th edition. New York: McGraw-Hill.

BUSS, D. M. (2007). The evolution of human mating strategies: Consequences for conflict and cooperation. In S. W. Gangestad & J. A. Simpson (Eds.), The evolution of mind: Fundamental questions and controversies. New York: Guilford.

BUSS, D. M. (Ed.). (2005). The handbook of evolutionary psychology. New York: Wiley.

BUTCHER, S. H. (1951). Aristotle's theory of poetry and fine art. New York: Dover.

BUTLER, A. C., HOKANSON, J. E., & FLYNN, H. A. (1994). A comparison of self-esteem lability and low trait self-esteem as vulnerability factors for depression. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 166- 177.

BUTLER, J. L., & BAUMEISTER, R. F. (1998). The trouble with friendly faces: Skilled performance with a supportive audience. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 1213- 1230.

BUUNK, B. P., & VAN DER EIJNDEN, R. J. J. M. (1997). Perceived prevalence, perceived superiority, and relationship satisfaction: Most relationships are good, but ours is the best. Personality and Social Psychology Bulletin, 23, 219-228.

BUUNK, B. P., & VAN YPEREN, N. W. (1991). Referential comparisons, relational comparisons, and exchange orientation: Their relation to marital satisfaction. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 709-717.

BYRNE, D. (1971). The attraction paradigm. New York: Academic Press.

BYRNE, D., & WONG, T. J. (1962). Racial prejudice, interpersonal attraction, and assumed dissimilarity of attitudes. Journal of Abnormal and Social Psychology, 65, 246-253.

BYRNES, J. P., MILLER, D. C., & SCHAFER, W. D. (1999). Gender differences in risk taking: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 125, 367-383.

BYTWERK, R. L. (1976). Julius Streicher and the impact of Der Stürmer. Wiener Library Bulletin, 29, 41-46.

CACIOPPO, J. T., CLAIBORN, C. D., PETTY, R. E., & HEESACKER, M. (1991). General framework for the study of attitude change in psychotherapy. In C. R. Snyder & D. R. Forsyth (Eds.), Handbook of social and clinical psychology. New York: Pergamon.

CACIOPPO, J. T., & PATRICK, W. (2008). Loneliness: Human nature and the need for social connection. New York: Norton.

CACIOPPO, J. T., PETTY, R. E., FEINSTEIN, J. A., & JARVIS, W. B. G. (1996). Dispositional differences in

cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. Psychological Bulletin, 119, 197-253.

CACIOPPO, J. T., PETTY, R. E., & MORRIS, K. J. (1983). Effects of need for cognition on message evaluation, recall, and persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 805-818.

CAIRNS, E., & HEWSTONE, M. (2002). The impact of peacemaking in Northern Ireland on intergroup behavior. In S. Gabi & B. Nevo (Eds.), Peace education: The concept, principles, and practices around the world. Mahwah, NJ: Erlbaum.

CALHOUN, J. B. (1962, February). Population density and social pathology. Scientific American, pp.139-148.

CAMERON, L., & RUTLAND, A. (2006). Extended contact through story reading in school: Reducing children's prejudice toward the disabled. Journal of Social Issues, 62, 469-488.

CAMPBELL, D. T. (1975b). On the conflicts between biological and social evolution and between psychology and moral tradition. American Psychologist, 30, 1103-1126.

CAMPBELL, E. Q., & PETTIGREW, T. F. (1959). Racial and moral crisis: The role of Little Rock ministers. American Journal of Sociology, 64, 509-516.

CAMPBELL, W. K. (2005). When you love a man who loves himself. Chicago: Sourcebooks.

CAMPBELL, W. K., BOSSON, J. K., GOHEEN, T. W., LAKEY, C. E., & KERNIS, M. H. (2007). Do narcissists dislike themselves “deep down inside”? Psychological Science, 18, 227-229.CAMPBELL, W. K., BUSH, C. P., BRUNELL, A. B., & SHELTON, J. (2005). Understanding the social costs of narcissism: The case of the tragedy of the commons. Personality and Social Psychology Bulletin, 31, 1358-1368.

CAMPBELL, W. K., & FOSTER, C. A. (2002). Narcissism and commitment in romantic relationships: An investment model analysis. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 484-495.

CAMPBELL, W. K., RUDICH, E., & SEDIKIDES, C. (2002). Narcissism, self-esteem, and the positivity of self-views: Two portraits of self-love. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 358-368.

CAMPBELL, W. K., & SEDIKIDES, C. (1999). Self-threat magnifies the self-serving bias: A meta-analytic integration. Review of General Psychology, 3, 23-43.

CANADIAN CENTRE ON SUBSTANCE ABUSE (1997). Canadian profile: Alcohol, tobacco, and other drugs. Ottawa: Canadian Centre on Substance Abuse.

CANADIAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION (2000). Canadian code of ethics for psychologists. Ottawa: Canadian Psychological Association (www.cpa.ca/ethics2000.html).

CANTRIL, H., & BUMSTEAD, C. H. (1960). Reflections on the human venture. New York: New York University Press.

CAPUTO, D., & DUNNING, D. (2005). What you don't know: The role played by errors of omission in imperfect self-assessments. Journal of Experimental Social Psychology, 41, 488-505.

CARDUCCI, B. J., COSBY, P. C., & WARD, D. D. (1978). Sexual arousal and interpersonal evaluations. Journal of Experimental Social Psychology, 14, 449-457.

CARLI, L. L. (1999). Cognitive reconstruction, hindsight, and reactions to victims and perpetrators. Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 966-979.

CARLI, L. L., & LEONARD, J. B. (1989). The effect of hindsight on victim derogation. Journal of Social and Clinical Psychology, 8, 331-343.

CARLSON, M., MARCUS-NEWHALL, A., & MILLER, N. (1990). Effects of situational aggression cues: A quantitative review. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 622-633.

CARLTON-FORD, S., ENDER, M., & TABATABAI, A. (2008). Iraqi adolescents: Self-regard, self-derogation, and

perceived threat in war. Journal of Adolescence, 31, 53-75.

CARNAGEY, N. L., ANDERSON, C. A., & BUSHMAN, B. J. (2007). The effect of video game violence on physiological desensitization to real-life violence. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 489-496.

CARNEVALE, P. J., & CHOI, D-W. (2000). Culture in the mediation of international disputes. Interna-tional Journal of Psychology, 35, 105-110.

CARPENTER, S. (2008, April/May). Buried prejudice. Scientific American Mind, pp. 33-39.

CARPUSOR, A. G., & LOGES, W. E. (2006). Rental discrimination and ethnicity in names. Journal of Applied Social Psychology, 36, 934-952.

CARRÉ, J. M., & MCCORMICK, C. M. (2008). In your face: Facial metrics predict aggressiveness behaviour in the laboratory and in varsity and professional hockey players. Proceedings of the Royal Society B, 275, 2651-2656.

CARROLL, D., DAVEY SMITH, G., & BENNETT, P. (1994, March). Health and socio-economic status. The Psychologist, pp. 122-125.

CARROLL, J. S., PADILLA-WALKER, L. M., NELSON, L. J., OLSON, C. D., BARRY, C. M., & MADSEN, S. D. (2008). Generation XXX: Pornography acceptance and use among emerging adults. Journal of Adolescent Research, 23, 6-30.

CARTER, S. L. (1993). Reflections of an affirmative action baby. New York: Basic Books.

CARTER, S., & SNOW, C. (2004, May). Helping singles enter better marriages using predictive models of marital success. Presented to the American Psychological Society convention.

CARTWRIGHT, D. S. (1975). The nature of gangs. In D. S. Cartwright, B. Tomson, & H. Schwartz (Eds.), Gang delinquency. Monterey, CA: Brooks/Cole.

CARVALLO, M., & GABRIEL, S. (2006). No man is an island: The need to belong and dismissing avoidant attachment style. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 697-709.

CARVER, C. S., KUS, L. A., & SCHEIER, M. F. (1994). Effect of good versus bad mood and optimistic versus pessimistic outlook on social acceptance versus rejection. Journal of Social and Clinical Psychology, 13, 138-151.

CARVER, C. S., & SCHEIER, M. F. (1986). Analyzing shyness: A specific application of broader selfregulatory principles. In W. H. Jones, J. M. Cheek, & S. R. Briggs (Eds.), Shyness: Perspectives on research and treatment. New York: Plenum.

CASH, T. F., & JANDA, L. H. (1984, December). The eye of the beholder. Psychology Today, pp. 46-52.

CASPI, A., & HERBENER, E. S. (1990). Continuity and change: Assortative marriage and the consistency of

personality in adulthood. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 250-258.

CASPI, A., SUGDEN, K., MOFFITT, T. E., TAYLOR, A., CRAIG, I. W., HARRINGTON, H. L., MCCLAY, J., MILL, J., MARTIN, J., BRAITHWAITE, A., & POULTON, R. (2003). Influence of life stress on depression: Moderation by a polymorphism in the 5-HTT gene. Science, 30, 386-389.

CASTELLI, L., CARRARO, L., TOMELLERI, S., & AMARI, A. (2007). White children匀s alignment to the perceived racial attitudes of the parents: Closer to the mother than father. British Journal of Developmental Psychology, 25, 353-357.

CENTERS FOR DISEASE CONTROL (CDC). (2005, November 11). Cigarette smoking among adults in the United States. Morbidity and Mortality Weekly Report, 54(44), 1121-1124.

CENTERS FOR DISEASE CONTROL (CDC). (2008, Spring). Sexual violence: Facts at a glance. Centers for Disease Control and Prevention (www.cdc.gov/injury).

CENTERWALL, B. S. (1989). Exposure to television as a risk factor for violence. American Journal of Epidemiology, 129, 643-652.

CHAIKEN, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1387-1397.

CHAIKEN, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 752-766.

CHAIKEN, S., & MAHESWARAN, D. (1994). Neuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 460-473.

CHAMBERS, J. R., BARON, R. S., & INMAN, M. L. (2006). Misperceptions in intergroup conflict: Disagreeing about what we disagree about. Psychological Science, 17, 38-45.

CHAMBERS, J. R., & MELNYK, D. (2006). Why do I hate thee? Conflict misperceptions and intergroup mistrust. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 1295-1311.

CHAMBERS, J. R., & WINDSCHITL, P. D. (2004). Biases in social comparative judgments: The role of nonmotivated factors in above-average and comparative-optimism effects. Psychological Bulletin, 130, 813□838.

CHANCE, J. E., & GOLDSTEIN, A. G. (1981). Depth of processing in response to own- and other-race faces. Personality and Social Psychology Bulletin, 7, 475□480.

CHANCE, J. E., GOLDSTEIN, A. G. (1996). The other-race effect and eyewitness identification. In S. L. Sporer (Ed.),

Psychological issues in eyewitness identification (pp. 153□176). Mahwah, NJ: Erlbaum.

CHAPMAN, L. J., & CHAPMAN, J. P. (1969). Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. Journal of Abnormal Psychology, 74, 272□280.

CHAPMAN, L. J., & CHAPMAN, J. P. (1971, November). Test results are what you think they are. Psychology Today, pp. 18□22, 106□107.

CHATARD, A., GUIMOND, S., & SELIMBEGOVIC, L. (2007). “How good are you in math?” The effect of

gender stereotypes on students’ recollection of their school marks. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 1017□1024.

CHECK, J., & MALAMUTH, N. (1984). Can there be positive effects of participation in pornography experiments? Journal of Sex Research, 20, 14□31.

CHEN, L.-H., BAKER, S. P., BRAVER, E. R., & LI, G. (2000). Carrying passengers as a risk factor for crashes fatal to 16- and 17-year-old drivers. Journal of the American Medical Association, 283, 1578□1582.

CHEN, S. C. (1937). Social modification of the activity of ants in nest-building. Physiological Zoology, 10, 420□436.

CHEN, S., BOUCHER, H. C., & TAPIAS, M. P. (2006). The relational self revealed: Integrative conceptualization and implications for interpersonal life. Psychological Bulletin, 132, 151-179.

CHENEY, R. (2003, March 16). Comments on Face the Nation, CBS News.

CHIAO, J. Y., BOWMAN, N. E., & GILL, H. (2008) The political gender gap: Gender bias in facial inferences that predict voting behavior. PLoS One 3(10): e3666. (doi:10.1371/journal.pone.0003666).

CHODOROW, N. J. (1978). The reproduction of mother: Psychoanalysis and the sociology of gender. Berkeley, CA: University of California Press.

CHODOROW, N. J. (1989). Feminism and psychoanalytic theory. New Haven, CT: Yale University Press.

CHOI, I., & CHOI, Y. (2002). Culture and self-concept flexibility. Personality & Social Psychology Bulletin, 28, 1508□1517.

CHOI, I., NISBETT, R. E., & NORENZAYAN, A. (1999). Causal attribution across cultures: Variation and Universality. Psychological Bulletin, 125, 47□63.

CHRISTENSEN, P. N., & KASHY, D. A. (1998). Perceptions of and by lonely people in initial social interaction. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 322□329.

CHRISTIAN, J. J., FLYGER, V., & DAVIS, D. E. (1960). Factors in the mass mortality of a herd of sika deer, Cervus nippon. Chesapeake Science, 1, 79□95.

CHUA-EOAN, H. (1997, April 7). Imprisoned by his own passions. Time, pp. 40-42.

CHURCH, G. J. (1986, January 6). China. Time, pp. 6□19.

CIALDINI, R. B. (1988). Influence: Science and practice. Glenview, IL: Scott, Foresman/Little, Brown.

CIALDINI, R. B., BORDEN, R. J., THORNE, A., WALKER, M. R., FREEMAN, S., & SLOAN, L. R. (1976). Bask-ing in reflected glory: Three (football) field studies. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 406□415.

CIALDINI, R. B., CACIOPPO, J. T., BASSETT, R., & MILLER, J. A. (1978). Lowball procedure for producing compliance: Commitment then cost. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 463□476.

CIALDINI, R. B., DEMAINE, L. J., BARRETT, D. W., SAGARIN, B. J., & RHOADS, K. L. V. (2003). The poison parasite defense: A strategy for sapping a stronger opponent's persuasive strength. Unpublished manuscript, Arizona State University.

CICERELLO, A., & SHEEHAN, E. P. (1995). Personal advertisements: A content analysis. Journal of Social Behavior and Personality, 10, 751□756.

CLANCY, S. M., & DOLLINGER, S. J. (1993). Photographic depictions of the self: Gender and age differences in social connectedness. Sex Roles, 29, 477□495.

CLARK, K., & CLARK, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), Readings in social psychology. New York: Holt.

CLARK, M. S. (1984). Record keeping in two types of relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 549□557.

CLARK, M. S. (1986). Evidence for the effectiveness of manipulations of desire for communal versus exchange relationships. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 414-425.

CLARK, M. S., & BENNETT, M. E. (1992). Research on relationships: Implications for mental health. In D. Ruble & P. Costanzo (Eds.), The social psychology of mental health. New York: Guilford.

CLARK, M. S., & MILLS, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 12- 24.

CLARK, M. S., & MILLS, J. (1993). The difference between communal and exchange relationships: What it is and is not. Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 684- 691.

CLARK, M. S., MILLS, J., & CORCORAN, D. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 533- 542.

CLARK, M. S., MILLS, J., & POWELL, M. C. (1986). Keeping track of needs in communal and exchange relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 333- 338.

CLARK, R. D., III. (1995). A few parallels between group polarization and minority influence. In S. Moscovici, H. Mucchi-Faina, & A. Maass (Eds.), Minority influence. Chicago: Nelson-Hall.

CLARKE, A. C. (1952). An examination of the operation of residual propinquity as a factor in mate selection. American Sociological Review, 27, 17- 22.

CLARKE, V. (2003, March 25). Quoted in “Street fighting: A volatile enemy.” Wall Street Journal, pp. A1, A13.

CLEVSTROM, J., & PASSARIELLO, C. (2006, August 18). No kicks from “champagne.” Wall Street Journal, p. A11.

CLIFFORD, M. M., & WALSTER, E. H. (1973). The effect of physical attractiveness on teacher expectation. Sociology of Education, 46, 248- 258.

CLOONEY, G., PRESSMAN, D., & PREDNERGAST, J. (2008, November 22- 23). Obama’s opportunity to help Africa. Wall Street Journal, p. A13.

CLORE, G. L., BRAY, R. M., ITKIN, S. M., & MURPHY, P. (1978). Interracial attitudes and behavior at a summer camp. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 107- 116.

COATES, B., PUSSER, H. E., & GOODMAN, I. (1976). The influence of “Sesame Street” and “Mister Rogers” Neighborhood“ on children’s social behavior in the preschool. Child Development, 47, 138- 144.

COATS, E. J., & FELDMAN, R. S. (1996). Gender differences in nonverbal correlates of social status. Personality and Social Psychology Bulletin, 22, 1014- 1022.

CODOL, J.-P. (1976). On the so-called superior conformity of the self behavior: Twenty experimental investigations. European Journal of Social Psychology, 5, 457- 501.

COHEN, D. (1996). Law, social policy, and violence: The impact of regional cultures. Journal of Personality and Social Psychology, 70, 961- 978.

COHEN, D. (1998). Culture, social organization, and patterns of violence. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 408- 419.

COHEN, E. G. (1980). Design and redesign of the desegregated school: Problems of status, power and conflict. In W. G. Stephan & J. R. Feagin (Eds.), School desegregation: Past, present, and future. New York: Plenum.

COHEN, F., OGILVIE, D. M., SOLOMON, S., GREENBERG, J., & PYSZCZYNSKI, T. (2005). American roulette: The effect of reminders of death on support for George W. Bush in the 2004 presidential election. Analyses of Social Issues and Public Policy, 5(1), 177- 187.

COHEN, G. L., STEELE, C. M., & ROSS, L. D. (1999). The mentor's dilemma: Providing critical feedback across the racial divide. Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 1302- 1318.

COHEN, M., & DAVIS, N. (1981). Medication errors: Causes and prevention. Philadelphia: G. F. Stickley Co. Cited by R. B. Cialdini (1989), Agents of influence: Bunglers, smugglers, and sleuths. Paper presented at the American Psychological Association convention.

COHEN, S. (1980). Training to understand TV advertising: Effects and some policy implications. Paper presented at the American Psychological Association convention.

COHN, E. G. (1993). The prediction of police calls for service: The influence of weather and temporal variables on rape and domestic violence. Environmental Psychology, 13, 71 - 83.

COLARELLI, S. M., SPRANGER, J. L., HECHANOVA, M. R. (2006). Women, power, and sex composition in small groups: An evolutionary perspective. Journal of Organizational Behavior

Special Issue: Darwinian Perspectives on Behavior in Organizations, 27, 163- 184.

COMER, D. R. (1995). A model of social loafing in a real work group. Human Relations, 48, 647- 667.

COMSTOCK, G. (2008). A sociological perspective on television violence and aggression. American Behavioral Scientist, 51, 1184- 1211.

COMSTOCK, G., & SCHARRER, E. (1999). Television: What燽s on, who燽s watching and what it means. San Diego: Academic Press.

CONWAY, F., & SIEGELMAN, J. (1979). Snapping: America燽s epidemic of sudden personality change. New York: Delta Books.

CONWAY, M., & ROSS, M. (1986). Remembering one's own past: The construction of personal histories. In R. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), Handbook of motivation and cognition. New York: Guilford.

COOK, T. D., & FLAY, B. R. (1978). The persistence of experimentally induced attitude change. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 11). New York: Academic Press.

COOPER, H. (1983). Teacher expectation effects. In L. Bickman (Ed.), Applied social psychology annual (Vol. 4). Beverly Hills, CA: Sage.

COOPER, J. (1999). Unwanted consequences and the self: In search of the motivation for dissonance reduction. In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds.), Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology. Washington, DC: American Psychological Association.

CORRELL, J., PARK, B., JUDD, C. M., & WITTENBRINK, B. (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. Journal of Personality and Social Psychology, 83, 1314- 1329.

CORRELL, J., PARK, B., JUDD, C. M., & WITTENBRINK, B. (2007). The influence of stereotypes on decisions to shoot. European Journal of Social Psychology, 37, 1102- 1117.

CORRELL, J., PARK, B., JUDD, C. M., WITTENBRINK, B., SADLER, M. S., & KEESEE, T. (2007). Across the thin blue line: Police officers and racial bias in the decision to shoot. Journal of Personality and Social Psychology, 92, 1006 - 1023.

CORRELL, J., URLAND, G. R., & ITO, T. A. (2006). Event-related potentials and the decision to shoot: The role of threat perception and cognitive control. Journal of Experimental Social Psychology, 42, 120- 128.

COSTANZO, M. (1997). Just revenge: Costs and consequences of the death penalty. New York: St. Martin's.

COSTANZO, M. (1998). Just revenge. New York: St. Martins.

COSTELLO, C., GAINES, S. D., & LYNHAM, J. (2008). Can catch shares prevent fisheries' collapse? Science, 321, 1678 - 1682.

COTA, A. A., & DION, K. L. (1986). Salience of gender and sex composition of ad hoc groups: An experimental test of distinctiveness theory. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 770- 776.

COTTON, J. L. (1981). Ambient temperature and violent crime. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

COTTON, J. L. (1986). Ambient temperature and violent crime. Journal of Applied Social Psychology, 16, 786- 801.

COTTRELL, N. B., WACK, D. L., SEKERAK, G. J., & RITTLE, R. M. (1968). Social facilitation of dominant responses by the presence of an audience and the mere presence of others. Journal of Personality and Social Psychology, 9, 245- 250.

COURT, J. H. (1985). Sex and violence: A ripple effect. In N. M. Malamuth & E. Donnerstein (Eds.), Pornography and sexual aggression. New York: Academic Press.

COYNE, S. M., & ARCHER, J. (2005). The relationship between indirect and physical aggression on television and in real life. Social Development, 14, 324- 338.

CRABTREE, S. (2002, January 22). Gender roles reflected in teen tech use. Gallup Tuesday Briefing (www.gallup.com).

CROCKER, J. (1981). Judgment of covariation by social perceivers. Psychological Bulletin, 90, 272- 292.

CROCKER, J. (2002). The costs of seeking self-esteem. Journal of Social Issues, 58, 597- 615.

CROCKER, J., & GALLO, L. (1985). The self-enhancing effect of downward comparison. Paper presented at the American Psychological Association convention.

CROCKER, J., HANNAH, D. B., & WEBER, R. (1983). Personal memory and causal attributions. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 55- 56.

CROCKER, J., & KNIGHT, K. M. (2005). Contingencies of self-worth. Current Directions in Psychological Science, 14, 200- 203.

CROCKER, J., & LUHTANEN, R. (2003). Level of self-esteem and contingencies of self-worth: Unique effects on academic, social, and financial problems in college students. Personality and Social Psychology Bulletin, 29, 701- 712.

CROCKER, J., & MCGRAW, K. M. (1984). What's good for the goose is not good for the gander: Solo status as an obstacle to occupational achievement for males and females. American Behavioral Scientist, 27, 357- 370.

CROCKER, J., & PARK, L. E. (2004). The costly pursuit of self-esteem. Psychological Bulletin, 130, 392- 414.

CROCKER, J., THOMPSON, L. L., MCGRAW, K. M., & INGERMAN, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 907- 916.

CROCKETT, M. J., CLARK, L., TABIBNIA, G., LIEBERMAN, M. D., & ROBBINS, T. W. (2008). Serotonin modulates behavioral reactions to unfairness. Science, 320, 1739.

CROSBY, F., BROMLEY, S., & SAXE, L. (1980). Recent unobtrusive studies of black and white discrimination and prejudice: A literature review. Psychological Bulletin, 87, 546- 563.

CROSBY, J. R., & MONIN, B. (2007). Failure to warn: How student race affects warnings of potential academic difficulty. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 663670.

CROSS, P. (1977, Spring). Not can but will college teaching be improved? New Directions for Higher Education, No. 17, pp. 115.

CROSS, S. E., LIAO, M-H., & JOSEPHS, R. (1992). A cross-cultural test of the self-evaluation maintenance model. Paper presented at the American Psychological Association convention.

CROSS-NATIONAL COLLABORATIVE GROUP. (1992). The changing rate of major depression. Journal of the American Medical

Association, 268, 30983105.

CSIKSZENTMIHALYI, M. (1990). Flow: The psychology of optimal experience. New York: Harper & Row.

CSIKSZENTMIHALYI, M. (1999). If we are so rich, why aren't we happy? American Psychologist, 54, 821827.

CUDDY, A. J. C., & 23 OTHERS. (2009). Stereotype content model across cultures: Towards universal similarities and some differences. British Journal of Social Psychology, 48, 133.

CULLEN, L. T., & MASTERS, C. (2008, January 28). We just clicked. Time, pp. 8689.

CUNNINGHAM, J. D. (1981). Self-disclosure intimacy: Sex, sex-of-target, cross-national, and generational differences. Personality and Social Psychology Bulletin, 7, 314319.

CUNNINGHAM, W. A., JOHNSON, M. K., RAYE, C. L., GATENBY, J. C., GORE, J. C., & BANAJI, M. R. (2004). Separable neural components in the processing of black and white faces. Psychological Science, 15, 806813.

CYNKAR, A. (2007, June). The changing gender composition of psychology. Monitor on Psychology, 38, 4647.

DABBS, J. M., JR. (1992). Testosterone measurements in social and clinical psychology. Journal of Social and Clinical Psychology, 11, 302321.

DABBS, J. M., JR. (2000). Heroes, rogues, and lovers: Testosterone and behavior. New York: McGraw-Hill.

DABBS, J. M., JR., CARR, T. S., FRADY, R. L., & RIAD, J. K. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. Personality and Individual Differences, 18, 627633.

DABBS, J. M., JR., & JANIS, I. L. (1965). Why does eating while reading facilitate opinion change? An experimental inquiry. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 133144.

DABBS, J. M., JR., & MORRIS, R. (1990). Testosterone, social class, and antisocial behavior in a sample of 4,462 men. Psychological Science, 1, 209211.

DABBS, J. M., JR., RIAD, J. K., & CHANCE, S. E. (2001). Testosterone and ruthless homicide. Personality and Individual Differences, 31, 599603.

DABBS, J. M., JR., STRONG, R., & MILUN, R. (1997). Exploring the mind of testosterone: A beeper study. Journal of Research in Personality, 31, 577588.

DAMON, W. (1995). Greater expectations: Overcoming the culture of indulgence in America's homes and schools. New York: Free Press.

DARDENNE, B., DUMONT, M., & BOLLIER, T. (2007). Insidious dangers of benevolent sexism: Consequences for women's

performance. Journal of Personality and Social Psychology, 93, 764779.

DARLEY, J., & ALTER, A. (2009). Behavioral issues of punishment and deterrence. In E. Shafir (Ed.), The behavioral foundations of policy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

DARLEY, J. M., & BERSCHEID, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. Human Relations, 20, 2940.

DARLEY, J. M., & LATANÉ, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 377383.

DARLEY, S., & COOPER, J. (1972). Cognitive consequences of forced noncompliance. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 321326.

DARWIN, C. (1859/1988). The origin of species. Vol. 15 of The Works of Charles Darwin, edited by P. H. Barrett & R. B. Freeman. New York: New York University Press.

DASHIELL, J. F. (1930). An experimental analysis of some group effects. Journal of Abnormal and Social Psychology, 25, 190199.

DAVIDSON, R. J., PUTNAM, K. M., & LARSON, C. L. (2000). Dysfunction in the neural circuitry of emotion regulation—A possible prelude to violence. Science, 289, 591594.

DAVIES, P. G., SPENCER, S. J., QUINN, D. M., & GERHARDSTEIN, R. (2002). Consuming images: How television commercials that elicit stereotype threat can restrain women academically and professionally. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 16151628.

DAVIES, P. G., STEELE, C. M., & SPENCER, S. J., (2005). Clearing the air: Identity safety moderates the effects of stereotype threat on women's leadership aspirations. Journal of Personality and Social Psychology, 88, 276287.

DAVIS, B. M., & GILBERT, L. A. (1989). Effect of dispositional and situational influences on women's dominance expression in mixed-sex dyads. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 294-300.

DAVIS, J. A. (2004). Did growing up in the 1960s leave a permanent mark on attitudes and values? Evidence from the GSS. Public Opinion Quarterly, 68, 161-183.

DAVIS, K. E., & JONES, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 402-410.

DAVIS, L., & GREENLEES, C. (1992). Social loafing revisited: Factors that mitigate—and reverse—performance loss. Paper presented at the Southwestern Psychological Association convention

DAVIS, M. H., & FRANZOI, S. L. (1986). Adolescent loneliness, self-disclosure, and private selfconsciousness: A longitudinal investigation. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 595-608.

DAWES, R. (1998, October). The social usefulness of self-esteem: A skeptical view. Harvard Mental Health Letter, pp. 4-5.

DAWES, R. M. (1976). Shallow psychology. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), Cognition and social behavior. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

DAWES, R. M. (1990). The potential nonfalsity of the false consensus effect. In R. M. Hogarth (Ed.), Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn. Chicago: University of Chicago Press.

DAWES, R. M. (1991). Social dilemmas, economic self-interest, and evolutionary theory. In D. R. Brown & J. E. Keith Smith (Eds.), Frontiers of mathematical psychology: Essays in honor of Clyde Coombs. New York: Springer-Verlag.

DAWES, R. M. (1994). House of cards: Psychology and psychotherapy built on myth. New York: Free Press.

DAWES, R. M. (2005). The ethical implications of Paul Meehl's work on comparing clinical versus actuarial prediction methods. Journal of Clinical Psychology, 61, 1245-1255.

DAWSON, N. V., ARKES, H. R., SICILIANO, C., BLINKHORN, R., LAKSHMANAN, M., & PETRELLI, M. (1988). Hindsight bias: An impediment to accurate probability estimation in clinicopathologic conferences. Medical Decision Making, 8, 259-264.

DE HOOG, N., STROEBE, W., & DE WIT, J. B. F. (2007). The impact of vulnerability to and severity of a health risk on processing and acceptance of fear-arousing communications: A meta-analysis. Review of General Psychology, 11, 258-285.

DE HOOGH, A. H. B., DEN HARTOG, D. N., KOOPMAN, P. L., THIERRY, H., VAN DEN BERG, P. T., VAN DER WEIDE, J. G., & WILDEROM, C. P. M. (2004). Charismatic leadership, environmental dynamism, and performance. European Journal of Work and Organisational Psychology, 13, 447-471.

DE JONG-GIERVELD, J. (1987). Developing and testing a model of loneliness. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 119-128.

DEAUX, K., & LAFRANCE, M. (1998). Gender. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), The handbook of social psychology, 4th edition. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

DEBRUINE, L. M. (2002). Facial resemblance enhances trust. Proceedings of the Royal Society of London, 269, 1307-1312.

DECI, E. L., & RYAN, R. M. (1987). The support of autonomy and the control of behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 1024-1037.

DECI, E. L., & RYAN, R. M. (Eds.). (2002). Handbook of self-determination research. Rochester, NY: University of Rochester Press.

DELLA CAVA, M. R. (2003, April 2). Iraq gets sympathetic press around the world. USA Today (www.usatoday.com).

DEMBROSKI, T. M., LASATER, T. M., & RAMIREZ, A. (1978). Communicator similarity, fear-arousing communications, and compliance with health care recommendations. Journal of Applied Social Psychology, 8, 254-269.

DENISSEN, J. J. A., PENKE, L., SCHMITT, D. P., & VAN AKEN, M. A. G. (2008). Self-esteem reactions to social interactions: Evidence for sociometer mechanisms across days, people, and nations. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 181-196.

DENNETT, D. (2005, December 26). Spiegel interview with evolution philosopher Daniel Dennett: Darwinism completely refutes intelligent design. Der Spiegel (www.service.dspiegel.de).

DENSON, T. F., PEDERSEN, W. C., & MILLER, N. (2006). The displaced aggression questionnaire. Journal of Personality and Social Psychology, 90, 1032-1051.

DEPAULO, B. M., CHARLTON, K., COOPER, H., LINDSAY, J. J., & MUHLENBRUCK, L. (1997). The accuracyconfidence correlation in the detection of deception. Personality and Social Psychology Review, 1, 346-357.

DERLEGA, V., METTS, S., PETRONIO, S., & MARGULIS, S. T. (1993). Self-disclosure. Newbury Park, CA: Sage.

DERMER, M., COHEN, S. J., JACOBSEN, E., & ANDERSON, E. A. (1979). Evaluative judgments of aspects of life as a function of vicarious exposure to hedonic extremes. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 247-260.

DERMER, M., & PYSZCZYNSKI, T. A. (1978). Effects of erotica upon men冒s loving and liking responses for women they love. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 1302-1309.

DESFORGES, D. M., LORD, C. G., PUGH, M. A., SIA, T. L., SCARBERRY, N. C., & RATCLIFF, C. D. (1997). Role of group representativeness in the generalization part of the contact hypothesis. Basic and Applied Social Psychology, 19, 183-204.

DESFORGES, D. M., LORD, C. G., RAMSEY, S. L., MASON, J. A., VAN LEEUWEN, M. D., WEST, S. C., & LEPPER, M. R. (1991). Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes toward stigmatized social groups. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 531-544.

DEUTSCH, M. (1985). Distributive justice: A social psychological perspective. New Haven: Yale University Press.

DEUTSCH, M. (1986). Folie à deux: A psychological perspective on Soviet-American relations. In M. P. Kearns (Ed.), Persistent patterns and emergent structures in a waning century. New York: Praeger.

DEUTSCH, M. (1993). Educating for a peaceful world. American Psychologist, 48, 510-517.

DEUTSCH, M. (1994). Constructive conflict resolution: Principles, training, and research. Journal of Social Issues, 50, 13-32.

DEUTSCH, M. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, Social psychology, 6th edition (p. 519). New York: McGraw-Hill.

DEUTSCH, M., & COLLINS, M. E. (1951). Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment. Minneapolis: University of Minnesota Press.

DEUTSCH, M., & KRAUSS, R. M. (1960). The effect of threat upon interpersonal bargaining. Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 181-189.

DEVINE, P. G., EVETT, S. R., & VASQUEZ-SUSON, K. A. (1996). Exploring the interpersonal dynamics of intergroup contact. In R. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), Handbook of

motivation and cognition: The interpersonal content (Vol. 3). New York: Guilford.

DEVINE, P. G., & MALPASS, R. S. (1985). Orienting strategies in differential face recognition. Personality and Social Psychological Bulletin, 11, 33-40.

DEVINE, P. G., & SHARP, L. B. (2008). Automatic and controlled processes in stereotyping and prejudice. In T. Nelson (Ed.), Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination. New York: Psychology Press.

DEVOS-COMBY, L., & SALOVEY, P. (2002). Applying persuasion strategies to alter HIV-relevant thoughts and behavior. Review of General Psychology, 6, 287-304.

DEWALL, C. N., BAUMEISTER, R. F., & VOHS, K. D. (2008). Satiated with belongingness? Effects of acceptance, rejection, and task framing on self-regulatory performance. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 1367-1382.

DEY, E. L., ASTIN, A. W., & KORN, W. S. (1991). The American freshman: Twenty-five year trends. Los Angeles: Higher Education Research Institute, UCLA.DICK, S. (2008). Homophobic hate crime: The Gay British Crime Survey 2008. Stonewall (www.stonewall.org.uk).

DICUM, J. (2003, November 11). Letter to the editor. New York Times, p. A20.

DIEKMANN, K. A., SAMUELS, S. M., ROSS, L., & BAZERMAN, M. H. (1997). Self-interest and fairness in problems of resource allocation: Allocators versus recipients. Journal of Personality and Social Psychology, 72, 1061-1074.

DIENER, E. (1976). Effects of prior destructive behavior, anonymity, and group presence on deindividuation and aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 33, 497-507.

DIENER, E. (1979). Deindividuation, self-awareness, and disinhibition. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1160-1171.

DIENER, E. (1980). Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In P. Paulus (Ed.), The psychology of group influence. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

DIENER, E., & CRANDALL, R. (1979). An evaluation of the Jamaican anticrime program. Journal of Applied Social Psychology, 9, 135-146.

DIENER, E., HORWITZ, J., & EMMONS, R. A. (1985). Happiness of the very wealthy. Social Indicators, 16, 263-274.

DIENER, E., LUCAS, R. E., & SCOLLON, C. N. (2006). Beyond the hedonic treadmill: Revising the adaptation theory of well-being. American Psychologist, 61, 305-314.

DIENER, E., & WALLBOM, M. (1976). Effects of self-awareness on antinormative behavior. Journal of Research in Personality, 10, 107-111.

DIENSTBIER, R. A., ROESCH, S. C., MIZUMOTO, A., HEMENOVER, S. H., LOTT, R. C., & CARLO, G. (1998). Effects of weapons on guilt judgments and sentencing recommendations for criminals. Basic and Applied Social Psychology, 20, 93- 102.

DIJKSTERHUIS, A., BOS, M. W., NORDGREN, L. F., & VAN BAAREN, R. B. (2006). Complex choices better made unconsciously? Science, 313, 760- 761.

DIJKSTERHUIS, A., & NORDGREN, L. F. (2006). A theory of unconscious thought. Perspectives on Psychological Science, 1, 95- 109.

DIJKSTERHUIS, A., SMITH, P. K., VAN BAAREN, R. B., & WIGBOLDUS, D. H. J. (2005). The unconscious consumer: Effects of environment on consumer behavior. Journal of Consumer Psychology, 15, 193- 202.

DILL, J. C., & ANDERSON, C.A. (1999). Loneliness, shyness, and depression: The etiology and interrelationships of everyday problems in living. In T. Joiner and J. C. Coyne (Eds.) The interactional nature of depression: Advances in interpersonal approaches. Washington, DC: American Psychological Association.

DINDIA, K., & ALLEN, M. (1992). Sex differences in self-disclosure: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 112, 106 - 124.

DION, K. K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of childrenCs transgressions. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 207- 213.

DION, K. K. (1973). Young childrenCs stereotyping of facial attractiveness. Developmental Psychology, 9, 183- 188.

DION, K. K., & BERSCHEID, E. (1974). Physical attractiveness and peer perception among children. Sociometry, 37, 1- 12.

DION, K. K., & DION, K. L. (1985). Personality, gender, and the phenomenology of romantic love. In P. R. Shaver (Ed.), Review of personality and social psychology (Vol. 6). Beverly Hills, CA: Sage.

DION, K. K., & DION, K. L. (1991). Psychological individualism and romantic love. Journal of Social Behavior and Personality, 6, 17- 33.

DION, K. K., & DION, K. L. (1993). Individualistic and collectivistic perspectives on gender and the cultural context of love and intimacy. Journal of Social Issues, 49, 53- 69.

DION, K. K., & DION, K. L. (1996). Cultural perspectives on romantic love. Personal Relationships, 3, 5- 17.

DION, K. K., & STEIN, S. (1978). Physical attractiveness and interpersonal influence. Journal of Experimental Social Psychology, 14, 97- 109.

DION, K. L. (1979). Intergroup conflict and intragroup cohesiveness. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), The social psychology of intergroup relations. Monterey, CA: Brooks/Cole.

DION, K. L., & DION, K. K. (1988). Romantic love: Individual and cultural perspectives. In R. J. Sternberg & M. L. Barnes (Eds.), The psychology of love. New Haven, CT: Yale University Press.

DISHION, T. J., MCCORD, J., & POULIN, F. (1999). When interventions harm: Peer groups and problem behavior. American Psychologist, 54, 755- 764.

DIXON, J., & DURRHEIM, K. (2003). Contact and the ecology of racial division: Some varieties of informal segregation. British Journal of Social Psychology, 42, 1- 23.

DIXON, J., DURRHEIM, K., & TREDOUX, C. (2005). Beyond the optimal contact strategy: A reality check for the contact hypothesis. American Psychologist, 60, 697- 711.

DIXON, J., DURRHEIM, K., & TREDOUX, C. (2007). Intergroup contact and attitudes toward the principle and practice of racial equality. Psychological Science, 18, 867- 872.

DIXON, J., TREDOUX, C., & CLACK, B. (2005). On the micro-ecology of racial division: A neglected dimension of segregation. South African Journal of Psychology, 35, 395-411.

DOLLARD, J., DOOB, L., MILLER, N., MOWRER, O. H., & SEARS, R. R. (1939). Frustration and aggression. New Haven, CT: Yale University Press.

DOLNIK, L., CASE, T. I., & WILLIAMS, K. D. (2003). Stealing thunder as a courtroom tactic revisted: Processes and boundaries. Law and Human Behavior, 27, 265- 285.

DONDERS, N. C., CORRELL, J., & WITTENBRINK, B. (2008). Danger stereotypes predict racially biased attentional allocation. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 1328- 1333.

DONNERSTEIN, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 269- 277.

DONNERSTEIN, E. (1998). Why do we have those new ratings on television. Invited address to the National Institute on the Teaching of Psychology.

DOOB, A. N., & ROBERTS, J. (1988). Public attitudes toward sentencing in Canada. In N. Walker & M. Hough (Eds.), Sentencing and the public. London: Gower.

DOTSCH, R., & WIGBOLDUS, D. H. J. (2008). Virtual prejudice. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 1194- 1198.

DOTY, R. M., PETERSON, B. E., & WINTER, D. G. (1991). Threat and authoritarianism in the United States, 1978- 1987. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 629- 640.

DOVIDIO, J. F., GAERTNER, S. L., ANASTASIO, P. A., & SANITIOSO, R. (1992). Cognitive and motivational bases of bias: Implications of aversive racism for attitudes toward Hispanics. In S. Knouse, P.

Rosenfeld, & A. Culbertson (Eds.), Hispanics in the workplace. Newbury Park, CA: Sage.

DOVIDIO, J. F., GAERTNER, S. L., HODSON, G., HOULETTE, M., & JOHNSON, K. M. (2005). Social inclusion and exclusion: Recategorization and the perception of intergroup boundaries. In D. Abrams, M. A. Hogg, & J. M. Marques (Eds.), The social psychology of inclusion and exclusion. New York: Psychology Press.

DOVIDIO, J. R., BRIGHAM, J. C., JOHNSON, B. T., & GAERTNER, S. L. (1996). Stereotyping, prejudice, and discrimination: Another look. In N. Macrae, M. Hewstone, & C. Stangor (Eds.), Stereotypes and stereotyping. New York: Guilford.

DOYLE, J. M. (2005). True witness: Cops, courts, science, and the battle against misidentification. New York: Palgrave MacMillan.

DRAGUNS, J. G. (1990). Normal and abnormal behavior in cross-cultural perspective: Specifying the nature of their relationship. Nebraska Symposium on Motivation 1989, 37, 235 - 277.

DREBER, A., RAND, D. G., FUDENBERG, D., & NOWAK, M. A. (2008). Winners don't punish. Nature, 452, 348- 351.

DROLET, A. L., & MORRIS, M. W. (2000). Rapport in conflict resolution: Accounting for how face-to-face contact fosters mutual cooperation in mixed-motive conflicts. Journal of Experimental Social Psychology, 36, 26- 50.

DRYER, D. C., & HOROWITZ, L. M. (1997). When do opposites attract? Interpersonal complementarity versus similarity. Journal of Personality and Social Psychology, 72, 592- 603.

DUCK, J. M., HOGG, M. A., & TERRY, D. J. (1995). Me, us and them: Political identification and the third-person effect in the 1993 Australian federal election. European Journal of Social Psychology, 25, 195- 215.

DUFFY, M. (2003, June 9). Weapons of mass disappearance. Time, pp. 28- 33.

DUNN, E., & ASHTON-JAMES, C. (2008). On emotional innumeracy: Predicted and actual affective response to grand-

scale tragedies. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 692- 698.

DUNN, E. W., WILSON, T. D., & GILBERT, D. T. (2003). Location, location, location: The misprediction of satisfaction in housing lotteries. Personality and Social Psychology Bulletin, 29, 1421- 1432.

DUNN, J. R., & SCHWEITZER, M. E. (2005). Feeling and believing: The influence of emotion on trust. Journal of Personality and Social Psychology, 88, 736- 748.

DUNNING, D. (1995). Trait importance and modifiability as factors influencing self-assessment and self-enhancement motives. Personality and Social Psychology Bulletin, 21, 1297 - 1306.

DUNNING, D. (2005). Self-insight: Roadblocks and detours on the path to knowing thyself. London: Psychology Press.

DUNNING, D. (2006). Strangers to ourselves? The Psychologist, 19, 600- 603.

DUNNING, D., GRIFFIN, D. W., MILOJKOVIC, J. D., & ROSS, L. (1990). The overconfidence effect in social prediction. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 568- 581.

DUNNING, D., MEYEROWITZ, J. A., & HOLZBERG, A. D. (1989). Ambiguity and self-evaluation. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 1082- 1090.

DUNNING, D., PERIE, M., & STORY, A. L. (1991). Self-serving prototypes of social categories. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 957- 968.

DUTTON, D. G., & ARON, A. P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 510- 517.

DUTTON, D. G., BOYANOWSKY, E. O., & BOND, M. H. (2005). Extreme mass homicide: From military massacre to genocide. Aggression and violent behavior, 10, 437- 473.

EAGLY, A. H. (1987). Sex differences in social behavior: A social-role interpretation. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

EAGLY, A. H. (1994). Are people prejudiced against women? Donald Campbell Award invited address, American Psychological Association convention.

EAGLY, A. H., ASHMORE, R. D., MAKHIJANI, M. G., & LONGO, L. C. (1991). What is beautiful is good, but . . .: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. Psychological Bulletin, 110, 109- 128.

EAGLY, A., & CARLI, L. (2007). Through the labyrinth: The truth about how women become leaders. Cambridge, MA: Harvard University Press.

EAGLY, A. H., & CHAIKEN, S. (1993). The psychology of attitudes. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.

EAGLY, A. H., & CROWLEY, M. (1986). Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. Psychological Bulletin, 100, 283- 308.

EAGLY, A. H., DIEKMAN, A. B., JOHANNESEN-SCHMIDT, M. C., & KOENIG, A. M. (2004). Gender gaps in sociopolitical attitudes: A social psychological analysis. Journal of Personality and Social Psychology, 87, 796-816.

EAGLY, A. H., & WOOD, W. (1991). Explaining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspective. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 306-315.

EAGLY, A. H., & WOOD, W. (1999). The origins of sex differences in human behavior: Evolved dispositions versus social roles. American Psychologist, 54, 408-423.

EASTERBROOK, G. (2004, May 25). The 50--a-gallon solution. New York Times (www.nytimes.com).

EASTERLIN, R. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? Journal of Economic Behavior and Organization, 27, 35-47.

EASTWICK, P. W., & FINKEL, E. J. (2008a). Speed-dating as a methodological innovation. The Psychologist, 21, 402-403.

EASTWICK, P. W., & FINKEL, E. J. (2008b). Sex differences in mate preferences revisited: Do people know what they initially desire in a romantic partner? Journal of Personality and Social Psychology, 94, 245-264.

EASTWICK, P. W., FINKEL, E. J., MOCHON, D., & ARIELY, D. (2007). Selective versus unselective romantic desire. Psychological Science, 18, 317-319.

EBBESEN, E. B., DUNCAN, B., & KONECNI, V. J. (1975). Effects of content of verbal aggression on future verbal aggression: A field experiment. Journal of Experimental Social Psychology, 11, 192-204.

EBERHARDT, J. L., (2005). Imaging race. American Psychologist, 60, 181-190.

EBERHARDT, J. L., PURDIE, V. J., GOFF, P. A., & DAVIES, P. G. (2004). Seeing black: Race, crime, and visual processing. Journal of Personality and Social Psychology, 87, 876-893.

ECKERSLEY, R. (2005). Is modern Western culture a health hazard? International Journal of Epidemiology, published online November 22.

EDWARDS, C. P. (1991). Behavioral sex differences in children of diverse cultures: The case of nurturance to infants. In M. Pereira & L. Fairbanks (Eds.), Juveniles: Comparative socioecology. Oxford: Oxford University Press.

EHRLICH, P., & FELDMAN, M. (2003). Genes and cultures: What creates our behavioral phenome? Current Anthropology, 44, 87-95.

EIBACH, R. P., & EHRLINGER, J. (2006). “Keep your eyes on the prize”: Reference points and racial differences in assessing progress toward equality. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 66-77.

EIBACH, R. P., LIBBY, L. K., & GILOVICH, T. D. (2003). When change in the self is mistaken for change in the world. Journal of Personality and Social Psychology, 84, 917-931.

EICH, E., REEVES, J. L., JAEGER, B., & GRAFF-RADFORD, S. B. (1985). Memory for pain: Relation between past and present pain intensity. Pain, 23, 375-380.

EISENBERG, N., & LENNON, R. (1983). Sex differences in empathy and related capacities. Psychological Bulletin, 94, 100-131.

EISER, J. R., SUTTON, S. R., & WOBER, M. (1979). Smoking, seat-belts, and beliefs about health. Addictive Behaviors, 4, 331-338.

ELDER, G. H., JR. (1969). Appearance and education in marriage mobility. American Sociological Review, 34, 519-533.

ELLEMERS, N., VAN RIJSWIJK, W., ROEFS, M., & SIMONS, C. (1997). Bias in intergroup perceptions: Balancing group identity with social reality. Personality and Social Psychology Bulletin, 23, 186-198.

ELLIS, B. J., & SYMONS, D. (1990). Sex difference in sexual fantasy: An evolutionary psychological approach.

Journal of Sex Research, 27, 490-521.

ELLIS, H. D. (1981). Theoretical aspects of face recognition. In G. H. Davies, H. D. Ellis, & J. Shepherd (Eds.), Perceiving and remembering faces. London: Academic Press.

ELLISON, P. A., GOVERN, J. M., PETRI, H. L., & FIGLER, M. H. (1995). Anonymity and aggressive driving behavior: A field study. Journal of Social Behavior and Personality, 10, 265-272.

ELMS, A. C. (1995). Obedience in retrospect. Journal of Social Issues, 51, 21-31.

ENGEMANN, K. M., & OWYANG, M. T. (2003, April). So much for that merit raise: The link between wages and appearance. The Regional Economist (www.stlouisfed.org).

ENGS, R., & HANSON, D. J. (1989). Reactance theory: A test with collegiate drinking. Psychological Reports, 64, 1083-1086.

ENNIS, B. J., & VERRILLI, D. B., JR. (1989). Motion for leave to file brief amicus curiae and brief of Society for the Scientific Study of Religion, American Sociological Association, and others. U.S. Supreme Court Case No. 88-1600, Holy Spirit Association for the Unification of World Christianity, et al., v. David Molko and Tracy Leal. On petition for writ of certiorari to the Supreme Court of

California. Washington, DC: Jenner & Block, 21 Dupont Circle NW.

ENNIS, R., & ZANNA, M. P. (1991). Hockey assault: Constitutive versus normative violations. Paper presented at the Canadian Psychological Association convention.

EPLEY, N., AKALIS, S., WAYTZ, A., & CACIOPPO, J. T. (2008). Creating social connection through inferential reproduction: Loneliness and perceived agency in gadgets, gods, and greyhounds. Psychological Science, 19, 114- 120.

EPLEY, N., & HUFF, C. (1998). Suspicion, affective response, and educational benefit as a result of deception in psychology research. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 759- 768.

EPLEY, N., & WHITCHURCH, E. (2008). Mirror, mirror on the wall: Enhancement in self-recognition. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 1159- 1170.

EPSTEIN, J. A., & BOTVIN, G. J. (2008). Media refusal skills and drug skill refusal techniques: What is their relationship with alcohol use among inner-city adolescents? Addictive Behavior, 33, 528- 537.

EPSTEIN, R. (2007, February/March). The truth about online dating. Scientific American Mind, pp. 28- 35.

ERICKSON, B., HOLMES, J. G., FREY, R., WALKER, L., & THIBAUT, J. (1974). Functions of a third party in the

resolution of conflict: The role of a judge in pretrial conferences. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 296- 306.

ERON, L. D. (1987). The development of aggressive behavior from the perspective of a developing behaviorism. American Psychologist, 42, 425- 442.

ERON, L. D., & HUESMANN, L. R. (1980). Adolescent aggression and television. Annals of the New York Academy of Sciences, 347, 319- 331.

ERON, L. D., & HUESMANN, L. R. (1984). The control of aggressive behavior by changes in attitudes, values, and the conditions of learning. In R. J. Blanchard & C. Blanchard (Eds.), Advances in the study of aggression (Vol. 1). Orlando, FL: Academic Press.

ERON, L. D., & HUESMANN, L. R. (1985). The role of television in the development of prosocial and antisocial behavior. In D. Olweus, M. Radke-Yarrow, & J. Block (Eds.), Development of antisocial and prosocial behavior. Orlando, FL: Academic Press.

ESSES, V. M., HADDOCK, G., & ZANNA, M. P. (1993). Values, stereotypes, and emotions as determinants of intergroup attitudes. In D. Mackie & D. Hamilton (Eds.), Affect, cognition and stereotyping: Interactive processes in intergroup perception. San Diego, CA: Academic Press.

ETZIONI, A. (1967). The Kennedy experiment. The Western Political Quarterly, 20, 361- 380.

EVANS, G. W. (1979). Behavioral and physiological consequences of crowding in humans. Journal of Applied Social Psychology, 9, 27- 46.

EVANS, R. I., SMITH, C. K., & RAINES, B. E. (1984). Deterring cigarette smoking in adolescents: A psycho-social-behavioral analysis of an intervention strategy. In A. Baum, J. Singer, & S. Taylor (Eds.), Handbook of psychology and health: Social psychological aspects of health (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

FARRELL, E. F. (2005, March 18). The battle for hearts and lungs. Chronicle of Higher Education (www.chronicle.com).

FARRELLY, M. C., DAVIS, K. C., DUKE, J., & MESSERI, P. (2008, January 17). Sustaining “truth”: Changes in youth tobacco attitudes and smoking intentions after three years of a national antismoking campaign. Health Education Research (doi:10.1093/her/cym087).

FARRELLY, M. C., HEALTON, C. G., DAVIS, K. C., MESSERI, P., HERSEY, J. C., & HAVILAND, M. L. (2002). Getting to the truth: Evaluating national tobacco countermarketing campaigns. American Journal of Public Health, 92, 901- 907.

FARWELL, L., & WEINER, B. (2000). Bleeding hearts and the heartless: Popular perceptions of liberal and conservative

ideologies. Personality and Social Psychology Bulletin, 26, 845- 852.

FAULKNER, S. L., & WILLIAMS, K. D. (1996). A study of social loafing in industry. Paper presented to the Midwestern Psychological Association convention.

FAUST, D., & ZISKIN, J. (1988). The expert witness in psychology and psychiatry. Science, 241, 31- 35.

FAZIO, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The mode model as an integrative framework. Advances in Experimental Social Psychology, 23, 75 - 109.

FAZIO. R. H. (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength. Social Cognition, 25, 603-637.

FAZIO, R. H., EFFREIN, E. A., & FALENDER, V. J. (1981). Self-perceptions following social interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 232- 242.

FEDERAL BUREAU OF INVESTIGATION (FBI). (2008). Uniform crime reports for the United States. Washington, DC: Federal Bureau of Investigation.

FEDERAL TRADE COMMISSION (FTC). (2003, June 12). Federal Trade Commission cigarette report for 2001 (www.ftc.gov/opa/2003/06/2001cigrpt.htm).

FEENEY, J., PETERSON, C., & NOLLER, P. (1994). Equity and marital satisfaction over the family life cycle. Personality Relationships, 1, 83@99.

FEIN, S., HILTON, J. L., & MILLER, D. T. (1990). Suspicion of ulterior motivation and the correspondence bias. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 753@764.

FEINBERG, J. M., & AIELLO, J. R. (2006). Social facilitation: A test of competing theories. Journal of Applied Social Psychology, 36, 1@23.

FEINGOLD, A. (1988). Matching for attractiveness in romantic partners and same-sex friends: A metaanalysis and theoretical critique. Psychological Bulletin, 104, 226@235.

FEINGOLD, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 981@993.

FEINGOLD, A. (1991). Sex differences in the effects of similarity and physical attractiveness on oppositesex attraction. Basic and Applied Social Psychology, 12, 357@367.

FEINGOLD, A. (1992a). Gender differences in mate selection preferences: A test of the parental investment model. Psychological Bulletin, 112, 125@139.

FEINGOLD, A. (1992b). Good-looking people are not what we think. Psychological Bulletin, 111, 304@341.

FELDMAN, R. S., & PROHASKA, T. (1979). The student as Pygmalion: Effect of student expectation on the teacher. Journal of Educational Psychology, 71, 485@493.

FELDMAN, R. S., & THEISS, A. J. (1982). The teacher and student as Pygmalions: Joint effects of teacher and student expectations. Journal of Educational Psychology, 74, 217@223.

FELSON, R. B. (1984). The effect of self-appraisals of ability on academic performance. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 944@952.

FENIGSTEIN, A. (1984). Self-consciousness and the overperception of self as a target. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 860@870.

FENIGSTEIN, A., & VANABLE, P. A. (1992). Paranoia and self-consciousness. Journal of Personality and Social Psychology, 62, 129@138.

FERGUSON, C. J., & KILBURN, J. (2009). The public health risks of media violence: A meta-analytic review. Journal of Pediatrics, 154(5), 759@763.

FERGUSSON, D. M., HORWOOD, L. J., & SHANNON, F. T. (1984). A proportional hazards model of family breakdown. Journal of Marriage and the Family, 46, 539@549.

FESHBACH, S. (1980). Television advertising and children: Policy issues and alternatives. Paper presented at the American Psychological Association convention.

FESTINGER, L. (1954). A theory of social comparison processes. Human Relations, 7, 117@140.

FESTINGER, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Stanford: Stanford University Press.

FESTINGER, L., & MACCOBY, N. (1964). On resistance to persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 68, 359@366.

FESTINGER, L., PEPITONE, A., & NEWCOMB, T. (1952). Some consequences of deindividuation in a group. Journal of Abnormal and Social Psychology, 47, 382@389.

FICHTER, J. (1968). America's forgotten priests: What are they saying? New York: Harper.

FIEDLER, F. E. (1987, September). When to lead, when to stand back. Psychology Today, pp. 26@27.

FIEDLER, K., SEMIN, G. R., & KOPPETSCH, C. (1991). Language use and attributional biases in close personal relationships. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 147@155.

FINDLEY, M. J., & COOPER, H. M. (1983). Locus of control and academic achievement: A literature review. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 419@427.

FISCHER, K., EGERTON, M., GERSHUNY, J. I., & ROBINSON, J. P. (2007). Gender convergence in the American Heritage Time

Use Study (AHTUS). Social Indicators Research, 82, 1@33.

FISCHER, R., & CHALMERS, A. (2008). Is optimism universal? A meta-analytical investigation of optimism levels across 22 nations. Personality and Individual Differences, 45, 378@382.

FISCHHOFF, B. (1982). Debiasing. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. New York: Cambridge University Press.

FISCHTEIN, D. S., HEROLD, E. S., & DESMARAIS, S. (2007). How much does gender explain in sexual attitudes and behaviors? A survey of Canadian adults. Archives of Sexual Behavior, 36, 451@461.

FISHBEIN, D., & THELEN, M. H. (1981a). Husband-wife similarity and marital satisfaction: A different approach. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

FISHBEIN, D., & THELEN, M. H. (1981b). Psychological factors in mate selection and marital satisfaction: A review (Ms. 2374). Catalog of Selected Documents in Psychology, 11, 84.

FISHER, H. (1994, April). The nature of romantic love. Journal of NIH Research, pp. 59@64.

FISHER, R. J. (1994). Generic principles for resolving intergroup conflict. Journal of Social Issues, 50, 47-66.

FISKE, A. P., KITAYAMA, S., MARKUS, H. R., & NISBETT, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), The handbook of social psychology, 4th edition. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

FISKE, S. T. (1989). Interdependence and stereotyping: From the laboratory to the Supreme Court (and back). Invited address, American Psychological Association convention.

FISKE, S. T. (1992). Thinking is for doing: Portraits of social cognition from daguerreotype to laserphoto. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 877-889.

FISKE, S. T., HARRIS, L. T., & CUDDY, A. J. C. (2004). Why ordinary people torture enemy prisoners. Science, 306, 1482-1483.

FLAY, B. R., RYAN, K. B., BEST, J. A., BROWN, K. S., KERSELL, M. W., D'AVERNAS, J. R., & ZANNA, M. P. (1985). Are social-psychological smoking prevention programs effective? The Waterloo study. Journal of Behavioral Medicine, 8, 37-59.

FLEMING, I., BAUM, A., & WEISS, L. (1987). Social density and perceived control as mediators of crowding stress in high-density residential neighborhoods. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 899-906.

FLETCHER, G. J. O., FINCHAM, F. D., CRAMER, L., & HERON, N. (1987). The role of attributions in the development of

dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 481-489.

FLETCHER, G. J. O., TITHER, J. M., O'LOUGHLIN, C., FRIESEN, M., & OVERALL, N. (2004). Warm and homely or cold and beautiful? Sex differences in trading off traits in mate selection. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 659-672.

FLOOD, M. (2007). Exposure to pornography among youth in Australia. Journal of Sociology, 43, 45-60.

FOLEY, L. A. (1976). Personality and situational influences on changes in prejudice: A replication of Cook's railroad game in a prison setting. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 846-856.

FOLLETT, M. P. (1940). Constructive conflict. In H. C. Metcalf & L. Urwick (Eds.), Dynamic administration: The collected papers of Mary Parker Follett. New York: Harper.

FORD, R. (2008). Is racial prejudice declining in Britain? British Journal of Sociology, 59, 609-636.

FORD, T. E., BOXER, C. F., ARMSTRONG, J., & EDEL, J. R. (2008). More than "just a joke": The prejudicereleasing function of sexist humor. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 159-170.

FORGAS, J. P. (2007). When sad is better than happy: Negative affect can improve the quality and effectiveness of

persuasive messages and social influence strategies. Journal of Experimental Social Psychology, 43,513-528.

FORSYTH, D. R., & LEARY, M. R. (1997). Achieving the goals of the scientist-practitioner model: The seven interfaces of social and counseling psychology. The Counseling Psychologist, 25, 180-200.

FOSS, R. D. (1978). The role of social influence in blood donation. Paper presented at the American Psychological Association convention.

FOSTER, C. A., WITCHER, B. S., CAMPBELL, W. K., & GREEN, J. D. (1998). Arousal and attraction: Evidence for automatic and controlled processes. Journal of Personality and Social Psychology, 74, 86-101.

FOURNIER, R., & TOMPSON, T. (2008, September 20). Poll: Racial views steer some white Dems away from Obama. Associated Press via news.yahoo.com (data from www.knowledgenetworks.com survey for AP-Yahoo in partnership with Stanford University).

FOWLER, J. H., & CHRISTAKIS, N. A. (2008). Dynamic spread of happiness in a large social network: Longitudinal analysis over 20 years in the Framingham Heart Study. British Medical Journal, 337 (doi: 10.1136/bmj.a2338).

FRANK, R. (1999). Luxury fever: Why money fails to satisfy in an era of excess. New York: Free Press.

FRANTZ, C. M. (2006). I AM being fair: The bias blind spot as a stumbling block to seeing both sides. Basic and Applied Social Psychology, 28, 157-167.

FREEDMAN, J. L., BIRSKY, J., & CAVOUKIAN, A. (1980). Environmental determinants of behavioral contagion: Density and number. Basic and Applied Social Psychology, 1, 155-161.

FREEDMAN, J. L., & FRASER, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 195-202.

FREEDMAN, J. L., & PERLICK, D. (1979). Crowding, contagion, and laughter. Journal of Experimental Social Psychology, 15, 295-303.

FREEDMAN, J. L., & SEARS, D. O. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 262-266.

FREEDMAN, J. S. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 145-155.

FREEMAN, M. A. (1997). Demographic correlates of individualism and collectivism: A study of social values in Sri Lanka. Journal of Cross-Cultural Psychology, 28, 321-341.

FRENCH, J. R. P. (1968). The conceptualization and the measurement of mental health in terms of self-identity theory. In S. B. Sells (Ed.), The definition and measurement

of mental health. Washington, DC: Department of Health, Education, and Welfare. (Cited by M. Rosenberg, 1979, Conceiving the self. New York: Basic Books.)

FREUND, B., COLGROVE, L. A., BURKE, B. L., & MCLEOD, R. (2005). Self-rated driving performance among elderly drivers referred for driving evaluation. Accident Analysis and Prevention, 37, 613- 618

FRIEDMAN, T. L. (2003, April 9). Hold your applause. New York Times (www.nytimes.com).

FRIEDMAN, T. L. (2003, June 4). Because we could. New York Times (www.nytimes.com).

FRIEDRICH, J. (1996). On seeing oneself as less self-serving than others: The ultimate self-serving bias? Teaching of Psychology, 23, 107- 109.

FRIEDRICH, L. K., & STEIN, A. H. (1973). Aggressive and prosocial television programs and the natural behavior of preschool children. Monographs of the Society of Research in Child Development, 38 (4, Serial No. 151).

FRIEDRICH, L. K., & STEIN, A. H. (1975). Prosocial television and young children: The effects of verbal labeling and role playing on learning and behavior. Child Development, 46, 27- 38.

FRIEZE, I. H., OLSON, J. E., & RUSSELL, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management.

Journal of Applied Social Psychology, 21, 1039- 1057.

FURNHAM, A. (1982). Explanations for unemployment in Britain. European Journal of Social Psychology, 12, 335- 352.

FURNHAM, A., & GUNTER, B. (1984). Just world beliefs and attitudes towards the poor. British Journal of Social Psychology, 23, 265- 269.

GABLE, S. L., GONZAGA, G. C., & STRACHMAN, A. (2006). Will you be there for me when things go right? Supportive responses to positive event disclosures. Journal of Personality and Social Psychology, 91, 904- 917.

GABRENYA, W. K., JR., WANG, Y.-E., & LATANÉ, B. (1985). Social loafing on an optimizing task: Crosscultural differences among Chinese and Americans. Journal of Cross-Cultural Psychology, 16, 223- 242.

GABRIEL, S., & GARDNER, W. L. (1999). Are there “his” and “hers” types of interdependence? The implications of gender differences in collective versus relational interdependence for affect, behavior, and cognition. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 642- 655.

GAERTNER, L., SEDIKIDES, C., & GRAETZ, K. (1999). In search of self-definition: Motivational primacy of the individual self, motivational primacy of the collective self, or contextual primacy? Journal of Personality and Social Psychology, 76, 5- 18.

GAERTNER, S. L., & DOVIDIO, J. F. (2005). Understanding and addressing contemporary racism: From aversive racism to the Common Ingroup Identity Model. Journal of Social Issues, 61, 615- 639.

GALANTER, M. (1989). Cults: Faith, healing, and coercion. New York: Oxford University Press.

GALANTER, M. (1990). Cults and zealous self-help movements: A psychiatric perspective. American Journal of Psychiatry, 147, 543- 551.

GALINSKY, A. D., & MOSKOWITZ, G. B. (2000). Perspective-taking: Decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and in-group favoritism. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 708- 724.

GALIZIO, M., & HENDRICK, C. (1972). Effect of musical accompaniment on attitude: The guitar as a prop for persuasion. Journal of Applied Social Psychology, 2, 350-359.

GALLUP, G. H. (1972). The Gallup poll: Public opinion 1935- 1971 (Vol. 3, pp. 551, 1716). New York: Random House.

GALLUP ORGANIZATION. (1990). April 19- 22 survey reported in American Enterprise, September/October 1990, p. 92.

GALLUP ORGANIZATION. (2003, June 10). American public opinion about Iraq. gallup poll news service (www.gallup.com/poll/focus/sr030610.asp).

GALLUP ORGANIZATION. (2003, July 8). American public opinion about Iraq. gallup poll news service (www.gallup.com).

GALLUP ORGANIZATION. (2005). The gender gap (Iraq war survey, April 29 to May 1; death penalty survey, May 2 to May 5). Gallup Organization (www.gallup.com).

GANGESTAD, S. W., SIMPSON, J. A., & COUSINS, A. J. (2004). Women's preferences for male behavioral displays change across the menstrual cycle. Psychological Science, 15, 203- 207.

GANGESTAD, S. W., & THORNHILL, R. (1997). Human sexual selection and developmental stability. In J. A. Simpson & D. T. Kenrick (Eds.), Evolutionary social psychology. Mahwah, NJ: Erlbaum.

GARB, H. N. (1994). Judgment research: Implications for clinical practice and testimony in court. Applied and Preventive Psychology, 3, 173- 183.

GARDNER, M. (1997, July/August). Heaven's Gate: The UFO cult of Bo and Peep. Skeptical Inquirer, pp. 15-17.

GARDNER, W. L., PICKETT, L., JEFFERIS, V., & KNOWLES, M. (2005). On the outside looking in: Loneliness and social monitoring. Personality and Social Psychology Bulletin, 31, 1549-1560.

GASTORF, J. W., SULS, J., & SANDERS, G. S. (1980). Type A coronary-prone behavior pattern and social facilitation. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 773-780.

GATES, M. F., & ALLEE, W. C. (1933). Conditioned behavior of isolated and grouped cockroaches on a simple maze. Journal of Comparative Psychology, 15, 331-358.

GAUNT, R. (2006). Couple similarity and marital satisfaction: Are similar spouses happier? Journal of Personality, 74, 1401-1420.

GAVANSKI, I., & HOFFMAN, C. (1987). Awareness of influences on one's own judgments: The roles of covariation detection and attention to the judgment process. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 453-463.

GAWANDE, A. (2002). Complications: A surgeon's notes on an imperfect science. New York: Metropolitan Books, Holt.

GAWRONSKI, B., & BODENHAUSEN, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. Psychological Bulletin, 132, 692-731.

GAZZANIGA, M. S. (1992). Nature's mind: The biological roots of thinking, emotions, sexuality, language, and intelligence. New York: Basic Books.

GAZZANIGA, M. (1998). The mind's past. Berkeley, CA: University of California Press.

GAZZANIGA, M. (2008). Human: The science behind what makes us unique. New York: Ecco.

GEEN, R. G. (1998). Aggression and antisocial behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), Handbook of social psychology, 4th edition. New York: McGraw-Hill.

GEEN, R. G., & GANGE, J. J. (1983). Social facilitation: Drive theory and beyond. In H. H. Blumberg, A. P. Hare, V. Kent, & M. Davies (Eds.), Small groups and social interaction (Vol. 1). London: Wiley.

GEEN, R. G., & QUANTY, M. B. (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of a hypothesis. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 10). New York: Academic Press.

GEEN, R. G., & THOMAS, S. L. (1986). The immediate effects of media violence on behavior. Journal of Social Issues, 42(3), 7-28.

GENTILE, D. A. (2004, May 14). Quoted by K. Laurie in Violent games (ScienCentral.com).

GENTILE, D. A., & ANDERSON, C. A. (2003). Violent video games: The newest media violence hazard. In D. A. Gentile (Ed.), Media violence and children. Westport, CT: Ablex.

GENTILE, D. A., LYNCH, P. J., LINDER, J. R., & WALSH, D. A. (2004). The effects of violent video game habits on

adolescent hostility, aggressive behaviors, and school performance. Journal of Adolescence, 27, 5-22.

GENTILE, D. A., SALEEM, M., & ANDERSON, C. A. (2007). Public policy and the effects of media violence on children. Social Issues and Policy Review, 1, 15-61.

GERARD, H. B., & MATHEWSON, G. C. (1966). The effects of severity of initiation on liking for a group: A replication. Journal of Experimental Social Psychology, 2, 278-287.

GERBNER, G. (1994). The politics of media violence: Some reflections. In C. Hamelink & O. Linne (Eds.), Mass communication research: On problems and policies. Norwood, NJ: Ablex.

GERRIG, R. J., & PRENTICE, D. A. (1991, September). The representation of fictional information. psychological science, 2, 336-340.

GERSTENFELD, P. B., GRANT, D. R., & CHIANG, C-P. (2003). Hate online: A content analysis of extremist Internet sites. Analyses of Social Issues and Public Policy, 3, 29-44.

GIANCOLA, P. R., & CORMAN, M. D. (2007). Alcohol and aggression: A test of the attention-allocation model. Psychological Science, 18, 649-655.

GIBSON, B., & SANBONMATSU, D. M. (2004). Optimism, pessimism, and gambling: The downside of optimism. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 149-160.

GIFFORD, R., & HINE, D. W. (1997). Toward cooperation in commons dilemmas. Canadian Journal of Behavioural Science, 29, 167-179.

GIFFORD, R., & PEACOCK, J. (1979). Crowding: More fearsome than crime-provoking? Comparison of an Asian city and a North American city. Psychologia, 22, 79-83.

GIGERENZER, G. (2004). Dread risk, September 11, and fatal traffic accidents. Psychological Science, 15, 286-287.

GIGERENZER, G. (2007). Gut feelings: The intelligence of the unconscious. New York: Viking.

GIGONE, D., & HASTIE, R. (1993). The common knowledge effect: Information sharing and group judgment. Journal of Personality and Social Psychology, 65, 959-974.

GILBERT, D. (2007). Stumbling on happiness. New York: Knopf.

GILBERT, D. T., & EBERT, J. E. J. (2002). Decisions and revisions: The affective forecasting of escapable outcomes. Unpublished manuscript, Harvard University.

GILBERT, D. T., LIEBERMAN, M. D., MOREWEDGE, C. K., & WILSON, T. D. (2004). The peculiar longevity of things not so bad. Psychological Science, 15, 14-19.

GILBERT, D. T., PINEL, E. C., WILSON, T. D., BLUMBERG, S. J., & WHEATLEY, T. P. (1998). Immune neglect: A source of

durability bias in affective forecasting. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 617-638.

GILBERT, D. T., & WILSON, T. D. (2000). Miswanting: Some problems in the forecasting of future affective states. In J. Forgas (Ed.), Feeling and thinking: The role of affect in social cognition. Cambridge, England: Cambridge University Press.

GILLHAM, J. E., SHATTE, A. J., REIVICH, K. J., & SELIGMAN, M. E. P. (2000). Optimism, pessimism, and explanatory style. In E. C. Chang (Ed.), Optimism and pessimism. Washington, DC: APA Books.

GILLIGAN, C. (1982). In a different voice: Psychological theory and women's development. Cambridge, MA: Harvard University Press.

GILLIGAN, C., LYONS, N. P., & HANMER, T. J. (Eds.) (1990). Making connections: The relational worlds of adolescent girls at Emma Willard School. Cambridge, MA: Harvard University Press.

GILLIS, J. S., & AVIS, W. E. (1980). The male-taller norm in mate selection. Personality and Social Psychology Bulletin, 6, 396-401.

GILOVICH, T., & DOUGLAS, C. (1986). Biased evaluations of randomly determined gambling outcomes. Journal of Experimental Social Psychology, 22, 228-241.

GILOVICH, T., KERR, M., & MEDVEC, V. H. (1993). Effect of temporal perspective on subjective confidence. Journal of Personality and Social Psychology, 64,552-560.

GILOVICH, T., MEDVEC, V. H., & SAVITSKY, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. Journal of Personality and Social Psychology, 78,211-222.

GILOVICH, T., SAVITSKY, K., & MEDVEC, V. H. (1998). The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 332-346.

GINSBURG, B., & ALLEE, W. C. (1942). Some effects of conditioning on social dominance and subordination in inbred strains of mice. Physiological Zoology, 15, 485-506.

GLADWELL, M. (2003, March 10). Connecting the dots: The paradoxes of intelligence reform. New Yorker, pp. 83-88.

GLASS, D. C. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. Journal of Personality, 32, 531-549.

GLICK, P., & FISKE, S. T. (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. Journal of Personality and Social Psychology, 70, 491-512.

GLICK, P., & FISKE, S. T. (2007). Sex discrimination: The psychological approach. In F. J. Crosby, M. S. Stockdale, & S. Ropp (Eds.), Sex discrimination in the workplace: Multidisciplinary perspectives. Malden, MA: Blackwell.

GOCKEL, C., KERR, N. L., SEOK, D-H., & HARRIS, D. W. (2008). Indispensability and group identification as sources of task motivation. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 1316-1321.

GOETHALS, G. R., MESSICK, D. M., & ALLISON, S. T. (1991). The uniqueness bias: Studies of constructive social comparison. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), Social comparison: Contemporary theory and research. Hillsdale, NJ:Erlbaum.

GOGGIN, W. C., & RANGE, L. M. (1985). The disadvantages of hindsight in the perception of suicide. Journal of Social and Clinical Psychology, 3, 232-237.

GOLDHAGEN, D. J. (1996). Hitler’s willing executioners. New York: Knopf.

GOLDMAN, W., & LEWIS, P. (1977). Beautiful is good: Evidence that the physically attractive are more socially skillful. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 125-130.

GOLDSMITH, C. (2003, March 25). World media turn wary eye on U.S. Wall street journal, p. A12.

GOLDSTEIN, A. P., GLICK, B., & GIBBS, J. C. (1998). Aggression replacement training: A comprehensive intervention for aggressive youth (rev. ed.). Champaign, IL: Research Press.

GOLDSTEIN, J. H., & ARMS, R. L. (1971). Effects of observing athletic contests on hostility. Sociometry, 34, 83-90.

GONSALKORALE, K., & WILLIAMS, K. D. (2006). The KKK would not let me play: Ostracism even by a despised outgroup hurts. European Journal of Social Psychology, 36, 1-11.

GONZAGA, G. C., CAMPOS, B., & BRADBURY, T. (2007). Similarity, convergence, and relationship satisfaction in dating and married couples. Journal of Personality and Social Psychology, 93, 34-48.

GONZAGA, G., KELTNER, D., LONDAHL, E. A., & SMITH, M. D. (2001). Love and the commitment problem in romantic relations and friendship. Journal of Personality and Social Psychology, 81, 247-262.

GONZALEZ, A. Q., & KOESTNER, R. (2005). Parental preference for sex of newborn as reflected in positive affect in birth announcements. Sex Roles, 52, 407-411.

GONZáLEZ-VALLEJO, C., LASSITER, G. D., BELLEZZA, F. S., & LINDBERG, M. J. (2008). “Save angels perhaps: A critical examination of unconscious thought theory and the

deliberation-withoutattention effect. Review of General Psychology, 12, 282-296.

GOODHART, D. E. (1986). The effects of positive and negative thinking on performance in an achievement situation. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 117-124.

GORE, A. (2007, July 1). Moving beyond Kyoto. New York Times (www.nytimes.com).

GOTTMAN, J. (with N. Silver). (1994). Why marriages succeed or fail. New York: Simon & Schuster.

GOTTMAN, J. M. (1998). Psychology and the study of marital processes. Annual Review of Psychology, 49, 169-197.

GRAY, J. D., & SILVER, R. C. (1990). Opposite sides of the same coin: Former spouses? divergent perspectives in coping with their divorce. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 1180-1191.

GREELEY, A. M. (1991). Faithful attraction. New York: Tor Books.

GREELEY, A. M., & SHEATSLEY, P. B. (1971). Attitudes toward racial integration. Scientific American, 225(6), 13-19.

GREEN, A. R., CARNEY, D. R., PALLIN, D. J., NGO, L. H., RAYMOND, K. L., IEZZONI, L. I., & BANAJI, M. R. (2007). Implicit bias among physicians and its prediction of

thrombolysis decisions for Black and White patients. Journal of General Internal Medicine, 22, 1231-1238.

GREEN, D. P., GLASER, J., & RICH, A. (1998). From lynching to gay bashing: The elusive connection between economic conditions and hate crime. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 82-92.

GREEN, M. C., STRANGE, J. J., & BROCK, T. C. (Eds.). (2002). Narrative impact: Social and cognitive foundations. Mahwah, NJ: Erlbaum.

GREENBERG, J. (1986). Differential intolerance for inequity from organizational and individual agents. Journal of Applied Social Psychology, 16, 191-196.

GREENBERG, J. (2008). Understanding the vital human quest for self-esteem. Perspectives on Psychological Science, 3, 48-55.

GREENBERG, J., LANDAU, M. J., KOSLOFF, S., & SOLOMON, S. (2008). How our dreams of death transcendence breed prejudice, stereotyping, and conflict. In T. Nelson (Ed.), Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination. New York: Psychology Press.

GREENBERG, J., PYSZCZYNSKI, T., BURLING, J., & TIBBS, K. (1992). Depression, self-focused attention, and the self-serving attributional bias. Personality and Individual Differences, 13, 959-965.

GREENBERG, J., PYSZCZYNSKI, T., SOLOMON, S., ROSENBLATT, A., VEEDER, M., KIRKLAND, S., & LYON, D. (1990). Evidence for terror management theory II: The effects of mortality salience on reactions to those who threaten or bolster the cultural worldview. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 308-318.

GREENBERG, J., PYSZCZYNSKI, T., SOLOMON, S., SIMON, L., & BREUS, M. (1994). Role of consciousness and accessibility of death-related thoughts in mortality salience effects. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 627-637.

GREENBERG, J., SCHIMEL, J., MARTENS, A., SOLOMON, S., & PYSZCZNYSKI, T. (2001). Sympathy for the devil: Evidence that reminding whites of their mortality promotes more favorable reactions to white racists. Motivation and Emotion, 25, 113-133.

GREENBERG, J., SOLOMON, S., & PYSZCZYNSKI, T. (1997). Terror management theory of self-esteem and cultural worldviews: Empirical assessments and conceptual refinements. Advances in Experimental Social Psychology, 29, 61-142.

GREENWALD, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. American Psychologist, 35, 603-618.

GREENWALD, A. G. (1992). New look 3: Unconscious cognition reclaimed. American Psychologist, 47, 766-779.

GREENWALD, A. G., & BANAJI, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. Psychological Review, 102, 4-27.

GREENWALD, A. G., BANAJI, M. R., RUDMAN, L. A., FARNHAM, S. D., NOSEK, B. A., & ROSIER, M. (2000). Prologue to a unified theory of attitudes, stereotypes, and self-concept. In J. P. Forgas (Ed.), Feeling and thinking: The role of affect in social cognition and behavior. New York: Cambridge University Press.

GREENWALD, A. G., MCGHEE, D. E., & SCHWARTZ, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. Journal of Personality and Social Psychology, 74, 1464-1480.

GREENWALD, A. G., NOSEK, B. A., & BANAJI, M. R. (2003). Understanding and using the implicit association test: I. An improved scoring algorithm. Journal of Personality and Social Psychology, 85, 197-216.

GREENWALD, A. G., POEHLMAN, T. A., UHLMANN, E. L., & BANAJI, M. R. (2008). Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis of predictive validity. Journal of Personality and Social Psychology, 97(1), 17-41.

GREENWALD, A. G., & SCHUH, E. S. (1994). An ethnic bias in scientific citations. European Journal of Social Psychology, 24, 623-639.

GRIFFITT, W. (1970). Environmental effects on interpersonal affective behavior. Ambient effective temperature and attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 15, 240-244.

GRIFFITT, W. (1987). Females, males, and sexual responses. In K. Kelley (Ed.), Females, males, and sexuality: Theories and research. Albany: State University of New York Press.

GRIFFITT, W., & VEITCH, R. (1971). Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 17, 92-98.

GROENENBOOM, A., WILKE, H. A. M., & WIT, A. P. (2001). Will we be working together again? The impact of future interdependence on group members task motivation. European Journal of Social Psychology, 31, 369-378.

GROVE, J. R., HANRAHAN, S. J., & MCINMAN, A. (1991). Success/failure bias in attributions across involvement categories in sport. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 93-97.

GRUDER, C. L., COOK, T. D., HENNIGAN, K. M., FLAY, B., ALESSIS, C., & KALAMAJ, J. (1978). Empirical tests of the absolute sleeper effect predicted from the discounting cue hypothesis. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 1061-1074.

GRUMAN, J. C., & SLOAN, R. P. (1983). Disease as justice: Perceptions of the victims of physical illness. Basic and Applied Social Psychology, 4, 39-46.

GRUNBERGER, R. (1971). The 12-year Reich: A social history of Nazi Germany, 1933-1945. New York: Holt, Rinehart & Winston.

GRUSH, J. E., & GLIDDEN, M. V. (1987). Power and satisfaction among distressed and nondistressed couples. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

GUéGUEN, N., & JACOB, C. (2001). Fund-raising on the Web: The effect of an electronic foot-in-the-door on donation. CyberPsychology and Behavior, 4, 705-709.

GUERIN, B. (1993). Social facilitation. Paris: Cambridge University Press.

GUERIN, B. (1994). What do people think about the risks of driving? Implications for traffic safety interventions. Journal of Applied Social Psychology, 24, 994-1021.

GUERIN, B. (1999). Social behaviors as determined by different arrangements of social consequences: Social loafing, social facilitation, deindividuation, and a modified social loafing. The Psychological Record, 49, 565-578.

GUERIN, B., & INNES, J. M. (1982). Social facilitation and social monitoring: A new look at Zajoncs mere presence

hypothesis. British Journal of Social Psychology, 21, 7-18.

GUINESS, O. (1993). The American hour: A time of reckoning and the once and future role of faith. New York: Free Press.

GUNDERSEN, E. (2001, August 1). MTV is a many splintered thing. USA Today, p. 1D.

GUNTER, B. (2008). Media violence: Is there a case for causality? American Behavioral Scientist, 51, 1061-1122.

GUPTA, U., & SINGH, P. (1982). Exploratory study of love and liking and type of marriages. Indian Journal of Applied Psychology, 19, 92-97.

HACKER, H. M. (1951). Women as a minority group. Social Forces, 30, 60-69.

HACKMAN, J. R. (1986). The design of work teams. In J. Lorsch (Ed.), Handbook of organizational behavior. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

HADDEN, J. K. (1969). The gathering storm in the churches. Garden City, NY: Doubleday.HADDOCK, G., MAIO, G. R., ARNOLD, K., & HUSKINSON, T. (2008). Should persuasion be affective or cognitive? The moderating effects of need for affect and need for cognition. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 769-778.

HADDOCK, G., & ZANNA, M. P. (1994). Preferring “housewives to “feminists. Psychology of Women Quarterly, 18, 25-52.

HAEFFEL, G. J., GIBB, B. E., METALSKY, G. I., ALLOY, L. B., ABRAMSON, L. Y., HANKIN, B. L., JOINER, T. E., JR., & SWENDSEN, J. D. (2008). Measuring cognitive vulnerability to depression: Development and validation of the cognitive style questionnaire. Clinical Psychology Review, 28, 824-836.

HAEMMERLIE, F. M. (1987). Creating adaptive illusions in counseling and therapy using a self-perception theory perspective. Paper presented at the Midwestern Psychological Association, Chicago.

HAEMMERLIE, F. M., & MONTGOMERY, R. L. (1982). Self-perception theory and unobtrusively biased interactions: A treatment for heterosocial anxiety. Journal of Counseling Psychology, 29, 362-370.

HAEMMERLIE, F. M., & MONTGOMERY, R. L. (1984). Purposefully biased interventions: Reducing heterosocial anxiety through self-perception theory. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 900-908.

HAEMMERLIE, F. M., & MONTGOMERY, R. L. (1986). Self-perception theory and the treatment of shyness. In W. H. Jones, J. M. Cheek, & S. R. Briggs (Eds.), A sourcebook on shyness: Research and treatment. New York: Plenum.

HAFER, C. L., & BGUE, L. (2005). Experimental research on just-world theory: Problems, developments, and future challenges. Psychological Bulletin, 131, 128-167.

HAGERTY, M. R. (2000). Social comparisons of income in one's community: Evidence from national surveys of income and happiness. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 764-771.

HALBERSTADT, J. (2006). The generality and ultimate origins of the attractiveness of prototypes. Personality and Social Psychology Review, 10, 166-183.

HALL, J. A. (1984). Nonverbal sex differences: Communication accuracy and expressive style. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

HALL, J. A., COATS, E. J., & LEBEAU, L. S. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 131, 898-924.

HALL, J. A., ROSIP, J. C., LEBEAU, L. S., HORGAN, T. G., & CARTER, J. D. (2006). Attributing the sources of accuracy in unequal-power dyadic communication: Who is better and why? Journal of Experimental Social Psychology, 42, 18-27.

HALL, T. (1985, June 25). The unconverted: Smoking of cigarettes seems to be becoming a lower-class habit. Wall Street Journal, pp. 1, 25.

HAMBERGER, J., & HEWSTONE, M. (1997). Inter-ethnic contact as a predictor of blatant and subtle prejudice: Tests of a model in four West European nations. British Journal of Social Psychology, 36, 173-190.

HAMBLIN, R. L., BUCKHOLDT, D., BUSHELL, D., ELLIS, D., & FERITOR, D. (1969). Changing the game from get the teacher to learn. Transaction, January, pp. 20-25, 28-31.

HAMILTON, D. L., & GIFFORD, R. K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. Journal of Experimental Social Psychology, 12, 392-407.

HAMILTON, V. L., HOFFMAN, W. S., BROMAN, C. L., & RAUMA, D. (1993). Unemployment, distress, and coping: A panel study of autoworkers. Journal of Personality and Social Psychology, 65, 234-247.

HANEY, C., & ZIMBARDO, P. (1998). The past and future of U.S. prison policy: Twenty-five years after the Stanford Prison Experiment. American Psychologist, 53, 709-727.

HANEY, C., & ZIMBARDO, P. G. (2009). Persistent dispositionalism in interactionist clothing: Fundamental attribution error in explaining prison abuse. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 807-814.

HANSEN, C. H. (1989). Priming sex-role stereotypic event schemas with rock music videos: Effects on impression

favorability, trait inferences, and recall of a subsequent male/female interaction. Basic and Applied Social Psychology, 10, 371-391.

HANSEN, C. H., & HANSEN, R. D. (1988). Priming stereotypic appraisal of social interactions: How rock music videos can change what's seen when boy meets girl. Sex Roles, 19, 287-316.

HANSEN, C. H., & HANSEN, R. D. (1990). Rock music videos and antisocial behavior. Basic and Applied Social Psychology, 11, 357-369.

HARBER, K. D. (1998). Feedback to minorities: Evidence of a positive bias. Journal of Personality and Social Psychology, 74, 622-628.

HARDIN, G. (1968). The tragedy of the commons. Science, 162, 1243-1248.

HARDY, C., & LATAN, B. (1986). Social loafing on a cheering task. Social Science, 71, 165-172.

HARDY, C. L., & VAN VUGT, M. (2006). Nice guys finish first: The competitive altruism hypothesis. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 1402-1413.

HARITOS-FATOUROS, M. (1988). The official torturer: A learning model for obedience to the authority of violence. Journal of Applied Social Psychology, 18, 1107-1120.

HARITOS-FATOUROS, M. (2002). Psychological origins of institutionalized torture. New York: Routledge.

HARKINS, S. G. (1981). Effects of task difficulty and task responsibility on social loafing. Presentation to the First International Conference on Social Processes in Small Groups, Kill Devil Hills, North Carolina.

HARKINS, S. G., & JACKSON, J. M. (1985). The role of evaluation in eliminating social loafing. Personality and Social Psychology Bulletin, 11, 457-465.

HARKINS, S. G., LATANé, B., & WILLIAMS, K. (1980), Social loafing: Allocating effort or taking it easy? Journal of Experimental Social Psychology, 16, 457- 465.

HARKINS, S. G., & PETTY, R. E. (1981). Effects of source magnification of cognitive effort on attitudes: An information-processing view. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 401- 413.

HARKINS, S. G., & PETTY, R. E. (1982). Effects of task difficulty and task uniqueness on social loafing. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 1214- 1229.

HARKINS, S. G., & PETTY, R. E. (1987). Information utility and the multiple source effect. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 260- 268.

HARKINS, S. G., & SZYMANSKI, K. (1989). Social loafing and group evaluation. Journal of Personality and Social

Psychology, 56, 934- 941.

HARKNESS, K. L., SABBAGH, M. A., JACOBSON, J. A., CHOWDREY, N. K., & CHEN, T. (2005). Enhanced accuracy of mental state decoding in dysphoric college students. Cognition & Emotion, 19, 999- 1025.

HARMON-JONES, E., GREENBERG, J., SOLOMON, S., & SIMON, L. (1996). The effects of mortality salience on intergroup bias between minimal groups. European Journal of Social Psychology, 26, 677- 681.

HARRIES, K. D., & STADLER, S. J. (1988). Heat and violence: New findings from Dallas field data, 1980- 1981. Journal of Applied Social Psychology, 18, 129- 138.

HARRIS, J. R. (1998). The nurture assumption. New York: Free Press.

HARRIS, L. T., & FISKE, S. T. (2006). Dehumanizing the lowest of the low: Neuroimaging responses to extreme out-groups. Psychological Science, 17(10), 847- 853.

HARRIS, M. J., & ROSENTHAL, R. (1985). Mediation of interpersonal expectancy effects: 31 metaanalyses. Psychological Bulletin, 97, 363- 386.

HARRIS, M. J., & ROSENTHAL, R. (1986). Four factors in the mediation of teacher expectancy effects. In R. S. Feldman (Ed.), The social psychology of education. New York: Cambridge University Press.

HARRISON, A. A. (1977). Mere exposure. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 10, pp. 39- 83). New York: Academic Press.

HART, A. J., & MORRY, M. M. (1997). Trait inferences based on racial and behavioral cues. Basic and Applied Social Psychology, 19, 33- 48.

HASELTON, M. G., & NETTLE, D. (2006). The paranoid optimist: An integrative evolutionary model of cognitive biases. Personality and Social Psychology Review, 10, 47- 66.

HASLAM, S. A., & REICHER, S. (2007). Beyond the banality of evil: Three dynamics of an interactionist social psychology of tyranny. Personality and Social Psychology Bulletin, 33, 615- 622.

HASS, R. G., KATZ, I., RIZZO, N., BAILEY, J., & EISENSTADT, D. (1991). Cross-racial appraisal as related to attitude ambivalence and cognitive complexity. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 83- 92.

HATFIELD (WALSTER), E., ARONSON, V., ABRAHAMS, D., & ROTTMAN, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 508- 516.

HATFIELD (WALSTER), E., WALSTER, G. W., & BERSCHEID, E. (1978). Equity: Theory and research. Boston: Allyn & Bacon.

HATFIELD, E. (1988). Passionate and compassionate love. In R. J. Sternberg & M. L. Barnes (Eds.), The psychology of love. New Haven, CT: Yale University Press.

HATFIELD, E., & SPRECHER, S. (1986). Mirror, mirror: The importance of looks in everyday life. Albany, NY: SUNY Press.

HATFIELD, E., TRAUPMANN, J., SPRECHER, S., UTNE, M., & HAY, J. (1985). Equity and intimate relations: Recent research. In W. Ickes (Ed.), Compatible and incompatible relationships. New York: Springer-Verlag.

HATFIELD, E., & WALSTER, G. W. (1978). A new look at love. Reading, MA: Addison-Wesley. (Note: originally published as Walster, E., & Walster, G. W.)

HAVEL, V. (1990). Disturbing the peace. New York: Knopf.

HAWKLEY, L. C., & CACIOPPO, J. T. (2007). Aging and loneliness: Downhill quickly? Current Directions in Psychological Science, 16, 187- 191.

HAZAN, C., & SHAVER, P. R. (1994). Attachment as an organizational framework for research on close relationships. Psychological Inquiry, 5, 1- 22.

HEADEY, B., & WEARING, A. (1987). The sense of relative superiority—central to well-being. Social Indicators Research, 20, 497- 516.

HEAP, B., & COMIM, F. (2005). Consumption and happiness: Christian values and an approach towards sustainability. Capability and Sustainability Centre, St. Edmund's College, University of Cambridge. Address to Christians in Science annual meeting.

HEESACKER, M. (1989). Counseling and the elaboration likelihood model of attitude change. In J. F. Cruz, R. A. Goncalves, & P. P. Machado (Eds.), Psychology and education: Investigations and interventions. (Proceedings of the International Conference on Interventions in Psychology and Education, Porto, Portugal, July 1987.) Porto, Portugal: Portugese Psychological Association.

HEINE, S. J., LEHMAN, D. R., MARKUS, H. R., & KITAYAMA, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? Psychological Review, 106, 766- 794.

HEINE, S. J., TAKEMOTO, T., MOSKALENKO, S., LASALETA, J., & HEINRICH, J. (2008). Mirrors in the head: Cultural variation in objective self-awareness. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 879- 887.

HEINS, M. (2004, December 14). Quoted by B. Kloza, Violent Christmas games. ScienCentralNews (www.sciencecentral.com).

HELGESON, V. S., COHEN, S., & FRITZ, H. L. (1998). Social ties and cancer. In P. M. Cinciripini & others (Eds.),

Psychological and behavioral factors in cancer risk. New York: Oxford University Press.

HELLMAN, P. (1980). Avenue of the righteous of nations. New York: Atheneum.

HELWEG-LARSEN, M., CUNNINGHAM, S. J., CARRICO, A., & PERGRAM, A. M. (2004). To nod or not to nod: An observational study of nonverbal communication and status in female and male college students. Psychology of Women Quarterly, 28, 358 - 361.

HENDERSON-KING, E. I., & NISBETT, R. E. (1996). Anti-black prejudice as a function of exposure to the negative behavior of a single black person. Journal of Personality and Social Psychology, 71, 654- 664.

HENDRICK, S. S., & HENDRICK, C. (1995). Gender differences and similarities in sex and love. Personal Relationships, 2, 55- 65.

HENDRICK, S. S., HENDRICK, C., & ADLER, N. L. (1988). Romantic relationships: Love, satisfaction, and staying together. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 980- 988.

HENSLIN, M. (1967). Craps and magic. American Journal of Sociology, 73, 316- 330.

HEPWORTH, J. T., & WEST, S. G. (1988). Lynchings and the economy: A time-series reanalysis of Hovland and Sears

(1940), Journal of Personality and Social Psychology, 55, 239 - 247.

HERADSTVEIT, D. (1979). The Arab-Israeli conflict: Psychological obstacles to peace (Vol. 28). Oslo, Norway: Universitetsforlaget. Distributed by Columbia University Press. Reviewed by R. K. White (1980), Contemporary Psychology, 25, 11- 12.

HEREK, G. (1993). Interpersonal contact and heterosexuals? attitudes toward gay men: Results from a national survey. Journal of Sex Research, 30, 239- 244.

HEREK, G. M. (2009). Hate crimes and stigma-related experiences among sexual minority adults in the United States: Prevalence estimates from a national probability sample. Journal of Interpersonal Violence,? 24(1), 54- 74.

HEWSTONE, M. (1994). Revision and change of stereotypic beliefs: In search of the elusive subtyping model. In S. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), European review of social psychology (Vol. 5). Chichester, England: Wiley.

HEWSTONE, M., HANTZI, A., & JOHNSTON, L. (1991). Social categorisation and person memory: The pervasiveness of race as an organizing principle. European Journal of Social Psychology, 21, 517- 528.

HEWSTONE, M., HOPKINS, N., & ROUTH, D. A. (1992). Cognitive models of stereotype change: Generalization and

subtyping in young people's views of the police. European Journal of Social Psychology, 22, 219- 234.

HIGBEE, K. L., MILLARD, R. J., & FOLKMAN, J. R. (1982). Social psychology research during the 1970s: Predominance of experimentation and college students. Personality and Social Psychology Bulletin, 8, 180- 183.

HIGGINS, E. T., & MCCANN, C. D. (1984). Social encoding and subsequent attitudes, impressions and memory: "Context-driven" and motivational aspects of processing. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 26- 39.

HIGGINS, E. T., & RHOLES, W. S. (1978). Saying is believing: Effects of message modification on memory and liking for the person described. Journal of Experimental Social Psychology, 14, 363- 378.

HINE, D. W., & GIFFORD, R. (1996). Attributions about self and others in commons dilemmas. European Journal of Social Psychology, 26, 429- 445.

HINES, M. (2004). Brain gender. New York: Oxford University Press.

HINSZ, V. B., TINDALE, R. S., & VOLLRATH, D. A. (1997). The emerging conceptualization of groups as information processors. Psychological Bulletin, 121, 43- 64.

HIRSCHMAN, R. S., & LEVENTHAL, H. (1989). Preventing smoking behavior in school children: An initial test of a

cognitive-development program. Journal of Applied Social Psychology, 19, 559-583.

HIRT, E. R., ZILLMANN, D., ERICKSON, G. A., & KENNEDY, C. (1992). Costs and benefits of allegiance: Changes in fansC self-ascribed competencies after team victory versus defeat. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 724-738.

HITSCH, G. J., HORTACSU, A., AND ARIELY, D. (2006, February). What makes you click? mate preferences and matching outcomes in online dating. MIT Sloan Research Paper No. 4603-06 (ssrn.com/abstract (895442).

HODGES, B. H., & GEYER, A. L. (2006). A nonconformist account of the Asch experiments: Values, pragmatics, and moral dilemmas. Personality and Social Psychology Review, pp. 102-119.

HODSON, G., HARRY, H., & MITCHELL, A. (2009). Independent benefits of contact and friendship on attitudes toward homosexuals among authoritarians and highly identified heterosexuals. European Journal of Social Psychology, 39, 509-525.

HOFFMAN, L. W. (1977). Changes in family roles, socialization, and sex differences. American Psychologist, 32, 644-657.

HOFLING, C. K., BROTZMAN, E., DAIRYMPLE, S., GRAVES, N., & PIERCE, C. M. (1966). An experimental study in nurse-

physician relationships. Journal of Nervous and Mental Disease, 143, 171-180.

HOGAN, R., CURPHY, G. J., & HOGAN, J. (1994). What we know about leadership: Effectiveness and personality. American Psychologist, 49, 493-504.

HOGG, M. A. (1992). The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity. London: Harvester Wheatsheaf.

HOGG, M. A. (2006). Social identity theory. In P. J. Burke (Ed.), Contemporary social psychological theories. Stanford, CA: Stanford University Press.

HOGG, M. A. (2008). Social identity processes and the empowerment of followers. In R. E. Riggio, I. Chaleff, & J. Lipman-Blumen (Eds.), The art of followership: How great followers create great leaders and organizations. San Francisco: Jossey-Bass.

HOGG, M. A., HAINS, S. C., & MASON, I. (1998). Identification and leadership in small groups: Salience, frame of reference, and leader stereotypicality effects on leader evaluations. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 1248-1263.

HOGG, M. A., TURNER, J. C., & DAVIDSON, B. (1990). Polarized norms and social frames of reference: A test of the

self-categorization theory of group polarization. Basic and Applied Social Psychology, 11, 77-100.

HOLMBERG, D., & HOLMES, J. G. (1994). Reconstruction of relationship memories: A mental models approach. In N. Schwarz & S. Sudman (Eds.), Autobiographical memory and the validity of retrospective reports. New York: Springer-Verlag.

HOLMES, J. G., & REMPEL, J. K. (1989). Trust in close relationships. In C. Hendrick (Ed.), Review of personality and social psychology (Vol. 10). Newbury Park, CA: Sage.

HOLTGRAVES, T. (1997). Styles of language use: Individual and cultural variability in conversational indirectness. Journal of Personality and Social Psychology, 73, 624-637.

HOLTMAN, Z., LOUW, J., TREDOUX, C., & CARNEY, T. (2005). Prejudice and social contact in South Africa: A study of integrated schools ten years after apartheid. South African Journal of Psychology, 35, 473-493.

HONIGMAN, R. J., PHILLIPS, K. A., & CASTLE, D. J. (2004). A review of psychosocial outcomes for patients seeking cosmetic surgery. Plastic and Reconstructive Surgery, 113, 1229-1237.

HOORENS, V. (1993). Self-enhancement and superiority biases in social comparison. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), European review of social psychology (Vol. 4). Chichester: Wiley.

HOORENS, V. (1995). Self-favoring biases, self-presentation and the self-other asymmetry in social comparison. Journal of Personality, 63, 793-819.

HOORENS, V., & NUTTIN, J. M. (1993). Overvaluation of own attributes: Mere ownership or subjective frequency? Social Cognition, 11, 177-200.

HOORENS, V., NUTTIN, J. M., HERMAN, I. E., & PAVAKANUN, U. (1990). Mastery pleasure versus mere ownership: A quasi-experimental cross-cultural and cross-alphabetical test of the name letter effect. European Journal of Social Psychology, 20, 181-205.

HOORENS, V., SMITS, T., & SHEPPERD, J. A. (2008). Comparative optimism in the spontaneous generation of future life-events. British Journal of Social Psychology, 47, 441-451.

HOUSE, R. J., & SINGH, J. V. (1987). Organizational behavior: Some new directions for I/O psychology. Annual Review of Psychology, 38, 669-718.

HOUSTON, V., & BULL, R. (1994). Do people avoid sitting next to someone who is facially disfigured? European Journal of Social Psychology, 24, 279-284.

HOVLAND, C. I., LUMSDAINE, A. A., & SHEFFIELD, F. D. (1949). Experiments on mass communication. Studies in social

psychology in World War II (Vol. III). Princeton, NJ: Princeton University Press.

HOVLAND, C. I., & SEARS, R. (1940). Minor studies of aggression: Correlation of lynchings with economic indices. Journal of Psychology, 9, 301- 310.

HOWELL, R. T., & HOWELL, C. J. (2008). The relation of economic status to subjective well-being in developing countries: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 134, 536 - 560.

HSEE, C. K., & HASTIE, R. (2006). Decision and experience: Why don’t we choose what makes us happy? Trends in Cognitive Sciences, 10, 31- 37.

HUART, J., CORNEILLE, O., & BECQUART, E. (2005). Face-based categorization, context-based categorization, and distortions in the recollection of gender ambiguous faces. Journal of Experimental Social Psychology, 41, 598- 608.

HUDDY, L., & VIRTANEN, S. (1995). Subgroup differentiation and subgroup bias among Latinos as a function of familiarity and positive distinctiveness. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 97- 108.

HUESMANN, L. R., LAGERSPETZ, K., & ERON, L. D. (1984). Intervening variables in the TV violenceaggression relation: Evidence from two countries. Developmental Psychology, 20, 746- 775.

HUESMANN, L. R., MOISE-TITUS, J., PODOLSKI, C-L., & ERON, L. D. (2003). Longitudinal relations between children's exposure to TV violence and their aggressive and violent behavior in young adulthood: 1977- 1992. Developmental Psychology, 39, 201- 222.

HUGENBERG, K. & BODENHAUSEN, G. V. (2003). Facing prejudice: Implicit prejudice and the perception of facial threat. Psychological Science, 14, 640- 643.

HUGENBERG, K., MILLER, J., & CLAYPOOL, H. M. (2007). Categorization and individuation in the cross-race recognition deficit: Toward a solution to an insidious problem. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 334-340.

HUI, C. H., TRIANDIS, H. C., & YEE, C. (1991). Cultural differences in reward allocation: Is collectivism the explanation? British Journal of Social Psychology, 30, 145-157.

HULL, J. G., LEVENSON, R. W., YOUNG, R. D., & SHER, K. J. (1983). Self-awareness-reducing effects of alcohol consumption. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 461- 473.

HULL, J. G., & YOUNG, R. D. (1983). The self-awareness-reducing effects of alcohol consumption: Evidence and implications. In J. Suls & A. G. Greenwald (Eds.),

Psychological perspectives on the self (Vol. 2). Hillsdale, NJ:Erlbaum.

HUMAN SECURITY CENTRE. (2005). The human security report 2005: War and peace in the 21st century. University of British Columbia.

HUNT, A. R. (2000, June 22). Major progress, inequities cross three generations. Wall Street Journal, pp. A9, A14.

HUNT, M. (1990). The compassionate beast: What science is discovering about the humane side of humankind. New York: William Morrow.

HUNT, M. (1993). The story of psychology. New York: Doubleday.

HUNT, P. J., & HILLERY, J. M. (1973). Social facilitation in a location setting: An examination of the effects over learning trials. Journal of Experimental Social Psychology, 9, 563- 571.

HUNT, R., & JENSEN, J. (2007). The experiences of young gay people in Britain's schools. Stonewall (www.stonewall.org.uk).

HUNTER, J. A., STRINGER, M., & WATSON, R. P. (1991). Intergroup violence and intergroup attributions. British Journal of Social Psychology, 30, 261- 266.

HUNTER, J. D. (2002, June 21- 22). “To change the world. Paper presented to the Board of Directors of The Trinity Forum, Denver, Colorado.

HUO, Y. J., SMITH, H. J., TYLER, T. R., & LIND, E. A. (1996). Superordinate identification, subgroup identification, and justice concerns: Is separatism the problem; is assimilation the answer? Psychological Science, 7, 40- 45.

HUSTON, A. C., DONNERSTEIN, E., FAIRCHILD, H., FESHBACH, N. D., KATZ, P. A., & MURRAY, J. P. (1992). Big world, small screen: The role of television in American society. Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

HUSTON, T. L. (1973). Ambiguity of acceptance, social desirability, and dating choice. Journal of Experimental Social Psychology, 9, 32- 42.

HUSTON, T. L., & CHOROST, A. F. (1994). Behavioral buffers on the effect of negativity on marital satisfaction: A longitudinal study. Personal Relationships, 1, 223- 239.

HUSTON, T. L., NIEHUIS, S., & SMITH, S. E. (2001). The early marital roots of conjugal distress and divorce. Current Directions in Psychological Science, 10, 116- 119.

HVISTENDAHL, M. (2008, July 9). No country for young men. New Republic (www.tnr.com).

HYDE, J. S. (2005). The gender similarities hypothesis. American Psychologist, 60, 581-592.

HYDE, J. S., MEZULIS, A. H., & ABRAMSON, L. Y. (2008). The ABCs of depression: Integrating affective, biological, and cognitive models to explain the emergence of the gender difference in depression. Psychological Review, 115, 291-313.

HYMAN, H. H., & SHEATSLEY, P. B. (1956 & 1964). Attitudes toward desegregation. Scientific American, 195(6), 35-39, and 211(1), 16-23.

ICKES, B. (1980). On disconfirming our perceptions of others. Paper presented at the American Psychological Association convention.

ICKES, W., LAYDEN, M. A., & BARNES, R. D. (1978). Objective self-awareness and individuation: An empirical link. Journal of Personality, 46, 146-161.

ICKES, W., PATTERSON, M. L., RAJECKI, D. W., & TANFORD, S. (1982). Behavioral and cognitive consequences of reciprocal versus compensatory responses to preinteraction expectancies. Social Cognition, 1, 160-190.

ICKES, W., SNYDER, M., & GARCIA, S. (1997). Personality influences on the choice of situations. In R.Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), Handbook of Personality Psychology. San Diego: Academic Press.

ILO. (1997, December 11). Womens progress in workforce improving worldwide, but occupation segregation still rife. International Labor Association press release (www.ilo.org/public/english/bureau/inf/pr/1997/35.htm).

IMAI, Y. (1994). Effects of influencing attempts on the perceptions of powerholders and the powerless. Journal of Social Behavior and Personality, 9, 455-468.

IMHOFF, R., & ERB, H-P. (2009). What motivates nonconformity? Uniqueness seeking blocks majority influence. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 309-320.

INGHAM, A. G., LEVINGER, G., GRAVES, J., & PECKHAM, V. (1974). The Ringelmann effect: Studies of group size and group performance. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 371-384.

INGLEHART, M. R., MARKUS, H., & BROWN, D. R. (1989). The effects of possible selves on academic achievementCa panel study. In J. P. Forgas & J. M. Innes (Eds.), Recent advances in social psychology: An international perspective. North-Holland: Elsevier Science Publishers.

INGLEHART, R. (1990). Culture shift in advanced industrial society. Princeton, NJ: Princeton University Press.

INGLEHART, R. (1997). Modernization and postmodernization. Princeton: Princeton University Press.

INGLEHART, R. (2006). Cultural change and democracy in Latin America. In F. Hagopian (Ed.), Contemporary Catholicism, religious pluralism and democracy in Latin America. South Bend: Notre Dame University Press.

INGLEHART, R. (2009). Cultural Change and Democracy in Latin America. In F. Hagopian (Ed.), Religious pluralism, democracy, and the Catholic Church in Latin America. South Bend: University of Notre Dame Press.

INGLEHART, R., FOA, R., PETERSON, C., & WELZEL, C. (2008). Development, freedom, and rising happiness: A global perspective (1981-2007). Perspectives on Psychological Science, 3, 264-285.

INGLEHART, R., & WELZEL, C. (2005). Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence. New York: Cambridge University Press.

INTERGOVERNMENTAL PANEL ON CLIMATE CHANGE. (2007). Climate change 2007: The physical science basis. Summary for policymakers (www.ipcc.ch).

INZLICHT, M., MCKAY, L., & ARONSON, J. (2006). Stigma as ego depletion: How being the target of prejudice affects self-control. Psychological Science, 17, 262-269.

IPSOS. (2007, June 5). Most Canadians (84%) express concern for reducing non-industrial sources of greenhouse gas emissions. Ipsos Reid Survey (www.ipsos-na.com).

IPU. (2008). Women in national parliaments: Situation as of 30 April 2008. International Parliamentary Union (www.ipu.org).

ISOZAKI, M. (1984). The effect of discussion on polarization of judgments. Japanese Psychological Research, 26, 187-193.

ISR NEWSLETTER. (1975). Institute for Social Research, University of Michigan, 3(4), 4-7.

ITO, T. A., MILLER, N., & POLLOCK, V. E. (1996). Alcohol and aggression: A meta-analysis on the moderating effects of inhibitory cues, triggering events, and self-focused attention. Psychological Bulletin, 120, 60-82.

IYENGAR, S. S., & LEPPER, M. R. (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? Journal of Personality and Social Psychology, 79, 995-1006.

IYENGAR, S. S., WELLS, R. E., & SCHWARTZ, B. (2006). Doing better but feeling worse: Looking for the “best job undermines satisfaction. Psychological Science, 17, 143-150.

JACKMAN, M. R., & SENTER, M. S. (1981). Beliefs about race, gender, and social class different, therefore unequal: Beliefs about trait differences between groups of unequal status. In D. J. Treiman & R. V. Robinson (Eds.), Research in stratification and mobility (Vol. 2). Greenwich, CT: JAI Press.

JACKSON, J. M., & LATANé, B. (1981). All alone in front of all those people: Stage fright as a function of number and type of co-performers and audience. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 73-85.

JACKSON, L. A., HUNTER, J. E., & HODGE, C. N. (1995). Physical attractiveness and intellectual competence: A meta-analytic review. Social Psychology Quarterly, 58, 108-123.

JACOBS, R. C., & CAMPBELL, D. T. (1961). The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. Journal of Abnormal and Social Psychology, 62, 649-658.

JACOBY, S. (1986, December). When opposites attract. Reader's Digest, pp.95-98.

JAMES, W. (1902, reprinted 1958). The varieties of religious experience. New York: Mentor Books.

JAMIESON, D. W., LYDON, J. E., STEWART, G., & ZANNA, M. P. (1987). Pygmalion revisited: New evidence for student expectancy effects in the classroom. Journal of Educational Psychology, 79, 461-466.

JANIS, I. L. (1971, November). Groupthink. Psychology Today, pp. 43-46.

JANIS, I. L. (1982). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups: Theory and research perspectives. In H. Brandstatter, J. H. Davis, & G.

Stocker-Kreichgauer (Eds.), Group decision making. New York: Academic Press.

JANIS, I. L., KAYE, D., & KIRSCHNER, P. (1965). Facilitating effects of eating while reading on responsiveness to persuasive communications. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 181-186.

JANIS, I. L., & MANN, L. (1977). Decision-making: A psychological analysis of conflict, choice and commitment. New York: Free Press.

JANKOWIAK, W. R., & FISCHER, E. F. (1992). A cross-cultural perspective on romantic love. Ethnology, 31, 149-155.

JELLISON, J. M., & GREEN, J. (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 643-649.

JENNINGS, D. L., AMABILE, T. M., & ROSS, L. (1982). Informal covariation assessment: Data-based vs theory-based judgments. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. New York: Cambridge University Press.

JOHNSON, C. S., OLSON, M. A., & FAZIO, R. H. (2009). Getting acquainted in interracial interactions: Avoiding

intimacy but approaching race. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 557-571.

JOHNSON, D. J., & RUSBULT, C. E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 967-980.

JOHNSON, D. W., & JOHNSON, R. T. (2000). The three Cs of reducing prejudice and discrimination. In S. Oskamp (Ed.), Reducing prejudice and discrimination. Mahwah, NJ: Erlbaum.

JOHNSON, D. W., & JOHNSON, R. T. (2003a). Field testing integrative negotiations. Peace and Conflict, 9, 39-68.

JOHNSON, D. W., & JOHNSON, R. T. (2003b). Student motivation in co-operative groups: Social interdependence theory. In R. M. Gillies & A. F. Ashman (Eds.), Co-operative learning: The social and intellectual outcomes of learning in groups. New York: Routledge.

JOHNSON, D. W., MARUYAMA, G., JOHNSON, R., NELSON, D., & SKON, L. (1981). Effects of cooperative, competitive, and individualistic goal structures on achievement: A metaanalysis. Psychological Bulletin, 89, 47-62.

JOHNSON, J. A. (2007, June 26). Not so situational. Commentary on the SPSP listserv (spsp-discuss@stolaf.edu).

JOHNSON, J. D., BUSHMAN, B. J., & DOVIDIO, J. F. (2008). Support for harmful treatment and reduction of empathy toward

blacks: “Remnants” of stereotype activation involving Hurricane Katrina and ”“Lil” Kim.” Journal of Experimental Social Psychology, 44, 1506-1513.

JOHNSON, J. D., JACKSON, L. A., & GATTO, L. (1995). Violent attitudes and deferred academic aspirations: Deleterious effects of exposure to rap music. Basic and Applied Social Psychology, 16, 27-41.

JOHNSON, J. G., COHEN, P., SMAILES, E. M., KASEN, S., & BROOK, J. S. (2002). Television viewing and aggressive behavior during adolescence and adulthood. Science, 295, 2468-2471.

JOHNSON, M. H., & MAGARO, P. A. (1987). Effects of mood and severity on memory processes in depression and mania. Psychological Bulletin, 101, 28-40.

JOHNSON, R. D., & DOWNING, L. L. (1979). Deindividuation and valence of cues: Effects of prosocial and antisocial behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1532-1538.

JOHNSON, W., & KRUEGER, R. F. (2006). How money buys happiness: Genetic and environmental processes linking finances and life satisfaction. Journal of Personality and Social Psychology, 90, 680- 691.

JOINER, T. E., JR. (1994). Contagious depression: Existence, specificity to depressed symptoms, and the role of

reassurance seeking. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 287- 296.

JOINSON, A. N. (2001). Self-disclosure in computer-mediated communication: The role of self-awareness and visual anonymity. European Journal of Social Psychology, 31, 177-192.

JONES, E. E. (1976). How do people perceive the causes of behavior? American Scientist, 64, 300- 305.

JONES, E. E., & HARRIS, V. A. (1967). The attribution of attitudes. Journal of Experimental Social Psychology, 3, 2-24.

JONES, E. E., & NISBETT, R. E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. Morristown, NJ: General Learning Press.

JONES, E. E., RHODEWALT, F., BERGLAS, S., & SKELTON, J. A. (1981). Effects of strategic self-presentation on subsequent self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 407- 421.

JONES, J. M. (2003). TRIOS: A psychological theory of the African legacy in American culture. Journal of Social Issues, 59, 217- 242.

JONES, J. T., PELHAM, B. W., CARVALLO, M., & MIRENBERG, M. C. (2004). How do I love thee? Let me count the Js:

Implicit egotism and interpersonal attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 87, 665- 683.

JONES, J. T., PELHAM, B. W., & MIRENBERG, M. C. (2002). Name letter preferences are not merely mere exposure: Implicit egotism as self-regulation. Journal of Experimental Social Psychology, 38, 170- 177.

JONES, W. H., CARPENTER, B. N., & QUINTANA, D. (1985). Personality and interpersonal predictors of loneliness in two cultures. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 1503- 1511.

JOSEPHSON, W. L. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition predictions. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 882- 890.

JOURARD, S. M. (1964), The transparent self. Princeton, NJ: Van Nostrand.

JOURDEN, F. J., & HEATH, C. (1996). The evaluation gap in performance perceptions: Illusory perceptions of groups and individuals. Journal of Applied Psychology, 81, 369- 379.

JUDD, C. M., BLAIR, I. V., & CHAPLEAU, K. M. (2004). Automatic stereotypes vs. automatic prejudice: Sorting out the possibilities in the Payne (2001) weapon paradigm. Journal of Experimental Social Psychology, 40, 75- 81.

JUSSIM, L. (1986). Self-fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review. Psychological Review, 93, 429- 445.

JUSSIM, L. (2005). Accuracy in social perception: Criticisms, controversies, criteria, components and cognitive processes. Advances in Experimental Social Psychology, 37, 1 - 93.

JUSSIM, L., MCCAULEY, C. R., & LEE, Y-T. (1995). Introduction: Why study stereotype accuracy and innaccuracy? In Y. T. Lee, L. Jussim, & C. R. McCauley (Eds.), Stereotypes accuracy: Toward appreciating group differences. Washington, DC: American Psychological Association.

KAGAN, J. (1989). Temperamental contributions to social behavior. American Psychologist, 44, 668- 674.

KAHLOR, L., & MORRISON, D. (2007). Television viewing and rape myth acceptance among college women. Sex Roles, 56, 729 - 739.

KAHN, M. W. (1951). The effect of severe defeat at various age levels on the aggressive behavior of mice. Journal of Genetic Psychology, 79, 117- 130.

KAHNEMAN, D., & RENSHON, J. (2007, January/February). Why hawks win. foreign policy (www.foreignpolicy.com).

KAHNEMAN, D., & SNELL, J. (1992). Predicting a changing taste: Do people know what they will like? Journal of

Behavioral Decision Making, 5, 187- 200.

KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1995). Conflict resolution: A cognitive perspective. In K. Arrow, R.Mnookin, L. Ross, A. Tversky, & R. Wilson (Eds.), Barriers to the negotiated resolution of conflict.New York: Norton.

KALICK, S. M. (1977). Plastic surgery, physical appearance, and person perception. Unpublished doctoral dissertation, Harvard University. Cited by E. Berscheid in An overview of the psychological effects of physical attractiveness and some comments upon the psychological effects of knowledge of the effects of physical attractiveness. In W. Lucker, K. Ribbens, & J. A. McNamera (Eds.), Logical aspects of facial form (craniofacial growth series). Ann Arbor: University of Michigan Press, 1981.

KAMEDA, T., & SUGIMORI, S. (1993). Psychological entrapment in group decision making: An assigned decision rule and a groupthink phenomenon. Journal of Personality and Social Psychology, 65, 282- 292.

KAMMER, D. (1982). Differences in trait ascriptions to self and friend: Unconfounding intensity from variability. Psychological Reports, 51, 99- 102.

KANAGAWA, C., CROSS, S. E., & MARKUS, H. R. (2001). “Who am I?”The cultural psychology of the conceptual self. Personality and Social Psychology Bulletin, 27, 90- 103.

KANAZAWA, S., & KOVAR, J. L. (2004). Why beautiful people are more intelligent. Intelligence, 32, 227- 243.

KANDEL, D. B. (1978). Similarity in real-life adolescent friendship pairs. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 306- 312.

KANTEN, A. B., & TEIGEN, K. H. (2008). Better than average and better with time: Relative evaluations of self and others in the past, present, and future. European Journal of Social Psychology, 38, 343- 353.

KAPLAN, M. F. (1989). Task, situational, and personal determinants of influence processes in group decision making. In E. J. Lawler (Ed.), Advances in group processes (Vol. 6). Greenwich, CT: JAI Press.

KARAU, S. J., & WILLIAMS, K. D. (1993). Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration. Journal of Personality and Social Psychology, 65, 681- 706.

KARAU, S. J., & WILLIAMS, K. D. (1997). The effects of group cohesiveness on social loafing and compensation. Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 1, 156- 168.

KARNEY, B. R., & BRADBURY, T. N. (1995). The longitudinal course of marital quality and stability: A review of theory, method, and research. Psychological Bulletin, 118, 3- 34.

KASSER, T. (2000). Two versions of the American dream: Which goals and values make for a high quality of life? In E.

Diener & D. Rahtz (Eds.), Advances in quality of life: Theory and research. Dordrecth, Netherlands: Kluwer.

KASSER, T. (2002). The high price of materialism. Cambridge, MA: MIT Press.

KASSIN, S. M., GOLDSTEIN, C. C., & SAVITSKY, K. (2003). Behavioral confirmation in the interrogation room: On the dangers of presuming guilt. Law and Human Behavior, 27, 187-203.

KATZ, J., BEACH, S. R. H., & JOINER, T. E., JR. (1999). Contagious depression in dating couples. Journal of Social and Clinical Psychology, 18, 1- 13.

KAUFMAN, J., & ZIGLER, E. (1987). Do abused children become abusive parents? American Journal of Orthopsychiatry, 57, 186- 192.

KAWAKAMI, K., DOVIDIO, J. F., MOLL, J., HERMSEN, S., & RUSSIN, A. (2000). Just say no (to stereotyping): Effects of training in the negation of stereotypic associations on stereotype activation. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 871- 888.

KAWAKAMI, K., DUNN, E., KIARMALI, F., & DOVIDIO, J. F. (2009). Mispredicting affective and behavioral responses to racism. Science, 323, 276- 278.

KEATING, J. P., & BROCK, T. C. (1974). Acceptance of persuasion and the inhibition of counterargumentation under

various distraction tasks. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 301- 309.

KEIZER, K., LINDENBERG, S., & STEG, L. (2008). The spreading of disorder. Science, 322, 1681- 1685.

KELLERMAN, J., LEWIS, J., & LAIRD, J. D. (1989). Looking and loving: The effects of mutual gaze on feelings of romantic love. Journal of Research in Personality, 23, 145-161.

KELLEY, H. H., & STAHELSKI, A. J. (1970). The social interaction basis of cooperators? and competitors? beliefs about others. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 66- 91.

KELLY, D. J., LIU, S., GE, L., QUINN, P. C., SLATER, A. M., LEE, K., LIU, Q., & PASCALIS, O. (2007). Cross-race preferences for same-race faces extended beyond the African versus Caucasian contrast in 3-month-old infants. Infancy, 11, 87- 95.

KELLY, D. J., QUINN, P. C., SLATER, A. M., LEE, K., GE, L., & PASCALIS, O. (2007). The other-race effect develops during infancy: Evidence of perceptual narrowing. Psychological Science, 18, 1084- 1089.

KELLY, D. J., QUINN, P. C., SLATER, A. M., LEE, K., GIBSON, A., SMITH, M., GE, L., & Y PASCALIS, O. (2005).

Three-month-olds, but not newborns prefer own-race faces. Developmental Science, 8, F31- F36.

KELMAN, H. C. (1997). Group processes in the resolution of international conflicts: Experiences from the Israeli-Palestinian case. American Psychologist, 52, 212- 220.

KELMAN, H. C. (2007). The Israeli-Palestinian peace process and its vicissitudes: Insights from attitude theory. American Psychologist, 62, 287- 303.

KELMAN, H. C. (2008). Evaluating the contributions of interactive problem solving to the resolution of ethnonational conflicts. Peace and Conflict, 14, 29- 60.

KENDLER, K. S., NEALE, M., KESSLER, R., HEATH, A., & EAVES, L. (1993). A twin study of recent life events and difficulties. Archives of General Psychiatry, 50, 789- 796.

KENNEDY, D. (2006). New year, new look, old problem. Science, 311, 15.

KENNEDY, K. A., & PRONIN, E. (2008). When disagreement gets ugly: Perceptions of bias and the escalation of conflict. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 833-848.

KENRICK, D. T. (1987). Gender, genes, and the social environment: A biosocial interactionist perspective. In P. Shaver & C. Hendrick (Eds.), Sex and gender: Review of

personality and social psychology (Vol. 7). Beverly Hills, CA: Sage.

KENRICK, D. T., & GUTIERRES, S. E. (1980). Contrast effects and judgments of physical attractiveness: When beauty becomes a social problem. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 131-140.

KENRICK, D. T., GUTIERRES, S. E., & GOLDBERG, L. L. (1989). Influence of popular erotica on judgments of strangers and mates. Journal of Experimental Social Psychology, 25, 159-167.

KENRICK, D. T., & MACFARLANE, S. W. (1986). Ambient temperature and horn-honking: A field study of the heat/aggression relationship. Environment and Behavior, 18, 179-191.

KENRICK, D. T., & TROST, M. R. (1987). A biosocial theory of heterosexual relationships. In K. Kelly (Ed.), Females, males, and sexuality. Albany: State University of New York Press.

KENWORTHY, J. B., HEWSTONE, M., LEVINE, J. M., MARTIN, R., & WILLIS, H. (2008). The phenomenology of minority-majority status: Effects of innovation in argument generation. European Journal of Social Psychology, 38, 624-636.

KERNIS, M. H. (2003). High self-esteem: A differentiated perspective. In E. C. Chang & L. J. Sanna (Eds.), Virtue, vice, and personality: The complexity of behavior. Washington, DC: APA Books.

KERR, N. L. (1983). Motivation losses in small groups: A social dilemma analysis. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 819-828.

KERR, N. L. (1989). Illusions of efficacy: The effects of group size on perceived efficacy in social dilemmas. Journal of Experimental Social Psychology, 25, 287-313.

KERR, N. L., & BRUUN, S. E. (1981). Ringelmann revisited: Alternative explanations for the social loafing effect. Personality and Social Psychology Bulletin, 7, 224-231.

KERR, N. L., HARMON, D. L., & GRAVES, J. K. (1982). Independence of multiple verdicts by jurors and juries. Journal of Applied Social Psychology, 12, 12-29.

KERR, N. L., & KAUFMAN-GILLILAND, C. M. (1994). Communication, commitment, and cooperation in social dilemmas. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 513-529.

KERR, N. L. & KAUFMAN-GILLILAND, C. M. (1997). “. . . and besides, I probably couldn’t have made a difference anyway”: Justification of social dilemma defection via

perceived self-inefficacy. Journal of Experimental Social Psychology, 33, 211-230.

KERR, N. L., MESSé, L. A., SEOK, D-H., SAMBOLEC, E. J., LOUNT, R. B., JR., & PARK, E. S. (2007). Psychological mechanisms underlying the Khler motivation gain. Personality and Social Psychology Bulletin, 33, 828-841.

KERR, R. A. (2007a). Scientists tell policymakers we're all warming the world. Science, 315, 754-757.

KERR, R. A. (2007b). How urgent is climate change? Science, 318, 1230-1231.

KERR, R. A. (2007c). Is battered Arctic Sea ice down for the count? Science, 318, 33.

KERR, R. A. (2007d). Pushing the scary side of global warming. Science, 316, 1412-1415.

KIDD, J. B., & MORGAN, J. R. (1969). A predictive information system for management. Operational Research Quarterly, 20, 149-170.

KIESLER, C. A. (1971). The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief. New York: Academic Press.

KIHLSTROM, J. F., & CANTOR, N. (1984). Mental representations of the self. In L. Berkowitz (Ed.), Advances

in experimental social psychology (Vol. 17). New York: Academic Press.

KIM, H., & MARKUS, H. R. (1999). Deviance of uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 785-800.

KIM, H. S., & SHERMAN, D. K. (2007). “Express yourself”: Culture and the effect of self-expression on choice. Journal of Personality and Social Psychology, 92, 1-11.

KIMMEL, A. J. (1998). In defense of deception. American Psychologist, 53, 803-805.

KINDER, D. R., & SEARS, D. O. (1985). Public opinion and political action. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The handbook of social psychology, 3rd edition. New York: Random House.

KINGSTON, D. A., FEDOROFF, P., FIRESTONE, P., CURRY, S., & BRADFORD, J. M. (2008). Pornography use and sexual aggression: The impact of frequency and type of pornography use on recidivism among sexual offenders. Aggressive Behavior, 34, 341-351.

KINGSTON, D. A., MALAMUTH, N. M., FEDEROFF, P., & MARSHALL, W. L. (2009). The importance of individual differences in pornography use: Theoretical perspectives and

implications for treating sexual offenders. Journal of Sex Research, 46, 216-232.

KINSLEY, M. (2003, April 21). The power of one. Time, p. 86.

KITAYAMA, S., & KARASAWA, M. (1997). Implicit self-esteem in Japan: Name letters and birthday numbers. Personality and Social Psychology Bulletin, 23, 736- 742.

KITAYAMA, S., & MARKUS, H. R. (2000). The pursuit of happiness and the realization of sympathy: Cultural patterns of self, social relations, and well-being. In E. Diener & E. M. Suh (Eds.), Subjective well-being across cultures. Cambridge, MA: MIT Press.

KITE, M. E. (2001). Changing times, changing gender roles: Who do we want women and men to be? In R. K. Unger (Ed.), Handbook of the psychology of women and gender. New York: Wiley.

KLAAS, E. T. (1978). Psychological effects of immoral actions: The experimental evidence. Psychological Bulletin, 85, 756- 771.

KLAPWIJK, A., & VAN LANGE, P. A. M. (2009). Promoting cooperation and trust in “noisy” situations: The power of generosity. Journal of Personality and Social Psychology, 96, 83- 103.

KLAUER, K. C., & VOSS, A. (2008). Effects of race on responses and response latencies in the weapon identification task: A test of six models. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 1124- 1140.

KLECK, R. E., & STRENTA, A. (1980). Perceptions of the impact of negatively valued physical characteristics on social interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 861- 873.

KLEIN, J. G. (1991). Negative effects in impression formation: A test in the political arena. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 412- 418.

KLEIN, W. M., & KUNDA, Z. (1992). Motivated person perception: Constructing justifications for desired beliefs. Journal of Experimental Social Psychology, 28, 145- 168.

KLEINKE, C. L. (1977). Compliance to requests made by gazing and touching experimenters in field settings. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 218- 223.

KLENTZ, B., BEAMAN, A. L., MAPELLI, S. D., & ULLRICH, J. R. (1987). Perceived physical attractiveness of supporters and nonsupporters of the women's movement: An attitude-similarity-mediated error (AS-ME). Personality and Social Psychology Bulletin, 13, 513- 523.

KLINESMITH, J., KASSER, T., & MCANDREW, F. T. (2006). Guns, testosterone, and aggression. Psychological Science,

17(7), 568- 571.

KLOPFER, P. H. (1958). Influence of social interaction on learning rates in birds. Science, 128, 903.

KNIGHT, G. P., FABES, R. A., & HIGGINS, D. A. (1996). Concerns about drawing causal inferences from meta-analyses: An example in the study of gender differences in aggression. Psychological Bulletin, 119, 410- 421.

KNIGHT, J. A., & VALLACHER, R. R. (1981). Interpersonal engagement in social perception: The consequences of getting into the action. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 990- 999.

KNOWLES, E. D., & PENG, K. (2005). White selves: Conceptualizing and measuring a dominant-group identity. Journal of Personality and Social Psychology, 89, 223- 241.

KNOWLES, E. S. (1983). Social physics and the effects of others: Tests of the effects of audience size and distance on social judgment and behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 1263- 1279.

KNUDSON, R. M., SOMMERS, A. A., & GOLDING, S. L. (1980). Interpersonal perception and mode of resolution in marital conflict. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 751- 763.

KOEHLER, D. J. (1991). Explanation, imagination, and confidence in judgment. Psychological Bulletin, 110, 499-

519.

KOENIG, L. B., MCGUE, M., & IACONO, W. G. (2008). Stability and change in religiousness during emerging adulthood. Developmental Psychology, 44, 531- 543.

KOESTNER, R., & WHEELER, L. (1988). Self-presentation in personal advertisements: The influence of implicit notions of attraction and role expectations. Journal of Social and Personal Relationships, 5, 149- 160.

KOMORITA, S. S., & BARTH, J. M. (1985). Components of reward in social dilemmas. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 364- 373.

KONRAD, A. M., RITCHIE, J. E., JR., LIEB, P., & CORRIGALL, E. (2000). Sex differences and similarities in job attribute preferences: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 126, 593- 641.

KOO, M., ALGOE, S. B., WILSON, T. D., & GILBERT, D. T. (2008). It’s a wonderful life: Mentally subtracting positive events improves people’s affective states, contrary to their affective forecasts. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 1217- 1224.

KOOLE, S. L., DIJKSTERHUIS, A., & VAN KNIPPENBERG, A. (2001). What’s in a name? Implicit selfesteem and the automatic self. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 669- 685.

KOOMEN, W., & DIJKER, A. J. (1997). Ingroup and outgroup stereotypes and selective processing. European Journal of Social Psychology, 27, 589- 601.

KOOP, C. E. (1987). Report of the Surgeon General's workshop on pornography and public health. American Psychologist, 42, 944- 945.

KOPPEL, M., ARGAMON, S., & SHIMONI, A. R. (2002). Automatically categorizing written texts by author gender. Literary and Linguistic Computing, 17, 401- 412.

KORIAT, A., LICHTENSTEIN, S., & FISCHHOFF, B. (1980). Reasons for confidence. Journal of Experimental Social Psychology: Human Learning and Memory, 6, 107- 118.

KORN, J. H., & NICKS, S. D. (1993). The rise and decline of deception in social psychology. Poster presented at the American Psychological Society convention.

KRACKOW, A., & BLASS, T. (1995). When nurses obey or defy inappropriate physician orders: Attributional differences. Journal of Social Behavior and Personality, 10, 585- 594.

KRAMER, A. E. (2008, August 32). Russia's collective farms: Hot capitalist property. New York Times (www.nytimes.com).

KRAVITZ, D. A., & MARTIN, B. (1986). Ringelmann rediscovered: The original article. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 936- 941.

KREBS, D., & ADINOLFI, A. A. (1975). Physical attractiveness, social relations, and personality style. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 245- 253.

KRISBERG, K. (2004). Successful “truth” anti-smoking campaign in funding jeopardy: New commission works to save campaign. Medscape (www.medscape.com).

KRISTOF, N. D. (2007, August 16). The big melt. New York Times (www.nytimes.com).

KRIZAN, Z., & SULS, J. (2008). Losing sight of oneself in the above-average effect: When egocentrism, focalism, and group diffuseness collide. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 929- 942.

KROGER, R. O., & WOOD, L. A. (1992). Are the rules of address universal? IV: Comparison of Chinese, Korean, Greek, and German usage. Journal of Cross-Cultural Psychology, 23, 148- 162.

KROSNICK, J. A., & ALWIN, D. F. (1989). Aging and susceptibility to attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 416- 425.

KRUEGER, A. (2007a, November/December). What makes a terrorist. The American (www.american.com).

KRUEGER, A. (2007b). What makes a terrorist: Economics and the roots of terrorism. Princeton, NJ: Princeton University Press.

KRUEGER, J. (1996). Personal beliefs and cultural stereotypes about racial characteristics. Journal of Personality and Social Psychology, 71, 536- 548.

KRUEGER, J., & CLEMENT, R. W. (1994a). Memory-based judgments about multiple categories: A revision and extension of Tajfel's accentuation theory. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 35- 47.

KRUEGER, J., & CLEMENT, R. W. (1994b). The truly false consensus effect: An ineradicable and egocentric bias in social perception. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 596- 610.

KRUGER, J., & DUNNING, D. (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 1121- 1134.

KRUGER, J., & EVANS, M. (2004). If you don't want to be late, enumerate: Unpacking reduces the planning fallacy. Journal of Experimental Social Psychology, 40, 586- 598.

KRUGER, J., & GILOVICH, T. (1999). "I cynicism" in everyday theories of responsibility assessment: On biased assumptions of bias. Journal of Personality and Social Psychology, 76, 743- 753.

KRUGER, J., & SAVITSKY, K. (2009). On the genesis of inflated (and deflated) judgments of responsibility.

Organizational Behavior and Human Decision Processes, 108, 143- 152.

KRUGER, J., WINDSCHITL, P. D., BURRUS, J., FESSEL, F., & CHAMBERS, J. R. (2008). The rational side of egocentrism in social comparisons. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 220- 232.

KRUGLANSKI, A. W., & FISHMAN, S. (2006). The psychology of terrorism: “Syndrome” versus “tool” perspective. Journal of Terrorism and Political Violence, 18(2), 193- 215.

KRUGLANSKI, A. W., & GOLEC DE ZAVALA, A. (2005) Individual motivations, the group process and organizational strategies in suicide terrorism. psychology and sociology (psycologie et sociologie).

KRUGLANSKI, A. W., & WEBSTER, D. M. (1991). Group members’ reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 212- 225.

KRUGMAN, P. (2003, February 18). Behind the great divide. New York Times (www.nytimes.com).

KRULL, D. S., LOY, M. H-M., LIN, J., WANG, C-F., CHEN, S., & ZHAO, X. (1999). The fundamental fundamental attribution error: Correspondence bias in individualist and

collectivist cultures. Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 1208- 1219.

KUBANY, E. S., BAUER, G. B., PANGILINAN, M. E., MUROKA, M. Y., & ENRIQUEZ, V. G. (1995). Impact of labeled anger and blame in intimate relationships. Journal of Cross-Cultural Psychology, 26, 65- 83.

KUGIHARA, N. (1999). Gender and social loafing in Japan. Journal of Social Psychology, 139, 516- 526.

KUIPER, N. A., & HIGGINS, E. T. (1985). Social cognition and depression: A general integrative perspective. Social Cognition, 3, 1-15.

KULL, S. (2003, June 4). Quoted in aMany Americans unaware WMD have not been found.D Program on International Policy Attitudes (http://pipa.org/whatsnew/html/new_6_04_03.html).

KUNDA, Z., & OLESON, K. C. (1995). Maintaining stereotypes in the face of disconfirmation: Constructing grounds for subtyping deviants. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 565-579.

KUNDA, Z., & OLESON, K. C. (1997). When exceptions prove the rule: How extremity of deviance determines the impact of deviant examples on stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 72, 965-979.

KUNDA, Z., & SHERMAN-WILLIAMS, B. (1993). Stereotypes and the construal of individuating information. Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 90-99.

LAGERSPETZ, K. (1979). Modification of aggressiveness in mice. In S. Feshbach & A. Fraczek (Eds.), Aggression and behavior change. New York: Praeger.

LAKIN, J. L., CHARTRAND, T. L., & ARKIN, R. M. (2008). I am too just like you: Nonconscious mimicry as an automatic behavioral responses to social exclusion. Psychological Science, 19, 816-821.

LALONDE, R. N. (1992). The dynamics of group differentiation in the face of defeat. Personality and Social Psychology Bulletin, 18, 336-342.

LALWANI, A. K., SHAVITT, S., & JOHNSON, T. (2006). What is the relation between cultural orientation and socially desirable responding? Journal of Personality and Social Psychology, 90, 165-178.

LAMAL, P. A. (1979). College student common beliefs about psychology. Teaching of Psychology, 6, 155-158.

LANDAU, M. J., SOLOMON, S., GREENBERG, J., COHEN, F., PYSZCZYNSKI, T., ARNDT, J., MILLER, C. H., OGILVIE, D. M., & COOK, A. (2004). Deliver us from evil: The effects of mortality salience and reminders of 9/11 on support for

President George W. Bush. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 1136-1150.

LANDERS, A. (1969, April 8). Syndicated newspaper column. April 8, 1969. Cited by L. Berkowitz in, The case for bottling up rage. Psychology Today, September, 1973, pp. 24-31.

LANER, M. R., & VENTRONE, N. A. (1998). Egalitarian daters/traditionalist dates. Journal of Family Issues, 19, 468-477.

LANER, M. R., & VENTRONE, N. A. (2000). Dating scripts revised. Journal of Family Issues, 21, 488-500.

LANGER, E. J. (1977). The psychology of chance. Journal for the Theory of Social Behavior, 7, 185-208.

LANGER, E. J., & IMBER, L. (1980). The role of mindlessness in the perception of deviance. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 360-367.

LANGER, E. J., & RODIN, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. Journal of Personality and Social Psychology, 334, 191-198.

LANGLOIS, J. H., KALAKANIS, L., RUBENSTEIN, A. J., LARSON, A., HALLAM, M., & SMOOT, M. (2000). Maxims or myths of beauty? A meta-analytic and theoretical review. Psychological Bulletin, 126, 390-423.

LANGLOIS, J. H., ROGGMAN, L. A., & MUSSELMAN, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? Psychological Science, 5, 214-220.

LANGLOIS, J., KALAKANIS, L., RUBENSTEIN, A., LARSON, A., HALLAM, M., & SMOOT, M. (1996). Maxims and myths of beauty: A meta-analytic and theoretical review. Paper presented to the American Psychological Society convention.

LANZETTA, J. T. (1955). Group behavior under stress. Human Relations, 8, 29-53.

LARSEN, R. J., & DIENER, E. (1987). Affect intensity as an individual difference characteristic: A review.Journal of Research in Personality, 21, 1-39.

LARSON, J. R., JR., FOSTER-FISHMAN, P. G., & KEYS, C. B. (1994). Discussion of shared and unshared information in decision-making groups. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 446-461.

LARSSON, K. (1956). Conditioning and sexual behavior in the male albino rat. Stockholm: Almqvist & Wiksell.

LARWOOD, L. (1978). Swine flu: A field study of self-serving biases. Journal of Applied Social Psychology, 18, 283-289.

LARWOOD, L., & WHITTAKER, W. (1977). Managerial myopia: Self-serving biases in organizational planning. Journal of Applied Psychology, 62, 194-198.

LASSITER, G. D., DIAMOND, S. S., SCHMIDT, H. C., & ELEK, J. K. (2007). Evaluating videotaped confessions. Psychological Science, 18, 224-226.

LASSITER, G. D., & DUDLEY, K. A. (1991). The a priori value of basic research: The case of videotaped confessions. Journal of Social Behavior and Personality, 6, 7-16.

LASSITER, G. D., GEERS, A. L., HANDLEY, I. M., WEILAND, P. E., & MUNHALL, P.J. (2002). Videotaped interrogations and confessions: A simple change in camera perspective alters verdicts in simulated trials. Journal of Applied Psychology, 87, 867-874.

LASSITER, G. D., & IRVINE, A. A. (1986). Videotaped confessions: The impact of camera point of view on judgments of coercion. Journal of Applied Social Psychology, 16, 268-276.

LASSITER, G. D., & MUNHALL, P. J. (2001). The genius effect: Evidence for a nonmotivational interpretation. Journal of Experimental Social Psychology, 37, 349-355.

LASSITER, G. D., MUNHALL, P. J., BERGER, I. P., WEILAND, P. E., HANDLEY, I. M., & GEERS, A. L. (2005). Attributional complexity and the camera perspective bias in videotaped confessions. Basic and Applied Social Psychology, 27, 27-35.

LATANÉ, B., & DABBS, J. M., JR. (1975). Sex, group size and helping in three cities. Sociometry, 38, 180-194.

LATANÉ, B., & DARLEY, J. M. (1970). The unresponsive bystander: Why doesn't he help? New York: Appleton-Century-Crofts.

LATANÉ, B., & NIDA, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. Psychological Bulletin, 89, 308-324.

LATANÉ, B., WILLIAMS, K., & HARKINS. S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 822-832.

LAUMANN, E. O., GAGNON, J. H., MICHAEL, R. T., & MICHAELS, S. (1994). The social organization of sexuality: Sexual practices in the United States. Chicago: University of Chicago Press.

LAWLER, A. (2003a). Iraq's shattered universities. Science, 300, 1490-1491.

LAWLER, A. (2003b). Mayhem in Mesopotamia. Science, 301, 582-588.

LAYDEN, M. A. (1982). Attributional therapy. In C. Antaki & C. Brewin (Eds.), Attributions and psychological change: Applications of attributional theories to clinical and educational practice. London: Academic Press.

LAZARSFELD, P. F. (1949). The American soldier—an expository review. Public Opinion Quarterly, 13, 377-404.

LEAPER, C., & AYRES, M. M. (2007). A meta-analytic review of gender variations in adults? language use: Talkativeness, affiliative speech and assertive speech. Personality and Social Psychology Review, 11, 328-363.

LEARY, M. (1994). Self-presentation: Impression management and interpersonal behavior. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

LEARY, M. R. (1998). The social and psychological importance of self-esteem. In R. M. Kowalski & M. R. Leary (Eds.), The social psychology of emotional and behavioral problems. Washington, DC: American Psychological Association.

LEARY, M. R. (1999). The social and psychological importance of -self-esteem. In R. M. Kowalski & M. R. Leary (Eds.), The social psychology of emotional and behavioral problems. Washington, DC: APA Books.

LEARY, M. R. (2004b). The self we know and the self we show: Self-esteem, self-presentation, and the maintenance of interpersonal relationships. In M. Brewer & M. Hewstone (Eds.), Emotion and motivation. Malden, MA:Usishers.

LEARY, M. R. (2007). Motivational and emotional aspects of the self. Annual Review of Psychology, 58, 317-344.

LEARY, M. R., & KOWALSKI, R. M. (1995). Social anxiety. New York: Guilford.

LEARY, M. R., TWENGE, J. M., & QUINLIVAN, E. (2006). Interpersonal rejection as a determinant of anger and aggression. Personality and Social Psychology Review, 10, 111-132.

LEDOUX, J. (2002). Synaptic self: How our brains become who we are. New York:Viking.

LEE, F., HALLAHAN, M., & HERZOG, T. (1996). Explaining real-life events: How culture and domain shape attributions. Personality and Social Psychology Bulletin, 22, 732-741.

LEE, Y-S., & WAITE, L. J. (2005). Husbands' and wives' time spent on housework: A comparison of measures. Journal of Marriage and Family, 67, 328-336.

LEFCOURT, H. M. (1982). Locus of control: Current trends in theory and research. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LEMYRE, L., & SMITH, P. M. (1985). Intergroup discrimination and self-esteem in the minimal group paradigm. Journal of Personality and Social Psychology, 49, 660-670.

LENCH, H. C., QUAS, J. A., & EDELSTEIN, R. S. (2006). My child is better than average: The extension and restriction of unrealistic optimism. Journal of Applied Social Psychology, 36, 2963-2979.

LEON, D. (1969). The Kibbutz: A new way of life. London: Pergamon Press. Cited by B. Latané, K. Williams, & S. Harkins (1979), Many hands make light the work: The causes

and consequences of social loafing. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 822-832.

LERNER, M. J. (1980). The belief in a just world: A fundamental delusion. New York: Plenum.

LERNER, M. J., & MILLER, D. T. (1978). Just world research and the attribution process: Looking back and ahead. Psychological Bulletin, 85, 1030-1051.

LERNER, M. J., & SIMMONS, C. H. (1966). Observer's reaction to the Cinnocent victim“: Compassion or rejection” Journal of Personality and Social Psychology, 4, 203-210.

LERNER, M. J., SOMERS, D. G., REID, D., CHIRIBOGA, D., & TIERNEY, M. (1991). Adult children as caregivers: Egocentric biases in judgments of sibling contributions. The Gerontologist, 31, 746-755.

LESHNER, A. I. (2005, October). Science and religion should not be adversaries. APS Observer (www.psychologicalscience.org).

LEVENTHAL, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 5). New York: Academic Press.

LEVINE, J. M. (1989). Reaction to opinion deviance in small groups. In P. Paulus (Ed.), Psychology of group influence: New perspectives. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LEVINE, J. M., & MORELAND, R. L. (1985). Innovation and socialization in small groups. In S. Moscovici, G. Mugny, & E. Van Avermaet (Eds.), Perspectives on minority influence. Cambridge: Cambridge University Press.

LEVINE, R. (2003). The power of persuasion: How we're bought and sold. New York: Wiley.

LEVINSON, H. (1950). The science of chance: From probability to statistics. New York: Rinehart.

LEVITAN, L. C., & VISSER, P. S. (2008). The impact of the social context on resistance to persuasion: Effortful versus effortless responses to counter-attitudinal information. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 640-649.

LEVY, S. R., STROESSNER, S. J., & DWECK, C. S. (1998). Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories. Journal of Personality and Social Psychology, 74, 1421-1436.

LEVY-LEBOYER, C. (1988). Success and failure in applying psychology. American Psychologist, 43, 779-785.

LEWANDOWSKI, G. W., & BIZZOCO, N. M. (2007). Addition through subtraction: Growth following the dissolution of a low-quality relationship. Journal of Positive Psychology, 2, 40-54.

LEWANDOWSKI, G. W., JR., ARON, A., & GEE, J. (2007). Personality goes a long way: The malleability of opposite-sex

physical attractiveness. Personal Relationships, 14, 571-585.

LEWIN, K. (1936). A dynamic theory of personality. New York: McGraw-Hill.

LEWINSOHN, P. M., HOBERMAN, H., TERI, L., & HAUTZINER, M. (1985). An integrative theory of depression. In S. Reiss & R. Bootzin (Eds.), Theoretical issues in behavior therapy. New York: Academic Press.

LEWINSOHN, P. M., & ROSENBAUM, M. (1987). Recall of parental behavior by acute depressives, remitted depressives, and nondepressives. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 611-619.

LEWIS, C. S. (1952). Mere Christianity. New York: Macmillan.

LEWIS, D. O. (1998). Guilty by reason of insanity. London: Arrow.

LEYENS, J.-P., CAMINO, L., PARKE, R. D., & BERKOWITZ, L. (1975). Effects of movie violence on aggression in a field setting as a function of group dominance and cohesion. Journal of Personality and Social Psychology, 32, 346-360.

LI, N. P., BAILEY, J. M., KENRICK, D. T., & LINSENMEIER, J. A. W. (2002). The necessities and luxuries of mate preferences: Testing the tradeoffs. Journal of Personality and Social Psychology, 82, 947-955.

LICHTBLAU, E. (2003, March 18). U.S. seeks $289 billion in cigarette makers? profits. New York Times (www.nytimes.com).

LICHTENSTEIN, S., & FISCHHOFF, B. (1980). Training for calibration. Organizational Behavior and Human Performance, 26, 149-171.

LIEHR, P., MEHL, M. R., SUMMERS, L. C., & PENNEBAKER, J. W. (2004). Connecting with others in the midst of stressful upheaval on September 11, 2001. Applied Nursing Research, 17, 2-9.

LILIENFELD, S. O., FOWLER, K. A., LOHR, J. M., & LYNN, S. J. (2005). Pseudoscience, nonscience, and nonsense in clinical psychology: Dangers and remedies. In R. H. Wright & N. A. Cummings (Eds.), Destructive trends in mental health: The well-intentioned path to harm. New York: Routledge.

LILIENFELD, S. O., WOOD, J. M., & GARB, H. N. (2000). The scientific status of projective techniques. Psychological Science in the Public Interest, 1, 27-66.

LINDSKOLD, S. (1978). Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation. Psychological Bulletin, 85, 772-793.

LINDSKOLD, S. (1979a). Conciliation with simultaneous or sequential interaction: Variations in trustworthiness and

vulnerability in the prisoner's dilemma. Journal of Conflict Resolution, 27, 704-714.

LINDSKOLD, S. (1979b). Managing conflict through announced conciliatory initiatives backed with retaliatory capability. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), The social psychology of intergroup relations. Monterey, CA: Brooks/Cole.

LINDSKOLD, S. (1981). The laboratory evaluation of GRIT: Trust, cooperation, aversion to using conciliation. Paper presented at the American Association for the Advancement of Science convention.

LINDSKOLD, S. (1983). Cooperators, competitors, and response to GRIT. Journal of Conflict Resolution, 27, 521-532.

LINDSKOLD, S., & ARONOFF, J. R. (1980). Conciliatory strategies and relative power. Journal of Experimental Social Psychology, 16, 187-198.

LINDSKOLD, S., BENNETT, R., & WAYNER, M. (1976). Retaliation level as a foundation for subsequent conciliation. Behavioral Science, 21, 13-18.

LINDSKOLD, S., & COLLINS, M. G. (1978). Inducing cooperation by groups and individuals. Journal of Conflict Resolution, 22, 679-690.

LINDSKOLD, S., & FINCH, M. L. (1981). Styles of announcing conciliation. Journal of Conflict Resolution, 25, 145-155.

LINDSKOLD, S., & HAN, G. (1988). GRIT as a foundation for integrative bargaining. Personality and Social Psychology Bulletin, 14, 335-345.

LINDSKOLD, S., HAN, G., & BETZ, B. (1986a). Repeated persuasion in interpersonal conflict. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1183-1188.

LINDSKOLD, S., HAN, G., & BETZ, B. (1986b). The essential elements of communication in the GRIT strategy. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 179-186.

LINDSKOLD, S., WALTERS, P. S., KOUTSOURAIS, H., & SHAYO, R. (1981). Cooperators, competitors, and response to GRIT. Unpublished manuscript, Ohio University.

LIPPA, R. A. (2007). The preferred traits of mates in a cross-national study of heterosexual and homosexual men and women: An examination of biological and cultural influences. Archives of Sexual Behavior, 36, 193-208.

LIPPA, R. A. (2008a). Sex differences and sexual orientation differences in personality: Findings from the BBC Internet survey. Archives of Sexual Behavior, 37, 173-187.

LIPPA, R. A. (2008b). Sex differences in sex drive, sociosexuality, and height across 53 nations: Testing

evolutionary and social structural theories. Archives of Sexual Behavior (www.springerlink.com/content/x754q0433g18hg81/).

LIPSITZ, A., KALLMEYER, K., FERGUSON, M., & ABAS, A. (1989). Counting on blood donors: Increasing the impact of reminder calls. Journal of Applied Social Psychology, 19, 1057-1067.

LITTLE, A., & PERRETT, D. (2002). Putting beauty back in the eye of the beholder. The Psychologist, 15, 28-32.

LIVINGSTON, R. W. (2001). What you see is what you get: Systematic variability in perceptual-based social judgment. Personality and Social Psychology Bulletin, 27, 1086-1096.

LIVINGSTON, R. W., & DRWECKI, B. B. (2007). Why are some individuals not racially biased? Susceptibility to affective conditioning predicts nonprejudice toward Blacks. Psychological Science, 18, 816-823.

LOCKE, E. A., & LATHAM, G. P. (1990). Work motivation and satisfaction: Light at the end of the tunnel. Psychological Science, 1, 240-246.

LOCKSLEY, A., BORGIDA, E., BREKKE, N., & HEPBURN, C. (1980). Sex stereotypes and social judgment. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 821-831.

LOCKWOOD, P., DOLDERMAN, D., SADLER, P., & GERCHAK, E. (2004). Feeling better about doing worse: Social comparisons

within romantic relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 87, 80-95.

LOFLAND, J., & STARK, R. (1965). Becoming a worldsaver: A theory of conversion to a deviant perspective. American Sociological Review, 30, 862-864.

LOFTIN, C., MCDOWALL, D., WIERSEMA, B., & COTTEY, T. J. (1991). Effects of restrictive licensing of handguns on homicide and suicide in the District of Columbia. New England Journal of Medicine, 325, 1615-1620.

LOFTUS, E. F., & KLINGER, M. R. (1992). Is the unconscious smart or dumb? American Psychologist, 47, 761-765.

LOMBARDO, J. P., WEISS, R. F., & BUCHANAN, W. (1972). Reinforcing and attracting functions of yielding. Journal of Personality and Social Psychology, 21, 359-368.

LONNER, W. J. (1980). The search for psychological universals. In H. C. Triandis & W. W. Lambert (Eds.), Handbook of cross-cultural psychology (Vol. 1). Boston: Allyn & Bacon.

LORD, C. G., ROSS, L., & LEPPER, M. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 2098-2109.

LOVETT, F. (1997). Thinking about values (report of December 13, 1996 Wall Street Journal national survey). The Responsive Community, 7(2), 87.

LOWENSTEIN, D. (2000, May 20). Interview. The World (www.cnn.com/TRANSCRIPTS/0005/20/stc.00.html).

LOEWENSTEIN, G., & SCHKADE, D. (1999). Wouldn't it be nice? Predicting future feelings. In D. Kahneman, E. Diener, & N. Schwarz (Eds.), Understanding well-being: Scientific perspectives on enjoyment and suffering. New York: Russell Sage Foundation, pp. 85-105.LÜCKEN, M., & SIMON, B. (2005). Cognitive and affective experiences of minority and majority members: The role of group size, status, and power. Journal of Experimental Social Psychology, 41, 396-413.

LUEPTOW, L. B., GAROVICH, L., & LUEPTOW, M. B. (1995). The persistence of gender stereotypes in the face of changing sex roles: Evidence contrary to the sociocultural model. Ethology and Sociobiology, 16, 509-530.

LUNTZ, F. (2003, June 10). Quoted by T. Raum, "Bush insists banned weapons will be found." Associated Press (story.news.yahoo.com).

LUO, S., & KLOHNEN, E. C. (2005). Assortative mating and marital quality in newlyweds: A couplecentered approach. Journal of Personality and Social Psychology, 88, 304-326.

LUTSKY, L. A., RISUCCI, D. A., & TORTOLANI, A. J. (1993). Reliability and accuracy of surgical resident peer ratings. Evaluation Review, 17, 444-456.

LYDON, J., & DUNKEL-SCHETTER, C. (1994). Seeing is committing: A longitudinal study of bolstering commitment in amniocentesis patients. Personality and Social Psychology Bulletin, 20, 218-227.

LYKKEN, D. T. (1997). The American crime factory. Psychological Inquiry, 8, 261-270.LYNN, M., & OLDENQUIST, A. (1986). Egoistic and nonegoistic motives in social dilemmas. American Psychologist, 41, 529-534.

LYONS, L. (2003, September 23). Oh, boy: Americans still prefer sons. Gallup Poll Tuesday Briefing (www.gallup.com).

LYUBOMIRSKY, S. (2001). Why are some people happier than others? The role of cognitive and motivational processes in well-being. American Psychologist, 56, 239-249.MA, V., & SCHOENEMAN, T. J. (1997). Individualism versus collectivism: A comparison of Kenyan and American self-concepts. Basic and Applied Social Psychology, 19, 261-273.

MAASS, A. (1998). Personal communication from Universita degli Studi di Padova.

MAASS, A., & CLARK, R. D., III. (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of minority influence research. Psychological Bulletin, 95, 428-450.

MAASS, A., & CLARK, R. D., III. (1986). Conversion theory and simultaneous majority/minority influence: Can reactance offer an alternative explanation? European Journal of Social Psychology, 16, 305-309.

MAASS, A., VOLPARO, C., & MUCCHI-FAINA, A. (1996). Social influence and the verifiability of the issue under discussion: Attitudinal versus objective items. British Journal of Social Psychology, 35, 15-26.

MACCOBY, E. E. (2002). Gender and group process: A developmental perspective. Current Directions in Psychological Science, 11, 54-58.

MACDONALD, G., & LEARY, M. R. (2005). Why does social exclusion hurt? The relationship between social and physical pain. Psychological Bulletin, 131, 202-223.

MACDONALD, G., ZANNA, M. P., & HOLMES, J. G. (2000). An experimental test of the role of alcohol in relationship conflict. Journal of Experimental Social Psychology, 36, 182-193.

MACDONALD, T. K., & ROSS, M. (1997). Assessing the accuracy of predictions about dating relationships: How and why do lovers? predictions differ from those made by observers? Unpublished manuscript, University of Lethbridge.

MACK, D., & RAINEY, D. (1990). Female applicants? grooming and personnel selection. Journal of Social Behavior

and Personality, 5, 399-407.

MACLEOD, C., & CAMPBELL, L. (1992). Memory accessibility and probability judgments: An experimental evaluation of the availability heuristic. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 890-902.

MACRAE, C. N., ALNWICK, M. A., MILNE, A. B., & SCHLOERSCHEIDT, A. M. (2002). Person perception across the menstrual cycle: Hormonal influences on social-cognitive functioning. Psychological Science, 13, 532-536.

MACRAE, C. N., & BODENHAUSEN, G. V. (2000). Social cognition: Thinking categorically about others. Annual Review of Psychology, 51, 93-120.

MACRAE, C. N., & BODENHAUSEN, G. V. (2001). Social cognition: Categorical person perception. British Journal of Psychology, 92, 239-255.

MACRAE, C. N., BODENHAUSEN, G. V., MILNE, A. B., & JETTEN, J. (1994). Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 808- 817.

MACRAE, C. N., & JOHNSTON, L. (1998). Help, I need somebody: Automatic action and inaction. Social Cognition, 16, 400- 417.

MADDUX, J. E. (1993). The mythology of psychopathology: A social cognitive view of deviance, difference, and disorder.

The General Psychologist, 29(2), 34- 45.

MADDUX, J. E., & GOSSELIN, J. T. (2003). Self-efficacy. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), Handbook of self and identity. New York: Guilford.

MADDUX, J. E., & ROGERS, R. W. (1983). Protection motivation and self-efficacy: A revised theory of fear appeals and attitude change. Journal of Experimental Social Psychology, 19, 469- 479.

MADDUX, W. W., GALINSKY, A. D., CUDDY, A. J. C., & POLIFRONI, M. (2008). When being a model minority is good . . . and bad: Realistic threat explains negativity towards Asian Americans. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 74 - 89.

MADDUX, W. W., MULLEN, E., & GALINSKY, A. D. (2008). Chameleons bake bigger pies and take bigger pieces: Strategic behavioral mimicry facilitates negotiation outcomes. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 461- 468.

MADON, S., JUSSIM, L., & ECCLES, J. (1997). In search of the powerful self-fulfilling prophecy. Journal of Personality and Social Psychology, 72, 791- 809.

MAJOR, B., KAISER, C. R., & MCCOY, S. K. (2003). It’s not my fault: When and why attributions to prejudice protect self-esteem. Personality and Social Psychology Bulletin, 29, 772- 781.

MALAMUTH, N. M., & CHECK, J. V. P. (1981). The effects of media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. Journal of Research in Personality, 15, 436 - 446.

MALKIEL, B. (2007). A random walk down Wall Street, 9th edition. New York: Norton.

MALLE, B. F. (2006). The actor-observer asymmetry in attribution: A (surprising) meta-analysis. Psychological Bulletin, 132, 895- 919.

MANER, J. K., GAILLIOT, M. T., & MILLER, S. L. (2009). The implicit cognition of relationship maintenance: Inattention to attractive alternatives. Journal of Experimental Social Psychology, 45, 174- 179.

MANIS, M., CORNELL, S. D., & MOORE, J. C. (1974). Transmission of attitude-relevant information through a communication chain. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 81- 94.

MANN, L. (1981). The baiting crowd in episodes of threatened suicide. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 703- 709.

MANNING, R., LEVINE, M., & COLLINS, A. (2007). The Kitty Genovese murder and the social psychology of helping: The parable of the 38 witnesses. American Psychologist, 62, 555-562.

MAR, R. A., & OATLEY, K. (2008). The function of fiction is the abstraction and simulation of social experience. Perspectives on Psychological Science, 3, 173- 192.

MARCUS, S. (1974). Review of Obedience to authority. New York Times Book Review, January 13, pp. 1- 2.

MARCUS-NEWHALL, A., PEDERSEN, W. C., CARLSON, M., & MILLER, N. (2000). Displaced aggression is alive and well: A meta-analytic review. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 670- 689.

MARKEY, P. M., WELLS, S. M., & MARKEY, C. N. (2002). In S. P. Shohov (Ed.), Advances in Psychology Research, 9, 94-113. Huntington, NY: Nova Science.

MARKEY, P. M., & KURTZ, J. E. (2006). Increasing acquaintanceship and complementarity of behavioral styles and personality traits among college roommates. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 907- 916.

MARKMAN, H. J., FLOYD, F. J., STANLEY, S. M., & STORAASLI, R. D. (1988). Prevention of marital distress: A longitudinal investigation. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 56, 210- 217.

MARKS, G., & MILLER, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. Psychological Bulletin, 102, 72- 90.

MARKUS, H. (2001, October 7). Culture and the good life. Address to the Positive Psychology Summit conference, Washington, DC.

MARKUS, H., & KITAYAMA, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. Psychological Review, 98, 224- 253.

MARKUS, H., & NURIUS, P. (1986). Possible selves. American Psychologist, 41, 954- 969.

MARKUS, H., & WURF, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. Annual Review of Psychology, 38, 299- 337.

MARSDEN, P., & ATTIA, S. (2005). A deadly contagion? The Psychologist, 18, 152- 155.

MARSH, H. W., & YOUNG, A. S. (1997). Causal effects of academic self-concept on academic achievement: Structural equation models of longitudinal data. Journal of Educational Psychology, 89, 41- 54.

MARSHALL, R. (1997). Variances in levels of individualism across two cultures and three social classes.Journal of Cross-Cultural Psychology, 28, 490- 495.

MARSHALL, W. L. (1989). Pornography and sex offenders. In D. Zillmann & J. Bryant (Eds.), Pornography: Research advances and policy considerations. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

MARTENS, A., KOSLOFF, S., GREENBERG, J., LANDAU, M. J., & SCHMADER, R. (2007). Killing begets killing: Evidence from a bug-killing paradigm that initial killing fuels subsequent killing. Personality and Social Psychology Bulletin, 33, 1251-1264.

MARTIN, R., HEWSTONE, M., & MARTIN, P. Y. (2008). Majority versus minority influence: The role of message processing in determining resistance to counter-persuasion. European Journal of Social Psychology, 38, 16-34.

MARTIN, R., MARTIN, P. Y., SMITH, J. R., & HEWSTONE, M. (2007). Majority versus minority influence and prediction of behavioural intentions and behaviour. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 763-771.

MARUYAMA, G., RUBIN, R. A., & KINGBURY, G. (1981). Self-esteem and educational achievement: Independent constructs with a common cause? Journal of Personality and Social Psychology, 40, 962-975.

MARVELLE, K., & GREEN, S. (1980). Physical attractiveness and sex bias in hiring decisions for two types of jobs. Journal of the National Association of Women Deans, Administrators, and Counselors, 44(1), 3-6.

MAST, M. S., & HALL, J. A. (2006). Women's advantage at remembering others' appearance: A systematic look at the why and when of a gender difference. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 353-364.

MASTROIANNI, G. R., & REED, G. (2006). Apples, barrels, and Abu Ghraib. Sociological Focus, 39, 239-250.

MASUDA, T., & KITAYAMA, S. (2004). Perceiver-induced constraint and attitude attribution in Japan and the U.S.: A case for the cultural dependence of the correspondence bias. Journal of Experimental Social Psychology, 40, 409-416.

MAYER, J. D., & SALOVEY, P. (1987). Personality moderates the interaction of mood and cognition. In K. Fiedler & J. Forgas (Eds.), Affect, cognition, and social behavior. Toronto: Hogrefe.

MCALISTER, A., PERRY, C., KILLEN, J., SLINKARD, L. A., & MACCOBY, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. American Journal of Public Health, 70, 719-721.

MCCARTHY, J. F., & KELLY, B. R. (1978a). Aggression, performance variables, and anger self-report in ice hockey players. Journal of Psychology, 99, 97-101.

MCCARTHY, J. F., & KELLY, B. R. (1978b). Aggressive behavior and its effect on performance over time in ice hockey athletes: An archival study. International Journal of Sport Psychology, 9, 90-96.

MCCAULEY, C. (1989). The nature of social influence in groupthink: Compliance and internalization. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 250-260.

MCCAULEY, C. (2004). Psychological issues in understanding terrorism and the response to terrorism. In C. E. Stout (Ed.) Psychology of terrorism: Coping with the continuing threat, condensed edition (pp. 33-65). Westport, CT: Praeger/Greenwood.

MCCAULEY, C. R. (2002). Psychological issues in understanding terrorism and the response to terrorism. In C. E. Stout (Ed.), The psychology of terrorism (Vol. 3). Westport, CT: Praeger/Greenwood.

MCCAULEY, C. R., & SEGAL, M. E. (1987). Social psychology of terrorist groups. In C. Hendrick (Ed.), Group processes and intergroup relations: Review of personality and social psychology (Vol. 9). Newbury Park, CA: Sage.

MCCONAHAY, J. B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. In W. D. Hawley (Ed.), Effective school desegregation. Beverly Hills, CA: Sage.

MCCULLOUGH, J. L., & OSTROM, T. M. (1974). Repetition of highly similar messages and attitude change. Journal of Applied Psychology, 59, 395-397.

MCDERMOTT, T. (2005). Perfect soldiers: The hijackers: Who they were, why they did it. New York: HarperCollins.

MCFARLAND, C., & ROSS, M. (1985). The relation between current impressions and memories of self and dating partners. Unpublished manuscript, University of Waterloo.

MCFARLAND, S., & CARNAHAN, T. (2009). A situation's first powers are attracting volunteers and selecting participants: A reply to Haney and Zimbardo (2009). Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 815-818.

MCGILLICUDDY, N. B., WELTON, G. L., & PRUITT, D. G. (1987). Third-party intervention: A field experiment comparing three different models. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 104-112.

MCGREGOR, I., ZANNA, M. P., HOLMES, J. G., & SPENCER, S. J. (2001). Conviction in the face of uncertainty: Going to extremes and being oneself. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 472-478.

MCGUIRE, A. (2002, August 19). Charity calls for debate on adverts aimed at children. The Herald (Scotland), p. 4.

MCGUIRE, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L.Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 1). New York: Academic Press.

MCGUIRE W. J., & MCGUIRE, C. V. (1986). Differences in conceptualizing self versus conceptualizing other people as manifested in contrasting verb types used in natural speech. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1135- 1143.

MCGUIRE, W. J., MCGUIRE, C. V., CHILD, P., & FUJIOKA, T. (1978). Salience of ethnicity in the spontaneous self-concept

as a function of one's ethnic distinctiveness in the social environment. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 511- 520.

MCGUIRE, W. J., MCGUIRE, C. V., & WINTON, W. (1979). Effects of household sex composition on the salience of one's gender in the spontaneous self-concept. Journal of Experimental Social Psychology, 15, 77- 90.

MCGUIRE, W. J., & PADAWER-SINGER, A. (1978). Trait salience in the spontaneous self-concept. Journal of Personality and Social Psychology, 33, 743- 754.

MCKELVIE, S. J. (1995). Bias in the estimated frequency of names. Perceptual and Motor Skills, 81, 1331- 1338.

MCKELVIE, S. J. (1997). The availability heuristic: Effects of fame and gender on the estimated frequency of male and female names. Journal of Social Psychology, 137, 63- 78.

MCKENNA, F. P., & MYERS, L. B. (1997). Illusory self-assessments—Can they be reduced? British Journal of Psychology, 88, 39- 51.

MCKENNA, K. Y. A., & BARGH, J. A. (1998). Coming out in the age of the Internet: Identity demarginalization through virtual group participation. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 681- 694.

MCKENNA, K. Y. A., & BARGH, J. A. (2000). Plan 9 from cyberspace: The implications of the Internet for personality

and social psychology. Personality and Social Psychology Review, 4, 57- 75.

MCKENNA, K. Y. A., GREEN, A. S., & GLEASON, M. E. J. (2002). What's the big attraction? Relationship formation on the Internet. Journal of Social Issues, 58, 9- 31.

MCNEEL, S. P. (1980). Tripling up: Perceptions and effect of dormitory crowding. Paper presented at the American Psychological Association convention.

MCNEILL, B. W., & STOLTENBERG, C. D. (1988). A test of the elaboration likelihood model for therapy. Cognitive Therapy and Research, 12, 69- 79.

MCPHERSON, M., SMITH-LOVIN, L., & COOK, J. M. (2001). Birds of a feature: Homophily in social networks. Annual Review of Sociology, 27, 415- 444.

MEEHL, P. E. (1954). Clinical vs. statistical prediction: A theoretical analysis and a review of evidence. Minneapolis: University of Minnesota Press.

MEEHL, P. E. (1986). Causes and effects of my disturbing little book. Journal of Personality Assessment, 50, 370- 375.

MEHL, M. R., & PENNEBAKER, J. W. (2003). The sounds of social life: A psychometric analysis of students' daily social environments and natural conversations. Journal of Personality and Social Psychology, 84, 857- 870.

MEISSNER, C. A., & BRIGHAM, J. C. (2001). Thirty years of investigating the own-race bias in memory for faces: A meta-analytic review. Psychology, Public Policy, & Law, 7, 3- 35.

MERARI, A. (2002). Explaining suicidal terrorism: Theories versus empirical evidence. Invited address to the American Psychological Association.

MESSÉ, L. A., & SIVACEK, J. M. (1979). Predictions of others' responses in a mixed-motive game: Self-justification or false consensus? Journal of Personality and Social Psychology, 37, 602- 607.

MESSICK, D. M., & SENTIS, K. P. (1979). Fairness and preference. Journal of Experimental Social Psychology, 15, 418- 434.

METALSKY, G. I., JOINER, T. E., JR., HARDIN, T. S., & ABRAMSON, L. Y. (1993). Depressive reactions to failure in a naturalistic setting: A test of the hopelessness and self-esteem theories of depression. Journal of Abnormal Psychology, 102, 101- 109.

MICHAELS, J. W., BLOMMEL, J. M., BROCATO, R. M., LINKOUS, R. A., & ROWE, J. S. (1982). Social facilitation and inhibition in a natural setting. Replications in Social Psychology, 2, 21- 24.

MIKULA, G. (1984). Justice and fairness in interpersonal relations: Thoughts and suggestions. In H. Taijfel (Ed.), The

social dimension: European developments in social psychology (Vol. 1). Cambridge: Cambridge University Press.

MIKULINCER, M., FLORIAN, V., & HIRSCHBERGER, G. (2003). The existential function of close relationships: Introducing death into the science of love. Personality and Social Psychology Review, 7, 20- 40.

MILGRAM, A. (2000). My personal view of Stanley Milgram. In T. Blass (Ed.), Obedience to authority: Current perspectives on the Milgram paradigm. Mahwah, NJ: Erlbaum.

MILGRAM, S. (1961, December). Nationality and conformity. Scientific American, pp. 45-51.

MILGRAM, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. Human Relations, 18, 57-76.

MILGRAM, S. (1974). Obedience to authority. New York: Harper and Row.

MILLAR, M. G., & TESSER, A. (1992). The role of beliefs and feelings in guiding behavior: The mismatch model. In L. Martin & A. Tesser (Eds.), The construction of social judgment. Hillsdale NJ: Erlbaum.

MILLER, A. G. (1986). The obedience experiments: A case study of controversy in social science. New York: Praeger.

MILLER, A. G. (2004). What can the Milgram obedience experiments tell us about the Holocaust? Generalizing from

the social psychological laboratory. In A. G. Miller (Ed.), The social psychology of good and evil. New York: Guilford.

MILLER, A. G., ASHTON, W., & MISHAL, M. (1990). Beliefs concerning the features of constrained behavior: A basis for the fundamental attribution error. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 635-650.

MILLER, D. T., DOWNS, J. S., & PRENTICE, D. A. (1998). Minimal conditions for the creation of a unit relationship: The social bond between birthdaymates. European Journal of Social Psychology, 28, 475.

MILLER, G., TYBUR, J. M., & JORDAN, B. D. (2007). Ovulatory cycle effects on tip earnings by lap dancers: Economic evidence for human estrus? Evolution and Human Behavior, 28, 375-381.

MILLER, J. B. (1986). Toward a new psychology of women, 2nd ed. Boston, MA: Beacon Press.

MILLER, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 961-978.

MILLER, K. I., & MONGE, P. R. (1986). Participation, satisfaction, and productivity: A meta-analytic review. Academy of Management Journal, 29, 727-753.

MILLER, L. C. (1990). Intimacy and liking: Mutual influence and the role of unique relationships. Journal of

Personality and Social Psychology, 59, 50-60.

MILLER, L. C., BERG, J. H., & ARCHER, R. L. (1983). Openers: Individuals who elicit intimate selfdisclosure. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 1234-1244.

MILLER, N., & MARKS, G. (1982). Assumed similarity between self and other: Effect of expectation of future interaction with that other. Social Psychology Quarterly, 45, 100-105.

MILLER, N., PEDERSEN, W. C., EARLEYWINE, M., & POLLOCK, V. E. (2003). A theoretical model of triggered displaced aggression. Personality and Social Psychology Review, 7, 75-97.

MILLER, N. E. (1941). The frustration-aggression hypothesis. Psychological Review, 48, 337-342.

MILLER, P. A., & EISENBERG, N. (1988). The relation of empathy to aggressive and externalizing/antisocial behavior. Psychological Bulletin, 103, 324-344.

MILLER, R. L., BRICKMAN, P., & BOLEN, D. (1975). Attribution versus persuasion as a means for modifying behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 430-441.

MILLER, R. S. (1997). Inattentive and contented: Relationship commitment and attention to alternatives. Journal of Personality and Social Psychology, 73, 758-766.

MILLER, R. S., & SCHLENKER, B. R. (1985). Egotism in group members: Public and private attributions of responsibility for group performance. Social Psychology Quarterly, 48, 85-89.

MILLETT, K. (1975, January). The shame is over. Ms., pp. 26-29.

MIRELS, H. L., & MCPEEK, R. W. (1977). Self-advocacy and self-esteem. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 45, 1132-1138.

MITA, T. H., DERMER, M., & KNIGHT, J. (1977). Reversed facial images and the mere-exposure hypothesis. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 597-601.

MITCHELL, T. R., & THOMPSON, L. (1994). A theory of temporal adjustments of the evaluation of events: Rosy prospection and rosy retrospection. In C. Stubbart, J. Porac, & J. Meindl (Eds.), Advances in managerial cognition and organizational information processing. Greenwich, CT: JAI Press.

MITCHELL, T. R., THOMPSON, L., PETERSON, E., & CRONK, R. (1997). Temporal adjustments in the evaluation of events: The “rosy view. Journal of Experimental Social Psychology, 33, 421-448.

MOGHADDAM, F. M. (2005). The staircase to terrorism: A psychological exploration. American Psychologist, 60, 161-

169.

MONIN, B., & NORTON, M. I. (2003). Perceptions of a fluid consensus: Uniqueness bias, false consensus, false polarization, and pluralistic ignorance in a water conservation crisis. Personality and Social Psychology, 29, 559-567.

MONTOYA, R. M. (2008). I’m hot, so I’d say you’re not: The influence of objective physical attractiveness on mate selection. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 1315-1331.

MONTOYA, R. M., & HORTON, R. S. (2004). On the importance of cognitive evaluation as a determinant of interpersonal attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 86, 696-712.

MOODY, K. (1980). Growing up on television: The TV effect. New York: Times Books.

MOONS, W. G., & MACKIE, D. M. (2007). Thinking straight while seeing red: The influence of anger on information processing. Personality and Social Psychology Bulletin, 33, 706-720.

MOORE, D. A., & SMALL, D. A. (2007). Error and bias in comparative judgment: On being both better and worse than we think we are. Journal of Personality and Social Psychology, 92, 972-989.

MOORE, D. L., & BARON, R. S. (1983). Social facilitation: A physiological analysis. In J. T. Cacioppo & R. Petty (Eds.), Social psychophysiology. New York: Guilford.

MOORE, D. W. (2003, March 18). Public approves of Bush ultimatum by more than 2-to-1 margin. Gallup News Service (www.gallup.com).

MOR, N., & WINQUIST, J. (2002). Self-focused attention and negative affect: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 128, 638-662.

MORLING, B., & LAMOREAUX, M. (2008). Measuring culture outside the head: A meta-analysis of individualism-collectivism in cultural products. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 199-221.

MORRISON, D. M. (1989). Predicting contraceptive efficacy: A discriminant analysis of three groups of adolescent women. Journal of Applied Social Psychology, 19, 1431-1452.

MOSCOVICI, S. (1985). Social influence and conformity. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The handbook of social psychology, 3rd edition. Hillsdale, NJ:Erlbaum.

MOSCOVICI, S., & ZAVALLONI, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. Journal of Personality and Social Psychology, 12, 124-135.

MOTHERHOOD PROJECT. (2001, May 2). Watch out for children: A mothers' statement to advertisers. Institute for American Values (www.watchoutforchildren.org).

MOYER, K. E. (1976). The psychobiology of aggression. New York: Harper & Row.

MOYER, K. E. (1983). The physiology of motivation: Aggression as a model. In C. J. Scheier & A. M. Rogers (Eds.), G. Stanley Hall Lecture Series (Vol. 3). Washington, DC: American Psychological Association.

MUELLER, C. W., DONNERSTEIN, E., & HALLAM, J. (1983). Violent films and prosocial behavior. Personality and Social Psychology Bulletin, 9, 83-89.

MULLEN, B. (1986a). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 187-197.

MULLEN, B. (1986b). Stuttering, audience size, and the other-total ratio: A self-attention perspective. Journal of Applied Social Psychology, 16, 139-149.

MULLEN, B., & BAUMEISTER, R. F. (1987). Group effects on self-attention and performance: Social loafing, social facilitation, and social impairment. In C. Hendrick (Ed.), Group processes and intergroup relations: Review of personality and social psychology (Vol. 9). Newbury Park, CA: Sage.

MULLEN, B., BROWN, R., & SMITH, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An integration. European Journal of Social Psychology, 22, 103-122.

MULLEN, B., BRYANT, B., & DRISKELL, J. E. (1997). Presence of others and arousal: An integration. Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 1, 52-64.

MULLEN, B., & COPPER, C. (1994). The relation between group cohesiveness and performance: An integration. Psychological Bulletin, 115, 210-227.

MULLEN, B., COPPER, C., & DRISKELL, J. E. (1990). Jaywalking as a function of model behavior. Personality and Social Psychology Bulletin, 16, 320-330.

MULLEN, B., & GOETHALS, G. R. (1990). Social projection, actual consensus and valence. British Journal of Social Psychology, 29, 279-282.

MULLEN, B., & RIORDAN, C. A. (1988). Self-serving attributions for performance in naturalistic settings: A meta-analytic review. Journal of Applied Social Psychology, 18, 3-22.

MULLER, S., & JOHNSON, B. T. (1990). Fear and persuasion: A linear relationship? Paper presented to the Eastern Psychological Association convention.

MULLIN, C. R., & LINZ, D. (1995). Desensitization and resensitization to violence against women: Effects of exposure to sexually violent films on judgments of domestic violence victims. Journal of Personality and Social Psychology, 69, 449-459.

MURPHY, C. (1990, June). New findings: Hold on to your hat. The Atlantic, pp. 22-23.

MURPHY, C. M., & O'FARRELL, T. J. (1996). Marital violence among alcoholics. Current Directions in Psychological Science, 5, 183-187.

MURRAY, S. L., GELLAVIA, G. M., ROSE, P., & GRIFFIN, D. W. (2003). Once hurt, twice hurtful: How perceived regard regulates daily marital interactions. Journal of Personality and Social Psychology, 84, 126-147.

MURRAY, S. L., HOLMES, J. G., GELLAVIA, G., GRIFFIN, D. W., & DOLDERMAN, D. (2002). Kindred spirits? The benefits of egocentrism in close relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 82, 563- 581.

MURRAY, S. L., HOLMES, J. G., & GRIFFIN, D. W. (1996a). The benefits of positive illusions: Idealization and the construction of satisfaction in close relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 70, 79- 98.

MURRAY, S. L., HOLMES, J. G., & GRIFFIN, D. W. (1996b). The self-fulfilling nature of positive illusions in romantic

relationships: Love is not blind, but prescient. Journal of Personality and Social Psychology, 71, 1155- 1180.

MURRAY, S. L., HOLMES, J. G., & GRIFFIN, D. W. (2000). Self-esteem and the quest for felt security: How perceived regard regulates attachment processes. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 478- 498.

MURRAY, S. L., HOLMES, J. G., MACDONALD, G., & ELLSWORTH, P. C. (1998). Through the looking glass darkly? When self-doubts turn into relationship insecurities. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 1459- 1480.

MURSTEIN, B. L. (1986). Paths to marriage. Newbury Park, CA: Sage.

MUSON, G. (1978, March). Teenage violence and the telly. Psychology Today, pp. 50- 54.

MYERS, D. G. (1978). Polarizing effects of social comparison. Journal of Experimental Social Psychology, 14, 554- 563.

MYERS, D. G. (2000). The American paradox: Spiritual hunger in an age of plenty. New Haven, CT: Yale University Press.

MYERS, D. G. (2001, December). Do we fear the right things? American Psychological Society Observer, p. 3.

MYERS, D. G. (2010). Psychology, 9th edition. New York: Worth Publishers.

MYERS, D. G., & BISHOP, G. D. (1970). Discussion effects on racial attitudes. Science, 169, 778- 789.

MYERS, J. E., MADATHIL, J., & TINGLE, L. R. (2005). Marriage satisfaction and wellness in India and the United States: A preliminary comparison of arranged marriages and marriages of choice. Journal of Counseling and Development, 83, 183- 190.

MYERS, N. (2000). Sustainable consumption: The meta-problem. In B. Heap & J. Kent (Eds.), Towards sustainable consumption: A European perspective. London: The Royal Society.

NADLER, A., GOLDBERG, M., & JAFFE, Y. (1982). Effect of self-differentiation and anonymity in group on deindividuation. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 1127- 1136.

NAGAR, D., & PANDEY, J. (1987). Affect and performance on cognitive task as a function of crowding and noise. Journal of Applied Social Psychology, 17, 147- 157.

NAIL, P. R., MACDONALD, G., & LEVY, D. A. (2000). Proposal of a four-dimensional model of social response. Psychological Bulletin, 126, 454- 470.

NATIONAL CENTER FOR HEALTH STATISTICS. (1991). Family structure and children's health: United States, 1988 (by Deborah A. Dawson). Vital and Health Statistics, Series 10, No. 178, CHHS Publication No. PHS 91- 1506.

NATIONAL RESEARCH COUNCIL. (2002). Youth, pornography, and the Internet. Washington, DC: National Academy Press.

NATIONAL SAFETY COUNCIL. (2008). Transportation mode comparisons, from Injury Facts (via correspondence with Kevin T. Fearn, Research & Statistical Services Department).

NATIONAL TELEVISION VIOLENCE STUDY. (1997). Thousand Oaks, CA: Sage.

NEEDLES, D. J., & ABRAMSON, L. Y. (1990). Positive life events, attributional style, and hopefulness: Testing a model of recovery from depression. Journal of Abnormal Psychology, 99, 156- 165.

NEFF, L. A., & KARNEY, B. R. (2005). To know you is to love you: The implications of global adoration and specific accuracy for marital relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 88, 480- 497.

NEIDORF, S., & MORIN, R. (2007, May 23). Four in ten Americans have close friends or relatives who are gay. Pew Research Center Publications (pewresearch.org).

NEIMEYER, G. J., MACNAIR, R., METZLER, A. E., & COURCHAINE, K. (1991). Changing personal beliefs: Effects of

forewarning, argument quality, prior bias, and personal exploration. Journal of Social and Clinical Psychology, 10, 1 - 20.

NELSON, L. D., & MORRISON, E. L. (2005). The symptoms of resource scarcity: Judgments of food and finances influence preferences for potential partners. Psychological Science, 16, 167- 173.

NELSON, L. J., & MILLER, D. T. (1995). The distinctiveness effect in social categorization: You are what makes you unusual. Psychological Science, 6, 246.

NEMETH, C. (1979). The role of an active minority in intergroup relations. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), The social psychology of intergroup relations. Monterey, CA: Brooks/Cole.

NEMETH, C., & CHILES, C. (1988). Modelling courage: The role of dissent in fostering independence. European Journal of Social Psychology, 18, 275- 280.

NEMETH, C., & WACHTLER, J. (1974). Creating the perceptions of consistency and confidence: A necessary condition for minority influence. Sociometry, 37, 529- 540.

NEMETH, C. J. (1997). Managing innovation: When less is more. California 4

NEMETH, C. J. (1999). Behind the scenes. In D. G. Myers, Social psychology, 6th edition. New York: McGraw-Hill.

NEMETH, C. J., BROWN, K., & ROGERS, J. (2001). Devil's advocate versus authentic dissent: Stimulating quantity and quality. European Journal of Social Psychology, 31, 1- 13.

NEMETH, C. J., CONNELL, J. B., ROGERS, J. D., & BROWN, K. S. (2001). Improving decision making by means of dissent. Journal of Applied Social Psychology, 31, 48- 58.

NEW YORK TIMES. (2002, May 26). Fighting to live as the towers died (www.nytimes.com).

NEWCOMB, T. M. (1961). The acquaintance process. New York: Holt, Rinehart & Winston.

NEWELL, B., & LAGNADO, D. (2003). Think-tanks, or think tanks. The Psychologist, 16, 176.

NEWELL, B. R., WONG, K. Y., CHEUNG, J. C. H., & RAKOW, T. (2008, August 23). Think, blink, or sleep on it? The impact of modes of thought on complex decision making. Quarterly Journal of Experimental Psychology (DOI: 10.1080/17470210802215202).

NEWMAN, H. M., & LANGER, E. J. (1981). Post-divorce adaptation and the attribution of responsibility. Sex Roles, 7, 223- 231.

NEWMAN, L. S. (1993). How individualists interpret behavior: Idiocentrism and spontaneous trait inference. Social Cognition, 11, 243- 269.

NEWPORT, F. (2007, May 11). The age factor: Older Americans most negative about Iraq war (www.galluppoll.com).

NEWPORT, F., MOORE, D. W., JONES, J. M., & SAAD, L. (2003, March 21). Special release: American opinion on the war. Gallup Poll Tuesday Briefing (www.gallup.com/poll/tb/goverpubli/s0030325.asp).

NIAS, D. K. B. (1979). Marital choice: Matching or complementation? In M. Cook & G. Wilson (Eds.), Love and attraction. Oxford: Pergamon.

NICHOLS, J. (2003, February 9). Man overdoses online as chatters watch him die. Grand Rapids Press, p. A20.

NICHOLSON, C. (2007, January). Framing science: Advances in theory and technology are fueling a new era in the science of persuasion. APS Observer (www.psychologicalscience.org).

NIE, N. H., & ERBRING, L. (2000, February 17). Internet and society: A preliminary report. Stanford, CA: Stanford Institute for the Quantitative Study of Society.

NIEDERMEIER, K. E., KERR, N. L., & MESSE, L. A. (1999). Jurors? use of naked statistical evidence: Exploring bases and implications of the Wells effect. Journal of Personality and Social Psychology, 76, 533- 542.

NIELSEN. (2008a, May). Nielsen's three screen report. The Nielsen Company (www.nielsen.com).

NIELSEN. (2008b, February 14). Nielsen reports DVR playback is adding to TV viewing levels. The Nielsen Company (www.nielsen.com).

NIEMI, R. G., MUELLER, J., & SMITH, T. W. (1989). Trends in public opinion: A compendium of survey data. New York: Greenwood Press.

NISBETT, R. E. (1990). Evolutionary psychology, biology, and cultural evolution. Motivation and emotion, 14, 255- 263.

NISBETT, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. American Psychologist, 48, 441- 449.

NIX, G., WATSON, C., PYSZCZYNSKI, T., & GREENBERG, J. (1995). Reducing depressive affect through external focus of attention. Journal of Social and Clinical Psychology, 14, 36 - 52.

NOLAN, S. A., FLYNN, C., & GARBER, J. (2003). Prospective relations between rejection and depression in young adolescents. Journal of Personality and Social Psychology, 85, 745- 755.

NOLEN-HOEKSEMA, S. (2003). Women who think too much: How to break free of overthinking and reclaim your life. New York: Holt.

NOLLER, P., & FITZPATRICK, M. A. (1990). Marital communication in the eighties. Journal of Marriage and Family, 52, 832- 843.

NOOR, M., BROWN, R., GONZALEZ, R., MANZI, J., & LEWIS, C. A. (2008). On positive psychological outcomes: What helps groups with a history of conflict to forgive and reconcile with each other? Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 819- 832.

NORC. (National Opinion Research Center) (1996). General social survey. National Opinion Research Center, University of Chicago (courtesy Tom W. Smith).

NOREM, J. K. (2000). Defensive pessimism, optimism, and pessimism. In E. C. Chang (Ed.), Optimism and pessimism. Washington, DC: APA Books.

NOREM, J. K., & CANTOR, N. (1986). Defensive pessimism: Harnessing anxiety as motivation. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1208@1217.

NORENZAYAN, A., & HEINE, S. J. (2005). Psychological universals: What are they and how can we know? Psychological Bulletin, 131, 763@784.

NORTH, A. C., HARGREAVES, D. J., & MCKENDRICK, J. (1997). In-store music affects product choice. Nature, 390, 132.

NOSEK, B. A. (2007). Implicit-explicit relations. Current Directions in Psychological Science, 16, 65@69.

NOSEK, B. A., SMYTH, F. L., HANSEN, J. J., DEVOS, T., LINDNER, N. M., RANGANATH, K. A., SMITH, C.T., OLSON, K. R., CHUGH, D., GREENWALD, A. G., & BANAJI, M. R. (2007).

Pervasiveness and correlates of implicit attitudes and stereotypes. European Review of Social Psychology, 18, 36@88.

NOTARIUS, C., & MARKMAN, H. J. (1993). We can work it out. New York:Putnam.

NURMI, J-E., & SALMELA-ARO, K. (1997). Social strategies and loneliness: A prospective study. Personality and Individual Differences, 23, 205@215.

NURMI, J-E., TOIVONEN, S., SALMELA-ARO, K., & ERONEN, S. (1996). Optimistic, approach-oriented, and avoidance strategies in social situations: Three studies on loneliness and peer relationships. European Journal of Personality, 10, 201@219.

NUTTIN, J. M., JR. (1987). Affective consequences of mere ownership: The name letter effect in twelve European languages. European Journal of Social Psychology, 17, 318@402.

O'DEA, T. F. (1968). Sects and cults. In D. L. Sills (Ed.), International encyclopedia of the social sciences (Vol. 14). New York: Macmillan.

O'HEGARTY, M., PEDERSON, L. L., YENOKYAN, G., NELSON, D., & WORTLEY, P. (2007). Young adults? perceptions of cigarette warning labels in the United States and Canada. Preventing Chronic Disease: Public Health Research, Practice, and Policy, 30, 467@473.

O'LEARY, K. D., CHRISTIAN, J. L., & MENDELL, N. R. (1994). A closer look at the link between marital discord and depressive symptomatology. Journal of Social and Clinical Psychology, 13, 33@41.

OATEN, M., & CHENG, K. (2006b). Longitudinal gains in self-regulation from regular physical exercise.British Journal of Health Psychology, 11, 717@733.

ODDONE-PAOLUCCI, E., GENUIS, M., & VIOLATO, C. (2000). A meta-analysis of the published research on the effects of pornography. In C. Violata (Ed.), The changing family and child development. Aldershot, England: Ashgate Publishing.

OHBUCHI, K., & KAMBARA, T. (1985). Attacker's intent and awareness of outcome, impression management, and retaliation. Journal of Experimental Social Psychology, 21, 321@330.

OISHI, S., ROTHMAN, A. J., SNYDER, M., SU, J., ZEHM, K., HERTEL, A. W., GONZALES, M. H., & SHERMAN, G. D. (2007). The socioecological model of procommunity action: The benefits of residential stability. Journal of Personality and Social Psychology, 93, 831@844.

OLSON, I. R., & MARSHUETZ, C. (2005). Facial attractiveness is appraised in a glance. Emotion, 5, 498@502.

OLSON, J. M., ROESE, N. J., & ZANNA, M. P. (1996). Expectancies. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.),

Social psychology: Handbook of basic principles (pp. 211@238). New York: Guilford.

OLSON, J. M., & ZANNA, M. P. (1981, November).?Promoting physical activity: A social psychological perspective. Report prepared for the Ministry of Culture and Recreation, Sports and Fitness Branch, 77 Bloor St. West, 8th Floor, Toronto, Ontario M7A 2R9.

OLSON, K. R., DUNHAM, Y., DWECK, C. S., SPELKE, E. S., & BANAJI, M. R. (2008). Judgments of the lucky across development and culture. Journal of Personality and Social Psychology, 94, 757@776.

OLWEUS, D. (1979). Stability of aggressive reaction patterns in males: A review. Psychological Bulletin, 86, 852@875.

OLWEUS, D., MATTSSON, A., SCHALLING, D., & LOW, H. (1988). Circulating testosterone levels and aggression in adolescent males: A causal analysis. Psychosomatic Medicine, 50, 261@272.

ORBELL, J. M., VAN DE KRAGT, A. J. C., & DAWES, R. M. (1988). Explaining discussion-induced cooperation. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 811@819.

ORENSTEIN, P. (2003, July 6). Where have all the Lisas gone? New York Times (www.nytimes.com).

ORIVE, R. (1984). Group similarity, public self-awareness, and opinion extremity: A social projection explanation of deindividuation effects. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 727@737.

ORNSTEIN, R. (1991). The evolution of consciousness: Of Darwin, Freud, and cranial fire: The origins of the way we think. New York: Prentice-Hall.

OSBORNE, J. W. (1995). Academics, self-esteem, and race: A look at the underlying assumptions of the disidentification hypothesis. Personality and Social Psychology Bulletin, 21, 449@455.

OSGOOD, C. E. (1962). An alternative to war or surrender. Urbana, IL: University of Illinois Press.

OSGOOD, C. E. (1980). GRIT: A strategy for survival in mankind's nuclear age? Paper presented at the Pugwash Conference on New Directions in Disarmament, Racine, WI.

OSKAMP, S. (1991). Curbside recycling: Knowledge, attitudes, and behavior. Paper presented at the Society for Experimental Social Psychology meeting, Columbus, OH.

OSOFSKY, M. J., BANDURA, A., & ZIMBARDO, P. G. (2005). The role of moral disengagement in the execution process. Law and Human Behavior, 29, 371-393.

OSTERHOUSE, R. A., & BROCK, T. C. (1970). Distraction increases yielding to propaganda by inhibiting

counterarguing. Journal of Personality and Social Psychology, 15, 344-358.

OSTROM, T. M., & SEDIKIDES, C. (1992). Out-group homogeneity effects in natural and minimal groups. Psychological Bulletin, 112, 536-552.

OYSERMAN, D., COON, H. M., & KEMMELMEIER, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. Psychological Bulletin, 128, 3-72.

OYSERMAN, D., KEMMELMEIER, M., & COON, H. M. (2002). Cultural psychology, a new look: Reply to Bond (2002), Fiske (2002), Kitayama (2002), and Miller (2002). Psychological Bulletin, 128, 110-117.

OZER, E. M., & BANDURA, A. (1990). Mechanisms governing empowerment effects: A self-efficacy analysis. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 472-486.

PACKER, D. J. (2008). Identifying systematic disobedience in Milgram's obedience experiments: A meta-analytic review. Perspectives on Psychological Science, 3(4), 301-304.

PADGETT, V. R. (1989). Predicting organizational violence: An application of 11 powerful principles of obedience. Paper presented at the American Psychological Association convention.

PAGE, S. E. (2007). The difference: How the power of diversity creates better groups, firms, schools, and societies. Princeton, NJ: Princeton University Press.

PAGE-GOULD, E., MENDOZA-DENTON, R., & TROPP, L. R. (2008). With a little help from my cross-group friend: Reducing anxiety in intergroup contexts through cross-group friendship. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 1080-1094.

PALLAK, S. R., MURRONI, E., & KOCH, J. (1983). Communicator attractiveness and expertise, emotional versus rational appeals, and persuasion: A heuristic versus systematic processing interpretation. Social Cognition, 2, 122-141.

PALMER, D. L. (1996). Determinants of Canadian attitudes toward immigration: More than just racism? Canadian Journal of Behavioural Science, 28, 180-192.

PALMER, E. L., & DORR, A. (EDS.) (1980). Children and the faces of television: Teaching, violence, selling. New York: Academic Press.

PANDEY, J., SINHA, Y., PRAKASH, A., & TRIPATHI, R. C. (1982). Right-left political ideologies and attribution of the causes of poverty. European Journal of Social Psychology, 12, 327-331.

PAOLINI, S., HEWSTONE, M., CAIRNS, E., & VOCI, A. (2004). Effects of direct and indirect cross-group friendships on judgments of Catholics and Protestants in Northern Ireland: The mediating role of an anxiety-reduction mechanism. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 770-786.

PAPASTAMOU, S., & MUGNY, G. (1990). Synchronic consistency and psychologization in minority influence. European Journal of Social Psychology, 20, 85-98.

PAPE, R. A. (2003, September 22). Dying to kill us. New York Times (www.nytimes.com).

PARASHAR, U. D., GIBSON, C. J., BRESSE, J. S., & GLASS, R. I. (2006). Rotavirus and severe childhood diarrhea. Emerging Infectious Diseases, 12, 304-306.

PARK, B., & ROTHBART, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 1051-1068.

PARKE, R. D., BERKOWITZ, L., LEYENS, J. P., WEST, S. G., & SEBASTIAN, J. (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 10). New York: Academic Press.

PASCARELLA, E. T., & TERENZINI, P. T. (1991). How college affects students: Findings and insights from twenty years of

research. San Francisco: Jossey-Bass.

PATRICK, H., KNEE, C. R., CANEVELLO, A., LONSBARY, C. (2007). The role of need fulfillment in relationship functioning and well-being: A self-determination theory perspective. Journal of Personality and Social Psychology, 92, 434-457.

PATTERSON, D. (1996). When learned men murder. Bloomington, IN: Phi Delta Kappan.

PATTERSON, G. R., CHAMBERLAIN, P., & REID, J. B. (1982). A comparative evaluation of parent training procedures. Behavior Therapy, 13, 638-650.

PATTERSON, G. R., LITTMAN, R. A., & BRICKER, W. (1967). Assertive behavior in children: A step toward a theory of aggression. Monographs of the Society of Research in Child Development (Serial No. 113), 32, 5.

PATTERSON, T. E. (1980). The role of the mass media in presidential campaigns: The lessons of the 1976 election. Items, 34, 25-30. Social Science Research Council, 605 Third Avenue, New York, NY 10016.

PAYNE, B. K. (2001). Prejudice and perception: The role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon. Journal of Personality and Social Psychology, 81, 181-192.

PAYNE, B. K. (2006). Weapon bias: Split-second decisions and unintended stereotyping. Current Directions in Psychological Science, 15, 287-291.

PEDERSEN, A., & WALKER, I. (1997). Prejudice against Australian Aborigines: Old-fashioned and modern forms. European Journal of Social Psychology, 27, 561-587.

PEDERSEN, W. C., GONZALES, C., & MILLER, N. (2000). The moderating effect of trivial triggering provocation on displaced aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 78, 913-927.

PEGALIS, L. J., SHAFFER, D. R., BAZZINI, D. G., & GREENIER, K. (1994). On the ability to elicit self-disclosure: Are there gender-based and contextual limitations on the opener effect? Personality and Social Psychology Bulletin, 20, 412-420.

PELHAM, B. W., MIRENBERG, M. C., & JONES, J. T. (2002). Why Susie sells seashells by the seashore. Implicit egotism and major life decisions. Journal of Personality and Social Psychology, 82, 469-487. (p. 388)

PENNEBAKER, J. W., & LAY, T. C. (2002). Language use and personality during crises: Analyses of Mayor Rudolph Giuliani's press conferences. Journal of Research in Personality, 36, 271-282.

PENTON-VOAK, I. S., JONES, B. C., LITTLE, A. C., BAKER, S., TIDDEMAN, B., BURT, D. M., & PERRETT, D. I. (2001). Symmetry, sexual dimorphism in facial proportions and male facial attractiveness. Proceedings of the Royal Society of London, 268, 1-7.

PEOPLE. (2003, September 1). Nipped, tucked, talking, People, pp. 102-111.

PEPLAU, L. A., & FINGERHUT, A. W. (2007). The close relationships of lesbians and gay men. Annual Review of Psychology, 58, 405-424.

PEPLAU, L. A., & GORDON, S. L. (1985). Women and men in love: Gender differences in close heterosexual relationships. In V. E. O'Leary, R. K. Unger, & B. S. Wallston (Eds.), Women, gender, and social psychology. Hillsdale, NJ:Erlbaum.

PEREIRA, J. (2003, January 10). Just how far does First Amendment protection go? Wall Street Journal, pp. B1, B3.

PERLS, F. S. (1973, July). Ego, hunger and aggression: The beginning of Gestalt therapy. Random House, 1969. Cited by Berkowitz in The case for bottling up rage. Psychology Today, pp. 24-30.

PERSICO, N., POSTLEWAITE, A., & SILVERMAN, D. (2004). The effect of adolescent experience on labor market outcomes: The case of height. Journal of Political Economy, 112, 1019-1053.

PERSKY, S., & BLASCOVICH, J. (2005). Consequences of playing violent video games in immersive virtual environments, In A. Axelsson & Ralph Schroeder (Eds.), Work and Play in Shared Virtual Environments. New York: Springer.

PESSIN, J. (1933). The comparative effects of social and mechanical stimulation on memorizing. American Journal of Psychology, 45, 263-270.

PESSIN, J., & HUSBAND, R. W. (1933). Effects of social stimulation on human maze learning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 28, 148-154.

PETERS, E., ROMER, D., SLOVIC, P., JAMIESON, K. H., WHASFIELD, L., MERTZ, C. K., & CARPENTER, S. M. (2007). The impact and acceptability of Canadian-style cigarette warning labels among U.S. smokers and nonsmokers. Nicotine and Tobacco Research, 9, 473-481.

PETERSON, C., SCHWARTZ, S. M., & SELIGMAN, M. E. P. (1981). Self-blame and depression symptoms. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 253-259.

PETERSON, C., & STEEN, T. A. (2002). Optimistic explanatory style. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), Handbook of positive psychology. London: Oxford University Press.

PETTIGREW, T. F. (1958). Personality and socio-cultural factors in intergroup attitudes: A cross-national comparison.

Journal of Conflict Resolution, 2, 29-42.

PETTIGREW, T. F. (1969). Racially separate or together? Journal of Social Issues, 2, 43-69.

PETTIGREW, T. F. (1986). The intergroup contact hypothesis reconsidered. In M. Hewstone & R. Brown (Eds.), Contact and conflict in intergroup encounters. Oxford: Blackwell.

PETTIGREW, T. F. (1988). Advancing racial justice: Past lessons for future use. Paper for the University of Alabama conference “Opening Doors: An appraisal of Race Relations in America.”

PETTIGREW, T. F. (1997). Generalized intergroup contact effects on prejudice. Personality and Social Psychology Bulletin, 23, 173-185.

PETTIGREW, T. F. (2003). Peoples under threat: Americans, Arabs, and Israelis. Peace and Conflict, 9, 69-90.

PETTIGREW, T. F. (2004). Intergroup contact: Theory, research, and new perspectives. In J. A. Banks & C. A. McGee Banks (Eds.), Handbook of research on multicultural education. San Francisco: Jossey-Bass.

PETTIGREW, T. F. (2006). A two-level approach to anti-immigrant prejudice and discrimination. In R.Mahalingam (Ed.), Cultural psychology of immigrants. Mahwah, NJ: Erlbaum.

PETTIGREW, T. F., CHRIST, O., WAGNER, U., MEERTENS, R. W., VAN DICK, R., & ZICK, A. (2008). Relative deprivation and intergroup prejudice. Journal of Social Issues, 64, 385-401.

PETTIGREW, T. F., CHRIST, O., WAGNER, U., & STELLMACHER, J. (2007). Direct and indirect intergroup contact effects on prejudice: A normative interpretation. International Journal of Intercultural Relations, 31, 411-425.

PETTIGREW, T. F., JACKSON, J. S., BRIKA, J. B., LEMAINE, G., MEERTENS, R. W., WAGNER, U., & ZICK, A. (1998). Outgroup prejudice in western Europe. European Review of Social Psychology, 8, 241-273.

PETTIGREW, T. F., & MEERTENS, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. European Journal of Social Psychology, 25, 57-76.

PETTIGREW, T. F., & TROPP, L. R. (2000). Does intergroup contact reduce prejudice: Recent meta-analytic findings. In S. Oskamp (Ed.), Reducing prejudice and discrimination (pp. 93-114). Mahwah, NJ: Erlbaum.

PETTIGREW, T. F., & TROPP, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. Journal of Personality and Social Psychology, 90, 751-783.

PETTIGREW, T. F., & TROPP, L. R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic tests of

three mediators. European Journal of Social Psychology, 38, 922-934.

PETTIGREW, T. F., WAGNER, U., & CHRIST, O. (2008). Who opposes immigration? Comparing German with North American findings. DuBois Review, 4, 19-40.

PETTY, R. E., & BRINOL, P. (2008). Persuasion: From single to multiple to metacognitive processes. Perspectives on Psychological Science, 3, 137-147.

PETTY, R. E., & CACIOPPO, J. T. (1986). Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change. New York: Springer-Verlag.

PETTY, R. E., CACIOPPO, J. T., & GOLDMAN, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 847-855.

PETTY, R. E., CACIOPPO, J. T., STRATHMAN, A. J., PRIESTER, J. R., BROCK, T. C., & GREEN, M. C. (2005). To think or not to think. In T. C. Brock & M. C. Greene (Eds.), Persuasion: Psychological insights and perspectives, 2nd ed. Thousand Oaks, Calif.: Sage.

PETTY, R. E., SCHUMANN, D. W., RICHMAN, S. A., & STRATHMAN, A. J. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high and low elaboration

conditions. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 5-20.

PEW RESEARCH CENTER. (2000, May 10). Tracking online life: How women use the Internet to cultivate relationships with family and friends. Washington, DC: Pew Internet and American Life Project.

PEW RESEARCH CENTER. (2003). Views of a changing world 2003. The Pew Global Attitudes Project. Washington, DC: Pew Research Center for the People and the Press (people-press.org/reports/pdf/185.pdf).

PEW RESEARCH CENTER. (2006, February 13). Not looking for love: Romance in America. Pew Internet and American Life Project (pewresearch.org).

PEW RESEARCH CENTER. (2006, March 30). America's immigration quandary. Pew Research Center (www.people-press.org).

PEW RESEARCH CENTER. (2006, July 12). Little consensus on global warming: Partisanship drives opinion. Pew Research Center (people-press.org).

PEW RESEARCH CENTER (2007a, May 22). Muslim Americans: Middle class and mostly mainstream (www.pewresearch.org).

PEW RESEARCH CENTER. (2007b, July 18). Modern marriage: "I like hugs. I like kisses. But what I really love is help with the dishes. Pew Research Center (pewresearch.org).

PEW RESEARCH CENTER. (2008, September 17). Unfavorable views of both Jews and Muslims increase in Europe. Pew Research Center (www.pewresearch.org).

PHILLIPS, D. L. (2003, September 20). Listening to the wrong Iraqi. New York Times (www.nytimes.com).

PINCUS, J. H. (2001). Base instincts: What makes killers kill? New York: Norton.

PINKER, S. (1997). How the mind works. New York: Norton.

PINKER, S. (2002). The blank slate. New York: Viking.

PINKER, S. (2008). The sexual paradox: Men, women, and the real gender gap. New York: Scribner.

PIPHER, M. (2002). The middle of everywhere: The world's refugees come to our town. Harcourt.

PLAKS, J. E., & HIGGINS, E. T. (2000). Pragmatic use of stereotyping in teamwork: Social loafing and compensation as a function of inferred partner-situation fit. Journal of Personality and Social Psychology, 79, 962- 974.

PLATZ, S. J., & HOSCH, H. M. (1988). Cross-racial/ethnic eyewitness identification: A field study. Journal of Applied Social Psychology, 18, 972- 984.

PLINER, P., HART, H., KOHL, J., & SAARI, D. (1974). Compliance without pressure: Some further data on the foot-

in-the-door technique. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 17- 22.

POLK, M., & SCHUSTER, A. M. H. (2005). The looting of the Iraq museum, Baghdad: The lost legacy of ancient Mesopotamia. New York: Harry N. Abrams.

PONIEWOZIK, J. (2003, November 24). All the news that fits your reality. Time, p. 90.

POPENOE, D. (2002). The top ten myths of divorce. Unpublished manuscript, National Marriage Project, Rutgers University.

POST, J. M. (2005). The new face of terrorism: Socio-cultural foundations of contemporary terrorism. Behavioral Sciences and the Law, 23, 451- 465.

POSTMES, T., & SPEARS, R. (1998). Deindividuation and antinormative behavior: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 123, 238- 259.

POTTER, T., CORNEILLE, O., RUYS, K. I., & RHODES, G. (2006). She's just another pretty face: A multidimensional scaling approach to face attractiveness and variability. Psychonomic Bulletin & Review, 14, 368- 372.

PRATKANIS, A. R., GREENWALD, A. G., LEIPPE, M. R., & BAUMGARDNER, M. H. (1988). In search of reliable persuasion effects: III. The sleeper effect is dead. Long live the

sleeper effect. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 203- 218.

PRATTO, F. (1996). Sexual politics: The gender gap in the bedroom, the cupboard, and the cabinet. In D. M. Buss & N. M. Malamuth (Eds.), Sex, power, conflict: Evolutionary and feminist perspectives. New York: Oxford University Press.

PRATTO, F., STALLWORTH, L. M., & SIDANIUS, J. (1997). The gender gap: Differences in political attitudes and social dominance orientation. British Journal of Social Psychology, 36, 49- 68.

PRENTICE, D. A., & CARRANZA, E. (2002). What women and men should be, shouldn't be, are allowed to be, and don't have to be: The contents of prescriptive gender stereotypes. Psychology of Women Quarterly, 26, 269- 281.

PRENTICE-DUNN, S., & ROGERS, R. W. (1980). Effects of deindividuating situational cues and aggressive models on subjective deindividuation and aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 104- 113.

PRENTICE-DUNN, S., & ROGERS, R. W. (1989). Deindividuation and the self-regulation of behavior. In P. B. Paulus (Ed.), Psychology of group influence, 2nd edition. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

PRESSON, P. K., & BENASSI, V. A. (1996). Illusion of control: A meta-analytic review. Journal of Social Behavior

and Personality, 11, 493- 510.

PRICE, G. H., DABBS, J. M., JR., CLOWER, B. J., & RESIN, R. P. (1974). At first glance—Or, is physical attractiveness more than skin deep? Paper presented at the Eastern Psychological Association convention. Cited by K. L. Dion & K. K. Dion (1979). Personality and behavioral correlates of romantic love. In M. Cook & G. Wilson (Eds.), Love and attraction. Oxford: Pergamon.

PRITCHARD, I. L. (1998). The effects of rap music on aggressive attitudes toward women. Master’s thesis, Humboldt State University.

PROHASKA, V. (1994). “I know I’ll get an A”: Confident overestimation of final course grades. Teaching of Psychology, 21, 141- 143.

PRONIN, E., KRUGER, J., SAVITSKY, K., & ROSS, L. (2001). You don’t know me, but I know you: The illusion of asymmetric insight. Journal of Personality and Social Psychology, 81, 639- 656.

PRONIN, E., LIN, D. Y., & ROSS, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 369- 381.

PRONIN, E., & ROSS, L. (2006). Temporal differences in trait self-ascription: When the self is seen as an other. Journal of Personality and Social Psychology, 90, 197- 209.

PRUITT, D. G. (1986). Achieving integrative agreements in negotiation. In R. K. White (Ed.), Psychology and the prevention of nuclear war. New York: New York University Press.

PRUITT, D. G. (1998). Social conflict. In D. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), Handbook of social psychology, 4th edition. New York: McGraw-Hill.

PRUITT, D. G., & KIMMEL, M. J. (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. Annual Review of Psychology, 28, 363- 392.

PRUITT, D. G., & LEWIS, S. A. (1975). Development of integrative solutions in bilateral negotiation. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 621- 633.

PRUITT, D. G., & LEWIS, S. A. (1977). The psychology of integrative bargaining. In D. Druckman (Ed.), Negotiations: A social-psychological analysis. New York: Halsted.

PRUITT, D. G., & RUBIN, J. Z. (1986). Social conflict. San Francisco: Random House.

PRYOR, J. H., HURTADO, S., SAENZ, V. B., LINDHOLM, J. A., KORN, W. S., & MAHONEY, K. M. (2005). The American freshman: National norms for Fall 2005. Los Angeles: Higher Education Research Institute, UCLA.

PRYOR, J. H., HURTADO, S., SHARKNESS, J., & KORN, W. S. (2007). The American freshman: National norms for Fall 2007.

Los Angeles: Higher Education Research Institute, UCLA.

PSYCHOLOGY OF WOMEN QUARTERLY, 11, 173-194.

PTC. (2007, January 10). Dying to entertain: Violence on prime time broadcast TV, 1998 to 2006. Parents Television Council (www.parentstv.org).

PUBLIC OPINION. (1984, August/September). Vanity Fair, p. 22.

PURVIS, J. A., DABBS, J. M., JR., & HOPPER, C. H. (1984). The “opener: Skilled user of facial expression and speech pattern. Personality and Social Psychology Bulletin, 10, 61-66.

PUTNAM, R. (2000). Bowling alone. New York: Simon & Schuster.

PUTNAM, R. (2006, July 3). You gotta have friends: A study finds that Americans are getting lonelier. Time, p. 36.

PYSZCZYNSKI, T., ABDOLLAHI, A., SOLOMON, S., GREENBERG, J., COHEN, F., & WEISE, D. (2006). Mortality salience, martyrdom, and military might: The great Satan versus the axis of evil. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 525-537.

PYSZCZYNSKI, T., HAMILTON, J. C., GREENBERG, J., & BECKER, S. E. (1991). Self-awareness and psychological dysfunction. In C. R. Snyder & D. O. Forsyth (Eds.), Handbook

of social and clinical psychology: The health perspective. New York: Pergamon.

QIRKO, H. N. (2004). “Fictive kin” and suicide terrorism. Science, 304, 49-50.

QUARTZ, S. R., & SEJNOWSKI, T. J. (2002). Liars, lovers, and heroes: What the new brain science reveals about how we become who we are. New York: Morrow.

RAINE, A. (2005). The interaction of biological and social measures in the explanation of antisocial and violent behavior. In D. M. Stoff & E. J. Susman (Eds.), Developmental psychobiology of aggression. New York: Cambridge University Press.

RAINE, A. (2008). From genes to brain to antisocial behavior. Current Directions in Psychological Science, 17, 323-328.

RAINE, A., LENCZ, T., BIHRLE, S., LACASSE, L., & COLLETTI, P. (2000). Reduced prefrontal gray matter volume and reduced autonomic activity in antisocial personality disorder. Archives of General Psychiatry, 57, 119-127.

RAINE, A., STODDARD, J., BIHRLE, S., & BUCHSBAUM, M. (1998). Prefrontal glucose deficits in murderers lacking psychosocial deprivation. Neuropsychiatry, Neuropsychology, & Behavioral Neurology, 11, 1-7.

RAJECKI, D. W., BLEDSOE, S. B., & RASMUSSEN, J. L. (1991). Successful personal ads: Gender differences and similarities in offers, stipulations, and outcomes. Basic and Applied Social Psychology, 12, 457-469.

RAMIREZ, J. M., BONNIOT-CABANAC, M-C., & CABANAC, M. (2005). Can aggression provide pleasure? European Psychologist, 10, 136-145.

RANK, S. G., & JACOBSON, C. K. (1977). Hospital nurses' compliance with medication overdose orders: A failure to replicate. Journal of Health and Social Behavior, 18, 188-193.

RAPOPORT, A. (1960). Fights, games, and debates. Ann Arbor: University of Michigan Press.

RAY, D. G., MACKIE, D. M., RYDELL, R. J., & SMITH, E. R. (2008). Changing categorization of self can change emotions about outgroups. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 1210-1213.

REED, D. (1989, November 25). Video collection documents Christian resistance to Hitler. Associated Press release in Grand Rapids Press, pp. B4, B5.

REGAN, D. T., & CHENG, J. B. (1973). Distraction and attitude change: A resolution. Journal of Experimental Social Psychology, 9, 138-147.

REICHER, S., SPEARS, R., & POSTMES, T. (1995). A social identity model of deindividuation phenomena. In W. Storebe & M. Hewstone (Eds.), European review of social psychology (Vol. 6). Chichester, England: Wiley.

REIFMAN, A. S., LARRICK, R. P., & FEIN, S. (1991). Temper and temperature on the diamond: The heat-aggression relationship in major league baseball. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 580-585.

REINER, W. G., & GEARHART, J. P. (2004). Discordant sexual identity in some genetic males with cloacal exstrophy assigned to female sex at birth. New England Journal of Medicine, 350, 333-341.

REIS, H. T., & ARON, A. (2008). Love: Why is it, why does it matter, and how does it operate? Perspectives on Psychological Science, 3, 80- 86.

REIS, H. T., NEZLEK, J., & WHEELER, L. (1980). Physical attractiveness in social interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 604- 617.

REIS, H. T., & SHAVER, P. (1988). Intimacy as an interpersonal process. In S. Duck (Ed.), Handbook of personal relationships: Theory, relationships and interventions. Chichester, England: Wiley.

REIS, H. T., WHEELER, L., SPIEGEL, N., KERNIS, M. H., NEZLEK, J., & PERRI, M. (1982). Physical attractiveness in

social interaction: II. Why does appearance affect social experience? Journal of Personality and Social Psychology, 43, 979- 996.

RENAUD, H., & ESTESS, F. (1961). Life history interviews with one hundred normal American males: “Pathogenecity” of childhood. American Journal of Orthopsychiatry, 31, 786- 802.

RENNER, M. (1999). Ending violent conflict. Worldwatch Paper 146, Worldwatch Institute.

RESSLER, R. K., BURGESS, A. W., & DOUGLAS, J. E. (1988). Sexual homicide patterns. Boston: Lexington Books.

REVKIN, A. C. (2008, December 16). A cooler year on a warming planet. New York Times blog (www.nytimes.com).

REYNOLDS, J., STEWART, M., MACDONALD, R., & SISCHO, L. (2006). Have adolescents become too ambitious? High school seniors’ educational and occupational plans, 1976 to 2000. Social Problems, 53, 186- 206.

RHODES, G. (2006). The evolutionary psychology of facial beauty. Annual Review of Psychology, 57, 199- 226.

RHODES, G., SUMICH, A., & BYATT, G. (1999). Are average facial configurations attractive only because of their symmetry? Psychological Science, 10, 52- 58.

RHODEWALT, F., & AGUSTSDOTTIR, S. (1986). Effects of self-presentation on the phenomenal self. Journal of

Personality and Social Psychology, 50, 47- 55.

RHOLES, W. S., NEWMAN, L. S., & RUBLE, D. N. (1990). Understanding self and other: Developmental and motivational aspects of perceiving persons in terms of invariant dispositions. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior (Vol. 2). New York: Guilford.

RICE, B. (1985, September). Performance review: The job nobody likes. Psychology Today, pp. 30- 36.

RICHARD, F. D., BOND, C. F., JR., & STOKES-ZOOTA, J. J. (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described. Review of General Psychology, 7, 331- 363.

RICHARDS, Z., & HEWSTONE, M. (2001). Subtyping and subgrouping: Processes for the prevention and promotion of stereotype change. Personality and Social Psychology Review, 5, 52- 73.

RICHARDSON, B. B. (2005, Spring- Summer). A conversation with Judith Lichtman, a.k.a. “the 101st Senator.” ABA/YLD Women in the Profession Committee newsletter.

RICHARDSON, D. S. (2005). The myth of female passivity: Thirty years of revelations about female aggression. Psychology of Women Quarterly, 29, 238- 247.

RICHARDSON, J. D., HUDDY, W. P., & MORGAN, S. M. (2008). The hostile media effect, biased assimilation, and

perceptions of a presidential debate. Journal of Applied Social Psychology, 38, 1255- 1270.

RICHARDSON, L. F. (1960). Generalized foreign policy. British Journal of Psychology Monographs Supplements, 23. Cited by A. Rapoport in Fights, games, and debates (p. 15). Ann Arbor: University of Michigan Press.

RICHTEL, M. (2007, June 2). For pornographers, Internet's virtues turn to vices. New York Times (www.nytimes.com).

RIEK, B. M., MANIA, E. W., & GAERTNER, S. L. (2006). Intergroup threat and outgroup attitudes: A meta-analytic review. Personality and Social Psychology Review, 10, 336-353.

RIORDAN, C. A. (1980). Effects of admission of influence on attributions and attraction. Paper presented at the American Psychological Association convention.

RISEN, J. L., GILOVICH, T., & DUNNING, D. (2007). One-shot illusory correlations and stereotype formation. Personality and Social Psychology Bulletin, 33, 1492- 1502.

ROBBERSON, M. R., & ROGERS, R. W. (1988). Beyond fear appeals: Negative and positive persuasive appeals to health and self-esteem. Journal of Applied Social Psychology, 18, 277- 287.

ROBERTSON, I. (1987). Sociology. New York: Worth Publishers.

ROBINS, R. W., & BEER, J. S. (2001). Positive illusions about the self: Short-term benefits and longterm costs. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 340- 352.

ROBINSON, J. (2002, October 8). What percentage of the population is gay? Gallup Tuesday Briefing (www.gallup.com).

ROBINSON, M. D., & RYFF, C. D. (1999). The role of self-deception in perceptions of past, present, and future happiness. Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 595-606.

ROBINSON, M. S., & ALLOY, L. B. (2003). Negative cognitive styles and stress-reactive rumination interact to predict depression: A prospective study. Cognitive Therapy and Research, 27, 275-291.

ROBINSON, T. N., WILDE, M. L., NAVRACRUZ, L. C., HAYDEL, F., & VARADY, A. (2001). Effects of reducing children's television and video game use on aggressive behavior. Archives of Pediatric and Adolescent Medicine, 155, 17-23.

ROCHAT, F. (1993). How did they resist authority? Protecting refugees in Le Chambon during World War II. Paper presented at the American Psychological Association convention.

ROCHAT, F., & MODIGLIANI, A. (1995). The ordinary quality of resistance: From Milgram's laboratory to the village of Le Chambon. Journal of Social Issues, 51, 195-210.

ROEHLING, M. V., ROEHLING, P. V., & ODLAND, I. M. (2008). Investigating the validity of stereotypes about overweight employees. Group and Organization Management, 23, 392-424.

ROEHLING, P. V., ROEHLING, M. V., VANDLEN, J. D., BLAZEK, J., & GUY, W. C. (2009). Weight discrimination and the glass ceiling effect among top U.S. male and female CEOs. Equal Opportunities International, 28, 179-196.

ROGERS, C. R. (1980). A way of being. Boston: Houghton Mifflin.

ROGERS, R. W., & MEWBORN, C. R. (1976). Fear appeals and attitude change: Effects of a threat's noxiousness, probability of occurrence, and the efficacy of coping responses. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 54-61.

ROGERS, R. W., & PRENTICE-DUNN, S. (1981). Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 63-73.

ROHTER, L. (2004, December 19). U.S. waters down global commitment to curb greenhouse gases. New York Times (www.nytimes.com).

ROKEACH, M., & MEZEI, L. (1966). Race and shared beliefs as factors in social choice. Science, 151, 167-172.

RONEY, J. R. (2003). Effects of visual exposure to the opposite sex: Cognitive aspects of mate attraction in human males. Personality and Social Psychology Bulletin, 29, 393-404.

ROOK, K. S. (1984). Promoting social bonding: Strategies for helping the lonely and socially isolated. American Psychologist, 39, 1389-1407.

ROOTH, D-O. (2007). Implicit discrimination in hiring: Real-world evidence. IZA Discussion Paper No. 2764, University of Kalmar, Institute for the Study of Labor (IZA).

ROSE, A. J., & RUDOLPH, K. D. (2006). A review of sex differences in peer relationship processes: Potential trade-offs for the emotional and behavioral development of girls and boys. Psychological Bulletin, 132, 98-131.

ROSENHAN, D. L. (1973). On being sane in insane places. Science, 179, 250-258.

ROSENTHAL, R. (1985). From unconscious experimenter bias to teacher expectancy effects. In J. B. Dusek, V. C. Hall, & W. J. Meyer (Eds.), Teacher expectancies. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ROSENTHAL, R. (1991). Teacher expectancy effects: A brief update 25 years after the Pygmalion experiment. Journal of

Research in Education, 1, 3-12.

ROSENTHAL, R. (2002). Covert communication in classrooms, clinics, courtrooms, and cubicles. American Psychologist, 57, 839-849.

ROSENTHAL, R. (2003). Covert communication in laboratories, classrooms, and the truly real world. Current Directions in Psychological Science, 12, 151-154.

ROSENTHAL, R. (2006). Applying psychological research on interpersonal expectations and covert communication in classrooms, clinics, corporations, and courtrooms. In S. I. Donaldson, D. E. Berger, & K. Pezdek (Eds.), Applied psychology: New frontiers and rewarding careers. Mahwah, NJ: Erlbaum.

ROSENTHAL, R. (2008). Introduction, methods, results, discussion: The story of a career. In R. Levin, A. Rodriques, & L. Zelezny (Eds.), Journeys in social psychology: Looking back to inspire the future. New York: Psychology Press.

ROSENZWEIG, M. R. (1972). Cognitive dissonance. American Psychologist, 27, 769.

ROSS, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process.In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 10). New York: Academic Press.

ROSS, L. (1981). The “intuitive scientist” formulation and its developmental implications. In J. H. Havell & L. Ross (Eds.), Social cognitive development: Frontiers and possible futures. Cambridge, England: Cambridge University Press.

ROSS, L. (1988). Situationist perspectives on the obedience experiments. Review of A. G. Miller’s The obedience experiments. Contemporary Psychology, 33, 101-104.

ROSS, L., AMABILE, T. M., & STEINMETZ, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in socialperception processes. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 485-494.

ROSS, L., & WARD, A. (1995). Psychological barriers to dispute resolution. In M. P. Zanna (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 27). San Diego: Academic Press.

ROSS, M., MCFARLAND, C., & FLETCHER, G. J. O. (1981). The effect of attitude on the recall of personal histories. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 627-634.

ROSS, M., & NEWBY-CLARK, I. R. (1998). Construing the past and future. Social Cognition, 16, 133-150.

ROSS, M., & SICOLY, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 322-336.

ROSSI, A. S., & ROSSI, P. H. (1990). Of human bonding: Parent-child relations across the life course. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.

ROSZELL, P., KENNEDY, D., & GRABB, E. (1990). Physical attractiveness and income attainment among Canadians. Journal of Psychology, 123, 547-559.

ROTHBART, M., & BIRRELL, P. (1977). Attitude and perception of faces. Journal of Research Personality, 11, 209-215.

ROTHBART, M., & TAYLOR, M. (1992). Social categories and social reality. In G. R. Semin & K. Fielder (Eds.), Language, interaction and social cognition. London: Sage.

ROTHBLUM, E. D. (2007). Same-sex couples in legalized relationships: I do, or do I? Unpublished manuscript, Women's Studies Department, San Diego State University.

ROTTER, J. (1973). Internal-external locus of control scale. In J. P. Robinson & R. P. Shaver (Eds.), Measures of social psychological attitudes. Ann Arbor: Institute for Social Research.

ROTTON, J., & FREY, J. (1985). Air pollution, weather, and violent crimes: Concomitant time-series analysis of archival data. Journal of Personality and Social Psychology, 49, 1207-1220.

RUBACK, R. B., CARR, T. S., & HOPER, C. H. (1986). Perceived control in prison: Its relation to reported crowding, stress, and symptoms. Journal of Applied Social Psychology, 16, 375-386.

RUBIN, A. (2003, April 16). War fans young Arabs' anger. Los Angeles Times (www.latimes.com).

RUBIN, J. Z. (1986). Can we negotiate with terrorists: Some answers from psychology. Paper presented at the American Psychological Association convention.

RUBIN, L. B. (1985). Just friends: The role of friendship in our lives. New York: Harper & Row.

RUBIN, Z. (1973). Liking and loving: An invitation to social psychology. New York: Holt, Rinehart & Winston.

RUITER, R. A. C., ABRAHAM, C., & KOK, G. (2001). Scary warnings and rational precautions: A review of the psychology of fear appeals. Psychology and Health, 16, 613-630.

RUITER, S., & DE GRAAF, N. D. (2006). National context, religiosity, and volunteering: Results from 53 countries. American Sociological Review, 71, 191-210.

RULE, B. G., TAYLOR, B. R., & DOBBS, A. R. (1987). Priming effects of heat on aggressive thoughts. Social Cognition, 5, 131-143.

RUSBULT, C. E., JOHNSON, D. J., & MORROW, G. D. (1986). Impact of couple patterns of problem solving on distress and nondistress in dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 744-753.

RUSBULT, C. E., MARTZ, J. M., & AGNEW, C. R. (1998). The investment model scale: Measuring commitment level, satisfaction level, quality of alternatives, and investment size. Personal Relationships, 5, 357-391.

RUSBULT, C. E., MORROW, G. D., & JOHNSON, D. J. (1987). Self-esteem and problem-solving behaviour in close relationships. British Journal of Social Psychology, 26, 293-303.

RUSSELL, B. (1930/1980). The conquest of happiness. London: Unwin Paperbacks.

RUSSELL, G. W. (1983). Psychological issues in sports aggression. In J. H. Goldstein (Ed.), Sports violence. New York: Springer-Verlag.

RYAN, R. (1999, February 2). Quoted by A. Kohn, In pursuit of affluence, at a high price. New York Times (www.nytimes.com).

SAAD, L. (2002, November 21). Most smokers wish they could quit. Gallup News Service (www.gallup.com/poll/releases/pr021121.asp).

SAAD, L. (2003, April 22). Giving global warming the cold shoulder. The Gallup Organization (www.gallup.com).

SAAD, L. (2006, August 10). Anti-Muslim sentiments fairly commonplace. Gallup News Service (poll.gallup.com).

SAAD, L. (2007, March 12). To Americans, the risks of global warming are not imminent: A majority worries about climate changes, but thinks problems are a decade or more away. Gallup Poll (www.galluppoll.com).

SABINI, J., & SILVER, M. (1982). Moralities of everyday life. New York: Oxford University Press.

SACERDOTE, B., & MARMAROS, D. (2005). How do friendships form? NBER Working Paper No. 11530 (www.nber.org/papers/W11530).

SACHS, J. D. (2006, July). Ecology and political upheaval. Scientific American, 291, 37.

SACK, K., & ELDER, J. (2000, July 11). Poll finds optimistic outlook but enduring racial division. New York Times (www.nytimes.com).

SACKS, C. H., & BUGENTAL, D. P. (1987). Attributions as moderators of affective and behavioral responses to social failure. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 939-947.

SAFER, M. A., BONANNO, G. A., & FIELD, N. P. (2001). It was never that bad: Biased recall of grief and long-term adjustment to the death of a spouse. Memory, 9, 195-204.

SAGARIN, B. J., RHOADS, K. V. L., & CIALDINI, R. B. (1998). Deceiver?s distrust: Denigration as a consequence of undiscovered deception. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 1167-1176.

SAKS, M. J. (1974). Ignorance of science is no excuse. Trial, 10(6), 18-20.

SALES, S. M. (1972). Economic threat as a determinant of conversion rates in authoritarian and nonauthoritarian churches. Journal of Personality and Social Psychology, 23, 420-428.

SALES, S. M. (1973). Threat as a factor in authoritarianism: An analysis of archival data. Journal of Personality & Social Psychology, 28, 44-57.

SALGANIK, M. J., DODDS, P. S., & WATTS, D. J. (2006). Experimental study of inequality and unpredictability in an artificial cultural market. Science, 311, 854-856.

SALMELA-ARO, K., & NURMI, J-E. (2007). Self-esteem during university studies predicts career characteristics 10 years later. Journal of Vocational Behavior, 70, 463-477.

SANBONMATSU, D. M., AKIMOTO, S. A., & GIBSON, B. D. (1994). Stereotype-based blocking in social explanation.

Personality and Social Psychology Bulletin, 20, 71-81.

SANDE, G. N., GOETHALS, G. R., & RADLOFF, C. E. (1988). Perceiving one's own traits and others': The multifaceted self. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 13-20.

SANDERS, G. S. (1981a). Driven by distraction: An integrative review of social facilitation and theory and research. Journal of Experimental Social Psychology, 17, 227-251.

SANDERS, G. S. (1981b). Toward a comprehensive account of social facilitation: Distraction/conflict does not mean theoretical conflict. Journal of Experimental Social Psychology, 17, 262-265.

SANDERS, G. S., BARON, R. S., & MOORE, D. L. (1978). Distraction and social comparison as mediators of social facilitation effects. Journal of Experimental Social Psychology, 14, 291-303.

SANISLOW, C. A., III, PERKINS, D. V., & BALOGH, D. W. (1989). Mood induction, interpersonal perceptions, and rejection in the roommates of depressed, nondepressed-disturbed, and normal college students. Journal of Social and Clinical Psychology, 8, 345-358.

SANITIOSO, R., KUNDA, Z., & FONG, G. T. (1990). Motivated recruitment of autobiographical memories. Journal of

Personality and Social Psychology, 59, 229-241.

SAPADIN, L. A. (1988). Friendship and gender: Perspectives of professional men and women. Journal of Social and Personal Relationships, 5, 387-403.

SARNOFF, I., & SARNOFF, S. (1989). Love-centered marriage in a self-centered world. New York: Schocken Books.

SASSENBERG, K., MOSKOWITZ, G. B., JACOBY, J., & HANSEN, N. (2007). The carry-over effect of competition: The impact of competition on prejudice towards uninvolved outgroups. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 529-538.

SATO, K. (1987). Distribution of the cost of maintaining common resources. Journal of Experimental Social Psychology, 23, 19-31.

SAUCIER, D. A., & MILLER, C. T. (2003). The persuasiveness of racial arguments as a subtle measure of racism. Personality and Social Psychology Bulletin, 29, 1303-1315.

SAVITSKY, K., EPLEY, N., & GILOVICH, T. (2001). Do others judge us as harshly as we think? Overestimating the impact of our failures, shortcomings, and mishaps. Journal of Personality and Social Psychology, 81, 44-56.

SAVITSKY, K., VAN VOVEN, L., EPLEY, N., & WRIGHT, W. M. (2005). The unpacking effect in allocations of responsibility

for group tasks. Journal of Experimental Social Psychology, 41, 447-457.

SAX, L. J., LINDHOLM, J. A., ASTIN, A. W., KORN, W. S., & MAHONEY, K. M. (2002). The American freshman: National norms for Fall, 2002. Los Angeles: Cooperative Institutional Research Program, UCLA.

SCHACHTER, S., & SINGER, J. E. (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. Psychological Review, 69, 379-399.

SCHAFER, R. B., & KEITH, P. M. (1980). Equity and depression among married couples. Social Psychology Quarterly, 43, 430-435.

SCHAFFNER, P. E., WANDERSMAN, A., & STANG, D. (1981). Candidate name exposure and voting: Two field studies. Basic and Applied Social Psychology, 2, 195- 203.

SCHEIN, E. H. (1956). The Chinese indoctrination program for prisoners of war: A study of attempted brainwashing. Psychiatry, 19, 149- 172.

SCHIFFENBAUER, A., & SCHIAVO, R. S. (1976). Physical distance and attraction: An intensification effect.Journal of Experimental Social Psychology, 12, 274- 282.

SCHIMEL, J., ARNDT, J., PYSZCZYNSKI, T., & GREENBERG, J. (2001). Being accepted for who we are: Evidence that social validation of the intrinsic self reduces general

defensiveness. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 35- 52.

SCHIMEL, J., PYSZCZYNSKI, T., GREENBERG, J., O'MAHEN, H., & ARNDT, J. (2000). Running from the shadow: Psychological distancing from others to deny characteristics people fear in themselves. Journal of Personality & Social Psychology, 78, 446- 462.

SCHIMEL, J., SIMON, L., GREENBERG, J., PYSZCZYNSKI, T., SOLOMON, S., & WAXMONSKY, J. (1999). Stereotypes and terror management: Evidence that mortality salience enhances stereotypic thinking and preferences. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 905- 926.

SCHIMMACK, U., OISHI, S., & DIENER, E. (2005). Individualism: A valid and important dimension of cultural differences between nations. Personality and Social Psychology Review, 9, 17- 31.

SCHKADE, D. A., & KAHNEMAN, D. (1998). Does living in California make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction. Psychological Science, 9, 340 - 346.

SCHKADE, D. A., & SUNSTEIN, C. R. (2003, June 11). Judging by where you sit. New York Times (www.nytimes.com).

SCHKADE, D., SUNSTEIN, C. R., & HASTIE, R. (2007). What happened on deliberation day? California Law Review, 95, 915

- 940.

SCHLENKER, B. R. (1976). Egocentric perceptions in cooperative groups: A conceptualization and research review. Final Report, Office of Naval Research Grant NR 170- 797.

SCHLENKER, B. R., & LEARY, M. R. (1982). Social anxiety and self-presentation: A conceptualization and model. Psychological Bulletin, 92, 641- 669.

SCHLENKER, B. R., & LEARY, M. R. (1985). Social anxiety and communication about the self. Journal of Language and Social Psychology, 4, 171- 192.

SCHLENKER, B. R., & MILLER, R. S. (1977a). Group cohesiveness as a determinant of egocentric perceptions in cooperative groups. Human Relations, 30, 1039- 1055.

SCHLENKER, B. R., & MILLER, R. S. (1977b). Egocentrism in groups: Self-serving biases or logical information processing? Journal of Personality and Social Psychology, 35, 755- 764.

SCHLESINGER, A. M., JR. (1965). A thousand days. Boston: Houghton Mifflin. Cited by I. L. Janis (1972) in Victims of groupthink. Boston: Houghton Mifflin.

SCHLESINGER, A., JR. (1949). The statistical soldier. Partisan Review, 16, 852- 856.SCHLESINGER, A., JR. (1991, July 8). The cult of ethnicity, good and bad. Time, p. 21.

SCHMID, R. E. (2008, July 8). Pet owners prefer McCain over Obama. Associated Press (news.yahoo.com).

SCHMITT, D. P. (2003). Universal sex differences in the desire for sexual variety; tests from 52 nations, 6 continents, and 13 islands. Journal of Personality and Social Psychology, 85, 85- 104.

SCHMITT, D. P. (2005). Sociosexuality from Argentina to Zimbabwe: A 48-nation study of sex, culture, and strategies of human mating. Behavioral and Brain Sciences, 28, 247- 311.

SCHMITT, D. P. (2007). Sexual strategies across sexual orientations: How personality traits and culture relate to sociosexuality among gays, lesbians, bisexuals, and heterosexuals. Journal of Psychology and Human Sexuality, 18, 183- 214.

SCHMITT, D. P., & ALLIK, J. (2005). Simultaneous administration of the Rosenberg Self-Esteem Scale in 53 nations: Exploring the universal and culture-specific features of global self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 89, 623- 642.

SCHOFIELD, J. (1982). Black and white in school: Trust, tension, or tolerance? New York: Praeger.

SCHOFIELD, J. W. (1986). Causes and consequences of the colorblind perspective. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner

(Eds.), Prejudice, discrimination, and racism. Orlando, FL: Academic Press.

SCHOR, J. B. (1998). The overworked American. New York: Basic Books.

SCHULZ, J. W., & PRUITT, D. G. (1978). The effects of mutual concern on joint welfare. Journal of Experimental Social Psychology, 14, 480- 492.

SCHUMAN, H., & SCOTT, J. (1989). Generations and collective memories. American Sociological Review, 54, 359-381.

SCHWARTZ, B. (2000). Self-determination: The tyranny of freedom. American Psychologist, 55, 79- 88.

SCHWARTZ, B. (2004). The tyranny of choice. New York: Ecco/HarperCollins.

SCHWARTZ, S. H., & GOTTLIEB, A. (1981). Participants' post-experimental reactions and the ethics of bystander research. Journal of Experimental Social Psychology, 17, 396-407.

SCHWARTZ, S. H., & RUBEL, T. (2005). Sex differences in value priorities: Cross-cultural and multimethod studies. Journal of Personality and Social Psychology, 89, 1010-1028.

SCHWARZ, N., & CLORE, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive

functions of affective states. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 513-523.

SCHWEINLE, W., ICKES, W. AND BERNSTEIN, I. (2002). Empathic inaccuracy in husband to wife aggression: The overattribution bias. Personal Relationships, 9, 141-158.

SCOTT, J. P., & MARSTON, M. V. (1953). Nonadaptive behavior resulting from a series of defeats in fighting mice. Journal of Abnormal and Social Psychology, 48, 417-428.

SEARS, D. O. (1979). Life stage effects upon attitude change, especially among the elderly. Manuscript prepared for Workshop on the Elderly of the Future, Committee on Aging, National Research Council, Annapolis, MD, May 3-5.

SEARS, D. O. (1986). College sophomores in the laboratory: Influences of a narrow data base on social psychology's view of human nature. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 515-530.

SEDIKIDES, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. Journal of Personality and Social Psychology, 65, 317-338.

SEGAL, H. A. (1954). Initial psychiatric findings of recently repatriated prisoners of war. American Journal of Psychiatry, 61, 358-363.

SEGALL, M. H., DASEN, P. R., BERRY, J. W., & POORTINGA, Y. H. (1990). Human behavior in global perspective: An

introduction to cross-cultural psychology. New York: Pergamon.

SEGERSTROM, S. C. (2001). Optimism and attentional bias for negative and positive stimuli. Personality and Social Psychology Bulletin, 27, 1334-1343.

SELIGMAN, M. (1994). What you can change and what you can ―t. New York: Knopf.

SELIGMAN, M. E. P. (1975). Helplessness: On depression, development and death. San Francisco: W. H. Freeman.

SELIGMAN, M. E. P. (1991). Learned optimism. New York: Knopf.

SELIGMAN, M. E. P. (1992). Power and powerlessness: Comments on “Cognates of personal control. Applied & Preventive Psychology, 1, 119-120.

SELIGMAN, M. E. P. (1998). The prediction and prevention of depression. In D. K. Routh & R. J. DeRubeis (Eds.), The science of clinical psychology: Accomplishments and future directions. Washington, DC: American Psychological Association.

SELIGMAN, M. E. P. (2002). Authentic happiness: Using the new positive psychology to realize your potential for lasting fulfillment. New York: Free Press.

SENGUPTA, S. (2001, October 10). Sept. 11 attack narrows the racial divide. New York Times (www.nytimes.com).

SENGUPTA, S. (2003, May 27). Congo war toll soars as U.N. pleads for aid. New York Times (www.nytimes.com).

SENTYRZ, S. M., & BUSHMAN, B. J. (1998). Mirror, mirror, on the wall, who's the thinnest one of all? Effects of self-awareness on consumption of fatty, reduced-fat, and fat-free products. Journal of Applied Psychology, 83, 944-949.

SETA, C. E., & SETA, J. J. (1992). Increments and decrements in mean arterial pressure levels as a function of audience composition: An averaging and summation analysis. Personality and Social Psychology Bulletin, 18, 173-181.

SETA, J. J. (1982). The impact of comparison processes on coactors' task performance. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 281-291.

SHAFFER, D. R., PEGALIS, L. J., & BAZZINI, D. G. (1996). When boy meets girls (revisited): Gender, gender-role orientation, and prospect of future interaction as determinants of self-disclosure among same- and opposite-sex acquaintances. Personality and Social Psychology Bulletin, 22, 495-506.

SHEESE, B. E., & GRAZIANO, W. G. (2005). Deciding to defect: The effects of video-game violence on cooperative behavior. Psychological Science, 16, 354-357.

SHELDON, K. M., ELLIOT, A. J., YOUNGMEE, K., & KASSER, T. (2001). What is satisfying about satisfying events? Testing 10 candidate psychological needs. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 325-339.

SHELDON, K. M., RYAN, R. M., DECI, E. L., & KASSER, T. (2004). The independent effects of goal contents and motives on well-being: It's both what you pursue and why you pursue it. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 475-486.

SHELDON, K. M., & NIEMIEC, C. P. (2006). It's not just the amount that counts: Balanced need satisfaction also affects well-being. Journal of Personality and Social Psychology, 91, 331-341.

SHELTON, J. N., & RICHESON, J. A. (2005). Intergroup contact and pluralistic ignorance. Journal of Personality and Social Psychology, 88, 91-107.

SHEPPERD, J. A. (2003). Interpreting comparative risk judgments: Are people personally optimistic or interpersonally pessimistic? Unpublished manuscript, University of Florida.

SHEPPERD, J. A., GRACE, J., COLE, L. J., & KLEIN, C. (2005). Anxiety and outcome predictions. Personality and Social Psychology Bulletin, 31, 267-275.

SHEPPERD, J. A., & WRIGHT, R. A. (1989). Individual contributions to a collective effort: An incentive analysis.

Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 141-149.

SHERGILL, S. S., BAYS, P. M., FRITH, C. D., & WOLPERT, D. M. (2003). Two eyes for an eye: The neuroscience of force escalation. Science, 301, 187.

SHERIF, M. (1966). In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation. Boston: Houghton Mifflin.

SHERMAN, D. K., NELSON, L. D., & ROSS, L. D. (2003). Naive realism and affirmative action: Adversaries are more similar than they think. Basic and Applied Social Psychology, 25, 275-289.

SHERMAN, J. W. (1996). Development and mental representation of stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 70, 1126-1141.

SHERMAN, J. W., KRUSCHKE, J. K., SHERMAN, S. J., PERCY, E. J., PETROCELLI, J. V., & CONREY, F. R. (2009). Attentional processes in stereotype formation: A common model for category accentuation and illusory correlation. Journal of Personality and Social Psychology, 96, 305-323.

SHERMAN, J. W., LEE, A. Y., BESSENOFF, G. R., & FROST, L. A. (1998). Stereotype efficiency reconsidered: Encoding flexibility under cognitive load. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 589-606.

SHERMAN, S. J., CIALDINI, R. B., SCHWARTZMAN, D. F., & REYNOLDS, K. D. (1985). Imagining can heighten or lower the perceived likelihood of contracting a disease: The mediating effect of ease of imagery. Personality and Social Psychology Bulletin, 11, 118-127.

SHIPMAN, P. (2003). We are all Africans. American Scientist, 91, 496-499.

SHOOK, N. J., & FAZIO, R. H. (2008). Interracial roommate relationships: An experimental field test of the contact hypothesis. Psychological Science, 19, 717-723.

SHORT, J. F., JR. (Ed.) (1969). Gang delinquency and delinquent subcultures. New York: Harper & Row.

SHOSTAK, M. (1981). Nisa: The life and words of a !Kung woman. Cambridge, MA: Harvard University Press.

SHOWERS, C., & RUBEN, C. (1987). Distinguishing pessimism from depression: Negative expectations and positive coping mechanisms. Paper presented at the American Psychological Association convention.

SHRIVER, E. R., YOUNG, S. G., HUGENBERG, K., BERNSTEIN, M. J., & LANTER, J. R. (2008, February). Class, race, and the face: Social context modulates the cross-race effect in face recognition. Personality and Social Psychology Bulletin, 34, 260-274.

SIDANIUS, J., & PRATTO, F. (1999). Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression. New York: Cambridge University Press.

SIDANIUS, J., PRATTO, F., & BOBO, L. (1994). Social dominance orientation and the political psychology of gender: A case of invariance? Journal of Personality and Social Psychology, 67, 998-1011.

SIDANIUS, J., VAN LAAR, C., LEVIN, S., & SINCLAIR, S. (2004). Ethnic enclaves and the dynamics of social identity on the college campus: The good, the bad, and the ugly. Journal of Personality and Social Psychology, 87, 96-110.

SIGALL, H. (1970). Effects of competence and consensual validation on a communicatorCs liking for the audience. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 252-258.

SILKE, A. (2003). Deindividuation, anonymity, and violence: Findings from Northern Ireland. Journal of Social Psychology, 143, 493-499.

SILVER, M., & GELLER, D. (1978). On the irrelevance of evil: The organization and individual action. Journal of Social Issues, 34, 125-136.

SILVER, N. (2009, May 9). Bush may haunt Republicans for generations (www.fivethirtyeight.com).

SIMMONS, W. W. (2000, December). When it comes to having children, Americans still prefer boys. The Gallup Poll

Monthly, pp. 63-64.

SIMONTON, D. K. (1994). Greatness: Who makes history and why. New York: Guilford.

SIMPSON, J. A. (1987). The dissolution of romantic relationships: Factors involved in relationship stability and emotional distress. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 683-692.

SIMPSON, J. A., CAMPBELL, B., & BERSCHEID, E. (1986). The association between romantic love and marriage: Kephart (1967) twice revisited. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 363-372.

SIMPSON, J. A., GANGESTAD, S. W., & LERMA, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 1192-1201.

SINCLAIR, S., DUNN, E., & LOWERY, B. S. (2004). The relationship between parental racial attitudes and children's implicit prejudice. Journal of Experimental Social Psychology, 41, 283289.

SINGER, M. (1979). Cults and cult members. Address to the American Psychological Association convention.

SINGER, T., SEYMOUR, B., O'DOHERTY, J. P., STEPHAN, K. E., DOLAN, R. J., & FRITH, C. D. (2006). Empathic neural

responses are modulated by the perceived fairness of others. Nature, 439, 466469.

SKAALVIK, E. M., & HAGTVET, K. A. (1990). Academic achievement and self-concept: An analysis of causal predominance in a developmental perpsective. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 292-307.

SKITKA, L. J. (1999). Ideological and attributional boundaries on public compassion: Reactions to individuals and communities affected by a natural disaster. Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 793808.

SKITKA, L. J., BAUMAN, C. W., & MULLEN, E. (2004). Political tolerance and coming to psychological closure following the September 11, 2001, terrorist attacks: An integrative approach. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 743-756.

SLATCHER, R. B., & PENNEBAKER, J. W. (2006). How do I love thee? Let me count the words: The social effects of expressive writing. Psychological Science, 17, 660-664.

SLAVIN, R. E. (1990, December/January). Research on cooperative learning: Consensus and controversy. Educational Leadership, pp. 52-54.

SLOTTER, E. B., & GARDNER, W. L. (2009). Where do you end and I begin? Evidence for anticipatory, motivated self-other

integration between relationship partners. Journal of Personality and Social Psychology, 96, 1137-1151.

SLOVIC, P. (1972). From Shakespeare to Simon: Speculations—and some evidence—about man's ability to process information. Oregon Research Institute Research Bulletin, 12(2).

SLOVIC, P., & FISCHHOFF, B. (1977). On the psychology of experimental surprises. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3, 455-551.

SMEDLEY, J. W., & BAYTON, J. A. (1978). Evaluative race-class stereotypes by race and perceived class of subjects. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 530-535.

SMELSER, N. J., & MITCHELL, F. (Eds.) (2002). Terrorism: Perspectives from the behavioral and social sciences. Washington, DC: National Research Council, National Academies Press.

SMITH, A. (1976). The wealth of nations. Book 1. Chicago: University of Chicago Press. (Originally published, 1776.)

SMITH, D. E., GIER, J. A., & WILLIS, F. N. (1982). Interpersonal touch and compliance with a marketing request. Basic and Applied Social Psychology, 3, 35-38.

SMITH, H. (1976) The Russians. New York: Balantine Books. Cited by B. Latané, K. Williams, and S. Harkins in "Many

hands make light the work." Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 822-832.

SMITH, H. J., & TYLER, T. R. (1997). Choosing the right pond: The impact of group membership on self-esteem and group-oriented behavior. Journal of Experimental Social Psychology, 33, 146-170.

SMITH, H. W. (1981). Territorial spacing on a beach revisited: A cross-national exploration. Social Psychology Quarterly, 44, 132-137.

SMITH, P. B., & TAYEB, M. (1989). Organizational structure and processes. In M. Bond (Ed.), The cross-cultural challenge to social psychology. Newbury Park, CA: Sage.

SMITH, R. H., TURNER, T. J., GARONZIK, R., LEACH, C. W., URCH-DRUSKAT, V., & WESTON, C. M. (1996). Envy and Schadenfreude. Personality and Social Psychology Bulletin, 22, 158-168.

SMITH, T. W. (1998, December). American sexual behavior: Trends, socio-demographic differences, and risk behavior. National Opinion Research Center GSS Topical Report No. 25.

SMOREDA, Z., & LICOPPE, C. (2000). Gender-specific use of the domestic telephone. Social Psychology Quarterly, 63, 238-252.

SNODGRASS, M. A. (1987). The relationships of differential loneliness, intimacy, and characterological

attributional style to duration of loneliness. Journal of Social Behavior and Personality, 2, 173-186.

SNYDER, C. R. (1978). The “illusion” of uniqueness. Journal of Humanistic Psychology, 18, 33-41.

SNYDER, C. R. (1980). The uniqueness mystique. Psychology Today, March, pp. 86-90.

SNYDER, C. R., & FROMKIN, H. L. (1980). Uniqueness: The human pursuit of difference. New York: Plenum.

SNYDER, C. R., & HIGGINS, R. L. (1988). Excuses: Their effective role in the negotiation of reality. Psychological Bulletin, 104, 23-35.

SNYDER, C. R., & SMITH, T. W. (1986). On being “shy like a fox”: A self-handicapping analysis. In W. H. Jones et al. (Eds.), Shyness: Perspectives on research and treatment. New York: Plenum.

SNYDER, M. (1981). Seek, and ye shall find: Testing hypotheses about other people. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), Social cognition: The Ontario symposium on personality and social psychology. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SNYDER, M. (1983). The influence of individuals on situations: Implications for understanding the links between personality and social behavior. Journal of Personality, 51, 497-516.

SNYDER, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 18). New York: Academic Press.

SNYDER, M., CAMPBELL, B., & PRESTON, E. (1982). Testing hypotheses about human nature: Assessing the accuracy of social stereotypes. Social Cognition, 1, 256-272.

SNYDER, M., & ICKES, W. (1985). Personality and social behavior. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), Handbook of social psychology, 3rd edition. New York: Random House.

SNYDER, M., TANKE, E. D., & BERSCHEID, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 656-666.

SOLBERG, E. C., DIENER, E., & ROBINSON, M. D. (2003). Why are materialists less satisfied? In T. Kasser & A. D. Kanner (Eds.), Psychology and consumer culture: The struggle for a good life in a materialistic world. Washington, DC: APA Books.

SOLOMON, S., GREENBERG, J., & PYSZCZYNSKI, T. (2000). Pride and prejudice: Fear of death and social behavior. Current Directions in Psychological Science, 9, 200-203.

SOMMER, R. (1969). Personal space. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

SPARRELL, J. A., & SHRAUGER, J. S. (1984). Self-confidence and optimism in self-prediction. Paper presented at the American Psychological Association convention.

SPECTOR, P. E. (1986). Perceived control by employees: A meta-analysis of studies concerning autonomy and participation at work. Human Relations, 39, 1005-1016.

SPEER, A. (1971). Inside the Third Reich: Memoirs. (P. Winston & C. Winston, trans.). New York: Avon Books.

SPENCER, S. J., STEELE, C. M., & QUINN, D. M. (1999). Stereotype threat and womenCs math performance. Journal of Experimental Social Psychology, 3, 4-28.

SPETH, J. G. (2008). Foreword. In A. A. Leiserowitz & L. O. Fernandez, Toward a new consciousness: Values to sustain human and natural communities. New Haven: Yale School of Forestry & Environmental Studies.

SPIEGEL, H. W. (1971). The growth of economic thought. Durham, NC: Duke University Press.

SPITZBERG, B. H., & HURT, H. T. (1987). The relationship of interpersonal competence and skills to reported loneliness across time. Journal of Social Behavior and Personality, 2, 157-172.

SPIVAK, J. (1979, June 6). Wall Street Journal.

SPORER, S. L., TRINKL, B., & GUBEROVA, E. (2007). Matching faces. Differences in processing speed of out-group faces by different ethnic groups. Journal of Cross-Cultural Psychology, 38, 398-412.

SPRECHER, S. (1987). The effects of self-disclosure given and received on affection for an intimate partner and stability of the relationship. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 115-127.

SPRECHER, S., ARON, A., HATFIELD, E., CORTESE, A., POTAPOVA, E., & LEVITSKAYA, A. (1994). Love: American style, Russian style, and Japanese style. Personal Relationships, 1, 349-369.

SPRECHER, S., SULLIVAN, Q., & HATFIELD, E. (1994). Mate selection preferences: Gender differences examined in a national sample. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 1074-1080.

SPRECHER, S., & TORO-MORN, M. (2002). A study of men and women from different sides of Earth to determine if men are from Mars and women are from Venus in their beliefs about love and romantic relationships. Sex Roles, 46, 131-147.

SRIVASTAVA, S., MCGONIGAL, K. M., RICHARDS, J. M., BUTLER, E. A., & GROSS, J. J. (2006). Optimism in close relationships: How seeing things in a positive light makes them so. Journal of Personality and Social Psychology, 91, 143-153.

STALDER, D. R. (2008). Revisiting the issue of safety in numbers: The likelihood of receiving help from a group. Social Influence, 3, 24-33.

STANGOR, C., JONAS, K., STROEBE, W., & HEWSTONE, M. (1996). Influence of student exchange on national stereotypes, attitudes and perceived group variability. European Journal of Social Psychology, 26, 663-675.

STANGOR, C., LYNCH, L., DUAN, C., & GLASS, B. (1992). Categorization of individuals on the basis of multiple social features. Journal of Personality and Social Psychology, 62, 207-218.

STANGOR, C., & MCMILLAN, D. (1992). Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literatures. Psychological Bulletin, 111, 42-61.

STANOVICH, K. E., & WEST, R. F. (2008). On the relative independence of thinking biases and cognitive ability. Journal of Personality and Social Psychology, 94, 672-695.

STARK, E., KIM, A., MILLER, C., & BORGIDA, E. (2008). Effects of including a graphic warning label in advertisements for reduced-exposure products: Implications for persuasion and policy. Journal of Applied Social Psychology, 38, 281-293.

STARK, R., & BAINBRIDGE, W. S. (1980). Networks of faith: Interpersonal bonds and recruitment of cults and sects. American Journal of Sociology, 85, 1376-1395.

STASSER, G. (1991). Pooling of unshared information during group discussion. In S. Worchel, W. Wood, & J. Simpson (Eds.), Group process and productivity. Beverly Hills, CA: Sage.

STATISTICS CANADA. (2008). Victims and persons accused of homicide, by age and sex. (Table 253-003).

STAUB, E. (1989). The roots of evil: The origins of genocide and other group violence. Cambridge: Cambridge University Press.

STAUB, E. (1997a). Blind versus constructive patriotism: Moving from embeddedness in the group to critical loyalty and action. In D. Bar-Tal & E. Staub (Eds.), Patriotism in the lives of individuals and nations. Chicago: Nelson-Hall.

STAUB, E. (1997b). Halting and preventing collective violence: The role of bystanders. Background paper for symposium organized by the Friends of Raoul Wallenberg, Stockholm, June 13-16.

STAUB, E. (1999). The origins and prevention of genocide, mass killing, and other collective violence. Peace and Conflict, 5, 303-336.

STAUB, E. (2003). The psychology of good and evil: Why children, adults, and groups help and harm others. New York: Cambridge University Press.

STAUB, E. (2005a). The origins and evolution of hate, with notes on prevention. In R. J. Sternberg (Ed.), The psychology of hate. Washington, DC: American Psychological Association.

STAUB, E. (2005b). The roots of goodness: The fulfillment of basic human needs and the development of caring, helping and nonaggression, inclusive caring, moral courage, active bystandership, and altruism born of suffering. In G. Carlo & C. P. Edwards (Eds.), Moral motivation through the life span: Theory, research, applications. Nebraska Symposium on Motivation (Vol. 51). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

STAUB, E., & PEARLMAN, L. A. (2005a). Advancing healing and reconciliation. In L. Barbanel & R.Sternberg (Eds), Psychological interventions in times of crisis (pp. 213-243). New York: Springer.

STAUB, E., & PEARLMAN, L. A. (2005b). Psychological recovery and reconciliation after the genocide in Rwanda and in other post-conflict settings. In R. Sternberg & L. Barbanel (Eds.), Psychological interventions in times of crisis. New York: Springer.

STAUB, E., & PEARLMAN, L. A. (2009). Reducing intergroup prejudice and conflict: A commentary. Journal of Personality and Social Psychology, 96, 588-593.

STEELE, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. American Psychologist, 52, 613-629.

STEELE, C. M., & ARONSON, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. Journal of Personality and Social Psychology, 69, 797-811.

STEELE, C. M., SPENCER, S. J., & ARONSON, J. (2002). Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. In M. P. Zanna (Ed.), Advances in experimental social psychology, 34, 379-440. San Diego: Academic Press.

STEIN, A. H., & FRIEDRICH, L. K. (1972). Television content and young children's behavior. In J. P. Murray, E. A. Rubinstein, & G. A. Comstock (Eds.), Television and social learning. Washington, DC: Government Printing Office.

STEIN, D. D., HARDYCK, J. A., & SMITH, M. B. (1965). Race and belief: An open and shut case. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 281-289.

STEINHAUER, J., & HOLSON, L. M. (2008, September 20). Text messages fly, danger lurks. New York Times (www.nytimes.com).

STELTER, B. (2008, November 25). Web suicide viewed live and reaction spur a debate. New York Times (www.nytimes.com).

STEPHAN, W. G. (1987). The contact hypothesis in intergroup relations. In C.Hendrick (Ed.), Group processes and intergroup relations. Newbury Park, CA: Sage.

STEPHAN, W. G. (1988). School desegregation: Short-term and long-term effects. Paper presented at the national conference “Opening Doors: An Appraisal of Race Relations in America,” University of Alabama.

STEPHAN, W. G., BERSCHEID, E., & WALSTER, E. (1971). Sexual arousal and heterosexual perception. Journal of Personality and Social Psychology, 20, 93-101.

STERNBERG, R. J. (1988). Triangulating love. In R. J. Sternberg & M. L. Barnes (Eds.), The psychology of love. New Haven, CT: Yale University Press.

STERNBERG, R. J. (1998). Cupid’s arrow: The course of love through time. New York: Cambridge University Press.

STERNBERG, R. J. (2003). A duplex theory of hate and its development and its application to terrorism, massacres, and genocide. Review of General Psychology, 7, 299-328.

STILLINGER, C., EPELBAUM, M., KELTNER, D., & ROSS, L. (1991). The “reactive devaluation” barrier to conflict resolution. Unpublished manuscript, Stanford University.

ST. LAWRENCE, J. S., & JOYNER, D. J. (1991). The effects of sexually violent rock music on males? acceptance of violence against women. Psychology of Women Quarterly, 15, 49-63.

STOCKDALE, J. E. (1978). Crowding: Determinants and effects. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 11). New York: Academic Press.

STONE, A. A., HEDGES, S. M., NEALE, J. M., & SATIN, M. S. (1985). Prospective and cross-sectional mood reports offer no evidence of a “blue Monday” phenomenon. Journal of Personality and Social Psychology, 49, 129-134.

STONE, J. (2000, November 6). Quoted by Sharon Begley, The stereotype trap. Newsweek.

STONE, J., LYNCH, C. I., SJOMELING, M., & DARLEY, J. M. (1999). Stereotype threat effects on Black and White athletic performance. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 1213-1227.

STONER, J. A. F. (1961). A comparison of individual and group decisions involving risk. Unpublished master’s thesis, Massachusetts Institute of Technology, 1961. Cited by D. G. Marquis in Individual responsibility and group decisions involving risk, Industrial Management Review, 3, 8-23.

STORMS, M. D., & THOMAS, G. C. (1977). Reactions to physical closeness. Journal of Personality and Social

Psychology, 35, 412-418.

STOUFFER, S. A., SUCHMAN, E. A., DEVINNEY, L. C., STAR, S. A., & WILLIAMS, R. M., JR. (1949). The American soldier: Adjustment during army life (Vol. 1.). Princeton, NJ: Princeton University Press.

STRACK, F., & DEUTSCH, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. Personality and Social Psychology Review, 8(3), 220-247.

STRACK, S., & COYNE, J. C. (1983). Social confirmation of dysphoria: Shared and private reactions to depression. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 798-806.

STRAUS, M. A., & GELLES, R. J. (1980). Behind closed doors: Violence in the American family. New York: Anchor/Doubleday.

STROEBE, W., INSKO, C. A., THOMPSON, V. D., & LAYTON, B. D. (1971). Effects of physical attractiveness, attitude similarity, and sex on various aspects of interpersonal attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 18, 79-91.

STROESSNER, S. J., HAMILTON, D. L., & LEPORE, L. (1990). Intergroup categorization and intragroup differentiation: Ingroup-outgroup differences. Paper presented at the American Psychological Association convention.

STRONG, S. R. (1968). Counseling: An interpersonal influence process. Journal of Counseling Psychology, 17, 81-87.

STRONG, S. R. (1978). Social psychological approach to psychotherapy research. In S. L. Garfield & A. E. Bergin (Eds.), Handbook of psychotherapy and behavior change, 2nd edition. New York: Wiley.

STRONG, S. R., WELSH, J. A., CORCORAN, J. L., & HOYT, W. T. (1992). Social psychology and counseling psychology: The history, products, and promise of an interface. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 139-157.

SULLIVAN, A. (1999, September 26). What's so bad about hate? New York Times Magazine (www.nytimes.com).

SULS, J., & TESCH, F. (1978). Students? preferences for information about their test performance: A social comparison study, Journal of Applied Social Psychology, 8, 189-197.

SULS, J., WAN, C. K., & SANDERS, G. S. (1988). False consensus and false uniqueness in estimating the prevalence of health-protective behaviors. Journal of Applied Social Psychology, 18, 66-79.

SUMMERS, G., & FELDMAN, N. S. (1984). Blaming the victim versus blaming the perpetrator: An attributional analysis of spouse abuse. Journal of Social and Clinical Psychology, 2, 339-347.

SUN, C., BRIDGES, A., WOSNITZER, R., SCHARRER, E., & LIBERMAN, R. (2008). A comparison of male and female directors in popular pornography: What happens when women are at the helm? Psychol-ogy of Women Quarterly, 32, 312-325.

SUNSTEIN, C. R. (2001). Republic.com. Princeton: Princeton University Press.

SUNSTEIN, C. R. (2007a). Group polarization and 12 angry men. Negotiation Journal, 23, 443-447.

SUNSTEIN, C. R. (2007b). On the divergent American reactions to terrorism and climate change. Columbia Law Review, 107, 503-557.

SVENSON, O. (1981). Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? Acta Psychologica, 47, 143-148.

SWAMI, V., CHAN, F., WONG, V., FURNHAM, A., & TOVÉE, M. J. (2008). Weight-based discrimination in occupational hiring and helping behavior. Journal of Applied Social Psychology, 38, 968- 981.

SWANN, W. B., JR. (1996). Self-traps: The elusive quest for higher self-esteem. New York: Freeman.

SWANN, W. B., JR. (1997). The trouble with change: Self-verification and allegiance to the self. Psychological Science, 8, 177- 180.

SWANN, W. B., JR., & GILL, M. J. (1997). Confidence and accuracy in person perception: Do we know what we think we know about our relationship partners? Journal of Personality and Social Psychology, 73, 747- 757.

SWANN, W. B., JR., GóMEZ, Á., SEYLE, D. C., MORALES, J. F., & HUICI, C. (2009). Identity fusion: The interplay of personal and social identities in extreme group behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 96, 995- 1011.

SWANN, W. B., JR., & PREDMORE, S. C. (1985). Intimates as agents of social support: Sources of consolation or despair? Journal of Personality and Social Psychology, 49, 1609- 1617.

SWANN, W. B., JR., RENTFROW, P. J., & GOSLING, S. D. (2003). The precarious couple effect: Verbally inhibited men 1 critical, disinhibited women 5 bad chemistry. Journal of Personality and Social Psychology, 85, 1095- 1106.

SWANN, W. B., JR., SELLERS, J. G., & MCCLARTY, K. L. (2006). Tempting today, troubling tomorrow: The roots of the precarious couple effect. Personality and Social Psychology Bulletin, 32, 93- 103.

SWEENEY, J. (1973). An experimental investigation of the free rider problem. Social Science Research, 2, 277- 292.

SWEENEY, P. D., ANDERSON, K., & BAILEY, S. (1986). Attributional style in depression: A meta-analytic review. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 947- 991.

SWETS, J. A., DAWES, R. M., & MONAHAN, J. (2000). Psychological science can improve diagnostic decisions. Psychological Science in the Public Interest, 1, 1- 26.

SWIM, J. K. (1994). Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 21- 36.

SWIM, J. K., COHEN, L. L., & HYERS, L. L. (1998). Experiencing everyday prejudice and discrimination. In J. K. Swim & C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective. San Diego: Academic Press.

SWIM, J. K., & HYERS, L. L. (1999). Excuse me—What did you just say?!: Women's public and private reactions to sexist remarks. Journal of Experimental Social Psychology, 35, 68- 88.

SWINDLE, R., JR., HELLER, K., BESCOSOLIDO, B., & KIKUZAWA, S. (2000). Responses to nervous breakdowns in America over a 40-year period: Mental health policy implications. American Psychologist, 55, 740- 749.

SYMONS, D. (1979). The evolution of human sexuality. New York: Oxford University Press.

TAFARODI, R. W., LO, C., YAMAGUCHI, S., LEE, W. W-S., & KATSURA, H. (2004). The inner self in three countries. Journal of Cross-Cultural Psychology, 35, 97- 117.

TAJFEL, H. (1970, November). Experiments in intergroup discrimination. Scientific American, pp. 96- 102.

TAJFEL, H. (1981). Human groups and social categories: Studies in social psychology. London: Cambridge University Press.

TAJFEL, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. Annual Review of Psychology, 33, 1- 39.

TAJFEL, H., & BILLIG, M. (1974). Familiarity and categorization in intergroup behavior. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 159- 170.

TAMRES, L. K., JANICKI, D., & HELGESON, V. S. (2002). Sex differences in coping behavior: A metaanalytic review and an examination of relative coping. Personality and Social Psychology Review, 6, 2- 30.

TANNEN, D. (1990). You just don't understand: Women and men in conversation. New York: Morrow.

TARMANN, A. (2002, May/June). Out of the closet and onto the Census long form. Population Today, 30, 1, 6.

TAVRIS, C., & ARONSON, E. (2007). Mistakes were made (but not by me): Why we justify foolish beliefs, bad decisions, and hurtful acts. New York: Harcourt.

TAYLOR, D. M., & DORIA, J. R. (1981). Self-serving and group-serving bias in attribution. Journal of Social

Psychology, 113, 201- 211.

TAYLOR, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.), Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

TAYLOR, S. E. (1989). Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind. New York: Basic Books.

TAYLOR, S. E. (2002). The tending instinct: How nurturing is essential to who we are and how we live. New York: Times Books.

TAYLOR, S. E., CROCKER, J., FISKE, S. T., SPRINZEN, M., & WINKLER, J. D. (1979). The generalizability of salience effects. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 357- 368.

TAYLOR, S. E., & FISKE, S. T. (1978). Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 11). New York: Academic Press.

TAYLOR, S. E., FISKE, S. T., ETCOFF, N. L., & RUDERMAN, A. J. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 778-793.

TAYLOR, S. E., LERNER, J. S., SHERMAN, D. K., SAGE, R. M., & MCDOWELL, N. K. (2003a). Are selfenhancing cognitions

associated with healthy or unhealthy biological profiles? Journal of Personality and Social Psychology 85, 605-615.

TAYLOR, S. E., LERNER, J. S., SHERMAN, D. K., SAGE, R. M., & MCDOWELL, N. K. (2003b). Portrait of the self-enhancer: Well adjusted and well liked or maladjusted and friendless? Journal of Personality and Social Psychology, 84, 165-176.

TAYLOR, S. P., & CHERMACK, S. T. (1993). Alcohol, drugs and human physical aggression. Journal of Studies on Alcohol, Supplement No. 11, 78-88.

TEGER, A. I. (1980). Too much invested to quit. New York: Pergamon.

TEIGEN, K. H. (1986). Old truths or fresh insights? A study of students' evaluations of proverbs. British Journal of Social Psychology, 25, 43-50.

TELCH, M. J., KILLEN, J. D., MCALISTER, A. L., PERRY, C. L., & MACCOBY, N. (1981). Long-term followup of a pilot project on smoking prevention with adolescents. Paper presented at the American Psychological Association convention.

TESSER, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 21). San Diego, CA: Academic Press.

TESSER, A., MILLAR, M., & MOORE, J. (1988). Some affective consequences of social comparison and reflection processes: The pain and pleasure of being close. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 49-61.

TESSER, A., ROSEN, S., & CONLEE, M. C. (1972). News valence and available recipient as determinants of news transmission. Sociometry, 35, 619-628.

TESTA, M. (2002). The impact of men's alcohol consumption on perpetration of sexual aggression. Clinical Psychology Review, 22, 1239-1263.

TETLOCK, P. E. (1983). Accountability and complexity of thought. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 74-83.

TETLOCK, P. E. (1985). Integrative complexity of American and Soviet foreign policy rhetoric: A timeseries analysis. Journal of Personality and Social Psychology, 49, 1565-1585.

TETLOCK, P. E. (1998). Close-call counterfactuals and belief-system defenses: I was not almost wrong but I was almost right. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 639-652.

TETLOCK, P. E. (1999). Theory-driven reasoning about plausible pasts and probable futures in world politics: Are we prisoners of our preconceptions? American Journal of Political Science, 43, 335-366.

TETLOCK, P. E. (2005). Expert political judgment: How good is it? How can we know? Princeton, NJ: Princeton University Press.

THOMAS, K. W., & PONDY, L. R. (1977). Toward an "intent" model of conflict management among principal parties. Human Relations, 30, 1089-1102.

THOMPSON, L. (1990a). An examination of naive and experienced negotiators. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 82-90.

THOMPSON, L. (1990b). The influence of experience on negotiation performance. Journal of Experimental Social Psychology, 26, 528-544.

THOMPSON, L. (1998). The mind and heart of the negotiator. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

THOMPSON, L., & HREBEC, D. (1996). Lose-lose agreements in interdependent decision making. Psychological Bulletin, 120, 396-409.

THOMPSON, L., VALLEY, K. L., & KRAMER, R. M. (1995). The bittersweet feeling of success: An examination of social perception in negotiation. Journal of Experimental Social Psychology, 31, 467-492.

THOMPSON, L. L., & CROCKER, J. (1985). Prejudice following threat to the self-concept. Effects of performance

expectations and attributions. Unpublished manuscript, Northwestern University.

THOMPSON, S. C., ARMSTRONG, W., & THOMAS, C. (1998). Illusions of control, underestimations, and accuracy: A control heuristic explanation. Psychological Bulletin, 123, 143-161.

THOMSON, R., & MURACHVER, T. (2001). Predicting gender from electronic discourse. British Journal of Social Psychology, 40, 193-208 (and personal correspondence from T. Murachver, May 23, 2002).

THORNTON, B., & MAURICE, J. (1997). Physique contrast effect: Adverse impact of idealized body images for women. Sex Roles, 37, 433-439.

TIDEMAN, S. (2003, undated). Announcement of Operationalizing Gross National Happiness conference, February 18-20, 2004. Distributed via the Internet.

TIERNEY, J. (2008, January 29). Hitting it off, thanks to algorithms of love. New York Times (www.nytimes.com).

TIME. (1992, March 30). The not so merry wife of Windsor, pp. 38-39.

TIMKO, C., & MOOS, R. H. (1989). Choice, control, and adaptation among elderly residents of sheltered care settings. Journal of Applied Social Psychology, 19, 636-655.

TIMMERMAN, T. A. (2007). “It was a thought pitch”: Personal, situational, and target influences on hit-by-pitch events across time. Journal of Applied Psychology, 92, 876-884.

TODOROV, A., MANDISODZA, A. N., GOREN, A., & HALL, C. C. (2005). Inferences of competence from faces predict election outcomes. Science, 308, 1623-1626.

TOMORROW, T. (2003, April 30). Passive tense verbs deployed before large audience; stories remain unclear (www240.pair.com/tomtom/pages/ja/ja_fr.html).

TORMALA, Z. L., BRINOL, P., & PETTY, R. E. (2006). When credibility attacks: The reverse impact of source credibility on persuasion. Journal of Experimental Social Psychology, 42, 684-691.

TRAIL, T. E., SHELTON, J. N., & WEST, T. V. (2009). Interracial roommate relationships: Negotiating daily interactions. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 671-684.

TRAMPE, D., STAPEL, D. A., & SIERO, F. W. (2007). On models and vases: Body dissatisfaction and proneness to social comparison effects. Journal of Personality and Social Psychology, 92, 106-118.

TRAUB, J. (2007, May 20). Al Gore has big plans. New York Times (www.nytimes.com).

TRAUTWEIN, UL, & LÜDTKE, O. (2006). Self-esteem, academic self-concept, and achievement: How the learning environment moderates the dynamics of self-concept. Journal of Personality and Social Psychology, 90, 334-349.

TRAVIS, L. E. (1925). The effect of a small audience upon eye-hand coordination. Journal of Abnormal and Social Psychology, 20, 142-146.

TRAWALTER, S., TODD, A. R., BAIRD, A. A., & RICHESON, J. A. (2008). Attending to threat: Race-based patterns of selective attention. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 1322-1327.

TREWIN, D. (2001). Australian social trends 2001. Canberra: Australian Bureau of Statistics.

TRIANDIS, H. C. (1981). Some dimensions of intercultural variation and their implications for interpersonal behavior. Paper presented at the American Psychological Association convention.

TRIANDIS, H. C. (1982). Incongruence between intentions and behavior: A review. Paper presented at the American Psychological Association convention.

TRIANDIS, H. C. (1994). Culture and social behavior. New York: McGraw-Hill.

TRIANDIS, H. C. (2000). Culture and conflict. International Journal of Psychology, 55, 145-152.

TRIANDIS, H. C., BONTEMPO, R., VILLAREAL, M. J., ASAI, M., & LUCCA, N. (1988). Individualism and collectivism: Cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 323-338.

TRIPLETT, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. American Journal of Psychology, 9, 507-533.

TROLIER, T. K., & HAMILTON, D. L. (1986). Variables influencing judgments of correlational relations. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 879-888.

TROPP, L. R., & PETTIGREW, T. F. (2005a). Differential relationships between intergroup contact and affective and cognitive dimensions of prejudice. Personality and Social Psychology Bulletin, 31, 1145-1158.

TROPP, L. R., & PETTIGREW, T. F. (2005b). Relationships between intergroup contact and prejudice among minority and majority status groups. Psychological Science, 16, 951-957.

TROST, M. R., MAASS, A., & KENRICK, D. T. (1992). Minority influence: Personal relevance biases cognitive processes and reverses private acceptance. Journal of Experimental Social Psychology, 28, 234-254.

TRZESNIEWSKI, K. H., DONNELLAN, M. B., MOFFITT, T. E., ROBINS, R. W., POULTON, R., & CASPI, A. (2006). Low self-esteem during adolescence predicts poor health, criminal

behavior, and limited economic prospects during adulthood. Developmental Psychology, 42, 381-390.

TSANG, J-A. (2002). Moral rationalization and the integration of situational factors and psychological processes in immoral behavior. Review of General Psychology, 6, 25-50.

TURNER, C. W., HESSE, B. W., & PETERSON-LEWIS, S. (1986). Naturalistic studies of the long-term effects of television violence. Journal of Social Issues, 42(3), 51-74.

TURNER, J. C. (1981). The experimental social psychology of intergroup behaviour. In J. Turner & H. Giles (Eds.), Intergroup behavior. Oxford, England: Blackwell.

TURNER, J. C., & HASLAM, S. A. (2001). Social identity, organizations, and leadership. In M. E. Turner (Ed.), Groups at work: Theory and research. Mahwah, NJ: Erlbaum.

TURNER, J. C., & REYNOLDS, K. J. (2004). The social identity perspective in intergroup relations: Theories, themes, and controversies. In M. B. Brewer & M. Hewstone (Eds.), Self and social identity. Malden, MA: Blackwell.

TURNER, M. E., & PRATKANIS, A. R. (1994). Social identity maintenance prescriptions for preventing groupthink: Reducing identity protection and enhancing intellectual conflict. International Journal of Conflict Management, 5, 254-270.

TURNER, M. E., PRATKANIS, A. R., PROBASCO, P., & LEVE, C. (1992). Threat cohesion and group effectiveness: Testing a social identity maintenance perspective on groupthink. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 781-796.

TURNER, N., BARLING, J., & ZACHARATOS, A. (2002). Positive psychology at work. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), The handbook of positive psychology. New York: Oxford University Press.

TURNER, R. N., HEWSTONE, M., & VOCI, A. (2007). Reducing explicit and implicit outgroup prejudice via direct and extended contact: The mediating role of self-disclosure and intergroup anxiety. Journal of Personality and Social Psychology, 93, 369-388.

TURNER, R. N., HEWSTONE, M., VOCI, A., PAOLINI, S., & CHRIST, O. (2007). Reducing prejudice via direct and extended cross-group friendship. European Review of Social Psychology, 18, 212-255.

TURNER, R. N., HEWSTONE, M., VOCI, A., & VONOFAKOU, C. (2008). A test of the extended intergroup contact hypothesis: The mediating role of intergroup anxiety, perceived ingroup and outgroup norms, and inclusion of the outgroup in the self. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 843-860.

TV GUIDE (1977, January 26), pp. 5-10. (p. 364)

TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. Cognitive Psychology, 5, 207-232.

TVERKSY, A., & KAHNEMAN, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science, 185, 1123-1131.

TWENGE, J. M. (2006). Generation me: Why today's young Americans are more confident, assertive, entitled—and more miserable than ever before. New York: Free Press.

TWENGE, J. M., BAUMEISTER, R. F., TICE, D. M., & STUCKE, T. S. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 81, 1058-1069.

TWENGE, J. M., & CAMPBELL, W. K. (2008). Increases in positive self-views among high school students: Birth cohort changes in anticipated performance, self-satisfaction, self-liking, and self-competence. Psychological Science, 19, 1082-1086.

TWENGE, J. M., & CAMPBELL, W. K. (2009). The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement

TWENGE, J. M., CATANESE, K. R., & BAUMEISTER, R. F. (2002). Social exclusion causes self-defeating behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 83, 606-615.

TWENGE, J. M., CATANESE, K. R., & BAUMEISTER, R. F. (2003). Social exclusion and the deconstructed state: Time

perception, meaninglessness, lethargy, lack of emotion, and self-awareness. Journal of Personality and Social Psychology, 85, 409-423.

TWENGE, J. M., KONRATH, S., FOSTER, J. D., CAMPBELL, W. K., & BUSHMAN, B. J. (2008). Egos inflating over time: A cross-temporal meta-analysis of the Narcissistic Personality Inventory. Journal of Personality, 76, 875-901.

TWENGE, J. M., ZHANG, L., CATANESE, K. R., DOLAN-PASCOE, B., LYCHE, L. F., & BAUMEISTER, R. F. (2007). Replenishing connectedness: Reminders of social activity reduce aggression after social exclusion. British Journal of Social Psychology, 46, 205-224.

TZENG, M. (1992). The effects of socioeconomic heterogamy and changes on marital dissolution for first marriages. Journal of Marriage and the Family, 54, 609-619.

UNITED NATIONS (UN). (1991). The world's women, 1970-1990: Trends and statistics. New York: United Nations.

UNITED NATIONS (UN). (2006). Ending violence against women: From words to action. Study of the Secretary-General. New York: United Nations (www.un.org).

UNKELBACH, C., FORGAS, J. P., & DENSON, T. F. (2008). The turban effect: The influence of Muslim headgear and induced affect on aggressive responses in the shooter bias paradigm. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 1409-1413.

USGS. (2006). United States energy and world energy production and consumption statistics. U.S. Geological Survey (energy.cr.usgs.gov/energy/stats_ctry/Stat1.html#ConsumptionUvsW).

VAILLANT, G. E. (1977). Adaptation to life. Boston: Little, Brown.

VALCOUR, M. (2007). Work-based resources as moderators of the relationship between work hours and satisfaction with work-family balance. Journal of Applied Psychology, 92, 1512-1523.

VALLONE, R. P., GRIFFIN, D. W., LIN, S., & ROSS, L. (1990). Overconfident prediction of future actions and outcomes by self and others. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 582-592.

VALLONE, R. P., ROSS, L., & LEPPER, M. R. (1985). The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the “Beirut Massacre.” Journal of Personality and Social Psychology, 49, 577-585.

VAN BOVEN, L., & LOEWENSTEIN, G. (2003). Social projection of transient drive states. Personality and Social Psychology Bulletin, 29, 1159-1168.

VAN DIJK, W. W., FINKENAUER, C., & POLLMANN, M. (2008). The misprediction of emotions in track athletics: Is

experience the teacher of all things? Basic and Applied Social Psychology, 30, 369-376.

VAN KNIPPENBERG, D., & WILKE, H. (1992). Prototypicality of arguments and conformity to ingroup norms. European Journal of Social Psychology, 22, 141-155.

VAN LAAR, C., LEVIN, S., SINCLAIR, S., & SIDANIUS, J. (2005). The effect of university roommate contact on ethnic attitudes and behavior. Journal of Experimental Social Psychology, 41, 329-345.

VAN VUGT, M., DE CREMER, D., & JANSSEN, D. P. (2007). Gender differences in cooperation and competition. Psychological Science, 18, 19-23.

VAN VUGT, M., & SPISAK, B. R. (2008). Sex differences in the emergence of leadership during competitions within and between groups. Psychological Science, 19, 854-858.

VAN VUGT, M., VAN LANGE, P. A. M., & MEERTENS, R. M. (1996). Commuting by car or public transportation? A social dilemma analysis of travel mode judgements. European Journal of Social Psychology, 26, 373-395.

VAN YPEREN, N. W., & BUUNK, B. P. (1990). A longitudinal study of equity and satisfaction in intimate relationships. European Journal of Social Psychology, 20, 287-309.

VANDELLO, J. A., & COHEN, D. (1999). Patterns of individualism and collectivism across the United States.

Journal of Personality and Social Psychology, 77, 279-292.

VANDELLO, J. A., COHEN, D., & RANSOM, S. (2008). U.S. southern and northern differences in perceptions of norms about aggression: Mechanisms for the perpetuation of a culture of honor. Journal of Cross-Cultural Psychology, 39, 162-177.

VANDERSLICE, V. J., RICE, R. W., & JULIAN, J. W. (1987). The effects of participation in decision-making on worker satisfaction and productivity: An organizational simulation. Journal of Applied Social Psychology, 17, 158-170.

VASQUEZ, E. A., DENSON, T. F., PEDERSEN, W. C., STENSTROM, D. M., & MILLER, N. (2005). The moderating effect of trigger intensity on triggered displaced aggression. Journal of Experimental Social Psychology, 41, 61-67.

VAZIRE, S., & MEHL, M. R. (2008). Knowing me, knowing you: The accuracy and unique predictive validity of self-ratings and other-ratings of daily behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 95, 1202-1216.

VEGA, V., & MALAMUTH, N. M. (2007). Predicting sexual aggression: The role of pornography in the context of general and specific risk factors. Aggressive Behavior, 33, 104-117.

VERKUYTEN, M., & YILDIZ, A. A. (2007). National (dis)identification and ethnic and religious identity: A

study among Turkish-Dutch Muslims. Personality and Social Psychology, 33, 1448-1462.

VESCIO, T. K., GERVAIS, S. J., SNYDER, M., & HOOVER, A. (2005). Power and the creation of patronizing environments: The stereotype-based behaviors of the powerful and their effects on female performance in masculine domains. Journal of Personality and Social Psychology, 88, 658-672.

VEYSEY, B. M., & MESSNER, S. F. (1999). Further testing of social disorganization theory: An elaboration of Sampson and Groves's "Community structure and crime." Journal of Research in Crime and Delinquency, 36, 156-174.

VIKEN, R. J., TREAT, T. A., BLOOM, S. L., & MCFALL, R. M. (2005). Illusory correlation for body type and happiness: Covariation bias and its relationship to eating disorder symptoms. International Journal of Eating Disorders, 38, 65-72.

VISSER, P. S., & KROSNICK, J. A. (1998). Development of attitude strength over the life cycle: Surge and decline. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 1389-1410.

VISSER, P. S., & MIRABILE, R. R. (2004). Attitudes in the social context: The impact of social network composition on individual-level attitude strength. Journal of Personality and Social Psychology, 87, 779-795.

VITELLI, R. (1988). The crisis issue assessed: An empirical analysis. Basic and Applied Social Psychology, 9, 301-309.

VOHS, K. D., BAUMEISTER, R. F., SCHMEICHEL, B. J., TWENGE, J. M., NELSON, N. M., & TICE, D. M. (2008). Making choices impairs subsequent self-control: A limited-resource account of decision making, self-regulation, and active initiative. Journal of Personality and Social Psychology, 94, 883-898.

VON HIPPEL, W., BRENER, L., & VON HIPPEL, C. (2008). Implicit prejudice toward injecting drug users predicts intentions to change jobs among drug and alcohol nurses. Psychological Science, 19, 7-12.

VONOFAKOU, C., HEWSTONE, M., & VOCI, A. (2007). Contact with out-group friends as a predictor of meta-attitudinal strength and accessibility of attitudes toward gay men. Journal of Personality and Social Psychology, 92, 804-820.

VORAUER, J. D. (2001). The other side of the story: Transparency estimation in social interaction. In G. Moskowitz (Ed.), Cognitive social psychology: The Princeton symposium on the legacy and future of social cognition. Mahwah, NJ: Erlbaum.

VORAUER, J. D. (2005). Miscommunications surrounding efforts to reach out across group boundaries. Personality and Social Psychology Bulletin, 31, 1653-1664.

VORAUER, J. D., & RATNER, R. K. (1996). Who's going to make the first move? Pluralistic ignorance as an impediment to relationship formation. Journal of Social and Personal Relationships, 13, 483-506.

VORAUER, J. D., & ROSS, M. (1999). Self-awareness and feeling transparent: Failing to suppress one's self. Journal of Experimental Social Psychology, 35, 415-440.

WAGNER, R. V. (2006). Terrorism: A peace psychological analysis. Journal of Social Issues, 62, 155-171.

WAGNER, U., CHRIST, O., & PETTIGREW, T. F. (2008). Prejudice and group-related behavior in Germany. Journal of Social Issues, 64, 403-416.

WAGSTAFF, G. F. (1983). Attitudes to poverty, the Protestant ethic, and political affiliation: A preliminary investigation. Social Behavior and Personality, 11, 45-47.

WALD, M. L. (2008, July 27). Flight's first fatal trip. New York Times (www.nytimes.com).

WALKER, P. M., & HEWSTONE, M. (2008). The influence of social factors and implicit racial bias on a generalized own-race effect. Applied Cognitive Psychology, 22, 441-453.

WALLACE, C. P. (2000, May 8). Germany's glass ceiling. Time, p. B8.

WALLACE, D. S., PAULSON, R. M., LORD, C. G., & BOND, C. F., JR. (2005). Which behaviors do attitudes predict? Meta-analyzing the effects of social pressure and perceived difficulty. Review of General Psychology, 9, 214-227.

WALLACE, M. New York Times, November 25, 1969.

WALLER, J. (2002). Becoming evil: How ordinary people commit genocide and mass killing. New York: Oxford University press.

WALSTER (HATFIELD), E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 184-197.

WALSTER (HATFIELD), E., ARONSON, V., ABRAHAMS, D., & ROTTMAN, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 508-516.

WALSTER (HATFIELD), E., WALSTER, G. W., & BERSCHEID, E. (1978). Equity: Theory and research. Boston: Allyn & Bacon.

WARD, W. C., & JENKINS, H. M. (1965). The display of information and the judgment of contingency. Canadian Journal of Psychology, 19, 231-241.

WARREN, N. C. (2005, March 4). Personal correspondence from founder of eHarmony.com.

WASON, P. C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task. Quarterly Journal of Experimental Psychology, 12, 129-140.

WATKINS, D., AKANDE, A., & FLEMING, J. (1998). Cultural dimensions, gender, and the nature of self-concept: A fourteen-country study. International Journal of Psychology, 33, 17-31.

WATKINS, D., CHENG, C., MPOFU, E., OLOWU, S., SINGH-SENGUPTA, S., & REGMI, M. (2003). Gender differences in self-construal: How generalizable are Western findings? Journal of Social Psychology, 143, 501-519.

WATKINS, E. R. (2008). Constructive and unconstructive repetitive thought. Psychological Bulletin, 134, 163-206.

WATSON, D. (1982, November). The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? Psychological Bulletin, 92, 682-700.

WATSON, R. I., JR. (1973). Investigation into deindividuation using a cross-cultural survey technique. Journal of Personality and Social Psychology, 25, 342-345.

WATT, S. E., & BADGER, A. J. (2009). Effects of social belonging on homesickness: An application of the belongingness hypothesis. Personality and Social Psychology Bulletin, 35, 516-530.

WEBER, B., & HERTEL, G. (2007). Motivation gains of inferior group members: A meta-analytical review. Journal of Personality and Social Psychology, 93, 973-993.

WEGNER, D. M., & ERBER, R. (1992). The hyperaccessibility of suppressed thoughts. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 903-912.

WEHR, P. (1979). Conflict regulation. Boulder, CO: Westview.

WEINER, B. (1981). The emotional consequences of causal ascriptions. Unpublished manuscript, UCLA.

WEINSTEIN, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 806-820.

WEINSTEIN, N. D. (1982). Unrealistic optimism about susceptibility to health problems. Journal of Behavioral Medicine, 5, 441-460.

WEISS, J., & BROWN, P. (1976). Self-insight error in the explanation of mood. Unpublished manuscript, Harvard University.

WENER, R., FRAZIER, W., & FARBSTEIN, J. (1987, June). Building better jails. Psychology Today, pp. 40-49.

WHITE, G. L. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. Journal of Personality and Social

Psychology, 39, 660-668.

WHITE, G. L., & KIGHT, T. D. (1984). Misattribution of arousal and attraction: Effects of salience of explanations for arousal. Journal of Experimental Social Psychology, 20, 55-64.

WHITE, J. W., & KOWALSKI, R. M. (1994). Deconstructing the myth of the nonaggressive woman. Psychology of Women Quarterly, 18, 487-508.

WHITE, L., & EDWARDS, J. (1990). Emptying the nest and parental well-being: An analysis of national panel data. American Sociological Review, 55, 235-242.

WHITE, M. (2000). Historical atlas of the twentieth century (users.erols.com/mwhite28/warstat8.htm).

WHITE, P. A., & YOUNGER, D. P. (1988). Differences in the ascription of transient internal states to self and other. Journal of Experimental Social Psychology, 24, 292-309.

WHITE, R. K. (1996). Why the Serbs fought: Motives and misperceptions. Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology, 2, 109-128.

WHITE, R. K. (1998). American acts of force: Results and misperceptions. Peace and Conflict, 4, 93-128.

WHITMAN, D. (1996, December 16). I’m OK, you’re not. U.S. News and World Report, p. 24.

WHITMAN, D. (1998). The optimism gap: The I'm OK—They're not syndrome and the myth of American decline. New York: Walker.

WHITMAN, R. M., KRAMER, M., & BALDRIDGE, B. (1963). Which dream does the patient tell? Archives of General Psychology, 8, 277-282.

WICKER, A. W. (1971). An examination of the "other variables" explanation of attitude-behavior inconsistency. Journal of Personality and Social Psychology, 19, 18-30.

WIDOM, C. S. (1989). Does violence beget violence? A critical examination of the literature. Psychological Bulletin, 106, 3-28.

WIEGMAN, O. (1985). Two politicians in a realistic experiment: Attraction, discrepancy, intensity of delivery, and attitude change. Journal of Applied Social Psychology, 15, 673-686.

WIESELQUIST, J., RUSBULT, C. E., FOSTER, C. A., & AGNEW, C. R. (1999). Commitment, pro-relationship behavior, and trust in close relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 942-966.

WIKE, R., & GRIM, B. J. (2007, October 30). Widespread negativity: Muslims distrust Westerners more than vice versa. Pew Research Center (pewresearch.org).

WILDER, D. A. (1978). Perceiving persons as a group: Effect on attributions of causality and beliefs. Social Psychology, 41, 13-23.

WILDER, D. A. (1981). Perceiving persons as a group: Categorization and intergroup relations. In D. L. Hamilton (Ed.). Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

WILDER, D. A. (1990). Some determinants of the persuasive power of in-groups and out-groups: Organization of information and attribution of independence. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 1202-1213.

WILDER, D. A., & SHAPIRO, P. N. (1984). Role of out-group cues in determining social identity. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 342-348.

WILDER, D. A., & SHAPIRO, P. N. (1989). Role of competition-induced anxiety in limiting the beneficial impact of positive behavior by out-group members. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 60-69.

WILDSCHUT, T., INSKO, C. A., & PINTER, B. (2007). Interindividual-intergroup discontinuity as a joint function of acting as a group and interacting with a group. European Journal of Social Psychology, 37, 390-399.

WILDSCHUT, T., PINTER, B., VEVEA, J. L., INSKO, C. A., & SCHOPLER, J. (2003). Beyond the group mind: A quantitative

review of the interindividual-intergroup discontinuity effect. Psychological Bulletin, 129, 698-722.

WILKOWSKI, B. M., & ROBINSON, M. D. (2008). The cognitive basis of trait anger and reactive aggression: An integrative analysis. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 3-21.

WILLIAMS, E. F., & GILOVICH, T. (2008). Do people really believe they are above average? Journal of Experimental Social Psychology, 44, 1121-1128.

WILLIAMS, J. E., & BEST, D. L. (1990). Measuring sex stereotypes: A multination study. Newbury Park, CA: Sage.

WILLIAMS, J. E., SATTERWHITE, R. C., & BEST, D. L. (1999). Pancultural gender stereotypes revisited: The Five Factor model. Sex Roles, 40, 513-525.

WILLIAMS, J. E., SATTERWHITE, R. C., & BEST, D. L. (2000). Five-factor gender stereotypes in 27 countries. Paper presented at the XV Congress of the International Association for Cross-Cultural Psychology, Pultusk, Poland.

WILLIAMS, K. D. (2002). Ostracism: The power of silence. New York: Guilford.

WILLIAMS, K. D. (2007). Ostracism. Annual Review of Psychology, 58, 425-452.

WILLIAMS, K. D., CHEUNG, C. K. T., & CHOI, W. (2000). Cyberostracism: Effects of being ignored over the Internet. Journal of Personality and Social Psychology, 79, 748-762.

WILLIAMS, K. D., & KARAU, S. J. (1991). Social loafing and social compensation: The effects of expectations of coworker performance. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 570-581.

WILLIAMS, K. D., NIDA, S. A., BACA, L. D., & LATAN, B. (1989). Social loafing and swimming: Effects of identifiability on individual and relay performance of intercollegiate swimmers. Basic and Applied Social Psychology, 10, 73-81.

WILLIAMS, M. J., & EBERHARDT, J. L. (2008). Biological conceptions of race and the motivation to cross racial boundaries. Journal of Personality and Social Psychology, 94, 1033-1047.

WILLIAMS, T. M. (Ed.) (1986). The impact of television: A natural experiment in three communities. Orlando, FL: Academic Press.

WILLIS, F. N., & HAMM, H. K. (1980). The use of interpersonal touch in securing compliance. Journal of Nonverbal Behavior, 5, 49-55.

WILSON, A. E., & ROSS, M. (2001). From chump to champ: People's appraisals of their earlier and present selves.

Journal of Personality and Social Psychology, 80, 572-584.

WILSON, R. S., & MATHENY, A. P., JR. (1986). Behavior-genetics research in infant temperament: The Louisville twin study. In R. Plomin & J. Dunn (Eds.), The study of temperament: Changes, continuities, and challenges. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

WILSON, S. J., & LIPSEY, M. W. (2005). The effectiveness of school-based violence prevention programs for reducing disruptive and aggressive behavior. Revised Report for the National Institute of Justice School Violence Prevention Research Planning Meeting, May 2005.

WILSON, T. D. (1985). Strangers to ourselves: The origins and accuracy of beliefs about one's own mental states. In J. H. Harvey & G. Weary (Eds.), Attribution in contemporary psychology. New York: Academic Press.

WILSON, T. D. (2002). Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious. Cambridge: Harvard University Press.

WILSON, T. D., & BAR-ANAN, Y. (2008). The unseen mind. Science, 321, 1046-1047.

WILSON, T. D., DUNN, D. S., KRAFT, D., & LISLE, D. J. (1989). Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in

experimental social psychology (Vol. 22). San Diego: Academic Press.

WILSON, T. D., & GILBERT, D. T. (2003). Affective forecasting. Advances in Experimental Social Psychology, 35, 346-413.

WILSON, T. D., & GILBERT, D. T. (2005). Affective forecasting: Knowing what to want. Current Directions in Psychological Science, 14, 131-134.

WILSON, T. D., LASER, P. S., & STONE, J. I. (1982). Judging the predictors of one's mood: Accuracy and the use of shared theories. Journal of Experimental Social Psychology, 18, 537-556.

WILSON, T. D., LINDSEY, S., & SCHOOLER, T. Y. (2000). A model of dual attitudes. Psychological Review, 107, 101-126.

WINCH, R. F. (1958). Mate selection: A study of complementary needs. New York: Harper & Row.

WINES, M. (2005, September 23). Crime in South Africa grows more vicious. New York Times (www.nytimes.com).

WINQUIST, J. R., & LARSON, J. R., JR. (2004). Sources of the discontinuity effect: Playing against a group versus being in a group. Journal of Experimental Social Psychology, 40, 675-682.

WINTER, F. W. (1973). A laboratory experiment of individual attitude response to advertising exposure. Journal of Marketing Research, 10, 130-140.

WISMAN, A., & KOOLE, S. L. (2003). Hiding in the crowd: Can mortality salience promote affiliation with others who oppose one's worldviews? Journal of Personality and Social Psychology, 84, 511-526.

WITTENBERG, M. T., & REIS, H. T. (1986). Loneliness, social skills, and social perception. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 121-130.

WITTENBRINK, B. (2007). Measuring attitudes through priming. In B. Wittenbrink & N. Schwarz (Eds.), Implicit measures of attitudes. New York: Guilford.

WITTENBRINK, B., JUDD, C. M., & PARK, B. (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. Journal of Personality and Social Psychology, 72, 262- 274.

WIXON, D. R., & LAIRD, J. D. (1976). Awareness and attitude change in the forced-compliance paradigm: The importance of when. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 376- 384.

WOHL, M. J. A., & ENZLE, M. E. (2002). The deployment of personal luck: Sympathetic magic and illusory control in

games of pure chance. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 1388- 1397.

WOLAK, J., MITCHELL, K., & FINKELHOR, D. (2007). Unwanted and wanted exposure to online pornography in a national sample of youth Internet users. Pediatrics, 119, 247- 257.

WOLF, S. (1987). Majority and minority influence: A social impact analysis. In M. P. Zanna, J. M. Olson, & C. P. Herman (Eds.), Social influence: The Ontario symposium on personality and social psychology, Vol. 5. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

WOLF, S., & LATANé, B. (1985). Conformity, innovation and the psycho-social law. In S. Moscovici, G. Mugny, & E. Van Avermaet (Eds.), Perspectives on minority influence. Cambridge: Cambridge University Press.

WOOD, J. V., HEIMPEL, S. A., & MICHELA, J. L. (2003). Savoring versus dampening: Self-esteem differences in regulating positive affect. Journal of Personality and Social Psychology, 85, 566- 580.

WOOD, W., & EAGLY, A. H. (2007). Social structural origins of sex differences in human mating. In S. W. Gangestad & J. A. Simpson (Eds.), The evolution of mind: Fundamental questions and controversies. New York: Guilford.

WOODBERRY, R. D., & SMITH, C. S. (1998). Fundamentalism et al: Conservative Protestants in America. Annual Review of

Sociology, 24, 25- 56.

WOODZICKA, J. A., & LAFRANCE, M. (2001). Real versus imagined gender harassment. Journal of Social Issues, 57(1), 15- 30.

WORCHEL, S., & BROWN, E. H. (1984). The role of plausibility in influencing environmental attributions. Journal of Experimental Social Psychology, 20, 86- 96.

WORCHEL, S., ROTHGERBER, H., DAY, E. A., HART, D., & BUTEMEYER, J. (1998). Social identity and individual productivity within groups. British Journal of Social Psychology, 37, 389- 413.

WORD, C. O., ZANNA, M. P., & COOPER, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 109- 120.

WORRINGHAM, C. J., & MESSICK, D. M. (1983). Social facilitation of running: An unobtrusive study. Journal of Social Psychology, 121, 23- 29.

WRIGHT, D. B., BOYD, C. E., & TREDOUX, C. G. (2001). A field study of own-race bias in South Africa and England. Psychology, Public Policy, & Law, 7, 119- 133.

WRIGHT, R. (1998, February 2). Politics made me do it. Time, p. 34.

WRIGHT, R. (2003, June 29). Quoted by Thomas L. Friedman, “Is Google God?” New York Times (www.nytime.com).

WRIGHT, R. (2003, September 11). Two years later, a thousand years ago. New York Times (www.nytimes.com).

WRIGHT, S. C., ARON, A., MCLAUGHLIN-VOLPE, T., & ROPP, S. A. (1997). The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice. Journal of Personality and Social Psychology, 73, 73- 90.

WROSCH, C., & MILLER, G. E. (2009). Depressive symptoms can be useful: Self-regulatory and emotional benefits of dysphoric mood in adolescence. Unpublished manuscript.

WYLIE, R. C. (1979). The self-concept (Vol. 2): Theory and research on selected topics. Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

YANG, S., MARKOCZY, L., & QI, M. (2007). Unrealistic optimism in consumer credit card adoption. Journal of Economic Psychology, 28, 170- 185.

YBARRA, O. (1999). Misanthropic person memory when the need to self-enhance is absent. Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 261- 269.

YELSMA, P., & ATHAPPILLY, K. (1988). Marriage satisfaction and communication practices: Comparisons among Indian and American couples. Journal of Comparative Family Studies, 19, 37- 54.

YOUNG, W. R. (1977, February) There's a girl on the tracks! Reader's Digest, pp. 91- 95.

YOVETICH, N. A., & RUSBULT, C. E. (1994). Accommodative behavior in close relationships: Exploring transformation of motivation. Journal of Experimental Social Psychology, 30, 138- 164.

YUKL, G. (1974). Effects of the opponent's initial offer, concession magnitude, and concession frequency on bargaining behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 323- 335.

YZERBYT, V. Y., & LEYENS, J-P. (1991). Requesting information to form an impression: The influence of valence and confirmatory status. Journal of Experimental Social Psychology, 27, 337-356.

ZADRO, L., BOLAND, C., & RICHARDSON, R. (2006). How long does it last? The persistence of the effects of ostracism in the socially anxious. Journal of Experimental Social Psychology, 42, 692-697.

ZAGEFKA, H., & BROWN, R. (2005). Comparisons and perceived deprivation in ethnic minority settings. Personality and Social Psychology Bulletin, 31, 467-482.

ZAJONC, R. B. (1965). Social facilitation. Science, 149, 269-274.

ZAJONC, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. Journal of Personality and Social Psychology, 9, Monograph Suppl. No. 2, part 2.

ZAJONC, R. B. (1970, February). Brainwash: Familiarity breeds comfort. Psychology Today, pp. 32-35, 60-62.

ZAJONC, R. B. (1998). Emotions. In D. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), Handbook of social psychology, 4th edition. New York: McGraw-Hill.

ZAJONC, R. B. (2000). Massacres: Mass murders in the name of moral imperatives. Unpublished manuscript, Stanford University.

ZAKARIA, F. (2008). We need a wartime president. Newsweek (www.newsweek.com).

ZAUBERMAN, G., & LYNCH, J. G., JR. (2005). Resource slack and propensity to discount delayed investments of time versus money. Journal of Experimental Psychology: General, 134, 23-37.

ZEBROWITZ-MCARTHUR, L. (1988). Person perception in cross-cultural perspective. In M. H. Bond (Ed.), The cross-cultural challenge to social psychology. Newbury Park, CA: Sage.

ZHANG, Y. F., WYON, D. P., FANG, L., & MELIKOV, A. K. (2007). The influence of heated or cooled seats on the

acceptable ambient temperature range. Ergonomics, 50, 586-600.

ZHONG, C-B, & LEONARDELLI, G. F. (2008). Cold and lonely: Does social exclusion literally feel cold? Psychological Science, 19, 838-842.

ZHOU, X., SEDIKIDES, C., WILDSCHUT, T., & GAO, D-G. (2008). Counteracting loneliness: On the restorative function of nostalgia. Psychological Science, 19, 1023-1029.

ZICK, A., PETTIGREW, T. F., & WAGNER, U. (2008). Ethnic prejudice and discrimination in Europe. Journal of Social Issues, 64, 233-251.

ZICK, A., WOLF, C., KPPER, B., DAVIDOV, E., SCHMIDT, P., & HEITMEYER, W. (2008). The syndrome of group-focused enmity: The interrelation of prejudices tested with multiple cross-sectional and panel data. Journal of Social Issues, 64, 363-383.

ZILLMANN, D. (1989a). Aggression and sex: Independent and joint operations. In H. L. Wagner & A. S. R. Manstead (Eds.), Handbook of psychophysiology: Emotion and social behavior. Chichester: Wiley.

ZILLMANN, D. (1989b). Effects of prolonged consumption of pornography. In D. Zillmann & J. Bryant (Eds.), Pornography: Research advances and policy considerations. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ZILLMANN, D., & PAULUS, P. B. (1993). Spectators: Reactions to sports events and effects on athletic performance. In R. N. Singer, N. Murphey, & L. K. Tennant (Eds.), Handbook of research on sport psychology. New York: Macmillan.

ZILLMANN, D., & WEAVER, J. B., III. (1999). Effects of prolonged exposure to gratuitous media violence on provoked and unprovoked hostile behavior. Journal of Applied Social Psychology, 29, 145-165.

ZILLMANN, D., & WEAVER, J. B. (2007). Aggressive personality traits in the effects of violence imagery on unprovoked impulsive aggression. Journal of Research in Personality, 41, 753-771.

ZILLMER, E. A., HARROWER, M., RITZLER, B. A., & ARCHER, R. P. (1995). The quest for the Nazi personality: A psychological investigation of Nazi war criminals. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ZIMBARDO, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. J. Arnold & D. Levine (Eds.), Nebraska symposium on motivation, 1969. Lincoln: University of Nebraska Press.

ZIMBARDO, P. G. (1971). The psychological power and pathology of imprisonment. A statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on the Judiciary,

Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco, October 25.

ZIMBARDO, P. G. (1972). The Stanford prison experiment. A slide/tape presentation produced by Philip G. Zimbardo, Inc., P. O. Box 4395, Stanford, CA 94305.

ZIMBARDO, P. G. (2002, April). Nurturing psychological synergies. APA Monitor, pp. 5, 38.

ZIMBARDO, P. G. (2004a). A situationist perspective on the psychology of evil: Understanding how good people are transformed into perpetrators. In A. G. Miller (Ed.), The social psychology of good and evil. New York: Guilford.

ZIMBARDO, P. G. (2004b, May 3). Awful parallels: Abuse of Iraqi inmates and SPE. Comments to Social Psychology of Personality and Social Psychology listserv.

ZIMBARDO, P. G. (2007, September). Person x situation x system dynamics. The Observer (Association for Psychological Science), p. 43.

ZIMBARDO, P. G., EBBESEN, E. B., & MASLACH, C. (1977). Influencing attitudes and changing behavior. Reading, MA: Addison-Wesley.

ZITEK, E. M., & HEBL, M. R. (2007). The role of social norm clarity in the influenced expression of prejudice over time. Journal of Experimental Social Psychology, 43, 867-876.

ZUCKER, G. S., & WEINER, B. (1993). Conservatism and perceptions of poverty: An attributional analysis. Journal of Applied Social Psychology, 23, 925- 943.

ZUCKERMAN, E. W., & JOST, J. T. (2001). What makes you think you’re so popular? Self-evaluation maintenance and the subjective side of the “friendship paradox.” Social Psychology Quarterly, 64, 207- 223.