

全国十所重点综合性大学联合编撰
九十年代社会心理学丛书

社会心理学的 历史与体系

〔美〕威廉·S·萨哈金著 周晓虹等译

贵州人民出版社



社会心理学的 历史与体系

〔美〕威廉·S·萨哈金 著

周晓虹 罗教讲 译
邵迎生 张致刚

贵州人民出版社

William S. Sahakian
History and Systems of Social Psychology
Second Edition
HEMISPHERE PUBLISHING CORPORATION
Washington New York London, 1982

(本书根据美国汉米斯费尔出版公司1982年版译出)

责任编辑：许医农
装帧设计：曹琼德
版面设计：黄筑荣
插图：明强

社会心理学的历史与体系

[美] 威廉·S. 萨哈金 著

周晓虹 邵迎生 译
罗教讲 张致刚

贵州人民出版社出版

(贵阳市延安中路9号)

文字六〇三厂印刷 新华书店北京发行所发行

850×1168毫米 32开本 31.5印张 681千字

印数：1—4500

1991年4月第1版 1991年4月第1次印刷

ISBN 7-221-02227-5/B·40 (精装) 15.70 元
(平装) 12.70 元

《九十年代社会心理学丛书》序言

社会心理学是一门年轻但却极富魅力的学科。今年是社会心理学在我国重建的第十个年头，也是九十年代的第一年。1981年的暑假，在北京举办了建国以来第一次社会心理学学术座谈会，自那以后，短短的十年间，社会心理学如雨后春笋，显示出她茁壮的生命力。不仅社会心理学的书籍成了人们尤其是年轻人最喜爱的读物，社会心理学的课程成了高等学校学生最喜爱的课程，而且社会心理学工作者也为十年来的改革开放和社会主义建设作出了自己的贡献。

历史进入九十年代，社会心理学也进入其在中国重建的第二个十年，这将是社会心理学复兴的十年。为了推动社会心理学这一年轻的学科在我国的进一步发展、成熟、完善，我们全国十所重点综合性大学的社会心理学主讲教师，在学界前辈的鼓励和支持下，共同联手编撰了这套力求反映国内外社会心理学研究现状和未来走向的丛书——《九十年代社会心理学丛书》。

《丛书》坚持著译并举、理论与应用并举、现实探索与历史考察并举。《丛书》虽由全国十所重点综合性大学负责编撰，但十分欢迎全国其他院校和研究单位的社会心

理学同仁将其高质量的著译列入丛书。

《丛书》采取统一封面设计、统一式样、由不同出版社出版的方针。恳切希望《丛书》的出版得到国内出版界的鼎力支持。

《丛书》取名为《九十年代社会心理学丛书》，其含义有二：其一，《丛书》力求在介绍国内外社会心理学最新研究成果的同时，反映我国改革开放的大时代风貌和国民心理状态；其二，《丛书》力争编辑十年，在九十年代中，只要有高质量的著译，有合适的出版社，经编委会同意，即可列入丛书。

中国社会心理学的复兴，有赖于我们这一代人的共同努力。今天，在中国社会心理学重建十周年之际，由全国十所重点综合性大学联合编撰这样一套丛书，将会对中国社会心理学的未来发展作出怎样的贡献我们不敢妄断；但是，能够肯定的是，“社会一旦有技术上的需要，则这种需要就会比十所大学更能把科学推向前进。”（恩格斯）

全国十所重点综合性大学
《九十年代社会心理学丛书》编委会
1990年元月 南京

中译本序

今年8月，我陪同台湾大学心理学系杨国枢教授参加中国社会心理学会年会，在天津又遇周晓虹先生，得知他正在翻译美国社会心理学史家威廉·S. 萨哈金的《社会心理学的历史与体系》一书。我感到非常惊讶，这本书理论性极高，本以为不会有人有兴趣和耐心去翻译它；随即我也感到非常高兴，因为这本半个世纪以来世界上唯一已经出版的当代社会心理学史的巨著具有很高的学术价值，应该把它翻译出来介绍给中国读者。

或许是因为我自己对历史、哲学、人类学和社会学都有浓厚的兴趣，我一向认为，要对一门学科真正有所了解，就不能舍弃历史的回顾。而社会心理学这一学科，由于其内容和整个社会政治及经济的结构、制度以及发展有着十分密切的联系，对它进行历史的回顾就更为必要。而且，这种回顾除了追溯其哲学渊源之外，还有必要从社会学、心理学、人类学及社会生物学等学科入手，了解社会心理学是怎样在同这些邻近学科的相互影响中稳步发展的。从这种角度来看萨哈金教授的这本著作，无疑是相当成功的。

我觉得这本书对中国学生来说特别重要。我从70年

代在美国芝加哥大学获得社会心理学博士学位以后，先后在美国华盛顿大学、南加州大学和香港大学教了十多年社会心理学，近年则多次到大陆的多所大学或作讲演或作短期授课。同中美大学生的接触使我发现，中国学生往往容易拿着一本教科书，将其中内容视为金科玉言，这限制了他们的思想空间。而对社会心理学作一次历史的回顾，可以使学生们看到社会心理学的研究内容及方法的发展，不但受到诸多当时的特殊因素的影响，而且也在一定程度上受到研究者本身的兴趣及其主张的影响。由此，学生们可以从中看出，第一，社会心理学是一门崭新的学科，如果我们以1908年两本社会心理学教科书的出版为其诞生标志的话，至今不过80余年的历史。它的内容到底应该包括些什么，尚未定论；它的研究方法是否恰当，也还在摸索之中。第二，如果我们对这一领域能够采取批判性和创造性的治学态度，我们的努力将会产生更大的贡献。

作者威廉·S.萨哈金是美国波士顿沙福克大学心理学与哲学教授，至今已出版了50余部著述，其中20余部是心理学、哲学和历史学等学科的教科书或主要参考书。由于萨哈金并不是专事社会心理学研究的学者，因此他对社会心理学历史与体系的述及，主要是从哲学史家的角度而不是从社会心理学家的角度入手的。两者的区别在：前者是以较为客观、冷静的态度，寻找出哲学（甚至远古哲学）和现代社会心理学的血缘关系，由此把握社会心理学的整体轮廓及基本走向；而后者则是以亲身体验，道出影响社会心理学发展的重大事件，并对这些影响

进行深入具体的批评分析。

从这两种角度研究社会心理学史，互有利弊。萨哈金采取的“哲学史家”的方式，是从较为广阔视野入手，对目前已经成形的社会心理学的主要流派与理论体系进行考察与评估。使我们能够有机会从较为宏观的角度，参照其他相关学科的发展，来了解社会心理学的进程。这样可以避免从“社会心理学家”的角度研究社会心理学史的学者常犯的“将芝麻当西瓜”的错误。但也正因为如此，使萨哈金对社会心理学史的论述缺乏批评性的反省以及前瞻性的洞察。这是可以理解的。因为尽管“局外人”的评价能够摆脱某种束缚，但这种评价则往往要等到某一理论定型之后方能进行。因此，相比之下，萨哈金对社会心理学在六七十年代的发展的关注就稍显薄弱。好在他对此有敏锐的意识，在“结束语”中他明确申明：有关社会心理学史的“最后章节尚待续写。”

《社会心理学的历史与体系》一书共分四编二十一章。在第一编“社会心理学：从古代到1908年”中，萨哈金将社会心理学和远古到本世纪初的哲学与社会思想联系起来，论述了古代希腊和罗马时期、文艺复兴时期以及近代欧美各国的哲学家、社会学家、心理学家以及人类学家对社会心理学的影响与贡献。这给了通常缺乏上述学科的专门训练的现代社会心理学工作者一个极好的机会：一方面为我们补充了这方面的知识，另一方面使我们有可能了解先前的思想家们是如何看待今天现代社会心理学家所关心的课题的。

这一阶段实际上接触的是社会心理学的孕育时期。

该时期的社会心理学研究，大多涉及一些超乎个人之上的“社会心理”现象，例如，有关群众行为的研究（现在我们常将此划入“心理社会学”的范畴）。在上个世纪和本世纪的交替之际，即现代社会心理学将要开始之时，达尔文的进化论、弗洛伊德的精神分析学理论，尤其是迪尔凯姆等法国社会学家的思想，有力地左右了整个欧洲对社会心理的思考。只有英国出现了经验主义和个人主义的倾向，而这股力量兹后深深影响了北美社会心理学，使之走上了心理学的社会心理学的道路。

第二编“现代社会心理学：从1908到1930年”，采取了较为公认的说法，将1908年两本同名为“社会心理学”的教科书的出版视为现代社会心理学的开端。这不仅因为罗斯和麦独孤的同名著作堪称第一本社会心理学教科书，而且因为这两部分别出自社会学家和心理学家之手的著作埋下了日后社会心理学朝向不同走向的伏线。尽管作为社会学家的罗斯和作为心理学家的麦独孤都在各自的书中竭力强调社会和个人之间的互动，但这并未能阻止社会心理学在兹后的年代出现严重的分歧：社会学家的社会心理学完全以社会制度及社会现象的心理层面为其研究对象，而心理学家的社会心理学则完全将重心放在社会环境刺激对个人心理历程的影响之上。第九章的芝加哥学派（以乔治·米德为代表）和第十章的奥尔波特、皮亚杰等人是这种分歧的代表。社会学家查尔斯·A. 埃尔伍德和心理学家F. 奥尔波特在20年代几乎同一个时期为社会心理学所下定义，反映了两种社会心理学的分歧：F. 奥尔波特认为社会心理学“是有关

社会情境中的个人的一种研究”^①，而埃尔伍德则认为“社会心理学是关于社会互动的研究。”^②前一种定义后来广为心理学的社会心理学家所接受，不但由此划定了心理学系中教授社会心理学的范围，而且从中衍生出了其胞弟G.奥尔波特那段关于心理学的社会心理学的经典表述(“社会心理学家认为他所投身的学科旨在设法了解和解释个体的思想、情感和行为如何受到他人存在的影响；这个他人存在包括实际的、想象的和暗指的。”)。后一种定义则成为社会学的社会心理学家的指南，甚至80年代初出版的几部社会学的社会心理学家的著作依旧体现出芝加哥学派的影响。^③

第三编所涵盖的10年，是现代社会心理学趋向成形的阶段。这是社会心理学向前突飞猛进的时期。一方面，社会心理学在其研究方法上靠近物理学等自然科学，重视实验研究，试图摆脱以往“坐在轮椅中冥想”的学科形象；另一方面，人类学家开始重视精神分析理论，他们把弗洛伊德的学说推广到人际关系甚至文化的层次加以验证，而以往只对个人经验感兴趣的一些精神分析学家也开始着手研究文化和社会层次上的心理现象。此外，当

① F.H.Allport.(1924).Social psychology. Boston, Mass: Houghton Millflin. 12.

② C.A.Ellwood, (1919). The psychology of human society, New York: Appleton, 16.

③ M.J.Rosenberg & R.H.Turner.(1981).Social psycholgogy, New York.G.J.McCall & J.L.Simmons.(1982).Social psychology: a sociological approach.New York: The Free Press.

A.G.Neal.(1983).Social psychology, a sociological perspective.

时兴起的态度及态度测量研究、莫雷诺的社会测量以及象霍桑实验那样的大型“现场研究”，在促使现代社会心理学蓬勃发展的同时，也确定了其研究范围和基本方法。在这方面，萨哈金做了相当完整的论述。

相对第三编而言，第四编“社会心理学的成年”时间跨度较长(从40年代至70年代，前后40年)，内容也更为丰富。尽管作者花了很大的功夫，但凭心而论，以90年代的眼光来看，他的描述略有不足。其一，虽然作者以十七、十八、十九章十余万字的篇幅来论述认知社会心理学家的贡献，但这部分非但过于庞杂，而且放在“格式塔的影响”的总标题下也似有不妥。其二，虽然作者申明，本版做了较大程度的修改，并加入了学习理论和社会生物学两章，但这两章似嫌单薄。其三，本书出版于1982年，从时间上来说越过了社会心理学整个学科遭遇危机及趋向反省修正的70年代，而这种反省与修正，又在很大程度上决定了80年代乃至90年代整个社会心理学的发展方向，但萨哈金却未能深入地述及这种危机、反省与修正，不能不给人留下遗憾之感。

为了弥补这一不足，我们可以参考同一时期其他几位学者从“社会心理学家”的角度所做的历史回顾(只是这一角度至今尚无专著出版，也令人不无遗憾)。一篇文章是D.卡特赖特在《社会心理学季刊》中发表的“从历史的角度来看现代社会心理学”^①，另一篇文章是A.佩皮通在

^① Cartwright, D. (1979). Contemporary social psychology in historical perspective. *Social Psychology Quarterly*, 42, 82—93.

《美国心理学家》杂志(1981年)上所撰的“社会心理学的历史教训”。^① 这两位社会心理学家对社会心理学史 的回顾,尽管切入的角度也不尽相同,但他们论及的主题却是相似的。现代社会心理学的发展,有些走偏了方向。这是他们的共同感受。他们对社会心理学这门学科究竟应该包括些什么内容,提出了诸多疑问和若干想法。他们认为,目今的社会心理学过于注重个体及个体内在的心理过程的研究,但却忽略了从人际关系乃至整个社会的层面研究人的行为。这使社会心理学越来越脱离社会现实及其客观因素。

从卡特赖特和佩皮通的回顾中可以看出,第二次世界大战是对现代社会心理学影响最大的外在因素。军事训练、新兵挑选、对敌宣传、鼓舞士气、增进黑人与白人士兵的相互沟通……这一系列的实际工作,使社会心理学得到了社会各界的普遍重视,也使社会心理学同解决现实社会问题发生了十分密切的联系,社会心理学进一步走向应用。

第二次世界大战对社会心理学的另一方面的影响则多少有些消极。由于纳粹德国的迫害,欧洲的许多社会心理学家纷纷跑往美国。萨哈金在本书中所论述的早期在欧洲所建立的社会心理学理论,几乎在一夜之间全搬到了北美。社会心理学开始成为美国的特产。以往社会心理学的形态殊异的传统、较为宽泛的视野以及对各家

① Pepitone, A. (1981). Lessons from the history of social psychology. *American Psychologist*, 36, 972—985.

各派兼容并蓄的态度，不复存在。社会心理学的研究内容和研究方法日趋狭窄，且带有浓厚的美国意识形态的味道，而行为主义则成了其中的主导理论。

上述影响，给现代社会心理学的发展造成了某些困难。其一，社会心理学的研究从理论走向应用本来是件好事，但这类研究为了实用的目的，往往缺乏理论和理论的指导。而强调理论研究的人仍然醉心于采取自然科学的实证方法，希望将社会心理学建成象物理学这样的精确而受人尊敬的学科。这样，战后的社会心理学又出现了另一种分裂：实验或理论社会心理学同应用社会心理学的分裂。前者与后者互不交往且相互歧视。这一切使社会心理学本身出现了令人奇怪的现象：应用社会心理学完全没有理论基础，而理论社会心理学又完全和社会现实脱节，以致这些理论除了在实验室中可以得到验证之外，在日常生活中得不到任何支持。

其二，自本世纪20年代，尤其是第二次世界大战之后，社会心理学成了北美的社会心理学，它的研究方向不能不受美国社会价值观的影响。肯定“个人”是美国社会最主要的价值观。这种“个人主义”的价值体系深信人的天性的可变性，深信改变“个人”就可以改变他的社会行为。因此，社会心理学的研究内容就逐渐限于以“个人”对社会刺激的内心反应为主。这使心理学家的社会心理学，进一步与社会学家的社会心理学脱节。前辈社会心理学家关于社会与个人之间互动的观点，已被完全忘却。在美国占主导地位的心理学家们的社会心理学，已基本上成了一种关于个人内在心理结构及过程的学问。学者们

甚至认为,社会及群体的行为,不过是个人行为的总和而已。因此,社会心理学只需研究个人,及个人内部的一些心理过程。

许多有识之士已经看到了这一弊端。自70年代起,在社会学家加强社会心理学研究的同时,一些心理学家也开始尝试,将社会心理学从实验室中以及过分重视个人和个人内在心理过程的狭窄范围中解脱出来。这方面的重要文献出自下述三位社会心理学家。一位是W.J.麦圭尔,他从60年代末起,连续十多年中一再撰写文章^①,强调社会心理学的发展应该走向全面。另一位是K.J.格根,他对社会心理学的批判始于70年代。他力主将社会心理学从现有的实证主义牢笼中解放出来,并对90年代以后社会心理学进入所谓“后现代社会心理学”时期的发展趋向,作了极富洞察力的预测。^②第三位是R.吉尔摩,1980年他编辑出版了《社会心理学的发展》一书。^③该书所汇文章对社会心理学进行了别开生

① McGuire, W.J.(1969). Theory oriented research in natural settings. In M. Sherif & C.W. Sherif (Eds.) *Interdisciplinary relationships in the social science*. Chicago: Aldine.

McGuire, W.J.(1980). The development of theory in social psychology. In R. Gilmour & S. Duck (Eds.), *The development of social psychology*. London: Academic press.

② Gergen, K.J.(1985). *Social psychology and the phoenix of unreality*. In S. Koch & D. E. Leary (Eds.), *A century of psychology as science*. 528—557. New York: Mc Graw-Hill.

③ Gilmour, R.(1988). *The development of social psychology*. New York: Academic press.

面的回顾与批判,指出了其发展的偏颇性及偶然性,并认真探讨了如何修正及扩大社会心理学的研究内容和方法。

尽管萨哈金的著作有这样那样的不足,但这决不影响这本巨著在社会心理学史上的贡献与地位。它不仅第一次将人类数千年来对自身行为及人性的解剖与思考一古脑地呈现在我们面前,而且将激发我们去续写这部历史。

杨 中 芳

1990年10月9日于

香港大学心理学系

谨以此献给我的母亲

安娜·萨哈金的在天之灵

序 言

在一次晚餐后的谈论中,有人问道,一本书的修订本是否意味着这本书已经增添了新的内容?事情往往是这样的,有的修订本需要做较多的修改,这本书的情况就是如此。第二版增加了一些非常重要的新的章节,重新安排了某些已有的章节,并在已有的章节中增加了许多新的资料,当然也做了许多充分的修改。

“社会行为的生物学研究”是新增的一章,这一章验证并追溯了当代两种思潮的发展:其一是习性学思潮,尽管它的早期影响主要在英伦三岛和欧洲大陆,但现在却对美国发生着巨大的影响;其二是社会生物学思潮,它正在引起人们越来越多的关注,尤其在美国和大不列颠更是如此。

熟悉第一版的读者将会注意到,本书已易名为《社会心理学的历史和体系》。新的书名较前更为合适,因为它更加准确地反映了书的内容。罗伯特·I.沃森(1978年)在其对心理学史书籍的评论中,也敦请人们注意,本书是关于社会心理学的历史研究。事实上,这是唯一已经出版发行的当代社会心理学史的著作。

读者们可能想起了我欲图创设的“感染理论”,在《心

理学的历史和体系》(1975年)中我曾提到过。按照这一理论,思想的发展、繁荣和朽有赖于一位社会心理学家和他人不断的联系,尤其是个人接触。当然,有些思想是自然萌发的,而另一些思想则是我们阅读的结果。但是,一般说来,这些思想是通过人际接触产生或增殖的,而这类接触常常发生在大学的研究中心。作为实例,这里可以特别提到卡特·勒温的广泛影响以及他对在群体动力学研究中心工作的那些心理学家们所起的鼓舞和感染作用。虽然每个人一般都能获益于这种“感染作用”,但这种作用也有其缺陷。它可能导致思想的偏窄。正是由于这一原因,一部社会心理学教科书中的各章总不能按照可能做的和应该做的那样加以修改(其他心理学的原则也同样如此,诸如人格理论)。很少有哪位社会心理学家敢于剪断联结自己与其思想母体的脐带,独自而不断地孕育舍弃母体的思想产儿。

请牢记该理论的两个要点:一、心理学的思想只有通过人际关系才能得以永存,因此,心理学思想的本质基本上是社会的;二、心理学思想存在近亲繁殖的倾向。我不相信这一理论不会受到挑战,也不希望它不受人们的责难。如果说这一理论没有什么其他的价值的话,那么,它的提出至少是富于启发性的。

威廉·S.萨哈金

第一版序言

作者深信，研究当代社会心理学这样一门有着众多的流派、分支、各种技术和实验的学科，最好的方法就是从它的整个发展过程中加以考察，看它是如何从一门简单、毫无影响的学科成为一门博大精深的科学的。因此，本书的主题就是按照社会心理学的发展形态，一步步地追溯社会心理学的全部历史，使人能够从整体上有一大致的了解。

写作本书的目的，是希望能够为人们学习系统的社会心理学、实验社会心理学、社会心理学导论以及社会心理学史等诸多课程提供一合适的教本。

当代尚没有专门论及社会心理学史的著作，以往仅有的几本这方面的著作，其出版年代距今已有半个世纪之久；因此，无论从哪方面看都需要一本这样的著作，尤其在社会心理学已经成为一门成熟的学科的今天。

在以下篇幅中，描述社会心理学近年来的成果，丰富社会心理学的文献宝库，并不是作者的意图。作者的意图是系统地论述该学科从其创立的早期直至当代的全部发展过程。读者将会发现，在本书的各章节中包括了许多颇负盛名的社会心理学家的贡献，你能够通过索引十分

简便地查阅每一项研究。确实，这些社会心理学家与其说是体系的创立者，不如说他们的著作更具有批判和评论的性质。本书的论述重点将是那些占有重要的理论地位的研究者，而不是那些做出过零星贡献的研究者。

威廉·S.萨哈金

**“这是我的生活之路，
你们的在哪里？”**

**——弗烈特里希·尼采
《查拉图斯特拉如是说》**

目 录

中译本序	杨中芳
序 言	1
第一版序言	1
第一章 社会心理学概观	1
社会心理学的界定 (1)	
社会心理学的创立 (2)	
社会学的心理学的三个阶段 (3)	
简单化时代 (4)	
社会达尔文主义时期 (4)	
催眠术在社会心理学发展中的作用 (5)	
群体心理研究的高潮 (6)	
作为态度研究的社会心理学 (7)	
社会心理学中的学习理论 (11)	
当代趋势 (11)	
第一编 社会心理学:从古代到 1908 年	
第二章 社会心理学的序幕:	
从古希腊到文艺复兴	15
麦独孤和罗斯与社会心理学的第一本教科书 (15)	
柏拉图和亚里士多德与自我满足和自我现实化的心理学 (15)	
后亚里士多德时期的社会心理学思想与圣·奥古斯丁 (19)	

鼎盛时期的经院哲学与圣·托马斯·阿奎那 (20)	
文艺复兴时期两位有影响的思想家:马基雅 维里和霍布斯 (20)	
第三章 法国对社会心理学的贡献	23
孔德的实证主义 (23)	
社会心理学中的统计学技术和专题方法 (25)	
塔尔德的模仿心理学 (27)	
法国的社会达尔文主义 (32)	
迪尔凯姆的集体表象 (34)	
列维-布留尔的集体表象 (39)	
黎朋与《群众》 (40)	
第四章 意大利对社会心理学的贡献	44
西格海尔的群众心理学 (44)	
意大利对社会心理学的其他贡献 (45)	
帕雷托的剩余物、衍生物和精英理论 (46)	
第五章 社会心理学在日耳曼国家中的发展	51
黑格尔的作用 (51)	
马克思的共产主义 (52)	
马克思的影响 (54)	
德国的民族心理学 (55)	
心理学中的社会学家 (58)	
韦伯的方法论及其贡献 (67)	
弗洛伊德的精神分析社会心理学 (73)	
荣格的集体无意识 (86)	
第六章 英国社会心理学的起源	90
个人主义和斯宾塞的进化论	90
斯宾塞的进化论 (90)	
达尔文主义 (94)	

巴杰特的作为社会达尔文主义的模仿理论 (95)	
同情在社会心理学中的作用	98
大卫·休谟 (98)	
亚当·斯密 (99)	
谢勒的同情现象学 (100)	
麦独孤对同情的兴趣 (101)	
本能在英国社会心理学中的作用	102
特罗特的群聚本能(Herd Instincts) (102)	
沃拉斯的大社会 (105)	
霍布豪斯的进化中的心灵(mind) (106)	
第七章 早期的美国社会心理学	111
作为一门科学的实验社会心理学的诞生 (111)	
詹姆斯, 社会我 (116)	
沃德的社会导进 (117)	
菲斯克的进化论 (120)	
吉丁斯的类意识 (120)	
萨姆纳的社会习俗、内群体和种族中心主义 (123)	
鲍德温社会心理学的模仿与复演理论 (125)	
库利的首属群体和社会有机论 (128)	

第二编 现代社会心理学: 从 1908 年至 1930 年

第八章 麦独孤和罗斯与第一本社会心理学教科书	133
麦独孤社会心理学的策动理论 (133)	
罗斯的开拓性努力 (137)	
第九章 芝加哥学派	140
米德的社会行为主义 (142)	

杜威的人本主义社会心理学 (146)	
托马斯的态度社会心理学 (148)	
兹纳涅斯基: 托马斯的合作者 (155)	
帕克、伯吉斯和麦肯齐 (158)	
埃尔伍德的系统社会心理学 (159)	
第十章 奥尔波特、博加德斯和皮亚杰	165
奥尔波特的个体主义社会心理学 (165)	
博加德斯及其社会距离量表 (168)	
皮亚杰对儿童社会发展的研究 (171)	
第三编 三十年代: 社会心理学的形成时期	
第十一章 三十年代社会心理学中的实验室	
实验	191
有关这十年的概述 (191)	
哥伦比亚大学的研究群体.....	194
加德纳·墨菲对社会心理学的贡献 (194)	
谢里夫的社会规范心理学.....	199
M. 谢里夫的背景 (199)	
对墨菲和谢里夫贡献的评价 (210)	
哈佛大学的参照实验.....	212
福尔克曼的参照刺激确定的判断尺度 (212)	
来自剑桥的呼声.....	217
巴特利特关于记忆和思维的社会心理学实验 (217)	
第十二章 人类学对社会心理学的贡献	222
马林诺夫斯基、拉德克利夫-布朗和萨丕尔的	
机能主义 (222)	
哥伦比亚的人类学家.....	226

波亚士的动力人类学 (226)	
本尼迪克特和米德:人格的文化决定因素 (228)	
对哥伦比亚文化人类学家的评价 (238)	
哥伦比亚精神分析学派的人类学家	239
林顿和卡丁纳的贡献 (240)	
杜波依丝的多数人格 (248)	
第十三章 精神分析的文化学派	251
霍妮的神经病的文化决定论 (251)	
沙利文关于精神病的人际理论 (255)	
阿德勒的社会兴趣心理学 (261)	
弗罗姆的人本主义的精神分析学 (267)	
第十四章 源于三十年代的现场研究	275
莫雷诺的社会测量学 (275)	
哈佛的现场研究	284
西部电器公司调查:霍桑实验 (284)	
扎莱兹利克、克里斯腾森和罗特利斯伯格的米勒·霍克斯实验 (291)	
霍曼斯的基本社会行为理论 (299)	
麦克莱兰关于成就社会的关键假设 (318)	
其他有关群体的现场研究 (338)	
第十五章 态度测量的时代:瑟斯顿、李凯尔特和格特曼量表	341
瑟斯顿的相似特征或曰等距显现法 (343)	
李凯尔特的态度测量技术 (355)	
格特曼用于态度测量的累加量表法 (360)	
战后的态度测试技术 (372)	
库姆斯的揭示技术和数据论 (373)	
结 论 (376)	

第四编 社会心理学的成年

第十六章 新精神分析学派对社会心理学的贡献	379
伯克利的研究者们与权威人格理论	379
阿多尔诺、弗伦克尔-布伦维克、列维森和桑福德 (379)	
关于权威人格的前提和推论 (380)	
方法论 (383)	
对权威人格的批评 (394)	
埃里克森的心理社会同一性理论	401
埃里克森心理社会同一性理论概述 (403)	
甘地的真理 (412)	
对埃里克森理论的批评 (412)	
卡茨和萨诺夫关于态度的精神分析理论： 功能的探讨	413
态度的动机基础 (413)	
卡茨的态度功能理论 (416)	
萨诺夫的态度精神分析理论 (419)	
对卡茨—萨诺夫态度理论的批评 (422)	
拜昂的群体体验论	423
舒兹的人际行为三维理论	430
基本人际关系取向 (FIRO)(439)	
对舒兹三维理论的总结和评论 (440)	
贝尔斯的互动过程分析	441
第十七章 格式塔学派的影响之一：阿希— 勒温的时代和群体动力学研究中心 的贡献	451

社会心理学中的场论定向	451
认知理论与其他理论的关系 (452)	
格式塔的影响 (453)	
社会心理学中勒温的场论	456
勒温所受的影响 (458)	
场论研究的特点 (458)	
社会心理学的方法论 (460)	
勒温场论中的动力学概论 (464)	
作为一种复杂能量场的人 (467)	
抱负水平 (473)	
群体动力学; 群体氛围的实验研究 (477)	
对勒温社会心理学场论的评价 (483)	
阿希关于群体压力的实验研究	488
关于社会心理学的塔式格研究 (489)	
总结与评述 (493)	
多伊奇的合作与竞争理论	495
第十八章 格式塔学派的影响之二:	
海德的传统	499
对人的知觉与归因理论	500
海德的人际关系认知理论的发展 (501)	
导致琼斯归因理论出现的事件 (512)	
琼斯的一致性推理归因理论 (514)	
凯利的三维归因理论的发展 (518)	
凯利-蒂博特的二重关系理论; 有效的模型 (526)	
认知一致性理论	535
海德的人际关系的认知平衡理论; P-O-X 理论 (535)	
卡特赖特和哈拉利的结构平衡理论 (553)	
卡特赖特的社会权力场论 (571)	

弗伦奇的社会影响和权力场论 (578)	
纽科姆的交往行动理论: A—B—X 系统 (593)	
奥斯古德—苏西—塔南鲍姆的一致性原则 (614)	
埃布尔森和罗森伯格与情感-认知协调理论 (647)	
第十九章 格式塔学派的影响之三:	
费斯廷格的传统	668
认知不协调理论	668
费斯廷格的认知不协调理论 (668)	
布雷姆—科恩对认知一致性的修改 (690)	
阿伦森—米尔斯的喜爱理论 (706)	
社会比较理论	721
认知不协调理论在社会心理学中的应用: 费斯廷格的社会比较理论 (723)	
对费斯廷格的相似性假设的修正: 戈瑟尔斯—达利的相关特征假设 (735)	
社会比较理论在情绪研究中的应用: 沙克特的情绪亲和理论 (737)	
第二十章 研究社会行为的学习理论	741
耶鲁学派 (742)	
耶鲁大学沟通研究计划 (756)	
麦圭尔的接种理论 (794)	
杜布的宣传理论和态度的刺激-反应理论 (801)	
班杜拉的模仿论 (808)	
哈佛的斯金纳及其拥护者 (821)	
亚当斯—罗姆尼关于权威的操作研究 (838)	
贝姆的激进的行为主义 (843)	
第二十一章 社会行为的生物学研究	855
习性学家的贡献	855

习性学的界定 (855)	
习性学的方法 (857)	
习性学的历史渊源 (859)	
洛伦兹的社会释放装置及本能的释放机制理论 (865)	
洛伦兹的水力学侵犯行为模式 (867)	
洛伦兹:印刻是一种社会现象 (872)	
文明人的八个致命罪 (874)	
社会生物学运动	875
威尔逊的社会生物学:人的社会行为是由遗传决定的 (876)	
汉密尔顿的亲属选择理论 (879)	
特里弗斯的互惠利他主义:经由自我牺牲而获生存 (882)	
实验社会心理学家及其利他主义理论 (884)	
社会生物学论战 (889)	
结束语	894
参考书目	895
人名索引	943
主题索引	963
译后记	981

第一章 社会心理学概观

社会心理学的界定

你想研究社会心理学,但却不甚了解什么是社会心理学,是吗?你似乎不必为此而忐忑不安,因为许多社会心理学的行家里手们也常常怀有同感。时至1972年,两位从事社会心理学研究的专家也还无可奈何地写道,社会心理学是“那些自誉为社会心理学家的人们倾心研究的一门学科”(英斯科和肖普勒,1972年,第xiv页)。话虽这么说,但你也不必因此而为难,因为你不必非得接受这种循环论证式的定义。

不过,如果你同意上述观点,便能够获益不浅。人们会告诉你,大多数社会心理学家通常研究的是一个人另一个人或另几个人施以的刺激做出的种种反应。1963年,谢里夫以类似的口吻给这门学科下了定义,他写道,“社会心理学是对和社会刺激情境有关的个体的经验和行为所做的科学研究(第33页)”。肖和康斯坦佐(1970年)对该学科的描述非常接近上述定义,他们认为社会心理学是“对作为社会刺激的函数的人类行为进行的科学研究(第3页)。”G. W. 奥尔波特(1968年)的定义颇为引人注目,因为他认为所谓“他人”与其说是现实的,不如说是想象的:“社会心理学家认为其所投身的学科旨在设法了解和解释个体的思想、情感和行为如何受到他人

存在的影响；这个他人存在包括实际存在、想象中的存在和暗指的存在(第3页)。”即使是奥尔波特的定义也未能包罗社会心理学家的所有研究内容：比如，许多社会心理学家还对个人如何知觉另一个人或其他人很感兴趣。此外，另一些社会心理学家的研究还包括了群体现象。

2 社会心理学的创立

谁是社会心理学的创立者？没有人能够切实回答这一问题，但是传统的回答都认为1908年是社会心理学这一学科的创史之年，这一年E. A. 罗斯和W·麦独孤同时出版了以社会心理学命名的同名著作。但是，将这一年作为诞生之年受到了人们的普遍非难，因为对社会心理学的研究确实早于这两本著作的出版年月。另一种看法认为社会心理学创设于1897年，这一年，N. 特里普莱特发表了她的有关竞争的研究，这是社会心理学领域的首次实验成果。不过，这样的回答同样不尽人意，因为社会心理学家很早以前就开始了自己的研究。但是，将这一日期确定为实验社会心理学的创立之年则是完全可行的。

尽管从柏拉图时代起到德国人拉扎勒斯和施泰因塔尔止有许多人对该学科的创立做出了贡献，但很难说是谁创立了社会心理学。基于此，我们可以将“社会心理学之父”的桂冠同时赠与古代希腊的柏拉图和亚里士多德；法国的孔德、塔德和黎朋；意大利的西格海尔和帕雷托；德国的黑格尔、施泰因塔尔和拉扎勒斯；英国的斯宾塞；以及美国的特里普莱特。但是，在一次大战之前，社会心理学的研究完全依附于其他学科，诸如心理学、社会学和哲学。在拉扎勒斯和施泰因塔尔

的研究之前,社会心理学带有明显的哲学倾向,并且从事这方面研究的也基本上是哲学家,因为社会心理学对哲学研究具有很高的价值。一些早期社会学家和心理学家所以对社会心理学产生兴趣,原因也大抵如此。

社会学的心理学的三个阶段

那些心理社会学家们倾向于将其学科的历史分为这样几个阶段。第一阶段明显地带有欲图创立完整而博大体系的特点,其代表人物是法国的孔德、英国的斯宾塞,以及美国的沃德。

第二阶段强调方法论的意义,其特点是专门化和诸家学派的竞争。由于学科的专门化,人们开始弃绝早期的幻想,意识到任何孤立无援的个人都无力创设完整的体系。代表该阶段研究的有帕雷托的“剩余物”(residues)理论,托马斯的态度理论和他的关于四愿望说的动机理论,萨姆纳对德国民族心理学和社会达尔文主义的综合,库利的社会心理学的社会化过程理论,罗斯对社会过程、社会动机和群众所采取的心理取向的研究,韦伯对人类动机和成就的研究,以及迪尔凯姆的集体表象。

第三阶段始于1925年以后,该阶段的主要兴趣集中于学科的范围、方法论以及研究、理论和应用三者的结合。社会学这时具有一种心理学的倾向,诚如社会学家瓦因指出的那样,社会学家们开始研究“个体和群体间的互动……,这使得社会学家们涉入了心理学的领域”(1959年,第318页)。

3 简单化时代

许多社会心理学的早期研究都犯有立论和分析过于简单的错误,造成简单化倾向的原因在于,人们往往局限于研究社会心理现象的某一方面,但却忽略了其他更为复杂的现象或因素。简单化的错误使人们将一切社会心理现象都归为某种单一的解释。诸如巴杰特和塔尔德将一切社会心理现象都归诸于模仿,麦独孤和特罗特归诸于本能,迪尔凯姆和列维-布留尔则归诸于集体心理(collective mind)。另外一些学者则将个体心理学置于社会心理学之上,结果产生了诸如斯宾塞和冯特等人的大杂烩理论。即使在当代,有一些心理学家们依然在犯简单化的错误,他们用条件反射或强化概念来解释所有社会行为。

社会达尔文主义时期

伴随着达尔文的进化论或生存论的传播,许多研究开始以此为基础解释社会心理现象。一时间,这类解释在法国、英国和美国层出不穷。社会达尔文主义在法国受惠于富耶、埃斯皮纳斯、沃尔姆斯以及瓦舍尔·德·拉普热。鼓吹社会达尔文主义的在英国有斯宾塞和巴杰特,在奥地利有贡普洛维奇和拉岑霍夫,在美国有菲斯克、斯莫尔和萨姆纳。尽管社会达尔文主义者提出了各种不同的理论,但他们却有一致的地方,即通过用社会群体代替有机体而使达尔文的生物学的进化理论适用于社会心理学。对于贡普洛维奇和拉岑霍夫来说,社会群体具有人种(racial)的特征;而对萨姆纳来说,则具有文化或种族(ethnic)的特征。个人和社会之间没有任何一致可

言。斯宾塞信奉彻头彻尾的个人主义，而贡普洛维奇和巴杰特则认为个人深深地根植于社会之中。但是，他们都一致认为，生物变迁是社会变迁的决定因素。沃德和吉丁斯的观点和社会达尔文主义的形形色色的理论十分接近，他们竭力主张心理学的进化论。

催眠术在社会心理学发展中的作用

有些社会心理学家认为实验社会心理学发端于1842年布雷德的催眠术实验。布雷德创用的“催眠术”一词经麦斯麦广为传播之后，许多理论家们将催眠这一现象作为解释社会心理现象的基础。1866年，利包尔德将催眠术和暗示相结合，这一主张兹后为伯恩海姆(1884年)和其所领导的南锡学派所接受。南锡学派的观点1878年受到了沙尔科及以萨尔伯屈里哀医院的医生为代表的巴黎学派的猛烈抨击，他们将催眠状态看成是变态者的特征。沙尔科的观点极大地影响了他的学生莫顿·普林斯，他将分裂症和社会行为相联系，其结果导致了变态心理学和社会心理学的结合，自1908年起发行的《变态心理学杂志》也于1922年易名为《变态与社会心理学杂志》。普林斯是这一杂志的创办者，为了适应时代的要求，1965年该杂志又恢复原名，同时还在其基础上另办了《人格和社会心理学杂志》。因此，可以说，美国第一本社会心理学杂志产生于变态心理学之中。

黎朋从沙尔科那里深受启发，他将暗示理论用于解释群众行为，写成了他的经典著作《群众》一书。他提出，在群众中会产生具有催眠性质的暗示感受性。而构成他的同胞塔德的《模仿律》一书的主要内容，也正是这种作为暗示感受性或模仿结

果的社会行为。但是，弗洛伊德却舍弃暗示、模仿等概念，用“认同”机制来解释社会心理现象。意大利的西格海耳认为暗示具有邪恶的性质，他以此看法作为社会心理学的前提，提出了类似黎朋的理论。最后，作为社会心理的一种解释，暗示通过罗斯的《社会心理学》(1908年)介绍到美国。尽管暗示理论传播的鼎盛时期当推上个世纪末，但是，当代在N.E.米勒及其同事的工作中，尤其在班杜拉的发现中(在其创立的模特或曰模仿理论中，他系统阐述了自己的观点)，暗示理论正在更为科学的基础上获得不断的发展。

群体心理研究的高潮

早在1807年，黑格尔在《精神现象学》一书中就曾论及绝对精神。在他看来，存在着一种按照辩证法逻辑的规律指引文明和社会进化的“世界精神”(Welt Geist)。黑格尔的辩证法使马克思心驰神往，他吸取了辩证法的思想用以解释自己的共产主义的社会心理学。和黑格尔学派的机体心理(organic mind)十分接近的是荣格(1924年)在其分析心理学中提出的种族或曰集体无意识心理。群体心理或集体意识的概念似乎成了黑格尔学派的心理学史家埃德温·G.波林称之为“时代精神”(zeitgeist)的那种东西的体现，因为这一概念几乎同时出现在许多国家和领域之中。比如，法国人埃斯皮纳斯(1877年)就独立于黑格尔提出了自己的有关群体心理或集体意识的理论。

但是，许多社会心理学家毕竟为黑格尔所折服，他们以这样或那样的方式采取了他的群体心理的理论。谢夫勒(1875—1878年)将民族比作有机体，认为有机的民族心理或群体心

理具有目标、目的、意识、欢乐和痛苦等特征，并希望自己的个体成员能够忠诚于己。黑格尔概念体系的另一支在德国人尤其是拉扎勒斯和施泰因塔尔的民族心理学中得到了发展，他们是1860年至1890年间所发行的《民族心理学和语言学杂志》的创办者，有人认为这是第一本社会心理学杂志。拉扎勒斯和施泰因塔尔的“Völkerpsychologie”（即民族心理学或社会心理学）紧随着黑格尔学派的绝对论，以“时代精神”（民族或民众心理）与个体心理相对立。通过拉扎勒斯和施泰因塔尔的著作，冯特深受黑格尔的影响，从1900年至1920年，他费时二十年写出了十卷本的《民族心理学》。但是，对于冯特来说，社会心理只是一种“创造性的综合”，是对诸如语言、习俗、艺术、宗教等个体的高级心理过程和规律的研究，冯特将此视为“社会灵魂”。

黑格尔学派的影响（就群体心理而言，有关它的各种解释和诸多学派基本上都是黑格尔派的）远远超越了德国本土。兹后，法国人迪尔凯姆和莱维-布吕尔提出了集体心理的概念，英国人麦独孤也一样，1920年他移居美国，曾就群体心理撰写了一部十分详尽的著作。麦独孤的著作既显示了这种观点的强大又同时预示了它的消亡。

作为态度研究的社会心理学

1918年，当托马斯和兹纳涅斯基将社会心理学界定为“有关态度的科学研究”时，他们事实上宣告了社会心理学的当代研究领域。甚至当代大多数社会心理学著作都以大量的资料论及态度；而两本目前流行的著作（英斯科的《态度改变理论》，1967年；基斯勒、科林斯和米勒的《态度改变》，1969年）

更是仅仅以态度改变为研究主题的。

大约在托马斯和兹纳涅斯基发表其见解后的六年左右,1925年博加德斯通过测量社会距离成功地对态度进行了第一次科学研究。这项工作推动了兹后的一系列有关态度问题的研究,尤其迎来了态度测量时代,研究者们创造了各种态度测量的量表。

态度测量的时代 在博加德斯的研究三年之后,瑟斯顿(1928年)对态度量表表现出浓厚的兴趣,在“态度能够测量吗?”一文中,他提出了态度量表的结构。兹后,他和蔡夫一起,对在《态度测量》(1929年)一书中提出的态度量表进行了卓有成效的修改,并因此在这一领域树立了光辉的里程碑。这是一种以等距法为基础的测量方法。在同一时期,李克特在加德纳·墨菲的指导下,致力于研究一种态度测量的技术,并于1932年公布了这一结果。他创用了一种连续统一体,将不同的态度分置于其上。这类量表随后如雨后春笋应运而生,其中包括莫雷诺1933年提出的“社会测量学”,格特曼1941年创用的“累加量表法”,基尔帕特里克1948年提出的方法以及库姆斯1952年提出的“心理量表的揭示技术。”1955年,奥古德和坦纳鲍姆发表了他们的经典性论文解释其“一致性原则”;1965年,坎特里尔首次公布了他的“自我参照努力量表。”

态度的改变 态度测量的成功有效地推动了对态度的进一步深入研究(尤其是态度的本质、来源、发展方向以及控制),这可归因于二次世界大战的影响。由伯克利的研究者们(阿多尔诺、弗伦克尔-布伦维克、利维森和桑福德),1950年

所进行的一项经典性研究，能够确定导致权威型人格以及偏见的原因；这项研究奠基于弗洛伊德的理论之上。另外两位学者，萨尔诺夫和卡茨继承了伯克利研究者的工作，继续沿着功能主义的道路发展了有关态度的精神分析理论。

耶鲁沟通研究方案的研究者（霍夫兰德、亚尼斯、凯利等人）在人格和被说服力、人格和态度组织与态度改变、人格和宣传以及沟通和说服的关系等研究中取得了令人瞩目的进展。他们发现，在说服过程中，对那些受教育较少的人，可以仅仅向他们单方面地介绍一些情况；但对那些受过良好教育、知识水准较高的人，把正反两方面的情况都介绍给他们则效果更好一些。此外，他们还发现了所谓“睡眠者效果”，即一个开始对来源虚假的说服信息不注意的人，一段时间以后却会受到这一信息的影响，究其原因在于他记住了这一信息却忘却了其最初的来源。从睡眠者效果出发，麦圭尔（1962年）胸有成竹地阐述了他的“接种”（inoculation）和“抗劝”理论，这是一种抵抗信任和宣传的技术。麦圭尔借用了和医学相似的类比，他推论道，一个人能够象预防疾病那样通过“接种”而降低对信任和宣传接受的敏感性。

态度改变的理论 态度改变作为一种事实，必然会引起社会心理学家对个人实际改变其态度的全部细节发生兴趣，寻求具体的解释和理论。许多态度改变的理论都受到了格式塔传统的影响；尽管这些理论被统称为“认知一致性”、“平衡”、“失调”以及“对称”等。1968年，63位持这类观点的社会心理学家在埃布尔森及其助手的主持下，共同编撰了一本题为《认知一致性理论大全》的手册。这类理论的基本观点是：

一个人倾向于以最符合其内在的认知一致性的方式行动；与此相似，群体的行为同样也倾向于能够增加人际关系的内在一致性，比如，增加社会凝聚力。

海德于1946年和1958年分别撰写了“态度和认知组织”、⁷《人际关系心理学》等论文和著作，认知一致性传统即植根于海德在上述著作中体现出的格式塔研究取向以及他关于人际关系的理论之中。他的观点很快得到了卡特赖特和哈拉利的响应，这两人将海德的理论加以概括，于1956年写成了《结构平衡理论》一书。纽科姆继承了这一传统，对相识过程表示出了浓厚的兴趣，并于1953年通过“A—B—X”体系阐述了他的沟通行为理论。1955年，奥古德和坦纳鲍姆提出了他们的“一致性原则”；再进一步，埃布尔森和罗森伯格于1958年在“符号心理逻辑”的基础上提出了“平衡模型”。

在此期间，30年代初由柏林移居美国的格式塔心理学家卡特·勒温转而对社会心理学发生了兴趣。1945年，他在麻省理工学院创立了群体动力学研究中心，该中心吸引了一批著名的社会心理学家。勒温去世之后，他的追随者将该研究中心迁至密执安大学。

费斯廷格是隶属于该中心的一位社会心理学家（其他还有卡特赖特、利皮特和弗伦奇），他曾是勒温的学生。1957年，费斯廷格提出了认知失调理论。这一理论推动了许多研究，各种理论也由此而生，其中包括由布雷姆和科恩修改的认知失调理论，后者得到了既成实验的证实。实验发现，人们倾向于使自己的观点与先前的决定和允诺一致。阿伦森和米尔斯也步费斯廷格的后尘，提出了“喜爱理论”。在这方面，艾伯特·佩皮通（1958年，1966年）同样做出了自己的贡献。

社会心理学中的学习理论

刺激-反应理论在 30 年代和 40 年代得到了广泛的传播, 获得了许多坚定的追随者并且从未失去他们。以致刺激-反应理论成为解释全部社会心理现象的基础只不过是时间的早晚而已。为了实现这一目的, 人们选择了 B.F. 斯金纳的学习理论, 最初运用这一理论的是斯金纳在哈佛大学的同事 G.C. 霍曼斯。他自 1950 年起在斯金纳的“操作性行为”理论的基础上创设了小群体理论。大约 15 年以后, 贝姆(1964 年)进一步发展了斯金纳的操作性行为理论, 并据此创立了“激进的行为主义”。

但是, 行为理论和社会心理学的联姻最早的事例则当推 1947 年杜布应用行为主义解释态度。根据他的学习理论观点, 态度是隐含的、由驱力产生的反应, 这种反应在个人的社会生活中具有明显的社会意义。凯利(1967 年)结合行为理论和格式塔理论去分析人的归因过程, 这一分析奠基于海德对知觉过程的分析之上。归因理论涉及的是一个人怎样推论另一个人的行为。

当代趋势

8

当代社会心理学主要涉及到下述三个领域: 其一是态度改变; 其二是人际过程; 其三是小群体。社会心理现象的研究方法已经转为实验研究, 1965 年首次出版的《实验社会心理学杂志》即有力地证实了这一点。

第 一 编

**社会心理学：
从古代到 1908 年**

第二章 社会心理学的序幕： 从古希腊到文艺复兴

11

麦独孤和罗斯与社会心理学的第一本教科书

人们大都认为，1908年出版的威廉·麦独孤（1871—1938年）的《社会心理学导论》和爱德华·阿爾斯华绥·罗斯（1866—1951年）的《社会心理学》标志着社会心理学作为一门独立学科的诞生，这两部著作在其书名中都明确无误地使用了“社会心理学”这一术语。麦独孤的那部著作不仅出人意料地刊行了23版（最后一版于1936年发行），而且至今仍属在版图书之列。自此以后，在社会心理学这一领域中，不断涌现出大量出自心理学家和社会学家之手的新作。

柏拉图和亚里士多德与自我满足和自我现实化的心理学

尽管讨论社会心理学的专著直到本世纪才刊行问世，但是有关社会心理学或心理学问题的研究却可追溯到古代希腊，尤其是古希腊哲学家柏拉图（公元前427—347年）和亚里士多德（公元前384—322年）。亚里士多德的哲学体系具有社会学的倾向，在他看来，人是“社会的动物；”而柏拉图却是在人的生理学本质（这一本质来自于人的生物生存）的基础上

去解释“社会心理学”的。柏拉图和亚里士多德认为，在满足人的内在素质方面，社会是不可或缺的，社会是人性的补充。对柏拉图来说，社会是这样一种前提，在这一前提下，人不仅在公共领域而且在个人的内在生活中都能使正义得到最充分的
12 体现。在这里，正义（不仅是一种外在的社会和谐，而且是一种个人的内在和谐）是由作为社会存在的个体恰如其分地作用（譬如：人人都在恰当的位置上为社会作出奉献，而这一切对每个人来说又都是非常适宜的）的结果。当个体全面地发展了他的生物和心理本性，形成精神或道德的品质时，就产生了社会正义这一为个人幸福所不可或缺的、最主要的组成部分。柏拉图认为，人的生物本性有三重：头、心和胃；与之相应的三种心理成分是理智、意志和欲望。如果这三种心理成分都能得到恰当的发展，达到杰出的境界，那么，随之又会出现三种相应的美德：智慧、勇敢和节制。所谓正义则是指这三种美德在作为一个整体的个体身上融洽无间，同时又各司其职。

当论及社会在个体生活中的作用时，亚里士多德坚持认为，除非通过社会这一媒介物，否则人是不能得到正常发展，不能达到自我现实化的境界的。人是一种社会的动物。亚里士多德所说的隐德莱希(entelechy)基本上是指一种推动自我实现的驱力，而自我实现这一目的的现实化，则有赖于社会活动。柏拉图和亚里士多德都认为社会分层是必然的，前者将社会一分为三，有监国者、武士和劳动者三个等级（个体合适的等级成员资格是根据作为他的人格特征的、独特的心理成分或德性来确定的），而后者则将社会一分为二：一个人要么是贵族（领导者）要么是庶民（追随者或奴隶），人的社会等级是由人内在的心理气质决定的。当一个人以非常适中于他

的自然气质的那种角色发挥作用时，他就能达到自我满足、自我实现、幸福或自身目的现实化的境界。而理想的社会正是这种能够给人的心理属性带来极大满足的社会。

在柏拉图看来，政治社会——政体形式或政府结构——是由生活在这一社会中的个体的心理特征决定的。一种心理类型产生一种相应的政治结构。“国家和人一样，产生于人的性格。那么，如果有五种政治制度，就应有五种个人心灵（柏拉图，1888年，第248页）。”因此，当人潜在的动物本性占支配地位时，社会的政体形态便呈现僭主政体的特征；当财富欲与控制力共同滋长时，社会就实行寡头统治；当个体企望“随心所欲地活着”时，民主政体便蔚然成风；当对于真理的热爱成为首要的促动因素时，贵族政体便会盛行起来；而当理性失去支配的优势，听命于精神（荣誉）的摆布时，荣誉政体又会应运而生。理想国（贵族政体）会因腐化的积增而衰退。由此，贵族政体沦为荣誉政体，荣誉政体沦为寡头政体，寡头政体沦为民主政体，民主政体沦为僭主政体。而僭主政体则是一种典型的以动物欲望作为主导动力的政体。在柏拉图的理想国中，人的各种可能的邪恶行径都被揭露了出来。

在亚里士多德看来，理想的集群行为往往择取中道¹³（mean）。当形态、大小、数量、能力等等都为适中时，以过度为特征的过失行为就会消失。和平也是人的一种基本性质，战争则是过失行为。

这两位思想家都是先天论者。他们深信，人生来就具有特殊的或固有的能力，它们在人的一生中都将得到发展。有些人才智出众生来就是贵族，而另一些人则天资不足只能步入社会的低层阶级。

亚里士多德不仅将人分为奴隶或主人，还将社会区分为三种阶级：上层阶级或曰富有阶级，下层阶级或曰贫穷阶级以及居于中间的中等阶级。他认为，中等阶级最可取，因为它不受另外两个阶级所具有的重重障碍的影响。不仅如此，它还是富有和贫穷两个极端阶级间矛盾的仲裁者。“仲裁者总是受人信赖的，只有中等阶级中的人才能成为仲裁者（1883年，第四卷，第12章）。”亚里士多德的社会政治形态是随着生活在该社会中的人的天性和需求的不同而变化的，而柏拉图则认为他的理想国是绝对的，即对于任何人在任何情况下都将行之有效。

亚里士多德：作为社会心理学态度研究的创始人 现代社会心理学许多有关态度或劝导的研究是与亚里士多德（1915年）直接联系着的。亚里士多德将这些内容归入修辞学的范畴。他认为劝导有三种模式，并认为劝导的成功与否首先取决于说话者的人格，其次取决于听众的心理结构，第三取决于所用论据、论点或语言的性质。这就是说，说话者个人性格的可信性可导致听众对其论辩的相信，人们认为善良的人总是比声名狼藉的人理由充裕。因此，他们的说服力也大。情绪感染也具有劝导性，假如所流露的不是敌对情绪的话。最后，论据翔实、无可反驳的论点也不无劝导作用。

要达到劝导的目的，劝导者必须具备：（1）逻辑推理能力，（2）对于人的各种形式的性格和善行的理解能力，以及（3）对于人类情感的理解能力。至于论据，至关重要的是能否对表面的论据和真正的论据加以鉴别。

后亚里士多德时期的社会心理学思想与 圣·奥古斯丁

依照亚里士多德之见,和平是人类天性之本,战争则是一种过失。亚里士多德曾对斯巴达人作过评论,称斯巴达人总是置身于战争,不谋和平。一到和平时期,他们便发生衰退,犹如刀箭锈死在刀鞘之中。圣·奥古斯丁(354—430年)赞同亚里士多德的观点,说

显然,和平是战争追求的目的。因为,人人都通过发动战争来寻求和平,没有人是通过讲和来谋求战争的。因为,即使是那些蓄意破坏和平而自己亦置身于这种和平中的人们,对和平也不抱有任何敌意,他们不过是希望换一种更适合于他们的和平而已(1887年,第10章)。 14

奥古斯丁和亚里士多德一样,断论“智者的生活必须具有社会性,”没有正义的王国不过是些“欺世大盗。”他认为,从心理学角度来看,社会生活植根于“对自我的爱。”人的社会存在源于家庭,并向第二阶段——城市发展,最终达到“人类社会的第三领域(circle),”即世界性或国际性社会。

社会动乱扰乱了人类的家庭和平,只有社会秩序的安定才能恢复家庭的和平。“也许存在没有战争的和平,但决不存在缺乏某种和平的战争……因此,有不存在恶或恶无法存在其中的人性,但决没有善不在其中的人性(1887年,第11章)。”在奥古斯丁看来,人的天性是爱好和平并具有社会性的,因此,人追求一种井然有序的社会。

鼎盛时期的经院哲学与圣·托马斯·阿奎那

圣·托马斯·阿奎那(1225—1274年)重新阐述了亚里士多德的教条,而且在必要之处还将它们与基督教教义调和起来。在这一基础上,他作出自己的有关人(他认为,就其本质而论是社会存在)的社会心理学理论。从人的社会本质出发,阿奎那(1944年)接受了亚里士多德所描绘的社会,尽管托马斯认为社会包括“领导者和追随者”(这是由人的自然气质决定的),而不是亚里士多德所说的“主人与奴隶”的结合体。不过,他的确采纳了亚里士多德的重重政体形式:君主政体、贵族政体和民主政体,并推崇君主政体。甚至这种三重政治结构在他看来也是起源于人的社会的和心理的本性,即统治者的统治地位被理解为是由其自然特质预设而就,而追随者的驯服则被看作是天生的。

按照亚里士多德和阿奎那的观点,本性完全是贵族式的,它解释了不仅存在于其他生灵,也存在于人类之中的个体差异的等级范围。有些人生来就是领导者,有些人则天生就是追随者。真正的贵族人数虽少,却能辅佐君王执政。因此,社会的出现并不是经过审慎的选择的,而是对人类需求的反应,使人能够意识到自己生来具有的潜能。

文艺复兴时期两位有影响的思想家： 马基雅维里和霍布斯

文艺复兴时期出现了两位思想家,他们是意大利的尼科洛·马基雅维里(1469—1527年)和英国的托马斯·霍布斯(1588—1679年)。这两位时代的产儿都曾断言人类已经堕

落。他们的学说具有悲观主义的色彩。他们在对人类心理感知的基础上构造了各自的社会政治形态。这两位思想家无视社会的正统性或道德状况，却对以权力为基础的、行之有效且内聚力强的国家这类实用主义问题极为关注。霍布斯（1904年）在《利维坦》（1651年出版）中将民约法——自然法的派生物——描述为，只是“使人们倾向于和平与服从的品质。”

霍布斯还对宗教提出了一种心理学的解释：“头脑中假想出来的，或根据公开认可的传说构想出的对于不可见的力量的畏惧谓之宗教。所根据的如果不是公开认可的传说，便是迷信。当所想象的力量正如我们所想象的一样时，便是真正的宗教”（霍布斯，1904年，第3页）。对于死亡的畏惧使人们具有社会性，并热衷于社会接触，希冀确保和平。否则，他们会陷入人人相互为战的状态，因为在人的根本的心理本性中充满着竞争、猜疑和荣誉。因此，所谓自然状况，是指这么一种没有一方可能获胜的战争，因为人是平等的，当他们处于群体之中时更是如此。

马基雅维里对人的看法比霍布斯的观点甚至还要悲观，因为霍布斯相信人还是可以从其困境中解脱出来的，而马基雅维里则坚持，人是无法摆脱那些暗杀、欺诈和背叛等堕落倾向的。他认为，社会无道德可言，权力是至高无上的，并确信“人们根据结果来判断君主的手段”（1930年，第18章）。因此，对于马基雅维里来说，以宗教为根据被认为具有道德价值的东西在治国之道中也许被认为是毫无价值的，因为治国之道有其自身的价值体系，并与所有其他的价值体系不同。在治国之道的价值体系中，欺诈、暗杀和背叛备受称颂，同时，权力作为结果也被赋予很高的价值。

马基雅维里与其他社会政治理论家的不同之处在于，他视政治权力为国家的结果，而其他的社会政治理论家们则将政治权力仅仅视为手段。在人们眼目中的良好品质，马基雅维里却当作恶行而加以回避，因为它们既不能确保又不能维持一个人的权力；而他却将任何能够确保权力，增强个人地位的行为作为德行而加以举荐。马基雅维里的《君主论》发表于1532年，是关于操纵人类行为的绝妙研究。

文艺复兴时期是一充满激进思想的历史阶段，这一时期的思想家们将当时的一些过激的实践错误地说成是自然的，并坚持认为是世代正确的。他们从观察人的行为中所获得的对人的看法已变得极为平凡，以致被说成是一个普遍的模式。

第三章 法国对社会心理学的贡献

16

孔德的实证主义

有人把奥古斯特·孔德(1790—1857年)看作是唯一的
社会心理学之父(G.W.奥尔波特,1968年,第7页),因为黑
格尔的哲学是形而上学的唯理论,而孔德却是运用较现代的
科学方法来获得自己的结论的。人们普遍认为,孔德是社会
学的鼻祖(并且是社会学这一术语的首创人)。孔德的《实证
哲学教程》(1830—1842年)的书名就表明了他的目的。象黑
格尔一样,他也在寻求“社会历史的自然法则”。孔德断言,人
类理智发展是在历史的、个体的和社会的基础上展开的,共经
历了(和社会一样)三个重要的阶段:(1)神学阶段。用人格
的神来解释现象;(2)形而上学阶段。在这一阶段,用非人格的
神(抽象力)或科学法则(如:万有引力)对现象作出解释;(3)
实证阶段。用现象的不变性及恒长性来解释现象。

在孔德的科学分类法中,社会学被置于首位,心理学只是
生物学的一个部分。他认为,每一种科学都有其特殊的、自主
的规律,这些规律都是以分类表中低一级科学的规律为基础的。
因此,社会学的规律是其他一切科学所没有的。孔德在
他的科学分类法中,按照上升的次序来排列科学:数学、天文

学、物理学、化学、生物学(包括心理学)和社会学。其中社会学最为复杂,用它以前所有科学作为理解的前提。一门科学越复杂,离实证阶段就越近,而且,凭借低层科学是无法充分理解高层科学的。例如,仅凭物理学和化学就无法理解生物学;不用社会学所特有的规律,而依其他科学的规律就理解不了社会学。

孔德把家庭当作真正的社会单位,将脱离社会的个体视为社会学的抽象。孔德在“心理学”这一术语面前退缩不前,因为它太使人们联想起当时盛行的唯灵论心理学了。在心理学的内容方面,孔德得到了弗朗兹·约瑟夫·加尔的启发。加尔将现象分成生物学的和社会学的两个部分,孔德在此基础上又增加了一个部分——道德或个体部分。在此,他将情感生活(vie affective)区分为个性和社会性。情感生活作为激励因素主宰着理智,“道德的目的是使我们的同情本能尽可能地控制自利的本能;使社会感情控制个人感情(孔德,1908年,第101页)。”实证的道德就是为他人而活着。以自我主义为特征的人格与社会性或利他主义相互冲突,每一个体都要经历人类生活的三阶段:(1)个人的(爱自己);(2)家庭的(爱家庭);和(3)社会的,或那种实现了“使爱自己服从于社会感情”的阶段。从第三阶段起,我们就专注于人性这一成为我们上帝的最高存在物(le Grand Etre),并将人性的宗教(宗教人道主义)作为我们共同的信仰。因此,孔德的社会心理学是一种关于“集团心理”的社会心理学。

虽然,孔德在生前没有得到法国社会心理学思想家的重视,但是,在英国,约翰·斯图亚特·米尔却热衷于他并对他展开了讨论。另外,斯宾塞尽管非常鄙视孔德,也还使用了他的

一部分观点。孔德的理论在法国的复苏应归功于一位德国人的促动，这时迪尔凯姆对孔德的兴趣业已被唤起。令人奇怪的是，这种对孔德的个人兴趣直至本世纪中叶仍是经久不衰。麦奎尔金·德格兰杰在他的《社会学的本质和要素》（1953年）一书中，就企图再次振兴孔德的学说。孔德的思想通过莱斯特·F.沃德传入了美国，通过皮季利姆·索罗金和马克西姆·科瓦列夫斯基传入俄国。斯普罗尔斯（1927年第14—15页）意识到孔德的巨大影响实际上形成了一种传统，他评论说：

它使得埃斯皮纳斯在《动物社会》（1878年）一书中假设，所有的动物都具有某种合群本能，虽然其程度有所不同，但都是按照严格的生物法则发挥作用的。同样，实证主义还使得塔尔德在其《模仿律》（1904年）一书中提出了模仿律。这一定律被认为是与先前的发明相联系着的，它构成了社会进步的唯一程式。然而，实证主义传统的影响并非仅此而已。迪尔凯姆发现存在着一条决定论法则，社会进步正是通过这一法则机械地产生的；不过他却不能严格地坚持自己的机械论，因为“文明虽然是必然原因的结果，但也可成为一种目的，一种欲求的对象”（迪尔凯姆，1893年，第379页）。

社会心理学中的统计学技术和专题方法

18

社会心理学在英国具有个人主义特性，在德国则具有民族心理学的历史取向，而法国的社会心理学家则感悟到社会

的具体的现实，从群体的集群行为的角度来探讨社会心理学。在这一领域的研究中，除孔德之外，在法国还出现了一些有影响的调查研究者，如：黎朋、塔尔德和迪尔凯姆。

统计技术是由操法语的比利时统计学家兰伯特·阿道夫·雅克·凯特莱首先采用的。他对社会心理学的问题很感兴趣。凯特莱用统计学方法来研究人的智力特征，形成了一个基本的类型，或称“普通人”理论(1842年，1848年，1870年)。专题方法则是由法国的社会经济学创始人皮埃尔·吉尔劳姆·弗雷德里克·勒普莱(1806—1882年)首先采用的。不过，心理统计法一直到英国的弗朗西斯·高尔顿爵士在人体测量实验室所作的各项研究中以及在卡尔·皮尔逊(1857—1936年)的研究中才发挥出充分的影响。卡尔·皮尔逊是高尔顿的弟子，首创了相关理论和积矩法，并将这一统计方法应用于遗传和进化研究(皮尔逊，1896年)。如果说冯特是普通心理学的创始人的话，那么，高尔顿则首创了个体差异心理学。皮尔逊在法国数学家和自然主义哲学家奥古斯特·布拉韦(1811—1863年)的影响下，创立了一套基本定理并据此解决了高尔顿的难题。

误差律(即钟形分配曲线)应属于两位法国数学家——亚伯拉罕·棣美弗(1667—1754年)和皮埃尔·西门·拉普拉斯侯爵(1749—1827年)的荣誉，因为前者在1733年，后者在1786年就分别发现了这一定律。后来，这一定律渐渐被称为高斯定律。这是以德国数学家卡尔·弗里德里克·高斯(1777—1855年)的名字命名的。然而，高斯首次发现这一定律是在1797年，等到撰文发表时已是1799年了。这一原理在法国则被称为达朗伯定理，这是用一个名叫让·勒龙

德·达朗伯(1717—1783年)的巴黎人的名字命名的。他在1746年试图对这一原理加以论证。这些科学家的数学方法后来被用于社会心理学研究,对社会科学产生了持久的作用。

塔尔德的模仿心理学

法国人对社会心理学的兴趣侧重于社会学的一面,即:法国的社会心理学家所关心的是心理社会学。加布里埃尔·塔尔德(1843—1904年)是这一学派的头号人物。他不仅是法兰西学院的现代哲学教授,而且还是一位犯罪学家、预审推事和统计学家。在孔德的鼓舞下,塔尔德试图对集群现象作出社会心理学的解释,并在《模仿律》(英译本,1903年)一书中¹⁹记述了这些解释。他认为最根本的社会事实就是模仿,并宣称模仿作为一种活动模式可比作为对于自然法则的无休止的重复。此外,他似乎出版了有史以来第一部在书名中使用社会心理学这一术语的著作(塔尔德,1898年)。塔尔德当预审推事的经历使他相信,犯罪是通过暗示、模仿和欲望等社会原因产生的。结果,他认为罪犯就是由罪犯抚养的人,“社会就是模仿,而模仿乃是一种梦游症(塔尔德,1903年,第87页)。”

塔尔德的模仿心理学是,在人类行为的催眠效应的作用下,联想心理学和社会学习理论综合的产物。无论模仿还是催眠都不是塔尔德的新发现。但是,他确实使它们发生了新的变化,并以一种新奇的方式来使用它们。他将模仿或催眠视为社会互动的关键,视为一种对群体影响下的个体行为所作的动态解释。

塔尔德认为：“从社会的角度来说，一切事物不是发明就是模仿(1903年，第3页)”；模仿是“基本的社会现象，”是“根本的社会事实(1899年，第56页)。”由于个体具有发明或革新的能力，所以社会化过程是通过模仿实现的。“暗示—模仿过程的作用起始于某个具有独一无二的观念或行为的始作俑者，他将这一观念或行为的复本传送给周围的一个又一个人，以致无穷(1899年，第38—39页)。”

艾尔弗雷德·埃斯皮纳斯(1844—1922年)在《动物社会》(1877年)一书中记述了他对蚂蚁的活动所作的观察，以及从这一观察中所得出的“个体的首创性来自于模仿”的原理。这一原理给塔尔德留下了深刻的印象。他断言说，一切创造活动(发明或革新)到后来都是恒定不变的，并为群体内发明意识较差的大众或劣者所模仿。埃斯皮纳斯指出，在较高等的蚁种中“个体已发展出一种令人惊讶的首创能力。”这使得塔尔德推论说：

我们的出发点就在于重新激发起人们的首创精神，因为它们会带来新的需求和新的满足，并通过自发的和无意识的或人为的和有目的的模仿，以某种高速且又固定的速率自我传播，或形成传播的倾向(1903年，第2页)。

发明——作为个体信念和欲求的产物——因此而被模仿，并且通过模仿趋向于适应。塔尔德因此而推测，他的模仿发明理论是对物种起源的最明确的解释。

塔尔德的模仿律有三个部分：(1)下降律〔即：“模仿上等阶层的倾向(1903年，第218页)”〕，或下等阶层对于上等阶层

的模仿；(2)几何级数律(即：时尚、谣言等是以滚雪球的方式扩散开去的)；(3)先内后外律(即：个体对于本土文化的爱好总是优于外域文化)。塔尔德将群众与公众明确地予以区分，前者是由身体的接近而形成的，后者(“非接触性感染”)则是大众传播的产物。

尽管塔尔德在《模仿律》一书中大谈发明、模仿以及普遍 20 重复律，但是，在《社会逻辑》(1895 年)一书中，他却解释了群体的逻辑过程，即：它们的综合、重复、适应、发明和组织过程。群体的逻辑过程是一个基本的现象，这一过程通过无休止的重复而不断发展，最终渗入综合性群体，尤其是渗入社会体系之中。塔尔德的三种基本社会过程说随着《普遍的对立》(1897 年)一书的出版而得到完成。该书提出一种冲突理论，作为对自然现象中这一普遍形式的解释。对立常常被错误地认为是最大程度的差异，然而

这其实是一种非常特殊的重复，即：两个相似的事物正因其相似性而共同毁灭。……对立或反差总会产生一对双重性。……任何真正的对立总是意味着，在两种势力、两种倾向或方向间有着某种相关(塔尔德，1969 年，第 165--166 页)。

虽然塔尔德似乎认为他的对立理论与黑格尔的辩证法是极不相同的，但是看来这还是黑格尔的辩证法在社会心理学领域中的应用。他将自己的立场概括为：

人类社会的对立冲突有三种根本的形式——战争、竞争

和论战。这种对立冲突遵循着某种相同的规律，通过最大限度的暂时讲和，在更大的规模上重新开始了组织得更为集中的对立，并导向最终的（至少是局部的）一致（1969年，第174页）。

在社会冲突方面，塔尔德被认为是继承了达尔文的思想。塔尔德断言，社会冲突的有益结果是成功的适应，这必然会促进人类的进步。两股均衡的势力相互冲突会彼此摧毁对方，但是当两股明显不均衡的势力相互冲突时，其结果只能是弱者被强者同化。然而，当两种势力都处于某种适度的状态时，新的发明或适应又得以产生出来。

利希滕伯格（1923年）认为，塔尔德的自然和谐论或适应论与其他社会科学家们的观点是相一致的：

作为重复，社会过程的目的乃是方法；而作为对立，社会过程的目的则是手段。这就是达尔文所说的“物竞天择”，斯宾塞的“进化过程”和沃德的“创造性综合”。这就是聚集定律，即：对立的新的平衡，和谐的重复出现（第421页）。

塔尔德于1897年在自由社会科学学院所作的有关现象的重复、对立和适应的演讲中，介绍了自己的社会规律说。虽然后来在《社会规律》（1898年）一书中发表了这些观点，但是塔尔德却无意用这些规律来作为对自己的三部主要著作——《模仿律》（1901年）、《普遍的对立》（英译本，1897年）和《社会逻辑》（英译本，1895年）——的总结，而是作为对构成这

些规律的基础或使其结合的统一原理的一种阐明。在这部著作中，塔尔德将科学看作是“从重复的角度来研究现象间的协调(塔尔德,1899年第3页),”即：研究现象间重复出现的相似性,例如：“没有创造的因果作用”，另外,还存在着对立，²¹即：与“势力的均衡、形式的对称、有机物的斗争和一切生物间的竞争(1899年,第5页)”有关的破坏性现象。变异、不对称以及不和谐现象遮蔽了重复、对立和适应过程。塔尔德在对这三个作为科学开启宇宙奥秘的定律或“钥匙”进行阐述之后，断言说：

这是三种不同的定律，它们……彼此独立但又关系紧密。例如：在生物学中，物种依照几何级数增加（重复作用定律）的趋势是生存斗争和自然选择（对立定律）的基础；个体变异的出现、各个个体的不同的能力倾向及和谐性的产生，以及在滋长过程中各部分间的相关关系（适应定律）对于对立双方各自的功能而言都是不可或缺的（1899年，第7—8页）。

在这三把钥匙中，重复具有最重要的意义，其次是适应。对立因为居于这二者之间，是现象中暂时的冲突，所以其重要性相对也就次些。在人类社会中，对立往往体现为三种形式：战争、竞争和论战（讨论），最后导致和谐与适应。“当人类进入文明社会之后，交易比竞争发展迅速，对话比论战发展迅速，国际主义比军国主义发展迅速（1899年，第138页）。”在社会中，重复就是模仿；在自然界中，重复定律则是指“一种起伏的和旋转的重复”，而在生物界中是指遗传的、习惯性的重

复。在社会中，适应定律是指一种社会适应，在这种社会适应中个体的发明受到他人的模仿。

基本的社会适应是指某种必定会受到他人模仿的个体的发明。这就是说，两种模仿间的巧妙干扰，首先发生在某一个个体的头脑之中；这种和谐，虽然起源于内部，却不仅在传播的时候使自己表现于外，而且正因为模仿的扩散等等，和其他发明构成逻辑的结合对。由于发明是在对许多和谐进行连续的混合和调节的基础上进行结合，人类思想的恢宏的共同作品——文法、神学、百科全书、法典、自然的或人为的劳工组织、艺术设计或者伦理学理论——也就得以构成(1899年，第204—205页)。

法国的社会达尔文主义

艾尔弗雷德·富耶(1838—1912年)是斯宾塞在法国的支持者。他在《当代社会科学》(1880年)、《观念力量伦理学》(1908年)和《观念力量心理学》(1910年)等书中，试图将社会有机论与卢梭的社会契约论(1762年)综合起来。由于存在着集群心理需求和生物需求，个体有目的地聚集在一起，形成群体；不过最主要的动力是，为那些构成社会的个体所具有的，关于他们自己的观念或表象。由于这些“观念力量”力求实现，社会作为一个有机体就得以产生。虽然社会不是由观念力量创造的，但是它们一旦得到社会的认可，便会在不知不觉之中强化社会契约。弥补我们祖先的不足是集体的义务，它们与群体的成员资格相伴相随。群体的团结(包括现存的和

消亡的)加强了社会道德感。

艾尔弗雷德·埃斯皮纳斯(1844—1922年)是一名社会达尔文主义有机论学派的成员。他在《动物社会》(1877年)一书中,研究了动物的群落生活并发现了某些与人类社会相对应的特征。代表社会的个体乃是“细胞或其他有成分的群化。”由于意识(由意念和冲动构成)具有分化和扩散的能力,所以众多的个体心理就能融为一体,形成群体心理或集体意识。由于社会具有复合的意识,它因此能够认识自身,并作为一个自在的实体、一种优于个体的现实而存在。埃斯皮纳斯指出,在较高等的蚁种中,有些蚂蚁已表现出为其他蚂蚁所模仿的个体的首创能力。埃斯皮纳斯一心要创立一种与自然科学相一致的科学方法。在这一过程中,他假设力量(在他的观念的概念中)和冲动的存在犹如无处不有的万有引力。不过,尽管他本着科学的精神热切地展开自己的研究,最终他却陷入了一味的推测之中。

法国的有机学派代表勒内·沃尔姆斯(1867—1926年)在《有机体与社会》(1896年)一书中论证说,社会外部结构的一致性使得社会因其内部结构和形式缺乏规律性而具有有机体的特性。社会结构随着时间的变化而变化,这主要是因为同化-异化以及整合-解体活动的结果。虽然沃尔姆斯将生物学术语应用于对社会的研究,试图以此来建立一种社会科学的有机论观点,但是在稍后的一部著作——《社会科学哲学》(1903—1907年)中,他承认社会与有机体并不相等。在《社会学:性质、内容和关系》(1926年)一书中,他的有机论观点再次受到限制。在这部著作中,社会被认为是自觉的,是国家的最高表现。国家的独立存在有赖于个体的顺从。作为国家组成成分

子的个体有时必须为了社会利益而牺牲自我利益。社会作为一个实体有其自身的发展规律。因此，个体为了推动社会进步所倡导的改革往往是劳而无功的。

社会达尔文主义的思想体系在沃尔姆斯创办的《国际社会学评论》中得到了发展。这份评论性刊物曾登载过G.韦切尔·德·拉普热的一篇题为“社会科学中的达尔文主义”(1893年)的文章。拉普热的社会达尔文思想是在三部著作中发展起来的。它们是：《社会选择》(1896年)、《雅利安人：他的社会角色》(1899年)和《人种与社会精华》(1909年)。在上述第三部著作中，作者用更为确切的生物学的属种概念取代社会学的阶段概念。拉普热的种族主义思想是约瑟夫·亚瑟·戈宾诺(1816—1882年)种族主义思想的继续。戈宾诺对他的德国读者产生过很大的影响。

23 迪尔凯姆的集体表象

塔尔德从由模仿的扩散所形成的发明中来探讨社会心理学的基本原理并注重于个体因素，而埃米尔·迪尔凯姆(1858—1917年)在研究中则强调社会群体或集体因素。和塔尔德一样，迪尔凯姆也是一名社会学家。与塔尔德所不同的是，迪尔凯姆的理论支离破碎，不成体系。

在两类表象中，一类是个体表象，另一类是集体表象(个体表象的复合)。二者是不相同的。“如果群体成员被相互分离的话，群体就会以有别于成员的方式进行思考、感觉和行动，”因为社会心理不受本能的影响并具有较抽象的才智，是至高无上的。个体表象，作为感觉的复合物，植根于神经因素。虽然感觉的产生是以神经因素为基础，个体表象以个体

的感觉为基础，集体表象(集体意识和社会心理)又以个体表象为基础，但是每一种新的、更高一级的综合从个体生活或个体表象(高一级的综合来源于此)的角度是无法解释清楚的。“在个体被消除之后，社会便独自存在。因此，我们必须从社会自身的性质中来寻求对于社会生活的解释(迪尔凯姆,1964年,第102页)。”新的现象产生于联合之中，联合创造了一个具有新质的整体，而这一整体并不等同于各部分之和。

这是一种完全不同的东西，其性质与各组成部分的性质迥然相异。联合并不是象有的人所认为的那样，仅仅是一种不具有派生能力的现象；它不是将事实和各成分的性质简单地加以综合(1964年,第102—103页)。

进化产生新事物，应归因于联合的作用。通过个体的联合，集体意识作为一种奇特的现象得以产生。这是一种不同的或“另外的东西，”这就是，社会意识、社会事实和集体表象。社会作为集体表象的组成物控制着个体，是外在于个体意识的一种群体意识。

在总结了迪尔凯姆的理论之后，格尔基(1915年,第182—183页)认为它是建构在社会意识之上的：

是复合的产物，它比发生在个体心理中的任何东西都要复杂。该系统中的所有表象是对不同的个体心理表象的综合，因此它们必然是外在于个体意识的。而且，由于它们不是直接源于个体意识，所以它们的能力要大大地优于由个体首创的表象。因此，“社会事实”具有强制性，说

24 到底是社会意识的各种状态。因为个体意识的任何一个时相几乎都要受到，或者说几乎都不可避免来自社会的各种力量的影响，迪尔凯姆因此将个体意识中本质上属于个体的方面缩减到只剩下感觉和冲动。这样，个体就必然不会成为社会过程中具有创造力的因素，同时社会学、“集体心理学”也不会从“个体”心理学中去寻找答案了。根据我们这位作者的界定，“社会事实”存在于每一门专门的社会科学之中；因此，社会学不过是一种方法，并不是一门有着自己研究领域的独立的社会科学。迪尔凯姆的社会学方法的独到之处在于，他的社会学方法中的那些因素与他的社会心理学是紧密相连的。道德总是群体的规范，道德差异及变化的原因可以从不同的社会意识中寻找，因为它们正是产生于其中。

切不可将社会学当作个体心理学的必然结果，因为社会现象具有“向个体意识施加压力的能力”的特征。“社会事实”不仅是普遍存在的，而且能够给个体以外在的抑制：

社会事实是任何一种活动方式，这种活动方式，不管其是否确定，总能给人以外在的抑制；或者说，社会事实是任何一种活动方式，它普遍存在于某一特定的社会之中，同时又不依自身的各种个体表现为转移而是根据自身的意义存在着(迪尔凯姆,1946年,第13页)。

宗教、风俗、时尚、语言、道德规范、法律、科学和社会意识的其他特征以及它的情感、观念、习惯等等，都是构成集体意识的集体表象。社会事实所发挥的强制性作用使得社会遵从

和群体团结得以形成。

集群倾向是独立存在的；它们和宇宙力量一样（尽管是属于不同的种类），也是各种各样的力量；并象宇宙力量一样，从外界来影响个体，尽管影响的渠道有所不同。集群倾向的实在恰似于宇宙力量的实在。对于这一实在性可用相同的方式，即：效果的一致性，来加以证实（迪尔凯姆，1951年，第309页）。

虽然社会只有通过个体所发挥的力量才能运行，但是如果将所有个体视为一个集体，这就形成了一个新的种类。其中，个体作为社会事实都有其自身的、实实在在思想和感受。

自杀 迪尔凯姆在其经典著作《论自杀》（1951年英文版，原版出版于1897年）一书中还首次采用了多变量分析法。

如果在一个独立变量（如：宗教）和一个从属变量（自杀）的相关中再加进另一种变量，或曰“实验因素”（如：民族性），使这一相关“复杂化”，那么在这一个案中多变量分析法是非常显而易见的（塞尔文，1965年，第115页）。

迪尔凯姆在其著作中，对于自杀与许多独立变量，如：语言、民族性和宗教之间的各种相关状况分别进行了研究。由于在分析中不断加入新的变量，结果使之成为多变量分析，所以在分析中往往要一次考虑许多变量。这一技术显然是受了

约翰·斯图亚特·米尔在《逻辑体系》(1846年,第230—233页)一书中“共变法”的启发。不过,这一方法首次应用于社会心理学应该归功于迪尔凯姆。他认为,应以多变量分析法的方式运用“共变法”,这就是说,用它来研究“现存的、大量的社会现象。这些现象在人类社会中无处不在,并且因地理位置、职业、宗教信仰等不同变量而具有不同的形式,诸如:犯罪、自杀、出生率、结婚率、节俭等等(迪尔凯姆,1964年,第135页)。”

迪尔凯姆发现富人常常容易自杀,这是因为他们缺乏节制,而低层阶级所具有的从属特性有助于阻止他们采取自杀这一手段。在引证了四种自杀类型之后,迪尔凯姆推断说:

利己主义自杀是由于自杀者在生活中再也无法找到一个生活依据这一原因造成的;利他主义自杀的发生则是因为在自杀者看来这一生活依据似乎超出了生活本身。第三种自杀……是由于自杀者的活动缺乏节制以及他因此所遭受的痛苦而造成的(1951年,第258页)。

迪尔凯姆之所以将第三种自杀形式称之为反常态自杀,是因为他注意到在代表这种自杀类型的自杀者中缺乏某种社会影响;因此这些人根本无法控制自己的情感。他断定,社会解组或“失控”,即:缺乏社会整合度,是造成反常态——一种失范状态的原因。

迪尔凯姆还发现,在离婚者中自杀也大量地发生,并通过相互感染而蔓延开来。但是,他断言集体自杀是由“集体的决意——一种真正的社会一致,而不是简单的感染冲动(迪尔凯

姆,1951年,第 131 页)”造成的。模仿不能被认为是自杀的原初性因素,因为它揭示的仅仅是模仿原本不在其中的、原因的真实状态。迪尔凯姆认为社会环境是自杀的最主要的原因,而这又必须根据自杀的月份和季节变化来加以解释。迪尔凯姆发现极端的个人主义会造成自杀,而个性得不到发展也会造成相同的结果。“一旦个人疏远于社会,自杀的阻力就小;同样,当社会整合变得过于强烈时,个人也会自绝于世(1951年,第 217 页)。”迪尔凯姆认为,原始的人的自杀与现代文明人的自杀不同。不过他承认,在原始人中确实存在着自杀,他们常常将自杀作为自己的一项义务。迪尔凯姆指出,只要社会维持现状,那么,虽然构成社会的个体每年都有所不同,年自杀者的人数总是相同的。因此,自杀是一种社会现象。

列维-布留尔的集体表象

迪尔凯姆的同仁路先·列维-布留尔(1857—1939年)在《原始思维》(1922年,英译本,1923年)一书中试图运用集体意识(表象)的理论来对原始社会中人们的社会行为进行研究。他不仅诠释了迪尔凯姆的理论,而且还出版了《奥古斯特·孔德的哲学》(1903年)一书,对孔德的理论进行阐述。

根据列维-布留尔的(1910年,1922年,1927年)研究,人类的思维因社会环境的不同而发生很大的变化,并与社会环境相互关联着。因此,人类思维可被作为一种社会产物或集体表象。由于原始人的社会环境与现代文明人的社会环境大不相同,所以原始人的集体表象(思维)也就不同于现代人的思维。与现代人不同的是,原始人完全漠视矛盾律,这是因为原始人是通过服从于互渗律的、原逻辑的或神秘的社会前关

联进行思维的。原始“思维根本不需要去寻找解释……因为这种解释已经包含在他们的集体表象的神秘因素中了(列维-布留尔, 1926年, 第 45 页)。”在解释集体表象时, 列维-布留尔写道:

所谓集体表象, 如果将其作为一个整体来界定的话……则可根据下列特征来加以识别。这些表象是某一社会群体的全部成员所共有的; 它们是世代相传的; 它们在每个成员身上留下深刻的烙印, 并根据不同的情况, 引起成员的尊敬、恐惧、崇拜等不同的感情。它们的存在不取决于个体……因此, 语言完全是一种无可怀疑的、以集体表象的总和为基础的社会现实, 尽管比较恰当地来说它只存在于操这一语言的个体的意识之中……它先于个体, 并久于个体而存在(1926年, 第 13 页)。

列维-布留尔不仅提出了个人的思维结构是随着社会的变化而变化的, 是社会的一个功能这一理论, 他还首创了从产生社会心理现象的现实环境来探讨这一现象的研究方法。他批评英国的研究者们对自己搜集的事实进行抱有偏见的解释, 因为他们的解释是以英国的联想主义和斯宾塞的进化论为依据的。英国和德国的社会心理学家们往往认为, 在原始人和现代人之间只存在着细微的差异, 而他们的法国同仁们却在这二者间划下了一条鲜明的界限。

黎朋与《群众》

古斯塔夫·黎朋(1841—1931年)在其《群众心理学》(1895

年)一书中所提出的理论被认为是法国社会心理学思想中有关群体意识理论发展的顶峰。该书后于 1896 年以《群众》为书名被译成英文。在塔尔德和迪尔凯姆的影响下,黎朋将群众说成是“一群人的聚集”并具有“完全不同于组成它的个体特征的新特征。……集体心理得以形成。……集体心理成为一种独立的存在,服从于群众心理统一律(黎朋,1896 年,第 27 26 页)。”黎朋的理论是对当时各家学说的折衷。

在神秘力量的指引下,群众表现出某种十分低劣的心理,并对某些不可预测的催眠力量作出无意识的反应。一旦个体聚集成众,新的心理特征便会显露出来。只要群众心理统一律发挥作用,那么

无论组成群众的是什么人,无论他们的生活方式、他们的职业、他们的性格或他们的智力是否相近,他们已转化为群众这一事实会使他们具有一种集体心理,使他们以一种与他们各自独处时完全不同的方式去感受、思考和行动。有些观念和感受只有在个体聚集成众后,才能产生或转化为行动。心理学意义上的群众是一种包含异质成分的、偏狭的构成物(黎朋,1896 年,第 30 页)。

黎朋称这种短暂的集体意识为一种有组织的群众。这是他最感兴趣的问题。

他并没有将所有的群体都视为群众,只有那些在群众心理统一律支配下的群体才构成群众。因为在群众心理统一律中,包含着许多诱发因素,它们使个体易于接受那些不可抗拒的冲动,服从于本能、未名的感受(feelings of anonymity)和

不负责任感，服从于为了集体利益的个人牺牲感以及某种具有催眠性质的无意识的暗示作用。

群众在某种程度上是处于睡眠者的地位，其暂时休眠的理性将在自己的脑中唤起极其强烈的表象。如果这些表象服从于反射行动的话，那么它们将被悄然无声地驱散掉(黎朋,1896年,第75页)。

群体归属感(群体意识)有助于自我的膨胀(权力感)、冲动的渲泄、对感染的知觉(a sense of contagion)以及导向野蛮状态的高度的暗示作用的产生和形成。当个体成为群体的一员之后,一种新的与个体本性截然相反的行为随之出现。

黎朋深信,群众的特征是“有意识的人格已经消失;无意识的人格占着主导地位;通过情绪和观念的感染以及暗示的影响朝着明确的方向发展;以及,具有将暗示的观念立即转变成行动的倾向(1896年,第35—36页)。”这种新的偏狭心理,这种低能的集体意识就是群众。随着群众的增加,愚笨而不是智力也随之增长。群众的行动取决于它所接受的暗示影响。群众的行为因此各不相同,结果是犯罪的和有德行的、怯懦的和具有英雄主义的群众可举世并存。不过,群众摧毁一个腐败社会的方式类似于细菌加速行将就木的躯体死亡时的行为。另外,文明的产生有赖于“理智的贵族,决非群众”。然而,一个民族更多地是由其已故的而非在世的成员支配着(黎朋,1899年,第230页)。”

如果说塔尔德研究模仿是为了对社会行为作出解释,那么黎朋对群众的行为进行研究则是为了对个体行为作出解

释。黎朋的影响是相当大的；他开创了对于群众心理学和社会控制的研究，并首创了与社会因果作用相关的集体主义理论。群众到底是降低还是提高了个体行为？迪尔凯姆断言，群体参与使人成为全面的人；但麦独孤却指出，黎朋认为群体参与降低了个人的行为。

29 第四章 意大利对社会心理学的贡献

西格海尔的群众心理学

在意大利，西皮奥·西格海尔(1868—1913年)从犯罪学家的立场对群众进行了研究。西格海尔的观点与黎朋的观点非常接近,以致使人们对这些观点的本源进行了激烈的争论。虽然二人都哀叹“暗示”是一种邪恶,但是黎朋却将教育过程视为控制它的手段。西格海尔(1891年、1893年、1895年)一直将犯罪和邪恶视为下意识的特征,并将暗示作用与犯罪联系起来。他还探讨了二人关系(一个体在另一个体暗示影响的作用下),这与黎朋的研究不同但与齐美尔(1950年)却有相似之处。不过,后来西格海尔对群众和群体进行了研究,认为群体(他称之为派别)比群众具有组织性因而能存在得长久些。

这位凯撒·隆布罗索的弟子幻想自己是一位实证主义者,并认为唯有感觉的对象才可证实。他对于人对人非理性的支配印象至深。一个巧言令色的女人引诱她的情人去谋害自己的丈夫,就是人对人非理性支配的一个明显例证。西格海尔相信,群众容易激动和接受暗示的作用,具有冲动、狂暴的性格,因而常常以一种犯罪的方式行动(这就是说,是同谋

犯罪的根源)。“群众”意指一种低级的道德和交往，其有害的影响不仅削弱了个体成员们的智力、自我控制和责任感，并使他们倾向于犯罪或好激动。如果议会变成了群众，那么议员们的智力和道德感就会被大大地削弱。

意大利对社会心理学的其他贡献

30

意大利对社会心理学的贡献还体现在科拉多·吉尼(生于 1884 年)用生物学观点来解释社会和历史(1930年)和米开朗基罗·瓦卡罗(生于 1854 年)将社会达尔文主义的(或拉马克的)适应理论作为社会过程的生物学基础(瓦卡罗,1908年)等方面。这种生物学理论对斯宾塞、孔德、塔尔德和贡普洛维奇也都曾产生过影响。阿基勒·洛里亚(生于 1857 年)也是在这种理论的影响下，建构了自己的社会经济决定论(1897年；1909年)。在《社会的经济基础》(1899年)一书中，洛里亚指出，社会习俗尤其是为人所控制的那些部分，如：道德、政治、法律等等，是资本主义制度的结果。

凯撒·隆布罗索将犯罪归因子遗传，并宣称可以根据“隔代遗传的”生理特征来判别一种犯罪类型(1876年)。凯撒·贝凯拉(1738—1794年)是最早对犯罪问题感兴趣的意大利学者之一。在《犯罪》(1764年)这部讨论犯罪惩罚和刑事改造的著作中，他提出了自己的观点。《社会学》(1879年)这部深受孔德和斯宾塞影响的著作出自罗伯托·阿尔迪托(1828—1920年)之手，后来对里格内诺、弗朗西斯格·科森廷和朱利欧·万尼都产生过影响。

帕雷托的剩余物、衍生物和精英理论

在这一领域中的杰出的意大利思想家维尔弗雷多·帕雷托(1848—1923年)否认社会学是一门科学,因为它并不具备科学的严密性和事实。他的最著名的著作是《论普通社会学》(1916年),英译本的书名为《意识与社会》(1935年、1963年);他的精英理论首次出现是在早先出版的《社会主义者的体系》(1902年)一书中。

不过,在他的著作中,与社会心理学有关的并包含他的剩余物和衍生物理论的倒是其早期的著作:

由下意识冲动激起的非理性行为明显地支配着逻辑动机,并因此而被虚假的逻辑推论证明为理性行为。非难指向了群众,因为他们的行为不是理性思考的结果,而是听任本能冲动的摆布。这种被西格海尔称为“病态的,”被黎朋斥为“野蛮的”行为包含了所有不严格按科学方式行事的个体的行为(莫斯,1962年,第55页)。

帕雷托在假定剩余物即本能的冲动或“爱好,”是“社会现象中的恒量”之后,将非逻辑行为归因于剩余物的作用。帕雷托确认有50多种剩余物,并将它们分门别类列入6种本能或情操(sentiments)(1963年,第2卷,第516—519页):

1. 剩余物(本能)的组合(例如:一般的组合,相似物或对立物的组合);
- 31 2. 使聚合体持续的剩余物(使群体持续的本能);
3. 用以表达情操(通过外部行为,如活动、自我表现)的剩

余物(需要)；

4. 有关社交性的剩余物(例如：对一致性的需要、遵从、社会分层、特殊的社团)；
5. 有关个体及从属物完整的剩余物(例如：抵制社会变迁的情操、平等的情操、用犯罪的行动或由其完整性受到损害的个体来修复完整的情操)；
6. 性的剩余物(例如：影响理论和思维模式时的性)。

芬纳(1966年,第76页)坚持认为,帕雷托的剩余物不是本能。虽然剩余物被划分为6大类,但是(在帕雷托的阐述中)只有前两类才具有一定的重要性。帕雷托在其动机的二分法理论中,提出了不同的行动类型:逻辑行为和非逻辑行为。基于理性的行动产生于前者,由感情所激起的行动则产生于后者。

帕雷托认为,情操使得人们去行动,驱使他们作出非逻辑行动:“较大一部分人类行动并非出自逻辑的推理而是来自情操(帕雷托,1968年,第27页)。”由于人们必须使其行为合乎逻辑,他们因此编造种种谎言或似是而非的解释来说明其行为。

帕雷托的衍生物(或“推理”)理论假定,情操而不是严格的逻辑实验思考为行为提供了衍生力。衍生物有4种:(1)断言(没有根据的断论);(2)权威(要求给予佐证);(3)与情操一致(与大多数人同感);(4)缺乏科学实证的口头证据。

社会学的事实是人类行动,由于它们均与人性有关,因此,绝大部分行动必定是非逻辑的和情感性的;是人性中的某种需要以这样或那样的方式(剩余物)派生的结果,

而不是一些小小推理(衍生物)的结果;它们既复杂多样又似是而非;我们正是用它们来为我们的行动找到正当理由的(克劳福德,1848年,第556—557页)。

在帕雷托看来,剩余物和衍生物的存在为寻求社会所采取的形式及其历史演变提供了线索。

帕雷托用精英一词来指社会中的“投机者”。这些人敢冒风险,具有超人的智力、性格、技艺等品质(如:那些在各自的领域中能力出众的人)。这一群体被区分为“统治”精英和“非统治”精英。这二者构成了社会的最高层。但是如果负责其上升的剩余物烟消云散的话,精英就会在质和量上发生削减,结果“历史成了贵族的坟场”。当具有强烈社会本能的个体占优势时,社会趋于团结;这就是说,精英阶层总是由其隶属阶层来补充的。“人类历史是一部连续不断的精英轮回史,即一个上升,必有一个沉沦(帕雷托,1968年,第36页)”。这种一时自由(one-time liberal)的论点得到了墨索里尼的赏识,他给帕雷托在意大利法西斯参议院中安了一席坐位。

对帕雷托的批评 帕雷托的理论过于笼统和简单化。虽然他很重视科学的严密性,但是在其著作中他却未能达到这一点。尽管他作了众多的阐述和证明(这使人联想起斯宾塞和弗雷泽),但是用他的一般结构可得出的一组与他的演绎结果完全不同的(尽管这同样是可以被接受的)剩余物和衍生物。他的全部理论体系给人的印象是一种推理。他所指出的人类行为的一致性到底是真正的发现还是发明呢?他是否为了自己的理论而犯了断章取义、以偏概全的错误呢?蔡特林(1968

年,第 184 页)以批评的口吻写道:“这一理论既不科学也不具有社会学性质,因为他的那些浮夸的术语和概念对我们理解他所指出的那些现象和模式几乎没有,或许根本就没有丝毫的帮助。”

根据芬纳(1966年)的观点,帕雷托的理论体系有许多致命点:“它的机械的和不确定的本质,对于‘非逻辑’所下的定义、对于目的和手段的截然的二分法、对于目的是随意的,不受任何‘目的逻辑’影响的假设(第 72 页)。”

埃布尔批评帕雷托说,与其说他的方法是特殊的心理学的或历史的方法,倒不如说是一种“归纳法。”不过,说到帕雷托的态度理论时,他指出:“在社会学领域中,概念并不一定是必不可少的,并不一定是引人入胜的或极为重要的(埃布尔,1967年,第 2 卷,第 175 页)。”帕雷托所采用的那些本能解释和动机理论,不免使人想起弗洛伊德、尼采和叔本华等人的阐述。不过,他的理论囊括了后者的缺陷却无丝毫后者的长处。

不仅如此,他似乎还受到了同胞马基雅维里的影响,埃布尔评述说:

说到底,成功是精英权力正当性的唯一的、无可争议的证明,人们要想获得成功就会不择手段。面对狡诈的精英,即:试图说服他人的精英,革命者将清醒地诉诸于武力,因为高尚的情操会象腐蚀文学那样,最终毁了社会(1967年,第 2 卷,第 176 页)。

阿伦(1967年)在对下述三位学者评论时指出,他们的调子是各不相同的:

- 33 迪尔凯姆是教条式的；帕雷托的充满了讥讽，而韦伯的则是悲哀忧郁的。……迪尔凯姆在证明一个他希望既科学又道德的真理。帕雷托在精心构建一个科学的体系，以此来嘲讽博爱主义者的幻想和革命者的希望，最终揭露革命者的富豪们的假面具。韦伯则试图理解一切存在物（个体的或集体的、持久的或精选的）的意义，既不隐瞒社会必需品给我们带来的负担，也不隐瞒一项不可避免的义务，这就是制定为科学所证实不了的决定（第2卷，第253页）。

值得注意的是，从文艺复兴时期到现在，许多意大利学者都对权力、法西斯主义以及对这些特征的美化留下了深刻的印象。这些感受同样还影响到诸如法西斯主义哲学家，墨索里尼首届内阁中的教育部长乔万尼·泰梯利的思想。

第五章 社会心理学在日耳曼 国家中的发展

34

黑格尔的作用

有人认为在社会心理学的发展史中，黑格尔起着十分重要的作用，但是，他的影响却是通过反作用的方式，通过唯心主义的最终提出而产生的。所以说黑格尔的影响是间接的，而不是直接的。尽管黑格尔的思想具有典型的“异国”特色（现代的美国心理学家有时会注意到这一点），但是他根据自己的辩证法原理（卡尔·马克思后来发展了这概念）依旧指出了社会学的发展趋向，而这不可谓不是一项意义重大的贡献。

在黑格尔的社会概念中，社会被假设为一个由从事自我实现的个体参与其中的有机单位。在黑格尔看来（《法哲学》，1821 年），个体是微不足道的，而作为“自由的现实化”（第三章），社会或国家就是一切，是“神自身在地上的行进”和“地上的精神”。至于个体，“人类所具有的一切财富——一切实体性的精神——他只有通过国家来获得。”在权力与道德的问题上，黑格尔其实比马基雅维里更偏激，竟致将权力（即：国家）等同于道德，这一学说助长了极权主义的法西斯的产生。

黑格尔宣称，类似于某种群体意识，即他所谓的世界精神（Weltgeist）的社会是按照辩证法合理地向前发展的。黑格

尔用正题和反题的对立来解释他的辩证法；这一对立的结果是合题。合题又成为一种新的正题，并重新开始辩证的循环过程。每一正题都有其内在的、自身的力量，正是这一动力凭借着否定原则，使正题转化为自己的对立面，即反题。黑格尔断言，每一个体都在客观精神——社会——中找到自己的实在性。社会生活是意识的发展，即展开或进化的过程。作为黑格尔思想的发展者，马克思等人将群体这一重要的概念加以扩展，断言群体能使个体具有绝对服从性，并能剥夺个体的自由。现在，苏联的社会心理学也运用了黑格尔的学说。

马克思的共产主义

为黑格尔的辩证法所吸引，马克思(1818—1883年)将这一学说运用于社会研究，声称通过冲突或革命，社会将经历三个阶段：通过否定原则，从肯定或正题到反题，然后达到对立面的合题。马克思的社会主义学说(即后来的辩证唯物主义)有两个基本原理：经济决定论和变化是处处存在的理论。每一个社会都包含着毁灭自身的种子，它是社会中两大阶级：资产阶级(资本家、有产阶级)和无产阶级(劳动者)之间不可调和的斗争的具体体现。经过这种社会革命，将会出现一种新的合题或生产关系，即：共产主义。这是一个在无产者专政下的、生产资料共有的无阶级社会。

马克思以及斯宾塞和孔德都信奉社会革命的理论。马克思和恩格斯在1847年年底合著的《共产党宣言》(1848年)虽然比孔德的《重组社会的必要的科学工作的方案》(1822年)一书晚了25年，却比斯宾塞的第一版的《第一原理》(1864年)

早 15 年。(马克思的《资本论》到 1867 年才刊行问世。)

.....

马克思毫不含糊地坚持社会自身 (social self) 的概念, 断言“不是人们的意识决定人们的存在, 相反, 是人们的社会存在决定人们的意识(1962 年 a, 第 363 页)。”意识是社会的物质生产力, 尤其是社会的各种相互冲突的力量的产物。“意识必须从物质生活的矛盾中, 从社会生产力和生产关系之间的现有冲突中去解释(马克思, 1962 年 a, 第 363 页)。”此外, 社会自身也是受经济决定论控制的。

36

人们在自己生活的社会生产中发生一定的、必然的、不以他们的意志为转移的关系, 即同他们的物质生产力的一定发展阶段相适合的生产关系。这些生产关系的总和构成社会的经济结构, 即有法律的和政治的上层建筑建立其上并有一定的社会意识形态与之相适应的现实基础(马克思, 1962 年 a, 第 361—362 页)。”

黑格尔逻辑的辩证法指引着人的生活, 也指引着广阔的社会。人的意志、意识和智力是由历史的、社会的运动所决定的。抽象规律是不存在的, “每个历史时期都有它自己的规律(马克思, 1962 年 b, 第 455 页)。”例如, 控制人口的规律并非在任何时候在任何地方都是一样的, 而是, “每个发展阶段有它自己的人口规律(马克思, 1962 年 b, 第 455 页)。”

马克思的合作者——恩格斯坚决主张, 以往全部的人类历史都是阶级斗争史, 又说“这些相互斗争的社会阶级在任何时候都是生产关系和交换关系的产物, 一句话, 都是自己时代的经济关系的产物(恩格斯, 1962 年, 第 134 页)。”恩格斯深信,

解决冲突的手段也必定与经济有关；在剩余价值的分配中，劳动者必须得到他的全部的经济价值。所以，一切社会变迁和政治变革的终极原因，不应当在人们的头脑中寻找，而应当在“生产方式和交换方式的变更”中寻找，这就是说，不应当在人们的认知生活中或在哲学中寻找，而应当在人的社会生活或经济学中寻找。

根据马克思的观点，甚至一个人的宗教都是一种社会产物。“‘宗教感情’本身是社会的产物(马克思,1962年c,第405页)。”一切政治、法律、哲学、宗教、文学和艺术的发展都是由经济的发展决定的。

马克思的影响

.....

有趣的是，人们不是在德国而是在苏联才能强烈地感受到马克思的影响。此外，马克思的研究所产生的全部作用并非在他的有生之年，而是在他去世半个世纪之后的20世纪30年代中期，当他的辩证心理学在苏联的学术界及专业人员中形成一家之说时，才得到人们的承认。虽然在1917年爆发了十月革命，但是反射心理学(即一种以巴甫洛夫的实验为根据的生理心理学)在苏联的心理学舞台上仍然统治了15个年头。

辩证唯物主义(这一术语是由普列汉诺夫在1908年提出的)是黑格尔的辩证法和费尔巴哈的唯物主义(准确地说是人本主义)综合的产物。按照辩证唯物主义的观点，物质是第一性的，精神是第二性的；然而，意识和社会意识(社会心理学的主题)对于心理学而言却是至关重要的。因此，在辩证唯物主义者的世界观中，心理学基本上就是社会心理学，其研究对象主

要是人们的文化、哲学、理论、政治、艺术、道德、宗教和科学。在辩证心理学看来，生活具有社会性并处在不断的变化之中。所以，社会心理学家必须在历史发展的持续状态中来研究问题。因此，心理学基本上来说具有历史的倾向性和社会性。

如果“人的意识在其本质上具有社会性和历史性，是由社会存在决定的(列昂捷夫，1961年，第36页)”这一马克思主义命题被人们接受的话，那么一切心理学基本上就是社会心理学。苏联的心理学基本上就是社会心理学，这一点体现在另外两个方面：对于社会实践的强调和三因素理论(three-factor theory)。根据社会实践论的观点，人不仅与环境发生互动，而且还与他在社会历史的意义上发生互动。三因素理论把盛行在教育(以及教育过程本身，而这一过程本身基本上是一社会过程)中的人际关系看作至少与遗传和环境这两大因素是同等重要的。第三个因素是指伴随教育而至的生活条件。

德国的民族心理学

拉扎勒斯和施泰因塔尔 19世纪下半叶，在德国有两个人共同主编了《民族心理学和语言学杂志》。他们是莫里茨·拉扎勒斯(1824—1903年)和赫尔曼·施泰因塔尔(1823—1899年)。他们的杂志旨在运用“直接观察”法来“揭示那些无论在哪里，只要那里的众人能象一个个体那样生活和行动，就能发挥作用的各种规律。”从1860年到1890年，这两位合作者在柏林共出版了20卷该杂志。Völkerpsychologie(民族心理学)这一术语中的某些微妙意义事实上是不可译传的，尽管

在《民族心理学》(1900—1920年;英文本译作《民族心理学要素》,1916年)一书中,冯特说这一术语对于德国人来说是新颖的,它最初是由拉扎勒斯和施泰因塔尔在19世纪中叶创造出来的。〔除了“folk psychology”(民族心理学)之外,Völkerpsychologie一词迄今还被译成“social psychology”(社会心理学)、“ethnic psychology”和“racial psychology”(种族心理学)。〕

对冯特而言,民族心理学包含了人的自然史。拉扎勒斯和施泰因塔尔用他们的这一新术语标明了一种立场。这一立场是约翰·弗里德里克·赫巴特在1816年《心理学教科书》的初版中提出的数学或科学心理学与黑格尔的个体是作为社会实体历史地——即通过客观精神(社会)——发展的这一观点综合的产物。虽然冯特在研究的主题内容上,与这二人有着共同之处,但是在理论和方法上与他们却有着不少分歧。拉扎勒斯和施泰因塔尔主编的杂志根据哲学的、人类学的和历史的取向来对社会心理学进行研究,即:根据文化现象的历史发展来对文化现象进行穷本溯源。(在这一方面他们二人的方法与冯特的方法是不同的,这将在下一分节里进行讨论。)这二位学者崇信 Völkgeist (民族意识或精神),并坚信将人作为一种社会存在,即作为集体的、社会的精神生活的一部分来加以研究的学问就是民族心理学〔因此,这门学问大概不仅要研究“民族心理”(folk minds)还要研究“民族精神”(folk mind)〕。由于将民族共同体(folk community)视作人类联系的基本形式,视作一种通过其可研究更为复杂群体的形式,拉扎勒斯和施泰因塔尔(与黑格尔不同)认为民族精神仅仅存在于身为这些群体的成员的个体身上。因此,民族心理学是以个

体心理学为基础的，是个体心理学的延续和扩展。如果说德国的传统的普通心理学是研究个体心理的话，那么民族心理学所关心的则是社会心理。

冯特 在德国，达尔文和斯宾塞的进化论加强了黑格尔的进化论思想，而黑格尔的进化论思想又不仅影响了拉扎勒斯和施泰因塔尔，并且还影响了威廉·冯特（1832—1921年）。他的《民族心理学》写成之际，社会心理学（或民族心理学）早已在心理学中占有一席之地了。

尽管冯特信奉一种社会的或集体的精神生活以及他的“创造性综合”（心理综合的一种新秩序），但是他却从未从他在实验心理学或生理心理学的研究中所获得的独特性（individualism）中解脱出来。冯特是按照他从实验心理学中所获得的一种方向逐渐展开他对社会心理学问题的探讨的，他把确立一种以个体心理学为根基的一种有机关系（organic relationship）作为自己的目标。在冯特看来，民族心理学的较为合适的研究领域涉及到“由于人类生活的相似而形成的那些精神产品，因此，仅凭个体意识是无法对它加以说明的（冯特，1916年，第3页）。”例如：他认为语言不是由个体创造的，而是社会的产物（神话和习俗也是如此）；因此，他认为社会心理学的研究对象应是语言、习俗和神话。

冯特认为民族心理学具有“发生性”（genetic），需要研究人类的发展史。不仅如此，他还深信民族心理学研究各种复杂的心理机能，因而是可观察的，而普通心理学研究个体，具有实验性。在冯特看来，民族心理学是以个体心理学或普通心理学为条件的，个体是社会的基础，简单是复杂的根基。这

一观点将社会心理学(或曰民族心理学,因为他将社会心理学仅仅看作是社会学的或文化的研究)降格到附属于个体心理学的地位。卡普夫批评冯特说:

然而,实际上在冯特的心理学理论中我们可以看到有两种体系:一种是关于主观的个体意识;另一种是关于“集体意识”的客观产物,至于那种神秘的综合,民族心理学中的“民族意识”是如何形成并发挥作用的,却是令人一无所知的(卡普夫,1932年,第57页)。

冯特感到民族心理学有其特有的资料(语言、神话、习俗)用于集体意识的研究,这些资料犹如存在于个体精神生活中的诸种元素(想象、感情、意志);因此,他视民族心理学为“一种对于语言、神话和习俗的发展原则的研究,”并将这一界定作为《民族心理学》一书的副题。

德国的民族心理学(冯特为集大成者)除了一些间接的影响外,几乎没产生什么重大的影响,并一直处在批评之中。关于冯特的民族心理学,杜威(1917年,第271页)指出,它一直受到某种假设的必要性——即应使社会心理学的方法和结论与人们所接受的内省心理学的分类一致起——来的影响。不过,将语言作为研究对象的方法一直沿袭到当今的社会心理学研究之中,并且成果卓著。

心理学中的社会学家

19世纪后半叶,民族心理学在心理学中取得了优势地位,这在相当程度上是由于人们对传统的研究方法或对于个体心

理学的日益不满。民族心理学的原始资料是从人类学的资料和史料中获得的，它所关心的主要是文化问题。当今的社会学主要来自于 19 世纪的德国社会学而不是民族心理学，因为民族心理学家们的着眼点放在历史的倾向上，而社会学家们所强调的则在分析性内容上。

谢夫勒的社会心理学 德国社会心理学家艾伯特·埃伯哈德·弗里德里克·谢夫勒(1831—1903 年)继承了斯宾塞和孔德的传统，他在社会心理学领域中的突出地位主要是通过他的四卷本《社会躯体的结构及生活》(1875—1878 年)来获得的。在这部著作中，谢夫勒用了整整 300 页的篇幅来谈论“就一般意义而言的社会生活中的心理状况或民族意识的一般现象”，在这一标题下，他还安了一个副标题“社会心理学大纲”。谢夫勒试图运用不同于民族心理学家所采用的那些方法（因为这些方法见效甚微）来响应赫伯特对社会心理学的召唤。他所使用的“社会心理学”一词与古斯塔夫·A. 林德纳在 1871 年所写的《论作为一门社会科学的社会心理学》一书中的“社会心理学”一词意义相同。

在谢夫勒看来，社会是一个活生生的有机体。作为一名倾向于民族心理学家的态度的黑格尔主义者，谢夫勒承认社会心理学是必要的。在这一方面，他和赫伯特·斯宾塞（见第 6 章）有着相似之处，尽管斯宾塞认为社会心理学作为一种辅助性研究是必要的。谢夫勒使用的（和斯宾塞一样）是生物有机论的方法，并且（还是和斯宾塞一样）注重于基础理论研究而不是建立理论体系。直到 1906 年在他的《社会学大纲》一书中，他才摒弃了生物学的类比方法。不过，他的功能分析法倒也成

功地唤醒人们从不同的角度来对社会现象进行研究。他曾主编了德国最早的一份具有社会学倾向的杂志——《政治学杂志》。虽然在德国谢夫勒的观点被认为是过时了,但是在美国,这些观点却在斯莫尔和文森特在1894年出版的、首次运用“社会心理学”一语的《社会研究导论》一书中出现过。这部著作将“社会心理学”列为该书的主要章节之一。因此可以说,现在留存下来的是谢夫勒的社会心理学概念而不是冯特的概念。

贡普洛维奇的种族冲突论 还有一些德国学者对美国的社会心理学也产生过影响,波兰籍犹太人、格拉兹(Graz)大学的政治学和社会学教授路德维希·贡普洛维奇(1838—1909年)就是其中的一位。他的**种族冲突论**(1883年、1963年),在社会心理学家们看来,完全可以与孔德和斯宾塞的理论相媲美。然而,他却反对这二人的一些乐观的结论,并因袭民族心理学家的传统,从历史的和进化的立场出发来探讨社会心理现象,但由此得到的有关进步的结论却是悲观的。尽管贡普洛维奇主要是以人类学资料和历史为自己的理论依据的,但是,他也确实采纳了斯宾塞和孔德的某些假设。他拒绝接受“人类”进化的观点,竟致认为“人类”本身是不存在的。

国家的组成部分——社会群体间的斗争和人群之间或国家之间的斗争一样,是不可抗拒的。斗争的唯一动机是自我利益。在《种族斗争》(1883年)一书中,我们将这种冲突描述为一种“种族之战”,因为每一个群体的不可扼止的敌意已达到了使自己能够而且也必然是各自为政,犹如城堡一般,形成了一个同宗群体。简言之,群体变成

了一个种族……众所周知，欧洲的政治史就是在下层阶级为参与立法所进行的斗争的基础上逐渐展开的……奉行立宪、酷爱自由的英格兰支持土耳其人的统治并帮助美洲的奴隶主。社会单位也以相同的方式行动。极端保守者为了战胜中产阶级今天可能与社会民主分子并肩战斗，可是明天也许就会与曾被他们战败过的敌人携起手来回头对付权宜的盟友。 41

但是，这类“背信弃义”的斗争并不能说明个体是十足卑鄙的。它们只能证明在一切实体(entities)的斗争中，个体的主张不起丝毫的作用；只能证明社会群体进行斗争必定是为了满足自己的利益，显示自身的威力。无形的自然法则控制着野蛮的人群、国家和社会的行动（贡普洛维奇，1963年，第227、228、230页）。

在他的群体冲突和种族斗争的理论中，人们能够觉察到马克思的观点作为一种强烈的陪音的存在，并能觉察到他对黑格尔的进化思想和达尔文的适者生存理论的潜在的反对。他认为，自我利益助长了群体间的冲突。他反对种族优越论，拥护种族的潜在平等理论并对纯粹种族的存在表示怀疑。

贡普洛维奇根据群体的影响来解释个体行为，这虽然与现代社会心理学的观点是相一致的，但是与斯宾塞（见第6章）对于群体的认识是相对立的。斯宾塞对于群体的理解是以构成群体的个体为基础的。对于贡普洛维奇来说，群体主宰了一切，并使个体变得无能为力。因此，关于个体行为的解释取决于社会过程和影响。冲突理论以宿命论为基础，以悲观主义为终局。这是因为社会规律支配着社会，使它由兴转

衰。因此,个体与社会过程间的抗衡是徒劳之举。

腊岑霍费尔的个人兴趣论 贡普洛维奇从弗朗兹·奥本海默(1908年、1922年)那里并从奥地利的一名高级军官古斯塔夫·腊岑霍费尔(1842—1904年)的个人兴趣论(1898年)中获得了支持。

腊岑霍费尔将经济学中的奥地利心理学派和黑格尔的辩证法、孔德的实证主义和斯宾塞的进化论综合了起来,由此获得研究个人动机的个人兴趣理论。从一种内在的一般兴趣中,他分出以下五种不同的兴趣:性的(生殖);生理的(即:自我保护);个人的(自我利益);社会的;和超验的(宗教)。这些主观欲望与客观需求是相互关联的,并作为寻求满足的行为的驱力而发生作用。正因为如此,它们可以作为对人类行为的解释。他宣称,个人兴趣来自需要(以本能的需求为基础),是社会生活的基础。

从腊岑霍费尔的遗传性及习得性兴趣的理论中,产生出一种精悍的、富有理性的社会理论。根据这一理论,社会是一种社会过程。42 全部的社会关系存在于社会的构成成分一个体成员之间,并相互作用着。这些关系依照在所有的社会互动中引起行为的一般兴趣为转移。与其说社会是一种存在,倒不如认为社会处在一种变化的状态——即群体内各种相互关系的动态过程——之中。

在腊岑霍费尔的思想中,这一状态作为一种权力的平衡在个体化(Differenzierung)过程和社会化(Vergesellschaftung)过程之间发生作用。这一状态的早期形态是一

种以被征服和武力为基础的征服状态；随着社会的进化出现了文化状态(施密德,1948年,第380页)。

腊岑霍费尔主要是受孔德实证社会学的影响,尽管他的著作时常涉及贡普洛维奇、斯宾塞和穆勒等人;他常常和欧洲大陆的学者一起被列入“冲突学派”。他的行为的兴趣理论天生就包含了一种修正过的社会达尔文主义。

由于将社会学的根本问题视为“社会学的特殊规律性”的展示,腊岑霍费尔因此将它从存在于一般现象世界中的规律性中区分出来。他的努力给处在雏形之中的社会心理学带来了尊严和地位,使其作为一门名副其实的学科在科学之林中觅得一席之地,并在“现象的控制”中发挥起自己的作用。

齐美尔的互动形式 格奥尔格·齐美尔(1858—1918年)是又一位曾对社会心理学产生过影响作用的德国心理社会学家。他从个人主义的观点将社会心理学界定为:关于为社会互动所影响的个体的研究。他将群体心理列入社会学的领域之中(齐美尔,1908年)。冯·威斯(1965年)将他描述为一名“文化心理学家”。

齐美尔认为社会学是一门关于个人互动形式的科学;社会学家应从功能社会心理学家的视角来研究这些互动形式。对齐美尔来说,有意义的不是互动的内容而是互动的形式。几何学家在研究各种圆形时正是这样,他将它们视为一种普遍的概念,而不是一些特殊的例子,如一圈木纹、一张圆形纸片或一座圆形的礼堂。因此,齐美尔将数学方法和形式逻辑的方法应用于社会科学的领域。社会心理学家所关心的是,不

具有现实成分的社会发展形式。在阐述自己的研究时，齐美尔说：

43 至于竞争……我们在最最多变的关系中遇到过无数种，例如：在政治中、在经济管理中、在宗教史和艺术史中，等等。关键是从这些事实中确定什么样的竞争才算人类行为的纯粹形式……确定竞争（因为它可能包含着各种内容）是个人之间的一种什么类型的关系，然而凭其外表形式以及大量的内容可以证明，竞争属于一个由其自身规律所支配的领域。

对于齐美尔来说，值得探讨的不是那些多变的或史无前例的因素，而是那些恒定的因素，如：对于“交往形式”就应抽象地加以研究，数学研究为社会心理学家提供了范例或类似的例证。

齐美尔认为冲突、亲和以及利益是群体构成的基础。作为一种凝聚功能，冲突强化了群体的聚合，即使得群体团结一致共同对敌，并赋予群体以共同的目的。

冲突的情境与联合间的关系牢固至极，甚至在反向过程中都表现得十分明显。冲突在这一方面所产生的强大作用在上述事实中或许已表现得非常明了了。心理联想一般以具有收缩性的影响体现其力量（齐美尔，1955年a，第99页）。

冲突的极化作用迫使个体分道扬镳，要么加入这个群体，要么就加入它的对立面。为了一些特殊的目的，联合从冲突中产生

了出来。不过，随着某军事目的或冲突的终止，群体的联合仍然继续。冲突不是联合的目的而是联合的原因。每一种互动形式都是一种社会交往(sociation)；因此，冲突作为一种最明显的互动，成为群体中的一种社会交往的和整合的力量。他感到竞争还具有一种开化功能和社会化功能，但是“在每个社会群体的结构和它在其成员中所能提供的敌视限度之间存在着某种关联(齐美尔,1955年 a, 第 65 页)。”敌视或犯罪是决计不能超过社会所能承受的限度的。

齐美尔指出，一度构成不同大学的各独立群体间的联合由于学生来自不同的民族而趋于瓦解。随着时间的发展，由为了共同的利益而构成的教师队伍取代了独立群体间的各种联合。

于是，一个其凝聚力有赖于地理和生理因素(起点)的群体被另一个在目的、在实事求是，或在(如果人们愿意的话)个人利益的基础上形成凝聚力的群体彻底取代了(齐美尔,1955年 b, 第 128—129 页)。

齐美尔从心理学的角度来界定社会，并将产生于个人之中的全部的互动形式视为社会。齐美尔把统治与服从当作社会学的主题内容，认为

社会学的任务是，对在人与人之间所发生的互动形式的历史-心理根源进行描述和确定。这些互动纷纷指向形形色色的客体和目的，总和起来便构成了“社会”(齐美尔,1896年 第 167 页)。

这些互动形式的内容分别属于各种专门学科的研究范畴。

- 44 齐美尔认为,要研究互动形式,就必须收集并展示在历史上确实存在的各种形式的现象或内容。这一过程可使研究者得以确定那些历史现象中的各种相似之处和相异之处。

在每一社会事件中,个体是作为代理人既被动又主动地参与某一事务的,因为任何社会事件都是个体间的一种互动。社会学家必须将社会的形式与内容区分开来,必须将社会学作为一门研究社会形式的专门学科。只要几个个体处在互动的关系之中,社会便存在其间。因此,社会化就是

这样一种形式,它以无数种类型使自身现实化。凭借这些类型,个体在下述利益——感觉的和观念的、暂时的和持久的、有意识的和无意的、原因驱使的和目的导致的——的基础上集拢,最终联合起来。同时也正是凭借这些类型,上述利益才能得以实现(齐美尔,1909—1910年,第297页)。

和数学公式一样,互动形式也具有精确性。

作为一种关于人体中社会性(Gesellschaft-Sein)的理论(人性中还有其他无数的方面都可成为一门科学的研究对象),社会学同样也是与其他一些专门学科相互联系着的,这就象几何学与研究物质的物理化学相互联系一样:几何学研究一般事物赖以转化成经验材料的形式——这种形式,可以肯定地说,和社会化的形式完全一

样自然而然地仅仅存在于抽象概念之中。无论几何学还是社会学都得服从于其他学科对于内容的研究(不同的内容是以其各自的形式表现自身的),或服从于其他学科对于全部现象的研究,因为几何学或社会学仅仅研究现象的形式(齐美尔,1909—1910年,第304页)。

几何学的价值在于,它研究的是一些极其简单的结构,但较为复杂的图形却能在其中得到解析。其结果将是,从一些基本的数据中有可能得出整整一系列各不相同的构图。

齐美尔不仅对马克斯·谢勒、艾尔弗雷德·菲尔坎特和利奥波德·冯·威斯等德国思想家产生了很大的影响,他的思想还影响了美国的许多社会科学家,尤其是影响了 E. A. 罗斯、A. W. 斯莫尔以及芝加哥大学的那些学者们。

无论齐美尔的基本论题是站得住脚的还是尚可争议的(阿贝尔,1929年,第44—45页),批评者们对他将自己的研究建立在哲学而不是科学的基础上的作法一直是持反对态度的。

韦伯的方法论及其贡献

德国学者马克斯·韦伯(1864—1920年)既不是一名专业社会学家,也不是一名心理学家。他学过法学和经济学,曾在弗赖堡大学和海德堡大学任经济学教授。韦伯对社会科学的方法论(1949年)有着浓厚的兴趣,并将社会科学与自然科学区分开来,认为后者是对自然力量的控制的研究,前者所关心 45 的是评价。他认为感觉世界是无限的,现实不可能被缩减到一套法律体系之中,社会不可能成为一门客观科学的研究对象。

韦伯断定，文化科学的那种分裂的特征使得它们不能成为实证的科学。在这一方面，他继承了康德的实证主义传统。作为一名社会学的唯名论者，韦伯坚持认为文化现象并不服从于传统的逻辑。不仅如此，他还将观念与现实、普遍与个别区分开来。他相信文化科学因其独特性而具有典型的特征，并认为对于文化现象只能进行如此解释（来自德国社会学家斐迪南·滕尼斯的一个概念）。韦伯坚持认为，根据“理想类型”，文化现象是可以理解的。他还认为一门发展的科学仅仅依靠着因果关系。不仅如此，在对于社会科学现象的解释中，他着重于多重的因果关系，并且（在其早期著作中）对概括表示憎恶。

社会行动 韦伯在将社会学界定为一门“用解释的方式来理解社会行动，从而对社会行动的过程及其后果作出因果解释的科学”，将社会行为界定为社会性行动——这是因为“行动的主观意义涉及到他人的行为，而行动的过程也正是指向这一目标的”（韦伯，1968年a，第1卷，第4页）——的过程中，引证了四种类型的社会行动。每一种类型都有自己典型的目标模式：

1. **目标合理的**(zweckrational), 即：由对外界对象和其他人的行为的期待所确定的行动；这类期待被用来作为实现行动者自己的、合理追求的、预谋的目标的“条件”或“手段”；
2. **价值合理的**(wertrational), 即，由对于行动自身的某些伦理的、美学的、宗教的或其他的行为形式(不管它们将

是否有成效)的价值的自觉信仰所确定的行动；

3. 激情的(特殊的情感),即:由行动者的特别的情感或感觉状态所确定的行动；

4. 传统的,即:由根深蒂固的习惯所确定的行动(韦伯,1968年a,第24—25页)。

从心理学的角度来看,社会学可以被设想为一门关于社会行动的理解性学科。社会行动——一种社会关系——被界定为“许多行动者的行为”,条件是每一个行动者的行动是否被其他行动者在确定他们各自的行动目标时考虑到。社会关系内含了社会行动(研究的根本要素)的意义。通过理解(Verstehen)过程产生出社会化,而理解过程是一个人将自己社会中的其他成员内化的过程。

社会行动取向有如下类型:(1)习惯、时尚、模式,即:有规律产生的社会行动; (2)风俗或持久的社会实践; 和(3)个人利益,由行动者的行为所确定的社会行动。有赖于社会关系的社会行动可以从“合理的秩序”中派生出来。这种“合理的秩序”有两种形式:约定俗成的和法定的,前者是群体压制的结果,后者则是对心理或生理压制的结果。合理性是以传统(一直存在的事物)、信仰(激情的或情感的动机)、价值合理的信仰(来自绝对)和法规(法律)作为基石的。⁴⁶

社会关系还包括(1)冲突(个体的意愿与社会抵抗的冲突)和(2)竞争(为获得控制、机会和优势所作出的和平的努力)。社会关系还具有集体性和联合性,前者要根据社会关系是否是以主观感情为基础而论,后者则是由利益和价值的一致或合理促成的。社会关系是开放的还是封闭的,要视它们是否

对局外人开放或封闭而定；这类社会关系被称为组织。社会行动不是通过代理的(即：先赋的)方式就是通过共同负责共担后果的方式得以实施的。因此，组织的形成既可通过和谐(自愿的一致)也可通过强加和默许(强迫的联合)来实现。组织的规则有行政的(管理的)或调整的(保护的)之分。一个合理经营的企业就是一个正式的组织，同时也可能是一种自愿的或强迫的联合。统治组织具有政治性，强迫性组织就是国家。

韦伯对地位群体也很感兴趣，他曾提到过阶级情境和阶级类型。他认为阶级情境与获取财产、寻求地位和取得内心的满足相联系着；所谓取得内心的满足指的是，在相类似的阶级情境中的那些情况(如：拥有相同的财富、属于相同的商业阶层，或有着相同的社会地位)。每一个阶级都享有一定的特权或地位。

韦伯并没有把所有涉及他人的人类行动都说成是社会行动，所谓社会行动仅仅是指那种“与其他人的行为有意义地联系在一起”(韦伯，1968年a，第3卷，第1375页)行动。举例来说，两个骑车人无意中的相撞就不是一种社会行动，但是当两个骑车人设法避免了一起事故，或随后又商量解决了他们之间的纠纷时，他们的行动就是社会行动。对于他人所作所为的期待是社会行动中的一个重要因素。社会行动不仅是一种被合理地确立和规范的行动，而且还被指向合理确立的准则。这样的行动在历史上是可以观察到的，从理论上讲是可能的，可以从与他人的真正的或被期待的行为相关联的个体行为上得到判断。

成就动机 韦伯还对宗教研究作出了大量的贡献，他的《经济与社会》（1968年a）一书第二卷的大部分篇幅和《新教伦理与资本主义精神》（1958年）都是对于宗教的专门研究。⁴⁷

韦伯将神授能力(Chrisma)描述为“个体人格中的某种品质，由于这一品质，个人得以从普通人中区分出来并被当作具有超自然的、超人的或至少是具有特殊的能力或品质的人（韦伯，1968年b，第48页）。”这样，在韦伯看来，神授的品质是非凡的，它产生于神。他例举了摩门教(Momonism)的创始人约瑟夫·史密斯和曾参加1919年巴伐利亚共产主义实验的共产主义领导人库尔特·艾斯纳作为具有神授能力者的例子。具有神授能力的个人享有着权威、他人的信赖和奉献，是英雄崇拜的偶像。韦伯指出，神授的领导能力防御了科层化的统治。〔除科层制以外，韦伯还将合理—合法形式和传统形式作为约定俗成的(institutionalized)权威的其他形式。〕

韦伯在宗教和经济方面的研究使他获得了成就动机这一重要发现，麦克莱兰后来对此进行了深入的研究（麦克莱兰、阿特金森、克拉克和洛厄尔，1953年；麦克莱兰，1961年，1965年）；麦克莱兰等学者的“关键假设”(key hypothesis)是对韦伯的成就动机的一种修改。1904年出版的《新教伦理与资本主义精神》所提出的一个基本命题是“宗教改革运动导致了一场习性学方面的(characterological)革命，给工人和企业家都注入了更多的活力，最终带来了现代工业资本主义的发展（布朗，1965年，第451页）。”韦伯注意到新教的崛起恰好与北欧大陆和英国的资本主义发展是相一致的，并指出新教徒们比罗马天主教徒们工作勤奋，同时他们又将自己的工作所获用于长远的目的。尽管每个天主教家庭原本都比较富有，但是信

奉新教的企业家们将比他们更容易在经济上迅速蓬勃发展起来。韦伯探讨了加尔文新教徒们的动机,他们认为世俗财富的聚敛是神深感欢欣的象征;富有的个体才是上帝的选民。加尔文教还要求其信徒们清心寡欲。这种禁欲主义宗教哲学有助于个人财富的积累,它们日后都被用于投资的目的。加尔文教精神不仅允许而且鼓励商业事业,它告诫人们勤奋努力往往是经济成功所不可或缺的。“当禁欲主义被带出寺院的密室进入日常生活并开始主宰世俗的道德观念时,它便在建立现代经济秩序这一恢宏的体系中发挥起自己的作用(韦伯,1958年,第181页)。”因此,韦伯断言,新教伦理是资本主义进步的原因。阿伦在阐述韦伯的理论之后评述说:“新教不是导致资本主义的唯一原因而是众多原因中的一个,或者确切地说,它是导致资本主义某些方面的原因之一。”

48 **结语** 在德国的社会心理学思想家中,看来韦伯离我们是最近了。这倒不是从时代角度而言,而是从他思想中所包含的我们时代的价值和风尚而论的。他的成就动机理论依然富有生命力,这一点不仅体现在当前富有成效的研究中,而且,从该理论在目前社会心理学中所占的地位来看也是显而易见的。他对具有神授能力的领导的力量(这与官僚统治的匿名性是相对立的)是怀有信心的,而这是值得商榷的,因为它向我们提出了一个问题。这就是,到底听政客们蛊惑民心的煽动好呢,还是接受合理组织的召唤好。有些批评者认为,韦伯深受德国思想氛围的影响,仅仅为我们提供了一部“宏观分析史(瓦因,1959年,第226页)。”韦伯在过去和现在都是有影响的人物;在美国,他曾拥有象社会学家塔尔科特·帕森斯这样

的拥护者。韦伯与社会心理学有关的主要著作有,《经济与社
会:解释性社会学大纲》。1968年,根据原著的几个不同版本,
该书被译成英语,共三卷。

弗洛伊德的精神分析社会心理学

西格蒙德·弗洛伊德(1856—1939年)对社会心理学作出
了许多贡献,其中每一项都能形成一个连贯的体系。他的贡
献包括对于下述内容的分析:

1. 社会心理学中本能的作用;
2. 意识的文化习得;
3. 精神神经病或俄狄浦斯情结的社会性格;以及
4. 自居过程。

他的有关社会心理学的著作也不失为一大贡献(下述日
期前者为原书出版日期,后者为本书引用的英文版的出版日
期):

- 《图腾与禁忌》(1913年,1950年);
- 《群体心理学和自我的分析》(1921年,1960年a);
- 《幻觉的未来》(1927年,1964年);
- 《文明及其不满》(1930年,1960年)。

本能与社会的冲突 与绝大多数坚信本能是社会行为
基础的社会心理学家不同,弗洛伊德认为本能的冲动与社会
的利益之间存在着冲突。在弗洛伊德看来,本能(在社会压力
作用下得到升华之前)是以自我为中心的。不仅如此,在本能
中有一类破坏性本能称为死本能或塔那多斯(Thanatos)。另
一类是厄洛斯(Eros)即生本能或性本能。

49 **由文化所引起的意识(超我)** 弗洛伊德坚信意识不是人之天性(但是许多哲学家以及包括查尔斯·达尔文在内的其他一些学者却是这么认为的),意识是通过社会获得的或由文化引起的。弗洛伊德不用意识一词而用超我这一术语,并将它们与自我的观念联系起来。他坚持认为父母的道德结构和观念会传给孩子的;当孩子将这些道德结构和观念内化以后,它们就成为他的人格的一部分。“超我代替了父母的职能,给自我以监视、指导和威胁,正如父母对待孩子一般(弗洛伊德,1965年,第62页)。”超我采取父母的严酷性及惩罚的职能,而遗弃其爱护的情感。道德是“父母关系(parental relationship)朝向超我的变型(弗洛伊德,1965年,第62页)。”

父母的自我被孩子的自我同化的心理社会过程被弗洛伊德称为自居作用(identification)。这两个自我彼此相象,在孩子身上合二为一,这似乎是将另一个自我吞入腹中之后兼并而成的。这是一种强烈的且往往是孩子最主要的依恋关系。孩子的自我表现起来就象被内投的(introjected)父母的自我,孩子的父亲成了他的模型。

如果一个孩子以自己的父亲自居,他是希望像其父亲;如果他以父亲为自己选择的对象,他是希望拥有他,占有他。就前者而论,他的自我是根据父亲的模型而加以改造的;就后者来说,则不必如此(弗洛伊德,1965年,第63页)。

自居作用和对象选择各自都是相对独立的。教师或孩子的理

解可当作自居的模型。

超我作为自我之内的优越职能是俄狄浦斯情结的化身。在恋母阶段，自居作用得到了强化，并促进了对对象-精神倾注（对于某一对象或人的情感上的依恋）。如果在恋母阶段俄狄浦斯情结没有完全克服的话，这会造成超我的心理发育迟缓，并削弱它的力量。当俄狄浦斯情结让位于超我时，自居作用大大地有助于性格的形成。然而，这些影响仅及于自我而不能及于超我，因为超我已为最早的父母形象所铸成。超我的另一个功能是作为

自我理想的载体，自我用它来衡量自己，努力实现它力图满足理想的日益完善的严格要求。这个自我的理想无疑就是早年的父母的形象，是儿童赞美父母十全十美的表示（弗洛伊德，1965年，第65页）。

从父亲关系的角度来看社会心理学 在最初出版于1913年的《图腾与禁忌》一书中，弗洛伊德设想他能解决社会心理学的一切问题，其方法是将这些问题归结到一个人与其父亲的关系。“社会心理学的问题也可在一个单一的、具体的问题——一个人与其父亲的关系——的基础上得到解决，这50是一项非常令我吃惊的发现（弗洛伊德，1950年，第157页）。”弗洛伊德借用人类学的一些观点推论，原始民族与神经病患者间有着明显的相似之处，并断言，原始人对于乱伦的畏惧是其图腾崇拜和族外婚的原因。强迫性神经病症候和源于禁忌的某些习俗非常相似。如弗洛伊德所述，史前人的心灵和行为以及当前神经病患者的被压抑的欲望可从史前人类弑父之罪的

角度来加以理解。因此,在弗洛伊德的俄狄浦斯情结中存在着图腾崇拜、禁忌和现代神经病学等问题。另外,弗洛伊德还用这一情结来解释存在于宗教、艺术和社会中的一些社会心理学现象。儿子与父亲为争夺母亲所展开的竞争导致了一场弗洛伊德称之为弑父娶母的(oedipal)冲突。正是在这样的冲突中,在史前人类中儿子的忌恨导致他去弑父和父亲的被杀。弗洛伊德断定这一“原罪”促使人们制定各种禁忌以抵御乱伦感。他相信,图腾崇拜是加强儿子以父亲而自居的一种方式。他试图证实宗教、伦理甚至艺术和社会本身的起源都集于俄狄浦斯情结。

弗洛伊德假设了集体心理的存在,在这一心理中,各种心理过程与个体的心理过程是相似的。他认为这一观点来自于拉马克的获得性遗传理论,它使人们相信对于数千年以前某一行动的罪恶感仍然“在一代又一代人身上产生着作用,而这一代又一代人对于那一行动却是一无所知的(弗洛伊德,1950年,第158页)。”他指出,心理的各个阶段是代代相传的。这一推论的理由之一是,神经病的罪恶感是缺乏根基的心理现实。神经病患者感受到的罪恶在原始人类中是确实存在的、在心理上是永存的:

同样,仅仅是那些对父亲的敌意冲动,希望杀死并吞噬父亲的幻念就足以使得创造图腾崇拜和禁忌的道德反应产生了。就这样,我们尽量避免从一个骇人听闻并令人反感的罪恶中来推知我们一向引以为豪的文化遗产的源泉(弗洛伊德,1950年,第160页)。

群体意识、自居作用 and 自我的理想 1921年弗洛伊德在黎朋的影响下，在他的《群体心理学和自我分析》一书中断言

每个个体都是众多群体的组成部分，他为各方面的自居作用所束缚，并根据形形色色的模型来建构自我的理想。因此，每个个体都分有了众多的群体意识——对他的种族的意识、对他的阶级的意识、对他的信念的意识、对他的民族性的意识(弗洛伊德,1960年a,第78页)。

弗洛伊德将自居作用解释为暗示，并认为群体意识为黎朋所 51
首创。在这部著作中，弗洛伊德还揭示了特罗特的群聚本能(herd instinct)的影响，并提到了麦独孤(见第6章)。他还将自己的社会观归因于达尔文。弗洛伊德认为，所谓社会就是指处于某个强有力的男性为实现其图腾崇拜的设想而施行的专制统治下的人群，也就是说，宗教、道德和社会的起源“与杀死酋长的暴行以及将在家长制统治下的人群转变成兄弟社团的过程有关(弗洛伊德,1960年a,第69页)。”

弗洛伊德认为，群体心理学是个体心理学最古老的形式。芸芸众生的原父正是尼采笔下的超人——一个只爱自己的人。然而，群体的成员们抱有这样的幻觉，即他们都得到了他一视同仁的爱。在一个社会中，使人民凝聚成群的力量是自居作用和失去性特征的里比多，即升华。自居是以领袖——他们的自我理想为模型的。社会感是敌视感的颠倒，因为以领袖(父亲形象)自居乃是对一个人的敌视感的防范。

社会是对本能的克制和强制 1927年,随着《幻觉的未来》一书的出版,弗洛伊德再次涉足社会心理学领域。在该书中,弗洛伊德提出这样的观点,即社会是以强迫劳动和对本能的克制为基础的,无能的人要想得到保护就要付出这样的代价。上帝在一种极似父子关系的联系中扮演着父亲形象:“和文明的所有其他成就的产生一样,宗教观念的产生也是源自这样的需要,即人类保护自己免遭优势的自然力量摧残的需要”以及“希望校正那些给人以切肤之痛的文明中的缺憾的强烈要求(弗洛伊德,1964年,第30页)。”

人类因幼稚无能而抱有种种愿望并承认必须得到慈父般的爱以求保护,这使得他信奉一个仁慈的、神圣的和天佑的(但这是虚幻的)统治者。宗教被认为是一种童年期的神经病,成人必须从中解脱出来,接受教育,面对现实。人类必须逃进科学,因为它不是虚幻的。

社会是人类心理(罪恶与超我)的产物 弗洛伊德对于文化的研究并没有随着《幻觉的未来》的出版而告结束。三年之后,也就是在1930年他74岁时,又发表了《文明及其不满》,指出文明是人类心理,即驱使人类对社会利益进行自我克制的罪恶感的产物。没有人类的罪恶,文化或社会也就不复存在。人类背负的这一不能忍受的负担既能创造社会,又能造成神经病的各种症候,并能预示社会的毁灭。“我们的生活太艰难了;它留给我们过多的痛苦与失望,以及无法忍受的
52 辛劳(弗洛伊德1961年,第14页)。”人类转向宗教是为了给“人生的目的是什么?”寻求答案,因为只有宗教才能给这个问题作出回答。没有姑息剂,个体就无法支撑下去。

在这部著作中，弗洛伊德对宗教采取了进一步接受的立场。在叔本华的影响下，弗洛伊德坚信快乐原则（人是求乐避苦的）并不能激发生活的全部目的，并认为也许人能摆脱痛苦和不幸才算得上幸福（即为了幸福，他降低了快乐原则的要求）。弗洛伊德认为，升华是通向幸福的另一途径，它使人“从内部的心理方面（弗洛伊德，1961年，第22页）”来寻求内在的幸福以独立于外部世界。弗洛伊德相信，为了能积极地实现幸福这一目的，人找到了一种“生活方式，它以爱为一切事物的中心，并在爱与被爱之中期待着幸福（1961年，第24页）。”这种追求幸福模式的原型是，在性爱上寻求快乐。美的享受（具有补偿价值）能令人陶醉，却不能使人免遭痛苦。

个体的人和社会的人之间的冲突构成了文明的最大障碍，因为它们各自的需求相互抵触。人类天生的进攻本能、破坏本能（塔那多斯）往往以破坏或毁灭威胁着人类。因此，社会对于这类潜在的破坏冲动有一个控制方法，那就是迫使它们内化成超我，就这样，社会以牺牲个体利益或使之遭受痛苦为前提限制了破坏本能。

进攻性被转投于内，即“内化”了；其实是被遣回其发源地了，即被引导去反对自我。在那里，它被一部分自我所接管，而这部分自我作为超我使自己与自我的其余部分相区别，随后又以“良心”的形式，用自我曾津津乐于反对他人的、同样严厉的进攻性倾向来反对自我（弗洛伊德，1961年，第77页）。

在这一冲突中，如果自我没有被彻底摧毁的话，那么超我对

于自我的专制统治会造成性虐待狂。反之，就会出现性施虐狂的反社会行为，伤害或毒害他人。请注意性施虐狂-性虐待狂行为的矛盾心理，因为这一冲动可被转变成上述形式中的任何一种。文明的发展所带来的沉重代价是：由于罪恶感的作祟，人类的幸福被剥夺了。这就是《文明及其不满》一书的要点。

人类发展的性心理阶段 在里比多理论中，弗洛伊德假设在人从婴儿期到青春期的发展过程中，存在着许多不同的阶段。许多精神分析学家都曾对此加以阐述和充实。这几个阶段大致如下：

1. **口唇阶段**。(a) **口欲时期**，从出生到大约第8个月。这一时期的特征是，里比多能量主要集中于口腔区(舌和唇)以及其他感官；其成人的社会特征包括升华作用、反应结构或固结作用。其原始冲动包括：依赖性、好奇心、健谈、乐观和屈从。

(b) **口欲施虐狂时期**，出现在出生后6—8个月的时间内。在这一时期，里比多能量指向口腔区(牙和颌)以及其他感官。其特征是由各种成年的社会态度来标志的，如妒嫉、探究、悲观、羡慕、矛盾心理等等。

2. **肛门阶段**。(a) **肛门施虐狂时期**，发生于大约第8个月至第24个月。在这一时期，里比多能量集中于肛门、排粪和肌肉组织。成人的态度特征有：敌视、不负责任、武断和目无法纪。

(b) **肛欲时期**，这一时期插在1—4岁期间内。在这一时期里比多能量集中于肌肉组织，包括括约肌、尿道、肛门等等。

成人的态度特征有吝啬、有条理、顺从、顽固、优柔寡断和有欲。

3. 阴茎阶段，大约从3岁持续到6岁。里比多能量集中于生殖器，以异性的父亲或母亲作为情感依恋的对象，并形成俄狄浦斯情结和阉割情结。其社会态度有武断、易冲动、遵从、机会主义、狂妄自大和矛盾心理。

4. 潜伏阶段，这一时期大约发生在5岁至青春前期。在这一阶段里比多能量失去性特征，儿童害怕在社会交往中被同伴所拒绝。其社会态度有，合作、好交际、有竞争能力、利他主义、道德感和自卑感。

5. 生殖器阶段，这是弗洛伊德的里比多发展的最后一个阶段，它出现在青春期后期。在这一阶段，儿童从自恋、寻找自我、追求快乐转变成社会化的、讲究现实的成年人。

还是让弗洛伊德自己来解释吧：

你们已经知道在这个缓慢发展的过程中，有几个临时组织的阶段是可以确认的，性机能的反常或变态的发展，通过参照其历史也是可以解释的。这些生殖前阶段以口唇期为第一期，因为口唇性感区主宰了我们所说的这一生命时期的性活动，这与婴儿通过嘴获得营养的事实是一致的。到了第二期，虐待的及肛门的冲动显露了出来，这显然与出牙、肌肉组织的增强以及括约肌的控制有关。尤其对这一值得注意的发展阶段，我们已了解到大量有趣而又详细的情况。第三期为阴茎期，在这一时期内，阴茎（及其在女孩身上的对应物）对两性而言都获得了不容再忽视的重要性。我们将生殖器期这一名称留给形成于

青春期之后的性的最后组织，因为至此女性生殖器才首次得到男性生殖器早已得到的承认(弗洛伊德，1933年，第135—136页)。

社会心理学的精神分析学派 要评介弗洛伊德对于社会心理学的贡献是极为困难的，因为这要将他作为精神病医生所享有的极高声望与他对社会心理学所作出的真正且富有持久意义的贡献区分开来。他所采用的方法(尽管他本人认为是科学的)离现代美国强调实验方法的科学标准还相差甚远。在美国人的眼中，弗洛伊德最科学的方法是他的临床法。然而，他在社会心理学方面的贡献(至少他的那些涉及这一领域的著作)绝不是其临床法的结果。这最多只能说，他在写作中因袭了从历史中汲取素材的德国传统，即便如此，他汲取的也只是包括J.G.弗雷泽、黎朋和特罗特在内的其他一些学者关于文化历史的研究成果。

不过，弗洛伊德对社会心理学还是作出了意义深远的贡献，他的有关意识的社会发展和自居过程等理论的意义尤为深远。因为，社会或群体现象就是通过自居作用被个体内化并在个体内部发展成为人格的一部分的。罗杰·布朗在其《社会心理学》(1965年)一书中，用了至少36页的篇幅来论述弗洛伊德。在另一方面，弗洛伊德所写的有关社会心理学的著作，从《图腾与禁忌》到《文明及其不满》，无论是其内容确实优秀，还是因为它们出自弗洛伊德之手而受人们的喝彩都还是一一些争论未决的问题。此外，这些著作到底有多少独到之处也是值得商榷的。

多伊奇和克罗斯(1965年，第135—136页)总结了四大类

批评弗洛伊德本能论的观点：

1. 这一理论过于笼统；概念很不确切；这一理论缺乏论断，只具有对事实的诠释……
2. 本能的目标是减缓或消除体内的紧张的观点已受到了广泛的批评……正如许多批评家所指出的那样，即使当所有已知的原始冲动得到满足之后，动物和婴儿仍然会显露出强烈的活动、探究、操作和接受新异刺激的趋向，这是显而易见的……（见哈罗，1953年；皮亚杰，1952年c；沙克特，1959年；怀特，1959年，1960年）
3. 这一理论假设，成人的动机和兴趣仅仅是他们早期童年时代的内驱力和动机的衍生物，这就犯了一个遗传学谬误……
4. 里比多理论因为过分地生物学化，过分夸大性的作用以及过于实在（由于众多“新弗洛伊德主义者”的阐述）而为人们所拒绝。

55

尽管上述批评是中肯的，但是弗洛伊德的精神分析理论仍然极大地改变着社会心理学家对于人类本性的看法。它已成为整个社会心理学体系或社会心理学某一领域的哲学根基。

至于那些从弗洛伊德主义中汲取了灵感的各种理论体系，我们过一会儿在第12章和第16章中再详细讨论，现在我们只提一下其中几种理论，谈谈它们的创始人并适当加以评论。在20世纪40年代的美国，人们是从社会心理学的角度来审视弗洛伊德的精神分析学的。例如耶鲁人际关系学会（Yale Institute of Human Relations）就曾对将精神分析与学习

理论加以结合很感兴趣，这一综合的结果就是米勒和多拉德的社会学习理论(1941年；多拉德和米勒，1950年)以及莫勒的双因素(two-factor)学习理论(1953年)。弗洛伊德假设一切内驱力都是生来俱有的本能的力量，而上述学者却证实有些内驱力(如恐惧)是习得的。在吸收精神分析学的一些概念的同时，他们用学习理论来诠释并修改这些概念，结果使弗洛伊德的快乐原则变成了强化原则；压抑被视作为形成线索的反应(cue-producing responses)，如反省、推理和思考；移情变成了一种特殊的概括形式；隐抑(repression)和压抑(suppression)分别替代了抑制(inhibition)和限制(restraint)；自我的强度和较高的心理过程，习得性驱力以及技能联系在一起，甚至神经症都被视为一种习得现象。

众多的新弗洛伊德主义者，如埃里克森(1950年)、阿多尔诺、弗伦克尔-布伦维克、利维森和桑福德(1950年)、萨尔诺夫(1960年a)、卡茨(1960年)、舒茨(1966年)和贝尔斯(1970年)等都是在精神分析学的启发下从精神分析学的角度来谈论社会心理学的。阿多尔诺和他的贝克莱大学的同事们能够将某些偏见与弗洛伊德的研究成果联系起来。他们发现弗洛伊德的塔那多斯或破坏驱力和恐惧是最主要的法西斯情感的来源，而弗洛伊德的厄洛斯(生命或创造)本能力量则属于民主的范畴。弗洛伊德的发现来自于临床研究，而贝克莱的研究者们则在使用现代统计技术的同时，还运用了访谈法。

埃里克森将自我与社会联系了起来，结果形成了心理社会认同，就这样在埃里克森手中弗洛伊德的理论被变成一种社会心理学学说。弗洛伊德理论体系中那根深蒂固的个人主义被埃里克森转变成社会化的个人主义，或简单地说将这

一体系转变成社会心理学。罗伯特·贝尔斯在研究群体行为过程中，运用了弗洛伊德精神分析学的人格理论，并将它应用于自己的互动过程分析的理论之中；这是一项利用人们相互之间直觉印象的新技术，是一项用以发现和解释群体幻想主题以及了解相互冲突的态度和价值观的新技术。

当态度理论和态度变化成为社会心理学家们一项非常时髦的研究时，萨尔诺夫和卡兹(1954年)研究出一种关于态度的理论，并从精神分析学的角度来看态度变化的取向。他们运用了一系列弗洛伊德的概念，其中包括精神渲泄、自我及防御机制。舒茨在精神分析学的基础上，发展出他自己的有关人际交往行为的基本人际关系倾向(FIRO)理论。其他的社会心理学家，如米尔格拉姆(1965年)等进行了一系列实验，这些实验佐证了弗洛伊德的结论。米尔格拉姆“服从权威的研究为下述观点提供了某些实验上的支持。这一观点是，普通人可将超我的功能托付给一个领导人物，从而在行动中不具备攻击他人的意识(米尔格拉姆和托赫，1969年，第547页)。”

弗洛伊德最大的弟子是苏黎士的卡尔·古斯塔夫·荣格，他非常准确地把握住了精神分析学中的无意识理论，并发展了这一理论，同时还将它应用于社会心理学。荣格不仅为我们提供了一个个体意识的概念；他还发现了一个社会的或集体的无意识，他正是运用这一概念来说明个体行为的。荣格断言，在一个人的集体无意识的深处存在着各种原型或原始意象。这是人们从某种族中获取的，是获得性遗传(拉马克理论)的结果。简言之，弗洛伊德的观点已成为社会心理学最重要的哲学基础之一。

荣格的集体无意识

卡尔·古斯塔夫·荣格(1875—1961年)在将弗洛伊德的无意识概念运用于社会心理学研究领域的时候,常常提到这样一种无意识,这就是人类每一个成员都具有的集体无意识。它包含原型或原始意象,这是人格的动力(荣格,1953年)。荣格还赞同拉马克的获得性遗传理论,相信一度曾为原始人所获得的集体无意识的内容,经过世代相传已深深积淀在人的天性之中。荣格在解释种族无意识并将它与个人无意识加以比较时,指出:

我们可以辨认出个人无意识,由于它包含了个人存在的一切习得物——因此,它包含了被遗忘的、被压抑的、在阈下知觉到的、想到的和感受到的东西。然而,除了这些个人无意识内容之外,还存在着一些其他的内容,这些内容不是来自于个人的习得物,而是产生于普通心理功能的各种遗传可能性,即产生于遗传的大脑结构。这些都是神话联想——是些无需历史传统和迁徙,在任何年代和任何地方都可翻新的动机和表象。我称这些内容为集体无意识(荣格,1924年,第215—216页)。

.....

集体无意识概念对于社会心理学有着深远的影响,因为
57 这是一个能对社会行为作出解释的事实。群体中的人们之所以能那样行动,是因为无意识的原始意象或原型在激励着群体。对个体而言,脱离群体活动就意味着将自己从自身的精神(psyche)中异化出来。因此,为了自身的心理健康,个体必

须按社会要求行动,否则就会引起人格破裂,即意识与无意识发生分离。

作为一种非常活跃的心理,集体无意识能产生好的动机或坏的动机。但是,如果它取代了或制服了清醒的意识,其结果就是精神变态。我们可以通过许多方法来识别它的内容,例如:通过梦、幻觉或(宗教的或非宗教的)象征,还可以通过许多能够揭示早期人类心灵的方法来加以识别。当无意识在与意识的补偿关系中发生作用时,个体就会表现出一种正常的精神状态。但是一旦这二者失去平衡,就会出现精神病。

对荣格的批判 虽然荣格是一位深沉的思想家,具有纯正的品格,但是他(与其前辈弗洛伊德和威廉·麦独孤等其他学者不同)没有充足的理由以拉马克的获得性遗传理论作为自己的理论依据。尽管荣格心理学拥有相当一批追随者,但是人们对于集体无意识所作的重要的实验研究即使有也是微乎其微的。在建立社会心理学原则的过程中,荣格的作用仅仅在于提出了假设,因而,能使别人对他的地位表示信服或者能吸引他人的,不是他的研究而是他的声望。

绝大部分重要的社会心理学教科书甚至根本没有提及荣格的名字,不过凡提及之处,即他似乎拥有永恒价值之处,均涉及他的具有内倾和外倾两种性格的性格类型说。这是关于人格类型的二分法,并伴以感觉、思维、直觉、意识四种附属类型。这种对于人格的解释以及人类的种族记忆构成了荣格对社会心理学最有影响的贡献。(荣格的心理学对 20 世纪 20 年代的人类学家,尤其是对英国人类学家 C.G., 塞利格曼确实产生过影响。)

和当时众多的其他模式（如达尔文的和弗洛伊德的）一样，荣格心理学可以用各种能量关系来加以表述，这似乎应归因于主宰了科学思维的牛顿物理学和力学的巨大影响。在心理学中，尤其是在弗洛伊德和荣格的心理学中，这种力学模式能够使人们采用类似于物理能量的心理能量概念。对于弗洛伊德和荣格来说，这一概念并不是一个新鲜事物，因为早在1795年席勒就提出过这一概念。此外，尼古拉斯·冯·格罗特在1898年、L.W.斯特恩在1900年、西奥多·利普斯在1906年也都曾提出过这一概念。弗洛伊德和荣格将它称为里比多理论，并视其为性格中的目的论因素；这就是说，在他们看来，这一能量不仅具有因果性，其本身还有一个目标或目的。荣格在对此进行解释时写道：

力学观点具有纯粹的因果性……而另一方面，能量的观点在本质上又是决定性的；假设能量成为现象中各种变化的最根本的基础，并通过这些变化使自身成为一个常数，最终趋向于熵——一种一般的平衡状态。在这一假设的基础上就可以对事件进行从果溯因的分析。能量流具有确定的方向（目标），即它总是按照能量自上而下的流动而流动，这是不可逆转的。能量的概念不等于宇宙中运动着的物质的观念；它是从运动的各种关系中抽象出来的一个概念。因此，这一概念不是在物质本身之中发现的，而是在它们的各种关系之中发现的（荣格，1829年，第1—2页）。

在社会心理学领域中，心理能量获得了各种形式；举例来说，

对弗洛伊德和麦独孤而言，心理能量表现为本能能量的形式，成为对行为进行解释的基础。心理能量也出现在结构主义的心理学之中，并持续到20世纪的20至30年代。

59 第六章 英国社会心理学的起源

个人主义和斯宾塞的进化论

斯宾塞的进化论

在社会心理学方面，如果说孔德影响了 19 世纪前半叶的话，那么，在后半叶则是由赫伯特·斯宾塞(1820—1903年)一领风骚。他们二人的旨趣首先都是在社会学上，都将这门学科视为社会进化的科学。但是，斯宾塞作为一名放任主义原则的热衷的拥护者，通过倡导对人类关系作个人主义的诠释，仍然遵循着英国心理学的传统。他只是偶尔间接提及“社会有机论”，他将社会心理学视为个体的社会学科，一种理解个体心理的辅助学科。在斯宾塞的理论体系中，一切现象都被视为某一进化过程中的有机部分，它们出现于三个阶段：(1)无机体的；(2)有机体的；和(3)超机体的〔许多个体的协调行动，(斯宾塞,1916年,第1卷,第4页)〕，他的关于进化的经典定义是“物质的集结以及同时发生的运动的消散；在这一过程中,物质由相对不确定的、分散的同质状态进到相对确定的、凝聚的异质状态,而被保留的运动在这一过程中也发生

了相应的变化(斯宾塞,1900年,第367页)。”因此,人们必须研究进化的规律,因为社会心理现象正是根据这些规律从分散的同质状态发展为凝聚的异质状态的。社会既具有进化的特性,也具有有机体的特性。在总结斯宾塞的观点时,哈里·埃尔默·巴恩斯写道:

(1)他复苏了契约(协议)论,意在从哲学角度说明政治权威的合理性;(2)他对个人主义的政治哲学作出了强有力的社会学阐述。在这一论述中,国家完全从属于个体,并且仅仅被当作一个能确保个体在更大程度上的自由而不是可能不会对人类行为产生“消极干涉”的机构;(3)他否认通过直接的补救法规来确保社会进步的可能……并断言社会必须等待一般进化律的自动运作,以实现永恒的进步;(4)他对社会有机论作了最为详尽的阐述;(5)他以组织化了的的社会为之运转的目的为基础,发展了一种政治进化哲学并发现这些目的首先是军事扩张,然后是工业发展,最终为道德发展;(6)最后,斯宾塞为了评价国家在更为广阔的社会过程中的地位和功能,将国家与社会联系了起来,这是一项重大的贡献(巴恩斯,1948年,第135—136页)。

斯宾塞深信,人具有群居性,喜欢“意识到他人的存在,”因而他从社会性来探讨同情,并断言社会性的提高可加强同情心的培养,最终实现道德进化。社会本能加强了对个体的保护。

有些生物的与食物、庇护所或天敌相关的生存条件是这样的，这就是它们必须彼此相对稳定和紧密地生活在一起，这将有助于它们的自身保护。这些生物在适者生存原则的辅佐下，不可避免地从其遗传习性中获取某种社会性。这一社会性会不断地增强，直至某种反向作用的不利条件抑制它为止(斯宾塞,1899年,第2卷,第512页)。

两性关系和亲子关系加速了同情感的发展。

那些以同情作为根基的、最高级的社会情感的进化不仅一直受到生存斗争的抑制(在部落之间或国家之间这种生存斗争是必不可缺的);而且只有当这种生存斗争不再以战争的形式相持下去的时候,这些最高级的社会情感才能获得完满的发展(斯宾塞,1899年,第2卷,第512页)。

丰富多彩、长盛不衰的生命就是至善。斯宾塞认为,善行就是进化程度更高因而更加规范的行为,并将生活界定为“内部关系与外部关系的不断调整(斯宾塞,1879年,第2章,第7节;1899年,第1卷,第293页)。”那种进化程度更高的(善行)具有自我保护的性质,给我们带来更多的快乐和幸福。“适者生存”可解释为适应者将战胜不适应者,社会性将战胜反社会性。因为斯宾塞的进化论具有功利主义和享乐主义的倾向,所以他预见在全面进化的条件下(即人完全能适应其环境的状况),人也将得到全面的发展。斯宾塞的见解是以拉马克的

61 获得性遗传理论为基础的,后者曾用这一理论来解释人的特

征和品性。斯宾塞感到,人类对于他人权利的关注,是产生于同情感的“利他主义的正义情操”所激励的结果;由此,他认为利他主义是人之天性。

对斯宾塞理论体系的批判 斯宾塞的理论是一种放任主义的观点,在其理论中,充满了他对进化的善行的无限自信,而孔德的理论则是一种科学的预见,即 *voir pour prévoir* (为预见而见)。不仅如此,孔德将社会视为整体、视为一种人性或“人类的全体,”而斯宾塞则坚持认为“各单位的性质决定着聚集体的性质(1893年,第52页)。”不过,后来他修改了自己的观点,视“社会为一个有机体”其性质“和活机体的那些性质一样(斯宾塞,1882年,第1卷,第467页)。”斯宾塞引用了一整套既适用于人类也适用于万物的定律,而孔德则强调对于社会心理现象的解释应使用一套不同的或别具一格的定律。

斯宾塞理论体系中有一个原则性错误,这就是它没有研究社会对于个体行为的作用,而个体行为则是社会心理学的最基本的研究对象。相反,他被社会是由社会原素(亦即构成社会的个体们)所决定的聚集体这一观点所缠绕。对他来说,现代文明是原始社会进化的结果,这就说明了一切。

斯宾塞还遭到了尼古拉·M.米哈伊洛夫斯基(1842—1904年)的反对。米哈伊洛夫斯基是俄国主观主义学派(*subjective school*)中一名激进的实证主义者,他深受孔德、穆勒和《英雄与群氓》(1882年)一书作者的影响。米哈伊洛夫斯基坚持认为,为个体的独立而斗争是社会活动的根本宗旨,英雄是群氓无意识地模仿的典范。

斯宾塞不仅为后来在英国用进化论解释社会心理确定了模式，他还首开先例地从个体的角度来解释社会。他的同胞约翰·斯图尔特·穆勒(1806—1873年)曾简明地指出：“除了那些由个体人的自然法则所派生并有可能成为个体人的自然法则的特性之外，社会人别无任何特性可言(穆勒，1846年，第550页)。”

达尔文主义

虽然查尔斯·达尔文(1809—1882年)也采用了拉马克的理论，但是他是社会本能，尤其是同情和道德感作为社会生活的基础的。他不断地宣称：“更坚毅不拔的一些社会本能战胜了不那么坚韧的那些本能(达尔文，1871年，第4章)。”在将人作为一种社会性动物的同时，达尔文断言。

62 在进行一种动作的时刻，人无疑地会倾向于顺从当时心理上存在着的比较强有力的那个冲动；这有时候虽然可以激发他作出些崇高的业绩来，但更为普通的是，无非导致他满足自己的一些情欲，还不免侵犯到旁人的利益。然而，在既经满足之后，通过那些持久的社会本能以及他对同伴赞誉的重视，那些刚过去的、较弱的印象将得到评判，此时报应就不可避免地来临了。他因此会感到遗憾、懊恼、悔恨，或羞愧；其中最后的一种情感几乎完全与他人的评判相联系着。因此，他多少会下一个决心，在以后的行动中改弦易辙，这就是良心；由于良心回顾着人的行为，因而它可以作为未来的向导(1871年，第4章)。

值得注意的是，达尔文对于良心的解释与弗洛伊德的超我之间有着极其相象的地方。达尔文相信，人的根深蒂固的社会本能通过生养出“最大数量的精力充沛、健康具足的个体”来增进一般的利益。同情作为一种遗传特性，是人类最后获得的道德感。

社会本能的获得是为了社会的利益，在人类的高级冲动和低级冲动的斗争中，这类本能将大获全胜。然而，“人和高等动物在心理上的差异(无论有多大)肯定是个程度上的而不是种类上的差异(达尔文,1871年,第4章)。”尽管如此，道德感仍是人类和低于人类的生物之间的最绝妙的分水岭。

从社会合作论的角度来讲，达尔文的适者生存的著名原则具有社会心理学意义，也就是说，它确信由具备精神合作这种态度的人们所组成的群体将拥有最根本的生存力，因而最适于生存。

巴杰特的作为社会达尔文主义的模仿理论

在英国对社会心理学的贡献之中，进化论思想和个人主义思想一直都表现得非常突出。瓦尔特·巴杰特(1826—1877年)就是一个很好的例证。他在《物理与政治》(1869年)一书中所提出来的模仿论断定：“人具有模仿他眼前事物的倾向，这是自然界中最牢靠的技艺之一(1948年,第96页)。”这本副标题为“对于将‘自然选择’和‘遗传’原则应用于政治社会的思考”的著作，具有达尔文主义的性质，这部著作预示着塔尔德模仿律的产生，并与塔尔德的模仿律有着许多相似之处，尽管它早于塔尔德的著作20多年。在巴杰特的社会模型中，“机遇优势”具有一种不可抵御的吸引力，并“支配着最强硬者

以外的所有人去模仿(1875年,第36页)。”人们被无意识定数牢牢地攥据着;“无意识的模仿决定了他们的言词,使他们说些自己从未想到过要说的东西(巴杰特,1948年,第36页)。”他的这一重要命题假设了一个根本的动因,一种“在社会中塑造人的主要力量,这就是(正如我们现在所知的那样)无意识的模仿。”

巴杰特还认为,一旦习俗形成,强大的社会制裁就会阻止个体与现存习俗相背离。习惯性行为在奖赏及社会禁律的作用下得到加强。

- 63 首要的事情是我们所说的习俗形成力的建立;这就是说,要建立一种能加强某种稳固的生活规范的权威,凭借这种规范,该权威能在某种程度上创造出一种可测的未来。这一前景可使人们为了未来持续的快乐而非常理性地延缓即时的、强烈而又短暂的快乐,因为它可确保(而其他都不是确定的)如果牺牲了眼前的快乐,人们将会因期待可能得到的回报而感到其乐无穷(巴杰特,1948年,第141—142页)。

根据巴杰特的理论,下述三项原则可作用于所有的社会之中:(1)较强大的民族往往取胜,并且往往是最优秀的;(2)在一个民族内部,最有吸引力的人物(最优秀者)往往居支配地位;以及(3)“这两种竞争在多数历史条件下,都不因外部力量而得到加强,但是在有些条件下,例如:在当今世界上最有影响力的地方普遍存在的那些条件下,二者均得到大大的加强(巴杰特,1948年,第46页)。”通过征服,较强的民族凌驾

于弱小的民族之上。他认为，所有民族都在有意识或无意识地模仿着优秀的民族，仿效它们促进征服异族的种种作为。在政治中，“似乎早就存在着‘物竞天择’；在每座有权派议员去议会的城市中，每次竞选总是由最有权势的阶级来择定它是否入选，而且任何阶级只要长期占居最有权势的地位，就总能获得入选权，久而久之成为一种不可更改的惯例（巴杰特，1966年，第167—168页）。”

巴杰特认为社会有三大形成期，并指出第一时期是习俗发展成为道德的时期。在达尔文物竞天择理论的影响下，巴杰特视竞争和选择为社会发展的第二时期，以此说明导致进步的变异的原因。通过模仿，竞争中的不同种族可获得一定的利益，例如：文明的发展来自于“各种力量的融合与较量”。在发展的第二个时期，冲突取代了模仿，社会中富有竞争能力的派别将获胜，并将本民族的道德强加给被征服者。社会发展的第三个阶段具有协商的特征，那就是在遵从与不遵从趋于平衡的状态中，社会的不同部分都得以存在。巴杰特认为，为了防止腐败，议会制政府由此产生，它使得社会各方有了广泛的协商余地。

协商这一策略不仅可消除我们先天的不足，而且它至少在某一方面还能增加为我们所继承的优秀品质。协商能加强和增进在实际生活中有着独特效用的某种微妙的品质或这些品质的组合——这是一种不易确切描述的品质……我称之为被激励的节制（animated moderation）（巴杰特，1948年，第206页）。

刻板性减少,宽容就会增加,文明是一种独特的遗产或社会遗传,是对过去一切美好东西的保存,巴杰特正是这么认为的。

巴杰特同意斯宾塞的观点,深信“所谓进步乃是人类对环境的进一步适应,也就是说,人类内在的各种动力和愿望对64 外部世界中人类的命运和人类生活的进一步适应(巴杰特,1875年,第208页)。”在文明向前发展的同时,模仿便渐渐地失去人们的重视。

用进化论的观点来解释社会心理现象并没有终止于巴杰特,而是在以后的英国心理学家,尤其是社会心理学家威廉·麦独孤那里得到了延续。

同情在社会心理学中的作用

大卫·休谟

将同情视为一种社会控制力而予以重视,并非达尔文和斯宾塞的新创,因为他们的英国前辈们长久以来一直强调着同情的功能。第一个从社会心理学取向来研究道德的是大卫·休谟(1711—1776年)这位苏格兰人。他在出版于1777年的著作中断言,“所有对社会幸福有贡献的东西,都能直接得到我们的认可和亲善(1902年,第219页)。”同情是一种社会化力量的概念,植根于“一个人的人性也是所有人的人性(1902年,第273页)”这一命题。在休谟看来,共同的态度也是以同情为基础的,这可以在人们观看同一个戏剧表演中得到证明:

当一个人进入剧院后,他会立刻被眼前的景观所吸引;如此众多的人汇集一起共同消遣;人们从各自的角度可体验到一种高级的情感或心理倾向,它不仅受到各种感情的影响,并为所有的人所共有(休谟,1902年,第221页)。

事实上,演员用符咒迷惑了他们的观众,激起了他们的各种感情。

由于休谟认为同情是社会化过程中的心理动力并被这一观点所强烈吸引,所以他在1739年出版的《人性论》一书中用它解释说,和一个特定社会中的态度和感情一样,社会一致(social uniformity)比“土壤与气候”的影响更大。“我们在同一民族的人们的性情和思想倾向方面所观察到的一致性,就应归于这一原则(休谟,1888年,第316页)。”通过同情被注入心中的外情(affections)会转变成各种印象,这些印象非常强烈和活跃,以至成为某人自己的感情(passions)。

亚当·斯密

与休谟同时代的另一位苏格兰人,亚当·斯密(1723—1790年)和休谟持有同样的观点。在《道德情感论》(1759年)一书中,他提出了如下理论:一切情感来自于同情,并引导“我们进入他人的环境,和他们共享往往是由这些环境所唤起的种种激情(斯密,1759年,第一编,第一节)。”

谢勒的同情现象学

德国人麦克斯·谢勒(1874—1928年)对同情进行了深入的现象学研究,并在《同情的本质》(1913年)一书中报告了他的成果。在对同情的现象学分析中,谢勒认为同情有四种现象或形式:(1)移情(empathy),即“(在情感上)复现他人的经验,包括他们的各种感觉状态(1954年,第8页),”或用西奥多·利普斯(1905年)的术语来说,是一种模拟冲动(mimetic impulse);(2)同感(fellow feeling),包括“对由他人的经验所引起的欢乐或悲哀的感情的有意参照(1913年,第13页)”,即替代感(vicarious feeling);(3)情绪感染,以具有感染力的大笑或“‘小酒店’中或聚会上欢快的气氛(1913年,第15页)”最为典型,因为在这里一个人会被那种“无处不在的愉悦”所席卷;以及(4)情感认同,或统一感(sense of unity),即与他人情感上的、无意识的自愿统一,“成员相互结合汇成一股本能、感觉流,因而流的意向控制着所有成员的行为(谢勒,1913年,第25页)。”以由于共鸣而产生的理解的各组成要素为基础,同感也可分为如下四种现象学形式:

- (1)‘与某人’在感情上的直接一致,如:有着完全相同的悲哀。
- (2)‘对某事’的同感,为他人的快乐而感到高兴,为他人的悲哀而感到怜惜。
- (3)纯粹的情绪感染。
- (4)真正的情感认同。(谢勒,1913年,第12页)。

同情的现象学表现还包括(5)复现的或替代性的感觉(情感),即一种“对于他人的感情状态和价值的反应”;(6)仁爱(慈善与博爱);以及(7)非漫无边际的个人及神之爱,即象爱一个人、一个神那样去爱自己的邻友。

麦独孤对同情的兴趣

我们看到在达尔文和斯宾塞的研究中,在休谟、斯密和谢勒的著作中,同情都发挥了很大的作用;不仅如此,同情还出现在另一位苏格兰社会心理学家亚力山大·贝恩(1818—1903年)和英国社会心理学家威廉·麦独孤(1871—1938年)的研究中。

麦独孤的关于情绪的同情感应,或原始被动同情理论是其社会心理学的一项原则。他认为同情就是患难与共,并认为情绪的同情感应是群居动物的共同特征。“同情……是一种粘合剂,它撮合了动物社会,使一个群体内所有成员的行为协调一致,并使它们从社会生活中获得某些基本的好处(麦独孤,1936年,第78—80页)。”他指出,笑是尤其具有感染力的,而痛苦和悲伤能诱导出强烈的同情来。

情绪的同情感应说试图以人们对他人通过脸部表情、姿势和语调所表现出来的心理状态的知觉为唯一依据,来揭示情绪从一个个体向另一个个体迁转并使个体受到这种情绪影响的原因。弗洛埃德·奥尔波特(1924年)曾选用“情绪的条件反射”原理来说明由麦独孤的情绪的同情感应说所解释的那些现象。他反对麦独孤的理论,因为(1)它以“复杂的先天‘知觉倾向’的成熟”为先决条件,结果将与本能论的那些缺陷纠缠不清;(2)它与实验成果相抵触,实验证明感应是学习和

训练的结果；以及(3)日常生活的事实也未能辅佐这一学说。

本能在英国社会心理学中的作用

继弗洛伊德发表了一系列关于本能在人类动机中的重要作用的著述，以及后来麦独孤又将本能应用于社会心理学的研究之后，本能作为一种对社会行为的解释盛行于 20 世纪初叶。因为在第 8 章中我们将详尽地检视麦独孤的社会心理学观点，所以在此我们不谈他的地位与作用，而是先来讨论一下本世纪初的数十年间，在英国的社会心理学领域中，深受麦独孤影响的那些人物。

特罗特的群聚本能(Herd Instincts)

W. 特罗特(1872—1939 年)是一位具有精神分析倾向的外科医生。在他的《和平与战争中的群聚本能》(1917年)一书中，收入了一些曾在 1908—1909 年度的《社会学评论》上刊载过的论文。这部有影响的著作(最近的一次重印是在 1954 年)蔑视个人主义并试图从社会心理学的角度来解释本能。

任何能导致一则建议与群众(herd)分离的因素，都势必会使该建议遭到拒绝。例如：来自于被公认为没有任何权威的个体的一个专横的命令，必定会受到人们的漠视，而同样是该人提出同样的建议，如果能以一种间接的方式使这一建议与群众的呼声结合起来的话，就一定能获得成功(特罗特, 1917 年, 第 33 页)。

特罗特坚持认为，人的行为必须被理解为在一种群聚本能促动下的群居动物的行为，尽管人还有自我保护、营养和繁殖等本能。

特罗特设想聚合性是“人的一种原始的和根本的品质”和“社会习惯的原始性，”相信人会对“群众的呼声”作出反应。群聚本能通过唤起个体的恐惧、借助习俗的力量对人进行控制。群众建议的权威性强化了群聚本能的社会控制。

67

人的暗示感受性是每一个个体都具有的一种正常的本能，由于人们往往对暗示作用范围的大小不能再认而使作用结果显然前后不一；群众是人的心理活动得以顺利展开的唯一中介，因而它不仅是人们的舆论、传闻、疑虑和弱点的根源，而且也是他们的利他主义、慈善行为、积极性和权力的来源(特罗特,1917年,第42页)。

如果群众的暗示倾向于对人类有益并与个体和群体生活相协调，合理性(rationality)则盛行。否则，群众暗示的一股股强大的力量会将人毁于冲突的痛苦之中。

特罗特(1917年,第113—118页)指出，较为突出的人的聚合特征有：

1. 无论就生理或心理而言，人都是不能忍受并畏惧孤独的。
2. 就任何其他的影响而言，人对群众的呼声较为敏感。
3. 参与暴乱时，人受制于同伙的激情，而在慌乱时却受制于群众的激情。

4. 人对领导总是很不信任。
5. 人与他人之间的关系取决于对他人成员资格的认知。

在民族的生死存亡的斗争中,群聚本能将高度凝聚,从而使社会本能的兴奋完全受制于在和平时期起着常规作用的各种本能机制。“作为一种群居动物,人在和平时期的绝大部分行动中,总是作为受到刺激物作用的、一定阶级的一名成员作出行动的。战争总是将人作为更大规模的人群、民族或换言之,作为真正的大单位中的一名成员,对其产生作用的(特罗特,1917,第142页)。”

具有群聚本能的人的最主要的特征,是人对于同群伙伴的敏感性和责任心。离开群众,人的人格将是不健全的,因为只有与群众相连,个人才能得到安定和满足。在群众受到威胁时,人对来自群众的刺激物的依赖和亲近会在个体内部引起强烈的反应。

对特罗特理论的总结与评价 虽然在许多方面,特罗特的群聚本能理论见长于其他的本能理论,但是它缺乏那种由科学的研究方法所带来的精确性。他本人也承认,他的理论是演绎推理的结果。然而不管怎么说,他从精神分析、本能

68 的角度对社会心理现象进行解释的方法一直受到英国其他社会心理学家的效仿,其中就有麦独孤和W.H.R.里弗斯(1864—1922年)(见后者在1923年匿名发表的《心理学与政治》,1923年)。

沃拉斯的大社会

利用血缘本能对社会心理学进行阐述的 G. 沃拉斯 (1859—1932 年) 曾被一些人视为英国的第一位社会心理学家 (赫恩肖, 1964 年)。在《政治中的人性》(1908 年) 一书中, 沃拉斯提出了两个定理: (1) “人的每一种行动都是智力加工的结果, 通过智力加工, 人首先考虑他所期望的某项目标, 然后考虑实现这一目标的方式 (第 21 页)” ; 以及 (2) “各种思维方式的发明使得人类文明在脱离其早期阶段之后一直向前发展成为可能。因为比起凭借我们的头脑, 仅仅循着阻力最小的方向进行思索, 这些思维方式能使我们更为成功地诠释和预测自然的作用 (第 114 页)。” 虽然他的观点与麦独孤的观点相一致, 是对前人过分强调社会心理行为中智力活动观点的抗议, 但是反智力活动的观点也受到了他的批评。特罗特将社会心理现象归因于群集本能的作用, 而沃拉斯却归因于智力的作用。他假设, 甚至一种生物遗传的“本能冲动都会思考 (沃拉斯, 1921 年, 第 15 页)。” 沃拉斯认为思维是一种自然倾向, 而不是本能的一种次属的或辅助性的机制。

然而, 至 1914 年他写《大社会》时为止, 他已不再是本能理论的庇护人了; 在《大社会》一书中, 他断言说智力虽然在进化过程中出现得较晚, 但却是人类唯一的安全卫士, 同时他又认为本能无法满足日新月异的现代社会的各种要求。沃拉斯的“大社会”是高度发展的、严密组织的并且是极其复杂的, 亦即 20 世纪的社会。沃拉斯声称大社会是我们的社会遗产, 它包含了“与那些现代社会中的政治、经济和社会组织直接相关的观念、习惯和制度; 并指出“从生物学角度而言, 我们更适合

于在社会遗产的帮助下生存,反之,则很难生存。因此,从生物学角度来看,我们已寄生于自己的社会遗产之上(沃拉斯,1921年,第17页)。”在沃拉斯的观点中,不是本能而是社会遗产解释了人类的形形色色的社会行为,而对于社会遗产与个体间的关系则是可以进行实证研究的。根据沃拉斯的观点,群体合作需要

将社会遗传的权宜之计与生物遗传的本能组合起来。人是一种散漫的群居性物种,甚至早在语言产生之前就已本能地运用各种富有意义的叫喊;在领导冲动和追随冲动喧嚷的交替过程中,人们非常自然地配合默契(1921年,第8页)。

沃拉斯早在“组织人”理论之前就已将我们视为“每天醒着的
69 时候总是处在种种束缚之中的职员,为了大型组织的利益,我们的个人自由遭到了种种限制(沃拉斯,1908年,第267页),”他还断言,为了“公民的思想和感情”国家必须存在。

霍布豪斯的进化中的心灵(mind)

伦纳德·T.霍布豪斯(1864—1928年)从进化论的角度对社会心理学展开了研究,这完全合乎英国当时的时代潮流。作为附属于伦敦经济与政治学院的伦敦大学的一名社会学教授,霍布豪斯于1901年在一本冠以与下述论题相同的书名的著作中,对进化过程中的心灵的作用进行了详细的阐述。他用一种能使人联想起德国的那些群众(folk)心理学家的历史方法,对这一论题进行研究。他的观点在《社会发展》(1924年)

一书中得到了进一步的扩展，而且尽管他接受了黑格尔的辩证法，在《国家的形而上学理论》(1918 年)一书中，他仍然对黑格尔的社会哲学展开了进攻。正如黑格尔主义者鲍桑葵曾宣称过的那样，他也认为从民主的角度来看，国家是一种手段，其本身并不是目的。他的文章和论文被收入一本名为《社会学与哲学》(1966 年)的集子中。

最初他深受斯宾塞的影响，但是后来他放弃了斯宾塞，长期置身于孔德的实证主义和约翰·斯图尔特·穆勒的社会哲学的影响之下。他不同意斯宾塞进化论的观点，认为进化是一种不间断的、连续的过程。“当我们已完全……掌握了它的生长条件时，我们就会因此认为心灵的发展并不是自然选择的一项副产品……而是地球生命史上的重要事实(霍布豪斯，1913 年，第 12 页)。”他认为，社会的集体心理 (collective mind) 产生于人类发展的特定阶段。

霍布豪斯指出，所谓社会心理 (social mind) 就是“由心灵对心灵的作用所形成的秩序，并体现在通过语言和各种社会制度传承的社会传统之中，形成在其影响之下成长起来的年轻一代的各种观念和行为 (1913 年，第 12 页)。”心灵是由目的论原则决定的，而物质则是由机械论原则决定的；因此机械论的各种定律作用于后者，而目的论的各种定律则作用于前者。和谐的发展，即和谐性的成长与心灵的成长相一致，以及合理性，即一种“和谐原则充满于经验并导致一个有机整体的出现(霍布豪斯，1913 年，第 xxix 页)，是社会进化的最终目的。既然社会进步是个体对社会的和谐的调适的不断增强，因此社会进化与社会进步并不是完全吻合的。“进化是指任何种类的成长；而社会进步则是指与人类依附于或可能合理地

赋予其价值的那些品质相关的社会生活的成长（霍布豪斯，1911年，第8页）。”在进化（发端于动物水平）的早期阶段，其过程是相当自动的，而人类的活动是由社会或集体心理加以合理的控制的。“正是通过这种相关状态，心灵引进了秩序并建立了控制（霍布豪斯，1913年，第xxiii页）。

霍布豪斯在其第一部著作《进化中的心灵》（1901年）一书中讨论了动物心理向人类心理的最终进化，而在其后一部著作《进化中的道德》（1906年）一书中研究了社会心理（包括道德行为）的进化。真正的科学方法——比较法——在《原始民族的物质文化与社会习俗》（1915年，与莫里斯·金斯伯格和C.H.惠勒合著）一书中得到运用；那部计划为四卷本的巨著《社会学原理》以《国家的形而上学理论》（1918年）为第一卷的副书名，该卷着力研究了个体与社会的关系。在第二卷《合理的善》（1921年）中，霍布豪斯对自己的立场重新作了简明陈述。他在这一分卷中阐述了他的伦理学学说（或人类行动的目标），并将善引证为人类心灵与人类的物质、环境之间的和谐行为。在同一年里，第三卷《社会正义的要素》问世。在这一卷中，霍布豪斯将社会伦理应用于经济与政治问题的研究（如：社会关系有益于人类行动的目标）。第四卷《社会发展》（1924年）旨在对“社会研究中的哲学和科学方法”进行综合，试图揭示社会与道德发展的平行过程的存在可能。在这一卷中，他采用了“完满的社会发展合乎于伦理观念”的概念。

第四卷是关于他的社会心理学的一个总结；在这一卷中，他讨论了本能、理性和意志的作用，以及与社会心理学有关的自我的（egoistic）、社会的和其他的一些冲动的相对重要性。原始动机包括本能和“基本（root）兴趣”。如果说后者决定着

一般的行为、情感和思想,那么前者则是由遗传所致,并限制着基本兴趣的应用,本能是对某些特别需求的反应,但不能控制理智,智力和意志与兴趣相关,在生活以及在基本兴趣中寻求着和谐、协作和调适。“理性的意志是一个整体,并以一个整体而发挥着作用(霍布豪斯,1924年,第174页)。”在将基本兴趣进一步细分(分成自我的、社会的、认知的和建设的)以后,霍布豪斯发现,要建设一种和谐的社会,它们是为道德所不可或缺,它们是一种行为准则,或伦理、宗教体系——理性意志的客体。

基本兴趣的出现、明朗化和协调化就是社会心理的发展过程。心灵本身所固有的能量的作用,是真正的发展所具有的持久性原因。这种为心灵本身所固有的能量来自于每个作为独特中心的、活生生的个体,并总是与某种实在的环境相联系着的……社会生活所采取的那种特殊形式应被理解为,是由心灵发展出来的对于某一特定问题的调适,这种特殊的形式是能够对社会生活的种种条件产生影响的。人类的遗传性冲动和情感倾向具有某种社会特征(霍布豪斯,1924年,第174页)。

按照霍布豪斯的观点,意识(mind)是社会变迁中的动力,它不 71
是一种单一的力,而是一种有多少个体就有多少中心的力。不过,相互理解的个体都作用于同一个目的,因为在心灵的本性中只存在一种固有的、根本的和谐。社会发展从发端到成熟所经历的坎坷崎岖的过程,是众多心灵时而冲突、时而协作,或者甚至偶尔综合或妥协的结果。基本的命题是,“心灵的发

展原则只有一个,尽管这一原则的应用面非常广泛,尤其是这一原则在心理操作中的真实体现与该原则被人们有意识的接受之间有着很大的差异(霍布豪斯,1924年,第314页)。”在他的结论性分析中,社会进步或发展是在导向联合目的的过程中个体关系、环境状态以及“心灵的体现”。

这并不是人类个体心灵所具有的目的,而是这样一种心灵的目的,在这一心灵的作用下,以问题的各种状态所需要的规模和精神实质来建立联合,构成了社会进化的特别的组成部分(霍布豪斯,1924年,第432页)。

因此,社会心理是一种成长,一种指向和谐的成长,在谋求进步的过程中,它的作用力具有心理学的意义。

第七章 早期的美国社会心理学

72

作为一门科学的实验社会心理学的诞生

实验社会心理学作为在行为科学中取得合法地位的最新学科之一,似乎是伴随着特里普利特关于竞赛和设标 (pace-making)研究的发表于 1897 年诞生的。社会学作为一门具有美国特色的学科,面世于 1883 年。除却特里普利特的卓越的实验之外,在心理学中实验研究的掌握是一个缓慢的过程,尽管这类研究最终显示出轰轰烈烈的势头,90%的实验研究是在过去的 20 年中进行的。

特里普利特关于竞赛的实验 1879 年,当他还是印地安那大学的一名在校硕士研究生时,诺尔曼·特里普利特(生于 1861 年)这位在克拉克大学获得博士学位并于同年(1900 年)任教于蒙特霍利约克学院的心理学家就成功地进行了关于设标和竞赛的研究。特里普利特以堪萨斯州立师范学院心理学教授的身分度过了他的全部生涯。在一篇题为“设标和竞争中的动力发生(dynamogenic)因素”(1897 年)的论文中,特里普利特发现,如果有一人骑自行车在场作标,另一人骑车速度可提高 20%。骑车人每英里可缩短 20—30 秒,在竞

赛中幅度还会更大些(见表 7-1)。

表7-1 特里普利特关于设标和竞争的实验结果

距 离 (英里)	每英里 (分)	平均速度 (秒)	设标 (秒)	增速 (%)	设标竞争 中增速 (%)
25, 定时不设 标	2	29.9			
25, 定时设标	1	55.5	34.4	22.9	
25, 设标竞争	1	50.35	39.55	26.4	3.5

特里普利特在实验室中又进行了另一项实验以证实自己的发现。这一实验是让一群受试者卷绕鱼线，同时配以鼓声以标定进程。在 6 项实验中(其中 3 项是单独进行的，3 项是以竞争的形式进行的)可以发现，40 名受试者(儿童)中有 20 人超过其单独卷线的速度，10 人受到过度刺激(过度兴奋)，还有 10 人受到适度刺激。实验者感到由于视觉和听觉的关系(以及由于机器噪音影响下感觉速度的不同)，一名竞争者的具体存在能对受试者产生刺激作用。

特里普利特所作的另外一些实验有共同数数和跳跃实验[用以测试“念动行动”(ideomotor action)]; 他发现一个人单独跳跃时(而不是与他人一起跳或一个接着一个跳)跃距较大，这是因为他人在跳跃时晃动的身躯和摆动的手臂具有一种共时的、有节奏的分心作用。但是在设标之后(即实验者以快于受试者 5 秒的速率数数)，孩子们却能提高数数的速度。在总结他的这一发现时，特里普利特说：

根据上述实验性比赛中的各项事实我们可以推论，同时

参与比赛的另一名参赛手的肉体存在足以唤起在一般情况下人们不易获得的潜能。设标竞争比赛与设标定时比赛之间的时间差异(即在 25 英里的距离中,两类比赛的时间差平均为每英里 5.15 秒)可进一步证实这一推论。由于避风、勇气、焦虑、催眠暗示以及自动(automatic movement)等因素为双方所共同,所以唯有同时竞赛的本人才是首要的。

其次,为标者(pacemakers)或领先对手的运动情景以及由这一情景或其他原因所萌发的加快速度的念头,它们本身也许正是导致某种结果的动力发生(dynamogenic)因素(1897 年,第 533 页)。

1899 年,一位名叫 E.B. 特纳的英国人发表了一项关于比赛的、历时 3 年的研究结果,题为“速度角逐中等待和设标的生理学”;这项研究激励着特里普利特积极从事自己的研究。动力发生学(dynamogeny)概念来自于 C. 弗雷(1890 年,1900 年),一位沙可诊疗所的医生。他断言“某一运动的能量与该运动的观念是成正比例的,”并宣称:

如果我们要求受试者仔细地观看我们用自己的手所作的弯曲运动,那么数分钟后,他会承认他也有用自己的手进行相同运动的感觉,尽管他的手也许纹丝未动。不过用不了多久,他的手确实会不可抵御地进行有节奏的弯曲运动。或者,如果我们不让实验进行到这一程度,而是在受试者开始有运动的感觉时就停止,并将一个测力计置于他的手中的话,我们就可以看到他的努力的能量被提

高了 $1/4$ 至 $1/2$ (弗雷, 1900 年)。

动力发生性(dynamogenesis)的催眠或暗示力给比奈(1900年)以及这一时期的其他学者也留下了深深的印象。

高尔顿·奥尔波特(1968年)引证了A.迈耶的一项研究。早在1903年,迈耶就发现,儿童的群体工作成绩要高于他们各自单独工作时的成绩。除了过分热衷于竞争会产生消极后果之外,他的研究结果显然与特里普利特的发现是不谋而合的。

特里普利特不仅首创了实验社会心理学,而且还引进了社会促进(Social facilitation)这一概念。扎伊翁克认为,这是关于“一个个体的行为如何以及怎样对另一个个体的行为产生影响的问题(扎伊翁克,1965年,第269页)。”这一术语是弗洛埃德·奥尔波特创造的,他认为社会促进是“群体对个体运动的影响(F.奥尔波特,1924年,第261页)。”奥尔波特还为社会促进制定了一条定律:“准备中的行动或正在进行的行动是某种所有人都参与的反应,引起或强化这种反应的社会刺激是正在从事相同事情的其他人的声音和景象(1924年,第261页)。”为了对社会促进和竞争加以区分,奥尔波特将后者定义为,“一种对在获胜欲望这一意识伴随下的运动的情绪上的强化(1924年,第262页)。”

布雷德关于催眠的实验 有些社会心理学家(墨菲和纽科姆,1937年)倾向于将实验社会心理学的真正源本追溯到詹姆斯·布雷德(1795—1860年)。布雷德因其对于催眠的实验研究以及催眠这一术语的提出而闻名。他的研究成果

以“关于神经催眠术的诊疗作用的实验报告”为题，于1842年6月29日被介绍给英国曼彻斯特协会（British Association in Manchester）。次年，他发表了经典的《与动物磁力或麦斯麦术有关的，并在众多的病例中成功地应用于缓解和治愈疾病的神经催眠术或神经睡眠的基本原理》。催眠术对社会心理学来说是一项有效的研究，因为它至少包含了一种二重关系。布雷德的神经催眠术（Neurypnology）这一术语取自于三个希腊语单词，意为关于神经睡眠的论述。

在患者眼前8—15英寸处放置一个明亮的物体，布雷德就能使该患者的双眼紧紧盯着这一物体。对于这一现象，布雷德进行了详细的描述：

必须使病人明白，他应将双眼紧紧盯在物体上，思想也应集中于有关这一物体的念头上。可以看到，由于双眼的交感适应，瞳孔起初是收缩，紧接着便开始放大，待瞳孔放大到一定程度并呈现出一种抖动时，如果将病人伸展的、略为分开的、右手的食指和中指从眼前的物体上挪开，那么，眼睑极有可能不由自主地在颤动中垂落下来。如果情况不是这样的话，或者说病人让眼球在转动，那就希望他重新开始，并要他明白当手指被再次指向双眼时，他应使眼睑垂落下来，然而眼球必须保持固定不动，而且思想也应集中于双眼上方的这一物体之上。一般可以发现，眼睑在颤动中闭落，或痉挛般地闭落。如果在10—15秒钟之后轻轻地抬起双臂和双腿，可以发现，要是受到了强烈的情绪感染，病人便会具有某种保持原先姿态的倾向。如果情况不是这样的话，可轻声慢语地要求他

舒展四肢。于是,病员的脉搏速度会大大加快,四肢会逐渐地变得非常僵硬,并不由自主地固定下来(布雷德,1843年,第2章)。

虽然布雷德的许多病例均证明催眠术的良好疗效与视觉的提高有关,但是他仍然将这一现象运用于众多不适病症的治疗。催眠术在早年间受了人们强烈的怀疑与批评,英国医学协会拒绝倾听布雷德的报告就是许多消极反应中的一例。早在1837年,埃利奥特森(1808—1859年)就在手术中运用催眠术来消除疼痛;1845年初,埃斯代尔(1808—1868年)就已吹嘘运用催眠术施行了250多例无痛手术。即使如此,人们对于催眠术仍然是普遍的拒绝。在伯恩海姆的南锡学派的努力下以及比奈、弗洛伊德和一大批欧洲大陆学者后来的应用,才使得催眠术获得了人们的尊重。

詹姆斯:社会我

在1890年威廉·詹姆斯(1842—1910年)发表《心理学原理》以前的整个19世纪,美国的心理学完全由欧洲的思想家们控制着。虽然在这部著作中,连一章讨论社会心理学的内容都没有,但是它确实阐述了一些相关的问题,包括社会我、习惯和本能。

一个人的社会我是指他从伙伴那儿获得的承认。我们不仅是群居动物,喜欢被自己的伙伴看见,而且我们还有一种先天的倾向,这就是使自己被人注意,引起他们的好感。假如使一个人脱离社会并从此被全体成员完全冷落

是一件确实可能的事的话，那么人们是创造不出比这更为残忍的惩罚的了。……承认一个人的个体有多少，这个人就有多少个社会我（詹姆斯，1892 年，第 179 页）。

詹姆斯用社会我这一概念来指一个人的社会或亚文化对其行为的作用。虽然詹姆斯的同代人 G. 斯坦利·霍尔（1844—1924 年）也没有专门研究社会心理学问题，但是在冯特的《民族心理学》的鼓舞下，他创立了美国的第一个人类学系。

沃德的社会导进

在美国的这一段综合性时期，关于社会心理学思想的另一个序言性表述在莱斯特·F. 沃德（1841—1913 年）的观点中得到了体现，并在其著作《动力社会学》（1883 年）中得到了阐明。在这部著作中，弥漫着沃德的先师孔德和斯宾塞的影响。因此，它实际上是这两个人的观点的综合。沃德说，社会

仅仅是一个复合的有机体，其行为……无论是个体的还是集体的，都遵循着固定的规律。客观地来看，社会是一个自然物，代表着由某一特殊类别的自然力量所产生的种种复杂运动。因此，问题仅仅在于，人在控制其他的以及某些非常复杂的自然力量的同时，能否控制住这类力量以利自身……有一类自然力量仍然保持着机遇的作用，没有它，人非但得不到任何帮助，反而会常常遭遇到最为严重的阻碍。这一领域是社会自身的领域，这些未加归正的力量就是社会力量。对于它们，自然人似乎一无所知，因为他不断地忽视它们的存在。其结果是，他无力

控制社会力量(1883年,第1卷,第35—36页)。

不过,沃德对社会控制持肯定的态度,并对社会法规抱有信心。他视法规的应用为“最终在社会中确立一种目的论发展”的必由之路。他认为,有一特征可用以区分“人类的行作体系(method)和动物固有的动作体系,这就是环境改造着动物,而人则改造着环境(沃德,1893年,第81页)。”他在许多问题上都不同意达尔文的观点,例如,达尔文从马尔萨斯的一篇有关人口观点的文章中引申出富有独到见解的物竞天择的观念,并声称马尔萨斯定律适用于并且仅适用于动物世界。但是,沃德却补充说:

思维、理解、预见、计算、发明以及诠释等官能伴随着人类而出现,这些官能在被生物法则或自然法则所否定的低等动物中是没有的。心理学法则——心灵法则取代了生物法则或自然法则(1893年,第90页)。

社会导进(Social telesis),或曰对社会的目的论意义上的(teleological)控制,是沃德所努力追求的,因为通过社会导进,人的种种欲望可按各种社会实用方式予以疏导。“欲望是一切行动的最根本的基石。”沃德用社会导进或集体导进来指“那种指向于限制、控制、引导和以各种方式利用社会的各种自然力量的社会集体行动(沃德,1897年a,第284页)。”这一术语隐含了组织这一概念,社会的集体意识正是通过组织得到表达和加强的。

77 心灵被沃德视为一种社会因素(1884年)。早在19世纪

80 年代初,他就产生了这一思想,并在华盛顿人类学学会(the Anthropological Society of Washington)和约翰斯·霍普金斯大学玄学俱乐部(the Metaphysical Club of the Johns Hopkins University)中提出过。起初他是为了批判放任主义的概念,然而证误过程却使他写出了《文明的心理因素》(1892 年)。这部著作是一种有关心灵和社会的两种态度的混合物,其大意是,要在社会现象中确立心灵的作用。在他的《动力社会学》的五项定理中,有三项在此是适用的,即:

2. 关于社会势力及其所隐含的、在情感和功·能·之间的根本对立物的理论。
3. 这些真正的社会势力与在发明、艺术和动力行动的应用中得到体现的智力的导向作用之间的对比。
4. 各种人工的或具有目的论意义的过程对自然的或具有遗传学意义的过程的优势(沃德,1892 年,第 vi 页)。

作为一种社会因素,心灵导致他得出了社会意识、社会意志、社会智力和社会统治(Sociocracy)等概念。“政府越来越成为社会意识的喉舌和社会意志的奴仆(沃德,1892 年,第 304 页)。”由于缺乏其他方式,为保存生命,感情发展了起来。感情的发展以及为了“使在未加归正的意志那儿得不到保障的生存目标得到保障”而形成的智力发展,是《文明的心理因素》所信奉的重要的“真理”。

沃德学术生涯的最后六个年头是在布朗大学度过的。他所做的开拓性工作传递给了耶鲁的萨姆纳和哥伦比亚的斯莫尔。斯莫尔力图使社会心理学的论题在学术的基础上具

体化。

菲斯克的进化论

然而，有些美国人却在散布并维护着英国人的放任主义思想。斯宾塞在哈佛的代言人约翰·菲斯克（1842—1901年）就是其中的一个。菲斯克对进化过程具有不可动摇的信心，这使得他断言“社会是成长起来的，而不是组成的。”他忠于斯宾塞，指出

社会的进化是社区内各种心理关系的连续建立过程，它与环境中各种生理和心理关系的产生是相一致的；在这一过程中，社区和环境都经历了一个相对不确定的、松散的同质化状态，发展到相对确定的、凝聚的异质化状态；而且，在这一过程中，社区的组成单位也变得更加显著的具体化了（菲斯克，1874年，第3卷，第328页）。

78

吉丁斯的类意识

在另一方面，与乔治·E.文森特合作出版了第一本社会学教科书（《社会学研究导论》，1894年）的阿尔比恩·W.斯莫尔（1854—1926年）和《社会学原理》（1896年）的作者弗兰克林·H.吉丁斯（1855—1931年）都赞同沃德的观点并为之辩护。斯莫尔的著作，尤其是其中论“社会心理学”这一主题的一节，开创了一个研究合理（legitimate）议题的领域。这部著作深受谢夫勒的影响，而巴杰特的政治进化学说和亚当·斯密的同情观则影响了后一部著作。

被视为美国社会学之前辈的吉丁斯认为，社会的基本事实是“类的意识”，即“在生命尺度上无论是低等的还是高等的任何生命，将另一种有意识的生命视为己类的意识状态（吉丁斯，1896年，第17页）。”他断定，通过模仿或强迫接受而起作用的类的意识，包括同情（有意识的、反射的和有机的）、获得承认的欲望、对相似性的知觉、慈爱、共同的情绪、共同的判断和共同的行动；因此，通过个体之间的沟通这种社会互动，社会心理得以发生。

总而言之，其余所有的动机在社会选择、社会意志或社会政策的进化中进行自我组织，是为了类的意识这一决定原则。因此，通过类的意识在社会中的表现形式来探讨它的作用，是一个对社会进行复杂的主观解释的过程（吉丁斯，1896年，第19页）。

随着社会的进化，理性对冲动的控制将日益增加。聚合性早在人类社会之前就已存在。类人猿对它们存在的事实没有意识，它们的意识还未达到自我意识的状态。然而，

11 人类能够交谈，具有自我意识，所以能发现相互间的不同之处和相似的程度。根据面部的任何特征、性格、兴趣或习惯，人们对自己在肤色、气质、好奇心、宗教和节俭方面是否为同一类的认识，就是“类的意识”。交谈和类的意识是区别人类社会和动物聚合性的标志（吉丁斯，1924年，第14页）。

因此,吉丁斯的基本论点是,类的意识是对社会组织、合作、社会单位和社会适应的根本的心理学解释。

按照吉丁斯的观点,社会心理学与社会的(Societal)心理学是有区别的,前者的兴趣重点在“亲密群体,”而后者作为社会学的同名词,所关心的则是社会习俗和制度的大规模的发展以及它们对人类幸福的全部反应。

在吉丁斯看来,社会成就乃是“在人类社会中和由人类
79 社会所从事的导进(telic)活动的可见结局(1932年,第261页),”即社会导进。他的关于社会是“发展人性的组织”这一明确概念包括一种功能和一种社会为之而存在的、发展意识生活、创造人类的人格的目标。他在《社会学要素》的结语中宣言,社会的因果关系就是一个“在生理过程和宇宙律制约下的心理活动过程(吉丁斯,1898,第353页)”。社会心理是相似的心灵对相同的刺激所作的相似的反应(第121页)。”吉丁斯从心理学的角度来给社会下定义,认为组成社会的因素是“由各种独立的有机物所维系的各种关系。虽然作为一种具有生理意义的事实,这些有机物没有也不必保持聚集,但是作为一种行为事实,它们要保持聚集、共同作用(1932年,第14页)。”

吉丁斯提出社会的(Societal)导进的观点,旨在纠正沃德的学说。在其名著《动力社会学》中,吉丁斯坚持认为,沃德为追求孔德的不确切用词“静力”和“动力”而误入歧途。此外,沃德对于进化论这一前提的过分依赖,使他重犯拉马克的以女性为中心的(gynecocentric)人类学和生物学的错误(吉丁斯的观点),也导致沃德的那些“轻率、孱弱的门徒”重犯曾使沃德遭受灭顶之灾的错误。为了解决这一“错误”,吉丁斯求助于一种综合物。

在那些懂得统计法的人看来，运用统计法所进行的社会现象研究，通过证实社会过程不仅具有偶然的和实在的进化性，而且还具有导进性，现已终结了关于社会是自我决定的这一古老问题的争论（吉丁斯，1924年，第142页）。

对于人性的导进活动的目标，除了求生以外，还有安全的获得和物质的丰富，因为这两者为生存提供了条件。所有的人都将被社会化，反社会的品性将被彻底清除。届时，个性化将是“适者(adequate man)”个性化的过程，即一种富有理智、富有责任感和自我决定能力的个性的进化过程。“我们为之而奋斗的这些目标，不仅为我们所领悟，而且为我们所渴求，因为社会的进化虽然不是出自我们的计划，但它却造就了我们，造就了这些目标，并使我们能够发现它们（吉丁斯，1924年，第171页）。”

吉丁斯的目标是创立一门科学的社会学，并为此而寻求合适的方法论。方法论的建立可确保社会学应有的地位。

萨姆纳的社会习俗、内群体和种族中心主义

威廉·格雷厄姆·萨姆纳的《社会习俗》(1906年)一书是对社会心理学表层理论的一项重要贡献，该书在社会决定论方面与迪尔凯姆学派非常相象。萨姆纳是一位强硬的社会达尔文主义者，坚信适者生存，甚至比菲斯克更为热烈地拥护着放任主义的原则。“和他的前辈达尔文一样，萨姆纳也在马尔萨斯那里为自己的体系寻求第一原理。他的社会学在许多方面

80 仅仅是重走从马尔萨斯到达尔文经过斯宾塞到现代社会达尔文主义者进行生物学推理和社会推理的几步老路而已(霍夫斯塔特,1955年,第56页)。”由于将社会视为在社会规律控制下的一个力的系统,个体必须学习和顺从,正如《战争及其它论文集》(1911年)中的一篇文章的标题所着力强调的那样,“荒谬之力将改变世界”(1894年)。

萨姆纳声称,社会习俗(社会所接受的行为模式)产生于行为的最佳和最有适应力的形式,这些形式是从试误经验中精选出来的。社会习俗是“使群体中人的利益得以实现的最广泛的、最根本的也是最重要的操作(萨姆纳,1906年,第43页)。”在社会习俗的支配下,人的社会生活被改变了。人的社会制度反映了社会习俗。对于作为进化论者的萨姆纳来说,“一种制度包含着一种概念(观念、想法、学说、利益)和一种结构(1906年,第54页)。”

萨姆纳设想在社会中存在着我群体(*we-groups*)和内群体(*in-groups*),每个群体都为自己而感到自豪,并将本群体的社会习俗视为正确的。甚至,当一群体与另一群体相异时,双方都认为对方的社会习俗是错误,并表示轻蔑甚至非难。种族中心主义(*Ethnocentrism*)是萨姆纳为识别这一现象所创造的术语。道德态度(*mores*)在萨姆纳看来也是一种社会控制手段。作为巴杰特的追随者,他认为与外来者的战争可维系内部的和平。然而自相矛盾的是,萨姆纳的适者生存(如,最合适的社会习俗最能延续)的社会达尔文思想被下述事实完全否定。这就是,那些有损于群体的习惯,包括那些可导致群体毁灭的习惯,能够得以维系并延存。

鲍德温社会心理学的模仿与复演理论

从儿童或发生心理学的角度来研究社会心理学是詹姆斯·马克·鲍德温(1861—1934年)研究取向的特征。在黑格尔学说的激励下,他研究“个人成长的辩证法”和“人格的社会成长。”但是说来也奇怪,在他的三卷本《哲学与心理学词典》(1901—1906年)中,他仅仅给了“社会心理学”这一条目 $3\frac{1}{2}$ 英寸的栏面,并将其界定为“心理学的一个分支,它根据在个体心理的机能和发展中他人心理的影响来研究个体心理(鲍德温,第2卷,第538页)。”

鲍德温(1895年,1897年)提出了孕育于黑格尔学说和孔德实证哲学中的复演论,将个体的发生成长视为堪与人类历史相比的、必经的发展阶段。这种探讨方式并非鲍德温首创,因为达尔文早在1877年就已写过“一个婴儿的生平概述”,后来G.斯坦利·霍尔在1904年在对儿童和青年期的发生学研究中也采用了这一方法。不过,我们还得承认,鲍德温从社会心理学的角度为儿童心理学奠定了基本构架。霍尔指出,复演说是“能够真正解释人的意识何以为动物意识的唯一的最佳答案,因为人正是由这些动物演进而来的,而且在人的婴儿时期,人仍在极不明显地复演着动物(霍尔,1904年,第2卷,第65页)。”

鲍德温在强调模仿的减少是个体的社会成长的根本要素的同时,又将模仿的发生功能界定为:通过社会整合来完成心理的成长。“人是一种社会成果而不是社会单位(鲍德温,1897年,第97页)”。他对个体或社会成长的辩证法作了如下阐述:

在非常幼小的儿童对环境的反应中，最有趣的一种倾向是那种认识人格差异的倾向。这种倾向是对人们曾说的‘人格暗示’的反应。早在婴儿才二足月时，他就能在黑暗中分辨出母亲或保姆的触摸……一个人代表着一组经验，这组经验的预言性意义正如其历史性意义一样，是极不确定的。简言之，假设这组经验是发展的第一程序，我们也许可以称之为儿童个人意识发展中的投射阶段。

对儿童的进一步观察表明，在人格的这种投射向人格的主观意识的转化过程中，儿童凭借的是能动的、肉体的自我，其方法就是模仿的功能。当机体成熟并通过调节扩大其活动范围时，他开始另有图谋，不满足于各种‘投射’，并开始自己的模仿生涯。当然，他模仿的是各种各样的人……

只有当一种我们称之为努力的经验形成之后，在他的经验中才会出现一条巨大的分界线。这一界线标志着意志的诞生，并将现在首次成为真正的、主观的新经验区别出来。从前曾经是‘投射的’经验现在变成了‘主观的’。我们可以将这一过程称为自我概念发展中的主观阶段。他迅速将所有其他的要素同化吸收，因为在其经验中，儿童的身体就是由于这些要素的缘故而同其他能动的身体不相一致的。这些要素包括，所有被动的、各种系列的内在痛苦、愉快、极度紧张等等……辩证地来看，儿童的主观意识反过来又说明了他人的存在。通过主观意识的类推作用，先期的‘投射’现在又重新得到表露和认定，并被披上了一件自我(selfhood)的外衣。主观的内容变成了外

显的东西(the ejective),即儿童会自言自语说,和我的身体一样,他人的身体在其体内也拥有经验。这些经验也是我的;让它们经过同化,和我的我摹本(me-copy)相同。这是第三个阶段;外显的,或社会的自我诞生了(鲍德温,1897年,第7—8页)。

这就是儿童的心理发展过程,其方式是有意和无意的模仿,或用当今更为合适的用语来说,是顿悟学习和社会学习,因为鲍德温坚持认为:

人是一种社会成果而不是社会单位。就人的绝大部分而言,他又总是另外一个人。他的社会性动作——即那些也许不是反社会的动作——之所以能成他的,是因为它们首先是社会的动作;否则的话,他是不会学习这些动作的,而且也不会有任何作出这些动作的意向。他所学到的任何东西都是从伙伴那里复制翻版、同化吸收而来;他们所有的人,包括他自己、所有的伙伴等等,要干的和想的事,也都是他人要干的和想的事,因为他们每个人都和他一样经历了复制翻版、同化吸收这一相同的过程(1897年,第87—88页)。

在声称自我是一种社会产品之后,鲍德温断言,“通过感染,它在情感中发展起来;通过模仿,它在知识中发展起来;通过反抗和顺从,它在意志中发展起来(1913年,第2卷,第131页)。”当自我成长为一个有意识的、能动的个人时,个体就诞生了;于是,人可以被认为是一个“个体化了的社会。”游戏和

模仿则是社会化的动因。

虽然鲍德温的努力不过是人们为建构社会心理学理论所作的一种最初尝试，而且这一尝试往往又逆美国社会心理学思潮的主流而动，但是，他确实对这一领域中的思潮起着激励的作用。因此，从某种意义而言，他标志着美国社会心理学理论的形成。

库利的首属群体和社会有机论

查尔斯·H.库利(1864—1929年)在其著作《人性与社会秩序》(1902年)(修订版于1922年出版)、《社会组织》(1909年)和《社会过程》(1918年)中，接受了将社会心理学理论系统化的挑战。这三部著作代表了库利的社会心理学思想的发展进程，并揭示了一条定理，即个体与社会构成了同一现象，因为不仅是个体创造了社会，反过来社会也创造了个体。上述第一部著作研究了个体与群体的关系，第二部研究了首属群体与社会阶级的本质，第三部研究了社会过程的特征。

和鲍德温一样，库利也是从儿童的发展过程中获取资料的，并像绝大部分同时代的思想家们一样，他也深受进化论的影响。他的社会与个体是不可分割的这一基本定理来自于鲍德温和詹姆斯。库利在阐述自己的观点时指出：

单独的个体是一种为经验所不识的抽象物，当社会被视作与个体相分离的某种事物时也是如此……换言之，“社会”与“个体”并不是两种分离的现象，而仅仅是同一事物的集合方面和分布方面。它们之间的关系就象其他一些词语间的关系一样，有些可表示作为一个整体的群体，

而另一些则指群体的成员，例如，军队与士兵、班级与学生……对于社会的完整的概观也就是对所有个体的完整的概观，反之亦然；在它们之间没有丝毫的差异……而且，正如没有一种社会或群体不是一种对所有人的集体的概观一样，也没有一个个体不被视为一种对所有社会群体的特定的概观。人是根本不能独自生存的；由于人的生活中遗传和社会因素的作用，人注定要生活在一个整体之中，在这个整体里他是一名成员。认为人能脱离这个整体的想法就如同设想社会可摆脱个体一样，都是虚假的空想……那些通常被称作个人主义的现象从一定的意义上来说又总是具有社会主义的（socialistic）性质的，这就是说，这些现象都表现出产生于一般生活的倾向，同样，那些所谓的社会主义现象也总是具有明显的个体方面（库利，1902年，第1—3页）。 83

在对社会有机论作了一个大致的界定之后，库利指出，所谓社会是一有机体乃是指“它是一个包含各种形式或各种过程的复合体，其中的每种形式或过程都是通过与其他的形式或过程的互动而存在与发展的，这一整体是如此地统一，以致牵一发而动全身。它是一种庞大的互动活动组织（fissue）（1918年，第10页）。

上述引言将社会描述成一个有机体，较好地总结了库利的有机论。自我是一种社会现象，产生于社会的、具有一致性的各种关系之中。社会我是一种“镜中我”，它具有三大要素：“对自己的外貌给他人造成的印象的想象；对他人对这一外貌的评价的想象，以及诸如自豪或耻辱之类的自我感觉（库

利,1922年,第184页)。”

库利的一项具有深远影响的重大贡献,是他的首属群体的概念,这类群体的特征是“亲密的、面对面的交往与合作(库利,1909年,第23页),”他的“我们”型群体包括家庭和游戏群体。他的社会分析揭示了社会分层,即社会阶级与等级,领先于罗伯特·E.帕克和W.L.沃纳在这一领域中的研究。

对库利的评述 虽然库利将社会视为一个有机的整体和心理统一体,但是他从未对社会作出一个明确而又简洁的界定,而是将自己的分析局限于首属群体。然而,在他一方面与斯宾塞,另一方面与迪尔凯姆和贡普洛维奇的关联中,库利成功地维系着一个折衷的位置。斯宾塞认为个体是应该优先考虑的,因为群体是由他们组成的,而迪尔凯姆和贡普洛维奇则认为群体是优先考虑的对象。库利相信,“这二者作为同一事物的互补方面,总是并列共存的(1922年,第10页)。”任何一方离开了对方就成为一种抽象,关键在于“人类生活。”

和鲍德温不同的是,库利没能将自己的成果与社会心理学联系起来。尽管如此,他的研究在社会心理学中仍占有重要的一席之地。凭借他的社会互动及其在人格发展中的功能理论,库利开创了现代人格的文化研究。

第二编

85

现代社会心理学： 从 1908 年至 1930 年

第八章 麦独孤和罗斯与第一本 社会心理学教科书

87

在社会心理学的历史上,1908年是重要的一年。在这一年里,出版了两部书名都带有社会心理学这一短语的著作。这就是麦独孤的《社会心理学导论》和罗斯的《社会心理学:大纲与资料集》,前者是一名心理学家,后者是一名社会学家。

麦独孤社会心理学的策动理论

在这部里程碑式的社会心理学著作中,麦独孤旨在阐明一种关于群体中人的行为的策动理论。策动心理学认为,行动是有目的的,它包括了有机体的全部的反应和为达到特定的目标所必需的能量和一种预见因素。生活过程的最基本的特征似乎是它们的寻求目标的性质。但是目标寻求是一种在我们所有的、非常高级的活动都显而易见的活动类型。由此可见,有生命存在就有心灵存在,或者至少可以说,会有这么一种形式的目标寻求活动存在。在高度发展的有机体中,这一活动会成为我们称之为心灵的东西。有必要用一个词以最一般的方式来表现这种活动类型,策动(horme)这一希腊语词被我们选中了(麦独孤,1930年,第215页)。麦独孤采取一种反对唯理智论和唯物质论的立场,不仅否定心理家中的副现象论,而且还否定行为主义和联想主义(1911年),他喜

欢对行为作进化论和目的性解释。这类解释认为心灵的基本性质就是“根据过去的经验,通过对未来的期望,对当前的行动(麦独孤,1923年,第195页)”进行控制。麦独孤对社会心理学的研究具有个人主义的性质和生理学的趋势,这完全合乎英国的传统并与冯特的研究具有相似之处。

这类目的行为的基础是本能,麦独孤将它界定为“对某些种类运动的先天性趋势和倾向(1960年,第23页)”。对此他又补充说,我们可以

将本能界定为一种遗传的或先天的心理倾向,它决定着有此倾向的人感知和注意某一种类的客体,在感知时体验着某种特殊情绪的激动,并对它作出某种特殊样式的动作或至少体验着这种动作的冲动(1960年,第25页)。

和詹姆斯一样,麦独孤也坚决主张,本能实际上是存在的,不过仅仅存在于一种情况之中(存在于它最初的表现中);其后,经验与社会互动减缓了本能,结果它就成为可以比较合适地称之为“情操”(sentiment)的东西。思想服务于本能。每种本能都具有认知、感情和意向三个方面,其核心是一个三重要素:暗示、模仿和同情。作为拉马克获得性遗传理论的拥护者,麦独孤(1927年)相信,本能之所以具有社会性,是因为人类心灵是“社会环境所产生的、具有塑造力的影响的产品”,而纯个体的人类心灵只是一种脱离存在的抽象物。他将那些主要的本能〔他视其为“一切人类活动的原动机(麦独孤,1960年,第38页)”〕与一些原始情绪(emotions)对应起来,如表8-1所示。

表 8 - 1 麦独孤的主要本能及其相对应的情绪

本 能	相伴随的情绪
1. 逃跑	恐惧
2. 排斥	厌恶
3. 好奇	困惑
4. 好斗	愤怒
5. 自卑(屈服)	屈服 (消极的自我情绪)
6. 自信(自显)	得意 (积极的自我情绪)
7. 父(母)性	柔情
8. 繁殖	
9. 合群	
10. 贪得	
11. 建设	

随着时间的推移,本能这一术语后来让位于倾向(propensity),本能甚至被用来鉴别“爱的意志”。情操,即“一种以关于某客体的观念为中心的、有组织的情绪倾向体系(1960年,第137页)”,是麦独孤理论体系中的一个中心概念。受亚力山大·F.尚德的“性格与情绪”(1896年)和《性格的基础:一项关于情绪和情操趋向的研究》(1914年)的影响,麦独孤将⁸⁹情绪与情操明确地区分开了。“情操是心灵的总体结构或精神组织中的一种持久结构,而情绪则是一个转瞬即逝的阶段,或者更为确切地说,是心理过程这一阶段中的一个方面(1960年,第436页)。”情操不是固有的,不是人的遗传素质的一部

分，而是一种“心灵结构中的成长”。情操的三个功能是(1)意向的，或推动行为接近目标；(2)认知的，或对于接近奋斗目标的经验进行选择组织；以及(3)感情的，或人类奋斗的情绪特征。

至高无上的或主要的情操是自顾(self-regard)，它有两种类型：自豪与自尊(self-respect)。自顾(自尊)是一种成熟的主要情操，和它一起的还有爱和恨的情操，它们是由情绪体验根据情绪的持久趋势从情绪中区分出来的。自顾情操或自尊主要是一种社会产物，它是麦独孤解释意志的基础；意志被视为，不仅与自我意识的产生而且与经验的(empirical)自我的出现都是紧密相联的。情操与需要和谐地交融在一起成为个体的统一奋斗(the unified striving)时，这二者就能构成人格的发展，麦独孤称之为性格的成长。

群体心理 虽然《社会心理学导论》反映了麦独孤社会心理学的最基本特征，但是有些特征还可以从其他的一些著作中寻见，如《群体心理》(麦独孤，1920年)。尽管这本书是前述著作的一部续集，但是它的概念和方法对于我们今天所知道的社会心理学来说是陌生的；同样，就社会心理学而言，前述著作也没有讨论显然是社会的现象，虽然这部著作确实为这样一种心理学打下了基础。麦独孤从未真正为这门学科建立起它的上层建筑。提到群体心理，他说：

社会聚合体具有一种集体的心理生活，这不仅仅是聚合体中各单元的心理生活之和，可以设想，社会不仅享受着一种集体的心理生活而且具有一种集体心理，或如某些

人喜欢说的那样，具有一种集体灵魂（1920年，第10页）。

心理学的任务就是研究这种较高级的、超越个体的群体精神或更高级的民族意识（民族主义）。在将心灵界定为“心理的或有目的的力量的、组织化了的系统（麦独孤，1920年，第13页），”之后，他感到将每一高度组织的人类社会描述为“集体心理”，以区别于个体成员的动作总和是完全有道理的。麦独孤认为，在社会环境中人的思想和行为不同于那些处在孤独之中的人，“只有通过参与群体生活，人才能成为全面的人⁹⁰（1920年，第28页）”。凭借群体精神以及直接影响它发展的各种条件（即连续性、自我意识、传统习惯和群体组织）的有效作用，个体的、以自我为中心的自我利益可以得到遏制。

评价 《精神分析与社会心理学》（1936年）的发表对麦独孤的社会心理学理论没有什么重大的发展。尽管在1927年他用白鼠和早些时候（1923年）用狗做过实验，以验证拉马克的获得性遗传理论，也尽管他早年受过生理学训练并从事过这方面的研究，麦独孤对于社会心理学的探讨并不是人们所公认的科学的探讨。他似乎既不能维持集体主义的完整又不能维持个人主义的完整，虽然他自认为他已成功地将这二者区分了开来。不过，在社会心理学著作出版的早期阶段，他的论点比起其他人的一些论点来，显然代表了一大进展，因而有着深远的影响。

罗斯的开拓性努力

作为一名曾从约翰斯·霍普金斯大学获得经济学博士学位的社会学家，爱德华·阿尔斯沃斯·罗斯（1866—1951年）

之所以能在社会心理学史上一举成名，完全是由于作为第一个出版一部题为《社会心理学》(1908年)著作的人，他颇具自己的特色(与麦独孤相比)。除了深受莱斯特·沃德的影响(受其社会导进论的影响)，罗斯还非常景慕法国的社会心理学家，尤其为塔尔德的论点所吸引。他对沃德的兴趣自然使他对社会心理学的法国学派也兴趣盎然。

罗斯的出版目的实现了，因为在该书的序言中他曾写道：“出版本书，仅祈社会心理学有所发展。”该书序言还对塔尔德在《模仿律》(1903年)一书中所表现出来的天才，尤其对该书关于风俗和习惯的理论深表崇敬之意。没有塔尔德的努力，罗斯是否能写出《社会心理学》是令人怀疑的。在《社会心理学》中，有四章讨论模仿，五章讨论风俗，两章讨论群氓心理，还有两章讨论习惯和群众。这样，该书就基本上成为一个社会学家在这个沿循了法国社会心理学，尤其是塔尔德理论的领域中的一份阐述。罗斯接受了法国的传统，而麦独孤追求着英国生物进化论的个人主义。鉴于这一原因，他们的著作除书名外几乎没什么共同之处便毫不足奇了。不过，罗斯也是以生物学观点为基础的，他曾说过“原初的社会力量是本能(1920年，第42页)。”虽然他们二人共享最初出版题名为社会心理学著作的殊荣，但是这一术语早在他们的著作出版前半个世纪就已在欧洲大陆流行了。和麦独孤一样，罗斯的杰作也曾多次被重印出版(至少达24次)。

在这部社会心理学著作中，罗斯开卷就将这一术语界定为，对于“因人们交往而产生的，存在于人们之间的心理面和
91 心理流(psychic planes and currents)(1908年，第1页)”的研究。这一研究在以下方面有别于社会学。这就是，它

考虑面和流。……只研究因社会原因，如心理接触或心理互动所形成的一致性现象。……寻求通过对感觉、信仰或目的中众多的面如何在人群中形成，并如何为他们的集团、他们的合作与冲突提供基础的现象进行解释，来扩大我们对社会的了解。……寻求通过对个体的心理内容和选择有多少是来自于社会环境的确定，来扩大我们对个体的了解(1908年，第2—4页)。

罗斯将社会心理学区分为两个不均等的部分：(1)社会支配性(ascendency)，即由群体支配的个体；和(2)个体支配性，即由每个个体组成的群体。这两方面构成了“多数人对一个人的决定和一个人对多数人的决定；以及社会环境对一个普通人的塑造和一个非凡的人对社会环境的塑造(1908年，第4—5页)。”社会支配性又可分成社会影响和社会控制两部分；前者没有意向，包含的主题内容有群众、群氓心理和时尚等；后者则指“人们企求的能实现社会生活的某一功能的支配”，即他的《社会控制》(1901年)一书的主题内容。

尽管罗斯的《社会心理学》盛极一时，这本书和麦独孤的著作一样，在奠定了它的历史地位之后已失去影响，但是在社会心理学发展成为一门独立学科的过程中，它作出了富有价值的贡献，而且在其全盛时期，这本书是一部权威性的、令人崇敬的著作。

第九章 芝加哥学派

芝加哥学派中的许多著名人物,有阿尔比恩·W.斯莫尔、威廉·I.托马斯、乔治·H.米德、罗伯特·E.帕克、欧内斯特·W.伯吉斯、埃尔斯沃思·法里斯、威廉·F.奥格本、路易斯·沃思和约翰·杜威,对促成美国社会心理学的发展都作出过很多贡献。举例来说,约翰·杜威激励了社会学家们去获得对心理学的最初兴趣。本世纪初,心理学家们对社会关系可以说是毫不关心。杜威和米德通过密执安大学里的一位朋友,以呼吁的方式在芝加哥大学设立了社会心理学。托马斯首先予以响应,而法里斯则是在芝加哥学派的影响下获得博士学位的,因为此时杜威与该学派仍然保持着联系。

符号互动主义(symbolic interactionism)这一术语最终与社会心理学中的芝加哥学派联系在一起,并不是学者们有意识努力的结果。杜威对于反射弧的批判(1896年)使得博伊德·博德(1917年)提出了心理学中的意识概念,这样就使得学者们开始考虑对人与人的互动和人类组织中的自我意识的后果进行研究。法里斯在总结这一阶段时写道:

芝加哥的社会学家们坚信,他们在社会心理学的基础上正在接近一个更为坚实的实在,因为社会心理学认识到

许多社会行为都不仅包含了生物有机体间的互动，而且还包含了有意识的自我间的互动，而这种有意识的自我是通过某种按照由库利和米德所勾勒的方式而进行的社会进步，在想象中形成的（1967年，第92—93页）。

不仅是那些生理心理学的既定事实没有被否定，而且工具性条件反射(instrumental conditioning)也被认为对动物以及对人都是有效的。其他的社会心理学传统也得到了承认，它们有弗洛伊德学派、行为主义和格式塔学派。

法里斯倾向于格式塔思想，伯吉斯和奥格本则赞同弗洛伊德。尽管如此，芝加哥学派与生理学分道扬镳并对本能论加以猛烈攻击是明白无误的。奈特·邓拉普(1919年)对本能论的诘难使人们开始不再迷恋本能论，两年后，法里斯也对本能论提出了批判。当杜威在对本能论的实用价值发生怀疑之际，路德·L. 伯纳德已在《本能论：一项社会学的研究》(1924年)中给了它致命的一击。(他曾经在 1921 年用“社会科学中对本能的滥用”一文使本能论受到重创。)就伯纳德而言，他认为“如果本能确曾产生过良好效果，那么人们也就根本不会对这种本能的滥用表示断然的反对。它的效果非但不妙，而且还是灾难性的(1921年，第 118 页)”。

与托马斯在不再将本能作为一种动机力量之后，他提出了他的四种愿望，这引起芝加哥学派(尤其是伯吉斯)的关注达 10 年之久。后来，法里斯认定，关于本能的争执是与该问题与生俱来的，并断言：

人们不可能对一些子虚乌有的要素保持意见一致。关于

这些要素的总的设想就是个体构成了社会。但是,如果我们假设是社会创造了人格,那么人格的各要素便有处可寻了。它们根本不存在于个体的自我那里,而是存在于和他人民相联系的集体生活之中(1937年,第187页)。

对于动机产生于本能和生理决定论的厌倦,使得芝加哥学派建立起“社会我”的理论,这是一种由米德和其他人(包括鲍德温和库利)提出来的独特的人类特征。

米德的社会行为主义

虽然乔治·赫伯特·米德(1863—1931年)是一位实用主义哲学家,生前从未出版过一部著作,然而,他的关于社会心理学的许多富有创造性的观点却常常被该领域中的专业人员所引用。他在美国社会学的主流中具有重要的一席,因为从很大的程度上来说,美国社会学的历史发源于芝加哥大学,而他曾在此讲授过一门很有影响的课程,叫作“社会心理学”。确实罗斯在威斯康星、萨姆纳在耶鲁、库利在密执安、吉丁斯在哥伦比亚、麦独孤和詹姆斯在哈佛,沃德在布朗(有6年时间)以及鲍德温在多伦多、普林斯顿和霍普金斯;然而,米德、阿尔比恩·斯莫尔、W.I. 托马斯和约翰·杜威则在芝加哥,他们在此创办的《美国社会学杂志》其实就是受该大学的这位发起人的影响。米德身后所出版的著作包含了他在1912年就在授课中阐述过的那些观点。

作为一名深受冯特“姿势”概念影响的社会行为主义者,米德试图表明心灵和自我都是不留残余的社会突生物(emergents),并表明语言(具有有声姿势的形式)是心灵和自我出现

的机制(G.H.米德,1934年,第xiv页)。心灵被认为是对符号⁹⁴的操作,即通过一种社会有声器官制造绝大部分(如果不是所有符号的话)语言符号。通过语言,人从一个生物的个体转变成自我,转变成一种心灵有机体(a mind-organism)。在达尔文的影响下,米德试图理解人的进化成长,理解生物有机体对于道德、自我意识、目的行为、抽象思想和推理能力的获得。

米德认为根本的资料是“动作”,并将它界定为一种生命过程,一种维系冲动(a main-taining impulse),这一冲动对某些种类的、必需的刺激进行选择。通过社会动作,人可以理解个体的动作。他认为以生物学为基础的社会心理学,说到底就是社会行为主义。他将社会心理学界定为,对于处在社会过程中的个体的活动或行为的研究。他相信,个体的行为只有通过他也是其中一员的、整个社会群体的行为才能得到理解,因为个体的动作包含在规模巨大的、超越了个体并涉及群体中其他成员的社会动作之中(G.H.米德,1934年,第6—7页)。这就是说,由于社会先于个体,社会群体的组织化了的行为将对一个体的行为作出解释。

社会我 通过假设自我是互动和沟通的结果,米德成为角色理论和符号互动理论的先驱(凯利,1955年;罗斯,1962年;班通,1965年)。他竭力主张“社会我”的概念。

这种对于自我的社会行为的反应也许是以另一个自我的角色表现出来的——我们在想象中表现他的争辩,用他的语调和姿势,也许甚至以他的面部表情来表现他的争辩。以这种方式,我们可以扮演我们群体中的所有角色;

确实,也只有如此,他们才会成为我们的社会环境的一部分——对于另一个自我的意识意味着我们曾扮演过我们认为和他的类型相一致的、另一个自我的角色。因此,这种对于我们对他人反应的内部应答是随我们的社会环境的变化而的变化……就这样,只有当儿童根据他所铭记的父母之言对他自己的动作做出反应时,他才能考虑到他的行为是好的还是坏的。在这一过程发展成抽象的思想过程之前,自我意识始终都具有戏剧性,同时,作为一种记忆中的演员和这个伴唱团的混合物,自我是未经严密组织的,并且有非常明显的社会性(G.H.米德,1913年,第377页)。

个体在形成自我之后,便是“他自己的一个客体”了,这不是个体凭借直觉,而是以自我的形式进入他自己的经验从而成为他自己的主体的方式而实现的。

当个体与已成为他的客体的其他一些人可事比较时,个体也“只有采取在某一社会环境中其他个体对待他的态度,才能成为他自己的客体(G.H.米德,1934年,第138页)。“没有社会经验自我是不可能产生的,因为它是社会经验的产物。”⁹⁵“由于自我不可能是自身的客体,因此从本质上说它是一种社会结构,产生于社会经验之中(1934年,第140页)”。凭借着对社会过程的想象,自我产生了。

众多的自我是彼此相异的,这是因为我们所接受的、来自他人的反应是各不相同的。这样,众多的自我就使得一个人能对不同的人作出不同的反应。尽管如此,仍然同时存在着对这些不同自我的某种概括和综合,从而形成米德所说的

概括化的他人(the generalized other)。社会暂时领先于个体，通过国际化的过程(the internationalization process)，个体的心灵连同他的自我和外界社会将被获得。

社会动作 社会动作被界定为“这样一种动作，通过该动作，可在某种活机体的特性或行为中发现能释放某种冲动的刺激诱因，而这一特性或行为又正是具有这一冲动的活机体的特殊环境的产物(G.H.米德,1925年,第263页)。”由于所形成的活动涉及一个以上的个体，因此社会动作是一个动力的整体，一个仅凭借研究其中任何一个孤立的部分(如刺激加反应)是理解不了的过程。在社会动作中，存在着交互刺激，因此，一个个体的行动可成为“对另一个个体的反应的刺激(G.H.米德,1910年,第397页),”从而形成一种“态度的对话(1909年,第406页)。”

冯特在其《民族心理学》中曾将语言视为“姿势，那种有声姿势”的副产品，米德对此评述说：

社会过程向前发展的基本机制是什么呢？是姿势这一机制，它使得与社会过程有关的、不同的个体有机体对彼此的行为作出适当的反应成为可能。在任何一种特定的社会动作中，通过姿势、通过一有机体的行动（与另一有机体的行动相关联着），可产生出一种调节作用。因为姿势是第一个有机体的各种运动，而该有机体又充任着引起第二个有机体的适当（从社会角度而言）反应的特别刺激物。姿势的操作领域就是人类理智通过经验的符号化过程而产生与发展的领域。经验的符号化过程之所以有可

能存在,完全是因为姿势,尤其是有声姿势的作用(1934年,第13—14页)。

人类社会的发展、科学水平的提高以及控制自然能力的增强,都应归功于姿势的作用。

米德因提出了有声姿势(vocal gestures)的理论,而成为语言社会心理学的奠基者之一。很少有社会心理学家在去逝之后,其理论仍然是那么富有魅力和影响力,然而米德的著作却仍然是在版图书,他的《心灵、自我和社会》一书在60年代中期被第13次重新印刷出版。

杜威的人本主义社会心理学

约翰·杜威(1859—1952年)是芝加哥大学的又一位杰出的教授(后转任哥伦比亚大学教授),一度被誉为“美国哲学的老前辈”,他是美国实用主义和工具主义的创始人。他专注于从社会的角度来运用所有的观点。不过,他除了写出一本副书名为“社会心理学导论”的《人性与行为》(1922年)作为对自己于1918年在斯坦福大学所作的一系列讲座的详细阐述之外,从未写过一本书名为社会心理学的著作。作为一名人本主义者,杜威虽然在研究具有人文意义的主题(这完全合乎他的性格),但他只是间接地、顺带地接触了一下社会心理学。杜威承认“该书并不是旨在对社会心理学进行研究”,并以辩解的口吻接着说

本书严肃地提出了一个信念,这就是对于习惯以及对于不同习惯类型的理解是社会心理学的关键,而对于冲动

和理智的操作则是个体化了的心理活动的关键。但是,它们都从属于习惯、结果,实际上心灵只能被理解成由生物倾向与社会环境的互动所形成的一种信念、需求和目的的体系(前言,1922年)。

对于具有社会趋向性的杜威来说,大多数学科(如果不是所有的话)都具有社会性:“人类心理学具有社会性……道德具有社会性,”习惯是社会功能。心灵依赖于习惯,而习惯依赖于社会条件。既然行为总是双向的,所以它具有社会性。但是,要使社会优先于个体,这无疑等同于“沉迷于毫无意义的玄学。”不过,人类的各种先存联想(preexistent associations)倒是“先于每一个降临到这个世界上的人(杜威,1922年,第59页)。”对杜威来说,“社会心理学不是解释个体或集体心理是如何形成社会群体和习俗的,而是解释不同的习俗、既定的互动安排(arrangements)是如何形成并发展不同心理的(1922年,第63页)。”

虽然精力充沛的杜威在美国社会心理学运动的早期阶段一直都非常活跃,但是他在社会心理学中的影响与他在心理学的其他领域和哲学中的影响是不可同日而语的。然而,卡普夫却在1932年的一部著作中几乎给了杜威社会心理学24页的篇幅,多于阐述麦独孤和罗斯的篇幅,或多于她所研究的任何一个社会心理学家的篇幅!显然,从此以后,杜威作为一名社会心理学家的重要性大大降低了。

早在1916年美国心理学协会(the American Psychological Association)成立25周年前夕,杜威就断然指出了“社会心理学之必要”(1917年)。这一演说赞诵了詹姆斯、鲍德温、

罗斯和塔尔德，并将后者的模仿说誉为社会心理学早期历史的标志。麦独孤、桑代克和沃拉斯则被认为是属于该学科发展中的后一阶段。杜威通过对心理学的二分法划分，断然指出，所有心理现象都可以被分为生理现象和社会现象，“如果我们将基本的感觉和欲望归入前者的话，余下部分有我们的心理生活、我们的信仰、观念和需求，这一切都属于社会心理学的范畴(杜威,1917年,第267页)。

97 在引证了W.I.托马斯的阐述之后,杜威对社会心理学的任务提出了如下见解:

通过选择一种能唤起某些先天的本能并能为这些本能导向的环境,将这些本能形成一种心理;或通过破除习惯并给予某种本能以特别的加强和限定,从而改造社会制度,这是社会控制问题的两个方面。对于上述变化的发生方式进行描述乃是社会心理学的任务(1917年,第269页)。

托马斯的态度社会心理学

威廉·I.托马斯(1863—1947年),一位富有创见的思想家和社会心理学方法论的创立者,是推动态度社会心理学发展的先驱之一。使心理学和文化社会学合二为一的托马斯,从未写过一篇系统阐述社会心理学的论文,尽管他的大学讲义中有一部分这方面的论述。他是芝加哥大学社会学系(由斯莫尔组建)的一名主要成员,1893年他来该系从事研究生学习,一年之后就在本系担任了教学工作。显然芝加哥学派对

社会学的发展有着卓著的影响，但是它从未公布它在社会学中的独特的研究和内容。托马斯虽然是一位富有创造性的思想家，但是也受到其他学者的一定影响，其中包括（1）受妻子哈里特·帕克·托马斯——一位统计学家的影响，重视统计的和量化的调查方法；（2）受同人弗洛里安·兹纳涅斯基的影响，将机能心理学研究与社会情景中的文化与价值综合起来；（3）受G.H.米德和库利的影响，重视社会心理、人格和社会过程；（4）受杜威的影响，注重于工具主义哲学。他的广泛的学术兴趣还包括种族心理学（1912年）和性社会心理学（1907年）。

托马斯的成名来自于他与弗洛里安·兹纳涅斯基的合作，《欧洲和美洲的波兰农民》（1918—1920年；重印于1958年）一书记载了这一业绩。这部历经10载的研究、共有2244印刷页的巨著，包含了他的方法论和他的社会心理学的主要原则。他的社会心理学观点还反映在提交给1904年的圣·路易斯文理会（the Congress of Arts and Sciences at St. Louis）出版的“社会心理学的领域”（1904年，1905年）一文中。在这篇文章中，他将社会心理学阐述为“个体心理学向集体生活现象的一种延伸”。他将前者界定为“关于社会组织的理论”，将后者界定为“关于文化的主观方面的普通学科（1966年，第268页），”并以此将社会学从社会心理学中区分了出来。它们彼此所具有的共同之处在于，“各自所研究的价值都是从价值本身⁹⁸中……得到表现的社会态度里，汲收所有的价值实在及其对人类生活的一切影响力（托马斯，1966年，第268页）。”对托马斯来说，“如果人们将情景定义为现实的，那么它们的结果也是现实的（福尔卡特，1951年，第81页）。”根据福尔卡特的观

点,“托马斯认为社会科学的任务就是,对显现在行为中的人类调适现象进行理解和解释(1951年,第4页),”因为对托马斯来说,“一般生活过程中的中心问题是一个调适问题,而具有调适作用的形式就是‘行为’(托马斯,1937年,第1页)。”

社会价值 托马斯的方法论就是强调生活史和个人文献的价值,强调“一点一滴的”个人文献和生活史(传记和自传资料,即“个人简历”),并强调通过一个接着一个的“猜测”的、不断深入的、一点一滴的研究程序。社会心理学的内容就是价值或态度。社会价值是指“任何具有一种能为某社会群体的成员所理解的、经验的内容和意义的资料,(至于该意义,其本身就是或也许是一个活动的目标。)”态度则是“一种能决定外界社会中个体的现实的或可能的活动的个体意识过程……因此,态度是社会价值的个体对应物;而活动,无论其形式如何,都是这二者间的联结(托马斯,1966年,第258—259页)。”

托马斯的合作者弗洛里安·兹纳涅斯基(1882年生)在《社会心理学的定律》(1925年)一书中对《波兰农民》一书中的方法和类型作了进一步的界定和阐述。作为行为主义心理学的反对者,他在《社会学的方法》(1934年)一书中进一步发展了他的方法论,并在《文化科学》(1952年)一书中又予以重申。处在社会情景中的个体的行动,是他所认为的社会心理学研究的资料或基本单位,是一种“对习惯具有某些骚扰作用”的危机。通过行为和社会价值的相关,人们可以将社会变迁的定律公式化。

托马斯曾提出过一项基本的方法论原则,它既适用于社会心理学,也适用于社会学,离开了这项原则,科学解释便无

从企及：

一种社会个体现象的原因绝不仅仅是另一种社会的或个体的现象，而总是一种社会现象和一种个体现象的组合（托马斯和兹纳涅斯基，1918—1920年，第1卷，第44页）。

社会心理学的任务具有普通学科的性质，它研究社会文化中的主观方面及其范围——社会群体中成员们的态度，而前者原本是普通心理学所承担的任务。

四种愿望：动机理论 在《不适应的少女》（托马斯，1928年；本书参考书目页所举为1967年重印版）一书中，托马斯提出一种动机理论，该理论以四种基本的愿望为基础，它们是：(1) 求新经验的欲望，即对于兴奋的渴望。它建立在愤怒 99 的情绪之上。

人渴求兴奋，而一切经验都能令人兴奋，因为它们与追击、溃退、虏掠、逃跑、死亡等人类早期生活的典型特征有着某些相似之处……。在它控制下的个体会对流行的准则和群体利益表现出一种漠视的倾向。人也许因为具有不稳定性而不能顺应社会，然而，人如果能将自己的经验转化成社会价值，他也许能成功地顺应社会（1967年，第4页，第12页）。

(2) 求安全的欲望，与求新经验的欲望相反，以恐惧、对死亡

的回避和对食物的寻求为基础。(3)求得反应的欲望,与爱的本能、感激和奉献的感情有关,有助于“寻见并作出与其他个体相关的感激符号(托马斯,1967年,第17页)。”(4)求得承认的欲望,即对于被人赏识以及社会身份和地位的追求,亦即“由人们为谋求本社会群体中的地位而展开的广泛斗争,以及为确保一个受到承认、令人羡慕并有利可图的社会身分而采取的各种手段所表现出来的”一种愿望(托马斯,1967年,第31页)。这四种愿望或欲望起源于人的社会心理,归根结蒂,是文化间接派生的。

四种愿望或欲望内含着一种对明确的满足目标的奋求,这一目标在经验中表现为一种对欲望满足物的意象。反过来,意象又是由社会经验派生的,而且,就我们所知,不能不与记忆中的或有指望的满足相联系着。因此,欲望来自文化而不是来自单独的心灵(1937年,第172页)。

早些时候(在《波兰农民》一书中),托马斯曾将第三种愿望称为“统治欲望”或“权力意志”,直到1928年,在《不适应的少女》(1967年)一书中才出现变化。“愿望”的概念得到了使用,尽管他后来又舍弃了这一概念。四种愿望的概念也出现在利奥波德·冯·威斯(1876年生于科隆)这位德国社会科学院院长的理论体系之中。L.冯·威斯,这位《德国社会学杂志》(一份享有盛名的德国社会学杂志)的前主编和齐美尔的弟子,主要是因其《普通社会学》(1924年,1929年)一书而著名的。

三种社会人格类型 托马斯把个人当作一个社会单位,因此除了四愿望概念之外,他还根据不同的社会人格在其进化发展过程中的不同取向,提出了三种类型的社会人格的命题:(1)市侩(philistine);(2)狂放者(bohemian);和(3)创造者。腓力斯式的市侩(遵从或才智有限型)与波西米亚式的狂放者(冲动型)是相对立的类型。托马斯相信,创造类型的人沉稳、有条理,但具有指向变化的生产性活动;其人格在人们看来,是一种对周围不断扩大的社会环境拥有广泛兴趣的、适应性强的人格。托马斯认为波西米亚式的狂放者处在求新经验的欲望的支配之下,而腓力斯式的市侩们则为求安全的欲望所左右。

这三种人格类型(市侩、狂放者和创造者)被认为均产生于某种冲突的情景之中,同时,每一种类型都不仅仅是依据社会对它们所施加的压力的恒常度,而且还是依据不同的气质倾向而定的。

腓力斯式的市侩是这样一种人,他使自己的活动完全顺应于一些流行的规定和规范;为了安全,他宁可放弃新异经验和个体性。波西米亚式的狂放者则不能适应任何结构,无论是社会的还是个人的,因为他生活是为了摆脱所有的规定并躲避压制,而不是为了建立有积极意义的目标和态度结构;他已经以性格和成功为代价,避开了市侩型人格,因为他具有一种强烈的、反抗社会压力的个人倾向,要不就是因为这种压力还不够强烈或连贯。社会不仅将一种生命组织强加给个体,而且在塑造个体的性格时还无视他的个人倾向和自主发展的路线,腓力斯式的

市侩和波西米亚式的狂放者正是这种社会力量的产物，而且，相对来说，他们都不能顺应社会(托马斯,1966年,第172页)。

人格类型与态度、气质和社会价值有着密切的关系。三种类型彼此部分重叠，每一种类型代表着一种态度，一种对价值——人的社会环境的一部分——的适应方面。它们代表了各种发展状态或变化(becoming)状态，而不是绝对实现的或现实化的状态。如果说市侩型是保守的、才智有限、适应性程度低下的类型，那么狂放型的适应性要高些，“尽管他的适应性仅仅是暂时的，且不会导向一种新的、系统化的生命组织(托马斯,1966年,第30页)。”关于人格发展中三种类型的态度生命组织(attitudinal life-organization),托马斯是这么认为的

显然，现代社会进化的这些新特征，需要一种关于个体生命组织的全新观点。个体必须被训练成不求遵从、只求效率，不求稳定、只求进化。……未来社会的任务将不仅是消除阻碍自发性个人发展的各种障碍，而且还要给予积极的帮助，使每个个体都拥有自发性个人发展的适当方式，并教导他如何才能养成一种动态的、持续发展、不断创造的人格，而不是一种静止不变的性格和遵从者。因此，这些方法只有通过对人类个体的社会心理学研究，才能找到(托马斯和兹纳涅斯基,1918—1920年,第1卷,第80—81页)。

托马斯的探索是对“安乐椅式”社会心理学的反叛，这种反叛作为一场运动肇始于1900年，旨在加强行为科学家的地位，使其与自然科学家的地位同样坚固。在使用后来被称为个人履历的文献时，他说：“我们有把握地说，尽可能完整的个人生活记录是社会学最完备的素材（托马斯和兹纳涅斯基，1918—1920年，第3卷，第6—7页）。”无论是在内容还是在方法论上，托马斯的社会心理学研究，都在这一学科的历史上筑起了一座丰碑。 101

兹纳涅斯基：托马斯的合作者

如前所述，《欧洲和美洲的波兰农民》是威廉·I. 托马斯与弗洛里安·兹纳涅斯基（1882—1958年）的合璧之作。然而，这位在波兰出身的哲学博士、曾在波兹南大学（University of Poznan）、芝加哥大学、哥伦比亚大学、伊利诺斯大学（University of Illinois）和韦恩州立大学（Wayne State University）任过教，并一度领导过波兰社会研究所（Polish Institute of Sociology）的兹纳涅斯基完全有其自己的权利而成为社会心理学的重要人物，因为他对社会心理学的贡献不仅仅表现在合作出版了《波兰农民》一书〔虽然有人认为他在这部著作中不过是一名译员而已（巴恩斯，1948年C）〕，而且还体现在其他方面。贾诺威兹（1966年，第xxv页）断言，托马斯使得兹纳涅斯基“变成”一名合作者，尽管他“显然是一名资格较浅的助手”，但是他“作出了有意义的贡献。”另外还有些人甚至对他不屑一顾，然而，他的研究还是证明了他的独立的学术成就，尤其是《社会心理学的定律》（1925年；1967年重新发行），以及《文化的现实》（1919年）、《社会学的方法》（1934年）、《社会行动》

(1936年)和《文化科学》(1952年)。

兹纳涅斯基是行为主义的反对者,他将其斥为科学迷信(1934年,1952年)。兹纳涅斯基声称,即使人是条件反射的客体,个人仍然能够自觉地理解他的符号行动。

从自然主义的观点来看,实验心理学的每一项事实都具有两个环节——作用于受试者的外来行动和受试者的反应,或简单地说刺激与反应——,而关于心理现象的文化主义解释则要求实验的每一项事实都应被想象为具有三个环节——条件的变化,受试者的动作和结果的变化(兹纳涅斯基,1925年,第316页)。

兹纳涅斯基在假设存在着一种“普遍的文化秩序”之后,将文化界定为人的宗教制度、法律、道德、艺术、科学等一切人类积累的总和。社会学的根本兴趣是“社会行动”或“互动”,即作用于他人的有影响行为。社会包含了一切,需要地理、人和文化多方面的研究。

作为一名人格至上者(personalist)和人本主义者,兹纳涅斯基坚持认为,法律是人类反映的产物,世界是“人类活动的历史产物”。他相信,人类的价值是相对的、历史相对主义的和“文化主义”的。他的《社会心理学的定律》(1925年)一书是一种将上述哲学原理应用于人类行动的尝试。他的社会心理学定律有:(1)静态律;(2)经验的事实一致性;(3)进化律;(4)决定律;(5)激励律;(6)暗示性社会互动律;(7)量化律。

当他认识到各种定律大部分得出否定的结果时,兹纳涅

斯基认为它们很重要，因为它们表明“社会心理学的变化(becoming)范围具有某种规律性，尽管对于这种规律性的表述仍然动摇于各种哲学学说与各种或多或少是不明确的、经验的推测之间(1925年，第46—47页)。”这些定律未能在社会心理学的各项事实之间建立联系。这些定律要面临的另一个问题是，有意识的生活(conscious life)意味着创造，即“产生新的资料(而这些资料是不可还原为先前产生的任何东西)的新的活动(1925年，第50页)”，然而，这类新的活动对社会心理学的发展产生着影响。社会心理学定律必须说明变化(过程)，构成社会心理学的合适资料的东西，是从个人和社会背景中抽象出来的、特定的人类活动和经验，而不是作为抽象的、有活动能力的存在物的人或社会(1925年，第51页)。

除了这些观点之外，兹纳涅斯基还和托马斯一起在《波兰农民》一书中阐述了他们的方法论。在《文化科学》一书中，他又重申了这一方法论，并断言文化问题应通过一个个体的文化生活史来加以解决。个体的生活是由什么组成的呢？他在回答这一疑问时说，它不仅仅是一个人的心理人格、他的主观经验、他的态度或者他的活动倾向的历史发展过程，因为

它与同一文化中其他参与者的生活史是不可分割的。他所经验到的文化资料与他人经验到的文化资料是相同的。他的态度与他人的态度相互关联，并且通常从属于共同的思想模型。他的活动倾向与他人的活动倾向互依互靠，并且往往遵循着某些共同的文化模式。他的有意识的生活是文化(他和其他人都参与其中)整体构成中不可或缺的组成部分，不可能从中抽象出来(兹纳涅斯基，

1952年,第405页)。

哲学家出身的兹纳涅斯基坚决主张,一切正确的知识都是文化,是“文化的知识,因为甚至人对自然的观察和分析都是文化的产物(1952年,第v页)。”社会学,大概还有社会心理学都不是自然科学,而是文化科学。

帕克、伯吉斯和麦肯齐

在芝加哥学派中,对托马斯的许多观点持相同态度的有埃尔斯沃思·法里斯(1874年)、罗伯特·埃兹拉·帕克(1864—1944年)、欧内斯特·W.伯吉斯(1886年)和罗德里克·D.麦肯齐。托马斯的体系在帕克与伯吉斯合著的《社会学导论》(1921年)这本杰出的教科书中得到了描述。这两位作者以及麦肯齐主要是对人类生态学和城市发展怀有兴趣,《城市》(1925年)这一重要著作的出版,是他们共同努力的结果。法里斯杜撰了“前文字”(pre-literate)(1925年)这一术语,以指代某些原始民族而不致贬低他们。

- 103 因此,前文字人是这样一种人,在其文化中还不存在任何书面的文献资料,而且显然这样一种人所处的环境,从文化的角度来说,与一个文盲所处的环境是极不相同的,因为说到文盲,我们是指这样一种人,他看不懂同一社会中其他成员所写的和所能看懂的东西(法里斯,1937年,第253页)。

法里斯收集了自己的20多篇社会心理学论文,出版了《人性

的本质及其他社会心理学论文》(1937年)一书。

法里斯虽然在相当程度上深受托马斯的影响,然而,尤其是在对本能论的责难方面,他与G.H.米德和杜威的联系更为密切。“本能,在高度发展的人类身上决不可能是直接观察所能见的东西……如果人的本能可以被设想为通过讨论就能获得的假设概念的话,那么心理学家们也就不必造孽去冒犯圣灵了(法里斯,1937年,第69—70页)。”他与当时的一些流行思潮背道而驰,强调“社会群体或人格塑造的母本(matrix),并强调个体人格的社会性(法里斯,1931年,第121页)。”法里斯拒绝托马斯的“四愿望”理论,声称该理论给他的印象就是本能论的一种形式,同时他又支持托马斯的态度理论,认为它可以带来“有价值的研究(法里斯,1925年b,第409页)。”

埃尔伍德的系统社会心理学

哈里·埃尔默·巴恩斯认为,查尔斯·A.埃尔伍德(1873—1946年)是科学社会心理学的创立者。埃尔伍德是芝加哥学派的产儿,是G.H.米德、托马斯、文森特、斯莫尔和杜威的学生。他的博士论文“社会心理学的几句开场白”发表在《美国社会学杂志》(1899年)上,两年后又以专著形式出版。从中可以看到,杜威的机能主义已被用来影响社会心理学了。在1904年的,与文理会有关的圣·路易斯世界博览会上,埃尔伍德任社会心理学分会主席。

埃尔伍德曾旅居英国,结果使他写成了着重其心理学方面的《心理社会学》(1912年),呼吁要建立一门以科学为基础的社会心理学,但是该书不过是他对从前的论文作进一步加工后的一份大纲而已。然而,这部著作的修订本以《社会心理

学导论》(1917年)为书名,利用他所得到的最新资料,从文化取向的角度强调了社会心理学的主题内容。由于对该修订本¹⁰⁴的效果不甚满意,1925年他又出了一本名为《人类社会的心理学》的著作。不过,他倒是喜欢将该书称为“人类群体的行为”,作为对他以前立场的一种重申,埃尔伍德想以该书取代前两部著作,并使其成为对社会学而不是社会心理学问题的解答,该书的副书名“社会学理论导论”已证明了这一点。

他在思想上所受到的各种影响主要来源于孔德、沃德和斯莫尔,尤其是他们的社会群体思想;杜威和安吉尔使得他对机能心理学有所理解;库利的《社会过程》(1918年)也给他留下了深刻印象,尤其是其中的社会心理学部分和综合性研究。埃尔伍德曾任密苏里大学和杜克大学(Duke University)的教授。

在沃德的影响下,埃尔伍德将社会视作人的心灵的产物,一种能实现他的目的,并由他的智力进行指导和控制的产物,社会(其制度和组织)是人以及人的文化和心灵的结果。

因此,社会生活表现为一种过程,不过这一过程是由个体的心理因素和社会心理及文化因素共同组成的;这就是说,是由个体的交互刺激和反应因素,如沟通、暗示、模仿、同情、冲突,以及文化因素,如习俗、传统、惯例和制度共同组成的。所有这些过程最终都成为群体行为形式的组成部分,并对群体行为的形式起着决定的作用。其中,有些是个体心理过程,其余的则是社会心理过程。然而,社会心理过程,或文化过程,只有通过个体才能运作,因此个体就有机会对它加以调整。在另一方面,个体的心

理生活本身在很大程度上，又是由社会心理生活，或文化生活决定的。换言之，个体行为大部分是来自群体文化；但是，如前所述，在结论性分析中，文化又是来自个体的心灵（埃尔伍德，1925 年，第 465 页）。

请注意埃尔伍德的个体与社会互动的综合系统，在这一系统中，虽然互动双方彼此影响，但是人却能决定社会结果。个体与社会的这种互动或相互性在他的另一篇文章中得到了进一步明确的阐述：“正如离开了群体我们就理解不了个体一样，离开了对个体（他们组成了群体）性质的掌握，我们也理解不了群体。因此，社会学与心理学互依互存（埃尔伍德，1925 年，第 22 页）。”如果不从群体行为的角度来解释个体行为，个体心理学也就无从理解个体的行为。由此，埃尔伍德给我们提供了一条适用于两门学科的定义：“心理学……研究个体及个体行为，社会学则研究群体及群体行为（1925 年，第 22 页）。”社会学是理解个体心理学的一个必要前提。“因此，研究个体社会行为的心理学有赖于对个体生活其中的、历史的社会环境的理解（埃尔伍德，1925 年，第 30 页）。”

埃尔伍德坚持以习惯来解释人类行为，并抑贬本能的作用，在此，杜威和安吉尔的影响是显而易见的。 105

社会学家或任何一个对人类的集体行为作心理学解释的人所主要关心的，必须是文化和习惯，而不是本能；因为正是文化的发展，才使得人的社会生活有别于野兽的群居生活（1925 年，第 11 页）。

然而,平心而论,埃尔伍德也曾说过这样的话,我们在社会中所常见的人的行为“是本能、习惯、感觉和智力的一种不明确的混合物(1925年,第106页)。”人的信仰是以智力、本能和习惯为根据的。就其绝大部分而言,个体是社会的产物,“是社会环境的刺激发展了他的天资和才华(1925年,第335页)。”由于人是一种社会存在,具有模仿性,因此模仿这一术语仅仅是指,在一种理性的、习惯的或本能的水准上的社会互动。埃尔伍德对人的社会行为和动物性集群行为心理加以明确的区分。文化不是天生固有的,而是个体从其群体生活中习得的。

另外,由于沃德和霍布豪斯的影响,埃尔伍德的体系从本质上讲是一种人类社会进化理论。但是,与许多进化论者不同的是,他将发展主要归因于文化,而仅仅在较次的程度上归因于自然。由于习俗、态度和传统是习得的结果,埃尔伍德因此认为大社会(a great society)的形成是人所能及的。埃尔伍德赞同库利的观点,认为在社会化过程和文化遗产的过程中,首属群体(即亲密的、面对面的相互关系)是最有效的形式。群体变迁是通过群体行为和商讨而产生的,因此社会可以被界定为“由通过心理互动而具有一种持续的集体生活的个体所形成的一种群体(埃尔伍德,1912年,第ix页)。虽然只有个体是实在的,但是从某种意义上说,谈论“社会心理”或“个体心理”也是无可非议的。群体心理是个体间的一种互动,是他们的思维、感觉和意志的过程,也就是说,是人类社会群体的集体心理生活。

社会心理学的方法应该是一种综合的或折衷的方法,只要其他学科证明是行之有效的方法均可借用。社会心理学作

为科学是以另外两门基础学科为基础的，这就是生物学和心理学，但是“生物因素主要是通过心理因素才得以在社会生活中体现出来。”这一方法就是心理学的分析，这在理论经济学中是一项得到成功运用的技术。埃尔伍德感到，除了杜威、詹姆斯、桑代克和安吉尔的已被运用于社会学研究的机能心理学之外，并非所有的心理学都能使自己具有综合性和实用性。运用机能心理学可产生这样一种效果，即导致“社会活动和制度对社会生活(埃尔伍德,1912年,第 ix 页)”的服从，并对正确理解人类的交互关系提供了解释性原理和观点。“现代社会 106 学中主要的和非常富有成效的方法一直都在从其他学科中借鉴并继承一些有用的定律，并将它们运用于对社会生活的解释(埃尔伍德,1917年,第 12 页)。”社会情景包括地理的、生物的和心理的因素，因此，对于社会情景的分析也必须相应地从以上几方面入手。生物学和心理学的定律可直接用于对社会现象的解释。

正因为如此，社会心理学或心理社会学的主要方法必须借鉴心理生活中的某些定律和原理，并用它们来解释社会生活的不同阶段，而这些定律和原理又正是在社会生活中明显发挥作用的。利用原有学科定律和原理进行推论，当成为社会心理学的主要方法(埃尔伍德,1917年,第 12 页)。

埃尔伍德在逝世前三年所写的“社会学怎么了？”(1934年)这篇文章中，为争取人类的精神团结而呼吁。他将人的社会行为视为“一个人类群体的传统的问题”，因此希望社会学

是一种“为现实对这些传统的、相对的社会价值作出理性的价值判断的系统程序(埃尔伍德,1943年)。”作为一门科学,社会学的使命是将那些专横的、使人情绪紧张的传统改变为可进行科学指导的社会行为。社会学的“人类使命”是通过理解和控制使人得到提高。社会科学必须为合理社会变迁的形成,为以人类经验的事实为基础的、理性的社会价值的建立提供指导。这是埃尔伍德从可怕的第二次世界大战的经验中得出的教训。

第十章 奥尔波特、博加德斯和皮亚杰 107

奥尔波特的个体主义社会心理学

戈登·W.奥尔波特的兄长，弗劳德·亨利·奥尔波特(1890—1978年)深受雨果·闵斯脱博格及冯特有关“姿势”研究的影响，倾向于从个体主义的方向研究社会心理学。他是最早涉足社会心理学的心理学家之一，长期任教于西拉克斯大学。从1922年至1925年，他担任《变态和社会心理学杂志》的编辑，后来又出任《社会心理学杂志》的编辑。他在前一刊物任职以前，该刊的刊名曾是《变态心理学杂志》。由于沙尔科将人格分裂归因于社会行为，并将这一信念(最初产生于1890年前后)推向了顶峰，它最终影响并导致了这一刊物的易名。奥尔波特从刺激这一反应的角度，专门为“社会心理学”教程撰写了一本《社会心理学》(1924年)，这是该学科最早的几本系统性论著之一。

奥尔波特注意到，早先的社会心理学文献均出自社会学家之手(仅有一两篇例外)，他认为他们不过是用某种过时的心理学中有关行为和意识的规律来解释社会群体，并以此作为自己论述社会心理学的基础。因此，他认为有必要利用现代心理学的最新成果，如行为主义和实验主义。他相信正是

因为采用了上述两种研究方式，他的社会心理学方具有严格的心理学倾向，也就是说，它是建立在个体主义立场上的。

108 由于奥尔波特将心理学界定为研究行为和意识的科学，因此他将行为解释为“个体与其环境之间的刺激和反应的交互过程”，而社会行为中所包含的“刺激和反应产生于个体与其环境中社会的那一部分之间，即个体与其同类之间（F.H. 奥尔波特，1924年，第3页）。”

社会行为和个体行为具有同等的重要意义。这就是说，要根据一个人的环境，或准确地来说根据他的总体的即社会的环境来调整他的生物性顺应不良。在他看来，人格实际上是一种为社会接触所决定的社会事实，因此，人格是社会行为的结果。各种社会影响对于个体的作用促进了习惯、能力和人格特质的发展。F.H. 奥尔波特的特质理论（奥尔波特和奥尔波特，1921年；奥尔波特，1924年）由此成为其胞弟。（G.M. 奥尔波特，1937年）的人格特质理论的滥觞。

根据他的基本命题（社会行为是个体的行为）社会心理学可以被界定为：

一门研究个体行为的科学，这种行为只限于那些能够刺激其他个体或其本身是对他人行为的一种反应的行为；
一门描述个体意识的科学，这种意识也只限于对社会对象和社会反应的意识（F.H. 奥尔波特，1924年，第12页）。

通过对这一展开的定义进行简化，奥尔波特将社会心理学简洁界定为“对个体的社会行为和社会意识的研究（F.H.

奥尔波特,1924年,第12页)。”

奥尔波特宁可使用“优势反射”而不愿使用本能一词,因为本能这一术语因否定社会环境对人的影响而涵义不清。他认为优势反射有六大类:

- (1)激起与消退;
- (2)抵御;
- (3)争斗;
- (4)饥饿反应;
- (5)感觉区反应;
- (6)性反应。

这些与生俱来的反射由于具有一种原始的潜能,因而能对习性的形成施予控制。

奥尔波特对任何形式的群体或集体意识都严加指责,将“群体谬论”归咎于它们,并认为根本不存在任何团体精神(esprit de corps)或“军队人格”,因为它们不过是有关个体的军人习性罢了,而且这些习性也为后天所得。如果组成群体的所有个体面临灭顶之灾,群体意识同样也将烟消云散。因此,在他的结论性分析中,群体和社会心理就被缩简为个体心理,群体成了芸芸个体的次现象。

结 语 奥尔波特认为埃尔伍德的体系是一种心理社 109
会学,而他自己的则是社会心理学。除了奥尔波特1924年的一部著作的最后一章“与社会相关的社会行为”之外,他们的体系毫无共同之处。奥尔波特的体系和他所有前辈们(麦独孤除外)的体系之间也毫无相近之处。虽然奥尔波特对社会心理学的影响是微不足道的,但是他的特质理论却以精炼的

形式留存在他的胞弟戈登·W.奥尔波特(1897—1967年)的论述之中。F.H.奥尔波特在心理学上的探讨为社会心理学留下一种辅助性研究,这一研究的成立完全是由于它与其他学科的相安无争。

博加德斯及其社会距离量表

1924年,又有一本社会心理学著作问世,不过这部名为《社会心理学原理》的著作是由一位社会学家撰写的,它的作者是埃默里·S.博加德斯(生于1882年)。不过,该书并不是他的第一部社会心理学著作,因为早在1918年,他就出版了《社会心理学要素》一书。博加德斯漫长的社会心理学生涯始于1911年(是年,他获得了芝加哥大学的哲学博士学位),从那时起,他便在南加利福尼亚大学任职至今。博加德斯曾就任过《应用社会学杂志》的编辑(1921—1927年),自1927年以后,又任《社会学与社会研究杂志》的编辑,他深受芝加哥学派的那些思想家们的影响。

与埃尔伍德及奥尔波特一样,博加德斯也将他的社会心理学建立在生物学的基础之上,不过,他(以及埃尔伍德)同时还强调本能的作用,结果成为集麦独孤、罗斯和埃尔伍德的观点为一体的综合物。他确认社会心理学就是对“生物遗传和社会过程之间相互作用的研究(博加德斯,1941年),”直至1924年,他出版了《社会心理学》一书之后,博加德斯才比较明显地转向了帕克和伯吉斯在《社会学导论》(1921年)一书中所阐发的立场。后来,博加德斯(利用帕克和伯吉斯的调查研究技术)创立了“社会距离”调查法(1925年a,b),并在《社会新研究》一书(1926年)中进行了讨论,而且还将它们用于

各种社会距离测量之中(1928年,1933年,1947年)。在博加德斯着手研究的同时,社会距离这一概念正风靡一时。早在博加德斯发表有关社会距离研究成果的前一年即 1924 年,帕克就已指出:

“距离”这一概念应用于人类时,有别于各种空间关系。社会学家使用这一概念是为了将它局限于某些可测量的关系之中,如人们互相理解和亲密的等级和程度(它们表现了人际关系和社会关系的特征)。……其论点是,在所有的人际关系中我们对亲密的程度都有清醒的认识。A 比 C 更亲近 B,这种亲密程度可以测量出每一个人对他人的影响(1924 年,第 339—340 页)。

110

博加德斯在其《社会心理学基础》(1941 年版本)中评述说,社会心理学研究有两种取向。心理学家在定量实验的基础上开展对这门学科的研究,社会学家则以社会个案研究及访谈法丰富了该学科的研究。同 1924 年他在这本书初版中的观点相比,这确实是一个令人难忘的发展,现在,他以一种与前不同的语调指出:

社会心理学不仅仅是将个体心理学应用于集体行为的研究。它远不只是一种模仿理论、一种本能理论抑或一种关于社会生活的冲突理论(1941 年,第 vii 页)。

博加德斯对社会心理学在本世纪 20 年代中叶的状况和这一学科在当时的所有研究方向进行了如此一番总结。在

30年代初,即在该书初版完成近6个年头之后,他对这门学科的进展,作了如下描述:

这些发展包括行为主义的成熟,精神分析学的发展,格式塔心理学的崛起,文化人类学的复兴和随伴而来的文化社会学的跃进,以及生活史研究的兴起〔博加德斯,1941年,第vii页〕。

博加德斯最令人难以忘怀的,是他关于社会距离测量表的研究,他对此的界定是:“对实际的或潜在的社会冲突的度量。它将揭示实际的或初发的社会问题的症结之所在(1955年,第469页)。”他认为所有的社会问题都与社会距离有关,并坚信这种测量可以解释人际间的种种误解(1926年)。例如,根据社会距离的特质,资本家对于劳动者的否定态度就能得到解释。再有,在种族关系中,偏见是伴随着社会距离的加大而增强的。“就其中所有的个人方面而言,对于社会距离的分析通常可以清楚地说明任何一个特定问题的存在原因(博加德斯,1928年,第561页)。”在社会距离测量表上一个人距一观察者越远,则被观察者的个人特征就越具有群体性,越不易区分;例如,“在我看来,所有中国人长得都一样”(这时中国人与说话者从社会角度来看是相距遥远的)。反之,如果在社会距离量表上一个人离观察者很近,他就能获得明显的、有别于他人的特征。

由于博加德斯把社会距离看作是“能表现一般的前社会关系和社会关系特征的理解和亲密的等级与程度(1925年a,第216页)”因此,他设计了一份列有10个最受鄙视的种族示

意表,按受鄙视的程度依次递减排列,这10个种族是:土耳其人、黑人、黑白混血儿、日本人、印度人、德籍犹太人、墨西哥人、俄国籍犹太人、德国人和中国人。因此,毫不奇怪的是与主体关系较密切的民族会得到最友好的感情,而对于在主体看来是完全陌生的民族,则只有中性的感情可言了。¹¹¹

结 语 在第一个社会距离量表施行约 20 年以后的 1946 年,人们又利用该量表进行了一个比较研究,所得结论大致相同。这使得博加德斯断论:“作为一种尺度,种族距离的变化十分缓慢(1947 年)。”自 50 年代末至 60 年代初,美国在种族关系方面的社会变迁一直都在(和过去相比)循着一种上行的,或者说几乎是一种垂直的方向急剧发展。因此,对于原先测量过的群体,即几乎相同的群体类型施行相同的测量,以确证早期的研究成果,是饶有趣味的。

无论就历史的或方法论的意义而言,社会距离理论都代表着社会心理学发展中的一个转折点,因为研究者们已采用客观的外显行为而不是主观的自我报告作为对原始反应的测定。如果不是社会心理学家认为社会距离可以作为避免主观倾向(偏好)以及研究的一种方法或指数,并因此而成为各种心理过程的反映,这一现象本身是无足轻重的。

皮亚杰对儿童社会发展的研究

1921 年,应克拉巴莱德(1873—1940 年)的邀请,让·皮亚杰(生于 1896 年)在日内瓦大学卢梭学院接受了研究主任的职务。皮亚杰于 1915 年获纳沙特尔大学(他出生的城市)学士学位,1918 年又在该校自然科学部获自然学博士学位。之

后,在苏黎世大学和巴黎大学继续他的博士后研究。20年代,皮亚杰在日内瓦大学和纳沙特尔大学执教,进入30年代后,他又重任日内瓦大学卢梭学院专职院长助理的职务。谈到他早期的儿童研究时,皮亚杰汇报说:

我是在卢梭学院的小型研究室组织我的研究的,虽然我是从众多的外围因素(社会环境、语言)入手,但我牢记在心的目的乃是要搞清因果推理和逻辑运算的心理机制。在这一方面我还继续从事对日内瓦的小学生们进行研究(1952年b,第246页)。

虽然皮亚杰在儿童心理学方面堪称功勋独殊,但是,他却是在涉及道德发展的儿童发展心理学领域为社会心理学作出特殊贡献的。他认为“精神生活可被视为有机体的社会化了的生活(1970年b,第242页)。”发生认识论,作为他的根本兴趣,贯穿于他的感知实验和儿童道德发展研究之中。皮亚杰的重要著作是一本接着一本相继问世的。它们有:《儿童的语言和思维》(1923年;第3版,1956年)、《儿童的判断与推理》(1924年;英译本,1928年)、《儿童的世界概念》(1926年;英译本,1929年)以及《儿童的物理因果概念》(1927年;英译本,1930年)。

心理社会的道德发展 对社会心理学来说,《儿童的道德判断》(1932年)是一项极为重要的研究,尽管这部著作与上述四部具有明显的连续性,但是作者并没有打算将它作为继它们之后的第5卷。在日内瓦和纳沙特尔大学进行的这些有关儿童道德的研究涉及较多的是儿童的道德判断(即,对待

道德规范、行为和正义等的态度及其概念化过程)，而不是道德行为。和其早先研究一样，在这部著作中，皮亚杰也有按不同的发展阶段来阐述自己的发现的。这项实验研究包括一项弹子游戏，即让不同年龄的儿童与实验者一起玩弹子，后者则假装对游戏的目的一无所知，以儿童的心境去玩耍。这四个不同阶段是显而易见的：(1)纯运动或个体性阶段，这一阶段的儿童根据自己的欲望和仪式性运动习惯作出反应；(2)自我中心阶段(2—5岁)，这一阶段的儿童在游戏时不考虑规则，只对他人作出某种模仿；(3)合作阶段(7—8岁)，在这一阶段中尽管儿童对游戏规则具有模糊的认识，但是他们已能考虑规则并希冀获胜；(4)理性规则阶段(11—12岁)，在这一阶段，规则已是众所周知，并为全社会所遵守。

皮亚杰指出，在第一阶段，缺乏约束性；在第二阶段，它们则获得了一种神圣的、来自成人的、持久的约束性。在第三阶段，虽然规则在(成人的)鼓励中成为定律，但是由于(儿童)受到(成人的)普遍赞同，这一定律不是一成不变的。在这一阶段中，儿童的基本兴趣已具有社会性，不再是“心理运动”。“规则随着儿童年龄的增长而发展；无论在规则的意识还是在规则的实践方面，6岁和12岁的儿童都是不相同的(1932年，第77页)。”皮亚杰指出，有些规则仅仅是功能的继续，而另一些则与功能在结构上相差甚远。在谈及自觉认识的定律时，他指出“一种新型规则在实践平面上的出现，并不意味着这一规则会进入主体的意识之中，这是因为每一种心理运演都必须在不同的行动平面和思维平面上，经过再认识的过程(1932年，第78页)。”所谓发展阶段乃是指，在行为和意识有节律的过程中各种状态相继出现，并不意味着它们是相互

113 包含的。虽然从根本上说，一切事物都是个体或社会的运动，然而在运动和社会行为之间，在以自我为中心的行为和产生于单方面尊敬的规则之间，以及在合作和产生于相互尊敬的规律之间都存在着某种对应关系。

皮亚杰声称，对于非常年幼的儿童来说，规则由于具有传统特征而成为神圣的现实，然而，对于年长的儿童来说，规则是依照双方的协议，依照他们从自律向他律的发展过程而定的。由5—8岁的儿童所组成的社会，着重的是群体而不是个人。“社会生活和个人生活是一个整体。暗示和模仿是无所不能的。除了威信和年龄的差异之外，所有个体都是一样的。传统的规则具有约束性，要求所有的人都必须遵从（1932年，第97页）。”在儿童的社会里，存在着一种厚实的合作心理基础，这是一种值得注意的社会现象。道德情感是以相互尊敬，即一个体对另一个体的关心为基础的；在儿童的发展过程中，道德感情是从关心小人物发展到关心大人物或父母的。但是，随着儿童的成长，皮亚杰发现，“尊敬”的性质发生着变化。无论是社会事实（强制和单向的尊敬），还是道德事实（合作和相互的尊敬），都是儿童道德判断中的重要因素。由于尊敬的这种两重性，皮亚杰得出了两种道德类型：（1）强制或他律；（2）合作和自律。正是这一结论导致了他对合作和公正观念发展的研究。

儿童公正感的发展 皮亚杰的研究使他得出如下的结论：

公正感能够由于成年人的告诫和实际的榜样而自然

地得到加强,但它在很大程度上不受这些因素的影响,而且公正感的发展所需要的只是保持儿童之间的相互尊敬和团结(1932年,第195—196页)。

道德观念被儿童所获得虽然不是由于成年人的缘故,但常常是以他们为代价的。与其说公正感是一种外部的强求,不如说它是在社会关系中发展起来的一种内在观念,它的形成是一个渐进的和自发的过程。

公正既可以是分布性的(平等和公平的竞争),也可以是报应性的(惩罚),后者是一个因行为不端而自食其果或拨乱反正的问题。报应性公正类型有两种,即赎罪性和互涉性惩罚。年幼的儿童倾向于前一种类型(赎罪性惩罚),因为它具有防范性价值,而年长的儿童则倾向于后者,因为他们感到团结的纽带出现了裂缝,并要求一切都应恢复正常。皮亚杰发现年幼者对“内在公正”(自主性惩罚)坚信不移,他们认为作恶者必将受到老天的惩罚。他注意到在儿童的发展中,随着成人对儿童的控制和管束的丧失,他们对赎罪性惩罚的信念也逐渐消失,并由一种协作精神取而代之。我们用互涉一词来指在这类惩罚中普遍存在着平等性,而赎罪性惩罚则是成年人的某种影响或强制。“公正就是平等”的观念,随着儿童的道德发展而发展。尽管儿童在其社会接触中开始对平等主义表示认可,而且这一认可还随着儿童合作精神的增强而进一步的发展,对不公正的忍受仍有助于对公正的理解。

平等主义的公正是以牺牲对于成年人权威的服从为代

价,并随着年龄的增长和儿童间的团结的增强而发展的。因此,平等主义似乎来自于为互相尊敬所特有的互惠习惯,而不是来自于以单方面尊敬为基础的义务的作用。(皮亚杰,1932年,第293—294页)。

儿童的公正观念的获得和他们的团结是相关联的,而且,在发展中也会对他们的心理年龄产生作用。由于社会不具备完全的一致性,仁者见仁,智者见智,道德也因此缺乏一种同质性。同时,还因为社会是多元的,并具有两种优势的极端形式:(1)强制性关系;和(2)合作性关系。

儿童的语言和思维 1923年,皮亚杰的第一著作《儿童的语言和思维》问世,1959年该书又出了第三版,它是近40年来该领域的代表之作。该书论证了儿童在说话时要求获得的种种满足。实验是在卢梭学院的小型研究室进行的。两个试验者在一个月內跟踪观察一个男孩在上午上课时的情况,并详细地记录下所发生的一切。活动既有模仿也有游戏(如,阅读和算术游戏),并完全是按儿童的个人或社交(和同学在一起)意愿随心所欲地进行的。其目的是研究儿童的社交生活和语言。

结果发现,逻辑和语言互依互存,而言语可分为社会化的言语和自我中心的言语两类,其中任何一类还可进一步细分。自我中心的言语类型有(1)重复(为了从谈话中获得愉快);(2)独白(自言自语,好象在有声有色地思考);和(3)双向或集体性独白(在独白中,他人可刺激儿童产生关于他自己的思想、动作和言语)。社会化了的言语类型有(4)听话(接受倾听

者的观点，或者和他人交换有兴趣的或可影响行为的思想)；(5)批判(对他人的行为或工作的评论)；(6)建议、请求、恫吓(其中每一种都包含着社会互动)；(7)询问(寻求反应的社会化了的言语)；和(8)解答(对切实的问题或建议的反应)。前七种类型构成了自发性语言。“儿童的语言，除了解答以外，¹¹⁵构成了一个完整的整体，其中，在发展的每一个阶段上智力都得到了体现(皮亚杰，1959年，第35页)”。从一个儿童的语言中，我们可以确定其自我中心的程度以及由自发语言区分出来的自我中心语言的程式。

根据皮亚杰的研究结果，我们可以推论：儿童在思维和言语方面的自我中心程度较成年人强，而社会化程度则较成年人弱，他们还不能和成年人一样彼此分享对方的心智生活。这是因为，成年人是以在社会中形成、为全社会所理解并适合于他们听众的语言来进行社会的思考和言谈的；成年人的心中还装着他人，并在脑中形成他们的表象。即使在儿童的交谈多了、社会性程度也似乎提高之后，上述情形依然存在，原因在于他们还没有能力将某些事物化为己有。他对别人说话就仿佛他独自对自己说话，他的争论也是缺乏证据的陈述。“成年人即使在独处时也能进行社会性思考，而7岁以下的儿童即使是与他人相处，其思维还是以自我为中心的(皮亚杰，1959年，第40页)。”在7—8岁以下的儿童中，不存在真正的社会生活；在这个阶段，儿童的语言不仅仅是言词，还包括身势、模拟动作及运动。一个独自玩耍的儿童会宣布他的活动、模仿他人的样子，甚至没有个性化，原因就在于他的思维总是公开化的。推理有两种形式，这就是，自我中心的和智力的。前者具有直观性但缺乏证据，而后者则具有演绎性并要求证据。

在了解儿童在一起谈话时他们自己是否能相互理解自己的过程中,皮亚杰断言,正如他们理解不了成年人一样,他们也相互理解不了自己。他们只在表面意义上理解各自的话语,不会考虑它们适用的场合或对象。由于儿童的语言以自我的中心,因此它忽视他人,专注于自己的见解,并选择他自己感兴趣的语句。然而,儿童却认为他们既能理解别人,也能被人所理解。思维客观性的发展与一个人的沟通能力和克服自我中心思维的能力是相一致的。“社会性思维”要服从于“事实的规则”。皮亚杰认为自我中心思维和社会性思维之间有三大区别,他将前者的特征表明为(1)直接的、直观的、非演绎的,并忽略从逻辑意义上讲是必要的中介步骤;(2)利用想象的图式;以及(3)运用极其多变、难以把握的类推图式(这是由于它们具有不可沟通性和武断性)。上述三个特征以及认为儿童无需证据的想法构成了思维的“同步性”。

皮亚杰注意到,“言语的同步性”(言语智力和言语理解力)出现在儿童8岁之后。“在任何水平上论证的欲望是儿童言语智力的普遍律,而且……这一规律本身来源于儿童推理的同步性(1959年,第159页)。”在同步性中,一切事物都被看作是相互联系、相互连接的,并共属于一个想象网络体(这是由儿童自我中心主义产生的一种状态)。在两个命题(起初是毫无联系的)由于偶然的联想而发生了联系之前,思维完全

116 是任意的。皮亚杰在总结了自己的研究之后,试图表明:

儿童的思维具有自我中心的性质,即儿童只顾自己思考从不烦神别人是否能懂,也不能设身处地地考虑别人的观点。总之,我们试图表明这些自我中心的特性对思维

结构本身产生显著的影响。因此，儿童之所以不重视（无论如何他们重视的程度是大大地不如我们）使自己的倾听者信服或证实自己的观点，主要是因为他们觉得没有必要使自己的思想社会化（1928年，第1页）。

儿童的判断与推理 为了证明儿童的推理在演绎和严谨程度上不如成年人，皮亚杰让一些6—7岁的儿童运用联言判断进行推理，并细致地观察他们在自发言语中如何使用它们。他推想“为什么”疑问句（对于需要有简单证据的命题的逻辑证明）的相对缺乏证实儿童对逻辑证明尚缺乏考虑。在《儿童的判断与推理》（1928年）一书中，皮亚杰通过对（因果关系、逻辑关联和不一致的）联言判断，并置以及并置和同步性之间的关系进行分析，对受试者进行了研究。其研究结果表明，10岁前的儿童在思维的言语水平上无法领会逻辑复合（替换、对立、选言判断等）。皮亚杰还发现他们不能合理地运用“因此”、“因为”和“于是”等关联词，这应归结为社会因素（例如儿童之间的合作或争论）的作用。他断定儿童甚至对自己的真实判断也无法提供各种逻辑前提，其原因就在于他们还不能意识到自己的动机。皮亚杰感到隐藏在儿童行为背后并指导其行为的逻辑推理，在儿童的意识中是不存在的，这仅仅是因为和以往一样儿童对先前的经验往往是不加批评地予以反应。儿童的图式“仅仅构成了某些无意识倾向，它们独自存在，不能按任何一般标准进行分类，结果必然是没有丝毫的逻辑严密性。从另一方面来看，这些无意识倾向往往形成一种行动逻辑，而不是思维逻辑（皮亚杰，1928年，第56页）。”儿童一般是对一些孤立或独特的情况进行推理，而不是从普遍

的角度来考虑问题的。因此，儿童的逻辑缺乏清醒的意识、缺乏一般性的全称判断和演绎推理。儿童往往不是按逻辑的需要来联接某些判断句，而是根据前后顺序将这些判断并置起来。

皮亚杰进而认为，儿童不能掌握词语之间的关系。譬如，兄弟一词必定是指某人的兄或弟；又如，左和右一定同某一物体相联系。儿童对家庭的界定所依据的是房子所占的空间而不是亲属关系。敌人的概念没有被理解成与某人自己有关，而是被当作一个“士兵”、“可怕的人”或被理解成使人觉得敌人就是一个自在之物的其他一些东西。南和北不是相对的位置，而是罗盘上绝对的两点。皮亚杰把这些倾向归结于儿童的自我中心主义。由于儿童的意识囿于某种唯实论，概括不出足以适用于一切可能场合的相对概念来，因此儿童也就把握不住各种关系间的逻辑联系。

儿童虽不愿意但又不可能避免自相矛盾。此外，他们还过分求助于转导。

转导是各种基本关系组合的过程，然而，在这一过程中，这些因素彼此间不存在任何相互作用，因此也就必然不存在为概括所不可或缺的因素（皮亚杰，1928年，第198页）。

转导性推理既非归纳也非演绎，而是在对逻辑必然性缺乏认识的情况下，从特殊到特殊的过程。如果问一个7岁的儿童太阳是否有生命，回答是肯定的。如果再问他“为什么呢”，那孩子就会答道“因为它在动”。然而，他无法通过陈述“凡是运

动的东西都是有生命的”来加以概括。皮亚杰认为，概括阶段尚未出现于这个儿童。

儿童关于物理世界的概念 在其他一系列实验中，皮亚杰探讨了儿童关于自然运动和物理力的观念。其方法由三部分组成，包括(1)言语部分，询问物体是否有重量；(2)言语加实践部分，要求儿童回答一个物体在作什么运动以及这些运动的操作方式和原因；(3)物理部分，包括简单的物理实验操作，并要求同时回答每一现象发生的情况。空气，作为一种无形的运动，对儿童来说不含有守恒原则。它源于虚无，也归于虚无，这是因为气流只是个别实体的、与外界无关的振动。

上面描述的儿童观念的发展，导源于两种不同的逻辑类型：(1)互渗(转换、个别或特殊观察的概念混合)；(2)守恒原则(得自于归纳性比较和演绎的技巧)。儿童的思维是泛灵论的，他赋予物体以自发的运动。

一切运动都是以一种内在的原动力为先决条件的，这种内在原动力正是运动物体的生命或意志力量……一切运动同时又是以一种外在的原动力为先决条件的，这种外部原动力可以是魔法的、人为的、道德的或物理的，以及在总体上既是道德的又是物理的(1930年，第87页)。

对于成人次序的机械性解释只是在以后的阶段中才会出现。儿童意识只能理解一对相互对峙的力量，一个发自物体内部(物体本身的自由意志)，另一个则从外部作用于该物体。随着时间的发展，儿童开始用物理力量取代心理力量。对于 118

3—11 岁的儿童来说,思维现实性的渐进发展起源于(1)客观性的唯实论;(2)相互关系的唯实论;和(3)相对性的唯实论。皮亚杰指出儿童思维有 17 种因果性类型,并列举如下:心理的因果关系(动机);目的论;现象的因果关系(时间和空间上的接近);互渗(相类似);道德的因果关系(道德需要);人为的因果关系;泛灵论的因果关系;动态的因果关系;对于环境中介(神秘或隐秘的发散物)的反应;机械的因果关系;生殖的因果关系;实体的识别(见于活机体的成长);压缩和提炼;原子组合;空间的解释;以及凭借逻辑演绎的解释。

虽说因果关系有 17 种,但皮亚杰认为儿童的因果观念只有三个基本发展时期,第一个时期由前 6 种因果关系组成;第二个时期包括从第 7—12 种;第三个时期从第 10—17 种,它们构成了更合理的解释。在第二个时期,魔法形式逐渐减少,但仍留有前 6 种的痕迹。因果性思维的这三个过程,从全主观的因果关系过渡到一系列的暂时性思维形式,最终成为一种逐渐可逆性的因果系统。当儿童处于第三个发展阶段时,转导发展成为演绎,最初的现实主义开始服从于现实。

阶段理论 1970 年,皮亚杰在讨论他的阶段理论时,明确提出了儿童发展的三个时期:

a. 感知运动时期大约持续到一岁半。在第一水平上,婴儿专注于自己的身体(持续到大约第 7 至第 9 个月),在随后的第二水平上,实践智能的图式得到客观化和专门化。

b. 表象智慧时期导向具体运演(与客体紧密相联的等级、关系和数字)。其中前运算第一水平(这时不存在可

逆性或守恒性,但却是方位功能和性质的识别的开端)大约始于一岁半到两岁,并伴随着符号过程,如语言和想象力的形成。紧随其后的是第二水平(约 7—8 岁),特征是以各种具体形式的运算群及其各类守恒为特征。

c.最后是形式命题的运算时期。开始为构成时期(从 11—13 岁),接着便是获得一般性的组合和两种可逆性逻辑四元群的时期(皮亚杰,1970 年,第 711 页)。

逻辑四元群(INRC)是一组以布尔代数和摩根定律为基础的逻辑演算。

儿童的空间概念 与 B.英海尔德合作,皮亚杰(1948 119 年,1956 年英文版)试图用拓扑学而不是欧几里德几何学建立儿童的空间概念。儿童最初的空间特质是邻接、分离、序列以及包封等拓扑学关系而不是依照线与角所构成的有关形式和形状的欧几里德式的观念。最终,当儿童从他人那里获得了这类观念时,他就能够处理欧几里德式的空间关系了。拓扑学的关系和投影的以及欧几里德的关系大相径庭,后者注重的是“不同图形或不同物体彼此联系的方法(皮亚杰和英海尔德,1956 年,第 153 页)。”拓扑空间,作为儿童的一种初级观念,是内在的,它缺乏包容一切可能图形的空间特征。

投影结构或欧几里德式结构在构成方面更为复杂,只能出现在儿童发展的较后阶段……投影空间在心理学上始于儿童不再孤立地看待对象或式样,并开始考虑和某个“视点”的关系之际。这视点可以是主体的,它涉及透视关系,否则就是其他客体的,此时,投射的是第一个

物体。从一开始, 投影关系就意味着在空间上分离的客体相互并共同地排列成序, 而这点正好和拓扑学相对, 拓扑学通过拓扑关系对孤立的客体进行内在分析(1956年, 第153—154页)。

无论是投影空间还是欧几里德空间, 都是以它们各自的方式导源于拓扑空间的。

在《儿童的空间概念》(1956年, 和 B. 英海尔德合著) 中, 皮亚杰深受格式塔学派的心理学家的影响, 尤其在拓扑学方面。儿童起初并不以几何学的渐进发展顺序发展, 并不是从直线、距离、平行线和角历时展现; 儿童开始意识到的是拓扑关系(性质上的), 而不是度量关系。在他们看来, 物体的特性是包封的、分离的、连续的和接近的, 而非直线的、平行线的和成角度的, 最终儿童才能够掌握相对的方位、方向、距离等度量特性; 并将空间的维度及其特性组成为一种图式(网络)。

发展阶段的概念贯穿于皮亚杰的著作中, 距今已有半个世纪之久。不过, 皮亚杰在《发生心理学》(1970年 a) 中所得出的人类儿童的那些发展阶段, 却并不能等同于其他动物的生命历程, 这点可以纠正现代教学方针的无的放矢。而且, 在现代教学实践中, 儿童的社会-心理发展受到局限, 似乎只表现为一种师生关系, 甚至群体也不过是班级群体。其实在最初, 社会化的过程是由父母决定的, 在尊老的幌子下, 使此时的社会化过程常带有恐惧和崇敬的混合特点。“在儿童发展的最早阶段, 成年人就是这样成了一切道德和真理的源泉(1970年 a, 第 179 页)。”但在儿童自己的社会-心理氛围内, 他们往往越出了成年人的社会能力和成就。

因为在他们自己的社会里，特别是在他们的集体游戏中，儿童不仅能够用规则约束自己（他们所尊重的通常是信任和诚实，而不是成年人发出的某种命令），而且也能够独自而有意识地比较他们的班级纪律和或多或少是存在的私下关系。基于一种“特殊的理解”和一种独有的公正感，他们之间存在着一个完整的互助系统（1970年a,第179—180页）。

对皮亚杰所作贡献的评价 比起确立他的历史地位来，评价皮亚杰的社会心理学研究困难要小些。他的意义远久的著作虽然问世于 20 年代，但在从那时起的半个多世纪中，皮亚杰一直在发展着他的思想，不断地将它们纪录下来。尽管他属于在 30 年代以前就建树功名的元勋，但是凭此就将他完全归入那个时代，将是一个弥天大错，因为在当今的心理学和教育学的许多领域中，他的思想仍然为人们所采纳和研究。

心理学家罗杰·布朗在对他进行评价时也许有点言过其实，他说：“我以为，弗洛伊德之后，是让·皮亚杰对当代心理学做出了最伟大的贡献（布朗，1965年，第197页）。”然而，即使布朗也得承认，《儿童的语言和思维》的读者所得到的是：

非标准化的“临床”方法、极其冗长的表述和不精练的概括等印象。此外，据说美国的研究者们重复了这项研究，并得出了截然不同的结论。很少有学生觉得有必要（除非是出于好奇）去进一步研读皮亚杰的著作（布朗，

1965年,第198页)。

此外,布朗还指出,美国心理学家对皮亚杰的目的茫然无知。他到底要完成什么?显然,他所贯注的是描述,描述发展的各个阶段,而不是寻找影响发展的变量。美国心理学家觉得,这一理论未能为处于智能发展中的儿童提供加速进步的良方。

弗拉维尔,这位已经撰写了整整一大卷有关皮亚杰发展心理学著作的学者,收集了不少对这位瑞士发展心理学家的批评意见;这些意见涉及皮亚杰的理论、实验设计、数据分析和解释等。在下述引文中,各种古怪的念头、意义不明的句子,以及在传意、限定和精确性上的问题比比皆是。

总之,我们正在处理一套图式,它们的双重性质来自这样的事实,一方面,这些图式的结构预设了形式推理,另一方面,这些图式也导源于从同样形式的思维中产生的最一般特征(英海尔德和皮亚杰,1958年,第106页)。

- 121 这样的句子在皮亚杰那里并不少见,但却不能归咎为翻译的蹩脚。不过,尽管皮亚杰的著作中准确易懂的定义十分有限,但有兴趣的读者还是可以在弗思(1969年)的著作中找到其所收集的一些。此外,人们还发现,在皮亚杰的“理论和经验之间存在着不可逾越的鸿沟(弗拉维尔,1963年,第427页),”他的理论近乎造作,过于精雕细刻,“理论超载”乃至“小题大作”。人们还指出皮亚杰未能提供

有关其资料的最起码的定量分析。比如，他未谈及反应水平(阶段)和年龄之间的相关程度，甚至也未提供在每一反应水平上年龄分布的基本特征(如平均偏差和标准差)(弗拉维尔,1963年,第432页)。

皮亚杰也对其理论解释过多深感不安，他从问卷资料中得出的结论无法用“奥卡姆剃刀”加以精简。他往往以新异的论据来支撑自己的理论，但却未能精确地指出这些证据怎样支撑，以及是否能够支撑其理论。在《儿童的数字概念》(1952年a)一书中，皮亚杰(把数字说成是运算的融合、等列的结合以及关系)写道：“本书记录的事实几乎是在未作任何解释努力的情况下得出的结论(1952年a,第viii页)。”可是如果材料不适于他的解释时，他就往往会曲解资料以使其与自己的观点相符。

当人们意识到皮亚杰的儿童认知或发生认识论只是些零星的描述，并未涵盖一个人从出生到成人阶段的完整生命周期时，他的理论体系的不完善之处就更加明显了。

根据布雷思(1959年)的观点，皮亚杰没有恰当地分辨出儿童对概念掌握和对术语掌握之间的区别。当人们期待儿童对一个概念作出正确反应时，如果他缺乏对此加以反应的必须词汇，那么他也会被误以为缺乏掌握这一概念的能力。难道为了形成心理概念，必须要掌握术语吗？

从积极的方面来看，皮亚杰的贡献不仅功绩卓著影响深远，而且为儿童心理学开拓出了一个鲜为人知的全新领域。尽管令人惋惜的是他的研究技术尚待改进，但其研究成果基本上是准确的。尤其是他的认知发展独立阶段论为其本人所独

创，它为儿童社会心理学作出了卓然不群的贡献。他对儿童道德判断的发展以及因果观念的论述更是坚实确凿。

让·皮亚杰和日内瓦学派的心理学家们划分出了儿童发展的若干阶段，现在，他们面临的挑战是，他们所观察到的儿童社会的真实性是否放之四海而皆准，抑或仅为欧美儿童所独具。无论怎样，皮亚杰关于儿童道德判断的发展、公正思想以及道德意识的观察研究，对于社会心理学家来说具有诸多价值。日内瓦学派的学者们从单维视角（即依据儿童实际上怎样看事物，以至如果他想检视这一事物，他就会仅仅去看）发展到用两维视角研究儿童的发展，而后一维则是指运演的智慧，它使儿童能够根据数字和数量来思考；并通过数量获得了一种守恒。

20年代，儿童获得成人能力的方法和步骤引起了皮亚杰的浓厚兴趣，这促成了他的儿童心理研究，使他开始追溯儿童的因果关系、民族、梦和生命等概念的发展。30年代，他的研究进入了高潮，到了40—50年代，他（和英海尔德一起）又开始从事对成人和儿童的空间、数字和几何学概念的探讨。60年代以来，皮亚杰将注意力转向了结构主义，认为它具有整体性、转换和自身协调性特征。在他看来，结构主义与其说是一种主义，不如说是一种方法，它得自思维的抽象，可应用于数学结构、语言结构以及自然科学和社会科学结构。

第三编

123

三十年代： 社会心理学的形成时期

第十一章 三十年代社会心理学 中的实验室实验

有关这十年的概述

125

读过科特雷尔和加拉格尔(1941年)的《1930—1940年社会心理学的发展》一书之后,往往获得这样一种印象:在这十年里并没有发生多少激动人心的事情。但是,事实上在这十年间,社会心理学的确获得了长足的进展,这包括(1)现场研究,如梅约(1931年)以及罗斯利斯伯格与迪克森(1939年)合作在西部电气公司的霍桑工厂进行的研究;(2)实验研究,如谢里夫(1936年,1937年)的社会规范心理学,勒温(1939年)的社会空间实验,以及皮亚杰(1928年,1932年)关于儿童道德和因果判断的研究;(3)本尼迪克特(1934年),玛格丽特·米德(1928年,1930年,1933年,1935年,1937年,1938年)以及马林诺斯基所从事的人类学研究也对社会心理学作出了贡献,后者关于原始人性生活的主要著作面世于1929年;(4)关于态度测量的研究(瑟斯顿1929年,1931年;博加德斯1925年a,b,1947年;博加德斯与墨菲合作,1938年;李凯尔特1932年)以及莫雷诺的社会测量学研究,1937年;(5)由米勒和多拉德所进行的社会学习与模仿研究(1941年,多

拉德,杜布,米勒,莫勒和西尔斯,1939年)。

由于这一领域里许多杂志的问世,促进了社会心理学的加速发展。在这些杂志中间,一本是1937年起由J.L.莫雷诺发行、加德纳·墨菲负责编辑的《社会测量学:人际关系杂志》;另一本是由约翰·杜威和卡尔·默奇森编辑的,问世于1930年2月;还有一本是过去已有的,1921年起首次以《变态心理学和社会心理学杂志》的刊名发行。该杂志的前身是1906年问世的《变态心理学杂志》,尽管1965年该刊又恢复了这一名称,但与此同时,美国心理学会决定新办《人格与社会心理学杂志》继续探讨原先由《变态心理学和社会心理学杂志》论及的主题。新的杂志主要用于基础研究和基本理论,它包括:

(a) 社会互动和群体过程,(b) 人际感知与态度变化,(c) 形式社会体系的心理学方面……(d) 文化形态与产品(即语言)的心理学分析,(e) 儿童与成人的社会化过程,(f) 社会动机与人格动力学,(g) 人格结构,(h) 人格与群体过程以及社会系统的关系(《人格与社会心理学杂志》1965年第一期,目录)。

在30年代,社会问题心理学研究会也成立起来,随后成为美国心理学会的第九分会,并于1945年出版了它的第一期机关刊物《社会问题杂志》,该杂志由罗纳德·利皮特负责编辑。该会从前曾出版过技术研究简报。社会问题心理学研究会的成员,是由社会心理学家和其他拥有共同兴趣并致力于“重要社会问题的心理学研究”的学者组成的,“这些重要的社会问题是在人与人生活在一起的过程中产生的”(摘自该杂志首期中“目的陈述”一文)。

30年代这个发展阶段，还产生了《社会心理学手册》一书，它是由克拉克大学的卡尔·默奇森（1935年）主持编辑的。该书旨在帮助严肃的学者对那些社会心理学问题作出反应，“在这一领域里取得进步之前，对于获得确认和分析来说，这些问题都是最基本的，”（第ix页）在引述这一时代的一般趋势时，默奇森评论道：

在世界政治的无常变化中，目前的社会科学显得苍白无力。相反，自然科学看起来却如此显赫，如此充满了活力。不是社会科学的进化中出了什么差错，就是它的伟大时代尚未来临。它的处境有点让人绝望，人们苦思冥想的只是一些毫无意义的、微不足道的、肤浅的和非常重要的论题，而某些社会科学家却承受着极大的痛苦和焦虑对这些问题进行研究（1935年，第ix页）。

默奇森是对的，社会心理学的“伟大时代”所以尚未来临，是因为这一年轻的科学正面临着初创时期必然带来的所有难题。然而，当代社会期望社会心理学家对一些主要社会问题进行研究并提出解决方案，相当数量的资助也惠及这一新兴科学领域里的工作者，以此希望这种财政支持能显示出共同的利益。默奇森著作的撰稿人大多未能对社会心理学作出持久的贡献，唯独G.W.奥尔波特和加德纳·墨菲（与其妻子合作）和罗伯特·耶基斯除外，其中耶基斯所撰的一章是“低于人类的灵长类中的社会行为”。但是，即便是对研究社会心理学史的专家来说，该手册的绝大多数撰稿人也是鲜为人知的！而其中讨论的许多论题更是令人难以置信的远离社会心

理学,诸如,“自然环境”和“植物中的社会起源与过程”。

哥伦比亚大学的研究群体

加德纳·墨菲对社会心理学的贡献

为 30 年代的社会心理学带来活力的一个强有力人物是加德纳·墨菲(生于 1895 年),他是一个拥有爱尔兰新教徒祖先的美国人,生于俄亥俄州,在麻萨诸塞州的康科特长大。曾分别就学于哈佛大学、耶鲁大学和哥伦比亚大学,1923 年在哥伦比亚大学获博士学位,并于 1925 年起在该校任教至第二次世界大战。作为一个训练有素的心理学家,墨菲在哥伦比亚期间与奥托·克林伯格、H.L.霍林沃思、A.T.波劳伯格、罗伯特·林德和海伦·林德、露丝·本尼迪克特以及玛格丽特·米德建立了重要的联系。

早在 1924 年,墨菲就宣称社会心理学是自己的专业领域,30 年代末期,他看到了 R·李凯尔特、E.哈特利和 M.谢里夫这些著名社会心理学家的博士论文,他们都是 30 年代中期从哥伦比亚大学获得博士学位的。正是来自哥伦比亚大学的这股力量,将社会心理学从原来获自 F.奥尔波特课堂上的行为主义倾向,转变成了“拥有社会传授者和社会回应者的人的世界(墨菲,1967 年,第 262 页)”。尤其是谢里夫的社会-心理实验,对这一转变作出了突出贡献。

在哥伦比亚大学期间,墨菲的主要兴趣在社会心理学方面。但是,随着时间的流逝,他的兴趣转向了人格(1947年)和人的潜力(1958 年)研究。而且,即便是他的人格研究也是一

种“生物社会学的研究取向”。与 E.G.波林的著作不同,在他最早的著作《现代心理学历史导引》中,包括了专属于社会心理学的一章。随着他的《实验社会心理学》在 1931 年的出版,他在从事社会心理学研究时的严肃性日趋明显。他的妻子是萨拉劳伦斯学院的露易丝·巴克利·墨菲。在她和当时在贝宁顿学院的西奥多·M.纽科姆的协助下,G.墨菲在 1937 年修订了该书。墨菲本人承担了正文部分的成人心理学,他的妻子修改了儿童心理学,而纽科姆则负责有关定量研究的最后两章:“成人人格的量度”和“社会态度及其测量”。30 年代社会心理学领域里的主要发展,使得该书的修订成为必要,因为这些发展已经使第一版过时了。巴特利特的《记忆:一项实验和社会心理学研究》(1932 年)、皮亚杰的《儿童的道德判断》(1932 年)、莫雷诺的《谁将幸存?》(1934 年)、谢里夫 128 的《社会规范心理学》(1936 年)等著作的问世使得该书的修订成为当务之急。今天,除了其中极少的内容外,连这修订过的第二版也仅仅具有历史价值了。

李凯尔特有关态度测量的技术,是由墨菲在 1928 年至 1929 年期间从自由主义与保守主义的立场出发对社会态度所作的研究引发的。在这一段时间里,作为一名 C.J.沃登实验室的助手,李凯尔特选择了与墨菲一起合作。在这些研究当中,李凯尔特量度态度的方法获得了发展。这个研究项目是由哥伦比亚大学社会科学研究委员会资助的,在该项目的筹划期间,李凯尔特非常活跃,并于 1929 年到 1932 年间获得了博士学位。但是,有关资料的组织却一直持续到 1938 年,这一年,李凯尔特与墨菲共同署名出版了《舆论与个人》一书(墨菲和李凯尔特,1938 年)。

1936年,为创立社会问题心理学研究会,由戴维·克雷奇发起,在汉诺威召开了组织会议。墨菲不仅参与了这一组织的创建,而且于1938年当选为该会的主席。在这一时期,墨菲的主要兴趣是在社会基础上所从事的人格研究,这在其著作的原文名称中表明得十分明显:《人格:对其起源和结构的生物社会研究》(1947年)。在《人的潜力》(1958年)一书中,他试图对“有关人格与文化问题的场论涵义”作出分析(1967年,第264页)。在这一方面,他是处在本尼迪克特、米德和卡丁纳的传统之中的。但是,他认为自己更接近于默里、K.勒温和J.L.莫雷诺。由于始终对与和平有关的社会问题和社会心理学怀有兴趣,1915年墨菲在大学时代的一次演讲比赛中,曾就“更进一步的中立”这一论题发表演说,30年后又在第二次世界大战期间,编辑了《人的本质与持久和平》(1945年)一书。“国际主义”在李凯尔特—墨菲研究的问题中出现,证明了国际主义始终是他的人格的重要组成部分。1949年,由罗伯特·安杰尔和奥托·克林伯格代为说情,使得墨菲能够去印度为联合国教科文组织调查在那里发生的印度教和穆斯林教骚乱,这一调查结果1953年被正式报道,题为《在人的灵魂深处:联合国教科文组织关于印度的社会紧张研究》。

墨菲的社会心理学在人格方面的应用 在30年代中期,墨菲将社会-心理因素与他后来在哥伦比亚大学讲授的课程融为一体,从而促进了有关人格的社会心理学理论的发展。从谢里夫那里,他获得了有关知觉控制的评价,这种控制是由人及其社会环境中的诸因素实施的。他也受到K.勒温的场论的激发,并受到弗洛伊德、布洛伊尔和谢灵顿的影

响。这一切导致墨菲认为，人格是可以与个体观察世界的方式相比的东西，社会心理学的问题是由“外在的和内在的因素决定的(1967年，第266页)。”

对墨菲来说，人格是一个有结构的有机体——环境领域，¹²⁹其中每一方面

都与其他方面处在动力学关系之中。在有机体内部存在着组织，而在环境中也存在着组织，但是，在关于人格的研究中，这两种组织是一种相互交叉的结构(1947年，第8页)。

在一定的限度内，墨菲坚信“人格是由社会秩序塑造的(1947年，第903页)”，因而他承认，对于个体来说，为文化规范所同化也是完全可能的。在社会、物理、经济领域，有机体被看作是一个“交点”，就象统一场中的力一样。人格是随着由于力的改变而引起的环境变迁而改变的。个体由社会塑造的四个社会化过程是按照下列顺序进行的：(1)社会行动的方向是根据其具体社会的文化特质对儿童进行调节的；(2)社会人格的形成是通过提供社会可以接受的发泄渠道而完成的，而精力正是通过这些渠道而得以发泄的；(3)社会酬赏和惩罚可以对人格作出修正；(4)社会经验会形成个体的知觉与认识过程，因而产生出感情和态度上的一致。

疏导 疏导(这一术语是从皮埃尔·珍妮特那里借鉴来的)是一个为补偿精力而消除能量紧张的过程，它是以使用社会允许的发泄渠道为根据的。墨菲把疏导界定为“在对各

种补偿精力的方式作出不同反应中的进步变动(1968年,第139页)”。疏导可以将紧张简化成圆满的反应,条件反应是为未来的反应或紧张的变化作准备的,这两种反应结合在一起可以对习得的行为作出说明。

所以,两条通往人格的主要线索都是有关具体方式的研究对象,在这些具体方式中,社会将疏导模式移植到儿童身上;同时,这两条线索也是在内容和形式方面个体差异的研究对象,在任何社会中,这种疏导都要假定这些差异的存在(1947年,第170页)。

情境论 根据“情境论”的观点,当情境需要并获得了为情境所要求的属性时,人们就会作出反应。“假定情境发生了变化,角色也会发生变化,而随之而来的则是人格的变化(1947年,第808页)。”情境论补充并发展成了场论,它既可以说明人格中的多样性,也可以说明其统一性。

130 文化的统一性,也即由文化界定的人格类型,也许可以按这种方式给予描述;由于成人在生活的真正基本事物方面基本上都是一样的,因而就环境能够相一致而言,我们不得不假定,在人格中实现的那些方面将经常是相当一致的(1947年,第884页)。

与情境论不同,场论坚持认为,一个人可以发展起一种能够对外在压力提供对抗的内在机制。根据它的观点,社会是根据每个人可以接受并扮演的角色来对个体进行塑造的。

谢里夫的社会规范心理学

M·谢里夫的背景

对社会心理学的文献作出主要贡献的是在土耳其出生的穆扎法尔·谢里夫(生于1906年)。他于1926年在土耳其国际学院获得学士学位,随后在伊斯坦布尔大学获得第一个硕士学位,1932年又在哈佛大学获得第二个硕士学位。1935年,谢里夫被哥伦比亚大学授予博士学位。在土耳其的戈齐(Gazi)学院和安卡拉大学供职6年(其中4年他是任研究员)之后,谢里夫返回美国去俄克拉荷马大学担任研究教授和群体关系研究所主任。1966年,他又赴任宾夕法尼亚州立大学的教授职位,一直工作至今。

游动现象实验 在30年代期间,谢里夫已知道了迪尔凯姆关于新的规范是从不断变动的群体互动中产生的观念,也阅读过社会学家克利夫德·肖和弗里德里克·思拉什关于在缺少规范的情境中互动群体设计自己的行为指南的论文,并在关于社会规范形成过程的实验研究中,运用这些观念作为范式。最初对规范进行实验研究时,谢里夫花费了两年的时间,一年半的时间用于准备和设计,另外半年用于实际的实验。在加德纳·墨菲的鼓励下,又蒙罗伯特·S.伍德沃斯慷慨允诺使用哥伦比亚大学的心理学实验室,实验以成功而告结束,并于1935年在《心理学档案》杂志上作了报道,次年又以著作的形式出版,书名为《社会规范心理学》(1936

年)。

实验室的设施使得游动现象能够应用于社会心理学的研究。游动是源于内部刺激的运动,比如谢灵顿的本体感受刺激。游动幻觉或游动效应,是由一束细微的光线(或任何其他微小物体)引起的运动幻觉,当光线(或微小物体)在黑暗中被连续地观察时,就会出现这种幻觉。某些物体须从原来的地点延伸 45 度才会出现这种情况。实验虽然使用了游动和幻
131 觉,但规范却是由于其他因素形成的,因为使用听觉或温度刺激试验达到同样目标也是完全可能的。这些被研究的因素是社会影响对规范的形成所产生的作用。被验证的问题涉及到“由互为影响的标准产生的结果,这一标准是由个体在与其他人的互动中形成的,或者是从在个体眼里比较重要的群体(即参照群体)那里获得的(谢里夫,1966年,第 x 页)。”一旦这些标准被加以内化,它们就会作为调节器对相关的刺激进行整理、分类并作出反应。谢里夫所提出的问题是:

在什么条件下,人们会受到周围世界中各种客观因素的支配?同样,在什么条件下,人们才会相互影响,从而巩固他们对环境的感知(1966年,第 xi 页)?

这一实验是为了取得个体在社会交往之前、社会交往之中以及社会交往之后的比较反应,它所关注的是(1)当要求对客观上无结构的刺激物作出判断时,一个人将会做什么;(2)在一个完全相同的情境中,几个人将会做什么。在后一情境中,参与者之间是否会有差异或一致?在互动方面,他们是趋向于共同的规范还是产生他们各自的规范?知觉游动实验是

在一间黑屋子里用一束细微的光线进行的，这束光线似乎在几个方向中的任何一个方向中都可以运动。被试者没有可以用于比较的客观基础。在黑暗房间里，当被试者不知道他与光线的距离时，很容易产生游动效应，因为没有可以用于确定光线位置的参考点。相反，尽管被试者觉察到光线没有动，但当光线重复地呈现在他面前时，他依然不能确定光源的位置。这一效应在于，他注视光线的时候，每次都是从不同的地点看到光线并对它进行定位。这个结果与注视遥远的星星所产生的效果是类似的，在后一情况下，也会出现运动。游动效应是由于缺乏参照框架引起的，光线越是微弱，被试者越是无法确定他与光线的距离，幻觉就越容易产生。

参照系、参照点和社会规范 谢里夫只使用在心理学方面缺乏判断力的被试者（那些对游动效应一无所知的人），在第一次实验中他用了19个被试者，第二次用了4个，而在群体实验中则用了40个被试者。每个被试者都要经历一百次试验。在缺乏客观量度的条件下，谢里夫询问道：作为一个个体和作为一个群体成员，一个人将给出什么样的判断？他发现，“被试者主观地确立了一个范围并在这一范围内确立了一个定点，这一范围和定点是为个体所特有的，它不同于由其他个体所确立的范围和中值点（1935年，第25页）”。被试者力求把握住一个参照标准或曰参照点。“对于距离的估计是否很困难？”这一问题，具有代表性的回答是：

(1) “黑暗中没有显示距离的标志”。

(2) “无法确立一个可以用于判断距离的位置。”

(3) “不知道它会向哪个方向运动。”

(4) “缺少可见的相邻物体。”

(5) “没有一个固定的点可以对距离作出判断
(1935年,第25页)。”

“你是否试图找出某种你自己的办法,以便能够做出更精确的判断?”对这一问题的回答是:

(1) “与先前的距离作比较。”

(2) “判断都是相对的。”

(3) “对先后作出的判断加以比较。”

(4) “对从我这儿到定点的距离作出估计,并加以应用。”

132 (5) “以首先作出的估计作为标准(1935年,第25页)。”

在一个无结构的情境中,谢里夫断定,个体需要一个参照标准以便相应地去建立一个范围和这一范围中的参照点(规范或标准)。在群体情境中,个体的规范和范围有一种向共同规范集中的趋势。由于群体受到有影响的成员的判断的吸引,一种规范的出现也许就是应运而生了。因此,如果这一占统治地位的个体一旦改变他的观点,群体就会离开业已建立的规范,因为成员均以他的判断为参照。占统治地位的成员所代表的不过是事物的极化。

如此建立的规范为群体所独有这一事实表明,在那些坚信在群体情境中会产生新的和超个体素质的社会心

理学家和社会学家的辩论中，存在着一种真实的心理学基础(谢里夫,1966年,第105页)。

在单独面对试验时，先前的群体成员会根据已建立的群体规范对新的情境进行感知。

当个体第一次作为群体成员面对同一个不稳固的、无结构的情境时，他们就会确立一个范围并在这一范围内确立一种规范(标准)。这一范围和规范都是该群体所特有的。以后，当群体中的某个成员单独面对同一情境时(只要其群体的范围和规范业已确定)，他就会根据他从群体情境中带来的范围和规范对情境进行感知(谢里夫,1937年,第91页)。

声望规范 在另外一个实验中，谢里夫要求对不同作家的文学片断作出评价。他发现，哈佛大学和拉德克利夫大学的学生倾向于过高地评价那些有声望的作家的作品而贬低其他人的作品。学生们将高层次的作家作为确立参照系的各个参照点，亦即作为一种规范式标准。谢里夫断论：

这些实验为社会心理学中某些重要现象的心理学基础提供了某种说明。从心理学角度来看，刻板印象、时髦与时尚、习惯、传统以及态度，都是建立由社会决定的规范和价值观的例证，它们可以作为人们行动的参照系(1935年,第53页)。

在另一部著作中(与妻子卡罗琳·伍德·谢里夫合著)，

谢里夫写道：

作为个体互动的产物，共同参照点或曰参照系，这一构成物乃是业已建立的社会规范——诸如刻板印象、时尚、习惯、习俗和价值观念——的心理学基础。一旦这种参照系得以建立并为个体所内化，当以后个体单独面对情境——社会情境和非社会情境，尤其是在刺激领域没有完好结构的情况下——时，它们就会成为决定或修正他对情境反应的重要因素（谢里夫与谢里夫，1969年，第207页）。

谢里夫社会规范心理学的一个涵义是：只是在与某种规范相关的情况下，一致或偏差才具有意义。因此，没有某种社会的、政治的、宗教的或经济的规范，偏差或一致是毫无意义的。个体会将各种参照群体作为自己的参照系，从而使得“个体的参照群体成为他判断、感知和行为的参照标准。”（谢里夫，1962年，第805页）。

自我卷入心理学 1947年，在《自我卷入心理学：社会态度和认同》一书中，谢里夫与哈德里·坎特里尔一起合作，将社会规范与态度和自我系统联系起来。

自我卷入是指某种与情境相关的自我态度的唤起，它对正在进行的心理活动的参与，会使人在这一方面产生出更加一致、更加具有选择性和更富有个人特征的行为模式（谢里夫与谢里夫，1969年，第387页）。

在实践中,一个人的自我卷入是一个依接受、拒绝抑或中立的程度为转移的连续心理过程。在涉及到特定的刺激领域时,人的自我卷入可以通过对与接受和中立的范围相关的拒绝程度的确定而作出估计。

在其各种不同的场合中,自我都是作为一种重要的决定因素出现的,在几乎任何情境中,它都可以歪曲、修正甚至改变我们的经验和行为。因为我们的标准、我们的价值观念、我们的目标和雄心、我们的处事方式都已置身其中(谢里夫和坎特里尔,1947年,第117页)。

自我(The ego)是一个与自身(The self)同等的概念,就态度是习得的而言,自我与态度是不可分割地联系在一起的, 134 它们的相伴相随是自我的发展,因为,就主要方面而论,自我乃是在心理社会发展过程中获得的态度的构成物。

自我卷入为谢里夫留下了一个研究课题,虽然他与卡尔·I. 霍夫兰德对这一概念早就有所论述(谢里夫和霍夫兰德,1953年),但到了60年代,在他与霍夫兰德合著的《社会判断》(1961年)一书中,又对这一问题作了强调。《社会判断》一书

主要分析和论述的是个体对刺激物的类型作出反应时的判断过程。人们在交谈中就某一社会问题而各执一见就是一个例子(谢里夫和霍夫兰德,1961年,第177页)。

一个人的立场是一种植根于其个人心理学中的动机要素,他所采取的立场作为他的参照标准、参照点和规范从而成为其判断过程的组成部分。谢里夫和霍夫兰德相信;

通过将个体的判断尺度与其参照群体相关联,通过可以指明的社会与心理指标,就可以澄清许多态度和态度变化问题,并对之进行研究(第207页)。

态度的认知——动机——行为本质 在许多年里,谢里夫夫妇对态度的本质和定义作了详细的研究(1967年a)。他们收集了与态度有关的下列判定标准:(1)态度不是先天固有的;(2)态度具有非暂时状态(即它多少具有某种持续性);(3)态度反映了人与物之间的某种关系;(4)态度不是中立的(存在于人与物之间的关系具有“动机—感情色彩”)。主体—客体关系要受范畴形成过程的影响,在客体中间以及在一个人对处在不同范畴中的客体的肯定的或否定的关系之间,这种影响是完全不同的。

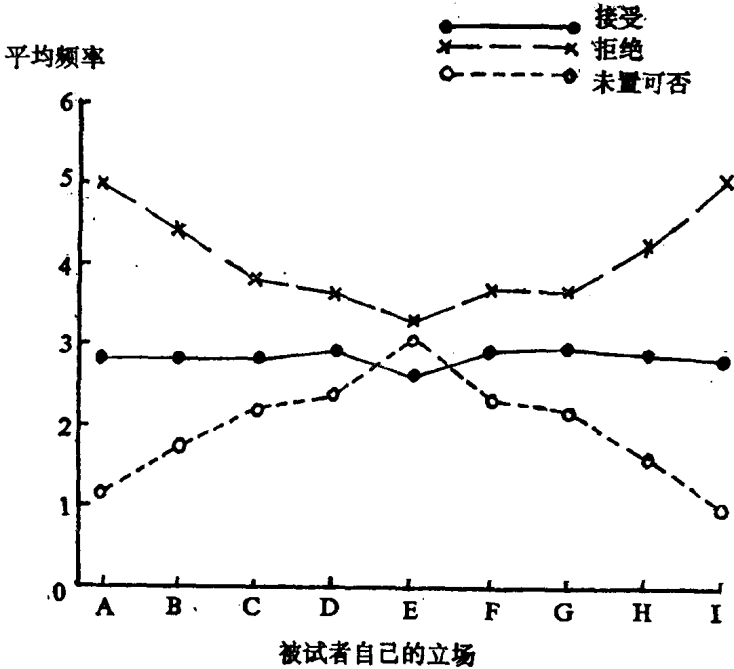
谢里夫夫妇所描述的研究途径有三个层次:(1)认知的,(2)动机—感情的,(3)行为的,这包括与下列每一方面相应的态度:(a)在与相关客体的关联中,这些态度需要有个体的概念领域;(b)态度并非中立之物;(c)所有关于态度的资料(无论是言语的还是非言语的)都与行为有关。由此来看,态度是包括认识—动机—行为这三个层次的统一体。不仅可以从一个人与他人有别的具有稳定性和选择性特征的行为方式中推论出态度,而且态度本身也是获得的,或曰习得的。因此,态度的定义除了应具操作性并建立在大量的证据之上外,它还应当包括前述各个方面。

综上所述,可将态度的定义表述如下:

就操作而言,态度可以界定为个体对刺激领域进行

评估的范畴系统,这一系统是他在与他人的互动中通过对刺激域的了解而建立起来的,并将他与这一刺激域内具有不同肯定或否定影响程度的各亚系统联系在一起(谢里夫与谢里夫,1967年a,第142页)。

与这一态度定义相伴而来的还有三个概念(或范围),该定义的目的在于对态度的结构作出评估。它们是(1)接受范围,也即,个体最可接受的位置以及对他来说那些可以接受的事物;(2)拒绝范围,或曰个体最为反对或使人不快的观点以及其他所憎恶的事情;(3)未置可否范围,在这里没有价值判断,诸如由下列句子表达的未置可否的看法,象“我不知道”,“我没有观点”,“我尚未作出决定”,“我是中立的”,或者“我没有评论”。个体之间的接受、拒绝和未置可否范围不仅各不相同,而且,两个在一件事情上持相同立场的人,也会发现他们对其他立场的容忍程度是有差异的,这一差异与他们对所谈论的问题的卷入程度直接相关。谢里夫引用了1960年的政治选举,根据人们的接受、拒绝和未置可否之范围程度的观点,他假定了9种最可接受或最合人意的立场排列在一条基线上。这条基线是一个具有A(极端的共和党立场)和I(极端的民主党立场)两个顶极的连续统一体。如图11-1所示,纵坐标是现有立场的平均数或中数,实心圆代表接受的中数,×是拒绝的中数,而空心圆则是未置可否的中数。由于表示接受的曲线在图中实际上是条直线,所以E点的下降表现了这些个体的异质性;有17%的人发现只有E的立场是可以接受的。一个人的立场与每一范围所代表的立场的关系是很有意义的。从上述资料中,谢里夫夫妇引申出三个结论:



136

图11-1 选举问题——1960年,太平洋沿岸地区。接受、拒绝和未置可否的范围。(谢里夫,1967年,第346页)

1. 接受范围的中数几乎形成一条接近三种立场——对于E立场来说出现了下降(也即对于那些不结盟的受试者而言)——的直线。

2. 随着有关人们承诺极限曲线的延伸,拒绝范围加大了。

3. 未置可否的范围也是以曲线的形式与承诺极限相关,但是对于作出最大承诺的受试者来说,它却相反地

趋向于零。事实上，对于一些作出较大承诺的受试者来说，它就是零（谢里夫和谢里夫，1967年b，第34—137页）。

谢里夫夫妇宣称，他们对于下述研究是非常熟知的，这类研究都有一个推论，这就是：个体对于各种问题未置可否的频率，可以作为“他相对自我卷入的预兆指示器”〔见他们的《社会互动》（1967年）一书第一、二部分〕。而且，拒绝的相对范围可以指明与同一问题有关的不同人的较大和较小的卷入。谢里夫也发现了可以佐证频繁的拒绝和较高的卷入之间相关性的证据。

关于常见困境的社会心理学 正如副题所标示的那样，谢里夫的《在常见的困境中》（1966年）一书是关于群体之间的冲突与合作的社会心理学著作。在该书中，他得出了几个结论：（1）“两个群体之间的冲突往往会促进群体内部的团结（1966年，第81页）”；（2）当群体之间的冲突达到白热化时，群体内的合作与团结也达到了顶点；（3）当几个群体拥有一个共同的目的，并且在不牺牲其成员所珍视的热情的条件下为之付出努力，则就会产生更高的目标；（4）“当施暴者和牺牲者拥有共同价值观念时，非暴力的方法会引发攻击者的歉疚感情。因此，在这些条件下，有效的非暴力策略包含着和解的种子（1966年，第127页）。”

从有关人类常见困境的研究中，谢里夫提出一条假设：社会规范的形成是一“基本的人类过程”，因为只要有时间，个体就可以建立起估量或控制自己感情和行为的、同时也对其他

人进行评价的标准。人类的友好和敌视是与生俱来的。人因此建立起可以规定其态度和行为的约束力,也就是说,创造社会规范以增进友谊、合作和志趣相投的态度。“因此,人类的尊严,民族的自决以及机会的均等都是人类通过富有特征的人类过程而塑造出来的规范(1960年,第154页)。”

从发表第一篇论文起,谢里夫就一直在探讨社会心理学的科学性,他没有放弃这一思想而是将它纳入了他本人对社会心理学的定义之中。在谢里夫看来:“社会心理学是一门研究与社会一刺激情境相关的个体经验和行为的科学(1963年,第33页)。在1969年出版的那部著作中,这一定义又一字不差地得到重述(谢里夫和谢里夫,1969年,第8页)。”

对墨菲和谢里夫贡献的评价

虽然在前面的论述中,我们已经指出,实验社会心理学肇始于上一世纪的诺曼·特里普莱特和詹姆士·布雷德等人的工作,但是实验社会心理学成为一种运动或持久的动力则应归功于加德纳·墨菲富有创造性和导向性的努力。不容置疑的是,早在墨菲本人投身这一领域的研究之前,他就写下了整整一卷有关实验社会心理学活动的著作。为此,谢里夫禁不住地写道:在墨菲的时代,“丝毫不乏社会心理学的实验(1966年,第vii页)。”然而,该书只是列举了在其他领域中进行的可能具有社会心理学意义的实验工作。这些实验既不是由社会心理学家也不是专门为社会心理学研究而进行的。只是这类实验正好被哥伦比亚的墨菲以社会心理学家的身份碰上而已。他当时正指导着李凯尔特和谢里夫这两位博士研究生。他们的研究成果证明墨菲具有创造性天才。李凯尔特和谢里夫

认为,他们在实验方面的灵感、观念和成功,应当归功于墨菲。1935年谢里夫在《心理学档案》上发表的第一篇论文中就明确提到了这一点。此外,1936年,谢里夫的博士论文能以专著的形式由哈泼和罗公司付梓出版,很可能也与墨菲的鼎力相助有关,因为当时他任该出版公司的心理学编辑(墨菲甚至还为谢里夫的著作写了导论)。因此,谢里夫将他的著作《在常见的困境中:群体冲突与合作的社会心理学》(1966年)献给加德纳·墨菲是非常自然的事情。在该书的序言中,谢里夫致谢道:

多少年以来,我们一直在等待着有机会表达我们对我们的朋友加德纳·墨菲的谢意,他坚信我们能够使一门现实的科学的社会心理学概念化。30年以前,当我交给加德纳·墨菲一份有关我所设计的规范—形成实验(这些实验应用了游动效应及其基本的理论原理)的提纲之后,正是他敦促我写下了《社会规范心理学》一书(1966年,第xiii页)。

由于墨菲未能长久地从事实验社会心理学研究,他在这一领域中的重要性被缩小了,或者精确地说被忽略了;相反,由于谢里夫一直从事实验社会心理学的研究,并持续对该领域作出了重要贡献,因而他的名望一直有增无减。1968年,他被美国社会心理学会授予杰出科学贡献奖。

在实验心理学以人为被试者的个体实验中,每一个被试者都表现了自己的社会心理(即,他的文化的或社会的影响),但是,一直到30年代,实验心理学家们才在墨菲及其门人的

倡导下着手对这些因素进行研究。正如墨菲所指出的那样,在这类研究中重要的不是心理实验室的应用,也不在于对群体不同于个体的方面作详细的定量记录,“重要的是对外部世界、文化情境中的问题给予仔细的分析,并设计出能体现文化情境中所有基本要素的实验(1936年,第xxiii页)”。

但是,这些短评不会影响对谢里夫业绩的评价,因为他的实验方法和(社会规范心理学的)结果在社会心理学历史上都是永久的丰碑。这不仅仅因为它们具有丰富的内在价值,而且因为它们打开了一片崭新的天地,为向社会心理学目标的迈进提出了实施实验的途径。谢里夫对社会心理学的巨大贡献,在于他在实验主义的方向上为社会心理学提供了推动力。他的研究方法与19世纪占据统治地位的“安乐椅式的”推理适成鲜明对比。

哈佛大学的参照实验

福尔克曼的参照刺激确定的判断尺度

30年代,约翰·福尔克曼(生于1906年)在哈佛大学获得了心理学博士学位,一直到50年代中期,他都在该校任教并担任心理学实验室的副主任职务。在这一时期,他进行了参照实验(目前他在蒙特荷尔约克学院供职)。在“绝对尺度的确定”一文中,他对自己所实施的某些实验进行了总结(1936年)。

正如我们在有关谢里夫的讨论中所看到的那样,参照标准是对刺激进行判断的参照点,因而“远”或“近”都是相对于

特定位置而言的。判断也是相对于其参照点而言的，参照点可以确定判断的范围。在实验中，经历一段时间后，被试者能够建立起一个参照尺度，并以此对刺激的量的差异进行测定。139 在福尔克曼看来，刺激的变量范围为参照尺度的形成提供了基础。

在作出某种类型的绝对判断时，按照指令观察者须参照由实验当场提供的特定刺激进行判断。在这种条件下，观察者的绝对尺度的性质与长度都是在场的刺激群体的精确函数。由此，可以认为判断尺度是参照刺激确定的(1936年，第742页)。

一年之后，他和威廉·A.亨特一起做了一个实验，并就一个情绪量度的参照标准问题作了说明：

当某人得到一组刺激并被要求就这一组刺激做出绝对判断时，他的判断会表明他已经形成了一个绝对级数或尺度。这一尺度的性质和广度，是由该组刺激的性质和该组刺激所覆盖的刺激变量范围决定的。总之，当该组刺激在刺激连续统一体的范围内增强或减弱时，尺度也会相应地增减级数。尽管依然存在着判断的可变性，但是尺度的一般性质是确定的。在这种情况下，认为判断尺度是参照刺激确定的说法看来是比较恰当的(亨特和福尔克曼，1937年，第88页)。

社会心理学的涵义在于，假如一个人是根据他与骆驼在

一起的经验来建立其关于速度的参照尺度的，则他就很难对汽车或飞机的速度作出判断。“观察者在其心目中所选择和持有的任何价值观念，都能发挥参照作用(福尔克曼，1936年，第743页)。”受谢里夫社会规范心理学的影响，福尔克曼(与纽约大学的玛格丽特·伊丽莎白·特雷塞尔特一起)试图运用实验技术通过非社会刺激来产生统一观念。在总结中，他解释道：

群体中的每一个人都说，自己的所作所为不仅仅是由于为论据所劝导，为奖金所诱惑，为压力所驱使，为过去的经验所引导抑或受到其他人发表意见的影响；都说，这也是因为他所面对的是一种有限的社会或非社会刺激的变量范围，而且这一范围决定了他的判断尺度(特雷塞尔特和福尔克曼，1942年，第243页)。

一项由他们两人一起进行的实验揭示了这样一个现象：当面对相同的刺激级数时，具有不同背景经验的人会获得统一的观念。福尔克曼坚信，人们确定判断尺度的心理以及洞观社会变迁的心理是可以改变的，因此一个井然有序的社会是能够建立起来的。这些目标的获得并不需要在每一个问题上都取得一致，但是在某些问题上达成一致却是必要的，比如：

他们所努力争取并保持的是什么样的社会行为？他们可以容忍什么样的社会行为？我们这个时代的基本问题之一就是如何促成人们所希望的最低限度的一致。从某种意义上说，这是培养正确观察事物相互联系的能力的问

题。这种观点……认为,这类问题的出路在于:提供各种异质的刺激,提出哪些可以分辨的方面是相关的,并提供参照刺激和参照指导(福尔克曼,1951年,第292页—293页)。

抱负水平的参照群体 1939年,德瓦特·W.查普曼和约翰·福尔克曼发表了关于抱负水平中社会决定因素的实验结果。众所周知抱负水平可因成功而升高,也可因失败而降低,但是,这两位作者所关注的却是从社会环境中产生的抱负水平。他们发现,通过个体对群体的成功进行评价以及个体根据社会标准对一个任务的难易进行理解,社会环境是可以左右一个个体的抱负水平的。

只要将个体的参照群体作为他的参照点,就可以预测他的抱负水平,因为个体总是急切地奋求,以向其参照群体看齐。他们的实验是在基础心理学课程中与大学生一起进行的,共包括50个为被试者所不熟悉的多项选择项目。在随机选择的4个实验组中,每一组都得到不同的指令,都不知道其他组的指令是什么。A组是控制组,没有接受特别的信息,而B组则被告知文学批评家和作家平均得37.2分;批评家和作家很自然地就被B组看作是高级的参照群体。C组被告知主修心理学的学生平均得分37.2,他们的行动就被C组的成员看作是可比较的。给予D组的指令是工人(劳动者)平均得分为37.2,这一劳动阶级群体则被D组成员看作是劣于他们的。每个组都知道50是可能获得的最高分,而全凭偶然也可获得17分。A组(没有得到任何参照群体的信息)获得26.95分作为他们的平均抱负水平;B组(同作为他们的参照群体的专

家竞争)只得 23.9 分作为他们的平均抱负水平;C 组(与一个可以与他们自己相比较的参照群体展开竞争)获得 31.9 分作为其平均抱负水平;D 组(与次于自己的群体竞争并将其作为参照群体)获得 33.5 分作为其平均抱负水平。

由此可以得出结论,一个人的参照群体决定了他的抱负水平。这就是说,与个体相关的社会(群体)激发了他们的行动。作为其参考框架,与一个人相关的社会群体是他的参照标准。

各种不同的媒介都能产生确定参照点的作用,例如:专门设计的刺激;知觉参照系的特征,诸如视觉空间中的水平线;在缺乏刺激的条件下,被试者自己所选择的并且仅仅“在心目中加以把握的”各个点。在情感判断的参照系中,确定参照点有着很重要的作用(查普曼和福尔克曼,1939年,第233页)。

这两位作者所提出的一个有趣问题是,在非竞争性的文化中,他们的结论是否会截然不同呢?因为美国的文化带有极大的竞争性。另外,作为一种力量,竞争是否会在抱负水平中引起强力而又急剧的下降。结论是,对另一群体行动的了解为人们提供了一个参照点,这一参照点正是一个人抱负水平中的社会决定因素。

社会环境决定某一个体抱负水平的一条途径就是,让个体了解群体的成就,因为个体对于跟自己的地位或能力相关的群体的地位或能力是能够作出估价的。在实

际生活中，人们通常不会在对其他人的成就一无所知的情况下就去接受任务的（查普曼和福尔克曼，1939年，第225页）。

结语 福尔克曼的某些灵感，来自于谢里夫的实验，尤其是那些与社会规范心理学相关的实验。在30年代，谢里夫本人积极从事着社会心理学的实验，正是通过这些实验，他完成了自己的博士论文，写了一本书和一些论文。这两个人都是哈佛大学30年代初期的研究生，虽然不完全是在同一时期，他们两人后来又都成了土耳其安卡拉大学的教授。

来自剑桥的呼声

巴特利特关于记忆和思维的社会心理学实验

30年代早期，正当美国的社会心理学实验方兴未艾之际，在剑桥大学的心理学实验室里，弗里德里克·查尔斯·巴特利特爵士（生于1886年）也在从事着同样的工作。从1922年至1952年，他一直担任剑桥大学心理学实验室主任和实验心理学教授。巴特利特是剑桥大学的研究生，1911年获得硕士学位。

两年以后，该校有了自己的实验心理学实验室。实验室由C.S. 迈尔斯领导，并受到W.H.R. 里弗斯的帮助和影响。通过参与奔赴托列斯海峡的剑桥远征队，通过1908年支持在剑桥大学建立心理学实验室，迈尔斯和里弗斯在剑桥创立了社会心理学。实验室是为“对道德科学的过程进行解释”而设

立的，它为巴特利特的心理学实验工作提供了一种手段。但是，他的确在这个新的实验室里做了许多实验，其成果随后都发表了。

记忆社会心理学 巴特利特是一个机能主义者，他发现，社会因素在感知、想象、记忆和思维中起着相当大的作用，而且，社会影响同那些属于同一社会群体的人都有关。尽管一直到1932年他论述记忆社会心理学的主要著作才得以问世，但早在1916年他就着手从事他的实验了，并发表了一些成果，其中有“关于民间故事复述的几项实验”(1920年)；《心理学与原始文化》(1923年)；“符号的社会功能”(1925年a)；“群体组织与社会行为”(1925年b)；“广告中的情绪效应”(1926年)以及“关于低等种族心理学”(1927年)。

由于受到艾宾浩斯关于无意义音节与记忆的实验室实验中“精确方法”的启发，巴特利特的实验也循着这一方向进行，但结果却并不令人满意。还是在这种实验方法的范围以内，巴特利特转向了较少控制的情境，他使用天生有趣的材料对记忆进行验证，并发现显然有社会因素参与其中。在一项称作“鬼魂之战”(这是一个由弗朗兹·波亚士记录的民间故事)的实验中，他要求剑桥大学的学生们回忆一则300字的民间故事，而这个故事与被试者的文化是毫不相关的。故事读了两遍，然后要求每个被试者(在不同的间隔时间之后)对故事进行精确的复述。经过一段时间以后，故事的复述受到了文化上的扭曲，发生了系统和有秩序的变化。这种状况可以由磨尖(Sharpening)和削平(Leveling)的倾向得到解释。

大多数突出的细节都把它突起归因于社会影响。回忆的形式和风格都根据社会背景的变化而改变……

在每一年龄段中，在每一个群体中，在涉及到几乎所有不同话题时，最初突出的东西和随后记住的东西，基本上都是某些意向、兴趣和事实（社会赋予它们以价值）（巴特利特，1932年，第252—253页）。

除了材料和时间的长短之外，巴特利特关于“重复复述的方法”来自于J.菲利普（1897年）。菲利普曾经在控制条件下让他的被试者复述故事、散文章节或简单的图画。第一个复述是在15分钟之后开始的，隔了一段时间之后，再进行下一次复述。随着频繁的复述，形式很快就被固定下来，随着其范围上的延伸，无论是语言的还是图画的，变形都会被逐渐地确立下来。并无限制地持续下去。在对“鬼魂之战”的复述中，一个学生在20小时的间隔之后，将“独木舟”这一术语变成了较熟悉的“船”，而用“猎取海豹”取代“捕鱼”，并将一个人拒绝追随战争群体的两句托辞（“我不单独去，我会被杀死的。我的家人会不知道我去了哪儿。”）改成了“他以家庭连带为理由而拒绝了”。这些都确定无疑地展示了社会影响在记忆中的作用。因而，这个传说就被以现代的语词表达方式（颇具新闻味道）加以缩写了，并使其更加合于逻辑了。¹⁴³

关于图画的复制，巴特利特发现，随着时间的发展，材料获得了“可接受的约定俗成的表象形式或美化性构思形式，这些形式均盛行于被试者群体之中（1932年，第185页）。”他发现，记忆成了一种态度问题，一种建设性的辩解或者说是一种富于想象力的再现过程。

它是一种充满想象的再现或构思过程，它是我们的态度与整个活动的、经过组织的过去的反应或经验群的关系的产物，是态度与通常出现在表象或语言形式中的一些琐碎的突出细节(1932年，第213页)。

巴特利特发现，即便没有属于同一群体的其他人的存在，记忆作为个体的一种反应，也是由社会因素直接决定的。就其本源而言，观察与回忆往往具有社会性，是约定俗成的，并且是由社会决定的。

思维社会心理学 虽然早在1932年，巴特利特的记忆社会心理学就已进入计划阶段，是年他的《记忆：一项实验和社会心理学研究》一书问世，但是后来在长达1/4世纪之内却没有新的研究成果问世。一个妨碍因素就是战争。他的新的研究《思维：一项实验与社会研究》(1958年)是一篇不成系统的论文，该文有三个目的：(1)将思维置于跟熟练行为有关的特定观点之中；(2)设计客观的新实验；以及(3)阐明和讨论实验结果。巴特利特将思维界定为“为弥补证据中的缺憾而依据另一证据对该证据的扩充过程；这是通过一系列相互联系的步骤完成的，这些步骤可以现在加以陈述，也可以留待以后陈述(1958年，第75页)。”他继而又说明实验的思维服从于经验的控制。然而，实验的思维常常是社会的或具有群体特征的，它“基本上是合作的、社会的，并且不可能在没有外界接触刺激的情况下获得较大发展(巴特利特，1958年，第123页)。”在群体和群体之间以及不同的时期之间，人们有关日常生活基本主题的思维似乎相差无几。“特定的话题和所采用的表达形式会受到形势和时尚的强烈影响(1958年，第167页)。”绝大

多数的对话尽管与个人关系有关，但却具有社会特征。

那些从乍看起来完全客观的现象——商店打烊的时间；季节变化的“晚”或“早”；学校考试——中产生出来的对话和争论，如果没有社会 and 个人的缠绕，怕是很难持久的（1958年，第167页）。 144

巴特利特断论，一个人的日常思维是由他本人正反两方面的心理定势预设的，它需要特定的（即具有指向某些决定倾向的）论据序列，并具有所采取的对待生活的一般态度，或者是对整个情境的态度。

在我们的日常思维中，概括涉及到某种社会背景。当一个人在别人面前或是接近其他人时，就不仅仅是对已经建立的习俗的接受，它也可以被看作是“直接的沟通思维”，对于当下的问题具有高度直接的意义。

就范围而言，巴特利特的其他著作较少实验色彩，尽管它们也与社会心理学有关。他的《政治宣传》（1940年）一书，试图从心理学家的观点出发，对政治宣传的目标、发展、方法和后果进行验证，但却不具备他在从事记忆和思维研究时的实验特征。在《心理学与原始文化》一书中，他试图说明，在原始社会中，群体较小而不分化，并且比较本土化，除此之外，在现代社会和原始社会中，“基本的心理机制……在社会发展的所有阶段中都处在同样的水平上。”

虽然巴特利特对30年代的实验社会心理学作出了重大的贡献，但他的观点却没有在广泛的社会心理学背景中得到研讨，而且时下的出版物也完全忽视了他的著作。

145 第十二章 人类学对社会心理学的贡献

早在1913年，弗洛伊德就在《图腾与禁忌》一书中，从精神分析的角度阐发了他的社会心理思想。30年代以后，他对这一主题给予了进一步的关注，1930年，《文明及其不满》一书的出版将他的社会心理学研究推向了顶峰。弗洛伊德的泛性论激发了人类学家马林诺夫斯基(及其他人)的想象力，促使他力图在对母系氏族文化的调查中证实弗洛伊德的假说。

马林诺夫斯基、拉德克利夫-布朗和萨丕尔的机能主义

布罗尼斯瓦夫·卡斯珀·马林诺夫斯基(1884—1942年)，波兰人，在波兰大学获博士学位之后，终身执教于伦敦大学(伦敦经济学院)和耶鲁大学。他的学术生涯肇始于1914年对新几内亚的研究，在那里他耗时六载，对特罗布里恩德群岛上的美拉尼西亚人的性行为进行了深入的研究。《美拉尼西亚西北部原始人的性生活：关于大不列颠新几内亚特罗布里恩德群岛原始人的求婚、婚姻和家庭生活的人种学论述》(1929年)，他那部经典著作的总标题，充分体现了马林诺夫

斯基的研究主题。

作为人类学的“功能学派”的奠基人，马林诺夫斯基声称其理论取向直接是为了：

在所有发展的层面上，通过它们的功能，通过它们在文化的整合系统中发挥的作用，通过它们在该系统中和其他因素的联系方式，以及该系统和其物理环境相作用的途径，对形形色色的人类学现象作出解释。人类学的目的在于了解文化，而不在于对以往历史事件的进化给予推测性的重建(1944年，第864页)。

146

拉德克利夫-布朗也持同此相似的观点，而这种观点是和文化传播论者与历史重建论者的观点相对立的。

拉德克利夫-布朗(1881—1955年)是马林诺夫斯基的功能主义伙伴，1931年，他在萨丕尔和雷德菲尔的鼎力相助之下，迈入芝加哥大学。在一篇经典性论文中，拉德克利夫-布朗对人类学的功能主义给予了言简意赅的阐释：

关系体系（经由此使各单元发生联系）是有机的结构。正如这里所用的术语，有机体本身并不是结构；它是分布于—结构上的各单元（细胞或分子）的集合，即在一系列关系上的各单元的集合；有机体是有结构的……因此，结构应该被界定为实体之间的一整套关系……

正如功能一词在这里的用法，一有机体的生命可以被表述为其结构的功能。正是通过并且凭借功能的连续性，才能够使结构的连续性得以保存(1935年，第394—

395页)。

因此,有机体具有一种能动性,而能动性即是一种功能。1932年,布朗在其《安达曼岛民》(1922年;1964年重新发行)一书的序言中告诫读者:“了解一制度、习惯或信仰的整合性功能,必须观察它的影响,它们对个体以其生活、思想和情绪首先具有不可低估的影响(1964年,第x页)。”由于所有影响表现得都不十分清晰,因此,必须在“意义”和“功能”之间做出区分。

马林诺夫斯基将家庭视为整个制度的组成部分,而不看成是“变革的某些阶段,也不看成是文化类型或文化层面的偶然标志(1944年,第865页)。”个人的性行为 and 婚配受制于这一制度。神话是通过宗教、伦理或巫术来表达的,它不是科学的原始形态,因为其功能不是解释和描述,而是坚定信仰、伦理和传统,即,神话是原始人生存技能中的基本成分,在原始人那里,社会的希望是应该遵守、相信和接受的。“神话决不能比之为原始形态的科学,但是,……作为一种宗教的根据,神话却能够证实真理或信仰,证实仪式的效验,以及道德责任或社会责任的合适性与合理性(马林诺夫斯基,1944年,第869页)。”

总而言之,性决不能归咎为两个个体之间的肉体关系,因为它是一种“社会和文化的力量”,马林诺夫斯基便根据弗洛伊德的图腾理论来解释美拉尼西亚人的母系社会。在马林诺夫斯基看来,“文化是一种特殊的存在现实,因此,必须这样子以研究(1931年,第623页)。”文化不是一种心态的集合,而是人造物和风俗的统一体。

爱德华·萨丕尔(1884—1939年)是另一位芝加哥大学¹⁴⁷的人类学家,1931年他告辞芝加哥大学,来到耶鲁大学的人类关系学院(拉德克利夫-布朗就是在这一年来到芝加哥大学的)。萨丕尔生于德国的波美拉尼亚,五岁时移居美国。1921年,萨丕尔宣称,他关于社会心理学史的观点,源于在美国西北部研究印第安人时所获得的人种学和语言学的专门知识。在汉诺威,他曾为社会科学研究会组织了一次有关“人格和文化”的讨论会,参加者包括加德纳·墨菲和罗伯特·S.林德。从他的研究中产生了“萨丕尔-沃尔夫理论”,即,通过社会的词汇和语言的句法,从一个人的思维结构和文化模式追溯其条件作用。

人类并不仅仅生活于客观世界之中,也不仅仅生活于人们通常所理解的社会活动的世界之中,而是在很大程度上受到特定语言的支配的,语言是人类表达社会生活的工具。设想一个人不运用语言就能够适应现实,以及认为语言只是解决特定的交际或反映问题的偶然手段,显然都是错误的。事实上,“现实世界”在很大程度上是无意识地建构于特定群体的语言习惯之上的……我们所以能象我们现在这样看、听或经验,在很大程度上是因为我们社区的语言习惯已经预先作出了某种解释的选择(萨丕尔,1929年,第209—210页)。

在文化与人格发展的相互关系的研究中,萨丕尔首开先河,兹后他发现自己的观点赢得了本杰明·L.沃尔夫(1940年,1952年,1956年)的共鸣,后者竭力申明:个体的思维和知

觉受制于其文化的语言符号。

每一种语言的语言系统(换言之,它的语法),都不仅是表达思想的复制工具,相反,它本身就是思想的塑造者,它为个人的心理活动、印象分析,以及他的全部原有的心理要素的综合提供了程序和引导(沃尔夫,1952年,第21页)。

沃尔夫的发现得自于他对美洲印第安人的语言和印-欧语系的语言所作的比较研究之中。

此外,早期的人类学家还为1931年出版的《社会科学百科全书》撰写了条目,马林诺夫斯基负责撰写了“文化”条目,而萨丕尔则撰写了“风俗”和“时尚”两个条目。

哥伦比亚的人类学家

波亚士的动力人类学

美国的文化人类学家主要受到了弗朗兹·波亚士(1858—1942年)的影响,这位生于德国的美国人类学家长期在克拉克大学和哥伦比亚大学执教。自1886年起,在长达45年的时间中,波亚士先后在北美、墨西哥、波多黎各等地从事其文化研究。许多年来,美国人类学的进程一直受着波亚士的支配。

波亚士醉心于人类学的社会-心理学研究,他曾写道:“生活的动力学对我来说,比条件的解释更具有浓厚的兴趣

(1940年,第2页)”。通过文化人类学和体质人类学的分离,波亚士深信能够分离出确凿的社会趋势,并进而对社会的心理基础予以研究。

因此,社会群体的团结和与外群的对抗;协作和服从的形式与动机;对待外部影响的模仿与排斥;个人之间和群体之间的竞争;劳动的分工;混合与分离;对待超自然事物的态度——这些人们很少提及的东西,都是可以进行研究的(1938年,第675页)。

从这些研究中可以创设社会心理学。为了确定从文化形态学的资料中是否能够归纳出一般的社会心理法则,必须对这些资料予以检验。

在《原始人的心理》(1933年)一书中,波亚士提出,心理因素受到文化和组织因素的影响。他继续写道:“人类群体的最初习惯是由文化决定的,而不能够归咎于遗传(1938年,第126页)”,这一结论得到了和艺术有关的证据的支持,在每一时期,艺术都有其偏好的形式。甚至在早期资料中,波亚士也已意识到了心理障碍和社会条件的关系。虽然他急于了解社会条件在何种程度上影响着人格,但是,30年代的人格研究方法严格说来是不合格的。然而,波亚士却笃信:

人种学的资料并不支持那种认为不同的人有着不同的人格的观点,否则,我们就不应该在早期好战的印第安人和部落生活被打破以后、前途未卜的印第安人的后代之间,去寻找变化和差别(1938年,第129页)。

身体的功能和解剖结构，并不能够完全决定生活习惯和文化活动。没有环境中的种种条件，既不会有任何形态学的类型，当然也不会存在任何类型。人的心理特征随文化条件的变化而变化，只有把人格特征理解为个人对其生活于其中的文化环境的反应才有意义。

本尼迪克特和米德：人格的文化决定因素

但是，人类学对社会心理学领域的影响，主要归功于波亚士的两位女弟子，露丝·富尔顿·本尼迪克特(1887—1948年)和玛格丽特·米德(生于1901年)的努力。这两位女性都于20年代获得了哥伦比亚大学的人类学博士学位，并执教于149 哥伦比亚大学。当本尼迪克特在北美研究美洲印第安人的民俗和宗教时，米德则对萨摩亚、阿德米洛底群岛、新几内亚和巴厘进行了一系列研究。米德所去的地方远不只这几处，一文化的社会-心理学本质是她的兴趣所在，她的研究越出了波亚士的学术世界。在对萨摩亚人的研究中，米德发现了关于青春期危机这一社会-心理学问题的解决途径。

这两位女性在30年代中发表的著作，为她们赢得了极高的声誉。本尼迪克特20年代的论文读者甚少，但是，1934年《文化模式》一书的出版(兹后曾译成五国文字)，却使她赢得了人们的普遍注目。该书从根本上说，是一项有关文化与人格关系的研究。

尽管这两位女性都强调文化对人格的决定作用，但她们并不认为文化是塑造人格的唯一条件或因素，因为遗传、生理和个体差异是文化无以更改的先天气质因素。但是，文化确

实决定了某些特征是人所称道的,而另一些特征则是遭人嫌恶的;比如,在有些社会中,竞争、侵犯、支配被视为常规,而在另外的社会中则被视为越轨行为。文化也决定了不同性别的常态行为和人格,以致男性的角色、行为和人格特征和女性大相径庭。她们都一致认为,文化模式和习惯行为,都必须从历史的,而不仅仅是心理的取向来理解。环境和社会因素对人格与行为模式的塑造有着不可低估的影响。

本尼迪克特的贡献 本尼迪克特相信,塑造人格的是文化而不是本能。她甚至将人类学界定为“研究作为社会造物的人类”的科学;这涉及到各种形态殊异的传统对行为的塑造。人类并不是以原始的眼光来打量这个世界的,而是以一整套包括他的习惯和制度化的思维方式在内的方法来观察这个世界的。个人的生活史是由其社区所规定的模式和规范所组成的,因此,他是“其文化的造物”。况且,“人类的文化遗产……也不是通过生物学的方式传承的(1934年,第14页)。”人不是由本能,而是由习惯塑造的。人受制于其生活于其间的文化。“即使在诚实和领导能力这样的特性上,社会的决定作用也是至为关键的(1934年,第236页)。”人类行为的文化赠与不必排除生理因素的介入,尽管在大多情况下这些因素是毫不相干的。“文化的制约反应组成了我们绝大部分自主行为(1934年,第17页)。”这正象一个哥式塔,文化大于它的全部特征之和。比如,“我们可能对一个部落的婚姻形式、礼仪上的舞蹈,以及青春期的成年仪式的分布情况了如指掌,但仍可能对作为一个整体的文化一无所知,尽管该文化正是通过上述那些成分实现自己的目的的(1934年,第47页)。”一

社会的文化目的总是选择和利用某些特质，舍弃另外一些特质，或按该社会的要求将一些特质予以协调。这一过程未必是无意识的。

本尼迪克特认为，社会和个人并不象弗洛伊德所宣称的那样是彼此冲突的，一个人的自由并不需要以另一个人的牺牲为代价。“在社会作用和个人作用之间并不存在固有的对抗……在现实中，社会和个人并不是对抗的两极(1934年，第251页)。”文化提供给个人用以塑造其生活的原始素材；个人的发展往往受滞于这种素材的匮乏，同样也受惠于这种素材的丰盛。社会遗产会使个人兴趣进一步增加，比如，既定社会中盛行的音乐传统会强化一个人的音乐才能。但是，社会并不是和组成它的个体相脱离的存在，因为它的成分是无数个体的贡献之和。文化同样也不能完全剔除其个体的个人气质。在文化和一个体之间存在着一种相互强化，两者的关系是十分密切的。“这种关系是如此的密切，以致不特别地考虑文化模式和个体心理学的关系，就无法讨论文化模式本身(1934年，第253—254页)。”大多数个体都采取了受其社会所制约的行为。作为自己文化的负载者，人们都认为自己的制度是正确的规范。按照其文化所进行的个人的人格塑造，是人类先天的可塑性或适应性的一种结果。

本尼迪克特的主要论述包括：(1)祖尼人(居住于新墨西哥的普韦布洛印第安人的一支)；(2)多布人(新几内亚的一原始部落)；(3)夸扣特尔人(西北海岸印第安人)。

(1)作为一种社会化程度较高的文化，祖尼人体现了希腊人的中庸哲学，而这种中庸之道和希腊人的阿波罗式的生活方式相仿并有所超越。“在祖尼人心中，理想的男子行为端

庄、举止和霏，他从不欲图领导他人，也从不招惹邻居的说长道短(1934年，第99页)。”那种爱争执的人格，包括那种惯于争个高低的人(如竞赛者)，在祖尼人来看都是不合适的。因此，个人的主动性在祖尼是受到压抑的。

(2)和祖尼人的理想相反，多布人则明显地带有凶猛、财产私有、竞争、背信弃义、恶意、多疑的特征，以及和清教徒相似的假正经的痼疾，但也带有严肃的执拗。尽管他们一个个都貌似正经、严肃，但却对婚前的性混乱毫不经意，并且对性的过度亢奋给予了较高的评价。“因此，多布人沉闷不乐、假作正经，但又激情高亢，他们的内心充满了嫉妒、猜疑和憎恨(1934年，第168页)。”多布人的生存方式带有“扼喉式”竞争的特点，在那个社会中，优秀和成功者是那些“能够将他人从位置上骗下来取而代之的人”。

(3)和祖尼人相反，夸扣特尔印第安人的文化属于酒神型¹⁵¹的，他们受着竞争的激励，带有浓厚的个人主义的和竞相追逐的色彩，他们渴求优越，寻觅胜利。财产的聚积是每日的中心议题，从小的物件到海洋、神话和歌曲，都带有私人的占有性质。这种追求优越的欲望盛行于世，并且不可能有满足的时候，因为夸扣特尔人之间的争夺是从无止境的，他们的竞争竟达到了这样的地步，“在他们看来，投资就是财富的全部销毁(1934年，第247页)。”夸扣特尔人中的优越主要是以一个人的物质财富的积累来衡量的，具体表现为随意毁坏有价值的东西，诸如独木舟、羊毛毯、铜器和房板。

米德的研究 玛格丽特·米德的研究肇始于1925—1926年间对萨摩亚的调查，以及两年以后对新几内亚的阿德

米洛底群岛的调查(1928—1929年);两年以后,在1931年至1933年间她又重新访问了新几内亚。1936年至1939年她再返巴厘和新几内亚,随后研究了一美洲印第安人部落,并于1953—1954年、1964年又两度回到阿德米洛底群岛的马努斯人中。米德的研究注重原始社会的青春期和性等问题,她试图弄清“人类(野蛮未经教化的、可塑性强的原始人)所赖以生存的丰富多彩的文化环境,是如何塑造人的性格的(1939年,第vii页)”。

米德在各地从事研究所用的方法都是相同的,所谓“现场方法”;即,她“用笔记本和笔,以正式的文化为背景,去对那些研究个体进行观察(1939年,第vi页)。”在萨摩亚,她也运用了自己的一些已经公布的关于文化的资料。米德的一些假设得到了大量有关萨摩亚文化的第一手资料的充实和验证。在大多数孤身一人所进行的研究中,她所凭借的是个人准确的观察和解释。

当我将一萨摩亚儿童和一马努斯儿童的行为进行对比时,我的比较完全凭借自己所作的一系列观察,并根据他们实际生活的内在的一致性,对这些观察进行有益的取舍(米德,1939年,第vi页)。

米德的这些早期的或曰开拓性的研究,都是她单独一人进行的;但后来的一些研究(如在巴厘和新几内亚的雅特摩尔人中进行的调查)则是合作式的,参与研究的有2—6名观察者,并配有记录设备,包括打字机、速记机和摄影机(拍摄动态和静态画面),后来还用上了录音机。

《萨摩亚人的成年》(1928年;页码参考根据1961年版),是玛格丽特·米德的第一部扛鼎之作,该书的副标题是“为西方文明所作的原始人类的青年心理研究。”她欲图了解文化是如何从根本上影响着一个人的行为的,在当时,欲图找出决定人格的文化因素,这对社会心理学来说不啻是一次大胆的举动。萨摩亚的正处青春期的男女通常不会经历“危机或压力”,萨摩亚的姑娘们在青春期中也不会为冲突、抱负或对人生的质疑所困扰。对于一个有许多情郎的姑娘来说,婚姻、孩子以及建立一个有许多亲戚的家即意味着人生的成功。因此,在性生活方面,她们通常有着较大的自由,不会有一般年轻人都有的那种限制和压力,这使她们一般都能形成调适良好的人格。萨摩亚人的行为规范规定:

小孩应该保持安静,早点醒来,听长辈的话,干活要多出力,还要心情愉快,只和与自己同性的孩子玩耍;年轻人则要努力工作,技术娴熟而不眼高手低,不胡乱择偶,应忠于亲属而不搬弄是非,不给人添麻烦;而成年人则应足智多谋、心平气和、和霭可亲、慷慨大方,处处为全村的名誉着想,一切言行举止都要检点适宜,堪为楷模。人们对智力及气质中那些较为微妙的事实却考虑甚微(米德,1961年,第130页)。

和萨摩亚人形成鲜明对比的是新几内亚的马努斯人,他们注重权威;在1930年的研究结论中,米德写道(见该书1962年版),马努斯人有着较强的驱力,他们富于侵犯性,力图通过勤劳和体力的优越达到目的。由于成年男子和年轻的后生之

间有着密切的交往,并对他们十分关怀,使得马努斯人的人格特征能够代代相传。结果,马努斯人的气质和性情都经过了文化的塑造。

在马努斯人中,我们发现存在着三种主要的人格类型:侵犯、蛮横、狂暴的人格多见于年长的富人和由他们抚养的、尚未达到婚姻年龄的孩子;有着鲜明的自信心但侵犯性弱的人格多见于那些尚未获得经济保障、但在儿童时代已有了良好开端的年轻人以及他们的孩子;而性情温和、逆来顺受、毫无侵犯性的人格则多见于那些一生潦倒失意的老人及他们的孩子,这些人的失意可能是人生的起步不好,或天生的资质有限(1962年,第233页)。

个人往往符合其父辈的性格特征,而父辈们性格特征的形成又往往受制于他们在社会中的地位和角色,也就是说,这些特征是年龄、成就和经济地位的综合产物。因为年轻人是由父辈所激励和塑造的,故“马努斯人社区相信,每一代都会有驱力和力量超群的成功者(1962年,第233页)。”由于50%以上的成功者继承了父辈或亲友的品格,因此,马努斯社会保持了一种高贵的人格,即使在一个很小的村庄里,男人们之间也存在着明显的区别和个体差异。“马努斯社会是一种可以使人格为社会所开发、运用的设施(1962年,第234页)。”在马努斯人中,矛盾、不和、冲突司空见惯。

153 后来米德又对马努斯人进行了调查,并写成了《古老社会的新生》(1966年)一书,在这本书中,米德描述了马努斯人在短短的几十年间所经历的迅猛的社会变迁,从原始的石器时

代的文化一跃进化为受到二次大战和其他 20 世纪社会影响的现代文化。米德对有关人格的文化理论深感兴趣,她曾将这一理论运用于萨摩亚人的研究中。她的研究工作致力于“经济和政治体制、宗教信仰和世界观如何变化的问题,事实上可归咎为那些经历了这些变化的人们的人格变化问题(1966年,第 107 页)。”将马努斯人 25 年前和 25 年后的气质进行了比较之后,米德指出,双亲们对孩子们的态度始终如一,但却明显比以前更加忙碌,并更加要求孩子们重视财产。戒律方面的冲突增加了,但父辈们的要求却明显减弱了。米德指出,对一种形式的愤怒的厌恶可能会导致人们赞同另一种形式的愤怒。

今天,愤怒很少有发泄的途径。争吵被禁止了,巫术还在进行,虐妻行为也为人所不耻,整天争闹不休的人会被人指责为破坏和平。有某些迹象表明,这将导致愤怒的内在转化,导致自我毁灭的爆发,导致压抑(1966年,第 360 页)。

欧洲人的人格和气质对那些为欧洲人工作的年轻的马努斯人也不无影响,这导致他们比以前更为“易怒”,对任何轻视或侮辱(无论是想象的或是现实的)都十分敏感。

1935 年,米德(在里奥·福琼的协助下)报道了新几内亚的三个(属同一种族的)原始社会的性与气质的情况,这三个社会为:(1)阿拉佩什人,(2)蒙杜古马人,和(3)德昌布利人。这三个社会的人格类型依他们文化的指令、价值观或行为规范的不同而有不同。

按美国人的标准来判断，阿拉佩什的男人和女人所表现出的人格，“从其亲长的角度看，都是母性的；而从其性的角度看，则都是女性的。我们发现，在那里，无论男女，都是富于合作精神的、无侵犯性的，他们对他人的需要和要求都能给予尽可能的满足（1935年，第279页）。”至于阿拉佩什人的性驱力，仅仅只有中等程度。

和阿拉佩什人相反，蒙杜古马人则无论男女“都养成了一种冷酷无情、富于侵犯、在性生活中积极主动的个人品格，在这种人格品质中对孩子的母性抚爱是十分可怜的。蒙杜古马的男女所具有的这种人格类型，在我们的文化中只有在一个放荡不羁、残忍狂暴的男人身上才会见到（1935年，第279页）”。从性别的对比来看，这两个部落没有哪个有明显的长处；举止温存的阿拉佩什男人只对一位同样温存的女人起反应，所以他们配偶间的气质是十分相似的。

至于第三个部落德昌布利，他们的文化对性所持以的态度和美国文化大相径庭。在那里，妇女是“占有主导地位的、不受个人情绪影响的、具有经营能力的人，而男子则是缺乏责任感、情绪依赖性很强的人（1935年，第279页）。”从这些材料出发，米德得出了这样的结论，行为（尤其是性反应）并不是由性所激励的，而是由文化所决定的。

米德的结论显然和弗洛伊德的观点相对立，后者认为，男性和女性都是先天的类型。根据米德的观点，性特征和身体的构造并不是男性和女性的气质与行为的原因，相反，人们的行为只有通过文化因素才能得到说明。是社会，而不是生理构造，决定了什么样的行为对一个男人来说是适当的，什么样的举止对一个女人来说是妥贴的。因此，人格必须通过个人

早年生活中所遭受的文化影响来解释，而人性（它具有适应性）则是完全能够被塑造的，它能够获得各种特殊的品质，并培养出各种迥然相异的行为反应。米德发现，气质是由条件制约、抚育以及根据社会规范所进行的儿童训练所决定的。

米德的文化相对主义及其后的发展，都充分体现在她1949年发表的《男性与女性：变迁世界中的性别角色研究》一书中。在该书中，米德力图证实，和性有关的气质、行为、反应和态度并不是生理类型的结果，而是文化规范和社会学习的产物。男性的气质作用和反应是社会的产物，不能归咎为解剖或结构类型的不同。米德反问道：“如果一部落将长发披肩视为理想的男性特征的话，那么，毛发少的男人的性角色是否是混乱的……（1949年，第132页）？”她认为，生物学的遗传因素和行为的的关系不大，而文化规范和社会条件在这方面却有着举足轻重的意义。

在米德看来，在精神病理学上也具有文化相对主义的特征，因为如果不考虑社会的规范，就无所谓变态与常态之分。对于一位马努斯的小伙子来说，作一个文雅的、体贴人的情郎是一种变态，相反，作一个强奸者、窥淫者、色情狂却是十分正常的。另外，一个阿拉佩什人可以十分坦然地同另一个部落的成员保持一种消极无能的同性恋关系，但在他自己部落的文化环境中，无论是从事同性恋还是强奸活动则都会被人视为越轨者。在我们社会中，一个舞刀狂会被人看成是变态者；但在南太平洋诸岛，这类行为却司空见惯、习以为常。米德写道：

例如，我的一位人类学家朋友，他独自一人呆在村中的他自己的那间小屋里，突然一个男人穿过林子向他

跑来，手中握着一根随时准备出击的长矛。周围的几个孩子迅速爬上一棵大树，并大声喊道：“不要伤害他，他是一个好人。”

在这种情况下，唯一不正常的就是这位人类学家，因为他不会立即爬上树去（1967年，第6页）。

米德注意到，我们对越轨行为的容忍程度，随着能够对付这些行为的新方法的出现而变得越来越小，社会的压力需要其成员相协助，为它分忧解愁。这就是说，社会正逐渐将这类行为或气质从其被认可的规范中撇除。但在一本早期著作中（1937年，第2页），米德却向人们介绍了一种“文化与人格”¹⁵⁵的研究方法，该方法将各种研究途径综合起来，要求心理学家同时考虑生物和文化因素。正如她所指出的那样，心理学家必须避免那种将精神障碍仅仅归咎于器官损伤或仅仅归咎于社会条件的极端看法。

对哥伦比亚文化人类学家的评价

社会心理学受惠于哥伦比亚的人类学家，他们成功地证明了人们的人格在极大的程度上是由文化决定的。在这方面，他们的研究第一次能够称之为科学的。他们运用了现场方法，在原始人类的栖息之地对其行为进行了深入的观察和详尽的记载。

但是，尽管如此，从当代研究所提出的精确性的要求和标准来说，他们的记载仍是不够准确的。许多积累的资料是靠记忆和日后的记录获得的。克林伯格（1954年，第13、14章）曾对他们所使用的抽样方法提出过质疑。米德对各部落所作的

比较过于简单，而本尼迪克特将文化划分为太阳神和酒神两类的作法也似嫌过份。对他们所进行的观察的准确性，人们也有疑问，那些被称之为观察的东西究竟有多少实际上是解释呢？换言之，这些资料在何种程度上准确地描述了事实上所发生的事件？

本尼迪克特和米德的著作在相当程度上是由评价而不是事实的描述构成的；评论往往代替了事实的报道。有时甚至会给读者留下这样的印象，他们的理由是杜撰的。而有些例子更使人感到这种观察是偏见的结果。这在马林诺夫斯基的著作中尤为明显，他的观察凭借的是弗洛伊德的有色眼镜；但是，米德也明显受到了精神分析的理论假设的影响。

那些对人格的文化决定论（尤其是米德的观点）提出批评的人发问，气质究竟是行为的原因，还是正好相反？比如，克林伯格就对米德在《三个原始社会的性与气质》一书中报道的蒙杜古马人的情况提出过质疑。他写道：“判定成年妇女的敌视和侵犯行为究竟是她们对待儿童十分粗暴的原因抑或是这种粗暴的结果，并不是件轻而易举的事（1954年，第343—344页）”。

哥伦比亚精神分析学派的人类学家

精神分析的文化学派或新弗洛伊德主义的文化论者（如霍妮、弗罗姆等人），力图探索在人格的塑造过程中，尤其在人格障碍方面，文化的因素是如何以及在怎样的程度上起着决定作用的。另一方面，30年代还有一些精神分析学家则力图从相反的方向探索这一问题，即研究个人的心理结构在何种程度上影响和决定着文化与社会的建构。

林顿和卡丁纳的贡献

在社会心理学的历史上,30年代中曾有两个人做出了突出的贡献,他们是:拉尔夫·林顿(生于1883年)和艾布拉姆·卡丁纳(生于1891年)。这两人都受聘于哥伦比亚大学人类学系,并于1937年起开始从事他们为人称道的工作。在受聘担任哥伦比亚大学人类学系教授之前,林顿在威斯康星大学也获得了同样的位置,而卡丁纳则是一个和纽约精神分析学会、哥伦比亚大学精神病学系的同行们过从甚密的精神病学家。现在,卡丁纳在埃默里大学供职。在论及社会心理学的历史发展时,人们常常谈到哥伦比亚大学的作用,奥托·克林伯格(30年代哥伦比亚大学人类学系的同仁之一,也是波亚士的一名学生,但他的大多时光是在巴黎大学度过的)曾引以为豪地写道:“哥伦比亚大学建立了一个全新的社会心理学系,在世界上,这种类型的社会心理学系也是第一个(1965年,第1页)。”虽然情况不尽相同,但哈佛大学在40年代中叶也成立了一个类似的系,称为社会关系系——人们公认这要比哥伦比亚大学1961年创建的同名系科早得多。

尽管林顿和卡丁纳都追随着马林诺夫斯基的思想足迹,并对他的一些基本概念(如基本人格类型)表示赞同,但卡丁纳关心的主要是某些投射系统(宗教、民俗等)对制度的创设和维系的影响,而林顿探求的则是“文化和人格内容的关系,以及个人对社会体系中的各种特殊地位的适应(林顿,1945年c,第vi页)。”

林顿的基本人格类型和地位人格 在一系列的基本假

设上,林顿都和其合作者卡丁纳的观点有着惊人的一致,主要包括以下诸点:

(1)个人童年期的经验对他的人格、尤其是投射系统的发展有着持久的影响。

(2)两个个体的相似的经验,倾向于产生相似的人格丛。

(3)由一特定社会的成员所运用的训导和哺育儿童的方法,尽管不尽相同,但无论如何是相似的,是由该社会的文化塑造的。

(4)在假设(3)中所提及的方法,在不同的社会中是不同的。¹⁵⁷

林顿将“基本人格类型”界定为:

一社会的大多数成员所分有的人格构型,这是他们共同的早期经验的结果。它和个人总的人格不相一致,但却和人的投射系统相一致,换言之,和作为个人的人格构型之基础的价值—态度体系相一致。因此,相同的人格类型可以通过不同的行为方式反映出来,并进入许多不同的总的人格构型之中(1945年c,第viii页)。

林顿不仅考虑到基本人格类型是如何出现的,而且也涉及了这些类型对文化起着怎样的影响,他指出,在童年经验中所形成的构型能够说明成人的人格构型。凭着这一了解,从儿童的养育方式入手去预测一特定社会的成人性格是可能的。文化人类学家的发现,证实了在一稳定社会中的基本人格类型和该社会的全部文化之间存在着密切的交互关系,证实了文化对于形成良好的心理健康的意义,因为文化和基本

人格类型是相适宜的，而且在早年的生活中所形成的投射系统在成人的经验中将得到进一步的强化。在稳定的社会中存在着一一种相互强化，通过文化构型能够使基本的人格类型得以永存。

在这种人格构型和个人所属的社会的文化之间，有一种密切的关系存在，这是毋庸置疑的。文化，就此而言不过是由研究者们所作的抽象，它仅仅存在于组成一个社会的每一个体的思想之中。文化从个人的人格及人格间的互动之中获得了它的全部特性。反过来，社会中的每一个人的人格又在与社会文化的持续不断的联系中发展着，发挥着作用。人格影响着文化，文化也影响着人格（林顿，1936年，第464页）。

任何社会对创新的反应，都依基本人格类型而转移，这是一个超前性的结论。文化从总体上看，是由“存在的建构”所组成的。作为对社会需要的反应，文化塑造并支配着一系列奠基于社会之上的兴趣和联想。文化也以一种交互作用的方式，对人的绝大部分人格内容发生影响。但这里的问题在，文化的影响是否能够涉及并改变基本人格的内核。文化并不能够完全决定人格的塑造，因为如果文化能够做到这点的话，那么（尽管社会彼此间不尽相同），一特定社会中的所有个人都将是完全相同的。因此，在所有的社会中都发现相同的基本心理类型之后，紧接着应该去发现能够解释这一事实的非文化因素。

织的集合(1945年a,第84页),”他将这一定义作为讨论文化和人格结构的基石。他解释道,每一文化成员都有一系列共同有的人格特征,“这些共同的人格成份结合在一起,形成了十分完整的结构,对于作为一个整体的社会来说,这种结构可以被称之为‘基本人格类型’(1945年a,第129页)。”这样一种人格丛是社会成员共同理解、分享的价值以及一致的情绪反应之基础。在任何社会中也都能够发现一系列对于独特的亚群体或阶级来说十分合适的反应。“这些和地位相伴随的反应构型可以被称为地位人格(林顿,1945年a,第130页)。”它们依赖于社会的成功运作;社会成员争相仿效地位人格的特殊反应模式,并发现如此行事能够获得社会的酬赏。因此,一社会中的大多数个体都具有地位人格(除非从当代社会的程度上来看,这都是一种偏离),结果,大多数社会都是由“轻度顺应不良的个体”组成的。

对林顿贡献的总结性评论 林顿不仅是阐释一个人的人格如何反映着文化影响的先驱者之一,而且在那些企图了解一个人的心理或人格如何影响着其文化的学者中,也是无可争议的佼佼者。他坚信,个人的心理结构对文化的影响,更甚于文化对个人人格的影响。

令人遗憾的是,林顿并没有深入他的研究,没有进一步展拓自己的观点,也没有找寻更多的事实来证实他的观点;但是,他毕竟进行了创造性的探索,希望能由后来者完成这一任务。作为林顿后来的同伴,虽然卡丁纳欲图迎接挑战,但他的成就在任何主要的方面都没有超过林顿。

卡丁纳的基本人格(自我)结构 从精神分析的背景出发,卡丁纳将其知识应用于心理人类学领域,创用了“基本人格结构”的概念。卡丁纳的基本人格自我结构所以能成为一种新颖的概念,归之于他对文化的探究(作为林顿的助手),而不是那种将资料局限于个人的通常的研究。即,卡丁纳的人格结构是由和社会中盛行的个体的文化或制度相一致的人格特征的构型所组成的。一个人的自我相等于其社会的制度丛,即,自我是他的文化制度的副现象。为了确定一基本人格类型,一个人必须注意到,和我们所谈的人格相一致的制度是一种产物。

- 159 卡丁纳的基本人格结构不仅是精神分析的结果,而且更主要的是本尼迪克特和米德的延伸。弗洛伊德假定人的反应类型是普遍的,并将此归诸于人的本能;而对卡丁纳来说,行为则是制度和人的需要的互动问题。弗洛伊德认为,制度情境和人的人格形成无涉;而卡丁纳则认为,人格类型有赖于一文化中的制度丛。他形成了这样的信念,“通过鉴别我们文化中的特殊制度,研究个人对这些制度的一系列反应,进而描述由这些制度所产生的心理丛(1939年,第411页)。”因为人格类型是随文化的不同而有不同的,所以卡丁纳不谈“人的本性”,而是创用了“基本人格类型”或“自我结构”这类术语,去代表一个人和那种影响他的特殊制度相一致的反应。在一个既定的情境中,相同类型的人格也可能会,而且往往会作出不同的反应。卡丁纳试图表明“不同的制度造就了不同的人格结构(1939年,第455页)。”他的理论矛头直指弗洛伊德的理论,弗洛伊德将神经症归咎于性的压抑,但卡丁纳却指出,在马克萨斯人那里也同样存在着神经症,而当地人的性满足是

从来不受限制的。

卡丁纳深信,人格不单单是文化的,更不是本能的,“从性质上看,人格是综合的、累加的,并将根据从个人出生之日起就与之发生联系的各种社会力量进行不断的塑造(1939年,第455页)。”尽管存在着许多各式各样的制度,但是,创造了个人一系列的心理丛的却是初级制度(如家庭),它在主要的方面(诸如道德行为)形成了个人的人格。

在基本的人格结构中,某些心理丛产生于白训练所建立的那些偶然关系。另一些则滥觞于客观的连续挫折……和外部世界(对食物供给的态度)。每一事例都表明,制度产生于白现实生活的挫折经验所创造的个体的心理丛。所有这些心理丛的总和就构成了基本人格结构(1939年,第470页)。

初级制度产生了某些心理丛,引起了个体的需要和紧张,而次级制度(如宗教、民俗)则能够通过介于初级和次级制度之间的基本人格结构,满足需要并缓解紧张。卡丁纳通过观察对挫折的反应类型,获得了他的基本人格结构的概念,而次级制度则是“这些挫折经验无意识表现”的衍生物。

在《个人和其社会》一书中,卡丁纳遭受了许多困难,其中包括:(1)无法对在时间上属于无以观察的初级制度的来源予以研究;(2)无法解释大量的“完全属于理性来源”的制度;(3)由于缺乏值得依靠的心理学标准而忽略了艺术上的追求;(4)由于缺乏自传性资料,对于“地位的作用”所作的阐释是不充分的; (5)无法说明,为什么在形态殊异的文化中会产生类型

相似的精神病。

1945年,为了修正初次研究之不足,卡丁纳对最初的问题进行了又一次探查。在他的第二部著作《社会的心理疆界》(1945年)一书中,卡丁纳声称他提供了“研究文化与人格之间的交互关系的方法,并对文化形式提出了确凿的批评(1945年,第 xv 页)。”这本书试图解决上一本书中的技术性难题。在这本书中,“基本人格”被定义为“存在于—既定社会中的心理丛的特征的集合(1945年,第 xvii 页)。”总而言之,每一文化都和其他文化有所不同,因为它有自己“独特的心理结构”,卡丁纳继续写道:“基本人格并不能决定一文化的全部变迁;但是它提供了方向,并规定了适应性的文化变化发生的方式(1945年,第 454 页)。”

卡丁纳认为,人格的形成主要受到整合系统的影响,受到影响人格发展的儿童期的情境之影响。这些至为关键的整合系统依次为母爱、感情诱导(抚爱、游戏)、早期训练(惩罚和酬赏)、性训练(手淫、与异性玩耍)、制度化的同胞态度(竞赛)、开始劳作(劳动态度)、青春期(社会性参与)、婚姻(婚配习俗)、社会参与的性质(地位分化)、维持社会一体的因素(约束力、合作、超我的形成)、现实系统、工艺和艺术、生产技能,以及宗教和民俗组成的投射系统。卡丁纳深信,如果研究者能够了解人格的基本形式,那他就能够立足于此,去预测这一人格所可能产生的制度的本质。

卡丁纳将《个人和其社会:原始社会组织的心理机制》一书,视为那些参加了一系列讨论的众多人类学家共同合作的结晶。这包括了拉尔夫·林顿,他提供了马克萨斯人和塔纳拉人的情况;科拉·杜波依丝,这是第一个合作者,她提供了

有关特罗布里恩德文化、夸扣特尔文化和丘克齐文化的知识，并在《阿罗人》(1944年)一书中阐发了自己的观点；露丝·本尼迪克特，研讨会的参加者，祖尼文化的权威；约翰·多拉德，耶鲁人类关系学院的社会学家，他就少数群体的社会心理问题发表了讲演；以及露丝·邦泽尔，她进一步丰富了有关祖尼文化的知识。持续了三年的研讨会共涉及了八种文化，参加者除约翰·多拉德以外，都是人类学家。

在报道这次研讨会时，杜波依丝指出，这次始于1936年春的讨论，是应卡丁纳之邀，同纽约精神分析学会进行的一次合作。研讨的主题先是弗洛伊德主义的社会心理学，由于该理论的荒诞和无法接受，使与会者转而着手于文化的描述。一年以后，研讨会继续在林顿和卡丁纳的联袂指导下进行了一系列活动。 161

对卡丁纳的基本人格类型的评价 卡丁纳所应用的研究方法存在着诸多问题，因为他完全放弃了实际的现场研究，他的阐释大量地吸收了林顿和本尼迪克特的发现，以及现有的公开发表的资料。比如，他对塔纳拉文化和马克萨斯文化的检验就完全有赖于林顿提供的信息(1920—1921年林顿在马克萨斯人中生活了一年)。其他资料(如8个内容广博的传记、鲍德斯智商测验资料、37份罗夏墨迹测验结果，以及儿童的绘画)则是由从阿罗岛返回的杜波依丝提供的。从这些地方收集来的实际资料和卡丁纳的理论有着密切的关系。

无论是基本人格能够维持多少时间，或是基本人格的变化(如果变化，在什么方向上变，对何种刺激起反应)，这类问题都被卡丁纳忽略了。他也没有解释，影响制度改变的目标

和价值是如何出现的。

对卡丁纳的全部研究来说，令他最感兴趣的主题或许也是弗洛伊德所倾心的；即，他们两人都十分关心变态行为，而且将得自心理障碍者的发现用于解释所有的人，似乎在心理障碍者那里而不是在正常人那里，才能发现行为的规范。卡丁纳运用了两个主要的精神分析标准：(a)压抑，(b)挫折；这两种经验都发生在遭受压力的条件下，而不是正常的生活过程中，况且压抑和挫折都是神经症的标志而不是心理健康的象征。不仅如此，卡丁纳也没有设立任何标准去测量人格中的喜悦和创造特征的意义。应该说，卡丁纳对这一问题是十分清楚的，但他却认为这与人格无关，只是方法的缺陷。但是，和压抑与挫折相比，喜悦和创造(正常人的特点)毕竟是更为基本而常见的人格特征。

杜波依丝的众数人格

凭着《阿罗人：一个东印度岛的社会心理研究》这本扛鼎之作，在社会心理学界一举成名的科拉·杜波依丝(1903年生)，是在哥伦比亚大学接受过训练的另一位人类学家，尽管她的博士学位是在伯克利的加州大学获得的。杜波依丝曾任美国人类学会主席、哈佛和拉德克利夫两所大学的人类学教授，同时也是《东南亚社会力量》(1949年)一书的作者。

162 借助哥伦比亚大学社会科学研究会提供的基金，杜波依丝研究了荷属东印度群岛的阿罗岛上的阿提美兰村村民。她的论点，即“众数人格”(modal personality)的概念，奠基于“人类心理一体”的观念之上：

有一些经历和一些由心理因素决定的紧张（主观感觉为各种欲望），是每个人都无法回避的，尽管各人满足这些欲望的方式和满足的水准都不尽相同。生和死、生长和性需求、疲劳、笑，以及饥饿就是这些经历的一部分（1944年，第2页）。

其他紧张和性需求一样，有着重要的意义。在杜波依丝看来，生活在世界各地的所有人群的基本一致性，为对由文化决定的人格结构进行比较研究提供了基础。她将“众数人格”视为：

由生理与神经因素决定的基本倾向和由文化背景决定的人类的共同经验交互作用的产物，在不同的社会中，排斥、引导和满足这些需求的方式是不同的（1944年，第3页）。

在既定社会中，人们的适应过程是非常重要的。杜波依丝否认成人性格完全是由童年期经验的特点决定的，这一观点和研讨会的其他同仁们的观点是相左的。

因为每个个体无法按照社会的规范完满地行事，这便造成了众数人格和组成一既定社会的个体的心理结构之间不可能完全一致；也就是说，绝对的遵从是不存在的。她将其假设表述为：(1)存在着一种为全人类共同分有的、可能是由生理因素决定的心理的亚结构；(2)人格中的个体倾向可能会整伤加工人的行为；(3)一群体中面临着共同的文化压力的每一个体，其所具有的先天潜能具有形成众数人格的倾向。将众数

人格视为一种动力学概念而不仅仅视为一种描述性概念，将会更有意义。

对杜波依丝关于阿罗人的社会心理学研究的评价 对其他哥伦比亚人类学家的评价，有许多都适用于杜波依丝，除了在研究中运用了罗夏墨迹测验、鲍德斯智商测验和绘画分析以外，和其前人相比，她的研究也更为成熟老辣。可以说，她的测验资料，加上个人生活史传记和其他资料，进一步推动了心理文化学的研究。

第十三章 精神分析的文化学派

40年代间,玛格丽特·米德就看到,无论是社会学或是人类学同精神病学相结合,对两者的发展都不无裨益。她甚至对这些学科的结合方式深感兴趣,她的研究当然也深受这种结合之影响,在1949年写成的一篇论文以及1968年以著作的形式写成的《阿拉佩什山民》一书中,M.米德讨论了这些问题。但是,早在30年代,精神病学家们就对揭示社会或文化对人格的影响作出了卓越的贡献。再早一些,弗洛伊德在1923年写成的《自我和伊底》(1960年b)一书中提出其“超我”(或曰自我理想)概念时,也已附带论及了这一主题。在该书第三章“自我和超我(自我理想)”中,弗洛伊德将超我描述为文化的产物。当然,无论如何,弗洛伊德的观点都是个体的而不是社会或文化的。

霍妮的神经病的文化决定论

在强调文化对个人的影响及个人行为的塑造的学者中,最著名的当属卡伦·霍妮(1885—1952年),她受到了文化人类学家的极大影响。霍妮生于德国,受过精神病学训练,30年代初她前往美国就任芝加哥精神分析研究所副所长,兹后又创办并领导了美国精神分析研究所。霍妮最初对精神治疗

以及研究引起神经病行为的各种因素怀着浓厚的兴趣，她曾写道：

164 神经病不仅导源于个体偶然的经验，而且也导源于我们生活于其中的特殊的文化条件。事实上，文化条件不仅赋予个人经验以丰富多彩的影响，而且在最后的分析中也决定了这些经验的特定形式。比如，有一个盛气凌人的母亲或有一个“自我牺牲”的母亲，都是一个人的天数。但是，不仅在确定的文化条件下，我们才会觉得母亲是盛气凌人的抑或是“自我牺牲的”；而且正是因为这些现存的条件，才使这样一种经验能够对我们今后的生活产生影响(1937年，第 viii 页)。

文化条件对神经病行为的产生有着极为重要的影响，而且因为这种影响如此之大，以致于相比之下，这类行为的生物或生理因素的意义显得微乎其微。在霍妮看来，常态的基础是一社会中的主流文化，行为的正常与否是由该文化决定的。举例来说，在 19 世纪，婚前性行为会使女子认为自己是“堕落的”女人，不配享有正派的男子的爱，但在今天，人们却会认为有这种想法的女人是不正常的。进一步，一个阶级眼中的正常行为和另一个阶级也有不同：长期的无所事事、懒惰散漫在封建阶级看来是完全正常的，但资产阶级却认为懒惰散漫是不正常的。霍妮欲图阐释的观点实际上是十分简单的，她认为，在人的本性中不存在什么基本的趋向，因此，也不存在对整个个人类都有效的“常态心理学”。个体心理学或个体行为是一种文化的思考。一个人的态度和情感，在很大程度上是由他

生活于其中的文化条件所塑造的。弗洛伊德漠视文化因素，他将神经病归因于本能驱力或由生物因素决定的客观关系，而霍妮则与其相反，她认为社会对常态行为和神经病行为的形成起着主要的决定作用。

容易得神经病的人似乎往往是这样一些人，他们都以一种极端的形式经历了由文化所酿造的困难（大多数都经由童年期经验这一中介），并且在此之后无法解决这些困难，或者即使能够解决这些困难，也要付出极高的人格代价。我们可以把这些人称为我们文化的继子（1937年，第290页）。

由此来说，精神障碍是一种社会-心理表现，是由社会环境因素所引起的神经病的冲突。

两年以后，霍妮进一步重申了自己的立场（1939年），她断言在文化和神经病行为之间存在着一种质的关系；她确信，文化条件的性质决定着神经病冲突的强度和行为的特性。情感疏远、敌意、恐惧和衰减的自信等态度都会导致神经病，但这些态度的发展是由文化所决定的。霍妮曾写道（1939年，第174页），“文化伤害了一个人的自信心”，同时也产生了上面所提及的那些态度。

社会学家了解了个人的冲突之后，必须进一步寻找可能造成这种冲突的相互对立的的文化趋向。因为神经病的冲突集中体现于对安全和满足的各种难以共存的追求之中，神经病人会格外热衷于寻求互相矛盾的获得安全

165 和满足的文化途径。比如,极度膨胀的野心发展到神经病的地步(在我们的文化中这可成为安全、报复和自我表现的手段),在那种不知何为个人竞争、对杰出的个人成就也无任何酬赏的文化中,就是不可思议的事(1939年,第175—176页)。

霍妮意识到,这种社会影响的结果甚至能够使神经病人急切希望在自己以及他人的面前塑造一种为社会所接受的形象。如果社会不鄙视自私自利,那么神经病患者的自我中心主义就不会遇见麻烦。霍妮认为,在我们的社会中神经病和精神病行为所以如此盛行,完全是因为“由文化条件所造成的人们的心理困难要远远强于人们应付这种困难的平均能力(1939年,第179页)。”1950年,在《神经病和人的成长》一书中,霍妮最后一次重申了自己的立场,她迫切要求对各种力量加以疏导,以利于人的自我实现。

在上述公式中,我将环境及其困难置于问题的中心。但在全部环境因素中,涉及性格形成的最主要的因素是一个孩子成长于其中的人际关系。对于神经病症来说,这意味着,那些导致神经病的冲突的趋势最终是由人际关系中的障碍决定的(霍妮,1939年,第78页)。

对霍妮观点的评价 霍妮是一位受过医学训练的精神病学医生,她是从同临床实践有关的研究中迈入社会心理学领域的。霍妮本人并未以传统的方式进行过任何客观的分析和研究,她的那些关于决定人格的文化因素的资料,应该说都

得自于哥伦比亚大学的人类学家,尤其是本尼迪克特。她对社会心理学的主要贡献,是通过临床心理学证实了本尼迪克特和米德的发现。此外,她还呼吁人们关注文化对人格的巨大影响,将文化称为决定心理障碍(尤其是神经病)的首要因素。

沙利文关于精神病的人际理论

霍妮在证实社会对神经病的影响方面取得了卓越的成就,可与其相比的是哈里·斯塔克·沙利文(1892—1949年)对精神病(如精神分裂症)的贡献。沙利文将其理论称之为“精神病的人际理论”,他的观点散见于在华盛顿精神病学院的讲演以及一些公开发表的论文之中,除了《现代精神病学概念》(1947年,本书第二版包括了沙利文1939年就该主题所作的一些讲演,出版于1953年)一书,上述论文在其死后才辑成著作的形式出版。

关于精神病学,沙利文写道:

在将精神病学定义为一种人际关系的研究时,我欲图从其他东西中独立出一个学科领域,在这一领域中能够运用操作性方法,并具有较大的实践意义。这使精神病学有可能纳入另一个蓬勃发展的学科的轨道之中,这一学科是一门社会科学,即社会心理学(1953年a,第x页)。

在沙利文来看,精神病学是社会心理学。精神障碍源于人际关系或社会关系,因此,一种卓有成效的心理治疗方法也就必须从交互作用关系或人际关系入手。作为一种人际过

程,精神病涉及到人们之间的关系的研究。必须认识到:

精神病学的领域既不是有心理疾病的个体,也不是在群体中能够观察、在孤立的客观现实中能够研究的成功或失败的过程。精神病学是关于人们之间的各种过程的研究。它所涉及的领域是人际关系的领域,因而处于这些关系所赖以存在的全部环境之下。可见,“人格”是永远无法与个人生活于其中并因此具有其本质的人际关系的背景相脱离的(1953年a,第10页)。

另一个人对一个人的思想的影响远甚于“非人的现实”所给予的影响。个人和其他个体的交往是繁多的、变化的和复杂的,这种交往能够说明个人的内心表露,以及他在特定情境中的语言和非语言行为。对这些因素是能够进行科学观察的。“我们能够改善我们在人际情境中进行参与性观察的技术,在该情境中我们能够和作为观察对象的他人紧密地结合。显而易见,这是个精神病学的程序(沙利文,1953年a,第11—12页)。”在人际情境中,一个人的表现不仅包括他的语言和非语言的行为,也还包括他对话题的评论。我们可以根据作为终极状态的满足或安全目的,对人际现象进行分类。作为终极状态的满足可以包括性交、孤独而死等等,而安全的追求则涉及“人类的文化设置”,即涉及到文化人类学的素材。

通过将精神病学重新界定为“关于人格和人际关系特质的科学研究(1934年,第578—580页)”,沙利文断言精神病学就是社会心理学。到了1937年,他干脆将精神病学界定为“关于人际关系的研究(第848页)”,“个体”一词逐渐为“个

人”和“人际”等词所取代。早在1931年,沙利文就将精神病学同社会心理学相结合,论及了“社会-精神病学研究”(1931年a),并且认为“人格差异是文化移入的前提和结果”(1931年b)。实际上也是这样,沙利文将精神病学和社会心理学相结合写成的著述十分丰富,以致专门出版过这方面的整本著作,题为“精神病学和社会科学的融合”(1964年)。到了1938年,他将精神病学视为社会心理学的看法愈加明确,并毫不犹豫地写道:

精神病学企图发现、阐释人们的人格法则。它仅仅间接地涉及到关于个人的抽象研究。其独特的研究领域是人际现象的研究。人格是在人际情境中而不是在其他情境中显露的。因此,精神病学的的应用就是人际关系的阐释(沙利文,1938年a,第121页)。

二次大战前后,沙利文对应用精神病学去解决与战时现实密切相关的社会心理学问题表现出了浓厚的兴趣,这些问题包括宣传、审查制度、反犹太人主义、领导以及社会动员。他将这些问题一律都视为人际关系问题,因此,也看成是社会心理学和精神病学的问题。沙利文认为反犹主义是一种精神疾病,他号召具有基督教传统的精神病学家

正视自己不可避免地具有的反犹主义,将它视为一种疾病。在单独治疗他自己时,精神病学家无法运用其特殊的技术,因为精神病学是关于人际关系的研究,在这种关系中,一个人和作为参与性观察者的自身是结为一体的

(1938年b,第597页)。

沙利文认为,所谓“宣传”即是“不知不觉地利用假定的信息性行为,从而使那些易受影响者的价值态度发生或多或少无理性的变化(1940年,第628页)”,因此,他将游行、宗教仪式、魔术表演,以及时机适当的怜悯、暴力、遗弃和提升行为也都视为宣传。在这篇论文中,他将人格解释为“对具有巨大的可塑性的人类所施以的文化影响产生的最初结果。”根据卡丁纳的观点,宣传和神话与寓言心理有关,也就是说,它从根本上涉及到一种特殊类型的梦,这种梦如果被清晰地认识到,那一定是矛盾的。

涉及到激烈的冲突情境的宣传只有在下述情况下才能获得成功:它必须避免将人们的注意力引向毫无遮掩的人际现实之上,同时还要为含有某些不确定的象征意义的行为提供出路,以使受到困扰的基本倾向系统能够获得缓解(1940年,第630页)。

宣传的成功完全有赖于它的安全价值。

早在二次大战初期,沙利文对有关士气的社会心理学问题就给予了极大的关注,1941年,他曾在芝加哥大学的社会研究协会就这一主题发表了讲演;兹后,在密执安大学精神病学大会召开前夕,他又对这一问题进行了深入的探讨(1941—1942年)。虽说没有界定专门的术语,但沙利文研究了士气低落现象。也就是说,他探讨了那些令人孤寂的经验,有的人会因此产生无助感和沮丧,有的人凭其内在的驱力会因此产

生凝聚力、协作和互助的能力。他断言,恐慌(一种促使人欲图逃避的盲目的恐怖感)是突然降临的士气低落特征,而绝望则是长期延缓的士气低落的标志。士气低落往往出现在一种人际情境之中,因为“其他人都与士气低落密切相关,”尽管他们并不是造成低落的唯一因素。

1944年,沙利文在纽约医学院人格理论协会做了题为“个人的幻觉”(1950年)的讲演。在这篇讲演中,沙利文坦率地承认,他从根本上受到了艾尔弗雷德·诺思·怀特海(1929年)的有机体哲学的影响,他从怀特海那里借用了许多概念(包括连结、理解、持久模式),这些概念强化了他关于人格的人际概念。沙利文用社会心理学的术语将自我界定为“一个人对其自尊、在同伴中享有的威信,以及同伴们所给予他的敬重都感到满意时而产生的意识内容(1950年,第327页)。”注意,沙利文的自我概念和弗洛伊德的自我和超我的意义是不同的,和以往那些自我心理学家的概念也迥然相异。他的自我取决于他人的尊重以及一个人获得的敬重;从这些态度中,个人产生了自尊和有威信的感觉,正是这类感觉形成了他的个人安全感。沙利文认为“每个人有多少种人际关系,他就有多少种人格(1950年,第329页)”,他并且进一步论述,我们的许多人际关系是同想象的个人结成的,而且这种关系和同现实的个人结成的关系相比,对于个人生活有着同样的、甚至更大的有效性和重要性。显然,乔治·赫伯特·米德和查尔斯·H.库利的社会心理学也影响了沙利文,尤其影响了他的“自我系统”,这一系统是“涉及到人际安全的维持系统(1953年a,第109页)。”

总之,沙利文笃信精神病学从任何方面来说都是社会心

理学,其所涉及的是一种人际关系。精神病学中的谈疗法更是如此,其过程完全有赖于“移情”(empathy)这样一种亲密的人际关系。他将精神病学中的谈疗视为

一种基本上由在两个多少无意识地结为一体的群体间进行的语言沟通构成的情境,这种有赖逐渐形成的医生与患者关系所进行的沟通为阐释被试(患者)的富有特色的生活模式提供了基础,患者认为这些生活模式是特别痛苦的或者极有价值的,他希望将这些谈出来,以获得某些益处(沙利文,1954年,第4页)。

在这里,精神病学家不单是一个观察者,而且是一个“参与性观察者”,他深深地涉入了这一事件,并产生了感情上的移入;作为一位专家,他扮演了一种文化角色(他的专门知识有赖于他“对人际关系的深刻洞悉”)。不言而喻,在沙利文看来,精神障碍根据人际理论完全能够得到解释,精神分裂症就是自我系统的破产(沙利文,1956年,第182页)。

169 **对沙利文关于精神病学的人际理论的简要评述** 在建立社会心理学和精神障碍之间的联系方面,三四十年代没有任何一位精神病学家能够同哈里·斯塔克·沙利文的贡献相比。他对精神病理学的人际性质的强调,是世所公认的事实,这是他的理论的卓越之处。

在沙利文看来,社会因素在精神疾病尤其在精神分裂症中扮演着极其重要的角色。持这一观点的并不是他一个人,在他之后从事该领域研究的其他许多美国学者也都得出了相

似的结论。其中包括西奥多·利茨及其助手（利茨和利茨，1949年；利茨，科内利森·特里，弗莱克，1949年，1957年，1958年，1965年），他们证实精神分裂症同婚姻破裂、婚姻不相称有关；另外还有格雷戈里·贝特森及其助手（1956年），他们探索了精神分裂症所处的一种进退两难的社会心理困境。奥古斯特·B.霍林斯黑德和弗雷德里克·C.雷德利克（1958年）从研究中得出结论：同上层阶级相比，社会地位较低的阶级精神病的发病率较高；相反，上层阶级神经官能症的发病率则高于地位较低的阶级。

沙利文所使用的方法几乎都属于临床法；他的研究资料也都是从精神病的谈疗中获得的事实。但是，除了精神病学之外，他还广泛吸收了社会心理学、文化人类学和哲学领域中的其他学者的思想。虽然他的观点缺乏实验效度，但却易于进行临床验证。给予他极大影响的精神病学理论主要是弗洛伊德的精神分析学和阿道夫·迈耶的心理生物学，但是，他并没有完全受制于这些理论，以致于他的理论被置于正统的理论之外；这两派理论对他创设精神病学的人际理论也并没有起到举足轻重的作用。

阿德勒的社会兴趣心理学

30年代还有一位新弗洛伊德学派的文化精神病学家阿尔弗雷德·阿德勒（1870—1937年），开始致力于精神病学的社会-心理学解释，并于1933年出版了他的著作《社会兴趣：对人类的挑战》（1964年）。阿德勒是维也纳人，在1911年创立“个性心理学”前一直是弗洛伊德的精神分析学会会员。1926年，阿德勒离开欧洲大陆赴美国纽约担任哥伦比亚大学

的客座教授。早在人们提出精神分裂症是一种社会心理现象之前，阿德勒就将精神病视为一种文化现象进行了深入的探索，他从社会心理关系，即社会兴趣入手来探讨精神病的治疗问题。“社会生活的顺应不良，是由……社会原因引起的（1969年，第104页）。”

阿德勒对社会兴趣在心理学中的作用的关注，并非始于《社会兴趣：对人类的挑战》一书，因为在此之前他就多次论述过这一主题，并在1929年出版的《生活的科学》（1969年）一书中专门为此花了整整一章的篇幅加以论述。两年以后，在英文版的《生命对你意味着什么》（1931年）一书中，阿德勒继续论述了社会兴趣问题。在后半生中，阿德勒对社会始终怀着浓厚的兴趣，在编辑美国版的《国际个性心理学杂志》（初版于1935年4月）时，他坦率地承认，其目的是为了“促进对精神病学、医学、心理学、教育学、犯罪学和社会工作领域中的个性心理学理论和实践的了解。”

根据阿德勒的观点，一个人要成为健康的人，或一位神经病患者要成为正常的人，他就必须通过合作和建设性的姿态将自身溶于社会之中，借此获得一种社会意识，即对他人怀有某种社会兴趣。关注这种

行为类型（这种对社会有益的行为类型），积极为合作和贡献做好准备，我们就能够发现对他人有益的“活动”的重要性。这种活动是和他人的需要一致的；这种活动是有益的、正常的，它存在于整个人类进化的洪流之中（1935年，第7页）。

阿德勒指出,自卑情结会产生顺应不良的行为或神经病症的行为,患者具有无法适应环境、犯罪、违法、专制等倾向。但是,具有自卑感的人不一定都会如此,“并不是所有的人都具有自卑情结的原因在于,通过社会兴趣、鼓励,以及共同感觉的逻辑,可以将人们的自卑感和优越感纳入有益社会发展的轨道之中(1969年,第104页)。”如果自卑感并不过于强盛,一个人就能够获得生活的成功。这样一种人就能够达到他的目标,并保持对他人的社会兴趣。在这种情况下,一个人就能够使自己的自卑感获得某种正当的或适当的补偿,以形成和社会相适应的行为;即,他是以一种为社会所接受的方式在寻求优越。阿德勒感到,在一个社会中,有益的成功总是莫基于对他人的某种兴趣之上的。这种对他人感兴趣的 需要,后来在维克托·弗兰克尔的心理学(1969年)中又得到了进一步的论述,他将此称之为“自我超越”。

重要的不仅仅是社会情感,而且包括社会情感的程度,儿童在多大的时候获得这种情感并使之成为其“生活风格”或其存在的有节律运动中的主导成分。

一旦儿童发现了自己的运动法则(必须注意,其中包括节律、气质、活动和最为重要的社会情感)……那么,他的所有的具有自己特殊倾向的其他能力也都和这一运动法则有了密切的联系(阿德勒,1964年,第15页)。

一个人的生活风格是在童年早期获得的,这甚至早于语言的获得;生活风格的形成最早在一个儿童生命的第二年,可靠一些在第五年,就能够观察到。

阿德勒的个性心理学奠基于自卑感、个人为克服自卑感所做的抗争，以及由此而生的社会情感之上。在了解了上述情况的¹⁷¹基础上，再通过“了解个人追求优越的意图、他的自卑感的强度，以及他的社会情感的程度（阿德勒，1964年，第39页），”精神治疗专家就能够理解一个人的人格。这些因素对一个人的社会情感的程度和性质都有所影响。

社会情感有利于人们比较广泛地适应生活，也有利于克服神经病症；即，通过社会情感，一个人能够克服涉及存在的恐惧，诸如由日渐衰老或濒临死亡引起的恐惧。“这一切都不会使这样一种人害怕，他有了孩子，并自信为文明的发展作出了贡献，他确信通过这些方式能够使自己永存不朽（阿德勒，1964年，第66页）。”进一步，生活的危机和不幸标志着一个人的社会情感的程度，无论是婚姻的危机或是丧失了一位亲爱的人都是如此。

现象学家阿德勒声称，无论对精神病患者还是对调适良好的人来说，一个人的现象世界都是生动的、丰富多彩的。社会情感是一种现象学的经验。“我们从不直接感受生活的事实，而只是通过我们对这些事实的知觉来感受生活；这是正常的。精神病的治疗只有通过智力的手段，通过病人对自己错误的逐渐了解，通过他的社会情感的发展才能够实现（1964年，第181页）。”生活问题的解决有赖于足够的社会经验、高度的社会情感，有赖于一种对社会有益的生活而不是一种获取性生活。这种解决方式不仅对个人而且对社会都是有效的：“如果给予人类足够的时间，社会情感的力量将能战胜所有与其对立的力量（阿德勒，1964年，第285页）。”阿德勒认为，年轻人的教育因此应该成为一种强烈的社会情感的确立，

一种更为彻底的社会教育的设立，以这种方式就能够消除对个人人格和社会生活的损害。

阿德勒关于同胞关系的理论 阿德勒在其所创设的儿童中心通过对儿童行为的研究发现，在同胞关系中，出生次序是人格的一个重要的社会-心理学决定因素。一个儿童在家庭中所占据的相对位置，即他是长子、次子，还是幼子，对他的角色、人格以及在社会中的最终地位都有着强烈的影响。

一般来说，长子得到了较多的关怀和溺爱……但是，在丝毫没有任何准备的情况下，他往往会突然地发现，自己被从原先的位置上撵了下来……现在，他必须和对手（弟妹）分享父母的关怀了。这一变化往往会造成极大的压抑，我们经常见到的问题儿童、神经病患者、犯罪者、酒鬼和变态者他们的困难都肇始于这种环境之中。强烈地感到和其他孩子竞争的正是这些长子；他们的剥夺感塑造了他们的全部生活风格（阿德勒，1931年，第144页）。

阿德勒认为，次子总是雄心勃勃、志向远大的，他们努力地想超过长子，但他们的社会调适一般也较好；这是因为次子从未使父母之爱独属于己，他们自小就生活在合作的气氛之中，以致在面临幼子的挑战时，次子由于从原先令人羡慕的位置上跌落下来所产生的困惑也远远小于长子。关于次子，阿德勒是这样写的：

从他出生之日起，就和另一个孩子在共同分享父母

的关怀；因此，和长子相比，次子更具有合作精神……一个典型的次子是非常容易识别的。他的行为就象是在赛跑中一样，似乎有个人就在他前面一两步之遥，他必须加快步伐才能超过他（1931年，第148页）。

甚至同胞兄弟姐妹各自的梦，也能够证实他们具有不同的人格类型或性格。

幼子，这往往是一个被宠坏的孩子，其原因在于他从未被“废黜”，在家庭中总是保持着“老小”的身份，并且是最受溺爱的孩子。由于幼年的娇生惯养，幼子很容易成为问题儿童。但是，由于他有着兄长这样的行为楷模，也可能受到激励，进而赶超同胞。一个在女儿群中长大的男子，往往会形成女性的眼光和体验，但他也可能会反抗，并形成过度的男性气质和优越感。相互间隔较大的孩子有可能会形成独子的性格。

阿德勒认为，童年早期的社会人格结构一直会保持到整个成人生活时期，这一观点给人留下了极为深刻的印象，他写道：

个人在家庭中的地位给其生活风格留下了难以磨灭的痕迹。个人发展中遭遇的困难每每都是由于家庭中充满竞争、缺乏合作所造成的。如果我们仔细打量一下我们周围的社会生活，并问道为什么对立和竞争会成为社会生活中最显见的现象——事实上，不仅在我们的社会生活中是这样，而且在我们的整个世界中都是如此——那么，我们就必须承认，无论在哪里，人们都希望能够征服、制约和超越他人。这种目的是童年早期训练的结果，

是那些并不感到自己是整个家庭中平等一员的孩子们相互对立和竞争的结果。要消除这些弊端的唯一方法,就是训练儿童们能够更好地合作(第154—155页)。

因此,治疗童年时代所产生的顺应不良的最好方法(或曰预防的技术),就是着手培养人的社会情感,大力发展其社会兴趣。

对阿德勒的社会兴趣心理学的评价 阿德勒的贡献似乎不在传统意义上的社会心理学(即社会或他人对一个人的行为影响),他所涉及的是一个人的反社会行为对他自己的影响。也就是说,除非个人能够表达社会性态度,一种对他人所怀的情感,一种社会性反应,否则他就难以进行良好的顺应。一个人要成为正常的人,他就必须以一种社会能够接受的并由社会建构的方式表现自己。

阿德勒的理论体系中最接近传统意义上的社会心理学的观点是,除非一个人愿意接受社会的支配(接受它的需要、志趣、成就和目标),否则他的精神健康就会受到损害,并成为一 173
个与社会格格不入的人。

弗罗姆的人本主义的精神分析学

埃里克·弗罗姆(1900—1980年),新精神分析的社会学学派的重要成员之一,他的理论比阿德勒更为接近霍妮和沙利文的社会心理学。弗罗姆生于德国美因河畔的法兰克福,后入海德堡大学,并于1922年获海德堡大学的博士学位。他曾在柏林的精神分析学院接受训练,然后到慕尼黑大学从事

研究。1934年,弗罗姆移居美国,先后执教于哥伦比亚大学、耶鲁大学、贝宁顿大学、威廉·阿兰森·怀特的精神病学院、墨西哥国立大学以及密执安州立大学。和那些从事精神分析的文化运动的前人有所不同,他们的著作多写于本世纪30年代(沙利文的时间甚至更早),而弗罗姆的第一本主要著作《逃避自由》出版于1941年。

和霍妮一样,弗罗姆认为人是文化的产物,并且他也深受文化人类学家本尼迪克特和米德的影响。但同时他也受到了社会学家约翰·多拉德、哈罗德·德怀特·拉斯韦尔、精神分析的人类学家艾布拉姆·卡丁纳以及人类学家J.霍洛韦尔、爱德华·萨丕尔的影响。在这方面,弗罗姆和霍妮的观点同弗洛伊德有所不同,后者认为人是其生物本性的产物,是由一系列的本能性冲动构成的,而不是象弗罗姆和霍妮所认为的那样人是社会学习的产物。通过对弗洛伊德的某些观点的否定和对另一些观点的选用,弗罗姆使弗洛伊德的精神分析思想趋于人本化和社会化。他拒绝了弗洛伊德的许多观点,其中包括(1)人和社会是截然对立的;(2)人的本性是堕落的、反社会的;(3)社会对人的驯化部分是由人的生物驱力的满足实现的;(4)作为文化基础的对人的基本冲动的阻抗、压抑和精制(升华)。在弗洛伊德主义的社会心理学中,除了当社会压力向生物驱力施以影响之时,个人一般是难以经由社会改变的,因此强制性的升华行为或个人驱力的较大程度的满足是以文化的牺牲为代价的。对于弗洛伊德来说,文化和社会是人的生物结构的副现象。

和弗洛伊德的社会心理学针锋相对,弗洛姆认为个人和其社会之间存在着一种基本的动力关系,这种关系不受本能

的满足或挫折之支配。“无论是人类最丑恶的还是最美好的倾向,都不是人类固有的、由生物因素决定的本性,相反,它们是人类自己创造的社会过程的产物(弗罗姆,1941年,第12页)。”除了压抑的功能,社会还具有一种创造的功能。“人的本性,他的热情和焦虑,都是文化的产物;……人类本身就是其持续不断的奋斗的最重要的创造和成就(1941年,第13页)。”社会心理学的任务就是对人的创造过程加以理解(这一过程的记载谓之历史)。人创造历史的过程就是历史创造人的过程。解释新奇的能力和爱好是如何产生的,以及一历史阶段为何不同于另一历史阶段,都是社会心理学的任务。心理力量受着文化的制约。但是,人性(尽管它是可塑的,没有任何固定不变的特征)也有其心理上的原动力、先天的法则和机制。尽管人的需要是多种多样的(比如爱、自我提高、权力、性等等),但它们并不是固定不变的,正如先天的人性在各种条件下都是有效的并且始终在向前发展;只有人的生理需要是例外(比如饥饿、渴、睡眠等)。人受到文化的影响,反过来又影响着文化变迁。人最为恐怖的是孤立,这是促使人们与他人合作的重要因素;因此,为了生存,人就必须如此而行。

社会性格 除了个人性格之外,弗罗姆还认为一个人同时具有“社会性格”,社会性格的特征为一群体的大多数人所共有,它源于群体的基本的和共同的经验。一般说来,一社会的思想和文化源于其社会性格;这种由一社会既定的具有主导特征的存在模式产生的性格,成了能够塑造社会过程的生产力。

这种性格不仅具有使个人始终如一，“合情合理”地行动的功能，而且也是个人适应社会的基础。儿童的性格是由其父母的性格塑造的。父母以及他们训练儿童的方法反过来又是由他们文化的社会结构决定的。普通的家庭是社会的“精神代理人”，通过个人与其家庭的调适，儿童获得了日后使其能够与他在社会生活中必须承担的任务相适应的性格。……—社会阶级或文化中的绝大多数人都具有重要的性格成分，人们可能认为某种“社会性格”体现着一既定文化中的绝大多数人共同的性格结构的核心，这些事实都表明，性格在很大程度上是由社会和文化模式所形成的（1947年，第60页）。

另一方面，个人性格是一个人在其文化中的经历同气质、生理结构等因素共同作用的结果。即使一个人的道德行为也是由文化决定的，是经由社会学习获得的，道德行为符合个人和社会两方面的利益。

为了描述这些社会心理学过程的运行情况，弗罗姆提出，中世纪社会的结束对中产阶级产生了威胁，使他们产生了一种怀疑感和无权的孤立感。这种心理状态十分容易接受路德教和加尔文教的教义，而且正是这些新教教义使性格变化成为激烈而又常见的现象。反过来，新出现的性格特征在资本主义的发展中成了一股强大的生产力，这也是资本主义的新教精神能够兴起的原因。

健全的社会：人本主义的公有社会的社会主义 弗罗

姆的研究导致他思考一种合乎人的需要的社会,一种值得存在的社会;他将这一社会称之为“公有社会的社会主义”。在《逃避自由》(1941年)一书中,弗罗姆表达了这样的恐惧,如果人类不能经受自由的冲击,那么,他将陷入法西斯主义。但是,如何避免这一灾难呢?1955年他写道,方法就是建立一种健全的社会,建立一种“人本主义的公有社会的社会主义”。在这种社会中,人类的基本需要能够得到满足,这种社会具有使个人能够更好或更健康地生活的心理学机构。人类的健全有赖于社会的健全。根据“文化相对主义”的观点,假如一个社会具有基本的功能,那么这个社会总是常态的;不能(或没有)与社会的习惯相调适的人是变态的。

我们说一个人健康,这一判断的基础是一既定文化的一般参照构架。在条顿的狂暴战士来看,一个“健康的”人应该是一个能象野兽一样行动的人。这样的人在今天则是一个精神病患者。各种古代的精神体验——诸如吃人肉、极端的自恋、乱伦式的亲子共生——都以这样或那样的方式,成了侵犯性较强的古代社会的“正常的”甚至是“理想的”行为(因为当时的人是由他们共同的奋斗团结起来的),但这些行为在今天则会被视为严重的精神变态(弗罗姆,1964年,第120页)。

但是,弗罗姆信奉一种“规范性人本主义”,也就是说,他深信一个人总是按照其人性法则和特点朝着完全成熟的方向发展,精神失常则是发展的失败。基于此,精神健康是一种对所有人都普遍有效的状态,而不是一种根据一个人与其社会

的调适程度来测量的状态。因此，不健康的也可能是千百万人，或是社会本身。正如使人们普遍接受或具有某种恶习并不会使之成为美德，人们普遍具有某种精神障碍也同样不会使之成为常态行为，但这却会形成具有精神疾病的社会。

但是，也有一种“由社会所造成的缺陷”在深深地影响着个人的生活。虽然个人并不容易认识到这点（因为未触及他的安全），但它却在损害着生活的丰裕和幸福。弗罗姆是根据曾由加尔文教的教义引起的人们的罪恶感和焦虑感来说明这一论点的。

可以说，那些内心充满了无权感和卑劣感、不断地考虑自己能够得救抑或必须承受永世的惩罚、无法享受真正的人生欢乐的人，遭受着严重的心理折磨。而这种严重的心理缺陷是由文化所决定的；人们认为这种缺陷具有特殊的价值，个人正因此能够避免原本在一文化中可能会染上的神经病症的侵袭，这样，同样的缺陷只给人一种深深的不适感和孤立感（1955年，第15—16页）。

对于大多数人来说，文化模式具有使个人“带着某种缺陷生活而又不会导致神经错乱”的功能，因为个人的自由、自我表达和自发性仍未受到触动，换言之，他的基本的需要的表达并未受到损害。

在弗罗姆看来，由人的存在条件所引发的其基本的需要包括，（1）亲属关系，包括具有创造力的爱；（2）超越，包括创造力；（3）稳定，包括兄弟情谊；（4）自认感和个性；（5）对于某种取向、信仰和理性的需要。精神错乱即无法与世界相处。如

果一个人无法通过创造来超越世界，那么他就会企图通过毁灭自身来完成这种超越。世界是根据理性、爱、人类正义、团结和普遍的兄弟之谊构成的，这就保证了一种稳定的人的形式能够盛行不衰，结果使这个世界成了“确确实实的人类之家。”自认感使人们与母性密切地结合在一起，如果没有这种自认感，精神健全就不复存在；因此，即使是一种虚幻的自认感也要强于根本没有自认感。对于某种取向、信仰和理性的需要，使人在探寻富有意义的存在时成为一种哲学和宗教动物。从人的基本需要来看，精神健康的特征是

具有爱和创造的能力，人类已从乱伦联系发展为氏族和国家，个人在对作为主体和其自身力量代表的自我有了了解的基础上产生了自认感，并且已能把握内部和外部现实，一句话，客观性和理性得到了充足的发展（1955年，第69页）。

人类必须通过消灭战争、致力于人性的复苏和自我实现，通过经济的合作，以及通过造就文化的复兴、建设一种能够充分地满足人的基本需要的人本主义的共有社会，改变自己现今的冷冰冰的机器人的形象。如此行事，人类就能够达到“成为全面发展的人”的目标（弗罗姆，1964年，第118—119页）。”

对弗罗姆的人本主义精神分析社会心理学的评述 象新精神分析的文化学派的前辈们一样，弗罗姆也是一个环境决定论者，他认为文化对个人的人格有着重要的影响；但是，

和这些前辈一样,他也并不是一个极端论者,并不认为个人的人格单单是由社会因素决定的。人类确实具有一种内在固有的人性,需要自我实现和自我满足。人性的发展是个体和社会之间的联合奋斗,双方都以自己的力量影响着人的充分全面的发展。

177 弗罗姆的研究取向是社会学的和历史学的,他的理论奠基于历史事实以及他人(尤其是弗洛伊德)的研究资料。但他更常常是以一个哲学家的身份来阐述自己的观点的(在他后来的著作中尤为明显),他常常尽快地对自己和他人提出的事实予以评价。他首先对心理学、接着对伦理学(尤其是社会伦理学)、最后对宗教产生了浓厚的兴趣,这从他的著作篇目中可以得到证实:《精神分析和宗教》(1950年);《人能取胜吗? 对外交政策的现实和虚构的一项调查》(1961年);《救世主的教义》(1963年);以及《你应该成为上帝:旧约全书及其传说的一种激进解释》(1966年)。

第十四章 源于三十年代的现场研究 178

莫雷诺的社会测量学

对于社会心理学来说，J. L. 莫雷诺是一股巨大的推动力量。这位精神病学家 1892 年生于罗马尼亚，曾在维也纳大学接受训练，现在纽约比肯的莫雷诺疗养院中安度晚年。莫雷诺因其在群体心理治疗（尤其是社会剧和心理剧）中的卓越贡献而名闻遐迩，这位富于创造的人在社会心理学领域中也同样是一位开拓者。他对社会心理学的最主要贡献是“社会测量学”，这一方法公布于 1934 年；3 年后，莫雷诺创办了《社会测量学：人际关系杂志》。

在该杂志的创刊号上，莫雷诺将社会测量学界定为

一种确定和测量个人对社会生活中的其他人作出的社会反应的方法，这是一种用来描述个人希望同其伙伴结成何种程度和何种形式的亲密关系的手段（1937 年 a，第 6—7 页）。

作为一种运动，社会测量学得到了进一步的发展，以致到了 60 年代，不仅有了一本《社会测量学读本》（1960 年），而且

有了许多关于社会测量学的定义(莫雷诺,1953年,第15—16页)。在上述定义提出之前,莫雷诺曾将社会测量学界定为

涉及群体心理特征的数学研究的社会学科的一部分,是一种实验技术,它的结果是运用定量方法获得的(1934年,第10页)。

虽然到了1953年,莫雷诺已经发现“社会测量学”成了一个无所不包的术语,但他仍然使用上述定义,并在兹后的一系列著作中一再重复这条定义,其中包括最近的一部著作,即写于1969年的《心理剧》一书的第三卷(莫雷诺,1969年a,第270页)。当然,他也使用过其他定义,诸如:“社会测量学是社会关系的测量,从其最广阔的意义上来说,是关于一切社会关系的全面测量(1951年,第7页)。”这一术语通常已被人们视为对人际关系中的吸引和排斥的测定。虽然这一术语已有相当长的历史(1915年,莫雷诺在给奥匈帝国内政部的一封信中首次使用了社会测量学一词),但直到30年代莫雷诺撰写“群体方法在监狱分类中的应用”(该文后收入《群体心理治疗》,1945年,第39页)一文时,社会测量学才作为一个心理社会学的概念来使用。根据莫雷诺的说法(1969年a),互动图示(社会测量图的雏型)是他于1923年首次创用的。

莫雷诺将社会测量学的生日定为1933年4月3日至5日(见纽约医学学会会议资料),当时他向与会者介绍了许多社会测量学的简图,后来这些图构成了公开出版的《谁将幸存?人际关系问题的最新研究》(1934年)一书的主要内容。1953年,该书重版时易名为《谁将幸存?社会测量学、群体心理

治疗和社会剧基础》。作为一个学术概念,社会测量学的使用始于莫雷诺的《即兴剧》(Das Stegreiftheater)一书,该书初版于1923年。从词源学上来看,社会测量学一词源于“socius”(意为伙伴关系)和“metrum”(意为测量)两词。

社会测量学的应用 社会测量学的应用涉及到个人在其所属群体的人与人关系中的选择与拒斥。用图表来表示的话,社会测量学可使用社会测量图,这是一种用图来表示或测量在日常交往群体中的“小集团”、“孤立者”以及个人之间的其他关系的技术。通过社会测量图示,可以用许多方法来表示友谊模式和疏远与对立关系。这些方法包括“星型图示”、“获得图示”、“角色图示”以及“自发互动图示”等。

图 14-1 的星型图示描绘了一种形成了中心的亚群体,在这一亚群体中两个占主导地位的个人之间却不具备吸引对方的力量。这里的“星”指的是一个人与其他人结成的交互关系,在他的周围形成了五个人以上的小团体。图 14-2 的获得图示则描述了一群体在最初的面面对面的接触之前所形成的个人间的联系。

180

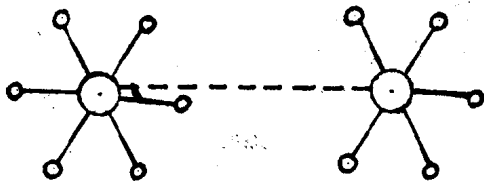


图14-1 星型图示

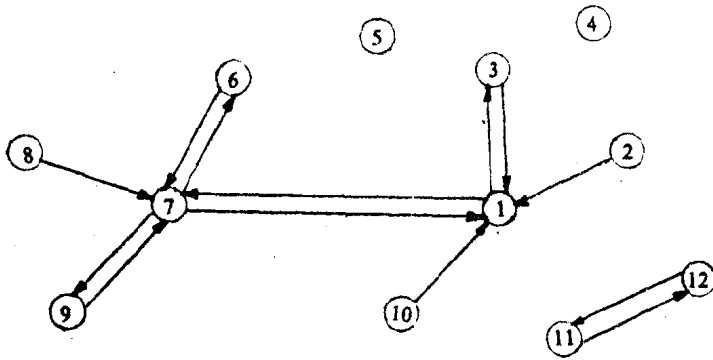


图 14-2 获得图示

社会测量学的显著特征 在莫雷诺看来，“社会原子”

是所有个体的核心，一个人与这些个体休戚相关，同时这些个体与他也有着密切的联系：这种联系可以是情绪的、社会的，或文化的（1960年，第52页）。

社会原子组成了一个人的全部人际结构，同时它也包含了社会关系的最小单元，诸如两个人之间的互动关系。这种由吸引和强迫产生的模式（诸如一个人将情绪投射到其周围群体之上产生的现象，或反过来，群体将情绪投射到个人身上产生的现象），就是社会原子。相互连结的几个原子组成分子或“超级原子”，而“社会化合物”是

由一组原子通过人际链或人际网络同另一组原子结合形成的；社会化合物是一社会群体的外在结构的社会测量学的复本；它很难同一社会群体的外在特征完全一致，因

为该社会群体的部分社会原子和人际链也可以形成另一个社会化合物(1953年,第80—81页)。

社会显微学的另一个概念是“心理感应”(tele),该词同存在主义者尤其是马丁·布伯在论述“我与你”的关系时所使用的“交往”(encounter)一词密切相关,实际上,“交往”的概念也是群体心理治疗的“交朋友小组”所常用的。布伯的《我与你》一书首次出版于1922年,而莫雷诺声称其“交往”(Begegnung)概念要整整早于布伯八年,1914年,他在“Einladung zu Einer Begegnung”(“交往之邀”)一诗中首次使用了该词。“心理感应”从词源学上看意为“远距”,象征着基本的情绪要素从一个个体传向另一个个体。交往是各种人际经验的最基本原则。关于心理感应,莫雷诺写道: 181

这是使个体和群体结为一体的凝聚剂。群体的凝聚力、人际关系的调整、沟通以及经验共享,都是心理感应的功能(1960年,第17页)。

心理感应并不完全是一种理论建构,它源于社会测量学的发现,并且莫基于“吸引和排斥”的统计分布(大于机率)之上。

此时,莫雷诺还欲图通过对“心理社会网络”概念的阐述,在任何能够借用“心理-地理学图谱”标明的社区中,找出涵盖更广、更大的社会测量机构。

个体聚集在一起,并形成构型各异的心理社会网络

和社区（人们生活于其中），这些心理-社会网络和社区是通过特殊的情绪交流结为一体的。今天，完全可以象描绘该地区的自然地理一样精确地描绘这些心理-社会网络和社区。和人种学的概念，诸如阶级、种族相比、社会原子模型、心理-社会网络以及许多其他类似的结构，和人类社会的动力学部分一样，也是实际存在的（1951年，第147页）。

在社会原子和心理-社会网络之间存在着一个连续统一体。该图式涉及了许多心理社会因素，其中包括若干社会原子的结合。在这里，一系列的中心个体（经由相互吸引）形成一正方形或一三角形。它可能也表明该中心个体（社会原子）对另一群体的中心个体的社会或文化原子产生的消极的心理感应。

社会测量学家描绘社会测量图的方法，为人们通过调查与他人密切相关的每一个人来验证社会测量资料提供了可能，因此，也使对社区进行结构分析提供了可能。虽然社会测量图的形式有多种，但它们都描绘了每个人在整个社会结构中的位置。

作为社会标准，社会测量学的准则是一种微观的社会标准，其数目之多无以计算，且仍在不断形成之中。要确定它们，一个人只需要了解被试和谁生活在一起，以及他希望和谁生活在一起。在这些准则的数量和社会的复杂程度之间存在某种比率关系，换言之，社会的复杂程度越高，其数量也越多。

社会测量学家的研究定向主要有三种：（1）观察者和解释者；（2）参与观察者；（3）具体的社会测量方法的应用者，

这些方法中最常用的有社会测量学测验，其具体作法是：

让每位被试为其所属的或可能所属的任一群体选择伙伴。因为这些入选者是由被试本人介绍加入群体的，因此每个人都易和被试结成伙伴关系。这样，不仅被试本人而且每位入选者对群体的其他任何一位成员都是可靠的（1953年，第101页）。

社会测量学家就是这样获得了对比较群体结构的了解，他们将自己对群体的了解同群体的外部形象相比较。下述各点对了解群体结构是非常重要的：首先，和被试一起学习（如，坐在你所想调查的人旁边）；其次，和被试一起生活（如共同使用住宅设施）；再次，和被试一起工作（如合作完成某项活动）。社会测量学测验主要涉及下述三个方面的内容：（1）自发的选择倾向，即确定在一个人所属的群体中，有多少位成员是能够为其作为伙伴而接受的；（2）选择的动机（通过访谈而获得），换言之，与其个人相吸引或相拒斥的那些人有哪些特征；（3）与吸引和拒斥有关的选择的主体，即学习角色扮演和自发性测验的被试。

在社会测量学测验〔我们可以将其界定为“一种通过测量某一群体内各成员间的吸引和拒斥来考察社会结构的手段（1953年，第93页）”〕中，被试都是对自己生活情境的态势十分关心的积极主动的人。不论怎样，社会测量学家们创造了分析、研究被试与社区中的其他成员的真实关系的条件。按照社会测量学的公式或曰社会引力定律：

一人(P_1)和另一人(P_2)的相互接近(发生在 X 位置和 Y 位置之间),同一方给予(a_1)或另一方接受(a_2)的吸引量成正比,同一方给予(r_1)或另一方接受(r_2)的拒斥量成反比。在此,X和 Y 两位置间的物理距离是不变的,而且两者的沟通条件是相同的(1951年,第 152 页)。

接下来,社会测量学家使用了角色扮演和自发性测验,允许被试在日常生活情境中即兴表演其得意之作。这类活动表达了有关个人智力、性格、行为和社会关系方面的信息。社会测量学测验包括的范围很广,它不仅涉及家庭和工作群体,还涉及其他各种群体;有时,观察研究者也作为活动的参与者。

社会测量学奠基于“自发性”和“创造力”这两个互为相关的概念之上;前者是活动的、变幻不居的,后者则具有文化上的保留性。后者引发前者。由舞台、被试(表演者)、导演、治疗人员和观众构成的心理剧的目的,就是通过切入个人的内心世界和处理其与他人的人际关系而使现实戏剧化。实际上,社会心理学就是这样使用心理治疗学的成果的。个人的烦恼和失调是由社会心理因素造成的,也就只能通过社会心理的手段得以缓解和消除。与此相应,社会剧则是“处理群体间的关系和集体意识形态的深层的行动方法(1953年,第 87 183 页)。”如果说心理剧着眼于解决个体遭遇的麻烦,那么社会剧则着眼于作为整体的群体。换言之,前者是精神病学,而后者作为“社会的”,则属于“社会精神病学”,即治疗性的社会测量学。在社会剧中,相互对峙的群体(如警察和少数群体)能够通过角色互换(角色扮演)解决他们的社会问题。通过角色测验,能够测量一个人的角色行为;并能够由此推测这个人的

“文化年龄”，而一个人的实际年龄和文化年龄之比就是他的“文化商数”。但是，这些角色如果要有有效的话，它们就必须能够真实反映此时此刻个体的文化和社区。

对莫雷诺贡献的评价 社会测量学所引发的一切比其本身更具影响力和创造力，这具体表现在：（1）它为实现社会心理学目标提供了新的方法，开辟了新的测量时代；（2）创办了一份传播社会心理学思想和科学发现的杂志；（3）它表明社会心理现象是能够进行定量分析和测量的。显然，莫雷诺的影响比他的实际发现更有意义；它能够产生比其本人的成就更为重要也更为精确的结论。

在理解莫雷诺思想的过程中所遇到的困难，会使读者丧失欣赏、把握其理论精髓的勇气。在阅读一段论及其1913年关于心理剧的定义的文章中，我们就能够发现这点：

对心理剧最早的、也是最有意思的界定，是一个酗酒成性的 Veinnese 诗人告诉我的。那天晚上，他和我一起沿着卡特纳大街散步。“莫雷诺”，他说道：“我同意你的观点，如果我必须死的话，我宁可选择腹泻而死，决不选择便秘而死。照我看，这就是你和弗洛伊德的区别所在”（1953年，第 xxvii 页）。

人们猜想，这段引文是包含心理剧定义的一段完整的论述。

莫雷诺对希腊文和拉丁文的过多使用（这常常弄出错误），也造成了阅读的困难。比如，他解释道：“原子一词源于

希腊文‘atoms’，意思是‘任何非常小的东西’（1953年，第68页）。”事实上，从词源上来看，该词在希腊文中的意思是不可分割的，前缀“a”表示否定(non或un)，而“tomos”则表示分割。

考虑到莫雷诺对社会心理学运动作出的杰出贡献，这些批评也许是微不足道的。莫雷诺的社会测量学技术（无论是他最初提出的形式还是经过某种修改的形式）毫无疑问在社会心理学的发展中占有永恒的地位，而他的社会测量图则显然是现代图论的雏型。

哈佛的现场研究

在20年代末和30年代初之间，社会心理学与工业的关系成为人们研究的中心，这类研究的代表者是哈佛大学的工商行政研究院。人们对该领域的至今不衰的兴趣，最初源于哈佛学者在西部电器公司进行的霍桑实验，该实验的内容是小群体是如何影响人的动机的。兹后，哈佛工商行政研究院建立了自己的研究机构，出版了有关小群体研究的重要著作，其中包括《工人的动机、生产效率及满足》（1958年）。研究院并于1951年拟定了有关人际关系研究的计划，其后引发了一系列深入细致的群体研究；并由此提出了关于群体社会心理学的诸多假设。这项由哈佛大学工商行政研究院进行的研究，具体说，是在哈佛社会关系系的帮助和合作下完成的。

西部电器公司调查：霍桑实验

经典霍桑实验是在芝加哥西部电器公司的霍桑工厂完成

的。最初联手进行该研究的是国家研究委员会和西部电器公司, 时值 20 年代中期。这些实验开始是被当成在各种工作条件下进行的工业社会实验的, 它研究了工人在不同的照明强度的厂房里完成的工作量, 以后又发展成对疲劳、单调以及这些因素对工作效率有何影响的实验。研究者们接触该问题时“带有这样一个预想的假设: 疲劳是降低产量的主要因素(罗特利斯伯格, 1941 年, 第 13 页)。”实验证实, 当工人们全神贯注地工作时, 不暗暗地改变其他工作条件, 单改变某一工作条件是不会影响工作效率的。

1927 年 4 月, 研究者们又进行了另一组系列实验。实验中, 被试的工作是将线圈、电容器板、接线和固定好的绝缘体组装起来。从事这项工作的 5 名女工被观察的时间长达 5 年之久(从 1927 年到 1932 年)。从事这项实验的是哈佛大学工商行政研究院的三位教授: 埃尔顿·梅约、托马斯·诺思·怀特海和菲思·J. 罗特利斯伯格(1898—1974 年)(协助该项研究的有西部电器公司研究部的几位同仁: 如, 威廉·J. 迪克森、哈罗德·A. 赖特、M. L. 帕特南, 以及 G. A. 彭诺克)。T. N. 怀特黑德(他是著名哲学家阿尔弗雷德·诺思·怀特黑德之子)、梅约和劳伦斯·约瑟夫·亨德森(他是一位生理学家)三人被哈佛工商行政研究院院长调来, 从事产业工人的行为研究。这三位哈佛学者就这一研究的不同阶段分别写出了专题报告: 梅约的题目是《工业文明中人的问题》(1933 年), 罗特利斯伯格的是《管理和工人》(和迪克森合著, 1939 年)以及《管理和士气》(1941 年)。

实验检验了在不同照明强度条件下工作效率的差异。第一次实验让被试组在 24、46 和 76 烛光的逐渐递增的照明度

下工作,而对照组在照明度不变的环境下工作,结果两组的产量都有所上升。第二次实验使被试组的照明度从10烛光减到3烛光,对照组的照明度依旧保持不变,结果两组的产量还是都有所上升。另一次实验让被试组相信照明度增加了,但实际上没有变化,结果工作的产量没有变化。仍以被试组做相反的实验,即告知被试照明度减弱了,但实际上没有变化,结果工作的产量也没有变化。工作效率的降低只发生在这样一个实验中,此时照明强度一直下降到0.06烛光(相当于月光的亮度)。实验者们对上述奇怪的结果疑惑不解。他们认为,就实验者本身而言,实验的失败在于实验是按照在此情境中人们通常的价值观所设计的。

实验者制订了另一项实验,让5位女工在一个房间里工作。尽管实验者用了各种方法来改变工作条件,但却发现生产率一直在稳步上升,这是没法解释的事。甚至当观察者将工作条件恢复到最初状态时,女工们仍然保持着很高的生产率。罗特利斯伯格的解释是:

如果一个人对石头进行实验,石头并不知道自己在被做实验——这一切使得人对石头进行实验十分容易。但是,如果以一个人作为实验对象的话,他就可能知道。因此,他对实验以及实验者的态度就将成为决定他在该情境中如何反应的非常重要的因素(罗特利斯伯格,1941年,第14页)。

换言之,在这里,被试处在实验的评判者的位置上;调查者的重点应放在社会情境而不是非人际关系的资料上。对于

被试组来说,社会情境已经由于调查者的出现而发生了改变。改变了的群体动力(包括调查者和女工以及女工们之间的关系)产生了积极的态度并促进了生产的效率。工作定额被取消了,允许在工作时相互交谈,女工们的福利要求也得到了满足,对这些工作条件的积极反应影响到了女工们的工作。因此,态度和情绪成了最重要的因素。在这里,起作用的并不是工作条件本身的变化,而是变化对女工们所具有的意义。一个人怎样看待自己的工作、思想和偏见,喜欢或厌恶工作条件、管理者以及职业,都是至关重要的。

1928年,调查者们在实验中使用了一种新的“访谈”方法:认真仔细地聆听雇员们表达他们对工作条件的满意和不满。在有些情况下,虽然抱怨的事解决了,但抱怨者的态度依旧如此,或者他又发现了什么值得抱怨的事。这些人可称之为“挑剔者”。另一些人则只要有人耐心听他们的反映,即使他们抱怨的事未解决,他们也会停止抱怨;一位埋怨公司食堂伙食太差的女工就是这样。彭诺克和帕特南认为,他们的调查最意外的收获是发现了

访谈对雇员本身是有益的,它为雇员们自由地表达自己的观点而不用担心处罚提供了渠道。这彻底改变了人们对该方法的看法,并为发展一种新的访谈技术奠定了基础,而这种新技术是同原先使用的技术完全不同的。象下面这样的一些评论,分析都受到了雇员的认可:“哎,当我把话都说出来后,确实感觉好多了。”这也是访谈法具有良好效果的一个明证(1930年,第84—85页)。

1929年11月15日,在一封寄往纽约人事研究联合会的信中,M.L.帕特南对他们的研究作了如下总结:

不论实验过程中条件怎样变化,实验室内的记录都表明,工人们操作是在不断改善的。同时,也有迹象表明,……他们对工作以及工作环境的态度也有明显的改善。态度和效率同时有了改善说明,在这两者之间可能存在某种特定的关系。换言之,我们可以十分有把握地将效率的提高归于良好的士气,而不是实验过程中发生的任何其他变化。我们认为,在整个工厂中都可能存在着同样的关系,而提高士气的最好方法……是改善管理(彭诺克和帕特南,1930年,第315页)。

我们有必要建立一种新的工作假设,也就是说,对个人行为的理解必须考虑到行为与情感和情绪(包括忠诚、正直和团结)的关系。

因此,一个特定的变化对任何一个工人所具有的“意义”依赖于这样几个因素:(1)他的社会“条件”,或者说因为他的家庭和群体关系而对工作情境具有何种感情(价值观、希望、担忧、期待等),以及工作条件的变化与这些感情的关系;(2)他能够从与其他工人和管理者(他们共同组成了一个直接的工作群体)的社会合作中获得何种人性的满足,以及工作条件的变化对他原有的人际关系有何影响(罗特利斯伯格,1941年,第20—21页)。

这些感情源于社会环境，因此也只能从社会环境入手加以理解。“社会感情植根于人们之间的日常活动，它的发展并非一朝一夕之事(T.N.怀特海，1936年，第52页)。”工人们不是在社会真空中而是在社会环境中操作的；他们体验着他人的情绪和情感。“这些集体性的情感能够，也确实投射到了工业环境中的林林总总的事物之上，甚至影响到了产量(罗特利希伯格，1941年，第22页)。”物质性的客体(如伙食、工资、工作时间以及产量)应该被视为社会价值的载体，不能把它们与社会因素分离开来加以解释。

怀特海总结道：

对于实验中所涉及的那些变化，或变化的记录，首先应该说的是，不论谁对纯物理性的工作环境有何偏好，环境变化的社会意义总是积极的……物理条件变化的社会意义，也几乎总是远比该变化所带来的工作条件本身的改善更为重要；然而，如果实验者不怀着浓厚的兴趣去寻找合适的工作环境的话，就可能无法了解环境变化所具有的社会意义(T.N.怀特海，1938年，第1卷，第240—241页)。

与此相应，产量被霍桑实验的研究者们视为一种社会行为，在继电器绕线工作室中进行的系列观察研究也证实了这点。这项研究的14位被试分属三个工种(绕线工、电焊工和检验员)。由于实行计件付酬，干得快的人不会对干得慢的人产生压力，以促使后者提高自己的效率。但是，具有激励或控制情境作用的操作情感则产生了下述影响：

(1)你不能干得太多;否则,你就会被讥讽为“能人”。(2)你也不能干得太少;否则,你就会被称为“骗子”。(3)你不能向管理者说任何有损于你的工友的话,否则;你会被人称为“告密者”。(4)你也不能太认真;如果你是一位检验员,你绝对不能恪守职责(罗特利斯伯格,1941年,第22页)。

一个工人要想为群体所接受,就必须按照群体的社会标准举手投足,否则他就会遭受迫使他就范的强大的社会压力。大多数人喜欢的群体成员是这样一种人,他的工作产量符合群体的规范。说来好奇,智力低的工人产量最高,而智力高的工人则产量最低。在这里,能够解释产量水平的差异的不是智力,而是强烈的情感因素。

188

从这些观察和访谈中,调查者们确信他们已经触及了一整套基本的价值观。不是个别人,而是相当多的人,无论他们是在实验室中还是在正常工作的车间里,对于一天的工作及其所包含的各种危险都是心中有数。显然存在着某种群体规范,从这一角度来看,不同个体的行为在一定的程度上都受到了这样那样的制约(罗特利斯伯格和迪克森,1939年,第423页)。

研究发现,雇员们最为关心的不是所获报酬的多少,而是和其感情有关的那些因素,诸如从同伴的接受和认可中获得的满足。在这种社会认可中,钱所起的作用是极有限的。进

一步说,最有意义的、能够赢得社会认可和社会价值的,是一个人的雇主怎样对待他,需要他去帮助一位新雇员,或需要他运用自己的特殊技能去完成某项任务。一项被认为有社会效益的技能,一种为自己的群体所接受的感觉,在获取个人安全感方面要比薪水的数量重要得多。缺乏社会功能的职业剥夺了生活的意义,甚至剥夺了“人的意义”。想对老板嚷一声“见鬼去吧!”的愿望,意味着这位工人的个人完满感受到了严重的威胁。对一位工人来说,成为社会的一部分要比他的法律契约有价值得多。

总结性评论 非常明显,霍桑实验中关于人的结论尚需更多的研究予以确证。然而,这些研究者们毕竟是现场研究中以科学的可靠性从事调查的先驱。为继续这项工作需要从从事其他研究。埃尔顿和他的同仁打开了社会心理学家的眼界,使他们意识到从事小群体研究的巨大可能性,使得一位研究者能够象霍曼斯那样,“看清周围的所有道路”。梅约等人所进行的小群体研究是迄今为止最为详致的调查。40年代中期,哈佛工商行政研究院人际关系课题组的研究者们,又在另一家公司中进行了一系列研究,进一步完善了他们的发现。

扎莱兹利克、克里斯腾森和罗特利斯伯格的米勒·霍克斯实验

霍桑实验的经验和成功,促使罗特利斯伯格和两位来自哈佛工商行政研究院的同事A.扎莱兹利克和C.R.克里斯腾森,在工业控制公司米勒·霍克斯部(这是一个假名)着手从事一项比较研究;在《工人的动机、生产效率和满足》(1958年) 189

一书中,他们对研究结果进行了报道。

这项研究是在一家中等规模的制造商行中进行的,为此,现场研究者同 50 名工人在一起共同生活了将近一年。研究者们采用了分析和临床技术,以期确定有哪些因素影响群体条件下工人的动机、生产率及其满意程度。临床资料,以及预测和实际发现,都为验证假设提供了基础。他们的发现,象先前的那些研究发现一样,进一步证实了群体成员身份在工人的生产率和满意度中的积极作用。

研究者们的主要目的不是论证或检验什么,而是进一步了解他们所进行的这些研究。但是,他们的确对下述假设进行了系统的验证,这些假设涉及小群体中的个人行为(扎莱兹利克等,1958年,第 434—438 页)。

用于预测互动、参与非工作性活动和友谊的若干假设:

假设(1)。个体或亚群体的功能越接近,他们之间的互动也越频繁。

假设(2)。一个体或一亚群体的地位越高,其互动也越频繁。

假设(3)。个体或亚群体间的地位越平等,他们之间的互动也越频繁。

假设(4)。一个体的社会地位“确立得越好”,他与其他人的互动也越多。

假设(5)。一个体的社会地位“确立得越好”,他参与非工作性活动也越多。

假设(6)。个体或亚群体相互间的互动越频繁,他们的友谊感越有增强的倾向。

假设(7)。一工作群体的成员相互间的地位因素越相似,他们之间的互动可能越多,形成喜爱和友谊的可能性也越大;他们的地位因素越不相似,他们形成喜爱和友谊的可能性也越小。

假设(8)。内部系统中人际关系的持久模式(友谊、小集团、亚群体等)伴随着外部系统所需要和允许的互动的发展而发展,并受到相互作用的群体成员在外部系统中共同的地位因素的强化:

(a)如果它们受到强化,将会形成较为持久的人际关系模式。

(b)如果它们受不到强化,持久的人际关系模式就无法形成。

用于预测内部等级和群体成员身份的若干假设:

190

假设(9)。内部系统中的等级随着外部系统中的地位的变化而变化。

假设(10)。个体或亚群体的外部地位越高,他们在内部系统中从事的工作性与非工作性活动越可能实现群体的规范和价值。

假设(11)。个体或亚群体的社会地位“确立得越好”,他们在内部系统中从事的工作性与非工作性活动越可能实现群体的规范和价值。

假设(12)。一个体的总的地位越高,他的活动就越有可能实现群体的规范,并因此更有可能成为该群体的成员。

假设(13)。一个体的社会地位“确立得越好”,他就越有可能服从群体的规范,并因此更有可能成为该群体的成员。

假设(14)。一个体的总的社会地位越高(但不能太高),他的社会地位“确立得越好”,他越有可能成为较高等级群体的成员或非正式的社会领袖;一个体的总的地位越低,他的社会地位“确立得越不牢靠”,他越有可能被孤立。

假设(15)。一个体的总的地位越高,而他的社会地位却“确立得越不牢靠”,他就越有可能被孤立或是一个“任务型领导。”

假设(16)。在具有高地位和与之一致的高社会地位的工作群体的成员中,那些具有高地位和与之一致的高社会地位的个体有可能成为“非正式领袖。”

假设(17)。那些收入超过其社会投资的个体有承担更多的责任的倾向,并因此更有可能成为“非正式领袖”。

用于预测生产效率的假设:

假设(18)。个体或一亚群体的地位越高,其社会地位的等级“确立得越好”,他们越有可能实现(不是超过)管理者的预图和群体关于生产效率的规范。

假设(19)。个体的生产效率随着他们从管理者和群体那里获得的酬赏的变化而变化:

(a)当个体受到管理者和群体两方面的酬赏时,他的生产效率将接近群体的规范,即,正好达到标准要求。

(b)当个体受到管理者的酬赏但未受到群体的酬赏时,他会是一个“能人”即一个高产者。

(c)当个体未受到管理者的酬赏但受到群体的酬赏时,他的生产效率接近或略低于群体的规范。

(d)当个体既未受到管理者也未受到群体的酬赏时,他的生产效率将低于群体的规范。

假设(20)。一工人与部门中大多数工人的社会背景的区别越大(即他对差别的需求越强烈),他越不可能遵从产量的标准,越有可能大大超过标准要求的产量。

假设(21)。该工人越希望取得职业成就,他就越有可能提高产量,以作为实现希望的手段。

用于预测满足和抱怨的假设:

假设(22)。对“不合适”的地位因素的情感表达(有时会表现为抱怨),在总量上与个体或亚群体的地位等级的“牢固确立”的程度成反比。

* 假设(23)。与地位等级“确立得不大牢固”的群体相比,地位等级“确立得较为牢固”的群体能为其成员提供较多的社会满足。

假设(24)。个体或亚群体的职业地位越高,其满意程度也越高。

假设(25)。个体或亚群体的社会地位“确立得越牢”,其满意程度也越高。

假设(26)。个体或亚群体的职业地位越高,社会地位“确立得越牢”,其满意程度也越高。

假设(27)。个体或亚群体的收入越相等于或越加超出他们的社会投资,他们对报酬和其他事情的满足度越高。

假设(28)。个体或亚群体的收入越少于他们的社会投资,他们对报酬和其他事情的抱怨越多。

* 假设(29)。个体的满足程度伴随着他们从管理者和群体那里获得的酬赏的变化而变化:

(a)当一个体受到管理者和群体两方的酬赏时,他会心满

意足。

(b) 当一个体受到管理者酬赏但未受到群体酬赏时,他不会满足。

(c) 当一个体未受到管理者酬赏但受到群体酬赏时,他会稍有不满足。

(d) 当一个体既未受到管理者也未受到群体的酬赏时,他会非常不满足。

假设(30)。个体或亚群体的地位越高,社会地位“确立得越牢”,那么管理因素的变化对这些个体或亚群体的干扰就越多。

假设(31)。监工越能够自如地调节他管理个体和亚群体地位等级的方法、调节他们的行为规范,他的方法越会被工人们感到“公正”,他们对他及其方法的满意度也越高。

192 上述用*号标出的假设,也能够得自我们从具有相同的地位及地位一致性变量的假设中推出的有关成员身份的预测。我们假设,群体成员比非群体成员的满足度要高;这可用假设的形式表述为:“个体或亚群体的内部等级越高,他们的满足程度也越高。”在假设(29)中我们提出,同从管理者那里获得酬赏相比,从作一名为人接受的群体成员(这对工人们是非常重要的)中获得的酬赏,更能使人感到满足。

该项实验的研究者们发现,在共同工作的小群体中,动机、产量和满足程度三者之间具有某种交互关系。其研究方法包括:(1)收集资料;(2)推测群体的行为;(3)通过场内的走动来观察群体的实际行为,掌握必须的资料,论证前面提出的那些假设。该研究共分四个阶段,从1954年9月到1956

年12月为期两年多。第一阶段主要是选择概念框架、公司、工作群体以及资料收集的方法(包括群体的组织环境、个人资料、要求进行的活动和互动,以及初步访谈)。第二阶段主要是对会见、模型、理论和假设作出预测。第三阶段包括系统的互动观察、临床观察,以及最终访谈和收集产量资料。第四也即最后阶段包括资料的处理和论证、假设的论证,以及实际结果和假设的分析消化。在研究中,那种无力成长或发展的群体被称为“冷淡群体”。

罗特利斯伯格及其同事得益于乔治·C.霍曼斯,他及其他小群体研究者的理论假设为罗特利斯伯格奠定了基础。罗特利斯伯格选择的假设形式是:“X随着Y的变化而变化”,在这里Y是自变量。从这里例举的假设来看,显然,研究者们主要依赖的是群体或个体的地位一致性(地位的均衡、地位的明确,或其他与地位均衡有关的因素)。在一个群体内,当一个人参照某一因素而定的地位与参照另一个因素而定的地位相当时,他的地位就是高度一致的。

在工人的生产率和满意程度方面,研究者们提出了有关人类动机的三种理论:(1)酬赏的理论;(2)公平分配理论;(3)社会确实性理论。首先,外部(管理者)和内部(群体)酬赏理论由4个假设构成,具体说来(扎莱兹利克等,1958年,第43页):

- (1) 当一个体受到管理者(外部酬赏)和群体(内部酬赏)双方的酬赏时,他会心满意足,他的生产效率接近群体的标准。
- (2) 当一个体只受到群体酬赏而未受到管理者酬赏时,

他仅会获得一般性的满足，他的生产效率可能接近也可能略低于群体的标准。

193 (3) 当一个体只受到管理者酬赏而未受到群体酬赏时，他会略感不满足，此时，他的生产效率高于群体的标准，在大家眼里，他是一个“逞能者”。

(4) 当一个体既未受到管理者也未受到群体的酬赏时，他会非常不满，其生产效率也低于群体的标准，即，是一个磨洋工的“骗子”。这四个假设阐明了外部酬赏和内部酬赏的影响；第一个假设用于外部和内部酬赏都很高的情况，第二个假设用于外部酬赏低而内部酬赏高的情况，第三个假设正好与第二个假设情况相反，第四个假设用于内外部酬赏都很低的情况。在某种程度上，生产效率是由社会因素决定的，它是工人对某种行为规范（这是由群体施加于其成员的）的遵从或偏离的体现。一个干得太多或干得太少的工人都会受到群体的督查。

有关工人动机的三种理论 在工人的生产效率和满意程度方面，外部和内部酬赏理论构成了关于工人动机的第一种理论。动机的第二种理论涉及分配的公正性，其具体包括两个假设：(1) “当一群体的某一成员贡献大于其他成员，但获得的酬赏却少于其他成员时(扎莱兹利克等, 1958年, 第54页),”就会导致不公正产生；(2) “当一群体的某一成员贡献小于其他成员, 但获得的酬赏却多于其他成员时, 那么, 他就可能产生‘愧疚感’(1958年, 第54—55页).”一个工人赋予其职业某些地位因素, 而其他工人可以从中获得某些益处, 前者可称之为社会投资, 后者则可称之为外部酬赏。因此, 当一个人

的投资大于其他人时,他就会期望得到较多的报酬,他的生产效率依这一原则的满足或实现程度而定。有关工人动机的第三种理论叫社会确实性理论,它说明“一个人的社会地位确立得越牢,他拥有的具备社会确实性的外部条件就越多,他与他人结成的关系也因此越牢靠(扎莱兹利克等,1958年,第75页)。”这一理论的基础是,一成员的社会地位在其社会地位因素的每一方面都具有同等的位置。这些假设同纯粹的定义的差别在于,它们经过了直接的验证。

霍曼斯的基本社会行为理论

乔治·C.霍曼斯是哈佛大学社会关系系的一名成员,生于1910年,1932年获哈佛大学英国文学学士学位,1955年获英国剑桥大学文学硕士学位。霍曼斯认为自己是一位社会学家,1934年大学毕业以后,他与查尔斯·P.柯蒂斯合著了《帕雷托介绍》一书,以期进入社会学领域。该书出版以后,他成了哈佛大学年轻的研究人员,并一直呆在那里,成为社会关系系的专职社会学教授。 194

霍曼斯的社会学兴趣是有限的;他

为13世纪舍弃了20世纪,为原始亲属关系舍弃了社会病理学,为小群体研究舍弃了工业社会学……从来未使我丧失兴趣的,不是作为社会变迁的代理人或作为理解我周围的直接环境的手段的社会学,而是作为一种归纳科学的社会学(霍曼斯,1962年,第9页)。

他欲图建立一门尽可能完备的概括性科学,而这一切使他发

现自己已深深地卷入了社会心理学。

霍曼斯的主要兴趣是小群体研究,或如他所称的“基本社会行为”,因此他的声誉也主要在社会心理学领域。霍曼斯早年进入该领域,主要受到了哈佛大学工商行政研究院的埃尔顿·梅约教授的影响,后者因对西部电器公司的霍桑工厂的成功研究而闻名于世。霍曼斯师从梅约,并在他指导下进行了研究访谈;此外,他还在哈佛大学工商行政研究院的其他学者的指导下进行了工业研究。这些研究者和霍桑实验的结果给霍曼斯留下了深刻的印象,并对他的一生及其社会心理学思想产生了重大的影响。

作为全国研究协会工业工作委员会的秘书,霍曼斯(他是该委员会的当然成员,并兼任社会学的指导者)承担了为委员会撰著报告的任务。该委员会由哈佛大学疲劳研究实验室的劳伦斯·J.亨德森主持。亨德森、G.A.彭诺克(属于西部电器公司的霍桑工厂)、E.梅约是该委员会的6位委员中的3位。他们深信,“社会环境对理解劳动者的状况所具有的意义,起码和其对开业医生所具有的意义同样重要(1941年,第11页),”该委员会断言金钱不是主要的动机,但是

个体却强有力地受到了同工作伙伴建立密切而经常的关系的愿望的激励,这一愿望得到满足人便精神愉快,否则便困恼不安,这一愿望导致个体轻视自己的物质利益和自己的独立思考。它似乎是人的主要特性之一,它使个人能够成功地适应自己的工作,将自己的诸多感情因素从属于同他人建立日常联系的需要(1941年,第14页)。

这项研究导致了这样一种信念:工人受着社会心理因素、从社会或群体互动中产生的情感,以及同年龄、性别、友谊、职业和社会责任感有关的态度影响。共同分享某种情感,已成了行为的习惯和准则。某些满足导源于群体成员。 195

霍曼斯的方法论和社会科学哲学 霍曼斯将心理学、人类学、社会学、经济学、政治科学、历史甚至语言学视为社会科学,他认为科学家承担着发现和解释的双重责任。发现确定了一门科学的特征,解释则决定了其相对的成就。具体包括这样两套或两类命题:(1)操作性定义和实证命题,(2)非操作性定义和定向性表述。操作性定义可从一个人实际运用某些客体的事实中推导这些客体的名称,而非操作性定义“界定的是在社会科学的那些可证明的命题中出现的变量(霍曼斯,1967年,第11页)。”前者的一个例子是同玻义耳定律相吻合的有关压力的定义;后者的一个例子是“角色”,它被界定为希望一个占据特定“社会位置”的人具有的行为。定向性表述的例子是马克思关于生产方式决定社会变迁和社会特征的原理。马克思的定律和玻义耳的定律的不同之处在,后者明确预示什么将发生,而前者只预示将会有什么事发生。霍曼斯认为,多做比申明什么将要发生更为必要;我们必须对特定的变化加以详尽的说明。

在论及普遍命题与行为心理学的关系时,霍曼斯列举了这类命题的若干类型,其中包括:无论什么时候,当反应获得酬赏时,将会增加这类反应重复的可能性。他认为这样一个命题涉及到

一个人的行动的成功对其行动重复的效果。在同一领域中的另外几个命题也应包含在内。因此，一个反应（行动）如果过去在特定条件（刺激）下曾获得酬赏，那么刺激条件的重现将使该行动的重新发生更平常或更可能。我将此称为一个人对其行动发生于其中的情境的理解对其行动的影响的命题。进一步，一个人赋予该酬赏的价值越高，他越可能采取或重复该行动；该酬赏的价值随着剥夺的增加而增加（如饥饿），随着满足的增加而减少。如果该酬赏具有消极的价值，换言之，如果该行动受到了惩罚，那么行动重复发生的可能性将减少（1967年，第37页）。

霍曼斯的这个成功命题应被视为效果律，他将其表述为“如果一个人采取的行动获得了酬赏，那么他重复这一行动的可能性将会增加（1970年，第321页）。”他称此为理性原则，霍曼斯¹⁹⁶对个体行为的关心甚对于人的总体、社会群体或群体特征的关心。这一理性原则确信人类的价值（强化物）完全是被赋予的。虽然行为心理学的命题（学习理论）涉及的是单一个体的反应，但它们对所有的人都是合适的。因此，人们在群体中的行为遵循的是同个体行为一样的法则。

霍曼斯（1964年a）认为，一门学科要想成为一门社会科学，就必须为社会科学提供“其所发现的经验关系的解释。一种解释是一种理论，它采取了一种演绎系统的形式（第818页）。”霍曼斯为社会心理学提供了和惩罚罪犯有关的下述心理学解释。

- (1)人们发现一种行动的酬赏价值越大,他们越可能从事该行动。
- (2)那些受到威胁的人总希望找到任何行动打击威胁他们的人。
- (3)一个破坏了一社会规范的人,即,一个罪犯,对作为该社会成员的其他人构成了威胁。
- (4)就定义而言,惩罚即对罪犯施以任何打击。
- (5)因此,作为一社会成员的人们都倾向于惩罚罪犯(1964年b,第967页)。

上述心理学的解释同功能主义的解释是完全不同的。

斯金纳式的社会心理学研究 霍曼斯从斯金纳的取向中发展出一种基本社会行为理论。在社会心理学中,霍曼斯扬名天下主要靠了他的这样两部著作:《人类群体》(1950年)和《社会行为:它的基本形式》(1961年)。怀着对行为心理学的喜爱和对斯金纳的操作行为理论的偏好,霍曼斯承认

我不想去发明一种我自己的理论:一种现成的理论就在手边。我最终得出了这样的结论,小群体研究的经验发现、社会人类学和历史,都能够通过行为心理学命题给予完满的解释。将行为心理学称为“学习理论”是错误的,因为它也涉及到行为习得后行为的决定因素。在行为心理学中,我发现B. F. 斯金纳的公式最适合我的目的(1962年,第47页)。

霍曼斯自称为“最后一位心理学的还原论者”，他对斯金纳式的行为心理学公式的选择，并不是因为这一公式与其他行为体系有所不同，而是因为它本身就是一种根本不受那些不必要的假设限制的体系。斯金纳的体系不是一套范畴，而是由许多具有因果关系而不是目的论的条件性命题组成的。行为心理学的命题比社会学理论的命题更适于解释那些得自小群体研究的发现，即与个体面对面互动有关的事实。行为心理学的命题也能够用于同亲属间的制度性关系和他们的被视为人的特征有关的那些跨文化发现。结果，社会学成了心理学的推演，即，成了行为心理学。霍曼斯立场的前提是

行为心理学以及对诸如鸽子这样的实验性动物的行为作出的某种描述。当一只鸽子在实验室的笼子中四处探索时，它碰巧会啄到目的，于是心理学家便会喂它玉米粒。鸽子会再次啄到目标，它已经习得了行为，或象我的朋友斯金纳所说，行为得到了强化，鸽子已经经历了操作性条件反射。这类心理学家对行为是如何习得的毫无兴趣：“学习理论”对他的领域来说是一个很不恰当的名称。相反，他们感兴趣的是，是什么使习得性行为的发生机率起了变化，是啄到了目标还是其他什么（1958年，第598页）。

霍曼斯将上面的表述视为基本社会行为的范例，他认为社会心理学家所面临的问题是将每一个体的价值观（强化物）和代价（讨厌的刺激）同他“在选择中的行为的频率分布”联系起来。问题并不是什么人通过其学习经验发现了强化（即

他的价值观)，而是其行为的任何一种单一的强化物（价值）在何种程度上影响了他。确实，在以动物为被试的实验室实验中，个体接受的越多，这种“酬赏”对其所具有的价值越少，与此相应，个体也越不可能再重复先前曾受到该酬赏强化的行为。

作为交换的社会行为 对于霍曼斯来说，社会心理学家的任务是将实验和现实的研究联系起来，通过将这两个领域的命题置于一更为基本或更为一般的命题之上实现两者的统一。将社会行为视为交换是必须的。通过将行为视为一种物质的或非物质的商品（诸如赞同和威望的强化性价值）的交换，他认为，由于互惠关系那些给予他人较多的个体能够在某种程度上支配他人，因为这能够使得在这种相互影响的过程中产生的交换相平衡。一个人给予他人的可能就是其付出的代价，而一个人获得的可能就是酬赏，结果其行为创造了利润。从个人的行为交换获得的酬赏中减去他为此付出的代价就是他获得的利润。在任何群体中，个体的目标都是获取最大的利润，或者起码不让群体中的任何人获取超过自己的利润。一个人的代价和价值是随着他付出的和获得的而变化的。群体结构就建立在这种交换的动力学之上。 198

小群体 霍曼斯将小群体的特征概括为

首先，至少有两个人进行面对面的接触，其中一方的行为都以不同的方式对另一方的行为给予酬赏或惩罚，从而对其行为给予影响。其次，一方从另一方的行为中获得

的酬赏或惩罚是直接的、即刻的，而不是间接的、迟缓的。再次，这两个人的行为除受他们对制度性规则或角色的决定外，还部分地受到其他因素的影响（无日期文献，第115页）。

在小群体中，存在着开放的和封闭的网络系统。在开放系统中，甲与乙、乙与丙有接触，但甲与丙没有接触。除了甲与丙有接触外，封闭系统和开放系统十分相似。当仅由一个封闭网络系统构成一纯粹的群体时，这两种网络系统都包含基本的社会行为。基本的社会行为仅仅指那种“相对易于解释”的行为。霍曼斯指出，研究小群体的重大意义在，研究者可以在适当的时间内、在有限的区域里，通过观察少数人获得其所需要的任何资料。从另一种意义上说，社会行为也可以视为基本的；两个人进入面对面的交往，每个人都直接地、立刻地为另一个人提供酬赏。而且，社会行为能使每一个人都工作得更好（社会促进）。霍曼斯总结道，所有的风俗习惯可能都源于基本的社会行为，这类行为的特点对所有人类来说都是共同的。由于个体间的面对面的交往是基本的社会行为，那么对它的研究便有赖于对这类交往的观察。在任何时候，对小群体的观察、对一个封闭网络系统的观察，都比对一个开放网络系统的观察更容易也更有效。

人类群体及其假设 霍曼斯的《人类群体》一书有这样两个目的：记录（1）5项具体研究和（2）由这5项研究提出的命题（连同由这些研究给予支持的四类变量间的关系）。这5项研究所涉及的群体从企业工人直至整个集镇，观察主要从

如下四个方面进行：情感、活动、互动和规范。这些变量间的关系可以按照“X随着Y变化而变化”的方式寻找。最后进行经验性思考。

对霍曼斯来说，群体作为一个有机整体，应采用个案方法加以研究。人类群体，一种初级群体，其各个方面是相互依赖的，它们形成了一个系统或总体构型。他的概念框架是由人及人的三种主要行为因素（情感、活动和互动）组成的。情感和活动互为依赖，活动和互动也同样如此。互动和情感之间则存在另一种相互依赖关系。霍曼斯将人类群体界定为：

199

在一定时间内相互间频繁交往的一定数目的人群。群体的人数不多，以致每一个人都能够和群体中的所有他人进行交往，这种交往不是间接的，用不着通过他人，而是面对面的（1950年，第1页）。

这种对初级群体的界定并不意味着个体仅仅从属于一个群体。在初级群体中，每个成员都同其隶属群体内的任何一位成员发生互动。况且，“群体”是一个相对的单位，要看你认为什么是群体，以及它包含哪些人，不包含哪些人。

社会系统被霍曼斯（1950年）定义为“在群体活动期间，群体成员的活动、互动和情感，以及这些因素间的相互关系（第87页）。”群体在外部依赖其环境，环境包括三个主要的互为影响的方面：自然环境、技术环境和社会环境，其中任何一方都可能处于支配状态。尽管群体必须适应其环境，它的行为也是由环境决定的，但是群体本身的特征却不是由环境决定的；但是，反过来，群体的行为则能改变环境。“群体和环境的关

活动和互动间的一种基本关系(霍曼斯,1950年,第91页)。”

霍曼斯提出的有关人类群体及其成员互动的命题或假设不胜枚举,几乎涉及作为一个整体的群体的内部系统的方方面面,这与对人际关系系统的考察有所不同。在谈及作为一个整体的群体的内部系统的情感和互动的相互依赖时,霍曼斯假设:“相互间交往频繁的人有彼此喜欢的倾向(霍曼斯,1950年,第11页),”或者根据频率可重新表述为,两个个体之间互动频率的增加能够促进他们相互间的喜欢(反过来也是如此)。这一假设所述及的发展过程能够用公式表述如下:群体成员在外部系统中的频繁互动能够引起喜欢情感的产生,并导致进一步互动(外部系统的互动除外)。相反,减少群成员同外群成员的互动频率(伴随着对外群成员的否定情感的增加),能够增加群体成员间的互动频率和肯定情感。

关于情感和互动间的相互依赖,霍曼斯提出了这样的假设:具有相互喜欢情感的人会在活动(外部系统的活动除外)中表达这种情感,这些活动具有进一步增强这种喜欢情感的可能性。这一假设,以及其他假设,皆出自自由梅约、罗特利斯伯格及其同事所领导的哈佛大学工商行政研究院1927年和1932年间在芝加哥的西部电器公司进行的霍桑工厂的绕线小组实验。作为哈佛大学的一位年轻的同仁,霍曼斯参加了这些研究,并在1941年出版的《工人的疲劳》一书中对此作了报告。

霍曼斯甚至还提出了一个有关标准化模式的假设,即:随着一个体同他人互动频率的增加,他们在某些涉及活动和情感的方面越来越相似。

在论及群体的内部系统中情感和活动的相互依赖时,霍

曼斯提出了这样的假设，那些感到彼此间怀有喜欢情感的人会在活动(外部系统中的活动除外)中表现这些情感。另一个关于内部系统中社会等级分化和活动的假设是：“一个人在群体中的地位越高，他的活动越加遵从群体的规范(霍曼斯，1950年，第141页)。”内部系统的社会等级和互动之间也有一项假设：“一个人的社会地位越高，他的互动的范围也越广(1950年，第145页)。”这一假设可以推及引发互动的人：“当一个人的社会地位高于另一个人时，前者主动与后者互动的次数要远多于后者主动与前者互动的次数(1950年，第145页)。”尽管与这点相符的社会等级已经涉及到小集团，但与小集团之外的社会等级有关的假设则是：“一个在外部系统中主动与另一个人互动的人，在内部系统中也往往会这样(1950年，第146页)。”

除了上述假设之外，霍曼斯还提出了同领导地位有关的其他假设，其中一条涉及群体内部的分化(即活动和情感的相互依赖)：“一个人或一个亚群体在所有的活动中越能够充分地遵循作为一个整体的群体的规范，这个人或这个亚群体的社会地位将越高(1950年，第180—181页)。”在社会等级建立的过程中，群体领导的情感比其一般成员的情感具有更大的影响力。涉及领导地位与情感和互动相互依赖关系的假设是：“一个人的社会地位越高，同他以直接或间接的方式进行互动的人数也越多(霍曼斯，1950年，第182页)。”没有受到高度尊重的人往往会被迫寻求同他人建立亲密关系。社会地位高的人同许多人有互动关系并对他们具有较大的社会影响。由此可以推论：人们相互间的社会地位越接近，他们相互间的互动也越频繁。当个体寻求同地位较高的人进行互动时，也会寻

求同地位与自己接近的人进行互动。与此有关的假设是，“一个人的社会地位越高，他与外群成员的互动就越频繁（1950年，第185—186页）。”

在两个地位相等的人之间的人际关系中，存在着情感和互动的相互依赖，假设为

人们之间的互动越加频繁——而且他们当中没有任何人要比他人从事的互动更频繁，他们相互间的喜欢程度越高，他人在场时个人的舒适感也越大（1950年，第243页）。

这种关系不同于上级和下级之间的关系。在两人互动的情况下，一个人越主动频繁地同另一个人互动，越会加强后者对他的情感（尊敬或敌视）。情感的强度（友谊感和无拘感）直接随两人之间互动频率的变化而变化，也随一个人主动同另一个人互动的频率的变化而变化。当互动涉及到三个人时，两人之间的关系则在很大程度上是由第三个人决定的，以致“A主动同B互动的频率越高于他主动同C互动的频率，他对C的感情也就越强于他对B的感情（霍曼斯，1950年，第249页）。”在两个人争着控制同一群体的情况下，当他俩主动同第三者互动时，他俩间的关系是十分紧张的，互动到了最低点。如果A、B两人间的关系因为互动不频繁而显紧张，A和C的关系也可能紧张，而B和C的关系则可能正好相反（轻松、具有感情色彩、互动频繁）。如果一个人主动和另一个人互动，而后者却和其他群体成员互动，那么，前者对后者的态度将带有尊敬和紧张的色彩。

霍曼斯甚至还提出了有关社会解体的假设，其中用于内部系统的是：“随着一群体成员间的互动频率在外部系统中的降低，他们在内部系统中的互动频率也会降低（霍曼斯，1950年，第360页）。”互动频率的降低导致人际情感强度的减弱。外部系统是由环境决定的，而内部系统则不由环境以任何直接的方式决定；内外部系统共同构成总的社会系统。在社会解体中，规范和社会阶级起着重要作用，以致当群体成员的互动和他们共同参与的活动减少时，对群体规范的明确界定、共同看法和理解都将发生问题。在人们对共享的规范的界定和群体的互动频率之间存在着某种关系。随着群体共同活动的减少，社会等级的基础和领导的上行层次也会越加模糊。群体成员的等级变得越来越不明确，群体规范也会随着它的不明确和成员的缺乏共识而逐渐消失。随着权威的消失，一个人的社会地位逐渐下降，他的互动范围缩小，尤其和本群体领导的互动更少。所谓权威，指的是发布能够为群体成员接受的命令的能力。

社会控制暗含于任何社会体系及其关系之中，它的强度是由关系的更替决定的，或者说起码同关系的更替有关。

社会行为：它的基本形式及其命题 在对小群体的基本行为的探索中（小群体中的个体有着面对面的接触，并且每个人的行为都能即刻获得他人的直接酬赏），霍曼斯接受了行为心理学和经济学的经验性命题（即斯金纳的操作性行为命题，1938年，1953年，1957年，1961年）。最后，人的社会行为被还原为个体心理学和动物的学习行为，当然人和动物有一些不同，诸如人能够学会一系列达到最终强化物或曰目标的活

动。而且,和动物相比,人能够习得更多、更复杂的活动。追求最终的强化物是下面这句话的蕴义:人能够思想。因此,人的行为和动物的行为是有本质区别的。

在霍曼斯对基本社会行为的研究中,数量和价值是两组主要的变量。数量指发出的活动或情感(可以比作斯金纳学习理论中发出的活动或行为的频率);价值则指与强化或惩罚的程度有关的活动或情感。活动和发出的行为是可比的,包括三种可能因素:刺激、活动和强化。因此,价值是被接受的活动(酬赏或惩罚)的单位,而这个单位在既定的时间中被接受的次数或频度就是数量。一个被接受的活动意味着其他人必须做出这活动;换言之,接受帮助意味着另一个人必须给予帮助。

得自动物学习的命题 对于一位心理学家来说,有关动物(如一只鸽子)在条件反射状态下学习理论的那些命题是由霍曼斯概括出来的:

203 一个动物的积极强化物被剥夺得越彻底,它发出的寻求这种强化的活动就越频繁;反之,如果它获得的强化越多,则发出的活动就越少。一个活动受到强化的次数越多,动物发出该活动的次数也越多;一个活动受到惩罚的次数越多,动物发出该活动的次数则越少。由于取消一个积极强化物而产生的情绪行为可称为侵犯,而一个积极强化物的存在除了对活动进行强化外,可能还会产生某种程度的积极情绪行为。最后,一种特定活动的频率的增加必然导致一种替换性活动的频率的减少(1961年,

第28—29页)。

在这段引文中,第一句话或命题(基础是斯金纳的驱力概念)涉及的是剥夺和满足;第二句话涉及的是强化的比率;第三句话涉及的是情绪行为;最后一句涉及的则是反应的频率。霍曼斯也为环境对刺激的控制提出命题:“任何与被强化的活动共同显现的环境的特征,都有引发该活动后来再度出现的可能(1961年,第22页)。”不论在什么时候,一旦强化停止出现,环境也会失去它引发活动的能力。动物的社会行为所以会引起霍曼斯的兴趣,只是因为这能够作为了解人类社会行为的入门。除了上述得自动物学习实验的命题,霍曼斯还提出了与人类社会行为有关的五个主要命题。

人类交换命题 霍曼斯关于社会行为或人类交换的基本形式的命题模式是,“X随着Y的变化而变化,”也就是说,X的增加伴随着Y的增加。尽管在这种情况下,由于社会心理学这门科学的非精确性不可能给出这种变化的总量。如果其他情况相同,也一定能够运用这一命题。

五个基本命题的第一个涉及到强化,具体说

(1)如果在过去某一特定刺激情境的出现一直伴随着对某人活动的酬赏,那么现在的刺激情境越是与过去的刺激情境相似,该人现在越有可能发出该活动或相类似的活动(1961年,第53页)。

受到酬赏的行为是最易发出的行为,当酬赏具有价值时尤为

如此。如果在过去一个人的助人行为曾受到了酬赏，那么他将乐于助人。不仅寻求帮助，而且寻求帮助的需要十分明显时，帮助才会获得回报。和过去曾获得酬赏的刺激越是相似，人就越易于对助人作出反应，反之亦然（刺激越是不相似，此人作出反应的可能就越小）。

如果命题(1)是关于刺激的，那么命题(2)—(4)则与价值和数量有关，下面就是同获得强化的活动频率有关的命题：

- 204 (2)在既定的时间内，一个人的活动为另一个的活动提供的酬赏越多，后者继续发出其活动的可能性也越大（1961年，第54页）。

第三个命题涉及活动的频率：

- (3)一个人发出的一系列活动对另一个越有价值，后者越有可能发出能够获得前者活动酬赏的活动（1961年，第55页）。

一个人越是需要他人的帮助，他请求帮助的可能性越大，获得帮助时给予他人的感谢也越多；此外，给予帮助的人越是需要获得他人赞许，他帮助需要帮助者的可能性也越大。命题(2)和(3)说的是两个人之间互动的频率取决于每个人受到另一个人酬赏的频率以及所接受的活动的价值。霍曼斯把一个个体的活动量（在特定的时间期限内）同该个体从另一个体那里获得的活动量之比称作“交换率”。这就是经济学的价值因素和命题(3)的推论。在人际关系中，交换率等于获得帮助的

人赋予其所需帮助的价值同给予帮助的人赋予其所需赞许的价值的比率。因此，如果第一个人赋予所获帮助的价值远远高于第二个人赋予所获赞许的价值，那么第一个人有可能给予第二个人超出其所给帮助程度的赞许。

(4) 一个人近期越是经常从另一个人的活动中获得报酬，该报酬的任何追加单位对他来说越不具有价值(1961年，第55页)。

这一命题也说明，一个人不会再像他最初获得酬赏那样频繁地发出某种活动，因为这种酬赏已经贬值。一个人获得的帮助越多，他的需求程度就越低(至少在一段时间内是这样)；因此，他既不会再频频致谢，也不会再屡屡请求帮助。酬赏产生了厌腻的结果。

霍曼斯的第五个命题涉及分配的公正性，它得自对啄食以求酬赏的鸽子的观察。实验者观察到，如果鸽子在啄食能获得酬赏的刺激条件下去啄食，结果却未获得玉米粒的话，它会显示出愤怒和挫折感。鸽子在刺激条件下曾经历的强化体验的变化是其产生情绪行为的原因。从这一实验情境中可得出下述命题：

(5) 分配不公正对一个人造成的不利越大，他越可能表现出我们称之为愤怒的情绪行为(1961年，第75页)。

霍曼斯把分配的公正性视为在人们中间酬赏和代价(惩罚等)分布的平等，他指出，一个同他人结成交换关系的人总希望他 205

与另一个人获得的酬赏同他们各自付出的代价能成比例。因此,酬赏和代价应该是相辅相成的——付出的越多,得到的也越多。你为一个人做得越多,你希望从他那里获得的回报也越多。两个人相互间除了在交换代价和酬赏外,还在对代价和酬赏进行估价。收回酬赏具有惩罚的效果,而避免惩罚就是获得酬赏。

以上五大命题的基础是行为心理学或曰学习理论心理学,只是将后者作了某些必要的修改,以使它们能够适用于两个人之间的人类交换。无论是哪个人发出的活动都具有互惠性,该活动本身就受到他人活动的强化。

对社会强化交换理论的评价 第一次读到《人类群体》的人不能不被霍曼斯所阐述的诸多命题所折服。他对社会心理学的贡献不仅在于提出了这些假设,而且在于尽可能建立了这些假设。他所做的一切将鼓舞其他人去继续工作,不仅仅是再添加几条命题,而且是用数学或代数的术语来精确地表达霍曼斯的立场,进一步验证他的命题。

尽管霍曼斯的工作有许多可嘉的方面,但在某些领域(其中包括假设或命题的证实)却不无值得商榷之处。在提出假设时,霍曼斯使用的是二手资料及由他人观察和报告的事实,因此他的诠释完全来自他人的解释。其中一个例子是威廉·F.怀特在《街角社会》(1943年)中研究的诺登街团伙。从该研究中霍曼斯获得了若干假设,诸如,一个人的社会地位越高,以间接或直接的方式主动和他互动的人越多。

有人提议为霍曼斯的假设寻求论证,但是,这些假设需要证明这一事实就暗含着它们具有不可靠性,尤其是那些从一

一个群体的某一事件中提出的假设。几乎没有人认为，对某一群体的观察以及从此观察中得出的原则，会对另一个群体有效。显然，有必要进行进一步的研究。霍曼斯本人也明显意识到了其理论的严重缺陷，他写道：“在论述这些命题时，它们的粗糙并未使我不安，我未能建立进一步论证这些命题的条件也未使我不安(1969年，第21页)。”也许他应该感到不安，因为他起码应该提出使命题具体化的条件。

《人类群体》和《社会行为》是霍曼斯在社会心理学领域中的两本主要的著作，但后者的影响远不及前者，尽管后一本著作添加了许多他自己收集的资料，并获得了斯金纳、罗特利斯伯格、W.F.怀特以及其他人的帮助。假如霍曼斯没有天赋或不去作勤奋不懈的努力，他的创造力或洞察力都会受到极大的限制。 206

肖和康斯坦佐(1970年)批评霍曼斯的基本术语(如价值)无助于实验性操作主义，尽管霍曼斯声称他受到了珀西·布里奇曼的操作主义的直接影响。肖和康斯坦佐评论道：“建立在这些假设上的术语和概念从根本上需要精确地界定并同实验性操作联系起来(1970年，第81页)。”

霍曼斯理论的一个方面得到了赫尔维茨和贝尔(1958年)的实验的支持，他们证明在社会强化物的增值和逐渐增强的剥夺之间存在某种相关。随着社会强化物的价值的增加，特定的反应也随之增加。“社会孤立状态确实增加了成人对儿童赞扬的强化力量，其所具有的积极功能同儿童在其他情况下努力追求这种赞扬时所具有的积极功能一样(赫尔维茨和贝尔，1958年，第165页)。”如果说剥夺(表明在一段时间内某一特定的社会强化物已失效)增强了个体指向该社会强化物的行为

的强度或倾向，那么满足则意味着个体指向该社会强化物的行为强度的降低，因为此时强化物尚未失效。赫尔维茨和贝尔总结道：

同非剥夺条件下相比，在剥夺条件下，社会主动性频率大大高于平均频率($P < .05$)，大多数被试都明显表现出了强烈的社会互动倾向($P < .05$)……

因此，强化物(尤以那些同儿童的社会驱力有关的强化物为典型)和一系列原始饥饿冲动的剥夺和餍足作用具有应答性关系，而这种剥夺和餍足作用同控制强化物效力的因素具有相似的等级(第171—172页)。

虽然这一实验支持霍曼斯的立场，但遗憾的是这类实验过于鲜见且应用的范围十分有限。此外，充分地证实和估价一群人的社会强化的经历也是一个令人头痛的问题，这群人相互间千差万别而又错综复杂的社会关系同他们的其他诸多因素交织在一起，而这一切都值得我们认真地加以考虑。

麦克莱兰关于成就社会的关键假设

另一位哈佛同仁，心理学家，哈佛大学社会关系系主任戴维·C.麦克莱兰(生于1917年)，从40年代在美以美教会大学
207 (1956年来哈佛之前)时起，就对成就需要和成就社会发生了浓厚的兴趣。早在1947年，麦克莱兰(和阿皮塞拉)就发表了有关该领域的研究论文，一年以后，他和阿特金森又发表了有关需要的投射表达的研究结果。

默里的主题统觉测验 利用哈佛心理学家亨利·A·默里(和摩根,1935年;默里,1936年)通过让被试看图复述故事获得其想象的技术(主题统觉测验),以及默里(1938年)的人格需要理论,麦克莱兰创设了社会生活中的成就需要理论。默里将需要界定为

一种代表脑部动力(它的自然与化学性质是人所共知的)的结构(这是一个方便然而却是杜撰或曰假设的概念),这一动力以某种方式组织知觉、统觉、知识、意动以及行动,并能在某种方向上改变现存的、不令人满意的情境(1938年,第123—124页)。

根据默里的观点,由“压力”从内部激发的需要可以代表一系列的要求,诸如获取优势、防卫、自律、侵犯、谦卑、求获、自尊、认知、交往和成就。公开或明显的需求的区别性标志是:

- (1)一种典型的行为趋向或行为结果……
- (2)一种典型的模式……
- (3)对某些类型的压力的探究、回避和选择,及对其中某一类型的压力的注意和反应……
- (4)特有的情绪或情感的表现。
- (5)因达到某一结果(或获得某一酬赏)而表现出满足,或因达不到某一结果而表现出不满(1938年,第124页)。

需要可以是显现的也可以是潜在的，在后一种情况下可以通过戏剧、仪式、艺术、假装或象征手法表现出来；或通过移情式观察或替代性生活在他人的行为中表现出来；也可以通过梦和幻想以一种非现实化的方式表现出来。需要的程度可以根据其持续时间和强度加以计算。主题统觉测验的目的是对通过个体的投射性反应表现出的其基本的需要和动机加以评估。

麦克莱兰的引发饥饿的主题统觉实验 在美以美教会大学的罗素·A. 克拉克、桑顿·B. 罗毕和约翰·W. 阿特金森参与下进行的实验中，麦克莱兰(麦克莱兰等, 1949年)运用主题统觉测验研究了成就需要的影响。在这一实验之前，已经完成了若干其他实验，并注意到了由饥饿驱力的强度所产生的知觉和统觉的变化。现在进行的这项实验的目的和以前的那些实验相同，只是其研究的是“成就需要”或“支配需要”，这是在实验中通过自我涉入而引发的一种需要。现在必须研究的是“成就动机(n Achievement)，它能够通过成功而获得满足，并由失败而引发；一如饥饿能够通过食物而获得满足，并由食物的剥夺而引发(麦克莱兰等, 1949年，第242页)。”研究者们象默里那样，将需要(need)缩写成“n”。他们寻求的是一种引发成就需要的心因性状态，这种状态能够与学习理论实验中用来引发饥饿的食物剥夺的时间相提并论。

麦克莱兰(1951年a)的研究受着下述三大假设的指导：

(1) 测量理论上的最大用处的方法，至少应该部分地独

立于用于界定当代心理学理论中的两个主要变量(即知觉和学习)的测量方法。

(2)指导我们研究的第二个假设是,应该对人们在想象中表现出的动机加以最好的测验。

(3)我们的第三个假设是,在实验中,通过操纵外部环境能够引发动机(第191--192页)。

这里的问题很简单,即通过实验引发人的动机并测验它对被试想象的影响,换言之,“测量在想象中反映出的成就动机的强度”,或“引发和控制人的某种动机的强度并测量它对人的想象或幻想的影响(麦克莱兰等,1953年,第3页)。”

为了引导自我涉入,实验者在主题统觉测验中使用了纸笔测验和幻灯;此外,还使用了字谜游戏、拼单词、运动性言语重复测验等总共7项主要的测验。测验在两种主要条件下进行,一种被称为“放松的”,另一种被称为“失败”。在放松的条件下,测验的对象实际上是测验本身而不是作为被试的研究生;而在失败条件下,进行的则是一系列真正的测验,具体涉及智力、领导能力以及自尊。实验者不断地向进行后一测验的学生们提出要奋力达到的高标准。通过让被试填写有关他们个人情况(如智商、大学和中学的学历)的问卷,大大提高了被试自我涉入的程度。在实验中,通过告知每位被试他们做的一切离实验标准很远,使“失败”组的成就动机大大得以强化。这样,当“放松”组以测验为乐将其视为一种在客厅里玩的游戏时,“失败”组(他们受到自我涉入的指令的影响,并被告知他们在每次测验中的失败程度)则表现出了失望并一再拼命地工作以图达到标准。

除了放松和失败这两个实验组外,还有“中立”和“成功—失败”等其他实验组。研究者要求中立组的被试最大限度地工作以便确立实验标准;在告知随后将会有失败之前,研究者告知成功—失败组他们在第一阶段的纸笔测验中获得了成功,随后的情况与失败组的情况基本相同。最后,麦克莱兰(1951a)总结出了成就动机的六种唤起条件:

- (1)放松条件。在此条件下,被试完成的工作被说成是一些研究生在解决一个新问题时所进行的盲目尝试的一部分。
- (2)中立条件。在此条件下,研究者十分严肃地告知被试,他们必须按心理学系要求的标准来完成任务。
- (3)自我涉入的条件。在此条件下,研究者告知被试,他们所完成的任务涉及对他们的智力和领导能力的测量。
- (4)成功条件。在此条件下,研究者让被试在涉及自我的任务上获得成功。
- (5)失败条件。在此条件下,被试在完成涉及自我的任务时遭到失败。
- (6)成功—失败条件。在此条件下,被试在完成那些涉及自我的任务时,开始获得了成功,随后遭到了失败(第193页)。

从这些实验中,麦克莱兰计算出了成就动机的平均得分;并且发现,伴随着被引发的成就需要强度从放松条件到中立条件再到失败条件的不断增加,成就动机的得分也出现了有意义的增加。麦克莱兰原先设想,同低成就动机组相比,高成就动机组的学习更为优越,研究证实了他的设想。在拼单词实验中,高成就动机组(从第一个4分钟期间到第五个4分钟期间)平均拼了5.32个单词,而低成就动机组平均只拼了不

足 4.3 个单词。

成就动机的得分也是对个体动机的强度进行的测量。“有证据表明,当目标刚刚超过被试能达到的程度时,被试的成就动机保持在最高点。也就是说,他能完成任务的大部,但却完成不了全部(麦克莱兰,1963年a,第69页)。”必须向被试提供反馈准备,以使其能够对自己的与完成任务有关的能力作出较为现实的评估。父亲占统治地位的家庭,儿子的成就动机一般较低,“男孩子的成就动机同其在母亲所给予的独立训练中遭受的压力密切相关(麦克莱兰等,1953年,第304页)。”有些母亲在儿子完成成就要求时会给予身体抚慰性酬赏(如亲吻、拥抱及其他方式的慈爱),而另一些母亲则使用较为克制、含蓄的方式唤起儿子的成就动机。研究发现,前者的儿子在成就动机上的得分是后者的儿子的两倍。具有高成就动机的人其思考一般较为笼统、期待性强,他们的生活目标也比较含糊;而且,他们总爱把现在的学习同未来的职业联系起来加以考虑。成就动机低的人对阻碍他们取得成功的困难较为关心。

麦克莱兰及其同事所提出的另一个假设是:

人们在成就动机上的差异,是由儿童时代的不同的经历造成的。因为儿子对其与双亲关系的知觉应该不会同现实完全无关,我们的出发点是这样一个假设,成就动机同施加于独立性训练上的压力具有一种函数关系(第288页)。

儿童的成就动机能够从其学习情境中或曰从得自其双亲

和社会的文化训练中获得解释。一个儿童的成就取向依其双亲和其文化对获取成功或曰实现成就标准的强调程度而定。施加在一个儿童身上的获取成功的压力越大，他的成就动机也就越强烈；他越独立于其双亲，双亲越可能遭其“拒绝”。因此，一个人在儿童时代所受的独立掌握技能的训练同他的高成就动机密切相关。麦克莱兰等研究者收集的资料证实了他们的理论：

着重发展成就动机的文化和家庭，也总是强调发展个人的独立性。相反，儿童过分依赖和屈从于父母的家庭，成就动机一般较低。这两种类型的家庭都不乏爱和温情，但在成就动机高的家庭中，儿子会同父母“顶嘴”而无内疚感，他可能独行其事而不服从父亲给他订立的标准（麦克莱兰等，1953年，第328—329页）。

只要专制的父母能够允许孩子发展自己的权力，作为一个个体独立地对环境作出反应，而不是强迫孩子服从他们的要求，用他们的要求代替孩子自己的个人兴趣，孩子就能够发展并形成高度的成就动机。在低成就动机儿童生活的家庭中，个人的兴趣和利益从属于家庭的利益。而且，这类儿童的个体自我意向也是如此，他们把对于家庭的服从视为比自己的个人兴趣更为重要。

成就社会及其关键假设 麦克莱兰从人的诸多动机中划出了成就需要，他将成就需要界定为“一种努力做好的愿望，而做好的目的不单单是为了寻求社会承认或社会尊重，还

包括获得个人内在的成就感(1963年a,第76页)。”麦克莱兰的主要著作《成就社会》(1961年)一书提出这样一条假设,成就需要同经济的增长和衰退密切相关。

具有高成就动机的美国男性大多来自中产阶级而不是低等或上等阶级,他们对未完成的工作记忆犹新,乐意充任心理学实验的被试,在学院和社区活动中较为活跃,能够在朋友圈子外选择行家作自己的工作搭档,不怕社会压力,但他们很难准确地描述他们同成就的“内在关系”(1961年,第43—44页)。

有理由断言,伴随着成就动机的增长,一社会的经济和文化 211 也会发生相应的增长。“具有高成就动机的小伙子们一般都向往具有较高社会威望的职业,他们希望有合理的机会获得这类职业并取得成就(麦克莱兰,1963年b,第88页)。”遗传并不是成就动机的决定因素,尽管对有些人来说,成就动机是在10岁前的早年生活中获得的。麦克莱兰(1951年b)区别了成就动机和成就习惯,前者是在童年早期获得的,是“需要高度想象的成就动机的泛化性情感联想”的结果,而成就习惯则“与涉及特定情境和特定酬赏的语言有关(第45页)”。

麦克莱兰上述关键假设的创设,有赖于玛丽安·R·温特勃特姆的研究发现和马克斯·韦伯的结论。当温特勃特姆还是密执安大学的研究生时,发表了她的一篇未完成的博士论文《儿童的独立训练与成就动机的关系》(1953年)。温特勃特姆目前是波士顿贝思·伊斯雷尔医院的临床心理学家,她将自己的成果归功于约翰·R·阿特金森(麦克莱兰在美以美大学

的同事)的指导。阿特金森是最早同麦克莱兰一起进行成就动机实验的研究者,50年代早期,他在美以美大学完成研究生课程学习之后,获得了密执安大学颁发的博士学位(这比温特勃特姆获得密执安大学的博士学位略早几年)。

温特勃特姆:成就动机和经济发展的关系 玛丽安·温特勃特姆通过访谈研究了29位8岁儿童的成就动机得分,以便确定高成就动机得分者的母亲对孩子的态度是否明显不同于其他孩子的母亲。研究发现,高成就动机者的母亲一般都希望她们的儿子尽早具备完成下述事情的能力:

1. 认得城市内外他要走的路;
2. 进行户外活动;
3. 尝试新的活动;
4. 精力充沛、活跃;
5. 尝试完成困难的工作;
6. 在竞争中表现出色。

温特勃特姆的调查对象是1952年间生活在美国中西部一个小型社区中的中产阶级家庭的儿童,他们具有相似的智力。这些儿童在同一年级和同一学校学习,他们的家庭也具有相似的经济和社会地位。研究表明,他们的成就动机得到了其母亲所施以的独立和熟练训练的强化。该研究选择这些特殊儿童²¹²的另一个原因是,他们同母亲有着强烈的情感联系。

低成就动机者的母亲报道她们对孩子的限制较大,诸如禁止他们未经父母允许同其他孩子玩耍,以及独立地作出重要决定。温特勃特姆(1958年)总结道,高成就动机者的母亲

在上述方面不同于低成就动机者的母亲。

1. 在孩子 8 岁前,她们对孩子提出的要求较多。
2. 她们对孩子的成功给予的评价较高,并给予了较多的酬赏。
3. 孩子在 10 岁时受的限制较少,但他们在 7 岁时受的限制则较多。
4. 尽管她们对 7 岁以后的孩子限制较多,但在这一时期,她们提出的要求仍然多于单纯的限制(第 478 页)。

韦伯的成就动机 麦克莱兰将温特勃特姆的假设和韦伯在《新教伦理与资本主义精神》(1904年,1958年由帕森斯译成英文)一书中提出的成就动机理论作了下述比较:如果新教改革标志着向“自我拯救训练”的转变(伴随着这一转变,体现在该时代萌生的资本主义精神中的成就动机也有了相应的提高)的话,温特勃特姆的假设就一定能够在整个社会范围内加以应用。韦伯将诸如新教徒的自我拯救一类价值观视为资本主义赖以产生的温床的一部分,而温特勃特姆的成就假设则认为,儿子的成就动机的增强同父母在独立和熟练训练中给予的引导有关。韦伯的结论来自历史研究,而温特勃特姆的假设则得自心理学调查。这两项研究的相似性表明,在上述两种情况下存在着类似的人格类型。

韦伯关于新教改革时期加尔文教徒的成就动机的结论,同麦克莱兰在测定通过想象表达的成就动机时下的定义十分接近。根据韦伯的观点(1958年),受新教伦理所激励的个人

除了克尽职守这个不合理的感觉之外，并未从其所积累的财富中获取任何个人益处。对于前资本主义时代的人来说，似乎正是这点令人费解、难以捉摸，这样做没有任何价值，不足挂齿。在他看来，每个人都以积累财富作为其生活和工作的唯一目标，并带着钱财的物质重负走进坟墓，似乎只能理解为反常本能即“金钱欲”的结果（第70—71页）。

- 213 韦伯注意到新教徒的商人们超过了最初胜过他们的天主教徒，新教徒的妇女们拼命工作、为长远的目标积累金钱。麦克莱兰评论道（1955年a，第44页）：“韦伯描述的这种宗教改革时期产生的人格类型，同我们从那些高成就动机的人那里看到的情况十分相似。”韦伯将这种动机归于新教伦理，尤其是加尔文的宿命论。为了逃避惩罚，维护其上帝选民的身份，加尔文教的教徒通过摒弃生活的物质享乐、勤勉工作，寻求符合《圣经》的生活模式。如此，积累和节俭促成了商业上的扩张，这种扩张被解释成上帝的祝福。甚至连路德的“信徒皆教士”的教义也促成了个人主义和自我拯救，促成了自我教育以及掌握阅读这样的技巧，这使得孩子们能够更好地履行他们的宗教责任而获得较好的宗教教育。麦克莱兰由此获得的假设是：“新教对于独立性训练具有一种不断增长的压力，并因此产生了较高的成就动机，而正是这种成就动机促进了蓬勃旺盛的创业活动并带来了经济的快速增长（麦克莱兰，1955年a，第46页）。”

麦克莱兰的结论 麦克莱兰发现在自然资源和电力生产之间存在着很高的相关，这使他能够通过了解一个天主教或新教占优势的国家的自然资料(如煤和水)、实际产值和预期产值间的差距，来判定该国的发展状况。麦克莱兰将情况好的国家和情况不好的国家依序排列，他发现，根据曼—惠特尼的U检定，新教国家的平均得分较高，而且相互间的差异未达到 $P < .03$ 的显著性水平。由此，麦克莱兰断言，根据1950年获得的资料来看，一般来说新教国家的经济发展速度较快。所以，可以相信，韦伯的成就动机假设确实具有某种事实基础。

麦克莱兰运用温特勒特姆的技术，在康涅狄克州对天主教徒和新教徒进行了测量，被试都是较为活跃、宗教信仰较强的人。结果，他发现了极有意义的差别：新教家庭的母亲对自我依赖的强调要早于天主教家庭的母亲，而新教家庭的孩子成就动机的得分也较高。

为了消除某些同社会经济因素有关的复杂因素(诸如在几十年中，意大利天主教徒的移民家庭中孩子增长太快)的影响，这项研究选了来自德国凯撒斯劳腾的男孩为被试。结果证实了新教徒的男孩同天主教徒的男孩相比，成就动机的平均得分要高。(较高的成就动机并不必然预示个体具有潜在的领导能力；但却有这种可能，因为像智力一样，成就动机能够成为增加一个人在其一生的任何领域中成功机会的一种工具。)在一项以大学新生中的较高成就动机者(在班里这样的人不足20%)为被试的测验中，麦克莱兰等人发现，按照史特朗职业兴趣测验表，这些人都具有从事商业的天赋(如当经纪人、售货商、广告商、商品买主以及厂长)。将这5种职业介绍给来自凯撒斯劳腾的德国男孩，结果发现，其中高成就动机者

对这些职业的赞许程度要大于低成就动机者，研究证实了这项关键假设。

麦克莱兰等人发现，德美两国的18岁的男孩子在勤勉奋斗、遵守礼仪规范等方面迥然不同，美国

学生的成就动机明显高于德国学生，他们更爱参加群体活动，在某种程度上他们容易接受同伴的建议。而大多德国学生报告，他们的活动具有较多的个人主义色彩，对涉及自我(如独立于他人)的情感持认同态度(麦克莱兰等,1958年,第255页)。

研究者对这项发现的解释是，对美国人来说，自我责任似乎是一种强烈的无意识的成就需求(参加群体活动也是这样)。但对德国人来说，自我责任则表现为“对作为一种单独的、唯一的、自愿的实体的自我所施加的压力，”而一个人对社会的责任则是一种对抽象的准则或对“非人格化的他人”所具有的绝对的道德责任。因此，应该根据对一种抽象准则的责任而不是根据比他人更具支配或服从的心理倾向，来理解“德国人的权威主义”。

成就症候群 1969年，麦克莱兰同戴维·G.温特提出了一系列有关成人强烈的成就需要的命题。他们提出的这一系列命题涉及：(1)成就症候群(A)；(2)自我学习(S)；(3)目标确立(G)；(4)人际支持(I)。

首先，成就症候群具有下述四种行动模式特征：(a)当高成就动机者为自己确定中等程度的目标后，尽管他们知道

成功的可能性并不是很大，但他们为之作出最大的努力。(b)高成就动机者偏爱这样一种工作环境，在这种环境下他们能够了解自己对导向目标成就的工作所具有的责任。(c)高成就动机者乐意接受有关他们的工作业绩的反馈信息，并对之作出反应。(d)高成就动机者对研究他们周围的条件、情境或环境具有极大的主动性。有关成就症候群的三大命题是(1969年,第48、54、56页):

- (1)一个人的同界定一种动机有关的联想网络发展得越彻底,概念化的程度越高,他发展这种动机的可能性也越大。 215
- (2)一个人能把新发展的联想网络同有关的行动越多的加以联系,其思想和行动越有可能发生较多的变化。
- (3)一个人能把新近概念化的联想—行动情结(或动机)同其日常生活事件越多的加以联系,该动机情结越有可能对其在陌生情境中的思想和行动产生影响。

另外三个命题是关于自我学习的,其中第一、第二个涉及到“职业生涯”,第三个涉及到价值观(1969年,第59、61、65页):

- (1)一个人越清醒地意识到发展某种动机是其职业和生活情境的需要,与发展这种动机有关的教育努力实现的可能性也越大。
- (2)一个人越能清楚地了解和体验新近概念化的动机同其理想的自我意象间的一致性,该动机越有可能影响其未来的思想和行动。

(3) 一个人越能清楚地了解和体验新近概念化的动机同流行的文化价值与文化规范的一致性, 该动机越有可能影响其未来的思想和行动。

同目标确立有关的三个命题是(1969年, 第69、72页):

(1) 一个人确信他能够、希望或应该发展一种动机的理由越多, 与发展这种动机有关的教育努力实现的可能性也越大。

(2) 一个人对其生活中的、同新近形成的动机有关的具体成就目标投入得越深, 该新近形成的动机越有可能影响其未来的思想和行动。

(3) 一个人对在其承诺的成就目标上取得的进步了解得越多, 新近形成的动机越有可能影响其未来的思想和行动。

最后, 在用于人际支持的三个命题中, 第一个命题涉及一种温和的人际氛围, 第二个命题涉及一种逃避环境, 第三个命题涉及一个新的参照群体(1969年, 第75、76、78页):

(1) 动机的变化最易发生在下述人际氛围中: 在此氛围中, 作为一个能够有能力指导、控制自己未来行为的人, 个人不仅受到他人真心的支持和尊敬, 而且感到非常的愉快温馨。

216

(2) 越是在能够戏剧化地表现自我学习的重要性并使之超然于日常生活的琐事的环境中, 越容易产生动机的变

化,并因此在参与者中创造一种内群感。

(3)如果新的动机是一个新的、发展着的参照群体的成员身份的标志,动机也可能持续不断地发生变化。

社会中的成就趋势 社会心理学家的一个主要目的,是对激励某些文化或民族群体获取经济上的成功、发动民族间的侵略战争或成为本国统治者的动机给予充分的解释。弗洛伊德学派将有关上述行动的全部解释都归为存在于一个人的基本人格结构中的各种因素,因为基本人格结构的发展受到了人格隐含于其中的文化条件的影响。他们认为,童年早期的经验在无意识动机倾向的模塑和发展中具有特殊的意义,而这种无意识动机倾向总是以某种模式或人格类型存在于某一社会之中。但是,这种分析犯了循环论证的错误,因为

它们常常以成就术语来“解释”经济的和政治的行为,而这一术语却是取自一门不同的学科,对于那些因为“想干”而为所欲为的国家来说,这一术语常常是什么都解释不了的。要想不让别人指责我们对社会事件进行特别的或循环的成就解释,唯一的办法是对那些指望用这类分析作出解释的事件,进行专门的集体成就测量(麦克莱兰,1971年a,第22页)。

根据麦克莱兰的观点,对涉及动机变量的普遍的印象产物作出系统的解释,同为了解释个人行为(即那种把集体成就动机同快速的经济增长相联系的行为)而分析个人的幻想方式一样,都是极为有益的。同时,为了增强人们的成就动机,

建立能够促进成就动机的社会结构也是极为重要的事。必须通过多种多样的渠道鼓励和促动人们去寻求和谋取较高的社会地位,比如意识形态观念(如宗教)就能够创造和维持较高水平的集体成就动机。具有低亲和动机(亲和需求)的人,无论是个体还是集体,一般都具有较高的成就动机和权力动机(权力需求),他们对决策活动、组织建设以及影响他人怀有天然的兴趣;而那些具有高亲和动机的人,则对政治活动缺乏兴趣,除非强迫,他们一般不愿参加具有权力或成就色彩的活动。麦克莱兰(1971年a,第6页)用表14-1描述了具有较高的成就、亲和和权力动机的个体的基本特征。

217 **四种类型的动机变量** 麦克莱兰分别列举了四种类型的动机变量(见表14-1),他将这四种变量分别称为:(1)动机

	成就需要	亲和需要	权力需要
对于设想的成就的界定	一心要干得更好,进一步提高成绩	一心要建立、保持、修复友好的关系	一心要拥有影响力、声望和权势
诱因	挑战程度适中的任务	交朋友的机会	等级或影响情境
相关活动	精选并更好地完成具有挑战性的任务,愿意承担自己的责任,寻求并利用有关操作质量的反馈信息,革新以求进一步提高	多打一些本埠电话、访朋问友、寻求支持,不喜欢话不投机的陌生人,也不喜欢从一个热心的老师那里获得过高的评价	积累“各方面的威望”,自告奋勇地去说服他人,经常是一自愿性组织的领导,参与的竞争性体育活动较多,饮酒过量

表14-1 具有较高成就动机、亲和动机和权力动机的人的典型特征
(引自麦克莱兰1971年a)

要求(生物的和社会的压力);(2)诱因;(3)强度;(4)动机倾向。一位给了儿子几块钱让他去割草的父亲,其向儿子的要

求是连带诱因的(酬劳)。如果没有需要满足的动机倾向,钱作为一种诱因或食物作为一种生物要求就会丧失其“推动力量”。强度只是一种暂时唤起的动机状态,但是我们能够根据一个人对动机强度的陈述预测其行为。如果那个急需干净衬衫的人说他要去买一件衬衫,那么可以料定,他将出门,或开车或步行去商店,买件衬衫带回来,最后穿上它。但是,有关动机倾向的陈述则不足以预测行为。弗洛伊德将大多数动机都视为无意识的,它们逃脱了个人的注意,但是默里则设计了主题统觉测验(TAT)去对这些通常被排除在个体的意识研究之外的动机加以探索。麦克莱兰(1971年b,第3页)设计了一张图,用来表明四种类型的动机变量的相互关系(见图14-3)。

在一个人的环境中能够发现要求和动因,可以通过“情境定义”来对这两者加以测量,这就使得研究者能够确定它们是否会发生。与此相应,强度和动机则是内在的,但也能够通过它们的反应特征(诸如快速的学习或改变和指导行为)来加以测量。这些内在状态隐匿在一系列行动选择的背后,我们可以让被试报告这些内在心理状态——因为动机强度或回避动机(因要求诱导而生的焦虑)的缘故他会这样做,并通过测量这些内在状态,十分经济地获得对动机的评估。由于一个人不能清楚地观察、了解指导其行动的这些“目标状态”发生的时间和频率,为了确定他的最频繁发生的目标状态,必须通过对其自发的思想和幻想的典型研究获得其研究动机。 218

某些关键的目标状态,包括成就(如干好)、权力(如造成影响)和亲和(如同他人的良好关系),都是一些通过运用分析幻想的技术能够成功地加以解释的倾向。这些解释或曰代码是有价值的,因为它使我们有可能了解一个人为什么会做一 219

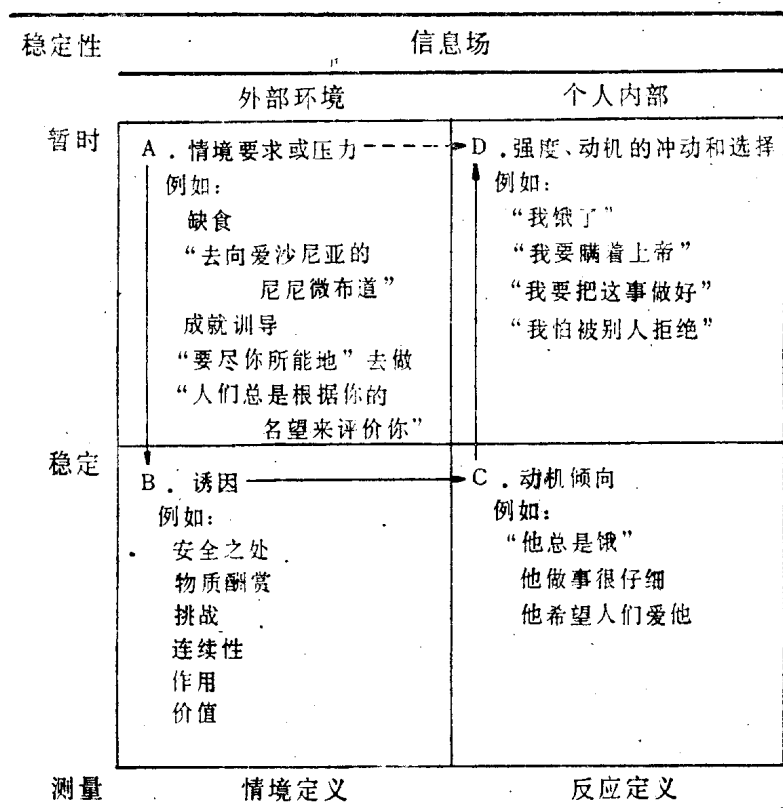


图14-3:关于动机或动机变量类型的信息来源(引自麦克莱兰,1971年b)

系列表面上看起来毫不相干的事。这些代码也向我们提供了界定动机的最好的建议,动机是“一种能够从幻想中发现的经常发生的目标状态,它赋予行为以力量,并且对行为加以指导和选择(麦克莱兰,1971年b,第19页)。”根据动机的发生频率和“目标的普遍程度”,我们能够将其与强度加以区分。

对麦克莱兰的成就动机假设的批评 毫无疑问，麦克莱兰及其同事对社会心理学尤其是实验社会心理学的发展作出了卓越的贡献。他们不仅创设了自己的极有价值的理论，而且对马克斯·韦伯的成就理论给予了科学的论证。

但是，正如麦克莱兰等人清楚地意识到的那样，他们的研究并非尽善尽美，韦伯的假设也并未从所有主要的方面予以证实。麦克莱兰本人承认，成就动机与经济发展有关的假设尚需进一步的研究，这种研究应能提出一种适应所有社会（无论是古代的或是现代的，也无论是文明的或是原始的社会）的假设。进一步，如果能够发现这种适合于所有社会的假设，那么紧接着产生的问题是：为什么会这样？另一个重要的问题：是否是尊重企业家的社会态度促使了年轻人对企业家的创业作用给予赞同？还有一个需要解决的重要问题是：一个人的成就动机能否成为他能够获取卓越（无论他选择什么职业，医生、管理者、牧师或律师）的单纯标志？换言之，成就动机能否成为一个人在某项特定的经济活动中终将成功的标志？显然，有必要进行一项包罗该问题的方方面面在内的广泛研究，以期在所有方面精确地确定成就动机和经济发展的关系。

有人（法伯，1954年）认为，对亲和、权力等的需求并不是纯粹的动机，它们实际上是另一类心理特质，很可能是习惯。

值得批评的不仅包括麦克莱兰等人及其实验，而且包括许多为了心理学研究的目的而使用欺骗手段的心理学家。问题在：结果（其具有科学性）能否证明其手段的合法性？在有些场合下，如纳粹为了获得科学资料而用无辜的犹太人进行的实验，其结果显然不能证明其手段的合法。麦克莱兰的实验以及其他类似的实验都带有这样的问题，实验者事实上欺骗了

220 无辜的被试。在实验室实验中,我们为了进行一项成功的实验剥夺了动物的食物和水,但是,在没有征得被试在了解实验的情况下给予同意的时候,我们是否对人类也具有同样的权力是令人怀疑的。为了使一项实验能够进行,引发一个人去体验同成就需要的刺激有关的强烈情感难道是能接受的吗?在以人为被试的实验中,最为重要的是被试应有自由选择是否涉入这类研究,并且应尽一切可能避免使用欺骗手段。

其他有关群体的现场研究

除了本节上文提及的那些研究外,还有一些有关群体的重要研究,但这些研究的取向是社会学的而非社会心理学的;这些研究包括威廉·富特·怀特的《街角社会》(1943年),奥古斯特·B.霍林斯黑德的《埃尔姆顿的青年:社会阶级对青少年的影响》(1949年),威廉·H.怀特的《组织中的人》(1956年),W.F.怀特的兴趣主要在工业社会学;他写了《餐馆业中的人类关系》(1948年),《金钱和动机:工业中的刺激分析》(1955年),《人和组织:工业中的人类关系的三大问题》(1959年),以及《工作中的人》(1961年);但在战后的很长一段时间里,他的《街角社会》获得了社会心理学家的普遍关注。

怀特的街角社会 W.F.怀特是一位从芝加哥大学获得博士学位的社会学家,他撰写《街角社会》一书时在俄克拉荷马大学任教。自1948年起,怀特担任了纽约州的康乃尔大学的工业和劳资关系学院教授。《街角社会》一书的副标题是,“一个意大利贫民区的社会结构”,它描述了波士顿市内的一个意大利团帮在三年半内的情况,当时怀特就寄宿在波士顿的

一个意大利人的家庭中。该研究通过哈佛大学一项青年基金的资助始得进行,其中某些资料最早曾于1941年以“街角崽:团伙行为的一项研究”和“移民家庭的社会作用”为题发表。这个意大利人的地区团伙形成了严格的等级结构,它的首领名叫“多克”。多克在该团伙的特定利益中所具有的卓越的才能使他获得了领导地位,另外三位年龄稍长的人也有相当的影响力。怀特(1943年)写道:

街角帮的社会结构源于其成员在相当长的时间内形成的日常联系。绝大多数团帮的核心结构可以追溯到童年早期……团伙成员一起在街头巷尾长大,从童年早期起就保持着十分密切的联系……街角崽的住处也可能在意大利人居住区内变动,但他们几乎仍旧保留着对最初街角团帮的忠诚(第255页)。

街角崽一般都有绰号(他的姓在几个月内可能都无人知 221 晓),他们很少呆在家里。除了街角以外,他们常去一家喜欢去的餐厅聚会,在那里喝咖啡、啤酒以及掺了其他东西的饮料。团帮的社会结构是其成员互动的产物,而这互动本身又是为了保持群体内聚力而形成的互惠责任的产物。换言之,恩惠的交换加强了群体的活动,但是“明确寻求友谊的行动都是作为互惠责任体系的一部分表现出来的(怀特,1943年,第257页)。”

除非“头”在场,否则团帮成员的聚会都是随意的,因为“头”是策划行动的人物。他被视为真理,也就是说,他的裁夺会使团帮成员满意。“头”的话一言九鼎,在不甚明晰的情况

下,以及在团帮成员发生争执时,他都会作出合理的判断。同团帮的其他成员相比,“头”获得的外群成员的尊敬较多,他的名气也较本团帮的任何一位成员的名气要高。为了获得某团帮的支持,首先需要同该团帮的“头”打交道。每个团帮一般都有几个听从“头”指挥的“副手”,一旦几个铁哥们在某位副手的领导下离开主团帮另立山头时,领导权就会发生变化。

社会学家的小群体研究的作用 社会学家在小群体研究领域作出了卓越的贡献。他们证实了小群体同更大的社会环境之间的联系。进一步,这些具有边缘性质的社会心理学研究使我们有可能从更为广阔的意义上去了解社会心理学;当人们阅读这些著作时,往往很难理解,社会学的停止之点就是社会心理学的起始之处。

第十五章 态度测量的时代:瑟斯顿、 李凯尔特和格特曼量表

222

在美国社会心理学的历史中,态度研究扮演了十分重要的角色;第二次世界大战以前,兴趣主要集中在态度测量上,从那以后,转移到了态度改变上。态度测量对社会心理学的发展做出了重要贡献,因为它表明态度能够被量化,这大大推动了社会心理学成为一门真正的科学。如果你能够测量态度,那么你就能够对它加以科学的研究。在此以前,态度一直被认为是无法测量的。

20年代中期博加德斯的社会距离量表(1924年、1925年)标志着态度测量时代的到来。虽然这一时代持续了近30年,其中包括发展出了奥古德-塔南鲍姆技术,但它的黄金时期则结束于第二次世界大战;在这30年中,先后出现了博加德斯、瑟斯顿、李凯尔特、莫里诺、格特曼体系,以及象哈德利·坎特里尔的自我参照奋求量表(1965年)那样的其他著名体系。但是,不应认为所有重要的贡献都与哥伦比亚大学相关,因为坎特里尔与普林斯顿大学有关,库姆斯与密执安大学有关,格特曼(早先)与康乃尔大学有关,而瑟斯顿则与芝加哥大学有关。李凯尔特和墨菲在他们的鼎盛时期属于哥伦比亚大学。

当瑟斯顿使用等距量表法时，李凯尔特创设了后来被称之为总加评等法的技术。瑟斯顿的研究需要许多判定者，他们的责任是将有关态度对象的陈述分别归入在连续统一体上等距出现的一系列间隔中，而这在当时正是人们致力研究的问题。为了减轻这项工作的繁琐与艰巨性，李凯尔特使用了
223 一种不需要大量判定者的方法。这种测量方法的目的在于：通过将人们的态度分别归属于一具有两极的连续统一体，为测量人们的态度提供了一种手段，因为在该连续统一体的一端是赞成，另一端是反对，中点则是中立。连续统一体上间隔的数目(等级)可称为辨别度，它是用来区分不同个体的态度位置的。一般说来，测量手段越被认为可靠，越有可能在连续统一体上区分出较小的等级。根据赞成和反对的不同程度，在一连续统一体上排列陈述的想法并非源于瑟斯顿，1925年F.奥尔波特和哈特曼就有此设想。瑟斯顿利用了这一想法并将此方法与心理物理学方法相结合，他的等距技术就是这一综合的成果。

态度测量的信度和效度 测量手段越可靠，其结果将越是一致。一个态度量表的信度是由相关系数决定的；相关系数越接近1.0，其可靠性越大，因此1.0是绝对信度。一态度量表的信度意味着，对被试进行第二次测量将会获得和第一次相同的结果，这种方法被称为测量-再测量技术。同一被试的两次得分越是接近，即在每次测验中的他的得分越是相近，该测验的信度就越高。相对于该测验中的其他被试，如果一个人能始终保持一定的态度等级，就意味着量表具有较高的可靠性。为了检验测验的信度，人们还使用了“两分法技术”，即

将一测验一分为二，运用奇数和偶数项目分别测量；相关系数越接近 1.0，测验的可靠性越高。

增加量表信度的方法有两种：(1)增加量表的项目；(2)增加量表的单维性，即确保量表的每一个项目都与所研究的变量或态度有直接的关联。单维量表是一种测量单一变量的量表，如数学能力（即测量的不是能力的总和，如语言、数学和速度等能力的综合）。

一个量表也应该被认为是有效的，即它测量的应该是其所欲测量的东西。换言之，量表应测量一单一的方面或变量；而不应涉及其他方面或其他变量。

瑟斯顿的相似特征或曰等距显现法

1928年，路易斯·L.瑟斯顿(1887—1955年)，这位出生于芝加哥的哲学博士，发表了他的爆炸性论文：“态度能够被测量”。如前所述，瑟斯顿来自芝加哥大学而不是哥伦比亚大学。1924年起他任教于芝加哥大学，此后成为该校的著名教授。但是，他的心理学学术生涯则始于1915年，当时他在匹兹堡卡内基技术学院新成立的应用心理学部供职。他的本科是在康乃尔大学学习的工程学。在芝加哥大学，瑟斯顿曾为那些想选修统计学的学生开过1/4学期的统计学课，这只是因为卡尔教授希望系里能开一些“新鲜点”的课。 224

但是，瑟斯顿最为关心的是智力测验。1925年，他发表了一篇自认为最为得意的论文：“一种检验心理学和教育学测验的方法。”在忙于讲授费希纳和韦伯的心理物理学方法的同时，瑟斯顿又欲图通过测量社会、道德和美学观提高自己对心理物理学的兴趣。瑟斯顿了解到博加德斯的 社会距离量表，

并与 F. 奥尔波特通信商讨他对政治观点的评估，这一切促使他将心理物理学方法用于态度研究，并最终得出了“态度能够被测量”的结论。奇怪的是，这篇文章引发了“一场批评和争论的风暴”，因为社会态度一向被认为是不可测量的。该文发表以后，瑟斯顿又连续抛出了几篇有关态度研究的方法论及态度量表结构的文章，其中包括一本与蔡夫合作写成的专题著作《态度测量》(1929年)。1932年，瑟斯顿(和露丝·彼得森)出版了另一部著作，他认为这是在他致力于发展多因素分析之前，在态度研究领域留下的最后的也是最好的著作。

我与那些对态度测量感兴趣的人有许多相似的地方，但是，他们更为关注的是选择一些专题态度量表去测量特殊的人群。他们对发展这一学科的理论似乎兴趣不大。编制越来越多的态度量表似乎是徒劳无益的，因此，我决定停止进行这类工作。许许多多有关态度量表的不完善资料都被扔进了废纸篓，我丧失了我在实验室中进一步进行这类研究的勇气。我想开辟一块新的工作天地，以发展多因素分析(瑟斯顿，1952年，第311—312页)。

也许瑟斯顿放弃社会心理学研究的原因之一是他对该学科怀有偏见。他认为社会心理学“威信太低”。在这一领域中，一个人既要充当科学家，同时又要充当鼓动家。但是，瑟斯顿后来(1954年，1959年，1959年和琼斯)又回到了社会心理学领域从事研究，直至享尽天年。

在担任芝加哥大学心理学教授期间，瑟斯顿与 E. J. 蔡夫(他在同一所大学内任宗教教育方面的助理教授)合作，创设

了一种态度测量量表,并于1929年,在名为:《态度测量:一种心理物理学方法和运用一种量表测量宗教态度所作的若干实验》的著作中,公布了这一量表。蔡夫为量表收集资料,安排实验性测试,并将结果制成表,而瑟斯顿则负责统计方法论。瑟斯顿和蔡夫认为,他们最根本的贡献是在有关态度和舆论的测量中,使用了等频注意差别(可辨误差)为测量单位。

瑟斯顿和蔡夫认为卡特尔是运用心理物理学方法测量社会价值观的第一人,他们在鉴别构成卡特尔量表结构的基本概念时评述道:“量表的设计使得由在一条基线上的一单位距离区分开的两种观点的差别,在所涉及的态度变量上,同量表上任何两种也由一单位距离区分开的观点的差别是一样的(1929年,第xi—xii页)。”量表设计了若干指标用于标定一个体在一态度连续统一体上的位置,这些指标包括他所赞同的观点、明显的活动以及过去的历史。态度的分布成了一种频率分布,它有一条基线,在这条基线上,态度的整个范围按比例依次排列在从对一个问题的强烈赞成到强烈反对的一连续统一体上,包括对所讨论问题的中立态度。频率分布的纵坐标代表每一种态度相对普及的程度。只有那些能在一线性连续统一体上加以描绘的特征,如范围、长度、优点、美妙程度、容量和价值等才能被测量;换言之,能够运用的只有那种能以“多或少”来建构的判断,比如,你非常赞同联合国吗?或,你比他人更笃信宗教吗?通过了解被试接受或拒绝这类观点,就可测量他们对该事物的态度。频率分布的纵坐标是由量表上每一观点受到赞同的次数所决定的。两种不同的观点(由基线上一单位距离区分开)应涉及该态度所包括的所有变量。确定一个人在该态度连续统一体上的准确位置完全是一种抽

象,因此,至多是从他对这些观点的接受或拒绝为基础来估价其态度的。

瑟斯顿量表的结构 瑟斯顿收集了大量的书面和口头陈述后,将它们汇总,再由 300 位判定者将这些陈述分别归入 11 个类别,这 11 个类别的排列顺序是从强烈反对到中立再到完全赞同。然后计算每一条陈述的分数,以便确定该陈述在从 1 到 11 的连续统一体上的类别数,这样就获得了它在量表上的值。要确定一条陈述的量表值,必须确定它在连续统一体上的位置;这样就能知道由判定者确定的位置哪些低于 50%,哪些高于 50%。

226 我们不必询问判定者自己的观点如何,这完全是另一码事。我们现在关心的是一种具有测量的有效单位的量表的结构。在最初的表上可能有 100 条陈述,几百位判定者只被要求根据标定的态度变量将这些陈述按等级顺序加以排列。如此,确定认为陈述 A 比陈述 C 要更加强烈的判定者的比率是有可能的。如果两条陈述代表的态度十分相似,我们就无法指望在陈述 A 和陈述 C 的等级顺序上发现完全的一致。如果它们代表的态度完全相同,将有 50% 的判定者认为陈述 A 比陈述 C 要更加强烈,而另外 50% 的判定者认为陈述 C 比陈述 A 要更加强烈。将同意 A 比 C 强或 C 比 A 强的判定者的比例作为实际测量的基础是可能的(瑟斯顿和蔡夫,1929 年,第 17—18 页)。

被试的得分是被试所赞同的全部观点的平均量表值。态度量表如图 15-1 所示。

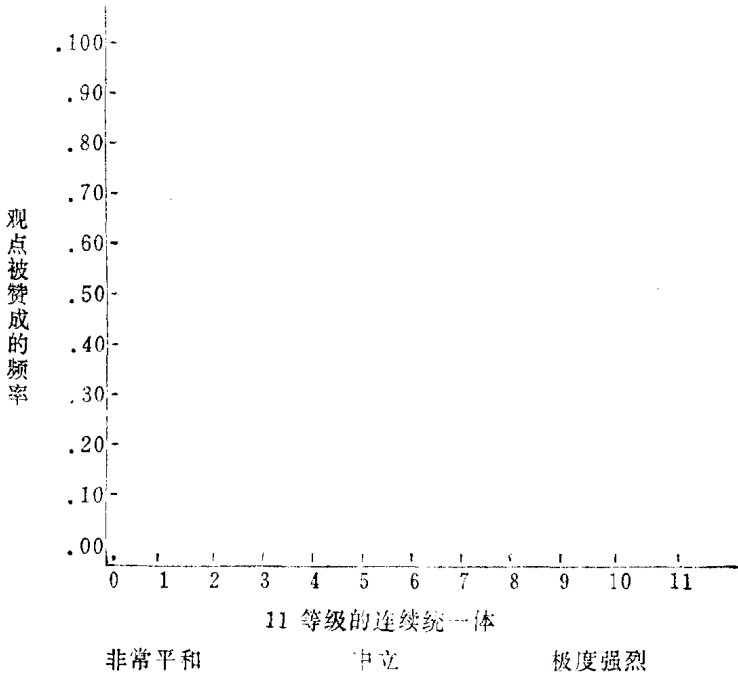


图 15-1 11 等级的连续统一体的态度量表

1931 年,瑟斯顿让儿童被试观看一部赞同中国文化的电影(“上帝之子”),测量他们在看电影前和看电影后对中国人社会态度的变化。“我对中国人既不特别爱也不特别恨”这样一句陈述,他赋予了 6.5 分的量表值(中立),赋予“我恨中国人”这样一句陈述 11.5 分的量表值,而赋予“中国人有一种你在别处找不到的博大精深的感情”这样一句陈述 1.4 分的量表值。孩子们被告知,测验并不是检验答案的正确与否;实验

者只告诉孩子,如果他们不同意某一陈述用×标示,同意某一陈述则用√标示。瑟斯顿一共用了量表值从5(“中国人优越于其他一切民族”)到11.5的26条陈述。不同的判定者为每一陈述确定的位置的中数值,可视为该陈述的量表值。

227 态度量表根据一个人对某些观点的接受或拒绝测量了他的态度,但并不一定意味着一个人的行为与其表达的观点或态度相一致。量表适用的对象是那些真实表达自己所信之事的人。“态度基本上是一种与外显行为可能一致也可能不一致的主观经验。”而且,“你无法避免这样的心理学事实,即使人们对某一事物的认知描述十分混乱,他们还是会对该事物产生强烈赞同或反对的情感性态度(瑟斯顿,1934年,第52页)。”

选择20或30条陈述用于量表应遵循以下三个标准:

1. 在最终的量表上选择陈述时,应使它们尽可能组成一平缓增加的量表值系列。
2. 运用判别两可性的客观标准,就有可能消除这样一些陈述,被试接受或拒绝它们主要不是因为这些陈述所描述的态度变量的程度而是因为其他因素(瑟斯顿,1928年,第252页)。

量表结构的标准 翌年,瑟斯顿为态度量表制作中观点的选择提出了六大标准:

1. 量表所选的观点应尽可能反映被试现在的态度,而不是他过去的态度……

2. 具有双关意义的陈述是两可性的……
3. 应避免使用那些明显只为极少数人所赞同的陈述……
4. 为态度量表所选择的每一观点都应具有这样的特征:处于该量表的两个极端的被试,不可能都赞同该观点……
5. 陈述应尽可能不受与之相关的和混乱的概念的影响……
6. 在其他条件相等的情况下,应避免使用俚语,除非俚语的使用同用其他方式相比,更能达到简洁地表述某一态度的目的(瑟斯顿和蔡夫,1929年,第57—58页)。

除此以外,瑟斯顿(1928年)还提出了建构一态度量表的 228 八个阶段:

1. 详细说明将要测量的态度变量。
2. 广泛地收集各种与某一特定的态度变量有关的观点。
3. 将这些资料编制成一具有约 100 句关于观点的简洁陈述的表格。
4. 将这些陈述分配到代表态度变量的一虚构的量表中去。这项工作得由大约 300 名判定者完成。
5. 计算每句陈述的量表值。
6. 根据判定两可性的标准剔除一些陈述。
7. 根据判定不相关的标准剔除一些陈述。
8. 精选出一个大约只有 20 条陈述的较短的表格,这些

陈述的量表值是逐渐增加的(第 552 页)。

等距法 采用该方法的目的是使量表上的那些观点能够逐步均匀地增值和分布,从而使量表上的等距间隔或等级能够“表示态度的同等程度的改变。”每位被试的得分是他所赞同的全部观点的平均量表值。在通过简单的累加确定每个人的得分后,研究者就能够描绘任何群体的态度频率分布曲线。1929 年,瑟斯顿对其态度测量理论作了如下总结:

我们已经发展了一种新的心理物理学方法,用于测量心理特征的差异性。这种方法假定,如果两种特征共存于同一个体,则可认为它们具有功能上的相似性;如果它们或多或少是相互排斥的,以致它们无法共存于同一个体,则可认为它们在功能上是不相似的。相似的程度可以根据零系数来测量,零系数使我们能够沿一连续统一体分配各种特征,并使我们能够以此连续统一体或量表上的等级间隔来测量相似的程度。这种方法可称之为相似特征法或相似反应法。

零系数使我们能够确定,一系列特征是否在功能上真的属于同一连续统一体。这可通过内在一致性实验完成……该方法曾用于记录 1500 人对有关教会观点的 10 条陈述的赞同情况。结果表明,这些观点能够被全部分布在同一个标有精确的等级间隔的连续统一体上。研究的目的是为这些特征之间的联系设立一合理的公式,通过这些联系,能够经由实验建立一系列特征之间的连续性,也能够真实地测量这些特征在功能上的差异以及等级间

隔。对这些目的来说，相关系数不是测量方法（第241页）。

概述 瑟斯顿的等距法要求判定者将观点项目放入一连续统一体的11个类别中，这11个类别从非常赞成到非常反对。为了决定量表值，需沿该连续统一体确定每个项目的位置。项目的准确位置能够知道，因为它处在1—300名判定者中的50%的人为该项目所确定的位置之间。中四分间距(Q)是一种用于确定判定者等第评定分布的测量，如果一项目的Q值很高，便意味着在确定该项目在连续统一体上的适当位置时，判定者间存在着明显的不一致；也暗示该项目的特征有些模棱两可。对态度量表的项目的接受，有赖于这些项目的量表和Q值；因此，应该只使用Q值低的那些项目。测验大概要使用20个这样的项目，按它们的量表值沿连续统一体依序或等距排列。为了确定一个人的得分，必须获得该被试同意的全部项目的量表值的中值。

对瑟斯顿量表的批评 1957年，爱德华兹使用等距法对瑟斯顿的相继间隔法进行了分类。他这样做是因为瑟斯顿使用的资料采取了这样一种特定形式：该形式是在按照判断者的估计、根据所用的每一陈述的同意或不同意的程度、循着相继的等级间隔对每一陈述进行归类 and 估价的过程中，从等距判断中获得的。但是，问题就出在全部测量程序所要依赖的这个草率的作法上，根据爱德华兹(1957年)的观点：

相继间隔法的测量问题，是从某一套陈述的累加均衡分

布入手，判定组成心理连续统一体的各间隔的宽度。我们假定，当这些累加均衡分布在一未知的心理连续统一体上排列时，对于每一条陈述来说，它们是正态的。如此，陈述的量表值可以认为是排列在心理连续统一体上的累加均衡分布的中值或平均值（第 124—125 页）。

在对相继间隔法进行评判时，谢里夫夫妇 1969 年指出，实验者所做的实际上等于把一把橡皮尺（包括未知的不同大小的单位）拉扯到其所有的单位都相等。然后实验者再用这些相等的单位去进行他的测量。

230 但是，请注意，在态度测量中，最初的测量单位是从那些对判断的客体怀有某种态度的被试的判断中得出的。事实上，你通过拉扯判断量表所做的一切等于在拉扯一个人的态度类别，以使他能够与你认为一量表应该如何的观点一致。实际上，心理量表应该……包括具有各种不同宽度的态度类别。在现实生活中，人们不可能拉扯或曰变通自己的接受和拒绝，去与被判断的客体保持一致。

相继间隔法隐约地暗示，研究者们了解他们所研究的心理范围以及很难被证实的功能领域，因为这些正是他们欲图通过测定态度项目要去加以测量的（谢里夫和谢里夫，1969 年，第 368 页）。

批评不仅对着瑟斯顿，而且涉及所有的量表理论家。批评的焦点主要在量表理论家们的这样一个假设，即在一量表的单个连续统一体上能够准确有效地标明个体的态度差异。有

些研究者相信,测量那些在单一连续统一体上找不到的态度是可能的。他们感到,在这样的情况下,应该建立一些其他的连续统一体。而且,应该测量各种各样的态度,不仅有特殊的,还有一般的和复杂的。当然,测量复杂的态度需要对其最小的组成部分进行分析,以便为每一种态度设计合适的量表;某些单一的特征无法测量的可能性是存在的。

麦克尼马尔(1946年)赞成瑟斯顿的发现,并对矛头直指瑟斯顿量表理论的许多批评一一进行了驳斥;他断言,在对瑟斯顿著作进行严格细致的检验后,各种形形色色的批评将会烟消云散。洛奇(1939年a, b)提出,量表值的平均数(而不是中数)能提供较高的信度;这一观点尚未得到证实。洛奇认为“被拒绝的项目不应给予同被接受的项目相等程度的考虑”,因为“在陈述的接受和拒绝之间存在着心理差异”,“同拒绝得分(无论是平均数或中数)相比,赞成得分的平均数检验或中数检验都能获得较为可靠的测量结果(1939年a, 第198页)。”

法恩斯沃恩注意到(1943年),对观点的判断无法保持相等的间隔;当人们批评瑟斯顿,认为在连续统一体的基线上分布的间隔是不相等的时,麦克尼马尔(1946年)反驳道:但是,瑟斯顿指的是等距显示的间隔,而不是说他的量表需要相等的间隔或单位。在统计测量中,抽样误差是造成各个单位不可能相等的原因。

但是,问题出在瑟斯顿自己的观点,他认为,根据他测量不同态度的方法所设计的量表能够对两种不同态度的得分进行直接的比较。反对意见正是从这个得分具有精确的可比性的假设中产生的。麦克尼马尔(1946年)指出,他无法

231

理解为两种不同态度确定的中立点竟会是相同的。如果一群体对死刑的态度的平均得分是6.5分，那么能够说该群体距一问题的中立位置的平均距离同其距其他问题的中立位置的平均距离是一样的吗？量表值的可比性类型（这在心理测量的其他领域中是受到相当普遍的接受的），意味着百分比等级或常态分布的标准评分代表着相似的态度。如果是这样的话，那么，运用瑟斯顿测量术的量表断然不会得出可比的单位来；如果瑟斯顿的方法在用于测量不同态度时，确实产生了对称的结果，那么就是测验者在假设百分比等级的可能性时出了差错。诚然，态度和能力倾向的各种变量是极不相似的，不过这只有当“被测量”者注意到共同的因素（即个体所获得的分数既被认为是能力程度的标志，又是赞成程度的标志）时，才会如此。

笔者认为，由等距量建构的量表所具有的可比性一直未得到充分的证明，而这种证明可使我们对以不同量表为基础的测量手段进行直接比较（第302页）。

纽科姆及其同事（纽科姆、特纳和康弗斯，1965年）发现等距法存在缺陷，其中有一个局限性“普遍为人们所觉察，即它未能提供同意的程度，而是要求对每一项目作全或无式的同意（第523页）。”他们建议，建构瑟斯顿式的量表，但要向被试提供李凯尔特式的指令。不过，即使对评分方式进行若干调整，某些概念中的歧义现象仍会固存于瑟斯顿的方法之中。

另一个反对的呼声来自吉尔福特（1954年），他对一个

量表的观点的效度和相关性提出了质疑。他声称,需要更多的信息来“确定条目的效度,如:条目间的相关以及条目的总体相关(第458页)。”

李凯尔特的态度测量技术

在第十一章中我们曾介绍了R.李凯尔特(生于1903年)的基本情况;这里只需补充的是,目前他是密执安大学社会研究所的所长,第二次世界大战后他就开始参与了该机构的工作。虽然李凯尔特的技术脱胎于瑟斯顿,但他基本上没有使用判定者,也没有着力于量表的构造。不过,李凯尔特(同罗斯诺和墨菲一起,1934年)确实创设了一种更为简便而可靠的记录瑟斯顿态度量表分数的方法。这种经过改进的方法节省了50%的记分时间,也使得实验者能够十分容易地确定被试赞同的那些陈述的量表值的中数。

李凯尔特是同加德纳·墨菲一起在哥伦比亚大学开始工作的。在1928年末到1929年初,墨菲设计了一个有关自由主义和保守主义的社会态度的调查方案。李凯尔特当时是C.J.沃登的助手,正在动物实验室中工作。他重新进行了选择,参与到墨菲的新计划中去。李凯尔特的态度测量技术正源于此。从1929年到1932年,在哥伦比亚大学社会科学研究会的支持下,墨菲和李凯尔特进行了卓有成效的合作。因为这项合作研究,李凯尔特于1932年获得博士学位,并于同年发表了他的经典论文“态度测量技术”。1938年,墨菲和李凯尔特又再度合作,进行了一项继续研究,并对态度测量技术作了精心的修订。这项研究涉及态度的五个主要领域,即国际关系、种族关系、经济冲突、宗教以及政治冲突。

李凯尔特量表 在李凯尔特观点问卷中，要求被试标明与表达其态度有关的情感的方向和强度。问卷内容一般分为四类：(1)同意或不确定或否定；(2)多重选择分类；(3)依序排列的五类别连续统一体；(a)非常同意，(b)同意，(c)不确定，(d)不同意，(e)非常不同意；(4)登载社会冲突的报纸剪辑。

上述四类举例如下：你同意美国从联合国退出吗？答案是：“同意”，问号，或“否定”。例如：

战争是生物性需要吗？

同意	?	否定
(2)	(3)	(4)

多重选择问题要求被试从5个现成的答案中选择一個，例如，

凭借强力对他国和殖民地进行经济剥削

- (a)完全是非正义的。(5)
- (b)有某些道理，但总体上是错的。(4)
- (c)既有许多正义的方面，也有许多非正义的方面。(3)
- (d)有某些值得商讨的地方，但总体上是正确的。(2)
- (e)完全是有道理的、正义的。(1)

第三类即五类别连续统一体举例如下：

美国应拥有世界上最强大的军队和最强大的海空力量。

非常同意	同意	不确定	不同意	非常不同意
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

第四类例证：据报纸报道，在拉美某小国，当地匪徒再次袭击美国公民，并将美国国旗扯得粉碎。当地美国侨民感到生命处在危险之中，海军陆战队将被派往那里以保护这些侨

民的生命和财产安全。

非常同意 同意 不确定 不同意 非常不同意

232

(1) (2) (3) (4) (5)

这种态度量表为了达到识别的目的,有不同的种类,具体包括国际主义量表、黑人量表和帝国主义量表。

量表使用了两种记分法:累加(Σ)技术和简便法。首先从许多被试那里收集态度反应,然后给每一反应标上 Σ 值。因为许多五分陈述的分布非常近似正态分布,所以用 Σ 记分法是可以的。与此相应,李凯尔特假设“态度明显地呈正态分布”,并可用“这一假设作为综合不同陈述的基础……在一陈述上确定既定位置的个体的百分比可以被转化为 Σ 值(李凯尔特,1932年,第22页)。”

具体说来,这种简单的技术的实施方法是,将1—5分的值分配给五重选择陈述的五种不同的立场。一般总是把1分的一端作为这种累加量表的否定端,把5分的一端给予肯定端……

以这种方法给每种可能的反应标上数值以后,通过计算每位被试所选立场的平均数值来确定他的得分。事实上,由于每位被试所选陈述的数量是一样的,所以经常计算的是被试的总得分而不是平均分(李凯尔特,1932年,第25—26页)。

简便法的信度系数和累加技术的信度系数相同,因此,这是用于一般目的的较为可取的方法。

建构一态度量表一般要遵循以下五条标准:

1. 所有的陈述都必须表达希望的行为而不是事实，这是最基本的……
2. 必须以清晰、简洁、直接了当的陈述说明每一主张……
3. 一般说来，应以恰当的词语来表达每句陈述，以使被试对该陈述的众数反应接近可能性反应的中间位置。
4. 为避免位置误差或刻板反应的倾向，应以恰当的词语来表达不同的陈述，以便大约一半的陈述具有与反应选择的左或上半部一致的态度连续统一体的一端，另外一半陈述具有与反应选择的右或下半部一致的态度连续统一体的同端。
5. 如果使用多重选择陈述，不同的选择应只包括单一的态度变量，而不是若干个态度变量（李凯尔特，1932年，第44—46页）。

234 应避免使用下述类型的陈述：(1)涉及到其他问题并因此属于另一态度连续统一体的陈述；(2)所有被试都可能以大致相同的方式作出反应的陈述；(3)很容易造成误解的陈述；(4)那些可能使倾向于在态度连续统一体上选择不同位置的被试接受或拒绝的事实陈述。

对李凯尔特量表的评价 因为李凯尔特比瑟斯顿更为实用，因此他的主要兴趣在量表的可用性上而不在量表的合理整合上。他的努力激发了其他学者去进一步探索态度测量，尤其因为态度测量的方法本身就隐含者诸多富有意义的

假设。

尽管李凯尔特宣称他的量表优于瑟斯顿的量表,但是他的断言却受到了挑战。李凯尔特说,他为不同程度的同意与不同意配定了判断值,因而不需要任何判定者,这就大大简化了量表。如果李凯尔特的方法真的不需要判定组,那么通过重新测量瑟斯顿技术所使用的那些项目并按李凯尔特的方法对它们加以重组,应该有可能获得相同的结果。弗格森(1941年)这样做了,但却发现李凯尔特的技术并非像其所言;判定组仍是必须的。

这正是笔者在进行这项研究时的意图,笔者曾对以两种不同方法所确定的各种积分进行相关研究,以便确定它们的结果是否相似。除却经济保守主义量表之外,图1所示结果表明,按瑟斯顿程序来计算这些量表的积分是不可能的。以这种方法建构和计算的量表必须为连续统一体上的所有等级都安排数量大致相等的选择陈述句。如果有7句陈述被列于7—8等级之间,而仅有2句列在3—4等级之间(可见于道德量表),那么前一态度等级受到了不适当的加权。假如有人对列于7等或8等的一句陈述表示同意的话,那么从理论来说,他对具有相同定值的那些陈述句也会表示同意;因此,如果没有同等数量的表示对立态度的陈述句存在,该等级就会受到人为的加权。因为经济保守主义量表在连续统一体上有着最恰当的陈述句分布(不过,Q值也是最高的),所以由两种方法所确定的最后积分是彼此相关的,系数为+.70,这就充分证实了下述论断:建构态度量表的李凯尔

特技术并没有消除对于判断组的需求(弗格森, 1941年, 第 56—57 页)。

李凯尔特量表中几乎没有什么条目属于中性的范畴, 而且这些条目也不是在连续统一体上平均展开的。爱德华兹(1946年)认为, 判断组的需要与否是依中性条目的定值而定的。他断言说, 弗格森已证明“用李凯尔特方法建构的量表所包含的那些条目往往是这样的: 如果用等距法来测量, 这些条目就会
235 具有在瑟斯顿连续统一体的双极才会出现的那些定值(第160页)。”在累加法 and 等距法这两种态度测量技术中, 爱德华兹发现两者的相关度非常高, 而且, 由于李凯尔特量表较易制作, 因此他赞同累加法。

麦克尼马尔在评述李凯尔特测量技术和瑟斯顿测量技术时建议, 在量表制作中将两者兼容并蓄, 因为这种组合比这两者本身更可取, 同时又不需要另外什么方法。有必要修正李凯尔特量表的中间范围条目的选择方法或曰等距技术的条目选择法。李凯尔特技术中较简单的计分方法应予以保留以取代中值检验计分法。换言之, 两种技术的优点均被保留, 并通过两者的结合消除各自的缺陷。中性等级的消失也许正合我们的意愿, 即使不是这样, 我们至少也可以用李凯尔特的计分技术对它进行专门处理, 因为中性积分是下述被试的得分, 这类被试的反应往往是“不确定的”或者是完全不连贯的。

格特曼用于态度测量的累加量表法

量图分析的倡导人路易斯·格特曼(1916年生), 在明尼苏达大学获得学士和硕士学位, 1942年获博士学位。1941—

1950年,他在康乃尔大学发展出一种用于态度测量的累加量表方法,1947年格特曼把它称之为用于量图分析的“康乃尔技术”。

他的这种用于态度和民意测验的量图分析,源于对美国驻军的士气问题的调查。第二次世界大战期间,格特曼在塞缪尔·A.斯托夫的指导下(格特曼,1950年),与军事局的信息研究部和教育处从事合作进行自己的研究。调查结果以《第二次世界大战中的社会心理学研究》第4分卷的形式发表,书名为《测量与预测》。卡尔·I.霍夫兰德及其同事为该套丛书撰了第3卷,发表了他们在社会心理学中的重要发现(本书第十九章有说明)。早在1940年,格特曼就对量表定性数据的基础工作进行了研究,这一问题最早的出版物在1941年问世;1947年,它作为“康乃尔技术”而公布于众,因为它在康乃尔大学被用于教学目的。格特曼最近在耶路撒冷的希伯莱大学工作,并在那里任应用社会研究所主任。

量图分析技术 格特曼的量图分析法是建立在矩阵代数基础之上的,它是通过选择量表项目来测量态度物质的合理图式。它抛弃了前人所使用的罗列态度反映的连续统一体,并认为只要按递进的等级进行排列是可以测量的,因此,对某一问题不假思索就予以同意的被试,与那些对同一问题予以否定的被试相比,在量表上所处的等级更高,这种累加技术(基于其原型,即博加德斯社会距离量表)排除了连续体量表分若干等级的需要,因为量图分析不再需要狭窄的各项目范围。说明这一问题的一种方式 是断定:一个人如果能增加三列统计数(见表 15-1),他也就能够增加一列 10个数据和一列

两个数据，一个能应付一列 10 个数据的人也就扩大到两列。但是，不能说增加了两个数据的人会作较复杂的数字演算。向那些具有被试 1 那样能力的人给出三个成绩，以标明他们有能力完成被试 2 和被试 1 的任务。更进一步，那么，也就可以做出某些有关他们的预测，诸如依据知识水平来排列他们。能进行难度最大的数学运算的这 10% 的人可以和那些做些简单数学运算的人排列在一起，反之则不然。

表 15-1

被试 1	被试 2	被试 3
364	9	
891	7	
662	8	
891	6	
437	2	
991	8	
129	9	
661	7	
917	5	2
130	3	2
6073	58	4

就态度特质而论，格特曼要求被试在一组范畴内来排列自己所处的位置；比如，他问一些士兵：战时在你的连队中，你乐于效命的长官有多少？被试将从五个项目中选择他们的回答：(1)所有长官；(2)大多数长官；(3)半数长官；(4)几乎没

有；(5)根本没有。这一累加方面的重要意义在于如下事实，如果一个人对第一项作出肯定的回答，那么剩下的四种应答就将随第一项的首肯而得到确定。既然如此，各项目就必须具有单维性，并按递增序列排列，从而使对第一项的肯定回答就意味着对以后诸项的确定。所以，从被试的等级或曰得分量表比分入手，人们就有可能弄清楚他确切赞成的项目，进而对他的态度作出界定。

就全体特定的对象来说，如果有可能从次数分布中 237
获得一个定量变量，并以此来揭示这些对象的品质，从而使每一个品质都成为该定量变量的简单函数，那么所有品质的多变量次数分布就可称为量表(格特曼，1944年，第140页)。

量表比分是量表变量的数值，而量表变量是用等级次序表示的。事实上，不差毫厘的量表是没有的。此外，量表既与被测量的对象总体有关，又与测量的次数有关，因而，某一测量是可测的，而在下一次就不一定了。格特曼在解释这种量表分析时说道：

量表分析的理论和技术为如下假说提供了检测，即定性项目可以由单个的变量来表示。这一假说适合于通过观察法而获得的任何定性总体。这个总体也许是记录在问卷上的诸项目的集合，也许是通过参与性观察或别的数据收集技术在非诱导访谈中所作的诸多观察的集合。无论这些资料是如何收集起来的，每一次观察都不过是所有已获得的相似观察的样本，观察的整个总体一般说来

是值得注意的(第 46 页)。

当我们实际上确证了同质性时, 获得能够确保真实测量的合理量表是完全可行的。单个的一些因素应在具有单一意义的量表上测试, 这样积分相同的两个被试, 对于每一项目也应该具有相同的反应, 即依据被试的积分, 我们便可以预见他的反应。

项目总体就是体现值得测量的任何定性变量特征的诸陈述的汇合, 诸如通过士兵对其上司的态度表现出来的“士气”等。汇集许多体现这一特征的描述性陈述(格特曼的项目总体)之后, 选择其中的五六个项目对被试进行测量; 每个被试都对这些从总体中挑选出来的所有项目作出回答。这样便在前面的基础上得到了测验的成绩, 被试的测验成绩依照等级次序来排列, 即矩阵的每一行是被试对项目的反应, 每一列为反应类型, 行和列均按它们与总得分的关系依次排列。一旦在与总成绩相关的等级次序中排列出被试的位置, 实验者就必须确定测试是否同质, 即, 对于每一项目的应答是否完全的一致, 从而使人们强烈感受到这些被试对于某个问题的态度始终如一地随着最高的总成绩一起出现。然后, 要计算一下对整体相关性的偏离, 亦即在所有态度反应中偏离或逆向反应的次数。换言之, 如果一个被试的态度始终通过赞成的应答表达出来, 那么, 就计算否定或偏离的应答, 将其数量加起来。经过对这类误差总的百分比的统计, 并把它们从 100% 中扣除, 实验者便得到一个可复性指标。如果这个可复性指

238 标低于 85%, 那么, 由于缺少真实测量的条件, 其结果是一种准量表。较理想的是要获得一个具有 90% 可复性的指标。当

可复性指标低于 85% 时, 应检验一下反应矩阵, 以便确定如何通过对与某一项目有关的反应类别的组合, 在反应非重叠化方面作一些改进。从一个新的评分答案的新的组合中可以得到修订过的总成绩, 进而有望得到可复性 90% 的标准。如果出现完全的可复性时, 这就意味着在第一项上(肯定的回答)权数为 1 的 15 名被试, 不仅有那些等级分数最高的被试, 而且还包括了第二组中在第二项上权数为 1 的被试和第三组中在第 3 项上权数为 1 的被试, 等等。虽然这 15 名被试之后的一些后继组的反应测试也许大大超过最初的 15 种反应, 但这最初的 15 种反应将包含在后继组中。在格特曼的量表中最多可以使用 10 至 12 个测试项目。

量图理论中的等级次序与维数 在一个完美建构的量图中, 对问题给予肯定回答的被试与给予否定回答的被试相比, 所处的等级要高。“如果以这么一种方式按从高到低序列将人们进行排列, 从而使我们以一种简单的方式, 从一个人所处的等级出发便能重复他对每个测试项目的反应, 那么, 对于所有人来说项目总体就可以说是具有可测性的(1947 年, 第 249 页)。”依据一个人所处的等级, 实验者能够确定他对问题的应答, 以及他对那个等级中有关的单维项目的态度。这个从高到低的等级次序必须是单维的(具有单一性的特征), 以便适合可复性标准。单维的方式能测量也只能测量一种变量, 诸如某个人对中华人民共和国的态度。举例来说, 测试智力的手段一般不是单维的, 因为这些手段是在几个维度上测量一个人的能力, 包括数学、反应速度和词语能力, 其结果是被试在每一个维度上得到了不同分数, 进而得到一些同样的分数。

对于年龄的单维测量需要建构这样一种量表，一个人在其中可确定与他自己年龄有关的诸累加项目，如：

- 1. 你超过 100 岁吗？
- 2. 你超过 90 岁吗？
- 3. 你超过 80 岁吗？
- 4. 你超过 70 岁吗？
- 5. 你超过 60 岁吗？
- 6. 你超过 50 岁吗，
- 7. 你超过 40 岁吗？
- 239 8. 你超过 30 岁吗？
- 9. 你超过 20 岁吗？
- 10. 你超过 10 岁吗？

所以，如果一个人勾了第 1 项表示给予肯定的回答，自然就对以下诸项作出了肯定的应答：一个勾了第 6 项的人同样地对从第 6 项到第 10 项作出了应答；下面一个量图为前面提到的例子提供量图分析，见图 15-2；正号表示赞同，负号表示

被试和等级	1+	2+	3+	4+	5+	6+	7+	8+	9+	10+	1-	2-	3-	4-	5-	6-	7-	8-	9-	10-
1	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+										
2		+	+	+	+	+	+	+	+	+	-									
3			+	+	+	+	+	+	+	+	-	-								
4				+	+	+	+	+	+	+	-	-	-							
5					+	+	+	+	+	+	-	-	-	-						
6						+	+	+	+	+	-	-	-	-						
应答次数	1	2	3	4	5	6	6	6	6	6	5	4	3	2	1					

图15-2

否定。一维量图的结构表现为平行四边形的形状。

综上所述,我们看到在这一量表中,各项具有累加性是十分重要的,即,对第一问题作出肯定的回答就表明对以下诸问题的回答都是如此,更确切地说,对任何一个问题的肯定回答都将导致对该问题以下所有问题的肯定。肯定的回答后面不会出现否定的或肯定否定相混合的反应。举例来说,下面诸项就不是累加的,因此不可能形成真实的量图,因为它要求附加的认识:

1. 你超过 80 岁了吗?
2. 你的年龄在 50—80 岁之间吗?
3. 你的年龄在 30—50 岁之间吗?
4. 你的年龄在 30 岁以下吗?

这只是一个准量表。

可复性 一个具有理想结果的单维量表会带来完全的可复性,即,测试者可以依据对某个人量表等级的了解来复现他对每一测试项目的反应。完全可重复性的项目是这样的项目,即依据等级次序得分可能复现对特定项目的每一种反应。那些等级次序得分在截点以上的人会通过选择较为赞同的选择项来作出应答,而得分在截点以下的人则对不那么赞同的选择项作出反应。如果说完全的可复性是可以达到的话,那么,一个被试的诸种反应将不会重叠,以致于有些反应在截点之上,而另一些在截点之下。由于事实上并不存在不差毫厘的量表,所以我们只能满足于近似值,亦即经由可复性系数而

得到的某种量度。格特曼把它称为“经验性的相对次数，由此各品质的数值便与量表变量间隔对应起来（1944年，第150页），”他想把量表这个词只限制在具有90%可复性的品质上，但他又明显感到85%的可复性也足够了，低于85%的可复性系数便构成了准量表。

可复性与良好的适应度相关，某些项目并不完全适合于量表模式。可复性系数是一种演算，用于确定诸反应理想的相似程度，用于测定在什么程度上可能依据对被试等级次序得分的了解来复现他作出的反应。在完全或理想的量表中，可复性系数为100%。人们已设计了一些技术来计算可复性系数。依据费斯廷格的观点（1947年），在某个人由于某一反应而使诸反应偏离量表模式的情况下，确定可复性百分比的公式是 $100(n-1)/n$ ，其中字母 n 表示量表中陈述句的数量。适用于正常比例的随机取样行为的情境，也同样适合于可复性系数，格特曼认为这完全是似是而非的。

因为正常比例的随机抽样是人所共知的，如果 P 代表样本总数比例， N 代表每个随机样本的大小，那么样本比例的标准差就是 $[P(1-P)/N]^{\frac{1}{2}}$ 。这个标准差将随着 P 接近样本总数而减少，即是说，如果 $P=1$ 的话，标准差事实上等于零（格特曼，1950年，第279页）。

格特曼提出的另一种计算可复性系数的方法是“依次从分析中提出每个项目，以此得到试验量表成绩的 N 集合。对每一项来说，误差都可以从它同基于 $N-1$ 的其他项目之联系来计算（第453页）。”

可复性是极其重要的,因为:

量表分析的主要目的是检验如下假设,即定性的项目总体可以由某个定量变量来表示。为了使该总体能够由某个定量变量精确地表示出来,每个项目都必须是那个变量的函数,或者说,完全可以与那个变量换算(格特曼 1947年,第 452 页)。

要使一个项目的可复性低于其标准次数,这是不可能的。

一个准量表不仅在可复性程度方面会有差异,而且在“反应的整个模式”中也会有差异。除了其可复性低于 85% 之外,准量表还有一个支配因素和无数微不足道的因素。此外,²⁴¹ 准量表还缺乏强度功能和相似因素。

态度分析中的强度、不变性与零点 量表分析的目的就是要解决在某种从高到低的态度变量中如何来依次排列被试的问题。通过得到某个人在单维量表连续统一体中的等级次序,研究者便可在某一等级上复现被试对陈述或提问的反应。就两极对立而言,赞同较为极端陈述的人,可以预见他也会赞同各种程度不那么极端的陈述。排列等级较高的是那些对诸陈述表示赞同者,而排列等级较低的则是不赞同者。

在强度分析的诸多功能中,有一种是客观地确定一个态度量表的不变截点(零点)。必须在不偏袒被试要对之作出反应的陈述或提问的情况下,使这个截点(持肯定态度者和否定态度者的区别标志)得到确定。强度分析涉及一个人的态度偏离这个零点的程度和距离,亦即他所具有的态度强度。借助一

个人在量表上所处的等级次序的考察，便可确定他对自己见解的强度。强度测量假定了内容量表的一个U形或J形功能，两极的情感或态度比中间的更强烈。在内容量表上下移，强度便逐渐减弱至零点，然后强度又逐渐增加。格特曼认为这个零点或截点既是不变的，又是客观的。不论对所使用的测试态度的提问取样如何，这个不变点都会在同样的比例上将全体被试的态度一分为二(肯定的或否定的)。

如果一个内容总体是可测量的，那么说某些人在总体上比另一些人更高，并在这一方面按等级秩序从高到低来排列全体样本，这是很有意义的。此外，根据任何一个提问样本排列被试的那种等级，必定是从提问的整个总体中所得到的。取自可测总体的任何项目或提问样本，必然是按与其他项目样本同样的次序来排列被试的。因此，就一系列态度或看法提问而言，从高到低、从较多肯定到较少肯定的等级次序，便与同一问题的一系列完全不同的提高所得到的等级序列完全一样。这就是可能获得一个不变的零点的首要恒定性。通过得到的强度的另一个不变次序，并把这两种次序联系起来，我们便获得了一个恒定的零点(格特曼和萨奇曼，1947年，第60页)。

242 因此，不仅有必要确定肯定与否定的态度，还有必要确定这些态度所具有的或所表达的某种强度。

对格特曼量表技术的评价 来自许多方面的学者们都对格特曼理论表示反对，就其批评意见而论，他们已在相当程度

上取得共识。吉尔福特(1954年)在试图总结这些批评意见时,指出:

这些批评意见指出,即使总得分达到了某种可接受的信度水平,可测性标准仍是很少能达到的。这个标准被分别描述成“不真实的”,“无用的”,甚至是“有害的”。即使达到了这个标准,也不能肯定我们已有了一个确定的得分。这一得分也许反映的反倒是两个或更多因素固定不变的结合。通过这种方法来选择好的项目确实不是一种有效方式,这大都有赖于实验者的才智,而这种才智与他要诉诸分析过程的那些项目有关。这些测试程序缺少组接诸反应类型和统计复现误差的严格规则。可复性是与反应的普遍性密切相关的。当各种反应集中出现于某一类型中时,可复性就不可能不高。这就对常常是非偶然的可复性的有限范围作了更低的限定,而这一低限有时不适合地紧挨着可测性标准。这种方法偏向于几组实际上是重复同一内容的项目,在这种情况下,被强调的某种变量完全是一个特别的因素而非共同因素(第461页)。

虽然格特曼成功地应付了某些抨击,但对有些批评却未置一词。

费斯廷格(1947年)认为,量表分析在有关同一主题的提问方面是一种很出色的技术,同时他又指出该技术在使用中的某些局限,其中包括:(1)费用;(2)需要一个处理各种情况的量图;(3)是一种不严格的方法,而该方法在很大程度上是

一种试误法；(4)在建构平行四边形量图时实验者有可能为自身利益而控制偶然偏差。

爱德华兹(1948年)发现格特曼量表中的同质问题是有缺陷的,他评述道:

上述异议相对来说是微不足道的。格特曼尚未解决的主要问题¹是,对于一组要接受可测性测试的项目所作的原始选择²。就某一项目通常被测试设计者所运用而言,该项目的分析技术显然被格特曼忽略了³,原因就在于他偏爱实验者预先选定的一些项目。在这与内容的任何一有限领域相关的可记录的一百多项中,格特曼只选择了10到20项(作为一个系列)来测试可测性。如果我们把诸多论文中所提到各组项目看成是这种先验方法的典型代表的话,那么,为什么某一组被选中而其他组未被选中,这仍是一个谜。光是说我们应该寻找内容上似乎是同质的那些项目……这对许多测试设计者早已了解的情况来说,并未增加任何新的内容。

243

也许可以说,量表分析能使我们在选定项目之后,从同质性的角度来评估我们在选择一组项目后的满意程度。但是,它却不能告诉我们如何选择同质的项目(第318页)。

战后的态度测试技术

从本书中可以看到其他一些态度测试技术,特别是在第十七章,这章涉及奥斯吉德、苏西和塔南鲍姆的语义差别技

术。其他的还包括博加德斯的社会距离量表和莫雷诺的社会测量。但是还有一些测量技术本书未予展开讨论,诸如H.坎特里尔(1965年)的自我确定奋求量表,以及艾伦·L.和弗兰克林·P.基尔帕特里克(1948年)所设计的态度结构技术。

库姆斯的揭示技术和数据论

C.H.库姆斯(1952年,1953年,1964年,)所提出的心理测量的揭示技术,在某些方面同格特曼的技术和配对比较法很相似,他的早期著作是献给瑟斯顿的。“揭示技术的目的是探求个体所表现出来的偏爱的内在含义,并依据这些意义(个体的偏爱是由此产生的)来建构一个模式(库姆斯,1952年,第56页)。”1950年,“无测量单位的心理测量”一文介绍了揭示技术。到了1960年,库姆斯成功地发展了他的心理数据理论,在这一理论中,他区分了“数据与行为观察”。1964年他出版了《数据理论》一书,该书描述了他长达14年的努力,并包含了对他1953年所提出的理论的修正。

数据理论“试图为心理测量模式提供一个基础,并将这些模式加以分类、系统化和交互联系起来(1960年,第143页)。”分析数据(仅仅与被分析的对象有关)所关心的有:心理物理学、态度测量、量图分析、偏爱选择行为、等级评定量表、因素分析、多维心理物理学等。数据理论有其自身的基本目的,即“心理学方法论领域”的组织化与系统化。揭示技术的设计是用来解释偏爱行为的。库姆斯(1964年)把他的数据理论界定为:

在为心理测量提供某种基础的最初水平上,它与行为理

论有关。它只与将记录下的观察报告详细制成数据，以及依据这些数据所作的推论的模型选择有关(第5页)。

数据理论认为确定观察什么这是它范围之外的事。行为数据
244 的四种基本类型是：(1)偏爱选择数据；(2)单一刺激数据；(3)刺激比较数据；(4)相似性数据。

揭示技术从这种偏爱选择行为理论中应运而生，心理空间正是由这些数据建构起来的。

在我们结束讨论优先选择数据之前，我们要概括一下那些被抽象出来作为它们本质特征的东西。个体与刺激被视为心理空间的一些点。个体在两个刺激之间所作的优先选择被解释成：一个刺激点比另一个刺激点离个体的理想点更近。这种模型表明，在任何一对点之间，特别是在个体的理想点与一个刺激点之间，存在着一种尚未确定的距离。因此，数据是由一对一对的点构成的，一个对子的诸因素有序地与一个人和一个刺激相对应；诸多点的这些对子被认为来源于一些不同的集合。然而，数据这类东西远不是由这些构成的；它们是由这样一种信息构成的，即这些点中的一个对子的因素与另一个对子中的因素相比，彼此更接近。所以，我们一般可以说这类数据构成了对子(其元素来自不同的集合)的序列关系(1964年，第10页)。

在刺激比较数据中，个体不被看作是空间中的一个点；序列关系就处于同一集合的诸点的若干对子上。因此，“数据也就

因一种关系是否处在点的某个对子上或一对对子上而有所不同，并且因这种关系是否是一个序列或一个接近关系而有所区别(库姆斯,1964年,第13页)。”

库姆斯(生于1912年)在加利福尼亚大学(伯克利)从事研究工作后,在芝加哥大学获得博士学位。其学术生涯的大部分时间是在密执安大学度过的,第二次世界大战结束以来,他一直在这所大学工作。

结 论

尽管在社会心理学史中态度测量扮演了重要角色,但是,第二次世界大战以来这些复杂的技术很少为从事理论考察的实验社会心理学家们所利用。本章所阐述的态度测量技术实际上只在一些杰出的实验中被采用过。从事态度改变实验研究的一般的实验室只运用简单的纸一笔的测验,这些测验是由一些不说根本缺少至少也是很少经过检测的提问构成的。

第四编

245

社会心理学的成年

第十六章 新精神分析学派对社会心理学的贡献

随着时间的流逝，弗洛伊德思潮内部的协调一致开始四分五裂，从而导致它如同一灌木丛那样朝各个方向飞快地发展，而不是像一株有着强壮主干的红杉树那样不断地增长。导致这种情况的一个原因就是精神分析在艺术、人格、宗教、哲学和心理治疗以及社会心理学的多方面应用。但也存在着其他更为重要的原因，包括一些人的个人首创，这些人尽管最初受到过弗洛伊德的影响，但后来却非常机智地使弗洛伊德思潮朝着新的方向发展甚至达到了较高的诡辩水平。

伯克利的研究者们与权威人格理论

阿多尔诺、弗伦克尔—布伦维克、列维森和桑福德

1943年，E.弗伦克尔—布伦维克开始与R.N.桑福德和D.J.列维森进行有关人格和偏见的合作研究。兹后不久，T.W.阿多尔诺参加了进去。这一在加利福尼亚大学伯克利分校进行的基础研究，得到了美国犹太人委员会科学研究部的资助。伯克利的这些研究者们根据他们各自不同的经历和才干

做出了自己的贡献：桑福德和列维森是美国人，前者是哈佛²⁴⁸的哲学博士、1945—1950年期间伯克利公共研究的合作指导者；后者在研究开始时正在考博士研究生，后于1947年在加利福尼亚大学伯克利分校获取哲学博士学位。阿多尔诺和弗伦克尔—布伦维克是欧洲人。前者是德国法兰克福大学的哲学家、社会学家和音乐研究家，是“德国学生反叛运动的创始人”之一，也是1944—1948年期间伯克利社会歧视研究计划的合作指导者。后者是维也纳和伯克利的著名心理学家埃贡·布伦维克的妻子，由于纳粹德国吞并奥地利而于1938年和丈夫一起移民美国。她出生在奥匈帝国，父母皆为波兰籍犹太人。在卡尔·比勒指导下，1930年她在维也纳大学获得博士学位，以后在心理研究所夏洛特·比勒手下工作。她所受到的三位一体的思想影响来自于心理研究所的格式塔心理学家、“维也纳学派”的逻辑实证主义者以及20世纪30年代欧洲大陆的社会政治文化气候。阿多尔诺和弗伦克尔—布伦维克属于弗莱明和贝林(1969)在以“知识分子移民”为题的著述中所报告的那种知识分子移民。1953年，阿多尔诺以哲学和社会学教授的身份返回德国，并领导起法兰克福大学的社会研究所。

关于权威人格的前提和推论

伯克利研究者们990页的经典著作《权威人格》，从精神分析的取向来看，是与亨利·默里的理论（特别是他的主题统觉测验，TAT）、李凯尔特的态度测量方法、社会学分析的观念体系和社会心理学中盛行的态度理论汇合在一起的。追溯这一研究的过去，列维森评论道：

“这种方法观可以被看作是精神分析的自我理论的一种形式,那就是说,它吸取了精神分析的传统概念,同时又强调了将个人更为直接地与他的社会环境联系起来的自我过程,并使之概念化”(第560—561页)。

同时,这种方法观被认为是富于创新的。它的方法也是兼容并纳的,采用了量表(问卷方法)、投射技术和具有半结构特征的临床访谈。通过个案研究,即可形成对变量设计起作用的各种假设。然后通过问卷就可测量各个变量。这种方法是以统计分析和临床技术之间保持经常不断的相互作用为特征的。正是这种相互作用产生了权威主义量表(F量表)。访谈具有混合的特点,是一种富于创新的治疗访谈和调查访谈的混合。为了区别高权威主义者和低权威主义者,弗伦克尔-布伦维克根据三个主要的方面收集了一系列的类型,这三个主要方面是:(1)父母与童年;(2)性别,众人和自我;以及(3)动力的和认知的人格组织。从这些广阔的领域中,研究者们提出了其他主要的论题和模式。 249

伯克利的研究者们将下述的主要假设作为他们的指南(阿多尔诺等,1950年):

个体对政治、经济和社会所持有的信念经常组成一内容广泛且连贯一致的范型,仿佛是由一个“心灵”或“精神”系缚在一起,而且个体的这种范型是其人格中深藏着的倾向的反映(第1页)。

他们所关心的主要是潜在的法西斯主义的个体。他们认为这种个体的人格结构使得个体自身特别易于受到亲法西斯主义和反民主主义宣传的影响。他们假定，这样的一些个体具有许多人格特征，这些特征构成了一种共同存在物，或者是一类症状。这些人的意见、态度和价值观组成了一共同的范型。民主主义人格是以慈爱、平等以及有关家庭、异性、宗教和社会价值的随意的人际关系为标志的，而反民主主义或法西斯主义的人格范型则是以因循守旧、刻板僵化、压抑的自我克制、畏惧、依赖和懦弱为特征的，也是以一种基本上是权威独裁和等级分明的剥夺式的亲—子关系为特征的。法西斯主义的政治哲学在对被抛向社会最底层者的命运的不屑一顾和否定中达到了顶峰。民主人格的基本需要是极易得到满足的，而其他人格的基本兴趣却遭受了挫折。法西斯主义是强加于人的。塔那多斯(Thanatos, 畏惧和破坏)是法西斯主义的主要情绪来源，而厄洛斯(Eros, 生活和爱情)则是民主主义的情感来源。可是作为群体，有偏见的人们要比没有偏见的人更为相像。指导这些研究者们进行研究的人格概念是那种“个体自身之中或长或短持续着的动力组织”(阿多尔诺等，1950年，第5页)。

对反犹太主义的关心是伯克利的研究者们调查研究潜在的法西斯主义个体的缘由，他们相信反犹太主义主要是以个人的态度和总的情境为依据，而很少是以犹太人的特征为依据的。据此，他们认为偏见更多的是一种心理现象，而不是一种历史和社会现象。而且，反犹太主义是与一个人由于自身的心理需要而成为其牺牲品的那种广泛的观念形态结合为一体的。所以，他们推论：并不是每一个人都同样易受法西

斯主义或反民主主义宣传的影响。人格是个体自身之中或长或短持续着的动力组织,它以种种需求作为其最初的动力,并且是一个人过去的社会经历的结果。个体的人格结构使得个体易于受到法西斯主义或反民主主义宣传的侵蚀,于是对某一少数群体持敌对态度的个体就将表现出对其他少数群体——即使是非常不相同的群体——的敌意。法西斯主义要获取成功,就需要有一民众基础,需要较多地求助于特定人格结构中的情感需求,需要有倾向于焦虑、畏惧、希望、抱负和已经确立的相似范型的人格。法西斯主义宣传的成功程度取决于反民主主义潜在势力在民众或大多数民众中盛行的程度。伯克利的研究者们认为,在理智地和客观地对待各种观念中显得极为重要的人格变量是那些与自我有关联的变量,因为这是人格中适应现实、自觉行动,并将其他人格成分组合为一和谐整体的方面。²⁵⁰

方 法 论

研究发现,人格的决定因素基本上是社会的,但反民主主义的倾向则存在于人格结构之中。他们用来研究个体的方法包括深度临床访谈、问卷和一种修改过的默里主题统觉测验。问卷包含有关于被试生活(过去和现在)的真实问题;他们编定了一些带有投射性质的开放式回答的问题和态度量表,这些态度量表中包含有要求表明赞成或不赞成程度的反民主主义的陈述语。此外要用临床技术来研究那些作出非常极端回答的被试(非常同意和不同意)。研究从大学生开始,后又扩大到囚犯和精神病院的病人。研究者们宣称,他们获取的结果对“非犹太人、白种人、本地出生的人、中产阶级的美国人”

都是有效的(弗伦克尔-布伦维克、列维森和桑福德, 1972年, 第 253 页)。

研究者们采用了好几种量表,其中有(1)反犹太主义总量表(A-S量表)和五个反犹太主义分量表(攻击、威胁、态度、退避和侵扰,以及中性量表);(2)民族中心主义总量表(E量表)和它的黑人分量表(N);少数民族分量表(M);爱国主义分量表(P);(3)政治-经济保守主义量表(PEC)及其不同形式;以及(4)法西斯主义量表(F量表)及其各种变式。

反犹太主义量表(A-S量表) 最初研究的反犹太观念的三个²⁵¹方面包括(1)对犹太人的否定的看法,诸如他们是不讲道德的,卑鄙下流的,拉帮结派的,追逐权力的;(2)将犹太人排斥在某一社会圈子之外,并加以压制、限制的敌视态度;(3)为接纳上述具有反犹太观念特征的否定看法和敌视态度而提供正当理由的道德价值观。量表由 52 个条目组成,其内容取自于“言辞激烈”的反犹太作品,“普通美国人”的反犹太人评论,以及类似的文字资料,每一条目都要符合这样几个标准(1)“思想内涵尽可能丰富,重复尽可能要少”;(2)具有假民主特征,不“激烈地和公开地反对民主”;(3)言辞语气是为人熟悉的。

52 个条目分属五个分量表:(1)“攻击”分量表(包括 12 个将犹太人看作是令人不愉快的陈述语,例如:“我简直不能想象自己和一个犹太人结婚”);(2)“威胁”分量表(包括 10 个将犹太人描绘为危险的、飞扬跋扈的、不讲道德的、革命的、强有力的、富有的等陈述语,例如,“犹太人首先忠于犹太民族,而不是他的国家”);(3)“态度”分量表(包括 16 个关于隔离、排斥

和压制行动的陈述语,例如,“为了维护令人愉快的居住街区,最好是防止犹太人住在里面”);(4)“退避与侵扰”分量表;(4a)退避(其中的条目过份地渲染犹太人是外来的,拉帮结派的,例如,“大多数城市中的犹太人居住区是犹太人拉帮结派和互相联合的结果”);(4b)侵扰(其中的条目指责犹太人打听他人的事情、追逐权力和名望、过分同化以及遮掩犹太人的品性作风等等,例如,“如果一个大的商行拥有过多的犹太人雇员,就会损害这家商行的生意”);(5)反犹太主义量表中的中立条目,例如,“伴随犹太人的一大烦恼就是他们永不满足,但是他们始终在为最好的工作和最多的钱财努力着”。

反犹太主义总量表意在从总体上测量一个人反对或赞成反犹太主义观念的反应倾向。它是按照李凯尔特(或者奥古德和坦南鲍姆)量表的样式编制的,回答时要用+1、+2、+3表示同意(各自相应于轻微、中等或强烈支持)或者是根据一个人的轻微、中等、强烈反对或不同意而用-1、-2、-3表示出来。与其他一些量表不同的是没有提供任何中立的或中间类别。较高的得分标志着反犹太主义,得分相应为:

- 3(强烈反对、不同意) = 1分
- 2(中等程度地反对、不同意) = 2分
- 1(轻微反对、不同意) = 3分
- + 1(轻微支持、同意) = 4分
- + 2(中等程度地支持、同意) = 5分
- + 3(强烈支持、同意) = 6分

取自量表的一个样本条目是“犹太人似乎喜欢极度奢侈、放纵和耽于声色的生活方式”。总量表的信度达.92,因而符合严格的统计标准。与各分量表的相关分布在.74(与“侵扰”量

表)到,85(与“攻击”量表)之间。研究者们还编制了一个含有10个条目的简缩形式的A-S量表。量表的作者们认为量表测量了一个人“从总体上支持或反对反犹太主义观念的反应倾向”(阿多尔诺等,1950年,第71页)。在这里,观念被界定为:

- 252 将犹太人描述为威胁的、道德败坏的、与非犹太人是不同种类的那些陈规老套的否定看法,和极力主张以各种形式的限制、排斥和压制作作为解决“犹太人问题”的手段的敌视态度(第7页)。

反犹太主义被认为是一种思维方式,一种世界观,或者是一种精神状态。

民族中心主义量表(E量表) 与民族中心主义有关的偏见用E量表测量,在这里思考的重点从种族群体转移到了民族群体。民族中心主义量表和反犹太主义量表的构建是与李凯尔特式方法的构建完全相同的。为了保证将整个领域所有的内容全都包括在内,这里也利用了分量表,其中有(1)黑人分量表(N),由诸如“黑人生来就带有某种原始的、未开化的东西,正如在其音乐和极端的寻衅放肆行为中所表现的那样”这样一些语句组成;(2)少数民族分量表(M),一个例句是“菲律宾人在他们自己的地方是好样的,但是当 they 大手大脚地穿戴打扮,买辆好的汽车,并且带着白人姑娘东游西逛时,他们就做得过分了”;(3)爱国主义分量表(P),一个样本条目是“本世纪内对美国基本制度的主要威胁来自于外国的各种

观念、主义和煽动的渗透”。民族中心主义总量表(E)包含34个陈述语,是三个分量表(N、M和P)所含条目的总和。统计结果是使用与A—S量表相同的方法获得的,由此,一个人得分越高,就被认为越加倾向于民族中心主义,倾向于民族中心主义的宣传、民族中心主义的纲领和民族中心主义的谴责。民族中心主义总量表的半分卷信度为.91,与每一分量表的相关系数分别是黑人分量表.90,少数民族分量表.91,爱国主义分量表.92。

从民族中心主义量表中得出的结论是从观念和人格两方面来表述的。

“民族中心主义是以普遍的和严格的内群体-外群体的划分为依据的,它包含关于内群体的陈规老套的否定印象和敌视态度,以及对群体互动的等级和权力的看法。在这种群体互动中,内群体理所当然处在支配地位,外群体则处在下屬和服从的地位”(阿多尔诺等,1950年,第150页)。

民族中心主义人格被认为是这样一种人,他所得的总分相当高,从而足以保证他接受民族中心主义量表上所列的大多数陈述语。所以,民族中心主义的观点是由大多数得分高者所接纳的那些观点组成的;相反,这些观点却被大多数得分低者所拒绝。

民族中心主义人格是以感受到其他群体的威胁为特征的,这些群体是个体自认为不属于的群体。他反对那些自己不能感受到任何认同之处的群体,并且把那些对他来说是不

253 可接受的群体看作是异己不相容的。通常，外群体是那些社会地位较低、政治权力较少的群体，其成员都在努力奋斗提高他们在社会中的地位（犹太人、黑人、政治上的激进分子、较低的社会经济阶层的成员）。外群体一般是那些与盎格鲁-撒克逊人保持较远社会距离的群体。民族中心主义人格的社会世界可以被描绘成源于同一中心的许多同心圆体，因而某一圆体离中心越远，则其与内群体的距离就越远，而与外群体就越近；因此，围绕这一中心的各个群体可按一定的顺序作如下排列：白人、美国人、土生土长的美国人、基督徒、新教徒、波士顿人、我的家庭，而位于同心圆中心的将是“我”。由于民族中心主义人格表现出对外群体具有某种心理需求，因而他受到了妨碍而不能与人类总体保持认同，只能与有偏见的群体保持认同。另一方面，民主主义人格是根据自己的具体经验而喜欢或不喜欢特定的一些人的。民族中心主义者将外群体看作是具有威胁和追逐权力的，甚至在外群体比他自己的群体弱小时也同样如此。

民族中心主义观念与民族中心主义人格是难以区分的。在观念上，内群体和外群体之间存有界限。如在国际方面采取了假爱国主义的形式，“我们”会被认作是最好的人，“我们国家”会被认作是世界上最好的国家。当民族中心主义观念没有引起孤立主义时，它就助长了帝国主义。在观念上内群体是被认作在权势、地位、道德观、能力和总的发展上处于优势的。内群体被盲目地服从和理想化。它造成了对外群体的种种说教般的敌视性批评，如同反犹太主义的情形那样。在外群体中被指责为拉帮结派和追逐权势的行为及特性，在内群体中则被看作是道德上的正直忠诚和自我防护。而在其他方

面,内群体则被假定具有与外群体相对立的特性,包括整洁的、有抱负的、非攻击性的、有礼貌的、诚实的和有纪律的。民族中心主义者对各种问题的解决和群体冲突的处理是为了通过清理、压服和隔离外群体而维持一个强大和纯洁的内群体。当第一种手段与美国传统的非暴力、公正和机会均等的价值观相抵触时,人们就会寻找第二和第三种手段,并且会得到普通民众的支持。

政治-经济保守主义量表(PEC量表) 政治-经济保守主义量表在构建上与反犹太主义和民族中心主义量表是相似的,它的不同之处仅在于它不附有分量表,并且包含有肯定的和否定的陈述语。保守主义条目的一个样例为“经济萧条就像偶然的头痛和胃痛一样,即使对健全的社会来说,短时间内出现一次也是正常的”,而自由主义陈述语的一个样例则是“通过政府来保证每一个人有足够的住房、收入和闲暇是整个社会的责任”。254最初的PEC量表包含16个条目,其中仅有4个是主张自由主义的。第二次编制出来的PEC量表将16个条目减少到14个,而第三次编制的量表只有5条陈述句,其中3条是保守主义的。最初的PEC量表平均信度为.73,第二次量表的总体信度为.70。

在设计量表时,基本的假定是保守主义者支持现状或支持他们认定是“美国方式”的东西,由此他们也就支持常言所道:“存在的就是合理的”。尽管他们反对社会变革,但他们赞成讲求实际、进取和升为上层阶层的保守主义价值观。经商的职业被认为是受人尊敬的,成功是以金钱为取向的,而且金钱的价值在个人生活的早期就灌输进了头脑。保守主义观念

力求尽量缩小政府的作用,同时提倡自由放任的个人主义;认为劳方附属于资方,最好的商品应以最低的价格提供给消费者。相反,自由主义对权威持批评态度,寻求改革,力图通过进步的社会变革来改变现状,并且赞成劳方的权力高于资方的权力。

上述测验在保守主义和民族中心主义之间建立起了某种联系,同样也在自由主义和反民族中心主义之间建立起了一种可比的关系。但是在量的方面,这种关系并不是尽善尽美的,因为彼此的相关系数只为.5;研究结果表明,民族中心主义仅是“广泛的社会思想和群体活动范型的一个方面”,在个人的政治-经济观念方面也是如此。所以,有关“每一社会领域方面的观念都必须被看作只是整个人的某一方面,是较为中心的(亚观念的)心理倾向的一种表现”(阿多尔诺等,1950年,第207页)。

法西斯主义量表(F量表) 法西斯主义量表是根据其他方面的知识来编制的,分为9个变量,这里将分别进行列举、解释和说明。9个变量组合在一起就构成了使个人易受反民主主义宣传影响的单一的品性。这种品性被认为是人格的“或长或短持续着的结构”。所以,法西斯主义量表意在以数量来表示“潜在的反民主主义人格”。最初的F量表有38个条目,后来的量表又增加了几条陈述语。不过每个量表都包含有下列9个变量的核心内容。

(1)因袭主义(固执地信奉中产阶级、保守主义的价值观),例如,“如果人们都说得少做得多,则每个人都会过得很好”。

(2) **权威主义服从**(对属于亚群体的理想化了的道德权威不加批判、一味服从的态度;不能反对、批判或背弃内群体的价值观或成员),例如,“对权威的服从和尊重是儿童应该学习的最重要的品德”。²⁵⁵

(3) **权威主义攻击**(寻找、否定、谴责和惩罚违背传统价值的人的内在倾向),例如,“对我们的名誉、尊严的冒犯和蔑视始终应受到惩罚”。

(4) **反内心体验**(反主观的、反想象的、脱离实际的;反对了解他人和自我的内在心理世界),例如,“现在越来越多的人在打听本应是个人和不愿他人知道的事情”。“内心体验”(intraception)是从默里(1938年)的人格理论中借用来的是一个专门用语,意指“情感、想象、推断、愿望的优势。一种富于想象的、主观的对人的看法”(第148页)。

(5) **迷信和成见**(按照严格的或刻板的范畴进行思维的倾向,也是一种信念,即认为命运是被神秘的力量决定的;责任从自我转移到超越个人控制的力量身上),例如,“也许有一天会看到占星术能够解释许多事情”。

(6) **力量和坚韧性**[一种虚假的坚韧不拔,过分强调自我的传统品性,也过分强调力量和坚韧性;具体包含三个方面:(a)支配—服从,(b)强大—弱小,(c)领导者—追随者]。

(7) **破坏和犬儒主义**(将敌视的态度推而广之,并贬低人类),例如,“不管人类本性是什么,都始终存在有战争和冲突”。

(8) **投射性**(倾向于认为世界是充满危险的,一些邪恶的、破坏性的和危险的力量在起作用;Id的驱力与自我格格不入;内在的侵犯意图产生于外部世界;无意识的情感冲动被投射

于外),例如,“与在今天这个国家甚至在那些当地人都绝少料想到的地方所发生的一些事情相比,古希腊人和古罗马人放荡的性生活都是平淡无奇的”。

(9)性(对性极为关心),例如,“同性恋者比罪犯好不到哪里去,也应该受到严厉的惩罚”。

F量表的平均信度系数是.90,最低为.81,最高为.97。F量表与其他量表保持有某种相关,与A-S量表的总相关为.53,与E量表的相关为.73,与PEC量表的相关为.52。后来,经修改,F量表与A-S量表和E量表的相关又增至.75。研究者们宣称他们已编制了一种量表,可以测量偏见而不必提及少数民族群体,也不会显露其测量偏见的目的。E量表和F量表之间的相关度相当之高,根据其中一者的分数足以精确地预测另一者的分数。但是迄今为止,仍不能够证实,这些研究者们已构造出一种对易于接受法西斯主义的人格进行评估的有效工具。所有量表不过是包容了反民主主义人格中存在的那些症状。

有偏见的人格: 投射资料和访谈的共变 在各项测验实测之后,再对那些在A-S或E量表的测验上得分最高的1/4的被试和得分最低的1/4的被试进行临床访问。得分高的被试和得分低的被试须在年龄、性别以及宗教、政治、民族和地区背景等方面保持平衡。这个被试群体代表着精神病人、囚犯、商船的官员和不同专业的学生。访问技术允许在范围和表达上保持一定的自由。所寻求到的概括的根据是有偏见和无偏见人格的社会心理倾向。访问者的兴趣主要在这些方面:包括家庭组成的差异、被访问者对其父母的印象以及对学科和性别等的看法。

研究发现,有偏见的被试根据传统的价值观将其双亲理想化并依赖他们,感到自己是被伤害的,出于畏惧而服从父母的权威和容忍父母的价值观,对许多事情感到有一种自我异化的依赖感,感到有一种与偿还愿望联在一起的对双亲的责任感,在内群体方面是以自己的家庭为取向的(例如,为家庭所吸引,而不是为外部世界所吸引)。对比之下,没有偏见的被试对其父母亲持有客观的评价、积极的情感,在原则方面他们是独立的,不依附父母亲的价值观和权威,对其他的家庭成员持有一种具有个性特点的看法,对父母持有一种寻求爱恋、护助和抚慰的依属感。

有关性方面的人格特征表明,有偏见的个体(得高分者)往往通过性的活动利用性的征服来获取地位,并将缺陷和不足合理化,以一种反对本我(Id)的道德伦理来抵制本我,喜好毫无情爱的性行为,将自己对性活动的态度分为两部分,将“纯洁的女人”和“下贱的女人”区别开来,对异性成员持有根本的不满和鄙视,在利用和操纵这一意义上是权力取向的,坚持传统的两性价值观。另一方面,没有偏见的个体(得低分者)不是文过饰非而是公开承认自己的不足,接受自己的本我,有意识的抑制而不求助于道德伦理,以感情来熔合性行为,对异性成员持有真正的尊重和喜爱,寻求热烈和充满柔情的情爱,并具有个人的价值观。

有关童年经历的想法方面,有偏见的男性个体(得高分者)认为自己的父亲是冷漠的、严厉的、脾气不好的,是一道道德楷模;这种道德楷模从自己决心向上进取获取成功这一意义上来看,则是一冒充的男子汉。没有偏见的个体(得低分者)认为自己的父亲是一有原则的清教徒,无拘无束的、温和的、感情

有些外露的。另一方面,得高分的女子将努力工作者、持家者和道德楷模所具有的种种品性归之于自己的父亲;得低分者(没有偏见的)则认为自己的父亲所具有的品性是热情的(善于交际、为人爱戴)、理解人的、理智的、爱好美好事物的。得高分的男子认为其母亲是献身的(仁慈的、柔顺的),是一道道德楷模;得低分的男子则将其母亲描述为热情的(善于交际、为人爱戴),理解人的和理智的,爱好美好事物的。得高分的女子将其母亲描述为拘谨的、亲切的(虚假的女子气),是道德的楷模;而得低分的女子则将其母亲描绘为理智的、理解人的、爱好美好事物的、感情有些外露的。除了细微的或正常的分歧之外,得高分者都否认父母的冲突,但是得低分者却用客观的语词述说父母的冲突。在权力关系方面,得低分的男子认为父亲在其所具有的影响这一意义上来说是占优势的,而其他的人则认为其母亲在对丈夫的影响上是占优势的;一些得低分者感到自己的家庭是奉行平等主义的,而其他的人则认为自己的家庭是以母亲为中心的。另一方面,得高分的女子感到在权力关系中存在着明确无误的分工,父亲出外作工,母亲操持家务;而有些人则述说母亲是有支配力的,强有力的;对于违反各种规则存在着一种主要是说教、威胁和体罚性质的惩罚。一些得低分的女子认为父亲更为重要和强大有力,其他的人则述说在家中是人人平等的。惩罚就其“并非自我毁坏”的性质而言被认为是可以认同的。虽然一个人因为违背了原则而受到了惩罚,但这种惩罚从根本上被合理化了。

对权威人格的批评

在《权威人格》一书出版后的4年内,有许多批评者开始

对其假设、方法和结论进行了广泛的检验,其结果由克里斯蒂尔和杰霍达(1954年)编辑成《关于〈权威人格〉的范围和方法的研究》一书而出版。伯克利的研究者之一弗伦克尔—布伦维克自己也重新检验了她们的探索性研究。克里斯蒂尔和库克(1958年)甚至编辑了一本有关权威人格的已出版文献的指南手册。

在进行方法论的批评时,海曼和希茨利(1954年)对《权威人格》的理论和所采用的各种方法提出了疑问:后者被发现尚缺乏效能,而两种一般的方法被认为运用得不很得当。这两位作者断定该书所引用的资料没有证实其理论。因为研究者们进行的取样是没有代表性的,而主要的结论又是出自这种取样所得的样本。对少数几个具有极端民族中心主义倾向或没有偏见的个体所具有特征的研究结果也不能用于美国居民总体。研究者们对定量资料的处理总是有利于他们的设想;因此他们的方法常常是不能为人接受的。即使从其性质而言,量表本身会迫使得高分者和得低分者去赞成或否定一些任意的、笼统的条目,但是我们仍然可以无可非议地认为,研究还是受到了问卷答案框框的限制。即使F量表和PEC量表的内容是重叠的,而且这种重叠夸大了研究所具有的价值,研究者们仍声称这两个量表的得分之间具有正相关。这并非相关度被夸大的唯一例子。一些看来与反犹太主义不相关的陈述语句(但用于测量潜在的法西斯主义倒是合适的)被删除了;然而尽管进行了这样的删除,研究者们仍声称F量表和A-S量表之间存在着正相关。

在该项研究中,个人访谈被用来证实从问卷中所获取的资料,但是访谈者不仅对被试在问卷上填写的回答了如指掌,

而且这些回答还被用作进行访谈的依据。因此,用于证实的标准就摆脱不了它试图证实的事物的支配和影响。访谈的后期处理不适于对错误进行弥补,因为夹杂在数据资料中的倾向性没有被去除掉;负责编码系统的那些人相当了解被试的量表得分,而他们不能够进行独立的和不受约束的判断,因为他们既要对得分最高或最低的被试进行访谈,又要对编码进行综合的分析。在这样的情况下,编码处理过的访谈和量表上所得分数之间存在有意义的相关,是事先就能预料到的事。

在数据资料的分析中,该研究没有对正规教育这一因素实施任何控制。正规教育是一个重要的变量,但在数据资料的分析中却一直未被作为一个因素来对待。伯克利的研究者们视作决定民族中心主义的因素可能正好反映了个人的教育水平。人格特质和E量表之间的相关确实需要加以解释。但研究者所提供的解释都是循环论的,是一种以其本身尚需要证实的理论为依据的解释。他们所提出的各种阐述不过是某种看法而已。这些阐述性分析也由于被试的选择而掺杂着虚假的成分,被试被表达得过于笼统的偏见分为两极;而研究者又简单地假定这些被试对自己童年经验所作的报告是正确的。海曼和希茨利也同样觉察到了伯克利研究者在科学方法上的错误,他们(1954年)评论道:

有关回答者观念的定性分析有许多几乎完全未受任何科学方法的限制。作者们对心理动力学解释的偏好,导致他们忽视了在美国人口中广泛存在的某些观点,忽视了这些观点与正规教育之间通常存在的相关关系,忽视了明显决定着这些观点的社会因素,而将它们归之为

唯独民族中心主义的个体才具有的心理动力过程。从而，偏见是“无理性的”或“矛盾的”或“非常笼统的”这一事实就被用来证实种种人格因素是有责任的，尽管没有任何客观的证据能支持这一论点，而且其他相反的解释也很有说服力。与此相比，研究者们对有关群体成员影响的数量资料却进行了精细的统计处理，以表明这一因素不能说明种族中心主义；当他们没有获得有意义的相关时，才去考虑和确定人格因素的影响(第120—121页)。

各种批评并未到此为止。有人指责这些研究者专事诡辩，制造谬论，指责他们仅从以往的研究中选取有利于自己理论的事例，而对那些被证明与之矛盾的事例置之不理。这一切并不意味着他们的理论是虚假的，而只意味着他们的理论未能客观、公正地服从科学方法的严格要求。“种种错误和局限——也许其中没有一个是决定性的——都一无例外地以有利于作者假设的方式发挥着作用，日积月累就逐步构成了理论形成的依据，而这种理论通过检验却被证明是错误的(海曼和希茨利,1954年,第121页)。”

作为F量表得分决定因素的默认的反应定势：是权威主义还是默认？ 在编制反犹太主义、民族中心主义和法西斯主义量表中，伯克利的研究者们用语词编写了一些陈述语句，只要被试赞成第一种量表中的陈述语句，他就将是一个反犹太主义者；赞成第二种量表中的陈述语句，就将是一个民族中心主义者；赞成第三种量表中的陈述语句，就将是一个潜在的法西斯主义者。看来他们犯了一个严重的错误，即没有同时引

用肯定的和否定的条目(如同后来的研究者们所发现的),因为伯克利的研究者们可能不知不觉地一直在测量着默认而不是反犹太主义、民族中心主义和法西斯主义。

科恩(1953)是首先揭示这一事实的人中的一个。他发现F量表缺乏伪装,容易被大学生们所曲解,而且在一定程度上是在测量默认。对于明尼苏达多相人格量表(MMPI)评分卡中的一个人格量表和一份F量表之间有着.41的相关,科恩的解释是:

F量表可能测量的是被称之为权威主义服从的行为,这未必是因为条目对被试具有这方面的含意,而是因为模棱两可的情境中倾向于作出肯定反应的个体往往是顺从谦恭的(第335页)。

当量表的陈述语句模棱两可、含混不清时,默认的反应定势就时常会发生。

两年之后,当巴斯(1955年)发表“权威主义还是默认?”一文时,引发了一场论战。他用相反的条目编制出一种修改过的F量表(G量表),并用修改前后的两种F量表对相同的个体进行了测量。结果是令人吃惊的:两者(被称为加利福尼亚F量表和G量表)所具有的相关不在-1.00左右,而仅仅只有-.20。显然,用第一种F量表测量的权威主义在相反的F量表上是寻找不到的。通过检验发现,某些个体默然同意了所有权威主义的陈述语句,而其他个体则对赞成的和反对的主张均持异议。所以,被测量的不是权威主义人格,而是默认的人格(以及非默认的人格)。巴斯(1955年)检验的假设是“F量表

上的成绩与量表条目的内容效度的关联较少，与对社会问题（有关权威主义或平均主义的）的概括作出默认的反应定势的关联反而较多”。F量表仅有1/4可归于权威主义因素，其他的3/4是与默认因素有关的。

为了区分这两种人格类型，库奇和凯尼斯顿（1960年）把它们分别称作“唯唯诺诺的人”（Yeasayers）和“总唱反调的人”（naysayers）。他们将默认或同意作为人格中的反应定势也即作为一人格变量来进行测量。他们的假设是：

同意的反应倾向是以人格的核心征状为基础的……我们证实了具有同意的反应倾向的人格构成的主要方面。研究证明，唯唯诺诺的人是自我控制较弱的个体，他毫无保留地接受冲动，“迎合”并且十分容易地对施加于其身上的刺激作出反应。总唱反调的人则禁锢和压抑自己的冲动，以多种方式拒绝所有触及其自身的情感刺激（库奇和凯尼斯顿，1960年，第173页）。

尽管巴斯的分析并非绝对正确，梅西克和杰克逊（1957）确实发现：

他对F量表中的默认反应定势的强调是重要的，而且是有据可凭的……例如连贯一致的反应定势在加利福尼亚F量表中所起的作用就被反复地证实过，而且或许……连主要的变异情况都可合理地归因于默认（第425—426页）。

批评概要 从大量有关权威人格的文献中, 克里斯蒂和库克(1956年)概括出以下几个要点:

- (1) 权威主义的特征表现为信守那些与自由和有文化的美国公民们所接受的价值观背道而驰的价值观;
- (2) 在后来的许多研究中经过检验的研究假设与最初所阐述的略有相似;
- (3) 进一步的责难在于经常不遵守科学报告的基本原则;
- (4) 过于经常地假定一个适用于40年代中期加利福尼亚中产阶级样板的量表在10年之后对完全不同的样板也同样是可信的;
- 261 (5) E量表 and F量表有显著相关;
- (6) 权威主义人格的概念是影响颇大、富有成效的;
- (7) 对这一领域的兴趣继续处于较高的水平状态。

有关内容分析方面的批评, 布朗(1965年)发现主要有以下四个方面:

- (1) 访谈者对问卷回答的了解
- (2) 编码之前对数据资料的检验
- (3) 对出自相同内容的多重变量进行的编码
- (4) 依据过于笼统的编码类别对可信度作出的报告

如同克里斯蒂和杰霍达(1954年)谈论的那样, 多伊奇和克劳斯(1965年)也对有关《权威人格》的主要正确的批评进行了总结, 集中为六点:

(1) 收集起来用于检验理论的资料其本身就受到了理论的影响, 因而不能认为研究对作者所持概念进行了公正、独立的检验……

(2) 问卷有各种各样方法上的缺陷……量表也还测量了同意或者不同意的倾向而不仅仅是量表所打算测量

的那些……

(3)“得高分者”和“得低分者”在所受教育方面存在系统的差异；因此在所获取的人格差异中有许多可能反映了与教育和社会阶层有关的差异。

(4)理论过多地受内容的约束,从而导致了“左翼权威主义者”的忽视……

(5)理论过多地受文化的束缚,它假定反犹太主义、民族中心主义和权威主义在潜在的人格倾向中是联系在一起的,而未考虑在特定的文化中普遍流行的各种态度。

(6)作者们犯了暗指有偏见的人通常是权威主义者的错误,因为他们的研究结果暗示着权威主义者常常是有偏见的(第162—163页)。

逻辑学家们将这种错误称为循环论证。

埃里克森的心理社会同一性理论

E.H.埃里克森与本书中所论述的其他人有所不同的是,他从未获取过一个通过勤奋学习、凭借优异成绩而赢得的学位,尽管他在诸如耶鲁和哈佛这样著名的学校里从事教学。埃里克森这个20年代在安娜·弗洛伊德的门下接受过训练的艺术家,1902年出生于一个丹麦人的家庭,但却是在德国长大成人的。当他成为德国公民时,就失去了丹麦国籍。

从很早起,埃里克森就在寻找自身的同一性,因为他的母亲(一个犹太人)嫁给了一个曾给他治过病的儿科医生,那时

- 262 他刚刚三岁。埃里克森取了他的犹太继父的姓名——霍姆伯格，并在卡尔斯鲁厄(靠近海德堡和斯图加特)被抚养成人。后来，埃里克森娶了一个加拿大姑娘、一个主教派教长的女儿为妻。他曾这样谈起自己的一生：

你恰当地将我经历中的犹太人成分作为一个同一性问题而提出：我母亲的一家是犹太人，但是在丹麦，受洗礼和近族通婚是古老的风俗，所以我的一个祖先(我母亲告诉我的)是斯德哥尔摩的首席犹太教士，另一个是教会的编史家和 H.C. 安德森家乡的牧师……所以，这是真的，我不得不尝试着从两者之间产生出一种生活式样，从同一性混淆中形成一种概念(科尔斯，1970年，第180页—181页)。

作为一个在欧洲漫游的艺术家，埃里克森自认是那种“过渡时期的垮掉了的一代”。1933年，埃里克森受萨克斯的鼓励，作为一个儿童分析家来到波士顿，并于翌年起在哈佛医学院执教。兹后不久，他加入了著名的马萨诸塞总医院和巴克法官指导中心，后者因其在解决儿童的情绪失调上作出了开创性的努力而著名。除了从许多学校得到了好几个荣誉博士学位外，他曾获得为期仅几个月左右的哈佛大学心理学博士候选人的资格。这一次他差不多就要获得一个学位了，但由于他已于1933年从维也纳精神分析学院毕业了，于是就得了个哈佛大学荣誉硕士的学位。授予他教授或讲师职称的大学有耶鲁大学、加利福尼亚大学(伯克利和旧金山)、匹茨堡大学以及哈佛大学(1960年至1970年间)，现在他在哈佛尚保留着

荣誉教授的席位。

在其杰出工作的成果《童年和社会》一书中，埃里克森声称他的方法是精神分析的临床应用，包括医治诸如儿童的焦虑、美洲印第安人的冷漠、战争年代的老兵的精神紊乱以及纳粹青年的狂妄自大。他是明显倾向于弗洛伊德的，但是他否认将文化、宗教和革命这类群众现象看作是神经病的相似物的结论。而且，他关心的是作为人的核心的自我的研究，使之深深植根于社会组织之中。因此，作为参与的观察者之一，他进行的研究旨在从儿童和历史进程的观点出发探讨自我与社会的关系。

埃里克森从哈佛心理诊所的 H.A. 默里那里获得了对人格理论的认识，显而易见他也从 R. 本尼迪克特、M. 米德、S. 梅克尔以及其他人类学家那里了解了影响个体的文化和人类学。

埃里克森因为提出了许多崭新的概念并创造了一些众所周知的通用术语而闻名于世。他为心理学贡献了这样一些专门词汇：同一性、同一性危机、心理同一性、延缓期、历史性危机以及其他一些概念。芝加哥劳约拉大学专门设立了埃里克森儿童早期教育研究所，这充分证实了他的巨大影响。 263

埃里克森心理社会同一性理论概述

埃里克森的理论(它建立在弗洛伊德人类性心理发展理论之上，在一些方面与这一理论是并行的)集中于自我和它的渐成说(epigenesis)，也就是说自我通过各种各样的等级阶段发展下去，直至达到成年获得在社会现实中的角色。epi 代表“在上面”，genesis 表示“出现”，因此渐成的自我发展意指在社

会时空中,伴随从婴儿到成年的自我发展而相继出现不同的等级阶段,一个阶段的发展出现在另一阶段上。与弗洛伊德的里比多的发展不同(它终止于青春期或者是生殖器的成熟),埃里克森的自我发展跨越整个生命全程(1959年)。每一阶段的特定的发展任务成为生命全程的每一阶段或时期的特征。前面阶段的任务得到了成功的解决,就增加了解决后来阶段的任务的决心。人生从婴儿到成熟的八个阶段的每一阶段都含有互为争抗的两种解答:

- (1)口部的一感觉的阶段:信任对不信任/希望;
- (2)肌肉的一肛门的阶段:自主对羞怯和疑虑/毅力;
- (3)运动器官的一生殖器的阶段:创新对愧疚/意志;
- (4)潜伏阶段:勤奋对自卑/能力;
- (5)青春期阶段:同一性对角色扩散/忠诚;
- (6)成年早期阶段:亲密对孤独/爱;
- (7)成年阶段:生殖对停滞/关心;
- (8)老年和成熟阶段:自我整合对绝望/明智。

人的八个阶段 埃里克森试图将整个生命周期描绘成一完整的“心理社会现象”,他构想出一个人的心理社会发展的八阶段理论(见表16-1)。一种接纳的行为方式是人的第一阶段(口唇感觉和动觉的阶段)的基础,因为在生活中学得的第一件事就是用感官和嘴去吸收、接纳。在这一阶段——该阶段贯穿人生的第一年——获得基本信任感或自信心。

实际上,在我们基本的社会态度中,信任和不信任的一定比率是至关重要的因素。当我们进入到一种情境中

表 16-1 人的八个阶段^a

A 心理危机	B 重要关系的范围	C 相关的社会秩序因素	D 心理社会感觉道	E 心理性欲阶段
1. 信任对不信任	母亲	宇宙秩序	获得报	口唇-呼吸的、感觉-动觉(接纳的方式)阶段
2. 自主对羞怯、疑虑	父母亲	“法律和命令”	掌握弃	肛门-尿道的、肌肉的(滞留-排泄的)阶段
3. 创新对愧疚	基本的家庭	理想的原型	制造(=追求)模仿(=扮演)	幼儿的-生殖器的运动器官的(侵入、包含的)阶段
4. 勤奋对自卑	“邻里”, 学校	技术因素	制造东西(=完成)一起制造东西	“潜伏”阶段
5. 同一性和反叛性对同一性扩散	同辈群体和外群体领导模型	思想观点	要成为自己(或不成为自己)	青春期阶段
6. 亲密和团结对孤独	在友谊、性关系、竞争、合作的伙伴	合作和竞争的模式	在另一个人那里失去或找到自己	生殖器阶段
7. 生殖对自我专注	分工劳动和家务分工	教育的和传统的倾向	使成为关心	
8. 整合对绝望	“人类” “我等”	智 慧	因已经……而正视失败	

^a选自埃里克森(1959年,第166页)。

时，我们必须能够判别我们能够相信多少和必须怀疑多少，我是在对危险做好准备和对不安有所预料的意义上使用怀疑一词的。这当然也是动物本能特征的一部分。我们必须根据我们的文化体系去学习它(埃里克森,1968年,第15页)。

- 265 作为这个阶段专有的发展结果的希望就产生于信任和不信任之间的适宜比率之中。第二个阶段,肌肉的一肛门的阶段,出现在2—3岁时期,相应于弗洛伊德的自恋发展水平。括约肌的性心理发展和肛门器官的控制伴随着攻击行为及诅咒的言语进行着。从第一阶段转入这个阶段是以一种人生危机为标志的。在学会相信这个世界尤其是他的母亲后,孩童就变得固执、任性并用自己的信任进行试验。这种固执、任性是由孩童生活于其中的社会用各种各样的方式培养或造就的,有些文化利用羞耻作为一种方法。在这个阶段因羞愧而脸红出现了。如同在第一阶段一样,在这个阶段也有必要在自主和羞耻之间形成一比率。

所以,这个阶段对爱和恨之比、合作和固执任性之比、自我表露的自由和对此的压抑之比是决定性的。从自我控制且不丧失自尊的感觉中产生了持久的良好意愿和自豪的感觉,从丧失自我控制和过多的外来控制的感觉中就产生了持久的怀疑和羞耻的倾向(埃里克森,1963年,第254页)。

根据埃里克森所说,这种比率应该有利于自主,他认为意志力量是自主的自然结果。

运动器官的一生殖器的阶段或曰第三阶段的出现大约在2、3或4岁时。在这个阶段，主动处于和愧疚的竞争中。

这个阶段的危险是一种关于所期望的目标的愧疚感，一种关于行动的愧疚感，这些行动是由一个人对全新的运动力和精神力量的极大喜悦而引发的；攻击性的操纵和强迫行动很快就会超越有机体和心灵的支配能力，所以需要有力地终止一个人所期望的主动性（埃里克森，1963年，第255—256页）。

在这个阶段产生的危机是与超我、乱伦禁忌、阉割情结和婴儿的性联成一体的。个体面临的问题是一种互相调节的问题，在主动性与道德责任之间确定一合适比率的问题。

在第四（或潜伏）阶段，勤奋和自卑发生了冲突。这是一个相应于弗洛伊德的潜伏阶段的时期，是勤奋、自卑和渴望学习的心理社会特质起重要作用的时期。

第五阶段或青春期阶段始于13或14岁的发育时期，是同一性和角色混淆（或弥散）开始起作用的阶段。童年期结束了，青春期开始了。自我同一性（它不仅仅是童年期认同的总和）出现了。

这是自我把一切认同与里比多的变化，与先天遗传形成的自然倾向，与在社会各种角色中提供的机会进行整合的这种能力的自然增长的历程。所以，自我同一性的感觉是一种不断增长的信念，一种一个人在过去经历中形成的内在的恒常性和同一感，一旦这种恒常性和同一感与一个人在他人心目中的感觉相配时，就表明一个

人的“生涯”是大有前途的(埃里克森, 1963年, 第261—262页)。

266 角色混淆正是在这一阶段中遇到的困难。

积极的同一性中混杂有消极的同一性, 它是由个体为之而遭受羞辱, 为之而受到惩罚, 为之而感到愧疚的那些在能力和德行上的失败所组成的。同一性意指包括消极方面在内的所有以往的认同和自我形象的整合体。同一性的形成真正是一根据所期望的未来对以往所有的认同进行的重新构建(埃里克森, 1969年, 第35—36页)。

同一性并不就出现在青年期, 也不是人类发展的目的, 它是这一阶段的一个严重危机的起因。

我把青春期的主要危机称为同一性危机; 它发生于生命周期中的那样一个时期, 其时每个青年都必须从其所残存的印象深刻的童年记忆中和其对所期望的成年的企盼中为自己确立某些前景和方向, 确立某些发挥作用的统一体; 在他开始在自己身上所看到的和他敏锐的意识告诉他其他人对他的判断和期望这两者之间, 他必须察觉出某些有意义的相似之处(埃里克森, 1958年, 第14页)。

青春期的心理可以被描绘为处于一种暂停状态之中, 一种心理发展的中间阶段, 这是从童年向成年的过渡时期, 是为

获得成人道德而摆脱儿童道德的时期。

延缓期是指给予那些没有作好准备来履行某种义务的人或者督促那些应该给自己一些时间的人的一个延迟时期。而就心理社会的延缓期来说，我们意指的是承担成人义务的延迟，而且还不僅僅是一种延迟。就社会方面而言，这一时期具有选择性同意的特征，而就青年方面而言，则具有惹人恼火的顽皮特征，而且它还会经常导致——假如常常是暂时的话——对青年的过度承诺，并且最终总是以或多或少地正式确认对社会的承诺而告终（埃里克森，1968年a，第157页）。

第六或曰成年早期阶段是亲密对孤独的时期。一个人在解决他的同一性危机时就处在了一种适当的位置上，这种适当是对于亲密的人际关系、那些代代相承的爱、友谊、男女的亲密交往以及他的同一性与他人的同一性融为一体的其他形式（如在般配的婚姻中所表现出的）而言的。它要求无私忘我，以承担义务为荣，甚至充当牺牲的角色。因为对自我构成威胁或使自我丧失而逃避这种处境，就会导致孤独和自我专注。

第七或曰成年阶段是生殖与停滞争斗的阶段。作为一个现在已是成人的个体，通常是通过帮助这一阶段的发展和完善来接受他在社会中的位置的。生殖意味着生育、多产和创造。埃里克森使用这个词意指“世世代代所产生的一切事物，孩子、物品、思想和艺术作品（1969年，第51页）。”

最后的阶段——老年和成熟的阶段——存在着自我完善

与失望的竞争，并出现了与社会秩序有关的智慧。如果仅从
267 尊敬“老人的智慧”或从简朴的民间传说中对智慧的理解这一
意义上来说，起码某些智慧必定是伴随老年的来临而成熟的。
在获得整合的过程中，死亡失去了刺激作用，而对死亡的恐惧
产生于自我整合的丧失。

这种自然产生的自我整合的缺乏或丧失是由对死亡的
恐惧表示出来的：不肯承认自己的一生已经到达了生
命的极限。失望表达了这样的情感，即觉得如今时间不
多了，太少了，不能尝试开始另一种生活并试验一下通
向整合的其他道路了（埃里克森，1963年，第268—269
页）。

失望可以被憎恶所掩盖，如果不是一种伟大的悔恨自责，
那么就是成千微不足道的厌恶。

要成为一个成熟的成年人，一个人就必须培养已经列举
过的自我的品性，每一个人在每个阶段中都在形成新的自我
品性，逐渐显现出新的希望和责任感，个体的自我必须充分有
力才能“将社会制度的结构和有机体的秩序整合在一起”。埃
里克森总结道（1968）：

诸如信任、意志力、决心、效能、忠诚、慈爱、责任感、
远见（所有这些也是判断自我力量的尺度）这样一些品
性，源于生命的循环而注入到各种社会机构的生命之中。
没有它们，各种机构就会萎靡不振。心理的力量取决于
调控个体生命周期的整个过程、几代人的连续和同时存

在着的社会结构，因为上述三者是共同发展的（第292页）。

心理社会同一性和同一性危机 个人的同一性不只意味着一个人的姓名和在生活中的位置，它包含着“对连续存在的主观感觉和首尾一致的记忆”（埃里克森，1968年，第61页）。心理社会同一性甚至更包容万象，必须有个体的、社会的、主观的和客观的同一性。对同一个体存在的连续性的意识是在对同一性的主观意识中体验到的；它是一种对“真实的我”的感觉。在心理社会同一性中存在着“个体自身中的内在综合物（自我）及其群体中的角色整合的互补特性”（埃里克森，1968年b，第61页）。心理社会同一性是逐渐发展成熟的，这是与一个人生存于其中的社会所具有的传统价值产生关联的过程。所以，它是必不可少的并且是在青春期之后获得，在这之前不能得到的。同一性是一“位于个体核心之中的过程，而且也是一位于其社区文化核心之中的过程，实际上，它就是将上述两部分同一性合二为一的过程”（埃里克森，1968年a，第22页）。消极的同一性在夜晚才缠附在人身上。

在个体的个人生活中所体验到的**同一性危机**是与**历史性危机**不可分割的，因为“当积极的同一性得以确定时，社会就得到了更新”（埃里克森，1968年b，第61页）。历史性危机产生于太多的人具有未最后确定的同一性之时。埃里克森的著作——《青年路德》（1958年）——即试图通过路德的同一性危机与他那一时期的历史性危机联系起来，而将精神分析和历史结为一体。没有观念上的统一，心理社会同一性就会遭受损伤。

不能达到同一性就会导致同一性混淆或同一性弥散，这是一种被埃里克森(1964年)描绘为“十几岁、二十出头的年轻人不能确立自己在生活中的位置和使命并倾向于产生明显有害的症状和倒退的现象”(第64页)。这种症状可能是一个惯犯、一个恶习难改的人或者是一个神经病患者所具有的症状。由于不同的社会角色和生理差异，男性和女性的同一性有所不同，这说明了同一性的心理社会发展。

甘地的真理

《甘地的真理》是埃里克森后期的成果，这本用来纪念马丁·路德·金的著作是“一个精神分析学家对M.甘地的历史存在和他称之为真理的东西的含意进行的研究”(第4页)。虽然埃里克森在这本书中也提及“同一性”和“消极同一性”，但仅仅是一笔带过。尽管该书向读者介绍了甘地的“真理实验”的内容和非暴力、不合作主义，但埃里克森的创造性并未超出他先前的著作，甚至他提及“同一性”时也采取了从早期著作中引录的方式。

对埃里克森理论的批评

好些对弗洛伊德是正确的批评也适用于埃里克森，特别是关于他的方法论。他的研究使人联想到那些为建立社会心理学的原理而求助于历史的早期德国社会心理学家。除了采用历史资料外，埃里克森尚求助于个人传记以分析和证明他的研究结果，而这是一种相当靠不住的方法；因为凭借这种方法，各种事实都能够被用来建立几乎任何一种理论，或者说能够被轻易地曲解以显得是有说服力的。

埃里克森的研究是根据弗洛伊德和皮亚杰的理论进行的创新。他的著作几乎都反复出版过,最早的一本是《童年和社会》,这本书多次再版,并被翻译成多种外国语言。然而,埃里克森毕竟在他所借鉴的那些人的思想上设立了新的转折,他有责任进一步应用这些思想,尤其是将这些真知灼见应用到社会心理学领域之中。

卡茨和萨诺夫关于态度的 精神分析理论:功能的探讨

269

有两种著名的态度理论是在精神分析的取向上得到发展的,这一贡献归诸于密执安大学的D.卡茨(1903年出生)和纽约大学的I.萨诺夫(1922年出生),他们合作发表了若干论文。当萨诺夫从布鲁克林学院获得学士学位时,卡茨正在那里当系主任,当萨诺夫1951年在密执安大学获得博士学位时,卡茨则在那里当教授。卡茨是在赛拉丘斯大学获得博士学位的。所以,这两个人有一些共同的想法应该是意料之中或当然如此的事。再者,这两人都与50年代早期密执安大学的学生健康服务机构有过来往。

态度的动机基础

卡茨和萨诺夫受到了加利福尼亚研究者的《权威人格》(阿多尔诺等,1950年)一书的影响,至少该书给他们留下了深刻的印象。这不仅因为它扩大了社会心理学中精神分析理论的“家族”,而且还因为这一研究将态度、偏见与人格联系到了一起。这两位心理学家对那种考虑到了动机过程的态度理论

颇感兴趣,并在1954年联合发表了一篇论述态度转变的动机基础的论文。他们的兴趣在于“通过操纵涉及到动机过程的各种变量”来研究态度(萨诺夫和卡茨,1954年,第115页)。态度被界定为一种“关于某些对象或事物的认知和情感过程的稳定或相当稳定的组织”(第116页)。他们主张,对象或事物位于环境场中,但认知对象被看作是态度结构的组成部分,并隐含在价值体系之中。一种参照系介于个体的价值倾向和认知对象之间,这种参照系是一整套认知规范,当所有的压力都同时加于个体身上时,这种认知规范就开始起作用了。判断——包括评价的和情绪的判断——决定了参照系。冲突的解除是通过参照系而得到帮助的,它是“有关态度结构的最易变的过程”(第117页)。

萨诺夫和卡茨(1954年)假设“社会态度反映了各种动机根源”,而且因为“相似的态度可能是在不同的动机模式的帮助下发挥作用的”,所以单独一种理论是不足以解释态度的形成、转变和维持的。与决定态度改变和形成的动机力量有关的三种基本变量(也即态度的三种主要的动机性决定因素)是:(1)检验现实和寻找意义;(2)奖励和惩罚(获取社会赞许和避免社会责难的需要);(3)自我防御(防护内在冲突的需要)。第一种因素产生于个体探索外部世界的需要,以及好奇心或控制环境的愿望;第二种产生于学习,因为态度是由外部世界给予的奖励和惩罚而形成的;第三种产生于自我的强或弱,因为态度发挥着自我防御的功能,一个人将自己的敌意冲动投射到他人身上以此作为获取满足的手段就是一个恰当的例子。自我防御理论源于精神分析,而这里的设想是“态度可以作为一种维持对意识到了的不受人欢迎的动机进行防御的

手段而发挥作用”(萨诺夫,1965年,第279页)。

从实验来看,可以通过四种方法来达到态度改变:

(1)从认知对象和其被觉察时所处于其中的参照系着手来改变态度:理性的方法……

(2)通过实施社会奖励和惩罚来改变态度……

(3)从自我防御力量着手,通过采用宣泄和直截了当的解释来改变态度……

(4)通过疏通动机的来龙去脉来改变态度:从自我防御着手并实施社会奖励和惩罚(萨诺夫和卡茨,1954年,第121—123页)。

第二种方法是通过群体规范的作用和价值体系的重建来实现的。价值被萨诺夫和卡茨界定为“相对持久、充满情感的规范准则”,价值体系则为“有关情感方面的象征事物的各种信念的组织”。赢得社会赞许是态度改变的主要理由。基本的设想是,改变一种态度的最有效的方法是创造影响一个人态度的特定动机基础的各种环境条件。

卡茨和萨诺夫与麦克林托克合作(卡茨等,1956年)检验了他们提出的社会态度的三种动机决定因素,并发现“通过尝试对自我进行洞察要比通过尝试对问题的客观性质有所洞察,对充满情感的态度产生更加有效的影响”(第44页)。那些自我防御性很强的人被证明是最难以使用自我洞察技术加以改变的人。然而,研究者们却不能确定自我防御很低的个体是通过洞察(通过提供与客观问题有关的信息)最易影响的个体。自我防御高和自我防御低的人对通过提供信息的方法所

引起的态度改变同样都是敏感的。这些研究者的根本设想是，态度的形成和改变必须根据态度所满足的需要去理解认识。再者，促成态度的各种条件和用来改变态度的各种方法也依赖于激发它们的各种过程。

271 卡茨的态度功能理论

卡茨所信奉的态度理论是以“功能的”这一术语为特征的，因为“在心理的水平上，人们发现持有或改变态度的理由存在于态度为个体所提供的功能之中，尤其是调适功能，自我防御功能，价值表达功能和知识功能”（第163页）。如同早先提到过的，卡茨认为态度是由处于态度基础之中的动机状态所引起和改变的。例如，自我防御的态度是由某种对自我的威胁，命令式的建议，受到压抑的破坏本性的冲动的激发而引起的，因此通过消除威胁、自我洞悉和宣泄过程，就可能消除或改变这种态度。态度改变也能够承担起将这种改变推广到邻近的情感和信仰的区域。“表达的态度是由与个体的价值相联系的各种线索和重塑个体的自我形象的需要所引起，并能通过展示全新的或修改过的信念对自我概念是适宜的而加以改变”（第163页）。研究态度的功能方法其长处在于（1）它涉及到了真正的心理变量，并使通过根据态度所具有的功能来设置研究，从而对有关的人类行为进行概括成为可能；（2）它排除了诸如将单一的原因归之于一类态度的过分简单化倾向；（3）它使得通过对行为复杂的动机来源进行重新认识来确定态度改变的各种条件成为可能。

态度的界定和维度 卡茨把态度界定为“个体以赞成

或反对的方式对他的世界中的某些符号、对象或方面进行评价的预备倾向”，他提出态度的维度为(1)强度(情感成分的)；(2)特殊性或普遍性；(3)分化的程度(信念的)；(4)与有关价值系统联系的量度和力度；(5)中心性(在价值系统中起作用的部分)，作为态度的主宰结构或组织的价值体系(1966年，第168页)。卡茨认为用非言语的方式而不仅仅是言语的方式把态度表达为意见主张是可能的。态度中包含有情感和认知的成分，前者是喜欢和厌恶的情感，后者指信念，但并非每种信念都是一种态度。

态度的四种主要功能 卡茨确认了态度为个体执行的四种主要的功能，即：

(1) 工具的、调适的，或功利的功能。据此杰里米·本瑟姆和功利主义者创建了他们关于人的模式。这种主张的现代表述可以在行为主义的学习理论中找到。

(2) 自我防御的功能。运用这种功能，一个人就可保护自己而回避关于自身的基本事实或外部世界的严酷现实。弗洛伊德的心理学和新弗洛伊德的思想观点就充满了这种动机及其结果。

272

(3) 价值表达功能。运用这种功能，个体从表达适合于他的个人价值和自身概念的态度中获得满足。这一功能是强调自我表达、自我发展和自我实现的重要性的自我心理学学说的中心。

(4) 知识功能。是以个体对他的世界进行充分组织的需要为基础的。寻求意义，需求理解，倾向于使知觉和

信念具有良好的组织从而为个体提供清晰明了和连贯一致的认知是这种功能的另一种表述。关于知觉和认知结构的原理的发展是格式塔心理学作出的贡献(第170页)。

上述四种态度功能是与他们的动机基础相联系的。例如,第一种功能与心理上的享乐主义相联系,即一个人在心理上被激发着去寻求快乐和躲避痛苦。它也与以奖励和惩罚的原理来表述的学习理论相联系。第二种功能——自我防御机制起着保护自我防止反社会或不能接受的冲动的的作用。这些机制是用来回避现实——内部的或外部的——的手段。它们通过鼓励自我,使之能够避免自卑感或对他人的傲慢态度来帮助一个人保护其自我形象。在两种或两类防御机制中,卡茨认为:第一种是非常重要的——由否定和回避构成;第二种是较易实现的,为文饰作用、投射和移置作用。后者仅仅是歪曲而不是否定现实。第三种功能在某种意义上与第二种恰好相反,这是一种积极地表达一个人的主要价值和对自己持有的印象的功能。这种功能的发挥必须有个人所持有的信念、自我同一性和自我形象。第四种功能——态度的认知功能——发挥着使世界成为富有意义的天地的功能,没有这种功能,世界将是混乱的、没有组织的。

卡茨的精神分析取向甚至渗入到组织社会心理学之中。然而在近几年内,卡茨没有使他的态度理论获得任何明显的发展;1959年他发表了自称是“关于态度构成和改变理论的初步阐述”的文章。

萨诺夫的态度和精神分析理论

萨诺夫(1960年a)比卡茨要更加着重于社会态度的自我防御基础。萨诺夫运用了精神分析理论自我防御机制,认为这种机制具有保护自我使之免受内部和外部威胁的功能。一个不能逃避外部威胁力量的个体将发展出内在的敌视力量,他把这种敌视力量投射出去并使之与一个侵犯者(成为他的偏见对象的那个人)等同起来,这一侵犯者即是偏见的受害者。这种受害者通常是一少数群体的成员,而这种偏见的持有者则往往是多数群体的成员。如果一个人自身之中的这些威胁的冲动没有被压抑下去或投射到他人身上,他们就会表现为与被压抑的愿望完全背道而驰的态度形式。旧有的态度是通过对真正存在着的危险进行否定和歪曲而得以维持的。

与卡茨一样,萨诺夫受到了《权威人格》一书的影响;又与《权威人格》一书的作者一样,他也受到了精神分析理论的影响。他使用动机、冲突、自我防御和态度作为自己的理论得以依靠的概念,并凭此来进一步界定每一个概念。

动机和冲突 “动机是一种在内部起作用的、引发紧张的刺激,它激发个体以诸如减小由这种刺激所引发的紧张的方式去行动,并且是能够有意识地体验到的”(萨诺夫,1960年a,第252页)。

虽然前面的界定中每一个词语都是重要的,但在内部起作用的、引发紧张的、激发、减少紧张和有意识地体验到则尤为重要。从弗洛伊德那里,萨诺夫学到了“被压抑的动机继续引起紧张”(第129页)的原理。

冲突被认为是由各种动机的聚合而引起。所以“每当两种或更多的动机同时被激发起来时，他们的聚合就引起冲突状态”（1960年a，第252页）。当许多由动机引起的紧张必须同时给以减少时，冲突就产生了。为了减少紧张，每一种动机都要求给以不同的反应；所以，有效地解决了一种动机就使其他的动机处在了不被注意的状态之中，至少暂时是这样。当冲突被置于尚未解决的状态中或者是不能被解决时，一种支离破碎的状态就蔓延开来。

动机具有某种层级和次序，所以动机具有这样一种功能，其强度的减少程度决定了有机体的生存程度。源于动机的紧张通常是依照社会上能够接受的行为方式，由自我通过其知觉和运动功能而加以减少的。但是如果这些功能不能奏效，自我就会试图防护自己。例如，如果恐惧动机超越了忍受阈限，那么为安全起见自我会受到保护。在人的发展和学习过程中，一个人发展起了自我防御机制的全部组成部分。这些自我防御的功能就是消除对那些意识到的动机的感知，这些意识到的动机被证明是对自我有威胁的或不能接受的。不过尚有274 两种自我防御是通过歪曲对个体外部环境中的事物的知觉——也即否定和认同（与侵犯者）——来发挥作用的。精神分析的其他自我防御方式（如压抑、投射等）起着消除对内部刺激——也就是为自我所不能接受的动机——察觉的作用。

征兆反应 自我防御不过是自我紧闭双眼不去感知威胁性的动机，从而在这种意义上排除了对这种动机的觉察，但是在实际的紧张减少中外在的反应是需要的。尽管自我防御阻止了自我对威胁性动机的感知，由动机引起的紧张仍旧存

在,所以,自我必须培养出另一套反应的组合。这是外在的反应,它能够减弱无意识动机的紧张。这些获得的外在反应被萨诺夫(1960年a)称为征兆反应(symptoms),并被界定为“一种外在的紧张减弱反应,它与无意识动机的关系是个体觉察不到的”(第260页)。紧张减弱的征兆反应分为能够最大限度地减弱紧张和仅能够部分地减弱紧张两种。意识到的可以接受的动机伴随着最大限度地减弱紧张的外在反应,其他的外在反应则遭到挫折。

态度的界定和理论 萨诺夫以传统的方式将态度界定为“以赞成或不赞成的方式对一类物体作出反应的倾向”,他(1962年)坚持主张:

一个个体对一类物体的态度是由这类物体在促进的反应中——这种反应减弱了特殊动机的紧张,解决了动机间的特有的冲突——所起到的特殊作用决定的(第165页)。

鉴于人们从外在反应来推断态度,又由于态度的功能是减弱由动机引起的紧张,萨诺夫认为,断言态度是形成于或产生于对某类物体的紧张减弱反应是有道理的。否定、与侵犯者认同、压抑、投射、反应形成和文饰作用,都包含在调解无意识动机表达的自我防御之中。社会态度促进了自我防御的功能。

对最大限度地减弱自己的侵犯动机的人,个体倾向于持赞成态度。作为这一假定的依据,萨诺夫提出,如果白人和黑

人像同志一样并肩战斗反对共同的敌人，那么种族偏见就会因此而减弱。这是因为具有某种强有力动机(对共同敌人的威胁和仇恨)的黑人为种族间紧张感的减弱贡献了力量。

275 态度和与其相对应的不受欢迎的动机之间的功能关系可以用实验进行检验，但这样做有相当的困难。所以在这个研究领域只有少量的实验。一个恰如其分的实验要具备下列两个条件之一：

(1) 对自我防御进行操作处理。这种自我防御可能起着消除对意识到的、不受欢迎的动机的感知的作用，而这种动机与态度的功能关系是已经假定的。

(2) 动机的唤起。要消除对这种动机的有意识的感知，个体就应该利用特殊的自我防御机制去保护自己(萨诺夫, 1962年, 第170页)。

1968年, 萨诺夫将他的态度精神分析理论和费斯廷格的认知失调理论联系起来。萨诺夫认为, 费斯廷格仅仅局限于动机的一个维度——认知失调的维度, 而精神分析理论则包括了人类动机的广阔领域; 但两者是能够互益互助的。

对卡茨-萨诺夫态度理论的批评

虽然研究者已经进行了一些实验研究以支持卡茨-萨诺夫的态度理论(卡茨等, 1956年; 卡茨、麦克林托克和萨诺夫, 1957年), 但这些实验既不充分, 也存在许多问题。再者, 它也没有激发起其他人去进行实验。1957年的实验确实在防御性较低或居中的人当中发现了态度改变的倾向。斯托特兰

德、卡茨和佩特森(1959年)也获得了类似的结果。但由于这个理论尚需得到“检验以去除那些可选择的、看上去似乎同样有道理的和过于节俭的解释”(肖和康斯坦佐,1970年,第274页),所以这些实验研究为其理论提供的是含糊暧昧的支持。另外,肖和康斯坦佐认为,因为以行为为基础的解释更为简洁并可以进行检验,所以它们为态度的形成、功能和改变提供了更令人满意的解释。精神分析理论中的“不必要的东西”会搅乱它的主要的主张。

功能理论者断言态度起着特殊功能的作用,但是相同的态度对不同的人未必有相同的功能作用。因此,在能够产生态度的改变之前就有必要弄清楚个体的差异所在,也即要了解被论及的个体。没有对个体差异进行精确的测量,就不可能根据态度理论作出预测。而卡茨和萨诺夫两人都没有解决这个问题。

较为尖锐的批评来自英斯科(1967年),批评中使用了这样一些词语:“非同寻常的”、“稀奇古怪的”、“过于思辨的”,并认为研究主要是“从个体差异方面进行表述的”。此外,这一理论“并未完全得到验证”。

拜昂的群体体验论

276

从1948年到1951年,W.R.拜昂(1897年出生)连续撰写了七篇论述“群体体验论”的文章,这些文章发表在第一版四卷本的《人类关系》一书中,后又于1961年同其他一些文章一起收入《群体体验论》一书中。拜昂是一位开业的英国精神分析学家,并一度任英国心理学会医学分会的主席,1922

年拜昂在牛津大学获取文学士学位。除了曾任英国精神分析学会的主席外，他还是伦敦精神分析诊所的主任。虽然他的职业生涯是在英国度过的，但现在他居住在加利福尼亚。

在60年代，拜昂撰写了一系列的著作，和他关于群体功能的动力理论一样，这些著作体现出一种精神分析的取向。他的群体理论也带有另一位精神分析学家M.克莱因（1948年，1952年）的影响痕迹。拜昂对克莱因的关于投射的认同和压抑与妄想型精神分裂症之间的相互关系或相互影响的理论留有深刻的印象。接下来拜昂影响了本尼斯、谢泼德以及舒兹，这些人的精神分析取向的理论在下一节中将会论述。受拜昂影响的还有M.琼斯（1953年），后者因其环境治疗或对治疗社区的研究而出名。虽然是精神分析学的信徒，但拜昂并不是忠实的，因为在他重新考虑精神分析学时曾声称“如果这似乎是一种苛刻的重新评价的话，我的回答是除非这种重新评价被看作是必不可少的，否则精神分析研究的进展就会停止下来；这应该成为对科学研究持有一种全新态度的起始点”（1967年，第2页）。

作为一个开业的精神分析家，拜昂对治疗群体感兴趣并在塔维斯托克诊所做了这方面的工作，但是他的观察研究总的来说仍在群体研究中继续了下去，他的许多观察结果在上述两个领域中同样是可以应用的。他认为自己的观察研究分为两类：一类集中于俄狄浦斯情结并与“对偶群体”有联系，第二类是关于认识论问题和科学方法，主要涉及“斯芬克斯”般的难题。

北域实验(Northfield Experiment) 通过在最广泛

的意义上使用“群体治疗”这一术语，以便将那些为了一次治疗和一项事先安排好的任务而聚集在一起的人们包容在内（这种事先安排好的任务是打算用来培养有助于合作活动顺畅进行的群体力量的），拜昂试图确定那些对良好的群体精神起作用的因素。神经症不仅是个体问题，也还是一群体问题。

在主管一间有 100 个神经症患者的军队精神病医院的一部分时，拜昂进行了实验，以证明神经症是给群体带来危险的公共问题，而且必须使群体意识到这种危险。每个病人都被要求²⁷⁷ 要求进行一个小时的²⁷⁷ 身体训练，以及至少成为一个群体的成员。但是如果他希望组成一个新的群体的话，他也可以去这样做。不能加入一个群体的人被要求退入到休息区内，在那里要求他进行阅读、写作等等。拜昂在向着“治疗研讨会”的方向前进。

天长日久，群体从混乱无序发展到具有了合作的精神。拜昂对“良好的群体精神”的界定是与个体良好的健康状况相联系的，其特征包括(1)共同的意志；(2)群体成员对群体的界域、亚群体的地位和主群体的功能持有共同的认识；(3)群体成员具有同化新成员而不会感到使群体的个性或特征丧失的威胁的能力和准备状况；(4)对其他亚群体的成员持欢迎态度并视之为共同的主群体的组成成员；(5)尊重每个成员对其各自的群体所作的贡献；(6)群体具有应付和妥善处理不满、抱怨的能力。以后他增加了；(7)虽然在两个成员之间就能够形成人际关系，但群体的最小规模是三个人，因为随着人数超过两个人，人际关系的质变就发生了。

群体精神、群体结构和个体 拜昂根据个体与群体精神或群体文化之间的均衡来解释群体内紧张的平衡。他预先假定了一种**群体精神**，并将此理解为群体意志的一致表达，这种表达是群体的组成成员以匿名的方式作出的。群体精神被界定为“群体意志的一致表达，是个体以不知不觉的方式作出的，每当个体以一种与基本的设想不相符合的方式去想、去做时就会讨厌地影响他”（拜昂，1961年，第65页）。群体精神是给个体带来冲突的源泉并妨碍了个体追求自己的目标。

提及群体文化，拜昂想到的是产生于个体愿望和群体精神之间冲突的群体行为的某些方面。“群体文化是个体愿望和群体精神之间冲突的函数”（拜昂，1949年a，第16页）。

关于群体的三种基本设想 拜昂提出了三种基本的设想用来代表群体：(1)对偶；(2)争斗或退逃；(3)依赖。这三种设想描述了群体所防范的现象。群体将自身结构化为的是在这三种设想之一的基础上去行动。和一种基本设想取得一致就是和一群人取得一致。

278

这一令人渴望的择取群体的过程，是个体为了能够确切了解如何在群体中生活、活动并立下足来而充分准备的过程；这一准备过程不用训练或提高就能实现，这的确好似成人在本能的作用下就能适应环境一样；这一点在群体中会变得非常明显。

只有一种群体或一种类型的人近乎这种梦想。那就是基本群体——为依赖、对偶和争斗与退逃这三种基本设想之一所支配的群体——和能够将自己的身分沉没在

人群之中的个人(拜昂,1949年b,第302页)。

“对偶群体”(由两个同性或异性组成的群体)的基本设想指其中两人的关系是一种性的关系,是指两个人不可能因为任何其他理由而走到一起。

显然,群体中的两个人能够相聚在一起只是为了性的目的而不是任何其他目的。因此,在对偶两人追求他们意识到的目标的愿望和出自于基本设想——两个人能够相遇在一起仅仅是为了一个目的,即性的目的——的情绪之间一定存在着相当大的冲突(拜昂,1949年a,第14—15页)。

关于一对个体相互结合的基本假设在于性,而关于众多的人相聚成群的基本假设则在于群体保存。集聚而成的群体逐渐会对成员的缺席表示关注,仿佛他们对群体的凝聚是一种威胁,而那些在群体中的成员则受到奖励或被认为是**有德行的**。团结在群体周围成了一种占优势的情感,仿佛**团结本身**就是群体的目的。

显而易见,群体意识到为了群体的自我维护只有两个办法:**退逃和斗争**。群体为了应付它所面临的问题经常采取这两种策略。“临床观察既为群体为了斗争或逃退而聚集的基本假设提供了证据,也为群体的聚集是为了保护群体的说法提供了同样多的理由”(1949年a,第15页)。出于上述考虑,群体倾向于不能容忍没有采取这两种方式之一的行为活动。为了维护群体,群体自身的繁衍同斗争或退逃具有同等的意义。

许多补充的假设出自上述三个基本假设，其中包括个体感到“在群体中个体的利益是第二位考虑的事——群体第一；在退逃中个体会被抛弃；首位的需要是为了群体的生存——而不是为了个体”（拜昂，1949年a，第16页）。

第三个基本假设（所说的依赖群体）指“群体聚集在一起以便从他们能够依赖的个体那里获取安全”（拜昂，1949年a，第17页）。拜昂指出，虽然逃退是依赖群体的成员所特有的，斗争是精神病医生的特点，但当群体的冲动转离敌视的对象改变方向时，精神病医生的冲动却倾向于指向它。这种群体279 是以其个体关系的不成熟和无效能为特征的。为了逃避那种对其他群体来说是司空见惯的难受的情绪体验，一个群体就将按照依赖群体的方式来构造自己。依赖群体具有一种“对群体某一成员无所不知和具有无限权力的信念”（拜昂，1950年a，第6页）。这种信念构成了群体结构的组成部分。这三种基本群体非但不直接发生冲突，而且是轮流交替出现的。“冲突仅仅产生于基本群体和复杂群体之间的接合处”（1950年a，第5页）。

复杂群体是一种工作群体，这是拜昂为那种按照既定的程序或规则来完成某一任务而聚集成的群体所选择的术语。这种群体的复杂性就在于其相对自由的情感表达和现实取向。

某些观念在工作群体中起着显著的作用：不仅包括组成群体的是“发展”而不是“十足的本能装置”的观念，而且包括重视对问题持理性或科学态度的观念。因此，作为“发展”观念的不可避免的伴随物，通过经验进行学

习的有效性也就被群体接受了（拜昂，1950年a，第6页）。

与弗洛伊德精神分析中自我的功能相类似，工作群体是由现实原则所支配的。在自我保护需要的激发下，它容许通过疏导情绪反应来减少紧张，它是由群体规则和界域所引导的，这些规则和界域既有类似于超我的功能，又是对类似于本我功能的群体情绪需求的反应。

工作群体必然与现实有关，因而会被描述得具有某些弗洛伊德在其对个体的讨论中归之于自我的特征。既然工作群体与现实有关，它的方法终将具有科学的倾向（拜昂，1951年，第221页）。

拜昂也谈到了分裂群体，这种群体虽然是对抗的，但仍然获得了同样的结局，即解决了个体的本能和发展之间的冲突。分裂群体寻求通过“内部战争”来解决他们的问题。在两个亚群体中，当一个发展时，另一个则已开花结果；“优秀的”人们顽强地拒不生育，而未受教育和没有教养的人却大量地滋生繁衍。

最后结语 虽然在“群体中的体验”一文发表后所写的一系列著作中，拜昂偶尔会提到他在早期的文章中就形成了的群体功能的动力理论，但他未能进一步发展自己的理论。相反，他却转向了他在《变革》（1965）一书中所提出的那些理论思想。拜昂宁愿用“变革”这个术语而不用“理论”一词。谈及

变革，拜昂说道，“我通过以一种特殊的方式来对待我所描述的事实从而改变了这些事实。所以，我的描述即是一种变革”（拜昂，1965年，第10页）。在一本早几年撰写的著作《向经验学习》（1962年）中，拜昂表现出向精神分析取向学习的兴趣。

280 他对功能理论特别感兴趣：“人格中存在有一些因素，它们结合起来产生了稳定的统一体，我将此称作人格的功能”（拜昂，1962年，第1页）。

尽管拜昂认为他是在进行一项实验（即北域实验），但那种冒险的做法在今天简直难以被承认是一项有效的实验。从其中得出的假设并未被其他的调查研究所证实，这些假设仍然需要证据。然而，拜昂的理论毕竟为由本尼斯、谢泼德（1956年）和舒兹（1958年）所逐步阐述的观点主张建立了重要的基础。

舒兹的人际行为三维理论

作为加利福尼亚大学洛杉矶分校的哲学博士，W.C.舒兹（1925年出生）在参与 Esalen 研究所 1967 年间学术研究活动之前曾在芝加哥、塔夫特斯、哈佛、加利福尼亚大学（伯克利）和耶施瓦大学从事教学工作。1951年到1953年，在海军担任现役职务时，他在海军研究实验室任队组操作组组长。通过这种关系，他在马里兰的贝恩布里奇海军训练站进行了有重要意义的实验。实验征募了服役已13周的人为被试。他们的智商分布在76至132范围内，他们的文化教养背景属中产阶级至中上等阶层。

许多社会心理学家影响了舒兹，对他产生影响的概念和

人有拜昂的依赖理论,弗罗姆的权威主义理论,格特曼的测量理论,莫雷诺的社会测量和阿多尔诺及其伯克利的同事们的权威人格研究。舒兹所研究的与群体工作有关的人格特征属于精神分析的取向。

群体生产率和一致性 舒兹断言,群体生产率原则上的前提是一致性,他认为,群体成员花费在他们的人际问题(源于不一致)上的精力越大,则他们用于自己所负责的工作任务上的努力就越少。当由于某些原因(诸如不公正的批评)而使人与人之间的敌意被证明是有碍于即将到来的工作任务时,生产率就会受到不利的影响。舒兹将这种不一致性归咎于群体成员的人际关系取向以及每个成员在与他人的互动中发展其惯常的生活作风的具体方式。

舒兹从精神分析的立场出发研究的三个变量是(1)权力取向;(2)个人取向和(3)自信武断。权力取向指的是一种依赖—反依赖的两极对立状态,在这当中一个人依赖权威的象 281
征物,为社会等级所支配,并通过在这个权力的架构中进行活动来达到其目标;也就是说,他服从管制,以群体领导作为自己的榜样,或者力图使自己成为那种权力人物或领导。换言之,他遵从、操纵和控制着一个权力结构。采取个人取向的个体通过密切的个人关系——也就是通过使人愉快,喜欢和被喜欢,以及在个人喜好的基础上而不是在地位身份的基础上对待他人——来达到自己的目的。一个具有自信武断特征的个体会过分地表现自己,使自己的观点显得突出重要以被他人所感知。

通过将群体界定为个体的集合体又将个体的任务界定为

全部个体的共同问题，舒兹就把群体生产率视为任务的圆满完成，把群体任务情境看作是工作任务被执行的环境状况。群体成员一致的程度构成了他们的一致性。关于群体生产率存在以下四个命题：

(1) 群体生产率是群体成员的一致性、群体任务和群体任务情境的函数。

(2) 在完成一个具有合作增殖、时间压力和行为操作结果具有动机作用的任务时，群体生产率将随着群体成员一致性的增长而增长。这就是群体成员一致性对群体生产率的影响，或称为C-P效应。

(3) C-P效应伴随合作的增长而增长。

(4) C-P效应伴随时间压力的增加而增长（舒兹，1955年，第436页）。

这里所说的合作增殖意指由于最理想的群体参与而不是群体的单个成员的最理想的参与所导致的群体生产率的增长；时间压力意指在工作中能够促成较大生产率的外部力量；行为操作能够看到的结果构成了群体对其行为操作的结果的期望，行为操作具有动机作用的结果则是促使群体进行完满操作的奖励—惩罚因素。

舒兹将群体分为几个一致和不一致的亚群体，并让他们完成三种任务：(1) 截取问题，它要求群体成员在即将到来的问题上保持一致（一种敌方—友方的纸板游戏）；(2) 策划问题，需要有合作式分工；(3) 编码和识别问题，仅需要最低限度的群体互动。群体为隐蔽的摄像机和麦克风所监视，一致性特

质由人格测验和智力分数(GCT)所决定。有关生产率六个假设以命题的方式加以陈述:

(1)在截取问题方面,一致群体的得分将显著高于不一致的群体。 282

(2)在截取问题的竞争中,一致的群体将胜过不一致的群体,其获胜的次数明显地多于其失败的次数。

(3)在编码问题方面,一致群体的得分将显著高于不一致的群体。

(4)在编码问题方面,行为操作中不存在显著的差异。如果存在某种差异倾向,它也将是有益于一致群体的。

(5)一致群体和不一致群体之间生产率中的差异将伴随情境中的时间压力的增长而增长。

(6)一致群体对不一致群体的优势在截取问题方面要比在编码问题方面更大(舒兹,1955年,第437—438页)。

实验的结果表明:可以根据对重点人物和群体结构的了解来预测与群体领导感相符合的一致性是否存在;一致的群体是凭借较大的优势进行行为操作的。研究发现,一致性是群体效率和士气的关键因素;重点人物是领导的关键因素;依赖性和个性则是与此有关的人格因素。

当个体凭借原先已有的人际关系,在人际行为决策方面寻找到一致之处时,他们就是一致的。一致的群体具有四个特征:(1)在他们的人格结构中存在一种一致的范型;(2)对

于需要最小量的时间压力和合作的任务来说他们是更为多产的；(3)他们能够较为有效地选择最有能力的成员到合适的位置上；(4)他们也能够较为有效地通过将最合适的人安置在权力职位上(这些人将容许他人自由表达意见)而达到充分利用成员的智慧和能力的目的。

重点人物，即一个群体形成于其势力范围之内的人，创造了一种有助于人际决策的同类相投的环境氛围。群体将重点人物选上领导地位，担任这样的领导需要智力和决断，需要尊重其他人的意见。此外，他将与群体的某个成员建立联盟，这个成员是其主要的支持者，和他在一起他才能很好地进行工作。在社会测量图上，每个人(重点人物和主要的支持成员)都将对方选作为自己最愿意与其一起工作的人。

具有人事取向特征的个体更喜欢密切的人际关系，而反人事取向的个体则回避这种关系。具有**人事取向**和**人际依赖性**强的个体具有这样的一些特征：(1)喜欢自己这一类人胜于喜欢非人事取向的那一类人；(2)愿和自己一样的人一起工作，不愿与非人事取向的人一起工作；(3)认为自己这一类人比在实际中表现得要更为出色；同样，那些反人事取向和人际依赖性弱的人也喜欢和自己这一类人而不是重人事取向的人一起工作。

目标的达到和最理想的行为操作是有联系的，因为目标的达到被看作是行为操作的最理想程度。目标行为操作是指“一个群体将其自身的每一行为操作指向其自我规定的目标”(舒兹, 1966年, 第116页)。这并非是一个群体如何成功地达到或接近目标的绝对标准的问题，而是一个成功地达到自己最理想的行为操作的问题。

群体构成和一致性：人际关系 一致性是舒兹(1961年)借以探讨人际关系心理学的主要范畴或概念。他设想整体或群体是可以根据对部分的了解——除了支配部分相互作用的法则之外——而被预断的。成对或成对的人们之间的一致性是通过三个基本的人际需求来估算的：(1)包容，(2)控制，(3)情感。人们在从他人那里寻求这些需求的满足中所表现出来的独特行为导致了两种类型的一致性：(1)互惠的一致性，以互补的需要为基础；(2)互换的一致性，以相似的需要为基础。

三种基本的人际需求：包容、控制和情感 舒兹探讨人际关系的基础是这样一些需求，它们使人能够像一个真正的人那样对待自己的同类，这些需求是包容、控制和情感。舒兹对每一种需求都作了说明(1967年)：

包容行为指的是人们之间的联系，被排斥或被包容，有所归属，和他人处在一起。被包容的需求表明其本身要求受到注意，吸引他人的注意和兴趣。课堂上投掷橡皮类东西的捣蛋鬼经常表示不满，这类行为大多是冲着对他缺乏关心而来的。即使他得到了否定的关心，他也会感到部分的满足，因为至少有人在注意他……

控制行为指的是人们之间的决策过程，指的是权力的影响和权威的范围。对权力、权威的渴求不同，控制他人的愿望(因此又控制了一个人的未来)不同，被控制的需求不同以及自我责任感程度的不同，控制的需求也就

有所不同……

情感行为指的是两个人之间密切的个人情感，尤其是各种不同程度的爱和恨。情感是一种两人之间的关系，任何时候它都只能发生在成对成对的人之间，而包容和控制关系则既可发生在两人之中，也可发生在一个人和一群人之间(第117—119页)。

包容的典范就是认同，即被看作为一种独特的人。个体
284 需要被理解，也就是说，使人们对他感兴趣。包容中所内含的概念是关心、重视、尊重、承认和使之出人头地。控制与包容的区别在于前者不需要使之出人头地；相反，控制者的角色是那种“君主背后的权力人物”的角色。成员和友伴之间的差别体现了情感行为的特征。“包容涉及到内或外，控制涉及地位的高或低，而情感则涉及亲密或疏远”(1967年，第120页)。

关系的连续 在假定每个人都具有包容、控制和情感这三种人际需求之后，舒兹就假设这三种需求是预断和解释人际行为现象的充分条件。1966年，舒兹继续提出了第二个假定；论及关系的连续：

个体表现出来的人际行为将与他在早期人际关系中——通常是与其父母的关系中——所经历过的行为在下述方面相类似：

恒常性原则：当个体觉察到他在人际情境中的成人地位是与他在同双亲关系中所处的地位相似时，他的成人行为会随着他童年时代对待双亲（或者是其他重要的

人)的行为的变化而一起发生积极的变化。

同一性原则：当个体觉察到他在人际情境中的成人身份是同其双亲在与他的父—子(母—女)关系中的身份相似时，他的成人行为会随着双亲(或者是其他重要的人)在他是孩童时对待他的行为的变化而一起发生积极的变化(第81页)。

按舒兹所说，社会互动是一种如同任何其他的东西一样必须习得的技能，其相当大的部分取决于童年的经验。人们对你进行的社会活动和他们对你的活动作出的反应都是习得的，他们与人们奖励、惩罚、回避、爱恋他人的原因和方式有关。关系的连续意指产生于早期生活的人际关系变为成年人际关系的楷模。关系的连续特别存在于包容、控制和情感之中。

一致性假设 一致性假设：“如果一个群体(n)的一致性大于另一个群体(m)的一致性，那么n的目标成绩就将超过m的目标成绩”(舒兹，1966年，第105页)，并在两个或更多的个体之间保持下去。在每种需要范围内，个体都想在自身和他人之间建立起理想的一致性关系。

除了(1)互惠一致性，(2)起始一致性，(3)互换一致性，和(4)需要一致性这四种类型的一致性外，尚有两种主要的类型：(a)高互换一致性和(b)低互换一致性。在高互换关系中，会有相当多的爱恋、权力和互动的“产品”相交换；而在低互换关系中，却存在着对这类交换的回避。依据互惠一致性，个体总想以特殊的方式去发挥作用和受到他人影响的影

响。在起始一致性方面，个体则试图发起有关三种需要(包容、控制、情感)的人际活动，他开始参加到人际活动中去而不是坐等请上门来，支配和控制他人，并宁愿先向他人表示自己的爱心而不愿被爱。虽然一致性的前两种形式主要适合于成双成对的关系及个体特殊需要的满足，但在互换一致性中，则涉及到“产品”的互换，也就是说，人们是彼此互相包容的。第四种一致性，即需要一致性则与其他几种有所不同，因为它涉及人际需要范围之间的关系，而其他几种只涉及人际需要范围之内的关系。

群体发展的假设 群体发展假设的系统阐述包括如下内容：

两个或更多的人形成和发展起某种人际关系（也即一个群体）总是依循着相同的顺序。

群体整合的原则。从群体形成开始到群体终止为止，互动主要经历了这样三个阶段：开始是包容，而后是控制，最后是情感。这种循环会不断发生。

群体分解的原则。群体终止前的三个阶段依循着与群体整合相反的顺序，人际行为首先始于情感领域，然后是控制领域，最后是包容领域(舒兹,1966年,第168页)。

这个假设受到了本尼斯(1957年)的影响，其中含有所有人际关系的形成和分解都经历着相同过程的见解。假如研究者了解了“这种关系中的个体成员的人际取向和他们进行互

动时所处环境的人际特征”(舒兹,1966年,第200页),那么根据这些假设,舒兹相信,就有可能在理论上去预断一种关系的进程。

基本人际关系取向(FIRO)

舒兹所以选择FIRO来表示他的理论,原因在于他的立足点就是“基本人际关系取向”。他认为自己的理论可以简化为“人需要人”,人们所以这样做是因为受到包容、控制和情感 286 这三种关系的制约。对这三种关系可以作如下说明:

包容:“不,年轻人,你不能进来参加……”

控制:“你必须去睡觉”。

情感:“是的,我确实喜爱你,我只不过是为你的行为而生气。”

FIRO-B是通过评估一个人对三种人际需要的取向来测量舒兹理论的关键问卷。最初FIRO-B只是几种不同类型的FIRO量表的翻版,以后才发展成一个具有14个累加式格特曼量表的总量表。以“基本人际关系取向—行为”为立足点,FIRO-B探索了人格的行为方面。其他类型的FIRO量表也正在发现,诸如用于情感测量的FIRO-F量表。FIRO-B调查一个人在人际情境中的行为方式,并且能够测量是什么指导一个人去预断人际互动的。取自FIRO-B量表的几个项目如下:

我喜欢人们将我包括在他们的活动中。

通常 经常 有时 偶然 很少 从不

我让其他人去决定做什么。

通常 经常 有时 偶然 很少 从不

我力图给人们以帮助。

大多数人 许多人 某些人 少数人

一或两个人 谁也不

注意第一个项目是关于包容的,第二个是关于控制的,第三个则是关于情感的。

对舒兹三维理论的总结和评论

尽管舒兹搜集了许多有关人际行为的完整假设,但几乎没有做什么实验或现场研究来证明他的理论。此外,他实际上也没能激发起他人着手进行必要的实验研究。

不管怎样,舒兹自己仍继续钻研他的理论甚至发展到进一步扩展其理论的地步。近几年来,舒兹将他的理论运用于研究快乐的领域,并从社会心理学的取向出发,围绕该课题撰写了一卷著作。关于快乐他写道:

我们越来越能够享受与他人共处的乐趣,学会与他人一起工作和玩乐,与他们相爱和争斗,影响他们,与他们一起付出和获取,心满意足地与他们一起或幸福愉快地单身独处,领导他们或追随他们,与他们一起去创造。而我们的制度、我们的组织、既成的权力机构——我们甚至学会了利用这些东西来创造我们自己的快乐(舒兹,1967年,第223页)。

舒兹将快乐界定为一种由一个人的潜能被实现而引起的²⁸⁷情感。这种潜能的实现使个体体验到一种能够应付其所面临的环境的感觉,一种自我信任感,一种非同一般的、有能力的感觉,以及一种能够及时应付所出现的情况,实现各种能力和无拘无束地表露情感的讨人喜爱的人的感觉。

贝尔斯的互动过程分析

作为一个曾在奥瑞根(Oregon)大学进行大学本科学习的哈佛哲学博士,R.F.贝尔斯在哈佛大学度过了他的整个学术生涯,眼下他在那里享有教授的身分。在50年代中期,他领导着哈佛社会关系实验室,现今称为行为科学中心。虽然他的博士学位是在1945年获得的,也就是他开始于哈佛从事教学的那一年,但他关于互动过程分析的兴趣和想法在1942年就产生了,当时他对嗜酒者互诚协会的一个地方分会发生了兴趣,对其中的群体行为进行了观察,并对在那里所发生的动机转变留下了深刻的印象。

贝尔斯是从精神分析立场出发来确定他的方向的,这一点虽不容易察觉到,但他的确是这样做的。

我把自己看成是人格领域中的一个精神分析理论家……我对研究自我分析群体的有效方法所持的观念或多或少是经典弗洛伊德精神分析观点的直截了当的翻版,是应用于群体情境的(贝尔斯,1970年,第xi页)。

上述事实所以并不明显,原因在于贝尔斯有意回避了精神分析的晦涩术语,而这些术语往往为许多心理学家消极粗

浅地接受下来。贝尔斯接受精神分析的思想灌输是在波士顿精神分析研究所,他在那里受到学术上的训练,成为一个非医学出身的候补者。此外,莫雷诺的社会测量在贝尔斯的方法中也是显而易见的。

贝尔斯最早的研究涉及实验室中形成的实验群体,但他逐渐地转向对更为自然的群体(课堂群体)进行观察。他将自己研究群体的方法——至今已有1/4世纪之久了——称为互动过程分析。他用此名称意指对面对面小群体进行第一手研究。作为一种方法,互动过程分析形成于30年代早期。虽然为了成功地进行互动过程分析,群体只能是小规模的(2到20个成员),但它们在组成、特征或目的上仍可有所不同;它们可以是实验社会心理学中的那种解决问题群体,也可以是机关部门,委员会,专门的小组,临床诊断委员会,诸如此类等等。

为将互动过程分析应用于面对面小群体,1946年,贝尔斯进行了他的最初尝试。实验在哈佛心理诊所进行,有许多被试参加。这项研究与一个诊断委员会的活动过程有关,它允许观察者坐在房间尽头进行记录。但到后来,借助于适合这种样式的社会心理学实验研究的实验室设备,观察者可以坐在毗邻的房间中从单向透视玻璃进行观察,不必有任何隐瞒的意图却不会引起被观察者的注意,并减少了观察者和被观察者之间的相互影响。麦克风和录音机也用上了。他们的被试是志愿参加实验的哈佛一年级大学生,每小时付给被试一美元,让他们组成群体参加若干次实验。互动的每一个组成部分都被记录下来,连点头和皱眉也包括在内。

互动种类和互动过程分析 到1950年为止,贝尔斯出于评分的目的提出了12种主要的互动种类(见表16-2)。中间的六个种类与任务区域保持中性的关联,而开头的三种和最后的三种(I和Ⅲ)则分别归属于社会情绪区域的对立两端,开头的三种位于积极反应的社会情绪一端,最后的三种位于消极反应的一端。在中间的六种中,前三种(4、5和6)为后三种(7、8和9)所补充;Ⅱ_a类涉及个体尝试作出答复,而Ⅱ_b类则涉及询求问题。表16-2叙述和说明了12种互动种类。

贝尔斯感兴趣的是过程分析,而不是内容分析。他的方法实质上是一种人际行为的逐个动作的分类法。请注意12个种类的项目是相互补充的,第一条和最后一条互补,第二条与倒数第二条互补,第三条与倒数第三条互补等等,如此“表现出团结一致”(第一类)就与“表现出对抗斗争”(第12类)互补。互补的六对如下所示:1和12,整合或再整合的问题;2和11,紧张控制或紧张减弱的问题;3和10,决定的问题;4和9,控制的问题;5和8,评价的问题;6和7,沟通或定向的问题。12个种类一度曾从5个变至87个。

与互补的六对相连的功能问题是与前述分为三步或三阶段的问题解决顺序相联系的:

阶段(1)着重于定向的问题:(判定是什么样的情境)……

阶段(2)着重于评价的问题:(判定对特定情境应持什么态度)……

阶段(3)着重于控制的问题:(判定对此做些什么)

表16-2 12种互动种类

I 积极反应的社 会情感区域	II a 试图回答的中 间活动区域	II b 询问问题的 中间活动区域	III 消极反应的 社会情感区域
1. 表现为团结一致， 提高他人的地位、 给予帮助、奖励	4. 给予暗示，指导、暗 示、他人自己作主	7. 询问方向，信息、重 复、确证	10. 不同意，表现 出被动、拒绝、帮 助
2. 表现为解除紧张， 诙谐有趣显得心满 意足	5. 发表意见，评价、分 析、表达情感、希 望	8. 询问意见，评价、分 析、表达情感	11. 表现出紧张， 询问帮助、退 出现场
3. 赞同，表现出被动、 承认、理解、赞成、 遵从	6. 提供方向，信息、重 复、阐述、证实	9. 询问暗示，指导、可 能行动的方式	12. 表现出对抗， 降低他人的地 位，防卫或维 护自我

a. 摘自贝尔斯(1950年 a, b)及帕森斯和贝尔斯(1955年)。

(贝尔斯,1950年a,第259—260页)。

一旦按照所发生行动的总体数量将被试按等级排列后,就可依据有关下述方面的等级顺序来确定他们:

(1)他们对整个群体做出的行动的数目,(2)他们对群体中特定的其他成员做出的行动的数目,(3)他们接受群体中所有其他成员的行动的数目。此外,(4)等级顺序中的每个人向略高于自己的人所做出的活动的数量要比等级高于他的人对他做出的活动数量略微多一些,而等级最高的人对群体做出的行动总体上达到了一种不匀称的程度(贝尔斯,1950年a,第261页)。

记分的单位是单一的行动或互动,单一的项目、观念或行为。它被界定为(贝尔斯,1950年b),“言语或非言语行为最小的、可辨别的部分,使用现有的一套类别,观察者就可以在一系列连续判分的条件下,指派出其类别”。在记分时,观察者担当着广义化的他人角色,扪心自问道:如果被记分的人对我有所行动,这对我将意味着什么?这是他自己对他所看到的和感情投入的事物作出的反应。有两条准则指导着观察者(贝尔斯,1950年b):

(1)把每一个行动看作是对最后的他人作出的最后的行动的反应,或看作是对紧随其后的他人作出的紧随其后的行动的参与。

(2)赞成离中间种类较远的种类。将行动分为接近 290

顶端或底端的两种种类(第 91—92 页)。

观察者的信度涉及这样三个重要因素:(1)统合因素,(2)分类因素,(3)归因因素。统合因素指将互动周期分为各自独立的记录分数或行动;分类因素指将行动分派给特定的互动种类;归因因素指为某一既定行动指定一起因或始端以及目标对象。

12个种类起着区分小群体成员的角色作用。研究者研究一个人的行动和随后而来的其他个体的反应。角色区分的三个方面包括有:“(1)发生时间的区分;(2)谁进行行为活动的区分;和(3)行为活动的类型或特性的区分”(贝尔斯和斯莱特,1955年,第256页)。互动的外观形式也具有诊断的作用(贝尔斯和海尔,1965年)。博尔加泰和贝尔斯(1953年)声称“如果花费相同的时间,一个人与同一个体进行互动要比与不同个体进行互动更始终如一”。

1970年,贝尔斯修改了他的互动过程分析,这一修改涉及到种类的名称和内容。而单位的性质,评判谁对谁说的方法,以及对每一行动只使用一个种类等方面则仍保持了原样。类别修改的变化如下:

- 第1类:“表现出团结一致”被修改为“显得友好的”
- 第2类:“表现出对抗相争”被修改为“显得不友好的”
- 第3类:被修改为“具有戏剧性”
- 第6类:被修改为“给予信息”

除了上述几种类别,其他的类别仍保持了原样,尽管其中的某些实例有所扩展,此外有趣被从第2类移到了第12类。虽然第4类和第9类仍保持了原样,但贝尔斯宁愿将它们分别称作“带头领先”和“要求他人带头领先”。

领导的“伟人”理论 贝尔斯和博尔加泰、库奇一起发展了以群体构成的“伟人”原则为基础的领导的“伟人”理论;他们假定,最有效的群体是拥有“最充分的全面才智的领导”的群体〔伟大的男人或女人——尽管用当代的标准来衡量“伟人”(great man)一语是带有性别歧视的,但作者并不打算使其理论将妇女排斥在外。在今天较少偏见色彩的表达方式是尽可能为人们选用的。〕支持他们的结论的数据资料是从许多由3个人组成的群体所进行的166次活动(每次24分钟)中得出的。研究者们使用了126名空军人员作被试,观察他们的角色扮演并依据因素分析的方法设计了实验,三个因素是(1)群体目标的促进性;(2)个体的显著性;和(3)群体的友善性。这三个因素被归结为(1)工作能力(参加实验的被试作出的领导评断和I、Q、分数);(2)个体的自决自断能力(按照贝尔斯的互动类别系统由个体发起的行动的数目);(3)社会可接受性(通过莫雷诺式的社会测量而确定的社会距离的大众性)。

研究者们推想,伟大的个体拥有这三个因素的大部分,并假设:

- (1)在一系列的活动中伟人往往始终是伟人。
- (2)在伟人所参与的活动中,暗示与赞同的比率(乘积)

较高(指数 = 予以暗示的速率 × 表示赞同的程度)。

(3) 伟人所参与的活动与他们没有参与的活动相比, 表现出紧张的次数较低。

(4) 伟人所参与的活动与他们没有参与的活动相比, 将具有较高的表现出团结一致和紧张释放的次数比率(博尔加泰等, 1954年, 第758页)。

他们声称自己的实验支持了上述假设, 并提出在第一次活动中作出不懈努力的伟大个体, 在其而来的群体中将继续施加他的影响并保持其优越的地位。活动效率和暗示性在那些拥有伟大个体的群体中具有较高的比率。此外, 在这样的群体中, 满足感较大而紧张感较小。

单一地位顺序和角色差别 群体的单一地位顺序的假设认为, 群体拥有一个有若干追随者的领导者, 这些追随者排列成一种从最高等级到最低等级的地位顺序。领导者是最受喜爱和最积极主动的参与者, 他圆满地执行着群体的意愿。不管研究者使用什么样的标准, 成员地位的等级顺序都同样会出现。大多数群体都是有结构的, 这一预断就源于单一地位顺序的假定。

单一地位顺序的假设是与好的领导者是一“才智全面的伟人”的理论相一致的, 并假定这种人在群体其他成员面前具有优越性。此外, 该理论还假设群体中存在角色差别, 但这种假设主要是根据单一的定量维度, 即领导地位的维度作出的。

群体中的角色差别可以部分归纳为，群体成员是否赞同依据特定的标准，某些成员地位应高于其他成员，以及不同的标准是否会产生不同的地位顺序而不是单一的地位顺序(贝尔斯,1958年,第440页)。

贝尔斯利用了领导的“伟人”论中所使用的三个因素(活动性、工作能力和受喜爱性)，他假定这些因素会相符一致以致群体中的顶尖人物会在这三个因素上都得到极高的评价。也就是说，除了在始发的行动总量上排位最高外，他也将292在“喜爱”和“拥有最好的主意”上得到最高的选票。此外，如果贝尔斯的理论是行之有效的，则这种人将会得到最低数量的“厌恶”选票。

但是贝尔斯的设想并未被证明是准确的。相反，他发现了明显的不一致，而且三个因素是互不相关的。在适当的程度上，“主意”和“活动”的评断等级之间存在正相关，而“活动”和“喜爱”之间却存在明显的不一致；在“活动”方面得到高评价的人，在“喜爱”方面则得到了比假设预断的要低得多的评价。第二和第三号人物在“喜爱”方面得到的评价，要比第一号人物所得到的为高。这种结果导致了这样的猜想，即通过出主意、提意见来获取最高地位的人，是以疏远其他群体成员为代价的，而“主意”较少的个体则能较为专注地致力于群体的社会情感需要。由于这种二元领导现象随处可见，才促使贝尔斯提出了“两种互补的领导者假设”。

两种互补的领导者假设 由于群体领导分为两种，一种专长于工作，而另一种专长于社会情感因素，贝尔斯就推论

群体可能而且确实存在着两种互补的领导者。这两种人在行为上有所不同,一种选择了工作任务的有效性,而另一种则选择了受欢迎性。贝尔斯提出了个体在说话多寡上存在差异的假设。他推想,能言善辩这种特质是对群体其他成员自身地位的威胁,为其他群体成员所不满,并挫伤了他们通过在交谈中发挥作用来表达自己的愿望,因而当前述三个因素互不相关时,领导的“伟人”理论所指的“好的领导者”——尽管存在——是不多见的。而更为常见的是“工作专家”和“社会活动家”。尽管工作专家在活动性和工作能力方面得到了极高的评价,但在受喜爱性上的评价等级却较低;社会专家恰好相反,虽然在受喜爱性上评价等级较高,但在活动性和工作能力上则评价较低。

一个在活动性上评价等级较高但在工作能力和受喜爱性上评价等级相对较低的成员,可以被称作为“过分活络者”。这种人并不少见。在领导研究文献中,人们称这种人“统治特征”有余,而“领导特征”不足……一个在上述三个因素上评价等级都低的成员可以被称作为“活络不够者”,这种人实际上很可能是代人受过者(贝尔斯,1958年,第447页)。

显然这里的结论是,活动性、工作能力和受喜爱性是三种截然不同的因素,它们互不相关,应该分别加以处理。一旦这种观点为众人接受,则对群体中的角色类型进行分类就会简单容易得多。

第十七章 格式塔学派的影响之一： 阿希-勒温的时代和群体 动力学研究中心的贡献

293

社会心理学中的场论定向

一般认为，格式塔心理学是通过勒温的场论在社会心理学中找到立足之地的，而这主要表现为勒温 1942 年在麻省理工学院建立的群体动力学研究中心对社会心理学所产生的巨大影响。自他谢世之后，这个研究中心迁到了位于安阿伯的密执安大学。该中心的主持人（包括课题导师）都是一些杰出的社会心理学家，如卡特赖特、利皮特、弗伦奇以及费斯廷格。

在密执安大学，社会研究学院有两个主要的研究单位：调查研究中心和群体动力学研究中心。后者研究群体中人们的行为，前者则研究人们对于公共问题的行为和态度以及运用调查方法研究组织中的人际关系和经济行为。他们不仅进行了实验室研究，而且直接深入政府、教育界、工业界和社区生活进行研究。其目的在于探索行为的决定因素、人的满意感以及群体的效率。

场论的研究带有现象学和人本主义的特征。它注重人格和人的社会心理世界的探索。然而其研究成果是建立在科学

基础之上的,并且其运用的研究方法也被公认为是科学的。这种场论定向的社会心理学所研究的领域非常广泛,如:社会氛围、抱负水平、学习倒退、群体动力学、人为的社会变迁、社会比较、社会交往、社会权力、合作、竞争、认知失调,以及认知平衡(即认知的一致性)。

对于格式塔心理学和场论研究,多伊奇阐述颇多:

在社会心理学的领域内,透过著作家的理论著作,如阿希、克雷奇、克拉奇菲尔德、费斯廷格、沙利文、加德纳·墨菲、纽科姆、库图、布朗、G.米德、帕森斯、科特雷尔、巴纳德、霍曼斯、西蒙、海德、巴克、托尔曼、赖特,群体动力学研究中心和塔维斯托克学院的学者们以及许多其他同样杰出的理论家们的著作,我们都可以或多或少地发现“场论”的痕迹(1954年,第182页)。

认知理论与其他理论的关系

认知一致性理论(它有各种称呼,如认知失调、认知平衡、认知和谐以及认知对称理论等)认为,人们有一种最大限度地提高其内在认知一致性的行为倾向。因此人们在群体中也是按照尽可能提高其人际关系的内在一致性的方式去行动的。与认知理论尖锐对立的是学习理论。该理论的支持者们宣称行为的动机是通过内在或外在刺激而形成的。另一方面,认知论者们坚持认为,引发动机的因素是某些信息源而非一种特定的刺激物。鉴于学习论者(或刺激—反应论者,人们常称

呼他们为 S—R 论者)用习惯或刺激—反应联结来解释行为,认知论者们则以个体将内在或外在事物通过译码和分类存档而进入认知或信息系统来解释行为。刺激—反应心理学家把男人对女人的充满激情的动机解释为一种对性刺激的反应,但认知心理学家力主事物内化为认知(信念)体系过程的存在,以便明白易懂地解释行为。因此对于个体来说,思想的内化过程是积极的,因为它是行为的关键所在。

虽然认知心理学家与 S—R 论者属于两个不同的营垒,但两家也并非处于完全对立的地位。因为正如有些社会心理学家已经做的那样,S—R 论者能够修正自己的观点以便兼容认知主义,其结果是以 S—C—R(刺激—认知—反应)取代 S—R(刺激—反应)。其不同之处是在刺激与反应之间或在刺激输入和行为输出之间插入了一个认知过程(被认为是更高级的心理过程),从而能以思想结构来解释行为。S—R 理论偶尔也被认为是机械主义的观点,与标榜为人本主义的认知学派恰成对照。S—R 心理学家还曾一度获得过一个说来惭愧的简称(白鼠心理学),虽然有些学习论者,如艾伯特·班杜拉,其观点本来属于人本主义。

格式塔的影响

从本质上说格式塔心理学的研究领域,例如知觉心理学,不是社会心理学的,它之所以在社会心理学中找到立足之地,主要是通过勒温、海德以及受到这两位大师影响的其他社会心理学家的努力实现的。格式塔学者韦台海默(1880—1943年)、苛勒(1887—1967年)和考夫卡(1886—1941年)建立在实验基础上的理论贡献,应用于社会心理学或转变为社会心理

学术语是十分容易的。

格式塔心理学的历史性先驱因此产生了。

在对感觉的分析中(1886年),马赫(1838—1916年)指出了作为独立的感觉元素存在的“空间形式”和“时间形式”;例如,一个圆圈尽管大小或颜色发生变化,但在概念上仍然是圆圈。1890年在维也纳,基督教徒贵族埃伦费尔斯(1859—1932年)提出了“形质”概念,宣称对空间和时间形式的感知是一种由知觉者自己的活动引起而非直接出自感官的“质”(萨哈金,1974年,第156页)。

但是作为一个运动,格式塔心理学的发展应归功于韦台海默和他的两个来自法兰克福心理学院的学生考夫卡和苛勒。其发现可以溯源到韦台海默1911年在心理学会议上所作的关于似动现象(好象在运动,如剧场灯光和其他信号)的报告。

通过似动现象以及其他知觉实验,格式塔心理学家们建立了他们的基本原理:质存在于整体之中,而组成整体的单个部分无质可言。因此,整体大于部分之和。人们可以从对音乐旋律的体验中找到形质(Gestaltqualität)的例证:虽然音符全部变换了一个八度,但人们仍能辨认出是同一个旋律。质(properties)不只是存在于音调,而是存在于由处于不同音位上的各个音符所组成的整体之中,通过这个整体人们才能了解音乐的意义。韦台海默(1944年)将格式塔的论题表述为:“存在这样一种前后关系,即不能用分离的部分事物的特征来

推论整体的特性,但与此相反,整体中部分的情况则明显地是由其整体的内在结构的规律性来决定的(第84页)。”格式塔学者同样相信:

孕含(pägnanz),即事物根据一方面形成个别整体,另一方面又形成总体场的封闭、连接、连贯的优惠许可条件组织成优良形式的格式塔,从而有助于形成最大可能的平衡,或以最小的代价获得最佳的工作效率。因此,孕含是一种最具特色的形式或结构。格式塔的其他组织规律是:(1)闭合原则。即行动、知觉、思想和记忆成为闭合的形式、对称形式或优美限界的趋向。在这种趋向的作用下,未成完形的事物最终将成为稳定的体系,张力使得未完成的工作或变幻不定的情境得以完成和稳定。(2)接近原则。当几个知觉对象各方面情况均相同时,则彼此接近的对象会被知觉为一个整体(如一组彼此接近的平行线比那些不合群的平行线容易被看成是一个整体。这一原则同样适用于学习、记忆或回忆)。(3)相似或相同原则。即在形式、颜色等方面相似的对象有被当作一个整体知觉的趋向(萨哈金,1970年,第93页)。

格式塔心理学家的其他贡献包括创新的或创造性思维理论、顿悟学习、心物同型论(心理内容在结构上存在着与其一一对应的物理过程)关系、识别学习理论(用以对抗绝对识别理论)以及记忆轨迹理论等等。

格式塔理论建立在现象学的基础之上,即建立在个体对自己直接经验过程的不偏不倚的主观描述和报告的基础之

上,这种描述和报告是个体对自己意识经验内容的发现。人们直接把有关的格式塔理论应用于社会心理学,但事实上格式塔心理学立基于整体和群集。因此它本身基本上就是一种社会心理学理论,不过它不仅研究人类群集也研究非人类的群集问题。群集原理非常适合于对社会知觉的研究。格式塔中的孕含概念,即知觉组织或场趋向于优惠许可条件式的“优良”形式格式塔,为几种社会心理学理论奠定了基础。这些理论包括海德的认知平衡理论(1946年,1958年)、纽科姆的交往行动理论(1954年)、卡特赖特和哈拉利的结构平衡理论(1956年)、埃布尔森与罗森伯格的平衡模型(1958年)、费斯廷格的认知失调理论(1957年),以及奥古德和坦南鲍姆的一致性原理(1955年)等等。

社会心理学中勒温的场论

实验社会心理学的产生并非始自谢里夫所做的实验。因为雷克特在30年代早期就在该领域进行了实验研究。但是较之上述二人更早进行实验且其实验更为深入细致的首推勒温(1890—1947年)。勒温是一位出生在德国的心理学家,就读于弗赖堡大学和慕尼黑大学,并在柏林大学获得博士学位。30年代早期勒温移居美国,在斯坦福大学和康乃尔大学工作了三年。1935年至1944年,他在依阿华大学主持儿童福利研究所的工作。最后,他前往麻省理工学院建立了群体动力学研究中心,在那里他为社会心理学作出了永恒而杰出的贡献。他对社会心理学的兴趣开始于他的早期生涯,无论是他在德国

时对小群体的社会心理学研究和著述，还是作为社会问题的心理学研究社团的创立者，勒温都扮演着领头人的角色（1942—1943年）。

1945年秋，麻省理工学院的群体动力学研究中心一成立，勒温便把他在依阿华大学的一些学生带到了该中心。他们中有费斯廷格和利皮特。他的其他得意门生，如多伊奇、凯利、蒂博特以及佩皮通还在麻省理工学院群体动力学研究中心获得了博士学位。另外两位有影响的社会心理学家卡特赖特和弗伦奇也与勒温的研究中心有联系，这两个人都是哈佛的博士。卡特赖特是40年代初勒温在依阿华大学时的研究伙伴，40年代后期参与了麻省理工学院群体动力学研究中心的指导工作，并在勒温去世后随同该中心一同迁往密执安大学。弗伦奇同样是勒温40年代初依阿华大学的同事，1948年在密执安大学加入了卡特赖特的行列（同时处于与卡特赖特一样的地位）。由于社会心理学界有这么多人支持勒温的观点，因而使得他的理论成了美国社会心理学运动的主流。关于勒温的影响，曾是麻省理工学院群体动力学研究中心顾问的马罗评论道：

仅从数量上来说，在麻省理工学院群体动力学研究中心发表的博士论文、实验和研究报告（有许多是勒温去世后研究中心迁到密执安大学后完成的）的数量是惊人的，一共约有125篇之多。如果加上同期内勒温在社区关系研究会指导完成的论文，则其总数之多，在任何社会心理学家群体中都是空前的（1969年，第190页）。

勒温于 1945 年发起建立的以反对歧视和提高领导效率为宗旨的社区关系研究会吸引了一批像利皮特这样的著名学者,包括后来的卡特赖特、多伊奇、费斯廷格、克拉克、谢纳和布卢姆。他们中的一些人从麻省理工学院群体动力学研究中心来到了社区研究会的所在地纽约。

勒温所受的影响

要理解勒温的理论,必须了解他从其他学科借用来的社会心理学概念,用其在其他学科中的意义来推知其社会心理学意义。他从物理学中借用了“力场”概念,从数学中他借用了“拓扑学”;这二者为他提供了分析个体行为和社会行为的基础。以至于他的理论体系被称为场心理学或拓扑心理学。

从他的哲学教师卡西尔那里,他学会了欣赏自然,正确评价科学研究的理论。他为理论的价值所倾倒和折服,宣称“世界上没有什么比一种好的理论更具有实际意义”。因为没有理论,科学就不能进步。他相信,理论的功能是双重的:一方面解释已知的知识,另一方面则指出探求新的知识的路途,那就是理论概念的实验性检验。

场论研究的特点

勒温为自己的场论研究提供了六条重要的原则,以表示他的理论与其他理论的区别特征:

- (1) 运用**构造性**的方法而不是分类式的方法;
- (2) 着眼于事件的**动力性**方面;

- (3)是心理的研究而非物理的研究;
- (4)从情境的整体着手分析;
- (5)区别有规律的问题和历史性的问题;
- (6)场的数学描述(第215页)。

1.分类式的方法仅仅关心那些与其本身类似的几何图形,而构造性的或创造性的方法则以一种允许创新的方式组合图形或使图形相互派生。构造性方法实质上是一种借助于某些结构性“元素”如“地位”(Position)、“动力”(force)等来进行个案研究的方法。在结构性元素或其特性之间经验性地阐述心理规律。

2.与精神分析一样,场论也利用了动力方法,但是它运用能从方法论上对推动行为的潜在力量给予解释的科学思维和方法,因而它并未越出科学方法的范畴。在场论看来,动力就是力量。

3.场论同样带有行为主义的色彩,它使用操作性定义,借用行为环境概念,但这种环境不是物理学意义上的环境,而是指一种生活空间的特性。

4.从情境的整体着手分析,主要是指进行分析的方式。因为整体具有自己的特性,因此研究者的出发点应是作为整体的情境。

5.根据第五条原则,在有规律的问题和历史性问题之间划分出区别。行为是“场发挥作用时的函数”(勒温,1942年,第218页)。过去的事件与未来的事件一样是抽象的,它们的效率是可以比较的(但仅限于间接的比较)。

6.最后一条原则,即心理情境的数学描述,要求用解释性 299

的方法如拓扑学的方法来描述心理情境的结构。

拓扑学和向量概念兼有分析的功能、概念精确、便于推导以及适合于对心理问题的全方位研究等特点。依我之见，在某种意义上可以说它们是已知的心理学研究工具中最好的概念性工具(勒温,1942年,第219页)。

社会心理学的方法论

第一个为心理学和社会心理学的研究建立和分析方法论的逻辑问题，并且至今为心理学家和社会心理学家所使用的是勒温。在一篇编号为1929的论文“亚里士多德与伽利略思维模式在当代心理学中的冲突”中，勒温(1935年)号召心理学家采用现代物理技术中的外推法。亚里士多德的方法是低劣的，包括把抽象的界定的种类看成是某一特定客体的基本性质；评估；缺乏直接动力的目的论因果关系(向量概念)；环境的非能动的客体的性质独立于与它发生关系的其他物理客体之外；以及行为的不可理解性不具有普遍性。为提倡伽利略的研究方法，勒温主张用某一范围内的心理动力学来解释人。

在一定的环境中形成一定结构的形式。……发展的动力总是在具体的个体与具体的情境的关系之中产生的，而就内在力量而言，正是从各种功能系统的关系中形成了个体……这取决于记住这样的事实，即规律的普遍

有效性和个体情况的具体性并非对立物，而且对一定总体情境的全面参考必须取代对老生常谈的最广泛的历史资料的参考(勒温,1935年,第40—42页)。

实验法的广泛应用或对规律的研究必须代替历史的地位,然而传记是有价值的资料。不仅从勒温新奇的研究方法,而且从其格式塔背景都能看出这一点。勒温认为,心理学已经陷入亚里士多德思维模式的泥坑,只是最近才转向伽利略。

10年以后,在一篇题为“社会心理学的场论及其实验研究:概念与方法”的论文中,勒温(1951年)提出了发展和加快社会心理学的研究建议,并且列举了明确的原则:

a,将各个方面分散的资料和事实进行统一的整理和集中,以便产生一种科学的语言(概念),它能在一个共同的基础上处理文化的、历史的、社会学的、心理学的以及物理的资料;

b,在它们各自独立的基础上处理这些资料;

c,研究历史性的和有规律性的两类问题;

d,研究群体的问题也要研究个体问题;

e,研究客体的各种“规模”或各种模式的问题(社会心理学必须研究民族及其境况问题,也要研究诸如三个小孩组成的游戏群体以及他们之间的短暂争斗这样的问题)。

f,“氛围”问题(如友谊、压力等)。

g,实验社会心理学必须寻找把大问题分解成可以进

行专门实验研究的小问题的方法(1951年,第132页)。

社会心理事实包括道德和宗教价值、政治意识形态、“生活方式和思维方式”以及其他文化资料,也包括社会学和心理学方面的问题。

勒温的方法论主要旨在探求处于一定场中的一定地位的单个事实意义的场论,用动力学来表达,即场中的各个部分是互相依存的。人及其所处的环境都是单个动力场中的组成部分,场的特性表现为它的分化、变易性及其氛围。它的操作性的构造为整合那些可观察到的资料提供了基础,而其构造概念的特性(逻辑数字关系)将得到很好的限定。构造、定理化以及规律的产生将随着事实资料的系统化而最终取代分类法。

社会心理学实验研究的有效性,不应该用处于场中的孤立事件或个别个体的特性来判断,而应该主要通过作为一个整体的社会群体或社会情境的特性是否得到了恰如其分的描述来判别。这意味着社会心理学中搜集资料 and 进行观察的最重要任务是提供作为整体的场的那些特性的可靠资料(勒温,1951年,第153页)。

研究者不应该把人看成是超脱于群体之外的孤立实体,而应该将其放在他的势力范围和其所属的群体之中进行研究,根据他在群体中的地位和作用来确定其行为的确切意义。作为群体中的一员,一个人要对群体中的其他成员产生影响,

同时他自己也要受到其他成员的影响；他通过与群体的交往而使自己发生显著的变化。群体越坚强，它对其成员所能施加的压力和影响也越大，而软弱松散的群体则缺乏内聚力。

作为卡西尔的追随者，勒温(1944年)坚持认为定性方法与定量方法是互相补充而不是相互对立的。数学不仅仅是一种定量研究手段，它也要研究质(quality)的问题。通过讨论心理构造的概念范围，勒温断言，任何能够用速度来表达的事物都处于同一个概念范围之内。“每一种能够被表示为物理力(即向量的数学表达)的物理现象具有同样的概念范围(勒温, 1944年, 第10页)。”心理的测量与人们试图要测量的现象的概念类型有关, 而测量程序关系的类型是通过研究确定的。在概念范围之内, 勒温列举了同样的概念类型也列举了一些不同的动力的和非动力的构型:(1)心理地位或区域空间关系;(2)移动, “在不同时间内的地位关系”(与地位的范围不同);(3)认知结构, “场中不同部分的相对地位”, 与地位的概念范围相同;(4)动力, 即“移动的趋势”(在概念上与实际的移动不同);(5)目标, 在概念上与场力有相同的量纲或指“动力在空间中的分布”(与动力属于不同的概念范围);(6)冲突, 指两个或多个场力相互交叠或重合(与挫折和平衡具有相同的量纲);(7)权力, “对他人施加一定影响力的可能性”(与心理力不同, 且权力场与动力场有着不同的概念范围);(8)价值, 与权力场具有相同的心理量纲, 感应力场(induce force fields)虽然影响行为, 但它们本身还不是目标力场。(9)恐惧, 通常用时间的观点将其视为“心理前瞻”(Psychological future), 与厌恶(arersion)有相同的量纲。像恐惧一样,

期望意指一种心理结构以及动力在心理前瞻的现实水平上的分布。希望指的是现实水平的结构与心理前瞻愿望水平结构之间的一种关系；内疚表示现实结构与心理后顾 (the Psychological past) 愿望水平之间的关系 (勒温, 1944年, 第13页)。

人们从概念类型或概念范围了解心理现象特性的科学意义。而且, 概念类型或概念范围还对心理学术语作出了界定, 使它们归属为诸如现象这样精练的术语群。这在心理学上的价值表现为, 它使得心理学有了准确的概念定义体系。

勒温场论中的动力学概论

紧张和蔡加利克效应 当20年代勒温偕同苛勒和韦台海默在柏林大学心理学院任教时, 苛勒安排他去监督几个博士投考者的实验工作。这些人中包括从俄国和波罗的海国家来的一群人, 如: 蔡加利克、登布罗、奥芙散金娜和比伦鲍姆等。间或地, 一小群学生总是在学院附近与勒温聚会交往, 进行自由交谈。马罗(1969年)记录了哈佛大学的麦金龙对其
302 中一次聚会所作的回忆: 有人向侍者索要帐单, 那时侍者在没有做记录的情况下能准确地记得每个人所要的东西。但仅仅半小时之后, 当勒温要求侍者作第二次结帐时, 这位侍者竟回忆不起来了, 只是愤慨地说帐已经结完。勒温用心理学理论将这种情形解释为, 当付了帐之后事情就算完结, 紧张系统解除。这个在日常生活中进行的实验, 使得蔡加利克 (生于

1900年)在勒温的指导下于1927年成功地进行了名为蔡加利克效应的经典实验。

其目的在于验证勒温的紧张理论是否正确的蔡加利克实验从1924年进行到1926年,研究结果于1927年发表在柏林大学的《心理学研究》杂志上,论文题目为“Über das Behalten von erledigten und unerledigten Handlungen”,英文译为“论完成的与未完成的任务”(萨哈金,1968年)。根据勒温的理论,未完成的目标由于未能消除紧张从而对系统中的思想和行为产生一种动力性的影响。蔡加利克的记忆实验被设计为确定释放出紧张的“准需要”是否不仅影响人的意志或意向而且也影响记忆。“准需要”的存在,使得人们对未完成的活动的记忆要大大优于对已完成的活动的记忆吗?蔡加利克,勒温的这位俄国学生报告说:

这里进行的实验所得出的结果表明,对未完成的任务的记忆效果大约是对已完成的任务记忆效果的两倍……伴随着准需要出现的紧张状态不仅表现为希望完成被打断了的工作,而且表现为对与该工作有关事物的突出记忆不仅取决于紧张系统的程度和结构,而且取决于通过实验者要求被试报告全部工作的指导语所形成的准需要的力量和种类(萨哈金,1968年,第443页)。

勒温提出的紧张系统理论由蔡加利克的实验得到了论证,并因此产生了蔡加利克效应这一概念。

蔡加利克根据实验结果建立了如下公式:

研究结果表明,对未完成的任务的记忆优势,在成人
为90%(IR/CR=1.9),在儿童为110%(IR/CR=2.1)
(萨哈金,1968年,第442页)。

公式中,IR表示对未完成的任务的记忆量,而CR表示对
那些完成了的任务的记忆量。当所得分数等于1(IR/CR=1)
时,表示对两种任务的记忆力相等,如果所得分数为1.5,则
表示对未完成的任务的记忆力比对已完成的任务的记忆力的
记忆优势为50%(超过50%)。

303 **奥芙散金娜的确证实验** 第二年,另一个俄国女学生
奥芙散金娜在勒温的指导下,用实验进一步证实了蔡加利克
的发现,证明对未完成的任务比对已完成的任务的回忆更频
繁也更容易,从而表明在紧张的释放与需要的满足之间存在
相关。她于1928年发表的题为“对未完成的活动的回忆”一
文支持了将紧张系统看成一种驱力的动力学解释;认为个体
倾向于完成活动的意图是受从紧张系统中释放出来的驱力支
配的。勒温认为这篇文章“证明了目的或意图所产生的结果
是准需要的形成物,也就是一个动力性的紧张系统。”(勒温,
1935年,第242页)指向一定目标的需要兼有达到目标的动
力倾向,而且人们为达到目标所做的努力一直要做到目标实
现为止。

利斯纳和马勒关于替代价值的实验 1933年,利斯纳
发表了一篇题为“通过替代活动满足需要”的论文,马勒(生于

1899年)也写了一篇同样的论文,题目叫作“现实中不同程度的替代活动”。这两篇文章都发表在《心理学研究》杂志上,并且都是研究替代价值的。一个人的抱负水平与其所从事活动的困难程度即个体意欲在活动中取得成就的限度成比例。利斯纳发现,如果存在一种联结度,那么取代另一未完成任务的任务所具有的替代价值也是具有价值的;而且,与原来的任务相比,此任务越是困难其具有的替代性也越大。

马勒实验的目的在于证明,当一个人不能完成最初的活动时,准需要(紧张)的满足是否会求助于替代活动。当个体不能凭借最初的活动满足自己的需要时,替代任务能有效地减低紧张力。当内在目标或目的通过替代活动有效地得到满意实现时,则替代满意产生且紧张降低。仅仅停留在口头上的替代活动(不实际的替代)对于紧张的解除是无效的。因为最初目标的基本实现是至关重要的。勒温注意到:“只有这种内在目标通过替代活动达到有效程度时,替代满足才能产生(1935年,第249页)。”

作为一种复杂能量场的人

通过上述讨论可以明显看出,作为人格结构动力组成部分的张力必将产生有损于身体健康的紧张(与弗洛伊德的观点相同)。但这应被视为一种有用的能量,因为我们认为人格是一个复杂的能量场,行为是能量场或力场的变化。“凡是心理需要存在的地方,张力形态系统便存在其内部(勒温,1938年,第99页)。”这种力不是物理的而是心理的力,它以一种心理场的形式发挥着为行动提供准备状态的功能,它们是以愿望或意图为表现形式的心理能量的源泉。

当准需要(未完成的活动)引起张力时,真正的(心理的)需要、意图或意愿被一个客观的目标所吸引或与这个客观目标联系起来,然后张力便朝着为实现这个目标的方向增长,其结果是一种被勒温称为诱发力(Valence)的事物状态的产生。诱发力是驱动或调整行动或心理活动的指向性的场动力。刺激本身缺乏一种永恒的正的或负的诱发力,因为它们往往以时间或情境为转移(即一个人的需要总是在一定的情境和一定的时间内产生)。例如,对水的需要,仅仅产生于当个体处在干渴状态之时。充分的满足或愿望目标的实现导致张力的降低。

人不过是一个“生活空间的变异区域”,而生活空间就是,

在一定的時候決定個體行為(B)的全部事實的總和。
生活空間(L)表示各種可能事件的全体,它包括人(P)和環境(E)(勒温,1936年,第216页)。

行為是生活空間的函數,也就是人的行為是這個人與其所處環境的函數。因此, $B = f(PE)$ 。這個公式可以預測人的行為。生活空間就是“人和伴隨他存在的心理環境,”(勒温,1934年,第306页)因此它成了心理學家研究的領域。由此可見,勒温的理論體系具有現象學傾向。相應地,總體或所有相關事實的格式塔產生了用以解釋人的行為的動力場。人及其所處的環境這兩個相互關聯的變量,經過在“一定時候的場”中發生的變化而產生出思維、奮鬥以及獲得等等行為”。任何行為或任何發生在心理場的變化僅僅決定於處於那個時候

的那种心理场(1943年,第294页)。勒温认为场论的特点在于它是一种分析关系的起因和建立科学体系的方法。

生活空间是一个包括人的需要、目标、信念、记忆、无意识、社会事件以及其他与人有关的事实和行为的综合性概念;而心理需要是张力系统,用向量来表示其拓扑方向。

行为可以被看成是生活空间的函数: $B = f(PE)$, 它能用拓扑学将其绘成一条内含人和其所处环境的乔丹曲线(Jordan Curve)*, 椭圆或“鸡蛋”形曲线, 就像勒温的柏林学生们所表示的那样。图 17-1 表明一个孩子追求他的目标, 因而产生了具有正诱发力的向量力, 但同时面临着障碍的拓扑学表示法。箭头表示向量力及其方向, 而正号(+)和负号(-)分别表示正负诱发力。正诱发力对个体是一种引力, 因为它们代表着个体的需要或希望之物; 而负诱发力则对个体产生一种排斥力。诱发力表示一个人的行为所指向的目标对他具有吸引力的大小。障碍不一定是有形的障碍, 它们可能是社会的或心理的障碍。向量是由强力产生的。虽然力有三要素:

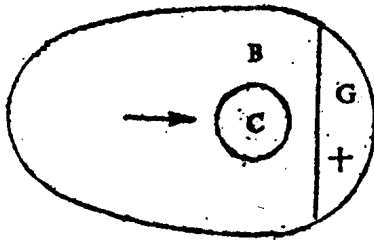


图 17-1 B = 障碍; C = 孩子; G = 目标。

资料来源:勒温,1933年,第605页。

* 即平面上任何一条简单闭合曲线将平面分成两部分(译者注)。

力的方向、大小和作用点，但向量力只包含了前两个要素。学习即传递生活空间，它是指认知结构、动机、诱发力、价值以及“群体归属”或思想意识所发生的变化。

根据场论，任何变化都是由于某种力(具有方向性的统一体)作用的结果。引起认知结构发生变化的力，很容易分成两种类型：一种是从认知结构场本身产生的，而另一种则出自某种诱发力(需要或动机)(勒温,1942年,第238页)。

勒温不仅研究实际的问题，也研究那些非实际的问题，如人的希望、抱负、期望、理想、前途、过去以及其他任何并不客观地表现出来的问题。非实际性存在程度上的差异，因为有些事情可以很明显地归于可能的范围，而有些事情则离可能性比较远。影响行为的不是过去或将来，而是那种具有其实际性和一定程度的非实际性的现在场。不过，在一定程度上说，实际性的判别往往取决于社会心理的特点。

同记忆和群体对于个体的压力有关的实验研究表明，个体对事物的“实际性”的认知，在很大程度上是以社会上大多数人的认知为转移的。甚至在物理事实场中也是如此：对于南洋诸岛的岛民来说地球也许是平坦的，而对于欧洲人来说则是圆的(勒温,1948年,第57页)。

通过把心理学术语中的冲突解释为“近似相等的强场力

的对立”，勒温提出了三种基本形式的冲突，即今天人们所说的(1)接近—接近冲突；(2)接近—回避冲突和(3)回避—回避冲突。他对每种冲突都作了解释，并用拓扑学对它们进行了描述：

1. 小孩处于两个正诱发力之间(见图17-2a)。假定他必须在进行郊游(p)和与同伴玩游戏(p_1)之间作出选择。这种形式的冲突比较容易解决……
2. 小孩同时面对一为正诱发力、一为负诱发力的两种事物(见图17-2b)。例如，他要去爬一棵树(tr)，而他又害怕爬树……
3. 冲突情境的第三种形式是当小孩处在两个负诱发力之间时出现的。例如，一方面小孩受到惩罚的威胁(p)，

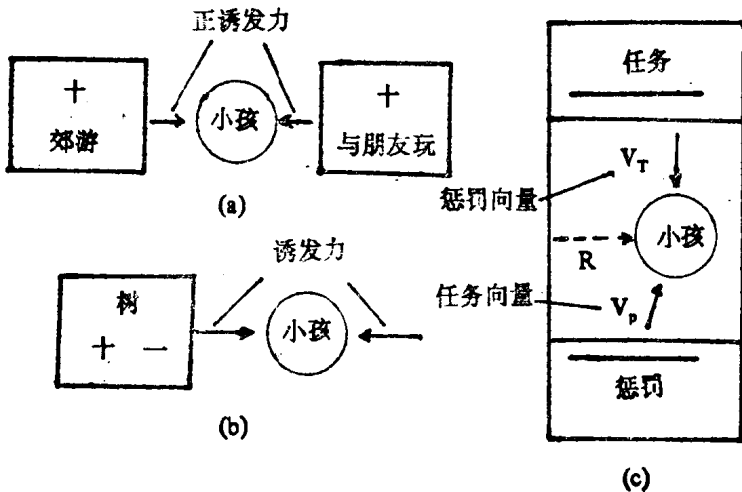


图17-2 (a)接近—接近； (b)接近—回避；
(c)回避—回避； 选自勒温,1933年。

另一方面又要去完成一件自己不愿意去完成的任务(T)
(见图17-2c)(勒温,1933年,第605—607页)。

与米勒(1944年)相似,勒温同样注意到了,就其作为心理距离的功能而言,负诱发力比与其互补的正诱发力具有更快的下降趋势,下降的程度则因区域构造的变化而变化。

随着诱发力距离变化而发生的力量强度的变化,对于正诱发力和负诱发力来说是有区别的。后者通常削减得更加迅速。其消滅的程度同样由具有正诱发力或负诱发力的区域的特性所决定。例如,人们对于能四处活动的危险动物的反应与对一个静止不动的令人不愉快的对象的反应是不一样的。(1946年,第259页)。

勒温所提供的力量的强度随着负诱发力距离变化而降低的典型事例是对一个孩子不喜欢吃菠菜这一行为的分析。人们面对为自己所鄙弃的对象,行为总是受到拘束,从行动减慢直到完全停止活动。吃这种令人讨厌的食物的动作表现出几个互无联系的步骤。诸如把手放在餐桌上,拿调羹,盛食物等等。但是每一个动作都比前面那个动作更加缓慢。“力量的强度在于回避吃这种使人不愉快的食物,因此抗拒做下一个动作的力量随着真正地吃这个时刻的接近而增大(1946年,第307 259页)。”但是一旦这个小孩开始咀嚼这种其味不佳的菠菜时,则整个情况发生了根本的变化,此时不再是回避,而是狼吞虎咽地将其吃掉。因此,力量的强度随着个体所处区域位

置的变化而变化。

在总结他的关于作为整体情况函数的行为及其发展的观点时,勒温(1954年)写道:

人们可以说行为以及行为的发展取决于个体及其所处环境的状况,即 $B = F(P, E)$ 。在这个公式中,个体 P 以及他所处的环境 E 必须被看成是两个彼此互相依赖的变量。换句话说,要理解或描述行为,人和他所处的环境必须被看成是一个相互依赖的因素丛。我们把这些因素的全体叫作该个体的生活空间(LSP),写作 $B = F(P, E) = F(LSP)$ 。可见,这里的生活空间,包括人和他的心理环境这两个方面。因此,解释行为的工作有了统一的方法:(1)找出生活空间(LSP)的科学表达方式;(2)确定把行为和生活空间联系在一起的函数关系(F),这个函数(F)就是我们通常所说的规律(第919页)。

抱负水平

“抱负水平”是登布罗 1931 年在其研究论文“作为动力问题的愤怒”中提出来的一个概念。论文发表在《心理学研究》杂志上,登布罗当时是勒温在柏林的学生。她的实验表明,当我们把力场的组成要素看成一个整体时,愤怒就显现出其丰富的内涵。她认为只有根据事情发生关系的全过程,亦即只有从整体上把握发生在一定情境中的全部事件,才能理解挫折和愤怒的起源。她提出假设说,当个体尽管付出了最大的努力但仍不能达到自己的目标时,愤怒便产生了。但登布

罗也发现个体实现目标的欲望并不能完全控制愤怒,因此有些愤怒并不是由于上述原因引起的。在有些情况下,颇无意义的目标也总是导致愤怒的产生,对此她解释为,在一定的时间和一定的地点场合,通常看来无甚价值的目标却被赋予了特殊的意义。

勒温的行为是作为整体的情境的函数的观点,通过登布罗关于愤怒的产生和动力学的实验研究得到了论证。通过社会权力,登布罗引出了场或向量。那些任务表面看来可行但实际上不可能完成,然而被试仍努力为之,其原因无非下述三种中的一种:(1)被试继续做那些毫无意义的练习,是因为他们感到有责任那样做或者是主试强迫他们继续做下去;(2)虽然被试是在白费力气,但他对发挥自己的技能感兴趣;以及
308 (3)被试受到了他人的挑战、竞争,为了不成为失败者并证明自己要比其他竞争者高出一筹。

第一个对抱负现象进行实验研究的是勒温在柏林时的另一位弟子霍普。在他1930年发表题为“成功与失败”的论文中,霍普报告了他关于成功与失败成为导致人的抱负水平的提高或降低的因素的实验研究成果。难度太高或过分容易的任务,都不能使人产生成功感或失败感;不同的人具有不同的态度或不同的抱负水平极限。研究发现个体的抱负水平与他在社会情境中的自我意识有关,也与个体的操作水平有关。抱负水平随着操作水平的变化而变化。例如,在一个要求被试在运动着的传送带上放置圆圈的实验中,一个第一次就成功地放好了6个的被试也许希望在下一次能放上去8个,因此放上去8个的目标便成了他的抱负水平。一旦放8个遭到

失败,则他的抱负水平会修正到较低的数目或放弃这种努力。霍普发现:(1)成功与失败的意义是相对的,它取决于目标的实现对个体来说是否带有质的意义,但成功或失败不直接与一定的成就联系在一起;(2)抱负水平不是固定不变的,而是随着一个人的成功或失败水平的变化而变化的。

对于勒温来说抱负水平的意义在于,一个人学习或努力学习某种活动,把自己的抱负水平确定在将被证明有成功的可能并能使人产生成功感的范围之内是重要的。好学生总是把自己的抱负水平确定在略高于他以前成绩的位置上,而差学生则总爱走极端,要么把自己的抱负水平定得很高,要么定得很低。

勒温引用了弗兰克(1953年)的抱负水平定义:

一个知道自己过去从事某项工作时的成绩水平的人,当以后从事同一项工作时所明确地希望达到的成绩水平(第119页)。

运用上述定义,弗兰克(1938年)在霍普的研究和他提出的概念的基础上,进一步发展了对于抱负水平的研究。霍普对抱负水平的定义是这样的:“一个人对于自己将来成就的期望、目标或要求(1930年,第10页)。”

被试的抱负水平在社会性反馈的作用下不断发生变化。所谓社会性反馈,指的是被试知道了他所在的群体中的其他成员所取得的成绩后所受到的有规律的影响。当被试知道了那些有威望的群体所得的成就后也有可能对他产生类似的影响。成功越大,抱负水平提高的幅度越大;反之,失败越惨,则

抱负水平下降或减低的幅度越大。

属于一定群体的个体总是要深深地受到这个群体“准则”的影响。对于抱负水平来说，这种群体规范就是一种具有特殊意义的参照系(勒温、登布罗、费斯廷格，以及西尔斯，1944年，第368页)。

“参照群体”这个词是海曼(1942年)创造出来的。成功越大，抱负水平提高的幅度也将越大；与此相反，失败越大，则抱负水平降低或减小的幅度越大。经历过严重的失败比只遭到较小的失败，其抱负水平的降低将更加明显，但如果只取得了小小的成功或遭受到轻微的失败，则抱负水平将不会受到影响。

多伊奇和克劳斯(1965年)用最简洁的语言和公式对抱负水平理论进行了归纳：

难度水平的诱发力(V)等于取得成功的诱发力(V_{us})与成功概率的主观估计(SP_{su})之积，减去导致失败结局的诱发力(V_t)与失败概率的主观估计(SP_t)的乘积。这一句话可以用代数公式表示为： $V = (V_{su} \times SP_{su}) - (V_t \times SP_t)$ 。通常假设成功的主观概率估计与失败的主观概率估计之和等于1。抱负水平(个体希望达到的目标)将是具有最高正诱发力的难度水平。成功与失败的主观经验取决于个体通过自己的努力所取得的成绩与他的抱负水平之间的关系，而不仅仅取决于个体所取得的

绝对成绩(第52页)。

群体动力学:群体氛围的实验研究

用实验研究社会空间,并由此提出了专制的及民主的“社会氛围”的新概念,这方面的第一个成功的社会心理学实验是勒温及其助手在依阿华州立大学儿童福利研究中心进行的。勒温与利皮特于1938年首先报告了研究成果,并由利皮特进行总结,于1940年写成题目为“一项关于民主与专制群体氛围效应的实验研究”的论文发表。这是从场论出发,运用实验方法研究群体生活的社会过程的尝试。

勒温建议把对专制和民主社会氛围的实验研究作为依阿华大学以后的硕士论文选题。接受这项任务的是一位名叫利皮特(生于1914年)的依阿华大学学生,他在斯普林菲尔德学院完成大学学业,现在密执安大学任职。与勒温就专制型领导与民主型领导问题进行了讨论以后,利皮特提出了自己的研究计划并开始进行研究。勒温认为应该把群体作为一个其内在因素相互影响的整体来进行定量研究。实验研究以利皮特“一项关于民主与专制群体氛围的实验研究”(1940年)一文的完成而告结束。这是一系列关于专制与民主生活方式研究 310 的开端。当勒温、利皮特以及第三个合作者毕业于斯坦福大学、当时正在依阿华大学进行博士后研究的拉尔夫·K.怀特(生于1907年)加入同一行列时,研究又继续进行下去。怀特当时正在研究一种与民主型领导不同的被称之为自由放任型的领导。因此,实验由原来计划研究两种类型的群体而变成研究三种不同类型的群体。这些研究于1938年在依阿

表 17-1

专制型	民主型	放任型
1. 一切政策由领导者决定	所有政策由群体讨论决定,并得到领导者的鼓励和支持。	群体或个体的决定完全自由作出,领导者不参与其事。
2. 技术和活动步骤由权威说了算,走一步,看一步,对未来的发展没有明确的目标。	活动的前景在第一次讨论中业已明确,并大致规定了实现群体目标的一般步骤,技术性建议要求领导者推荐两到三种方案,最后选择其中一种。	领导者提供各种材料,他提供咨询但不参加工作方面的讨论。
3. 具体的工作任务以及每个成员的工作伙伴通常都由领导者决定。	群体成员自由选择工作伙伴,任务的分配由群体统一安排。	领导者完全不参与。
4. 统治者要“亲自”对每个成员的工作进行表扬或批评,但除了示范之外,他又从不参加群体的活动,与其说他是对群体成员是友好的或大无私的,不如说是公开敌对的。	领导者“客观地”或“实事求是”地进行表扬和批评,并且努力在精神上使自己成为一个普通的群体成员,只是不能做太多的具体工作。	从不评价群体成员的工作,除非出现了问题。从不主动参与活动或干预工作进程。

华市进行,其研究结果以“在人为社会氛围影响下侵犯行为的形式”(勒温、利皮特和怀特,1939年)为题发表。最后,他们用自己的研究结果写成了题为《专制与民主——一项实验研究》的著作。

实验者组成了两个小组,每个小组由5名10岁的孩子组成,由5个成员组成的群体被认为是最小的社会群体单位。他们认为用这种群体来进行这样一种研究是可行的,并且也已达到了足够的复杂程度。他们所运用的方法是莫雷诺的社会测量法或问卷法。实验者用社会测量法测量群体中每一个成员的某些基本看法。每个群体有一个真正的领导者。用莫雷诺式的社会测量图示了解群体内的人际关系,并由此确定“社会距离”(群体成员相互吸引或排斥的情况)或友谊和领导情况。这两个群体的功能特点存在区别,我们把其中一个称为专制主义的而把另一个称为民主型的,实验结果马上引起了人们对群体生存方式的注意。两个群体最明显的差别主要表现为“目标的确定”和“行为方式”。民主型群体通过互相协商来解决他们之间的分歧,而专制型群体则依赖其统治者。两个实验群体的目标是相同的,都是制作假面具。 311

在第三个实验中,勒温、利皮特和怀特(1939年)加上了第三种群体形式,没有成年人参加的放任型群体。三种群体的特点如表17-1所示(摘自勒温等人,1939年,第273页)。

下面引用的是实验中两个群体的领导者与被领导者交谈的情况的对比(勒温、利皮特及埃斯卡罗拉,1940年,第112页)。

观察和记录的工具包括胶片录音,速记唱片等。除实验者之外,群体中的领导者要进行总结,观察者要进行评述,对

专制群体	民主群体
萨拉:“我想那个是最容易做的,嗯?”	迪克:“我们要分开工作吗?”
领导者:“这个是我们要做的,下次我带粘土来便马上开始做。”	领导者:“做一个面具要经过很多道工序,你不认为如果我们一次做一个会是一个好主意吗?”(点头)

群体中的每个成员的行为要“记流水帐”并进行分析。在第一个实验中,观察者在实验群体中公开露面并与他们在同一间房子里;但在第二个实验中,观察者被一道较低的粗麻布屏幕挡在一个黑暗的地方。

第一个实验得出了这样的结果:(1)在专制型群体中,群体成员之间挑衅行为不断出现,而对领导者则表现出顺从;(2)民主型群体内的成员则表现出友好、自然大方、坦诚相见,领导者给人以平等自由的感觉;(3)专制型群体表现出明显的敌对和替罪羊行为;而且实验中他们的言语中有73%是关于自我的,这与民主型群体中关于自我的言语只占全部言语的31%形成对照。第二个实验表明,放任型群体中领导者的参与仅仅是其他两种群体的一半。

勒温和利皮特在“专制型与民主型学习的实验研究”一文中总结了他们的发现(1938年,第298—299页):

1. 在专制型群体中气氛处于较为紧张的状态。一些研究都注意到了:(a) 社会交往频率比较高(55%多),尽管事实上在活动过程中需要的交往较之在民主型群体

中要少；(b)群体不稳定；(c)支配行为多顺从行为少，群体成员彼此都视对方为被支配对象；(d)在12次聚会期间形成了两只“替罪羊”；(e)群体成员间表现出来的敌意大约是民主型群体的30倍。

2. 在民主型群体中出现更多的合作行为：(a)出现很多主动提供合作或要求合作的现象；(b)赞扬和表现出友好的现象层出不穷。

3. 在民主型群体中表现出更多客观的态度：(a)提出了很多建设性的意见；(b)提出批评或接受批评都更为客观，不为个人感情所左右。

4. 民主型群体表现出更高的积极性：(a)群体的产量处于领先地位；(b)在专制型群体中粗心大意以及完不成工作任务的现象更普遍；(c)在民主型群体中提合理化建议的要多得多。

5. 实验情境的观察和对实验速记唱片的分析都表明，民主型群体中的“我们”意识更强烈，而专制型群体中的“自我”意识的表现更明显。

6. 在民主型群体中，群体结构更为稳定，并有维持更高程度统一的倾向。而在专制型群体中，当权威人物的影响力不发生作用时，群体结构就趋向于解体。

7. 在专制型群体中出现过两次全体成员对付一个人，使他成为替罪羊的现象，那两次，替罪羊都逃离了群体。而在民主型群体中，则从未出现过此类不和谐的事情。

8. 实验情境观察和实验速记资料分析表明，在民主型群体中，成员的群体荣誉感和群体目标意识都得到很

好的发展。

9. 将两种群体中的成员进行交换, 则那些由专制型群体转入民主型群体的孩子其支配行为减少, 而由民主型群体进入专制型群体的孩子, 他们的支配行为却增多了。

勒温认为民主是学会的, 而专制是强加于人的。人类所处的环境形成的社会力量要么使人变好, 要么使人变坏。因此, 每个人都有责任理解这种力量并使它朝着生活需要的方向发展, 因为有关这种力量的知识可用于战争或和平, 可为某种政治制度服务或用于其他方面。

313

孩子所处环境、社会氛围与孩子所呼吸的空气一样重要。孩子所属的群体是他的立足之地。他与群体的关系以及他在群体中的地位是影响他的安全感或产生不安全感的最重要的因素。群体无疑是由个体组成的, 但它又是个体生活的文化环境, 这种文化环境在很大程度上决定了个体的行为和性格。这些社会因素决定了个体活动的自由空间以及他在多大程度上了解自己的未来。换句话说, 它们在很大程度上决定了个体的生活方式和他的未来计划的方向和效率(勒温, 1939年, 第31页)。

深植于民主之中的美国人, 认为凡是建立在合理和科学基础上的东西最终会被普遍采用, 但在法西斯社会里, 理性遭到践踏, 不像崇尚民主的人士那样, 以“平等的方式对待那些

明辨事理的伙伴”。

对勒温社会心理学场论的评价

马罗(1969年)收集了人们对于勒温的许多颂扬之词,其中最具有代表性的是托尔曼1947年在美国心理学会召开的一次会议上发表的一篇纪念性演说:

精神分析学家弗洛伊德和实验心理学家勒温——这两个人的名字将令人目眩地列入我们这个历史时代的所有其他心理学家名字之前。这不仅因为他们的独到见解而且因为他们以令人钦佩的眼光第一次使心理学成为服务于人类实践和人类现实社会的科学(第9页)。

把一个平生只写过两本书(其余是论文集)的人与著述等身,著作数目达24卷之多的弗洛伊德相提并论,这本身就是一个很好的证明。托尔曼的演说是否属于言过其实的溢美之词,那就要取决于一个人的态度和对弗洛伊德的评价了。

不言而喻,勒温是一个具有丰富的创造力的人。他在许多研究领域(不论他是否亲自参加了那项研究),提出了可为后人引用的独创性的思想和概念。勒温的一个常见的缺点,是他自己不能全力以赴地投入由他首先发起的研究活动中去,而是授权别人,通常是他的学生去完成;但当学生的研究被证明有效时,他总是将胜利果实据为己有,尽管不能说学生没有从中得到某些荣誉。与此相似,尽管勒温以群体动力学方面的研究成果而著称于世,但该领域的研究工作却几乎完全是由他在群体动力学研究中心的有所作为的学生和同事进

行的。

- 314 勒温的主要贡献,也是实际上唯一属于他个人的贡献,是他把包括从其他学科借用来的拓扑和向量概念在内的研究方法带进了社会心理学。对此,比肖夫说他

之所以成为美国心理学的重要力量,主要是因为他的研究方法。他借用数学中的几何图形来描述他的概念而又未全部套用数学的演算程序(1970年,第530页)。

这种新的研究方法的问世使人们看到了心理学的新的远景,它导致了蔡加利克效应的发现,并促使人们对抱负水平、替代、群体动力学、冲突、侵犯以及紧张等心理现象进行实验研究。场论有可能对社会心理学的研究发生持久的影响,因此勒温将获得更多的荣誉。

多伊奇(1968年)强调指出,勒温是一位发明家,他由于多方面的贡献给人们留下了深刻的印象。“勒温研究领域之广,在心理学许多领域中辉煌的发现,不能不给人们留下深刻的印象(多伊奇,1954年,第219页)。”不过,多伊奇接下去又以和缓的语气写道:“然而,就像许多开路先锋那样,他所开出的路还只是一个毛坯,还有许多未竟之业有待后人去完成(1954年,第219页)。”

在总结了勒温的场论当时所处的地位并对其进行了评价之后,霍尔和林泽(1970年)对他提出了四个主要方面的批评:

1、勒温的拓扑和向量表示法并未如他们所设想的那样揭示出有关行为的新的奥秘;

- 2、心理学不能忽视对客观环境的研究；
- 3、勒温没有考虑到个体过去的历史；
- 4、勒温滥用物理和数学概念(第249—252页)。

上述未加论证的批评很容易将人们引入歧途,例如,第一点指责勒温没有发现任何新的事实。对于心理科学来说,一项新的贡献并不一定是一种新型的资料。因为一种新颖方法的提出足以促进这门科学的发展,我们还是让勒温(1955年)自己来说话:

人们通常认为那种仅能解释已知事实的理论没有多大价值,我不同意这种观点。特别是如果这种理论能将以前要用几种独立的理论才能解释的已知事实联结成一个逻辑体系,则其优越之处就如组织手段那样肯定无疑了(第20页)。

不过,勒温的确承认,一种较有价值的理论不仅仅只满足于与已知的资料相协调,它是一种能为实验所验证的具有预言功能的观点。因此,任何可行的理论,包括勒温的想象力丰富的大脑中所产生的许多理论,都只具有某些方面的价值。

第二点反对意见声称勒温放弃了对客观环境的研究,而事实上勒温为寻找心理学研究的正当范围以便不使心理学成为一门浅薄的物理学做了大量的工作。进入生活空间任何方面的客观环境都将(根据事实)成为心理学研究的基本范围。使心理学联系社会实际并研究人的现象世界,这个功劳应

该归于勒温。弗洛伊德由于其认为心理学与现象学、社会性与个体性有关而使他享有盛誉。客观心理学则常常误入歧途。

至于说勒温在心理学的概念体系中滥用物理学和数学概念，我们可以说，尽管一门学科引用别的学科的概念要改变那些概念原有的意义，但正当的引用是必要的，其引用是否有效可以从其解释问题的效率、运算的是否方便以及其实用性得到证明。

勒温虽然把个体的历史放在次于其他因素的地位，但如果因此断言他完全忽略了个体的历史因素则是不对的，他争辩道：

人们总是错误地认为场论学者们对历史问题或以前经验的影响不感兴趣，这实在是一种很大的误解。事实上，场论学者对发展性的和历史性的问题很感兴趣并理所当然地做了他们应该做的工作，通过经典的反应时实验来扩大心理实验的时间范围。反应时只是几秒钟的事，实验情境则包含着以小时或以星期计算的经过系统设计的历史(1943年，第295页)。

来自勒温内部的批评家们，总是以赞美的态度来看待勒温的理论，卡特赖特(1959年a)抱怨道：

作为一个勒温场论的批评家来说，对于勒温专注于动力学和个体发育发展问题但又未能发现更丰富更详细的发展变化的规律这一点会感到特别有兴趣。有些人倾

向于把这个事实归因于他坚持同时性原则,他的动力学总是涉及一个比较小的时间差异。不过,我倾向于相信,要系统阐述那些规律,特别是必须构想出组成人的完整的因果系统,包括心理环境、感觉中枢与运动中枢以及生活空间的异质外壳等,其困难是可想而知的(第84页)。

卡特赖特相信,因为这些异议,导致勒温对事物进行更广泛的分析。这特别表现于他所发表的作品:“群体动力学的新领域”(1947年a)、“群体动力学新领域Ⅱ”(1947年b)以及“心理学与心理生态学的构成”(1944年)之中。

另一位经过勒温思维熏陶的社会心理学家多伊奇认为,作为一位理论家,勒温具有非凡的创造力,但令人感到美中不足的是:

我们不能说场论作为一种专门的心理学理论具有很高的流动性和有效性。任何一位自负的心理学家都感到自己的理论不再太时兴。我们也不能说勒温的理论、他的理论架构以及动力学概念等现在已成为社会心理学研究的中心。相反,他的影响反映在他为心理学指出的普遍方向上。也正是在这一方面他给他的学生和同事们留下了深刻的印象(多伊奇,1968年,第478页)。

316

然而,他又通过赞扬勒温的以下方面,提高了对他的评价:(1)对社会心理现象的实验研究;(2)提倡科学家要具备社会道德感;(3)为使人类更好地生存而努力工作;(4)好的理论不仅有利于社会活动,而且具有科学功利主义价值;以及(5)

根据其内在关系来研究心理事件。

M.肖和康斯坦佐虽然对勒温的社会心理学进行了全面的非批评性的总结，但他们也不得不评论说，勒温的理论缺乏精确性、统一性差、定义不够准确，如对行为的定义就是如此。

通过总结性的评价，我们也许可以说，勒温对心理学的贡献包括创造了一种社会心理学研究的新方法，即场论；第一次对人的行为进行了多维的精神分析；用拓扑和向量表示法来阐述概念，介绍引入有价值的新的概念，包括(1)与生活空间和心理环境有关的概念(区域、移动、认知结构、路径、动力、力场、力的冲突)；(2)有关人与环境的概念(张力、诱发力、动力)；(3)关于社会关系的概念(群体成员与社会权力)；以及(4)那些通过人们的理解而派生出来的概念如替代、蔡加利克效应、抱负水平、挫折、满意、社会知觉、价值、决策、权威、社会影响、合作以及竞争等等。

阿希关于群体压力的实验研究

20世纪中期斯瓦塔摩学院教授阿希(生于1907年)进行了一项关于群体压力的实验，目的在于弄清一个意见一致的群体是如何对作为少数派的个别人发生影响的。阿希曾经就读于纽约市立大学的市立学院和哥伦比亚大学，并在那里获得博士学位。1947年进入斯瓦塔摩学院之前，他已在哥伦比亚大学度过了大约10年的教师生涯，接着在布鲁克莱学院执教了三个学期。从1966年开始他成为拉特基斯大学教授。

关于社会心理学的格式塔研究

阿希以其用格式塔方法研究社会心理学和对群体压力的研究而闻名于世(1951年,1952年,1956年,1968年)。他追根溯源,认为格式塔一词的出现与基督教徒、贵族埃伦费尔斯(1859—1932年)有关。是这位奥地利哲学家1890年将格式塔这一名词引入了心理学,但同样也要承认韦台海默在这方面的贡献(1922年,1923年)。格式塔理论强调整体大于部分之和,因此客体的质只能见于整体而在部分中是找不到的。就像音乐旋律那样,可以通过变调来改变旋律中的音符;但尽管改变每一个音符,旋律却可仍保持不变。因此,仅用独立的音符并不足以解释旋律。格式塔理论与社会心理学的关系,主要表现为前者能为后者提供研究方法和方向性的指导。那就是说,不能孤立地看待社会心理现象或事实,或者说一种现象不能被看成是与其他现象无关的东西。必须从形成的结构和组成的单位集合中去看待和把握元素。研究者必须掌握驾驭整体的规律。

要了解一个人,我们必须看他所处的环境,他所处情境的背景关系以及他所面临的问题。如果我们要了解一个人所蕴含的某种质,我们不能孤立地看待它,而要从这种质与该人的其他质的相互关系中去把握它。正因为如此,所以具有“相同”质的两个人其心理状况常常并不相同……当所观察的现象具有一定的秩序或结构时,人们很容易把注意力集中在某些部分而忽视部分之间的关系(阿希,1952年,第60页)。

必须根据事实之间的一般关系来看待事实。根据格式塔学者的孕含性(*prägnanz*)原理,“经验对整体的知觉在一定条件下有一种尽可能规则、简洁和清晰的趋向(阿希,1968年,第168页)。”把简洁性原理和其他格式塔原理应用于社会心理学,则要求从结构出发处理资料或至少也要把资料看成一个有机的整体。当我们把社会场看成一个整体时,我们就能用统一的观点认识人、事件、思想并对其进行评价。用结构的观点处理问题时所形成的价值模式使我们能够区别概念之间的差异。根据格式塔心理学,人是环境的产物,在条件允许的情况下,他有对其所处的社会环境作出反应的倾向。

少数派的个别人与意见一致的多数人的对抗 阿希在社会心理学史上的地位是由其关于群体压力,特别是少数派的个别人面对意见一致的多数人时的实验研究决定的。做这些实验时他是约翰·西蒙·古根海姆记忆基金会的会员。他于1951年首次报告了他的群体压力实验结果。他所研究的问题是人际关系或社会环境导致人屈从(或抗拒)于群体压力。阿希发现,虽然个体以其习惯方式能正确知觉某个对象,但他可能不相信自己的感官,违心地去迎合大多数人的意见。面对群体压力,有些人表现出独立自主,有些人则屈从于群体的压力或影响。因此有些人很容易为公众舆论和宣传所左右。随着群体规模的增大,迫使其成员遵从的压力也增强(多数派人数超过三人则从众压力增加变缓)。阿希的基本原理是“在群体影响所及范围内,无论条件如何,群体压力都会专横地引起群体成员心理上的变化(1965年,第394页)。”

参加实验的被试通常为7—9人，要求他们把一条线段与三条互不相等的线段中的一条进行比较，每个被试都当众说出自己的判断。被试中真正的被试只有一个，其他人都是与实验者共谋的助手。这些共谋者一致进行错误的判断（与标准答案相差甚远），以此来反对那位真正的被试。作为少数派的那个人面临着一个与他自己的感官作出的判断相对立群体的压力。当面临着反对意见时，仅有67%的被试判断正确，但在没有反对意见、不受干扰的情况下，他们判断的正确率达到93%。这项研究的主要特点是：

(1)真正的被试感受到两种不可调和的矛盾力量的压迫——凭自己的经验清楚地知觉到的事实和与他相反的来自群体的一致意见的矛盾；(2)两种力量共同形成当时的情境，多数派的反对意见客观具体地呈现在被试面前；(3)要求真正的被试与其他假被试一起当众说出自己的判断，即要求他当着群体的面表明自己的观点；(4)情境具有自我包容的特点，真被试不能借助于实验情境以外的条件来避免或回避那种进退两难的困境（阿希，1951年，第179页）。

在男大学生被试中，有1/3的人为与大多数人的判断保持一致而改变自己本来正确的判断。然而，个体间的差异是明显的。有1/4的被试表现出完全的独立性。有些被试在实验的全过程始终保持很高的自信心，另一些人则显得无所适从；一方面怀疑自己受人支配，唯恐人云亦云，另一方面又表现出不希望与多数人的意见对抗的倾向。在保持独立性的

被试中，有些人“独立且自信”，另一些人则“独立但容易动摇”。第三种人，虽然自信，内心却充满紧张与疑虑。在屈从于群体压力的被试中，有些人在群体压力的影响下表现为曲解自己的知觉，但大多数人则是改变判断；也有些人改变行为，即他们明明知道自己的观察是正确的，作出违心的判断只是为了与多数人的意见保持一致。

多数人的行动决定错误发生的程度和数量。犯有中等程度错误的多数人导致中等程度的错误的产生，而犯有极端错误的多数人则会使人非常大的错误面前也产生妥协(阿希,1956年,第69页)。

个体在大多数人意见的影响下,其表现不外乎独立自主、从众,或处于二者之间的状态。

319 在这些实验中，作为少数派的不知内情的被试发现自己处于早有预谋的多数人意见的对立面。但是当情境倒转过来，即作为少数派的个人被告知须作出错误的反应，与不知内情的多数人形成对立，则多数人并不会产生屈从行为。

在另一个实验中，给作为少数派的那个人增加一个同意他的观点并坚定地与他的判断保持一致的伙伴，则这个伙伴的介入明显地削弱了多数人的影响作用。“不仅从众的人数减少，而且单个被试从众的程度也明显减弱(阿希,1952年,第447页)。”

根据阿希的观点,社会决定并不等于强制或压力。

社会经验的一个重要作用是产生能深入到社会环境各个方面的社会舆论。我们发现人们在互相交换信息的过程中,大多是凭自己的经验而不注重实证。正是在这样的基础上,产生了人与人之间的行动。这种形式的舆论大部分是观察和判断的结果。不经歪曲的想象与强制和遵从的运行是等同的(阿希,1959年,第380页)。

人类的社会行动是建立在特定的部分—整体关系之上的。

总结与评述

根据阿希的发现,在群体的规模和从众压力的大小之间存在一种曲线关系。因此随着群体规模的增大,遵从多数人判断的倾向也随之增长。但当多数派的人数增加到三人以后,从众曲线趋于平缓;“多数派为三人时显现出最佳影响力(阿希,1951年,第188页)。”虽然阿希做出过当多数派人数超过四人以后,个体遵从群体判断的倾向没有明显增加这样的结论,但他没有用任何统计分析来证明这个结论是否正确。不过,盖托(1965年)通过发现有意义的线性倾向和一条二次曲线,以及建立一个无解的高次方程组,的确支持了阿希的论点。

对上述问题(即影响力随着多数派人数变化而变化)的其他研究也没有取得一致意见。无论是戈德伯格(1954年)还是基德(1958年)都没能得出什么可靠的结果。不过,他们成功地研究了导致从众行为产生的群体压力的有效范围。L. A. 罗森伯格(1961年)运用与阿希类似的方法进行研究,所得结

果支持了阿希的观点。他同样发现当多数派人数在从2人增加到4人这个范围内变动时,群体的从众压力相应增加;而当多数派人数达到5人时,群体从众压力反而呈下降趋势,从而形成一种二元曲线趋向,因此支持了所谓的曲线关系假设。

多伊奇与杰勒德(1955年)所进行的一项实验表明,在面对面情境下所产生的群体压力要大于在匿名情境下所形成的
320 群体压力。通过区别两种类型的社会影响(标准的和提供信息的),这两位研究者发现,就标准的社会影响而言,在面对面情境下所产生的从众压力要大于在匿名情境下产生的从众压力。所谓标准的社会影响是指为“与他人的期望保持一致”时产生的影响。提供信息的社会影响则是“从他人那里获得信息并以此作为真实的依据接受下来(阿希,1955年,第629页)。”

与多伊奇和杰勒德一样,克拉奇菲尔德(1955年)运用了更为复杂的方法来进行从众实验。判断不是用语言表示,而是用灯光信号显示。被试坐在一间分隔的小屋内,用安装在控制板上的按钮来表示自己的意见,前面被试作出的判断用幻灯打映在墙上。在21个真被试中,19人产生了从众行为。也许是出于对人格和个体差异的兴趣,克拉奇菲尔德在其对大学生的研究中进一步发现女生比男生更趋向于从众,而且这与智力无关。

在最近的(1968年)一项有关从众和群体规模的研究中,杰勒德、威廉默利和康诺利提出假设,认为阿希发现了多数派人数与从众行为之间的曲线关系,这个发现起因于一种

对他人选择的领悟列联。如果排除领悟列联,则从众行

为将是群体大小的线性函数。实验过程的第一步是设法在他人选择时使之产生这种领悟列联（即使他们起而仿效领头者），而在实验的其他步骤则设法使之知觉到他人都在作出独立自主的反应。研究资料表明在领悟列联和领悟独立两种情况下呈一种线性趋势（杰勒德等，1968年，第79页）。

多伊奇的合作与竞争理论

多伊奇（生于1920年）是勒温的学生，他于勒温去世那年在麻省理工学院获得博士学位。他在纽约的市立学院获得学士学位并在宾夕法尼亚大学获得硕士学位。他一直在纽约大学供职，1963年以后到了哥伦比亚大学。他还有过私人开业的经历。

多伊奇以及勒温的其他学生不是声名显赫的心理学理论家，他们的贡献是通过实验室实验而建立某方面的专门性理论。像这样建立的理论有卡特赖特（1959年b）和弗伦奇（1956年，1959年）的社会权力理论，费斯廷格的社会比较理论（1954年）。而且多伊奇的合作与竞争理论（1949年，a，b）也是通过同样的方式建立的。与阿希不同，多伊奇的研究工作是在勒温的麻省理工学院群体动力学研究中心进行的。多伊奇在纽约市立学院第一次见到勒温，他在那里聆听了勒温的教诲，并且激动“异常”。他发现勒温对他具有不可抗拒的吸引力因而决定跟随他在麻省理工学院学习。多伊奇还作为一位心理学家在勒温创建的社区关系委员会工作过。在那里他是第一个根据科学方法研究在居住方面取消种族隔离问题的人。1968

年他因对社会问题的心理学研究的贡献而荣获勒温奖。获得该奖的其他社会心理学家包括G.奥尔波特、G.墨菲、M.米德、海德、纽科姆、卡茨、谢里夫以及R.K.怀特等人。

多伊奇通过对面对面的小群体研究而建立的合作与竞争理论一共阐述了34个论点。所谓竞争的社会情境，是指在一定的社会条件下只存在有限的目标区间，如果每个个体进入了这个区间就会导致其他人实现不了他们各自的目标。具有上述特点的目标被称为排斥依存目标。这是一个蹩脚的生造用语，因为“contrient”（排斥）一词即使在最完备的韦伯斯特辞典中也查找不到。

通过把人分为两大类，即处于合作情境中的个体（简称合作人）和处于竞争情境中的个体（简称竞争人），多伊奇将他的观点简化为五大基本假设：

1. 合作人积极地把他们自己看成是相互依赖的群体，而竞争人则视他们自己为互相排斥的一群人（假设1）。
2. 合作人中有意的类似的替代行为比竞争人多……（假设2）。
3. 在合作人中，大部分人的行动都受到积极的对待，而在竞争人中，则大部分人的行动都受到消极的对待（假设3）。
4. 在合作人中比在竞争人中存在更大的积极的感应力（假设4）。
5. 合作人表现出更多的互助性，而竞争人则表现出

更大的互碍性(假设5)。(多伊奇,1949年a,第231页)。

多伊奇把他的被试分成两个大组(合作组和竞争组),然而又把每个组分成五个小组。在实验中对被试的工作成绩实行单位奖励或个体奖励。实验结果表明合作群体的工作效率明显地高于非合作群体。在合作群体中表现出工作动机高,体谅别人,劳动分工合理,交往的信息渠道畅通,相互激励,协商讨论和友好相处。多伊奇提出了如下假设:

1.在合作社会情境下,个体的目标表现为促进性地相互依存。“促进性的相互依存”指一种个体之间联系紧密以及在其各自的目标之间存在积极的相互关系的情境……

2.在竞争的社会情境下,个体的目标表现为排斥性的相互依存。“排斥性的相互依存”是指那种个体之间联系紧密但在其各自的目标之间存在消极的相互关系的情境(1962年,第276页)。

322

促进性相互依存群体较之排斥性相互依存群体存在若干优点。

(a)群体的工作更为协调;(b)每个成员的贡献表现出更大的差异性;(c)活动的分工更为细致;(d)具有更大的成就压力;(e)相互间的交往更加频繁;(f)对同伴更为关心;(g)交往中彼此更为理解;(h)对交往具有更为共

同的估价；(i)具有更好的方向性和秩序性；(j)单位时间的工作效率更高；(k)产品和商谈的质量更好；(l)在商讨中更友好；(m)对群体及其成果作出更多赞赏性的评价；(n)出现更多帮助群体改进其功能的行为；(o)群体成员更加喜爱自己的群体；(p)具有更强的责任感和赢得他人尊重的愿望(1962年，第284--285页)。

为了支持他的结论，多伊奇引用了巴克(1951年)、伯科威茨(1957年)、杰勒德(1953年)以及其他人的实验研究成果。

根据多伊奇的观点，人的合作建立在一个人理解现实存在而不是理解他自身的“扩大了的能力”和别人用与他类似的经验也能产生类似知觉的认知的认知的基础之上。如果一个人把对自己所处情境的知觉与对别人所处情境的知觉联系起来，那么他们的目标便产生了相互关系，因而导致合作的出现；否则便是竞争的产生，成功的合作给每个群体成员都带来利益，这种互利有助于信任的产生。

第十八章 格式塔学派的影响之二： 海德的 tradition

323

在以后的两章中，我们将述说最近几十年中社会心理学家们在向认知心理学方向发展所取得的成就，分享他们所获得的荣誉并介绍他们的追随者。为表明立场，认知社会心理学家纽科姆(1968年a)写道：

最近十多年来，至少有半打我们应称之为“认知一致性”的理论在心理学文献中出现，它们的成熟程度参差不齐。虽然这些理论被冠以各式各样的名称，诸如平衡理论、和谐理论、对称理论、失调理论等等，但它们的基本思想却是共同的，即都认为人总是以一种力求最大限度地保持其内部认知系统协调一致的方式去行动。由此引申开去，群体的行为也存在一种尽可能保持其内部人际关系和谐一致的倾向(第15页)。

在心理学领域内，认知社会心理学还是一门年轻的学科，1955年5月12日至17日在科罗拉多大学举行了第一次认知社会心理学讨论会，参加者中有海德、费斯廷格、奥古斯特、拉帕波特和布伦斯维克(他提交了论文但在会议召开之前去世)。他们的论文两年以后收纳成集，书名为：《当代认知心理学的

发展:科罗拉多大学讨论文集》(布鲁纳等人,1957年)。

对人的知觉与归因理论

海德清楚地认识到,人类总是力图理解他们感觉以外的世界。为此,他提出了归因理论。无论在多大可能程度上预测和控制社会环境对我们来说都是重要的。为实现这个目标,我们必须通过某些线索了解他人行为的原因。原因可能是外在的也可能是内在的,它们可被归因为人格特性、动机、意图或一个人的能力;行为的原因也可追溯到环境对人的影响。例如,如果“一个人喜欢某个对象,可能是这个对象讨人喜欢,要不就是这个人本身的原因。”换句话说,“愿望有时归因为人本身,有时则归因为环境(海德,1958年,第147—148页)。”因此,人可被看成是事件的原因,要不就是具有影响力的外部环境被看成是人的行为的原因。不过,这两者常常互有联系。所以令人讨厌的人被看成是产生这种讨厌结果的原因。例如凯利(1950年)发现,如果一位教师被学生看成是一个具有冷酷性格的人,则学生认为他的行为也是冷酷无情的,反过来也成立。人们对一个人行为的判断不是根据行为本身的价值而是根据人们对这个人的看法。齐力格(1928年)也发现了这条规律。她发现孩子们认为某人之所以产生某种不好的行为,是因为他是个讨厌的或不受欢迎的同伴。“坏的行为极易与坏人联系在一起(海德,1944年,第362页)。”因此,原因的归属“不过是对因果关系的一种主观解释而已(凯利,1973年,第126页)。”

海德的人际关系认知理论的发展

出生于维也纳的格式塔心理学家海德(生于1896年)与勒温是莫逆之交。自1930年来美国以后,他一直在史密斯学院和堪萨斯大学工作。他的主要著作《人际关系心理学》(1958年)中的有些思想来自于他的博士论文,有些则出自他发表的论文。自从1968年他作为著名教授从堪萨斯大学退休以后,海德一直忙于著书立说。

海德的大作《人际关系心理学》是他半辈子献身于了解他人这一事业的成就。这书名颇易使人产生误解。因为按照书名,此书应是一本关于行为关系的社会心理学著作,但事实上书的内容是“认知社会心理学”,即书中所阐述的内容基本上全是如何认知或了解别人的问题。有些学者认为海德的著作应该取名为《人际知觉心理学》。因此,他所研究的这个问题为人们解释他人的行为以及如何影响他人建立了一个“认知模型”。

然而海德本人并没有把这个发端于他并引起他兴趣的问题明确地定义为归因和对人的知觉。他在学生时代曾悄悄地迷恋于这些问题,当时他的注意力从心理物理学和刺激反应心理学转向了人际关系心理学。虽然海德致力于人际知觉的研究长达四十年之久,但他的著作却仅仅昙花一现,以致于从1920年海德被邀在格拉茨的一个科普协会上发表关于人际知觉的演说,到1958年他的著作《人际关系心理学》问世,他的贡献几乎没有引起人们多大的兴趣。事实上,有些人甚至怀疑他的著作是否属于心理学著作。然而,今天归因与人际知觉

不仅理所当然地成为社会心理学家研究的课题，而且在任何一本新版的心理学入门读物内都可以找到这方面的内容。虽然人们可以追溯这些理论的种种来源，但社会心理学家们一致同意应把主要发现者的荣誉归功于海德。

由于冬季的严寒，海德带着笨拙的手套写作他的博士论文。当时的奥地利处境非常艰难，缺乏足够的食物和舒适的住所供人们享用，沉重的压力使人们的神经变得非常脆弱，以至稍受刺激就会大发脾气。虽然这种环境不利于工作，但它却导致了海德一种重要的思想出现——人际知觉。当时海德的两个朋友发生了争吵，两个人都向海德述说事情的经过，但说法差异甚大。海德为此感到纳闷，为什么两个人对同一件事情的知觉存在如此大的差异，由此引起了他的研究兴趣。这便是人际知觉和归因理论产生的重要的早期背景。

海德的理论具有现象学特征，他称自己的理论为朴素心理学。他用现实生活中人的活动来解释人类的行为。在他的理论体系中渗透着现象学观点，这种影响大部分来自于麦农。麦农和胡塞尔都是布伦塔诺的学生。当代心理学中的现象学观点就是从他们那里发源的，而他们又都与格拉茨大学有联系（见萨哈金，1975年）。海德认为他的“常识心理学”中有许多来自麦农的思想。事实上，正是这位麦农亲自安排海德把感觉品质的现象学研究作为博士论文选题。1920年5月，海德把论文交给麦农从而获得了博士学位。海德的论文是了解他为什么对人际关系特别是人际知觉长期感兴趣的重要材料。

获得博士学位的第二年后，海德旅居柏林，在那里他受到了格式塔心理学家特别是勒温的影响，此后他一直与勒温保

持联系直至1947年勒温去世为止。在柏林心理学院,海德通过旁听苛勒和韦台海默的课程,开始了他的博士后研究。到1926年冬天,他对勒温的拓扑心理学产生了兴趣。“我记得有一天我同他站在一起等公共汽车,人行道上覆盖着一层面粉一样的薄雪。勒温用他的伞顶尖头在雪地上划着他的拓扑图形(1976年,第7页)”。30岁那年,海德感到该是找个工作的时候了,于是在汉堡定居下来。那时著名的人格心理学家斯特恩在汉堡谋得了一个教授职位,儿童心理学家韦尔纳和名声显赫的哲学家卡西尔也在汉堡。从卡西尔那里,特别是从勒温那里,海德学会了“一套进行研究的必要的概念系统(1976年,第8页)”。由于时代的扭曲——或者为了逃避迫害——所有这些有发展前途的思想家,包括勒温、苛勒、韦台海默等人,都离开德国来到美国谋生。与勒温一样,韦台海默也对海德发生了很大的影响。另一位格式塔心理学的创建者苛勒,离开德国的时间比他们早,斯特恩邀请海德去工作的地方正是苛勒建立在马萨诸塞州史密斯学院的心理实验室。

海德对在他那个时代占统治地位的刺激—反应(S—R)心理学毫无兴趣;但对于斯金纳的心理学,他却说“那是他最感兴趣的心理学理论”,这并不是因为它对行为机制的阐述,而是因为这种理论是一种对心理现象进行了最好解释的认知心理学。根据海德的观点,心理学,或心理学的中心问题,可以最终归结为人际关系。人际关系心理学不是知觉实验心理学,它不是对无生命客体的知觉而是对人的知觉——这是问题的关键所在。“实验非常有助于验证思想,但通常不能从实验中得到新的思想(1976年,第3页)”。

从20年代早期他在维也纳所做的关于人际知觉的演讲,

到1/4世纪以后的1946年他在哈佛的演讲,人们对海德的“常识”心理学置若罔闻。当时出席海德演讲会的人中有著名的心理学家布鲁纳和G.奥尔波特,听完演讲,人们“静静地结队而出”,对演讲内容未加任何评议。海德的“朴素心理学”受到了“科学心理学”的过于强烈的挑战。一直到1958年他的《人际关系心理学》问世,海德的人际知觉与归因理论才在社会心理学家们的脑海里留下了持久的印象。世界各地的社会心理学家争相根据他所提出的假设来组织他们的实验,并且都在证明他的假设的有效性,认为他的理论在解释和预测人类行为方面所做的努力是成功的。到60年代,在海德的归因理论的基础上派生出了两种重要的理论:1965年问世的琼斯—戴维斯的一致性推理归因理论和1967年出现的凯利的方差分析模式。

基本概念 海德运用的主要的基本概念有:主观环境
327 或生活空间;知觉;遭遇;经历;或受环境事件的影响;发生能力;尝试;需要;情感;归属;应该与可能。他根据这些基本概念写成朴素心理学并分析了它们的基本含义以及在全文中的相互关系。

人们根据朴素心理学来了解他们所处的环境和其中发生的事件(生活空间)。他们通过知觉和其他过程来获得这种了解;他们受到其所处的人为的或非人为环境的影响;他们在那种环境中发生变化,他们能够(能)并力图使这些发生变化;他们有需要(要求)和情感;他们生活于一定的群体关系之中(归属);他们根据一定的标准来确

定自己所要承担的义务（应该）。所有这些特点决定了别人在我们生活空间中所扮演角色的情况以及我们如何对他做出反应（海德，1958年，第17页）。

这里面的有些概念应该被看成是社会心理学概念。

二重关系 海德所研究的人际关系通常都是二重关系（即两个人之间的关系）。表现于意识水平之上的思想、感情、知觉、期望以及一个人对另一个人作出的反应都属于海德所要研究的人际关系现象，其研究的基本单位是由两个人组成的群体中的人。一个人不仅对另一个人的行为作出反应，而且要对 he 想象中的他人的思想、感情、知觉等因素作出反应，于是便引入了现象场的观点。

正如谢勒（1913年）和阿希（1952年）的现象学所强调指出的那样，一个人对他所处环境的直接经验是通过描述现象的意义形成的，包括他对别人的愿望、需要、情感的直接理解。

知觉的恒常性与社会知觉理论 在人际关系中，对人的社会知觉（颜色、大小、形状等）不是直接而是间接地进行的。为了在更广泛的意义上解释这种复杂多变的常见现象，人们发现了知觉的恒常性原理。即人们总是根据他们恒定的或不变的质和关系来进行知觉。社会知觉中也同样存在这种恒定的质，它通常表现为个体带有倾向性的一般心理特点，如意图、愿望、信念等等。由此可见，归因在人际关系知觉中是必不可少的，也就是必须对他人的倾向性进行归因。对人格化的因果关系和非人格化的因果关系进行区别是非常重要的

的。前者通常从人的意图方面进行归因，而后者则从非人格化的环境方面进行归因。社会知觉中的归因带有偶然性，这是由人际关系发展变化的特点决定的。

328 在这里，情感一词的主要意义，表现为人与人之间或人与其它客体之间的一种“喜欢”或“厌恶”的关系。这种含有类属意义的关系叫作单元关系。形成了类属单元关系便被认为处于平衡状态。因此，根据这种平衡状态原理，当某种关系处于平衡状态时，便不存在通过改变环境或重新调整知觉者的认知结构从而改变这种关系的压力。

海德也将布鲁斯维克（1934年）用于解释知觉恒常性现象的概念用来解释社会现象。正如红颜色在不同亮度的环境里在人的视网膜上产生的刺激效果不同，但我们对它的认知却保持不变一样，对人的愿望、需要、人格特性以及其他外在刺激的社会知觉尽管要受到各种暗示的影响却也同样保持其恒常性。海德引起了布鲁斯维克对人格恒常性现象的研究兴趣：

的确，我们完全能够像谈论对事物知觉的恒常性一样来谈论在各种活动中表现出来的人格恒常性。例如，存在这样的情形，尽管在环境的作用下某个人的情况发生了变化，从而在人格反应规律作用下表现于各种情境中的行为也相应地发生了变化，但别人则总是按照同一种人格来知觉他（布鲁斯维克，1934年，第217页）。

虽然，我们很难以精确的数学手段对社会知觉的恒常性进行计算，但我们能对反应出来的现象学式的事实进行测量。

进行社会知觉的人，他的因果归因影响他对别人行为的知觉。个体知觉人时表现出的信任感和对事件原因解释的倾向性影响他的社会知觉。变化的发生常常归于那些被认为可信赖的人。发生于个体的行动被认为带有社会性。因此一个人和他的行动被看成是一个因果体系的组成部分。社会这个词在这里含有格式塔的意思。

发生在环境中的变化的意义在于引起这种变化发生的根源。这种因果一体化关系对于处于社会场中的组织来说非常重要。它对于这种由人和他的行动组成并遵守知觉单元组合规律的单位组织来说是有意义的。相似性和接近性有助于对人与行动的归因并形成有助于在两个因素之间形成具有同化或吸引作用的人—行动结构。人内部的张力能够影响这些社会性的因果一体化关系(海德,1944年,第372页)。

根据海德的观点,一个人的心理的对称、和谐和失调都是十分明确的,因为他对他所观察到的事件的解释是根据自己大脑中相对不变的观点进行的,而这些观念相互之间必须保持自我统一。“从未有过如此敏锐的争论”,纽科姆(1958年)宣称“我们把人及与其相关的事情和事件联系起来‘看’人,这才叫作归因。因为他们肯定或否定的评价,影响到需要系统的平衡(第743页)”。

倾向特性 不仅恒常性现象在协调外在客体和主观知觉方面起着重要作用,而且与恒常性现象密切相关的倾向性

也是如此。那就是，人们在实际生活中所表现出的态度与他们，在通过因果分析对实际生活进行解释时所表现出的态度存在区别。倾向特性是当人们现象学地知觉个体时所表现出的那些环境特性以及那些相对稳定或相对不变的特性。但是如果变化发生，则知觉者将会明显地轻易地知觉到。现象学的事实进入知觉者的意识，由此使他们产生理解或形成稳定的认知结构。被知觉的对象既不能被弄混乱也不能与外部环境混为一体，而应如实地知觉出对象的大小、颜色、形状等相对恒定的特性。这些就是约翰·洛克(1690年)所说的第二性的质。有关这些质或特性的知识可使我们在某种程度上对对象的行为进行预测。例如，我们知道，一个坚硬的圆形物体能在光滑的平面上滚动。海德唤起了波林对他的倾向理论的支持：

客体不会因为你使它转动而收缩或膨胀，同样也不会因此而对我们的知觉产生什么影响……在这种情况下便产生了大小恒常性。此时我们获得了两种类似的又相互关联的常量，即物理意义上的大小常量和知觉意义上的大小常量(波林，1952年，第145页)。

倾向特性同样适合于社会知觉。例如一个人对另一个人的印象，无论这种印象的准确程度如何都是如此。这种印象在很大程度上赋予了人格恒常的特性。有证据表明，我们对每个人的印象，如认为他友好或是脾气暴躁往往具有相对的稳定性。友好，作为一种倾向特性，能使一个人仅仅运用这一个概念总结各种各样的行为表现。通过运用表示一个人的倾向

特性的概念,能使我们对于人际关系的解释变得多么简单!正如人们能够预测一个放在斜面上的球将会滚下来一样,人们能预测一个友好的人会去帮助一个需要帮助的人。其原因很简单,就在于他具有这样友好的倾向特性。因此,人们的知觉与他们各自的倾向特性或那种对于环境内容理解的相对恒定的特性相一致。

人们的行为在最接近的刺激的中介作用下变得富有意义,并通过倾向性特质而易于理解。在人类范围内,人们可以330通过使另一个人感到高兴或喜欢来描述社会知觉。因此,社会知觉是一个人对于另一个人的主要倾向和心理特性的经验,包括他的行动、信念、动机和情感。

归因理论 人们可以把行为归因于(或解释为)环境因素或倾向特质(相对稳定的人格特性)。例如,失败可归因于任务过于困难(环境因素)或归因于某些个人缺陷而导致的无能(人格特性)。归因不仅仅涉及一个产生问题的原因,它还与知觉有关,例如投射到视网膜上的颜色可归因为对象的颜色或照明条件,又如对象投射到视网膜上的形状可以归因为对象的形状或它们所处的相对位置以及观察者所处的角度。有机体接受某种形式的刺激产生信息,这是真理。也就是说,两个实体之间产生相互作用的过程也就是产生信息传递的过程,如物体与使它发亮的光源之间以及人与他所处的环境之间都是如此。不过,如果人们要确定在形成关系中互动双方的哪一方面所起的作用是主要的,则需要得到更多的资料或信息。

海德利用邓克尔的客体分化和间接条件概念来支持他的

归因理论：

感官以各种方式表现出惊人的分化能力，但这要受到环境以及其他同类刺激因素的影响——例如，人们把投射到人的视网膜上的光的亮度，光的种类、视网膜上成像的大小、形状、位置以及刺激的完整性和清晰度等分成两大现象组成部分：客体的特性（即客观的颜色、大小、形状、位置以及客体的完整性和清晰度）和环境干扰特性（即照明度、距离、方向、眼睛所处的位置，遮蔽物或面纱媒介等等）。这样，人们可以不至于再把各种变化的发生都归因于客体本身，而是归因于各种相应的干扰因素（邓克尔，1947年，第540页）。

因此，所得的资料具有二元性，一方面与客体有关，而另一方面又与环境的干扰有关。

知觉现象中的归因在关于参照系、社会规范以及阿希的群体压力实验中得到了证明。在阿希的实验中，要求被试者把三条长度不同的线段与一条标准线段进行比较，群体中不知内情的真被试只有一个，那些与实验者同谋的假被试被要求在12次实验中7次出现判断错误，结果使得真被试孤身一人。为了对自己所处的这种独特的情境作出解释，他通常归因于他本身的内在因素，即有可能相信他自己的判断出了差错。

331 人的归因受动机的支配，因为人总是希望避免为失败进行归因，为成功进行归因则多多益善。归因还与单元组合形式有联系。因为成功通常被认为属于个体努力的结果，除非成功可以明显地归因于环境因素或通过环境得到解释。

在一个关于外显行为的实验研究中，海德与玛丽安·齐美尔(1944年)做了如下描述：

实验材料为显示三个活动的几何图形的动画图片。向第一组 34 个被试显示图片后让他们进行描述；第二组 36 名被试，他们看了图片后让他们拟人化地解释图形的运动并回答一些与此有关的问题；第三组 44 名被试，对他们的要求与第二组相同，只是画片倒过来显示并且回答的问题较少一些。

结果表明，第一组除一人之外，第二组的全部以及第三组除二人之外的所有被试都对活动的画面作了拟人化的解释。通过行动表示的这种组织的特征把活动原因归属于图形单位和动机。实验表明这种对活动原因的归属影响了对活动的解释。这在有些情况下取决于活动本身的特性，而有时又取决于周围的客体。行动者作出判断的方式与这种对于活动起因的归属密切相关。有人认为这种方法是一种研究一个人如何知觉他人行为的有效方法(258—259页)。

在寻找人的行为产生的原因时，能力是一个重要因素，但人们对其努力和意图更加信任。归因允许人们理解他们的世界并预测和控制个人行为和人间的行为，以及非人格的和人与人之间的事件。从倾向特质出发，人们可以理解行为，控制行为并且预测行为。在人—环境归因方面，归因是双向的，涉及主体—客体两个方面。因果关系归因则要么归因为人格要素要么归因为非人格因素，前者属于有意识的，后者则是在

环境中发现的非人格原因。一个事件的意义可以归因为人或归因于所处的环境。因果归因也可以在人们之间的权力关系中找到证据，因为一个拥有权力的人可以使另一个人得益也可以使其受害。在被劝诱行动的归因中，有例子说明，那种行动往往被归因于受人或受环境的影响，或归因于另一个人。正如一个人的眼睛受光线损伤，光线是无可责备的一样，一个人在另一个人的持枪威逼下所表现出的被迫行为也是无可指责的。对于被劝诱行为的归因，不仅要考察最近的条件，而且要对全部的因果系统作出解释。

332

导致琼斯的归因理论出现的事件

归因理论随着海德的《人际关系心理学》(1958年)的问世而发展到了顶峰。当1965年琼斯和戴维斯发表他们的著作《从行动到倾向：人际知觉的归因过程》后，海德的理论稍有发展。两年以后，当凯利在其著作《社会心理学的归因理论》(1967年)中进一步发展了海德的理论假设时，海德的观点才在社会心理学中站稳了脚跟。

琼斯的理论起源于他在开设社会心理学导论课程中运用“选择(choice)”概念讨论人际知觉的尝试。琼斯(生于1926年)力图向他的学生传达这样的思想：“如果一个人在他的行为中作出了选择你便能知道他的喜好所在(1978年，第373页)。”他的解释无疑奠定了归因理论的基石。因为海德一直在杜克大学，在那里琼斯度过了他的心理学生涯。海德(1962—1963年)在杜克大学期间，他的兴趣在于继续其海德—齐美尔(1944年)关于几何图形的拟人化研究。这项研究是放映一部小电影。屏幕上出现三个几何图形(一个圆形两个三角形)。这三

个几何图形在一个长方形内到处活动。屏幕上有这样一个场面：那个大三角形和一个较小的圆形在一个有开口的长方形内四处活动，而另一个小三角形则留在长方形外面。当要求孩子对此进行解释时，他们说那个小圆形和小三角形原是一对恩爱夫妻，而那个大三角形是一条恶棍，他把别人的妻子从她丈夫身边引诱到他的房子里。可见被试毫不犹豫地给非人格化活动的几何图形客体赋予了因果关系和意向特性。琼斯重温海德—齐美尔 1944 年的研究，得出了归因(attribution)是描述人际知觉过程的恰当用语的结论。

然而，具有讽刺意味的是，布鲁纳——这位与奥尔波特在海德的演讲会后“静静地结伴而出”的教授——通过指点琼斯参考阿希的论文“人格印象的形成”(1956年)，并就这些问题进行讨论，引起了自己对人际知觉的最初兴趣，这篇论文提出了诸如“谁能作出最佳判断”及“什么人能制订出最明确的目标”这类问题。

影响琼斯思想的其他人包括凯利和蒂伯特。凯利与蒂伯特都于 40 年代后期在麻省理工学院获得博士学位。蒂伯特与琼斯 50 年代早期在哈佛大学是同事，前者是教授，后者是前者的助手。那时琼斯对因果性产生了兴趣，从此，他对归因的兴趣经久不衰。琼斯说，正是蒂伯特，“通过那篇关于因果性的论文把我拉入了海德的行列(琼斯, 1978 年, 第 372 页)”。琼斯想知道谁是行动的支持者——是人或是情境？敌意的产生应归因于人(如人的品质)，还是情境使然？在 1959 年发表的一篇论文中，琼斯和他的同事报告了一次实验的情况。他们使一个被试受到言语攻击，以便弄清楚这个被试是否感到更清楚地了解他的攻击者是一个正常人或是一个适应不良的

- 333 人。我们的人际知觉根据我们归因的变化而变化。琼斯誉称凯利 1967 年发表的论文“发现了许多我没曾想到过的问题之间的联系(1978年,第 374 页)。”

琼斯的一致性推理归因理论

琼斯和戴维斯感兴趣的并不是归因本身,而是归因过程。他们认为那才是归因的意义所在。他们相信他们将描绘出并在一定程度上控制归因过程。他们写道:“我们的目的就是要建立一种能系统地解释一个知觉者如何根据一个具体行动推知行动者意图的推理过程的理论(1965年,第 222 页)。”他们力图阐明人们对他人进行归因的意图或倾向的前提条件。因此,归因就是知觉他人的行为并据此进行推理的过程。

一致性推理 然而,推理的过程必须符合一致性标准,那就是,所知觉到的外显行为与通过归因对这种行为的定性必须相符。行为与对这种行动的主观解释不能互相矛盾。因此“一致性是指通过推理所描述的行动的基本特点或归因与行动本身相符合的程度……最好的一致性推理是可信度高……人们的行为直接反映其意图的推理(1965年,第 223 页)。”人们即使自己非常天真,却也总是要像科学家那样力图解释别人的行为。当人们能够自由行动的时候(即进行选择),他们一般都会这样做以便得到某种结果。由此可见,归因过程就是把个体的意图与他行动的结果联系起来进行推理的过程。但另一方面我们又必须看到,人的行动要受到环境的制约,因而没有多少或根本没有自由选择的余地。进行因果归因时也必须考虑到那些意外的情况和其他不可预测的结果。

归因-效果耦合 个体的行动结果与其行为意向 或为什么那样行动的倾向性的连接称为归因-效果 耦合。也就是个体实际达到的效果与他打算达到的效果之间的连接。因此,这种归因-效果耦合就是一种一致性推理。琼斯与戴维斯对一致性作了如下解释:“形成归因-效果耦合的过程就是对为什么产生行动提供解释的过程。一致性随着归因判断的价值与一般人对这个归因所持价值判断差距的增大而增加(1965年,第224页)。”一般人成了我们判断归因的标准。如果一个人表现出支配性并且知觉者认为这种支配性较之一般人更为强烈,我们便作出这个人的行为盛气凌人的推理。我们必须首先弄清楚这个人的意图然后才能作出支配性的归因——或其他特性的归因。从一个人的意图,我们可以知道他的价值观、性格、信念以及态度。 234

选择 选择在归因过程中起着重要作用,只有通过自由选择产生的行动才能为归因提供信息。当我们认为环境因素不足以解释一个人的行为时,我们便从行为者本身寻找原因并从而将其行为归因于其内在的质——性格、动机等等。一个人的行动必须反映他根据自己的爱好进行选择的程度。在归因过程中,知觉者一直在不断地平衡环境因素对行为者(被知觉者)的那些内在因素的影响。当社会和其他环境因素的压力减弱时,则行为的原因应在个体内部寻找。

如果行动会告诉我们有关一个人的意图的一切有价值的信息,那么我们便可以进行正确的归因,但这些信息必须是通过选择反映出来的,而不是通过那种在特定的情境下按照一

定的期望模式生搬硬套，以刻板式的行为方式表现出来的。作为一个人的文化或修养反映的行动给予我们有关归因的信息非常少，因为如果任何个体都能选择的话，则这些行动所携带的有关归因方面的信息非常有限。因此只有通过选择产生的行动才是能为归因提供线索的行动。当我们看到一个人从许多可供选择的行为方式中选择了某种特定的行动过程，则我们更容易确定他的行动意图。在这种情形下，更容易在他的行动结果与他的主观意图之间进行推理。我们可以大胆地得出结论，当一个人的倾向性是他的行为的反映时，推理具有一致性。因此，“通过他们的结果你会了解他们。”

非共同效果与社会价值 如前所述，在一致性推理中，我们能很有把握地把人的行为看作他的意图的直接反映。推理的一致性是下列两个变量的反函数：（1）来自人的行动的非共同效果的数目以及（2）这些行动结果所表现出的社会价值。或者说，“一个人的行动所具有的广泛地受到文化因素影响的与众不同的原因越多，则所提供的有关对其行为进行正确归因的信息越少（1965年，第228页）。”就一致性而言，推理并不需要精确。一致性是一种心理过程，而推理包含在这种过程之中并不需要逻辑的必然性。

335 我们行动的非共同效果将我们与其他人区别开来，并因而成为对一个人的意图或品性进行归因的颇为可靠的指示器。例如一位妇女可以在哈佛大学和耶鲁大学的某一院系选择职业，两种选择具有的共同效果为：常青藤联合会、新英格兰、声望、好的工资待遇。但与耶鲁不同，哈佛有着注重各学科间协作研究的传统。耶鲁大学也有自己的非共同效果，如

离纽约近以及注重实验方法的学习。能使我们这位妇女所做选择的意图进行归因的不是共同效果而是非共同效果。根据这些效果,如果她选择了哈佛,我们能把她的意图归因为追求学科间的协作研究。非共同效果的数目越大,越不利于我们进行归因,因为我们不能决定哪一种——或哪一些非共同效果是基本的动机。

这种反比关系同样表现在为社会所称许的行动与进行高可信度的归因之间。得到社会认可的行动不仅仅是对我们的一种要求而且常常是一种鞭策。正是那些受到社会非难的行动告诉我们个体的情况。我们能把一个敢于反对希特勒的人归因于勇气或疯狂。

归因所包含的两种水平:享乐主义关联与人格主义 关于归因的倾向性,琼斯和戴维斯接受了海德的观点,即知觉者的个人需要可能歪曲归因过程。这些理论家用享乐主义关联来表示知觉者从行动者的行动效果所得到的利益,或从中自然产生的不利因素。如果我们按照是否于我们自己有利来知觉一个人的选择,则这种知觉谓之享乐主义关联。知觉者受到享乐主义关联的强烈影响,因为目标的效果归因是一种积极的关联,而目标的受阻则是一种消极的关联。因此,琼斯和戴维斯提出了一种关联-一致性假设:“在推理过程中,关联促进一致性(1965年,第240页)。”因此,一致性随着关联的增加而增加。

人格主义表示知觉者的存在对于情境影响的效果,它被定义为“与知觉者的利益有关的行动以及……因为这种关联而使行动者蓄意地表现出来的行为(1965年,第258页)。”如

果一个人知觉到他人的行动只因为他的存在而受到影响,则认为这种行动带有人格主义特征。人格主义变量很容易在这样的情境中发现,在那里知觉者总是受到行动者(被知觉者)的奉承或侮辱。如果我们可以保证他人不想从我们这里得到
336 什么(如学生奉承老师),那么我们便能够进行较高可信度的归因。因此当知觉者带有个人成见时,人格变量便进入了归因过程。

凯利的三维归因理论的发展

在凯利(生于1921年)的一生中,给他以有力影响的人物包括他的同事勒温以及琼斯、蒂博特与海德。从加利福尼亚大学毕业以后,凯利来到麻省理工学院,在勒温的指导下工作,并于1948年在那里以研究群体心理学而获得博士学位。凯利之所以对社会知觉产生兴趣是因为当时勒温正在研究这方面的课题。不过勒温所关心的是知觉的结果,而凯利则主要研究人际知觉的过程,这成了他的学位论文的主要内容(对社会知觉中第一印象的研究)。凯利与蒂博特(生于1917年)早在1946年就开始了交往,那时他们俩人都在麻省理工学院研究院。蒂博特1946年在麻省理工学院群体动力学研究中心任勒温的研究助手,而且其工作显然卓有成就。在他的激励下,凯利进行了最小社会情境研究。在这些研究中,两个人虽然互相影响但都不知道自己正在影响对方(凯利、蒂博特、拉德洛夫与芒迪,1962年)。分析一个人对另一个人影响的思想是共变分析产生的基础。当群体动力学研究中心迁往密执安大学时,凯利和蒂博特作为研究导师双双前往。

离开密执安,蒂博特在进入哈佛之前在波士顿大学度过

了几年教学生涯。1950年他在那里对琼斯发生了相当大的影响。1955年蒂博特回到他的母校北加利福尼亚大学安家落户,但在1956—1957学年期间,他在高级研究中心与凯利作为伙伴重新进行了研究合作。

凯利在1950年早期成为耶鲁大学的助理教授,那时他正陶醉于学习理论。这种兴趣可能是由他在那里的学习理论家同事们特别是卡尔·霍夫兰德引起的。这种影响的痕迹可以在他的二重关系理论中看出来,虽然凯利否认他对赫尔的学习理论的忠诚(凯利与蒂博特,1978年,第321页),不过他的确对行为理论表示了感激之情。凯利离开耶鲁大学去明尼苏达大学并于1961年最后在洛杉矶加利福尼亚大学定居下来。

海德的著作同样对凯利发生了深刻的影响。正是凯利1960年在“当代心理学”杂志上撰文对海德的《人际关系心理学》一书进行了评价。凯利写道,海德的书,“是一本非常重要的社会心理学著作,它将对人际知觉的思想和研究产生重要而持久的影响(1960年,第3页)。”实践证明凯利的预言是正确的,《人际关系心理学》真的已成了经典性的著作。

凯利的方差分析模式 归因是一个过程,是一个“对处于一定环境中的个体倾向特质推理或知觉的过程(凯利,1967年,第193页)。”凯利采纳了海德的观点,把归因过程解释为“通过它个体对他的世界进行归因——目标、倾向以及内在特性的归因(凯利,1967年,第192—193页)。”根据海德的观点,归因理论研究人们解释由相对稳定的环境的特定部分所引起的事件的过程。它描绘出个体受到他所处环境影响的操作过程的轨迹。

凯利所说的环境特性包括外在客体的稳定特性：颜色、形状、大小、意图、情感、愿望、能力等等。一个人的任何稳定的特性，如品性，都可以通过其各种行动表现出来。当人们知觉这些行动表现时，总是要做出解释、分析并且使它们条理化，以便这“错综复杂的间接事件”（如海德对它们的定义）成为理解“外在环境内容”的工具。

凯利的归因理论（以三维理论著称，因为他用一个立体形式来阐述它）是对海德理论的详尽阐述。它涉及一个人对现实的理解，并能使个体在某种程度上预测并控制他所处的环境。但归因理论不仅与对环境的解释有关，而且也与对人的解释有关。因此它在大方向上属于动机理论。正如凯利所看到的，归因理论探讨如下问题：

对他人行为的归因——是什么引起行为，行为赖以存在的基础是什么，归因于什么？……这是作为每一个参加者既是肇始者又是归因者的社会互动的特征。他自己的行为也许就是他所要理解和解释的那种行为的原因（凯利，1971年，第1页）。

对归因过程的这种分析（凯利于1967年对它进行了发展），经过几年的不断完善形成了一个独特的归因模式，其中包括若干原则：共变分析、因果关系图解、打折扣原则、扩大原则、复杂必要原因和补偿原因等。

共变分析 在归因中有几种因素发挥作用，可从两个主要方面进行归因，即外在归因（归因于外在环境）和内在归

因(把同样的原因归因于自身)。例如说在剧院里度过了一段快乐的时光,就会引出这样的问题,是戏剧本身具有欣赏价值从而使人感到愉快,还是这位观众的人格使他作出这种自然反应。为了明确这种原因或确定倾向性特质,凯利求助于米尔的解释因果关系的原理,即差异方法。根据米尔的第二条原则,即差异方法:

如果在一种情况下研究现象出现,而在另一种情况下则不出现,两种情况下除某一事件外其他事件都是相同的,该事件又只在第一种情况出现;那么,两种情况下唯一不同的这个事件,就是所要研究的结果或原因,再或是导致该现象出现的原因的必要部分(米尔,1846年,第8章)。

凯利对米尔的差异方法的解释(1972年)是:“结果被归因为那些与其唯一发生共变的原因性因素(第1页)”,此外他把共变原理阐述为:“结果被归因为那种自始至终与其发生共变的可能原因(凯利,1971年,第3页)。

运用差异方法人们可以确定把结果归因于自己本身或归因为外在的对象。如果一个人在一定的环境内对某一对象的反应始终表现出异常,而且在某个时间范围内也始终如此,其反应的方式与其他人在相同情况下作出的反应一致,那么这种反应归因于外在对象而不是反应者本人。例如,如果一个人喜欢朗读莎士比亚戏剧的独白台词“生存或者毁灭”,也喜欢看戏剧演员的形象表演,而且在电视中看到这场戏也会感到快乐无比,据此,我们就可以把行为的原因归因于莎翁独白

戏的魅力,即我们可以进行这样的推理:这个人即使不是喜欢莎士比亚的所有戏剧,起码也喜欢上述那种形式的戏剧独白。现在的问题是,是什么导致这种喜欢的产生?是那个人的内在品性还是莎士比亚的作品?根据凯利的理论,这种行为结果或归因于环境或归因为行为者本身的特性。

米尔的第二原理中提出了有效的外在归因的四条标准,凯利称此为原因与结果的共变,并用它作为在四个方面明确变化的基本的分析工具:(1)对象实体(如影院或舞台表演);(2)人(观众中的其他人);(3)时间;以及(4)行为方式(例如与对象实体的互动,如对演出表现出的各种反应方式)。

归因于外在事物而不是归因于自身,要求主体我对该事物作出差异性的反应,反应前后一致,反应方式始终如一,并且我的反应与其他人在同种情境中对同一事物的反应相一致。换句话说,那部电影被判断为是一部好看的电影,必须符合以下条件:假定我只爱看这部电影(或至少不是所有的电影);假定即使我看第二遍也喜欢如初;假定我在电视中看也像在汽车剧场看它一样感到惬意;以及假定其他人也像我一样欣赏它(凯利,1967年,第194页)。

如果这些条件不符合,则其情况可能会归因于行为者本人。

人们可以把特性内在地归因于行为者自身,也可以外在
339 地归因于环境。四条标准可以使人们确定其特性是客体所固有还是属于行为者自己的内在特有品性。作出一个有效的外

在归因的四条标准的特征是(凯利,1967年):

(1)差别性:结果归因于那样一种事物,只有当它出现时结果才出现;它不存在,结果便不出现;

(2)时间一贯性:当这个事物经常出现时,该个体的反应必须始终如一或基本相同;

(3)形态一贯性:他的反应必须前后一贯,虽然他作出反应的方式可以随着该事物的变化而变化;

(4)一致性:所有的知觉者都以同样的方式作出反应(第197页)。

符合这些标准,一个人便可以对他的外在世界充满信心地作出准确的描述。把时间作为一条共变原则是出于这样的理由:“结果被归因为那种与其自始至终发生共变的各种可能原因(凯利,1971年,第3页)。”凯利认识到他的共变原理建立在“结果自始至终与其原因共变”的假设之上。

这四条标准涉及到一个人可以据此建立一种信念的各种信息资料。个体正确地运用这四条标准的程度决定着准确地描述他周围世界的自信感。因此,判断的作出很容易受主观自信心的影响。条件许可时,一个人可能行动迅速,生动活泼;而在另外的情况下,也可能犹豫不决,优柔寡断并且得不出确切的结果。归因的差异性和稳定性起到了显示个体掌握他所处世界情况的作用。一个人所提供信息的一贯性越大,则归因的稳定性越高。如个体进行的是稳定性高但有差异性的(明细而精确地区别的实体)归因,则将存在高的信息水准。

一个人先验归因的可变性越大，则他越容易受影响。在教育与说服这两种影响归因的形式中，后者取决于一个人对与另一个人二重关系的评价，如果另一个体会影响他的话。

以后凯利研究了那种人们在判断他人行为过程中对外在原因(背景因素)考虑不周的不足理由归因倾向，并认为“在与他人相互依赖的互动中，归因者倾向于把那些经常与归因者的个人利益相一致的他人行为归因于他自身(凯利，1971年，第19页)。”在这种联结关系中，凯利断言“与那些其行为是为了与他人保持一致从而避免失去什么或避免惩罚的人相比，更多的责任应归因于那些其行为是为了获得利益的人(凯利，1971年，第21页)”，这样，他就把归因理论与行为理论联系起来。

340 **折扣原则与折扣效应** 当归因者缺少连续适时的资料可供参考时，归因便产生了问题。他可能面临着一个具有复杂原因的结果。当一个人不能运用共变原理时他是怎样把结果归因于几种原因的呢？

如果他知道几种似乎可能的原因，他往往难于作出把结果归因于其中任何一种的决定，倒不如他仅仅知道一种可能原因时容易归因。换句话说，他是根据折扣原则来进行他的归因的：“如果其他似乎可能的原因同样出现的话，则导致一定结果产生的一定原因的作用减弱(凯利，1971年，第8页)”。

折扣原则所提出的假定是“归因者面对两种以上似乎可

能的原因时，就像他只碰到一种可能原因那样对同样结果进行归因(凯利,1971年,第11页)”。

扩大原则 与打折扣原则正好相反的扩大原则用于当行为类型的结果表现为一种可能的抑制原因时。抑制可用相对于其他直接行为的宇航员的责任要求作为例子来说明，它的反面是易化。易化可用相对于低身份个体的屈从于主体的权力作为实例来说明。凯利把扩大原则表述为(1971年)：

如果对于一个特定的结果，可能的抑制原因和可能的易化原因都出现时，则对易化原因在形成结果中的作用的判断比只有易化原因单独出现时要大(第12页)。

从这里我们可以看出易化原因表现出很强的影响力，因为尽管抑制原因产生了反作用但其结果还是同样出现。

因果关系图解 凯利(1972年)把因果关系图解定义为“一个关于人们了解某种原因产生某种结果的一般概念”，特别是“对资料表现形态的变异结构的全面分析(节1—2页)。”图解来自于对原因的观察和对经验中结果关系的发现，以及实验和对有关世界因果结构的教育。因此，因果关系图解是一个描述个体一定形式的行为结果中众多因果关系因素相互作用的概念。因果关系图解的特性反映出一个人实际的基本观念以及他对尽管表面看来变化莫测实际上却具有稳定性和永恒规律性的客观存在的基本看法。凯利(1972年)提出了两点假设：(1)“越是对结果作出极端的归因，归因者越有可能发现复杂必要原因”；(2)“当两种原因影响力很强时，采

用复杂充分原因图解,而当两种原因作用减弱时,则采用复杂必要原因图解(第6页)”。

凯利归因理论总评价 凯利的方差分析模型从本质上说是对海德归因理论的提炼。即使作为其方法论精华部分的差异方法,凯利与海德同样都是采用米尔的差异方法(见海德,1958年,第68—69页)。然而如果不这样做,社会心理学能够发展和进步吗?在这方面,每一门科学的发展不也是如此吗?也许我们应该特别指出的是,敏锐的读者自己会发现,从一个人的思想中总是可以发现受到他人思想影响的痕迹。正如哲学家黑格尔常常说的那样:没有一种思想是缺乏根基的空中楼阁。我们总是在他人的思想的基础上形成我们自己的思想,这就是进步的含义。

凯利—蒂博特的二重关系理论：有效的模型

很难确定是否应该把凯利的二重关系理论与那些与这种理论有合适的归属关系,或作为他的理论体系的延续的学习理论家们的理论联系起来进行讨论。既然他的二重关系理论在某种程度上是根据行为理论的观点来调整自己的方向,这就为它成为学习理论的组成部分提供了条件。如前所述,凯利对于强化理论的兴趣,使他偏离了他的格式塔传统,而这可追溯到他早年在耶鲁大学度过的职业生涯。在那里可以强烈地感觉到霍夫兰德的学习理论对他的影响。

二重关系的互动结果 在凯利—蒂博特理论中,主要研究发生在两个人之间的互动,即所谓二重关系。他们在

1959年出版的《群体社会心理学》一书中论述了这种关系。它的基本论题是那些参加者受到适当的强化便能重复的具有社会意义的互动。这种理论带有霍曼斯(1950年,1961年)经济人学说的浓厚色彩,用报偿和付出来解释社会互动。

蒂博特与凯利所提出的互动过程并不是一种新观点,它最早起自于罗斯1908年所作的社会心理学应该关心人类互动的训谕。从那以后许多人对这个问题产生了兴趣,包括勒温(1947年,ab),他把二重互动解释为一个“三阶段过程”;贝尔斯(1950年,b)也提出了他的互动过程理论。

从二重关系或二人关系出发,蒂博特和凯利把互动看成 342 是人际关系的本质所在。他们进行行为分析的最小单位是一个行为系列或行为连续体。个体行为的所有组成元素形成一个相互间发生影响并导致一定结果的矩阵,即每一种能动的行为系列或能动的行为连续体,都组成一种能动的行为联合体。互动的结果是个体受到报偿或付出代价。报偿包括产生愉悦、满意、以及受到奖励等,而付出则包括那些抑制或妨碍行为连续体活动的有效因素。

个体在互动中所形成的结果都可以用受到报偿或付出代价来进行描述,而其价值取决于两个人在互动过程中的行为内容(蒂博特和凯利,1959年,第16页)。

当报偿或付出不与那种关系(个人品性、情境因素、物质客体等)直接相关时,他们被称为报偿或付出的外在决定因素。否则,便称为内在因素或决定因素。

在体现于二重关系中的付出与报酬的内在决定因素中发

现的连续性结果是所有行为内容的时间形式体现。那就是说,情境状态可能随着某种连续重复的行为开始出现,或者是疲劳的出现。

报偿与付出的例子非常多,包括社会测量选择、拒绝、能力、亲近、态度的相似以及互补的需要。抑制与易化在二重关系的发展中起着重要的促进或干扰的作用。例如,不相容行为起到干扰的作用,而干扰通常增加互动成员的付出同时减少他们的报偿。清除付出并使系统同步发展意味着在互动中避免干扰的产生。系统的同步指成员在活动中齐心协力,消除系统中的高付出低报偿甚至无报偿的现象同样重要。

通过对其可能结果的矩阵进行研究之后,发现二重关系的形成具有可观的前景;对这种关系的经验抽样研究显示出很大的吸引力。换句话说,通过(1)对结果的经验样本的研究,从而能(2)预测未来结果的发展趋向。

比较水平。如果我们要对二重关系的预期结果进行准确地评价的话,则必须确定一个标准。比较水平(CL)就是用于检验或评价这种结果的一个标准,运用这个标准或常模可以对二重关系是否具有吸引力或成员的满意感如何进行评估。其次,抉择比较水平(ClaIt)可用于决定哪些是对维持二重关系有利的因素。赫尔森(1959年,1964年)模仿这两位社会心理
343 学家的比较水平(CL)理论,提出了他的适应水平(AL)理论。这两种理论有一个共同的理论来源,那就是,个体在特定的刺激面前所表现出的经验取决于他的适应情况。因此一个坐在明亮的房间里的人,当照明亮度减半时所作出房子变暗的判断,是根据他的适应情况而不是根据房子里的亮度的实际情况。赫尔森的适应水平理论一直受到格式塔心理学的影响,

他本人自 1924 年以来一直在研究适应问题,他这样叙述他的发现:

为了研究连续光波投射到视网膜上的所有部分所产生的全部色彩适应问题,我充分发挥了观察者的观察力和光源的作用。后来,在研究中被试带着有色护目镜从事几个小时的日常活动,然后让他们在强光照耀下观看无选择纸。结果表明,哪里与占优势波长刺激相联系的颜色变淡,哪里便对与那种波长有关的颜色补色的感受性提高(赫尔森,1964年,第 xv 页)。

赫尔森的视觉适应规律认为,“适应水平是视觉场中图形与背景相比强度的确切函数(赫尔森,1951年,第19页)。”适应水平理论有着广泛的适用范围,包括运用于社会心理学领域。

比较水平理论同样受到勒温(1944年)的抱负水平理论的影响。比较水平是个体用来评价任何关系中的报偿与付出的标准,它是该个体在关系中对自己实际应得的一种主观感觉。那些其结果高于比较水平(CL)的关系对个体产生比较大的满意感,舒心感和吸引力;而那些结果低于比较水平的关系则使个体产生乏味感和不满意感。一个人对这些结果的了解,无论是通过直接经验、言语的了解或是象征性的了解,都会影响与个体的结果大小有关的比较水平的定位。比较水平(CL)被认为是个体所了解的所有结果的平均值。

抉择比较水平(CL_{alt})被定义为“可供个体选择的有效机会的最低结果(赫尔茨,1959年,第21页)。”结果低于这种水平导致二重关系的解体。抉择比较水平的最高点随着为双方

所提供的有效抉择性质的价值而定。报偿-付出因素决定着抉择关系是否形成以及是否会使已经形成的关系解体。

一种关系的形成在很大程度上决定着(赫尔森, 1951年):

- (1) 互动可能结果的模式;
- (2) 探索的过程或抽样的可能性;

344 以及

- (3) 共同经历的结果是否高于每个成员的抉择比较水平(CLalt)(第23页)。

对于一个个体来说, 尽管那种二重关系也许对他没有任何吸引力, 但这种关系却仍然完好地保持着, 因为这种关系符合该个体对其群体的从属, 或他在那种群体压力的作用下不得不如此。反过来说也是对的, 虽然没有个体真正依赖它, 但这种二重关系还是具有吸引力的。

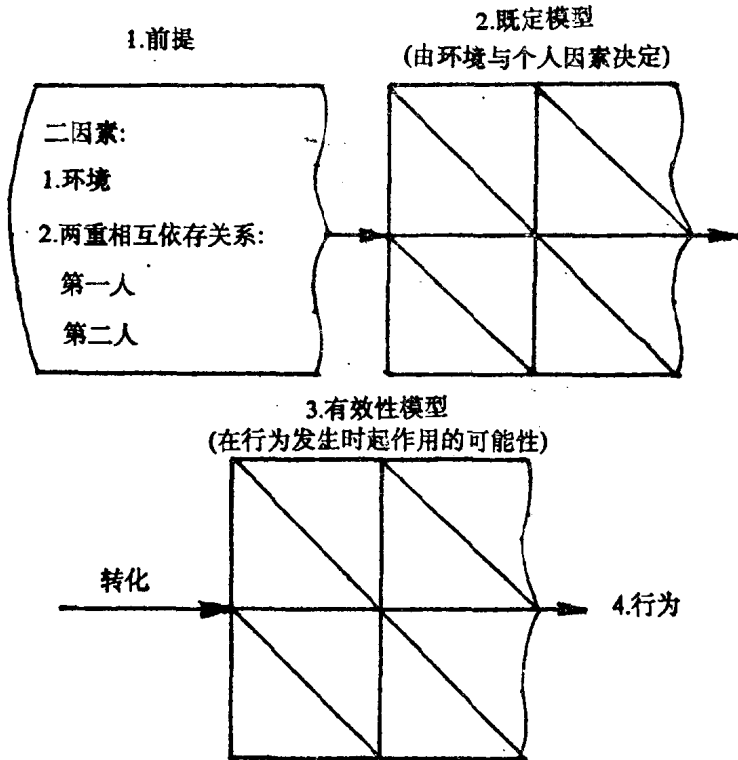
凯利-蒂博特的有效模型理论 几乎是很多年以后, 蒂博特和凯利才提出了他们的互动结果的社会交换理论。这种理论是在修改早期理论的基础上提出来的。但随着理论的提出, 他们就认识到须不断地进行修正, 最后形成了羽毛丰满的有效模型理论。与此相应, 他们也对原来的著作几经修改, 作为原书的姊妹篇出版, 重新定名为《人际关系》, 并加上一个很有启示性的副标题——相互依存理论(1978年)。这个副标题表达了他们对勒温的感激之情, 因为勒温断言“群体的本质不在于其组成成员的相似与否, 而在于他们的相互依存

关系。”可见，这本书受到了勒温的方向性影响。书的作者们相信，他们所做的工作是建立新理论的工作，如完善归因过程，建立相互依存模式，解释自我表现等等。换言之，他们建立了一种有效模型理论。

在这本书中，作者重温了他们的早期理论并在此基础上提出了新的有效模型理论。有效模型“是对行为发生时其行为结果可能性心向作用的概括(1978年，第16页)。”有效模型的前提是行为发生时的有效性。因此，有效性模型是直接引导行为发生并由此决定行为的因素系列。运用有效性模型，我们能预测二重或多重行为。明确有效性模型的前提从而预测行为是很重要的。有效性模型是两组因素作用的结果：(1)形成一定模型的因果关系；(2)“由这种模型所产生的过程。”一定的模型随着环境因素和受到制度约束的个人因素的变化而变化。至于说“一定的”模型，意味着行为的选择和结果受到相互依赖关系以外因素的控制，因此它们不为人际关系中的人所支配。

如此，行为的产生要经过四个阶段：(1)前提(环境及二重关系中的两个人)；该前提产生(2)一定的模型；由此一定的模型引出(3)有效性模型；它解释(4)行为；有效性模型可以预测行为。下边是对凯利-蒂伯特有效性模型理论的图解，图中345显示了预测人际行为的前提因素：

因此，从本质上说，凯利和蒂伯特在很大程度上借用了勒温著名的行为公式： $B = f(P, E)$ ，即行为是人与环境的函数，这与有效性模型是预测行为的工具有着相同的含义。通过转向过程，一定的模型被转换成了可控制行为的有效性模型。根据他们的选择，他们的价值取向、需要、量、技能以及其他人格变



凯利—蒂博特有效性模型理论图解

人们将一定的模型转换成有效性模型从而起到预测行为的作用。在导致行为产生的原因系列中，作为人的行为动因的关键因素是转化，它发挥着意志力、自我力量以及其他人格特性的作用。“对于人自身，转化过程起到控制‘自我’行为及其结果的动力作用(1978年，第320页)。”正是在转化的关节点上个体真正得到了自我表现的机会，他获得了表现出自己作为一个人的所有人格特点的机会。尽管人有个性，但人们都是相互

依存的。他们不仅产生特殊行为时互相依存，而且在经过转化形成其一定的模型时也同样是互相依存的。由此可见，一个人的行为既决定着他自己的转化也决定着与之发生互动的他人的转化。

凯利—蒂博特二重关系理论总评价 蒂博特与凯利的《群体社会心理学》(1959年)已经得到了社会心理学家们的认可,可他们的《人际关系:相互依存理论》(1978年)一书则需要更多的时间来证明它自身的价值。不过,没有任何理由认定它会前景暗淡,倒是有几方面的理由可以相信它的命运会更好。既然第一本书已向一种理论迈出了成功的一步,尽管只是一步,那么作为修订本的第二本书无疑会在完善这种理论方面作出更有价值的工作。

凯利与蒂博特提出了互动结果的连续性问题,至少也涉及到内在一致性问题;有证据支持这种看法,包括他们的一些实验中所提出的问题。在其1978年修订出版的著作中,他们提出了:

- (1)相互依存模式的分类;
- (2)评估这些相互依存模式的方法;
- (3)相互依存模式的心理前提的分析;
- (4)个人价值观、性格、信念和态度影响相互依存模式转化的方式;
- (5)对群体相互依存行为情境中自我表现及归因过程的分析;
- (6)一个用于协商与联合过程形成的新概念。

凯利与蒂博特的观点的确有其不足之处：它受到了霍曼斯理论中不足之处的影响；而且，根据多伊奇和克劳斯(1955年)的观点，他们的客观有效结果模型犯了循环推理的错误，因为凯利和蒂博特并未提出任何证明“客观有效结果”正确的方法；他们对二重关系中互动的分析过于机械，对于相互交往中人的思想、意向以及行为倾向等意识心理的反应缺乏足够的关注。在这种理论看来，一个人与另一个人的互动与一个非人格的对象互动似乎不存在什么差别。在社会互动中，沟通起着重要作用，而该理论正好忽视了这一点。

347 班杜拉与珀洛夫(1967年)进行了一项关于自我控制和外在影响强化的比较功效的实验研究，其结果与报偿—付出理论存在分歧因而对蒂博特—凯利的观点提出了挑战。在实验中，一组孩子建立了他们自己的成绩标准(只有当达到了他们自定成绩水平时才能受到自我奖励)；对第二组孩子则订立相同的外在影响强化标准。

实验结果表明自我控制和外在强化的运用同样有效，但两种强化系统在不控制条件时所产生的反应比控制条件时要大得多。与报偿—付出理论的期望相反，大多数孩子把那些颇不令人愉快的强化内容违心地强加于自己，以很高的付出换取极小的报偿(班杜拉、珀洛夫，1967年，第111页)。

十分独特的是，这些孩子都有克制完全在他们自己控制之下的自我报偿的思想准备，尽管面对着仅仅只要降低他们

自定的成绩标准就能以最小的付出获得最大报偿的引诱。

不过，蒂伯特和凯利把格式塔思想和强化理论很好地结合到了一起。格式塔学者把报偿看成一种关系，而行为理论家们则把报偿当作行为的伴随结果对待。而且，他们已经成功地揭示了二重关系中成员的相互依存影响社会互动的规律性。

认知一致性理论

海德的人际关系认知平衡理论：P-O-X理论

1955年在科罗拉多大学举行的一次由认知理论学者们参加的专题讨论会上，海德总结了认知理论发展的趋向，但他的论文并未超过与会者们在这方面的研究水平。直到1960年在内布拉斯加州举行的关于动机的讨论会上，海德才提出了他的人际关系认知平衡理论的基本构想。他宣称：

这种平衡理论主要研究由若干实体组成的结构之间存在的某种关系。这些实体可以是人——他们自己或别人——以及其他实体，例如事物、情境或群体。所说关系主要是两种：一方面为喜欢或厌恶的态度，另一方面则是归属的单元关系。其主要观点是某些这种结构是人们更愿选择的，因此，如果条件允许，人们会通过充满如意打算的心理重组或行动的实际改变实现这种结构（第267页）。

事物与媒介 对于初次接触海德理论的人来说，面临 348

的障碍之一就是他的社会心理学中运用了大量的新名词，其中有许多是来自于他的格式塔心理学。其他还有语法方面的困难。海德不仅受到别人的影响，而且他也影响了其他人，包括考夫卡、勒温以及布鲁斯维克。海德的许多心理学术语出自他在一系列著作中阐述的知觉格式塔理论，这些著述包括写于1926年的“事物与媒介”(1956年b)；“社会知觉与现象因果关系”(1944年)以及1930年写的论文“知觉系统的功能”，其中第一和第三篇论文后以《论知觉、事件结构和心理环境》(1959年a)为名集辑出版。

上面提到的第三篇论文是接着第一篇写的，它是第一篇论文的续集。这两篇论文应作为一个完整的体系来读。第三篇论文论述了机体过程及其对全部“知觉事件的因果系列”的生态阶段的适应，而与拉塞尔的知觉理论有关的那些概念则在“事物与媒介”中得到了阐述。第一篇论文研究了那些传播(媒介或对象的载体)或被传播(事物或知觉对象)的环境方面的问题，那就是，行为的活动能够归因于知觉系统的结构(感觉或意象)或环境的结构。海德因此力图在媒体中内在的质或知觉(知觉过程)与那些知觉客体的质(无论对象是否被知觉，其质保持不变)之间作出区别。这种区别在现象学中很流行，特别是胡塞尔(1913年)使用的意识活动和意识对象(或认知活动与认知对象)这两个概念之间的差异，使得行动心理学家们在自己的理论中把知觉行动从知觉对象中区别出来。这使人联想起贝克莱(1710年)所提出的问题：“如果森林里倒了一棵树而又没有任何人在场听到它，能说那里有声音吗？”海德认为声音是媒体，而振动的客体为“事物”。这里海德所提出的概念仅有举例说明的作用而不是解释，但他的确

想要对距离性刺激与接触性刺激进行比较,前者为对隔一段距离的对象的知觉(如对星星的知觉),而后者则是直接接触感觉器官的知觉(如味觉)。

距离性刺激与接触性刺激 人们知觉一块石头时,只是知觉其现象客体(它的大小、颜色、形状等,即它的感觉质),而不是知觉它的分子和原子实体。因为刺激物的形态没有提供这种带有基本特性的实体(超现象的或超经验的,即超出感觉经验的范围)。石头(作为一个外在事实)和赖以知觉到它的媒介,是人类经验对它们产生知觉过程的基础。声音振动或光波被视为媒质是因为它们是“传播客体信息并表现客体的使者(海德,1959年a,第6页)”³⁴⁹。

媒介,只有当他能为人们提供信息时,它对行为的价值才能表现出来。

媒介被其过程受到控制的事实从外界区别出来:它们如果不参考媒介以外的事物便不能得到解释。因此物理性质包含了远距离知觉的条件(海德,1959年C,第36页)。

虽然那些重要的相关环境常常被称为事物世界,但它却包括人、事件以及其他因素。因为人处于环境网之中,因而那里总有着对他来说关系密切的人和对象存在。距离性刺激是指那些从他人的需要、意图以及其他心理过程产生出来的刺激。距离性客体须通过媒介才能看到。在距离性刺激和接触性刺激两种类型中,前者的传递要通过一种中介因素的干预,

而后者则是通过直接接触发生作用的。距离性刺激（外在于个体的物质躯体），也就是布鲁斯维克所说的“基本焦点”，是知觉者周围的客观对象。因此，它们不直接对个体发生作用，而是要通过光波和声波等媒介物的传播作用使其感官产生兴奋。而接触性刺激则是通过与机体直接接触发生作用的，如我们的触觉和味觉的产生就是这样。光或声音的“波长作为一种刺激物直接作用于感官”（海德，1959年c，第35页）就是一个接触性刺激的例子。

单元 在社会心理学中，事物与媒介通过语言通道和单元概念表现出更大的作用。虽然事物有许多属性，但人们总是将其知觉为单元和整体。一个大的单元的某方面属性也被知觉成一个整体。一把椅子虽然由很多部分组成，但人们把它看作一个单元或格式塔。而且，在巨大单元之间存在简单关系，在小单元或“事物”之间，有机体得以生存并建筑起他的世界。一个客体的感觉的质是统一的，运动同样被知觉为单元。图形的背影只有相对于图形（被强调的部分）来说才是完整的，也正因为这样它才起到了背影的作用，正如黑字写在白纸上那样，图形和背影都是现象质。

当分离的对象实体被协调地知觉，即在知觉中把它们归属到一起时，则说明组成了单元。例如，一个人和他的家庭或一个人和他的行动都形成单元，因为他们归属在一起。感情与单元的形成使事情朝着平衡状态的方向发展。对象实体被知觉为归属在一起的事物就是认知单元。对此，韦台海默（1923年）在其关于知觉格式塔的实验研究中发现了单元形

350 成的规律，即相似、接近、完善图形、序列、共同命运以及过去

的经验等原则。考夫卡(1935年)也提出了单元形成的相似与接近的格式塔原则:“处于特定场中的双方将根据其相似和接近的程度互相吸引(第166页)。”这些格式塔原则也能用来解释社会单元。例如两个美国人在四周都是异族人的人群中相会便会成为一个单元或一对突出者表现出来;或者,如果一个波士顿人参加一个由波士顿人和纽约人共同参加的集会,他会感到他属于波士顿群体并将其作为“他的”单元。相似的人会相互吸引。也就是说,人的相似性具有使他们形成单元,形成一个社会格式塔结构的倾向。因此,海德社会心理学中的单元关系包括接近、相似、互动、因果性,以及归属性等格式塔概念。

单元关系与情感关系 海德对其理论中的两种主要关系(单元关系和情感关系)进行了区分。他用单元关系(用符号U表示)表示在归属关系中联系两个对象的认知类型,如归属感、为行动负责、与另一个人的关系以及相似等等;而情感关系(用L表示)则建立在价值关系的基础之上,如一个人对另一个人的喜欢或厌恶。

认知的一致性不仅体现在情感关系之中,而且也表现于单元关系与情感关系之间。海德将这些关系在一致性占优势时叫作平衡状态,不一致占优势时则是不平衡状态。处于同一情感方向中的情感关系(喜欢或不喜欢,二者不能得兼于同一情境)是平衡状态;而那些相互矛盾的情感关系(情感与非情感的混合)为不平衡状态。海德的理论不仅能描述已知的关系,而且能够预测新的关系。他的理论有一个重要的假设,那就是因素之间的情感和单元关系都有力趋平衡状态的倾

向。当处于平衡状态时，正的单元关系就是正的情感关系，即 $L = U$ ；与此相反，负的情感关系意味着负的单元关系，即 $DL = -U$ 。此后的认知一致性模型的设计者们（如奥斯古德和塔南鲍姆的认知一致性模型以及埃布尔森和罗森伯格的认知平衡模型），都把喜欢倾向性和协调倾向性看成两个非常相似的概念以至他们常常将其当成同一种关系对待。卡特赖特和哈拉利通过对每种关系规定方向从而修改了海德的模型。因此“约翰爱他的妻子”与“他的妻子爱约翰”有了区别。但是如果一种情感关系被认为处于平衡状态的话，则它必须是对称的，即一种正的 A 指向 B 的关系也就是正的从 B 指向 A 的关系。因此，如果“约翰爱他的妻子”成立的话，则其转换形式“约翰的妻子爱他”也成立。

P-O-X 公式 在对人的态度与因果单元的形成之间存在相互影响：

一种对事件的态度能够改变对导致该事件产生的人的态度，而且，如果这种对人的态度和对事件的态度相似的话，则很容易认为该事件是由这个人引起的。如果对因果单元的各部分的态度相同的话，则平衡的认知结构形成（海德，1946年，第107页）。

根据海德的定义，态度就是一个人(p)与第二个人(o)或另一个客体x(情境、事件、观念、事物等)之间形成的关系。让我们先弄清楚海德所用符号的含义：p是作为参照系的人，o是另一个人，x代表非人格的客体，如情境、事件、观念或事物；箭头“→”表示行动的方向，如x的活动方向；U表示一个

单元关系(如相似、接近、因果、成员资格、拥有归属等关系); L 代表一个正的或积极的关系(如喜欢、热爱、尊敬、重视); $\sim L$ 为负的或消极的关系(L 前面的 \sim 为代字符,读作“负”), p 、 o 、 q 代表三个人(自己、另一个人以及第三个人); r 表示一个不确定的人(某人)。

你所喜欢的教授可以表示为 pLo ,当然 pLo 不仅仅能表示这个意思。这三个符号组合在一起可以表示任何正的态度(如尊敬、重视、热爱等)。因此

oLp 意味着“我(p)觉得有个人(o)喜欢(或欣赏)我”;

$p\sim Ux$ 表示“我(p)不具备 x ,没有产生 x ”等等;

pUx 代表“我(p)拥有 x ,我(p)与 x 相似”等等。

从这里可以看出,如最后这种符号组合表示 p 拥有 x ,从逻辑上讲它就不能同时包含“使”或“相似”这种动力关系。这样做需要重组认知结构,如合理化或自我解嘲。有鉴于此,海德在此后对符号或数理逻辑的应用中,借用小写字母表示名词术语而用大写字母表示关系。因此, L 表示的是名词术语“他人”与“自己”(o 与 p)之间所形成的关系。

卡特赖特和哈拉利(1956年)对海德的P-O-X理论进行了概括:

单元组成部分中的每种关系都被认为是相互依存的。因此,举例来说,如果 p 对 o 具有一种情感关系且 o 与 X 存在正面信任关系,则 p 对 x 将表现出一种喜欢或赞许的倾向。如果 x 的性质按常规来说是坏的,则此时P-O-X单元整体处于一种不平衡状态,因而压力增加,使其朝着平衡状态转化。这种压力所产生的作用将改变

352 p 与 o 之间的情感关系, 改变 o 与 x 之间的信任关系或改变 p 和 x 之间的评价关系(第 277 页)。

上例中 p 的生活空间是 p, x——人与非人格的实体; p, o——自己和另一个人; p, o, x——自己、另一个人和非人格的客体; p, o, q——自己和另外两个人。

海德(1958年)把平衡状态定义为一种“由客体组成的、他们感到无忧无虑地共同生存其间的情境的和谐状态(第180页)”;也就是人没有受到使其改变情境的压力的状态。在不平衡状态下人会感到焦虑不安,而且这种紧张会随着情境向平衡状态的转化而减轻。根据海德的理论,一个回避他所喜欢的人或物的人处于不平衡状态,正如王尔德笔下的受害者的格言所说的那样,“爱就是对被爱对象的扼杀”。

从一种 p 与 o 之间的相似的平衡状态,海德(1958年)能够引证如下假设:

1. p 与 o 相似导致 p 喜欢 o, 或 p 倾向于喜欢一个与自己相似的 o(第 184 页)。

2. 由 p 与 o 的相异导致 p 不喜欢 o, p 倾向于不喜欢一个与他不同的人(第 186 页)。

3. 由 p 喜欢 o 导致 p 相似于 o(第 187 页)。

第一种情况称为“相似吸引”或相似的人们倾向于相互喜欢或彼此发生联系;第二种,相当于陌生恐怖,即认为在那些不相似的人中不存在吸引倾向。

互动与接近也存在平衡问题(海德, 1958年);

1. 由p与o交往导致p喜欢o(第188页)。
2. 由p喜欢o导致p与o发生交往,或p倾向于接近他所喜欢的o(第190页)。
3. 由p不喜欢o导致p回避o,或p避开他所不喜欢的o(第191页)。
4. 由p喜欢o,但p不与o发生交往导致紧张的产生,或当其喜欢的o不在时p便感到不高兴(第191页)。

第一种情况,两个人过从甚密或互动的人倾向于彼此喜欢;第二种情况表现了人们需要交往,厌恶社会隔离的愿望;第三种表示个体通常回避他所不喜欢的人;第四种认为与自己所喜爱的人分离是件痛苦的事,那样会产生紧张感。

关于p与o之间熟悉的平衡状态的假设为:

1. p倾向于喜欢他所熟悉的o(192页)。
2. p倾向于不喜欢一个他不熟悉的o(193页)。
3. 由p喜欢o导致o熟悉p,或因p喜欢o产生对o的更进一步的熟悉(194页)。

这里第一种情况表示熟悉导致喜欢;第二种情况(类似于 353 陌生恐惧)认为不熟悉具有加强不喜欢的倾向;根据第三种情况,个体与他所喜欢的人第一次见面就会一见如故。

有关归属的两个假设是(海德,1958年):

1. 由P拥有X导致P喜欢X,或P倾向于喜欢某些

他拥有的东西(194页)。

2. 由p喜欢x导致p拥有x, 或p倾向于拥有他喜欢的某些东西(195页)。

第一种表述认为一个人倾向于喜欢他所拥有的东西, 而第二种观点则认为一个人倾向于拥有他所喜欢的东西。

海德(1958年)关于信息和目标相同的平衡状态的观点为:

1. p倾向于喜欢一个与他有着共同信念和态度的人(第196页)。

2. p倾向于认为一个他所喜欢的o具有与他自己相同的信念(198页)。

两个具有相同的态度和思想的人容易互相喜欢, 以及人们倾向于认为他所喜欢的那个人所持的观点与自己一样。

最后是对利益与情感平衡状态关系的描述:

1. p给予o好处, 导致p喜欢o, 或p倾向于喜欢一个他给了其好处的人(199页)。

2. p喜欢o, 导致p给予o好处, 或p倾向于使一个他所喜欢的o受惠(第199页)。

3. o给予p好处, 导致p喜欢o, 或p倾向于喜欢一个给了自己好处的人(第199页)。

4. p喜欢o, 导致o给予p好处, 或p倾向于相信那个他喜欢的o会给予他好处(第200页)。

第一个命题断言一个人倾向于喜欢受到了他的帮助的那个人；第二个命题认为一个人会去帮助他所喜欢的人；第三个命题认为一个人喜欢那个使他得到好处的人；第四个命题表示一个人总是把他所喜欢的人看成恩人。

情感关系和单元关系都有趋向平衡状态的特性。认知单元具有形成平衡状态的趋势，而且，事实上当不平衡状态出现时，便马上产生了驱使其转向平衡的力量。因此，如果不可能产生转向平衡的变化，那么这种不平衡状态便形成了一种张力。虽然存在趋向平衡状态的偏好，但由随着为改变不平衡状态而产生的压力所引起的紧张也日趋严重。与此相应，在人际关系中也存在形成平衡状态的趋向。期望与判断的一致需要认知的稳定，当面临不平衡状态时，将会产生张力并在它的作用下引起认知上的变化。

从上述平衡状态或平衡结构的定义，可以看出当平衡状态出现时，则其单元的每个组成部分都获得了相同的能动特性，即其所有组成部分都必须是正的或负的，（积极的或消极的）。如果任何实体形成了不同的能动特性，则所有实体都必须彼此分离以便维持一种平衡状态。在失去平衡的时候，则在指向这种不平衡的张力的作用下，产生能动特性的变化或通过某些行动形成一种单元关系或者导致认知结构的重组。如果不发生变化，不平衡状态将导致张力的进一步加剧。当一个人以一种统一协调的态度趋近他所喜欢者、回避他所厌恶者时，所形成的是平衡状态。

所谓对称关系是指那种从逻辑上讲可以变换成相等同的关系，而不对称关系则是不可变换且不相等同的关系。例如，

pUo 是对称关系,因为它与 oUp 相等同;而 pLo 则是一种非对称关系,因为它不能转换为 oLp ,即它不等同于 oLp 。例如, pUo (我和儿子团结一致),可以转换为 oUp (我儿子和我团结一致);但 pLo (我喜欢我儿子)则不能转换为 oLp (我儿子喜欢我)。作为一种平衡状态的存在,必须具备下述两种条件中的任何一种: pLo 与 oLp 的相互转换或者 $p\sim Lo$ 与 $o\sim Lp$ 的相互转换。因为吸引与排斥是按照一个方向发挥作用的,为了使它们相互转化、对称或平衡,则必须在符号上将其表示成按两个方向活动。虽然 pLo 从逻辑上说是非对称关系,但它具有成为对称关系的心理趋势。换句话说,一个人倾向于喜欢那些喜欢他的人,而讨厌那些瞧不起自己的人。

二重关系中的平衡状态表现为,两个实体之间的关系(包括 L 和 U)都是正的(或两个都是负的)。当三重关系或包含三个实体的关系处于平衡状态时,关系中的三个实体都是正的(或一正二负)。例如“我喜欢约翰因为我欣赏他的行为”记为 $(pLo) + (oLx) + (pUx)$ 。不平衡产生两正一负的关系。一个人对自己的态度同样可以表示为 pLp ,它可以表达“我自视甚高”或“我自我感觉良好”的意思;而 $p\sim Lp$ 则意味着“我自我感觉欠佳”。

海德坚持认为:

大量的人际行为和社会知觉决定于——或至少共同决定于——简单的认知结构。这一事实同样有助于说明行为的理解问题。这个问题的研究者常常提到它所涉及的理性方面。马克斯·韦伯以及其他指出了一种理性,那就是手段—目的关系的理性。选择适当的手

段从而达到目标的实现有助于那种我们能够理解的“优良”的“理性”行动的出现。在勒温的拓扑空间概念中,这种理性得到了详细的阐述。不过,可理解的人类行为常常并不是这样,而是建立在U和L关系的简单结构的基础之上的,因为它们决定着行动和知觉。所以我们能够理解这种形式的社会行为(海德,1946年,第111页)。

海德平衡理论评价 海德的理论引起好几位研究者在³⁵⁵这方面颇有价值的研究,其中包括纽科姆(1953年a)的行动交往理论的A-B-X系统;卡特赖特和哈拉利(1956年)的结构平衡理论;费斯廷格(1957年)的认知失调理论;奥古斯德和塔南鲍姆(1955年)的认知一致性原理,以及埃布尔森和罗森伯格(1958年)的认知平衡模型或“心理—逻辑”模型。虽然海德的认知平衡理论对于认知结构进行了广泛的解释,但他的主要兴趣在人际关系,那是他一直醉心于要深入理解和分析的领域。

有些研究者(例如多伊奇和所罗门,1959年)发现,虽然海德的平衡理论总的来说是站得住脚的,但也存在一些不足之处。在他们的二重情境的实验中,对象(x)是人(p)的属性,如果p与o对x的评价相同,那么p对o的态度是积极的(正的);如果他们评价不同,其情形也就不一样。该实验支持了海德的理论,即其他动机性因素同样在发挥着作用。

显然,海德对社会心理学的贡献远不止平衡理论,这些贡献很快为社会心理学家们所利用或引起了他们的进一步探索。他还在发展社会知觉理论、归因理论以及对社会心理现象的符号表达(数理逻辑式的表达)方面享有盛誉。他的创造

性工作激发了其他社会心理学家的研究热情,从而为社会心理学的发展作出了重要贡献。

人们对海德批评的一个方面,是认为海德虽然被奉为人际知觉理论的奠基者,但他对人际关系的研究尚嫌肤浅。因为他只是通过对人的知觉过程的分析来解释他人的行为。他了解社会知觉与社会心理学或人际关系的联系,但未能对人际关系进行十分准确的解释。琼斯和杰勒德(1967年)评论说:

总的来说,海德的公式没有区分出前提和结论,因而使得对有关单元组合(如归属等单元组合)的评价带有很浓的心理假设色彩。这种假设有助于使海德的理论变得有趣,并且增加了它的灵活性和扩大了它的潜在应用范围。然而,在海德的单元组合概念中对信念单元的表述欠妥,因而使我们觉得他所使用的术语比较适合于表现人际吸引的形式却不适于表达态度的基本结构(第167页)。

海德的理论受到了来自许多方面的支持。霍罗威茨、莱昂斯和佩尔马特(1951年)早年所进行的一项研究支持了海德关于 p-o-x 单元具有趋向于形成平衡状态特性的观点。他们宣称:

356 p-o-x 单元所产生的结果表明,人际影响通常是通过群体协商产生的。人们一般认为这是事实。该实验支持了这一论点。

政治格言“我吃谁的面包,就唱谁的歌”,便是一种认

知上的p-o-X单元。从谚语“不要恩将仇报”里，我们认识到应该对我们需要其某些行为的人作出心理上的承诺，认识到不能得罪那些于我们有恩的人。如果你接受了别人的恩惠，那么你就承担了作为朋友的伦理上和心理学上的义务。

实际上，这项研究的结果表明，价值观、明智或自我估价在很大程度上随着他自己的陈述以及人们对他的评价的变化而变化(第73—74页)。

与其他许多社会心理学家一样，霍罗威茨、莱昂斯和佩尔马特同样发现海德的理论必须有所增补才能成为完整的理论体系。

乔丹(1953年)也是海德关于不平衡单元导致张力产生这一论点的早期支持者，但他也得出了海德的理论需要增加内容的结论。例如平衡单元中的否定关系也就是一种不愉快的体验。乔丹提出了支持海德理论的假设

在包括两个人和一个非人格客体的社会情境中，一定形式的态度关系网络和认知结构对平衡或不平衡起着限定作用。也就是说当一个人发现自己处于不平衡情境时，在张力的作用下会形成平衡。其次的假设认为，积极的关系给人愉快之感而消极的关系则给人不愉快的感觉，它们赋予组成社会情境的各种元素和元素组成独特的力量(乔丹，1953年，第284页)。

通过将288名被试者(假设他们处在愉快的情境之中)作

出平衡和不平衡的各种可能的排列，证明了海德的平衡和非平衡理论是强格式塔和弱格式塔的特例；“愉快的等级随着平衡和该情境中两个人之间令人满意的社会关系的变化而发生变化，而不愉快则随着不平衡或那种情境中两个人之间令人失望的社会关系的变化而变化(乔丹，1953年，第284页)”。第二个假设的证明无需修改，而第一个假设却经历了两个变化：概念的定义和协调的定义。但是这两项变化都比较小。因此，在规定的限度内，假设得到了实验的证明。

357 在一项关于对他人评价的反应受自我评价影响的实验中，多伊奇和所罗门(1959年)的发现支持了海德的平衡理论。他们提出了这样的假设，在两重关系中，如果两个人对一个客体的评价相同，则第一个人对第二个人的态度更积极；反之，如果这两个人对同一客体的评价不一致，则第一个人对第二个人态度的积极度减低。在海德的平衡理论中，一个人(p)倾向于喜欢那些对他自己作出赞许性评价的人，而不喜欢那些对自己作出否定性评价的人。多伊奇和所罗门发现：

(1)他们成功地使被试根据所提供的有关他们在与别人关系中的表现的信息来评价自己受人喜欢或不喜欢。

(2)被试对自己表现的评价强烈地影响到他们对别人评价的反应。那些认为自己表现得很好的被试，当他们被人作出否定的评价时，他们对评价者表现出非常反感；如果那些自认为表现蹩脚的人得到这种评价时，他们对评价他们的人表现得却非常赞许。那些得到别人肯定评价的被试对评价者普遍作出赞许的评价，但这些人中

又存在区别。那些认为自己的表现很好的人比那些自我感觉欠佳的人对评价者更为赞许(多伊奇与所罗门,1959年,第111页)。

可见,这些发现支持了认知平衡理论。

琼斯(1966年)作了一个与多伊奇和所罗门的实验类似的实验。他使一些由四人组成的被试群体互相交换对彼此艺术欣赏能力的评价。他发现被试“在评价他人时倾向于采用以自己的代价从别人那里获得最大报酬的互利策略(琼斯,1966年,第397页)”。他发现,在用同一种趋向解释低自我评价者时,平衡理论表现出了一定的局限性。而且他发现平衡理论不适用于表示专门行动的概念,只适用于表示自己与他人的综合式的概念。多伊奇和所罗门的实验没有碰到类似困难的原因在于他们研究了他人的普遍特性,而琼斯只让他的被试评价他人的行动。此外,与多伊奇和所罗门的实验不同,琼斯实验中的被试了解他们评价的反馈情况[多伊奇与所罗门实验中的评价从另一个人(o)转向实验者]。

在罗德里格斯(1968年)所进行的研究中,发现当p与o的情感关系中存在否定情感时便出现了困难。这是海德的平衡理论和卡特赖特与哈拉利平衡的普遍化理论的固有缺陷的表现。海德的理论认为,当结构处于平衡状态时,张力很小,但当结构失去平衡时,则张力增加。但罗德里格斯在实验中发现,在p-o-x三者形成平衡状态,主体人与他人(p/o)形成否定的关系形式时,则高张力状态形成;而在不平衡的p-o-x结构中,主体人与他人(p/o)的否定的关系形式则导致比较低的张力的出现。罗德里格斯认为他的有些发现可

以归因于一致性张力与 p-o-X 平衡结构中的否定性的 p/o 联结之间的冲突。其表现形式在于当 p 与 o 对 X 的态度存在分歧时则获得了平衡；而当 p 与 o 对 X 的态度一致时便出现不平衡状态。根据罗德里格斯的观点，态度一致与平衡这两个因素是产生认识偏差的源泉。认知偏差这是扎伊翁克和伯恩斯坦(1965年)创造的新词。罗德里格斯(1968年)对自己的研究结果进行了总结

大量的实验研究发现，只要平衡的 p-o-X 结构中存在否定的 p/o 联结，则 p 所受的张力增高。另一方面，在有些实验中也发现，不平衡的 p-o-X 关系中存在否定的 p/o 关系，而其张力却比较低。该文考虑到了一致性的倾向作用。正如一项颇为不错的实验研究所报告的那样，告知被试 p/o 及 p/x 联结的情况然后要他们预测 o/x 联结。这种结构能够在高平衡状态或低平衡状态下得到完成。实验研究发现，导致相同反应产生的平衡与一致性，较之需要不同反应类型的这些心理倾向的源泉的每一种来说，完成具有高度平衡的 p-o-x 三重结构的频次更高。第二个实验重复了第一个实验的一般程序，并试图证明态度的一致性解释人际关系偏差的源泉这种观点的正确性。两种导向一致的高张力环境和一种低张力环境以及一种控制性环境，都是通过对被试运用不同的指导语形成的。结果发现在头两种环境中，导向一致的强烈的张力使被试形成 p-o-x 三重结构（第 152 页）。

在普赖斯、哈伯格和纽科姆(1966年)所进行的一项关于处在否定的人际态度情境下心理平衡的实验研究中,这些研究者发现,必须区别对待平衡、不平衡及非平衡状态。他们还认为

决定平衡的是正负符号的位置而不是正负符号的数目,或者说“愉快”与“不安”等情感状态没有必要与人际系统的平衡和不平衡状态相一致(普赖斯等,1966年,第270页)。

阿伦森与科普(1968年)在其进行的一项实验研究中,同样发现了支持海德平衡理论的证据。该实验是为了验证人们喜欢那些惩罚其敌人、奖励其朋友的人这一假设而进行的。这个被称为“我的敌人的敌人是我的朋友”的实验将在第十九章关于阿伦森-米尔斯的喜爱理论部分详细介绍。

奥斯特古德(1960年)发现(卡特赖特与哈拉利也同样意识到),海德赋予了归属于一个单元和喜欢以同样的地位,这两者之间的关系是两个认知元素间的关系。其他一些建立了自己的理论体系的社会心理学家,也对海德的平衡理论进行了批评和评价,这从其理论体系中的有关内容里可以看出。

卡特赖特和哈拉利的结构平衡理论

为了使海德的认知平衡理论正规化和普遍化,卡特赖特和哈拉利(1956年)通过建立数学公式和线性图,试图避免海德理论所固有的模糊性和局限性。通过在图论的背景上界定平衡,卡特赖特和哈拉利认为他们已经成功地消除了海德理

论的模糊性并使其比以前有了更大的适用范围。通过运用“平衡度”这一概念,使运用概率统计方法来解决平衡理论中的一些困难问题成为可能,也使得运用经验方法检验平衡假设更为简便。他们二人突破了海德只讲人的认知结构的局限性,在更广泛的意义上对平衡进行定义。因此他们所说的平衡包括了各种结构的平衡,如交往网络、权力系统、社会测量结构、定向系统以及神经网络等。这两位与密执安大学群体动力学研究中心联系在一起的学者,表述了他们发展平衡理论的意图。

这里所使用的平衡的正式定义与海德的平衡定义是一致的,但它可以在更一般的理论和经验范围内得到应用。该定义可以用线性图的数学理论进行表述,并对一定关系与其反面关系之间的差异进行区别(卡特赖特和哈拉利,1956年,第277页)。

运用图论研究问题的结构平衡理论只限于研究关系的结构特性,而不是研究关系的数量特性。

为了使海德的平衡理论更具有普遍性,社会心理学家卡特赖特与数学家哈拉利共同发展了海德的理论,使其包括(1)非对称关系,即 p 可能喜欢 o ,尽管 o 不喜欢 p ; (2)扩大单元,它们包括三个以上的客体; (3)区别两种否定关系: (a)对立的否定关系, (b)互补关系,也就是对不喜欢(喜欢的互补关系)和厌恶(喜欢的对立关系)进行区别; (4)扩大关系,使其包括比海德的喜欢与单元组合两种形式更多的内容; (5)扩大认知范围,使其包括社会测量结构、交往网络、权力形式和喜

欢。卡特赖特—哈拉利模型也能解释或界定平衡度。

这种理论有着广泛的理论来源，如哈拉利与诺曼（1953年）的线性图数学理论和后来哈拉利（1969年）在原来理论基础上建立的公式，以及勒温（1951年）的“统一”、“分化”和“整体”概念，布雷弗勒斯（1948年，1951年）在勒温这些概念基础上对群体场结构的阐述。图论与勒温的生活空间理论在本质上是相同的。通过对勒温思想的精炼，布雷弗勒斯建立了他的群体结构模型。这个模型通过点和线（而不是二维空间）所组成的数字图来描述勒温的概念。这种数字图论和定义利用了柯尼（1936年，1950年重印）的图论。对图论作出贡献的其他人包括图论的创始人瑞士数学家欧拉（1707—1783年，参见1736年，1953年），维布伦（1931年）和费勒（1957年），后者对概率论中的马尔可夫链进行了解释。本世纪，图论通过勒温运用平面图对生活空间的描述而进入了社会心理学。勒温所运用的图是平面的。

在这样的图中，用区域表示一个人的各种活动，如他的工作环境、家庭以及业余爱好等等。因此有人认为他实际上应用了图论……这种观点使得群体动力学研究中心的心理学家们运用图论来解释其他心理现象，他们把人表示为点而把人际关系表示为线。人际关系包括爱、恨、交往以及权力等。事实上，更确切地说，这种学者们用图论去研究人的方法使得L.费斯廷格和D.卡特赖特等心理学家名扬天下（哈拉利，1969年，第5—6页）。

哈拉利和诺曼相信在社会科学中运用抽象的模型会给研

究带来很多方便,包括

有利于演绎逻辑方法的应用,增加具体系统自身的逻辑一致性,提出能进行实验检验的新假设,形成一个检验原有概念的确切性并提出新概念的系統(哈拉利与诺曼,1953年,第2页)。

他们相信数学理论模型能为所有能够进行解释的问题提供信息,并使现实情境中复杂棘手的研究对象变得易于驾驭。

结构的平衡 在海德的理论体系中,看不到一个有关平衡的正式定义。卡特赖特和哈拉利开始用认知元素(如人与客体)来进行表述。他们把认知元素作为几何学中的点,借用图论中的符号或有向图来研究那些海德所研究过的问题。认知元素彼此联结而成为线。线带有表示方向的箭头以便与海德所使用的图示相区别。此外,为了表达海德喜欢的情感
361 单元或厌恶关系以及他的属于或不属于(如二重价值)的认知单元,他们用实线(表示喜欢或属于)和虚线(表示厌恶或不属于)等符号与海德的表示方式相区别。为了解释喜欢关系和第二种属于关系,他们运用了两种不同颜色。

因此,通过建立关系结构,卡特赖特和哈拉利已经能够表示每种关系的方向。不仅只是表示肯定的或否定的关系,运用线性图还能够表示出这两种关系的方向,例如A喜欢B,可用符号表示为 $\overrightarrow{A \rightarrow B}$ 或用图表示为 $A \rightarrow B$ 。否定的态度用破折线表示,如 $A --- B$ 。点代表人,而箭头表示其喜欢(或否定)关系的方向,没有箭头时表示一种相互喜欢(实线)或彼此厌恶(虚

线)的关系。因此,图 18-1 表示A与B相互喜欢,而A与C以及B与C则是彼此厌恶。可见,图就是“一定元素的集合”。元素用点表示,不在同一位置的两点连接成线。一些表示肯定关系的线与另一些表示否定关系的线共同组成带有符号的图。两个连接的点组成路(path),而一条连接几个点且首尾相接的路叫作圈(cycle),圈的符号等于“组成它的线的符号的乘积”。

为了便于读者理解,兹对以下代用符号进行解释:G表示线性图,一个线性图由n个点组成;p表示图中的一个点(也就是一个人);L代表图中的线,线是两个点的连接,依次由一个点连接第二个点,第二个点再连接第三个点……这样所形成的线组成路;连接各点并首尾相接的路叫作圈,也就是说,圈是一条连接不同的点ab、bc、cd又由d回到a所形成的路;邻接点是图中被一条线连接的两个点;所有的点被一条路连通的图叫作完全图;而所有的点偶被一条路连接的图则是连通图。s—图也称符号图,符号图是由带有正负符号的线组成的图。正圈(参见s—图)就是其中负线条数为偶数的图;而正圈的对立物便是负圈(即图中的负线数目为奇数)。路的符号等于组成它的线的符号的乘积;唯有正圈才能成为平衡的s—图;如果一个点的移动能够导致图的解体,则这个点叫作接合点。

海德理论中的“实体”已被“点”所取代,而其“关系”则被代之以“方向线”,以及“关系的符号”代之以“方向线的符号”。这种改变或普遍化对于实现用图论来研究心理现象的目标来说是必要的。因此海德的喜欢的情感关系(L)和单元关系(U)变成了图中的线(带或不带箭头以及在厌恶的关系中用虚线表示)。

卡特赖特和哈拉利的研究运用了有向图(或d—图)和符

362 号图(或 s—图)。有向图表示喜欢的方向(例如 A 喜欢 B 不等于 B 喜欢 A)，符号图则由在结构关系中表示二元关系的正线和负线组成。在这种结构关系中，一种关系往往伴随着它的对立关系一起出现(同时表现喜欢或厌恶)。图 18-1 是表示符号图的实例，图 18—2 则为有向图的例子。

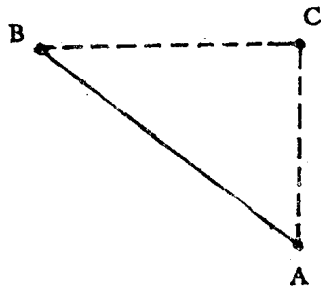
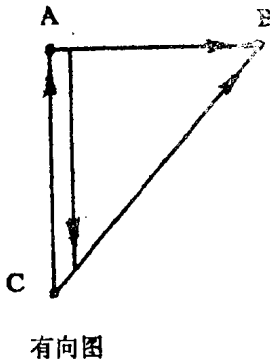


图18-1



	A	B	C	行总数
A	0	1	1	2
B	0	0	0	0
C	1	1	0	2
列总数	1	2	1	

邻接矩阵 A(D)

图18-2

图 18-2 表示一个具有 3 个点和 4 条有向线的有向图(d—图)及其邻接矩阵，其 \overrightarrow{AB} 线表示两个实体(A和B)的关系；如果这两个实体都是人，那么它表示 A 喜欢 B。其他有向线的解释以此类推。

这样，我们可以在卡特赖特和哈拉利的平衡公式中发现关系方向的区别，且两种方向都能在图中表示出来。但要使这个系统取得平衡，必须使两个人之间的两种关系全部为正或者全部为负。当系统中相互厌恶的总数为偶数时，系统处于平衡状态。也就是说，图中的半圈（一条至少通过图的两点的横截线）总数都是正的。一个半圈只有当其中的负线数目为偶数时才为正。

在图 18-2 有向图 D 的邻接矩阵 $A(D)$ 中，行的总数组成有向图 (D) 点的出度 (outdegree)，而列的总数则为其入度 (in-degree)。其它的矩阵有可达到性矩阵、距离矩阵以及迂回矩阵。在一个有向图的邻接矩阵中，矩阵的幂表示“从一个点走向另一个点的数目”的情况。在一个群体矩阵中，群体成员的 363 两重人际关系通过是否有任意两个成员处在这种关系之中表现出来。数字 1 表示他们处在这两种相互关系之中，数字 0 则表示他们不处在这种关系之中。

如果群体中有 n 个人，则组成 n 阶的方阵，而且仅当人 i 处于与人 j 的一定关系之中时，元素 i, j 取值 1，否则便取值 0。对角线上的元素通常为 0（哈拉利与罗斯，1957 年，第 205 页）。

方阵表示处于群体中的人的社会测量结构，在方阵 M 中， $M = m_{ij}$ ；如果人 p_i 喜欢人 p_j ，则 m_{ij} 取值 1；如果 p_i 厌恶 p_j ，则 m_{ij} 取值 -1；如果 p_i 与 p_j 形成其他关系则 m_{ij} 取值 0。

结构平衡理论不仅研究二重关系也研究集团关系，并对这些人际关系作了如下的定义：

我们认为一个群体中的两重人际关系指的是两个一定的群体成员处于这种关系之中或处于这种关系之外，如交往、权力或社会测量选择都属于这类关系。这种关系能够用矩阵表示，且矩阵中的所有元素都是1或0……集团……是一个至少由三个成员组成的最大的子群体，在集团内每个成员都与其他成员发生关系……非集团人指那些不属于任何集团的人；单集团人是在群体中明确地属于一个集团的那些人；而多集团人则指那些不只属于一个集团的人。如果两个人至少是一个集团中的伙伴，那么称这两个人为共同集团人(哈拉利与罗斯，1957年，第205—206页)。

有向图被认为是按照它们自己的特质形成的。因此，有向图可能是(1)强连通(或强)；(2)单连通(或单)；以及(3)弱连通(或弱)。当图中的每两个点都可相互抵达时为强连通图；当图中两个点至少有一个能抵达另一个时为单连通图。而“如果任何点集区间中的两个非空子集，都存在一条从一个子集中的一点连接另一子集中的一点所形成的线(哈拉利，1967年，第78页)”，则该图为弱连通图。同时强连通图必定是单连通图，但单连通图却不是强连通图。同理，单连通图是弱连通图，而弱连通图却不是单连通图。平凡有向图仅有一个点。没有两个不同点的图是空强连通图。有曲折的非弱连通图是不连通的。不形成圈的图叫作树。移动跨度，即从一个点出发到另一点结束连接图中所有点的序列，两点之间的距离是连结这两个点的最短路。一个图的点度序列构成它的组成部

分，而一个图中线出现的数目则形成移动的长度。起点与终点不重合的移动为开放移动；起点与终点重合的移动为闭合移动。 364

建立在一定的基础之上的卡特赖特和哈拉利的结构平衡理论在其下列文字中得到了充分的表述：

如果在一个群体中，每一个人都喜欢他的朋友的朋友，也喜欢他的敌人的敌人，并且憎恨他的朋友的敌人和他的敌人的朋友，则表示这种关系网络的“符号图”处于平衡状态；而一个图的平衡度作为社会测量的指数，它对于群体结构和行为理论的形成有着重要意义。我们可以用几种方法对平衡度进行定义，也可以用几种方法改变群体的这种指数，例如颠倒既成的关系或消除这些关系以及改变群体成员的数目等(哈拉利,1959年,第316页)。

将结构平衡理论应用于社会情境便使得所有个体两极分化为两个相互排斥的子集(即两个集团)，从而形成一个平衡的群体。处于这两个具有内聚力的集团之中的个体都将喜欢自己集团的成员而厌恶对立集团中的成员。

平衡原理 一个符号图当(且仅当)其所有的圈为正时才被认为是平衡的。这个原理表述为：“在符号图中，当(且仅当)连接相同点对的所有路具有相同的符号时，该符号图才是平衡的。”结构原理则将此表述为：“在符号图中，当(且仅当)它的点能被分成两个相互排斥的子集，从而使每条正线连接同一子集中的两点而每条负线则连接不同子集中的点时，

该符号图方为平衡图（卡特赖特和哈拉利，1956年，第286页）。”结构原理具有便于实用的优点，它使我们用不着全面检查每个圈的符号甚至检查连接每个点对的所有路的符号，便能确定该符号图是否为平衡图。

一个符号图中元素间的喜欢或厌恶分别用正线和负线表示。含有偶数条负线的圈为正圈，而含有奇数条负线的圈则是负圈。圈的符号是组成它的线的符号的乘积。当一个符号图中所有的圈都为正时，则该图被认为处于平衡状态。因此，两个具有高内聚力而又相互厌恶的群体是平衡的。对此，平衡理论用不同的语言表述为：

在一个完全的符号图 G 中，当（且仅当）它的点集 E 被分成两个相互脱离的子集 E_1 和 E_2 ， E_1E_2 中可以有一个是空集，因而同一子集的点之间相连接的线都为正而两个不同子集的点之间连接的点皆为负时，该完全符号图为平衡图（哈拉利，1953—1954年，第143页）。

365 这些原理不仅提出了平衡的两个充分必要条件，而且还告诉了我们平衡的性质。因此当符号图被运用于海德的 L 关系时，则用结构原理把群体分为两个集团或两个子群体，并描述出每个集团或子群体中关系的正负情况。第一条原理同样是有有效的，因为通过它我们可以了解有关影响群体结构的情况。假设相互喜欢的个体能够发生积极的（正的）相互影响，那么用符号图能够很容易地描述出群体中那些处于正的（积极）影响地位的人们之间的关系。例如，在图18-1中， A 将对 B 产生正影响而对 C 产生负影响（而且假如那些相互厌恶的

人们产生负的(消极的)相互影响的话,A也可能对C产生相反的影响]。因为图是平衡的,所以所形成的路不产生差异。

由于在不平衡的符号图中存在差别,所以结构平衡理论提出了一条衡量平衡度的标准。符号图的平衡度等于“正圈数与总圈数之比”,如用符号G表示符号图或结构,则 $c(G)$ 表示G中圈的数量; $c+(G)$ 表示符号图G中正圈的数量;以及 $b(G)$ 表示(G)的平衡度。那么, $b(G) = \frac{c+(G)}{c(G)}$ 。G的平衡

度能用概率表示为:“一个符号图的平衡度就是对正圈进行随机选择的概率(卡特赖特与哈拉利,1956年,第288页)。”G的平衡度能否足够精确地反映出结构的平衡状态取决于G的平衡度的可能取值形式,而这又依赖于G(符号图)的结构本身的条件。由于一个平衡的符号图所形成的半圈都是正的,因此作为符号图的主要指标的平衡度等于“正的半圈数与总半圈数的比(卡特赖特和哈拉利,1956年,第288页)。”当一个符号图长度(不超过N)的总圈数为正时,该符号图叫作N维平衡图。如果一个符号图中所有通过p点的圈都是正圈则称这个符号图为在p点的局部平衡图。哈拉利将局部平衡和N维平衡定义为:

在符号图G中,如果所有包含p点的圈都是正圈,则称G为在p点的局部平衡图,或简称G平衡于p点。

在符号图G中,如果G中每个圈的长度不超过N且都为正时,则G被称为N维平衡图(哈拉利,1955—1956年,第37、40页)。

结构平衡指数 (哈拉利对结构平衡理论的发展) 哈拉利在卡特赖特等人的帮助下,对成员之间存在正负两种关系的群体的结构平衡提出了三种测量指数:(1)平衡趋向;(2)完形趋向;(3)正性趋向。时至今日,他与卡特赖特(包括海德、纽科姆等人)一直在关心着平衡倾向问题。群聚倾向的观点得到了修正,他们两人相信正是从合群倾向出发,弗洛伊德
366 在“本能及其变化”一文中提出了他的观点。

哈拉利(1959年a)对平衡原理中的每种趋向都进行了阐述

趋向 B (平衡趋向)。群体结构内的正关系将力图获得平衡……

原理 (平衡结构)。对于一个结构来说,当(且仅当)组成它的点集能被分成两个相互分离的子集,从而连接同一子集中两点的线都是正线而连接不同子集中两点的线都是负线时,该结构为平衡结构。

趋向 C (群聚倾向)。如果对象的集合体内形成了一种正的关系则该集合体处于平衡状态。而且,如果这些活动中的一种能够使剩余的对象重新进入子群体,那么根据平衡结构原理,这些对象将趋向于重新组合成两个群体……

趋向 K (完全趋向)。一个群体结构将趋向于形成完形,也就是说,如果结构中的两个对象尚未形成关系,那么在它们之间便会产生形成联结关系的趋向……

趋向 P (正性趋向)。在一种内在的正关系中,群体中的成员将表现出一种显著的偏向,即形成正的联结而

不是负的联结(第 317—318 页)。

平衡趋向是其他趋向的基础。在对平衡的研究中,有必要采用比较两个群体的平衡程度的方法。上述趋向B的基本原理是“你的朋友的朋友和你的敌人的敌人都是你的朋友”以及“你的朋友敌人和你的敌人的朋友都是你的敌人”。因为合群趋向与平衡趋向有着密切的联系,所以它具有精确性。完形趋向意味着那些聚集在一起的陌生人们将表现出一种相互之间寻求初步熟识的趋向。这种趋向表明,在尚未熟识的陌生人之间会产生出一种使其成为社会联结形式的压力。

在哈拉利的另一篇论文(1957年)中,他提出了结构的二元性原理。该原理具有两个方面的特性:“(1) 一个语句的对偶的对偶仍是原语句;(2) 一个真语句的对偶为真。”结构二元性原理在符号逻辑或命题逻辑中可以用等价原理来表示,它是摩根定理中的一个公式:

$$\sim(P\vee Q)\equiv(\sim P\sim Q)$$

读作:非(P或Q)等价于(非P或非Q);或交换律:

$$(p\vee q)\equiv(q\vee p)$$

读作:(p或q)等价于(q或p)。

367

二元性结构的形式需要一个互补图伴随出现,即“图G的互补图是一个具有与G相同点集的图G'。但当且仅当G'中的每两点都是邻接点或为一条线所连结而G中的点不是邻接点,从而在G'中出现的线正好是G中没有的线时,G'才是G的互补图(哈拉利,1957年,第257页)。”如图18-3所示。哈拉利(1957年)提出了结构二元性的三条基本定律:(1)存在

二元性；(2)方向二元性和(3)对比二元性，并且对它们分别定义如下：

1. 当原定理中的每个概念都被其互补概念取代时，则有关图的每条定理都可以派生出另一条定理（第258页）。

2. 对于有关有向图的每一条定理，都相应地存在一条由原定理中的概念的逆概念所组成的定理（第259页）。

3. 如果将有关符号图的定理中的每一个概念都代之以负概念，则每一条有关符号图的定理都可以转化成另一条定理（第260页）。

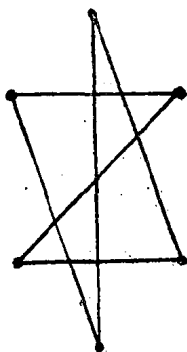
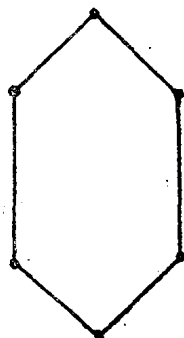


图18-3



图G与它的互补图G'

卡特赖特与哈拉利结构平衡理论评价 对平衡程度的求值使得研究者们不再囿于只定性地研究结构的平衡和不平衡两种状态，而是开始用统计和概率的方法来研究结构的平衡问题。结构在某一点取得平衡的局部平衡理论能抓住研究问题的关键所在，即研究者为了确定一个符号图的平衡性只

需集中研究图中的某一定点即可达到目的。N 维平衡概念的提出使我们在确定一个结构的平衡性时不必再考察图中所有的圈,而那些圈看起来似乎都是同样重要的。在这些方面,卡特赖特和哈拉利比海德对于错综复杂的情境的解释更为详细和成功。

1. 戴维斯的群聚理论。戴维斯(1968年)认识到卡特赖特和哈拉利结构平衡理论特别是“小规模情感性结构一致性理论”虽然有其实用价值,但有两个方面需要修正。关于结构原理,他坚持认为“经验社会范围内的事情并不是文字所能真实地描述的(戴维斯,1968年,第 546 页)。”虽然从认识上说二集团(two-clique)理论似乎有一定的道理,但在用社会测量数据对集团的确定上存在程序性的问题。戴维斯 1968 年提出

如果我们将群聚定义为一个内含两个或更多集团的区域(通过内、外关系质的差异性来定义),那么便能证明,当且仅当一个图中不存在包含一条负线的圈时这个图才是可群聚的(第 546 页)。

戴维斯的群聚理论发展了结构平衡理论,根据哈拉利(1970年)的观点,“在一个符号图中,当(且仅当)不存在正好包含一条负线的圈时,该符号图是可群聚的(第 2 页)”。戴维斯认为把群体分为两种对立的极端形式未免过于夸张,因为群体可能以任何集团的形式出现。虽然平衡的有向图是可群聚的,但这并不意味着每个有向图都是平衡的。一个具有三条以上奇数负线的有向图虽然不符合平衡的条件却符合群聚的条件。

对于复杂的集团现象，戴维斯用群聚（clustering）这一概念表示，以便与平衡相区别，其理由是

因为社会测量研究揭示，群体内部通常都会分成三至四个乃至更多个小集团，但接着提出的问题是：把一个图中的点集分成两个或更多个子集从而使每一条正线连接同一子集中的两点的充分必要条件是什么？（戴维斯，1967年，第181页）。

出于上述原因，戴维斯（1967年）提出了他的群聚原理。该原理认为“当且仅当符号图中不存在正好包含一条负线的圈时，该符号图才是可群聚的（第187页）”。它通过群聚的值这一前提把平衡理论中的社会心理学概念与社会学中的亚群体结构联系在一起。

第二个需要修正的是变确定性语言为概率性语言，即给例外情况留有余地。结构原理（包括群聚理论）不允许有例外的情况，而事实上在经验资料中却存在大量的例外情况。解决这个问题的方法是“建立概率模型对群聚度或平衡度进行估计”。社会关系仅有走向平衡的趋向，但我们可以发现，在充满敌意的集团内存在友谊，而在充满友爱的集团中也有相互敌视的人存在；在那里有些人严守中立，或者在派性纷争的关系中无所适从。因此，修正所要达到的目的是

（a）把集团本身的特性和集团的特定数的趋向分开；（b）……建立一种概率性的方法，它不仅适用于研究、而且能够用于考察联络人、集团中的故障、交叉压力

假设以及结构动力学(戴维斯,1967年,第547页)。

需要提出的问题是,理论会有作用吗?经验性资料能够验证所提出的假设吗?现实中的人们所生存的世界系统是平衡理论所假定的那样吗?这些问题和其他一些问题都有待于得到回答。

2. 德索托的群集假设。在一项为验证卡特赖特—哈拉利对海德平衡理论的一般性解释而设计的实验中,德索托、亨利和伦敦(1968年)

发现,那些在群体中拥有肯定关系而在群体之间形成否定关系的简单群集学习效果比较好……还发现由感情关系组成的不平衡结构较之那些由单元形式关系组成的不平衡结构学习效果更差,因为其趋向平衡的力量减弱(第1页)。

他们在群集假设的基础上进行了实验。该假设认为人们往往把自己群体中成员之间的关系说成是肯定的关系,而把与其他群体中个体的关系说成是否定的关系,因而这些简单群集常常经受着被侵害之苦。平衡理论只限于研究两个相对群体的感情关系问题,而群集假设则没有这种局限。德索托(1960年,1961年;与基西,1959年)证明了群集图式在支配人们的人际关系思想方面的作用。人们善于“认知群体”,并在群体内产生如平衡理论所说的协调的结果。群集假设同意平衡理论中群体内部关系必须是肯定的,而群体间关系(即群体与群体之间的关系)则必须是否定关系的观点。但群集假

设在关于结构的完整性问题上与平衡理论存在分歧。群集假设视不完整群集为“坏图形”，而这在平衡理论看来则未必产生不平衡。不过，哈拉利(1959年a)因为预见到了这种不足，从而通过他的完整趋向理论对此作了说明。但卡特赖特和哈拉利(1956年)没有提出不完整引起不平衡的观点。德索托及其同事们所进行的实验支持了平衡趋向理论，并对完整趋向理论提出了异议。不完整性虽然不符合该实验中作为不平衡原因的标准，但它的确是因结构性差异引起的误差的主要原因。因此，完整性被认为是“一种在平衡所及范围之外发生作用或一种在感情和单元结构上同样发生作用的趋向(德索托等人,1968年,第6页)”。他们的发现同样支持了戴维斯关于群聚的观点,即平衡是就感情关系而言,而群聚也仅仅适合于单元形式关系。

370 3. 线的计算。埃布尔森与罗森伯格(1958年)设计出了达到平衡的更为简单的方法。他们提出只要计算那些需作变化符号的线的数目,也就是哈拉利(1959年a)所说的那些平衡的“线索引”就可达到目的。随着社会群体规模的增大以及随之而来的复杂化和结构特性的变化,所有的社会测量图都趋向于失去作用。

4. 占先不协调情境。奥斯古德(1960年)也建立了一种模型。这种模型由卡特赖特和哈拉利提出,但经奥斯古德作了某些修正(或至少是某种程度的精心修饰)才得以成立。否则就会出现不和谐的心理情境,如在好的对象和坏的对象之间形成肯定的联络。海德、卡特赖特和哈拉利都用由三个元素组成的符号为正的 \pm 系统来表示认知平衡。如果那三个元素都是形成正的(或负的)联结,便不会出现什么问题。比如说,一

位丈夫喜欢他的妻子,他的妻子喜欢他的兄弟,而这位丈夫也喜欢他妻子的兄弟。但是,如果有一个元素为负(两个好的对象、一个坏的对象),那么问题就来了。例如丈夫爱他的妻子,而他的妻子则爱上了一位性变态者,而且这位丈夫也喜欢这位性变态者就是这种情况。可见当在一个好对象与坏对象之间形成了正的(肯定的)联结时,不和谐便出现了。

5. 转换资料来源。基斯勒和他的同事(1969年)注意到,鉴于海德的模型是现象学的(它的着重点放在人们对自己生活空间知觉的报告上),卡特赖特—哈拉利模型将现象性与客观操作定义融为一体,因而具有了模棱两可的特性。例如,为了弄清一个人(p)是否喜欢另一个人(o),卡特赖特—哈拉利模型规定只要问他是否是那样就可以了,但是你怎样来确定另一个人(o)是不是喜欢他呢?你是像海德的现象学理论所要求的那样去让他(p)说出其知觉的情况,还是去询问那另一个人(o)呢?这点区别很重要,这两种观点会产生不同的结果,因为它们从各自的资料来源处所获取的信息不同。因此,这两种方法导致不同结果的出现。除非弄清楚平衡的资料来源,否则卡特赖特—哈拉利模型势必在程序上表现出重大的缺陷。

卡特赖特的社会权力场论

自从50年代早期密执安大学的社会研究所开始从事有关权力的调查研究以来,权力的社会心理学已经成为社会心理学研究的重要领域。卡特赖特(1959年b)在总结这些研究成果的基础上,编辑成了《社会权力研究》一书。虽然这些调查研究未能形成有关权力定义的一致意见,但研究者在

一定程度上所着重研究的现象却是相同的，并倾向于把权力定义为“一个人(或群体)在某些方面影响或控制另一个人(或群体)的能力(第V页)”。

人们已从各个方面对权力进行了研究，包括它的决定因素、它对权力拥有者的作用、它对交往的影响、它的潜在威慑力量、它的来源以及权力转化为操作行为的条件。因此，权力在研究中既可作为因变量也可作为自变量处理。在权力研究
371 中所采用的方法包括：(1)参与观察法；(2)现场研究法；(3)实验法，包括在日常生活情况下的实验法和（习惯上更多地采用）以学生为被试的实验室实验法。

鉴于社会权力一直被拒之于社会心理学研究的大门之外，因此，卡特赖特在这方面所做的努力可算是拉开了研究社会权力这个传统社会心理学课题的序幕。那时参加调查研究的密执安大学群体动力学研究中心的人员包括科恩、弗伦奇、哈拉利、赞德和其他一些人。

卡特赖特的权力场论，实质上是对二元关系中一个人对另一个人发生影响的社会权力的研究；在这里，可以明显地看出海德的影响。在卡特赖特的论点中，勒温对他的影响更是显而易见，他说：“一个人(P)的行为、态度和信念，取决于在一定的时间内P的生活空间内心理压力的总和(1959年b, 第218页)。”他的社会权力理论研究“作用于P的生活空间的心理压力”，但“发生作用的是媒介动因而不是P”，在此基础上形成一种“O与P两个媒介动因之间的二元关系”结构。一个人发生影响的权力部分地取决于以下因素：

(a) O能够表现的行为；(b) O与P之间的资源分

配(还有其他媒介动因)情况;(c)P的动机基础;(d)P的生活空间的“认知”内容(即生活空间中直接连结轨迹偶对的特殊集合)(1959年b,第218—219页)。

只要一个人实际拥有的权力不等于0,他就会利用这点权力去影响他人。进一步的研究要求弄清楚这种影响的运行机制和影响力量的大小。当一个人拥有又大又广泛的权力时,他就对他人形成了威胁力量,其伴随出现的结果是残忍、迟钝、自负或腐化。任何二元权力关系都取决于权力系统的固有特性,因为它是权力的一个要素。

卡特赖特的权力场理论以勒温的理论为基础将权力定义为

个体b通过一种(心理的)力量对另一个体a产生感应力而a则设法抗拒这种感应。因为a的行为决定于在一定时间内作用于他的力量的总和,因此b对a的权力仅仅指那些b通过作用使a的行为发生改变的影响力量(卡特赖特,1959年b,第188页)。

勒温(1951年,第366页)曾对权力下过定义并提出了一个表示权力的公式

如果我们参考感应力……我们也许能将b对a的权力($\text{pow}_{b/a}$)定义为b对a所能诱发出的最大力量的商, ($i^b f \frac{\max}{a, x}$),而a对b所能产生的最大抗拒力也表示

372 为一种商($f \frac{\max}{a, x}$)。(x 表示那个 a 将根据 b 的意志在
其中移动的范围; $f \overline{ax}$ 表示一种与 fax 方向相反的力量)。

$$\text{power}(b/a) = \frac{i f \frac{\max}{a, x}}{f \frac{\max}{a, x}}$$

因此，社会权力是一个人(b)对另一个人(a)所产生的心理感应力与 a 对那种感应作用的抗拒力之和。勒温把他的力概念定义为通过方向、大小和作用点三要素的变化而导致“生活空间某些特性发生变化的一种趋向(勒温，1938年，第83页)”。因而可把他的力概念与他在同等意义上使用的强迫或制裁概念区别开来。因此，我们可以区别出三种类型的力：(1)自我力，产生于人的需要或紧张系统；(2)感应力，产生于其他个体的作用；(3)非人格力，产生于非人格的环境。

在这个公式中，P表示人(被影响者)；O，另一个人(发生影响者)；a，行动；A，动因(激活剂)；a_o，另一个人的行动；f₁，力；pow，权力；t_k，当时所处的地位(t=k)；f_{ab}，处于ab方向上的力；f_{ab}⁻表示与f_{ab}相反的力；m，量值；M_e，动机基础；X_s，力的激发因素；Σ，动因的集合；△，行动的集合；X，轨迹(位置)的集合；T，直接连接的集合。

在对“力”的原始定义中，卡特赖特的力包括：(1)媒介动因(一个人或另一个体所能产生的作用或所受影响的结果)；(2)媒介动因的行动(一种“影响意图”或能对媒介动因的生活空间产生影响的行动)；(3)轨迹(生活空间中媒介动因的位

置);(4)直接联结(表示一个以上轨迹的空间相互关系,类似于勒温的“两个区间的共同边界”);(5)动机基础(某种能够影响行为的性向,诸如内驱力、需要、动机等);(6)量值指示器(一定构成物强度的索引);(7)时间指示器(对所描述事件的时间阐述)。因此,力被定义为由五个部分组成:(1)媒介动因的行动;(2)动机基础;(3)轨迹偶对的直接联结;(4)量值;(5)时间(卡特赖特,1959年b,第190页)。将此定义用公式表示为

$$f_1 = (a_A, M_g, ab, m, t_k)$$

或者可以这样说:力于时间K产生在ab方向上,其量值为m,动机基础为需要g,且该力是通过其激活剂,即媒介动因A的行动(a)产生的。有必要对一个人的自我力和受他人作用产生的力即感应力进行区别;因而,一个人在力的作用下产生的行动可能出自于其自身的需要也可能是由别人的行动所引起。例如,一个人在剧院里度过了一个轻松愉快的夜晚,便难以确定是什么力驱使他这样做,是出于自身的需要抑或是受了别人的暗示。 373

行动(行动的力量)可能受其内容或受在力的作用下形成的特性的影响而具有自己的特点。行动的内容通常是一个方向指示器,另一个人(a_o)于特定的时间(t_k)对一个人的生活空间(p')在ab方向上产生作用力的行动力量的大小可以用公式表示为(卡特赖特,1959年b,第192页):

$$|a_o(ab)| = |f_{ab}| - |f_{\bar{a}\bar{b}}|$$

这个方程式表明,ab的行动力量等于 f_{ab} 减去 $f_{\bar{a}\bar{b}}$ 的值。

POW O/P(另一个人对一个人的权力),即O(另一个人)能在P(受影响者)的生活空间内形成作用力的能力,可以运

用行动或力来进行定义。运用行动给O对P在一定的时间内产生的权力进行定义,其公式为

$$POW_{O/P}(ab) = |x_o(ab)|^{max}$$

这里, x_o 是 $\Delta(o, t_k)$ 的任何要素(弗伦奇和雷文, 1959年, 第143页)。如用感应力来代替行动的强度, 则上述定义的公式应写成

$$POW_{O/P}(ab) = (|f_{at}| - |f_{ab}|)^{max}$$

这里 $|f_{at}|$ 和 $|f_{ab}|$ 与 O 的同种潜在行动有关(弗伦奇和雷文, 1959年, 第193页)。这公式表示的是在变化的特定条件和时间内, O对P产生权力, 亦即O在那个时候和在那个特定的方向上对P产生作用力(影响力或屈从力减去抗拒力)强度的最大值。

权利和控制的定义(在一个人影响另一个人这二者之间的人际关系的意思上说)为(卡特赖特, 1959年b):

当(且仅当)O的行动在P的生活空间中产生一种整合力(由此引起变化), 从而使P的生活空间按照O所期待的方向变化时, O便对P产生了控制作用(第195页)。

媒介动因的权力领域(或一个既定的媒介动因对个体媒介作用产生的权力)可定义为:

在任何特定的时间内, 相对于一个既定变化(ab)来说的O的权力领域是媒介动因的集合, 而作用于媒介动因的与ab有关的O的权力超过一个既定的量值K(第199页)。

根据这个定义的表述,可知O的权力领域不仅随着各种既定K值而定,而且随着该项内容的特殊变化而变化。O对P³⁷⁴的权力包括一个广阔的轨迹范围,在勒温的社会心理学中可以发现这种轨迹的许多型式:社会场、认知结构、现实水平、活动空间,以及社会流动、态度和外显行为,根据权力的这些特点,O对P的权力范围被定义为(卡特赖特,1959年b):

在任何既定的时间内, O对P的权力范围是P的生活空间轨迹偶对直接联结的集合,就此而言, O对P的权力超过一个既定的量值K(第208页)。

与权力领域一样,权力范围也随着上述K值的变化而变化。

权力关系的特征包括:(1)两个媒介动因之间的人际关系;(2)一对媒介动因内有序的人际关系;(3)作用于媒介动因的权力领域的规格;(4)权力的实施或行动的操作;(5)动机状态或动机基础;(6)拥有满足需要资源的情况;(7)“作用于P的生活空间之上的权力轨迹范围的规格”,以及所发生的某些变化;(8)权力的量值;(9)有关行动的特殊型态、权力的领域、动机基础范围以及特殊时间期限。

总结性评论 卡特赖特的权力场理论还很不完善,或者说未能形成完整的体系。他自己也知道存在很多缺陷,包括他把权力限定为一种发生在两个人之间的关系,而人们在经验生活中更感兴趣并且更有意义的权力情境问题大多涉及

两个以上的媒介动因(如政治、工业、宗教领域内的成员以及其他强有力的组织)。需要解决的问题是寻求某种能使他的理论体系适合于群体权力结构的方法,包括(1)在上行等级制度中的多种权力水平;(2)几个上级与一个下属;(3)一个下属与多个上级;如此等等。

如果卡特赖特按照线性图的思路建立他的权力理论,就像他在人际关系理论中所做的那样,或者他运用方程式表示他的心理力中的所有要素,他本来可以提高其理论的地位。他的权力特性概念模糊不清而又模棱两可,定义有毛病,使得人们对他的理论的兴趣索然。

尽管存在上述不足,卡特赖特的理论仍然开创了一个重要的社会心理学新领域,并且提出了一些值得重视的研究公式。使人不解的是,他至今未能激发他人去进行进一步的研究。

375 弗伦奇的社会影响和权力场论

在密执安大学群体动力学研究中心,弗伦奇(生于1913年)对社会心理学中的社会权力理论产生了兴趣。这种理论在很大程度上借助于哈拉利的思想,特别是他的图论,并且建立在勒温的场论概念的基础之上。

群体生产率 弗伦奇的社会权力场论的产生得益于他对有效的领导训练而导致群体生产率变化这一问题的兴趣。鉴于把群体生产率定义为“群体向目标移动的速度(1951年,第45页)”,弗伦奇提出要如下假设进行检验,即“在个体的专长存在差异的地方,群体成功地解决问题的水平随着它对其

他群体成员思想的接受态度的变化而变化(第51页)。”

弗伦奇通过研究建立了一种群体主题统觉测验,一种思想意识测验和群体之间的社会测量法。发现决定群体生产率的因素有:(1)过程变量(成员参与及贡献、交往效果、协作活动以及群体规范);(2)群体结构变量(群体内聚性、功能角色结构和威望结构);(3)人格变量(取自于朗纳—西弗和罗斯哈克测验);(4)环境变量(导致竞争与合作的奖励形式和工作结构);(5)认知结构变量(例如目标取向以及对其他群体成员能力的知觉)。

社会权力的基础 虽然弗伦奇的经典论文“社会权力的有效理论”发表于1956年,而他的“社会权力的基础”(与雷文合作)于1959年才问世,但从教学法上考虑,先读他的后一篇著述更为合适。在这篇论文中,他的注意力主要在于对权力的主要类型进行阐述和定义。由于从二元定向出发将权力视为两个媒介动因之间的一种关系,弗伦奇便力图测定媒介动因和权力接受者的行为。

弗伦奇的权力定义建立在影响的基础之上,而影响意味着一种心理上的变化,即变化发生在个体的心理场或生活空间之中,包括意见、态度、需要、目标与价值观等。这里可以看出勒温思想对他的影响,这种影响还表现于弗伦奇借用系统这个概念来表示生活空间的各个方面。根据弗伦奇的观点,在一定时间期限内发生在一个既定系统内的任何变化都是心理变化,这种变化的程度可通过观察和判断一个既定系统内的两个不同的点当时形成的差异来推测。

弗伦奇的社会权力理论是一种社会影响理论,它研究一

376 个人对另一个人的影响,即O(另一个人)对P(一个人)产生的影响,而不涉及作为整体的群体的社会影响问题。影响被定义为一种能动的权力,而权力被定义为潜在的影响,从而:“在某个系统a中O对P(O/P)的权力的强度被定义为O在a中影响P的最大潜在能力(弗伦奇和雷文,1959年,第152页)”,a为一系统的状态。权力也被定义为两个力的合力,即O与P产生的合力。因此

$$O/P(a)\text{的权力} = (fa, x)^{\max}$$

权力的五个基础。弗伦奇区分出了五种基本权力或五种权力类型:(1)酬赏权力(通过提供酬赏产生的权力);(2)强制权力(以惩罚作为激发力量);(3)合法权力(一个人通过内化而形成了接受另一个体以权利方式施加给他的影响的价值观);(4)参照权力(通过自居作用而产生的权力,如参照群体或权威性的暗示);(5)专家权力(对人的认知结构所产生的社会影响),例如,律师对于法律的意见,或医生发表的关于医学的见解;当施以影响的一方,不是接受影响者所属群体中的成员时,此种权力可称之为信息权力。

通过阐述这些权力基础,弗伦奇把影响的根源或权力的产生归之于两个人之间的关系。在权力基础与影响的结果之间存在一种伴随关系,因此这种基础越强大,影响也就越大。虽然权力的范围变动不居,但一般认为参照权力的范围最为广阔。当权力或影响超越它的作用范围时力量便会减弱。不同的权力基础随着其特质的变化而发生改变:

由酬赏权力或强制权力的作用所产生的一个新的系统的状态将完全取决于O的情况,而且P表现出的服从

越大,则系统越呈现出从属状态。对于其他三种权力类型来说,新的状态通常是从属的,至少在开始时是如此,但无论如何观察力水平对从属的程度没有影响……强制的结果是降低O对P的吸引力并且提高P对O的抗拒力,酬赏权力则会提高吸引力降低抗拒力。……越使用合法权力和强制权力,则产生的抗拒力越少但吸引力降低(弗伦奇和雷文,1959年,第165页)。

社会权力的正规理论 作为一种正规理论,弗伦奇没有忘记在其中建立数学结构或使用符号表达式以及应用哈拉利的图论,他还对勒温的一个人与另一个人作用而感应出的力场感兴趣,并且应用勒温(1951年)的准静态平衡理论作为他的意见变化的模型。群体(N个人)中的影响过程被简化为人际影响之和,包括(1)存在于群体成员之间的群体权力关系;(2)群体的互动型式或交往网络;(3)与意见有关的各种群 377
体关系。

由于把社会影响设想为一个人作用于另一个人而产生的力场,弗伦奇认为一个人意见的变化就是合力形成的结果,即所有感应力与他自己作为考虑因素的抗拒力之和。权力或社会影响产生于力场之中,因此一个人对另一个体的权力相当于上述个体在力场中感应到的力量。然而权力是潜在的,它要通过某种交往方式的活化如讨论、辩论或争论等才能表现出来。在社会影响中实际发生的变化是力场中所有各种力共同形成的合力。

弗伦奇认为,力沿着意见的一维连续统一体发生作用,并能够按比例尺度进行计算,因此,当O(另一个人)以自己的意

见影响P(一个人)时,有可能受到P的态度的抗拒。

社会影响与一个人(A)作用于另一个人(B)而感应出的力场协调一致;并且假定这些力的强度随着A对B权力的变化而变化。只有当A与B发生交往或互动时,与权力关系相一致的潜在的力场才能发挥作用。当A以表达自己的意见或进行争论等方式影响B时,则作用于B的力场形成一个与A在意见连续统一体中的位置相一致的中心位置。所有作用于B的力都指向这个中心位置,因而B将使自己的意见按照更接近于A的方向变化。与此相似,其他与B发生交往的成员,如C、D、E等等,也将建立起与他们自己的意见相符合且指向B的力场的中心位置。B的态度的实际变化也就是这种感应力与B的抗拒力所共同形成的合力(弗伦奇,1956年,第182页)。

当弗伦奇在其论文中报告知觉中的社会因素时,他没有忘记谢里夫(1935年)关于社会规范的实验,即他的游动效应实验。谢里夫在该实验中得出的结论是:

在实验过程中被试重复估计视觉对象移动的范围。结果发现,当缺乏客观尺度和参考点作为参照系时,各个被试在实验过程中都建立了自己的参照范围(尺度)和参考点(规范)。

当两个或三个被试在众人(群体情境)面前作出了他们的判断时,整个群体便建立起了特有的参考范围和参照点。群体规范一旦建立之后,则会为群体成员所坚持,

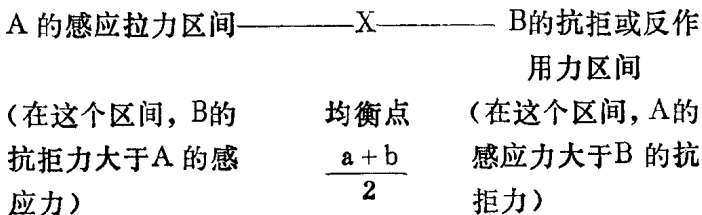
即使群体成员单独面对同种情境也是如此。

当把已在单独实验期间形成了他们各自规范的被试置于群体情境中时，他们的参照点向一个共同的规范集聚，表现为一种“漏斗形”的关系，但在这种情形下的集聚力小于一开始就以群体情境出现的群体（谢里夫，1935年，第52—53页）。

根据弗伦奇的观点，一个人(A)对另一个人(B)的作用力 378 将受到后者(B)的抗拒；这种抗拒本质上是一种力或态度的作用。当A、B两个人发生冲突时，其交叉点位于可以形成均衡势态的地方，或者说位于距A和B原来位置各一半距离的地方。在均衡点，两种力(感应力与抗拒力)势均力敌但作用的方向相反。力A越能向靠近B的位置移动，它对B的感应力或它的权力克服B的抗拒的作用力越大，结果，B被拉向均衡点。另一方面，B越向靠近A的位置移动，则B所产生的抗拒力越大，使之拉回平衡点。为了解释这种现象，弗伦奇作了如下假设：

当接受一种感应力时便会在相同方向上产生出一种附加的“自我”力(科什和弗伦奇，1948年，第247页)。

下图可望为我们的理解提供帮助：



这就好像是在进行拔河比赛,而其作用力和反作用力都是态度或意见。A与B意见的差异越大,A对B的作用力就越大,其结果是B所受到的要求他修改意见的压力越大,而B表现出的抗拒或反对变化的力量也越大。当B修改自己的意见使之达到连续统一体中两种力的均衡点时,B所面临的冲突便告解除。在通常情况下总存在一个相应的均衡点,从而使那些群体中的其他成员对B施加影响并接受他们的不同意见的努力成为现实。

然而,权力是逐渐变化的,时间是会消失的,弗伦奇把这个过程划分为单元。他对单元的定义是:“所有成员受到影响而改变意见至均衡点所需要的时间,而该均衡点是在那个单元开始时所受到所有力的作用下形成的(弗伦奇,1956年,第183页)。”作为操作性定义,在一项谢里夫式的单独实验中提
379 出了单元概念。当在一个单元完结时意见发生了改变,那些意见改变者也许会对他们新的意见进行争论。每个成员都受到力的作用,因此每一个人都以同样的速率作出反应。每个单元都会有一个新的力丛紧随着出现,从而建立起新的均衡点并使意见发生改变。

权力理论的有向图表示法 与哈拉利和诺曼(1953年)一样,弗伦奇运用有向图来解释他的理论。他把A对B产生的权力表示为 \underline{AB} ,但当权力因素不存在时,AB下面的那条线(或箭头)便不出现;其他如哈拉利所阐明的关于有向图连通性的五个度也为他所应用,它们是:(1)非连通有向图;(2)弱连通有向图;(3)单连通有向图;(4)强连通有向图;(5)完全连

通有向图。

在一个完全连通有向图中，一条有向线从任何一点出发都能到达其他所有的点。因此，一个完全的结构就是群体中的每一个成员都能对所有其他成员产生权力作用的系统。在莫雷诺的社会测量法中(莫雷诺,1953年)，群体中的每一个成员都直接影响所有其他成员，此时如有向图描绘这种权力结构便是一个完全有向图。例如，A选择B和C；B选择C和A；而C选择B和A。图 18-4 就是用有向图来描述一个由三个人组成的群体中相互的或交互的权力关系的例子。箭头表示权力的方向，并被称为有向路，因此由A指向B的箭头(\overrightarrow{AB})便意味着A对B的影响力。在一个完全连通图中，不只存在单向作用，任何成员偶对之间的有向路的方向都是双向的。弗伦奇的第一原理，认为一个完全连通图的结构是“所有成员的意见将达到一个等于其最初意见的算术平均数的共同均衡水平，而最终的共同意见将在一个单元之内形成(弗伦奇，1956年，第188页)。”在一个完全有向图中，每个成员的权力和抗拒力是相等的，因此，在第一个单元之后，A的新意见等于A的最初意见的一半加上B的意见。换句话说，一个由两个人组成的群体将在一个单向内达成一致意见。至于由两个以上的人组成的群体，如N人群体，仅仅是前述关系的进一步扩展而已。

一个强连通有向图与完全有向图一样，只是缺少方向的交互性；影响线的方向是间接迂回进行的，也就是说，每个成员都影响其他成员，但不一定是直接影响，有时候影响是间接的。不过，一个强连通方向有向图仍被定义为这样一个图，在那里存在一条连接每个独特的点偶的有向路，或者说图上的每个点都能从该图上的任何其他点到达。例如，在图 18-5

中,那里有一条从A出发可到达B和C的路(假设那是一个由三人组成的群体)。原理六对象图 18-5 所表示的群体结构进行了阐述:

在一个由三人圈组成权力结构的群体中, A对B发生权力作用, B对C发生权力作用, 而C又对A产生权力作用, 其交往形式为A, B C, A, B C……群体中的最终的共同意见等于 $\frac{1}{5}(2a + b + 2c)$ (弗伦奇, 1956年, 第190页)。

在完全图中表现出来的权力的直接相互作用, 在强完全有向图中是没有的, 这就是说, 仅仅只是影响出现并不足以表明A对C存在直接的权力作用。因此, 可以说所有的完全图都是强图, 但反过来说则不正确。原理二对强连通有向图作了阐述:

一个由N个人组成的圈(这个圈是强连通群体)中的成员将形成的最终共同意见为算术平均数 $\frac{1}{N}(a + b + c \dots)$, 单元的数目为无穷大(弗伦奇, 1956年, 第188页)。

在一个强连通群体中, 每个人的意见将最终与其他人的意见达到一致, 直到意见变化的过程完成为止, 其结果是形成了一种共同的舆论。

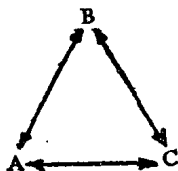


图18-4 完全连通有向图对一个三人群体权力结构的描述

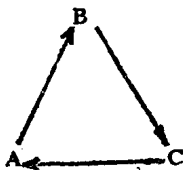


图18-5 强连通有向图,在这里,一个人拥有一条通向群体中其他所有人的路(影响)

单连通有向图是这样一种图,图中至少存在一个可以通向其他点的点,也就是说,在这种群体中至少存在一个能对群体中的其他成员产生影响作用的人,所以,就如图18-6所示的那样,虽然A可以影响B和C,但后二者(B与C)则不能对A产生影响。根据原理三:

在一个单连通群体中,所有成员的意见通过无数次的接触,最终将聚集为一个共同的意见(弗伦奇,1956年,第188页)。

如果一个人在群体中所处的点其输入为零(即存在从他出发通向所有其他人的路,却不存在从别人那里出发通向他的路),则这个人的意见最终将占优势,因为他能影响其他所有人却没有一个人能够影响他。

在一个弱连通有向图中,没有一个人能影响其他所有人,即不存在一个通过其余所有点的点。在一个由三人组成的群体中,任何一个人都不能对其余的两个人产生影响。在弱连通有向图中,至少有一对成员(一对点偶)缺少一条将他们连通起来的有向路(见图18-7)。原理四对弱连通的运行情况进行了阐述:

一个弱连通图中的成员不会形成共同的一致意见,除非在最初意见分布的特殊情况下(弗伦奇,1956年,第189页)。

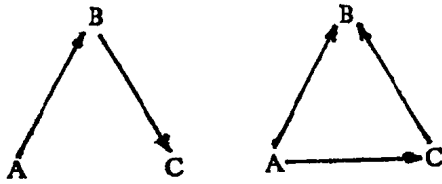


图18-6 单连通有向图, A影响C,但C不能影响A

当一个有向图连弱连通图的资格都不具备时,这就是不连通图了。在图18-7中所描绘的弱连通图中, A和C事实上都共同地对B产生权力影响,而在不连通图中,则连这一点也没有,就如图18-8所表示的那样。不连通群体在达到最终

均衡时的最终结果是,有多少派互无关系的成员(即多少个小集团),便存在多少种不同的意见,因为任何一个小集团都不能对其他小集团发生影响。

漏斗效应,即个体各自意见的集聚,趋向于发展为提高群体聚合性的权力结构。因此,群体的内聚性是影响意见的重要因素。除能预测准确的一致性程度之外,弗伦奇宣称他的模型还能测量出群体规范的精确水平。从漏斗效应出发,弗伦奇提出了第五条原理:

A对B的权力基础越大(B为A所吸引,B视A为专家从而接受其影响等),则A对B所产生的影响越大,与此同时A对与B以及从B出发的有向路相连通的任何其

382

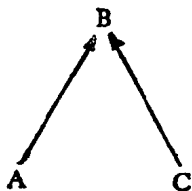


图18-7 弱连通有向图

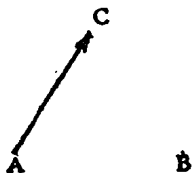


图18-8 不连通有向图

他个体(P)的影响也越大(弗伦奇,1956年,第189页)。

影响力随着权力基础的加强而增加,从而也就提高了态度变化的程度。而且,影响力间接地从一个人传递到另一个人要通过随后出现的单元,但是力的强度随着单元在数目上的增加而降低。

第七条原理是用以说明在一个完全连通图所描述的权力结构中出现个别偏离常规的成员的情况的,在这种结构中,交往通道完全连通,就如谢里夫所做的实验那样,所有成员可以互相交往而且每个成员所拥有的权力比较相等:

越轨者向多数派意见方向变化的程度与所有其他成员和越轨者的离差之和成正比(弗伦奇,1956年,第190页)。

领导。概括地说,领导是个体借助于他在权力结构中所处的地位而对其他成员产生直接或间接影响的能力。权力结构中还包括合法性权威。领导的分布不必只集中于一些成员,因为那会吞没许多人。领导随着群体总体完形结构的变化而变化;它不是一个人的人格品质问题,而是一种模式,一种如附表所描述那样的整个群体的分布。权力结构中的领导分布可以运用矩阵乘法进行计算。在这种矩阵中,行表示群体中的一个成员产生的权力,而列则表示他在第一个单元内产生的权力。 M^2 (即矩阵的平方)表示一个两线序列的结果,即第二个单元结束时的结果; M^3 (矩阵的立方)表示第三个单元终结时发生影响的结果,以此类推。因此,像图 18-9 中所表示的弱连通有向图,将产生如表 18-1 中的矩阵所表示的

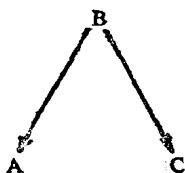


图18-9

结果,其总的权力影响及意见变化将循着第一、第二、第三单元的顺序发生。

表中元素a(第一个人)的取值1表示a未受到任何人的影响,因而仍保持他原来的意见;同一行中后面的两个0表示b(第二个人)和c(第三个人)没有对a产生任何影响,所以影响或权力的有向路是从a出发指向b和c,且影响(权力)只取一个方向(从a出发)而不是互相影响或交互影响。在下一行,元素b/a和元素b/b取值都为0.5,因为b的意见是一种折衷意见,处于A与B的半路之中。每一行在各种情况下(M , M^2 , M^3)的和都等于1,这是因为它表示的是一个群体的成员(包括对他产生影响的那些成员)的总的意见(1),而行中的分数则表示每个人的意见在整体中所起作用的程度、范围和所占的比例。另一方面,列的和表示的是一个人的意见所产生的总的影响; M 表示在第一个单元之后的情况, M^2 表示第二个单元之后的情况, M^3 表示伴随着第三个单元出现的结果。从表中可以发现,随着单元的行进(从一单元到三单元),那些权力或影响较大的个体总的影响不断增加,而那些影响力较弱的人总的影响则逐渐减少。这种“列总数”表示个体以及他的领导分布的权力。A 这个人的影响随着单元的行进不断增加,而 384 他之所以这样,是以牺牲群体中其他成员为代价的,即随着单

	M				M ²				M ³			
	a	b	c	行合计	a	b	c	行合计	a	b	c	行合计
a	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1
b	.50	.50	0	1	.75	.25	0	1	.875	.125	0	1
c	.50	0	.50	1	.75	0	.25	1	.875	0	.125	1
合计	2	.50	.50		2.50	.25	.25		2.75	.125	.125	

表18-1 运用权力结构表示领导分布的矩阵乘积(参见图18-7)

元的行进,群体中其他成员的影响不断受到侵蚀。

关于弗伦奇理论的总结性评论 1959年,哈拉利为弗伦奇的社会权力理论建立了一条一致性标准。除了为最终一致性意见的达成提供“必要且充分的条件”外,他还(通过运用同构和马尔可夫链)意欲证实“每个权力机构,不管最初的意见如何,最终都必然聚集成一个稳定的意见分布(哈拉利,1959年,第168页)。”在建立这种一致性标准的过程中,哈拉利使用了一些具有独立重要性的概念,如权力亚群体和自同构群体等等。除了使弗伦奇的社会权力理论普遍化之外,哈拉利还建立了可使弗伦奇的模型普遍化的有效的一致性标准。

弗伦奇所建立的社会权力理论,得到了肖和康斯坦佐(1970年)的支持,他们发现,这种理论不仅与已知的经验事实相吻合,而且逻辑严谨,能够进行实证。他们认为更重要的是要对这种理论进行更好的经验性评价而不是使它与经验相等同。虽然弗伦奇没有设计专门的实验研究来检验他的社会权力理论,但我们能够找到许多与弗伦奇的分析相一致的实验

研究,这些实验的设计者包括谢里夫(1935年);阿希(1952年);利皮特,波兰斯基和罗森(1952年);肖,罗恩柴尔德和斯特里克兰(1957年);肖(1959年)和马尔德(1959年,1960年);赫维茨,赞德和伊蒙维奇(1960年)等人。

弗伦奇的正规理论受到责难之处就在于它太正规,就是说,它必须通过应用才能决定是否具有实用价值。宣称两个具有不同观念的人通过一种权力的影响作用将使其观点在他们之间的折衷之处达到相等,这在理论上不难理解,但仍需要经过实际性的验证才行。

纽科姆的交往行动理论:A-B-X系统

从奥伯林学院获得学士学位之后,纽科姆(生于1903年)进入了哥伦比亚大学,1929年,获得哥伦比亚大学的博士学位,这期间正是墨菲在该校声威大振之时。自从第二次世界大战开始以来,他一直呆在密执安大学,此前他先后在利海伊大学、西部预备大学和贝宁顿学院工作过。

纽科姆的交往行动理论和A-B-X系统的形成比较晚,直到他进入密执安大学之后,他才系统地阐述自己的理论并且受到了格式塔心理学家和勒温的同事卡特赖特、哈拉利、费斯廷格以及费斯廷格的学生的影响。海德的平衡理论也对他产生了很大的影响(就像弗洛伊德的精神分析学说在较小的程度上影响了他一样)。但从纽科姆看待事物的方法上来说,他的交往过程理论是从库利和乔治·米德的思想中产生的。不过,纽科姆早先主要是对态度问题感兴趣,这至少可以追溯到他在贝宁顿学院的那段时间,1937年他在贝宁顿时,在莫雷诺的《社会测量法:人际关系杂志》第一期上发表了一篇论文

(与乔治·斯维纳合作),另一篇关于“意见”的论文则在《公众意见季刊》的首卷上发表。同年,他与墨菲夫妇合作修订了他们的那本关于社会心理历史的不朽著作:《实验社会心理学》。1967年,他(在三个合作者的协助下)对其早年在贝宁顿期间发表于1943年和1945年论文中的研究课题进行了更进一步的深入研究,并且发表了研究论文。

鉴于许多纽科姆首创的名词术语在他的理论系统中有其特殊的意义,兹将有关的概念作为词汇表排列如下:

纽科姆使用的专有名词

取向——态度或吸引。

态度——交往的对象(包括人);指向任何目标的取向都是一种交往态度。

吸引——作为交往者伙伴的人。

共同取向——同时性取向。

导引取向——一种接近—回避性倾向(态度或定势的类型)。

认知取向——态度或吸引的认知方面(如秩序性和结构性)。

交往行动——互动(包括信息的传递,如一个人将信息传递给另外一个与其有关的个体)。

交往行为——人类信息(符号)的接受与传递。

信息——从产生处传向接受者的可识别的刺激(符号)。

共同取向人——共同交往的人以及交往的对象。

平衡——张力的消除。

均衡取向张力——趋向;趋向平衡的驱力。

均衡关系—— $A + B \rightarrow X$ 取向的侧面相似。

A——人

B——另一个人

X——对象

++——A与B具有类似肯定的态度和吸引力（这些符号还用于表示认知的类似与差异）。 386

--——与++相同，但方向相反。

+ - ——A与B在态度和吸引方面的差异（也可记作- +）。

+ ——肯定的吸引（或喜爱的态度）。

- ——否定的吸引（或厌恶的态度）。

系统——由相互关联的元素组成的统一体，其中任一元素的变化都会引起该统一体中其他组成部分一个或几个元素相应的变化。

了解过程 根据纽科姆(1959年)的观点，他的系统实质上建立在一项单独的基本假设之上：

在同一个体所持信念和态度的一定等级之间存在法定的相互依存性。从区别态度对象（作为交往者和交往的对象）的两个等级之间的差异以及“自己的”态度和那些属于别人的态度之间的差异开始，可以假设，这些态度和信念的一定结合在心理上是不稳定的，趋向于诱发心理事件从而产生更稳固的心理结合（第385页）。

关于社会互动，纽科姆运用交往术语进行了同样的定义，

他把社会互动(延长生命的过程)描述为实质上是一种信念的交换而非能量的互换。根据纽科姆的观点,人类的交往行动是达到和维持对称的手段。作为互动单元的交往行动被定义为“任何可观察到的行为所携带的信息组成可识别的刺激,在作为信息源的人和作为信息接收者的人之间传递(纽科姆,1953年b,第141页)。”其最简单的形式为有关某个对象(X)的信息从一个人(A)向第二个人(B)传递。

个体参与社会互动要经过六个亚过程,具体包括:

1. 认知与导向倾向(态度或取向,就如我在后面所说的那样)的获得与作为交往主体的人和作为交往对象的人相互依存。

2. 同时,信念的获得与交往伙伴对于交往对象的态度存在关系。

3. 对于参与交往的特定的人(或群体)和特定的对象(或对象层次)来说,其对别人的态度和信念作为一个具有平衡特性的系统相互依存地发挥着作用。

387 4. 交往性的交换发生于个体所处系统的非平衡状态之下。

5. 系统为回复平衡所做的调整伴随着交往性交换的出现。

6. 新的平衡状态具有持续的趋向,一直到接受新的信息打乱这种平衡为止(通过引导、对交往对象的感觉经验;通过与别人的交往或通过记忆过程、推理、想象等),随后便会产生一种同交往性交换有关的新的鼓动力量(纽科姆,1959年,第387页)。

在勒温的紧张理论和海德的平衡理论的影响下，纽科姆(1959年)提出了如下假设：

个体取向系统中趋向平衡状态的力决定着对两个对象层次所持的态度和行为，通过这种行为，获得有关那两个对象的更进一步的信息并进行评价，那些态度并因此而能得到维持或发生改变(第388页)。

这个假设提出了在一个人身上产生出多种态度的问题并对人类社会互动中的交往行为作出了解释。

取向系统 纽科姆社会心理学中的取向系统实质上是从两个方面进行分类的：(1)通过态度和吸引在交往过程中作为取向对象所起的作用分类；(2)以认知和专注所起的作用分类，这是取向的主观方面或心理方面。

取向被当作一个含义广泛的概念来理解，尽管纽科姆偶尔将其与态度互换使用，但取向实际上含有态度、吸引、专注和认知等意义在内。

取向这个名词意味着引导和选择，正如它的语源学所表示的意义那样，取向于某个事物至少意味着将其注意力指向它而不指向其他事物。从定义的主要特性即概念和操作上看，取向包含符号(正—负，喜欢—不喜欢，接近—回避)和量度(强—弱，极端—适度)两方面的内容。取向可根据其对象的不同而进行标记和相互区分，这种区分可能是专门的或一般的，具体的或抽象的；而对象通

常被表示为或意指某一具体的人或物——如阿道夫·希特勒、柠檬果、基督教或自己本身(纽科姆, 1961年, 第5页)。

对于人们来说, 对象的存在是现象学的而非实际的。这就是说, 当对象在人们面前出现时并不一定表明它们是事实上客观存在的实体。

388 虽然纽科姆用符号(正与负)和量度(如用喜欢或不喜欢、渴望或憎恨、接近或回避表示关系)论述过定量取向问题, 但这同样是通过取向的认知特性所作出的一种估价, 即这种估价是根据对象的有序程度、结构特性或那些可归属为该对象的属性、或某种被认知为该对象特性的标志作出的。例如, 虽然父母可能对他们自己的儿子在量度上具有同等的吸引力, 但也许父亲的认知取向成为儿子认同的一种骄傲, 而母亲的认知取向则成为儿子感情上的一种温暖。

吸引、态度和对他人的知觉取向 纽科姆认为, 在取向中存在三种主要的范畴:(1)吸引;(2)态度;(3)对他人的知觉取向。处于特定关系之中的个体这三种取向兼而有之。

第一种, **吸引**。吸引是指一种人与人之间的取向, 这种取向表现为一个人朝向另一个人, 或他的情感(肯定的或否定的情感)指向另一个人, 如“喜欢”另一个人(不过喜欢这个词被纽科姆用来表示取向范畴时对它限制太死, 因为这个词习惯上用来表示尊敬、钦羨、信赖以及其他肯定或否定的人与人之间的取向)。符号和量度可用于表示吸引这个取向范畴,

那就是说,吸引不仅有肯定与否定之分(接近与回避或相向移动与反向移动),它们还能用强弱或其他量度标准来进行衡量。

从非严格或非精确意义上说,吸引可用来表示对一个人的态度,但在纽科姆的理论中,他宁可将态度用于物而不用于人,以免相互混淆,虽然他早年(纽科姆,1943年,第18页)曾将态度广泛地定义为“一种程度不同(包括零度)的喜爱或不喜爱的观点。”因此,态度被限制在物上,而吸引则只能用于人。从而,一个体对另一个体的取向是吸引,而一个个体对一个非人格对象的取向则是态度。在人际关系中,态度和吸引两者是相互关联的,因为一个人对一个非人格对象的态度总是要受到别人的影响,总要参考他人的意见,无论那个他人对同一非人格对象是否已形成态度。一个人与另一个人的关系也要受到对一个既定对象的态度影响,无论他们对这个非人格对象的态度相同或存在差异。例如婚姻关系会受到夫妇双方对他们的共有银行帐户相同的或相异的态度的影响。

态度的第三种类型(确切说是取向的第三个范畴),是对他人的知觉取向,这是一个用来表示一个人关于另一个人对特定对象所持态度的知觉的范畴。通常,一个人将根据自己关于另一个人对一物体的取向的知觉赋予那个人特定的态度。而物或对象是人类的态度赖以产生的非意识存在物,并且人在了解彼此对于对象的态度以及对于了解彼此的看法方面的能力是大同小异的,因此,取向应从人这方面而不是从对象上 389 去寻找原因。

纽科姆在完成他的贝宁顿研究时作结论说,态度不可能在社会真空中产生,态度的形成是参照群体发挥作用的结果。

在这项研究中，他提出了这样的论题：“在一个被某种满意的态度所特性化了的共同体中，个体态度的形成是该个体使自己与共同体中全体成员协调一致和接受一个或几个参照群体影响这两方面共同作用的结果”（1958年c，第275页）。

人际取向的系统特性 纽科姆把系统定义为“任何实体的集合，而集合中元素的相关达到这样的程度，以至于在某种状态下其中的任一元素发生改变——不管这种变化的根源在何处，都会使其他一种或几种元素发生种种可以言状的变化。”由此，他（1961年）提出假设，具有两类交互作用的两套取向组成一个系统：

（a）一套取向由A对B的吸引，A对S的态度，以及当X被A知觉时B的态度（一种个体系统）组成；（b）一套取向由A与B之间的相互吸引，A和B对同一个对象X的态度，以及A关于B对X所持态度的归因和B关于A对X所持态度的归因（一种由两人组成的集体系统）组成（第8页）。

取向的第一个(a)系统(虽然纽科姆略而未谈)可以解释为：一个人(A)对其配偶(B)及自己职业(X)的态度(吸引)，和该配偶(B)对A及其职业(X)的态度，以及A对这些态度的知觉。如果说这只是一一种个体系统，那么第二个(b)系统则是一个由二人组成的集体系统，它能用一对已婚夫妇为例来予以阐述。夫妇双方都有其对另一方及其职业的态度(吸引)，并有一种涉及彼此取向(态度)的取向(态度)，即同对彼此职业

的看法有关的态度。

人际关系的保持不仅要经受时间的考验，而且其稳定性要受到组成该关系系统的各亚系统元素稳定状态的影响。形成个体取向系统的必要条件是：

1. A对某一特定对象X存在一种肯定的或否定的态度，而且X的存在与他自身和另一个人(B)具有一种共同的关系，也就是说，X对A和B有某种共同的影响。

2. A对另一个人B存在一种肯定的或否定的态度，而这种态度与他们的共同对象X有关。

3. A与B之间存在某种程度的肯定的或否定的吸引(纽科姆, 1961年, 第10页)。

纽科姆用共同关联这一概念来表示A与B之间的相互依 390
存。在一个活动系统中产生的心理过程形成三种类型的取向，即A对B的吸引和A对X的态度以及A关于B对X的态度的知觉。从这种意义上说，一个人A的取向是综合地进行的，即在一种共同的背景下同时地表现出对B和对X的态度，且这二者总被认为是相互关联的。”当A对B对X的态度形成一种看法，以及A对X也形成一种态度时，A便形成了对B和X的综合性态度，亦即形成了一个ABX系统(纽科姆, 1961年a, 第10页)。”个体对另一个体对一个对象的态度看法，必将使他对那一个体和那个对象进行某种归因；因此，他对另一个体和那个对象的取向将部分地随着这种归因的出现而产生。

虽然个体的取向系统包括成份和特性两个方面，但前者表示的是一个人自己的取向加上他对另一个人取向的归因，

而后者则组成了存在于各种成分之间的关系。

当两个或两个以上的人组成一套取向时，便形成了集体取向系统，这种集体取向系统随着群体水平的不同而表现不同的特性。群体特性，作为一种交往实践的产物，主要有下述三个特点：

1. 对特定对象的取向具有同质性……
2. 对可觉察的一致具有同质性（即判断或取向具有同质性）……
3. 成员间具有相互吸引（纽科姆，1953年a，第402—403页）。

在任何时候，一个具有活力的集体系统形成的必要条件有：“（1）两个个体系统都已得到激活；（2）每个人（A和B）所拥有的‘相同的’个体系统无论对于其自身还是对于另一个人来说都已被激活（纽科姆，1961年，第11页）。”一个小男孩看见他的朋友踢了一只狗，但在同一天他又看见那位朋友和那条狗很亲热，每个小男孩都以为别人知道发生了什么事，这便是一个集体系统激活的例子。一般来说，两个人之间就某一对象发生交往（并不一定是言语交往），是一个集体系统的前提条件。不过，交往的结果有可能在交往者之间形成一定程度的肯定或否定吸引，或者就某一个共同的对象形成一种肯定的或否定的态度。

趋向对称的张力 趋向对称的张力，也就是一种趋向平衡的驱力，纽科姆把它看成是一种心理张力或勒温所谓的

使个体系统趋于稳定的张力。这种趋向对称的张力或心理压力,实质上与奥古德和塔南鲍姆(1955年)所说的当态度出现不和谐时产生的趋向和谐的压力是一回事。 391

A对B的吸引力越大,则A所感受到的在对待相同对象X时,使自己的态度与B的态度保持一致的压力也越大;而且,如果肯定的吸引力保持不变,则知觉到的不和谐态度越大,从而为解除这种不和谐而形成的张力也越大(纽科姆,1961年,第121页)。

可以从两个方面了解这种个体系统张力:(1)重要性,即一个人对某个对象的正的或负的诱发力;(2)共同关联(两个人就某一既定对象而产生的相互依存)。至于共同关联,指的是上述对象对两个人都有着同样重要的影响作用,就像乘坐同一只救生筏漂荡在公海上的两个人一样,救生筏事关他们的共同命运。

趋向对称的心理张力在功能上可与导致活动产生的露天汽车电影院相比,它一方面为人们提供学习的条件,又有减低人们内驱力强度倾向的作用。心理张力这个概念,类似于海德的平衡概念、费斯廷格的失调理论,以及勒温的紧张理论,它“被理解为伴随着一个人对另一个人就某一个讨人喜爱的或令人厌恶的对象而产生吸引的不和谐状态(纽科姆,1961年,第13页)。”但这种被称为张力的力并不是一种真正的力或自然力,它表示的只是一种获得性力。与个体相似,在集体系统中,平衡或稳定是指一种促使群体中的成员尽可能保持其态度一致性的力。“不平衡导致内驱力的产生,并且这种力

随着平衡的回复而趋向于缓减(普林斯,哈伯格和纽科姆,1966年,第270页)。”张力的大小随着集体中成员之间吸引力大小的变化而变化,它具有尽可能缩小集体成员态度差异的倾向;与个体系统的情形一样,集体系统中的张力也有向着最小可感差异方向变化的倾向。因此这种使集体系统趋向平衡的力类似于个体系统中的张力,这两种力都表现于不稳定趋向稳定的状态之中。个体系统被视为集体系统的一种个人变式,它也因此而回复平衡:

(1)在特定的吸引重要性和关联条件下,如果一个集体系统处于事实上的不平衡状态,则该集体的一个或几个成员将发现这种事实;并且这个发现将导致个体成员的紧张激活变化(如果若干成员的变化也能为其他人所察觉的话,也包括他们的变化在内),以减弱集体的不平衡。(2)在特定的条件下,如果一个处于紧张状态的个体系统事实上未被某种相应的集体不平衡状态所肯定,则该个体的紧张激活行为有可能导致他对自己“错误”的发现,从而使紧张降低(纽科姆,1961年,第19页)。

392 对称状态并不意味着没有力的存在,而是说力处在平衡状态,而且趋向对称的张力是一种指向个体所偏爱状态即平衡状态的趋势。对称的益处包括认知对称和一个人对一个对象取向的合理,在那些能提高对称度的交往行动中不仅能产生酬赏,而且对称本身也获得了次要的酬赏价值。从那些与趋向对称张力有关的因素出发,纽科姆提出了如下原理:

作用于A对于B和X的综合取向的力越强,则(a) A与B同X关系的对称的张力越大;(b)作为一种或多种交往行动结果的对称增长的可能性也越大(纽科姆,1953年a,第395页)。

从这个寓意广泛的原理出发,纽科姆(1953年a)提出了其他命题,如对称与“趋向综合取向的力的作用”成正比,或者说“B的诱发力或X的诱发力越大,则指向综合取向的感应力越大,”以及“为影响他人使之同意自己的观点而作出的努力同吸引具有函数关系,”或“交往的频率是吸引的函数”,也可以说“交往所可能发生的影响的频率随着对群体所讨论主题的兴趣大小而变化(第396页)。”

系统变化动力学 心理张力、不平衡或趋向对称的压力不是系统稳定性或系统变化所涉及的唯一动力,因为新的信息在将不同的特征赋予对象方面起着重要的作用,这反过来也影响着个体对对象的态度。一个人对可口的糖的态度可能会随着了解到这种糖于人体有害而发生变化。个体的取向同个体对信息的获取以及对对象特性的归因存在联系,因此新的信息通过吸引、重要性和共同关联影响着个体的取向。

在这些动力中起作用的力是现实力,它与我向力不同,不过现实力也是一种社会力,可以用文化用语进行定义。1946年9月3日,社会问题心理学研究会在费城举行年会,在此之前,纽科姆提出了自己的观点:“一种固执的敌意态度形成的可能性将随着可知觉的内部人际关系对我向的维持程度而变化,它的隐秘性通过某种交往障碍而得到保持(1947年,第

69 页)。”纽科姆把这种观点看成是他的更一般原理的附属 或应用技术:“任何一种特质固着都可以将其持续性的原因归于这样一个事实:即它们有效地阻碍着人际间的交往(1947 年,第 69 页)。”作为一个操作性概念,平衡张力通过现实和我向力来回复平衡,因此,现实力无能无力之处,必有我向力存在。

393 　　与对其他事物的判断一样,对称判断也受到“现实因素”和“我向因素”的影响。作为吸引和态度强度的函数,这两种力有随着对一致性意见的知觉而增加的倾向(纽科姆,1953 年 a,第 397 页)。

在现实因素中最重要的因素是对诱发力发生影响的人际交往的频率。随着对他人的吸引和对那个共同对象态度的发展,我向因素通过变形而使平衡增加。“可知觉到的有关 X 的对称,是对 X 的态度和对 B 的吸引力的强度的函数(1953 年 a,第 397 页)。”

通过对保持人的内部平衡状态的心理反应过程的描述,纽科姆在一个关于人际吸引稳定性的潜在变化的实验研究中作了如下结论:

随着群体成员彼此互动的进行,他们中的每一个人都选择并获得了信息——与他们的共同利益有联系的对象的信息,每一个人对别人对那些对象所持态度的了解,以及对彼此作为吸引对象情况的了解——在这种情况下,包含于不平衡关系中的不协调和冲突有化解的倾向。

两种我向过程(“平衡不惜任何代价”)包含其中,且其各自的影响力量取决于个体的差异和所持态度的强度。当全体陌生人开始发生互动时,信息的增加是不可避免的。由于必须同时适应信息的增加,以及对平衡关系的永恒性偏爱,遂导致态度的改变……稳定的关系具有持续下去的倾向,事实上的平衡关系具有稳定的趋势,因为这类关系能提供相互间的酬赏,而随着互动的进行增加的信息似乎也不会妨碍这种关系(1963年a,第385页)。

平衡状态是这样一种状态,在那里个体知觉到自己的态度与别人的态度相似,于是在两者之间产生了一种肯定的吸引;否定状态是在两个相互吸引的个体之间存在一种可为双方所觉察到的不一致时的状态。“我将认知集合看成一种在一定限度内促使认知者去对集合中的一种或几种关系进行修正的不平衡状态(纽科姆,1968年b,第31页)。”

人际吸引 1956年,全美心理学会在芝加哥举行了第64届年会,纽科姆作为大会主席发表演讲,那次演讲表现出他对人际吸引这个问题的浓厚兴趣。纽科姆提出了他的邻近关系理论,这种理论把肯定的吸引说成是一个接近问题,他提出了这样的论点:“假设其他方面条件相等,人们总是最易为那些与他们发生最密切接触的人所吸引(纽科姆,1956年,第575页)。”甚至一个人在自己的儿童时代,最强的吸引也来自于接近和直接交往。

接近原理需要借助酬赏与强化来解释问题,因为人际交往具有酬赏性:

394 当人们进行互动时,酬赏-惩罚比率通常是强化多于抑制;其次,从互动的总的酬赏效果来看,存在一种倾向,即人们大多是从那些与其发生频繁互动的人那里获得酬赏的(纽科姆,1956年,第576页)。

当我们把导向与接近、酬赏以及强化结合在一起时,我们便能把互动频率与肯定的吸引联系起来进行解释。人际吸引具有互酬性,其结果必然会导致交往频率的增加和平衡程度的提高。

一个人不断地得到另一个人的酬赏的可能性,随着他与这个人交往频率的变化而变化,因此我们提出了互酬的观点;一个人从另一个人那里接受酬赏的可能性,随着他给予对方酬赏的频率而变化(纽科姆,1956年,第576页)。

具有共同语言关系的人彼此间表现出一种高度的相互依存的行为倾向。一个爱好网球运动的人从他那喜欢网球的同伴那里得到酬赏,他们互相酬赏,这种酬赏是一种互惠行为。因此,在纽科姆的系统中能够发现学习理论的观点。

肯定或否定的态度导源于作为酬赏或惩罚之源的个体。在这种情况下,有利的酬赏的获得遵循着如下原则:(1)接近性原则;(2)互惠原则;(3)互补原则。第三条原则认为,人们是从那些与自己的利益互补的人那里而不是从那些与自己利益相同的人那里得到酬赏的,情侣之间的关系就是如此。可

见,“吸引产生吸引”这条原理是正确的。

人们在互动过程中产生的互惠性酬赏不是能量的交换过程,而是一种信息交换或交往过程,纽科姆将此称之为“交往行为”。人们通常喜欢用社会互动这个词,就在于人们是通过信息交换这种典型的手段进行交往的。有两条推论可以用命题的形式表示如下:

1.同交往前相比,交往者存在使彼此变得更加相似的倾向,至少在短时间内,在一个或几个方面是这样……

2.对共同交往者(实际的或潜在的)的吸引,随着对交往对象的态度相似程度的变化而变化(纽科姆,1956年,第578页)。

在交往活动中,意见的表达与分享,认知相似性的增长,都会随着态度相似性的出现而产生。在交往中,不仅出现了态度相似性的趋向,而且也产生了吸引相似性(根据第二条推论)。为什么不能反过来说呢?其实反过来说是可以的,虽然存在很多例外。但精确地说,在人的交往史上,一个人所获得的酬赏往往大大超过了惩罚。在精确意义的交往中,对共同交往者的肯定性的吸引是与其所具有的酬赏价值的大小成正比 395
例增加的,因为精确意义上的交往是酬赏性的。

纽科姆(1956年)为自己的论点辩护道:

人际吸引总是而且必须随着对具有重要性的相关对象(包括人自身)可知觉的相似性的大小而变化。不过我把态度的相似性看成一种必要条件而不是一种充分条

件，我相信这比任何其他单个变量都能更好地解释有关人际吸引的变化(第 579 页)。

在吸引和可觉察态度的相似性之间存在一种恒定的关系，因为每一个人都对他人的变化反应敏感。因此，在获得最新信息的活动中，对其他个体的吸引会有所增加或减少，并随后导致可觉察的相似性发生相应的改变。以假定其他情况均相同作为前提，纽科姆(1956 年)断言“肯定的吸引将随着交往机会的增加而增加(第 580 页),”个体在共同交往中获得酬赏的概率将随着其交往机会的增加而增加，就象接近原理所阐明的那样。接近不是对吸引的唯一可靠的反应，而是一种通过易化作用，使态度的可知觉的相似性增加，从而促进吸引的手段。

在表明其关于人际吸引的立场之后，纽科姆(1958 年 a)认为：

(a)在涉及某一对象的交往中，在该交往的信息的发出者和接受者之间，精确的交往有使态度的相似性、认知或定势的相似性增加的趋势；(b)社会化的人开始从精确的交往中获得酬赏，因而获得了达到态度相似性的动力；(c)精确交往的酬赏倾向于给予共同交往者，以及具有态度相似性的人；(d)个体对于人的态度，如对共同交换者(我喜欢称作“吸引”)的态度具有与自己的态度保持和谐关系的倾向，而且随着他将自己的态度赋予共同交往者，便产生了一种运用均衡感应力，即我称之为“张力”的假设来有效地解释问题的方式；(e)张力具有感应平

衡回复行为的趋向,这种平衡回复行为包括态度或吸引的改变,对共同交往者相同变化的归因,以及(虽然常常不是必然的)作为影响其他变化发生手段的交往行为(第18页)。

这些假设的一个必要前提是将人看成认知者,而且个体在认知他人时必须具有保持自己态度的能力(而不是象动物那样仅仅知道那些对象)。

对纽科姆A-B-X系统的批评与评价

396

细研纽科姆的A-B-X系统,这种理论创造性的新贡献令人回味无穷。纽科姆的理论不仅受到海德P-O-X理论的影响,而且继承发展了这种理论。如果没有这种继承和发展,我们几乎无法设想如今在这方面的研究将是怎样一种状况。纽科姆理论的最大价值不在于他与海德的社会心理学理论平分秋色,而在于他把海德的平衡理论扩展到了包括人际关系在内的广阔领域,从而使他的“社会”心理学远胜于海德的社会心理学。在纽科姆的文章(1963年a)中可以发现他对自己的观点与海德观点所作的比较。

纽科姆区分出了态度和吸引之间的细微差别和价值性差异,他用人文主义的用语对态度所做的定义(以便与动物的态度相区别),以及由他的A-B-X系统中的因素所构成的动力学是这个系统力量的基础。

已有一些实验研究结果对纽科姆的理论体系予以支持,这中间有伯迪克和伯恩斯坦所作的两项实验研究,其结果以“趋向对称的张力”为题发表于1958年。关于他们的第二个实

验，伯迪克和伯恩斯报告说：

具有交往资源作用的某个人的吸引力受到直接的控制。那些报告说，他们“喜欢”这个人的被试，会改变自己的态度使之与这个人的态度保持一致。当此后被试被诱导着“讨厌”他时，他们倾向于改变自己的意见，使之与那人的意见保持更大的差异（伯迪克和伯恩斯，1958年，第369页）。

虽然这些研究者用亲和需求来解释意见的改变只是一种推测，但“趋向对称的张力”是站得住脚的。

华盛顿大学的威廉·钱布利斯，通过建立并验证自己的择友理论，发现他与纽科姆的理论不谋而合，这又使纽科姆多了一个支持者。钱布利斯宣称（1965年，第370页）：“我所提出的友谊理论强调互动过程对择友的重要性。这意味着人们会更喜欢这样的朋友，他们与自己有着共同的遭遇，而且这些遭遇被证明是正当的、成功的和有效的。”

虽然至今为止，对纽科姆理论进行实验性研究的并不多见，但这种理论继续在吸引着学者的注意力；1970年，终于有两位名叫柯里和埃默森的社会学家开始对它进行实证研究。他们重复了一项与纽科姆的“了解过程”相类似的实验，在这个实验中，他们对华盛顿大学的男女学生进行了一项包括两个变量（斯普拉格值和群体中的其他成员）的仪器测验。通过这项实验研究，他们所得出的结论是：

（1）重复应用仪器没有系统地改变既成的关系，但

的确增加了斯普拉格值中知觉一致性的边际值。

(2)只是在实验进行的第八周,吸引和女性的斯普拉格值中的知觉一致性之间具有某种联系的性别差异才告消失。我们认为这是由于女性中斯普拉格值的实际一致性程度较高的缘故。(3)对于男性被试来说,虽然可知觉的斯普拉斯值的一致性与吸引之间的相关程度在实验进行的第一周和第八周并不高,但与纽科姆自己的发现相比,女性被试在实验进行的第一周这种相关程度同样也不高。(4)对第三者的吸引的可知觉的一致性同吸引之间的关系在实验进行的第一周非常密切,但是在实验进行的第八周,实验组之间的变化非常显著。而且,在第八周,这种联系明显地与实验组内部的基本结构高度相关,而在第一周则相关甚低。对此,我们认为这正好明显地支持了A B-X(原文如此)是人为的结果的这种观点。(5)对实验当中基本结构因素的探索表明,这种因素不受实际的斯普拉格值一致性的影响,这与纽科姆以前的发现相反。但是,实验发现,亚群体内的可知觉的斯普拉格值比亚群体间的该种值对知觉的歪曲更大。这最后三点使我们作出如下结论:作为因变量的纵向吸引不能用A B-X(原文如此)理论来解释,但作为自变量的那种吸引的确影响知觉(柯里和埃默森,1970年,第236—237页)。

397

尽管他们作了如上批评,柯里和埃默森仍相信,只要纽科姆将其A-B-X系统中的人际吸引变为因变量,他们的发现就不是在拆他的墙脚,而是在支持他的理论——但是那样一

来,纽科姆的理论就是有关态度的形成和改变的理论,而不是有关群体结构及其变化的理论了。

奥古德—苏西—塔南鲍姆的一致性原则

三个与伊利诺斯大学有联系的人,共同创立了另一种有关态度的变化与测量的认知一致性模型,他们称其为一致性原理。这是利用一种被称作语义差别的方法来进行测量的模型。该模型与其他认知一致性理论的不同之处在于,它用定量的方法精确地告诉人们个体如何解决其认知失调,并能对个体内心的认知互动作出详细的解释。

一致性原理最早于本世纪50年代初由查尔斯·E.奥古德(生于1916年)首创。奥古德在耶鲁大学获得哲学博士学位并在那里任教,他在1953年到伊利诺斯大学接受现在这个职位之前,曾在康涅狄格大学任教。珀西·H.塔南鲍姆(生于1927年)则于1953年在伊利诺斯大学凭有关一致性原理的论文获得了他的博士学位。他的学位论文“态度的来源与组成态度的因素在通过交往改变态度中的作用”,1956年以摘要形式发表并在标题下附注有“首次”字样。现在,塔南鲍姆是宾夕法尼亚大学安南伯格交往学院的交往与心理学教授。这个三重唱的第三位成员是乔治·J.苏西(1925年生),他于1952年在伊利诺斯大学获哲学博士学位,现在康乃尔大学任教。

虽然当苏西还是伊利诺斯大学沟通研究所的助理研究教授时,就与奥古德和塔南鲍姆合作发表了他们的主要研究成果《意义的测量》(1957年),但先驱人物却是后两人,正是奥古德与塔南鲍姆的坚持不懈的研究促成了一致性理论。

他们在各种刊物上发表了一系列论文，作出了卓越的学术贡献。

一致性原理是奥古德和塔南鲍姆 1955 年在其经典性论文“预示态度变化的一致性原理”中首次提出的。但该理论的思想火花早在奥古德 1952 年所发表的论文“意义的性质与测量”及紧接着在 1953 年发表的另一篇论文中就已闪现。奥古德的开创性努力连同伊利诺斯大学实验语义学研究的实施，使人们对于态度的测量及其理论产生了特殊的兴趣。1955 年，这种理论被冠以态度改变模式的名称，但几年之内这种理论分裂成两种模型：除了态度改变模型之外，还有一种用于预示对来自于其个体组成部分的复杂刺激物作出判断的模型。因此，此二者乃是一种更为一般的认知互动模型的不同方面。

鉴于一致性原理运用因素分析表述其思想，因此，显而易见它受到了雷蒙德·B.卡特尔因素分析研究成果（1945 年，1966 年）的影响。在 1945 年担任伊利诺斯大学研究教授期间及其之前的若干年内，卡特尔一直在因素分析领域内从事研究。由于因素分析是进行语义差别研究的基础，因此奥古德及其同事企图应用最基本的评价性因素来确定一个人的语义空间维度。这种评价性成分能够识别隐含的意义和态度。

奥古德和塔南鲍姆的主要兴趣是，一个可辨认的态度主体（人）对一个特定客体（人或观念）产生了赞成或不赞成的主张时，人们对该主体的态度会发生什么改变。（此类研究并非始于奥古德等人，因为阿希 1948 年做了关于“威望暗示”的研究；霍夫兰德、贾尼斯和凯利 1953 年做了关于信息来源“可信性”的研究）。那么，奥古德和塔南鲍姆的一致性模型

的特色是什么呢？他们能够将他们的预言定量化，并以此来支持他们提出的假设，这是不容置疑的事实。

奥斯古德和塔南鲍姆模型的另一特色是它认为态度的改变不仅与观念有关，而且与这种观念的来源有关。直到这时为止，研究者们才知道，对这种来源或曰态度主体（表达一种态度的人）的态度，以及对观念（客体、人和问题）的态度都是能够发生改变的。

399 奥斯古德及其同事将不一致的程度归因于个体认知元素的偶合，而海德与费斯廷格则把不一致归因于全或无关系。根据奥斯古德及其同事的观点，认知元素与符号的意义是相同的，而符号则受到因素（二维的）的引导。一致性模型与其他理论的不同之处在于，它把价值（情感的或态度的）归因于认知元素，而不是象其他理论那样，归因于它们的关系。海德的模型因其将两种特性（情感的和关联的）归因于认知元素之间形成的关系而受到影响，特别是当它用卡特赖特-哈拉利的符号图来解释问题时，其缺陷就变得更加引人注目。比如，一个恶棍喜欢一个娼妓，用正号（箭头）不可能将他们彼此间的评价表示出来。而价值在诸如某个人亲眼目睹另一人亲吻他的妻子这样的认知互动中是至关重要的，在这种情况下，认知的效果不仅取决于丈夫对他的妻子的态度，而且取决于丈夫对另一个男人的态度（如那个男人是不是妻子的兄弟，是一个陌生人，抑或是妻子的情人，以及丈夫对妻子充满戒备或忌妒之心还是藐视妻子）。卡特赖特和哈拉利的符号图通过运用标有正负符号的箭头表示肯定的或否定的态度，并将他们转换成对立的数值（如， -1 ， -2 ， -3 ； $+1$ ， $+2$ ，或 $+3$ ）便可以解释这些不同的态度的值。

意义的性质：表象的媒介假设 一致性理论的萌芽在奥斯古德关于意义的研究中业已显现。奥斯古德坚持认为，符号过程的行为概念是从他关于学习的媒介理论中发展起来的。他言简意赅地将媒介理论阐述如下：

当一种符号或指号以一种媒介为条件而存在时，它同样倾向于产生另外的媒体，它们的相似之处与原有的反应成比例；它将趋向于抑制其他媒体，抑制的程度与这些媒体对原有反应的颀抗作用的直接性成比例；在日常语言中，这意味着那种通过直接训练而产生一定意义的符号会很容易地产生相同的意义，但会抵制与其相反的意义发生联系（奥斯古德，1952年，第213页）。

例如对于一个政治上有偏见的极右分子来说，“俄国人”这个符号意味着肮脏、不公正和残忍，要他把俄国人这个符号想象成干净、公正和善良是很困难的。

在奥斯古德的意义理论〔来自于查尔斯·莫里斯（1938年，1946年）的符号理论〕中，符号产生于刺激，但并非所有刺激都是符号。刺激客体是任何能够引发有机体反应的刺激形式，而符号（虽然不是刺激客体）则是任何能够引发相应于刺激客体的反应的刺激形式。“词语代表事物，因为它们能够复制关于这些事物的实际行为（奥斯古德，1953年，第695页）。”这两种刺激形式，即作为符号的刺激形式和作为客体的刺激形式，永远也不可能达到同一。

由于受到托尔曼（1932年）和赫尔（1943年）学习理论的

影响, 奥斯古德用定势或意向来界定意义, 由此, 符号的意义和定义为: “任何不是客体的刺激形式皆成为那种客体的一种符号, 如果它能在有机体中产生一种‘素质’, 这种素质能够产生前述那个客体能够引发的任何一种反应(奥斯古德, 1952年, 第 202 页)。”

400 媒介过程的概念起源于学习理论家们的中介变量, 特别是托尔曼(1951年)的“符号-意蕴-期望”概念, 以及赫尔(1930年)的“产生运动刺激”理论。当一种刺激紧接着出现一种反应或与一种反应形式形成必然联系时, 奥斯古德(1957年)称此为意蕴。他对意蕴的定义是: “在一定的条件下, 任何刺激必定产生的可预见的行为形式(第 92 页)。”

有关客体的第一手的普通知识来自于近端线索。近端线索由诸如第一次吮吸温暖的牛奶或被拥抱所产生的愉悦感这样的早期经验组成。而远端线索, 即视觉或听觉线索, 则产生于后来所经验到的客体的符号, 由此母亲的声音被理解为她出现的一种符号。通过对这些人类初期经验的抽象, 我们便可以说:

通常先于或伴随着来自客体的总体刺激而产生的远端刺激(\boxed{S}), 作为一种表象媒介过程(r_m), 具有引起这种总体行为的简缩形式的倾向; 在这种情况下, 看到奶瓶可能引起提前过量分泌唾液和嘴巴的收缩活动。由媒介反应所引起的自我刺激(S_m)是一种对意义的有意识知觉并且可能与各种工具性序列(R_x)形成联系, 诸如用手向前触摸, 发出声音等等(如编码机制)(奥斯古德和谢别奥克, 1965年, 第 127 页)。

1963年,奥古德将上述一般化原理发展为更为简明的公式:

无论何时,某种原始的中性刺激(符号表示为 \boxed{S})重复与那种确实能产生可预测的总体行为形式(R_T)的另外的刺激(意蕴 S)发生联系,则中性刺激将作为一种表象媒介过程与这种总体行为的某些部分(r_m)发生联系(奥古德,1963年a,第254页)。

这个过程被认为是表象性的(观念、认知或意义)和媒介性的。说它是表象性的,因为一个人对一种符号的反应是一种同其对该符号所代表的事物的反应相同的行为;说它是媒介性的,则因为刺激作用所产生的与工具性行动(R_x)的联系与上述客体(所表示的含义)有关。这个表象媒介过程是一种语言行为二阶段模型,它包括互相分离的解码和编码行为习惯两个部分。在刺激与反应之间,存在两个阶段:(1)解码习惯($\boxed{S}r_m$);(2)编码习惯(S_mR_x);前者为符号与传播媒体之间的一种联系;而后者则是在传播媒体与外显性工具性反应之间形成的联系。

大约在12年之后,奥古德(1963年a)提出了一个由接受者、目标源和介于信息输入和输出之间的信息传送者组成的语言行为模式(比较可知,该模式显然来自于香农和维纳, 401 1949年)。信息传送者的功能是编码,而接受者则起到解码的作用。

因此作为物理刺激事件的符号(信息输入)首先必须重新编码,形成感受器能接受的神经脉冲并投射到更高级的神经中枢。这种必要的概括信息是通过对已输入的冗余信息进行最大可能的知觉整合完成的(接受者)。这种感觉脉冲的完成形式产生与之密切关联的表象媒介过程,它构成符号意蕴的解码(目的)。至于输出方面,作为自我刺激形式的媒介过程(信息源),通过与来自整合水平的刺激作用的结合,在几种运动整合之间作出选择,于是形成有意的编码。最后,这种在运动神经中枢产生的活动形式(传递者)被投射到效应器系统并转换成物理事件而形成行为(奥斯古德,1963年a,第259—260页)。

人类交往领域内的语言解码是一个通过听觉或视觉刺激作用产生一定观念或意义的过程,它是借助发生在神经系统内的被称为“表象机制”的复杂活动完成的。意义的产生需要一种对与知觉的形成相联系的环境的解码。在人类的交往中,语言编码过程就是将说话者的意图转换成有声的、可理解的发音或声音(语言)。这个过程需要表象机制(观念或意义)。

这种意义理论被视为媒介假设,因为符号行为的区分条件是与刺激相关联的“表象媒介过程。”

我们已经通过“意向”自身与客体引发的行为二者的部分同一,在符号和客体之间建立起了联系。词表示事物,因为作为一种媒介过程,它们产生了指向这些事物的实际行为的某种模本。这是一种至关重要的识别,即通

过识别机制将特定的符号与特定的刺激客体而不是其他客体联系在一起……一种非客体的刺激模式是客体的一种符号，如果这种非客体刺激能在有机体中产生一种媒介反应的话。这种刺激模式能够(a)成为由客体引发的总体行为的某些小部分；(b)产生有特色的自我刺激，这种自我刺激的独特之处在于，如果没有先前的刺激的非客体和客体形式的联系存在，则媒介反应不会产生(奥斯古德，1952年，第204页)。

与其用符号(sign)不如用指号(assign)一词更为恰当，因为意义是通过与其他符号的联系才获得的。因此，意义是被指定的，而不是直接得自于客体的。一个从未有过斑马的第一手经验的孩子仍有可能通过与斑马这个客体有关的刺激形式，如图画、词语、故事以及与其他马的比较而理解斑马这个符号的意义。通过媒介过程，一个表示“蜘蛛”的符号，能从刺激客体中，如蜘蛛毛茸茸的脚、粘糊糊的躯体以及能咬人，引发出某种行为模式(如害怕)，结果导致人们逐渐对“蜘蛛”⁴⁰²这个声音符号或词汇产生了条件性适应。

这是因为媒介过程的结构，即符号的意义，完全取决于当符号过程被建立起来时的总体行为的结构。这意味着如果改变符号的意义则必须同时改变与客体有关的行为(记住：就指号而言，客体是其他符号)……意义才能为表象媒介过程所辨认(奥斯古德，1952年，第206页)。

与其他低等动物不同，在人类交往中，人不仅制造符号而

且接受符号，且其符号的意义不取决于符号刺激的性质。

通过总结，奥古斯特和迈伦(1963年，第97页)以假设的形式对表象媒介过程作了如下定义：

无论何时，当一种符号刺激(知觉的或语言的)与一种意蕴性刺激形成联系时，该意蕴所产生的总体行为的独特部分也能由以预期形式出现的符号所产生。它所产生的这种最小效果的内隐性反应和独特的自我刺激是公式 $S-r-s-R$ 的推论 $r-s$ 。它是一种表象过程——并因此能对有机体起到符号意义的作用——因为它是由事物的意指所产生的行为的文字部分。它是一个媒介过程，因为自我刺激的产生本身能与各种外显性的工具性行为形成联系。

语言包含两个过程，即解码($S-r$)和编码($s-R$)过程。

语义差异 在伊利诺斯大学的交往研究所时，奥古斯特、苏西和塔南鲍姆提出了他们研究的总报告。此报告即《意义的测量》(1957年)，它是30多位同事和研究生6—7年的研究产物。他们帮助奥古斯特等人完成了其所报告的50多项研究。

语义差异作为描述一个客体或一个词的内蕴含义的一种方法，是通过获得该词在一个7等分量表上的位置实现的。这种含有7个等级的量表是由双极词构成的一个从1—7的等距连续统一体。一个词在某些量表上的位置对应着它在其他量表上的位置。通过因素分析，就提供了意义的几个维度，包

括评价、力量、活动、感受性、稳定性和紧张性。用此方法可以获得一个词在其意义的几个维度(因素)上的分数,进而研究者就可以确定该词在语义空间中的位置。那么根据不同的词在语义空间中的位置的数量距离,研究者可以确定这些词的意义是相似或相异的。“一个概念的意义是它在根据某些因素或维度确定的语义空间中的位置,而对一个概念的态度则就可投射到按‘评价’确定的一个维度上(奥·斯古德和塔南鲍姆, 403 1955年,第42页)。”意义的差异可以根据距离、语义空间或“语义图形”来确定。

意义测量包括意义的标定和定量。假设内蕴含义是一种不确定的东西,但可以还原为一个有意义的确定数量,该数量足以代表那些描述表征思维反应变化的维度,那么,采用每端含有极性形容词的数量语义量表就能获得对不同概念的大量因素分析的判断。例如,斯塔格纳和奥·斯古德(1946年)为确定社会刻板印象的意义,把不同的词或概念如非战主义者、俄国人、独裁者置于由含有7个等级量表的双极形容词(例如仁慈—残酷、公平—不公平、有价值—无价值、诚实—不诚实、信基督—反基督)构成的连续体上,如图18-10所示。参加测验的个体表达自己观点的方式,是在他认为最正确、最能表达个人意见的连续体上的7个空间之一处,也就是在按个体的判断具有最强感受的地方划上一个×。从这些量表上收集的因素表明相关程度至少高于.90以上,集中起来的因素被解释为在一评价维度上的一种社会判断因素。这种量表描述德国人(在1940—1942年期间)是强大、快乐而不是高贵、仁慈的。使用不同的双极词是一种确定语义差异的测量工具。

虽然图18-10的量表只涉及评价因素(好—坏、有价



图 18-10

值一无价值等最常见的因素),但是量表还使用其他两个常见的因素,即力量(例如强—弱、硬—软、重—轻、男性气质—女性气质等)和活动(主动—被动、快—慢、兴奋—安静、精明—迟钝等)。另外也使用感受性和稳定性两个因素。因此,研究者设计因素分析的目的,是根据语义差异来确定一个人的语义空间维度(奥古德,1963年)。不过评价因素描述了或等值于态度。

1955年,奥古德和塔南鲍姆又设计了一种语义差异量表,其两端表示赞赏或反对态度的程度。这种新增的复杂量表保留了7分量表的形式,它有一个中点(即早期量表中的第四个等级)。沿着中点(评定为0),在正号一边赞成态度逐级增加;在负号一边反对态度逐级增加。从中点到两边的极端,每边都有三个等级,也即最赞成态度在正号极端(+3);最反对态度在负号极端(-3)。在这种语义差异量表中使用的不同术语可以是个人概念(如罗伯特·塔夫脱、麦克阿瑟将军、邱吉尔、罗斯福、艾森豪威尔将军),或是问题概念(如共产主

义、社会化的医学、美国的外交政策)。在以尼克松总统作为个人概念的一个例子中,让一个对他抱有成见的人在含有 10 种语义差异的量表上填写,可以产生一个如图 18-11 所示的“意义空间”。

量表中的分数有表示中性判断的 0 值和表示肯定与否定判断的从 +3 到 -3 之间的值,不过该量表极端偏向否定一边,也即表示一种否定的态度。图 18-11 包含表示评价的极性词;也包含表示力量和活动的极性词。当然,在 10 种极性词都使用时,得分是能相互证实的。给参加测验的被试的指导语是:考虑一下尼克松这个人,如果你觉得他很接近量表的任何一极端,那么你就在靠近形容词的空间划上记号;如果你认为只有些微接近,那么记号就划得离形容词远一点;如果你所持的是中性态度,那么记号就划在中心空间。

一致性原则 一致性原则是指“评价的变化总是在增加与现存参照框架一致性的方向上进行的(奥斯古德和塔南鲍姆,1955年,第43页),”其所产生的某些后果不容易改变比较坚定的态度,这可归因为“对存在于来源和概念之间的改变的总的压力,与它们各自极化的程度成反比(塔南鲍姆,1968年,第55页)。”在更早些时候,塔南鲍姆(1956年)曾解释易变性假说为“对一对象的态度改变量与对此对象的原初态度的程度成反比(第414—415页)。”伴随易变性假说的还有关系假说:

(a) 对处在判断方向上的概念的态度的改变量,与对该概念来源的原初态度的赞同程度成正比。(b) 对处

在赞同方向上的概念来源的态度的改变量，在判断是赞同的时候，与对该概念的原初态度的赞同程度成正比；但在判断是反对的时候，则与对该概念的原初态度的赞同程度成反比(塔南鲍姆，1956年，第415页)。

此假说具有双重含义，它将一个人对一对象或一个人的态度改变的函数关系，界定为他对另一对象或另一个人的态度的函数。换言之，一个人的态度改变依赖于他对另一个人(来源)的态度和他对一对象(问题或个人)持有何种态度(赞同或不赞同)。从这一点看，这些假说预见了对一来源(个人)和一概念(对象问题或个人)的态度改变的程度和方向。

一致性原则实际上说明的是，由告知一被试某个人(来

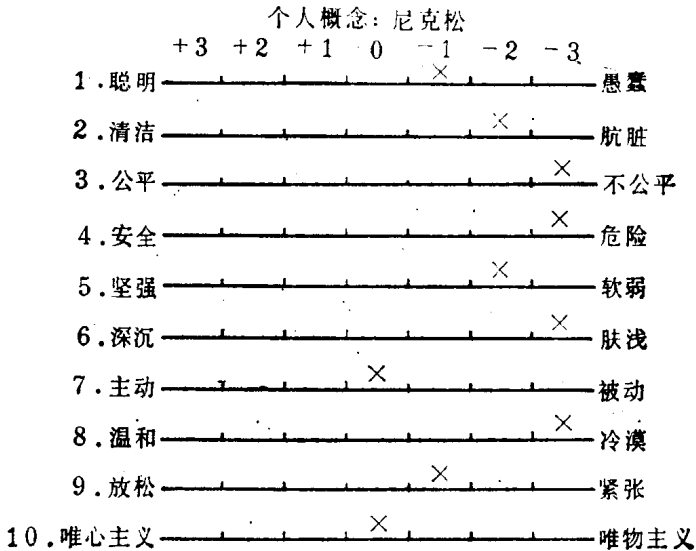


图13-11

源)对某一概念(另一个人,物或问题)的判断而对该被试产生的某种压力,只有当来源和概念完全协调(一致)时,才会出现例外的情况。如果对概念或来源的态度有所转变的话,那么出现的压力就会驱使个体增加一致性。

奥斯古德及其同事提出了联合的和分离的两种联结,前者是赞同概念的来源,后者是反对概念的来源。相应地,一旦形成不同极化程度的态度,那么就有可能正确地确定改变的压力水平。如果在判断的对象之间没有联合,人们就不会感到不一致性,而且也不会体验到由不一致而来的对相应态度的压力。

在首次提出定义的两年后,奥斯古德及其同事(1957年)又重新详细地论述了一致性原则:

只要两个符号由一判断相联系,那么其中每个中介反应特性将同每一个特性保持一致性的变化,而且变化的量与互动反应的强度成反比(第200—201页)。

象其他认知协调或平衡模式一样,一致性原则也是一种互动模式,不同的是它能够预见态度的改变。按此定义所说的程度的改变,可以是强度上的,也可以是方向上的(或强度与方向两个方面的)。

作为联合或分离的判断 判断被视为认知互动的一个条件,它是一致性理论家专用的一个术语。互动并不存在于一个人保持的无数符号的诸多内蕴含义之中,除非他们被以一种简单的评价关系(用术语来说即判断)加以组合。判断是一种双重的活动,既包括联合的(或肯定的)规则又包括分离

的(或否定的)规则。也就是说,它们起联结作用(以联合或分离的方式联结符号)。例如“肯尼迪总统”和“黑人儿童”两个符号可以联结,而且这两个符号可以联结为一种认知互动:“肯尼迪总统喜欢黑人儿童”。人们看到肯尼迪总统友善地对待黑人儿童,同他发表类似的观点,具有同样的态度改变的作用。认知互动能导致产生态度改变的一致性的压力。由此,无论对肯尼迪总统持坚决的赞同态度(+3),还是持中立态度(0),或持轻微否定态度(-1)的人,都能体验到一种朝向一致性的压力,因此,态度改变将沿着赞同黑人儿童的方向进行。相应地,判断是言语和行为上的联合或分离。如果判断是语言描述的,那么它就是言语上的联合或分离;如果判断是赞同的,那么它就是行为上的联合;如果判断是不赞同的,那么它就是行为上的分离。

407 如果美国现任总统向一位美国听众宣扬民主,这与美国中产阶级的参照系是一致的;但若苏联首脑也向一位美国听众宣扬民主,则会与美国中产阶级产生态度上的不一致。一个人谈起一致性的方向,为的是使一个赞同判定的来源,如赞同墨西哥总统(对美国中产阶级来说是一个中性的个人概念)的美国总统能向美国人证实一致性,否则就会产生压力以改变人们对此一致性方向的赞同态度。如果一位教授(0分或中立的)蔑视你的宗教信仰(+3),那么你就会认为这位教授是不受欢迎的人。在这个例子中,当两个认知对象都是中性的时,没有产生一致性的问题,因此,判断的性质和价值决定着态度的方向。在中性例子中,两个判断对象都是无关紧要的,这样,“判断效应”主要在概念方面而不是概念的来源方面起作用。因而,如果一位议员谴责另一位议员,那么被谴责的

议员体验到否定的压力，仅仅只是因为证据确凿。一致性方向已被概括为如下的几个定理(奥古德和塔南鲍姆, 1955年, 第45—47页):

1. 当一判断对象通过一判定与另一对象联合时, 其评价维度的一致性位置总是同对其他判断对象的极化程度(d)相等的, 或是在相同(肯定性判定)或是在相反(否定性判断)的评价方向上。

2. 趋向一特定判断对象(它凭借一判断与另一对象联合)的一致性的总压力(p), 以态度量表单位来衡量, 等于其现在的位置和其获最大一致性的位置之间的差异; 当一致性位置比现在的位置赞同度高时, 这种压力的符号为正(+), 而当一致性位置比现在的位置赞同度低时, 其符号为负(-)。

3. 按照所引起的态度改变来看, 对一致性的总压力分布在那些通过一判断联合起来的判断对象之间, 并与这些判断对象各自的极化程度成反比。

4. 当一判断对象凭借一判断与另一对象联合起来时, 所产生的怀疑量是不一致性量的正增函数。不一致的存在和作用能够减少态度改变, 当不一致性达到最大水平时, 态度改变就完全不存在了。

上述所列的第一个原理是决定一致性方向的原则; 它适合于联合的或分离的判断。任何判断对象及其来源或概念在运用第一个原则确定了占优势的最大一致性以后, 我们在第二个假设中就可以获得“趋向一致性的总压力”的数量和方

向。第三个原理是说明对态度改变的抵抗,态度越是强硬,越会抵抗改变(相对软弱的态度而言)。这就是说,如果较低极化的判断对象与较高或极端极化的判断对象相联系,容易发生较大的态度改变,这是因为它们对趋向一致性的压力有较大比例的合并。第四条概括是对怀疑的修正,而前面三条原理则奠基于接受者对信息的信任,这样,所有的不一致关系都能根据常定的态度改变来预见。但是,不一致性的信息,例如“美国总统提倡共产主义”就会被大多数人作为怀疑的事实而放弃。不一致性程度的增加伴随着对“怀疑”的修正量的增加。例外的情况只有在缺少不一致性时才会发生。在这种情况下,判断的对象是中性的,也就根本不存在怀疑因素。例如,总统赞成在达科塔南部建立鸟类公园,就是这种情况下的一个例子。

由此来看,除了一致性原则,奥斯古德和塔南鲍姆还提出了(1)作为极化函数的易变性原理;(2)对不相容信息发生怀疑的抵抗原则。按照奥斯古德和塔南鲍姆(1955年,第52—54页)的一致性原则,还可以产生如下五条推论:

1. 评价总是朝同通过一判断联合起来的判断对象的极化程度相等的方向改变……
2. 当趋向一致性的总压力是恒定的时候,使一判断对象发生较高程度的极化,要比使之发生较低程度的极化容易……
3. 对一判断对象的态度改变的难易,与对该对象的原初态度的强度成反比……
4. 在判断方向上,对一特定判断对象的态度改变,与

对跟该对象相联系的其他判断对象的原初态度的赞同程度大致成线性函数关系……

5. 当一个一致性的判断联结两个极化水平不同的判断对象,而且它们又都不是中性概念时,那么,极化水平较高的判断对象也将成为极化水平较低的。

根据第一条推论,两个不同极化水平的概念的联合随着中性概念向两极端偏离,将会使极化水平较低的概念变成极化水平较高的,而使极化水平较高的概念变成极化水平较低的。第三条推论(即较弱态度比较强态度产生更大改变的原则)适用于一般情况。第四条推论说明,随着对来源的态度的赞同程度的提高,肯定或否定判断产生的效果都会增强,前者强化对概念的态度,后者则弱化对概念的态度;但对来源极端不赞同时会产生相反的结果。第五条则似乎是一条矛盾的推论,它说明除非有极高的赞同来源称赞那些被低评或被贬低的个人或问题,否则这些人或事会名声扫地;而那些不流行的观点,如果遭到声名狼藉的人的赞同,或遭到受赞同的来源的唾弃,都会增加其有益性,否则,受赞同的来源就会在一定程度上丧失赞同。例如,如果总统(+3)表示对足球(+1)有好感,他就有可能失去声望,尽管这项运动获得了一定的声誉。⁴⁰⁹但是,如果他(+3)蔑视“廉价的小说”(-1),尽管这种小说在书市上不受欢迎,他却也有可能失去声望。当一个来源拥护或反对一个概念时,尽管压力是分开的,但越是在接近中点(0)的条目上力的影响越大,越是在极化程度高的地方(+3或-3,或最接近±3的地方)力的影响越小。

一致性模式与其他理论不同的地方在于它假设:在不一

致性的情境下,一个人对其他人和概念来源的态度都将改变(而其他协调理论则认为只会改变对这两者之一的态度)。而且互动的诸要素(由对他人和概念来源的个人态度组成)都要经过修正,同时态度的改变与态度的强度水平(极化程度)成正比。

一致性公式,即按照与态度的强度水平(极化程度)成反比关系进行修正的互动要素,可用符号表示为:

$$mc_1 = \frac{p_2}{p_1 + p_2} P, \quad mc_2 = \frac{p_1}{p_1 + p_2} P$$

其中 mc 代表意义改变(态度修正); p 代表极化程度(从中点算起的程度或距离,不论正负,例如 -3 、 -2 、 -1 、 $+1$ 、 $+2$ 、 $+3$), P 代表趋向一致性的总压力(要求得到完全的一致性改变); 数字 1 、 2 表示相互作用的认知要素, p_c 表示一致性的位置, c 表示朝向一致性的改变。朝向一致性的态度改变能够根据判断作出预见,例如“总统($+3$) 在比利时($+1$) 受到热烈欢迎(联合性联结)”,意指施加于总统的压力是 $1/4$, 而施加于比利时的压力则是 $3/4$ 。一致性原则假设,如果来源(S) 对另一个人(C) 予以肯定判断,那么一个人对来源(S) 和另一个人(C) 都将采取认同态度。影响态度改变所需要的改变量等于趋向一致性的压力,也就是说,改变的量必须足以达到完全的一致性。仍以前面那句话为例,总统(S) 要是失去一个分数点,比利时可能就会得到一个分数点,因此两者都是 $+2$ 。就联合的联结而言,趋向一致性的压力就是总统(S) 和比利时(C) 两个值的代数值差。趋向一致性的压力对总统是 $1/4$, 对比利时是 $3/4$, 也就是说,一个人对总统的态度降低 $1/4$, 那么对比利时的态度就将增加 $3/4$ 。

无论是联合的(拥护的、赞同的态度)或是分离的(否定的、批评的态度)联结,支配趋向一致性改变的原则都是相同的,即“朝向一致性反应的变动与对那些符号加以反应的原初强度成反比——相对其他符号,一符号的极化程度越高,其发生的改变越小(奥斯古德,1957年,第206页)。”联合的联结是沿相同的方向变化,分离的联结是沿相反的方向变化。无论何种改变都总是趋向提高一致性,在两个要素中,极化程度较低的要素变化较大。⁴¹⁰

均衡的条件 一致性(或不一致性)的条件或位置有三个:均衡条件、联合判断和分离判断。在第一个即均衡条件下,当来源和概念处于相同的位置(如两个位置都是+2、+3、+1、0等)时,肯定判断就不会发生态度改变;而当来源和概念是两个均衡的要素(如一要素处于-1位置,另一要素则处于+1位置;或一要素处于-2位置,另一要素处于+2的均衡位置等)时,那么在这种情况下,分离判断也不会产生态度改变。当这些均衡条件发挥作用,那么随着完全均衡的维持,不一致性及其产生的紧张状态就会消失,相应地,态度改变也不会发生。

一位父亲(+3)称赞其儿子(+3),是联合的联结保持均衡的一个例证,在此例中,另一个人(如男人的妻子即儿子的母亲)不会体验到不一致性的紧张状态或压力;因而不会产生态度改变。总统(+3)表示对国家的敌人(-3)的蔑视可以作为解释分离判断保持均衡的例子,在这两个例子中都不会发生态度改变,也不会存在任何对态度改变的压力,这两个例子可以用图18-12表示:

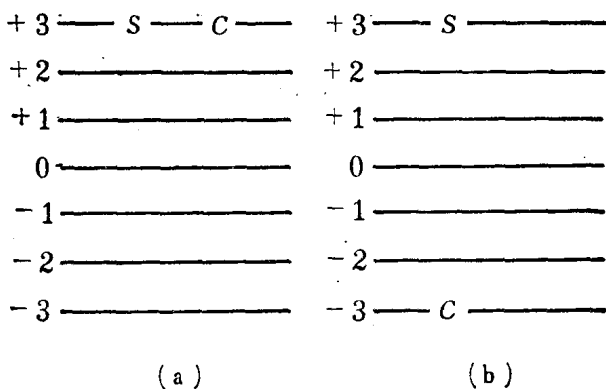


图 18-12 (a)在联合判断的条件下,两个要素s(来源)和c(概念)之间的均衡状态;(b)当s(来源)和c(概念)是从中点(0)出发的等距离的分离判断时的均衡状态。

411 **联合的判断** 第二个条件,即从联合的联结中产生的态度改变,是通过联合的判断维持的,也就是说态度改变基于对概念来源表示一种赞同的态度。从联合判断中产生的对态度改变的总压力,等于来源(s)和概念(c)在7分量表上的实际位置与它们到达平衡的位置之间的差。例如,假设一个来源〔你的雇主(+2)〕对一个概念〔你的顶头上司(+1)〕表示赞同的态度,如果你对顶头上司的评价能在量表上提高一个分数点,或你对雇主的评价能降低一个分数点,那么从理论上说,你就可能维持一种均衡。但在现时条件下,根据决定联合判断的一致性原则预计对态度改变的总压力可能会使一个人对他的顶头上司的肯定态度提高2/3个分数点,但对他的雇主的肯定评价或态度则会降低1/3个分数点,如图18-13所示。需

要指出的是,只有极化程度较低的要素,也就是接近中点(0)的要素才会发生较大程度的态度改变。越是接近极端或极化程度越高的态度,同与其互补的另一要素相比,发生的改变也越小。

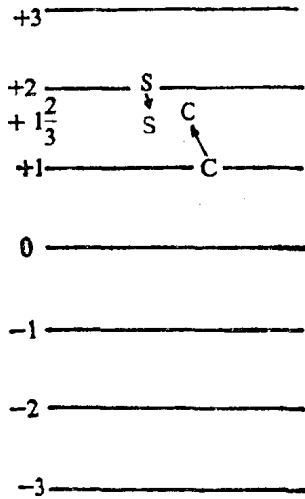


图18-13

在来源是+2(雇主)和概念是+1(直接上司)时的联合判断的态度改变程度。其中大写字母代表原初的位置,小写字母代表可预见的态度改变程度。

分离的判断 产生于分离判断的态度改变,虽然也是 412
 由相同的一致性原则决定的,但它们的应用却需要不同的定向;不象在联合判断中态度改变表现为两个要素相互移动位置,在分离判断中态度改变是在相反方向上维持一致性的。但是一致性原则仍然适用于压力和态度改变,也就是说压力的

强度与态度的极化程度成反比，从而使得越接近极端或极化程度越高的要素发生改变的可能性越小。当然，这意味着，当两个要素发生作用促使态度改变时，中性态度发生的变化最大，而最极端的态度（+3或-3）发生的变化最小。

例如在一个分离联结中，如果一位教授（+1, s）抨击民主党总统候选人（-2, c），那么人们对教授态度的态度在7分量表上将会向肯定的一端提高 $2/3$ 个分数点，而他对总统候选人的态度则会提高 $1/3$ 个分数点。需要指出，在分离联结中，两个要素（来源和概念）都会提高分数，如图 18-14 所示。如果教授和总统候选人分别处于 +1 和 -1 的极化水平上或分别在 +2 和 -2 的极化水平上，那么极化水平是相等的。这种

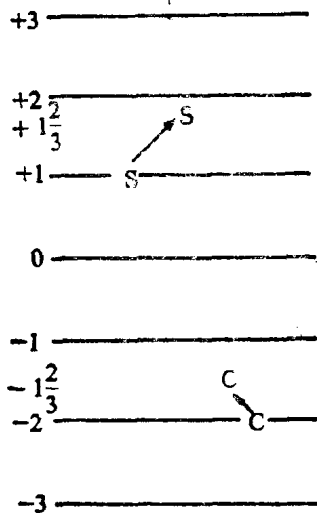


图 1-14

在分离判断中来源（教授 +1）和概念（民主党总统候选人 -2）形成新的均衡的位置。

完全的均衡状态可能不含有压力也不会导致态度的改变。

即然极端位置受力最小,中间位置受力最大,那么在分离⁴¹³的联结中,+3的位置可能会推动中间位置(0)达到与其相对应的-3位置。如在教授(+1)和处于中间位置(0)的总统候选人的例子中,候选人处在最易受力的位置,它会获得动力而降低到(-1)的位置。

通过经常性地攻击那些不受欢迎的人或事(那些大众讨厌的东西),一个人有可能使自己处在受到高度评价的地位,因为他同自己的分离越强,他越可能处在极化程度较高的受赞同位置上。同时,那些攻击此人的人将发现自己会失去大众的支持。不过,尽管此人已经在大众中获得了+3分的地位,但是如果他继续去攻击那些和他一样甚至比他更受赞同的人,他的地位可能会一落千丈,甚至处在受人反对的位置。但是,我们不应忽视这样的事实,一致性原则并未宣称能够用于预测那些博闻广识的人。

对怀疑的修正 按照奥斯古德和塔南鲍姆的观点,对一致性原则的实验证明的失败,是推动他们提出对怀疑的修正的力量。象“总统是一名正式的共产党员”这样的判断是会受到怀疑的,它不会受到一般美国人的承认。不信任会阻止态度的改变。为此,塔南鲍姆提出了“对怀疑的修正”的假设,用以保证在他的实验研究中更加精确地预见态度改变。

怀疑不会在下列三种情形下发生:(1)在联合的判断中,两要素(来源和概念)具有相同的符号(或同正或同负);(2)在分离的判断中,两要素(来源和概念)中的一个具有和另一个相反的符号;(3)在上述两种情况下,两要素中的一个处于中

间位置(0)。在第一种情形下,人们倾向于相信他们所赞同的东西;在第二种情形下,人们倾向于相信两个要素是彼此矛盾的;在第三种情形下,人们相信所判断的(或肯定的或否定的)东西对他们来说是无关紧要的或中性的。

因此,怀疑发生在另外的情形之下,或曰发生在与上述前两种情形相反的情形之下。此时,在联合的判断中,两要素(来源和概念)具有相反的符号;在分离的判断中,两要素具有相同的符号。对怀疑的修正要求减去或扣除其他所预期或预见的东西,修正的量依随于不一致性的程度。但它是一种“纯粹的累赘。”

对怀疑加以修正的公式(i 代表对怀疑的修正)是:

$$i = a(ds^2 + b)(dc^2 + dc)$$

414

其中 $a = \frac{1}{40}$ (常数), $b = 1$ (常数), ds 代表对来源的态度, dc 代表对概念的态度。常数值使对怀疑的修正(i)伴随着趋向一致性的总压力的增加而增加。对于一个可信的情境, $i = 0$ 。需要指出的是, i 是对来源的态度(ds)的函数;这样,态度的改变就成了“判断方向和两种极化水平”的函数。故 $i = f(ds, dc)$ 。

不一致性的消除 奥古德(1960年,第354—358页)根据自己的理论和其他认知协调模式,综合出了多达半打的解决不一致性以达到协调的方法:

- a. 可以改变一种关系的符号,甚或改变其存在。
- b. 可以改变一个认知要素的符号,甚或改变其存在。

c. 可以引证(支撑) 那些与这样或那样的失调要素保持均衡关系的认知要素。

d. 可以引证(破坏) 那些与这样或那样的失调要素保持不平衡关系的认知要素。

e. 这样或那样的失调要素可以一分为二, 这两部分成了相反的诱发力量, 形成分离关系(分化)。

f. 失调的认知要素可以联结成为较大的单元, 它们作为一个整体与其他认知要素保持平衡(超越)。

为了同样的目的, 塔南鲍姆、麦考利和诺里斯(1966年) 根据一致性原则, 对劝说的消减进行了实验研究。他们非常感兴趣的实验结果是, 一个赞同的来源作出强烈的反对一个赞同概念的否定判断。一致性原则的理论预想, 不一致性的结果将导致对赞同的客体或概念的态度发生否定性改变, 这就提出了如何最大程度地减少或消除对赞同概念的态度发生否定性改变的问题。既然不一致性产生改变, 那么消除不一致性就会减少态度改变的程度, 而最有效的消除方法是:

1. 分离认知联结
2. 改变对来源的态度
3. 使判断无效
4. 强化对概念的态度(塔南鲍姆等, 1966年, 第233—244页)。

按照第一条所建议的策略, 只要那些在联合中相互作用的诸认知要素发挥作用, 那么分离两个认知要素会使它们

失去动力作用。通过改变一个人对一来源的态度，他就可能
415 对一否定来源具有否定态度，形成更加一致性的情境。如果被
试使判断无效，那么就可能实现所寻觅的目标。通过强化一
个人对概念的态度，这种态度就可能得到加强，也就是说它
可能变得更加极化，而不易于受到攻击。

对一致性原则的评价 对一致性原则有许多权威性的
评价。虽然两位沙帕利斯（1964年）对秉承费斯廷格传统的
诸多认知失调理论家抨击颇多，但他们却未对奥古德和塔
南鲍姆进行这样的非难。尽管一致性原则缺少失调论的“诱
人魅力”，而且符号表达得过于复杂。

在一致性原则提出的12年后，塔南鲍姆（1967年）骄傲地
指出：

迄今为止的研究结果都相当有力地证实，一致性原
则不失为态度改变和对态度改变的泛化加以消除的一种
有效模式。而该理论提出的消除信息影响的策略也是相
当有用的……（第316页）。

肖和康斯坦佐（1970年）发现，一致性原则是一种稳定
的、可检测的和易于理解的方法。因为精确的数字预测能够
说明态度改变的方向和程度。但他们对该理论也有若干否定
性评论，包括术语“判断”（assertion）的界定不甚精确以及：

把评定量表上的中点作为中性态度的反映是有问题
的。虽然我们知道一个判断是联结两个事物（通常是一

个来源和一个态度对象)的句子,但是对判断的类型以及这些判断是如何影响趋向一致性的压力的,尚未得到详细的研究,联合的和分离的判断之间的区别尤为含糊。

“中性态度”的问题虽已广为人知,但却未予解决。理论家们甚至普遍怀疑这种中性态度是否存在(肖和康斯坦佐,1970年,第205页)。

批评家们的批评并未到此停止,他们继续指出上述理论的不足之处。包括:(1)忽略了态度同人的关联,例如一个人强烈地持有一种对他并不重要的态度;(2)奥斯古德和塔南鲍姆交替使用了极化和强化两种条目,但是,一个极端极化的条目未必就具有极高的强度,尽管高极化的条目通常也是高强度的。

肖和他的另一位佛罗里达大学的同事赖特(1967年)谈得更多的是“中性态度”的问题,他们特别指出,中性态度是自相矛盾的概念,它“一方面意味着一种反应倾向的出现,另一方面又说缺少这种反应倾向(肖和赖特,1967年,第7页)。”它的自相矛盾性还表现在如下的事实中:如果一种态度是绝对中性的,那么它就不成为一种态度了;因为中性态度并不存在。如果说态度在某种程度上是一种反应倾向,那么中性态度(没有任何反应倾向)就不能说是一种态度。“从这个观点看,在态度连续体上的中间位置并不代表对所涉及对象的态度(肖和赖特,1967年,第7—8页)。”逃脱这种责难的唯一方法,是宣布中性态度并未模糊到不能加以测量的地步,但这似乎又犯有“迎合无知者的辩论”之嫌。另一个方法就是声称,中性态度即那种由于前后不一致的反应而落入某一中间

范围的态度。

塔南鲍姆对一致性原则与怀疑相抵触不甚满意，他也不满意用来说明这种抵触的怀疑修正假设。虽然塔南鲍姆认为怀疑修正假设是一种“纯粹的累赘”，但英斯科否认“怀疑修正”的理由却是，从一致性原则中推不出它，它只是作者为了保持一致性原则的完整而作出的徒劳之举。英斯科认为，这种作为特定意义上的修正反而破坏了一致性理论的优点。奥斯古德和塔南鲍姆为了支持一致性原则而提出了修正假设，但是从他们的一致性原则中根本推不出这一假设。此外，“判断”概念也因为缺乏严格的界定，及未对联合与分离作出明确区分而受到了指责。

“极化”概念同样也没有逃脱英斯科的批评。他认为，所谓在联合判断(喜欢符号)和分离判断(不喜欢符号)中，极化程度越高的要素受到的影响越小的假设，完全是一种由“人为的资料”加以佐证的看法，还需要另外的资料来证明它是否正确。

赞美之辞来自基斯勒、科林斯和米勒(1969年)，他们称赞一致性理论在某些方面要优于其他协调模式，该理论克服了其他理论的某些缺点，如对预见缺少精确性，不能对不一致性的程度进行量化等。但他们也认为协调理论没有必要再增添新的模式了，因为它们大多都十分相似，所以也就没有什么意义了。

- 417 在麦圭尔(1966年a)看来，协调理论家们似乎都与一种由新兴的现象学和存在主义发端而来的思想流派相冲突，他将这种流派及与其相类似的立场称之为复杂性理论，持此观点的有贝莱内(1960年)、菲斯克和马迪(1961年)以及福勒

(1965年)。如果麦圭尔的著作是在今天写成的话,他可能也会把弗兰克尔(1969年)也包括进去。这两种理论是彼此对立的,它们的不同之处在于:根据协调理论的观点:“有机体对期望的稳定性、丰富性、熟悉性和可证性怀有嗜好,但却回避新的不可预见的情况,”而

复杂性理论中的罗曼蒂克的有机体,却以相当不同的经济原则活动。它具有一种饥饿刺激,一种探究驱动力,一种好奇的需要。它在不可预期的、至少是在不能直接预见的情境中自然保持着快乐。它想体验任何事情;它喜欢表现出选择性行为;它试图发现能获酬赏的新奇事物(麦圭尔,1966年a,第37页)。

布朗(1962年,1965年)在对一致性理论进行评价时发现,该理论在对应性规则和预见的精确性两个方面存在缺点。有效的对应规则要求一个理论模式的性质和操作必须符合世界的现实。据此,人们将在一致性模式和现实世界之间起作用的规则称为对应规则。但这种一致性模式在对应规则方面存在缺点,它的个人、事件和问题的概念不能准确地符合它们欲图代表的现实对象,这种批评也适合于联合的联结。“这些规则虽有启发性,但却是很不精确的;其结果是除非一个人总有几种选择模式,而且都同样能表征现实图景,否则他就不能把任何现实情境表达成一致性模式(布朗,1966年,第570页)。”例如,美国总统热烈欢迎一位罗马天主教堂的美国红衣主教,可能意味着同主教本人或对他所代表的教堂的一种联合性联结(判断),这既可说成总统赞同主教本人,也可

说成总统赞同天主教。所以其所表征的现实图景是模棱两可的，因为一致性模式所提供的规则具有含糊性。

另一个问题涉及一致性模式的预见的精确性。一致性理论认为，在联合的判断中，对那些具有高价值的来源来说，概念的评价提高了；而对不受欢迎的来源来说，则降低了。在分离的判断中出现的情况正相反：对不喜欢的来源来说，概念的评价提高了；而对受喜欢的来源来说，概念的评价则降低⁴¹⁸了。一致性原理中的这些规则，决定着对态度改变的预见，而态度的改变与极化水平成反比。布朗(1965年)反对的是：

塔南鲍姆未能以这样一种方法来分析它的的数据，以便对该模式就每个被试及其态度作出的量化预测加以检查。他的分析依据是大批被试，因此，这种分析也就只能对该模式的主要假设进行一般性的检验(第572页)。

布朗感到，这种在关于个体的一致性模式基础上建立的量化假设显然已误入歧途。他也不满意一致性模式未能对作为对不一致性的反应的分化作出规定，实际上除了重建一致性的态度改变外，它什么反应也未能说明(布朗，1962年，第30页)。”当那些受到保守教育的笃信宗教的学生遇到在学校教育中介绍进化论的困境时，一种分化性的解决方法就是从象征意义上而不是字面上来看待《圣经》，当然，这只是许多可能性中的一种。

像塔南鲍姆(1953年)早年一样，J.S.克里科(当时她在哥伦比亚大学新闻系)曾以载有新闻故事的印刷品做过这样的实验：她测试出一致性模式对被试在相关或无关来源影

响下发生的概念变化成功地作出了预测。用于实验的概念和来源分别是：“对农产品的保护性税率”（H. 华莱士）、“抽象艺术”（现代艺术博物馆馆长）、“灵活的价格补贴”（美国农业部）以及“承认红色中国”（杜勒斯）。实验者向被试呈现虚构的新闻故事（它们的标题都是十分醒目的），以及与故事名称有关的概念作出判断的那些来源。实验中，来源被分成两类：一类与概念相关，一类与概念无关。如华莱士与“农产品的保护性税率”相关，与“现代艺术”无关。将 40 名大学生分成两个实验组，让他们阅读两种新闻故事，一种与来源相关，一种与来源无关。结果表明：在四种来源中有两种来源、四个概念中有两个概念都发生了显著的态度改变，但只有一个来源和一个概念在无关情境中发生了显著的态度改变。由此，她得出如下结论：

1. 同无关情境相比，相关情境更倾向发生较普遍的态度改变，但它们并没有产生全部的（不涉及方向性）改变。

2. 奥古德和塔南鲍姆提出的趋向一致性的压力的原则，通常只是有效地预见了在来源和概念相关的情境下的态度改变。

3. 一致性原则对态度预见的有效性要超过单纯的机遇，即使是在来源与概念无关的情境下也是如此（克里科，1958 年，第 19 页）。

这样看来，一致性原则只是在相关的来源上获得了确 419 证。

一致性模式的一个主要缺点是它不能说明个体差异。显然，有人是相当容易上当的，但也有人对劝说不敏感，甚至在一致性原则起作用的情况下也一样。有人在心理上比其他人易受影响，但有人在缺少有逻辑证明和理由的确凿事实和信息时会无动于衷。一致性研究者还需要探讨这个领域。

有人设计了一项检验一致性原则对压力的预见以及下述假设的实验；按此假设，在实验中，那些了解情况的被试将作出和那些不明真相的被试一样的反应。但克里科和麦克米伦（1961年）却发现：

了解情况的被试对新闻背景报道发生反应时表现出的态度改变倾向较小。另外，当了解情况的被试在对新闻背景报道的反应中确实表现出态度的改变时，同不明真相的被试相比，他们更有可能逆新闻背景报道所倡导的态度而动。

不明真相组的态度改变可以由一致性原则预见，但一致性原则却无法预见了解情况组（第120页）。

接触新闻背景报道的44名被试都是新闻专业的学生，他们被分成实验组和控制组。前者被告知实验的目的（即确定新闻报道是否会改变他们的态度），后者则不被告知实验目的。由此，研究证明，如果告诉被试信息在经过如此加工后可引起其态度方面的一些预期变化的话，那么，被试对这类信息的反应将会因其所持的态度而发生显著的改变，结果趋向一致性的压力则因被试的抑制而失去作用。可以料想，那些对实验者的动机极为怀疑的不明真相的被试也会作出同样的反应。如

果这类实验要想获得成功的话,实验的目的一定不能让被试知道。“但是,出于伦理学上的考虑,在总结实验的时候,可以告诉被试实验的真正目的”(克里科和麦克米伦,1961年,第119页)。

埃布尔森和罗森伯格与情感-认知协调理论

A.P.埃布尔森(1928年生)和M.J.罗森伯格(1925年生)两人在耶鲁大学当助理教授时,共同提出了关于态度改变的平衡模式。1958年他们发表了“符号心理逻辑:一种态度认知的模式”一文。后来(1960年),他们又将此文改题为“对认知平衡的一项分析”。兹后,埃布尔森继续留在耶鲁,罗森伯格则于1963年去了达特茅斯。在此之前他曾在俄亥俄州立大学呆了两三年,后来又离开那儿去了芝加哥大学。埃布尔森和罗森伯格两人都取得了哲学博士学位。 420

埃布尔森在马萨诸塞技术学院时,正是勒温在那儿的影响与日俱增之时。罗森伯格在密执安大学也遇到了相似的传统和影响。当罗森伯格在芝加哥大学时,平衡理论已明确确立,起码是初具雏形,因为就是在这里,他在题为“关于态度结构的价值理论的实验研究”(1953年)的博士论文中已奠定了该理论的基础。论文的一部分于1956年发表,其中就包含着平衡理论的假设:

(a)当一个人具有相对稳定的对特定对象作肯定或否定情感的反应倾向时,这种倾向就具有一种认知结构,它是由关于为获得或阻止客体的价值实现的潜力的信念所构成的;(b)对客体的情感的符号(或正或负)及其极

性同与认知结构相联系的情感的内容是相关的……（罗森伯格，1956年，第367页）。

罗森伯格（1968年a、b）将这个由他们两人提出的模式称之为情感—认知协调模式。该模式也体现出了在他们之前的平衡理论的影响。特别是海德（1946年，1958年）的认知平衡理论和卡特赖特与哈拉利的结构平衡理论。此外，它还受到了扎伊翁克（1954年）的认知场结构、勒温的平衡概念和纽科姆（1953年，1955年）的趋向对称的张力等观点的影响。但是埃布尔森和罗森伯格的模式与奥斯古德和塔南鲍姆的一致性模式最为相似。

罗森伯格（1968年a）认为他的学说与其说是一种理论，毋宁说是一种模式。他认为这一模式的最恰当的名称可以是“一种内在态度平衡的基本结构模式”，但这个名称因为听起来太别扭而很少有人使用。确切地说，该理论主张“态度改变可归因为某种平衡过程，在这个过程中，情感—认知不协调的产生引起了进一步的符号活动，从而导致内部协调的恢复（罗森伯格，1968年a，第175页）。”

421 为了进一步阐述埃布尔森和罗森伯格的态度改变模式的思想，需要先说明以下概念：在这里，要素是认知和情感（信念和感情）；认知要素是具体和抽象的概念或事物；认知要素有三种：（1）行动者，（2）手段，（3）目的；认知单元或联结是几个要素的结合；行动者可以是自己、他人或群体等；四种认知关系是（1）肯定的、（2）否定的、（3）无效的、（4）矛盾的；肯定关系即联合关系（如具有，包括喜欢、帮助、包含等；对于行动者而言是喜欢、支持、帮助、提高、服务等；对于手段而言是使用、

倡导、辩护、等值于等；对于目的而言是占有、为了目的、作用于、和……一致等)；否定关系即分离关系(如回避、痛恨等；对行动者而言是不喜欢、斗争、阻碍等；对于手段而言是限制、防止、与……不相符等)；无效关系即零或无关系(对行动者而言是冷漠、不影响、不感兴趣等；对手段而言是不负责任、不相干、不追随等；对目的而言是冷淡、不导向、不联系等)；矛盾关系即肯定关系和否定关系的混和。记号包括：p表示肯定关系；n表示否定关系；0表示无效关系；a表示矛盾关系；(+)表示概念引起肯定情感；(-)表示概念引起否定情感；结构是两个或更多的认知联结(认知单元)。

认知平衡 埃布尔森和罗森伯格的平衡模式基于下述前提：即任何在其关于对象的信念和感情之间寻求平衡(一致)的人，都将通过改变他的信念或情感来修正他的态度。罗森伯格(1960年a)将他们的理论概括如下：

如果人们寻求关于对象的信念和感情之间的一致性，那么通过修正与对象相联系的信念或感情能使态度发生改变。就前者而言，由此唤起的不一致性可以导致感情改变，以与发生改变的信念相协调；就后者而言，可以改变信念以与改变的感情相协调……实验证明支持了该理论假设，即认知结构协调性的破坏是产生态度改变的一个基本条件(第318页)。

有关同一对象的稳定的信念和感情显示出了趋向一致性的倾向。由于该理论涉及态度的性质或特征，这使得它具有结构性，因此态度方面的任何变化均产生于其内部。所谓结构是

指一个构成特定客体的要素群，它们之间存在这样一种相互关系：一定成分的改变会影响其他成分的改变。埃布尔森—罗森伯格的平衡理论把情感和认知视为态度的两个主要成分，两者彼此相互影响，因而一个要素的变化会导致另一要素的相应变化。

422 情感和认知这两个要素的共变表现为，对一对象的稳定的感情伴随着与情感成分(感情)相协调的稳定的信念。因此，信念和感情是协调的，或说处在平衡状态。打破认知—情感要素的结构性协调，有助于态度的改变。

罗森伯格(1960年)提出的态度改变假设是：

态度中的情感和认知要素之间的不协调的产生，将会导致一般的态度重组(通过重组，情感—认知的不协调得以消减或消除)，其条件是：(1)不协调性超过了个体现时的容忍极限；(2)个体无法摆脱或回避产生不协调的力量(1933年)。

从这个假设获得的两个著名的预见是(1)有关一对象的态度信念成分的任何不可逆转的改变，将伴随着与其对应的情感改变；(2)反之亦然，即有关一特定对象的态度情感要素的任何不可逆转的改变，也将伴随着与其相应的个人对该对象的信念的改变。

在平衡模式中，除了认知要素具有与其对应的情感要素外，它的数值也是一定的。如果对一对象的态度是喜欢，那么数值为正，反之为负。而且，人们能认识到在联合关系中，认知要素间的关系是肯定的关系，在分离关系中则为否定关系，

并以一定的动词表达。例如联合(肯定)关系是喜欢、帮助和服务,而分离(否定)关系则以不喜欢、反对、限制、阻止等词来表达。另外还有其他两种关系:无效关系和矛盾关系。无效关系以冷漠、不影响、不感兴趣、不联系等来表达。矛盾关系则是肯定和否定关系的混合,因而它是引申的关系,是一种次级心理关系。

认知单元或联结 通过一种关系把一对要素联结起来就产生了一个认知单元或认知句,因此 A_rB 就是一个态度-认知句,其中 A、B 代表两个要素由关系 r 联结起来。例如“总统(A)赞同(r)言论自由(B)”。平衡模式的作者们认为所有的认知句都可以还原为四种基本类型中的一种:(1)肯定的(A_pB);(2)否定的(A_nB);(3)无效的(A_oB);(4)矛盾的(A_cB)。

这四个单元或四种句子最初是在 1958 年的文章中提出的,但在以后的两年中又作了修改,把四个句子减为前三个句子。认知单元产生于各种来源,包括书面的信息来源、思想、社会压力、情绪性需要等等。

“心理逻辑”思维 认知单元或认知句中的要素的联合或分离,依据的并不是逻辑规则而是心理-逻辑,后者是埃布尔森和罗森伯格创造的一个术语。心理逻辑的规则可以用符号表达,人们据此将两个原有单元合并成一个新单元,但这种规则只有当一个人在思考该问题或正在自我复述论据时才可运用。心理-逻辑规则如下(埃布尔森和罗森伯格,1958年,第4页):

1. A_pB 和 B_pC 包含 A_pC 。

2. A_pB 和 B_nC 包含 A_nC 。
3. A_nB 和 B_nC 包含 A_pC 。
4. A_oB 和 B_rC 不包含 A 和 C 之间的关系, 不论 r 如何。
5. 如果 A_pC 和 A_nC 都被包含或者如果一个包含而另一个被包含, 那么 A_aC (这就构成矛盾关系)。
6. A_aC 和 C_aD 包含 A_aD 。
7. A_aC 和 C_aD 包含 A_nD 。
8. A_aC 和 C_aD 包含 A_aD 。

的确, 上述不是逻辑规则, 因为它们会引起逻辑学家们的惊愕。例如规则 3, 它是说若 A 对 B 来说是否定关系, 且 B 对 C 是否定关系, 那么 A 对 C 将是肯定关系。这是心理逻辑的规则, 若按照逻辑规则, 那么它将产生一个谬误 (实际上是两种谬误)。这个规则实际上表明, 如果美国反对红色中国, 红色中国反对日本, 那么美国将会友好地对待日本。

认知平衡和不平衡 如果不存在矛盾关系, 个体便不会处于不协调或不一致状态, 那么认知结构就是平衡的。一种不平衡的联结也就是说在一个人的思想中出现了一种或多种矛盾关系。平衡的联结是稳定的, 而不平衡的联结则是不稳定的。当认知要素的符号是协调的(或同正或同负), 那么其关系就是平衡的联结; 不平衡的联结是两个带有符号的要素或概念之间的一种不协调关系。稳定的认知联结会抵抗改变, 而不稳定的认知联结则容易趋向改变。罗森伯格和埃布尔森(1960年, 第119—120页)将平衡定义为:

1. 相同符号的两个概念被认为是肯定关系(+P+ 或 -P-); 或
2. 相反符号的两个概念被认为是否定关系(+n-)。

而不平衡联结则为:

1. 相同符号的两个概念被认为是否定关系(+n+ 或 -n-); 或
2. 相反符号的两个概念被认为是肯定关系(+P-)。

一个人把要素分为或好或坏,那么中间情况就消失了。因此,平衡联结是这样一种联结,在这种联结中一个人肯定地(或无所谓地)看待(1)所有好要素之间的全部关系,或(2)所有坏要素之间的全部关系;否则他在这种联结中就(3)否定地(或无所谓地)看待好要素与坏要素之间的全部关系。

这样,认知单元或认知联结就有六种可能的组合,三种是平衡的,三种是不平衡的,对于都是正值的两个对象,(1)若它们是联合关系则是平衡的,(2)若它们是分离关系,则是不平衡的;对于一个是正值,另一个是负值的两个对象,(3)若它们是分离关系,则是平衡的,(4)若它们是联合关系则是不平衡的;对于都是负值的两个对象,(5)若它们是联合关系则是平衡的,(6)若它们是分离关系则是不平衡的。

如果无效关系联系两个感情方面的用符号表达的概念,那么就不存在认知联结,但是在这种情境下可以“产生一种新关系”,它们促使人们去体验一种关系的力量;也就是说,他可

能感到有一种发现平衡关系的趋向。

海德在他的体系中采用了P、O和X的三重关系,而埃布尔森和罗森伯格模式只需要一种简单的联结。后者只要求给处在一个认知单元(联结)中的两个概念分别赋予一个感情符号,而海德的感情关系则由P扩展到O或X。因此,只需要一个简单的认知联结就可以说明平衡和不平衡。

平衡理论是根据态度动力的内部平衡假说确定的,它认为,个人总是力求避开不平衡并确立平衡,其主要论点是:

当态度的情感和认知成分是相互协调时,态度就处于稳定状态;当情感和认知成分是相互不协调时(超过个体对这种不协调的暂时容忍度),态度就处于不稳定状态并要进行自发的改组活动直到(1)情感—认知协调,或(2)不可缓解的不协调超过主动意识水平(罗森伯格,1960年a,第22页)。

为了打破不平衡以获得一种内部平衡状态,个体需要面对一系列选择。在下文我们还要对此作详细讨论。

解决信念两难的方式 埃布尔森和罗森伯格关于态度改变的结构理论依靠这样三个前提:(1)情感成分的协调或和谐关系适应于态度稳态中的认知问题;(2)两个成分的不协调或不一致一旦超出了个体对不一致的容忍度,就会导致态度的不稳定;(3)态度不稳定的最终结果是态度的改组。可以用下列四种方法解决作者所提出的信念两难境地:(a)否定或拒绝交往,或其他任何能够处理认知—情感要素不协调的方法;

(b) 通过分离其中自相矛盾的认知和情感成分对态度进行支撑或调节；(c) 通过分离其中自相矛盾的认知和情感成分对态度进行分解、重新确定和分化，(4) 超越，这与分化正好相反。

换言之，当一个人的态度遇到认知不协调时，他能够，

(1) 改变一个或一个以上的符号（即改变一个联结中的两个概念的任何一个符号或它们之间关系的符号）；

(2) 重新确定或“分化”一个或一个以上的概念；

(3) 停止思考（罗森伯格和埃布尔森，1960年，第121页）。

例如，在一个喜欢耶鲁大学的女生(+要素)的人和优异成绩(+要素)之间，可能找到联结两个认知要素的否定关系(n)。也就是说，他可能认为耶鲁的女生使他不能获得优异成绩。为了解决这种态度的冲突，根据上述第一种方法，就可以改变三个符号中的一个，或不需要优异成绩，或不喜欢耶鲁大学的女生，或认为女生不会影响他获得优异成绩。根据上述第二种方法是把优异成绩加以分化，认为C级就是优异成绩。这样，尽管女生可能阻碍一个人获得A级成绩，但C级仍在优异成绩之列。当上述两种方法都不起作用时，人们为达到平衡常用的方法就是停止思考。

继续思考下去有极大的压力，某些认知单元十之八九会发生相互冲突。为了保持具有较小的压力和最大限度地抵抗结构改变，个体最大的可能就是停止思考（罗森

伯格和埃布尔森，1960年，第123页）。

1959年，埃布尔森对维持认知协调的四种方法，即前述的四种方法：否认、支撑、分化和超越进行了讨论和解释。否认是对认知要素中的一个或两个成分进行直接攻击，也就是主张对立、否定或解脱人赋予对象的态度价值。例如一个人要坚持吃低胆固醇的食物，他可能声称他从不喜欢吃高胆固醇的食物。支撑就是改组认知要素以达到平衡，例如嗜烟如命的人426 会减少对死于癌症的恐惧，而幻想着吸烟利于神经兴奋。分化就是肢解、劈开、分裂或分解两个要素中的一个，使它与另一个要素相分离。在《圣经·创世说》中遇到不一致性时，可以通过将圣经一分为二消除不一致，即把它的文字解释与图示解释分开。原子弹实验与它对生态的污染之间的不平衡，可以通过宣称有“清洁”原子弹和“污染”原子弹之分，反对核污染应该直接针对后者来加以解决。甚至连政客也可以分解为好坏两种（前者称为政治家）。第四种机制是超越，它与第三种机制分化相反，它不是分解要素，而是联结、同化、综合各要素。例如，科学—宗教之间的冲突，可以通过主张作一个人和具有愉快健康的人格对于个体的全面发展都是必要的予以超越。

一个人要选择前述的哪一种解决方式呢？当然是选择那种对他来说抵抗最小的解决方式。埃布尔森提出了许多假设用于指导选择不同的解决方式，具体包括（1959年，第346—351页）：

1. 一般地说要经过一系列解决尝试，尝试的顺序是；

否认、支撑、分化和超越……

2. 当两个认知要素彼此处于不平衡的关系, 且对其中一个要素的情感比对另一个要素的情感要强烈得多时, 那么一般可对具有较强烈情感的要素采取支撑方式, 对(a)情感不甚强烈的要素和(b)两个要素之间的关系采取否认方式。

3. 如果对两个处于不平衡关系的认知要素的情感几乎相等时, 那么使用假设2的解决方法是无用的。要尝试使用相反的解决方法, 也即支撑情感稍弱的要素, 否认情感稍强的要素。

4. 态度的强度和极化之间的标准关系, 可以根据个体对待态度对象两难解决的历史连续性来解释。

5. 在寻找新要素支撑原初的不平衡要素时, 如果出现了进一步的不平衡状态……那么就可以对原初要素进行分化……

6. 当一个要素被分化时, 关键问题是维持该要素的新旧成分被强行分离的解决过程。

7. 超越的解决方法一般用于那些长期不可解决的两难困境。

8. 大众宣传是一种同时解决多数人的两难困境的方法。

一项支持平衡理论的催眠后实验 平衡理论的倡导者们宣称, 他们的假设获得了诸多实验的支持。在耶鲁大学做的一项实验中, 共有 22 名学生被催眠, 罗森伯格(1960年c) 427 试图证明平衡理论的这样一个观点: “社会态度中的情感成分

产生的显著变化，将导致被试对态度对象的认知发生相应的改组(第59页)。”

把学生(选择易受催眠的学生)分成两组,对实验组(反对黑人和城市管理计划)在催眠后暗示:(1)赞同黑人迁移到白人社区,(2)反对城市管理计划。对实验组的催眠后暗示导致情感逆向变化。在催眠之前测验被试的认知结构(在一定程度上他们的态度是反对黑人迁移到白人社区和城市管理计划的)。在催眠后(用催眠后暗示——即赞同黑人迁移到白人社区——来强迫改变被试的情感),再一次测量他们的认知结构。这种催眠后暗示不会产生信念改变,催眠结束后暗示已被完全忘记了,因为暗示是在被试的催眠状态下强迫给予的。但是,催眠后被试会修正他们的信念,以使之与催眠暗示的情感更加相符。催眠前被试可能相信黑人迁移到白人社区减少财富,而在催眠后同样的被试却认为这种人口流入不会减少财富。控制组(与实验组对比)没有得到相同的结果。上述实验结果支持了平衡理论的主张:即改变一个人态度中的情感成分可能导致对其信念的改组,使它们在更大程度上符合情感成分。

这个假设预见:

同未接受催眠暗示的控制组相比,在催眠状态下的被试接受了改变对态度对象的情感的暗示后,不但表现出了情感的改变,而且表现出了对态度对象的信念的改变(罗森伯格,1960年c,第44页)。

实验者深信预见得到了证明,因为他们发现,通过实现情感逆

向改变的催眠后暗示,被试产生了态度的情感—认知不协调,进一步,这些经过催眠暗示的被试对态度对象的情感和信念也发生了明显的改变。这些结果在罗森伯格看来,就是平衡理论的证据。

费维克实验 在另一项检验平衡模式的实验中,罗森⁴²⁸伯格和埃布尔森(1960年)采用了角色扮演技术。被试是耶鲁大学学生,共分三组(实验目的在改变他们的认知两难困境),要求他们每人都要进行角色扮演,即扮演一个大商场的经理。呈现给被试三种不同的概念,每个概念都有相应的情感反应。实验者力图使被试认识到,商场的经理总是尽最大可能保持商品销售量呈正值增长。另外要求第一组被试对现代艺术和费维克先生(地毯商场经理)保持一种肯定性感情;第二组被试对现代艺术持否定态度,对费维克先生持肯定态度;第三组对两者都持否定态度,如表 18—2 所示。除此还要指定认知结构,每组要指定三种信念:(1)现代艺术展减少了商场的销售量;(2)这种展览是由费维克先生为他的地毯商场安排的;(3)在费维克担任地毯商场经理期间商品销售量不断增加。这样每个被试都具有一种三合一联结的认知结构:第一组符号全为正,第二组两个符号为正,一个符号为负,第三组一个符号为正,两个符号为负。

在这里,三组的认知结构都是不平衡的,但各组的不平衡的重点相互有别。第一组的不平衡(均为正号)是在现代艺术降低商品销售量的信念上。第二组的不平衡是在负号的现代艺术与正号的费维克先生(他打算举办艺术展)的联结上。第三组的不平衡是在对费维克先生和现代艺术否定性评价与费

表18-2 对每组指定的角色（即每组的三合一联结认知结构）。

组别	销售量	费维克先生	现代艺术
I	+	+	+
II	+	+	-
III	+	-	-

维克先生的事业兴隆的联结上。如果用符号表示上述的不平衡，那么第一组为(+n+)，第二组为(+P-)，第三组为(-P+)，见图18-15。

要想平衡三个结构（使得三个三角形联络结构不存在不平衡），那么可以作出诸种选择，选择的标准是用最小努力改变符号。例如对第一组来说，可以通过把现代艺术和成功销售量之间的否定关系改变成肯定关系来实现平衡状态。“对解决不平衡结构以达到平衡状态的方法的选择顺序，对应于该方法需要改变符号的数量从最少到最多的顺序（罗森伯格和埃布尔森，1960年，第128页）。”

平衡理论的倡导者们认为他们的假设在这个实验中得到了充分的证明。因为在态度的认知结构中，对不平衡的消除倾向于采用抵抗最小的方法（即努力最小的方法），被试不但寻求用努力最小的方法达到平衡或一致，而且寻求具有最大的潜在性成功、最小的可能性失败的解决方式——这是一种最轻松的方法。由于后者，罗森伯格和埃布尔森进一步假设还存在第二种动力：即对最大程度的潜在成功或对最小程

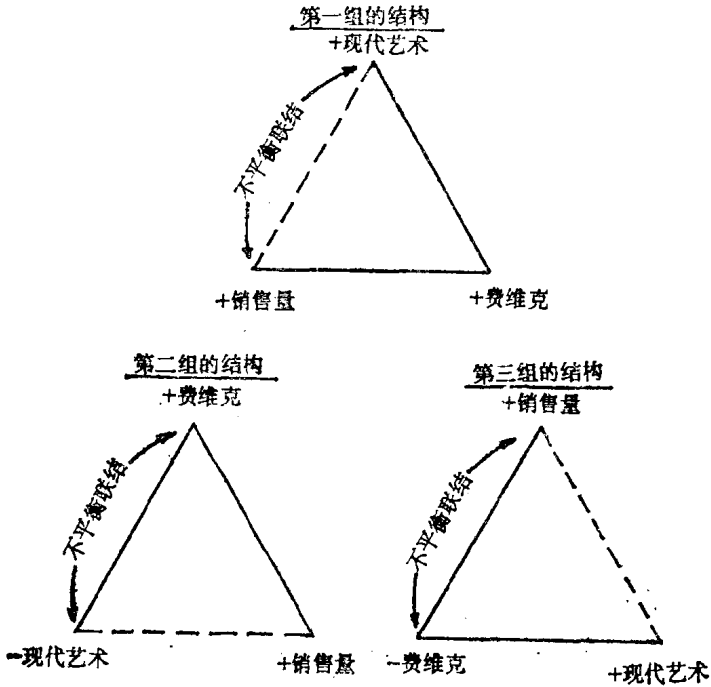


图18-15 三个三角形认知结构表示文中描述的每个不平衡联结:

—代表肯定关系, ---代表否定关系(引自罗森伯格和埃布尔森,1960年,1968年)。

度的潜在失败的追求(第一种动力是朝向认知平衡的驱力)。由此,他们对这第二种即享乐主义的力量作了如下解释:

为了解决由我们的材料所表现出来的各种认知不一致,被试不但寻求获得认知平衡或一致,而且他们也在一定程度上,以具有最大的可能性成功和最小的可能性失

败的方式,改变他们的信念和评价;当两种动力辐合时,它们能够满足通过相同的改变而达到的正常“平衡”结果;而当两种动力分散时,正常的结果则将不会满足认知平衡定义的要求(罗森伯格和埃布尔森,1960年,第145页)。

快乐的前途增加了一个人对不协调的忍受能力,以致

如果态度认知表述的是一种享乐判断或伴以成功前途(这样就更有可能促进认知改组),个人对不协调的不可容忍性就会降低;如果态度认知表达的是一种伴以失败前途的反享乐判断,那么对不协调的不可容忍性就会增强(罗森伯格,1968年a,第41页)。

正如我们所看到的那样,对一般内容的态度认知和对个人内容的态度认知之间的区别在,前者对不协调的不可容忍性强度较低,而后者对不协调的不可容忍性则较高。罗森伯格在1965年做了一个实验来检验这些假设,实验发现“当被试写一篇与他们的态度相反的文章时,其态度的改变量与他能够获得的酬赏数量成正比(罗森伯格,1965年,第28页)。”这个实验结果证明了与费斯廷格的认知失调理论直接对立的平衡理论,但却与费斯廷格—卡尔斯密斯(1959年)的强迫性依从实验的结果相矛盾。

由于“失调失败”(1965年)实验和其他相似的实验,罗森伯格修正他的平衡理论,并作了如下概括:

反态度写作建立了与原初态度情感不协调的新的认知；对一对象的情感判断趋向新认知内容的程度将依赖于它们所产生的情感—认知不协调的程度；反过来，这又将依赖于新认知的强度和稳定性；新认知的强度和稳定性又受其他事物的影响，主要是受因写作所获得的酬赏的影响——酬赏可以是作为诱因的预示酬赏，也可以是作为强化的获得酬赏。因此，当我们在包含一定偏见因素的情境下进行反态度的主张的研究时，它所产生的态度改变同这种主张所获得的酬赏量成正比例（罗森伯格，1965年第41页）。

1968年，罗森伯格进一步确证，在反态度的主张下，强诱因比弱诱因能够产生更大的态度改变，他并将这种较大程度的态度改变归因于由这种主张所引起的认知改变，以及由此431所产生的情感—认知的不协调。因此，改变的效果不单单是由原初的情感定向与现行的主张相异而造成的。

评价性理解 罗森伯格(1965年,1968年)也开始注意到“评价性理解”问题,他对此解释如下:

在实验中被试开始怀疑自己所采用的评价,在他接触主张的早期阶段通常是肯定或否定它们。一旦它们被肯定或在一定程度上被肯定,被试常常可能体会到评价性理解,也就是当他得到实验者的肯定性评价,至少是没有得到否定性评价时,他会产生一种积极的兴奋感受(罗森伯格,1965年,第29页)。

显然人格变量在评价性理解模式的形成中起着重要作用。这个术语现在十分流行,并被视为一种偏见过程,具体可归因于“实验者行为的变异性……虽然实验者不会都获得这种变异性,但实验者的理论定向有时会将被试视为被动接受实验者的内隐‘信息’或‘线索’的人(罗森伯格,1969年,第344页)。”这个假设认为,要是缺少这样的线索,或者被试不能知觉它们,那么似乎就不可能产生系统的偏见。被试像豚鼠那样企图从实验工作中了解点什么,他们寻求的就是“实验者的判断在心理上对被试的恰当性的证实……目的是维持或提高被试的自尊(罗森伯格,1969年,第344页)。”此外,罗森伯格在1968年的著作中还提供了其他假设(第95—96页,第98页):

同最初为肯定的态度相比,最初为否定的态度更容易通过劝说性沟通产生内部态度的不协调。

当所产生的内在不协调程度相等的时候,最初肯定的态度向否定方向的改变,要比最初否定的态度向肯定方向的改变容易得多……

当对不协调的低而不是高容忍阈限被超过时,可以通过重新建立原初的情感—认知结构来恢复协调;而当对不协调的高而不是低容忍阈限被超过时,则更有可能通过“态度改变”达到平衡。

应用上述假设要谨慎行事,例如就后者而言,并不是说达到低
432 阈限时真正的态度改变绝对不可能,尽管它不常见。1970

年,在一本书的“反态度操作的结果”一章中,罗森伯格得出如下结论:

含有实际主张的反态度操作具有一种诱因关系特征……反过来,反态度操作只是一种观点的判断,而未经任何主张或论点的修正。它往往伴随失调动力而生,因此可能也是说明失调者的理由(罗森伯格,1970年,第198页)。

对平衡理论的批评性评价 在对埃布尔森-罗森伯格的平衡理论作了分析以后,英斯科(1967年)得出这样的结论:研究支持关于在价值和态度之间存在某种关系的观点。尽管可以把某些一致性归因于理性化机制,但理性化还不足以说明所有的实验资料。

但是,基斯勒、科林斯和米勒(1969年)对此抱有异议;他们发现埃布尔森和罗森伯格的实验存在着诸种方法论上的和经验上的缺陷:(1)假设不能全面概括资料;(2)因为不能使平衡内化,有必要放弃1/3的被试;(3)基本的数据只是对信息的评定,而不是对实际产生的修正变化的测量。因此,对改变的测量是没有多大意义的。角色扮演也同样存在方法论上的问题,批评者们的观点是,能否将角色扮演作为一种对态度改变的实验方法也是有问题的。例如,被试声称他在一定情境下要做的事情和他在现实生活中实际做的事情未必相同。方法的正确是实验中确定变量的条件;否则对心理状态的实验研究必然导致为实验而实验。

但是,采用角色扮演方法能使埃布尔森和罗森伯格毋须

负伦理责任，而这往往正是他人用实验研究心理状态难以避免的。

菲什拜因对平衡理论的批评和选择。菲什拜因（1961年，1963年；菲什拜因和亨特，1964年）发现了平衡理论的缺陷，并提出用他自己的累加理论说明这一缺陷。累加理论认为，“一个人对任何对象的态度，是他对该对象的信念和他对该信念的评价的函数（菲什拜因和亨特，1964年，第505页）。”一个人对一个对象的态度(A_o)可用代数式表示为：

$$A_o = \sum_{i=1}^N B_i a_i$$

其中 A_o 表示一个人对一个对象O的态度， B_i 表示他关于O的信念， a_i 表示他对 B_i 的评价（对有关对象的态度），N表示对O的有关信念的数目。

433 **累加理论的主要论点是：**

（1）一个人对特定对象有诸个信念，即同一特定对象有肯定或否定联系的有许多不同的特征、属性、价值、目标以及其他对象；（2）联结每个“有关对象”的是一种作为中介的评价性反应，即一种态度；（3）求这些评价性反应之和；（4）通过中介过程，把累加求和的评价性反应与态度对象相联系；因而（5）将来，态度对象就会引发这种累加求和的评价性反应，即这种态度（菲什拜因，1963年，第233页）。

菲什拜因的累加理论认为，因为信念具有一种评价特征，所以

关于一对象的信念(无论它是描述性的、工具性的信念,还是关于一对象与另一对象关系的信念)同一个人的态度有关。信念越强,对态度的影响就越大。

累加理论不同于平衡理论的地方在于,前者认为“个人对任何对象的态度从根本上说,是由他的每个信念所产生的情感的总和的函数(菲什拜因和亨特,1964年,第505页)”;而后者(包括海德、费斯廷格、奥古德和塔南鲍姆以及埃布尔森和罗森伯格)则预测:一个人对一对象的态度,从根本上说,是“由他的每个信念所产生的感情的平均数的函数。”在一个涉及四组共40名被试的实验中,菲什拜因和亨特向被试提供了不同数量的有关一个想象中的个体的肯定性评价信息。这种信息是通过这样一种方式呈现的,以使与信息相联系的对个人影响的总量,随着信息片断的数量的增加而增加;而与信息相联系的对个人影响的平均量,则随着信息片断的数量的增加而减少(菲什拜因和亨特,1964年,第505页)。

通过这种方法,可用累加理论和平衡模型两者来预见最大范围的态度变化。实验的结果偏向累加理论,它证实态度的组织和变化是一个认知累加过程而不是一个认知平衡过程。当增加呈现给被试的修饰语的数目时,态度变化量发生了明显的增加。累加理论预言,“态度变化的量是新习得的信念数量的递增函数;而平衡理论则预言,态度变化的量是新习得的信念数量的递减函数(菲什拜因和亨特,1964年,第506页)。”累加理论认为,当一个人获得具有肯定性质的新信息时,其态度将会增加;而平衡模型(这是一种平均理论)则预言,获得肯定性质的新信息实际上可能会降低一个人的态度。

434 第十九章 格式塔学派的影响之三： 费斯廷格的传统

认知不协调理论

费斯廷格的认知不协调理论

利昂·费斯廷格(生于1919年)是勒温的弟子。40年代初期,当他还在衣阿华州立大学就读时,就获得了包括哲学博士在内的其他各种学位,并且还被“选拔和培训飞行员委员会”聘为高级统计员。他的经历包括:先在麻省理工学院任职直到勒温死后的次一年才离开;然后去密执安大学工作,在那里,他担任过群体动力学研究中心的计划主任;此后,他又去明尼苏达和斯坦福大学;最后,自1968年以来,他一直供职于“新社会研究学院”。

由费斯廷格发展起来的认知不协调理论,促进了大量的值得注意的讨论和研究。尽管它与海德的传统有着密切联系,但仍然与那种将注意力只放在认知方面而不关注社会行为的所谓的“认知一致性理论”迥然有别。

认知不协调理论曾得到伯纳德·贝雷尔森的促进,当时他是福特基金会行为科学研究部主任,1951年,他曾让费斯廷格从事“沟通及其社会影响”的研究。由福特基金会拨出的这

项研究基金,使费斯廷格和丹·马汀代尔、杰克·布雷姆、梅耶·布罗德贝格,以及阿尔温·博德曼等人共同进行的谣言传播研究获得了极大的成功。这项研究发现涉及1934年印度大地震后谣言的加速传播和逐步升级。该研究对为何谣言会四处扩散?为何那些使人恼火、令人忧虑的信念会普遍地为人们所接受?之类的问题给予的回答是:谣言不但不惹人焦虑,反而证明了人们的焦虑是件合理的事。换言之,那些焦虑的人在谣言里为他们的焦虑寻找到某些合理化的解释,并且谣言向他们提供了同他们的感情相吻合的信息。也就是说,确有某些令他们感到畏惧的东西和事情存在。 435

本章开篇所提出的那些正式的观点中,包含“不协调”的概念以及与之相伴随的“不协调的消减”假设。后者所包含的意义导致了一种完整的理论体系的彻底建立。至迟不晚于1956年,当费斯廷格还是一位“行为科学高级研究中心”的成员时,他就完成了该理论的创立工作;该理论的创立标志是翌年出版的《认知不协调理论》(费斯廷格,1957年)一书。

由此,我们回想起奥斯古德曾提出过,他的认识论的基础是以输入输出的机械论为前提的,而费斯廷格的基本原则则是生活空间或认知结构。从这一认识基础出发,费斯廷格创立了关于存在于生活空间诸要素之间的相互联系与相互作用的若干假设,而这些假设现在正轮到要去接受实验的检验,同时,安排这些实验又正是为了反过来去验证那些假设。

认知不协调 可以很容易地将认知不协调理论的基本特征摘要如下:

由于人类为了自己内心的平静与和谐而奋斗，因此，于认识之中去寻求一致性与和谐的趋势是客观存在的。认知不协调作为动机的形成因素，比得上在一种危急状态之下推动一个人向减少不协调的方向所作的那种艰苦的努力。由于不协调作为彼此间不相一致的认知关系之中的一种关系，因此，它必然导致心理上的不和谐。而由认知不协调诱发出的这种心理上的不适，常常推动人们去重新建构自己的认知，去根除一切搅扰，因为，内在的和谐对于一个人构造他自己的世界的方式是有影响和效力的。某人的认知与行为的不一致常常引起不协调。

费斯廷格发现，在用令人不快的酬赏作担保的条件下（即酬赏时间被耽延，酬赏很少以及必需付出更大的努力才能得到酬赏的时候），或是在惩罚的陪伴之下，或在大量的无报酬的情况之下，当旧的习性处于消亡过程中的时候，这种习性的持续存留的顽强程度仍然很大。人们为了尊重那些他们一直勤奋地通过自己的努力而取得的东西，以及为了重视他们已获得的那些远不充足的报酬，“人们竟然达到去爱那些曾使他们遭受痛苦的东西的地步”。当人们为了达到一个目标而付出许多的努力并且得不到任何酬赏的时候，不协调就会由此而产生。不协调的减少可由某人的行为的改变或由重新建构关于他自己的行为的认知这样一条途径得以完成（萨哈金，1970年，第422—423页）。

一个具有对一致性的嗜好，以及为了达到这种一致性不惜一切的人，他的意见和态度总是具有按照内在的一致性聚

合的倾向。尽管一个人的一生在逻辑与实践两方面均包含着不一致性,但是个人却常常能够毫无困难地对这些不一致性加以文饰,实际上,这些不一致性决不是只存在于那些成问题的个别人的头脑中的一种心理上的不和谐。当不能成功地获得心理上的协调一致时,其结果只能造成心理上的不适。对费斯廷格来说,不一致性这个术语可以由逻辑上没有严格规定、且意义较含蓄的中性的术语不协调来替代。因此,不协调与挫折、失衡、饥饿之类术语是可以互换的,因此,不协调就成了一个存在于认知过程中的“不一致关系”的概念,而且它本身毋宁说就是一种动机形成的推动力。在决定作出之后的那段时间中,不协调是一个关键性的开端。

这就是说,一旦作出决定,人的注意力就会集中在与行动步骤的选择上。减少不协调无疑要通过思考、通过反复的考虑,反复的评价这些不协调的认知来进行,直到充分的、能够给以重新解释的证据被创造和发现出来为止(费斯廷格,1964年,第157页)。

一说到认知不协调,费斯廷格就会想到诸如信念、知识,或者关于一个人的周围环境的看法、行为,或其自我等因素。正如饥饿会导致能动地朝向降低饥饿程度的方向努力,直到将其完全克服一样,认知不协调也会促进能够导致它自身消减的活动。由此,关于认知不协调的两个基本的假设就表现为:

1. 作为心理上的不适,不协调的存在将推动人们努力去减少不协调以及达到协调一致的目的。

2. 当不协调出现时,除设法减少它而外,人们还将能动地避开那些很可能使得这种不协调增加的情境因素和信息因素(费斯廷格,1957年,第3页)。

不协调的减少是在一个人身上发生的一种基本的动机形成过程。

不协调的减少可能会在这样两种情况下发生:一是与个人行为有关的认知的改变;二是与他的行动效果有关的知识(或见解)的改变。例如,倘若抽烟引起认知不协调,那么一个人可以通过中止吸烟行为或通过改变他的观点(即不再坚持吸烟会给身心带来有害的结果)减少认知不协调。这种见解简直与海德的主张如出一辙。海德曾主张:不平衡会驱使个体向平衡移动,而平衡这个术语可以与协调性这个术语互换,不平衡则可与不协调的概念互相替代。进一步说,认知不协调这个术语与奥斯古德和塔南鲍姆(1955年)的不一致概念是等值的。在上述作者所描述的每一种情境中,一个人常能体验到某种朝向协调一致的关系以及避免或减少不协调关系的压力。

认知要素。我们必须将不协调和协调视为一对相互关联的要素来看待,一个要素是一种认知,即一个人关于他自己、他的行为及其周围环境的知识。而认知要素的存在(一些关于内在事实与外在事实、世界、自我、他人,以及某个人的自我行为的知识)并不总是与客观实在相一致的,并且它们偶然也会与之相背离,不过,这种影响着一个人的客观现实会“在使得某种恰当的认知要素与那种现实一致起来的方向上”
437 (费斯廷格,1957年,第11页)对个人产生某种压力。但是,当

认知要素与对人有害的现实不相一致的时候,这种压力是没有必要存在的。

诸对认知要素之间存在这样三种关系,即:不相干、不协调以及一致。其中,不相干的关系是指在这种关系中,一个认知要素与另一个相对的认知要素之间没有牵连关系,比如“飞机是由喷气发动机推动的”知识与“旱灾正在破坏谷物的收成”的认知没有逻辑上的联系。不协调和一致之间的关系是不相干的关系,一种不协调的关系是指:在这种关系之中,两个认知元素不相符合。它的正式定义是:“处于一种不协调关系之中的两个认知元素,如果考虑到这两个认知元素单独存在的情况,那么一个认知元素将由其反面而产生出它的正面……假如从 y 产生出非 x ,那么 x 和 y 就是不协调的(费斯廷格,1957年,第13页)。”例如,在所有情况相等的条件下,从朋友那里体验到了焦虑,这两个认知元素就是一种不协调的关系。

不协调的程度。不协调的程度同认知要素的重要性成正比,即为一个人所掌握的这些认知要素的重要性或价值越大,那么存在于这些认知要素的关系之中的不协调的程度就越高。被骗走10美分与被夺去1000美元的财产,这在强度上是无法进行比较的。既然不相干的认知要素既可以是一致,也可以是不协调,并且对这些认知要素所作的估价解释了这种不协调或者一致的程度,那么,由此可以认为,这种不协调的总量(或一致的总量)具有这样一种功能,即它能够掂估出存在于这两种成对出现的不协调的认知要素之间的所有相关关系的总量。

这种不协调的程度不无限制,因为“那种可能存在于任何两个认知要素之间的最大程度的不协调,与对抵抗程度较低

的认知要素的改变所施以的阻力的总量是相当的(费斯廷格, 1957年, 第28页)。”其理由正在于, 假如某种不协调的数量确实超过了这个最大值, 那么, 它将迫使那个抵抗程度较低的认知要素经历消解不协调的变化。不协调一般是达不到它的最大程度的, 这是因为其他的因素会在阻止不协调的发展方面发挥作用, 例如添加新的认知要素以促使认知发生变化。

在不协调出现的场合, 会产生减少其紧张感的趋向, 这种压力的强度和持续时间的长短同不协调的范围、程度或强度互为函数关系。与需求消减中存在的紧张感或驱力一样, 不协调是以同样的方式发挥其作用的。像从饥饿需要中产生出来的那种紧张感驱使一个人采取缓和的措施一样, 不协调的驱力也是这样发挥其作用的。

当不协调作为一种消减不协调的驱力行动时, 它能够通过(1)行为的认知元素或(2)环境的认知元素的改变, 再或(3)通过加入某些新的协调的认知元素产生协调。但是, 不协调的消减或许还会遭遇到对这三种改变模式加以抵制的情形。“减少不协调的认知被找到了, 增加不协调的认知被避免了”
438 (费斯廷格, 1957年, 第137页)。”对改变的抵制是由对一系列可供选择的认知元素的改变的特定抵制决定的。

由不协调产生的决定包括由勒温所列举的三种冲突情境在内: 强迫一个人作出取舍的两种消极选择(回避—回避); 一种积极的选择加上一种消极的选择(接近—回避); 以及包括两种或两种以上选择的决定(接近—接近)。对报酬的期待和对不照办将要受到惩罚的预感都可能使人被迫依从, 这种被迫依从也可能产生不协调。鉴于不依从会产生不协调, 惩罚或酬赏的增强有利于依从一种由此而来的协调。

然而,这种不协调的完全缺乏也暗示着随之而来的一种动机的缺乏,为了赢得协调,需要一种中等程度的不协调。但是,假如紧张的程度超过了最高水准,那么,这些最小的抵抗元素就会发生改变,并因此消除了认知的不协调。

被迫依从 在詹姆斯·M.卡尔史密斯和费斯廷格(当时两人均在斯坦福大学)所做的一项著名的经典研究中,他们发现,较小的酬赏在引起观点改变上比较大的酬赏更有效。按照费斯廷格的认知不协调理论,即“假如引诱一个人去做或去说那些与他自己的观点相对立的事或话,那么,这个人将出现一种改变自己观点的倾向,以便与他已做的事或已说的话保持一致。”接下来,“用来引起外显行为的压力越大(超过引起这种行为所需的最小的值),那么,上面所提及的那种倾向就越小(费斯廷格和卡尔史密斯,1959年,第209—210页)。”

为引起厌烦而设计的这个实验,其对象是被分成三组的20个被试:(1)控制组,(2)付给1美元报酬组,以及(3)付给20美元报酬组。通过给被试造成他们正在做的事情事实上是非常令人着迷的这样一种印象,以及(作为一种对实验者的赞同)要求每一个被试都向另一个人(那人是实验者的同谋)肯定地说实验既令人愉快,又令人十分有趣,造成被试的认知不协调。在访谈时,让被试按从-5到+5的等级定出这件工作令人愉快的估价数值。结果,控制组的估价值是-0.45,付给1美元组的估价值是+1.35,而付给20美元组的估价值只有-0.05。与我所期望的相反,这些付酬较少的被试比那些得到较多酬赏的被试在实验中更加卖力。

费斯廷格和卡尔史密斯对此所作的解释是:由获得酬金

而产生的较大的不协调，迫使被试力求能使自己的观点与事实(包括那位实验者的社会影响)相符合。

439 在付给 20 美元的情况下，实验引起的不协调较小，这是因为协调关系更为重要，与此相应，这里不协调消减的迹象也不明显。在这种条件下，估算出的平均值仅为 -0.05，这略高于控制组但并不明显。而在 1 美元和 20 美元的两种条件下，区别则达到了 .03 的显著性水平 ($t = 2.22$)。简言之，当以提供报酬来引诱一个被试去说一些与他自己的见解相矛盾的东西的时候，个人的观点便趋于改变，以便更好地与他所说的那些东西保持一致。但提供的报酬越多(超过了引起这类行为所必需的数量)，其效果则越小(费斯廷格和卡尔史密斯，1959 年，第 208 页)。

这个被迫依从实验，正好与凯尔曼(1953 年)先此六年所发现的结果相符，凯尔曼的结论为：较大的报酬(与期待的正相反)，在引起一种观点的改变方面，实际上比较小报酬所产生的效果要小。另一些由亚尼斯和金(1954 年；金和亚尼斯，1956 年)所作的实验，也表明了一个人的个人观点，为与他被迫采取的外显行为保持更大一致，也经历了改变。亚尼斯和金的实验让一个被试发表与他自己的见解很不一致的即兴演说，结果，被试自己的观点渐渐转向他所发表的那个演说中的观点上去。

罗森伯格(1965 年)为了检验他的平衡理论设计了这样一个实验，在实验中，他找到了与费斯廷格—卡尔史密斯关于被

迫依从实验的推论不相符的证据。在一个题名为“不协调何时停止作用”的实验中,罗森伯格发现,对于期待某种酬赏的人来说,态度与酬赏的多少是成比例地变化着的。

酬赏短缺心理学 在另一个令人感兴趣的关于酬赏短缺的心理效果的调查中,费斯廷格(1961年)提出,一份不足的报酬或者干脆什么报酬也没有,会导致人们对那项工作的特别偏爱,就是说,好像人们会为此工作不惜作出一切牺牲。费斯廷格(1961年)确信他早已发现:

有充分的证据证实:报酬不足确实导致了特殊偏爱的发展。虽然这种特殊偏好(至少在白鼠身上)似乎是非常微弱的特质,但其效果却足以说明:为什么在只给部分酬赏或耽延酬赏时日后,人们的这种特别偏爱反倒更不易消退了。

那么,就让我们来扼要地检查一下,这些发现以及不协调理论对我们关于报酬有何功能的传统解释究竟有何意义。有一点似乎是清楚的,即在去除报酬之后,那种对所参加的工作的爱好,并不完全导源于以往所获的酬赏。与我们的想象正好相反,正是未获报酬或所获报酬不足的经历进一步加强了从事原来行为的倾向。我有的时候喜欢下这样的结论,老鼠以及人竟然达到去爱那些使它们一直深受其害的东西的地步(第11页)。

费斯廷格还以老鼠为被试验证他的理论。在用一只老鼠⁴⁴⁰进行了一项条件反射的赛跑活动后(这使它对消退的抵抗有所增加),只给它很少酬赏或干脆一点酬赏也不给,这使老鼠

也产生了不协调。他发现，只要不允许老鼠发生任何行为的改变，它就会通过对这种困境的另一个方面的额外偏爱来减少这种不协调。这种特殊的偏爱为老鼠在消退期仍能坚持奔跑提供了额外的驱力。此外，费斯廷格的一项实验已证实：虽然人们对决定作出以后的过程所具有的常识性看法与事实不符，但是，一旦一个人同意一项只能获得较少报酬的决定，他就会改变他的态度或看法，这样，他的决定对其行为的激励就会同丰厚的酬赏一样有效。

费斯廷格曾求助于一项由他以前在斯坦福大学的同事埃利奥特·阿伦森以及贾德森·米尔斯(1959年)所作的实验，作为对这种推论的进一步支持。他们证实，假如一个人为了达到他自己的目标而付出了巨大的努力和自我牺牲，那么，他会倾向于使自己相信，他的那个目标是具有十分独特的价值的。阿伦森和米尔斯(1959年)发现：

那些在成为某个群体的成员时经历过令人不快的入会仪式的人，增加了他们对该群体喜爱的程度，即，与没经过严厉的入会式就成为该群体成员的人相比，经历艰难而加入该群体的人会觉得该群体具有更大的吸引力(第180页)。

费斯廷格的研究以及关于短缺报酬的实验，前后持续了四年多的时间。在他和道格拉斯·H.劳伦斯合著的《威慑因素和强化：报酬短缺心理学》(1962年)一书中，报告了16个实验的摘要。这两位作者对指导他们进行实验的理论作了这样的概括：

假如当一个有机体占有信息,持续进行一种活动时,只考虑到这种情况,它或许会中止这种活动,为了给自己找到继续进行这种活动的另外的正当的理由,它将发展出对这种活动及其成果的某种特殊吸引(费斯廷格和劳伦斯,1962年,第156页)。

虽然这两位先辈的研究留下了一些尚未解决的难题,但这并不意味着这种理论的发展是没有希望的。

预言的社会心理学 费斯廷格与他在明尼苏达大学社会关系研究实验室工作的同事亨利·W.里肯、斯坦利·沙克特一道,将他的认知不协调理论引进了预言领域。在那本252页厚的《预言何时破产》(费斯廷格、里肯和沙克特,1956年)一书中,他们报告了这项发现(这是从他们所作的长达1000页的实验记录中提炼而成的)。这一现场研究的注意中心是作者们用欺骗手段混入的一个自称“探索者”,相信飞碟和神秘之事的群体。这个相信神秘启示的群体曾经(通过它的女巫师)预言:在公元1955年12月25日那天要爆发一场特大的洪水,而其结果将会改变大地的结构,只有被选中的极个别的人才能乘坐飞碟而逃到更高级的天体上去。441

从那些收集来的数据入手,作者假设在下列条件下有可能发生预言现象:

1. 必须深信不疑才能坚定信仰,并且,这种信仰必须与行动有关,即与信仰者所干的事情或他的行为方式有关。
2. 持有某种信仰的人必须忠实于该信仰,即为了这

一信仰，他必须采取某种难以扰乱的重要行动。一般而言，这种行动越重要，别的人要干扰这种行动的困难就越多，那么，这人对该信仰的承诺程度也就越大。

3. 该信仰必须是充分明确且与现实世界保有密切的关联，以便偶然发生的一些事可能明确反驳这一信仰。

4. 这些无可怀疑的反驳其信仰的证据必须出现，并且必须由具有该信仰的人清楚地认识到它们的存在……

5. 单个的信仰者必须得到社会的支持。一个孤立的信仰者要顶住那种我们已经详细说明的反驳其信仰的证据是完全不可能的。但是，假如这个信仰者是一个由相信人们能够互相支持的一伙人所组成的群体中的一员，那么，我们可以认定，他就能坚定地保持这种信仰，这些信仰者还会试图劝诱或规劝那些不是该群体成员的人们相信：他们的这种信仰是正确无误的（费斯廷格等人，1956年，第2页）。

在上述前提条件中，缺乏前两个条件会妨碍这种预言现象的出现，其他所有前提条件的缺乏也都可能如此。第一、第二两个前提条件要求一个人必须对以某种外显行为方式表现的有关行动深信不疑。作为一种充分明确的信仰，它必须具有容易遭到相反资料的反驳这样一种性质。那种反驳该信仰的证据也必须具有可能会被赞成这种信仰的人所接纳的性质，而且，这人还必须拥有社会的支持，否则，一个孤单的信徒可能会屈服于这种反驳其信仰的证据之下，并抛弃掉他自己的信仰。因此，为了维持和传播一种信仰，在一个特定的群体内保持一种相互支持是完全必要的。

对费斯廷格所作贡献的评价 本节的大部分内容主要集中在费斯廷格的认知不协调理论,而他在预言方面所做的研究则很难体现出他的天才和博学。

《预言何时破产》一书的研究者们感到,他们从未懊悔去研究预言,无论何时做这样的研究都是有益的。但是,有人却对这项有关预言的调查研究提出了反对理由,来自科学立场的那些批评则更为严厉:因为这些研究者没有提出足以证实他们的推论的充分证据,因此,除了一腔热忱而外,他们所做的只是使这个迷人的研究项目变得太离题了。正如休斯(1958年)所说:

对他们的推论,我确实有点挑剔,如果意外事件不能使为数极少的信徒解散,而且还使他们成了更加坚定的传道者,那么,在预言“被证明为不实的”之后,这场闹剧总该换种形式了吧!这些像创始人一样寻觅蛛丝马迹、拘泥于细枝末节的追随者,我认为,此时作鸟兽散是十分容易的事。

442

人们或许还会挑剔他们对预言及预言者的处理。有一点很清楚,那些位于很小的核心圈内的大部分人都曾有过寻觅飞碟、忌食迷信以及从其他天体获求预言的历史,由此可以断言,他们确是些探索者。此外,还有报道:该预言的措辞和要旨所采取的形式都来自他们的探索,或从某种程度上说来自三位巫婆的意愿的争斗,这三位巫婆每人都是从外层空间的不同特征入手获得其预言的。然而,人们感到,那些创始者们所认为的预言之为预

言,其中一位巫婆与另一位^的预言或多或少总是相似的。从这些报道中,或许人们可以推论出,世界上确实有这么一批人,他们需要这种或另外某种预言(休斯,1959年,第437页)。

这些研究者通过他们的孤立研究以及他们唯一正当的理由(他们已从历史中找到了额外的证据),归纳出了预言的所有形式。但是,诉诸历史,根据研究者自己的喜好来选择数据,这很难算是一种可被接受的科学的冒险精神。而在上述个体研究的基础上所作的概括就更为危险了,不仅研究的对象是否能成为普通人的代表很成问题,事实上,甚至他们是否能算典型的预言癖也不无疑问之处。但是,公正地说,《预言何时破产》的作者们在社会心理学理论发展的进程中,为了对“现实世界”所发生的事变作出解释,他们确实进行了勇敢的尝试。

费斯廷格的认知不协调理论。同费斯廷格在有关预言的现场研究中所作的曲解相比,他在这个领域内所作的贡献仍是无可厚非的。他的研究具有长久的魅力,并且值得人们对这一已为众多实验所肯定的理论作更加广泛的研究。由布雷姆和科恩(1962年)合写的无懈可击的专题论文肯定了由费斯廷格的认知不协调理论所激起的广泛研究。在长达300页的审视之后,这两位作者得出了支持费斯廷格的结论:

在承诺存在的前提下,确实明白无误地出现了不协调。并且对认知或许还对知觉或行为发生了影响……我们试图揭示,承诺或许是不协调理论的一个独特的方面,

而且意志力的这种增强或许会使不协调的唤醒状态明显增加。但是,我们尚不能提供一种正式的理论陈述来说明这些变量在不协调的唤醒方面起何作用(布雷姆和科恩,1962年,第300页)。

这种对费斯廷格的支持,同时也是一种批评,不过这是一种能为费斯廷格所接受的批评。因此,1964年,费斯廷格按照布雷姆和科恩的评价,对他1957年的主张作了修订,以便增加一些批评家们要求他增加的内容。

情况似乎是,假如一种决定明确地影响到继之而来的行为,那么这种决定就带有承诺的性质。这并非意味着,这种决定是不可更改的,而毋宁说,只要这人仍停留在这种决定上,那么,这种决定就已清楚地预示了随之而来的事件及其展示(费斯廷格,1964年,第156页)。 443

而费斯廷格原先的立场(1957年)是:不协调“是一种已经作出决定的单纯行为的结果(第35页)。”修正过的观点则对决定和偏好的陈述作了区别。决定必需承诺(承担义务),但偏好的陈述则毋需如此。一个看到两幅绘画作品的人,可能会对其中之一作出偏爱的表述。但是,要他对这两幅画作出评价并作出自己的选择(例如,他可以在两幅画中选择一幅作为送给他的一份礼物)就会相应产生附带而来的承诺。“在某种意义上,这个世界已由这种决定,以及随之而来的结果和承诺的存在而改变(费斯廷格,1964年,第156页)。”在这种修正过的系统阐述中,费斯廷格(1964年)承认:“总的说来,有证据

表明，仅仅作出一种决定并不能保证不协调消滅过程的发生（第156页）。”

多伊奇-克劳斯的¹评价。但是，模棱两可的术语仍继续使费斯廷格感到苦恼，因为有的批评家认为他的术语是十分糟糕的，甚至连他给“承诺”这个术语所下的定义，也是模棱两可和贫乏的。按照多伊奇和克劳斯的说法，十分不幸的是，费斯廷格未能克服这种模糊不清的缺陷，他关于“承诺”的定义尤其不能令人满意。

尤为不幸的是，因为费斯廷格的不协调理论所具有的独特性（强调决定作出以后的不协调）同“带有承诺的决定”这句短语的天然联系，一旦人们抛弃这一短语，所有的决定都将引起不协调（多伊奇和克劳斯，1965年，第73页）。

这些批评家声称，由于布雷姆和科恩已使用了在实质意义上可以和“决定”互换的术语，因此，他们自己的贡献就显得有点微不足道了。为了证实他们的论点，多伊奇和克劳斯引用了布雷姆和科恩的一段原文（1962年）：

当一个人已经决定做或不做一件事，当他已选定某种（或多种）抉择并否定另一种（或多种）抉择，以及当他积极地准备进行一种既定的行为或已进行这种既定的行为时，他就对此承担了承诺（第7页）。

费斯廷格（1964年）对不协调理论进行了修正以使其与下

面这段话的意思十分接近。

有一个古老但并不十分滑稽的玩笑说，有部著作是这样结尾的，它声称其所制造的麻烦要比它解决的麻烦更多。但是，无论如何，我们的这本书毕竟增加了一些新的知识，而对于其中提出的那些新的问题，我们希望，它们至少是值得实验工作予以检验的（第 158 页）。

费斯廷格宣称他的理论还没有解决任何问题，并且又产生了许多同作出决定以后的进程有关的争端，尽管这种估价不无正确之处，但按照多伊奇和克劳斯（1965年）的观点，他的理论毕竟对该领域的研究产生了促进作用。 444

它使人意识到，一个人对自己作出决定后的选择比对自己作出决定前的选择会给予更多地考虑并赋予更高的价值，这样，这种考虑与评价的客观性可能较小，片面性和偏见则可能较大。但是，到目前为止，这种理论毕竟还没能成为一种具有特定用途的东西：它既不足以说明决定的“合理化”发生的那些条件，也不足以说明究竟何种合理化过程将要发生（第 74 页）。

这些作者喜欢用精神分析学的术语“合理化”（即文饰作用）来确定那种作出决定以后的状态，以及在这种状态下所体验到的不协调，既然这两种状态是基本的或自发的防御反应，因此，“不协调的消减”也就可以被归为一种“防御机制”。多伊奇和克劳斯在罗泽芬（1962年）的帮助下，提出了这样一种

观点,那种在作出决定以后产生出来的不协调的感觉,只是个人的一种自我防御尝试,其目的是为了消除存在于一个人的自我概念与其选择之间的矛盾。这种矛盾是从自我认知和作出的选择之间产生的,而不是从一种好的选择和一种差的选择之间产生的。因此,不协调来自一个人的概念,比如,当你认为欺骗是与你的一位朋友的特质不符的时候,你恰好又亲眼目睹了这位朋友的欺骗行为,这样,不协调的感觉就会油然而生。

多伊奇和克劳斯说,根据不协调实验,一个人行为的正当性是十分必要的。某个人从自己所作的选择中而产生的一系列行动会在他的面前创造一种新的现实,而这一新的现实将使决定的改变难上加难。谢绝参加一场音乐会而接受了一个宴会的邀约,在行动方面就设置了许多新的变项,这时再参加音乐会就涉及毁约、弄音乐会门票以及门票卖完了等种种可能。因此,由选择所引起的现实因素的改变,有助于加强已经作出的选择的心理力量。

多伊奇和克劳斯(1965年)在总结费斯廷格的种种理论时说:“即使这些理论本身常常是含糊不清、过于笼统的,而且在某些方面还存在着明显的舛错疏漏,但它们一直在促进着实验性研究的开展(第75页)。”费斯廷格的理论能够带动研究的原因,一方面归于他具有超越阻碍、提出挑战性的预言以及运筹帷幄的非凡才能,另一面则归于他的理论充满了引人入胜的丰富多彩的实验内容。

布雷姆-科恩的评价。在列举不协调理论的是非曲直时,布雷姆和科恩(1962年)指出了下列各点:(1)缺乏“彻底的求证”;(2)该理论具有预测那些欲图证实理论的实验的结果的

能力；(3)该理论符合积累的有关数据；(4)该理论对于现象的说明比任何别的理论都要充分；并且(5)它对未经验证的假设进行了许多相反的实验。这一评价似乎是令人惊讶的，因为反证的缺乏并不是一个命题的正当根据，布雷姆和科恩竟然落入了仅从无知出发进行争论这样一种谬误之中，而这种谬误的出现是因为他们求助于例如，没有任何人能够否认“此时此刻，天堂里正好有697412个天使”这样一个命题。但是，这种“彻底的否认”的缺少，并不能给这个命题提供任何支持。提供证明应是命题提出者的责任，而不该是其批评家的责任。

他们还提出了五种批评性建议，具体包括：(1)这些理论在下述方面含糊不清，例如，选择必要性的程度，“承诺”的作用，以及对某种认知元素的说明；(2)对某些重要的前提缺少逻辑推论的检验；(3)避免不协调的信息的否认；(4)许多支持性实验有待于作出一致的解释；并且(5)研究者对证实理论缺乏兴趣，遂造成这种理论缺少严格、精确的验证。

费斯廷格的批评家似乎没有注意到，绝大部分证实认知不协调理论的人都同处一个特定的阵营，因此，对这种理论的批评也往往来自该阵营内部而不是外部。就是说，这种理论正在受到来自那些追随这些假设的人的善意的批评。这种理论很少受到那些不承认它的人的攻击，因此，它需要得到外部批评家的检验。但是，除了少数例外情况，对这种理论加以批评的兴趣明显地出自该阵营内部。

沙帕利斯—沙帕利斯对认知不协调理论的批评。沙帕利斯和沙帕利斯(1964年)的批判性评论就是上述那种来自外部的例外之一。他们(像布雷姆和科恩一样，尽管细读了许多相

同的实验文献的原文)也未获得支持性的结论,相反,那些“彻头彻尾令人扫兴”的文献却使他们沮丧之极。“过多的研究无法经得起严格的检查。”他们的最后定论与阿希(1958年)取得了一致:“未被证实”,因为证据没有说服力。说得过分一些,这种理论最引人注意的特质,它的简单明了正是它自身具备的自我击败的局限。

这些批评家发现,费斯廷格的实验(1961年)——即那个使他获得“老鼠和人竟然达到了去爱那些一直使它们(它们)深受其害的东西的地步(第11页)”的结论的实验,混淆了各种实验变量,因为“假如一种情境包含了酬赏与痛苦这两个变量,并且那个应变量显示出一种积极的效果的话,那么仅把这一效果归因于痛苦变量是很不合理的(沙帕利斯和沙帕利斯,1964年,第3—4页)。”

种种不协调实验之所以失败,是因为他们没有能力充分保证实验情境能够成功地引起不协调——仅仅是不协调。认知不协调实验没有(甚至想都没想)从被试那里获得有关信息,就假定被试已形成了一种认知不一致的内在状态。这些实验操作是否事实上造成了这样的效果,有待读者去作出决定。446 一个有待回答的问题是:是否这种“实验操作在造成被试不协调的同时,没有造成能够破坏的其他的内在状态或认知,甚或解释这些发现(沙帕利斯和沙帕利斯,1964年,第3页)。”因此,如果有可能的话,可以毫不费力地从不协调实验的设计中推出任何一种结论来。

1964年,沙帕利斯和沙帕利斯更具体地对费斯廷格和卡尔史密斯的被迫依从实验进行了批判性检验。从中得出了这样的定论:“该实验的设计不允许我们(a)检查事实上是否产

生了不一致的认知,并且(b)排除了其他可能选择的解释(第7页)。”实验让人疑惑的问题是:为什么付给1美元是合情合理的,而付给20美元就是难以置信的,并必然导致怀疑。沙帕利斯和沙帕利斯,这两位对认知不协调实验持最严厉的批评态度的批评家,对该理论的公开指摘并未到此结束,他们这些值得重视的评论,为继起的认知协调理论家提供了理论准备。

基斯勒、柯林斯和米勒。这三位合作者(基斯勒及其他二位,1969年)对不协调理论提出了9条主要的批评意见,其中包括(1)对不协调的准确程度进行精确的定量测量几乎是不可能的;(2)诸如元素之类的术语过于模糊不清;(3)用来减少不协调的东西的两分性是不真实的,因为对各种观点的选择远非是非此即彼的;(4)不协调理论的模棱两可的性质,使人能够对那些提供支持证据的实验作出完全相反的解释;(5)“承诺”这一术语的意义含糊不清;(6)那些不协调理论家所持论点的缺陷在,他们认为“一种认知在‘心理学上暗示着’与之对应的另一种认知,”因为这种观点是无法详细证明的;(7)该理论未能提供在既定情境下能被视为标准的不协调消减的模式;(8)由于运用数量方法确定认知要素经受变化的能力过于复杂,因而妨碍了精确的预言的提出;(9)人们对不协调的容忍力存在着很大的个体差别,但该理论没能对这种个体差异作出适当的说明。

阿伦森(1969年b)坚信“人不能仅仅依靠协调一致而生活,”他评论道:

一种强烈的减少不协调的驱力,可能促使人们作茧

自缚；他或许不会承认自己所犯的错误，并且还会歪曲现实使之与其行为保持一致。但是，假如一个人正在不断地成长，正在不断地改善和避免重犯同样的错误，那么，从过去的错误中，或迟或早他必能获得某些教益。一个人如果不首先承认他已经犯下的错误，那么，他就不能从他所犯的错误中得到教益。此外，承认错误几乎总是会引起某些不协调。而客观事实是，人们确实经常地从他们所犯的错误中得到教益；因此，只在十分偶然的情况下，人们才不能避免或不能减少不协调（第30页）。”

447 阿伦森(1969年b)的批评既充满非难又不无赞颂，他用下面一段话作为评论费斯廷格的认知不协调理论的结语：

在他们对不协调理论所作的持续五年的批评中，沙帕利斯和沙帕利斯用“未被证实”一词对这种理论作了概括性的定论。也许是巧合，自那时算起十多年后的今天，这种理论仍然未被证实；但是，这一理论却成了繁育一系列研究的永不枯竭的源头（第31页）。

布雷姆—科恩对认知一致性的修改

理解力强的读者必定已经领悟，认知不协调理论的研究者，实际上都来自于费斯廷格一直与之发生联系的那些大学：衣阿华州立大学，麻省理工学院，密执安大学，明尼苏达大学，以及斯坦福大学（虽然他目前正在新社会研究学院）。这种说法对杰克·W.布雷姆（生于1928年）和阿瑟·R.科恩（1927—1963年）来说同样适用，布雷姆来自明尼苏达大学，他在1955年

获得哲学博士学位；科恩则来自密执安大学群体动力学研究中心，他在1953年被授予社会心理学专业的哲学博士学位。费斯廷格过去曾在这两所大学呆过，那时，这两位还各自在自己的学校里发奋苦读。他们两人的合作，始于50年代后半期，那时，他们均在耶鲁大学工作。现在，布雷姆和杜克在一起，而科恩，在他早逝于1963年7月10日之前，一直供职于纽约州立大学。科恩在完成《态度的改变和社会影响》一书后，不到两周便溘然长逝，翌年，该书得以出版。

费斯廷格和菲力普·津巴尔多（前者当科恩正在密执安大学攻读研究生时，已是该大学的一个系的系务委员；后者当科恩在耶鲁学院供职时，是耶鲁大学的哲学博士学位的候选人，他的学位论文是在科恩的指导下完成的）这样谈到科恩：

对科恩来说，在20世纪40年代前后，社会心理学还是一片特别引人入胜的天地。三种主要的传统都在密执安大学获得了充分的体现，并汇聚在一起，赋予这所大学以一种罕见的、由各种影响组合而成的兼容并蓄的特色。西奥多·纽科姆过去曾与加德纳·墨菲以及奥托·克林伯格、丹尼尔·卡茨一起在哥伦比亚大学工作过。丹尼尔·卡茨曾经为西拉科斯大学的F.奥尔波特的本本开拓性著作的问世提供了帮助。并且还无私帮助了群体动力学研究中心的成员，他们日后继承了卡茨·勒温的传统。上述所有这些都给科恩留下了强烈的印象，并对他产生了持久的影响（费斯廷格和津巴尔多，1964年，第vii页）。

这三条理性影响之流的汇合，加上科恩的天赋以及耶鲁大学的卡尔·霍夫兰德的指导，造就出了一个博学的，并且具有一整套研究方法的社会心理学家。

读者必须牢记，认知不协调理论不仅是一种社会心理学理论；它也为动机心理学作出了卓越的贡献，这一点已由参加1962年内布拉斯加州动机问题专题讨论会的许多心理学家所确证，而布雷姆当时也是与会者之一。

448 **既成事实实验** 认知不协调，这种主张人的行为与人的认知的不一致会使行为者朝着使其认知与其行动一致的方向改变其认知的理论，得到了布雷姆的支持。一个人一旦对那种造成不协调的决定担负起承诺，他就会赋予他的选择以尽可能大的价值，甚至会达到寻觅各种事实用以证明自己的立场是正当的地步。

布雷姆承揽了一项关于认知不协调的实验，这是耶鲁大学沟通研究项目的一部分，研究的实施得到了耶鲁大学心理学系卡尔·I.霍夫兰德的批准。布雷姆设计了一项实验用以确定认知不协调概念的基本特征，他探索既成事实对认知不协调的影响。相应地，他允诺给予那些愿意去吃自己不喜欢吃的蔬菜的八年级学生奖励。但是，在这些学生中有一组学生接到通知，说他们的双亲会知道被他们的孩子吃光了的那种蔬菜，其所暗示的意思是，双亲期待着孩子多吃一些在家中不喜欢吃的食物。研究者们制定了一张要求被试在吃光那些不爱吃的蔬菜前后填写的对该种蔬菜喜欢与不喜欢的程度加以评估的问卷，实验表明：“这种含有多吃这层意思的既成事实，使被试对原先不爱吃的东西的喜爱程度大为提高。因

此,这一实验对费斯廷格的认知不协调概念给予了进一步的说明(布雷姆,1959年,第382页)。”

接受测验的被试分为两个组,一是由20人组成的“后果轻微情况组”,这些人不会有什么损失,因为他们的承诺同由另外19人组成的“后果严重情况组”相比是无足轻重的,后者在他们作出参加这种实验的许诺之后被告知,他们的双亲将会收到关于他们的受试情况的报告信。这样,后一组被试就成了一种既成事实的牺牲品。实验者的设想是:那种吃光自己不喜欢吃的蔬菜的行为造成了被试的不协调,结果为达到减少不协调的目的,被试增强了对那种蔬菜的喜爱程度。进一步说,那些被羁绊在既成事实这种尴尬的处境之中的被试,由于他们作出了较大的承诺,将遭受较大程度的不协调。

这种预言得到了证实,后果严重组平均提高的喜爱程度(3.76)远远高于后果轻微者平均提高的喜爱程度(2.32)。不同情况的差异的显著度超过了.01的水平(布雷姆,1959年,第380页)。

在布雷姆和科恩的认知一致性理论中,承诺的要素及其程度是一种重要的因素。承诺成了一种同一个人的自尊以及一种行为有关的个人人格特征。

所以,我们可能会猜测:自尊的程度越高,由照办而产生的不协调的程度也越高,与此同时,为了减少紧张感而对一个人施加的压力也越大。借助于证明自己的立场更为正当,借助于更加确信自己的新的立场是正确无误

的，一切别的东西也就都成了同样的了。一般而言，任何可能引导一个人不去执行与他自己最初的态度相矛盾的行动的人格品质，将引起较大的不协调，与此相应，当他去执行这种行动时，也要花费较大的努力才能减少不协调（科恩，1964年，第92页）。”

因此，了解态度改变的标志之一是强迫一个人照着去做的个体或人格因素，如高度的自尊。一个自尊心不强的人，因为他处在依从的准备状态，因此，几乎无从体验到不协调，以及与不协调伴随而来的态度的改变；而自尊心强的人却是独立的，并且具有一种不采取依从行为的认知。

在不协调中，选择程度的高低也是一个重要的因素，因为选择越重要，不协调的程度也越高。无所选择或不面临被迫依从大大削弱了不协调的强度，而且态度也不会经历任何改变。

布雷姆所做的另外一些实验，甚至包括他同阿瑟·R·科恩合作完成的那些实验，几乎都没有任何结果。1956年，布雷姆公布了他的一项实验结果，以期证实：

1. 在两种选择对象之间选择其一，就造成了不协调以及随之而来的对减少不协调的压力。与作出选择之前的情形相比，在选择作出后，可通过使已选定的选择对象更加称心、已放弃的选择对象更不值得想望，减少不协调。

2. 这两种选择对象越是接近于同样的称心，那么，不协调的程度以及随之而来的减少不协调的压力就越大。

3.使一个人接受新的有关认知元素至少是某些协调的认知元素的影响,就能促进不协调的减少(布雷姆,1956年,第384页)。

这个实验是使费斯廷格的认知不协调理论具体化的一种尝试,它预示,在两种选择对象之中,如你喜爱那种放弃了的选择对象就会引起不协调。不协调反过来产生了减少自身的压力,并且通过认定那种已被选定的选择对象正是那种值得想望的东西,就能减少不协调。

1959年,布雷姆和科恩得到卡尔·I.霍夫兰德的同意,联手进行了那项由贝尔电话实验室和洛克菲勒基金会拨款资助的耶鲁沟通研究项目的实验工作。在一项以六年级学生为实验对象的实验中(布雷姆和科恩,1959年a),让这些学生在两种玩具之间作一选择,其中一组学生的选择是在两种质量可加以比较的同类玩具之间进行的,而另一组学生的选择则是在两种不同的玩具之间进行的,结果:

不协调的程度以及随之而来的对已选定的选择对象喜爱程度增加的数量和对已放弃的选择对象喜爱程度减少的数量,随着下述两点的变化而增加:(a)可供选择的对象的质量的不同,以及(b)可供选择的对象的数量多寡。上述第一点已被证实;第二点则只得到了不确定的支持(布雷姆和科恩,1959年a,第378页)。

450

第二个实验也同样没有什么价值,其结论是:

在理解程度较低的选择情况下，被试遭受的相对剥夺越多，他们对既成事实所持的否定态度就越强，而在理解程度较高的选择情况下，他们遭受的相对剥夺越多，他们对既成事实所持的肯定态度就越强。因此，只有在理解程度较高的情况下，才能发现一件偶然事件对不协调的程度以及随之而来的态度改变所产生的影响（布雷姆和科恩，1959年，第387页）。

第二个实验让两组被试参与同一个使人感到不愉快的、令人厌烦的消磨时间的实验。在实验中，给其中的一个组提供容易逃脱的机会，而另一个组的逃脱机会则很少。这样，那些几乎没有选择机会的被试产生了被剥夺的感觉，而且随着满足程度的减少，相对剥夺感逐渐增加。但是，假如一个人意识到了某种更好的选择，那么，按照布雷姆和科恩的主张，“增加相对剥夺会导致不协调的增加以及随之而来的满足程度的增加（1959年b，第385—386页）。”

在另一个为耶鲁沟通研究项目所作的实验中，科恩（1959年a）通过一种不协调理论的研究途径，研究了信息传播不一致与态度改变的关系；即，假如一个人赞同了一条对立的信息，那么，同他不赞同该信息相比，信息间的不一致越大，他的态度改变也越大。该实验试图证实：

努力去理解一个有说服力的，但又与自己的意见不一致的信息沟通，将会引起认知不协调以及随之而来的态度的改变。可以假定，一个人在理解一条对立信息的要点方面几乎没付出什么努力时，那就不会产生什么不

协调。但是，当这个人感到在理解这样一条信息方面他已付出许多努力时，就会引起高度的不协调以及随之而来的态度的改变；信息沟通的不一致越大，不协调的程度就越高（科恩，1959年a，第395页）。

科恩假设，“在理解的情况下付出的努力较大而不是较小时，一个人的原初的立场与同此立场相对立的新获得的信息间的不一致的增加，会引起不协调的增加以及继之而来的态度的改变（1959年a，第388页）。”为验证这一假设，科恩以36位耶鲁大学的研究生为被试作了一次实验，其中一半人被告知：为了妥善进行宣传，需要付出很大的努力，另一半人则被告知不需付出什么努力。结果表明，得知要付出很大努力的被试在同意接受一种与自己的认知相反的信息后，产生了不协调；但如果他们站在相反的立场，则不协调就会减少。特别值得一提的是，如果被试的立场与他现在所面临的论点间存在极大的不一致时，他的不协调会驱使他改变自己的态度。但是，对于只要付出较少努力的被试来说，由于其原有立场与新近获得的信息之间存在的⁴⁵¹不一致很小，因此，在他的态度朝向与新近获得的信息一致的方向改变时，就存在一种对态度改变的直接的对抗性作用。

在为《耶鲁大学态度和沟通研究》第三卷《态度组织及其转变：一种对态度的组成部分的一致性的分析》（1960年）一书撰写的一章中，布雷姆强调了承诺对于作为态度改变的关键的既定的行动过程的必要性。布雷姆还重申了他早先表述过的那种立场，使被试适度地感到困恼，其情形同未被牵涉到这种实验中来的人们的情形十分相似；但是，在严重的困恼（引

起不协调)状态下,就会发生态度的改变,以使态度与行为更为相符。布雷姆(1960年)在概括对不协调理论的支持证据之后,提出了下列假设:

1. 与其他态度(或认知或感情)成分相对立的行为的首次经验,会导致认知或感情朝与行为一致或支持行为的方面改变……

2. 引起这种不一致行为的力量越大,随之而来的态度改变的量就越小。

3. 这种不一致行为的强度越大,随之而来的态度改变的量也越大……

4. 反对作出一种既定行为的力量越大,态度改变的量也越大(第184—185页)。

对认知不协调所作的若干探索 布雷姆和科恩(1962年)在《对认知不协调所作的若干探索》这本支持秉承费斯廷格传统的理论家的著作中,从不协调的唤起和不协调的消减这两个主要方面,对不协调理论的一系列实验性验证作了评价。

布雷姆和科恩对支持费斯廷格的实验者的那些发现作了归纳(1962年,第308—309页),认为不协调的唤起在下述情况下较为明显:(a)与“自由选择”有关的条件下:

(1)在两种同样具有吸引力的选择对象之间作出一种选择会造成不协调。

(2)由一种选择而产生的不协调与另一个被抛弃的

选择的吸引力的大小是成正比的。

(3)由一种选择而产生的不协调与两个选择在性质上的差异是成正比的。

(4)由一种选择而产生的不协调与那种选择的重要性是成正比的。

(b)与“被迫依从”有关的情境：

(1)由承诺照办而引起的不协调，随着酬赏、鼓励、452
或者证明依从是正当的理由的增加而减少。

(2)由承诺照办而引起的不协调，随着引起依从的各种强制力量的增加而减少。

(c)与“泄露”研究有关的情境：

(1)由泄露不一致的信息而引起的不协调的量与该问题的重要性之间具有直接的函数关系。

(2)信息沟通中的不协调与泄露这种不一致信息的困难或付出的努力具有直接的函数关系。

(d)与不协调对下列各点的“影响”有关的情境：

(1)对各种问题的看法

(2)对人、对群体以及对活动的评价

(3)信息的特点

(4)信息的回忆

- (5)信息的接受
- (6)信息的探究以及自愿的泄露
- (7)知觉的曲解
- (8)在行为承诺方面的改变
- (9)动机

可以通过多种途径减少不协调,包括:态度的改变(观点和评价的改变)以及信息的泄露,如信息的回忆、知觉的曲解及行为的改变。评价的改变包括:对人的喜爱、对群体的吸引、对某些物体的偏爱,对活动的评价,饮食的偏爱、感觉的特点,主观的经验以及对个人历史的评价等方面的改变。

一种早先主张的取消 在1970年(和琼斯一起)和1971年(由库珀和布雷姆)所报道的实验中,布雷姆取消了他早先所采取的态度。他早先的立场(1959年;和科恩,1959年b)表明:“在行为承诺方面的意志,对于造成不协调的消极结果而言,是一种充足的条件(布雷姆和琼斯,1970年,第421页)。”布雷姆的**既成事实**实验意味着:那些被试对他们所“不喜爱吃的蔬菜”的喜爱程度的增加,可归因于那种由有意志力的承诺而产生的不协调。但是,由林德、库珀以及威克隆德(1968年)和卡尔史密斯、弗里德曼(1968年)所实施的那些实验却提供了相反的结论。这些人提出这样一种理论,即喜爱程度的增加,可归因于对将来在某些场合下有可能碰上这种不爱吃的蔬菜的预感。卡尔史密斯和弗里德曼的观点是:在预先不知其后果的时候,不协调是无从唤起的。由与某种决定有关的否定性认知唤起的不协调,依一个人相信他将能预见那种否定性

情况的程度而定。

正如不协调理论坚持的那样，它并不期待在一个决定已经作出以后，由引进的否定性信息唤起不协调。正好相反，该理论十分清楚地提出：在那些条件下，假如这人没有预见到那种否定性结果，那么，这种新的认知通常将不能唤起不协调（卡尔史密斯和弗里德曼，1968年，第490页）。 453

林德、库珀和威克隆德（1968年）曾报告，被试在作出去听具有敌对态度的信息的承诺之后，他们改变了对与花在一个不相干的工作上的努力相称的信息十分接近的信息的看法。但是，这种情况仅仅发生在他们意识到践约之前先要努力工作的时候。那些获悉在他们承诺去听那种具有敌对态度的信息之后要努力工作的被试，没有表现出任何进一步的意见改变的迹象。换言之，这种既成事实没有增加不协调。

除非那种信息在决定作出的那一时刻是有效的，否则，同一个人的决定的消极结果有关的信息不会引起不协调。在目今的实验中，作为一种既成事实引进的认知因素，显然没有引起不协调（林德等人，1968年，第478页）。

为了解决这个问题，布雷姆进行了进一步的实验，并获得了如下的结论：

假如一个人自由地担负对一项工作的承诺，且知道这项工作涉及到相对剥夺，那么，这种相对剥夺的程度越大，由这种承诺所引起的不协调的程度就越大。因此，这人将更有可能试图使自己相信，他对自己正在做的那些事情感到满足。但是，假如这人仅在自由地作出自己的承诺之后才获悉这种相对剥夺，那么，不协调的消减过程就无从产生了，并且这人的满足程度也将同相对剥夺的程度成反比关系，好像他对被相对剥夺掉的东西压根儿就没有过选择自由一般（库珀和布雷姆，1971年，第580页）。

这些实验赞同卡尔史密斯和弗里德曼（1968年）的那些发现，并且否定了布雷姆—科恩的下述假设——尽管相对剥夺在那个人已经作出承诺之后方被引入，但是相对剥夺还是唤起了不协调，引起了满足程度的增加。因为不协调的增加，在作出决定的同时必须知道或精通有关的认知。布雷姆（和琼斯，1970年）不得不承认：“布雷姆和科恩（1962年）在假定选择（决断）对继之而来的结果对不协调程度的影响来说是一个充分的条件时，犯了严重的错误（第431页）。”

心理学的对抗理论 1966年（以及在1968年和1972年的一个重述中），布雷姆的注意力转向了心理学的对抗理论，该理论试图向自己提出这样一些问题，为什么一个小孩常常454 会做出和他的双亲所吩咐的完全相反的事情来？为什么宣传常常毫无效果？为什么忠告常常产生反面的效果？以及为什么人们有时不喜欢充当一种恩惠的接受者？这种理论与人们

的自由受到抑制，也就是说当人们处于被迫依从的情境时作出的那种反应有关。这种假设的实质是：“任何时候都可以有目的地唤醒一个人，让他知道他的一种自由权利已经受到威胁或已被取消（布雷姆，1972年，第1页）。”这种由忠告而产生的消极的影响，似乎成了个人对自我决定的自由权利的一种要求。

布雷姆对他的心理学的对抗理论作了这样的概述（1966年）：

当一个人相信自己是在自由地从事一项习惯的行为时，假如他的自由被取消或遭到取消的威胁，那么，他将体验到心理上的对抗现象。心理上的对抗可被定义为一种旨在重新确立被威胁或被取消了的自由的动机状态，而且，动机在增强从事有关行为的欲望和付诸行动的实际尝试时将充分表现自己的力量。一般来说，对抗的程度同（1）那种被取消或受到威胁的自由的重要性，以及（2）那种被取消或受到威胁的自由行为的比例具有直接的函数关系（第15—16页）。

心理对抗是使一个人的一系列“自由行为”被取消或受威胁时产生的心理体验。对个人来说，那种被取消或受到取消的威胁的自由行为越是重要，心理对抗的程度就越高。接下来，假如这种被认为是重要的自由行为受到取消的威胁越大，心理对抗的程度也就越高。心理对抗的程度同一个人的被取消或受到取消威胁的一系列自由行为的多寡成正比。

因为心理对抗具有借助任何有效的手段来恢复自由行为

的倾向,因此,这种心理对抗具有动力作用。一个人将以同他所体验到的心理对抗的程度相称的强度去重建自己的自由。当社会压力威胁他的自由时,他将以心理对抗抵制之。在体验心理对抗时,一个人会对那种受到威胁或被取消的行为产生强烈的渴望,形成从事这种行为或类似的替代性行为的欲望,并鼓动那些和自己一样的人起而效尤。

从布雷姆(1966年)的调查中得出下述五个一般的假设:

1.当一个人的一种自由行为被取消的时候,他对那种行为或那种行为对象的欲望将增加……

2.当一种自由行为受到取消的威胁时,这人对那种行为或那种行为的对象的欲望将增加……

3.当一种自由行为受到取消的威胁时,这人将具有借助从事这种受到威胁的行为来重建自由的倾向……

455 4.这种受到威胁或被取消的自由的绝对或相对重要性越大,心理对抗的程度及其影响也越大……

5.受到威胁或被取消的行为自由的比重越大,心理对抗的程度及其影响也越大……

6.由含蓄的东西所威胁或取消的自由的数量越大,心理对抗的程度及其影响也越大(第120—123页)。

虽然这些假设已被自己或他人所做的实验所证实,布雷姆还是指出了该理论的若干难点,其中包括:这种理论易被滥用;它同社会影响、挫折及其他现象明显交织在一起;它需要进一步的研究;并需要对它所要阐明的现象加以明确的解释。

布雷姆—科恩的理论主张短评 布雷姆的那项被广泛引证的关于既成事实的影响的实验(1959年)已经赢得了社会心理学家们的过多信任——它超出了这项实验所应受到的信任。在该实验中,既成事实将被置于一种两难境地,因为他们既不能退出实验,也不希望去做实验。但一切果真如此吗?两位沙帕利斯(1964年)向下述事实提出挑战:即一封送给那些被试双亲的信真会具有布雷姆所假定的那种效果(“那些被试将不多吃”他们在家不喜欢吃的那种蔬菜)么?

这只是一种猜测,而不是建立在任何实验证据基础上的推论。进一步说,在这个使用来自同一所学校、同一个年级的相同被试,以及采用同样步骤的实验中,直接操纵对多吃的承诺“并没有对喜欢产生全面的影响(布雷姆,1960年,第382页)。”在这样的环境条件之下,我们发现,接受作者的下述论点是困难的,这种论点认为:既成事实借助于增加对吃所作的承诺增加了认知不协调的程度(沙帕利斯和沙帕利斯,1964年,第7页)。”

这些批评家还认定:布雷姆和科恩在解释他们与不协调理论的预言相一致的发现时,遇到了困难。

但“认知不协调理论过多地将注意力集中在表面现象上了(维纳克,1962年,第77页)。”这种理论已由某些东西所代替,在相当大的程度上,它们或许是正确的,假如这种批评不是过分严重的话,那么,可以断言,花在这种理论上的时间和出版的东西确实大大超过了它应有的价值。

阿伦森—米尔斯的喜爱理论

阿伦森和米尔斯，是同一年在斯坦福大学毕业的哲学博士。埃利奥特·阿伦森(生于1932年)现在得克萨斯大学工
456 作，而小贾德森·R.米尔斯(生于1931年)现在则在马里兰
大学任职。他们补充了科恩(1969年)和布雷姆(1959年)的
那些发现。在一项利昂·费斯廷格批准的、国家科学基金拨
款资助的研究项目中，阿伦森和米尔斯承担了一项支持费斯
廷格论点的实验研究。

科恩和布雷姆设计的支持认知不协调理论的实验认为，
为了巨大的报酬而实施的行动，与由一小笔报酬所激励的行
动相比，其促动力量反倒要小；阿伦森和米尔斯(1959年)证
实，同一个原则对否定性刺激同样有效；就是说，某件困难的
工作越是令人不愉快，那么给予这件工作的评价就越高，或者
像费斯廷格(1961年)所表述的：“人们竟然能达到去爱那些使
他们一直深受其害的东西的地步(第11页)。”换言之，为了达
到一个目标，所付出的努力或所耗费的力气以及所遭受的痛
苦越大，这个人具有的使自己相信其目标的吸引力或价值的
倾向就越强烈。这一建立在认知不协调理论基础上的实验预
示：一旦一种决定已经作出，那么，“一个人将试图使自己确
信：那个已选定的选择对象所具有的吸引力甚至比他在选择
之先所想象的还要大(相对于另一个放弃的选择对象而言)
(费斯廷格和阿伦森，1960年，第215页)。”

从费斯廷格的认知不协调理论出发，阿伦森和米尔斯
(1959年)成功地验证了这样一种假说：“那些在成为一个群
体的成员时历经周折的人，对这个群体的喜爱有所增加；换言

之,与那些在成为该群体成员时没有经历周折的人相比,他们觉得该群体的吸引力较大(第180页)。”这两位调查者意识到并且探索了那个被实验证实了的观点,即“那些经历过许多麻烦或痛苦才得到某种东西的人,与那些只付出很小的努力就得到该东西的人相比,具有更高估价该东西的倾向(阿伦森和米尔斯,1959年,第177页)。”接下来,那些经历严厉的欺侮与戏弄方加入组织的人,比那些自由随便地成为该组织成员的人,具有较高评价其组织的倾向。

按照认知不协调理论,不管一个组织的吸引力如何,它总具有一些令人厌恶的因素;因此,假如一个新入伙者已忍受了一种恼人的入会式,并且他认识到,为了一个他根本就不喜欢的群体竟受了这等磨难,他就会体验到认知的不协调。为了减少不协调,有必要或贬低这种入会式的代价(痛苦),或过高评价其所获得的群体成员资格。与此相应,一个为了在群体内获得优越地位而忍受痛苦(付出高价的)的人,(按照认知不协调理论)将被驱使借助于夸大该群体的吸引力和价值去减少不协调。

这个由阿伦森和米尔斯所实施的实验构思精当,它验证了从一项以力图进入令人渴望的群体的女大学生为被试所作的实验中得出的总结。实验者将女大学生分成三组,每组21人:(1)第一组入会条件苛刻,或者强迫她们阅读那些令人非常难堪的材料;(2)第二组入会条件居中,或让她们阅读那些令人略为难堪的材料(由污言秽语和逼真的性行为的描写所组成);⁴⁵⁷(3)第三组为控制组,对她们不作任何要求。在阅读之后,紧接着让每个女学生去听那个群体成员之间的一段可公开的会话(而她们所追求的正是成为那个群体的成员),同时要求每个女

生对这段会话所讨论的内容作出评估。评估要求沿着从0到14这样一个量表作出如：“枯燥的一有趣的，”“聪明的一不聪明的。”等评价。最后结果表明：第一组女大学生比其他两组女大学生对讨论会的参加者及讨论内容的估价较高。在不同的条件下，估价的总平均值分别为：控制组，166.7；居中组，171.1；苛刻组，195.3。因此，实验的结论是：“那些经历严厉的磨难而入伙的被试，比起那些经历轻微的麻烦或什么麻烦也没经历的被试来，明显认为该群体更富吸引力（阿伦森和米尔斯，1959年，第181页）。”而在后两组被试之间则几乎不存在什么差别。

在另一个与费斯廷格的实验（和卡尔史密斯，1959年）相类似的实验中，阿伦森（1966年）获得了与费斯廷格一致的结论：“当不协调达到最大值时，同大量的酬赏和严重的惩罚相比，少量的酬赏和轻微的惩罚更能导致态度发生较大的改变（第131页）。”阿伦森捍卫了费斯廷格和卡尔史密斯的那个遭到许多批评攻击的实验（1959年）。两位沙帕利斯认为，付20美元给大学生，让他们去干一种仅仅只花几分钟的轻微工作，这本身就使这份酬赏令人生疑。这两位沙帕利斯已成为认知协调理论家们难以克服的劲敌，但因为我们已讨论过他们的批评，这里不再赘述。

阿伦森的努力—酬赏实验 在阿伦森欲图支持不协调理论并向强化理论所实施的一项实验提出挑战中，他（1961年）指出这两种理论可产生两种不同的预言：

强化理论认为，与酬赏联系在一起的刺激增加了吸引；不协调理论却提出，与“无酬赏”联系在一起的刺激

因素增加了吸引……由不协调理论而产生的预言仅仅关注,一个人是否付出努力去获取酬赏;倘若一个人没有付出努力,那么就不会有认知不一致,因此,也就没有什么东西好证明的,与刺激联系在一起的那种吸引也就没有增加(第 375 页)。

该实验的目的在于论证:一个人在试图获取某个酬赏时所付出的努力的程度,对与得到酬赏及没得到酬赏的尝试相联系的刺激的相对的吸引力有何影响,该假设认为:随着努力程度的增加,与那种变成了无酬赏的尝试相联系的刺激的相对吸引力也有了相应的增加。

阿伦森让两组被试摸索寻找铁罐,其中有三分之一的罐子装有若干两角五分的硬币,这两组被试付出高努力的组不得不用一个钩状物去掏罐内的硬币,而付出低努力的组则用一块磁铁去吸罐内的硬币。结果,低努力组对从中获得酬赏的罐子的颜色的吸引力明显增加了(这种颜色只是在第一个有奖的罐子被摸出以后才知道的),而高努力组对罐子颜色的兴趣则无改变。 458

阿伦森推论道:他的预言已经实现,因为对于努力程度低的组来说,那种有奖的罐子的颜色对他们的吸引力增加了;而对努力程度高的组来说,罐子颜色的吸引力却没产生任何可以感到的变化。阿伦森声称,根据在某种场合下的继发性强化以及在另一种场合下认知不协调的影响,我们可以对上述结果作出解释。

超越帕金森定律 1966年,当阿伦森仍在明尼苏达大

学的时候，他和尤金·杰勒德做了一项实验。实验不仅证实了帕金森第一定律(1957年)〔“工作非得用完一切可以用的时间”(第2页)〕，而且还有所超越。实验表明，在完成一项所给的时间比实际所需的时间要多的工作时，被试不仅按照分配给他的全部时间所要求的进度来完成这项工作，而且还会要求再多给一些时间来完成它。这项实验的现实意义是非常明显的。

我们的结果表明，应该规定人们在最短的时间里完成一项日常工作。过量的时间不仅这次浪费了时间，而且还会导致在随后的工作中也总是浪费时间。因此，要超越帕金森定律，不仅人们干工作时非得用完一切可以用的时间，而且一旦工作时间超过了一次，就会持续要求过量的时间——甚至当没有任何时间而恰恰又值可用时也是如此(阿伦森和杰勒德，1966年，第339页)。

甚至连费斯廷格的认知不协调理论也与这项实验有关，因为被试在干一件根本不需要用但实际用了整整15分钟的工作时，他的认知就会促使他赋予这项工作以巨大的重要性，并以此证明他所投入的大量的(不必要的)时间以及所付出的努力是正当的。

阿伦森的修改 阿伦森为了将他的理论和费斯廷格的理论区分开，在两者之间划出了一个主要的分水岭或说对后者的理论进行了重要的修改。他认为，不协调不是两种不协调的认知之间的不一致，而是一个人的认知与其自我概念之

间的不一致。

在不协调理论的核心之处——这是该理论表达得最清楚、最简洁的地方，我们没碰上任何两种认知元素，相反，我们常常碰上的是自我概念及关于某些行为的认知。假如不协调存在的话，那正是因为这个人的行为与其自我概念不相一致罢了(阿伦森, 1968年, 第23页)。

459

具有高度自我概念的人对不协调的后果的体验较为厉害,但是,愉快的结果对于具有高度自我概念的人和自我概念淡薄的人来说都是同样的。这种期待的作用在引起不协调方面是十分明显的,因为一个期望采取高贵而富有尊严的方式去行动的人,如若遭到羞辱,当然会经历不协调。

对于不协调情境,人们在下述三个主要方面有所不同:(1)他们对不协调的忍耐水平;(2)他们愿意选择的减少不协调的技巧;以及(3)引起不协调的事件(某些人在另一种相对不受搅乱的情境中或许会体验到不协调)。

此外,阿伦森(1966年)还认为承诺的程度是十分重要的,以致于假如一个人对另一个人的承诺是由在面对面的情境下所说的谎言构成的,那么,这段谎言将比在纸上匿名写下的同样的谎言引起的不协调更大。卡尔史密斯、科林斯以及黑尔姆赖施(1966年)合作从事的一项实验证实,在面对面的角色扮演中(个人承诺较高),强迫依从对中学生态度改变的影响,远比在他们写一篇描写一件有趣工作的匿名文章时要大得多。承诺越高,不协调的影响就越大。这项实验证实了费斯廷格和卡尔史密斯建立的那个假设(1959年);付给人们

的酬赏越少，他们便越会声称喜爱这项工作。阿伦森得出结论说：一种必需作出较大承诺的情境唤起了较大的不协调。

人际吸引的酬赏—代价或交换理论 有关喜爱理论的实验显然将阿伦森引入了人际吸引的研究之中，1969年他就发现自己已被深深地卷进了内布拉斯加的动机专题讨论会。他试图包罗与一个人喜爱另一个人有关的全部因素。阿伦森的前提是，作为社会动物的人认为被他的伙伴们所喜爱是举足轻重的事。人们寻求友谊，寻求吸引他人，期待接近他人，并且大部分时间笑容可掬；别人喜爱他们时，他们会感到愉快，并将礼物奉献给那些喜爱自己的人；而当他们被人忽视或未被人以礼相待时，他们又会感到郁闷和不愉快。

阿伦森的调查(1969年a)获得了有关个人吸引的诸多前提条件，其中包括：(1)空间的接近——人们对与自己住得比较近的人的喜爱，甚于对与自己住得比较远的人的喜爱；(2)价值观与信仰的相似性——人们对那些与自己的观点相一致的人的喜爱远甚于对那些与自己的观点不一致的人的喜爱；(3)人格特征的相似，或曰喜爱那些与自己相似的人；(4)需要系统的互补性，或曰人们希望获得那些能使自己的需要获得满足的人的喜爱，以及获得那些他们的需要正要他来满足的人的喜爱；(5)高能力，或曰喜爱那些才干和能力卓尔不群的人；(6)令人愉快或具有令人赞许的特征与行为——人们喜爱那些令人愉快或举手投足“潇洒自如”的人；以及(7)相像，或曰人们喜欢那些和自己相似的人。据此：

我们喜爱那些只需我们给予最小的支出而把最大的

满足带给我们的人；或者，更简洁地说，我们喜爱那些其行为能带来最大酬赏的人。扼要地说，……(1)空间的接近能带来较大的酬赏，因为在所有其他条件都相同时，我们从一个在物理空间上与我们十分接近的人那里接受一定数目的恩惠，就所花时间和所付努力而言，其代价远比从一个距离遥远的人那里接受同样的恩惠要小得多……(2)具有相似的价值观念的人，是通过双方观点的相互证实而实现相互之间的酬赏的……(3)具有相似的人格特征的人或许也以同具有相似的价值观念的人一样的方式相互提供酬赏，但是(4)对某些需要来说，互补性或许是最大的酬赏——例如，性虐待狂—性受虐狂或养育—依赖关系就是如此；(5)人们也许认为，和有能力的人进行交往要比和能力一般或低能的人进行交往收益较大。即一般说来，我们的既往史是这样的，我们从那些了解人类历史的人那里获得的收益要远远大于从那些经常做错事情的人那里获得的收益。(6)显然，那种令人愉快的行为比令人讨厌、不愉快的行为带来的酬赏要大；以及(7)大概可以将被爱看成是自行酬赏——另外，对于大多数人说来，这种被爱也必须以有相似的信仰为基础，这正像我们中的大部分人都以为自己更高明一样(阿伦森，1960年a,第144—145页)。

按照阿伦森的观点，上述前提可以一种非常普遍的方式归入人际吸引的酬赏—代价或交换理论。

我的敌人的敌人是我的朋友 阿伦森同他在得克萨斯

州立大学工作的朋友弗农·科普一道，进行了一项符合海德的平衡理论传统的实验。他欲图证实这样一个假设，一个人喜欢那些给他的敌人以惩罚，给他的朋友以酬赏的人（例如，我的敌人的敌人是我的朋友）。结果表明：就态度的相似、感激以及一般的社会支持而言，该假设是正确的。

这些结果使人想起平衡理论在一种行为背景中甚至在缺乏相似性的特定立场时的应用；也就是说，资料表明：（a）我们喜爱那些喜爱我们所喜爱的人的人；（b）我们喜爱那些不喜爱我们所不喜爱的人的人；（c）我们不喜爱那些喜爱我们所不喜爱的人的人；以及（d）我们不喜爱那些不喜爱我们所喜爱的人的人。而且十分清楚的是，各种各样的喜爱或不喜爱某个人的理由是无关宏旨的。由此来看，这个实验的主要贡献在于它证实了：平衡理论的基本主张在一般意义上是正确的，并且它也适用于有其他现象（如特定立场的相似性）交织其间的情境（阿伦森和科普，1968年，第12页）。

461 阿伦森和科普在得克萨斯州立大学做了一项实验，他们让选修心理学导论的相同数量的男女学生（各为40名）参加一个虚构的创造性学习活动。活动要求每个同学都要创作或阅读一篇以出示给他（她）的三张画片为内容的小说。所有的学生都要受到实验者的批评，其中有些人受的批评十分严厉，方式也十分武断苛刻，而另一些人受的批评则善意十足。再将这两组学生分成若干小组，并让他们听管理人员对这些批评者的评价，其中有一半的批评者受到了严厉的抨击，而另一半的批

评者则受到了称赞。然后,被试学生由批评他的人带到系秘书那里获取他参与该项学习活动所得的学分,但是,就在该被试就要走进系办公室时,又要他去做一桩讨好评价那些批评者的管理员的差事,即,给某社区打电话,为一项实验找些被试。

那些受到严厉批评的被试自愿为对批评他的实验者严加抨击的管理员打出的电话平均为 12.1 个;但受到严厉批评的被试为那些轻描淡写地抨击了批评他的实验者的管理者打出的电话平均只有 6.2 个;那些受到善意批评的被试,为对他的实验者横加抨击的管理者打出的电话平均只有 6.3 个;但那些受到善意批评的被试为对他的实验者大为赞赏的管理者打出的电话则平均为 13.5 个。“由此结果似乎表明:一个人对我们的敌人的敌意或者对我们的朋友的喜爱,就其自身来说,足以增加我们对他的喜爱(阿伦森和科普,1968 年,第 11 页)。”

支持性信息和不一致信息:选择确定性理论 凭认知一致性理论所建立的观点认为:一个人感兴趣的是获得一致性的信息而不是不一致的信息。贾德森·米尔斯根据费斯廷格(1957 年)的观点,重新考察了与这个问题有关的实验材料,作出了下述推论:

人们总是趋向于寻求支持性信息同时避免不一致信息。有证据表明,人们对支持性信息的兴趣越大,他对一种选择的正确性的确定性就越小。对不一致信息的回避看来并不受到某种选择的确定性的大小的影响。同支持性信息和不一致信息有关的那些发现可以由建立在下述假设基础上的这样一种理论给予解释,当人们采取一种比

其他的选择更好的行动时，他们总想使自己获得确定性（米尔斯，1968年，第775—776页）。

米尔斯认为，他的选择确定性理论具有认知不协调理论所不具有的优点，即它能够预告确切的结果，而不协调理论则不能做到这一点。

米尔斯引证了他自己的一些证据（1958年；1965年a,b,c）以及其他调查者所做的实验发现，作为其理论的支撑。在他自己所做的两个实验中，米尔斯（1965年a,b）能够证实：在一个人对一种产品的欲望和他阅读该产品广告的兴趣之间，⁴⁶²存在一种十分确定的关系。亚当斯（1961年）能够证实一位母亲喜欢谈论那些与她自己关于遗传与环境因素方面的看法相一致的话题，而这已由弗里德曼和西尔斯（1965年）所确证。他们发现：

几乎6%的被试相信，小孩子的行为“大部分”是“习得的”而不是“天生的”。因此，这种对支持性信息的明显偏爱，实际上代表了对那种“环境论”话题的偏爱，而这对于那些对孩子的遗传天赋无能为力的母亲们来说，或许是更能接受的观点（第63页）。

米尔斯在社会心理学领域继续进行实验，他在最近所做的一些实验中（明茨和米尔斯，1971年）提出了这样的假设：

（1）一种生理唤起功能的增强将增进由确切的信息沟通而引起的态度的改变；（2）一种来路不明的生理唤起功能的增强将比另一种已知其来源的生理唤起功能的

增强,更能增进由确切的信息沟通产生的态度的改变(第561页)。

他发现,给那些被试服用咖啡因(并告知他们这是一种止痛药)与给他们服用一种安慰剂并告诉他们所服之药是一种止痛药相比,前一种作法会引起被试对一种确切的信息产生较大程度的态度改变。给被试服用咖啡因并且告诉他们所服之药是一种止痛药,同给被试服用咖啡因而告诉他们所服之药是一种兴奋剂相比,前一种作法产生的态度改变的程度较大。这些研究者从他们的实验中推断:“恐惧导致了态度改变的加剧。”

对阿伦森—米尔斯的评价 或许,所有认知协调理论家中的最严厉的批评家,两位沙帕利斯(1964年)也发现了阿伦森的一个实验(1961年)所具有的技术上的疑难。阿伦森在实验中试图将在一种酬赏情况下继发性强化的影响同不协调的影响分离开来。在该实验中,两组被试(一组代表不费力的情况,另一组代表需付出努力的情况)必须寻找酬赏,实验的目的为的是证实认知不协调理论的有效性。阿伦森所提供的解释是:在需要付出努力的试验组中未发现态度改变表明,不协调的影响和继发性强化的影响相互抵消了,因为这两种力量是势均力敌的(但是这两种力量的方向正好是相反的)。沙帕利斯的实验小组认为(沙帕利斯和沙帕利斯,1964年,第8页):

阿伦森试图证实在一种可得益的情境中所付出的努力的效果。但是,实验的设计混淆了努力与酬赏的比率。

结果,从所付出的努力的效果中,根本就不能引出任何明确的结论。

463 再说,伦理问题对那些从事实验的社会心理学家来说,也成了一个值得认真考虑的问题,他们的实验在伦理上遭到了严厉的责难。甚至阿伦森也意识到了这种实验是可能引起怀疑的,在评论社会心理学实验的伦理问题时他写道:

在前面我们讨论了作为一种实验技巧的欺骗术的使用,以及其他的一些可能使被试产生不协调的实验程序。这些方法的使用提出了须认真对待的一系列伦理上的问题(阿伦森和卡尔史密斯,1968年,第29页)。

阿伦森和卡尔史密斯将这种伦理问题视为存在于两种价值观之间的一种冲突:即存在于自由的进行科学研究的需要与人的尊严和隐私权之间的冲突。这些作者表明,某些欺骗是公正而具有正当理由的。

除非在使人产生焦虑的情境中,否则一个人无法单纯地去调查某一种焦虑的效果及其影响。实验者为了获得最大程度的明晰性,他必须能够操纵这种焦虑(阿伦森和卡尔史密斯,1968年,第29页)。

在这种基础上进行的实验确实是一种道德上的败坏行为,因为一个有道德的实验者,只能操作那已经清楚存在在那里的焦虑状态,但不能制造这种焦虑状态。

就在进行这种写作时,既没有选择,也没有预先通知,作

者就成了一个心理学研究者的受害者，该研究者给这位作者带来了不便和困窘，并且还侵犯了他的时间和隐私权。当这个实验终了的时候，那位实验者通过告知被试这种欺骗的真象开脱了自己，理由似乎是正当的：欺骗为的是心理研究。但心理学实验绝不是一种道德准则，对实验者来说也不是一种负疚感的体验，这正像阿伦森和卡尔史密斯（1968年）的一段难言之隐说的那样：“实验后再多的宽慰安抚也无法解除被试的不适、这不像实验者能够通过如实地叙述自己在实验情境中的不适解脱自己（第31—32页）。”他们确实承认，甚至连盘问也可能使被试蒙受困恼和痛苦。这些实验提出的最好的忠告是：一个调查者不应当不考虑到极其罕见的极端的情况以及种种欺骗的可能性，就贸然进行他的实验。社会心理学的实验不是客厅里的玩笑与嬉戏，它不应当降低自己的实验水平。在最后的分析中，阿伦森和卡尔史密斯看到了，作为一个实验者的社会心理学家正处于这样一种道德上的两难境地：要么放弃自己的实验目标，要么不顾被试的权利；同时，他们也看到，批评者提供的这种告诫作为由实验者对他的被试的利益的一种自觉而产生的节制作用，竟达到了危及其实验价值的地步，并且这种告诫使人们在选择实验方法时保持着一种永恒的警觉。

如果没有比本章前已述及的理由更为充分的理由，布朗⁴⁶⁴（1965年）也反对在心理实验中使用骗术。他对谁在这样的调查中受骗感到疑惑，是被试呢？还是实验者本人呢？

塔南鲍姆在他的一致性理论的试验中运用了欺骗术，因为他称他所捏造的新闻报道是真的。这种由使用

欺骗而带来的麻烦，暂时撇开道德方面不说，常使人无法肯定究竟谁会受骗上当。塔南鲍姆的被试会相信他吗？无论我们哪个的被试会永远相信我们吗？（布朗，1965年，第580页）

他认为角色扮演就是一种能够代替欺骗术的选择。实验者应向被试寻求帮助并让他了解实验的条件，而不要将被试排除在实验操作之外。

结论 现在，到了将读者的注意力转到学习理论家们对社会心理学作出的贡献上来的时候了，但是，在向社会心理学上的认知理论家告别之前，对这种主张作出最后评价是十分妥当的。尽管他们的种种主张与他们的实验调查所能提供的东西相比，一直显得过分热忱，但是，两位沙帕利斯的批判也有些过分。这两位批评家作出了下述全面评价：

我们已经重温了许多支持认知不协调理论的实验工作，我们认为：从这些文献的总体来说，它使人明显感到失望。过多的研究无法经受严格的检查和推敲（1964年，第20页）。

对于这种没有偏见的观点来说，真理可能正存在于褒贬两种评价之间。但是，沙帕利斯和沙帕利斯的下述评价却是十分正确的：不协调理论对社会心理学家们来说，具有“迷人的魅力”。

人们一直用非此即彼的解释来说明不协调现象，在这些解释当中，含有某种归因理论的形式。但是，贝姆的自我知觉

理论一直是一种强有力的挑战。贝姆相信，他的自我知觉理论已成功地解释了费斯廷格—卡尔史密斯的实验现象。他的理论假定：“一个人在认识自己的内在状态时，部分依赖于他人对他的内在状态进行臆测时所使用的相同的外部线索（1970年，第50页）。”我们检视自己的行为，以确定我们内在的激情、态度和感情的本质。“我们可能认为，我们总是在直接地理解自己的内在状态，但是，当别人想要了解我们的内在状态时，我们却‘作弊’并向外找寻别人也在找寻的同样线索（1970年，第50页）。”我们通过自己的外部行为获得对自己的理解。现在我们只能作出这样的概括：一种较详细的评论将在下一章“研究社会行为的学习理论”中加以论述。贝姆的自我知觉理论也是社会比较理论家所讨论的主题之一，接下来我们就要讨论它。

社会比较理论

465

在一本题名为《社会比较过程》（1977年）的著作中，开宗明义地写道：

在1954年刊印的一期《人类关系》杂志上，其中大部分版面都奉献给了利昂·费斯廷格的社会比较理论，该理论描述了人们怎样对他们自己的态度和能力作出估价，以及为什么这样估价，和谁一道进行估价。1959年，沙克特在《交往心理学》一书中，将这一主题扩大到情绪的估价领域。认真地说来，对社会比较这个论题的研究始于60年代初，而其巅峰状态则以1966年《实验社会心

理学杂志》增刊的发行为标志……自那以后，再没有人从事社会比较研究的综合性的理论阐述……（苏尔斯和米勒，第xi页）。

苏尔斯和米勒的这段陈述，既简要而又准确地总结了社会比较理论（除了他们的那本使该理论现代化的著作而外）的实际状况。

在1954年费斯廷格的论述发表之前，就可以看到社会比较理论的零星研究案例，但是，这些不完全的研究，仅仅为费斯廷格作出关于社会比较理论的系统阐述提供了背景。在威廉·詹姆斯（1892年）的社会自我、查尔斯·库利（1902年）的镜中我、M.谢里夫的遵从假设，以及其他一些社会比较理论的先例中，都可以发现这种或那种形式的社会比较理论。但是，只有费斯廷格才使这种理论引起了大家的关注，并在细节上加以整合，以实验事实及其研究给予这种理论以支撑。假如还有人可以先于费斯廷格来接受这项荣誉的话，那么，这项荣誉应当归于他的良师益友——卡特·勒温。勒温在本世纪30年代和40年代这段时间内所作的努力触及了社会比较，而这种比较在当时基本上还是一种自我评价的理论，或基本上是一种借助于将自己（当客观事实无效的时候）与其他人，特别是与那些和自己差不多的人进行比较来评估自己的能力、见解或信仰的努力。这种评估的结果就是一种对遵从的压力。

当费斯廷格1954年在《人类关系》杂志上正式阐述社会比较过程时，该刊的五月号几乎都给了这个专题。在这期杂志上，为了验证费斯廷格的假设，还集纳了许多研究这一专题的文章。12年以后，辛格（1966年）作出了这样的评论：“在社会

心理学界,对于一种理论的推进来说,这是一个十分可喜的开端。社会比较理论被及时而又适当地记录下来(第103页)。”他报告说,在1956年的《心理学年鉴》上,弗伦奇特别提到并考察了社会比较理论,但是,由于辛格的辞世,遂使这一良好开端嘎然而止,甚至连本世纪60年代初的教科书都忘了论述它。流行的社会心理学教科书,如《社会中的个人》(克雷奇等,1962年)和《社会心理学》(纽科姆等,1965年)甚至也没谈到它。

布朗的那本很受欢迎的著作《社会心理学》(1965年)开始发现了它,但是书中的评论却显得仓促和草率。遗忘的理由也许是,缺乏由这种假设而产生的直接研究,或缺乏证明和建立在⁴⁶⁶这种假设基础上的实验资料,甚或还在于,那些支持这种假设的调查常被用来确立不协调理论了,从而使社会比较理论黯然失色。但是,当比布·拉塔内编辑的1966年《实验社会心理学杂志》增刊号连篇累牍地发表该理论的研究文章,将该期增刊的全部版面用于讨论费斯廷格的社会比较理论时,它获得了新生。其后,当社会比较理论的信徒们1977年推出《社会比较过程》的专集(由苏尔斯和米勒编辑)时,这种理论获得了第二次新生。

认知不协调理论在社会心理学中的应用:费斯廷格的社会比较理论

由定义可知,社会比较过程不等于不协调过程。虽然社会互动或社会的不一致可能成为引发不协调的一种潜在根源,但是不一致(在社会比较理论中)产生了对遵从的压力。因此,社会比较理论涉及的是:“在什么条件下谁寻找谁”这一过程。

费斯廷格为他的社会比较理论提供了这样一份摘要：

为了解释那种随处可见的与群体中的意见和行为模式的一致性相联系的特定现象，人们提出了这种理论……这种理论假定：群体中发生的观念的相互影响过程是对一致性的压力作出的反应。这种对一致性的压力的一个来源，被视为现实对人类行为的一种检验。因为存在一种抛弃不正确意见、坚持正确主张的趋向，因此，一个人将会探求确定自己的意见和信念正确与否。在许多场合，是不存在进行这种探索的客观的、非社会性的途径的。在某种程度上，正是在这种情况下，个人将通过同其所属的群体的其他成员的观点加以比较，来评估自己的观点。如果别的人赞同自己的意见，那么他也就认为自己的意见是正确的。倘若别人对自己的主张不赞同，他就会认为自己的主张是不正确的。不一致的出现，将产生一种对一致性的压力（费斯廷格、托利以及威莱曼，1954年，第161页）。

消除认知不协调的一种主要的工具正是那个社会群体，因为它是信息和意见的一种主要媒介，通过这个媒介，新的认知元素才能引进并传达到具体的个人。在减少认知不协调方面，最为有效的方法是，用一系列共享的认知元素去取代那些不协调的元素，从而促进一致性的增加。另外，群体成员之间的不一致，也很容易引起认知不协调。例如，当两个人对某个人衣服颜色的看法不一致时，一个人说那布是绿色的，而另一个人则说是褐色的，就会引起不协调。这种不协调的

程度和力量,随着支持其中一个人观点的资料的追加而减弱,以至于当一个人的意见能够建立在“可以检验的物理现实”之上的时候,社会影响只受极其微弱的不协调影响了。假如一个人坚持认为,一个玻璃物体是易碎的,而你将这个玻璃物体摔在地上却没有导致预想的损毁,那么,这个人的影响就将是毫无作用的。 467

进一步说,共同分享一种信念的人越多,某个对这种信念持异议的人所能产生的不协调就越少,因为随着共同持有某一种信念的人数量的增加,认知元素也大大增加了。但是,必须考虑到某些可变的因素,包括这些认知元素的相对重要性或价值;与不一致的那个人有关的因素,吸引力,重要性,影响或那个表达不一致意见的人对群体凝聚力所具有的价值;以及所涉及的不一致的范围或程度。

由社会不一致而引起的不协调的消减,可以通过下述方法实现:(1)转变一个人的意见,从而减轻不一致的程度;(2)将别人争取到自己的意见上来;以及(3)将自己与那个持异议的人分开,从而使得两人间的不同获得某种理由。上述三条可以概括为:“改变自己的意见,设法影响他人,以及将不可比性归因于他人(费斯廷格,1957年,第183页)。”

不协调使一个人易受影响:

不协调的存在不仅使一个人容易接受影响,而且还会对沟通影响过程的开始发生作用。一个人所持的见解通常不是随便就可以改变的,而且,为了减少不协调,一个人为了某个他所期望接受的新观点,可能会从他人那里寻求社会支持(费斯廷格,1963年,第25—26页)。

例如，一个不喜欢刷牙的人也可能会对刷牙的重要性加以合理化解释。但是，除非他的合理化解释能劝服他人并据以获得对其观点的社会支持，从而减轻由于他的信念和他的行为之间的不一致产生出来的不协调，否则，他一定会体验到某种不协调。

对一致性的压力。在群体内部，存在着对一致性的压力，这种压力强迫群体成员在有关的问题和行为模式上形成一致和遵从。非正式的社会沟通，是群体凭借社会现实和群体运动这两个主要的压力来源达到其目标的基本方式。社会现实，包括意见、信念、态度等，它处于一端由物理现实、另一端由远离现实的东西所组成的连续统之上。在这个标尺的高度现实的一端，意见、态度、以及信仰是以物理现实为基础的（例如，证实一个桌面是打不碎的这样一个信念，只要用一把锤子给以打击即可加以检验）。在这个连续统的另一端，即远离现实的那一端，如相信一个未成功的总统候选人将成为一个好的国家元首这样一种信念，就无法奠立在现实的基础之上。

468 由群体运动中产生出来的压力，推动着从实现群体目标的愿望中形成的遵从。当群体成员认识到自己在推进群体运动方面的价值或自己的个人目的的实现有赖于群体其他成员时，迫使群体趋于一致的压力就会增加。

费斯廷格提出了与对一致性的压力产生的沟通有关的四组假设。有助于一致性的沟通被视为一种工具，因为信息传达者仅仅是以调解人的身份在起作用的，为了减弱不一致盛行的程度，这种有助于一致性的沟通完全有希望对群体的叛逆者发挥足够的影响。那些有关沟通者、沟通对象以及接受

者对这种沟通作出的反应的假设是(费斯廷格, 1950年, 第273—274页):

1. a. 在与“X条款”有关的群体中, 那种对那些与群体其他成员进行沟通的人的压力, 将随着该群体成员之间对“X条款”的理解的不一致的增加而增加。

b. 在与“X条款”有关的群体中, 那种对一个与群体其他成员进行沟通的人的压力, 将随着“X条款”与该群体的活动的关联程度的增加而增加。

c. 在与“X条款”有关的群体中, 那种对那些与群体其他成员进行沟通的人的压力, 将随着该群体的内聚力的增加而增加。

这第一组假设与沟通的压力强度所涉及的那些决定因素有关, 而下面一组假设则与接受者对沟通进行选择的那些决定因素有关(费斯廷格, 1950年, 第275页):

2. a. 将“X条款”传达给该群体的一个特定成员的推动力, 将随着该成员与那个传播者之间的不一致程度的增加而增加。

b. 将“X条款”传达给一个特定成员的推动力, 将减弱到这个信息接受者不是以该群体的成员的身份, 或不愿以该群体的成员的身份来接受的地步。

c. 将“X条款”传达给一个特定成员的推动力将更多地增加, 并且这种推动力的增加还被理解为: 这种沟通将在它所希望的方向上改变该成员的意见。

1954年，费斯廷格将他的社会比较理论应用于引导社会行为的动机的研究，他的应用获得了某些以下述假定为依据的假设或结论：一个人总是受到激励去认识自己的那些作为正确的见解，以及去认识自己的潜能与局限。这个人的（非社会性的）动机的派生物也是一种社会比较过程：

1. 当人们对见解或能力的评价不可能在环境中直接地加以检验时，这种社会比较过程就产生了。

2. 在这种环境下，人们常以他人来估价自己的能力和见解。

3. 这种比较导致对一致性的压力。

469 4. 这里存在一种阻止自己与那些和自己大相径庭的人比较的趋势。假如一个人认为他人在有关方面与自己有所区别，这种趋势就会增加。

5. 诸如重要性、关联、以及对一个群体的吸引力这样一些影响到原始动机强度的因素，将影响对一致性压力的强度（费斯廷格，1954年a，第217页）。

费斯廷格声称：前述那些有关社会比较过程的假设，对于意见和能力来说是同样正确的、可用的。更进一步说，因为这些动机是一种思维的产物且不易观察，所以，只能提出这些假定。下述第三组假设调节着发生在信息接受者身上的变化（费斯廷格，1950年，第276—277页）：

3. a. 由接受一种沟通而产生的意见变化的量，将随着该群体内对一致性的压力的增加而增加。

b. 由接受一种沟通而产生的意见改变的量，将随着

继续存在于该群体中的合力的强度对接受者的作用的增加而增加。

c. 一个人由于接受一种关于“X条款”的沟通而产生的意见改变的量, 将随着所包容的意见和态度在其他群体成员身上的固着程度的增加, 或随着这些意见和态度对该人的满足所具有的重要程度的增加而减少。

最后一组的两个假设控制着群体成员之间的关系的变化(费斯廷格, 1950年, 第278页):

4. a. 改变心理群体的构成成份(逼迫群体成员离开该群体)的趋势, 将随着那种对意见不一致的感觉程度的增加而增加。

b. 当非遵从存在的时候, 改变该心理群体的构成成份的趋势, 将随着该群体的凝聚力的增加, 以及该问题与群体的关联程度的增加而增加。

费斯廷格坚称, 前述控制非正式的社会沟通的那些假设, 是得到现场研究与实验室实验的支持的。除了导源于下述情况的沟通: (1)对群体内部一致性的压力; (2)在一种社会结构中对于群体运动的推动力; (3)以沟通者的某种情绪状态的存在为基础的沟通(这种情绪状态可归于产生沟通力量的愤怒、敌意和高兴等情感)。由于论据的缺乏, 费斯廷格的说明对第三点, 即对沟通压力的来源缺乏充分的展开。显然, 费斯廷格使用了“沟通”这个术语去暗指影响的作用。

非正式群体中为什么会存在着社会压力呢? 按照费斯廷格的观点(1951年), 压力的存在是因为“许多人要通过在群体

内取得一种相对一致的状态，来为自己的意见寻求支持（第29页）。”为了确立一致性，人们准备着既影响他人又受他人的影响；因此，就存在一种共同分有那些被视为自己同伴的人的见解的趋势。在470 一项以麻省理工学院的已婚学生为被试的现场实验中，研究人员观察到（他们都居住在一幢混合住所里），那些不能遵守群体准则的人与那些遵守群体准则的人，都是群体不可或缺的一部分。同遵守准则者相比，无论在他们所住的院内还是在整个居住区内，不遵守准则者的朋友都比较少。虽然对遵从没有明显的压力，但是，甚至连一个大院的成员也注意到了他们大院的人和其他大院的人就是不同，他们群体中的每一个人十分相似但和其他群体的人却迥然有别，尽管其他群体也和他们一样是由麻省理工学院的老牌学生组成的。

费斯廷格对在自己研究的基础上进行的验证坚定不移，他提出了这样的假设：“在一个群体内对一致性的那种压力，那种社会影响发挥的程度及其效果，同该群体对其成员具有怎样的吸引力构成了函数关系（1951年，第32—33页）。”实验观察到下述趋势：（1）在不一致的情况下，压力发挥着改变群体成员的观点的作用；（2）群体运动趋向于一致性。

从他的观察中产生出下述两个假设：

1. 这种压力越大，对极端的观点所施加的影响也越大。
2. 这种压力越大，实际所达到的影响程度也越高（1951年，第38页）。

为了获得群体的一致，可以将一个不遵守该群体规则的

人开除出去,但是,这是一种极端的办法,因为各种观点从未有过永久完全的一致。由此,下述各种压力就会同时起作用,并产生一致性的结果:

1. 一种试图改变他人观点的趋势。
2. 一种准备改变自己的观点的趋势。
3. 一种减少自己对那些与自己的观点不一致的人的依赖的趋势(费斯廷格,1951年,第39页)。

第3种趋势就是开除的倾向。

费斯廷格在写作这份底稿的时候,得到了当时正在密执安大学攻读博士学位的斯坦利·沙克特以及在麻省理工学院攻读博士学位的库尔特·巴克的帮助,他(费斯廷格等,1950年)出版了整整一卷关于麻省理工学院住宅研究的著作,该书标题为《非正式群体内的社会压力:一项关于居住方面人的因素的研究》,该书的作者将他们的发现概括如下:

在一个由在决定友谊发展的各种因素上相似的人组成的社区中,由住处的安排而产生的物理因素,是形成何种友谊和何种社会群体的主要决定因素。这些社会群体为进行信息和意见的交流创造了各种沟通渠道。与这个社会群体的功能活动有关的态度和行为标准的发展,导致了该群体成员之间的一致性的形成。对于遵从这些标准的压力,能够排除偏离该社会群体标准的倾向。因为其他人从未与该群体交往过,因此,他们不必遵守这些标准(费斯廷格等,1950年,第151页)。

1954年，费斯廷格创设了他的社会比较理论，该理论由9个正式的假设以及相应的若干推论和派生假设构成。费斯廷格认为，这种社会影响过程以及竞争行为的某些类型都是由完全相同的社会心理因素造成的。他将这两种现象都归于自我评价的驱力以及个人对“在与别人加以比较的基础上进行这种评价”的需要。但是，在缺乏意见改变的那些行为实例中，存在一种单向的垂直推动。

第一和第二个假设是(费斯廷格,1954年)：

在人的机体中，存在着一种对自己的观点和能力加以评价的驱力(第117页)。

人们通过分别将自己的观点和能力与他人的观点和能力加以比较，来估价自己的观点和能力，这种估价达到了使客观的、非社会的手段失效的地步(第118页)。

与上述第二个假设相伴随的有这样两个推论：第一推论指出：“在缺乏物理的和社会的比較的情况下，对观点和能力的主观评价是不确定的；”第二推论指出：“当很容易获得估价一个人的能力或观点的客观的、非社会的基础时，人们不必通过将自己与别人加以比较来评价自己的观点或能力(费斯廷格,1954年,第119—120页)。”

第三个假设涉及这样一种现象，人们很少倾向于将自己与那些和自己歧异太大、或过于疏远的人加以比较，具体表述为：“这种将自己与特定的他人加以比较的倾向，随着他自己的观点或能力与所比较者之间的差别的增加而减少(费斯廷格,1954年,第120页)。”该假设有下述推论：“在那些可能加

以比较的人的范围内，那个与一个人的能力或观点接近的人将被选作比较的对象，”以及“假如一个人的可能加以比较的对象与他分歧甚大，那么，他就无法对自己的观点或能力作出精确的主观评价(费斯廷格，1954年，第121页)。”为了支持这些在多数情况下是不明确的、难以自我解释的假设和推论，费斯廷格求助于其他研究者所作的许多实验结果，尤其是勒温的弟子的发现，诸如霍普的抱负水平实验(1930年)。费斯廷格的四个派生的假设如下(1954年，第122—124页)：

1. 当与那些被认作是与自己的观点或能力十分接近的人能够加以比较的时候，那么，对于自己的观点或能力所作出的主观评价是稳定的。

2. 当能够同那些和自己的观点或能力有所不同的人加以比较的时候，将会产生改变自己的能力或观点所作的估价的倾向。

472

3. 一个人对他在能力和观点方面与他人迥然不同的情境的兴趣，要小于他对与他人十分接近的情境的兴趣。

4. 在一个群体内，观点或能力方面的不一致，将会引发群体成员为了减少这种不一致而行动。

上述第一、第二以及第四个派生的假设源于前三个假设，而第三个派生的假设则出自第一个假设和第三个假设中的第二个推论。

第四和第五个假设断言：“能力中存在着一种单纯向上的驱力，但观点中就十分缺乏这种驱力”以及“存在着一种使改变某个人的能力十分困难、甚至根本就不可能的非社会性束

缚。这些非社会性束缚,对于观点来说,则是十分缺乏的(费斯廷格,1954年,第124—125页)。”一个敬重能力的人,能够力求超越他自己已经取得的最佳成绩。但是,在观点方面,并不总是存在着对某一种观点偏爱,对另一种观点则不爱这样一种比较基础。费斯廷格提供了三个与后两项假设有关系的派生的假设,在观点或能力不一致时,存在着一种或使自己的观点与群体更加一致,或使群体的立场转向自己的见解的趋势。但是,那些与自己的观点或能力尖锐对立的群体成员将再也不能作为和自己进行比较的对象。

按照第六个假设,“停止与那些带有敌意或鄙视的人进行比较的想法,有时竟会达到再继续与那些人比较就意味着不愉快的地步,”它的推论为:“停止与别人进行比较,将伴随着观点方面的敌意或鄙视,”但是,正规地说,这是不适用于能力的(费斯廷格,1954年,第129页)。能够增强评价观点或能力的驱力的那些因素,将随着对一致性的压力的增长而相应地增长,这是从与第六个假设有关的前三个假设中引申出来的。甚至连这个派生的推论也有其从属的推论,即,对一种重要的能力或观点的评价将会加强对缩小与他人差别的压力。

“能够增加作为某种特定观点或能力的比较群体的某个特定群体的重要性的任何因素,都将增加对与该群体内部的能力或观点有关的一致性的压力(费斯廷格,1954年,第130页)。”这段话正好构成第七个假设。它的两个推论宣称:群体的吸引力达到很强的程度,或群体的观点与能力非常恰当时,将出现具有相应强度的对与观点和能力有关的一致性的压力。

这最后的两个(第八和第九)假设预言(费斯廷格,1954年,第133—135页),

假如那些与某人的观点或能力差异甚大的人，被理解成在与那种差异一致的品质上是与该人有区别的，那么，缩小可比范围的趋势就会变得更强。 473

当一群体内存在一种观点或能力的变动范围时，对一致性的压力的那三种表现形式的相对强度，对那些接近群体模式的人与对那些远离群体模式的人来说，是各不相同的。特别，同那些远离群体模式的人相比，那些接近群体模式的人改变他人立场的趋势较强，缩小比较范围的趋势相对较弱，改变他们自己的观点的趋势则更弱。

对这些假设的支持来源甚多，包括：费斯廷格关于非正式群体中的社会压力的调查(费斯廷格等，1950年)，他关于越轨、拒绝以及沟通的研究(和霍夫曼以及劳伦斯，1950年)，以及他对极端越轨情况下的影响过程的研究(和杰拉德等，1952年)。

对费斯廷格的相似性假设的修正：戈瑟尔斯—达利的相关特征假设

威廉学院的乔治·R.戈瑟尔斯和普林斯顿大学的约翰·麦康农·达利(生于1938年)，完成了社会比较过程理论的最近一次革新。实质上，他们所做的一切不过是将费斯廷格的社会比较理论与海德和凯利的归因理论合二为一。换言之，他们将费斯廷格的社会比较理论归因化了，其结果是：“个人愿意将自己与那些在某些特征上被认为是同自己相似的人加以比较，这些特征都与这些人的观点和行为水平有关

(1977年,第265页)。”用更专门的术语来说,他们的相似性假设可表述如下:

在那些既定的可以作为比较对象的人中,如果某个人的行为和观点接近于比较者自己的行为或观点,而其与行为和观点有关的特征又是既定的和可知的,那么,这个人将被选作比较的对象(1977年,第265页)。

惠勒和朱克曼(1977年)竭力主张:我们“现在以及从今以后”应称这种相似性假设为“相关特征假设”,这不仅因为这种称呼混乱较少,而且还因为它更能说明问题。

戈瑟尔斯—达利的这种“相关特征假设”并不想成为费斯廷格的相似性假设的翻版(尽管它就是如此),但它却愿意成为相似性假设的一种重述。他们相信,这大概正是费斯廷格的相似性假设的要文。事实上,这不过是一种研究社会比较理论的归因方法而已,它得出的结果是,“当人们被理解成与某个人在与一种观点或行为有关的特征上是相似的时候,这个人欲将自己与他们加以比较的趋势就增强了(1977年,第265页)。”这意味着,我们除了有通过将我们自己与那些和我们相似的人加以比较,从而对我们自己的观点和能力作出评估的
474 倾向,我们还有证实他人,从他人那里获取支持的内驱力。我们可以通过应用凯利的共变原则、打折扣原则以及扩大原则来做到这些。我们必须诉诸归因的理由是:“通过社会比较来加以评价的那些东西常常是不能直接观察到的,而要做到这一点,必须根据行为表现来加以推论(1977年,第260页)。”

社会比较理论在情绪研究中的应用：沙克特的情绪亲和理论

密执安大学的斯坦利·沙克特(生于1922年)是费斯廷格的一位弟子,他将比较理论应用于情绪领域的研究,结果形成了一种博大精深并富有影响的情绪认知理论。该理论最早出现在《亲和心理学》(1959年)中,费斯廷格也是为该书贡献过启发性意见的编辑之一。该理论的最后的定型之作(和杰罗米·E.辛格,1962年)是在三年后发表的一篇名为“情绪状态的认知的、社会的以及生理的决定因素”的论文。实际上,当时沙克特正在探索的情绪状态是焦虑,他那时就看到这种情绪状态的社会结果。

焦虑的社会特征 在《亲和心理学》一书中,沙克特假定:“情绪,就像观点和能力一样,是通过社会比较过程来加以评价的(1959年,第121页)。”他首先注意到这种现象,即,当人们在一起互动以及在一起谈论他们的状况时,焦虑状态就大为减轻。但是,决不是随便和什么人在一起交谈都能产生这种效果的。这里,与某个同样遭遇到和自己相同的困境折磨的人在一起交谈,是减轻焦虑的先决条件。因此,那句老生常谈“痛苦的人善待他人”就显得不是那么十分准确了。这句话应重新解释为:“痛苦之人并不爱怜任何一个伙伴,他之所怜也仅仅是一个痛苦的伙伴,即所谓‘同病相怜’。”沙克特推论道:“用焦虑的手法所唤起的任何一种需要,似乎表明,这些需要的满足要求别人也同样处在相似的情境之中(1959年,第24页)。”

沙克特观察到:孤立的人们产生焦虑,而能够和别人进行

亲和的社会条件(由其他相似的人来分担同一个痛苦)具有减缓痛苦的作用。费斯廷格的社会比较的假设,他的自我评价的内驱力,对情绪来说,似乎也是有效的(沙克特,1959年,第3页)。这就进一步预示了情绪的感染或情绪易受社会影响的特性。或许,情绪的放纵和狂热能够用情绪的感染或社会比较假设来解释。在狂热中,我们往往以他人的情绪状态来判断我们的情绪状态是否恰如其分。但是,沙克特最初的命题却是:“亲和的倾向,随着焦虑的增加而增加(1959年,第132页)。”为此原因,他将自己的著作命名为《亲和心理学》。

475

情绪的社会特征

借助实验数据,沙克特在1962年发表的“情绪状态的认知的、社会的、以及生理的决定因素”(和辛格)一文中将自己的观点确定下来。在这篇文章中,他打算说明,我们的社会的或人际的关系规定了我们的情绪。由此,如果一个人“处于一个愉快的群体之中,通过将自己与其他人进行比较,他或许能够确认自己是非常幸福和愉快的(第381页)。”这样,费斯廷格的社会比较理论被准确无误地应用到情绪领域,而情绪的自认也获得了一种社会根据。

证实这个论点的沙克特的实验,是由马拉隆(1924年)促成的。但是,其早期的历史背景又可追溯到威廉·詹姆斯的假设:“对令人激动的事实的知觉直接伴随着身体的变化,当这种变化出现时,我们对这种变化的感受就是情绪(1884年,第189—190页)。”另一位哈佛大学的生理学家沃尔特·坎农也谈到过这个理论——这一直被称作詹姆斯-朗格的情绪理论——并且他还发现,他的实验导致了这样的假定:“在各种各样的情绪状态中,为了诱发情绪,坎农和马拉农在他们的被

试身上使用了肾上腺素。不同的是，坎农是在动物被试身上使用该药物的，而马拉农则是在人身上试用的。为了确定他们所体验到的那种情感的本质，马拉农的被试需要认知的指导，因为他们的报告是一种好像是本质的陈述。“我好像觉得有点害怕，”“我似乎感到，我正在期待着一种巨大的幸福的降临，”以及诸如此类不确定的表述。

在重复马拉农实验的过程中，沙克特发现：肾上腺素能诱使被试凭借社会比较去确定他们所体验到的那种特殊的情绪状态及其特质。他们的情感行为模仿那些在想象中也处于同一尴尬处境中的其他人的行为。这些“其他的人”是指那些接受指令既欣快又害怕，还要按照实验者的指示和要求行动的傀儡。沙克特发现，这些被试，需要对他们独具的那种情感活动作出解释，并通过从傀儡那里获得线索来解释他们自己的情感活动。假如这个傀儡表现得很欣快，那么，被试也会很欣快；如果该被试与表现出受到惊吓的样子的傀儡关在同一个房间内，那么，该被试也会作出害怕的反应。每一个被试都反映出了那个与他配对的傀儡的情感状态。这个实验证实了情绪的高度的社会特征。

沙克特的情绪亲和理论评估 沙克特的亲和理论含有诸多意思。其中有一个因为似乎有点不着边际，看起来好像也缺乏证明而未被提及——这个未被提到的假设认为，当长兄受到惊吓时，亲和倾向会增强，但其弟妹则不会。此后的研究未能重视沙克特的这一发现。进一步说，他的结论似乎成了这种规则的一个例外。赖茨曼(1960年)所做的一项实验似乎支持了沙克特的发现，但是，当时赖茨曼(1959年)正在明尼苏

达大学攻读他的哲学博士学位，而沙克特正是那里的一位心理学教授。

恐惧或不确定会引起为了社会比较而进行亲和的说法是不可信的，因为证实这种说法的那些实验互相牴牾，众说不一。例如，津巴尔多和福米卡(1963年)报告说，恐惧刺激了亲和，并且使得人们能够明确表示他自己的情感状态；达利和阿伦森(1966年)则发现：由于亲和动机的降低使被试处于不确定状态。布雷姆和贝阿(1966年)发现，不确定状态没有对亲和发生任何影响；而杰拉德(1963年)和拉比(1963年)则报告说，同控制组的被试相比，那些不确定的或模糊程度很高的被试更加渴望交往。阿莫罗索和沃尔特斯(1969年)推论，交往事实上确实减少了焦虑。沙克特的亲和假设看来好像与扎伊翁(1965年)的社会促进假设相矛盾。社会促进假设认为，有其他的人在场引起了——而不是减少了——驱力—诱导或焦虑。

科特雷尔和埃普利(1977年)在评论沙克特的亲和假设时说，似乎没有什么支持的证据，相反，否定的证据倒有一些。有的时候，另一个人在场，在事实上反而会使得原来的情境更加恶化，而不是使原来情境中的紧张气氛趋于和缓。埃普利(1973年)提出了一个替代假设：“和同类受害者在一起减弱了对那些次要的有害事件的反应，例如恐惧和焦虑；但却不能减弱对那些本能的有害事件的反应，例如疼痛(科特雷尔和埃普利，1977年，第66页)。”对于沙克特来说，他必须要做的事情就是弄清这种减少恐惧的心理机制，如果这种机制存在的话。或许模仿或仿效另一个人的平静的反应就是一种起作用的机制，但是单单另一个人在场是不足以减少恐惧的。

第二十章 研究社会行为的学习理论 477

学习理论最初并非起源于耶鲁大学,亦非米勒·多拉德,甚或克拉克·L.赫尔以及耶鲁人类关系研究所所首创。在美国,关于刺激-反应心理学和学习理论的问世可追溯到1898年由爱德华·利·桑代克所进行的动物心理学实验,或更早一些。当他还是哥伦比亚大学的研究生时,桑代克就已对动物进行了这类研究。而约翰·B.华生则在1913年发表了“行为主义心理学”这篇经典论文,其主题也正是行为理论。华生的灵感来自巴甫洛夫那富有影响的工作,其中对华生影响最大的是巴甫洛夫于1903年4月在马德里国际医学代表大会上所作的题为“实验心理学和动物心理学”的讲演,这篇讲演稿后来收入了《巴甫洛夫条件反射讲演集》(1955年);华生不仅得益于巴甫洛夫的理论,而且还得益于V.M.别赫捷列夫所撰就的《人类反射的基本原理》(1933年)。别赫捷列夫的《客观心理学》一书阐述了他的反射理论,此书1913年被译成英文,并很快就受到华生的推崇。

不少学者对行为主义理论作了一些修改:爱德华·钱斯·托尔曼(1932年)将它改为目的行为主义;格思里(1935年;1952年修订版)将它改为一种邻近理论;B·F·斯金纳(1938

年),则将行为主义理论称之为操作行为主义。米勒和约翰·多拉德通力合作,最先将社会学习理论和行为理论相融合,继而又与社会心理学相融合,兹后,班杜拉对此进行了更为广泛深入的探讨。

478

耶鲁学派

米勒—多拉德的社会学习理论 在30年代即将结束之前,耶鲁大学人类关系研究所的一个由社会科学家组成的研究小组发表了他们的第一部涉及社会心理学的著作:《挫折与侵犯》(1939年)。这个研究小组由约翰·多拉德(生于1900年)和N.米勒(生于1909年)领导,小组成员包括W.杜布(生于1909年),O.莫勒(生于1907年)、西尔斯(生于1908年)、C.S.福特(生于1909年)以及霍夫兰德(1912—1961年)。这些学者毕业于不同的大学,但后来都在耶鲁大学供职。

米勒和多拉德是这一节中要谈及的两个主要学者。米勒在耶鲁大学获心理学博士学位,多拉德在芝加哥大学获社会学博士学位。两位学习理论家对精神分析都颇感兴趣,米勒在获得心理学博士学位时参加了维也纳精神分析学会,多拉德在被授予博士学位的那一年也参加了柏林精神分析学会。多拉德在耶鲁大学长期供职,直至1969年退休。同年,米勒就任美国心理学会主席,任期一届。米勒自1966年离开耶鲁大学以后,一直就职于洛克菲勒大学。

《挫折与侵犯》(多拉德等,1939年)这本30年代的著作是侵犯行为理论的展开,该理论认为,“侵犯总是挫折的必然结果(第1页),”而且,这些学者们还将这一理论运用于解决生活中的关键问题。他们一致认为。“侵犯行为的出现总是以

挫折的存在为先决条件的,简言之,挫折的存在往往导致某种形式的侵犯(第1页)。”这本著作的基本宗旨是对上述假设进行系统的阐述,并为这一假设提供佐证。多拉德等人在撰写该书时,对许多领域提供的资料进行了消化吸收,这些领域大致有:心理学、精神分析学、精神病学、社会学、人类学、政治科学、社会工作以及儿科学等。

米勒和多拉德所拓展的社会学习理论,对以下三种具有代表性的传统理论进行了综合:(1)赫尔(1943年,1951年,1952年),巴甫洛夫(1955年)和桑代克(1898年,1911年)所研究的行为理论;(2)弗洛伊德的精神分析理论;(3)社会或文化学者的一些理论。米勒—多拉德的社会学习理论,旨在按自然科学的实验方法所要求的严格性将精神分析的动力学与文化资料结合起来。有趣的是,米勒和多拉德将他们的第一本著作(1941年)题献给了著名心理学家赫尔和极富影响的社会学家奥格本,因为正是赫尔率先领导并促进了耶鲁人类关系研究所的研究工作;而他们的第二本著作(多拉德和米勒,1950年),则题献给了弗洛伊德和巴甫洛夫(及他们的学生)。

关于社会学习理论的研究结果,在多拉德和米勒所著的《人格与心理治疗》(1950年)一书中可以见到确切的阐述。在这本书中,他们详尽描述了人们运用较高层次的心理过程来解决生活中所遭遇到的极困难的问题的方式。该书共分八个部分。第一部分一开始就阐明了研究方向和个案史。第二部分论述了学习理论的基本原理(驱动—反应—线索—酬赏理论)。第三部分论述了社会训练对于运用较高层次的心理过程的作用,并对人们如何利用心理活动来解决社会和情感问题作出了详尽的解释。从某种意义上讲,这一部分正是该书

的精华所在。然而,第四部分描述了神经症的社会学习过程,举例说明了婴幼儿时期在无法自助的状况下所获经验的重要性(即,这种情境同争斗状况一样容易引起神经症)。第五部分则详尽地论述了有益于心理治疗的社会学习环境,同时还强调了心理治疗专家以及心理治疗专家与病人之间的人际关系的作用。人类行为是社会条件和社会学习心理学的情绪原则共同作用的结果,这是贯穿该书的主题。

驱动—反应—线索—酬赏理论 虽然驱动—反应—线索—酬赏理论的修正形式是在1950年出版的《人格与心理治疗》一书中得到详述的(它发展到将习得性驱力、习得性强化以及神经症都视为社会学习以及由文化途径获得的人类动机),但是该理论的雏形在米勒和多拉德的《社会学习与模仿》(1941年)一书中已见端倪。该书比《人格与心理治疗》的出版要早10多年。然而,这两本书的内容却各有千秋。《社会学习与模仿》强调“模仿”的作用,而《人格与心理治疗》则将其重点放在与社会学习理论有关的心理疗法和神经症方面。不过,这两本书都深入探讨了社会学习,即个人与社会的关系以及将生物驱力(如饥饿)转化为社会态度(如对名望的渴求)的具体步骤。

学习的四条基本原理。纵观学习的方方面面和诸多现象,米勒和多拉德发现了四条基本原理:(1)驱动(或动机);(2)线索(刺激);(3)反应(行动或思考);(4)强化(或酬赏)。请考虑一下这里列举的一项实验。一个6岁的小女孩事先被告知在一个书橱里藏有糖果,并要求她要把碰过的书都放回原位。结果,这个小女孩花了210秒钟,翻了37本书和杂志,终于找

到了糖果并将其吃掉。在小女孩离开房间以后,在她最初找到糖果的同一本书下面又有人放了另一块糖,并允许小女孩再来找一次。与第一次不同的是,小女孩进屋后并未停下来坐一会或进行任何提问,而是径直去寻找糖果。结果只花了86秒钟,翻了12本书,她就找到了那块糖。第三次再让她去找,她花了11秒钟,仅翻了两本书。然而奇怪的是,当第四次让她去找时,她竟花了86秒钟,翻了15本书才找到糖果。但在后来,她的进步却是惊人的,到第十次,她一下子就找到了藏有糖果的那两本书,并且只用了两秒钟。从第一次实验来看,小女孩花了210秒钟,时间主要花在进行错误的选择,询问别人,在房间的其他地方搜寻、以及流露泄气的表情等方面了。然而最后一次,时间减至两秒钟,其原因主要是没作任何停顿 480 或没有浪费任何精力。

这位小女孩的学习经验涉及到这样四个因素,包括:(1)驱力:如果小女孩没有想获得糖果的愿望和需求作为动机,她是决不会按照预期的计划去行动的;(2)反应:如果她对实验的全部细节缺乏了解,那么她是永远不会知道怎样去寻找糖果的;(3)线索,或者说引起一系列反应的提示,具体包括驱力、对小女孩的要求或指示,以及整个房间内的状况,如色彩、设施、面积、位置和书上的标记等;(4)酬赏,它使接二连三所进行的试验中发生了大致相似的期待反应。酬赏使线索和适当的反应之间的连接得到了加强,但是酬赏的作用是依驱力而定的,因此,如果由于满足而导致酬赏强度的减弱,就会使酬赏变得毫无效用或毫无价值。

驱力促成反应,但反应又常为来自其他刺激因素的

线索所决定。这些刺激因素虽不足以起到驱力的作用，但却比驱力更具特色。倘若第一个反应未获得减弱驱力的某个事件的酬赏，那么这一反应就会消失，其他反应则会取而代之。一连串的反应如果都因得不到酬赏而消失，就会导致所谓的随机行为。如果某种反应得到了酬赏，那么，某种线索与这一反应之间的联系就得到了强化。因此，在下次，当同样的驱动因素和另一些线索出现时，这种反应就很可能重又出现。线索—反应之间联系的这种强化，正是学习的本质所在（米勒和多拉德，1941年，第17页）。

虽然行动是由强烈的刺激或驱力引发的，但是，任何刺激因素，只要使其充分发挥作用，都能成为一种驱力。驱力常可区分为初级或先天的和次级或习得的两大类。初级驱力包括饥饿、疼痛、疲倦和性欲等；而习得性驱力的形成则是以初级驱力为基础的。例如，在上述实验中，那个小女孩也许除了为饥饿感所驱动而外，还受一种后天习得驱力的推动，即特爱吃糖果。虽然自我满足的人一般动机不会强烈，但是，由于在不同的文化中儿童所喜爱的食品各各不同，因此，糖果不仅是一种自然的动机因素，而且还是一种社会的动机因素，它是文化的结果。

驱力是反应背后的推动力，而线索则决定着反应发生的时间、地点和形式。线索性刺激包括下课的铃声，餐馆的招牌以及命令急刹车的交通指示灯等。注意，每一种线索都是文化线索，也就是说，都是社会的产物。

在酬赏或学习得以进行之前，有必要激发或驱使一个人

对特定线索作出反应。一个人如果没有尝试性反应，是不可能学会弹钢琴或跳舞的。

因为一个人早已进行了大量的社会学习，所以言语的或其他非言语的先行反应在控制他的行为方面就可能起到很大的作用(多拉德和米勒, 1950年, 第35页)。

要学习掌握新的表达方式，就得试着作出新的陈述或思考。如果某种行动或想法被证实为很有价值，那么就会推动这一过程的进展。

如果没有酬赏，单单重复某种行动是不足以强化某种反 481
应趋向的。那位6岁小女孩的情况恰恰证实了这一点。在她接二连三作出的尝试中，倘若她所渴求的糖果不存在，那么实验就会随之而中止，也就是说，她的反应趋向就会减弱。减弱极强烈、难受的刺激也同样有着较大的驱动作用，因为这类刺激因素的减弱也正是一种强化；在强烈的令人难受的刺激减弱之前所作出的反应是可以习得的。强烈耀眼的太阳光会引起一系列的习得反应，例如，戴上太阳镜、拉起窗帘或眯缝起双眼等。习得反应通常是社会性的。其中涉及的驱力与强化之间的关系大致如下：

(1) 驱力强度的迅速减弱起着一种强化作用；(2) 在不存在驱力的情况下，也决不可能出现强化，因为当刺激强度趋于零时，又怎能再对此加以削弱呢？(3) 强化作用一旦产生，驱力强度必定会渐渐减弱。因此，除非采取某些措施来增加驱力强度，否则驱力强度最终总会降至

零位。与此同时,进一步的强化也决不可能产生(多拉德和米勒,1950年,第40页)。

当对连续作出的尝试不予强化时,某种习得的反应倾向就会对以往经验的不断消失作出反应,而这些经验的过时(或单纯地消失),一般均需作出很大的努力,同时还依赖于具有普遍性的环境条件,因此,某种习惯的特性越强,那么这种习性的消失就越难。对于要达到某种经验的完全消失状态所作出的不同反应来讲。其所需的时间和尝试次数的变动程度则被称之为“消失率”,而对这种经验的消失或过时起着抵抗作用的主要因素大致有三:(1)大部分训练性尝试得到了酬赏;(2)在训练期间,有着强烈的或比较强烈的驱力;(3)在训练期间,每次尝试大多能获得酬赏。然而,过去的经验得以恢复的现象亦是可能的,也就是说,尽管不给予酬赏,某些老习惯由于根深蒂固已不会彻底灭绝,因此,某种早已消失的习惯在间隔一段时间以后往往又会重新出现。

泛化,即学习的效果从一种情境迁移到另一种情境,这是一种学习原则。对某种反应的强化,同时也会对类似的或有关的反应起着强化作用。线索的相似之处越多,泛化作用就越大。从一种线索或模式转向另一种线索或模式发生的变动被称为**泛化梯度**:泛化反应如得不到酬赏则趋于减弱。

辨别力,即判别特殊的线索—反应联结的特殊能力,这种能力是通过酬赏对既定型式的线索所作出的反应而获得的,不过,与此同时,对于偏离预期线索所作出的任何反应都不能给予酬赏(或干脆给予惩罚)。

还有一点要说明的是,由于在强化作用方面存在一种梯

度变化曲线,因而立即酬赏比延宕酬赏的强化作用更为有效。同迅即就能获得的酬赏相比,遥遥无期的酬赏所产生的线索与反应之间的联结较弱。试想一位饥肠辘辘的小伙子一定会急于马上大饱口福,而不愿作为期遥远的等待。由于这个原因,被试对更为接近自己目标的线索作出反应的倾向较强。

根据实验观察,米勒(1959年)系统地归纳出冲突行为的 482 八条基本原则,即:

(A)被试越接近他的目标,其达成目标的倾向就越强……。

(B)被试越接近恐惧性刺激,其回避该刺激的倾向就越强……。

(C)随着接近恐惧性刺激,被试回避强度的增加大于其接近的速度。换言之,回避的梯度变化比接近的梯度变化更为明显……。

(D)趋近或躲避倾向的强度直接随与作为其基础的驱力强度的变化而变化……。

(E)在学习的渐近线以下,增加强化性试验次数会提高业已得到强化的反应倾向的强度……。

(F)当两种不一致的反应发生冲突时,表现出的将是较强的反应……。

(G)在冲突情境(如休克前的状态)中,恐惧是一种由情境线索所诱发的习得性驱力,而饥饿则主要是由人体内部的生理因素所决定的。

(H)习得性驱力的强度与其他习得性反应一样,随着其与强化点距离的不同而呈现出反比变化(第205—206页;第213页;1971年,第284—285页;第291页)。

在上述基本原则中，有四条早在1944年就由米勒归纳出来了。

驱力和强化两者均可习得。在人的婴幼儿时期，婴幼儿对初级驱力(如饥、渴、疼痛等)都能作出适当的反应，而到了成年时期，驱力和强化在很大程度上是属于社会性的，这包括对钱财的渴求，学术和艺术上的抱负，以及在社会化过程中所获得的恐惧心理和负罪感。恐惧感本身是一种习得性驱力，而削弱这种驱力也是一种强化作用。将恐惧感看成是习得的而非先天的，这是因为它与那曾作为中性的线索有联系，将它称做一种驱力可归因于它具有促动作用以及被削弱时能产生强化效果。因此，对曾经作为中性的线索所产生的恐惧感就成了一种习得性驱力。

在一系列的实验中，米勒(1948年)制作了一种获得性驱力装置。该装置设有两个相互分隔的空间，一个漆成黑色，另一个漆成白色，白色空间的地板格栅当通电时可施行电击。老鼠一旦被放进通电的白色空间内就会遭到电击。如果它能对此作出正确的反应(如：降低栏杆或旋转轮子)，那么装在白色空间的圆筒形线圈就会松开，从而使逃向黑色空间的门敞开，并使电击停止。

在获得学习经验之前，老鼠对于两个空间并没有明显的偏爱。起先老鼠遭到了来自格栅的电击，后来通过敞开之门逃进了黑色空间。经过若干次类似的尝试，即使白色空间的格栅没有通电，老鼠也会从白色空间逃窜出来(米勒，1948年，第10页)。

在这里,学习或动机归因于电击,而电击的减弱或消除具有强化作用。恐惧或许同样起着一种线索作用。

习得性驱力具有文化意义,因为它们随特定社会的性质 483 而变化。在某些文化区域(如爱斯基摩人),当自己的妻子与其他男人通奸时,丈夫绝不会因此而恼怒或嫉妒;在美国下层社会中,争强好斗常为人所夸赞,而在中产阶级中,却崇尚自我克制。社会训练常与较高程度的心理活动过程紧相关联。如竭力仿效别人,演练别人所干的一切,按别人的忠告和建议行事,跟着那些德高望重的楷模亦步亦趋,以及竭力回避那些生性多疑的人,所有这一切都有助于社会训练。甚至连有些神经症也是习得的,当然,这需要具备一定的社会条件(如特定的文化类型)。神经症的某些症状同样也是习得的,例如,一定的训练形式会导致战时精神性神经症的发生。再如强迫现象,如同歇斯底里一样,显然也是受文化类型所规定的学习过程制约的。为了使自己对某些特定的反应具有负罪感,一个人得接受本民族文化的教育。根据米勒、多拉德等人的观点,甚至压抑也是习得的。任何有效的驱力都能激发某些症状,而减少这种驱力也能对这些症状起到强化作用。

社会学习和模仿: 同一行为, 仿同一依附行为, 以及摹样行为 勿庸置疑, 模仿行为是一种社会学习活动, 在这方面, 儿童的盲目模仿行为为此提供了佐证。模仿行为以社会学习的强化理论作为基础。语言和言语的习得过程就是通过模仿进行社会学习的一个例子。模仿过程包括三个方面或三种亚机制: (1) 同一行为; (2) 仿同一依附行为; (3) 摹样行为。虽然关于这三种亚机制的设想米勒和多拉德都受惠于法里斯

(1937年),但他们又与法里斯不同,认为这三种亚机制(可用来解释所有的例子)是由学习理论衍生出来的。

同一行为。同一行为的特征是,“两个人对由同样的线索引起的独立的刺激表现出同样的行为反应,并且两人都是凭借各自作出反应来习得该行为的(米勒和多拉德,1941年,第92页)。”例如,三个人看了某一路公共汽车行车路线指示牌以后,他们有可能搭乘同一辆公共汽车。这个例子表明,同一行为的产生并不一定非通过模仿不可,该行为的习得可以通过模仿也可以不通过模仿。

仿同一依附行为。与同一行为不同的是,仿同一依附行为对社会生活而言极为重要。当一位技术熟练或较内行的人正在工作时,另一个人对他的行为加以模仿,就产生仿同一依附行为。迟钝的儿童常从较聪明且成绩较好的儿童那里获得提示。不懂气象学的人常根据专业气象学家的忠告做好暴风雨前的准备。社会上热衷于仕途、削尖脑袋想向上爬的人则悉心观察和模仿他所仰慕的那些人的行为。

484 **仿同一依附性模仿行为和一切学习行为一样,均是驱力、线索、反应、酬赏的结果。**例如,两兄弟在一块儿玩耍时,有可能因哥哥听到父亲进屋而中断。这一线索使哥哥奔上前去问候父亲,但哥哥的这种行为反过来又成了弟弟仿效的一种线索。两个儿子奔上前去问候父亲时都获得了糖果作为酬赏。社会学习理论对于这一社会或模仿行为的分析如下:(1)驱力是想吃糖果;(2)线索是父亲走进房间;(3)作出的反应是奔向父亲;(4)获得糖果算是酬赏。弟弟根据自己的经验懂得,效仿哥哥的行为就能获得酬赏。对哥哥而言,线索是父亲进屋的脚步声,但对弟弟来说,线索则是看到哥哥本来坐着,突然

一下子跳了起来并投入积极的行动。因此，兄弟二人奔向父亲的反应构成了仿同行为，哥哥突然一跃而起成了弟弟仿效该行为的线索，因而产生弟弟的依附行为。

摹样行为。一个人将另一个人的行为作为自己的楷模，从而进行学习，这是摹样行为的特征。在摹样时，关键在于模仿者与被模仿者的行为要完全相同，模仿者必须以适当的标准认识行为的一致性，以便区分什么属于同一行为或什么不属于同一行为。一位被试在学习有区别地摹样他人行为时，所摹样的行为如属同一行为就可受到酬赏，如果所摹样的行为有异则会受到惩罚。摹样行为是由被事实证明为有益的社会生活所促成的。米勒和多拉德的实验进一步证实了他们的学习原则，即“如能给予酬赏，对于某种特定的反应的模仿是可以习得的，并且在某一种情境下习得的行为，在大致类似的新的情境里也可因泛化而习得(米勒和多拉德，1941年，第131页)。”

某些模特颇具声望，因为事实证明仿效他们的行为能够获得酬赏。模仿年长儿童或那些学识广博的人的行为情况也是如此。由此，儿童学会了区别好的(成功的)和坏的(失败的)模特，他们摹样的往往是领袖人物身上那看上去极有希望得到酬赏的行为。这种成功的模仿行为，可以从一位成功的领导者身上泛化迁移到另一位新的领导者身上，这些新的领导者同那些能够提供酬赏的人是十分相似的。一位因成功而获名望的领导者，连他的其他反应或新的反应都会有人去竭力摹样，然而，如果一位领导者威信扫地，那么就再也不会有人去模仿他的行为。被人作为楷模的人有下述四种：“(1)同龄人中的佼佼者；(2)社会地位优越者；(3)知识界的名流学者；(4)任何领域中的优秀技术专家(米勒和多拉德，1941年，

第183页)。”模仿能加速学习过程,因此,一个人如能准确无误地对正确的线索作出反应,那么他所用的学习时间就比一般的学习所花的时间要少。一个人通过摹样进行学习以后,还必须学会怎样独立地作出正确的反应。

485 模仿行为的另一种形式是群众行为,这与人们通常所表现的行为相似,“只不过略胜一筹”。群众行为的三个变量是:(1)驱力刺激,或令人兴奋激动的刺激(类似于一个人独自所处的兴奋情境);(2)群众刺激,或曰“由群众中的其他人发出的刺激所具有的激惹强度”;(3)反应强度,或曰:“在两种刺激因素影响下所作出的行动所具有的活力强度(米勒和多拉德,1941年,第220—221页)”。如果驱力因素保持不变,那么反应强度则随增加的群体刺激的变化而发生相应的变化(假如社会学资料可靠的话)。

扩散。作为摹样机制的结果,文化特质会从一个群体向另一个群体扩散,结果从原先的一个源点弥漫到广阔的区域。摹样的价值在于它能使人获得酬赏。并为驱动性压力所激发。摹样行为一旦获得酬赏,就可成为一种习得性驱力。社会接触促成迅即摹样,因为这种摹样有助于增进学习者与模特之间的接触,同时享有声望的模特会大大加强摹样驱力,并促使必要的仿同反应形成。尽管摹样很难做到准确无误,但却具有酬赏价值。

关于米勒—多拉德的社會学习理论的扼要评述 米勒和多拉德的模仿理论并非什么新创,因为社会心理学中的模仿理论最早可追溯到1890年加布里埃尔·塔尔德的著作。那么,米勒和多拉德的社会学习理论与其先驱者,包括塔尔德有

关模仿的理论相比究竟有什么不同呢？两者的区别在于，米勒和多拉德的理论主要以实验资料 and 现代学习理论提供的证据为基础。但是，由于为米勒和多拉德的理论提供佐证的实验主要都是由他们自己做的，而不是由他人以更为客观的态度在对有关问题进行调查后所实施的。因此具有独立见解的研究人员对模仿理论几乎均持不相信态度。在本章的后面部分，将要阐述艾伯特·班杜拉和他的助手们的模型理论，该理论是以广泛的研究为基础的。根据班杜拉(1962年)的观点，米勒和多拉德的社会学习及模仿理论之所以未能导致深入的研究，是因为他们“将模仿概念简单地视为一种工具性条件作用，另外加上他们将重点放到了地域学习方面(第217页)。”后来班杜拉(1971年a)又补充道：“由于米勒和多拉德提出的理论要求一个人在习得模仿性反应以前就表现出这些反应，因而他们的理论更适用于解释早已形成的仿同反应，而不适用于解释这些反应的习得情况(第6页)。”在米勒和多拉德已报导的实验中(这种实验不多)，几乎涉及的都是两种可供选择并具区别特征的问题；而且，他们的著作并非是什么具有独创见解的研究，而仅仅是对原先的若干实验重新论述一番，根本未作任何扩充。

米勒和多拉德受到他人指责的方面有三：(1)关于驱力—反应—线索—酬赏诸方面的功能作用缺乏严格的区别，有人指责他们在受流行的思潮胁迫时，做出了概念互换的勾当；(2)对于新的社会反应机制的习得未能作出解释；(3)作出了混淆不清的论断，例如他们既认为反应诱发驱力，但又认为驱力诱发了反应。

耶鲁大学沟通研究计划

耶鲁大学信息沟通和态度改变研究计划的创始人是卡尔·I. 霍夫兰德(1912—1961年)。1936年,他在耶鲁大学任讲师时,就已开始从事社会心理学调查。同年,耶鲁大学授予他哲学博士学位,并任命他为信息沟通和态度改变研究项目的负责人。他的学士学位和硕士学位都是30年代初在西北大学获得的。

第二次世界大战的头三年,他成了全美最重要的心理学家,并在作战部担任实验、信息和教育研究方面的总负责人。1941年,他返回耶鲁大学,担任心理学系系主任,直至1961年4月16日因患癌症去世。那时他的事业已达到辉煌的巅峰。令人惋惜的是,他竟未能为他的《社会判断:信息沟通和态度改变方面的同化及对比效应》(谢里夫和霍夫兰德,1961年)一书写下前言。

这本著作是耶鲁大学关于态度和信息沟通研究计划的系列丛书之一,另外三本著作是《关于劝导的信息呈现顺序》(第一卷,霍夫兰德等,1957年);《人格与可说服力》(第二卷,霍夫兰德和亚尼斯等人,1959年);《态度的形成与改变:一项关于态度成份之间一致性的分析》(第三卷,霍夫兰德和罗森伯格等人,1960年)。在这套丛书问世以前,霍夫兰德(与亚尼斯及凯利一道)于1953年出版了一本与该系列丛书内容一致的著作《沟通与劝导:关于意见改变的心理研究》。另外,1949年,他与拉姆斯坦勒以及谢菲尔德一起还出版了《关于大众传播的若干实验》一书。该书系《第二次世界大战中的社会心理研究》中的第三卷,集中反映了他在作战部军队信息和教育处工

作四年的研究成果。军队信息和教育处的研究任务就是收集分析有关士兵态度和意见的资料，即构成军队士气基础的社会心理因素。该书还对“我们为什么而战”的系列影片作了评述，目的是为了影响和训导美国士兵。霍夫兰德的6位心理学研究生担任了他的助手。在他出版的著作中，作为一种习惯，他总要注上助手们的名字。例如，上面提到的这本著作就注有阿瑟·A.拉姆斯坦勒、弗雷德·D.谢菲尔德的名字。和霍夫兰德一道进行这项研究工作的另外几位助手是欧文·L.亚尼斯，内森·麦科比，以及M.布鲁斯特·史密斯。霍夫兰德的许多学生一直在社会心理学领域享有盛名。其实，这些学生的年龄比霍夫兰德小不了多少，但霍夫兰德未滿而立之年就已声誉卓著了。他(1959年)和他的助手们的研究方法或技术不外乎两种：控制实验和抽样调查。在林泽主编的《社会心理学手册》(1954年)的第一版中就有霍夫兰德早年对自己作过的调查所作的回顾。 487

从在耶鲁大学读研究生起，霍夫兰德就体验到了耶鲁人类关系研究所的学术研究气氛。那时，学习理论方面杰出的心理学家克拉克·L.赫尔(1844—1952年)由于创立了行为论，在整个研究所独占鳌头。霍夫兰德深受赫尔的影响，当赫尔的理论红极一时的时候，他不但与研究所的全体人员通力合作，而且还将学习理论应用到社会心理学研究中。甚至在他只有28岁时，就(和另一些人)与赫尔联名撰写了名闻遐迩的《关于机械学习的数理演绎理论》(赫尔等，1940年)一书。霍夫兰德在学术上的一整套方法和经验应归功于赫尔，这甚至包括他最初培养起来的研究设计和分析能力。根据赫尔的行为主义定向，霍夫兰德为解释纷繁复杂的社会现象奠定了基

础。在这一时期，许多杰出的人物云集人类关系研究所，包括爱德华·萨丕尔，以及约翰·多拉德、尼尔·米勒、伦纳德·杜布、O.霍巴特·莫勒，罗伯特·R.西尔斯、约翰·怀廷、肯尼思·斯彭斯、克莱伦·S.福特和其他一些与霍夫兰德同代的知名人物。霍夫兰德正是与其中6位合作，于1939年推出了《挫折与侵犯》一书。

从第二次世界大战开始到他溘然长逝，霍夫兰德用实验心理学的研究方法致力于社会沟通研究，单调查劝导性沟通的呈现及其效果就历时15年之久。他从1950年到1961年的研究成果用施拉姆的话说“是对传播理论无与伦比的杰出贡献(1963年,第5页)。”霍夫兰德与研究生之间的关系十分密切，学生们对他都十分敬佩，这一点在亚尼斯为霍夫兰德所撰写的热情赞颂的报导(1968年)中有所论述。后来，耶鲁大学沟通研究计划由亚尼斯负责。亚尼斯(与他的同事以及霍夫兰德的其他一些学生)继承发扬了霍夫兰德的传统。欧文·L.亚尼斯(生于1918年)，1948年获哲学博士学位。他本科毕业于芝加哥大学，后在哥伦比亚大学念完研究生课程。他曾参与了霍夫兰德的军队研究计划，接着又与霍夫兰德一道在耶鲁大学进行研究，后来一直呆在耶鲁。

1953年，沟通研究计划的第一篇报告以专著的形式问世，书名为《沟通与劝导：关于意见改变的心理研究》，该书的三位作者均与耶鲁大学心理学系有联系，他们分别是霍夫兰德、亚尼斯和H.凯利。我们在第十八章中已经知道，当勒温领导着麻省理工学院的群体动力学研究中心时，凯利刚刚初出茅庐，然而，当1948年该研究中心迁至密执安大学时，凯利却一跃成为研究中心的主任。上述三位作者公认，学习理论，尤

其是赫尔(1943年)独创的理论使他们受益匪浅。赫尔的理论对米勒和多拉德(1941年)关于社会行为的研究也产生了影响。与此同时,这三位作者还对莫勒(1950年)提出的双因素学习理论表示了深深的感激之情。 488

耶鲁大学沟通研究计划的特点表现在:(1)不仅注重基础研究,而且还注重理论问题的探讨;(2)注意收集各种不同的原始资料(心理学以及有关的领域),从而使得理论研究不断发展;(3)注重控制性实验,使若干命题得到了验证。耶鲁大学研究群体所持的理论主张是工具性学习模式。亚尼斯(1963年)认为,他们的研究成果进一步证实了其他一些社会心理学家的发现,即:“大众传播媒介的纯效果往往十分有限,一般仅对早先存在的信念和态度具有强化作用(第55页)。”该耶鲁大学研究群体通常使用的术语包括(1)沟通者,即提供信息的人;(2)沟通,指信息的提供;(3)受众,即信息传播的对象。

军队研究计划 心理学家内森·麦科比是和霍夫兰德一道从事研究工作的人员之一。他生于伦敦,但一直在美国求学;1950年,他在密执安大学获得哲学博士学位。他先后在俄勒冈州立大学、波士顿大学和斯坦福大学任教,虽未在耶鲁大学供过职,但他却在耶鲁军队研究计划中与霍夫兰德共过事。这项开拓性计划对沟通进行了实验研究,目的在测试对一有争议论题的单面描述和双面描述的效果孰高孰低。麦科比(1963年)在关于军队研究的系列报告中,论述了有关盟国与德国法西斯斗争的信息是如何反馈给美国武装部队的。这一包括两个小组(一为实验组,一为控制组)的实验发现,信息呈现的方式不同,实验结果也就不同。为了有效地进行沟

通,是只提供单方面的论点,并对该观点大加提倡呢?还是将对立的观点也一块提供出来,并对对立观点加以反驳呢?对所提供的信息原先就抱赞成态度的人很有可能为单面信息所左右,但那些一开始就持反对态度的人则更易受双面传播的影响。这一实验极其重要,它引起了一系列富有成果的实验,从而使耶鲁大学的沟通研究计划获得了成功并赢得了声誉。

在改变关于某一有争议问题的观点的过程中,究竟是只呈现单面信息的效果好,还是呈现双面信息的效果好?1945年的头几个月,这一问题使霍夫兰德和他的合作者殚精竭虑。当时,在欧洲战区,战事已接近尾声,因此在军队中出现了过于乐观的倾向,而这种气氛对太平洋战区的战斗人员的情绪产生了极为不利的影 响。于是,霍夫兰德及其同事设计了这样一项实验,在一种情况下仅提供单方面的信息,而在另一种情况下则提供有关同一问题的正反两方面的信息。研究者在实验前后都作了意见调查,以便搞清楚意见改变的程度。霍夫兰德及其同事(霍夫兰德、拉姆斯坦勒和谢菲尔德,1949年)对他们的研究结果作了如下报道:

除说明美国当时面临的困难外,对美国的某些优势又作了肯定,这样做,对于那些起初对战争不会很快结束的观点持反对态度的人来说是比较有效的,与实验计划所陈述的观点相反,他们原先认为战争在不到两年内就能结束。另一方面,单单提供单方面的信息,对于那些起初就认为战争不会很快结束的人比较有效,他们赞成实验计划所陈述的观点,即战争至少得持续两年(第213页)。

根据上述实验,可得出这样的结论,即:对于那些起初就对实验计划所表达的观点持反对态度的人,将有关问题的正反两方面的论点告知他们是十分可取的。但是,对那些起初对计划所表达的观点持赞成态度的人,如用反面论据对这些观点大加反驳,将是有害无益的。此外,还有一些上面未加阐述的因素,比如:文化程度高的人极易为正反两方面的信息所影响,而文化程度较低的人则容易听信正面陈述。但是,对于那些文化程度极低的人(他们常常拥护实验者提出的观点)来说,正反两方面的陈述是最无效的。那些最反对实验所传播的信息的人一般易受正面信息的影响,而不易受反面信息的影响。另外,同仅仅单方面陈述赞同性信息相比,在对问题的正反两方面信息加以陈述时,对有关信息略而不提,将会更加引人注目。如果那些原先对所陈述的观点持反对态度的人觉得未加介绍的信息十分重要,那么,向他们陈述正反两方面的信息是很不相宜的。

因此,为了选择最有效的形式来陈述某一问题或进行沟通,以达到意见改变的目的,搞清楚沟通对象的构成状况将是非常重要的。当人们听到包括支持他们观点的意见在内的陈述时,似乎更有可能修正自己的立场。

据发现,对那些本来就与沟通所赞成的观点相一致的人来说,单面信息沟通比双面信息沟通更能改变他们的观点。在此,上述两种陈述形式都能产生积极效果,但是,如果提及另一方面的论据,那么,这种效果就会减弱(霍夫兰德等,1949年,第269页)。

为此,要按预期目的对受众施加影响,了解受众有哪些特点就很有必要了。

睡眠者效应与沟通者的可信性 霍夫兰德和沃尔特·

韦斯曾对信息来源的可信性对沟通效果的影响作过调查。

490 1951年,他们根据调查结果,论述了“睡眠者效应”。这一念头是霍夫兰德进行军队问题研究时萌生的,他为此作了一次专门的实验。实验结果表明,谎言比真理更容易被记住,尽管被试对不值得信任的来源提供的信息表示怀疑,但是,随着时间的推移,他们会将信息内容与信息的来源分离开来,结果使他们当初的怀疑态度化为乌有,转而会对原先加以拒绝的信息全盘接受。

受众对不值得信任的来源所提供的劝导性信息往往持怀疑态度,因此,当信息透露后,无法很快引起受众的态度发生改变。但是,数周以后,由于信息源与其所提供的信息之间不再有任何联系,受众的态度便发生了积极的改变,这种情况即为睡眠者效应。

有关沟通以后意见改变(“睡眠者效应”)的资料可这样加以解释,即不管信息的来源是否值得信任,受众对其内容的接受是一样的,但是对由不值得信任的信息源所提供的信息,受众起初是不予接受的。随着时间的推移,如果这种抵制逐渐消失,同时作为意见形成基础的沟通内容也慢慢被人遗忘,那么沟通以后,受众与不值得信任的信息源之间的一致性程度就会提高(霍夫兰德和韦斯,

1951年,第650页)。

一般而言,睡眠者效应,指受众朝着信息沟通者的观点的方向发生转变,这种转变历经一段时间后,要比沟通刚结束后要大得多。其原因在于,此时传递的信息仍保持完整,但它与其信息源之间的联系却被切断了。随着时间的流逝,使得原先那种对不可信任的信息源所提供的信息表示怀疑的倾向也渐渐消失。尽管值得信任的信息源使受众产生了坚决的态度改变,然而随着时光的流逝,这两者(值得信任的信息源与不可信任的信息源)的效果则不分上下。

两年后,霍夫兰德(凯尔曼和霍夫兰德,1953年)设计了一项实验。实验证明,一旦提醒受众注意信息来源,“睡眠者效应”就会消失。该实验(有三种信息沟通者:肯定的、否定的、和中立的)揭示出以下四种情况:

(1)与中立的信息沟通者相比,肯定的信息沟通者往往会增加信息的易接受性,而否定的信息沟通者则往往会减低信息的易接受性。(2)随着时间推移,受众对于所传播信息的内容的记忆会逐渐丧失。这种记忆丧失现象,三组的表现大致相同。(3)如果延期测量,沟通者不复原的话,其声望作用将大大降低。这样一来,在肯定的信息沟通者小组,信息接受的程度会降低;而在否定的信息沟通者小组,信息接受的程度(由于睡眠者效应)则会上升。(4)肯定的信息沟通者复原会使信息接受程度提高,而否定的信息沟通者复原则会使信息接受程度下降(凯尔曼和霍夫兰德,1953年,第334—335页)。

复原是通过聆听起初告知受众的信息的录音实现的。复原对与否定的信息沟通者取得一致有削弱作用，但对肯定的信息沟通者取得一致则有增进作用。

信息沟通者的可信度（取决于他的可信性、专长以及公正）对受众接受信息具有最为直接的影响。

研究表明，有关信息沟通者的意图、专长和可信性的提示，在相当大的程度上影响着受众对沟通的反应。同一种信息，如果由信誉较高的沟通者陈述，要比由信誉较低的沟通者陈述，更能获得赞同。此外，在有关可信度的三项研究中，有两项表明，建议性的意见由信誉较高的信息沟通者提出时会立即为受众所接受。

甚至当信息来源于不可信的信息源时，其总的影响也是同信息沟通所赞同的观点一致的。否定的信息沟通者与肯定的信息沟通者相比，较难引起受众态度的积极改变。或许，沟通中所包含的种种论据所产生的巨大的正面效应，足以抵销由沟通者带来的负面效应。当否定的沟通者所传播的信息没有任何根据时，或当受众预计否定的沟通者的结论始终将与他们的最佳利益对立时，就会出现沟通的负效应或曰反弹效应（霍夫兰德、亚尼斯和凯利，1953年，第35—36页）。

必须记住，信誉高的信息源所具有的积极作用，以及信誉低的信息源所具有的消极作用，将随着时间的推移（几个星期的时间）会逐渐趋于消匿。奇怪的是，同一信息由信誉低的

信息源提供时会被认为是不公正或有偏见的，但由信誉高的信息源提供时，就不会出现上述情形了。

作出结论的优先价值 霍夫兰德和曼德尔(1952年)通过实验对沟通者和受众所作出的结论进行了比较,凯利(1953年)在分析沟通者信誉问题的有关章节里,对这些实验结果也进行了探讨。霍夫兰德和曼德尔所设计的这项实验,目的是为了搞清楚究竟是让传播者概括出适当的结论更为有效呢,还是让受众自己作出结论更合适。

整个实验的情况如下:首先向受众发布两则完全相同的信息,一则信息由一位动机可疑的传播者发布(他为了使自己的观点被采纳而不择一切手段);另一则信息则是由一位态度公正或中立的传播者发布。为了验证以下三个变量,向被试介绍“货币贬值”这一主题,这三个变量是:“(1)对沟通者的信任;(2)智力;(3)受众的人格特质(霍夫兰德和曼德尔,1952年,第582页)。”然而,上述假设,即如果沟通者的动机可疑,那么他所作出的结论不具说服力,这一点并未得到证实。根据实验结果发现(霍夫兰德和曼德尔,1952年):⁴⁹²

动机可疑的沟通者对受众的态度改变率为27.5%,而动机无可疑之处的沟通者对受众的态度改变率为29.8%,因此,没有任何证据可以证明,在上述两种情况下作出的结论具有什么不同的效应(第585页)。

尽管不能肯定在上述两种情况下作出的结论存在明显的

差异,但是,研究发现:

由沟通者作出适当的结论,同由受众自己作出结论相比,前者在沟通所倡导的方向上对被试态度的改变程度是后者的两倍之多($P = 0.001$)(第 588 页)。

将各种变量(作出结论,不作出结论、怀疑,以及可疑的陈述和公正的陈述等)有趣地结合起来,确实产生了重要的效果:“作出结论且毫无偏见的沟通者往往给人以最为深刻的影响,而未作出结论且可疑的沟通者最缺乏影响(霍夫兰德和曼德尔,1952年,第 588 页)。”在前述另外两个变量,即一个人的易受影响性和智商之间却未发现存在任何关系。前面提到的第三个变量,即人格特质,包括那些喜欢下决心的人(对暗示抵抗不强)和易受暗示影响的人。在他们中间,也未发现重要差异,但是,这种人格问卷的有效性也许有问题。智力分数的测评仅仅局限于由大学生所组成的一个选择组,范围太小;因此,这一变量的可靠性确实令人置疑。

归因于陈述次序的首因效应和近因效应 1957年,霍夫兰德和他的那些参与耶鲁沟通研究计划的同事发表了第二份五年研究报告,题为《关于劝导的陈述次序》。这份新的报告,强调了劝导过程中的首因效应和近因效应。在这一研究中,又涌现出一批新的贡献卓著之士,包括亚伯拉罕·S.卢钦斯、华莱士·曼德尔、伊妮德·H.坎贝尔、蒂莫西·布罗克、威廉·J.麦圭尔、罗莎琳德·L.费尔拉贝德,以及诺曼·H.安德森。

尽管存在诸多有关沟通效果的影响因素(例如(1)沟通者的声誉和他所起的媒介作用;(2)受众的心理倾向以及对沟通的易感受性;(3)沟通的内容本身;(4)沟通的程序和组织因素),但研究小组的这次特别报告则主要强调了程序和组织因素,即着重探讨了信息的呈现次序对受众有何影响?信息呈现的次序变化可表现在两个方面:(1)一系列信息的呈现次序;(2)由某一则信息所提供的各种问题的呈现次序。这两种主要的呈现次序是上述报告阐述的重点。确实,在将某一论点的正反两个方面提供给受众时,究竟哪一种观点先得到阐述,其效果的确会有所不同。确定适于首先呈现或最后呈现某一信息的条件,这是至关重要的。也就是说,首因和近因的问题,不就是首先说什么和最后说什么吗? 493

劝导方面的首因效应并非什么新发现,这在学习理论中早已成为“旧论”。早在1925年,伦德就将此运用于现在耶鲁研究人员所关注的这个领域了。在题为“关于劝导的首因定律”一文中,伦德指出,一个人究竟是民主派还是共和派,是新教徒还是天主教徒等等,往往取决于他首先与哪一具体的党派或宗派发生交往,以及他的家庭成员所强化的是何种信仰。他还论证道:

当原告的律师在复述其案子并进行上诉时,陪审员的观念正在形成之中。按照首因定律,陪审员随后不会由于被告的律师提出同样多的证据或劝导性上诉,而被劝得改变自己的立场(伦德,1925年,第191页)。

模拟伦德的论述,霍夫兰德和曼德尔(1957年)设计了一

项实验,结果发现伦德的判断根据不足,而且不管是首因效应还是近因效应都未能得到一致的验证。这一结论并非新创,1953年霍夫兰德、亚尼斯和凯利就作过同样的结论。霍夫兰德和曼德尔指出,首因定律是很不成熟的,因为他们根据7个小组的实验情况发现,仅有两组产生了首因效应(两组中只有一组具有统计意义),而另外5个小组的情况表明,第二次沟通反倒更有效。

霍夫兰德对上述7个小组的实验情况进行了总结,并归纳出以下诸点(霍夫兰德等,1957年,第130—137页):

1.不同的沟通者对某一问题的正反两个方面相继进行陈述时,首先予以陈述的一方并不一定就具优势……。

2.如果受众在仅仅听了有关某个有争议问题的单方面的陈述之后,就马上作出反应,并公开表明自己对这一问题所持的观点,那么紧接着该问题的另一方面的陈述所具有的影响就会减弱,这样一来,首因效应就产生了……。

3.在听取某一问题的单方面的陈述以后,在调查表上匿名表达自己的观点,此举对该问题的另一方面的陈述效果的减弱影响不大……。

494 4.当在某次沟通中,由一位沟通者陈述相互矛盾的信息时,会出现这样一种明显的倾向,即那些首先被陈述的内容会支配受众接受的印象……。

5.在同一次沟通中陈述内容相互矛盾的信息时,如果在两段信息之间穿插其他活动,并告诫被试第一印象往往容易出现差错,结果发现首因效应大大降低……。

6. 先唤起被试的需要感,再陈述一些迎合这些需要的信息,此时,该信息被接受的程度往往较高;而那种先陈述信息,随后唤起被试的需要感的沟通次序,其所传播的信息被接受的程度往往较前者要低……。

7. 同那些具有“较高的认知需求”的被试相比,陈述次序在影响被试的意见方面,对那些理解欲望相对较弱的被试而言,是一个比较重要的因素……。

8. 首先向受众传播那些非常令人满意的信息,然后再传播不大令人满意的信息,同与此相反的沟通顺序相比,会产生较大程度的意见改变……。

9. 当一位具有权威性的沟通者打算提及正面论点和突出的反面论点时,首先提出正面论点的沟通次序较首先提出反面论点的沟通次序为佳。

这些概括性的结论均出自耶鲁大学诸多研究者的发现。第一点和第三点产生于霍夫兰德和曼德尔(1957年)的实验,我们前面已讨论过。第二点源于霍夫兰德、坎贝尔和布罗克(1957年)报导的一项实验。在这项实验中,在被试仅仅听了有关问题的单方面情况以后,就让其对在一本供其同辈群体阅读的刊物中所载的一个有争议的问题发表自己的意见。此后,在不加任何告诫的情况下,再向他们陈述问题的另一方面时,他们大部分都趋向于“谨守”自己起初表示的观点,并对问题的另一方面的影响加以抵抗。人们常常借助于使自己的名字和观点在亲密的同伴中传播,从而获得那一种社会性的间接酬赏。另外,为了作好公开表述自己意见的准备,人们会详细地复述自己的观点,并使自己能够“抵制反面信息的沟

通”。当一个人拿定了自己的主意,并在同辈群体中公开表示自己的主张时,要再改变他的观点将是相当困难的。

第四点概括为卢钦斯(1957年a)的实验结果所证实,该实验对印象形成过程中的首因-近因效应问题进行了专门研究。研究关注的是,以不同方式和不同次序向一个人传播有关某人的人格和性格的信息会有什么不同的效应,卢钦斯向被试提供了一种双重类型的信息。在一种情况下,前后两段有关行为模式的描写或描绘的信息是不一致的;而在另一种情况下,给予被试的描述某人在某天中的行为的信息则是前后一致的。研究目的,即首因-近因效应问题,是为了确定信息的前后两部分对被试的影响是否相等,换言之,第一部分(首因效应)是否比第二部分(近因效应)效果更大。仿效阿希(1946年)在关于人格印象形成的实验中所使用的方法,卢钦斯(他没有像阿希那样运用具体的性格)也使用了对一个人行为的描绘。在495 第一项实验中,相对而言,几乎没有几个被试对两段信息作出同样的反应,但在被调查者的四个小组中,首因效应在实验使用的两个指标上都十分明显。在第二项实验中,被试是在完成若干任务(并非一项任务)的基础上作出反应的(在第一项实验中,被试仅完成一项任务),在这里,首因效应又一次占据了支配地位。第三项实验与上述实验的结果相似,不过,被试所完成的任务更多(达25项)。任务性质主要涉及人格描写,譬如:友好/不友好;喜欢交际/不喜欢交际;直率/腼腆;侵犯性强/驯服;以及你喜欢杰姆吗?杰姆可爱吗?等等。卢钦斯的结论是,首因效应占主导地位可以根据定向、定势或承诺这三个术语来加以解释。这与霍夫兰德和曼德尔(1957年)实验所表明的是一样的。

第五点概括同样源于卢钦斯的上述实验，以及他为了最大限度地减弱第一印象的影响所进行的另一项实验（1957年b）。后一项实验力求进一步巩固首因效应的定势假设。如果将第二段描述去掉，那么定势效应就会降低。

第六点和第七点概括是以科恩的实验（1957年）为依据的，实验主要研究了认知需求和作为意见改变的决定因素的沟通次序。科恩发现，认知需求很高的人在接受解决问题的方案时，根本不管这些方案究竟是在问题出现之前还是在问题出现之后予以陈述的。他们对沟通次序往往表现得无所谓。一段时间过后，他们的肯定态度就会油然而生。认知需求高的人（他们对认知结构，即思维的逻辑组合框架的标准很高）能接受最初（首因）信息，可归因于他们普遍的认知需要；他们亦能接受相反的情况（近因），则是因为他们具有一种反过来重新架构全部根据的动机性驱力。科恩实验的论断是：人们往往易于接受那些有助于满足其需求的信息（受到拥护的观点）。第八点概括是以麦圭尔（1957年）的实验结果为基础的。该实验假设，如果在信息传播之前添加一些迎合需要的内容，由于这种强化物的配合，沟通者可以获得有利的地位。作为一种能引起反应的条件刺激，他所处的有利的地位使他的观点易于被受众接受。麦圭尔比较了同一位沟通者所作的两种不同次序的陈述。第一种次序是先列出与被试的愿望和动机一致的结论，后列出不一致的结论；第二种次序与前次颠倒。实验的结果证实了霍夫兰德的第八点概括。同学习理论相一致，麦圭尔指出，他的研究结果表明，最初传播的信息所具有的劝导效应在很大程度上依其所能提供的酬赏价值而定。同时，传播所具有的劝导性还取决于它能否在信息陈述和与信息内

496 容一致的最终反应之间引起中介反应,这种中介反应包括对沟通的密切注意和潜心钻研,对信息所持论据的接受,以及对其结论的赞同。

亚尼斯和费尔拉贝德(1957年)所进行的一项实验可作为最后一点概括的佐证。该实验对劝导性沟通中正反两方面论据的陈述顺序不同所具有的效应进行了考察。在研究中他们发现,首先陈述正面论点更为可取。然而,他们的调查也许受到了诸如沟通主题和受众心理倾向之类的因素的影响。不过,他们的实验还是证实了首因效应假设。如果起初就已将基本的正面论点交待过了,那么反面论点的干扰作用就微乎其微了,它们充其量只能起到吸引注意力和促动因素的作用。先陈述正面论点再陈述反面论点所带来的干扰较少。亚尼斯—费尔拉贝德的假设表明,在具有权威性的沟通(包括正反两方面的论据)中,因为被试自发性程度较低,因此,先陈述主要的正面论点,再陈述反面论点更为有效。

对上述研究者的评价 霍夫兰德及其同事十分清楚从他们的调查中产生的诸多问题,其中包括:从现实生活情境中获得的結果的有效性,以及首因效应与一个人先前对某一论題的熟悉程度之间的关系。另外有些问题尚未找到答案,例如,伦德认为,通过迅速驳倒对方最强有力的论据,能够取消对他的同情。在伦德看来,问题不在于首因效应(一个人自己的观点总是首先陈述的),而在于受众总是持有对方的立场站不住脚的印象。此外,尽管伦德将首因效应归因于定向或定势,并采取了适当方式消除首因效应,不过他还是得出了与霍夫兰德等人同样的结论。另外,还存在这么一个问题,即将麦

圭尔的“迎合需要的论点优先”与亚尼斯和费尔拉贝德的“正面论点优先”综合在一起是否可取、合理？从中是否可以得出肯定或迎合需要的刺激优于否定或不合需要的刺激的结论？最后一个关系更为密切的问题是：倘若某个否定的或反面的论点最初就为受众中的某个成员所赞成；那么在这种情况下，这些研究者的理论还会有用吗？

人格与可劝导性 在有关劝导过程中陈述次序研究的若干著述发表两年以后，耶鲁大学沟通与态度改变研究项目组又发表了一系列专题著作，其中之一即《人格与可劝导性》（霍夫兰德和亚尼斯，1959年），这本书较以前发表的著作所涉及的范围更广。所谓可劝导性是指这样一种心理倾向，即一个人易受沟通者的影响而不管此人花多大劲或在此问题上是否懂行。对该问题的探讨是从下述两种途径进行的：(1)与 497 劝导性有关的人格特征；(2)童年时期可劝导性的发展情况。被试是那种具有适度可劝导性人格的人，而不是那种反抗精神特强或极敏感的人。研究也认为，调节症状、情感因素以及性别和智能上的差异均与可劝导性有关。尽管该研究与以前的研究缺乏一致性，但霍夫兰德和亚尼斯在他们的著作中对这些资料作出了综合性的整合。

上述这些研究均注意到了可劝导性因素，霍夫兰德和亚尼斯将此解释为“某些人所具有的，同他们对某一种或多种富有影响的沟通作出反应时所表现出来的稳定而连贯的个体差异有关的任何变量(第1—2页)。”需要解决的问题是，究竟要涉及多大的范围或达到什么样的普遍程度，才有可能通过实验建立可劝导性特质呢？研究人员所作的大量实验均证实了

下述论断：即可劝导性这一特质的存在既不依赖于陈述的形式，也不依赖于任何劝导性沟通的主题。虽然实验证据表明存在一种“内容一无涉”的可劝导性因素，但实验也表明在这方面还是存在某些限制的。

亚尼斯和费尔德(1959年a、b)进行的调查,验证了过低的自尊与神经性防御之间存在一定关系的假设。亚尼斯(1954年,1955年)在大学生中发现了可劝导性强,自尊心就弱这种正相关现象;并且发现自尊心低和神经性防御之间同样存在着正相关。虽然1959年所进行的b项研究所得出的结论认为,可劝导性与人格特征之间的关联程度很低,但是,亚尼斯和费尔德(同年)所进行的a项实验(1959年a)结果却为一般的可劝导性因素的存在提供了佐证;同时揭示出,一个人易于改变自己的易接受性不完全取决于沟通的主题,某些人就是容易受任何一种可劝导性信息的影响,这与沟通的主题完全无关。这两位研究者做了这样一些研究:一是在对被试(中学生)做过首次意见测试以后,让他们接受一系列劝导性沟通,随后再进行一次意见测试,以确定接受沟通后的意见改变程度。二是待被试受某一方面的沟通影响以后,又向他们进行另一项沟通,劝他们恢复原来的立场。以前人们总是怀疑这样的论断,即对于劝导的易接受性上的个体差异足以证明可劝导性因素或多或少总是存在的。亚尼斯和费尔德的上述实验为此找到了肯定的答案。

另外,金(1959年)在以中学生为测试对象的实验中同样发现了这方面的有力证据。例如,有些学生比其他学生对于种种不同的测试主题更易改变自己的立场,他们的易接受性使他们对大多数人(同辈、双亲、教师等)的意见能采取让步态

度。金在向受测的中学生传播信息前后，给他们每一位都分发了同样的问卷，以了解谁的反应从“坚决赞成”转向“坚决反对”。⁴⁹⁸但是，信息发出后分发的问卷与信息发出前分发的问卷不同的地方在，每一项都添加了一则劝导性信息，并且标明此意见属于达400人次的大多数人的意见。这400人次包括(a)中学生的父母；(b)中学教师；以及(c)中学生。

埃布尔森和莱塞(1959年)在以中学一年级学生为被试的一项实验中，发现了能进一步确证存在易接受性的证据。他们将可劝导性定义为“寻求赞同”。他们的研究(埃布尔森和莱塞,1959年,第168—173页)得出了以下结论：

1. 一个人的可劝导性程度是在他自己的意见和其他人的意见之间进行的一系列隐含对比的结果。每项对比的结果可以归类为赞同或不赞同。

2. 由赞同或不赞同的影响所产生的具体情境既可表现为正强化，亦可表现为负强化。

3. 表现为赞同的正强化或表现为不赞同的负强化往往会增强可劝导性；而表现为不赞同的正强化或表现为赞同的负强化往往会削弱可劝导性。

埃布尔森和莱塞还发现，在父母控制的严格程度和对劝导的易接受性之间存在着相关现象(埃布尔森和莱塞,1959年,第170—172页)：

- 4 a. 父母控制的严格程度低使可劝导性程度降低

.....

- 4 b. 父母控制的严格程度与可劝导性之间存在着正

相关……

5. 父母施加控制的频率越高, 这种控制与可劝导性之间的关系越大。

最后一组假设涉及儿童为家长所接受的程度, 也就是说, 当孩子的要求符合家长的标准时, 家长对孩子的要求予以认可的程度(埃布尔森和莱塞, 1959年, 第172—173页):

6 a. 父母对孩子要求的接受程度起着增强可劝导性的作用……

6 b. 父母的接受程度与儿童的可劝导性之间存在着正相关……

7. 年幼儿童对父母所具有的可劝导性倾向也广泛适用于其他沟通者; 但儿童年龄越大, 他们对不同沟通者具有的不同可劝导性的差别也越大。

埃布尔森和莱塞进行了三项有关一般可劝导性的实验: (1) 由老师或实验员担任沟通者, 向被试展示一組组图片, 在要求被试表示他们喜欢什么图片之前, 沟通者首先表示自己的态度; (2) 讲述一系列情节不完整的故事, 其中包含父亲或母亲提出的意见、忠告或陈述的某项事实, 要求儿童对此作出反应; (3) 先让儿童听取成年人或同龄人对某一问题表示赞同的一致意见的录音, 再让他们聆听各种观点的录音, 然后让他们表示自己的个人态度。这三项测试结果揭示出的种种交互
499 关联, 为可劝导性是一种普遍特征的假设提供了佐证。

与可劝导性相关的人格因素 亚尼斯、菲尔德、科恩、莱塞、埃布尔森等研究人员将自尊心、敌意/侵犯、神经性防御、知觉依赖、权威主义、内在导向和他人导向态度、社会孤立、人际吸引、幻想丰富、性别差异以及发展因素等，都包括在与可劝导性相关的人格因素中。

与可劝导性有关的自尊因素。亚尼斯和菲尔德(1959年b)发现，在较高程度的可劝导性和行为不当感及社会性抑制之间存在某种相关。他们在对三种自卑感(行为不当、社会性抑制和考试焦虑)进行测试以后发现，正如所预料的那样，其中只有考试焦虑和可劝导性之间的相关度较低。但是，实验并未证实自尊与女性被试有关的假设。亚尼斯和赖夫(1959年)对一个精神病院里的病人进行了有关上述假设的调查。他们发现，在可劝导性与犯罪感及行为不当感之间存在某种相关，而且在精神病人中这种相关要高于正常人。

科恩(1957年)发现，自尊程度低的人较易受自尊程度高的人影响，但反之则不然。另外，自尊程度高的人往往更加积极地参予施加影响，并且善于抵御来自群体内的各种不良反应，他们对群体期待作出的反应也较少。

莱塞和埃布尔森(1959年)从早期经验，诸如不赞同或不一致的负强化入手，探讨了较高程度的可劝导性和较低程度的自尊的原因。他们发现，易被劝导的儿童往往受着求同避异的动机驱使，而这种行为动机正是由于缺乏自尊形成的。他们“认为自尊心低的儿童具有与不赞同相伴的特殊的负强化经历(第188页)”，以及由赞同而产生的正强化经历。科恩(1957年)也曾发表过类似的观点。

作为**可劝导性因素**的**敌意和侵犯性**。亚尼斯和菲尔德

(1959年b)进行了一项实验以验证下述假设,即与没有敌意的人相比,具有敌意的人更不易接受劝导。然而,实验还表明,在可劝导性与侵犯性之间没有任何联系。在另一项关于行为动机判断的测试中,他们还运用了另外三种尺度:(1)极度侵犯性,(2)好争辩,以及(3)猜忌怀疑。

500 亚尼斯和赖夫(1959年)对男性精神病人进行了同样的研究,结果也未发现可劝导性与侵犯性之间有任何明显的相关。但是这项研究可能受到了诸种相互矛盾的人格特征混杂的影响。他们断言,不管是神经病患者、精神病患者、心理变态者、还是正常的男性,决定其可劝导性的因素基本上是相同的。

与可劝导性相关的其他人格因素。迄今未发现任何证据可以证实,神经性防御和可劝导性之间存在相关。有人提出这样的假设:神经性防御与低可劝导性之间可能会有联系。为了证明这一假设,亚尼斯等人(1954年,1955年;亚尼斯和菲尔德,1959年b)进行了若干实验。这些实验除了一些互相矛盾的结果外,均未能为上述假设提供任何证据。亚尼斯(1969年)指出,一个人遭遇某次创伤性事件或长期面临持续存在的压抑和挫折情境,也会使他的态度发生或逐渐发生改变。日常的压力会降低一个人对压力的容忍度,以致面对小小的压力他也会作出反应,并觉得这种压力十分严重。

在测试知觉场域依赖(周围环境对一个人知觉的影响程度)和可劝导性之间的联系时,林顿和格雷厄姆(1959年)在呈倾斜状态的房间(房间和被试坐的椅子都是倾斜的)里做了一个试验,结果发现:同意未见改变者相比,那些对沟通作出较大反应的被试易受刺激场(外部事件)的干扰和影响。林顿和

格雷厄姆效仿威特金(1950年,威特金等,1954年)验证了这样一个假设:即意见改变者具有场域依赖倾向,而意见未改变者则具有场域独立倾向,他们得出了如下结论:

意见改变者极易受刺激场的干扰和影响,他们不能出色地排除这些干扰;而意见未改变者则显得很少受干扰的影响;消极的意见改变者虽受干扰影响,但却具有克服这种影响的能力(林顿和格雷厄姆,1959年,第79页)。

在可劝导性和十足的权威主义者之间亦未发现任何肯定的联系。与权威主义者有联系的性格特征表现为权威性攻击、反内感受作用、专权、粗暴、破坏成性、玩世不恭和突出自我。虽然在意见改变和权威主义之间未发现任何有意义的相关(根据权威主义问卷总分判断),不过使用具有特殊变量的几个亚量表进行的调查却获得了有意义的结果。上述关于权威主义的性格特征摘自阿多尔诺等(1950年)编著的《权威主义人格》一书。

林顿和格雷厄姆(1959年)发现他人导向型人格与可劝导性之间存在重要的正相关关系。他们运用戴维·里斯曼(1950年)介绍的内在导向(以内在标准和个人目标为导向的人格)和他人导向(以群体遵从和适应为导向的人格)这两种变量,在一项意见改变测试中对这两种价值取向进行了测量。

在测试教师的可劝导性和同伴的可劝导性时,莱塞和埃布尔森(1959年)发现,易被劝导的男生(不是女生)喜欢那些易被劝导的人,而不易被劝导的男生则选择和他们一样不易被劝导的人作为朋友。 501

亚尼斯和费尔德(1959年a)发现,幻想丰富和可劝导性之间存在着正相关,但这种相关性仅限于男性被试。幻想丰富指的是对未来事件和虚无缥缈的东西想入非非,对虚构的戏剧性事件津津乐道。

尽管亚尼斯和费尔德对智力水平各不相同的人(包括正常人和精神病院的病人)进行了测试,然而他们的研究并未发现智力和可劝导性之间存在相关。

亚尼斯和费尔德(1959年a)以及金(1959年)对中学生进行了若干研究,发现性别和可劝导性之间存在明显差异,但是埃布尔森和莱塞(1959年)对中学一年级学生所作的调查,却没有发现这种差异。在亚尼斯—费尔德的研究中发现女生的可劝导性明显较高。金的研究揭示那些受父母支配程度较高的女生,其易接受性程度也比较高,但对于男生来说,则不存在类似的相关。

有关沟通的实验表明,在“恐惧唤起和态度改变之间存在着负相关关系(亚尼斯,1967年,第167页)”;另外,亚尼斯和费舒巴哈(1954年)以及亚尼斯和特威利格(1962年)也表示过同样的观点。

亚尼斯(1963年)对作为易接受劝导的因素的人格特征作出了五点概括:

- 1.那些对在日常生活里所碰到的人公开表示外显敌意的人,一般不易受任何形式的劝导的影响……。
- 2.具有社会退缩倾向的人,一般也不易受任何形式的劝导的影响……。
- 3.同那些较能克制自己的幻想的人相比,那些对象

征性表象具有奇异和强烈的移情反应的人，往往较易被引导……。

4.同其他人相比，自尊心低的人——表现为个人不舒适感、社会性压抑、情绪消沉低落，面对各种形式的劝导性信息时，具有较易受其影响的倾向……。

5.同具有“内在导向”人格的人相比，具有“他人导向”人格的人更易被劝导(第60—62页)。

耶鲁大学的第三项研究：认知一致性 耶鲁大学关于态度和沟通研究的第三卷著作于1960年问世。该书的标题是《态度的组织与改变：一项关于态度成分一致性的分析》。从该书的标题看，他们的研究重点已有所改变。该书由米尔顿·J.罗森伯格(罗森伯格等人，1960年)任主编。该书的五个作者中有三人(罗伯特·P.埃布尔森、杰克·W.布雷姆、以及罗森伯格)是认知一致性研究的先驱。亚尼斯没有参加该项研究，但威廉·J.麦圭尔参加了。由于该项研究的重点是认知一致性，所以其研究方法主要以埃布尔森—罗森伯格的平衡理论为其立论基础。 502

在这一系列的研究中，威廉·J.麦圭尔(1960年)大胆尝试，设计了信念一致性的逻辑模式，但是却一直没有像其他的一致性模式那样产生什么结果。在研究领域扎下深根的，倒是他的接种理论，该理论很值得探讨，我们在以后的章节中将予以详述。

霍夫兰德在耶鲁的最后一项研究：社会判断 霍夫兰德与M.谢里夫共同进行了耶鲁大学关于态度和沟通的第四

项——也就是最后一项研究。他们于1961年发表了题为《社会判断：沟通和态度改变方面的同化和对比效应》(谢里夫和霍夫兰德,1961年)一书。霍夫兰德最后的这部著作,问世于他的事业发展到顶峰之时,然而他却未能在序言上签下自己的名字。他于1961年4月16日不幸逝世,享年只有49岁。

社会判断——作为该著作着力探讨的主题,涉及“当一个人对某种类型的刺激物作出反应时的判断过程的分析和阐述,这种刺激物是由对某一社会问题持某种赞同立场的沟通所决定的(谢里夫和霍夫兰德,1961年,第177页)。”也就是说,如果一个人想了解态度的组织和可以改变态度的条件,那么,了解社会判断的原理是最基本的。如果一种判断所涉及的观点与一个人自己关于劝导性沟通的看法有关,那么紧随这样的分类,就会发生态度改变。态度改变的程度取决于这个人对自已的观点和沟通所宣扬的立场之间差异程度的判断。

按照研究者的目的,这项研究(该研究是以有关判断问题的心理物理学实验,以及有关态度、情感和人格特征的认知过程的若干研究为基础的)将判断分成两种:第一种判断对确定特殊感觉形态的辨别能力比较关注;第二种判断则对分析连续出现的特殊刺激的安排和分类感兴趣。由于分布需要辨别,因此这两种判断的目的又是互相关联的。

有关社会判断的这些研究,曾受到芒特·霍利约克学院的约翰·福尔克曼(1936年,1951年)的影响,研究作出的概括性论述如下(谢里夫和霍夫兰德,1961年,第179—181页):

1. 一个人面对一系列的刺激,往往会形成一种心理评判尺度,甚至当这一系列的刺激还未妥善分类,以及明

确的判断标准也没有时亦同样如此……。

A.在一定程度上,心理评判尺度的形成是以一系列明显的刺激为基础的,这一系列刺激差异经过严密分类,并具有明确的客观参考点,所以刺激的价值和判断的价值之间的一致性就相当接近了…… 503

B.在一定程度上,如果一系列的刺激缺乏明确的标准,那么评判尺度就不甚稳定,对于远离末端刺激的那些刺激因素而言,其定位也就欠精确……。

C.在一定程度上,如果既缺乏客观标准,又缺乏分类明确的刺激系列,那么内在因素(包括定向)和社会影响(包括训导)对于判断尺度形成的作用就会增加……。

如果一个人几乎没有接触过分类严密的刺激系列,并且也没有人向他提供进行判断的明确标准,那么在建立判断尺度时,该刺激系列最末端的社会价值就会首先成为参考点……。

在刺激系列以内,或在根本不存在刺激系列的情况下,由实验者所输入的作为参照点的刺激,必然会对个体确定该刺激系列的方式产生明显的影响。

根据上面概括的第一种情况来看,一个人往往按照自己的心理尺度来安排一系列刺激的顺序,以便作出判断,甚至在缺乏明确标准的情况下也是如此。因此,当一个人面对种种不同的意见时,总会按照从保守性到自由性的顺序排列它们(也就是说,尽管他可能缺乏进行这种排列的规则,他也会按照从一个极端到另一个极端的顺序来排列它们)。在心理学水平上,当一个人面对从深红色到粉红色的6件物体时,

考或参照点,以便建立起自己的判断尺度(例如,一端是宗教原教旨主义,另一端是激进的无神论)。

判断的参照尺度不是心理物理学的就是社会心理学的;也就是说,参照尺度是以具有客观参照性能作为有意义参考点的结构严谨的刺激客体为基础的,或是以能够抵御变化的宗教、道德和社会性质的问题为基础的。后者即社会心理学尺度,属于社会心理学家所研究的领域;它的形成是一个人的政治、宗教、经济、道德关系以及他与其他社会群体交往的结果,一个人常用这种尺度作为他对自己与其他人之间的社会心理关系,以及对通行的社会实践与社会争端进行评价的基础。

参照点也可能是内在的,例如,当实验者让一位被试想象出他最喜欢的颜色,并将这种颜色作为他鉴别其他颜色的参考或标准时就是如此。在经过排斥和接受的分类而确定了自己的参考尺度以后,在对不同性质的刺激因素进行判断时,一个人关于参考尺度的见解就起到了参照点的作用。在对社会问题进行判断时,如果所采取的立场处于极端而不是处于两极之间,那么就比较容易识别出其所持判断尺度的定位。而那种含糊不清、模棱两可、保持中立的叙述则是很难定位的,但是许多陈述表明了某种具体的社会立场,所以它们在判断尺度上的定位可以通过合理的前后呼应来加以确定。在判断尺度的位置安排方面出现麻烦时,自我卷入便成了一个重要的因素,从而导致某个人受自己对某一问题的态度的影响,即受他自己对某一项目的内容究竟是接受还是排斥的影响。在对与某一有争议性的社会问题有关的内容进行定位时,一个人的自我被卷入了以致他的定位将会受到他使用的分类条目的数目及这些条目的相对频率的影响。其原因在于,当一个

人在对有争议性的问题表明自己的立场时，他了解了其所属群体(或者其渴望加入的群体)的主要观点，并在心理上分有了那些观点，因此，他所采取的立场与其参照群体的价值尺度是一致的。这些取自参照群体的价值观的富有影响的态度，是社会动机的函数，它们从心理上使一个人局限于他所处的社会环境，确定了他对各种社会问题的观点，从而也规定了他的社会生活志向。因此，态度改变是非常困难的，达到态度

505 改变的最有效的方式就是使得该参照群体的态度作出改变。一旦一个人面临那些与自己重要的既定态度有关的问题时，他就会发现自己正在卷入作出反映自己的肯定和否定态度的决定。

较为持久的内在参照点导源于早期的生活经验，包括一个人对刺激客体所持的既定态度，以及其自我卷入的程度。内在参照点的建立同将一个人与其群体及群体中的有名望的成员联系在一起的社会标准的有效性之间存在某种联系。社会化在很大程度上意味着将一个人在心理上与自己渴望加入的群体联系起来(如此，该群体起着参照群体的作用)。内化过程导致某个人对某个特殊的参照群体的认可，在这一过程中，一个人将参照群体的规范和地位体系视为自己的东西加以继承、学习和接受。因此，他在其他人面前以及面对社会争端时的行为表现，都是依参照群体的规范和地位结构而定的。根据参照群体及其所拥有的准则，对该群体中某个成员的态度进行预测是完全可能的。

在越难以作出决定或刺激越是模糊不清的情况下，社会参照点就越显得有效，以致无法与一个人的既定态度和以往经验一致的社会暗示往往会失去效用。正是在缺乏这类尖锐

的冲突时,才会出现内化的社会暗示。同样,社会参照点的内化也取决于一个人最初对于信息源所作的定位,因此,如果信息源缺乏信誉,那么,他的暗示就会遭到摒弃。而那些被视为专家、权威或声誉高的信息源则受人敬重并拥有地位。根据人们既定的态度,对判断差异进行系统的预测已经成为可能。实验发现,一个黑人对肤色排列顺序进行判断时,他作出的判断与他对被评价人的喜爱或厌恶有关。宣扬与被试观点不一致的沟通,会被判定为有失公正。当一个人对某一他已具有明确态度的社会问题的沟通作出反应时,内在参照点是存在的。自我卷入的人对于某种沟通不可能作出中立的反应,他总会将自己的观点作为基本参照点。一个人若对某次沟通持否定评价,他或许不会受其影响,或许会作出进一步避开这个问题的反应,结果都会导致他对此次沟通的进一步反感。自我卷入程度较小的人对沟通的反应一般均较大,并且比较容易作出态度的改变。

态度改变与角色扮演 亚尼斯(和金一道,1954年)对于角色扮演对一个人态度改变的影响很感兴趣。十年以后,他的这种兴趣又再度兴起(和曼,1965年),并延续至今。亚尼斯将这一理论扼要阐述为“从他人依从转化为内在依从,这种转化似乎成了角色适应的中心特征——在这种渐变过程中,一个人逐渐接受了他已经公开表达的那些个人信仰和价值判断,同时也扮演了人们所期待的社会角色(第810页)。”506

被用作这一理论佐证的实验资料最初是和金共同合作取得的(1954年,金和亚尼斯,1956年);这些资料来自自由大学生被试所组成的实验小组,在实验中,当被试准备并进行公开讲

话时,要求他们表述与自己的观点不一致的观点,结果发现,与控制组相比,他们对自己的原有观点所作的改变较多。

亚尼斯认为,由角色扮演引起的态度改变的诱因与不协调理论迥然不同,根据诱因理论,可得出以下结论:

要求一个人即兴阐述某种与自己的主张有分歧的观点,并表示赞同,这会令他去思索他所能想到的能够支持这种观点的正面论据。这种“带有偏见的审视”突出了正面论据的要点,同时也增加了被试接受新的态度立场的机会。但是,如果角色扮演情境中的消极诱因引起了不满情绪或干扰性反应,那么就不可能期望被试出现态度改变。那些有损实验者声誉的信息,或导致人们将实验者视为操纵者的信息,都是明显的消极诱因。因为根据这些信息,人们会认为,实验者对他人施加影响是为了提高自己的个人地位,或是为了其他不可容忍的目的。实验者行为中任何具有利用企图的现象也会被认为具有消极诱因作用。即兴阐述的论据所具有的积极诱因作用在于为发起者设计的结论提供支持,然而上述的消极诱因则会诱发与积极诱因相冲突的反应。因此,诱因论预示,如果人们认为实验者具有良好的亲和倾向,其目的在于促进公共福利事业,那么角色扮演就能比较成功地诱使被试改变态度;如果人们认为实验者的亲和动机和目的具有商业性或利用性,那么角色扮演就不能很成功地改变被试的态度(亚尼斯和吉尔摩,1965年,第17—18页)。

冲突理论,于50年代由亚尼斯所引入,该理论以角色扮演为基础,并且认为,态度改变的程度取决于角色扮演者能在何种程度和强度上被劝导去对那些可信的和积极的、且能为他所接受的(即,能为他的个人平衡表所接受的)诱因进行“带有偏见的审视”。一个人自己的平衡表由他对积极(潜在的赢利和积极的诱因)和消极(潜在的损失和消极的诱因)性质的社会价值的衡量所构成。在决策性冲突中,必须作出抉择的人会逐一评估他所面临的每一种选择。抉择性冲突表明了“一个人内在的对立倾向,这种倾向既会影响抉择形成的方式,也会在接受任何特定抉择的一致性和强度,以及对随后而来的执行决策的程度产生影响(亚尼斯,1959年,第200页)。”⁵⁰⁷ 角色扮演者进入角色时,如果产生态度改变,一般会有下列言语反应:(1)创造或重新收集能够起到积极诱因作用——即有利于态度改变的论据;(2)根据前面提到的论据建构起一种积极的心理定向,这些论据将导致非教条主义的、积极的而不是否定怀疑的思想模式(埃尔姆斯和亚尼斯,1965年)。但是,由“偏见审视”产生的新的诱因必须具有充分的潜力去取代一个人现有的态度。

在其他方面,有两个变量使冲突理论明显有别于不协调理论,因为它们作出了与不协调理论完全相反的推断:(1)态度改变的程度是一个人在公开的角色扮演中的自我卷入程度的正函数,在卷入过程中他积极发表言论以支持其态度的改变;(2)如果新的态度的倡导者被视为动机良好,行为正派的人,那么角色扮演会变得更有成效。

虽然单单承诺本身就具有某种诱导作用,但是口头发表拥护性的观点对于诱导出能够产生新的诱因的“偏见审视”也

是十分重要的。亚尼斯(和吉尔摩,1965年;埃尔姆斯和亚尼斯,1965年)在两个实验中对上述两个变量进行了研究。他将肯定的倡导者与被试态度一致的情况同否定的倡导者与被试态度相冲突的情况进行了比较。

对耶鲁大学沟通研究群体的评价 由耶鲁沟通研究计划所提出的理论引发的研究为数不多,而且参与这些研究的大多数是耶鲁大学的人(不仅包括耶鲁研究课题组的成员,还包括耶鲁大学的研究生)。当时是耶鲁大学研究生的沃尔特·韦斯(1953年)就发现了睡眠者效应,这是“一种由实验方法的差异引起的结果(第180页)。”韦斯1953年发表的论文列举了肯定睡眠者效应存在的证据,该文是在霍夫兰德的指导下撰写的,并且也反映了作者呈交给耶鲁大学学术委员会的博士论文中的大部分内容。他的那篇博士论文正是“有关意见改变方面的‘睡眠者效应’的研究(韦斯,1952年)。”

1957年,西北大学一位名叫诺曼·米勒的硕士生写了一篇题为“首因效应与近因效应:随着时间的推移两种对立的沟通所具有的相对效果发生改变”的论文。1959年,他根据这篇论文又与坎贝尔(50年代中期在耶鲁大学任教)合作发表了另一篇论文。文中指出:

陈述对立论点的次序(正一反,或反一正),陈述的间隔时间(无时间间隔或一周以后),以及测试时间(紧随第二种论点陈述以后,或一周以后)在八个被试组都不一样,每个小组仅进行一次测试。就态度测量而言,在最有利于近因的情况下发现了明显的近因效应,这一点正如

使用艾宾浩斯衰变曲线时所预测的一样。而在最不利于近因的情况下则发现了明显的首因效应。就信息回想而言,仅仅发现了近因效应,并且在最有利于近因的情况下,近因效应最强(第8—9页)。

为了确定在一次有关动物解剖的沟通(正反两个方面)中陈述次序的影响,罗伯特·拉纳(1961年)进行了一项有关研究。他报告说,实验对85位成人进行了测试。他将这85位被试分为三组:(1)长时间地向第一组谈论有关动物解剖的问题,使该组被试熟悉这个主题,并接着进行有关的讨论;(2)短时间地向第二组谈论关于动物解剖的问题,但不作讨论;(3)既不对第三组被试谈论这一主题,也不让他们进行讨论。几天以后再让每个小组分开讨论与动物解剖有关的正反两个方面的论点。不同的是,有的小组先讨论正面论点,再讨论反面论点,而有的小组则与此相反。三个小组先后填写了问卷,其结果如下:

三个小组的平均分数表明,对于最熟悉的第一组来说,先讨论的观点(首因效应)最能成功地改变他们的意见。对于根本不熟悉主题的第三组来说,后讨论的观点(近因效应)对他们意见的改变最为有效。

根据实验,能得出以下结论:

1. 在实验情境中,当对立的论点相继出现时,被试对沟通主题熟悉程度的增加会直接导致首因效应的增强。
2. 当被试对沟通主题几乎一无所知,对立的论点又相继出现时,则明显存在近因效应(拉纳,1961年,第577

页)。

同年(1961年),安德森和巴里奥斯对这一问题产生了兴趣,接着他们发表了关于在人格印象形成中存在首因效应的研究结果。在一项涉及形容词的陈述顺序的影响的测验中,他们发现了对近因效应有利的明显证据。在其中的第一项实验中,64个被试对60组形容词(每组由6个形容词组成)逐一进行评价,结果发现了“很强的首因效应(安德森和巴里奥斯,1961年,第349页)。”

人们对耶鲁大学研究群体所作努力的评价一直缺乏热情和赞颂。布朗(1965年)甚至傲慢地说,“耶鲁大学的研究工作虽然干得挺出色,但仍缺乏某种能够激发学术界的研究兴趣的力量,因为他们的研究结果无法纳入任何能使人兴奋的模式之中(第549页)。”多伊奇和克劳斯(1965年)几乎未给耶鲁研究群体留下一席之地,与此适成对照的是,他们对不协调理论和格式塔理论却佩服得五体投地。这也许是他们的一种偏见,但他们确实是这样看待耶鲁研究的,他们评论道:“尽管霍夫兰德及其合作者一直以学习理论的中心概念来指导研究工作,但他们却没有建立任何有关劝导过程的系统理论(多伊奇和克劳斯,1965年,第93页)。”这又是一种居高临下的评价。

509 基斯勒、科林斯和米勒(1969年)提出的批评意见就更加苛刻了。他们认为,霍夫兰德及其同事根本没有“投身于刺激—反应心理学”,他们的实验几乎都没有涉及刺激—反应学习理论家所提出的经典变量。至于频率(即说明行为原因的最强的S—R变量),耶鲁的所有实验也均未涉及,而且他们根

本未对与“频率”有互动作用的“驱力”这一变量进行测试。另外，霍夫兰德等人所使用的理论术语和语言也不是从刺激—反应词汇中衍生而来的，或者说，起码是与刺激—反应词汇不相匹配的。被这些批评家们说中了的倒是：耶鲁大学研究群体的取向是问题和经验研究，而不是理论。虽然这些批评家们对耶鲁研究者的理论形式横加抨击，但却非常看重其经验研究，因为它不仅对重要的变量进行了鉴定区分，而且也刺激了研究。但是，由于耶鲁的研究“缺乏占主导地位的理论取向……因而使其研究工作大为逊色（基斯勒等，1969年，第118页）。”

相比之下，英斯科（1967年）的评价还是比较宽容的，他提醒大家注意，耶鲁大学研究群体只是将他们的努力看成是“为以后的理论大厦搭起的最初框架”。但是他又指出，学习强化理论的固有缺陷又蔓延到了态度强化理论之中，就是说，它不能含蓄（不是指示性地）而精确地阐明什么是强化刺激，以及，究竟是强化刺激的什么特性使这些刺激具有强化作用？总之，有关态度改变的强化理论的许多问题至今仍悬而未决。

令人惊讶的是，这些批评家们并未断定耶鲁的研究工作与认知理论而不是与强化理论有密切联系。尽管耶鲁的学者们声称自己是强化理论家，但他们的实际表现却是认知一致性理论家。亚尼斯后期的研究工作也证明了这一点，尽管他曾力图使自己的观点有别于不协调理论。亚尼斯（1968年）不得不竭力将自己的观点与不协调理论区分开来，这一事实本身就表明他与认知理论家们具有一脉相承的连带关系。更能说明问题的是，认知理论家们已将亚尼斯及其理论编进了题为《认知一致性理论：原始资料集》（1968年）的手册之中，

并且他们也认为这样做是再合适不过的。

麦圭尔的接种理论

威廉·J.麦圭尔原是福特汉大学的研究生，1954年获耶鲁大学哲学博士学位。在去哥伦比亚大学和地处圣地亚哥的加利福尼亚大学之前，他参加了耶鲁大学的沟通研究计划，现在他又回到了耶鲁。接种理论并非麦圭尔首创，因为他在耶鲁攻读博士学位期间，拉姆斯坦勒和亚尼斯就写过一篇有关接种理论的论文(1953年)。同年，霍夫兰德、亚尼斯以及凯利(1953年)也合写了一本书，并且书中也论及了接种论。该理论的起始也许还可追溯到1949年，那一年，霍夫兰德、拉姆斯坦勒和谢菲尔德发表了关于大众传播的实验报告。

在《关于大众传播的实验》一书中，研究者揭示，向那些原来反对沟通所提倡的观点的人提供有关论点的正反两方面的信息，其成效将更为明显；而向那些起初就和所提倡的观点一致的人提供单方面的信息则更为有益。该研究同时还表明，有必要对文化水平较高的人提供有关论点的正反两方面论据，这样沟通才会有效果。但是假定所提倡的观点为文化程度较低的人所赞成，那么向他们提供单方面的信息效果会更佳。

为了确定沟通或信息的两种传递方式是否都会导致对反影响的抗拒，拉姆斯坦勒和亚尼斯(1953年)着手进行了有关对反宣传的抗拒的实验。他们让一些中学生听收音机，接受有关苏联无法制造原子弹的宣传。一个班的学生接受的是单方面的信息，另一个班除收听这方面的内容外，还收听了有关对立论点的讨论。

对于那些没有接受反宣传的学生来说，两种信息在改变意见方面所产生的效果几乎相等。但对那些接着又收听了支持对立观点的广播节目的学生来说，同时提供正反两方面的信息，更能有效地导致持续稳定的意见改变(拉姆斯坦勒和亚尼斯，1953年，第311页)。

拉姆斯坦勒和亚尼斯发现“提供双面信息能最有效地使受众对随后进行的反宣传产生‘预防性接种’，这一现象可由各种心理因素加以解释(第311页)。”他们认为：

在受众接下来将面对赞成对立立场的反宣传的情况下，如果要使对某一有争议的问题表示明确立场的劝导性沟通能最终有效地影响受众的话，那么也应该陈述并讨论与沟通所持立场相反的论点，而不是单单陈述那些支持沟通者结论的论点(拉姆斯坦勒和亚尼斯，1953年，第317页)。

上述结论的例外情况是，“如果受众起初就同意沟通者所持的观点，并且接下去也不会面对反宣传，这时正反两方面的信息传播比单方面的信息传播的效果要差(霍夫兰德、亚尼斯和凯利，1953年，第110页)。”

根据这一理论，以及亚尼斯、拉姆斯坦勒和格拉德斯通(1951年)的实验，麦圭尔发展了他的接种理论。

态度的接种与免疫 麦圭尔从医学领域作出了这样一个

类比,他试图以同样的方式培养对于信念和宣传的抗劝性。

- 511 要使一个在无菌环境中长大的人具有抗病能力,我们得先让他接触微量病毒(但不至于使他病倒)以提高他的抗病能力。与此相似,要使一个在思想纯真的环境中长大的人具有抗拒劝导的能力,我们同样可以先让他接触一些不过于强烈的反面论点,或者接触一些对其信念具有威胁性的资料(其内容当然不可太强烈,以免将他压垮),以刺激他维护自我信念的能力(麦圭尔和帕帕耶奥尔斯,1962年,第25页)。

如果只给一个人提供正面理由并让其坚持某种态度,那么,这个人最终将难以抵制反面观点的袭击;也就是说,他无从获得任何可以免除反面袭击的能力。接种技术就是使一个人接触较弱但却能刺激防御能力形成的反面论点。麦圭尔与帕帕耶奥尔斯一道做过一项实验(当时后者是伊利诺斯大学的研究生,而麦圭尔在伊利诺斯大学心理学系任教)。他们发现,在培养抗劝能力时,预先警告是很有效的。他们认为如下的结论是正确的:

人们总是通过避免接触矛盾性的信息来特别维护自己的信念(尤其是文化上的自明之理),结果,在被迫接受矛盾信息的情境中,那些未经考验的信念往往极易受劝导的影响。人们在一定程度上总认为自己的信念不易受影响,因此对于如何培养维护自己信念的能力均缺乏考虑。可以假定,同预先只接触支持信念的正面论点相比,预先

接触反面论点(其作用较微弱,不足以击垮但却能刺激受众的防御能力)更能有效地使受众抗拒劝导(麦圭尔和帕帕耶奥尔斯,1961年,第336页)。

在拥护和反驳这两种防御形式中,拥护形式不具威胁性,因为它们仅仅提供赞成某种自明之理的论据,譬如,“为发现早期结核杆菌,进行X光检查是明智之举”。这种自明之理总是无可指责的,因此也无需加以维护。在有关接种理论的实验中,麦圭尔等使用了一些文化上的自明之理。这些自明之理广泛存在于某人所处的社会环境中,以至于他从未听说有人对此进行非难,事实上,他很怀疑“对这种自明之理进行非难是否可能(麦圭尔,1964年,第201页)。”对这类信念的维护就如同在无菌环境中保持有机体的健康状况一样。这类自明之理包括:“只要有可能,饭后刷牙是个好主意”,以及“精神病是不传染的”等等。

根据增加信念的抗劝性的若干实验,麦圭尔(1962年,第248页)提出了以下三种假设:(1)可以预测,“反驳型防御所产生的抗劝性要比拥护型防御所产生的抗劝性衰退得慢”。拥护型防御随时间流逝而退化,因为它不易留存在记忆之中;而反驳型防御却具有刺激作用,因此能强化一个人的防御能力。(2)可以预测,在反驳型防御的情况下,“同由遭到驳斥的反面论点所产生的抗拒非难的能力相比,由公开遭到驳斥的反面论点所产生的抗拒非难的能力,其衰退速度比较慢”。新颖的反面论点比那些已经使用过、并遭到驳斥的反面论点,更能有效地延缓抗劝性的衰退。(3)可以预测,“反驳型防御能够产生对新颖的反面论点所作的非难具有行动延搁效应的抗劝

性”。这第三种假设由第二种假设推论而来，它认为，反驳型防御具有行动延搁效应；并认为使一个人接触在防御过程中出现的具有威胁性的反面论点，可以强化他原有的信念，并由此产生对劝导的抵抗能力。

麦圭尔将反驳型防御定义为：“一种先让一个人接触与他自己的信念对立的反面论点，同时对这些反面论点进行具体驳斥的防御手段(麦圭尔,1961年,第184页)。”麦圭尔认为这种预先接触同给一个(在无菌环境中长大)人注射微量病毒而进行的接种十分相似，他认为这种预先接触将激发并增强一个人的信念防御，结果使他能够抵制随后而至的“大量接触”。他的理论主张是，拥护型防御无效，而与其相对应的反驳型防御则是十分有效的。另外，使用新颖的反面论据，而不是仅仅重复已经使用过的论据，反驳型防御的效果会更好。反面论点往往能激发一个人为维护自己的立场而寻找支持性证据。当两种防御手段同时使用时，反驳型防御在拥护型防御之前出现，要比拥护型防御在反驳型防御之前出现更为有效。抗劝或曰免疫手段是先防后攻，而恢复技术则是先攻后防。

实验使用的方法有四种：单纯拥护型(只提供支持被试观点的论据)；单纯反驳型(对与被试观点对立的反面论点进行驳斥)；先拥护后驳斥型；以及先驳斥后拥护型。在实验的前一半过程中，这些防御方式出现于攻击之前(免疫或抗劝)；在另一半过程中，这些防御方式紧随攻击之后(恢复)。在三种涉及反驳的防御中，一半攻击使用了已遭强烈反驳的反面论点，另一半攻击则使用了新颖的反面论点。实验所使用的信念均是一些有关卫生保健方

面的自明之理。

实验发现,当攻击出现时,如果没有伴以任何形式的防御,那么,这些攻击就会大大削弱这些信念($P < .001$),而防御的总体效应则能使这种削弱程度降低($P < .001$)。在攻击未出现之前,单纯拥护型防御是四种防御方式中直接强化效果最好的一种,但是由其产生的对攻击的抗拒力则是最差的。当攻击运用了遭驳斥的反面论点时,同单纯拥护型防御相比,单纯反驳型防御所具有的对攻击的抗拒力要好得多($P < .01$);但是,当攻击运用了新颖的反面论点时,单纯反驳型就不如单纯拥护型优越了。虽然单独使用拥护型防御不能产生任何抵抗攻击的能力,但是,如果将拥护型防御与反驳型防御结合起来加以运用,抵抗攻击的能力就会大大增强($P = 0.5$),但是只有在攻击运用了新颖的反面论点时,这种抵抗能力才会增大($P < 0.1$) (麦圭尔,1961年,第196页)。

513

麦圭尔(1966年a)引用塔南鲍姆和诺里斯(1965年)的理论作为佐证,他提出,在维护有关信念的强度时,免疫或抗劝比恢复更为有效。同对相反的论据不屑一顾相比,“对相反的论据加以驳斥而不是不予理睬,似乎更能培养人们对随之而来的反面攻击的抵抗能力(麦圭尔,1969年a,第28页)。”

由此看来,接种或免疫性抗劝,能够使“受众在接触劝导性沟通时不易改变自己的态度,然而,如果他预先没有进行这番准备,他就很有可能会发生态度改变(麦圭尔,1969年b,第258页)。”免疫性抗劝可以通过下述几种方式形成,包括(1)

诱发抗劝动机；(2)培养鉴别能力；(3)通过承诺而抗拒劝导；(4)通过确定参照点而进行免疫；(5)通过接种方式培养抗劝能力。按照第一种方式，如果某人曾经取得过一些成就，那么他的自尊就会因此而提高，这样他对社会影响往往就更具抵抗能力。一个人的批评能力的增加只是一种边沿性的成功，因此只能稍稍增强一个人对接踵而至的劝导性信息进行抵制的能力。一个人对自己所持信念作出的承诺愈多，他对继之而来的劝导性信息作出的抵制就愈强。通过确立参照点进行免疫，使人们增加了对前后一致性的需求。第五种，即接种方法，我们已在本章中详细讨论过了。

随着时间的流逝，麦圭尔(1968年 a,b,c;1969年 a,b)将其接种理论更深入地运用于人格和态度改变研究之中，与此同时，他也对接种理论同逻辑以及人类思维的关系表现出浓厚的兴趣。

对麦圭尔接种理论的评价 英斯科(1967年)将态度改变的抗拒理论的发现归功于麦圭尔，但这并不准确。因为虽然麦圭尔在发展和推进有关接种理论的实验研究上功劳卓著，但是这一理论的创立则可上溯到耶鲁大学沟通研究计划的参与者那里，尤其是霍夫兰德、拉姆斯坦勒和谢菲尔德(1949年)，往后还有谢菲尔德和亚尼斯等(1953年)。如此说来，当麦圭尔还在福特汉大学读研究生时，关于接种理论的研究工作早已在进行之中了。

然而，麦圭尔与此理论有关的实验研究，以及他为这一理论所作出的正当而成功的维护与发展，使得他的名字与这一理论的确立联系在一起。英斯科对麦圭尔天才的直觉及其关

于支持或拥护不可能引起受众共鸣的假设留下了深刻的印象。但是,英斯科也注意到,麦圭尔所采用的动机理论及其基本原理都无法合乎逻辑地从其接种类比中推出,同时,这些理论也无法解释这一类比,而这种作法却使他的接种理论或免疫性抗劝理论走得太远了。接种论的逻辑一贯性完全取决于它的实用价值。正是由于麦圭尔的接种论无法充分证实前述一系列预见,英斯科也预言这一理论必需加以修正。麦圭尔的理论不仅未能证实它所作出的预言,而且从某些预言中却得出了相反的结果。此外,尽管麦圭尔已说明他的接种论只关注存在于“无菌”环境中的“自明之理”,但他毕竟没有进行任何测验,看看该如何将该理论成功地应用或推广到“非自明之理”。

基斯勒、科林斯和米勒(1969年)对最后一点批评表示赞同,他们希望弄清接种论的局限。进一步,他们还想探询,某一文化上的自明之理在被一个人当作不宜非难之物之前,究竟已在何种程度上植根于其心灵深处。人们对此可能会补充道,纯而又纯的思想环境恐怕只存在于理论之中。那么,思想环境究竟被污染或掺假到何种程度,接种理论仍能保持其效果呢?这三位批评家还讨论了该对麦圭尔关于“反面论据”的说明作何种取舍。例如,在反驳型接种方式中,在这里,那些反自明之理的论据被认为很不恰当而排除在外,被试在第二次实验中完全有可能径直通过判断而不是通过动机相信反自明之理的论据是站得住脚的。

杜布的宣传理论和态度的刺激—反应理论

伦纳德·W.杜布(1909年生),原是达特茅斯大学的学

生,后在杜克大学攻读硕士学位,1934年在哈佛大学获得心理学哲学博士学位。1934年前,他在达特茅斯大学开始了其教师生涯,1934年起在耶鲁大学长期供职。就像本章前已述及的那些耶鲁大学的学者一样,杜布作为心理学教授,也同样参与了耶鲁人类关系研究所的活动,这或许是因为他发现学习理论取向正是该研究所的魅力所在。

杜布关于宣传的社会心理学 在杜布获得博士学位并在耶鲁大学工作一年以后,他出版了《宣传心理学及其技巧》(1935年)一书。该书将宣传区分为(1)有意宣传和(2)无意宣传,并将前一种宣传定义为:“一杯有个人目的的个体(或若干个体)通过暗示对群体的态度加以控制,并进而控制群体行动的系统努力;而后一种宣传则被定义为:“通过暗示来控制群体的态度,并进而控制群体的行动(杜布,1935年,第89页)。”在有意宣传中,宣传者对于自己的宣传目的是非常清楚的;但在无意宣传中,宣传者对于其宣传行为带来的社会后果并不清楚。

在这本著作中,杜布总结出八条宣传原则:

1. **宣传者的意图原则**(如上所述)。
2. **知觉原则**,即宣传者必须将刺激情境与其(格式塔意义上的)刺激背景区分开来。
3. **宣传类型原则**。包括下述几种类型:(a)暴露型;(b)延搁暴露型;(c)隐匿型。在暴露型宣传中,可以让人们知道宣传者的目的所在;在延搁暴露型宣传中,俟唤起了预期态度之后,才让公众了解宣传者的目的;在隐匿

型宣传中,宣传者的目的是秘而不宣的,人们只有通过间接的暗示才能作出猜测。

4. 态度相关原则,包括支配型、中立型和从属型态度,根据这一原则,宣传者可按自己的目的要求来激发公众的态度,即对公众的态度进行预期的整合。

5. 期望整合原则。根据这一原则,宣传者通过预期的整合,成功地使公众转向他的目的并接受他的暗示。

6. 宣传范围的不可预测原则。这主要是由宣传的时间性、竞争性的反宣传,以及群体内部公众的人格差异而造成的。与该原则相关的,还有其他的一些附属原则,例如重复强化原则,强化原则以及宣传的选择性原则。

7. 反宣传原则,该原则引起相互冲突的态度之间的争执,对预期的整合具有危害性。

8. 劝导原则,这是一种利用声誉和抓住劝导的适宜时机的候补技巧。

1948年,杜布开始确信公众舆论与宣传之间存在着密不可分的关系,在其所著的《公众舆论和宣传》(1948年;1966年)一书中,他曾一再论述这一主题。1966年,在该书的修订本中,他发现宣传这一概念具有沟通和信息之意。就在这同一本书中,他重新定义了宣传概念,指出宣传乃是一种“对人的人格施加影响,控制人的行为朝向在某一特定时间和特定社会中被认为是不科学的或其价值令人生疑的目的发展的企图(杜布,1966年,第240页)。”显然,该定义并没将宣传和教育这两个概念很好地区别开来,因为宣传与教育均为学习过程,因此,该定义仍是很不完善的。但是,对于杜布来说,尽管

早在19世纪20年代的美国,宣传就已具有很不光彩的意义,但实际是不必这样看待这一概念的。

516 **沟通的边界** 随着时间的推移,杜布对沟通边界的研究兴趣与日俱增,这涉及到沟通者、目标、媒介、地点、限制、沟通、知觉、气氛、反应以及反馈等。这项研究在其所著的《非洲的沟通:关于沟通边界的研究》(1961年)一书中得到了扩展。在该书中,杜布将上述项目作为变量来加以研究。沟通者即传播信息之人,他为了实现某个目的,使用基本媒体(交谈)或扩大媒体(教科书),在由某种限制(环境条件)所规定的地方(地点),以及某种盛行的气氛中(例如,某种节日的气氛)进行信息传递。公众通过知觉过程来获取沟通的内容,并以自己作出的某些反应和改变来作为对沟通作出的反馈。

杜布对内隐的和产生驱力的态度的学习论研究 杜布对学习论或行为理论的过分欣赏,可以从他对态度所持的见解中一眼看出;杜布正是根据行为理论的术语来论述态度的。在杜布的笔下,态度被定义为:“一种内隐的和产生驱力的反应,这种反应在个体与个体交往中具有十分重要的社会意义(杜布,1947年,第136页)。”因此,态度被视为一种内隐反应,它是由一种能对某些刺激模式作出反应的驱力推动的,而这些刺激又能影响一个人的外显反应。这样,态度成了同客观刺激和外显反应的结果具有函数关系的中间变量或假设结构。对于观察者而言,能够加以观察的是态度的外显反应,而不是态度本身。

杜布(1947年)在将态度定义为一种内隐的能够产生驱

力的反应以后,又对态度作了如下的条分缕析:

(1)一种内隐反应……

(2)对于外显反应模式而言,态度既是(a)预期反应,又是(b)中介反应。

(3)态度的产生既受(a)刺激模式变动的影响,同时又是(b)先前的学习或泛化与辨别的梯度变化的结果。

(4)态度本身也是产生线索和驱力的因素。

(5)在个体交往中,态度具有重要的社会意义(第136页)。

尽管唤起的态度对外显行为有影响,但并不能将外显行为视为“态度”的定义。一个人对某种刺激模式所作出的迅即而内隐的反应,加之伴随而来的对内隐反应的进一步的应答倾向,构成了态度结构中的重要内容。

为唤起某种态度,中介反应是必不可少的,这种中介反应需要语言、意象,或本体感受反应。态度的唤起与知觉和学习过程紧密相联。态度与知觉过程有关,是因为一个人会对“他以前一直关注的东西,或一直面对的某种刺激作出应答反 517 应,而这些东西或刺激又对其感官产生影响,从而唤起他的态度”;而态度的唤起与学习过程有关,则是由于学习过程“强调个体以往历史中的理性,而这种理性正是刺激模式与态度之间相互联系的纽带(杜布,1947年,第139页)。”

由杜布所下的态度定义,对于刺激因素中产生线索的方面与产生驱力的方面作出了明确区分,而这种区分还得归功

于多拉德和米勒(1941年)。态度所具有的线索价值,在于它能起到诱发另一种反应的刺激的作用;而态度所具有的驱力因素,则在于它能在得奖赏时缓减紧张。论述态度的驱力强度是非常有意义的,因为在态度和由其所唤起的反应之间存在着联结强度问题。

只有当态度能够引发驱力时,才能将它合理地指认为态度,因为态度已被定义为是一种内隐的、并可引发驱力的反应。但是,假如一只老鼠在必须其他老鼠参加的行动中不能扮演某一重要的角色,那么,它对于电击的厌恶就不能算是一种真正的态度,也就是说,假造的态度并不具有重要的社会意义。确定具有驱力价值的内隐反应是不是一种真正的态度,必须要有一个标准,这个标准就是确定一下与内隐反应所伴随的那些反应是否具有为其同伴所想望的特征。态度的获得过程可比之为任何一种习得过程。

在对态度进行分析时所涉及到的数量因素包括:

1. **目标反应**: 即某种态度所期望并介入其中的某种反应模式或若干种反应模式,它们也决定了该态度的强化或消失。

2. **知觉**: 是一种使个人注意那种能唤起态度的刺激模式的驱力。

3. **习性输入强度**: 指位于态度和能够起唤起作用的刺激模式之间的联结强度,包括泛化和辨别的梯度变化程度。

4. **习性输出强度**: 指态度与被唤起的反应(包括外显反应)之间的联结强度。

5. **驱力强度**: 由态度所引起的刺激的驱力强度。

6. **互动**: 为了唤起外显行为, 该态度与之发生互动的其他态度和驱力的强度。

7. **社会意义**: 对该态度及其定向的评价(例如, 究竟是积极的, 消极的, 或中立的; 赞成的, 反对的或模棱两可的; 友好的或不友好的; 希望的或不希望的; 好的或坏的)(杜布, 1947年, 第145页)。

杜布在作总结时, 对态度这一术语能否属于一个综合的科学理论体系提出了质疑, 而他的回答则是否定的, 因为态度是一个依赖于某种根据而不依赖于其自身“原理”的“暂用的”概念。态度这一术语的根据是行为理论, 而行为理论最终是会将态度之类的术语吸收进去的。“在遥远的将来, 态度这一术语的转赠将成为社会科学的一大幸事”, 因为这昭示了一门关于人类行为研究的综合性科学的诞生。

结束语 虽然杜布的态度理论没有引起什么人的积极 518 响应, 因而也几乎没有什么人通过实验来对他的理论进行验证, 但支持该理论的研究总还是有的, 例如, A.W.斯塔茨(1967年; 和C.K.斯塔茨, 1958年)的研究。然而, 这些研究者推论, 外显刺激与态度或内隐反应之间的联结, 并不依赖于将外显行为和内隐反应联结在一起的学习经验。支持来自斯科特(1957年, 1959年), 他争辩道:

在缺乏赞同态度的情况下, 一开始就表述某种意见是可以想象的, 但是, 假如这种外显行为获得了酬赏, 就

可能发展出与此相应的态度，那么今后在出现类似线索的情况下，此态度就会成为表达后续意见的中介（1957年，第72页）。

在斯科特所作的实验中，参与辩论的被试通过胜利及由此而来的强化获得了酬赏。获胜者在辩论过程中沿他们见解的方向改变了自己的态度，而那些失败者却无一发生态度改变。斯科特总结道（1957年），“假定‘获胜’的判决已经强化了那种外显行为，那么，通过获胜，与其相伴随的内隐反应——包括态度与认知也会对这些外显行为予以肯定（第74页）。”

杜布的早期研究使其理论贡献给人留下了很深的印象，这些研究主要是在杜布能够利用有关态度问题的广泛研究之先进行的。但是，这些支持性研究似乎正受碍于实验过于矫揉造作，它未涉及实际情境中的态度研究。

班杜拉的模仿论

阿尔伯特·班杜拉（生于1925年）并非我们在此评述的斯坦福大学唯一知名的社会心理学家，因为达里尔·J.贝姆也在斯坦福任职。他们二位在社会心理学研究领域，是齐名的学习理论家。班杜拉是社会学习理论或模仿论的始作俑者，而贝姆则是一位竭力拥护斯金纳的操作行为理论、并将其应用于社会心理学的“激进的行为主义者”。因此，贝姆的理论与其说是创新，倒不如说是对斯金纳的理论主张的因袭与继承。

班杜拉生于加拿大，早年于不列颠哥伦比亚大学获学士

学位后,入衣阿华大学,并于1952年获哲学博士学位。一年以后,他开始了在斯坦福大学执教的漫长生涯。他于1969年—1970年间,在行为科学高级研究中心任职,1972年—1973年间,始与古根海姆同事。自1963年起,他一直担任《人格与社会心理学》杂志编委,1967年后,又任《实验社会心理学》杂志编委。在衣阿华大学读研究生期间,班杜拉曾受到赫尔派学习理论家肯尼思·斯彭斯的影响;自他任职于斯坦福大学后,其他学习理论家,尤其是另一位赫尔派学习理论家罗伯特·R.西尔斯也给他留下了深刻的印象。在西尔斯的影响下,班杜拉将学习理论应用于社会行为的研究之中。 519

班杜拉关于社会学习理论的许多著述,均是与理查德·H.沃尔特斯共同完成的。理查德·H.沃尔特斯是威尔斯人,在布里斯托尔大学和牛津大学完成大学本科学业后,来到斯坦福大学攻读哲学博士学位,求学于班杜拉的门下。1968年,在他获得博士学位11年后,沃尔特斯惨别人世。沃尔特斯早先曾在新西兰的奥克兰大学任教,在他跨入心理学殿堂之后,依次(按年代顺序)供职于门宁格基金会、西北大学、多伦多大学,以及(位于加拿大安大略的)滑铁卢大学。

班杜拉对社会学习理论的研究 班杜拉的科学研究方法论十分注重米尔的共变法,关于这种方法,米尔指出:

无论何种现象以何种方式发生变动,都有另一种以某种特殊方式产生的变动相伴随,这前一种现象既构成后一种现象的原因或结果,同时又通过某种因果联系与后一种现象联系在一起(第233页)。

班杜拉对米尔的原则进行了修正,同时也强调了预见性。他指出:“理论必须表明其预见力,必须精确地阐述因果性因素,诚如事实所示,对假设的决定因素的改变,必然会产生相关的行为变动(班杜拉,1971年a,第2页)。”

与其他的学习理论家不同的是,班杜拉强调要以人类作为自己的基本研究对象,而不是从动物那里去获取第一手研究资料。在这一点上,他与B.F.斯金纳和N.E.米勒均不同。而上述这些人

却受到下述事实的妨碍,即,他们都是在单个的人或单个动物的情境中来建构其颇具局限性的基本原理的。为了充分地说明社会现象,必须扩展和修正上述原理,并且引进新的原理,这些新的原理应是在二人组合的群体情境中,通过对人类行为的获得和修正的专门研究得以确立和证实的(班杜拉和沃尔特斯,1963年,第1页)。

结果,那些忽视了社会变量的学习理论家们,对于新的社会反应就不能予以说明和阐释了。人们对于这些学习理论家们所作的进一步的批评包括,他们对社会行为问题的研究不过是对这些基本原则的心照不宣的认可,他们只是将心理动力学的模式理论改换成了学习理论的术语而已。

520

极端行为主义的观点认为,人类的人格只不过是一种对外在奖惩作出被动无助的反应的器具而已。对这种见解,班杜拉予以了彻底反驳,班杜拉认为,人的行为是以认知为中介的,因此,人是具有自我定向和思维能力的生物。由此观之,

班杜拉的社会学习理论与人本主义心理学是互相呼应的，其中包括与人本主义的价值论和伦理学的相互默契与投合。人，既不受其内部的力量所驱使，也不受其外在的环境所左右，人的心理活动处在人的行为与其所控制的环境之间的持续性的交互作用状态。在这一点上，社会学习理论与勒温学派对社会心理学的认知研究，以及勒温的方程式 $B = f(P, E)$ (即，行为是一个人与其所处环境之间的函数)取得了一致。

在社会学习理论中，人常常被描述为：(1)直接从通过对他人行为及其后果的间接性观察所获得的经验中进行学习；(2)具有卓越的认知能力；(3)能够创造出自我调节的力量。通过对另一个人的行为所作的观察，或直接通过经验，是可以习得新的行为模式的。

强化既具信息功能，又具动机作用。一个人不仅可以通过操作习得反应，而且可以通过对自己不同行为的不同结果的观察获得信息反馈。信息反馈为建构用作下一步行动指南的假设提供了基础。一项精确的假设往往能够导致一次成功的行为表现，而一项错误的假设则会导致一次无效的举动。“间接强化可以被界定为，同目睹他人行为结果成函数关系的观察者本人行为的变化(班杜拉，1971年c)。”强化是一种指示行为者的非语言的信息单位。强化的动机作用，加上一个人的预期行为规定了这个人的行动，例如，某人在其住宅因某种灾难而损毁之前就购买了财产保险就是这样。它说明人们能够象征性地描绘出实际的后果或将要发生的情况。”因此，人类的认知技巧便为人提供了能够作出具有洞察力和深谋远虑的行为的能力(班杜拉，1971年a，第3页)。”强化效果是以认知为中介实现的。通过意识强化获得了较大的效力。斯皮

尔伯格、德尼凯(1966年)和杜拉尼(1962年,1968年)所做的实验表明,除非意识到什么东西正在施以强化,否则学习过程就无从产生。波斯特曼和扎塞斯拉斯(1961年)发现,如果没有意识,学习过程就会缓慢而无效。肯尼迪(1970年,1971年)也同样发现,意识取决于反应的酬赏价值(即,一个人必须对自己的行为结果进行评价,并了解适当的反应)。

受规则所支配的行为也要受到认知调控,一个没有思维能力的生物似乎不可能在这类问题上得到行为收益,因此,这种生物或许不能理解下述规则:要得到一个正确的得数,需用
521 68 减去某一特定单词所含的字母数量,将其结果乘以 7,然后再将得数除以 4。为了从经验中获得效益,懂得怎样做才能达到一种获得酬赏结果的目的是十分重要的。

观察性学习起着识别结果的中介作用。

仿同行为的获得,是以接近示范性刺激序列,以及接触由观察输入的具有象征意义的语言代码为基础的。这些具有代表性的象征事件与适当的环境线索相联系,后者对适当的仿同反应产生外在的指导作用。另一方面,通过观察习得的识别反应的操作,最初是受可能是由外部运用的强化性事件所支配的,如自我管理或间接经验。然而,对那些由具有区别性特征的示范行为带来的不同结果,必须予以强调。这些不同的结果能够作为辨别性刺激,调节对陌生模型的识别反应的泛化,同时,在不同的社会情境中,这些结果也贯穿于由同一模型所表现出来的不同的行为种类之中(班杜拉,1969年b,第255页)。

通过示范而进行的学习 由于危险在一个人的生存环境中处处存在,例如在学习开车或驾驶飞机,以及其他一系列需要作出努力的事中都是如此,所以求助于尝试或试误是不可想象的。但是,通过示范性学习,就能获得这些技能和技巧。而语言学习的情形就更是如此。

实际上,所有来自直接经验的学习现象都可以转而通过对他人的行为及其后果的观察实现。例如,人们可以通过直接观察榜样的示范行为,习得复杂的反应模式。通过观察,通过亲眼目睹他人经历痛苦或欢乐时的情感反应,人们也可条件性地产生情感反应;通过观察某人具有示范性的对某个令人恐惧的事物的接触,以及并未因此而造成任何有害的结果,可以间接消除人们的恐惧和躲避反应;目睹他人行为受到惩罚,可使自己产生对类似行为的抑制;最后,通过观察具有影响力的榜样的行为,那种牢固习得的反应形式能进一步加强,并受到社会调控。因此,示范方法最适用于在心理活动中引起多种多样的变化(班杜拉,1970年,第547—548页)。

通过适宜的榜样,习得过程就可大大地缩短。根据班杜拉的社会学习理论,“榜样的影响主要通过他们的信息传递功能来发挥作用”,“观察者所获得的,主要是模仿活动的象征性的表象,而不是具体的刺激—反应之间的联系(班杜拉,1971年b,第16页)。”社会学习理论对观察性学习的分析与其他学习理论家的实质性区别在于:(1)反应整合的基点不同;(2) 522

认知功能的作用不同；(3)观察性学习受强化影响的方式不同。

社会学习理论有两个重要的理论假设：(1)通过示范影响而产生的学习，主要依赖于示范榜样所具有的信息功能；(2)观察者获得的不是刺激—反应之间的联系，而是示范行为的象征性表象。

按照社会学习理论关于观察性学习的见解，制约示范现象的四个相互联系的亚过程是：(1)注意过程，其中包括示范性刺激和观察者所具有的特征；(2)记忆过程，诸如符号编码、认知组织、符号的复习，以及运动的复习；(3)动作的再现过程，如身体潜能、合成反应的有效性、自我观察或再现过程，以及反馈的精确性；(4)动机过程，包括外部强化、间接强化，以及自我强化。除非一个人对示范榜样的基本情况有所注意和认知，否则，他就很难通过观察学到什么。在观察性学习中，各种各样的联系是很重要的，例如，侵犯行为的获得导源于与少年犯罪团伙成员的交往，而在贵格会教徒所组成的群体中，侵犯行为则十分罕见。人际吸引与电视中所塑造的榜样人物常常左右着人们的注意力。“在某种程度上，观察者总是间接体验到由榜样所予以的强化，并且很容易再现榜样的行为（班杜拉，罗斯和罗斯，1963年a，第10页）。”

虽然没有记忆的留存过程，榜样的示范作用就会失效，但是，这种记忆留存可以是符号性的（语言的），也可以是表象性的。例如，你在听到有人提到另一个人的名字时，很快就能想象出这个人的特征，就是表象性的例证。而人们能够通过记住什么时候向左或向右转，从而在心里记住某个位置的方向，则是符号性记忆的例证。

运动再现过程与那些始于符号性表象的行动有关，这些行动受符号性表象的指导。驾驶技巧就是以此种方式习得的，而学打高尔夫球或学游泳，教练的评头品足则构成了这种技巧水平有效提高的信息反馈。由最初只是接近所仿效的行为，再通过后续的自我纠正和信息反馈，学习者的行为表现就会渐趋完善起来。

在任何情况下，接触示范榜样刺激之后未能出现适当的仿同行为，可能是由于对所仿效的活动缺乏感觉记忆、或由于对记忆再现的示范性刺激编码不当，再或是由于记忆留存递减、运动机能障碍，以及不适当的强化而引起的对表现仿同行为的主观抵触情绪等因素造成的（班杜拉，1971年b，第25页）。

因此，为了诱发一个人的模仿行为，持续而适当的强化仍是必需的。

学习理论家们一般认为，在行为表现过程中会出现新的行为模式，以致学习既需要强化，也需要外显反应。但是，根据班杜拉的社会学习理论，在某种程度上，新的行为模式却是在行为表现之前就已习得的。通过观察而形成思想，以至于各反应单元的组合需要在产生新的行为构型的过程中进行。要想证明一个人在作出外在表现之前就能通过模仿而学会行动，人们只需让一个人叙述一下那条引导另一个人逃出了迷宫的（左转右转的）正确途径即可。

假定对被模仿行为的观察涉及到认知活动，那么，在观察性学习中，外部强化就没有多大必要了。借助于对所观察

的一切施加影响，以及认识到榜样的行为将会导致有价值的酬赏，这种对强化的期待就会进一步促进观察性的学习。在社会学习理论当中，由于强化对注意过程、组织过程和练习过程均有影响，因此，强化可以促进学习，也就是说，强化仅仅只是促进条件，而不是学习自身的必要条件。咄咄逼人的声音无需强化就可先声夺人。在班杜拉、格鲁瑟、门洛夫所做的一项实验中(1966年)，让孩子们看电视进行模仿学习，不论在看电视前是否告诉他们正确的模仿能够获得酬赏，其结果(即孩子们所进行的模仿学习)均是相同的。不仅外部强化，替代性强化和自我强化对调节行为也是有效的。按照学习理论家们的观点，强化能够以追溯性方式加强在其之前产生的联想反应；但是，根据社会学习理论，强化之所以能够促进学习，主要是通过它对注意过程、组织过程和练习过程的影响实现的。

模仿性刺激为观察者提供了关于他如何才能将组合反应插入新行为构型中的信息。由这种反应信息的传递而构成的基本的模仿过程差不多都是相同的，而所期待的行为的传播是通过语词、图画，还是通过活生生的行动则无关紧要。假如获得了语言技巧，那么语言模仿就会取代行为模仿成为作出适当反应的更合适的指导。人类模仿实验的广泛运用，部分是由于它们已成了反应指导的一种手段，同时还由于它们通过社会演示描绘出了日常生活的反应模式。

示范性影响主要具有下述两种功能：(1)示范榜样在被观察的同时，仍可对各种与预先选定的规则或预先规定的原则一致的刺激作出反应，以使观察者能够对此作出推断并将此应用到相应的情境中去，以及按照示范榜样的独特方式去行

动；(2)强化或削弱观察者以前就已习得的反应的抑制作用。亲眼目睹示范榜样的行为受到惩罚，会使观察者抑制此种行为。行为的这种替代性消退“是通过让观察者接触其所模仿的刺激事件获得的，这些刺激事件或未获强化，或向行为主体提供了对立的强化刺激(班杜拉,1965年b,第44页)。”例如，“恐惧和行为抑制的替代性消除就可通过下列途径实现：即让观察者观察榜样虽然作出了激发恐惧的行为，但却没有遭际 524 可怕的结果(班杜拉,1969年a,第175页)。”

支配反应模式的三个相互关联的调节过程包括：刺激控制、认知控制和强化控制。生理和情绪反应的刺激控制很容易受到两个相邻的刺激事件的影响，因此，如果一中性刺激与另一可引起生理反应的刺激在心理上结合了，那么，它就获得了完全或部分激发那种心理反应的能力。

在替代性经典条件反射的实验室研究中，让表演者或榜样经历一项令人难忍的条件反射程序活动。在活动中，先向表演者提供一中性刺激(一种声音)，然后该榜样似乎遭到了电击，并表现出疼痛以及其他情感反应。在这种情况下，那些曾目睹过榜样经历过条件反射体验的观察者，尽管他们自己没有直接接触过这种令人难受的刺激，但他们对上面提到的那种声音仍表现出较强的情感反应。这类替代性过程不仅在情感的条件反射性发展过程中大量存在，而且在其修正过程中也屡见不鲜(班杜拉,1969年a,第23页)。

作为替代性条件反射出现的学习，可能是由另一个人的

情感反应引起的,其中包括他的语言、面部表情以及身体姿态。同一个陌生人的不幸相比,某人所依赖的那些人所遭到的不幸,更能从情感上对此人产生影响。在班杜拉和罗森塔耳所做的一项实验中(1966年)发现,在一个人的情绪兴奋程度与其替代性条件作用水平之间存在着一种相互依存的关系。情绪唤起程度最高和最低者,均表现出最低程度的替代性条件作用迹象,而情绪中度唤起的人却具有最高程度的替代性条件作用。其原因在于,那些经受情绪折磨的人将事情看得如此令人沮丧,以至他们将自己的注意力从刺激客体(指折磨他们的人)转向了那些更合自己胃口的问题。

一个人可能会因想象某种心烦意乱的经历而产生呕吐反应,而另一些人则在目睹其所热爱的人去世时会泣不成声,在这类情境中,认知控制在条件反射现象中的作用是十分明显的。“根据自我唤起理论,即使在缺少生理性疼痛体验的情况下,仅仅在认知基础上,一个人也能产生情绪性条件反射(班杜拉,1971年a,第15页)。”单单由于反复思考其所经历的不平之事,也会令一个人怒火中烧、愤慨万分。

强化控制具有三种不同的表现形式:直接的、替代性的,以及自我告诫式的。当某种行为受到某人行动的直接结果控制时,一个人由观察此人的行动所获得的观察性结果也能对他的行为产生调节作用。显然,一个人是可以从另一个人的经验中获取教益的。这就是替代性强化,或可解释为:某人通过目睹另一个人的反应结果,对自己的行为加以修正。对另

525 一个人的行为引起的消极结果的观察可被定义为替代性惩罚。在班杜拉(1965年a,1971年d)和班杜拉及两位罗斯(1963年b)所做的一系列实验中,让一些儿童观看一部动画

片,片中一位角色表现出侵犯行为,继而受到了惩罚;接着,再让另一些儿童看到这些表现出侵犯行为的角色受到了酬赏。最后,让剩下的第三组儿童只看这位角色表现出侵犯行为,而看不到结果如何。实验结果表明,那些目睹侵犯行为受到惩罚的儿童与另两组儿童相比,几乎对侵犯行为没有表现出任何模仿的迹象。

一般说来,一位男性侵犯角色与另一位表现出同样行为的女性角色相比,前者所具有的激发侵犯行为的刺激程度比后者要大得多。事实上,对于在现实生活中见到过男性侵犯角色的男孩来说,这样一种侵犯角色的影响往往是非常明显和巨大的。显然,对于诱发模仿反应来说,男女两性角色的相对效果,部分地同对该行为所作的性别定型的程度具有函数关系(班杜拉,1962年,第227页)。

认知控制是由认知事件引起的,认知事件包括表象、思维过程、语言以及其他符号活动的再现。人类的行为不仅受实际结果的制约,而且受预期结果的制约,即能够从预期行动中产生出预期结果。

对班杜拉的社会学习理论的总体评价 在社会心理学领域,班杜拉的社会学习理论占据着十分重要的地位。约翰·多拉德于近几年退出了社会学习领域,他以前的合作者尼尔·E.米勒也不像从前那样关心社会学习理论了。也就是说,米勒似乎只满足于从动物行为当中来推断他所收集的素材,而

班杜拉则完全致力于人类的人际关系研究。而且，班杜拉所采用的研究方法也是人本主义的；他的社会学习或示范理论也完全与人本主义心理学相吻合，其中包括人本主义的价值理论和伦理学。

然而，在这一领域还是有一位竞争者的，这就是朱利安·B.罗特。罗特对将社会学习理论应用于人格和临床心理学表现出了更为浓厚的兴趣(罗特,1954年,1964年；罗特和钱斯以及法埃尔斯,1972年)。

肖和康斯坦佐(1970年)将班杜拉的模仿论看作是：自米勒—多拉德的理论创建发展以来社会心理学领域中现存的一种最为全面的理论。但是，他们也看到了班杜拉的理论仍处于流变状态，因而易发生重大的改变。按照班杜拉的观点，如果某一反应单元要被模仿的话，它必需进入模仿者的储存之中，但他却未能解释清楚最初的反应单元是怎样进入模仿者的储存的。这东西究竟是一种真的存在的全新反应呢，抑或不过是有几分新鲜的玩意呢？

虽然班杜拉的社会学习理论对模仿过程作出了很好的说明，但却未能对这一过程作出更进一步的解释。尽管一个人在进入模仿过程之前就接受的那种接触性感觉刺激，可以被
526 理解为是一种获得模仿反应的合理条件，但这无论如何也算不上是一种理论阐释，或至少算不上是一种充分的理论阐释。需要做的应当是，对模仿过程作出彻底的解释，而且这种充分的分析和阐释应从模仿的所有细节入手，包括孩子为什么比成人更倾向于作出模仿；某些成人为什么比另一些成人更倾向于模仿；以及促使一个人去进行模仿的动力学基础究竟是什么。

哈佛的斯金纳及其拥护者

虽然 B.F. 斯金纳最初的兴趣与社会心理学相距甚远,但由于他的行为理论的某些细节和内涵,以及某些社会心理学家很快将他的理论成果应用于社会心理学,终于将他也连带拉进了这一领域。那些应用斯金纳理论成果的社会心理学家主要有:乔治·霍曼斯、J.S. 亚当斯、A.K. 罗姆尼,以及达里尔·贝姆。用“理论”这一术语来指代斯金纳的主张,无疑会引起他的反感,因为他自认为是一个反理论主义者,而且他最初的兴趣在根据反应的频率和比率,通过对行为的功能、数量、以及实验研究控制行为。斯金纳的反理论立场是有案可稽(1950年,1956年),也是众所周知的。

斯金纳于 1904 年出生于宾夕法尼亚州。起初,他在汉密尔顿学院获得了英语专业文学学士学位,后赴哈佛大学攻读研究生。他的心理学方面的学位都是在哈佛大学的埃德温·G. 波林的指导下获得的;他于 1930 年获得硕士学位;于 1931 年获得哲学博士学位。自 1936 年起,斯金纳在明尼苏达大学开始了他的教学生涯。他在那里一直呆到第二次世界大战结束。这以后,他又在印第安那大学呆了三年,并出任该校心理学系的系主任和教授。1948 年后,他开始在哈佛大学长期供职。

作为行为主义者和决定论者的斯金纳,从巴甫洛夫那里得到了启示,正是巴甫洛夫给了他应用实验方法的灵感和启迪。他从巴甫洛夫那儿了解到:“只要控制了环境,你就会发现行为的内在秩序(斯金纳,1967年,第339页)。”在斯金纳所著的《有机体的行为》(1938年)一书中,他固执地坚持使用

反射这一术语,兹后,在面临两位波兰心理学家科诺斯基和米勒(1937年 a, b)的挑战时,他才重新使用操作这一术语(1937年)。这一术语的功能一直都是“认为行为只能归因于强化的可能性,而不能归因于引起刺激的因素(斯金纳,1967年,第400页)。”

斯金纳的操作行为论 斯金纳的行为理论关注行为,而与“谢灵顿的神经元突触中的生理学幻影”毫无联系(斯金纳,1967年,第400页)。⁵²⁷他将行为定义为:“有机体或有机体的某些部分在由其本身、或由各种外部客体、再或由各种力场所提供的参照框架内的运动(斯金纳,1938年,第6页)。”与此同时,他还将行为的条件作用划分为两种类型,即反射行为和操作行为,由这两种行为又各自产生出不同的学习过程。反射行为产生于刺激型的条件作用,并与巴甫洛夫的条件反射有关:

两种刺激差不多同时出现,其中之一(强化性刺激)属于在某种强度下瞬间存在的反射,这种反射可以增加由强化反射的反应和其他刺激因素组成的第三种反射的强度(斯金纳,1938年,第18页)。

倘若强化刺激因素没有出现,那么条件作用的强度就会减弱。斯金纳对条件作用的操作形式,或者说反应型的操作行为(或曰工具性学习)也作出了下列概括:“假如在某种操作行为出现之后,接着出现一种强化刺激,那么,这种反应型操作行为的强度就会大大增强(斯金纳,1938年,第21页)。”操作行为一旦通过条件反射过程得到增强后,如果强化刺激没

有接踵而至，就会大大减弱操作行为的强度。操作这一术语通常指：“那种在环境中进行操作并能产生强化效果的行为（斯金纳，1968年a，第19页）。”但是，操作并非一种孤立的或特殊的反应，而是“一类反应”，那特定的一类反应中的单个事例才被当作是一次反应。

前一种行为类型，即反射行为，是被“激发”出来的，而不是自发的，因此被称为应答行为；而后一种行为类型，即操作行为，则是一种“自发的”行为，所以将其称为操作。一个人只有通过自发或操作行为，才可以富有意义地谈论反应的可能性。操作强度是通过测得在这一行为消退之前，或在最后的强化发生之后和前条件作用发生之前所测得的反应速率来计算的。反应强度，这种基本的数据，则是根据消退期的发散速率来计算的。因此，反应强度就成了行为发散的几率，或曰反应的几率。

当紧随反应之后频繁出现“强化”事件时，任何操作行为，无论是言语行为还是非言语行为，都会获得并持续保留一定的强度……假如因为某种环境的变动而使强化归于消失，那么，操作行为就会弱化，并且可能在“消退期”完全消失掉。

如此，操作性强化简直就成了控制某类言语反应出现几率的一种手段。假如我们希望某种特定反应形式能够有较高的出现几率，那么，我们就应对许多情况施以有效的强化。倘若我们希望从某种言语存储中消除某种特定的反应，那么我们也可作出使得某种强化再也不能发生的安排（斯金纳，1956年，第29—30页）。

斯金纳通过用大单位反应和对环境的作用界定反应，对行为分析发生了兴趣。与其他众多的学习理论家不同的是，斯金纳认为，任何能起强化作用的东西均是强化因素，不管它是外在的酬赏还是某个怀有敬意的人的咕咕啾啾的赞许。斯金纳无意研究需求，他的兴趣在将强化几率作为一种重要的研究对象加以分析。食物的强化价值并不在于它降低了需求水平，因为婴儿的拨浪鼓是一种有效的强化物，尽管它本身并不具有消费价值。由于刺激是众多变量的变动，所以斯金纳并不认为自己是一位刺激—反应心理学家。然而，由于行为具有易变性（它由许多微小的反应所组成），因此，反应概念的效用仍是值得怀疑的。

相反，作为一种数据，反应速率却是一种比较有用的概念；它是某一反应位相中的固有特征。“从对某种反应和其后果之间的任意联系进行的研究中所获得的一个比较重要的结果，连同在后来变得很有用的那样一种简化程序，均强调了作为一种行为特征的反应速率（斯金纳，1963年，第505页）。”尽管刺激—反应公式理论提出了输入和输出概念，而对有机体概念则几乎未作强调，斯金纳十分反对那种“空白的有机体”，即心灵像一块白板的看法。而且，他也对谢灵顿的由神经元突触而引起神经活动的理论作出了反驳。当行为变量可以操纵时，行为也是可以操纵的。在操作性实验中，“反应位相是可以塑造也可以保持的；既可增加反应速率也可降低反应速率；刺激因素可以受到控制；同时也可以建构复杂的反应模式和反应序列（斯金纳，1969年，第14页）。”因此，行为是可以任意改变并予以控制的。

强化的可能性 对操作行为进行研究,最初始于对强化可能性所引起的效果的调查,这种强化的可能性既可在日常生活中找到,也可在实验室中由设计产生。**可能性**这一术语是一个描述性的概念,借助它可以描述任何一个时刻都存在的普遍条件,并将行为要素与其结果联系起来。实验室实验就是以这种方式来建构某些强化的可能性的,以便在一特定的位相反应之后出现强化效果。

只要具备构成强化可能性的三个变量,学习过程就能顺利进行,这三个变量分别是:“(1)行为发生的机会;(2)行为自身;(3)行为的结果(斯金纳,1968年b,第4页)。”有效的行为控制产生于强化可能性,即产生于行为与其后果间的普遍联系。在斯金纳的实验中,他让鸽子依其所作出的特定反应来接受食物。无论如何,言语强化的可能性与由心理学实验设备维持的可能性是完全一样的。

在“生成句子”的某一特定的语言社区中流行的正是这种可能性。它们形成并维系着该言语行为的音素学和句法特性,并能对从诗歌到逻辑这一范围甚广的言语功能特征作出解释和说明(斯金纳,1969年,第12页)。

教学不过是将种种可能性加以很好的整理,以此来加快学习的过程。循序渐进的教学法,其要义正在于通过成功地控制环境,从而获得最大限度的强化。一项教学计划只是一系列的可能性,它们通过将行为迅速而有效地置于刺激控制之下,塑造反应的位相。

斯金纳将18种强化的可能性罗列于下,其中包括(1)操

作性强化(一只鸽子啄圆盘获得了食物);(2)逃离(为减少不愉快的强光刺激而从上一层栏杆跳到下一层栏杆上,或者当笼子遭到电击时急忙逃窜入另一只笼子内去);(3)回避(为避免遭电击而从一根栏杆跳到另一根栏杆上去);(4)刺激识别(只有当信号灯亮时,动物压提供食物的栏杆才能获得食物);(5)反应差异(当压栏杆的力达到规定要求,即比一既定值高出一个单位时,被试动物才能获得食物);(6)迷信(虽然不管老鼠的行为怎样,每隔20秒钟就喂食一次,但得到强化的只是在喂食前所发生的特定行为);(7)连锁性操作(让一只鸽子啄一只红色的圆盘,啄着啄着,这只红盘遂变成一只绿盘,而当鸽子再啄这只绿盘时,才给它喂食);(8)观察;(9)与样板匹配;(10)延搁匹配;(11)中介性延搁匹配;(12)复合剥夺;(13)五种强化程序(见费斯特和斯金纳,1957年);(a)定时(即在固定的一段时间以后,例如,每隔3分钟,就对某种反应强化一下);(b)定比(对特定数量的反应予以强化);(c)可变间距或比率(使强化多样化和平均化);(d)复合程序表(一种程序表适用于一种刺激类型,另一种适用于另一不同的刺激,例如,固定间距仅适用于红色的圆盘,某种变量只适用于绿色圆盘);(e)对不同反应速率所作的差别性强形(只是在某一具体时间间距之后发生的特定反应进行时,才出现那种反应强化)。

上面只列举了全部18种强化可能性中的13种,剩下的5种均涉及言语行为,并与社会心理学研究有着直接的关联。斯金纳将言语行为定义为“经由他人作中介而得到强化的行为(斯金纳,1957年,第2页),”它处在言语刺激的控制之下。与言语行为有关的强化可能性包括:(14)祈使语(当一

个人说要水时就得到了水,那么,水这个单词作为一种反应也就得到了强化);(15)回声行为(当有人说出“水”这个词时,另一个人也会这样说,此时的强化完全取决于这两种声音的相似程度);(16)依循原文行为;(17)内部言语行为(当某人听到或读到“水”这个单词时,如果“他作出了与冰或自来水龙头这类主题有关的反应”,那么,他就得到了强化);(18)触语(当一个人见到各种各样的水,诸如雨水、一条河流、或一杯水时,而发出“水”这个单词的声音,他就得到了强化)。

祈使语,作为一种言语操作,“其特征体现在某种反应形式和某一特定的言语社区所独有的强化之间的特殊关系上”;可以将祈使语定义为:“一种言语操作,在这里,反应受到一种独特后果的强化,因此,也就处于有关条件的剥夺或厌恶性刺激的控制作用下(斯金纳,1957年,第35—36页)。”就一位肌肠辘辘的人来说,他在饭馆里冲着侍者大声嚷嚷:“再多拿点面包来!”就是一种具体的强化。在这种情况下,那位用膳者的大叫大嚷规定了最终的强化——使他得以饱餐一顿。倘若他一开始就说“我要求……”,那么祈使语这种言语操作行为就会更加有效了。于是,作为一种言语操作行为,祈使语的功能就必需带有命令或强制的形式,而这些行为形式又与厌恶性刺激或剥夺的控制有关。

触语的功能(这一点揭示了接触),即在叫出某种物体的名称时的语言发声,可定义为:“一种言语操作,在这种操作中,一种既定形式的反应是由某一特定物体或事件,或由某一特定物体或事件的特性所激发(或至少是加强)的(斯金纳,1957年,第81—82页)。”某个正在读报的人,当他议论说,“我想,我们大概会遇到一场雨”,他的这种议论就是一种

依循原文的反应。但是，如果他说：“我听说天就要下雨了”，那就是一种内部言语反应。

自动反应语是一种描绘某人自身行为的言语行为，诸如：某人将伴随这种自动反应语的那种言语操作告诉自己的听者（例如，“我知道天正在下雨”）；对某种反应的强度状态加以描述（例如，“我猜想”）；对某种反应与讲话者（或听者）的言语行为之间的关系加以描述（例如，“我同意”）；对讲话者的动机或情感状况进行描述（例如，“我真不想说”）。上面所列举的都是关于描述性自动反应语的例子，因为这些例子均与讲话者所作出的反应的环境条件或状态有关，但是，还存在修饰性的自动反应语，其作用在于对触语进行修饰，从而对听者的行为进行校正。自动反应语的操作系列包括：

像断言、否定、定量这样的“命题态度”；通过评论，否认或作出反应而获得的构思，以这样的方式产生的大量的言语行为，以及对高度复杂的言语思维的处理，都可以根据这样一种行为来加以分析，这种行为是由讲话者的其他行为所激发的，或是能够对讲话者的其他行为发生影响的（斯金纳，1957年，第313页）。

回声行为，这是一种纯粹的言语行为，“处于言语刺激的控制之下，这种行为反应能产生一种与那种声音刺激模式相类似的声音模式（斯金纳，1957年，第55页）。”

斯金纳坚持认为，通过对讲话者的物理环境进行观察和操纵，就有可能预示并控制言语行为。与此同时，他还将“某种特定形式的言语反应将在某一特定时间发生的可能性（斯

金纳,1957年,第28页)”作为他的基本论据,并认为这种可能性是一定能够进行预测和控制的。在某种功能分析中,这种可能性也就成了因变量。

塑造行为 斯金纳通过对强化可能性进行适当的排列,成功地让一些鸽子在一场乒乓球赛中展开了相互间的竞争,虽然这种运动形式作了某些改动。如果能够将鸽子的行为塑造成具有一种运动技巧的行为,那么,社会就能将其成员训练成能够按照更为复杂的行为模式去行动的人。教学基本上就是一种塑造。“一种操作并不是在有机体行为成长的全过程中都存在的一种东西。它只是一种持续塑造过程的结果而已(斯金纳,1953年,第91页)。”行为的塑造是由操作的条件作用完成的,这可比作雕塑家在塑造一块尚未成型的粘土一样。“具有独创性的教学机器就是在操作实验室内所用的仪器,它可对强化的可能性加以排列。整个教学不过是对那些能够引起行为改变的可能性加以排列而已(斯金纳,1968年a,第59页)。”如果一位教师的教学效果好,那就在于他精确地安排好了强化的程序表,他对那些能够引导学生达到学习目的 of 合理反应作出了强化,而对那些不合理的反应则通过不予强化实现剔除。

通过惩罚形式一般不能消除那些不合需要的反应,但是,通过消极强化的方式却能做到这一点。上述两种方式并不相同。使用惩罚方式,个人是不能对消除不合需要的反应作出适当反应的,但使用厌恶性刺激或消极强化却可能消除不合需要的反应。换句话说,在消极强化中,强化是与厌恶性刺激的消除或废止一致的。惩罚无效的原因在,一旦取消惩罚,那

种不合需要的行为又会卷土重来。由于积极强化不具有许多因惩罚和厌恶性条件作用而产生的消极作用，因此，它的效果比厌恶性控制更为优越。通过惩罚而强迫学生学习的做法，将会促使他采用其他方法逃避这种索然无味的学习，例如，旷课、逃学、中途退学等。我们的社会过多地依赖于消极强化形式而不是积极强化形式，例如对违法者进行惩治，但对遵纪守法者却没有任何奖励。但是，最大限度地使用积极强化本身，就是一种避免采用厌恶性控制的首选方式。通过仔细地安排阅读资料的时间，就能养成一个人喜爱读书的习惯。

532 尽管人类缺少自由意志，但借助于对其生存环境的控制，即通过安排人类的强化可能性，是能够对人类自身进行间接控制的。对所有的一切所作的强化毕竟只是一种强化。“人类有机体简单说来受着效用的强化……所有的强化因素都要受其效果的规定(斯金纳,1968年a,第62页)。”尽管斯金纳是一个决定论者，但他基本上还是一个乐观主义者，因为他坚决主张。

即使人类的行为整个都被决定了，但她还是能够对自己的前途加以控制的。虽然她受到环境的制约，但她总是在不停地改造着环境。人类所建设的世界，使得人类的行为具有了某种独特的特征。人类之所以会这样做，是因为她所具有的这种独特性正在对她起着强化的作用……人类对自身的控制，主要是通过控制她所赖以生存的环境来间接实现的(斯金纳,1968年a,第107页)。

斯金纳运用自己的理论对一位年轻的研究生进行了分

析,这位研究生应征参军入伍,对此,斯金纳(觉得这位研究生所习得的行为无助于他对新环境的适应)对他的行为特征作了如下描述:

他缺乏自信,或没有安全感,或对自己没有信心(他的行为是脆弱而与环境不相宜的);他有不满意情绪或情绪沮丧(他可能从未受到过强化,结果,他的行为也经历了消退);他感到受了挫折(行为的消退伴随着情绪反应);他感到不安或焦虑(他的行为不断地产生无法回避且具情绪影响的厌恶性后果);他什么也不想做,或者说,不想把事情干好,他无心钻研技术,生活失去了目的,也没有了成就意识(他几乎从未受过要将每一件事情都干好的强化训练);他有负罪感或羞耻感(他一直因为无所事事或一事无成而受惩罚,这诱发了他的情绪反应);他对自己感到失望或对自己表示厌恶(他再也不会因为受别人的赞美或钦佩而得到强化,消退将伴随情绪影响而来);他成了疑病症患者(认为自己有病),或成了精神病患者(他采取了种种无效的方式进行逃避);他经验到一种认同危机(他自己曾经是什么样的人也分辨不出了)(斯金纳,1971年,第146—147页)。

拥护斯金纳行为论的格林斯布恩实验 尽管大部分操作行为实验是以动物作被试的,但若将所有这类实验的被试都说成是动物,则是十分错误的。虽然有人非议,认为斯金纳的心理学实质上是一种“白鼠”或“鸽子”心理学,但总还是有某些实验是以人为被试的。在以人为被试的实验中,由乔尔·

格林斯布恩所作的一项实验(1955年)最引人注目,那时,他正在印第安那大学攻读博士学位。现在,格林斯布恩供职于丹佛的坦普尔·比尔学院。

格林斯布恩发现,他的被试在使用复数名词后发出的一种简单的“mmm-hmm”的声音,其本身就是一种强化作用,这一发现支持了斯金纳的主张。格林斯布恩对他的实验(1955年)作了如下解释:

533 这项实验的目的,旨在于确定根据两种不同的言语反应而作出的两种操作的效果。被试由印第安那大学的75名大学生担任。对每一个被试都单独进行测试。其中从10名对意外刺激与继之而来的反应之间的关系作出描述的被试那里得来的数据,在进一步的分析中则被排除了。在两种反应中的一种出现之后,所进行的操作就是呈现两种刺激因素中的一种:即复数名词或非复数名词中的一种,如“mmm-hmm”或“huh-uh”。而在控制组,反应出现之后则不引入任何一种刺激因素。

在实验中,让被试讲出在50分钟时间内他所能想到的全部单词,但不包括任何句子、短语和数字。在起初的25分钟内,继预先规定的刺激种类的每一个刺激之后,突然输入一种意外刺激。而在接下来的25分钟里,则将这种意外刺激删除。

结果表明,“mmm-hmm”这种刺激因素增加了复数名词的反应次数,而“huh-uh”这种刺激因素则减少了复数名词的反应次数。但是,这两种刺激因素却都有增加非复数名词的反应次数的倾向。因此,这些预先给定的

刺激因素“mmm-hmm”对上述两种反应都具有相同的影响。而“huh-uh”这种刺激因素则对上述两种反应分别具有不同的影响。这种对两类反应具有不同影响的现象，昭示人们，这种反应的性质是这种刺激的强化特征的决定因素(第416页)。

格林斯布恩继续提出假设，任何在某次反应之后出现的能够增加该反应出现可能性的刺激就是强化性刺激，他因此认为，断定“mmm-hmm”是一种强化性刺激的说法是正确的。

对斯金纳操作行为论的评价 尽管斯金纳对理论的谩骂本身具有反理论的性质，但他的见解本身无疑也是一种理论。最后，他还是承认自己是一个理论家，并在其所著的《强化的可能性》一书上题上了“一种理论分析”的副标题。斯金纳声称，他的反理论的立场关系到“根据在诸如意识或神经系统领域中发挥作用的某种东西来解释行为”，但是，他也不无称许地注视并“期待着能有一种关于人类行为的综合理论，搜集人类行为的种种事实，并对其作出更为概括的解释。对这样一种理论的创立，我是非常感兴趣的，只是在这个意义上，我才把自己看作是一位理论家(斯金纳，1968年a，第88页)。”无论怎样，斯金纳实际给人留下的印象却是，他既是他所期待的这种理论家，同时也是他所谴责的那种理论家。至少在他为自己的目标而奔忙的时候，他是属于他所指责的那样一种类型的理论家的。在斯金纳写的一本书(1968年a)中，他曾泰然自若地将弗洛伊德的动力学理论当作自己的理论的合法的依据。诺姆·乔姆斯基也同样指出(1959年)，斯金纳

对他的批评者来说是有愧的，特别是他将“刺激控制”只当作“一种完全退却到心灵主义心理学中去”的伪装。刺激已经失去了客观性，它已不再是外部物理世界中的一种自变量，而成了有机体内部的一种要素。

534 乔姆斯基对斯金纳行为理论的批评。斯金纳的最基本的假设是：所有的行为都是前定的；在这方面，他步了弗洛伊德的后尘。在他的眼中，科学不单单是对客观存在的事实和事件的描述，而且是“一种发现秩序，揭示某些事件与另一些事件之间的前定关系的尝试……但是，秩序不仅是一种可能的终极产物；而且，它还是一种一开始就必须采纳的操作性假设（斯金纳，1953年，第6页）。”作为斯金纳的最严厉的批评家，乔姆斯基发现，将刺激和反应推广到“现实生活行为”上不无困难。问题在，这种刺激是否都是物理事件，有机体在某种特殊的场合能否对它作出反应，或者说，有机体是否只对这些特殊事件作出反应？此外，一种反应是任何一种行为呢？还仅仅是与某种刺激有前定关系或联系的行为的某个方面呢？乔姆斯基指出（1959年），“这类问题”

使实验心理学家处于进退两难的境地。假如实验心理学家从广义上将所有与有机体接触的物理事件均看成是刺激，或者将有机体的所有行为均看作是反应，那么，他必然会作出这样的结论：行为是前定的并未得到证实（第30页）。

乔姆斯基发现，斯金纳错误地把实验结果当成了证据，也就是说，斯金纳以隐喻的方式将词汇技巧带入了作为现实生

活证据的心理实验室中。“这种作法造成了一门严密的科学理论具有广阔无边范围的错觉，虽然描述现实生活的术语和描述实验室中行为的术语事实上只是同音同形的异义词，至多具有接近的含义(乔姆斯基,1959年,第30页)。”

斯金纳庇荫于“心灵主义心理学”的一个例子，与他所采用的刺激控制有关。只有当反应出现时，刺激才能被识别出来；因此，由于这种刺激直到反应出现还未被识别，所以从讲话者的环境刺激中是无法论断言语行为的。因此，斯金纳声称他的理论体系能够有效地控制言语行为显然是言过其实的。乔姆斯基指出，斯金纳对控制这一术语的使用不过是对指称或提及之类的术语所作的一种释义而已。譬如说，叫喊一位当时不在场的朋友的名字是否能算是作为一种刺激因素的这位朋友控制了某个适当的名词的例证呢？某个刺激的出现并不能提高一种反应(如讲话者喊出他碰见的某个人的全名)的可能性。

将这些术语用于实际数据资料的方法表明，我们只能将这些术语看成是对那些经常用于描述行为的普通词汇所作的释义，它们与描述实验室研究所使用的那些同音同形的异义词之间没有任何特定的关联(乔姆斯基,1959年,第36页)。

乔姆斯基指出，通过用“法令”来界定操作，斯金纳从实验室研究中推导出了这个概念，又将它不合理地应用于语言研究领域，而在这一领域中，这一术语(指操作)已成了毫无意义的东西。“这种‘推断’方式，使我们根本无法在‘语言的

全部组成部分’中为关于语言单位的这种或那种决定提供依据(乔姆斯基,1959年,第34页)。”

斯金纳的基本依据是反应强度,这个因变量是通过获得消退期内反应的发散速率计算出的,并是作为一种发散的可能性来界定的。乔姆斯基认为,可能性这个概念徒具客观化的外表,当斯金纳使用这个概念时,他只抓住了“某种相当含混的意义。”

按照乔姆斯基的见解,斯金纳的强化概念缺乏客观意义。一个人无需作出任何反应就可得到强化;强化刺激也不必触及被强化者(甚至毋须这东西存在)。所有需要做的只是想象出强化的情景,或某个人希望得到强化。认为某人读一本他所喜爱的书,或演奏他所喜爱的乐曲,是因为他发现这样去做就是强化,这种观点使强化这个词成了一种具有纯粹仪式化功能的东西。事实上等于将强化一词当成了“想要”、“喜欢”、“愿意”之类的同义语。因此,“X被Y(刺激、事态、事件等)强化”,不过是“X想要Y、希望Y、喜欢Y”的替代语。仅仅乞灵于强化这个术语,是缺乏解释力的。

一种纯粹的名词术语性的修正(其中借自实验室的某个术语是当作完全含糊不清的普通词汇来使用的),是毫无可想象的益处的。

斯金纳似乎认为,所有言语行为都是通过强化而获得,并保持一定“强度”的。实际上,这种说法是十分空洞的,因为他的强化概念没有明确的内容,其作用仅仅是充当与言语行为的获得和保持有关的任何可觉察到的或不可觉察到的因素的替代语而已(乔姆斯基,1959年,第38

页)。

斯金纳在使用条件作用这一术语时，也同样遇到了类似的麻烦。

斯金纳所采纳的言语行为理论，被乔姆斯基斥之为“含糊不清和武断的”。乔姆斯基认为，祈使语这个概念是空洞的，厌恶性控制的看法也混乱不清。斯金纳声称，他在实验观察的基础上业已建立起了一个超越传统的解释系统，但这不过是一种幻觉。斯金纳运用刺激控制对触语功能的分析，并不像他自称的那样是对传统方式的改进，实际上和传统方式没有什么两样。

为了维护斯金纳的见解，贝姆(1964年)坚持认为，乔姆斯基没有充分理解斯金纳的言语行为理论所具有的纲领性特征；乔姆斯基的批评矛头应当指向斯金纳所作的具体分析及其支持性资料，而不是斯金纳所建构的纲领性的理论框架。

其他人对操作行为理论的批评。与斯金纳的言语行为理论有关的见解均遭到了最为严厉的攻击。拉纳(1969年)指出：“到目前为止，还没有一项重要的实验试图对斯金纳的言语行为系统表示支持(第128页)”。按照马洛(1971年)的见解，“斯金纳在研究语言时所使用的操作方法，总是倾向于忽视那些有意义的问题。由于意义范畴在比较语言学研究具有重要的价值，因此，几乎没有什么人类学家认为斯金纳的观点会有什么可取之处(第302页)”。此外，斯金纳对语言行为，或对语言的操作方面所作的强调，与社会学家的需要并不相符，尤其不能为妥善处理大众媒介提供参考。⁵³⁶

尽管斯金纳将强化置于中心位置，但他实际上对这个概

念并未给出完整的定义。充其量，他只是为这个术语作出了一些循环论证式的规定。例如他声称，一种强化因素就是具有强化性质的任何东西。这种同语反复式的定义，使得读者百思不得其解，并且仍停留在最基本的问题上求索：什么是强化？或者说，什么是强化因素？对一个人解释“水就是可供浇灌的东西”，等于什么也没有说；与此同理，向人们解释，“一种强化因素就是具有强化性质的任何东西”，亦是毫无意义的。

亚当斯—罗姆尼关于权威的操作性研究

50年代末期，当心理学家J·斯泰西·亚当斯(生于1925年)和人类学家A·金博尔·罗姆尼(生于1925年)在斯坦福大学共事的时候，他们就在斯金纳的理论前提下，尤其在斯金纳的言语行为理论的基础上，发展出了一种关于权威的操作理论。亚当斯毕业于北卡罗琳纳大学，1957年在那里获得哲学博士学位，现仍在该校担任教授；罗姆尼，现正在加利福尼亚(欧文)大学担任社会科学教授，他于1956年在哈佛大学获得人类学专业的哲学博士学位。

关于权威的功能分析 亚当斯和罗姆尼将权威理解为“一个人对另一个人所实施的行为控制”，他们欲图对这种具有两重关系的互动形式作出分析，同时确定在其中起作用的变量因素。他们给权威概念下的正式定义是：“在某一特定的情境中，当A的一个反应，在剥夺、或厌恶性刺激的控制之下，以及在其本身的强化已被确定的时候，受到了B的强化，那么，A对B具有某种权威(亚当斯和罗姆尼，1959年，第235页)。”他们恪守斯金纳对言语行为的表述，特别是斯金纳的祈使语定

义。这一定义的核心就是行为交互强化这一斯金纳式的概念，它预示“权威是处在A和B的双重或交互控制下的一种社会关系(亚当斯和罗姆尼,1959年,第234页)”。他们将言语行为定义为“一种其强化依赖于由另一个人的某种反应所给予的刺激而定的行为(亚当斯和罗姆尼,1962年,第231页)”。

权威概念的中心意思是指一种存在于两个人之间的关系,在这种关系中,一个人对另一个人行使权威或命令另一个人,而后者则按前者的命令行事。权威,作为一种行为,是一系列可以进行操作性定义的变量的函数。可以假定,那对命令作出应答性反应的人可以从他的依从行为中获得某种满足。结果,两人间的关系就失去了对称性。依从所以能产生强化,是因为它减少了剥夺状态,或取消了厌恶性刺激。

权威关系并不是一种普遍的现象,而是依一定的情景而定的。权威关系是作为一种特殊条件的结果被习得的,尽管这种特殊条件也可能迁移到其他情境中。在某些情况下,权威关系具有可逆性,以至一位通常对自己的儿子行使指挥权的父亲,在某种情况下,也会对他的儿子俯首称臣。⁵³⁷

权威行为,用斯金纳的言语行为(1957年)的术语来说,“不仅需要确定控制变量,而且还要确定这种反应的位相。例如,如果“A在B在场时说,‘请来点水’,那么我们必须弄清楚:那种反应的控制变量究竟是失水,还是某种其他的剥夺?或这是否属于厌恶性刺激(亚当斯和罗姆尼,1962年,第229页)。”

权威互动的基本涵义是,两个人之间的交互控制和交互强化,其基本的范例是:“某A所作出的反应受到某B的强化,反过来,某B的强化反应本身又受到某A的强化(亚当斯和罗姆尼,1959年,第235页)。”某些研究者将这种互动称之为

权威性相关。当一个人作出“给我点水”的请求时，他这样做是由于处在剥夺状态而不是由于存在一种辨别性刺激（如B的在场，能够理解A的请求，并能提供水等）。当B给A水时，A的致谢反应就具有强化作用；同时B的言语反应“不必客气”，或微微一笑也具有强化作用。

控制变量 到此为止，研究者们已对处于二重互动关系中的权威的演变、维系和瓦解过程作出了论述。由此，他们将研究兴趣转向了这种行为关系的控制变量，即在权威互动中作为外部事件（自变量）的函数的那些反应（应变量）。

在前述例子中，某A所表示的“谢谢”这种反应，增加了某A在向某B作出请求时获得某B所提供的水的几率或可能性；而某B作出的“不必客气”这种反应（或微笑反应），也增加了某A在日后的类似情境中再向某B要水的几率。

使一个先前的反应具有重复出现可能性的那些刺激事件，构成了基本的控制变量……诸如“给我点水”这样的反应获得的结果，明显增加了这种反应重复出现的可能性。因此，那被称作强化刺激的行为结果，部分地决定了某A对某B行为的控制，也就是说，某A对某B拥有某种权威（亚当斯和罗姆尼，1962年，第237页）。

如果某种反应之后未出现强化刺激，那么，就会导致实验性消退，结果大大减少反应的可能性。

那些拥有广泛而大量的厌恶性刺激的人，比那些没有这种权力的人，具有更多的权威。因此，一位陆军上尉比一位下
538 士拥有的权威要大。假如没有第二个人在场，那么，一个人就

既不能行使权力，也不能使他自己的反应得到强化。情境因素也是至关重要的，因为对一位雇员下达的命令在工作时非常管用，而在乡村俱乐部里就可能无法奏效。

权威序列的功能性相关 假如两种权威序列具有功能上的相互关系，那么，必然具备下列条件(亚当斯和罗姆尼，1962年)：

(1) 一种权威序列，或该序列中的某个要素，对另一种权威序列或其中的部分要素具有控制作用。

(2) 两种以上的权威序列的全部或一部置于某种共同的(或相似的)变量(或某些变量)的控制之下。

(3) 两种同时开始的反应，由于B而成了相互对立的强化反应，那么将导致权威冲突(第245页)。

具有功能性相关的三类权威序列分别是：

1. 在某种情境中，一种权威序列对另一序列具有功能性控制作用。
2. 在某些情境中，某种共同的变量对两种以上的权威序列具有功能性控制作用。
3. 在某些情境中，存在着某种权威间的冲突。

一种权威序列对于另一种序列实施功能性控制的两种情境分别是(1)一种序列中的某种反应控制了另一种序列中的一种反应；(2)一种序列中的某种反应在另一种序列的控制之下。其中，第一种情境的例子是，一位父亲命令他的大女儿

让孩子不要吵闹,在这种情形中就涉及到两个权威序列:(1)父亲和女儿;(2)女儿和孩子。女儿通过向孩子说:“爷爷说,‘安静些’”传达了父亲的要求。在这种情况下,她父亲回答说:“谢谢!孩子们”这就构成了强化。由于“这种反应的条件作用是反应和强化之间延搁时间的减函数,因此,必须注意在发出一系列指令后,千万不要迟迟不给予任何形式的强化(亚当斯和罗姆尼,1959年,第245页)”。第二种情境常常是一种涉及行为模仿的情境,其具体例证是正在玩泥巴的孩子。当第一个孩子的母亲要求她的孩子不要玩泥巴时,照做的孩子获得了奖赏;这种权威序列将对第二个孩子的母亲构成一种经过条件化的厌恶刺激,如果她没有模仿第一个孩子的母亲,她就会遭遇作为一种厌恶性刺激的社会责备。

539 在某种共同的变量对两种以上序列实施控制时,存在下述两种具体情境:(1)某种初始反应规定了若干个体的行为;(2)两种或两种以上的初始反应规定了某个单一的强化反应。第一种情境的例子是,一个领操的中士发出“立正”的命令,一群人(士兵)的反应受到了强化。在这个例子中,作为一种反应的“立正”,规定了作为其强化的好几个人行为;当然,可以假定,这些士兵作出立正的姿势,在某些方面受到了这位中士行为的强化。在第二种情境中,可能不止一个人同时发出了某种权威序列(即发出了命令或要求);例如,父母亲可能都要求他们的孩子安静些。

当两个或更多的权威序列在功能上具有相关性时,就会引起权威间的冲突。在这种情况下,一种权威序列的存在意味着另一种权威序列的取消;或者说,这两种序列相互抵触,以至最终的强化归于无效。两位管理人员要求他们的下属作出

彼此冲突的反应，就是这种典型事例。例如，“在某天临近下班的时候，这两人给合用的秘书下达紧急公务，两人均要求秘书立即完成两项打字任务，而现在的时间只允许完成其中的一项（亚当斯和罗姆尼，1959年，第248页）。”由两种权威间的冲突遂造成了厌恶性刺激。

结论 亚当斯和罗姆尼是最先将斯金纳的言语行为理论应用于社会心理学研究的人中的二位，但是，这两人却从未完全拘泥于自己的理论。尽管这种理论清楚而简洁，其阐述前提前后一贯、经得起检验，但无论是亚当斯和罗姆尼，还是其他研究者，均未能在实验基础上对这一课题进行深入研究。与他们的假设最为接近的那些实验证据，都间接地来自其他人的实验，而这些实验的结果证实的也是他人的观点。因此，在亚当斯和罗姆尼的假设得到实验证实之前，他们的理论就仍然缺乏有力的佐证。

贝姆的激进的行为主义

社会心理学家达里尔·J.贝姆（生于1938年），最初凭他所撰就的“关于信念和态度的实验性分析（1964年）”这篇杰出的博士论文步入社会心理学的殿堂。这篇论文是呈献给密执安大学社会心理学研究所的，该研究所拥有的西奥多·M.纽科姆和丹尼尔·卡茨两位著名学者。贝姆那篇论文的某些部分后来陆续刊登在杂志上，并构成其有关专著的某些章节（1965年，1966年，1967年，1968年a,b）。贝姆作为里德学院的研究生于1964年在密执安大学获哲学博士学位，同年，进入卡内基—梅隆大学开始了他的心理学研究生涯，目前，他

执教于斯坦福大学。

540 贝姆拥护斯金纳的操作行为理论所追求的目标，并在他的博士论文中，将这一理论有效地应用于社会心理学的研究，同时，他还一直致力于扩展这一理论。贝姆对斯金纳的言语行为，尤其是对祈使语和触语行为的功能表现出了极大的兴趣。

激进的行为主义的若干信条 贝姆在构思“激进的行为主义”的理论体系时，给自己规定：要对信念和态度这些在社会心理学中广为人知的行为控制源进行实验性的分析研究。他关于信念和态度的界说如下：

一种信念就是一整套操作，即当观察者（可能就是个人本身）处于一普通种类的辨别性刺激控制之下时加以辨别的那些操作。

一种态度也是一整套操作，即当某个观察者（可能就是个人本身）处于某个特殊种类的刺激对个人行为的强化影响的控制之下时加以辨别的那些操作（贝姆，1964年，第13页）。

态度，即信念的一个子集，不一定是言语性的。贝姆后来将态度阐述为：“一个人关于其对所处环境的某个可以辨别的方面的反感和喜爱的自我描述（贝姆，1968年a，第197页）。”

对于贝姆来说，当刺激和反应这两个基本的概念单位意义限定之后，就可将行为看作是自成一类的事实；不过，它们是可以物理学术语来加以辨别和测量的。由这些事实所组成的基本学说，可以对所有的行为现象加以描述。描述的标

准是“事实的条理性”以及保护性功能关系对某个特定的刺激变量所作的单纯的功能性控制。于此可见，贝姆的标准是以经验为依据的，并且具有功能关系上的条理性。刺激的物理特征是自变量，而操作性的“信念”和“态度”则是因变量。

社会行为，若就其复杂性而言，产生于与个人历史有关的那些错综复杂、变化多端的环境条件，而这些原理在那些环境条件下是起作用的。社会互动是由对一个人所处环境的有关特征的识别与分类构成的，这种识别与分类是通过人们对行为的控制，即通过将行为置于其适当的功能范畴实现的。激进的行为主义者为了给自己提供关于行为的系统性和功能性的阐释，竭力搜寻那些从心理学实验室中获得的经验性通则。

激进的行为主义者所作的全面的归纳分析，拒绝同内在的生理过程与概念过程发生任何联系。因为社会化的社区组织奠基于个人行为的条件作用及其保持（这种条件作用和保持又有赖于可观察的刺激与反应），贝姆坚信，他的研究方法对分析社会互动具有充分的证明力。

功能关系与社会操作 贝姆将社会互动看成是一种更大规模的行为的子集，他将操作概念定义为（1964年）“一套 541 归在一起的反应，因为它们以某种相同的方式对环境‘产生作用’（第6页）”。尽管这样来定义操作概念有些武断，但贝姆却坚信，从经验角度来看，这种定义是比较合理的。操作反应是下述三种术语关系的构成要素，这三种术语关系即（1）辨别性刺激；（2）操作反应；（3）强化刺激。

强化控制和祈使语的作用。引起社会操作的两种基本的刺激控制形式是：（1）强化控制；（2）辨别性控制。操作具有这

样一种界定性特征,即“无论何时继操作发出之后而出现的刺激都会使操作强度(出现的可能性)增加(贝姆,1964年,第6页)。”贝姆(继斯金纳之后)将拥有这些强化性质的刺激称之为强化因素,同时将制约这种强化的程序称作操作性条件作用。例如,送到一只饥饿的老鼠面前的饭团,取决于某种特定的反应,诸如压操纵杆。那种获得了它们原先并不具备的强化特征的刺激,被称作条件强化物或次级强化物。泛化强化物就是那种能够保持几种不同操作强度的强化物。在这些泛化的次级强化物中,金钱、微笑、赞许之类,对于分析社会互动具有极大的价值。

祈使语。并非所有的社会操作都具有普遍的强化结果;那些置于特殊强化结果控制下的社会操作被称作祈使语。贝姆的看法同斯金纳的言语行为理论所描述的情况一样,因此,“请给点水”(这是对特殊强化物水的一种祈使反应)意味着孩子恳求母亲的注意。“拿走”,是一种回避厌恶性刺激的祈使反应,这种反应是从前面的强化经验中习得的。祈使语包括命令、请求和要求,它是一种与另一个人有关的言语行为。规定和决定操作行为分类的因素,并不是该操作的规范性特征,而是它的功能性特征。

辨别性控制和触语的作用。一种辨别性刺激为发出行为的操作“规定了适宜的时机”;例如,只有当信号灯亮起时,老鼠才会压操纵杆,而信号灯不亮时,其反应强度就会降至消退点。一种辨识性刺激就能对行为实施这种控制。“那种置于辨别性刺激的控制之下,并服从于泛化或非特别化的强化控制的社会操作,被称作为触语(贝姆,1964年,第8页)”。一个孩子最初会将所有的成年男子当作“爸爸”,但是,当他能将自己

的爸爸与其他男人区分开的时候，他叫喊“爸爸”就是他发出的一种触语反应，由这种反应便产生出一种具有强化作用的辨别性控制。触语这个术语含有由环境产生的接触之意。

诸如给一种客体命名，描述它、或提及它，就是触语的一种功能。

在一种变动不居的环境中，一社会群体的成员通过用一种特殊的强化物对期待的反应作出强化，在个人的行为存贮中确立了一种祈使语。与此相反，触语行为却是一种受到若干不同的强化物，或一种泛化强化物强化的操作，当然，这种情况只是在存在特殊刺激时才会发生（贝姆，1964年，第8页）。 542

斯金纳使用触语这一概念是针对目前环境中（或是指非常临近的过去）所出现的刺激控制而言的，但贝姆却将遥远的过去也包括在该术语的应用范围中了。

作为行为控制源的信念和态度 某些祈使语和触语交织在某种反应中。例如，某种有助于避开厌恶性结果的谎言，就是一种假造的触语。同社会互动中的其他操作一样，祈使语和触语大大增强了一个人对其所处的社会环境以及自然环境的控制。作为社会互动的产物，祈使语和触语最初是作为对另一个人的言语行为的模仿反应获得的，以后才与专业人员——如医生、律师等人所受的专门的辨别性训练联系在一起，这些专业人员的忠告遂成了具有强化性和控制性的言语行为，这些言语行为是一种触语或是建立在触语基础上的。

祈使语和触语辨别也是行为，而不仅仅是行为的推断，因此，将某种刺激与其他刺激区分开来，同样是对人们所面临的各种刺激作出的不同的应答反应。霍夫兰德、亚尼斯和凯利(1953年)在他们关于沟通者的可信性和劝导性沟通的研究中，已对祈使语和触语的区别作了详细的讨论。

贝姆认为，由另一个人的行为对某人的信念施以相对控制，取决于这种潜在的控制行为在何种程度上具有触语特征。但是，当这种控制行为具有祈使语特征并达到一定程度时，对信念的控制就会归于无效。对被控制的人来说，继祈使语之后出现与厌恶性刺激相类似的结果，则有可能激发产生反控制现象，这就像儿童偏爱做与他们父母的教导完全相反的事一样，由此而产生“飞去来效应”。在对另一个人的言语行为实施控制方面，与祈使语和触语辨别有关的刺激来源有三种：

- (1)讲话者或类似的讲话者过去的行为中所具有的祈使语和触语特征；
- (2)那些被辨认为能够对讲话者进行祈使语和触语辨别的其他人的行为；
- (3)在讲话者的言语行为和某一个人自己对环境的感触之间存在的差异性或一致性。

在某种程度上可以说，从群体规范中是无法找到祈使语特征的，一个人的信念往往要受到次级社区中的信息传播者的祈使语和触语辨识的控制。可将劝导性沟通看作是一种为了将触语特征灌输到特殊信念中去的结构性技巧。贝姆(1964年)作出的一个重要推论是：“由其他人的行为对信念所实施

的控制，往往取决于该行为在何种程度上具备了触语特征（第32页）。”此外，同一个人既可以是听者，也可以是讲话者；既可以是观察者，也可以是被观察者。

贝姆(1964年)的另一个主要观点是：“某人将自己的行为和该行为控制的变量区分开来的方式，同他将别人的行为和与别人的行为具有函数关系的控制变量区分开来的方式，在功能上是没有什么不同的(第33页)。”由于一个人将那些对自己的行为起强化作用的信念视为对外在环境刺激的触语，因此，这人同时也就成了“自我劝导的传播者和听者，从而能对自己的祈使语和触语作出辨别(贝姆，1964年，第33页)。”贝姆进而还推断，“信念在个人的外显行为及其控制变量中具有辨别性控制源；这种控制的程度依赖于这种行为所具有的触语特征的程度(1964年，第66页)。”具有自我意识特征的触语能够促进社会互动。作为社会互动产物的自我意识，是“一个人对自己的行为及其控制变量作出不同应答反应的能力(贝姆，1965年，第199页)。”

根据贝姆(1964年)关于祈使语和触语的分析，可得出如下结论：

- (1) 可将信念视为一套辨识性操作。
- (2) 人们之间的个人内在的劝导性沟通同祈使语—触语辨别对信念的影响具有同等的功能。
- (3) 祈使语—触语辨别本身是通过社会互动获得和保持的(第68页)。

上述得到了实验证实的推论，支持了贝姆对信念的分

析。

三项经过实验论证的主要推论是：

1. 在一个人自己的外显行为中，信念具有辨识性控制来源。

2. 通过个人的外显行为对信念所实施的控制，与通过他人的行为对这人的信念所实施的控制，在功能上是相似的。

3. 在某种程度上，潜在的控制行为只拥有触语特征，而不具备祈使语特征时，信念将受到控制（贝姆，1964年，第84—86页）。

自我知觉的人际理论 1965年，贝姆创造了两个命题，并以此来阐释他关于自我知觉的人际理论的要点：

544 个人通过对自己的外显行为和该行为赖以发生的环境的观察及其推理，来“了解”自己的态度和其他内在心理状况。因此，在某种程度上，人们根据内在线索获得的信息是十分微弱、模糊不清、或难以理解的；从功能上看，个人处在同其行为的外部观察者相同的位置，一位外部观察者势必也要依赖那些相同的外部线索去推论该人的内在状态（贝姆和麦康奈尔，1970年，第23页）。

一个人“对他所处的环境某些可以辨认的方面会表示喜爱或厌恶（贝姆，1968年，第197页），”态度就是一个人对这种喜爱或厌恶作出的自我描述。换言之，态度是对内在状

态,对一个人的内在的、隐秘的心理环境的描述。行为是态度的函数。此外,态度陈述具有自我训导的性质,态度对自我的教育足以与人际训导的方式相比。贝姆的主要论点是:

一个人的信念和态度陈述,与另一个外部观察者归诸于他的信念和态度陈述,在功能上是基本相同的,因为这两套陈述都是从相同的证据中“推断”而来的;这相同的证据就是该社会群体最初用来训练个人作出这种自我描述性陈述的公开事件(贝姆,1965年,第200页)。

按照贝姆的见解(1967年),他的自我知觉理论,对不协调理论中派生出来的大量现象,完全可以作出一种替代性解释。他提出,那些在不协调理论中作为主要因变量的态度陈述,可以解释为是由同一个既作为观察者、又作为被观察者的人作出的人际判断;这样一来,就没有必要为了用费斯廷格的术语来解释态度改变现象,去假设一种趋向和谐的厌恶性动机驱力。贝姆的原话是这样的:

在不协调实验中构成主要因变量的态度陈述,可以被视为人际判断,其中,观察者和被观察者恰巧是同一个人,因此,没有必要为了解释所观察到的态度改变现象,去假设一种趋向一致性的厌恶性动机驱力(贝姆,1967年,第183页)。

贝姆认为他的理论优于费斯廷格理论的理由在,他的极端经验主义“避开了与假设性内在过程的任何牵连”,但却“根

据个人过去接受训练的历史,对现时刺激和可观察到的反应之间的被观察到的功能关系作出了解释(贝姆,1968年b,第246—247页)”。由于不协调理论求助于假设性的个人内心状态来解释人类行为,因此,贝姆将这种理论当作“令人大惑不解”的东西予以摒弃。由此,贝姆认为作出下述结论或许是较为公正的:

作为信念和态度的自我描述性陈述,常常处在个人的外显行为和这种行为的外显控制变量的局部控制之下。由于这些公开的刺激和反应正是社会化群体在训练个人“认识自我”的过程中必须首先加以利用的东西,因此,个人的信念和态度陈述,与一位外在的观察者认为他所具有的信念和态度陈述,在功能上是没有差别的。因为它们都是从同样的依据出发而作出的“推断”(贝姆,1965年,第217页)。

545 **扼要的说明** 贝姆的目的是要分析控制信念和态度的根源。他将信念和态度当作操作行为和因变量,并试图分析对在其他人的行为中所发现的信念和态度实施辨别性控制的根源。从他的分析中得出了一个重要的经验性推断:由他人的行为所实施的对一个人的信念和态度的控制,在某种程度上有赖于潜在的控制行为所具有的触语特征,而不是祈使语特征。一个人辨别自己行为(及其控制变量)的方式,与他辨别另一个人的行为以及与该人行为具有函数关系的控制变量的方式,在功能上是基本相同的。

社会互动被定义为:“由某一社会群体成员发展并保持的

人类行为的子集,反过来,这些社会群体的成员又会经历特定的条件作用,以使其能够成为引起那些行为结果的中介(贝姆,1964年,第88页)。”社会互动区别于行为互动的原因大概在,社会科学家在社会互动中发现了一组非常有意义的功能关系:即一个人除了经过条件作用能对他人的外显行为作出应答反应,他也能对这种行为的控制变量作出应答反应。祈使语和触语的辨别,就是对控制变量的辨识。一个人对控制变量加以辨别是十分重要的。根据贝姆的实验,由于年长的儿童比年幼的儿童更有能力辨别与自己的和他人的言语行为有关的祈使语特征,因此可以推断,个体的发育和成长在祈使语和触语辨别中起到了一定的作用。

贝姆的自我知觉理论为不协调现象提供了一种可供选择的解释,该理论认为:

人们对自己的态度、感情、和其他内在状态的“认识”,部分是根据他们对自己的外显行为或该行为发生的环境所作的观察推断出的。因此,在某种程度上,内在的线索是微弱、模糊不清、或难以解释的,这样一来,该行为主体就与外在的观察者处于大致相同的地位上,这位外在的观察者也必须依据那些相同的外部线索来对该行为主体的内在状态进行推断(贝姆,1972年,第2页)。

关于激进的行为主义的评价 贝姆提出的激进的行为主义还未成熟到值得透彻评价的地步。但是,这种理论确有某些实验证据,尽管这些证据都是由贝姆自己的研究提供的。因此,激进的行为主义正确与否有待人们作出进一步准确的

观察,其结论也有待于那些能够从公正的立场出发,对该理论进行研究的人,通过实验研究作出客观性的分析。

546 尽管贝姆声称,他的主张是功能性的,他的定义是操作性的,但是,这些概念却不是由他首创的,甚至也不是由斯金纳(1959年)首创的,实际上,这些概念都是向先辈们借来的,因为这些概念对于社会心理学来说早已有之,对于其他研究领域来说更是历史悠久。操作性定义,长期以来一直被应用于物理学和科学哲学领域。但是,贝姆的系统阐释所以具有重要意义,是因为他是最先将斯金纳的操作行为(和操作性定义)的机能主义应用于社会心理学研究的第一人。

迄今为止,贝姆的论文和有关书籍中的部分章节,差不多都源于他的博士论文,他并未对社会心理学作出什么新贡献。贝姆的理论是否有充足的理由能够生存下去并取得进一步的发展,或者贝姆的注意力是否会转向社会心理学的其他方面,我们将拭目以待。

第二十一章 社会行为的生物学研究 547

尽管生物学或生理学的卓越成果已经为社会心理学作出了多种多样的贡献，但还是可以感觉到有两种居于主导地位的运动的存在，这两种运动即：习性学和社会生物学。实际上，有些社会生物学家就将自己看作习性学家——或者将社会生物学看成是习性学的一种延伸。这两支研究队伍都对达尔文学派的传统造诣甚深。并且，这些研究工作，除了在哈佛大学进行的以外，其余的研究都是由很有特色的欧洲人从事的。他们在这方面进行的研究所采用的方法显然与现代社会心理学的许多研究方法不同，而现代社会心理学的研究则是由美国人所支配的。美国人为社会生物学作出的贡献倾向于消极的或批评的方面，甚至从他们所写的著作标题上也可清楚地看出这一点，例如，萨赫林斯的《生物学的应用与滥用：从人类学的角度对社会生物学所作的批判》（1976年）。

习性学家的贡献

习性学的界定

我们可将习性学定义为：在生物体所赖以生存的栖息地对其行为的研究。这种研究并不是说要调查所有的动物行为

方可进行,而是说,要调查某一个特定物种的任何一名成员都会用同样的方式精确地表现出来的那样一种已成陈规的行为。这类行为与有关的物种是相互对应的。因此,习性学家只对特殊种类的行为发生兴趣。

548 进一步说,习性学家只对行为的个体发生感兴趣。廷伯根告诉我们,行为的个体发生是“在行为发展过程中所发生的行为机制的一种改变”(1972年,第228页)。这种行为机制的改变不能和在行为发展过程中所发生的行为的改变混为一谈,因为考虑到这种行为机制是个体发生的,因此这种行为机制自身必须经受改变。可以说,“假如行为的改变只会在环境守恒的情况下发生”,那么行为机制却已经历了改变(1972年,第228页)。洛伦兹坚决主张,行为类型实际上只是些“元件”,并且还需对这些“元件”加以探讨和研究等等。

按照习性学家的观点,生物体既然拥有同样的行为特征,那么它们还会拥有同样的生理特征和结构特征。这类行为特征对于已成陈规的运动行为类型来说,是特别准确、特别可靠的。这种运动行为常被称作:“固定活动模式”、“固定运动神经模式”、“固定行为模式”或“仪式化行为”。运动行为在特定物种内部成为老一套的刻板行为,并且成为环境的抵抗者,因此,这种行为强烈反抗通过学习而产生的改变。这些已成为陈规的行为类型将它们的那些原始资料提供给了习性学家。

为了说明仪式化行为的产生过程,朱利安·赫克斯利首创了“仪式化”这一术语,这一术语的含义成了一种特殊的进化过程的标志。仪式化行为是适应以及作为交往而产生的行为,特别是关于威胁和求婚行为尤其如此。这类固定行为模式被当成传递信息的工具,例如,将仪式化的战斗引向侵犯行

为就是如此。我们在后面还将看到：当一只狼在表示屈服的时候，将它的颈脖暴露出来（仪式化行为），它的敌手就会中止敌对行动。而一个人的这种固定行为模式的典型特征则是：当一个小孩在接受他的双亲拥抱时，他（她）会以本能的微笑对此作出反应。

在这种固定行为模式中，存在着一种被称作“向性”的行进运动；借助这种向性，可以调节行为使之与环境刺激保持适应的关系。向性是这种固定行为模式习得的或曰获得的方面，而这种固定行为的主要方面则是遗传的。个体通过自己的经验而进行的学习，被移植到行为模式的遗传程序上去。

习性学的方法

习性学家喜欢做那种“不引人注目的实验”，通过这种实验，他们悄悄地观察独特的行为模式，特别是注意观察独特的动物行为模式。他们不仅以在动物王国找寻到的资料作推断，而且还将这些推断应用于人类；大家知道，他们正是从习性学的立场来调查人类的情况的。例如廷伯根的儿童的我向思考研究（1927年），而来自伦敦大学的N.伯顿·琼斯则编了一本由各类专家合著的研究著作《儿童行为的个体发生学研究》（1972年）。从这两本著作的研究来看，均属社会心理学的范畴。

在传统上，习性学家已经注意并记载了一些本能性的行为模式，如交配、修饰、侵犯性、养育等行为，以及其他一些社会行为形式。他们特别强调生物体行使职责的官能活动；

借助本能的释放机制，能使生物体在适当的刺激出现的时刻就立即将其识别出来。所有的行为都是高度仪式化的，无论如何，借助经验和学习所获得的行为不过是这类仪式化行为的一个部分而已。这种关于动物的观点正好与美国心理学家们的观点相反。对于美国心理学家来说，按照普遍的习得律，所有的行为都被植根于动物适应环境的框框之中；而对于无偏见的人们（习性学家）来说，这种遗传本能至少是和那种后天获得的行为同等重要（肖万，1977年，第3—4页）。

与忠诚于中介变量、被控变量、实验室被控刺激物以及反应连贯性的那些美国比较心理学家不一样，习性学家对于在生物体的栖息地所发现的天然刺激物怀有兴趣。美国比较心理学家强调行为是从环境的暗示中习得的，而习性学家则用“本能释放机制、释放装置以及行为的遗传模式”等术语来解释行为。习性学声称：各种各样的物种的共有的行为模式，与我们自己的解剖构造的进化发展过程一样，都是达尔文学派进化论的自然选择的结果。习性学家特别关心这些物种的已成陈规的反应特征，而美国心理学家则强调单个的、与种群隔离的反应。习性学家认为：这些美国人事实上还算不上比较心理学家，因为他们只局限于研究单个的动物——如老鼠，或许还有鸽子，而习性学家则调查所有动物种类的生活状况。

关于方法学，习性学家也非同一般。他们不仅将这个世界作为他们的实验室在公开的场合下工作，他们还使用“固定运动模式”作为测量行为的基本计量单位，并且将这些数据资料当作习性描绘物记录下来，凭此对特定物种的行为的所有

组成部分加以研究。这种由习性学家所作的习性描绘，描述并区分了某一特定物种行为的各组成部分，因为这种描绘包含了关于行为的种种假设、解释或关于行为的种种理论，因此这种描述比对行为作单纯的描绘，其内容要丰富得多。这种描述包括在动物被试自然活动的场所对其加以观察，并且要在相当长的时期内对其行为活动予以追踪观察。这样，这种描绘物就成了被观察对象的一宗档案材料。在某些这样的描绘物中，记录下了动物被试延续多年的社会行为。众所周知，习性学家总是长年累月地生活在荒山野岭之中，他们在那里观察自己所研究的对象。例如，珍妮·范拉维克—古都尔（1971年）在获得其研究对象黑猩猩的配合下，花了两年时间，在与黑猩猩十分接近的条件下，对其行为活动进行了调查研究。后来她又花费了四年时间继续进行这项研究，获得了相当重要的观察资料。该研究的整个过程前后持续达十年之久。

如此说来，一项习性描绘物“作为一张关于某种动物行为模式的完整的存货清单”（廷伯根，1969年，第7页），是由习性学家记录下来的，并且这份记录包括了每一天的观察资料。我们可将这种描绘物大致比做B.F.斯金纳的“累加指标”。

习性学的历史渊源

550

人们常说，奥地利的康纳得·洛伦兹（生于1903年）是习性学之父，但是，洛伦兹却认为，这是一种张冠李戴的错误，他将这一桂冠归之于查理士·奥特士·惠特曼。惠特曼是美国人，于1878年在莱比锡大学获哲学博士学位，并且曾在哈佛、克拉克和芝加哥这三所大学担任动物学教授，但是，他在习性

学领域所享有的盛名却归于他在马萨诸塞州的伍兹·霍尔担任的海生生物研究室主任一职。当时,他发表了一篇划时代的论文“论动物行为”(1898年),该论文打开了通向习性学研究的大门。这篇论文是“第一个用比较方法对行为的种系发生进行真正的比较动物学研究”的明显标志(洛伦兹,引自埃文斯,1975年,第6页)。

除惠特曼外,洛伦兹认为德国人奥斯卡·海因罗特(1909年)也是习性学研究的创始人之一。洛伦兹和奥斯卡各自独立地找到了仪式化行为的种系发生过程,他们还对同源的运动模式作了比较研究。他们发现,“使得动物行为的运动模式协调的那种因素,正好与该动物的任何一种结构上的特征一样,同时又构成该动物物种的活动特征”(洛伦兹,1975年,第133页)。因此,仪式化行为后来就成了习性学研究的一种主要的资料来源。

然而,绝大部分教科书的作者都将习性学的起源上溯到康纳得·洛伦兹(1903年生)和尼柯(勒埃斯)·廷伯根(1907年生)。人们经常将他们两个作为习性学研究的创始人。将习性学看作是当代的一种思潮,这种陈述或许是正确的,因为目前许多有影响的出版物的作者都返回到这两位创始人那里去寻觅和追溯这门学科的知识传统。例如,戴丝蒙得·莫里斯、布勒顿·琼斯以及M.莫伊尼汉都曾受过廷伯根的指导,而罗伯特·A.欣德在其早期生涯中也曾受到廷伯根的影响。沃夫干·威克勒以及其他一些人也都是在洛伦兹的指导下进行研究的。

许多习性学家曾在洛伦兹和廷伯根的学生们的指导下进行过研究。例如,珍妮·范拉维克—古都尔的研究就是在欣德

的指导下进行的。范拉维克—古都尔的《人类的近邻》(1971年)一书,报告了她在20世纪60年代在坦噶尼喀(坦桑尼亚一地区)对黑猩猩所作的调查情况。而这些黑猩猩被试表现出了强烈的社会依恋,这些现象正如我们所知道的那样,它们缺少人类语言和爱。“这里生活的正是那种高度聪明、充满热情的社会动物,它们可以接近并持续依恋在一起,但没有什么看上去与人类之爱十分相似的地方,它们通过手势、姿态、面部表情以及声音可以进行丰富多彩的交往和信息传递活动,然而它们没有任何看上去与人类语言很相似的东西”(第xvii页)。

莫里斯的《裸猿》(1967年b)是一本给人以灵感并支持了洛伦兹的关于侵犯行为理论的著作。莫里斯还从上面提到的许多习性学家那里收集了一批创造性的研究成果,并且在他所写的《灵长目动物行为学》(1967年a)一书中报告了这些研究成果。在这里还应提及罗伯特·阿德里的名字,作为洛伦兹的同事,他推广了洛伦兹的理论,特别是推广了洛伦兹在《论侵犯行为》(1966年)一书中所表达的那些思想见解。阿德里的贡献包括:《非洲人的起源》(1961年)、《领域规则》⁵⁵¹(1966年)、《社会契约》(1970年),以及《追猎假设》(1976年)。

康纳得·柴克里尔士·洛伦兹1903年11月7日出生于维也纳。他的父亲为了阻止他与玛格丽特·盖帕哈特的结合,将他送到纽约哥伦比亚大学就读医学预科课程,以此拆散他与玛格丽特的爱情(但是,1927年他俩还是结为伉俪)。洛伦兹在美国熬了半年时间,他父亲的气也消了,于是他重返维也纳,在维也纳大学解剖学研究所继续攻读医学专业,于

1928年获硕士学位,于1933年获动物学博士学位。

在维也纳大学的那些年(1927—1935年)里,洛伦兹大量报告了“寒鸦周期”中所充满的节奏感。这些高度社会性的乌鸦家族鸟类成了他主要的研究对象。随后,是在阿尔腾伯格的“鹅年”(1935年—1938年)。在这段时间里,洛伦兹形成一些关于习性学研究的极有意义的概念:如印刻效应、释放装置、以及本能释放机制。与其他实验被试相比,他的理论更适于解释灰雁鹅被试的行为。

接下来的时期(1937—1940年)一直被人称作接受和确立时期(尼斯比特,1976年)。1937年,洛伦兹以“十二件不宜公开谈论的事”为题,开始了他的教学生涯,他讲述了比较解剖学和动物心理学(见萨哈金,1975年)。到这时(1928—1935年)为止,他在那个研究所一直担任解剖学助理讲师。40年代初,他担任了哥尼斯堡大学里由伊曼努尔·康德所创立的著名学院的心理学系系主任。他在此任职达五年之久。其实,这五年任职期中的绝大部分时间,他是以医生的名义为德军服务的。1944年,他被俄国人俘虏,并被关押在苏联的亚美尼亚加盟共和国境内,直到1948年才获释。

返回德国后,新成立的麦克斯·普朗克科学进步促进会为他提供了一份数额不多的薪金,使他得以继续进行研究工作。在这以后,他写出了一系列颇负盛名的著作,例如,《所罗门王的戒指:关于动物状况的新见解》(1949年),《人与狗》(1950年)以及《论侵犯行为》(1963年)。1973年,洛伦兹(和尼柯勒斯·廷伯根、卡尔·冯·弗里契一道)因其在社会心理学方面所做的工作而荣膺诺贝尔奖。但实际上,荣获诺贝尔奖的这个项目全称为:在“有机体与个体发生以及社会行为模

式”方面的若干发现。这项诺贝尔奖当时归入了“生理学或医学”类,因为没有为心理学设立项目。这是首次也是仅有的一次由心理学家获得的诺贝尔奖,在这以前,诺贝尔奖获得者的名单上从未出现过心理学专业研究人员的名字。因此,洛伦兹和廷伯根这两位习性学家成为诺贝尔奖的获得者是一件卓越非凡的大事。

洛伦兹获奖那年已届 70 高龄,同年他从研究领域退休。自 1961 年开始,他一直在麦克斯·普朗克行为生理学研究所担任所长。1973 年,他是在奥地利的阿尔腾伯格退休的。在阿尔腾伯格,他曾度过了自己的童年以及早期的研究生涯。

与洛伦兹一道获诺贝尔奖的另一位习性学家尼柯勒斯·廷伯根,1907 年生于荷兰的海牙(他的哥哥简先于他们四年也曾获得诺贝尔经济学奖)。他喜欢被人称为尼柯·廷伯根。他在国立莱顿大学获得动物学哲学博士学位,他的博士论文仅 32 页的篇幅,但却详述了黄蜂怎样活灵活现地确定它们自己的巢穴地点,以及它们在一切干扰和影响之下如何为了一个新的可能的目标而在特定的区域进行勘察活动(该论文是莱顿大学最简洁的一篇博士学位论文)。 552

获得哲学博士学位以后,廷伯根和他的妻子一同加入了荷兰赴格陵兰考察的远征队。在格陵兰考察期间,他研究了海豹、狐狸以及其他一些动物被试的行为。这些研究成果于 1939 年以《春天里白鸫的行为》为题问世。在这本书中,廷伯根揭示了这样一种理论,即白鸫(雀科家族的鸣鸟)放肆地进行可怕的战斗,并以此作为保证每一对配偶都能获得足够的滋生繁育地盘的手段。

在 1933 年荷兰陷落之前,廷伯根就已回到了荷兰,并供

职于其母校——莱顿大学的一所学院。廷伯根在讲授习性学课程时，很注重强调动物被试的求爱和生殖行为，并且他还使用替代物去解除和控制这种交配行为。

第二次世界大战爆发后，廷伯根因反对枪杀犹太籍教师而被捕入狱。在一座德国监狱中，他被关押了两年，在此期间他已开始起草他的《动物的社会行为：对脊椎动物所作的特殊考察》(1953年)一书。发声(说、唱)这种社会交往的形式，与求爱动作一样吸引着配偶，它使雄性动物和雌性动物结合在一起，并刺激内分泌腺的活动，同时促进雄性动物和雌性动物发生性交行为。求偶夸耀行为是习性学家用来说明动物交往中的行为模式的一个术语。E. A. 阿姆斯特隆曾以此为主题写过一本专著，题为《鸟类的求偶夸耀行为》(1947年)。

廷伯根出狱后继续在国立莱顿大学任教，于1947年被提升为该校实验动物学教授。此后，他集中精力研究了社会行为的伪装，并将这种伪装看成一种服务于实际选择目的之进化发展形式，以及一种为了挡开劫掠的保护性手段。

1949年，廷伯根前往英国，在牛津大学的一个过去一直向习性学研究敞开大门的系里担任讲师。他在那里度过了大部分生涯，直到1966年才升为教授，于1974年退休。他的主要著作包括：《本能研究》(1951年)、《动物的社会行为》(1953年)、《鲱鱼鸥的世界：一项关于鸟类的社会行为的研究》(1953年，修订版1960年)、《儿童的我向思考：关于动物行为学的一种探讨》(1972年)，以及两卷集的《动物世界：一位习性学家的探索》(1972年；1973年)，上述著作都是他在牛津大学任职期间出版的。

卡尔·冯·弗里契，对于心理学家来说，他的名声不大，

但是凭他在习性学方面的研究,他竟和洛伦兹、廷伯根一道获得了1973年的那项诺贝尔奖。卡尔·冯·弗里契的诞生地也在维也纳,当他因在蜜蜂的社会行为方面的研究成果而获得诺贝尔奖时,已届86岁高龄。他一直在德国的慕尼黑大学供职。他曾报道:蜜蜂有一种语言,这种语言是天生的而不是习得的。蜜蜂之间的信息交流通过舞蹈动作进行。例如,蜜蜂寻找蜜源时若偏离了方向会发出一种动作,同一蜂箱内的蜜蜂会彼此仿效,并将此动作作为信号互相传递。这是一种高速旋转的舞蹈动作,它向其他蜜蜂发出信号:你们已经远离采集目标了。蜜蜂的“圆舞”动作表示附近有蜜源,而“旋转”则表示约在160多英尺以外有蜜源。冯·弗里契在下列著作中报道了上述发现,如《翩翩起舞的蜜蜂》(1961年)、《蜜蜂:它们的视力,具有化学性质的运动觉,以及它们的语言》(1971年)、以及《蜜蜂的舞蹈语言与返家本能》(1967年)。在《人与生物世界》(1963年)一书中,他对人类的行为学进行了研究。

洛伦兹的社会释放装置及本能的释放机制理论

习性行为学研究提出的一个中心概念就是固定行为模式,或已成陈规的行为。这种行为不仅要受环境因素的刺激,而且还受其他个体的刻板行为(称之为“释放装置”)的刺激。1935年洛伦兹介绍了“释放装置”这个术语,该术语表明:“由一个特定动物物种的某个个体所表现出来的那些行为特征使得存在于同种动物个体中的那种释放机制活动起来,并且获得了本能行为模式的若干线索(1970年,第一卷,第106页)。”廷伯根将释放装置定义为:“一种适合于向他能够作出适当反应的个体发送刺激的器官,它以这种方式

促进了动物的生存(1972年,第221页)。”

这种释放装置激发起本能的释放机制(据信存在于神经系统的中心),并使之活动起来。洛伦兹将这种释放装置描绘成一种能准确无误地打开一把锁——即打开本能的释放机制之锁的钥匙。他写道,“这是一种虽显陈旧但却贴切的比喻。”

将这种刺激释放装置比喻为钥匙,而将本能感觉类型比喻成本能反应活动之锁。甚而更确切地说,可直喻为一把字码锁,这把锁除了靠一系列限定的操作之外是无法打开的。因此,要想凭运气去找到它,实际是无法做到的(1937年,第247页)。

例如,啄木鸟身上长的那种黑色的触须就是一种释放装置。G.K.诺贝尔(1936年)在一项实验中,在一只雌性啄木鸟身上画上了黑色的触须(这种触须一般只有雄性啄木鸟身上才有)。当这只身上画有触须的雌性啄木鸟飞回到它的雄性配偶身旁时,雄性配偶马上就向它发起攻击。但将雌性啄木鸟身上的触须除去以后,那只雄性啄木鸟又主动地向雌性啄木鸟作出求爱的表示。“可以这么说,这种本能的释放机制能够来自有关对象的广泛刺激中确认一种微不足道的选择,并且,为了引起某种特定的行为,它还要对这些有选择力的刺激作出相应的反应(廷伯根,1972年,第105页)。”

554 并非所有刺激功能都可作为释放装置,但是某种“通过进化而产生的、并且适合于社会沟通功能的结构和运动……或者说,一个释放装置的主要的、常常也是唯一的、就是充

当一种社会信号(廷伯根,1974年,第69—70页)”。利用伪造的释放装置未作为一种嬉戏的手法,这还是可行的。与释放装置相似的刺激是通过将本能释放机制弄错,从而激发起本能行为。例如,某些鸟类就曾尝过这种苦头,它们将一个类似于蛋的物体误认为是它们自己所生出来的蛋(其实它们所下的蛋已被人拿走了)。

社会释放装置被认为是自然选择的产物。因为力气大而又具有防护器官的动物,如老虎之类,能够在另一个与自己同种的对手得以逃脱之前就将其杀死,所以某些动物就发展了阻止胜利者杀死其牺牲品这样一种出于本能的、强有力的行为模式。例如,一只在战斗中败北的狼就会将自己的颈项暴露给它的敌手,以此作为一种使它的敌手息怒的表示。这样一种姿势释放了一种强有力的阻止效果,即阻止强者杀戮弱者。很显然,由这种本能引发了另一种本能的释放装置。

洛伦兹的水力学侵犯行为模式

洛伦兹认为,侵犯行为是一种本能的驱力,即一种正在进行中的能量的集结。因为这种能量需要被排放掉,所以,无论有没有合适的外界刺激物,它最终都要被释放掉。洛伦兹观察到,甚至游鱼去寻衅挑事,也是作为侵犯能量的集结而不得不释放掉的一种表现。“可以说,引起刺激的临界值一直降低到零,因为在某些条件之下,那种特殊的本能动作在没有明显的外在刺激作用下,也会爆发出来(1966年,第52页)。”

按照侵犯行为理论的说法,这种“水力学模式”被比做一种类似于冲洗厕所的活动过程,抽水马桶中的水类似于侵犯行为能量的集结。当抽水马桶的水箱中充满了水时,就处于

一种准备就绪、一触即发的状态之下。一旦刺激作用出现,即水箱上的阀门被拉开,那么水箱中的全部储水就像侵犯行为能量的集结一样,哗哗啦啦地奔涌而出,一发而不可收。这种既定的信号刺激,即这种本能的释放机制会引导集结起来的侵犯行为能量(作为仪式化行为)进入那被称作固定运动模式的特殊轨道。一旦这种能量被释放掉,那就意味着全部的蓄积都溢溅而出。因此任何有效的刺激作用都会使那些贮藏起来的全部能量释放出来。被消耗的能量直到所有贮量被耗尽,才会脱离那个处于松弛软弱状态的有机体。而被耗能量则同时又注入“行为特殊能”的贮液器内。总而言之,当能量集结达到高峰时,即使没有适当的刺激促进作用,它也仍然会自发地奔涌而出。与此相关的要素正是那种作为驱力、作为社会释放装置、作为本能释放机制以及作为那已经完成的行为的内在的本能力量。因此,侵犯行为是内生的和自发的行为,同时也是无法避免的行为。

555 对于其他的本能冲动,如性行为,上述原理同样适用。人类以及被驯化了的动物普遍采取“直接的性交”方式,然而,在野兽中间很难找到这种“直接的交配”。野兽的求爱方式极其复杂、刻板且伴有仪式化的行为。因此,在野生动物中间,性行为需要一种“浪漫”的气氛。与侵犯行为一样,性行为的阈限随欲望的增加而降低。此外,与侵犯行为类似,性本能释放机制还会对替代释放装置作出反应,甚至在缺乏这类释放装置的情况下,它仍会自发地爆发出来。

对习性学的侵犯行为理论的批评 洛伦兹的侵犯行为理论一直受到来自习性学家内部与外部两方面的批评,这种

理论自身尚未达到完满无缺的地步。罗伯特·欣德(1956年,1959年)发现,给予内驱力以能量这个概念太模糊不清了,并且还缺乏前后一致的统一规定。仅仅因为我们无法见到侵犯行为如何爆发,并不能说这种爆发就像洛伦兹所认为的那样是“自发地”发生的。欣德争论道,“必须严格地说明‘自发的’这个概念,才可以对此加以使用,如果属于解释性的情况,就不能使用这个术语。否则,这样去做就会成为一种无知的借口(1974年,第28页)”。或许,自发的或自动的这个概念不能用来描述侵犯行为结束的那种能量耗尽的状态。然而却是改变人类行为方向的一些新的刺激促进因素。因此,对洛伦兹的观点加以反驳的三种解释是:(1)“由于构成原因的那些起初引发行为的因素的消失,从而可能导致行为停息下来”;(2)“作为这种行为的一个结果,由于该动物碰上了中止这种行为的新的因素,行为也可能会停息”;以及(3)“通过导致行为自身的内在改变,或者通过由引起该行为的那些促进因素的持存现状的改变,也可导致行为的中止(1974年,第31页,第33页)。”

洛伦兹(1966年)认为,为了生存的目的,侵犯行为已被预先编进我们身上的基因复制程序之中。但是,与人不同的那些动物,为了它们自己及其群体的生存,它们是出于本能而不杀自己的同类的。然而,这种看法已经受到另一位社会生物学家萨拉·布拉夫·赫尔迪(1977年)的反驳。她在研究了一种亚洲产的长尾猴后报告说,这些猴子的确同类相残——并且是出于遗传学上的原因而这样做的。布拉夫·赫尔迪曾观察到成年的雄长尾猴杀害未成年的长尾猴时的生动情景——它们这样做,并非出于阻止猴满为患这样一种考虑

——而是为了达到使它们自己的基因万世长存的目的。除非一个雌长尾猴的幼崽死去，否则该雌长尾猴是不会返回自己的发情期的，并且至少在 15 个月内不再积极地进行性交活动。布拉夫·赫尔迪声称，成年动物为了促进它们自己的基因繁殖，于是便杀死那些非自己所生的幼崽。某些雌性动物为了防止它们的后代毁灭，也会假装成具有繁殖能力的样子要求进行交配活动。显而易见，雄性动物会记住那些曾与之发生过性交行为的雌性伴侣，并且会接受由它们所生的幼崽作为自己的后代。这里，布拉夫·赫尔迪所不能解释的问题在于，为什么这种假装成发情期的性交行为在那些不惯于杀害幼崽的动物中间也存在？同时，又为什么不能假设，由成年雄性动物所造成的幼崽的毁灭，正是为了引发雌性动物发情期的到来，而且这纯粹是出于性交的乐趣，并非是为了达到遗传学上增殖的目的呢？

556 因此，布拉夫·赫尔迪坚持认为进化的最初目的就是为了使我们的基因永久存在，她这样做，正是在捍卫她的良师益友爱德华·O. 威尔逊的社会生物学理论。后面我们将尽快再次讨论这个理论。布拉夫·赫尔迪 1946 年生于美国得克萨斯州的休斯敦市，1969 年在拉德克里夫学院读完研究生课程，1975 年在哈佛大学获哲学博士学位。与其他许多社会生物学家一样，她也在哈佛大学的豌豆属植物博物馆从事过研究。她的《阿布扎比的长尾猴：雄性和雌性生殖的计谋》（1977 年）一书是其博士论文（1975 年）的副产品。该书体现了哈佛的社会生物学家（特里弗斯和威尔逊），以及哈佛以外的汉密尔顿和威廉斯等人的强有力的影响。

为了驳斥习性学家关于侵犯行为的理论，阿什利·蒙塔

古曾经写过两本书：《人与侵犯行为》(1968年)和《人类侵犯行为的本质》(1976年)。蒙塔古辩驳道，虽然潜在可能性是遗传，但特殊行为模式则不是由遗传而来的。例如，音乐才能可能是经遗传而得，但是实际演奏某种乐器的技能却是习得的，决非遗传因素所赋予。他推论道，“侵犯行为的遗传决定论以及它的陈腐不堪的实践，一直被大大地夸张，以至于言过其实。实际上，人类在其进化的历史过程中，差不多一直生活在利他的与和平的气氛中，而不是生活在这些研究者让我们相信的那样一种自相残杀的境况之中(1976年，第9页)。”蒙塔古声称：假如侵犯行为不完全是习得的，那么这类行为大部分还是习得的。

习性学家的这种理论的推广者罗伯特·阿德里，在他写作《领域规则》(1966年)一书时，就将习性学的前提简洁地纳入该书之中：

该前提将我所认为的我们全人类的性格特征，以及非由环境和经验所决定的、作为一种不是由人类自己选择而是由进化发展所形成的结果这样一个人类行为的单纯方面，引入为人瞩目的注意中心(第ix页)。

或许这种最好的回答和批评正来自这种理论的批评者约翰·罗旺·威尔逊，他曾受过上述著作的影响：

假如阿德里是对的，那么这种从异地移入动物的同化作用，特别是那些文化及其体貌特征明显相异的动物的同化作用，就恰好构成一个比我们先头所相信的那些

东西更加基本的难题。种族的偏见不单纯是一个无知的问题，这个问题由一项比较进步的政策就可即时加以解决和消除掉。对外国人的不信任可能是维持我们自己社会的一致这样一种群体结合方式的不可避免的伴随物。或许我们不应当去做目的在于试图去爱和理解我们的邻人这样一种不切实际的工作。如果我们不与人交往，并不时地越过我们自己的篱笆叫喊一阵，以及在仪式化的侵犯行为中凶相毕露，但并不介入公开的冲突之中，那么，这种情况可能会更好一些（1967年，第398页）。

尽管从整本书的上下文关系来看威尔逊的评论好像是批评性的，但实际上，他的评论不无赞许之意。

557

洛伦兹：印刻是一种社会现象

1910年，在第五届国际鸟禽学专业代表大会上，奥斯卡·海因罗特报告了这样一件令人惊讶的事实：刚刚破壳而出的小鹅，会跟在它们最先看到的那个较大的活动物体之后。尽管一般来说，这个较大的活体是这些小鹅的母亲，但是，情况也并非都是如此。打这以后，这些幼鹅就被印刻下了这最初所见活体的形象，也就是说，它们更喜欢跟随在这个活体之后，而不是跟随在它们的双亲之后。

海因罗特将这种社会现象定义为“铭刻作用”（*prägung*），后来（1937年）洛伦兹将这个译成“印刻效应”（*imprinting*）。在德语中，*prägung* 意指压印作用、铭刻作用或铸造作用，例如，将一种印记留在某一个物体上面。对洛伦兹来说，印刻效应则意味着“双亲—同伴”或“儿童—同伴”关系的形成

是一种与本能的预先倾向交织在一起的条件反射形式的获得过程。同时还意味着“绝大部分鸟不会‘本能地’认识它们自己的所属物种，但是它们中的标准鸟则由该种鸟中的一个成员来代表，并且它们所作出的大部分反应，在标准鸟尚存活的整个生命期间，都必须与之保持一致(1937年，第262页)。”这种引发作为一种社会反应的印刻效应的释放装置，不必一定是那个标准活体，因为，一个替代物也能这样去做。例如，幼鸟“在隔离条件下喂养时，它们会以在自然条件下对其同类伙伴作出反应的方式，在准确相似的情况下对其喂养人员作出同样的反应……当某些本能反应的标准活体被剥夺的时候，它们会对一种替代活体作出反应，或者更确切地说，它们会对那些惯常刺激以外的事物起反应(1937年，第263页)。”虽然在正常情况下，小鸭的印刻对象是其母亲，但它也可以对人、对无生命的物体（例如气球），以及其他的活体产生印刻效应。

第一印象一旦印刻下来，这种固定行为模式就会持续终生。与条件反射不一样，这种印刻效应是不可逆和不易消除的。进一步说，它不依赖于强化过程，因为这里不涉及酬赏。印刻效应的另一个特征是其效应发挥具有一关键期或可称之为“敏感期”。这是一生中印刻效应发生的一个主要时期。这是个清楚明白规定的时期，在这个时期，一种特殊的学习出现了。并且，假如这个生物体不能在这个生命关头进行学习的话，那么它是再也无法获得这样一种学习机会的。将这种现象应用于人类，这意味着，如果我们在儿童期某一个确定的阶段没能学会一种特殊的语言，那么，我们将经历可以想象得到的许许多多的困难。如此，语言在某种意义上是印刻在我们的记忆

中的。这个“敏感期”也就成了学习或获得某种类型的行为、活动的最理想、最适宜的时期了。印刻效应的特征还有，它是“环境的抵抗者”；因为它对环境的干扰不是非常敏感，所以它很难被消除掉。习性学家将印刻效应归因于在一个生物体的早期生活中所经历的一段由遗传因素决定的、被预先安排好了的时间——即敏感期——此时生物体获得了一种持续的社会接触，而接触的对象一般说来是其母亲。

558 严格地说，印刻效应被限定在某些动物物种以内，但是，对于人类的社会心理学研究来说，这种效应确实具有十分重要的意义。它指出了早期社会接触的重要性，特别是和自己的母亲的接触尤其重要。那种不正常的母—子接触形式也可以证明，对于后来进行正常的人际交往以及对于孩子的心理健康来说，这种印刻效应的关键期是至关重要的。这一事实，也为缺乏与其母亲正常接触的猴子所证实。假如雌性长辈不喜欢它们的幼崽，那么到达成年期的雄性后代就不能进行交媾活动。例如，哈里·F·哈洛(1971年)就发现，爱情往往会经历一个由开始时的“在未成年期早期与母体的亲密交往”到“成年伙伴”或“同辈相爱”，然后再发展到“异性爱”，最终达到“父爱”这样一个逐渐成熟的过程。持续的混乱也能证明心理破坏性的存在。哈洛报告说，人们对于人际交往和爱情，比对食物更加感兴趣、更加喜爱，因此，人际交往和爱情甚至比人的生命还要宝贵和重要。

文明人的八种致命罪

洛伦兹退休以后，便将他的思考转移到社会伦理方面。他于1973年出版的《文明人的八种致命罪》一书就是这种转

变的成果。他的整个一生曾被人指控为是纳粹主义分子的一生,是拥护和支持杀人这种本能、这种天性的狂人的一生。现在他致力于搜寻人类进化过程中由侵犯行为所造成的骇人听闻之举(战争及其他毁灭和侵犯的形式),目的在于为在人类行为方面建立合乎理性的教养赢得地盘。

我们文明人的八种致命罪表现为:(1)因为在“地球这个宇宙飞船”上生存空间缺乏,致使人口过剩给不受管束的侵犯行为以原动力;(2)对环境的破坏竟达到了只能听任污染而不能恢复其原貌的地步;(3)不受管束和无限制的增长导致人类正走向种族自灭;(4)由于药物及其技术的使用、以及使得所有自然的善失去了其本性,造成了感情上的骚动不安和知觉上的麻木衰痹;(5)由于对生育以及其他遗传学的研究结果的无知、盲目和漫不经心,导致了遗传蜕变;(6)仅仅因为传统的重要性及其功能作用没能立即显示出来,就破除传统或将传统价值予以抛弃;(7)对广告、洗脑宣传、以及科学知识的灌输具有可灌输性与易感受性;(8)核武器的增多(这种增多本可以通过裁减核军备而轻易地加以消除)。洛伦兹宣称,“人口过剩、商业竞争、周围自然环境的破坏,以及精神错乱(这导源于具有威慑之感的和谐一致和我们对周围事物的感受能力的减弱)”,“所有这一切加在一起便彻底剥夺了人们区分正确与错误的能力(1974年,第58页)。”

社会生物学运动

社会生物学,也可用其他的术语来表达(例如,行为生物学以及心理生物学),它是习性学的一种现代存在形式。人们

559 常常不约而同地将两个原则规定为对社会行为的生物学基础所作的调查。这两个原则都导源于达尔文的自然选择理论及其对社会行为所作的遗传学解释。尽管社会生物学家实际上的发现,有时与那些传统的习性学家的发现相互对立,但是,社会生物学家们还是将自己视为习性学家。

按照社会生物学家观点,人际行为不过是人的基因与环境之间互动的结果。我们的社交行为——包括利他主义、伦理道德、宗教、性行为、战争、同性恋等等,均有其生物基础,也就是说,社会行为是由我们自己的基因所决定的(至少部分说来是如此)。

威尔逊的社会生物学:人的社会行为是由遗传决定的

爱德华·O·威尔逊被称为社会生物学之父(生于1929年)。他的三本经典著作在倡导社会生物学运动过程中起了积极的作用。这三本著作是《昆虫社会》(1971年)——该书研究了昆虫的社会行为;《社会生物学——新的综合》(1975年)——该书建立起一种探讨社会行为遗传基础的理论;以及《人性论》(1978年)——该书是专为受过教育的公众所撰写的论述社会生物学的文集。其中后两本书通过对取自昆虫世界的的数据资料加以发挥和开拓,将这种研究应用于人类社会,并用以解决和处理人类的社会心理学问题。上面所提到的三本著作都曾获得过一鸣惊人的效果,其中前两本书曾被指定为主修某种科目或课程的学生的奖品,第三本书——即《人性论》1979年使威尔逊荣膺普利策奖。

威尔逊分别于1949年和1950年在阿拉巴马大学先后获

得学士和硕士学位。然后,他就离开了伯明翰,离开了阿拉巴马大学而前往哈佛大学。他于1955年在哈佛获博士学位。三年以后,这位引起争议的人物,29岁就一跃而为哈佛大学的正教授。目前他仍然在哈佛大学,担任比较动物学博物馆昆虫学馆的馆长,他是当代具有电视之父之称的拜尔德科学教授式的人物。

威尔逊的社会生物学基本上是以达尔文主义的前提和斯宾塞的进化论哲学为其理论基础的,其中尤以斯宾塞学派的“最适者生存”这句格言作为其座右铭。但是,这里的最适者,既不是指最适的个体——甚而也不是指最适的群体——而是指人类基因的生存。这样一来,社会生物学就成了一种建立在遗传学生存基础之上的理论,或者说,“通过自然选择而导致了遗传学上的进化(威尔逊,1978年,第85页)。”我们的身体和我们的社会行为都只不过是使基因永世长存而受其役使的工具而已。不是基因服务于个体,而是个体为基因服务。我们不过是为了我们的基因的永存而存在的。威尔逊在解释塞缪尔·巴特勒的“鸡仅仅只是一个鸡蛋制造另一个鸡蛋的工具”这样一句格言时宣称:“有机体仅仅是DNA复制更多的DNA的工具(1975年,第3页)。”而我们的生存目的也仅仅只是为了使DNA永存不朽。脱氧核糖核酸(DNA),它作为染色体的一种构成要素从而将遗传数据译成遗传密码,而RNA(核糖核酸)作为一种取代DNA的物质,它携带了遗传规则。鉴于DNA作为遗传密码,那么RNA就成了它的携带者或传递者。与此同理,社会行为也就成了保存基因所役使的一种工具而已。

因此,我们就成了建立在社会行为基础之上的遗传学上

560 的支撑物。这样一来,某些社会行为,例如我们对战争的易接受性、男性统治、为他人而作出的自我牺牲、乱伦禁忌、男性攻击性、同胞利他主义,以及宗教行为等,在某种程度上都是由遗传因素决定的。即使我们试图废除宗教,但由于在我们基因的活动程序之中早就预先编入了宗教这个项目,所以,我们是无法从人性中将它废除掉的。

威尔逊的动机及其形成的理论被归纳为一种“生物决定论”,该理论认为,人们只是为了遗传学上的生存而生活、而死亡的。我们的有机体成了为我们的基因所役使的工具。社会行为也是由生物因素的遗传传递过程所控制的。理查德·道金斯,这位英国牛津大学的习性学家,在谈到基因活动这样一个社会生物学概念时,将其描述为是一群“在巨大的集群中”成群飞离蜂巢的蜂群,是“一些拥挤在保险箱内的庞大而又笨拙的机器人,它们与外部世界隔膜不通,只能通过曲折而又间接的途径与外部世界进行通讯交往,通过间接而遥远的遥控来对外部世界进行操作。它们既在你之中,也在我之中;它们创造了我们,创造了我们的身体和我们的思想;它们的保存构成了我们自己存在的最基本的原理……现在,人们通称它们为基因,而我们则成了基因的生存机器(1977年,第21页)。”在某种意义上,似乎这里出现了狗尾巴摇动狗的身体这样一种情形,而这条狗又正是为了它的尾巴而生存的。

威尔逊确信,他或者社会生物学,通过使利他主义、道德、宗教,以及其他人类特性处于一种由自然选择所预先规定好了的程序之中,从而“正在完成一场达尔文式的革命”。在尝试改革的过程中,如若我们试图将我们自身的无理性的本质从我们身上驱除出去的话,那么,我们就将失去天使般的本性,

没有他人，我们就无法洗净我们自己。假如将来那种预先计划好了的社会“要审慎地指导该社会成员摒弃那些曾将达尔文式的进化优势赋予有害的表现型的紧张和冲突，那么，其他的表现型或许也会因此而趋于退化。从这种意义上，即从最基本的遗传学意义上说，社会控制将会将人性予以彻底的剥夺（1975年，第575页）”。社会生物学有两个主要的目标，一是验明和确定适应功能，另外则是“控制社会行为的遗传基础”。

汉密尔顿的亲属选择理论

由于达尔文主张每个有机体都要为它自己的生存而斗争，这样一来，他自己也发现其理论无法解释利他主义和自我牺牲的行为。利他主义行为势必影响利他主义者自我保存的可能性。然而，实际上有些物种中的某些成员有时为了拯救本群体中其他成员的性命，它们会主动将自己置于危险的境地。例如，某些鸟类，当它们的群体遇到捕食动物威胁的时候，有些鸟会向其同伴大声鸣叫以示报警，或者它们会假装成负了重伤的样子，以便将捕食动物吸引到自己的身边，以此方式掩护其他成员逃离险境。

社会生物学家借助于将利他主义的根由追溯到一种“遗传上的自私性”，从而寻找解释这种显然与达尔文理论不相一致的现象的途径。J.B.S.霍尔丹（1932年，1955年）曾提前使用了当代社会生物学理论，他不无滑稽地说到，他过去曾考虑过为了他的两个兄弟和八个表兄弟而放弃自己的生命，他曾计算过，两个兄弟（其中每一个人各带有他基因的一半）的基因与他自己的基因完全相等。按照同样的计算方法，八个

表兄弟(其中每个人均带有霍尔丹的基因数的 $1/8$)的基因数与霍尔丹的基因也相等。在 1962—1963 年期间,英国阿伯丁大学的自然史教授 V.C.温—爱德华兹就假定,自然选择不仅仅发生在个体水平上,而且,从群体方面说来,它还发生在一种社会水平上。他推论说,群体成员为了本群体的利益而抑制他们的个体利益,这是因为这样做有助于获得群体自身再生产的更高的成功率。他由此而在利他行为中看到了一种自私的好处。

在后来的一、两年内,威廉·D.汉密尔顿(1963年,1964年)——这位来自伦敦科技帝国学院的英国生物学家,对利他主义如何促进自我牺牲个体的基因扩散开来这一具体过程作了详细的阐述。汉密尔顿从霍尔丹那里受到启发,他由此假定:

一个能够产生有利于兄弟姐妹这样一种利他行为的基因,假如这种行为和环境一般说来是所得超过所失的两倍以上(而对同父异母或同母异父兄弟来说,其所得一定要超过所失的四倍以上,如此类推),只有在这样的情况下,这样的基因才会被加以选择。这种情况的更为生动的表述是,一个按这种原则行动的动物,假如它能以自己的一死拯救两个以上同胞兄弟的生命(至少不得低于两个兄弟这样一个数目),那么,它是会这样去做的(1963年,第355页)。

关于邻人或陌生人,利他行为仅仅只在这种行为的危险性极小的时候才会产生。为了检验这种假设,一个社会心理

学家必须决定，与孪生子和他们的非孪生同胞之间所表现出来的行为相比，孪生子之间是否会表现出更多的利他行为或自我牺牲的行为。

基因复制根本不需要借助于个体的个人性生殖行为来完成。人们可以通过帮助自己的近亲生殖，从而保证自己的基因得以复制。例如，威尔逊曾经提出，同性恋者喜爱他们同胞兄弟姐妹的孩子，这也是一种保证他们自己的基因永存不朽的方式。然而，一般而言，汉密尔顿才是这种概念的首创者，但是汉密尔顿却没有将这种概念具体地应用于同性恋行为的分析之中。

关于利他性地帮助一位亲属而起作用的种种因素包括：关于那位亲属的重要性、关于该亲属的利益范围、以及这两位所共同具有的那部分基因的数量。按照汉密尔顿的亲属选择理论，同卵双生子给予对方幸福和福利的关心程度，应当与给予自身的关心程度完全一样；一位兄长也应当像关心自己一样去关心照顾失去父母的年幼的同胞弟妹。鉴于在前一种情形之下，两者之间的关联程度是100%，那么在后一种情况下，其关联程度则为50%。孩子们应当像自己的父母对待他们一样相互之间奉行利他主义，并表现出自我牺牲的行为。然而，像双亲将自己的基因传递给自己的后代这样一种事实在此则无关宏旨。

“亲属选择”这个术语已被用来区别于“群体选择”和“个体选择”这两个概念。实际上，汉密尔顿曾使用无所不包的适应性这个概念来对亲属选择过程进行验证。但广泛地使用该术语的则是J·梅纳德·史密斯(1964年)。“一个基因在一个种群中出现的频率，不仅要受该基因对它的携带个体的生殖 562

力和生存力的作用的影响，而且还要受该个体的亲属的生存力和生殖力作用的影响。这第二种影响被称之为‘亲属选择’（1976年，第1146页）”。在亲属选择过程中，基因借助于利他主义的行为而得以维持并持存下去。我们基因的维持与存续使得自我牺牲行为落到了基因之上，而这正是亲属选择的意义所在。于是，在亲属选择过程中，那些被选中的基因正是那些将自己的永存不朽贡献出来的基因。这里，必须重新修正达尔文的适者生存这句格言，因为自然选择的实质既非那些最适个体的生存，也非那些最适物种的生存，而是那些最适基因的生存。这正是那些比我们所有的人都要更加经久的基因，这些基因作为实质上不朽的东西一代又一代的存活和延续下去。因为我们的孩子是我们基因的携带者，所以他们对于我们来说才是非常重要的。在这里，重心由有机体转移到基因上面，而人则不过是基因的运载工具而已。借助于最适者这个概念，达尔文只不过表达了生殖成功这层意思。然而随之而来的是，我们主要的动机和目的正在于要保证遗传学意义上的生存直至永远，万世长存。上述这些社会生物学家在提出他们自己的修正意见时，他们自认为正在完成一项达尔文式的革命。

特里弗斯的互惠利他主义：经由自我牺牲而获生存

当罗伯特·L.特里弗斯与威尔逊在哈佛大学比较动物学博物馆共事的时候，他在社会生物学理论中就添加了“互惠利他主义”这样一种假设，由此，为社会生物学的研究又开辟了一个新的研究领域。

特里弗斯（1971年）认为，由于人类的出现，便逐渐形成

了一种更高水平、更高层次上的利他主义。特里弗斯提出了一种建立在汉密尔顿的“博弈理论”基础之上的见解。他的这种见解使人联想起霍曼斯的理论。在进化过程中，自然选择产生了能彼此交换恩惠的人。人们彼此间也以这种恩惠作为回报。我们与人为善的原因，在于当我们自己也处于困境之中的时候，我们会期待着来自别人善良行为的回报。因此，利他主义最大限度地、深深地植根于自私之中，相应地，所有的施舍行为、慈善事业、以及宽厚、博爱等等，无一不是由自私基因所引发而起。我们还可以用互惠利他主义作一引申，并用它来解释和说明我们对教会、对民族、或者对一切神圣制度所持有的那种忠诚。

特利弗斯将利他行为定义为一种“对履行这种行为的有机体明显不利，而对另一个与自己无甚关联的有机体却是有利的这样一种行为(1971年，第35页)。”在有理由付出这种代价的时候，我们就用自我牺牲的行为来交换彼此间的好感、友爱之类的善意行为。但是，有些骗子不仅不以德报德，相反的，他们却因此而乘机利用这种行为制度来图谋不轨。不过在骗子被人察觉之时，他们是会受到道德谴责的，而且那由骗子所组成的种群也会濒临灭绝。因此，那些得以生存的人只是那些公正地、与大家一块儿做这种互惠利他主义游戏的人。“我们也可以将互惠利他主义视为一种共生现象，其中每一个帮助别人的合作者，在他帮助别人的同时也就是在帮助他自己(1971年，第39页)。”一种利他行为的这种“代价—利益”比率，补偿得如此之好，以致于其他一些独特的人类行为，如感激、同情等等，都可由这种互惠利他主义中推演而来。

563

实验社会心理学家及其利他主义理论

利他主义并非社会生物学家独家拥有的专利，因为它已由心理学家从其他方面作过研究和讨论。例如，杰克琳·R. 麦考利和伦纳德·伯科威茨就曾编过整整一大卷题名为《利他主义和利他行为：某些前提及其结果的社会心理学研究》（1970年）的著作来专门讨论这一问题。而比勃·拉塔内和约翰·M. 达利则探讨了处于紧急情况之下的旁观者作出干预或介入其中的种种制约因素。他们分析了介入动机及其在干预行为发生时这种动机的形成过程。他们于1970年将这项发现公布于世，并且使用了这样一个容易引起争论的书名《冷漠的旁观者：他为何不伸出援助之手？》

拉塔内—达利的冷漠的旁观者假设 拉塔内和达利在他们的研究中发现（1968年）：“有别的旁观者在场，会减弱一个人对自己个人责任的感受性（第337页）。”旁观者对那些得不到救助的受害者视若无睹，这不能用来作为对他们所持动机的说明和解释，而只能看作是他们对别的旁观者所作出的一种反应。“在紧急情况下，有许多人在场足以成为比感情冷漠和情感上的疏远更重要得多的制约介入行动的决定因素（拉塔内和达利，1970年a，第127页）。”不介入行为与其说是一种个人品质问题，还不如说它是一种现代都市生活的重要特征。在大城市中出现的种种危急情境，通常带有陌生人帮助陌生人的意味。旁观者对这种情境的特殊性很陌生，所以他们实际上是无法断定究竟应当怎样干预或介入其中的。他们对别的旁观者对自己的介入行为可能产生的看法而感到不

安，并且也害怕自己在别人的眼中成为一个傻瓜。这种情形直到别人走开才会得到改变，假如没有人走开，他们是不会介入其中的。因此，那种认为“人多保险”（1970年b）的看法只不过是一种谬见而已。

为什么旁观者面临危急情境时会不负责任地袖手旁观呢？这其中的原因并不在人的人格品质特征不具有助人倾向，而主要应归之于情境的原因。为什么人们会“冷漠无情”地袖手旁观？其中的四条理由是：

1. 在危急情境下，别人在场所起的抑制作用；这里存在一种害怕自己干出愚蠢行为的恐惧感。

2. 来自别人的暗示；如果别人无动于衷、袖手旁观，那我们为何不照此办理？

3. 前述两种情形合并发生从而进一步加强了这种冷漠效应。在危急场合见到别的旁观者无所事事，这会使我们产生这种危急情境并没什么危急性的感觉。

4. 别人在场“削弱”了我们自身的责任感。除非我们单独面临这种险境，否则，我们是感觉不到自己想要介入其中的那种冲动的。

拉塔内和达利下结论说：“情境因素，特别是与最接近的社会环境联系在一起的那些因素，可能在决定一个人对一种危急情境作出反应方面，比那些诸如‘冷漠无情’、‘由于都市化而产生的情感疏远’之类迂阔的动机概念更显得重要。”接下来，他们继续说道：“理解这种袖手旁观不介入的行为，从旁观者之间的关系入手，要比从旁观者与被害者之间的关系入

手容易得多(1970年a,第127—128页)。”

在20世纪60年代后半期,这几位社会心理学家花了四年多的时间进行这方面的研究,在这些研究中,他们自己的不少学生也参与其中。这些学生承担了4968名被试的工作,有许多参加实验的学生被试在纽约的“大街上行乞”或者向过往行人恳求给予某种形式的帮助。当时(现在仍旧如此),比勃·拉塔内(生于1937年)尚在俄亥俄州立大学,约翰·M·达利(生于1938年)在普林斯顿大学供职。前者是在明尼苏达大学获哲学博士学位的(1963年),而后者则于1965年获得哈佛大学的博士学位。

米尔格拉姆的服从实验 米尔格拉姆的服从实验(1963年)证实,在其他人陪同下的人,除非他们受到他人的暗示才会有所动作。本世纪60年代早期,斯坦利·米尔格拉姆(生于1933年)在耶鲁大学任社会心理学副教授,他就做过一次暴露实验。该实验证实,大部分人,除却那些反抗权威的人,都喜欢伤害——甚至虐待自己的伙伴。米尔格拉姆的被试仅仅因为他们得到一位袖手旁观的具有权威身份的人的指挥和命令,就对那些无依无靠的受害者施行强烈的电击。该实验获得了这样的不可思议的结果:“被试觉得他对那个指挥自己如何去做的权威人物负有责任。但是,对那个权威规定他要做的该项活动的内容则毫无责任(1975年,第290页)。”但事实上,根本没有任何人命令该被试去搬动释放电流的操纵杆。

米尔格拉姆推论道,在别人面前,或在群体调整的活动中,我们大概是通过将这种责任推到别人身上才得以为自己

开脱责任的。而这正是为何我们会做出很严重的伤害行为而又毫不感到内疚的原因。例如，希特勒的打手艾克曼“当他在集中营任职期间，他是一个令人作呕，使人厌恶的家伙”，但是，在他下达大屠杀的命令之后，他随即就离开了杀人现场。而那个实际施放毒气并杀害那些孤苦无依的受害者的人，则觉得“他不过是在遵照执行上峰的命令而已……任何人都未正视正是由他自己去决定执行这项罪恶行动并由此而产生恶果的。他假装成自己的责任心已经消失了的样子。或许，在现代社会里，这正是那种由社会所组织的犯罪的最一般的特征（米尔格拉姆，1973年，第77页）。”在米尔格拉姆的一些实验中，有些被试用自己那很不自然的神经质般的笑声作掩饰，以逃避自己的责任，而另一些被试甚至无法自制地疯狂发作。而当权威人物离开现场时，服从者机警地停止其恶行，这也是非常值得研究的。米尔格拉姆将那种丧失自主性、在权威人物控制下的心理体验，称之为“代理人心态”（1974年，第133页）。

米尔格拉姆推测“在美国民主社会中产生的这种性格特 565
征，使人们不能指望美国当局将美国公民与残忍、暴行、野蛮行为分离开来……在含有恶意的权威指导之下……人们干着那些被指定要干的事情，而不论那种行动的内容如何，也没有任何良心的限制，只要他们知道，这种命令是来自一位合法的权威之口就行（1965年，第75页）。”米尔格拉姆惊奇地发现，“好人”常常屈服于权威人物的要求和需要下。

可以说，社会心理学家要进行的一项有价值的研究或许正是设计这样一种实验方案，以确定从“服从型”转变成布鲁姆曾调查过的那种“对抗型”的关键之所在。

米尔格拉姆于1967年离开哈佛大学前往纽约市立大学的时候,在纽约市最大的中心车站,那些粗鲁无礼、态度冷淡的纽约人连推带挤地走过他的身旁,他被这粗野的行为举止弄得不知所措。两个看上去很有身份的纽约人竟然为了一辆出租汽车而大打出手。尽管米尔格拉姆了解拉塔内一达利假设,即旁观者越多,能挺身而出、拔刀相助的人则越少,他还是着手对他自己所处的那种处境进行了研究。他这样做是很对头的,因为他发现,“纽约市民之所以很少提供帮助,部分是因为该市居民公认住在曼哈顿区危险太大,而不是因为什么冷淡或冷酷无情(1970年,第1463页)。”

但是,米尔格拉姆的弟子们的研究,在暴露性方面更胜于他。当米尔格拉姆正忙于测试纽约市民允许陌生人到自己家中借用电话告急求援这种行为的乐意程度时,他的学生(哈罗德·塔科什安、桑德拉·哈伯以及戴维·J.卢西多)则奔赴四个大城市(纽约、芝加哥、波士顿和费城)去测试人们是否愿意帮助一个孤立无援而又丢失了孩子的人。他们也发现在拉塔内一达利假设中存在着一些缺陷,他们提供的报告表明,人们,甚至单独一个人,也会拒绝给一个无依无靠的孩子提供帮助。“波士顿和费城人所作出的反应都十分相似。2/3的人拒绝提供帮助,只有1/3的人提供了帮助。在纽约,二者的比率是一半对一半。在芝加哥,2/3的人愿意提供帮助,这和较小社区的比率接近(1970年,第68页)。”他们还发现,与那些大城市里的人相比,比较小的城市中的居民更加乐于去帮助别人。不管拉塔内一达利假设怎么说,这些年轻的研究者断言,人多毕竟安全,至少你的运气就不错。

社会生物学的论战

1975年8月,唐纳德·T.坎贝尔出任全美心理学会会长,在就职演说中,他热情赞扬了社会生物学,这就使社会生物学在心理学领域大大地向前推进了一大步。坎贝尔在演说中说,要将39411名心理学家(1975年全美心理学会会员数)“引进一个既令人兴奋,又充满争论的新天地——社会生物学领域(1975年,第1103页)。”他说着说着,脸上露出了意味深长的表情,他对“这个既令人兴奋又充满争论的新领域”的深情厚意溢于言表。他进一步鼓励心理学家无论“对‘人性’怎样怀疑,但都要对这个能够产生种种假说的丰富的灵感来源予以关注并发生兴趣(1975年,第1111页)。”他坚信:“都市化本身就是生物和社会这两方面进化的一种产物(1975年,第1123页)。”566

这件事并没有就此止息,因为坎贝尔请求大家对他的这些想法和主张加以评论,而他也确实收到了不少评论意见;这些意见来自各个派别:有极端左派的社会生物学家,如戴维·P.巴拉什(1977年;与格林利,1976年);也有来自右派的社会生物学家,例如S.L.沃什伯恩(1976年),甚至连爱德华·O.威尔逊也受到了谴责。一时间,心理学家和非心理学家都被卷入了这场突如其来展开的大论战之中。当时在西北大学执教的坎贝尔写道:“那些在某种程度上受我最初的介绍和描述影响的热心的读者,在读过这期杂志上的评论文集以后,一定会觉得很失望。我和大家一样具有这种令人疑虑大增的感觉(1976年,第381页)。”或许坎贝尔本人确实具有这种疑虑大增的感觉,但他毕竟社会生物学未置一词就收回了他

原先的见解。

在20世纪70年代，动乱与剧变呈现在哈佛大学社会生物学家，尤其是那些在比较动物研究博物馆工作的社会生物学家们的面前。特里费斯控告说，由于他从事社会生物学的研究工作，遂导致哈佛大学解除了他的教职，而且学校当局还将这种作法说成是“邀请离校”（1978年夏，他被任命为加利福尼亚大学圣·克鲁兹分校的生物学教授），而威尔逊所遇到的阻碍要更加严重得多。威尔逊于1978年2月在全美科学进步会上致词的时候，“为人的科学派”成员用水向他身上泼去，哈佛—雷德克里弗的一个叫“反种族主义委员会”的学生组织称他为“危险的种族主义者”，还有人干脆蔑称他为“性专家”。就连“纽约书评”杂志也称他应该为自己的“许多计谋和花招”而感到内疚。另外一些人则将社会生物学与纳粹的优生学相提并论（瓦德，1976年）。

为了批判威尔逊的社会生物学，一个反动的小团体，即“社会生物学研究小组”在哈佛大学宣告成立。这个由一些激进的“为人的科学派”成员组成的研究小组，由一位与威尔逊同在哈佛大学博物馆任职的名叫理查德·莱温廷的教授充当先锋。他们从这个研究领域集中了大约三打成员，其中包括麻省理工学院的心理学家教授斯蒂芬·霍龙韦，哈佛大学教授斯蒂芬·古尔德，以及波士顿大学的人类学教授安东尼·利兹。

如此一来，莱温廷及其伙伴就将社会生物学变成了一个具有政治色彩的讨论课题（令人啼笑皆非的是，先前，正是威尔逊极其负责任地将他的这位首要批评家——莱温廷调入哈佛大学的）。

社会生物学研究小组谴责威尔逊是一个遗传决定论者，尽管威尔逊承认，“基因已放弃了它自己的大部分主权，”而仅只留下其中的10%作为决定行为的遗传因素。该研究小组还指责威尔逊站在他的极端遗传论的立场上来证明这种现状为正常现象。该小组要求威尔逊遵守这样一种见解：

存在的东西是适应，
适应的东西是善，
因此存在的东西是善。

567

也就是说，这种三段论法要求威尔逊坚持“当前的行为是适应的和‘自然的’，并由此来证明现在的社会秩序是正当的（瓦德，1976年，第1153页）。”威尔逊在对上述指责加以驳斥的同时声称：他从未表述过世间万事万物都具有适应性。更确切地说，他的原话是这样的：

解决问题的方法之一，从来也不能离开那些追求真理的人类学家和生物学家，这方法就是，究竟在什么程度上这种生命描绘物(biogram)代表了一种对现代文化生活的适应性，以及在什么程度上，这种生命描绘物又成了一个种系发生学上的遗迹。我们的文明过去就是环绕着这种生命描绘物草率匆促地拼凑而成的东西（1975年，第548页）。

然而，威尔逊也确实提过这样的建议，即遗传上的差异使得社会更易于接受那些不同的文化特质，同性恋可能是由遗

传因素所决定的,男性统治现象也是由遗传而来的。值得注意的是,按照马斯特斯和约翰逊所写的那本《正确看待同性恋》(1979年)中的观点,性行为的表达——异性恋、同性恋或同性异性恋——都是习得的。

芝加哥大学著名的人类学家马歇尔·萨赫林斯,写了整整一本专门用于批判社会生物学的专著——《生物学的应用与滥用:从人类学角度对社会生物学所作的批判》(1976年),在这本书中,萨赫林斯预言,社会生物学有可能会“很快在科学界消失掉”(第 xv 页)。萨赫林斯划出了“粗陋的社会生物学”和“科学的社会生物学”之间的分界线,他将温—爱德华兹、威尔逊、特里弗斯、汉密尔顿以及这一派其他的一些研究者都列入科学的范畴。在他的眼中,科学的社会生物学努力将社会行为和“健全的进化原则——即那个著名的个体基因型充分重视自我的原则”联系在一起加以考虑,“并将这个原则看成是自然选择的必然的结果(1976年,第4页)。”那么,很显然地,其他的那些习性学家,如洛伦茨、阿德里、莫里斯、以及秉承习性学传统的另外一些成员——则只能被归为“粗陋的”社会生物学行列了。

科学社会生物学家的一项最主要的贡献是,他们揭示了亲属行为是如何形成的。但是,总的说来,萨赫林斯还是将社会生物学视为一种对达尔文主义和自然选择论的“偏离”,并认为社会生物学是“遗传学上的资本主义”,它试图保护这种现状、并证明这种现状是公正而合理的。

在这种观念形态偏离的最后阶段上,社会生物学构想出这种选择的神话(在它无法解释的社会互动领域

内),作为某个生物体为了自己的生殖利益盗用其他生物体生活权力的托辞。最大限度地使自然选择由那种对自然资源的占用转变成了对其他生物体所拥有的生活权力的剥夺。

……社会生物学的主要贡献在于,它将自然选择最终转化为社会的剥削(1976年,第73页)。

因此,不论社会生物学愿意与否,事实上它已成了一个政治上的争端。

结 束 语

同心理学和社会学的其他领域不同，社会心理学至今仍未产生高屋建瓴式的伟大人物，尚未能像临床心理学或心理治疗学那样拥有弗洛伊德这样的巨擘。但是，社会心理学也有许许多多的思想和研究，诚如我们在本书第四编中已经述及的那样。

本书无意系统地论述社会心理学领域的所有伟大人物或卓越思想，但却希望能够囊括那些已经成为社会心理学发展的不可分割的组成部分的社会心理学家的贡献。尽管我们未分章论述受到他人影响并在某种程度上附属于他人的那些社会心理学家的思想，但在论及他们与之密切联系的重要学者时，也尽可能介绍了他们的贡献。

社会心理学不是一项静止的研究，而是一项富有生命力的仍在向前发展的研究，因此，最后的章节尚待我们续写。况且，这本著作反映的只是我个人对社会心理学的所思所虑；每个人都可能作出不同的甚或是大相径庭的评说。

参 考 书 目

- Abel, T. *Systematic sociology in Germany*. New York: Columbia University Press, 1929.
- Abelson, R. P. Modes of resolution of belief dilemmas. *Journal of Conflict Resolution*, 1959, 3, 343-352.
- Abelson, R. P. et al. (Eds.) *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968.
- Abelson, R. P., & Lesser, G. S. A developmental theory of persuasibility. In I. L. Janis et al., *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959. Pp. 167-186.
- Abelson, R. P., & Rosenberg, M. J. Symbolic psycho-logic; a model of attitudinal cognition. *Behavioral Science*, 1958, 3, 1-13.
- Adams, J. S. Reduction of cognitive dissonance by seeking consonant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 74-78.
- Adams, J. S., & Romney, A. K. A functional analysis of authority. *Psychological Review*, 1959, 66, 234-251.
- Adams, J. S., & Romney, A. K. The determinants of authority interactions. In N. F. Washburne (Ed.), *Decisions, values and groups*. Vol. 2. New York: Macmillan, 1962. Pp. 227-256.
- Adler, A. *What Life should mean to you*. Boston, Mass.: Little, Brown, 1931.
- Adler, A. Introduction. *International Journal of Individual Psychology*, 1935, 1, 5-8.
- Adler, A. *Social interest: A challenge to mankind*. New York: Capricorn [1933], 1964.
- Adler, A. *Social interest*. New York: Capricorn, 1964.
- Adler, A. *The science of living*. Garden City, N. Y.: Doubleday [1929], 1969.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. *The authoritarian personality*. New York: Harper, 1950.
- Allport, F. H., & Allport, G. W. Personality traits: Their classification and measurement. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1921, 16, 1-40.

- Allport, F. H. *Social psychology*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1924.
- Allport, F. H., & Hartman, D. A. Measurement and motivation of atypical opinion in a certain group. *American Political Science Review*, 1925, 19, 735-760.
- Allport, G. W. Attitudes. In C. Murchison (Ed.), *A handbook of social psychology*. Worcester, Mass.: Clark University Press, 1935.
- Allport, G. W. *Personality: A psychological interpretation*. New York: Henry Holt, 1937.
- Allport, G. W. *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961.
- Allport, G. W. The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*. 5 vols. (2nd ed.). Vol. I. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968.
- Amoroso, D. M., & Walters, R. H. Effects of anxiety and socially mediated anxiety reduction on paired-associates learning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 11, 388-396.
- Anderson, N. H. & Barrios, A. A. Primacy effects in personality impression formation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, 346-350.
- Ardito, R. *Sociologia*. 1879.
- Ardrey, R. *African genesis*. New York: Atheneum, 1961.
- Ardrey, R. *The territorial imperative*. New York: Atheneum, 1966.
- Ardrey, R. *The social contract*. New York: Atheneum, 1970.
- Ardrey, R. *The hunting hypothesis*. New York: Atheneum, 1976.
- Aristotle. *Politics*. Oxford, 1885.
- Aristotle. *Rhetorica*. Vol. 11 of *The works of Aristotle*. Oxford: Clarendon Press, 1915.
- Armstrong, E. A. *Bird display and behavior* (Rev. ed.). New York: Dover, 1964.
- Aron, R. *German sociology*. New York: Free Press, 1964.
- Aron, R. *Main currents in sociological thought*. 2 vols. New York: Basic Books, 1967.
- Aronson, E. The effect of effort on the attractiveness of rewarded and unrewarded stimuli. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, 375-380.
- Aronson, E. The psychology of insufficient justification: An analysis of some conflicting data. In Feldman, S. (Ed.), *Cognitive consistency: Motivational antecedents and behavioral consequents*. New York: Academic Press, 1966. Pp. 115-133.
- Aronson, E. Dissonance theory: Progress and Problems. In R. F. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A source-book*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968.
- Aronson, E. Some antecedents of interpersonal attraction. In W. J. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1969. Pp. 143-173. (a)
- Aronson, E. The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 4. New York: Academic Press, 1969. (b)
- Aronson, E., & Carlsmith, J.M. Experimentation in social psychology. In G. Lindzey, & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. (2nd ed.) Vol. 2. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968.
- Aronson, E., & Cope, V. My enemy's enemy is my friend. *Journal of Social Psychology*, 1968, 8, 8-12.
- Aronson, E., & Gerard, E. Beyond Parkinson's law: The effect of excess time on subsequent performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 336-339.

- Aronson, E., & Mills, J. The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 177-191.
- Asch, S. E. Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1946, 41, 256-290.
- Asch, S. E. The doctrine of suggestion, prestige and imitation in social psychology. *Psychological Review*, 1948, 55, 250-276.
- Asch, S. E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men*. Pittsburgh, Pa.: Carnegie Press, 1951, Pp. 177-190.
- Asch, S. E. *Social psychology*. Englewood Cliffs, N.J. Prentice-Hall, 1952.
- Asch, S. E. Studies of independence and conformity. *Psychological Monographs*, 1956, 70, 1-70 (whole).
- Asch, S. E. Review of L. Festinger, A theory of cognitive dissonance. *Contemporary Psychology*, 1958, 3, 194-195.
- Asch, S. E. A perspective on social psychology. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 3. New York: McGraw-Hill, 1959. Pp. 363-383.
- Asch, S. E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Proshansky & B. Seidenberg (Eds.), *Basic studies in social psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965. Pp. 393-401.
- Asch, S. E. Gestalt theory. *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 6. New York: Macmillan (Free Press), 1968. Pp. 158-175.
- Back, K. Influence through social communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, 9-23.
- Bagehot, W. *Physics and politics*. New York: D. Appleton, 1875. Reprinted with an introduction by Jacques Barzun. New York: Knopf, 1948.
- Bagehot, W. Lord Althorp and the reform act of 1832. In N. St. John-Steuas (Ed.), *Bagehot's historical essays*. New York: New York University Press, 1966. Pp. 147-179.
- Baldwin, J. M. *Mental development in the child and in the race*. New York: Macmillan, 1895.
- Baldwin, J. M. *Social and ethical interpretations in mental development*. New York: Macmillan, 1897.
- Baldwin, J. M. (Ed.) *Dictionary of philosophy and psychology*. 3 vols. New York: Macmillan, 1901-1906.
- Baldwin, *History of psychology*. 2 vols. New York: G. P. Putnam's Sons, 1913.
- Bales, R. F. A set of categories for the analysis of small group interaction. *American Sociological Review*, 1950, 15, 257-263. (a)
- Bales, R. F. *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1950. (b)
- Bales, R. F. Task roles and social roles in problem-solving groups. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology*. 3rd ed. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1955. Pp. 437-447.
- Bales, R. F. *Personality and interpersonal behavior*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1970.
- Bales, R. F., & Hare, A. P. Diagnostic use of the interaction profile. *Journal of Social Psychology*, 1965, 67, 239-258.
- Bales, R. F., & Slater, P. E. Role dedifferentiation in small decision-making groups. In T. Parsons et al. *Family, socialization and interaction process*. New York: Free Press, 1955. Pp. 259-306.

- Bandura, A. Social learning through imitation. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1962. Pp. 211-269.
- Bandura, A. Influence of models' reinforcement responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 589-595. (a)
- Bandura, A. Vicarious processes: A case of no-trial learning. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press, 1965. Pp. 1-55. (b)
- Bandura, A. *Principles of behavior modification*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1969. (a)
- Bandura, A. Social-learning theory of identificatory processes. In D. A. Goslin (Ed.), *Handbook of socialization theory and research*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1969. Pp. 213-262. (b)
- Bandura, A. *Social learning theory*. New York: General Learning Press, 1971. (a)
- Bandura, A. (Ed.) *Psychological modeling: Conflicting theories*. Chicago, Ill.: Aldine-Atherton, 1971. (b)
- Bandura, A. Vicarious and self-reinforcement processes. In R. Glaser (Ed.), *The nature of reinforcement*. Merrill, 1971. (c)
- Bandura, A. Social learning theory of aggression. In J. F. Knutson (Ed.), *Control of aggression: Implications from basic research*. Chicago, Ill.: Aldine-Atherton, 1971. (d)
- Bandura, A. Modelling therapy. In W. S. Sahakian (Ed.), *Psychopathology today* (2nd ed.). Itasca, Ill.: F. E. Peacock, 1979.
- Bandura, A., Grusec, J. E., & Menlove, F. L. Observational learning as a function of symbolization and incentive set. *Child Development*, 1966, 37, 499-506.
- Bandura, A., & Perloff, B. Relative efficacy of self-monitored and externally-imposed reinforcement systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 2, 638-705.
- Bandura, A., & Rosenthal, T. L. Vicarious classical conditioning as a function of arousal level. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 54-62.
- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 3-11. (a)
- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. A comparative test of the status envy, social power, and secondary reinforcement theories of identificatory learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 67, 527-534. (b)
- Bandura, A., & Walters, R. H. *Social learning and personality development*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1963.
- Banton, R. F. *Personality and interpersonal behavior*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1970.
- Barash, D. P. *Sociobiology and behavior*. New York: Elsevier, 1977.
- Barnes, H. E. (Ed.) *An introduction to the history of sociology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1948. (a)
- Barnes, H. E. Herbert Spencer and the evolutionary defense of individualism. In H. E. Barnes (Ed.), *An introduction to the history of sociology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1948. (b)
- Barnes, H. E. William Isaac Thomas: The fusion of psychological and cultural sociology. In H. E. Barnes (Ed.), *An introduction to the history of sociology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1948. (c)
- Barnes, H. E. Charles Abram Ellwood: Founder of scientific psychological sociology.

- In H. E. Barnes (Ed.), *An introduction to the history of sociology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1948. (d)
- Bartlett, F. C. Some experiments on the reproduction of folk stories. *Folk Lore*, 1920, 39-37.
- Bartlett, F. C. *Psychology and primitive culture*. Cambridge: Cambridge University Press, 1923.
- Bartlett, F. C. The social functions of symbols. *Australasian Journal of Psychology*, 1925, 3, 1-11. (a)
- Bartlett, F. C. Group organisation and social behavior. *International Journal of Ethics*, 1925, 35, 346-367. (b)
- Bartlett, F. C. The emotional effect in advertising. *Journal of the National Institute of Industrial Psychology*, 1926, 3, 104-108.
- Bartlett, F. C. The psychology of the lower races. *Proceedings of the 8th International Congress of Psychology*, Gröningen, 1927, 198-205.
- Bartlett, F. C. *Remembering: A study in experimental and social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press, 1932.
- Bartlett, F. C. *Political propaganda*. Cambridge: Cambridge University Press, 1940.
- Bartlett, F. *Thinking: An experimental and social study*. New York: Basic Books, 1958.
- Bass, B. M. Authoritarianism or acquiescence? *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 616-623.
- Bateson, G., Jackson, D. D., Haley, J., & Weakland, J. Toward a theory of schizophrenia. *Behavioral Science*, 1956, 1, 251-264.
- Beccaria, C. *Dei Delitti*, 1764.
- Bechterev, V. M. *General principles of human reflexology: An introduction to the objective study of personality*. London: Jarrolds, 1933.
- Bem, D. J. *An experimental analysis of beliefs and attitudes*. (Doctoral dissertation, University of Michigan) Ann Arbor, Mich.: University Microfilms, 1964. No. 64-12,558.
- Bem, D. J. An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 199-218.
- Bem, D. J. Inducing belief in false confessions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 707-710.
- Bem, D. J. Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 1967, 74, 183-200.
- Bem, D. J. Attitudes as self-descriptions: Another look at the attitude-behavior link. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, & T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968. Pp. 197-215. (a)
- Bem, D. J. Dissonance reduction in the behaviorist. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. (b)
- Bem, D. J. *Beliefs, attitudes and human affairs*. Belmont, Calif.: Brooks/Cole, 1970.
- Bem, D. J., & McConnell, H. K. Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: On the salience of premanipulation attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 1, 23-31.
- Benedict, R. *Patterns of culture*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1934.
- Bennis, W. Working paper on group development. *Staff memorandum No. 12*. Massachusetts Mental Health Center Group Research Project, 1957.
- Bennis, W., & Shepard, H. A. A theory of group development. *Human Relations*, 1956, 9, 415-437.

- Berkeley, G. *A treatise concerning the principles of human knowledge*, 1710.
- Berkowitz, L. Effects of perceived dependency relationships upon conformity to group expectations. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 55, 350-354.
- Berkowitz, L. (Ed.) *Advances in experimental psychology*. New York: Academic Press, 1969.
- Berlyne, D. E. *Conflict, arousal, and curiosity*. New York: McGraw-Hill, 1960.
- Bernard, L. L. The misuse of instinct in the social sciences. *Psychological Review*, 1921, 28, 96-119.
- Bernard, L. L. *Instinct: A study in social psychology*. New York: Holt, 1924.
- Bernard, L. L. *An introduction to social psychology*. New York: Holt, 1926.
- Bernheim, H. *De la suggestion dans l'état hypnotique et dans l'état de veille*, 1884.
- Binet, A. *La Suggestibilité*. Paris: Schleicher, 1900.
- Bion, W. R. Experiences in groups. I. *Human Relations*, 1948, 1, 314-320.
- Bion, W. R. Experiences in groups. II. *Human Relations*, 1948, 1, 487-496.
- Bion, W. R. Experiences in groups. III. *Human Relations*, 1949, 2, 13-22. (a)
- Bion, W. R. Experiences in groups. IV. *Human Relations*, 1949, 2, 295-303. (b)
- Bion, W. R. Experiences in groups. V. *Human Relations*, 1950, 3, 3-14. (a)
- Bion, W. R. Experiences in groups. VI. *Human Relations*, 1950, 3, 395-402. (b)
- Bion, W. R. Experiences in groups. VII. *Human Relations*, 1951, 4, 221-227.
- Bion, W. R. *Experiences in groups and other papers*. New York: Basic Books [1959], 1961.
- Bion, W. R. *Learning from experience*. London: William Heinemann, 1962.
- Bion, W. R. *Elements of psycho-analysis*. London: William Heinemann, 1963.
- Bion, W. R. *Transformations: Change from learning to growth*. London: William Heinemann, 1965.
- Bion, W. R. *Second thoughts: Selected papers on psycho-analysis*. London: William Heinemann, 1967.
- Bischof, L. J. *Interpreting personality theories*. 2nd ed. New York: Harper & Row, 1970.
- Blaffer Hrdy, S. Male and female strategies of reproduction among the langurs of Abu. Unpublished doctoral dissertation, Harvard University, 1975.
- Blaffer, Hrdy, S. *The langurs of Abu: Female and male strategies of reproduction*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1977.
- Boas, F. (Ed.) *General anthropology*. Boston, Mass.: D. C. Heath, 1935.
- Boas, F. Methods of research. In F. Boas (Ed.), *General anthropology*. Boston, Mass.: D. C. Heath, 1938.
- Boas, F. *The mind of primitive man*. Rev. ed. New York: Macmillan, 1938.
- Boas, F. *Race, language and culture*. New York: Macmillan, 1940.
- Bode, B. Consciousness and psychology. In J. Dewey et al., *Creative intelligence*. New York: Holt, 1917.
- Bogardus, E. S. *Essentials of psychology*. Los Angeles, Calif.: University of Southern California Press, 1918, 1920.
- Bogardus, E. S. *A history of social thought*. Los Angeles, Calif.: University of Southern California Press, 1922.
- Bogardus, E. S. *Fundamentals of social psychology*. New York: Century, 1924. (3rd ed., 1942).
- Bogardus, E. S. Social distance and its origins. *Journal of Applied Sociology*, 1925, 9, 216-227. (a)

- Bogardus, E. S. Measuring social distance. *Journal of Applied Sociology*, 1925, 9, 299-308. (b)
- Bogardus, E. S. *The new social research*. Los Angeles, Calif.: Jesse Ray Miller [1926] 1928.
- Bogardus, E. S. *Immigration and racial attitudes*. New York: Heath, 1928.
- Bogardus, E. S. A social distance scale. *Sociology and Social Research*, 1933, 17, 265-271.
- Bogardus, E. S. Changes in racial distances. *International Journal of Opinion*, 1947, 1, 55-62.
- Bogardus, E. S. Changes in racial distances. *International Journal of Opinion and Attitude Research*, 1947, 1, 55-62.
- Bogardus, E. S. *The development of social thought*. 3rd ed. New York: Longmans, Green, 1955.
- Borgatta, E. F., & Bales, R. F. The consistency of subject behavior and the reliability of scoring in interaction process analysis. *American Sociological Review*, 1953, 18, 566-569.
- Borgatta, E. F., Bales, R. F., & Couch, A. S. Some findings relevant to the great man theory of leadership. *American Sociological Review*, 1954, 19, 755-759.
- Borger, R., & Cioffi, F. *Explanation in the behavioral sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 1970.
- Boring, E. G. Visual perception as invariance. *Psychological Review*, 1952, 59, 141-148.
- Boring, E. G. et al. (Eds.) *A history of psychology in autobiography*. Vol. 4. Worcester, Mass: Clark University Press, 1952.
- Boring, E. G., & Lindzey, G. (Eds.) *A history of psychology in autobiography*. New York: Appleton, 1967.
- Braid, J. *Neurypnology*. [1843] London: George Redway, 1899.
- Braine, M. S. The ontogeny of certain logical operations: Piaget's formulation examined by nonverbal methods. *Psychological Monographs*, 1959, 73, No. 5 (Whole No. 475).
- Bravelas, A. A mathematical model for group structures. *Applied Anthropology*, 1948, 7, 16-30.
- Bravelas, A. Communication patterns in task-oriented groups. In D. Lerner & H. D. Lasswell (Eds.), *The policy sciences*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1951.
- Brehm, J. W. Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 52, 384-389.
- Brehm, J. W. Increasing cognitive dissonance by a *fait accompli*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, 379-383.
- Brehm, J. W. A dissonance analysis of attitude-discrepant behavior. In Rosenberg et al. (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960. Pp. 164-197.
- Brehm, J. Motivational effects of cognitive dissonance. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1962.
- Brehm, J. W. *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press, 1966.
- Brehm, J. W. Attitude change from threat to attitudinal freedom. In A. G. Greenwald & T. C. Brock (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic, 1968. Pp. 277-296.

- Brehm, J. W., & Behar, L. B. Sexual arousal, defensiveness, and sex preference in affiliation. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1966, 1, 195-200.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. Re-evaluation of choice alternatives as a function of their number and qualitative similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, 373-378. (a)
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. Choice and chance relative to deprivation as determinants of cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, 383-387. (b)
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. *Explorations in cognitive dissonance*. New York: Wiley, 1962.
- Brehm, J. W., & Jones, R. A. The effect on dissonance of surprise consequences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1970, 6, 420-431.
- Bridgman, P. *The logic of modern physics*. New York: Macmillan, 1927.
- Brown, R. Models of attitude change. In Brown, R., Galanter, E., Hess, E. H., & Mandler, G. *New directions in psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1962. Pp. 1-85.
- Brown, R. *Social Psychology*. New York: Macmillan (Free Press), 1965.
- Bruner, J. S., Brunswik, E., Festinger, L., Heider, F., Muenzinger, K. F., Osgood, C. E., & Rappaport, D. *Contemporary approaches to cognition: A symposium held at the University of Colorado*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1957.
- Brunswik, E. *Wahrnehmung und Gegenstandswelt*. Leipzig and Vienna: Deuticke, 1934.
- Brunswik, E. The conceptual framework of psychology. *International Encyclopedia of Unified Science*, 1952, 1, No. 10.
- Buber, M. *I and thou*. New York: Scribner's, [1922], 1958.
- Burdick, H. A., & Burnes, A. J. A test of "strain toward symmetry" theories. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 367-369.
- Campbell, D. T. On the conflicts between biological and social evolution and between psychology and moral tradition. *American Psychologist*, 1975, 30, 1103-1126.
- Campbell, D. T. Section 2. Genetic basis of behavior—Especially of altruism. *American Psychologist*, 1976, 31, 370-371.
- Cannon, W. B. *Bodily changes in pain, hunger, fear and rage*. (2nd ed.). New York: Appleton, 1929.
- Cantril, H. *The pattern of human concerns*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1965.
- Carlsmith, J. M., Collins, B. E., & Helmreich, R. L. Studies in forced compliance: I. The effect of pressure for compliance on attitude change produced by face-to-face role playing and anonymous essay writing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 1-13.
- Carlsmith, J. M., Freedman, J. L. Bad decisions and dissonance: Nobody's perfect. In R. P. Abelson et al., (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. Pp. 485-490.
- Cartwright, D. Lewinian theory as a contemporary systematic framework. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 2. *General systematic formulations, learning, and special processes*. New York: McGraw-Hill, 1959. Pp. 7-91. (a)
- Cartwright, D. *Studies in social power*. Ann Arbor, Mich.: Research Center for Group Dynamics: Institute for Social Research, University of Michigan, 1959. (b)
- Cartwright, D., & Harary, F. Structural balance: A generalization of Heider's theory. *Psychological Review*, 1956, 63, 277-293.

- Cattell, R. B. The description of personality: Principles and findings in a factor analysis. *American Journal of Psychology*, 1945, 58, 69-90.
- Cattell, R. B. (Ed.) *Handbook of multivariate experimental psychology*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1966.
- Chambliss, W. J. The selection of friends. *Social Forces*, 1965, 43, 370-379.
- Chapanis, N. P., & Chapanis, A. Cognitive dissonance: Five years later. *Psychological Bulletin*, 1964, 61, 1-22.
- Chapman, D. W., & Volkman, J. A. A social determinant of the level of aspiration. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1939, 34, 225-238.
- Charcot, J. M. *Gazette des hôpitaux civils et militaires*, 1878.
- Chauvin, R. *Ethology: The biological study of animal behavior*. New York: International Universities, 1977.
- Chomsky, N. Review: "B.F. Skinner, Verbal behavior." *Language*, 1959, 35, 26-58.
- Christie, R., & Cook, P. A guide to published literature relating to the authoritarian personality through 1956. *Journal of Psychology*, 1958, 45, 171-199.
- Christie, R., & Jahoda, M. (Eds.) *Studies in the scope and method of "The authoritarian personality"*. New York: Macmillan (Free Press), 1954.
- Clark, T. Introduction. In Tarde, G. *On communication and social influence*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1969.
- Coch, L., & French, J. R. P. Overcoming resistance to change. *Human Relations*, 1948, 1, 512-532.
- Cohen, A. R. Need for cognition and order of communication as determinants of opinion change. In C. I. Hovland et al., *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957. Pp. 79-97.
- Cohen, A. R. Communication discrepancy and attitude change: A dissonance theory approach. *Journal of Personality*, 1959, 27, 386-396. (a)
- Cohen, A. R. Some implications of self-esteem for social influence. In I. L. Janis et al., *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959. Pp 102-120. (b)
- Cohen, A. R. Attitudinal consequences of induced discrepancy between cognition and behavior. *Public Opinion Quarterly*, 1960, 24, 296-318.
- Cohen, A. R. *Attitude change and social influence*. New York: Basic Books, 1964.
- Cohn, T. S. The relation of the F scale to a response to answer positively. *American Psychologist*, 1953, 8, 335. (Abstract)
- Coles, R. *Erik H. Erikson: The growth of his work*. Boston, Mass.: Little, Brown, 1970.
- Comte, A. *Plan of the scientific works necessary to reorganize society*, 1822.
- Comte, A. *Cours de philosophie positive*. Paris, 1830-1842.
- Comte, A. *A general view of positivism*. London: George Routledge, 1908.
- Cooley, C. H. *Human nature and the social order*. New York: Charles Scribner's Sons, 1902. Rev. ed., 1922.
- Cooley, C. H. *Social organization*. New York: Charles Scribner's Sons, 1909.
- Cooley, C. H. *The social process*. New York: Charles Scribner's Sons, 1918.
- Coombs, C. H. Psychological scaling without a unit of measurement. *Psychological Review*, 1950, 57, 145-158.
- Coombs, C. H. *A theory of psychological scaling*. Ann Arbor, Mich.: Engineering Research Institute, University of Michigan, 1952.
- Coombs, C. H. Theory and methods of social measurement. In L. Festinger and D. Katz (Eds.), *Research methods in the behavioral sciences*. New York: Dryden Press, 1953. Chapter 11.

- Coombs, C. H. A theory of data. *Psychological Review*, 1960, 67, 143-159.
- Coombs, C. H. *A theory of data*. New York: Wiley, 1954.
- Cooper, J., & Brehin, J. W. Prechoice awareness of relative deprivation as a determinant of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1971, 7, 571-581.
- Coser, L. A. (Ed.) *George Simmel*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1965.
- Cottrell, N. B., & Epley, S. W. Affiliation, social comparison, and socially mediated stress reduction. In J. M. Suls & R. L. Miller (Eds.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives*. Washington: Hemisphere, 1977. Pp. 43-68.
- Cottrell, L. S., & Gallagher, R. Developments in social psychology 1930-1940. *Sociometry Monograph*, 1941, 1, 3-58.
- Couch, A., & Keniston, K. Yeasayers and naysayers: Agreeing response set as a personality variable. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 60, 151-174.
- Crawford, W. R. Representative Italian contributions to sociology: Pareto, Loria, Vaccaro, Gini, and Sighele. In H. E. Barnes (Ed.), *An introduction to the history of sociology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1948.
- Crutchfield, R. S. Conformity and character. *American Psychologist*, 1955, 10, 191-198.
- Curtis, C. P., & Homans, G. C. *An introduction to Pareto*. New York: Knopf, 1934.
- Curry, T. J., & Errerson, E. M. Balance theory: A theory of interpersonal attraction? *Sociometry*, 1970, 33, 216-238.
- d'Alembert, J. LeR. *On the general theory of the winds*. 1746.
- Darley, J. M., & Aronson, E. Self-evaluation vs. direct anxiety reduction as determinants of the fear-affiliation relationship. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, *Supplement 1*, 66-79.
- Darley, J. M., & Latané, B. Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 377-383.
- Darwin, C. *The descent of man*. 1871.
- Darwin, C. Biographical sketch of an infant. *Mind*, 1877, 2, 285-295.
- Davis, J. A. Clustering and structural balance in graphs. *Human Relations*, 1967, 20, 181-187.
- Davis, J. A. Social structures and cognitive structures. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. Pp. 544-550.
- Dawkins, R. *The selfish gene*. New York: Oxford University Press, 1976.
- DeCrance, MacQ. *The nature and elements of sociology*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1953.
- Dembo, T. Der Anger als dynamisches Problem. (Anger as a dynamic problem). *Psychologische Forschung*, 1931, 15, 1-144.
- De Moivre, A. *A method of approximating the sum of the terms of the binomial $a + b$ expanded into a series, from whence are deduced some practical rules to estimate the degree of assent which is to be given to experiments*, 1733.
- De Soto, C. B. Learning a social structure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 60, 417-421.
- De Soto, C. B. The prediction for single orderings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 16-23.
- De Soto, C. B., Henley, N. M., & London, M. Balance and the grouping schema. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8-17.
- De Soto, C. B., & Kuethe, J. L. Subjective probabilities of interpersonal relationships. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 290-294.

- Deutsch, M. A theory of co-operation and competition. *Human Relations*, 1949, 2, 129-152. (a)
- Deutsch, M. An experimental study of the effects of co-operation and competition upon group process. *Human Relations*, 1949, 2, 199-232. (b)
- Deutsch, M. Cooperation and trust: Some theoretical notes. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1962. Pp. 275-320.
- Deutsch, M. Field theory in social psychology, 1954. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. Vol. 1. 2nd ed. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968. Pp. 412-487.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 629-636.
- Deutsch, M., & Krauss, R. M. *Theories in social psychology*. New York: Basic Books, 1965.
- Deutsch, M., Krauss, R. M., & Rosenau, N. Dissonance or defensiveness? *Journal of Personality*, 1962, 30, 16-28.
- Deutsch, M., & Solomon, L. Reactions to evaluations by others as influenced by self evaluations. *Sociometry*, 1959, 22, 93-112.
- Dewey, J. The reflex arc concept in psychology. *Psychological Review*, 1896, 3, 357-370.
- Dewey, J. The need for social psychology. *Psychological Review*, 1917, 24, 266-277.
- Dewey, J. *Human nature and conduct: An introduction to social psychology*. New York: Henry Holt, 1922. Page references are to the Modern Library edition, 1930.
- Dollard, J., Doob, L. W., Miller, N. E., Mowrer, O. H., & Sears, R. R. *Frustration and aggression*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1939.
- Dollard, J., & Miller, N. E. *Personality and psychotherapy*. New York: McGraw-Hill, 1950.
- Doob, L. W. *Propaganda: Its psychology and technique*. New York: Henry Holt, 1935.
- Doob, L. W. The behavior of attitudes. *Psychological Review*, 1947, 54, 135-156.
- Doob, L. W. *Public opinion and propaganda*. New York: Henry Holt, 1948. 2nd ed., Hamden, Conn.: Anchor Books, 1966.
- Doob, L. W. *Communication in Africa: A search for boundaries*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1961.
- Du Bois, C. *The people of Alor: A social-psychological study of an East Indian Island*. Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press, 1944.
- Du Bois, C. *Social forces in Southeast Asia*. 1949.
- Dulany, D. E. The place of hypotheses and intentions: An analysis of verbal control in verbal conditioning. In C. W. Eriksen (Ed.), *Behavior and awareness—A symposium of research and interpretation*. Durham, N. C.: Duke University Press, 1962.
- Dulany, D. E. Awareness, rules, and propositional control: A confrontation with S-R behavior theory. In T. R. Dixon & D. L. Horton (Eds.), *Verbal behavior and general behavior theory*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1963.
- Duncker, K. Phenomenology and epistemology of consciousness of objects. *Journal of Philosophy and Phenomenological Research*, 1947, 7, 505-542.
- Dunlap, K. Are there any instincts? *Journal of Abnormal Psychology*, 1919, 14, 307-311.

- Dunlap, K. *Social psychology*. Baltimore, Md.: Williams & Wilkins, 1925.
- Durkheim, E. *De la division du travail social*. Paris: F. Alcan, 1893.
- Durkheim, E. *Suicide*. [1897]. Glencoe, Ill.: Free Press, 1951.
- Durkheim, E. *The rules of sociological method*. New York: Macmillan (Free Press), 1964.
- Edwards, A. L. A critique of 'neutral' items in attitude scales constructed by the method of equal appearing intervals. *Psychology Review*, 1946, 53, 159-169.
- Edwards, A. L. On Guttman's scale analysis. *Educational and Psychological Measurement*, 1948, 8, 313-318.
- Edwards, A. L. *Techniques of attitude scale construction*. New York: Appleton, 1957.
- Edwards, A. L., & Kilpatrick, F. P. A technique for the construction of attitude scales. *Journal of Applied Psychology*, 1943, 32, 374-384.
- von Ehrenfels, C. Ueber Gestaltqualitäten. *Vierteljahrssch Wissenschaft Philosophie*, 1890, 14, 249-292.
- Ellwood, C. A. Some prolegomena to social psychology. *American Journal of Sociology*, 1899, 4, March-November.
- Ellwood, C. A. *Some prolegomena to social psychology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1901.
- Ellwood, C. A. *Sociology in its psychological aspects*. New York: D. Appleton, 1912.
- Ellwood, C. A. *An introduction to social psychology*. New York: D. Appleton, 1917.
- Ellwood, C. A. *The psychology of human society*. New York: Appleton, 1925.
- Ellwood, C. A. What's the matter with sociology? *American Sociologist*, 1943.
- Elms, A. C., & Janis, I. L. Counter-norm attitudes induced by consonant versus dissonant conditions of role-playing. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1965, 1, 50-60.
- Engels, F. Socialism: Utopian and scientific. Vol. 2 In K. Marx & F. Engels, *Selected works*. 2 vols. Moscow: Foreign Languages Publishing, 1962.
- Epley, S. W. The effect of the presence of a companion upon the speed of escape from electric shock. Unpublished doctoral dissertation, University of Iowa, 1973.
- Erikson, E. H. *Young Man Luther: A study in psychoanalysis and history*. New York: Norton, 1958.
- Erikson, E. H. Identity and the life cycle: Selected papers. *Psychological Issues*, 1959, 1, whole.
- Erikson, E. H. *Childhood and society*. New York: Norton, 1950. Rev. ed., 1963, 2nd rev. ed., 1964.
- Erikson, E. H. *Insight and responsibility: Lectures on the ethical implications of psychoanalytic insight*. New York: Norton, 1964.
- Erikson, E. H. *Identity: Youth and crisis*. New York: Norton, 1968. (a)
- Erikson, E. H. Identity, psychosocial. *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol 7. New York: Macmillan (Free Press), 1968. Pp. 61-65. (b)
- Erikson, E. H. Life cycle. *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 9. New York: Macmillan (Free Press), 1968. Pp. 286-292. (c)
- Erikson, E. H. *Gandhi's truth: On the origins of militant nonviolence*. New York: Norton, 1969.
- Espinas, A. *Des sociétés animales*. Paris: G. Baillière, 1877.
- Euler, L. Solutio problematis ad geometriam situs pertinentis. *Comment. Academiae Sci. I. Petropolitanae*, 1736, 8, 128-140.
- Euler, L. The Königsberg bridges. *Scientific American*, 1953, 189, 66-70.

- Evans, R. I. *Konrad Lorenz: The man and his ideas*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1975.
- Farber, I. E. Comments on Professor Atkinson's paper. In M. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1954.
- Faris, E. Are instincts data or hypotheses? *American Journal of Sociology*, 1921, 27, 154-196.
- Faris, E. Preliterate peoples: Proposing a new term. *American Journal of Sociology*, 1925, 30, 710-712. (a)
- Faris, E. The concept of social attitudes. *Journal of Applied Sociology*, 1925, 9, 404-409. (b)
- Faris, E. Current trends in social psychology. In T. V. Smith & W. K. Wright (Eds.), *Essays in philosophy*. Chicago, Ill.: Open Court, 1931.
- Faris, E. Of psychological elements. *American Journal of Sociology*, 1936, 42, 159-176.
- Faris, E. *The nature of human nature and other essays in social psychology*. New York: McGraw-Hill, 1937.
- Faris, R. E. L. *Chicago sociology: 1920-1932*. New York and London: Chandler, 1967.
- Farnsworth, P. R. Shifts in the values of opinion items. *Journal of Psychology*, 1943, 16, 125-128.
- Feldman, S. (Ed.) *Cognitive consistency: Motivational antecedents and behavioral consequents*. New York: Academic Press, 1966.
- Feller, W. *An introduction to probability theory and its applications*. (2nd ed.). Vol. 1. New York: Wiley, 1957.
- Féré, C. Note sur la physiologie de l'attention. *Revue de Philosophie*, 1890, 30, 393-405.
- Féré, C. *Sensation et mouvement*. Paris: F. Alcan, 1900.
- Ferguson, L. W. A study of the Likert technique of attitude scale construction. *Journal of Social Psychology*, 1941, 13, 51-57.
- Ferster, C.B., & Skinner, B.F. *Schedules of reinforcement*. New York: Appleton, 1957.
- Festinger, L. The treatment of qualitative data by "scale analysis." *Psychological Bulletin*, 1947, 44, 149-161.
- Festinger, L. Informal social communication. *Psychological Review*, 1950, 57, 271-282.
- Festinger, L. Informal communication in small groups. In H. Gurtzow (Ed.), *Groups, leadership, and men*. Pittsburgh, Pa.: Carnegie Press, 1951.
- Festinger, L. A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 1954, 7, 117-140. (a)
- Festinger, L. Motivation leading to social behavior. In Jones, M. R. (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1954. Pp. 191-219. (b)
- Festinger, L. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1957.
- Festinger, L. The psychological effects of insufficient rewards. *American Psychologist*, 1961, 11, 1-11.
- Festinger, L. The theory of cognitive dissonance. In W. Schramm (Ed.), *The science of human communication*. New York: Basic Books, 1963. Pp. 17-27.
- Festinger, L. *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1964.

- Festinger, L., & Aronson, E. The arousal and reduction of dissonance in social contexts. In D. Cartwright & Zander, A. (Eds.), *Group dynamics: Research and theory*, (2nd ed.). Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1960.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, 203-210.
- Festinger, L., & Gerard, H. The influence process in the presence of extreme deviates. *Human Relations*, 1952, 5, 327-346.
- Festinger, L., et al. *Theory and experiment in social communications*. Ann Arbor, Mich.: Institute of Social Research, 1950.
- Festinger, L., & Katz, D. (Eds.) *Research methods in the behavioral sciences*. New York: Dryden Press, 1953.
- Festinger, L., & Lawrence, D. H. *Deterrents and reinforcement: The psychology of insufficient reward*. Stanford: Stanford University Press, 1962.
- Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. *When prophecy fails*. Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press, 1956.
- Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. *Social pressures in informal groups*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1950.
- Festinger, L., Torrey, J., & Willerman, B. Self-evaluation as a function of attraction to the group. *Human Relations*, 1954, 7, 161-174.
- Festinger, L., & Zimbardo. Foreword. In A. R. Cohen, *Attitude change and social influence*. New York: Basic Books, 1964.
- Finer, S. E. Introduction. In V. Pareto, *Sociological writings*. New York: Frederick A. Praeger, 1966.
- Fishbein, M. A theoretical and empirical investigation of the interrelation between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Technical Report No. 6*, 1961, University of California, Los Angeles, Contract Nonr. 233 (54), Office of Naval Research.
- Fishbein, M. An investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Human Relations*, 1963, 233-239.
- Fishbein, M., & Hunter, R. Summation versus balance in attitude organization and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 69, 505-510.
- Fiske, D. W., & Maddi, S. R. *Functions of varied experience*. Homewood, Ill.: Dorsey, 1961.
- Fiske, J. *Outlines of cosmic philosophy*. 4 vols. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1874.
- Flavell, J. H. *The developmental psychology of Jean Piaget*. Princeton, N.J.: Van Nostrand, 1963.
- Fleming, D., & Bailyn, B. *The intellectual migration: Europe and America, 1930-1960*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1969.
- Folsom, J. K. *Social psychology*. New York: Harper, 1931.
- Fouillée, A. *La science sociale contemporaine*. 1880.
- Fouillée, A. *La morale des idées-forces*. (2nd ed.) Paris: F. Alcan, 1908.
- Fouillée, A. *La psychologie des idées-forces*. 1910.
- Fowler, H. *Curiosity and explanatory behavior*. New York: Macmillan, 1965.
- Frank, J. D. Individual differences in certain aspects of the level of aspiration. *American Journal of Psychology*, 1935, 47, 119-128.
- Frank, J. D. Level of aspiration test. In H. A. Murray et al., *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press, 1938. Pp. 461-471.
- Frankl, V. E. *The will to meaning: Foundations and applications of logotherapy*. New York: World, 1969.

- Freedman, J. L., & Sears, D. O. Selective exposure. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press, 1965.
- French, J. R. P. Group productivity. In H. Guertzkow (Ed.), *Groups, leadership and men*. Pittsburgh, Pa.: Carnegie Press, 1951. Pp. 44-53.
- French, J. R. P. A formal theory of social power. *Psychological Review*, 1956, 63, 181-194.
- French, J. R. P., & Raven, B. The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*. Ann Arbor, Mich.: Institute for Social Research, 1959. Pp. 150-167.
- French, J. R. P., & Snyder, R. Leadership and interpersonal power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*. Ann Arbor, Mich.: Institute for Social Research, 1959. Pp. 118-149.
- French, R. L. Social psychology and group processes. *Annual Review of Psychology*, 1956, 7, 63-94.
- Frenkel-Brunswik, E. Further explorations by a contributor to "The authoritarian personality." In R. Christie & M. Jahoda (Eds.), *The authoritarian personality*. New York: Macmillan (Free Press), 1954. Pp. 226-275.
- Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. The authoritarian personality. In W. S. Sahakian (Ed.), *Social psychology: Experimentation, theory, research*. New York and London: Intext Educational Publishers, 1972. Pp. 530-540.
- Freud, S. *Totem and taboo*. New York: W. W. Norton [1913], 1950. Also in *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Vol. 13. London: Hogarth, 1955.
- Freud, S. *Instincts and their vicissitudes*. 1915. London: Hogarth Press, 1957. Also in *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Vol. 14. London: Hogarth, 1957.
- Freud, S. *Group psychology and the analysis of the ego*. New York: Bantam, [1921], 1960. (a) (Also in *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. London: Hogarth, 1955.)
- Freud, S. *The ego and the id*. New York: Norton [1923], 1960. (b) (Also in *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Vol. 19. London: Hogarth, 1961.)
- Freud, S. *The future of an illusion*. New York: Doubleday [1927], 1964. (Also in *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Vol. 21. London: Hogarth, 1961.)
- Freud, S. *Civilization and its discontents*. Garden City, N.Y.: Doubleday [1930], 1958. (Also in *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Vol. 21. London: Hogarth, 1961.)
- Freud, S. *New introductory lectures on psychoanalysis*. New York: W. W. Norton, 1933; reprinted, 1965. (Also in *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Vol. 22. London: Hogarth, 1961.)
- Fromm, E. *Escape from freedom*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1941.
- Fromm, E. *Man for himself*. Boston: Houghton Mifflin, 1947.
- Fromm, E. *Psychoanalysis and religion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1950.
- Fromm, E. *The sane society*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1955.
- Fromm, E. *May man prevail?* Garden City, N.Y.: Doubleday, 1961.
- Fromm, E. *The dogma of Christ and other essays on religion, psychology and culture*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1963.

- Fromm, E. *The heart of man*. New York: Harper & Row, 1964.
- Fromm, E. *You shall be as gods*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1966.
- Furth, H. G. *Piaget and knowledge: Theoretical foundations*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1969.
- Gaito, J. G. Unequal interval and unequal n in trend analysis. *Psychological Bulletin*, 1965, 63, 125-127.
- Gault, R. H., *Social psychology: The bases of behavior*. New York: Holt, 1923.
- Gauss, C. F. *Demonstratio nova theorematis omnem functionem algebraicam rationalem integram unius variabilis in factores reales primi vel secundi gradus resolvi posse*. Helmstädt, 1799.
- Gehlke, C. E. *Emile Durkheim's contributions to sociological theory*. New York: Columbia University Press, 1915.
- Gerard, H. B. The effect of different dimensions of disagreement on the communication process in small groups. *Human Relations*, 1953, 6, 249-271.
- Gerard, H. B. Emotional uncertainty and social comparison. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 568-573.
- Gerard, H. B., Wilhelmly, R. A., & Conolley, E. S. Conformity and group size. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 79-82.
- Gewirtz, J. L., & Baer, D. M. Deprivation and satiation of social reinforcers as drive conditions. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 163-172.
- Giddings, F. H. *The principles of sociology*. New York: Macmillan, 1896.
- Giddings, F. H. *The elements of sociology*. New York: Macmillan, 1898.
- Giddings, F. H. *The scientific study of human society*. Chapel Hill, N. C.: University of North Carolina Press, 1924.
- Giddings, F. H. *Civilization and society: An account of the development and behavior of human society*. New York: Henry Holt, 1932.
- Gini, C. *Population*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1930.
- Ginsberg, M. *The psychology of society*. New York: E. P. Dutton, 1921.
- Goethals, G. R., & Darley, J. M. Social comparison processes: An attributional approach. In J. M. Suls & R. L. Miller (Eds.), *Social comparison processes*. Washington: Hemisphere, 1977. Pp. 259-278.
- Goffman, E. *The presentation of the self in everyday life*. Garden City, N.Y.: Doubleday, 1959.
- Goldberg, S. E. Three situational determinants of conformity to social norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 325-329.
- Greene, P. J., & Barash, D. P. The war between the words: Biological versus social evolution and some related issues: Section 2. Genetic basis of behavior—especially for altruism. *American Psychologist*, 1976, 31, 359-361.
- Greenspoon, J. The reinforcing effect of two spoken words on the frequency of two responses. *American Journal of Psychology*, 1955, 68, 409-416.
- Greenwald, A. G., & Brock, T. C. *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968.
- Guilford, J. P. *Psychometric methods*. (2nd ed.) New York: McGraw-Hill, 1954.
- von Grot, N. Die Begriffe der Seele und der psychischen Energie in der Psychologie. *Archiv für Systematik Philosophie*, Bd. iv, 1898.
- Gumplowicz, L. *Der Rassenkampf: Sociologische Untersuchungen*. Innsbruck: Wagner, 1883.
- Gumplowicz, L. *Grundriss der Sociologie*. Vienna, 1885. Trans. by F. W. Moore, *The outlines of sociology*. Philadelphia: American Academy of Political and Social Science, 1899. Reprinted (2nd. ed.), New York: Paine-Whitman, 1963.

- Guthrie, E. R. *The psychology of learning*. New York: Harper, 1935. Rev. ed., 1952.
- Guttman, L. An outline of the statistical theory of prediction. In F. Horst, P. Wallin, & L. Guttman. *The prediction of personal adjustment*. New York: Social Science Research Council, 1941.
- Guttman, L. A basis for scaling qualitative data. *American Sociological Review*, 1944, 9, 139-150.
- Guttman, L. The Cornell technique for scale and intensity analysis. *Educational and Psychological Measurement*, 1947, 7, 247-279. (a)
- Guttman, L. Suggestions for further research in scale and intensity analysis of attitudes and opinions. *International Journal of Opinion and Attitude Change*, 1947, 1, 30-35. (b)
- Guttman, L. On Festinger's evaluation of scale analysis. *Psychological Bulletin*, 1947, 44, 451-465. (c)
- Guttman, L. Problems of reliability. In S. A. Stouffer et al., *Measurement and prediction*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1950.
- Guttman, L., & Suchman, E. A. Intensity and zero point for attitude analysis. *American Sociological Review*, 1947, 12, 57-67.
- Haldane, J. B. S. *The causes of evolution*. London: Longmans, Green, 1932.
- Haldane, J. B. S. Population genetics. *New Biology*, 1955, 18, 34-51.
- Hall, C. S., & Lindzey, G. *Theories of personality*. (2nd ed.) New York: Wiley, 1970.
- Hall, G. S. *Adolescence*. 2 vols. New York: D. Appleton, 1904.
- Hamilton, W. The evolution of altruistic behavior. *American Naturalist*, 1963, 97, 354-356.
- Hamilton, W. The genetical theory of social behavior: I and II. *Journal of Theoretical Biology*, 1964, 7, 1-52.
- Harary, F. On the notion of balance of a signed graph. *Michigan Mathematical Journal*, 1953-54, 2, 143-146.
- Harary, F. On local balance and n-balance in signed graphs. *Michigan Mathematical Journal*, 1955-56, 3, 37-41.
- Harary, F. Structural duality. *Behavioral Science*, 1957, 2, 255-265.
- Harary, F. On the measurement of structural balance. *Behavioral Science*, 1959, 4, 316-323. (a)
- Harary, F. A criterion for unanimity in French's theory of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*. Ann Arbor, Mich.: Institute for Social Research, 1959. Pp. 169-182. (b)
- Harary, F. Graphical enumeration problems. In F. Harary (Ed.), *Graph theory and theoretical physics*. New York: Academic Press, 1967. Pp. 1-41.
- Harary, F. *Graph theory*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.
- Harary, F. Graph theory as a structural model in the social sciences. In B. Harris (Ed.), *Graph theory and its applications*. New York: Academic Press, 1970. Pp. 1-16.
- Harary, F., & Norman, R. Z. *Graph theory as a mathematical model in social science*. Ann Arbor, Mich.: Institute for Social Research, 1953.
- Harary, F., & Ross, I. C. A procedure for clique detection using the group matrix. *Sociometry*, 1957, 20, 205-215.
- Harlow, H. F. Mice, monkeys, men, and motives. *Psychological Review*, 1953, 60, 23-32.
- Harlow, H. F. *Learning to Love*. San Francisco: Albion, 1971.
- Harvey, J. H., Ickes, W. J., & Kidd, R. F. *New directions in attribution research*. New York: Halsted; Division of John Wiley. Vol. 1, 1976; Vol. 2, 1978.

- Hearnshaw, L. S. *A short history of British psychology: 1840-1940*. New York: Barnes & Noble, 1964.
- Hegel, G.F.W. *Die Philosophie des Rechts* [1821] Translated as *Hegel's Philosophy of Right*. London: Oxford University Press, 1967.
- Hegel, G.F.W. *Phenomenology of mind* [1822]. New York: Harper & Row, 1967.
- Heider, F. Environmental determinants of psychological theories. *Psychological Review*, 1939, 46, 383-410. (Also in F. Heider, *On perception, event structure, and psychological environment: Selected papers*. New York: International Universities, 1959. Pp. 61-84.)
- Heider, F. Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 1944, 51, 358-374.
- Heider, F. Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 1946, 21, 107-112.
- Heider, F. Trends in cognitive theory. In J. S. Bruner et al., *Contemporary approaches to cognition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1957.
- Heider, F. *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley, 1958.
- Heider, F. On perception and event structure, and the psychological environment. *Psychological Issues*, 1959, 1, No. 3. (a)
- Heider, F. Ding and Medium. *Symposion*, 1926, 1, 109-157. Translated: Thing and medium. In F. Heider, *On perception, event structure, and psychological environment: Selected papers*. New York: International Universities, 1959. Pp. 1-34. (b)
- Heider, F. Die Leistung des Wahrnehmungssystems. *Zeitschrift für Psychologie*, 1930, 114, 371-394. Translated: The function of the perceptual system. In F. Heider, *On perception, event structure, and psychological environment: Selected papers*. New York: International Universities, 1959. Pp. 1-34. (c)
- Heider, F. The gestalt theory of motivation. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1960. Pp. 145-172.
- Heider, F. A conversation with Fritz Heider. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research*. Vol. 1. New York: Halsted Press; Division of John Wiley, 1976.
- Heider, F., & Simmel, M. An experimental study of apparent behavior. *American Journal of Psychology*, 1944, 57, 243-257.
- Heinroth, O. Beobachtungen bei der Zucht des Ziegenmelkers (*Caprimulgus europaeus L.*) *Journal of Ornithologie*, 1909, 57, 56-83.
- Heinroth, O. Beiträge zur Biologie, namentlich Ethologie und Physiologie der Anatiden. 5th International Ornithologische Kongress, Verh. 1910, 5, 589-702.
- Helson, H. (Ed.) *Theoretical foundations of psychology*. Princeton, N.J.: Van Nostrand, 1951.
- Helson, H. Adaptation level theory. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 1. New York: McGraw-Hill, 1959. Pp. 565-621.
- Helson, H. *Adaptation-level theory: An experimental and systematic approach to behavior*. New York: Harper & Row, 1964.
- Herbart, J. F. *A text-book in psychology*. New York: D. Appleton, 1891. Original German edition *Lehrbuch der Psychologie*. Leipzig, 1816.
- Hinde, R. A. Ethological models and the concept of drive. *British Journal for the Philosophy of Science*, 1956, 6, 321-331.
- Hinde, R. A. Unitary drives. *Animal Behaviour*, 1959, 7, 30-141.
- Hinde, R. A. *Biological bases of human social behaviour*. New York: McGraw-Hill, 1974.

- Hobbes, T. *Leviathan*. Cambridge: Cambridge University Press, 1904.
- Hobhouse, L. T. *Mind in Evolution*. London: Macmillan, 1901.
- Hobhouse, L. T. *Morals in Evolution*. London: Chapman & Hall, 1906.
- Hobhouse, L. T. *Social evolution in political theory*. New York: Columbia University Press, 1911.
- Hobhouse, L. T. *Development and purpose*. New York: Macmillan, 1913.
- Hobhouse, L. T. *The metaphysical theory of the state*. London: Allen & Unwin, 1918.
- Hobhouse, L. T. *The rational good: A study in the logic of practice*. London: Watts, 1921.
- Hobhouse, L. T. *The elements of social justice*. London: Allen & Unwin, 1922.
- Hobhouse, L. T. *Social development: its nature and conditions*. London: Allen & Unwin, 1924.
- Hobhouse, L. T. Comparative psychology. *Encyclopedia Britannica*, 1929.
- Hobhouse, L. T. *Sociology and philosophy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1966.
- Hobhouse, L. T., Ginsberg, M., & Wheeler, C. H. *The material culture and social institutions of the simpler peoples*. London: Rutledge, 1915.
- Hoffman, P. J., Festinger, L., & Lawrence, D. H. Tendencies toward comparability in competitive bargaining. *Human Relations*, 1954, 7, 2.
- Hofstadter, R. *Social Darwinism in American thought*. Rev. ed., Boston, Mass.: Beacon, 1955.
- Hollingshead, A. B. *Elmtown's youth: The impact of social classes on adolescents*. New York: Wiley, 1949.
- Hollingshead, A. B., & Redlich, F. C. *Social class and mental illness*. New York: Wiley, 1958.
- Homans, G. C. *Fatigue of workers: Its relation to industrial production*. New York: Reinhold, 1941.
- Homans, G. C. *The human group*. New York: Harcourt, 1950.
- Homans, G. C. Social behavior and exchange. *American Journal of Sociology*, 1958, 63, 597-606.
- Homans, G. C. *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt, 1961.
- Homans, G. C. *Sentiments and activities*. New York: Macmillan (Free Press), 1962.
- Homans, G. C. Bringing men back in. *American Sociological Review*, 1964, 29, 809-818. (a)
- Homans, G. C. Contemporary theory in sociology. In E. L. Faris (Ed.), *Handbook of modern sociology*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1964. (b)
- Homans, G. C. *The nature of social science*. New York: Harcourt, 1967.
- Homans, G. C. A life of synthesis. In I. L. Horowitz (Ed.), *Sociological self-images*. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1969.
- Homans, G. C. The relevance of psychology to the explanation of social phenomena. In R. Berger & F. Cioffi (Eds.), *Explanation in the behavioral sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 1970.
- Homans, G. C. Small groups. In *Voice of America forum lectures*. Washington, D. C.: Voice of America, n.d. Pp. 115-121.
- Hoppe, F. Erfolg und Misserfolg (Success and failure). *Psychologische Forschung*, 1930, 14, 1-62.
- Horney, K. *The neurotic personality of our time*. New York: Norton, 1937.
- Horney, K. *New ways in psychoanalysis*. New York: Norton, 1939.
- Horney, K. *Neurosis and human growth*. New York: Norton, 1950.

- Horowitz, E. L. "Race" attitudes. In G. Klineberg (Ed.), *Characteristics of the American Negro*. New York: Harper, 1944. Pp. 139-247.
- Horowitz, M. W., Lyons, J., & Perlmutter, H. V. Induction of forces in discussion groups. *Human Relations*, 1951, 4, 57-76.
- Horst, P., Wallin, P., & Guttman, L. *The prediction of personal adjustment*. New York: Social Science Research Council, 1941.
- Hovland, C. I. A "communication analysis" of concept learning. *Psychological Review*, 1952, 59, 461-472.
- Hovland, C. I. Effects of the mass media of communication. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of Social Psychology*. Vol. 2. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1954. Pp. 1062-1103.
- Hovland, C. I. Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. *American Psychologist*, 1959, 14, 8-17.
- Hovland, C. I. et al. *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957. (a)
- Hovland, C. I., Campbell, E. H., & Brock, T. The effects of "commitment" on opinion change following communication. In C. Hovland et al., *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957. Pp. 23-32. (b)
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1953.
- Hovland, C. I., & Janis, I. L. (Eds.), *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959.
- Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. Experiments on mass communication. *Studies in Social Psychology in World War II*, Vol. 3. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1949.
- Hovland, C. I., & Mandell, W. An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, 581-588.
- Hovland, C. I., & Mandell, W. Is there a "law of persuasion"? In C. I. Hovland et al., *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957. Pp. 13-22.
- Hovland, C. I., & Weiss, W. The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 1951, 15, 635-650.
- Hughes, E. C. Review: "When Prophecy Fails" by L. Festinger, H. W. Riecken and S. Schachter. *American Journal of Sociology*, 1958, 63, 437-438.
- Hull, C. L. Knowledge and purpose as habit mechanisms. *Psychological Review*, 1930, 37, 511-525.
- Hull, C. L. et al. *Mathematico-deductive theory of rote learning: A study of scientific methodology*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1940.
- Hull, C. L. *Principles of behavior*. New York: Appleton, 1943.
- Hull, C. L. *Essentials of behavior*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1951.
- Hull, C. L. *A behavior system*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1952.
- Hume, D. *A treatise of human nature*. London, 1739. References are from the L. A. Selby-Bigge edition. Oxford: Clarendon Press, 1898.
- Hume, D. *Enquiries concerning the human understanding and concerning the principles of morals*. London, 1777. Page references are from the L. A. Selby-Bigge edition. Oxford: Clarendon Press, 1902.
- Hunt, W. A., & Volkman, J. The anchoring of an affective scale. *American Journal of Psychology*, 1937, 49, 88-92.
- Hurwitz, J. I., Zander, A. F., & Hymovitch, B. Some effects of power on the relations

- among group members. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics: Research and theory*. (2nd. ed.) Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1960. Pp. 800-809.
- Husserl, E. *Ideas: General introduction to pure phenomenology*, 1913. New York: Macmillan, 1931.
- Hyman, H. H. The psychology of status. *Archives of Psychology*, 1942, No. 269.
- Hyman, H. H., & Sheatsley, P. B. "The authoritarian personality"—A methodological critique. In R. Christie & M. Jahoda (Eds.), *Studies in the scope and method of "The authoritarian personality"*. New York: Macmillan (Free Press), 1954. Pp. 50-122.
- Inhelder, B., & Piaget, J. *The growth of logical thinking from childhood to adolescence*. New York: Basic Books, 1958.
- Insko, C. *Theories of attitude change*. New York: Appleton, 1967.
- Insko, C., & Schopler, J. *Experimental social psychology*. New York: Academic Press, 1972.
- James, W. II.—What is an emotion? *Mind*, 1884, 9, 188-205.
- James, W. *The principles of psychology*. New York: Henry Holt, 1890.
- James, W. *Psychology: Briefer course*. New York: Henry Holt, 1892.
- Janis, I. L. Personality correlates of susceptibility to persuasion. *Journal of Personality*, 1954, 22, 504-518.
- Janis, I. L. Anxiety indices related to susceptibility to persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 663-667.
- Janis, I. L. Motivational factors in the resolution of decisional conflicts. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation: 1959*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1959. Pp. 198-231.
- Janis, I. L. Personality as a factor in susceptibility to persuasion. In W. Schramm (Ed.), *The science of human communication*. New York: Basic Books, 1963. Pp. 54-64.
- Janis, I. L. Effects of fear arousal on attitude change: Recent developments in theory and experimental research. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York: Academic Press, 1967. Pp. 166-224.
- Janis, I. L. Attitude change via role playing. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A source-book*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. Pp. 810-818.
- Janis, I. L. Hovland, Carl I. *International encyclopedia of the social sciences*. vol. 6. New York: Macmillan (Free Press), 1968. Pp. 526-531.
- Janis, I. L., & Feierabend, R. L. Effects of alternative ways of ordering pro and con arguments in persuasive communications. In C. I. Hovland et al. (Eds.), *The order and presentation in persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957. Pp. 115-123.
- Janis, I. L., & Feshbach, S. Personality differences associated with responsiveness to fear-arousing communications. *Journal of Personality*, 1954, 23, 154-166.
- Janis, I. L., & Field, P. B. A behavioral assessment of persuasibility: Consistency of individual differences. In I. L. Janis et al. (Eds.), *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959. Pp. 29-54. (a)
- Janis, I. L., & Field, P. B. Sex differences and personality factors related to persuasibility. In I. L. Janis et al., *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959. Pp. 55-68. (b)
- Janis, I. L., & Gilmore, J. B. The influence of incentive conditions on the success of role playing in modifying attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 17-27.
- Janis, I. L., & King, B. T. The influence of role playing on opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 211-218.

- Janis, I. L., Lumsdaine, A. A., & Gladstone, A. I. Effects of preparatory communications on reactions to a subsequent new event. *Public Opinion Quarterly*, 1951, 15, 487-518.
- Janis, I. L., Mahl, G. F., Kagan, J., & Holt, R. R. *Personality: Dynamics, development, and assessment*. New York: Harcourt, 1969.
- Janis, I. L., & Mann, L. Effectiveness of emotional role-playing in modifying smoking habits and attitudes. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1965, 1, 84-90.
- Janis, I. L., & Mann, L. A conflict-theory approach to attitude change and decision making. In A. Greenwald, T. Brock, & T. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968.
- Janis, I. L., & Rife, D. Persuasibility and emotional disorder. In I. L. Janis et al. (Eds.), *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959. Pp. 121-137.
- Janis, I. L., & Terwilliger, R. An experimental study of psychological resistance to fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 65, 403-410.
- Janowitz, M. Introduction. In W. I. Thomas, *On social organization and social personality*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1966.
- Jones, E. E. A conversation with Edward E. Jones and Harold H. Kelley. In J. I. Harvey, W. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research*. Vol. 2. New York: Halsted, Division of John Wiley, 1978.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press, 1965. Pp. 219-266.
- Jones, E. E., & Gerard, H. B. *Foundations of social psychology*. New York: Wiley, 1967.
- Jones, E. E., Hester, S. L., Farina, A., & Davis, K. E. Reactions to unfavorable personal evaluations as a function of the evaluator's perceived adjustment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 363-370.
- Jones, M. et al. *The therapeutic community*. New York: Basic Books, 1953.
- Jones, N. B. (Ed.) *Ethological studies of child behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press, 1972.
- Jones, S. C. Evaluating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 397-403.
- Jordan, N. Behavioral forces that are a function of attitudes and of cognitive organization. *Human Relations*, 1953, 6, 273-287.
- Judd, C. H. *The psychology of social institutions*. New York: Macmillan, 1926.
- Jung, C. G. *Psychological types: Or the psychology of individuation*. New York: Harcourt, 1924.
- Jung, C. G. *Contributions to analytical psychology*. New York: Harcourt, 1928.
- Jung, C. G. Two essays on analytical psychology. Vol. 7 of *The collected works of C. G. Jung*. New York: Bollingen Foundation, 1953.
- Kantor, J. R. *An outline of social psychology*. Chicago, Ill.: Follett, 1929.
- Kardiner, A. *The individual and his society: The psychodynamics of primitive social organization*. New York: Columbia University Press, 1939.
- Kardiner, A. *The psychological frontiers of society*. 1945.
- Karpf, F. B. *American social psychology*. New York: McGraw-Hill, 1932.
- Katz, D. The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 1960, 24, 163-204.

- Katz, D., & Kahn, R. L. *The social psychology of organizations*. New York: Wiley, 1966.
- Katz, D., McClintock, C., & Sarnoff, I. The measurement of ego defense as related to attitude change. *Journal of Personality*, 1957, 25, 465-474.
- Katz, D., Sarnoff, I., & McClintock, C. Ego-defense and attitude change. *Human Relations*, 1956, 9, 27-45.
- Katz, D., & Stotland, E. A preliminary statement to a theory of attitude structure and change. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 3. Formulations of the person and the social context. New York: McGraw-Hill, 1959. Pp. 423-475.
- Kelley, H. H. The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality*, 1950, 18, 431-439.
- Kelley, H. H. Credibility of the communicator. In C. I. Hovland, I. L. Janis, & H. H. Kelley, *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1953.
- Kelley, H. H. Review of *The psychology of interpersonal relations* by F. Heider. *Contemporary Psychology*, 1960, 5, 1-3.
- Kelley, H. H. Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1967.
- Kelley, H. H. *Attribution in social interaction*. New York: General Learning, 1971.
- Kelley, H. H. *Causal schemata and the attribution process*. New York: General Learning, 1972.
- Kelley, H. H. The processes of causal attribution. *American Psychologist*, 1973, 28, 107-128.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. Group problem solving. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. (2nd ed.) Vol. 4. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969. Pp. 1-101.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley, 1978.
- Kelley, H. H., Thibaut, J. W., Radloff, R., & Mundy, D. The development of cooperation in the "minimal social situation." *Psychological Monographs*, 1962, 76, (19, Whole No. 538).
- Kelly, G. A. *The psychology of personal constructs*. 2 vols. New York: W. W. Norton, 1955.
- Kelman, H. Attitude change as a function of response. *Human Relations*, 1953, 6, 185-214.
- Kelman, H. C., & Hovland, C. I. "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, 327-335.
- Kennedy, T. D. Verbal conditioning without awareness: The use of programed reinforcement and recurring assessment of awareness. *Journal of Experimental Psychology*, 1970, 84, 484-489.
- Kennedy, T. D. Reinforcement frequency, task characteristics, and interval of awareness assessment as factors in verbal conditioning without awareness. *Journal of Experimental Psychology*, 1971, 88, 103-112.
- Kerrick, J. S. The effect of relevant and non-relevant sources on attitude change. *Journal of Social Psychology*, 1958, 47, 15-20.
- Kerrick, J. S., & McMillan, D. A. The effects of instructional set on the measurement of attitude change through communication. *Journal of Social Psychology*, 1961, 53, 113-120.

- Kidd, J. S. Social influence phenomena in a task oriented group situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 56, 13-17.
- Kiesler, C. A., Collins, B. E., & Miller, N. *Attitude change: A critical analysis of theoretical approaches*. New York: Wiley, 1969.
- Kilpatrick, A. L., & Kilpatrick, F. P. 1948.
- King, B. T. Relationships between susceptibility to opinion change and child-rearing practices. In I. L. Janis et al., *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959. Pp. 207-221.
- King, B. T., & Janis, I. L. Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised role-playing in producing opinion change. *Human Relations*, 1956, 9, 177-186.
- Kirkpatrick, C., & Stone, S. Attitude measurement and the comparison of generations. *Journal of Applied Psychology*, 1935, 19, 554-582.
- Klein, M. A contribution to the psychogenesis of manic-depressive states. *Contributions to psycho-analysis*. London: Hogarth Press [1935], 1948.
- Klein, M. Notes on some schizoid mechanisms. In M. Klein et al. (Eds.), *Developments in psycho-analysis*. London: Hogarth Press [1946], 1952.
- Klineberg, G. (Ed.) *Characteristics of the American Negro*. New York: Harper, 1944.
- Klineberg, O. *Social Psychology*. Rev. ed., New York: Holt, Rinehart and Winston, 1954.
- Klineberg, O. The place of social psychology in a university. In O. Klineberg & R. Christie (Eds.), *Perspectives in social psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1966.
- Klineberg, O., & Christie, R. (Eds.) *Perspectives in social psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1966.
- Koch, S. *Psychology: A study of a science*. Vol. 6. Investigations of man as socius: Their place in psychology and the social sciences. New York: McGraw-Hill, 1963.
- König, D. *Theorie der endlichen und unendlichen Graphen*. Leipzig, 1936. Reprinted, New York: Chelsea, 1950.
- Koffka, K. *Principles of gestalt psychology*. New York: Harcourt, Brace, 1935.
- Konorski, J., & Miller, S. On two types of conditioned reflex. *Journal of General Psychology*, 1937, 16, 264-272.
- Konorski, J., & Miller, S. Further remarks on two types of conditioned reflex. *Journal of General Psychology*, 1937, 17, 405-407.
- Krech, D., Crutchfield, R. E., & Ballachey, E. L. *Individual in society*. New York: McGraw-Hill, 1962.
- Lana, R. E. Familiarity and the order of presentation of persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 573-577.
- Lana, R. E. *Assumptions of social psychology*. New York: Appleton, 1969.
- Latané, B., & Darley, J. M. The unresponsive bystander: Why doesn't he help? New York: Appleton-Century-Crofts, 1970. (a)
- Latané, B., & Darley, J. M. Social determinants of bystander intervention in emergencies. In J. Macaulay & L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social psychological studies of some antecedents and consequences*. New York: Academic Press, 1970. Pp. 13-27. (b)
- Lawrence, D. H., & Festinger, L. *Deterrents and reinforcement: The psychology of insufficient rewards*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1962.
- Lazarus, M., & Steintal, H. *Zeitschrift für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft*. 20 vols. Berlin: F. Dümmler, 1860-1900

- Le Bon, G. *Psychologie des foules*. Paris, 1895. Translated: *The crowd*. London: T. Fisher Unwin, 1896.
- Le Bon, G. *The psychology of peoples*. London: T. Fisher Unwin, 1899.
- Leontiev, A. N. The present tasks of Soviet psychology. In R. B. Winn (Ed.), *Soviet psychology*. New York: Philosophical Library, 1961. Pp. 31-47.
- Lerner, D., & Lasswell, H. D. (Eds.) *The policy of sciences*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1951.
- Lesser, G. S., & Abelson, R. P. Personality correlates of persuasibility in children. In I. L. Janis et al. (Eds.), *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959. Pp. 187-206.
- Levinson, D. J., & Frenkel-Brunswik, E. *International Encyclopedia of the Social Sciences*, 1968, 5, 559-562.
- Lévy-Bruhl, L. *The philosophy of Auguste Comte*. New York: G. P. Putnam's Sons, 1903.
- Lévy-Bruhl, L. *La mentalité primitive*. Paris, 1922. Translated: L. A. Clare, *Primitive mentality*. New York: Macmillan, 1923.
- Lévy-Bruhl, L. *Les fonctions mentales dans les sociétés inférieures*. Paris, 1910. Translated: L. A. Clare, *How natives think*. London: George Allen & Unwin, 1926.
- Lévy-Bruhl, L. *L'âme primitive*. Paris, 1927. Translated: L. A. Clare, *The soul of the primitive*. New York: Macmillan, 1928.
- Lewin, K. The conflict between Aristotelian and Galilean modes of thought in contemporary psychology. *Journal of Genetic Psychology*, 1931, 5, 141-177.
- Lewin, K. Environmental forces. In C. Murchison (Ed.), *A handbook of child psychology*. (2nd. ed.) Worcester, Mass.: Clark University Press, 1933.
- Lewin, K. *A dynamic theory of personality*. New York: McGraw-Hill, 1935.
- Lewin, K. *Principles of topological psychology*. New York: McGraw-Hill, 1936.
- Lewin, K. *The conceptual representation and the measurement of psychological forces*. Durham, N. C.: Duke University Press, 1938.
- Lewin, K. Field theory and experiment in social psychology: Concepts and methods. *American Journal of Sociology*, 1939, 44, 868-897. (a)
- Lewin, K. Experiments in social space. *Harvard Educational Review*, 1939, 9, 21-32. (b)
- Lewin, K. Field theory of learning. *Yearbook of the National Society for the Study of Education*, 1942, 41, P. 2, 215-242.
- Lewin, K. Defining the "field at a given time." *Psychological Review*, 1943, 50, 292-310.
- Lewin, K. Constructs in psychology and psychological ecology. In K. Lewin, C. E. Myers, J. Kalthorn, & J. R. P. French (Eds.) *Authority and frustration: Studies in topological and vector psychology III. University of Iowa Studies in Child Welfare*, 1944, 20 (whole).
- Lewin, K. Frontiers in group dynamics. *Human Relations*, 1947, 1, 2-38. (a)
- Lewin, K. Frontiers in group dynamics II. *Human Relations*, 1947, 1, 143-153. (b)
- Lewin, K. *Resolving social conflicts: Selected papers on group dynamics*. New York: Harper & Row, 1948.
- Lewin, K. *Field theory in social science: Selected theoretical papers*. New York: Harper & Row, 1951.
- Lewin, K. Behavior and development as a function of the total situation. In L. Carmichael (Ed.), *Manual of child psychology*. (2nd. ed.) New York: Wiley, 1954.
- Lewin, K., Dembo, T., Festinger, L., & Sears, P. S. Levels of aspiration. In J. McV.

- Hunt (Ed.), *Personality and the behavior disorders*, Vol. 1. New York: Ronald, 1944.
- Lewin, K., & Lippitt, R. An experimental approach to the study of autocracy and democracy: A preliminary note. *Sociometry*, 1938, 1, 292-300.
- Lewin, K., Lippitt, R., & Escalona, S. K. Studies in topological and vector psychology. I. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 1940, 16, No. 3 (whole).
- Lewin, K., Lippitt, R., & White, R. K. Patterns of aggressive behavior in experimentally created "social climates." *Journal of Social Psychology*, 1939, 10, 271-299.
- Lewin, K., Myers, C. E., Kahorn, J., & French, J. R. P. Authority and frustration: Studies in topological and vector psychology III. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 1944, 20.
- Lichtenberger, J. P. *Development of social theory*. New York: Century, 1923.
- Lidz, R. W., & Lidz, T. The family environment of schizophrenic patients. *American Journal of Psychiatry*, 1949, 106, 332-245.
- Lidz, T., Cornelison, A. R., Terry, D., & Fleck, S. The intrafamilial environment of the schizophrenic patient: II. Marital schism and marital skew. *American Journal of Psychiatry*, 1957, 114, 241-248.
- Lidz, T., Cornelison, A. R., Terry, D., & Fleck, S. The intrafamilial environment of the schizophrenic patient: VI. The transmission of irrationality. *Archives of Neurology and Psychiatry*, 1958, 79, 305-316.
- Lidz, T., et al. *Schizophrenia and the family*. New York: International Universities, 1965.
- Liébault, A. A. *Du Sommeil et des états analogues, Considérés surtout au point de vue de l'action de la morale sur de physique*. Paris: V. Masson, 1856.
- Likert, R. A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology*, 1932, 140, 1-55 (whole).
- Likert, K. Kurt Lewin: A pioneer in human relations research. *Human Relations*, 1947, 1, 131-139.
- Likert, R., Roslow, S., & Murphy, C. A simple and reliable method of scoring the Thurstone attitude scales. *Journal of Social Psychology*, 1934, 5, 228-238.
- Linder, D. E., Cooper, J., & Wicklund, R. A. Pre-exposure persuasion as a result of commitment to pre-exposure effort. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, 4, 470-482.
- Lindner, G. A. *Ideen zur Psychologie der Gesellschaft als Grundlage der Socialwissenschaft*. Vienna: Carl Gerold's Sohn, 1871.
- Lindzey, G., & Aronson, E. (Eds.), *Handbook of social psychology*. 5 vols. (2nd ed.). Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968. (First edition, 1954, by Lindzey).
- Linton, H., & Graham, E. Personality correlates of persuasibility. In I. L. Janis et al., *Personality and persuasibility*. New Haven, Conn.: 1959. Pp: 69-101.
- Linton, R. *The study of man*. New York: Appleton, 1936.
- Linton, R. *The cultural background of personality*. New York: Appleton, 1945. (a)
- Linton, R. (Ed.) *The science of man in the world crisis*. New York: Columbia University Press, 1945. (b)
- Linton, R. Foreword. In A. Kardiner, *The psychological frontiers of society*. New York: Columbia University Press, 1945. (c)
- Lippitt, R. An experimental study of the effect of democratic and authoritarian group atmospheres. In K. Lewin, R. Lippitt & S. K. Escalona, *Studies in topological and vector psychology*. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 1940, 16, No. 3 (whole).

- Lippitt, R. & White, R. *Autocracy and democracy: An experimental inquiry*. New York: Harper & Row, 1960.
- Lippitt, R., Polansky, N., Redl, F., & Rosen, S. The dynamics of power. *Human Relations*, 1952, 5, 37-64.
- Lipps, T. Das Wissen von fremden Ichen. *Psychologische Untersuchungen*, 1905, 1, 694-722.
- Lipps, T. *Leitfaden der Psychologie*, 1906.
- Lissner, K. Die Entspannung von Bedürfnissen durch Ersatzhandlungen (The discharge of needs by substitute activities). *Psychologische Forschung*, 1933, 18, 218-250.
- Locke, J. *An essay concerning human understanding*, 1690.
- Lombroso, C. *L'uomo delinquente*. 1876.
- Lorenz, K. The companion in the bird's world. *Auk*, 1937, 54, 245-273.
- Lorenz, K. *King Solomon's ring: New light on animal ways*, 1949. New York: Crowell, 1952.
- Lorenz, K. *Man meets dog*. 1950. London: Methuen, 1954.
- Lorenz, K. *On aggression*, 1963. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1966.
- Lorenz, K. *Studies in animal and human behavior*. 2 Vols. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Vol. 1, 1970; Vol. 2, 1971.
- Lorenz, K. *Civilized man's eight deadly sins*, 1973. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1974.
- Lorge, I. The Thurstone attitude scales: I. Reliability and consistency of rejection and acceptance. *Journal of Social Psychology*, 1939, 10, 187-198. (a)
- Lorge, I. The Thurstone attitude scales: II. The reliability and consistency of younger and older intellectual peers. *Journal of Social Psychology*, 1939, 10, 199-268. (b)
- Loria, A. *La teoria economica della costituzione politica*, 1886. Translated: *The economic foundations of society*, 1899.
- Loria, A. *La proprietà fondataria e la questione sociale*, 1897.
- Loria, A. *La sintesi economica*, 1909. Translated: *The economic synthesis: A study of the laws of income*. London: Allen & Unwin, 1914.
- Luchins, A. S. Primacy-recency in impression formation. In C. I. Hovland et al., *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957. Pp. 33-61. (a)
- Luchins, A. S. Experimental attempts to minimize the impact of first impressions. In C. I. Hovland et al., *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957. Pp. 62-75. (b)
- Lumsdaine, A. A., & Janis, I. L. Resistance to "counterpropaganda" produced by one-sided and two-sided "propaganda" presentations. *Public Opinion Quarterly*, 1953, 17, 311-318.
- Lund, F. H. The psychology of belief. IV. The law of primacy in persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1925, 20, 183-191.
- McClelland, D. C. Measuring motivation in phantasy: The achievement motive. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men: Research in human relations*. Pittsburgh, Pa.: Carnegie Press, 1951. (a) Pp. 191-205.
- McClelland, D. C. *Personality*. New York: Holt, 1951. (b)
- McClelland, D. C. (Ed.) *Studies in motivation*. New York: Appleton, 1955. (a)
- McClelland, D. C. Some social consequences of achievement motivation. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1955. Pp. 41-65. (b)

- McClelland, D. C. *The achieving society*. Princeton, N. J.: Van Nostrand, 1961.
- McClelland, D. C. Achievement drive and economic growth. *Harvard Business Review*, 1962, 40, 99-112.
- McClelland, D. C. Changing values for progress. In H. W. Burns (Ed.), *Education and the development of Nations*. Syracuse, N. Y.: Center for Development Education All-University School of Education, Syracuse University, 1963. (a)
- McClelland, D. C. The achievement motive in economic growth. In B. F. Hoselitz & W. E. Moore (Eds.), *Industrialization and society*. U. N.: UNESCO-Mouton, 1963, (b).
- McClelland, D. C. *The roots of consciousness*. Princeton, N. J.: Van Nostrand, 1964.
- McClelland, D. C. Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 389-392.
- McClelland, D. C. *Motivational trends in society*. New York: General Learning, 1971. (a)
- McClelland, D. C. *Assessing human motivation*. New York: General Learning, 1971. (b)
- McClelland, D. C., & Apicella, F. S. Reminiscence following experimentally induced failure. *Journal of Experimental Psychology*, 1947, 37, 159-169.
- McClelland, D. C., & Atkinson, J. W. The projective expression of needs. I. The effect of different intensities of the hunger drive on perception. *Journal of Psychology*, 1948, 25, 205-232.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., & Lowell, E. L. *The achievement motive*. New York: Appleton, 1953.
- McClelland, D. C., Clark, R. A., Roby, T. B., & Atkinson, J. W. The effect of the need for achievement on thematic apperception. *Journal of Experimental Psychology*, 1949, 37, 242-255.
- McClelland, D. C., Sturr, J. F., Knapp, R. H., & Wendt, H. W. Obligations to self and society in the United States and Germany. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 56, 245-255.
- McClelland, D. C., & Winter, D. G. *Motivating economic achievement*. New York: Free Press, 1961.
- McDougall, W. *Body and mind: A history and defense of animism*. London: Methuen, 1911.
- McDougall, W. *The group mind*. New York: Putnam, 1920.
- McDougall, W. *Outline of psychology*. New York: Scribner, 1923.
- McDougall, W. An experiment for the testing of the hypothesis of Lamarck. *British Journal of Psychology*, 1927, 17, 267-304.
- McDougall, W. *Psycho-analysis and social psychology*. London: Methuen, 1936.
- McDougall, W. *An introduction to social psychology*. London: Methuen [1908]. References are from the 23rd ed., containing a 1936 preface dateline, and published by Barnes & Noble in 1960.
- McGuire, W. J. Order of presentation as a factor in "conditioning" persuasiveness. In C. I. Hovland et al., *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957. Pp. 98-114.
- McGuire, W. J. A syllogistic analysis of cognitive balancing. In M. J. Rosenberg et al., *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960. Pp. 65-111.
- McGuire, W. J. The effectiveness of supportive refutational defenses in immunizing and restoring beliefs against persuasion. *Sociometry*, 1961, 24, 184-197.

- McGuire, W. J. Persistence of the resistance to persuasion induced by various types of prior belief defenses. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 64, 241-248.
- McGuire, W. J. Inducing resistance to persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York: Academic Press, 1964. Pp. 191-229.
- McGuire, W. J. Attitudes and opinions. *Annual Review of Psychology*, 1966, 17, 475-514. (a)
- McGuire, W. J. The current status of cognitive consistency theories. In S. Feldman (Ed.), *Cognitive consistency: Motivational antecedents and behavioral consequences*. New York: Academic Press, 1966. (b)
- McGuire, W. J. Personality and susceptibility to social influence. In E. F. Borgatta & W. W. Lambert (Eds.), *Handbook of personality and theory and research*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. Pp. 1130-1187. (a)
- McGuire, W. J. Theory of the structure of human thought. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. Pp. 140-162. (b)
- McGuire, W. J. Personality and attitude change: An information-processing theory. In A. Greenwald, T. C. Brock, & T. M. Ostram (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968. Pp. 171-196. (c)
- McGuire, W. J. Suspiciousness of experimenter's intent. In R. Rosenthal & R. L. Rosnow (Eds.), *Artifact in behavioral research*. New York: Academic Press, 1969. Pp. 13-57. (a)
- McGuire, W. J. The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*. (2nd ed.) Vol. 3. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969. Pp. 136-314. (b)
- McGuire, W. J., & Papageorgis, D. The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 327-337.
- McGuire, W. J., & Papageorgis, D. Effectiveness of forewarning in developing resistance to persuasion. *Public Opinion Quarterly*, 1962, 25, 24-34.
- McNemar, Q. Opinion-attitude methodology. *Psychological Bulletin*, 1946, 43, 289-374.
- Macaulay, J., & Berkowitz, L. *Altruism and helping behavior*. New York: Academic Press, 1970.
- Maccoby, N. The new "scientific" rhetoric. In W. Schramm (Ed.), *The science of human communication*. New York: Basic Books, 1963. Pp. 41-53.
- Machiavelli, N. *The Prince*. 1532. London: Oxford University Press, 1903.
- Mahler, V. Ersatzhandlungen verschiedenen Realitätsgrades (Substitute activities of different degrees of reality). *Psychologische Forschung*, 1933, 18, 26-29.
- Malinowski, B. *The sexual life of savages in North-Western Melanesia*. New York: Halcyon House, 1929.
- Malinowski, B. Culture. In E. R. A. Seligman (Ed.), *Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 4. New York: Macmillan, 1931.
- Malinowski, B. Social anthropology. *Encyclopedia Britannica*, 1944, 20, 862-870.
- Marañon, C. Contribution à l'étude de l'action émotive de l'adrénaline. *Revue Française Endocrinologie*, 1924, 2, 301-325.
- Marlowe, L. *Social psychology*. Boston, Mass.: Holbrook, 1971.
- Marrow, A. J. *The practical theorist: The life and work of Kurt Lewin*. New York: Basic Books, 1969.

- Marx, K. *Manifesto of the communist party*, 1848.
- Marx, K. *Das Kapital*, 1867.
- Marx, K. A contribution to the critique of political economy. Vol. 1. In K. Marx & F. Engels, *Selected works*. Moscow: Foreign Languages Publishing, 1962. (a)
- Marx, K. From the afterword to the second German edition of the first volume of *Capital*. Vol. 1. In K. Marx & F. Engels, *Selected works*. 2 vols. Moscow: Foreign Languages Publishing, 1962. (b)
- Marx, K. Theses on Feuerbach. Vol. 2. In K. Marx & F. Engels, *Selected Works*. 2 vols. Moscow: Foreign Languages Publishing, 1962. (c)
- Marx, K., & Engels, F. *Selected works*. 2 vols. Moscow: Foreign Languages Publishing, 1962.
- Masters, W., & Johnson, V. *Homosexuality in perspective*. Boston: Little, Brown, 1979.
- Maus, H. *A short history of sociology*. New York: Philosophical Library, 1962.
- Mayer, A. Über-Einzel- und Gesamtleistung des Schulkindes. *Archiv gesamte Psychologia*, 1903, 1, 276-416.
- Maynard Smith, J. Group selection and kin selection. *Nature, London*, 1964, 201, 1145-1147.
- Maynard Smith, J. Group selection. *Quarterly Review of Biology*, 1976, 51, 277-283.
- Mayo, E. *The human problems of an industrial civilization*. New York: Macmillan, 1933.
- Mead, G. H. Social psychology as a counterpart to physiological psychology. *Psychological Bulletin*, 1909, 6, 401-408.
- Mead, G. H. Social consciousness and the consciousness of meaning. *Psychological Bulletin*, 1910, 7, 397-405.
- Mead, G. H. The social self. *Journal of Philosophy, Psychology, and Scientific Methods*, 1913, 10, 374-380.
- Mead, G. H. The genesis of the self and social control. *International Journal of Ethics*, 1925, 35, 251-277.
- Mead, G. H. *Mind, self, and society*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1934.
- Mead, G. H. *George Herbert Mead on social psychology*. Rev. ed., Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1964.
- Mead, M. *Coming of age in Samoa: A psychological study of primitive youth for western civilization*. New York: William Morrow, 1928. (Quotations are from the 1961 edition.)
- Mead, M. *Growing up in New Guinea*. New York: William Morrow, 1930. (Quotations are from the 1962 edition.)
- Mead, M. The primitive child. In C. Murchison (Ed.), *Handbook of child psychology*. Worcester, Mass.: Clark University Press, 1933.
- Mead, M. *Sex and temperament in three primitive societies*. New York: William Morrow, 1935.
- Mead, M. *Cooperation and competition among primitive peoples*. New York: McGraw-Hill, 1937.
- Mead, M. The mountain Arapesh, I. An importing culture. *Anthropological Papers of the American Museum of Natural History*, 1938, 36, 139-349.
- Mead, M. *From the South Seas: Studies of adolescence and sex in primitive societies*. New York: William Morrow, 1939.
- Mead, M. *Male and female: A study of the sexes in a changing world*. New York: William Morrow, 1949.

- Mead, M. *New lives for old: Cultural transformation—Manus, 1928–1953*. Rev. ed., New York: William Morrow, 1966.
- Mead, M. The changing world of living. *Diseases of the Nervous System*, 1967, **28**, suppl., 5–11.
- Mead, M. *The mountain Arapesh: The record of Unabelin with Rorschach analyses*. Garden City, N. Y.: Natural History Press, 1968.
- Messick, S., & Jackson, D. N. Authoritarianism or acquiescence in Bass's data. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, **54**, 424–426.
- Mikhailovsky, N. M. *The hero and the mob*, 1882.
- Milgram, S. Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, **67**, 371–378.
- Milgram, S. Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 1965, **18**, 57–75.
- Milgram, S. The experience of living in cities. *Science*, 1970, **167**, 1461–1468.
- Milgram, S. Obedience to authority. *Harper's*, December, 1973, 62–77.
- Milgram, S. *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row, 1974.
- Milgram, S. The perils of obedience. In S. Milgram (Ed.), *Psychology in today's world*. Boston: Little, Brown, 1975.
- Milgram, S., & Toch, H. Collective behavior: Crowds and social movements. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. (2nd. ed.) Vol. 4. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969. Pp. 507–610.
- Mill, J. S. *A system of logic: Ratiocinative and inductive*. New York: Harper, 1846.
- Miller, N. Primacy versus recency: The changing relative effectiveness of two opposing communications with the passage of time. Unpublished master's thesis, Northwestern University, 1957.
- Miller, N., & Campbell, D. T. Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, **59**, 1–9.
- Miller, N. E. Experimental studies of conflict. In J. McV. Hunt (Ed.), *Personality and the behavior disorders*. Vol. 1. New York: Ronald Press, 1944. Pp. 431–465.
- Miller, N. E. Studies of fear as an acquirable drive: I. Fear as motivation and fear reduction as reinforcement in the learning of new responses. *Journal of Experimental Psychology*, 1948, **38**, 89–101.
- Miller, N. E. Liberalization of basic S-R concepts: Extensions to conflict behavior, motivation and social learning. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 2. General systematic formulations, learning, and special processes. New York: McGraw-Hill, 1959. Pp. 196–292.
- Miller, N. E. *Selected papers*. Chicago, Ill.: Aldine-Atherton, 1971.
- Miller, N. E., & Dollard, J. *Social learning and imitation*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1941.
- Mills, J. Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, 1958, **26**, 517–531.
- Mills, J. Avoidance of dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, **2**, 589–593. (a)
- Mills, J. Effect of certainty about a decision upon post decision exposure to consonant and dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, **2**, 749–752. (b)

- Mills, J. The effect of certainty on exposure to information prior to commitment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 343-355. (c)
- Mills, J. Interest in supporting and discrepant information. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968.
- Mintz, P. M., & Mills, J. Effects of arousal and information about its source upon attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1971, 7, 561-570.
- Montagu, A. (Ed.) *Man and aggression*. New York: Oxford University Press, 1968.
- Montagu, A. *The nature of human aggression*. New York: Oxford University Press, 1976.
- Moreno, J. L. *Einlung zu Einer Begegnung*. Vienna: Anzengruber, 1914.
- Moreno, J. L. *Das Stegreiftheater*. Berlin: Gustav Kiepenheuer, 1923. Rev. ed., Beacon, N. Y.: Beacon House, 1970. Translated: *The Theater of spontaneity*. Beacon, N. Y.: Beacon House, 1947.
- Moreno, J. L. *Who shall survive? A new approach to the problem of human interrelations*. Washington, D. C.: Nervous and Mental Disease Publishing House, 1934.
- Moreno, J. L. Editorial forward. *Sociometry*, 1937, 1, 5-7. (a)
- Moreno, J. L. Sociometry in relation to other social sciences. *Sociometry*, 1937, 1, 206-219. (b)
- Moreno, J. L. *Group psychotherapy: A symposium*. Beacon, N.Y.: Beacon House, 1945.
- Moreno, J. L. *The theater of spontaneity*. Beacon, N.Y.: Beacon House, 1947.
- Moreno, J. L. *Sociometry, experimental method and the science of society*. Beacon, N.Y.: Beacon House, 1951.
- Moreno, J. L. *Who shall survive? Foundations of sociometry, group psychotherapy and sociodrama*. Beacon, N.Y.: Beacon House, 1953.
- Moreno, J. L. (Ed.) *Sociometry and the science of man*. Beacon, N.Y.: Beacon House, 1956.
- Moreno, J. L. (Ed.) *The sociometry reader*. Glencoe, Ill.: Free Press, 1960.
- Moreno, J. L. *Psychodrama*. Vol. 3. *Action therapy and principles of practise*. Beacon, N. Y.: Beacon House, 1969. (a)
- Moreno, J. L. The Viennese origins of the encounter movement, paving the way for existentialism, group psychotherapy and psychodrama. *Group Psychotherapy*, 1969, 22, 7-16. (b)
- Morris, C. W. Foundations of the theory of signs. *International Encyclopedia of Unified Science*, 1938, 1, 63-75.
- Morris, C. W. *Signs, language and behavior*. New York: Prentice-Hall, 1946.
- Morris, D. *Primate ethology*. Chicago: Aldine, 1967. (a)
- Morris, D. *The naked ape*. New York: McGraw-Hill, 1967. (b)
- Mowrer, O. H. *Learning theory and personality dynamics*. New York: Ronald, 1950.
- Mowrer, O. H. *Psychotherapy: Theory and research*. New York: Ronald, 1953.
- Mukerjee, R., & Nath Sen-Gupta, N. *Introduction to social psychology*. Boston, Mass.: Heath, 1928.
- Mulder, M. Power and satisfaction in task-oriented groups. *Acta Psychologica*, 1959, 15, 178-225.
- Mulder, M. The power variable in communication experiments. *Human Relations*, 1960, 13, 241-257.

- Murchison, C. *Social psychology: the psychology of political domination*. Worcester, Mass.: Clark University Press, 1929.
- Murchison, C. (Ed.) *A handbook of social psychology*. Worcester, Mass.: Clark University Press, 1935.
- Murphy, G. *Historical introduction to modern psychology*. New York: Harcourt, 1929.
- Murphy, G. *Experimental social psychology*. New York: Harper & Row, 1931.
- Murphy, G. Introduction. In M. Sherif, *Psychology of social norms*. New York: Harper & Row, 1936.
- Murphy, G. (Ed.) *Human nature and enduring peace*. Boston, Mass.: Houghton-Mifflin, 1945.
- Murphy, G. *Personality: A biosocial approach to origins and structure*. New York: Harper & Row, 1947.
- Murphy, G. *In the minds of men: A UNESCO study of social tensions in India*. New York: Basic Books, 1953.
- Murphy, G. *Human potentialities*. New York: Basic Books, 1958.
- Murphy, G. *Autobiography*. In E.C. Boring & G. Lindzey (Eds.), *A history of psychology in autobiography*. Vol. 5. New York: Appleton, 1967.
- Murphy, G., Murphy, L.B., & Newcomb, T.M. *Experimental social psychology*. Rev. ed., New York: Harper, 1937.
- Murphy, G., & Likert, R. *Public Opinion and the individual: A psychological study of student attitudes on public questions, with a retest five years later*. New York: Harper, 1938.
- Murphy, G., & Spohn, H.E. *Encounter with reality: New forms for an old quest*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1968.
- Murray, H. A. Techniques for a systematic investigation of fantasy. *Journal of Psychology*, 1936, 3, 115-143.
- Murray, H. A. *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press, 1938.
- Murray, H. A., & Morgan, C. D. A method for investigating fantasies: The thematic apperception test. *Archives for Neurology and Psychiatry*, 1935, 34, 289-306.
- Newcomb, T. M. Determinants of opinion. *Public Opinion Quarterly*, 1937, 1, 71-78.
- Newcomb, T. M. *Personality and social change: Attitude formation in a student community*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1943.
- Newcomb, T. M. Autistic hostility and social reality. *Human Relations*, 1947, 1, 69-86.
- Newcomb, T. M. Attitude development as a function of reference groups. In M. Sherif, *An outline of social psychology*. New York: Harper & Row, 1948.
- Newcomb, T. M. An approach to communicative acts. *Psychological Review*, 1953, 60, 393-404. (a)
- Newcomb, T. M. Motivation in social behavior. In J. S. Brown et al., *Current theory and research in motivation: A symposium*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1953. pp. 139-161. (b)
- Newcomb, T. M. The prediction of interpersonal attraction. *American Psychologist*, 1956, 11, 575-586.
- Newcomb, T. M. The cognition of persons as cognizers. In R. Tagiuri & L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1956. Pp. 179-190. (a)
- Newcomb, T. M. Review: "F. Heider, The psychology of interpersonal relations." *American Sociological Review*, 1958, 23, 742-743. (b)

- Newcomb, T. M. Attitude development as a function of reference groups: The Bennington study. In E. L. Maccoby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology*. (3rd ed.) New York: Holt, Rinehart and Winston, 1958. Pp. 265-275. (c)
- Newcomb, T. M. Individual systems of orientation. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 3, Formulations of the person and the social context. New York: McGraw-Hill, 1959. Pp. 384-422.
- Newcomb, T. M. *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961.
- Newcomb, T. M. Stabilities underlying changes in interpersonal attraction. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 376-386. (a)
- Newcomb, T. M. Persistence and regression of changed attitudes: Long-range studies. *Journal of Social Issues*, 1963, 19, 3-14. (b)
- Newcomb, T. M. Introduction. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. (a)
- Newcomb, T. M. Interpersonal balance. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. (b)
- Newcomb, T. M., Koenig, K. E., Flacks, R., & Warwick, D. P. *Persistence and change: Bennington College and its students after twenty-five years*. New York: Wiley, 1967.
- Newcomb, T., & Svehla, G. Intra-family relationships in attitude. *Sociometry*, 1937, 1, 180-205.
- Newcomb, T. M., Turner, R. H., & Converse, P. E. *Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965.
- Nietzsche, F. *Thus Spoke Zarathustra* [1892]. New York: Macmillan, 1911.
- Nisbet, R. A. *Emile Durkheim*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1965.
- Nisbett, A. *Konrad Lorenz*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1976.
- Noble, G. K. Courtship and sexual selection of the flicker (*Colaptes auratus luteus*). *Auk*, 1936, 53, 269-282.
- Oppenheimer, F. *Staat*. 1908.
- Oppenheimer, F. *System der Soziologie*. 1922.
- Osgood, C. E. The nature and measurement of meaning. *Psychological Bulletin*, 1952, 49, 197-237.
- Osgood, C. E. *Method and theory in experimental psychology*. New York: Oxford University Press, 1953.
- Osgood, C. E. A behavioristic analysis of perception and language as cognitive phenomena. In J. S. Bruner et al., *Contemporary approaches to cognition*. Cambridge, Mass., 1957. Pp. 75-118.
- Osgood, C. E. Cognitive dynamics in the conduct of human affairs. *Public Opinion Quarterly*, 1960, 24, 341-365.
- Osgood, C. E. Psycholinguistics. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 6. Investigations of man as socius: Their place in psychology and the social sciences. New York: McGraw-Hill, 1963. Pp. 244-316. (a)
- Osgood, C. E. An exploration into semantic space. In W. Schramm (Ed.), *The science of human communication*. New York: Basic Books, 1963. Pp. 28-40. (b)
- Osgood, C. E., & Miron, M. S. (Eds.), *Approaches to the study of aphasia*. Urbana, Illinois: University of Illinois Press, 1963.
- Osgood, C. E., & Sebeok, T. A. (Eds.) *Psycholinguistics: A survey of theory and research problems*. Bloomington, Ind. Indiana University Press, 1965

- Osgood, C. E., & Tannenbaum, P. H. The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 1955, 62, 42-55.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. *The measurement of meaning*. Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1957.
- Ovsiankina, M. Die Wiederaufnahme von interbrochenen Handlungen. (The resumption of interrupted activities). *Psychologische Forschung*, 1928, 2, 302-389.
- Pareto, V. *The rise and fall of the elites: An application of theoretical sociology*, 1901. Totowa, N. J.: Bedminster Press, 1968.
- Pareto, V. Les systèmes socialistes. [1902] In *Oeuvres complètes*, Tome V. Geneva: Giovanni Busino, 1965.
- Pareto, V. *Trattato di sociologia generale*. [1916] Translated: *The mind and society*. 4 vols. New York: Harcourt, 1935; republished, New York: Dover, 1963.
- Pareto, V. *Sociological writings*. New York: Frederick A. Praeger, 1966.
- Park, R. E. The concept of social distance. *Journal of Applied Sociology*, 1924, 8, 339-344.
- Park, R. E., & Burgess, E. W. *Introduction to the science of sociology*. Chicago Ill.: University of Chicago Press, 1921.
- Park, R. E., & Burgess, E. W. *The city*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1925.
- Parkinson, C. N. *Parkinson's law, and other studies*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1957.
- Parsons, T., & Bales, R. F. *Family, socialization and interaction process*. New York: Macmillan (Free Press), 1955.
- Pavlov, I. P. Experimental psychology and psychopathology in animals (1903). Reprinted in I. P. Pavlov, *Lectures on conditioned reflexes*. New York: International Publishers, 1928.
- Pavlov, I. P. *Selected works*. Moscow: Foreign Languages Publishing House, 1955.
- Pearson, K. Mathematical contributions to the theory of evolution: regression, heredity, and panmixia. *Philosophical Transactions*, 1896, 187A, 253-318.
- Pennock, G. A., & Putnam, M. L. Growth of an employee research study. *Personnel Journal*, 1930, 9, 82-85.
- Pepitone, A. Attributions of causality, social attitudes, and cognitive matching processes. In R. Tagiuri & L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1958. Pp. 258-276.
- Pepitone, A. Some conceptual and empirical problems of consistency Models. In S. Feldman (Ed.), *Cognitive consistency*. New York: Academic Press, 1966. Pp. 257-297.
- Philippe, J. Sur les transformations de nos images mentales. *Revue Philosophie*, 1897, 42, 481-493.
- Piaget, J. *The language and thought of the child*. [1923] New York: Harcourt, Brace, 3rd ed., 1959.
- Piaget, J. *Judgment and reasoning in the child*. [1924] New York: Harcourt, Brace, 1928.
- Piaget, J. *The child's conception of the world*. [1926] New York: Harcourt, Brace, 1929.
- Piaget, J. *The child's conception of physical causality*. [1927] London: Kegan Paul, 1930.
- Piaget, J. *The moral judgment of the child*. London: Kegan Paul, 1932.
- Piaget, J. *The child's conception of number*. New York: Humanities, 1952. (a)
- Piaget, J. Autobiography. In E. G. Boring et al. (Eds.), *A history of psychology in autobiography*. Vol. 4. Worcester, Mass.: Clark University Press, 1952. (b)

- Piaget, J. *The origins of intelligence in children*. New York: International Universities Press, 1952. (c)
- Piaget, J. *Structuralism*. [1968] New York: Harper & Row, 1970.
- Piaget, J. *Science of education and the psychology of the child*. [1969] New York: Orion Press, 1970. (a)
- Piaget, J. *Psychology*. In R. Maheu (Ed.), *Main trends of research in the social and human sciences*. Paris: Unesco, 1970. (b)
- Piaget, J., & Inhelder, B. *The child's conception of space*. [1948] New York: Humanities Press, 1956.
- Plato. *The republic of Plato*. Oxford: Clarendon Press, 1888.
- Platt, C. *The psychology of social life*. New York: Dodd, Mead, 1922.
- Plekhanov, G. V. *Fundamental problems of Marxism*. [1908] New York: International Publishers, 1936.
- Postman, L., & Sasserath, J. The automatic action of verbal rewards and punishments. *Journal of General Psychology*, 1961, 65, 109-136.
- Price, K. O., Harburg, E., & Newcomb, T. M. Psychological balance in situations of negative interpersonal attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 265-270.
- Putnam, M. L. Improving employee relations: A plan which uses data obtained from employees. *Personnel Journal*, 1930, 8, 314-325.
- Quételet, L. A. J. *Sur l'homme et le développement de ses facultés, ou Essai de physique sociale*. [Paris: Bachelier, 1835.] Translated: *A treatise on man and the development of his faculties*. Edinburgh: Chambers, 1842.
- Quételet, L. A. J. *Du système social et des lois qui le régissent*. Paris: Guillaumin, 1848.
- Quételet, L. A. J. *Anthropométrie, ou, Mesure des différentes facultés de l'homme*. Brussels: C. Muquardt, 1870.
- Rabbie, J. M. Differential preference for companionship under threat. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 67, 643-648.
- Radcliffe-Brown, A. R. *The Andaman islanders*. Cambridge: Cambridge University Press, 1922. Reissued, New York: Macmillan (Free Press), 1964.
- Radcliffe-Brown, A. R. On the concept of function in social science. *American Anthropologist*, 1935, 37, 394-402.
- Ratzenhofer, G. *Die sociologische Erkenntniss (Sociological knowledge)*. Leipzig: F. A. Brockhaus, 1898.
- Ratzenhofer, G. *Soziologie*. 1907.
- Riesman, D. *The lonely crowd*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1950.
- Rivers, W. H. R. *Psychology and politics*. New York: Harcourt, 1923.
- Rodrigues, A. The biasing effect of agreement in balanced and imbalanced triads. *Journal of Personality*, 1968, 36, 138-153.
- Roethlisberger, F. J. *Management and morale*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1941.
- Roethlisberger, F. J., & Dickson, W. J. *Management and the worker: An account of a research program conducted by the Western Electric Company, Hawthorne Works, Chicago*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1939.
- Rohrer, J. H., & Sherif, M. (Eds.) *Social psychology at the crossroads*. New York: Harper, 1951.
- Rokeach, M. *Beliefs, attitudes, and values: A theory of organization and change*. San Francisco, Calif.: Jossey-Bass, 1968.

- Rose, A. M. *Human behavior and social processes: An interactionist approach*. Boston, Mass.: Houghton, Mifflin, 1962.
- Rosenberg, L. A. Group size, prior experience, and conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, 436-437.
- Rosenberg, M. J. The experimental investigation of a value theory of attitude structure. Unpublished doctoral dissertation. University of Michigan, 1953.
- Rosenberg, M. J. Cognitive structure and attitudinal affect. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 53, 367-372.
- Rosenberg, M. J. A structural theory of attitude dynamics. *Public Opinion Quarterly*, 1960, 24, 318-340. (a)
- Rosenberg, M. J. An analysis of affective-cognitive consistency. In M. J. Rosenberg et al., *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960. (b)
- Rosenberg, M. J. Cognitive reorganization in response to the hypnotic reversal of attitudinal affect. *Journal of Personality*, 1960, 28, 39-63. (c)
- Rosenberg, M. J. When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 28-42.
- Rosenberg, M. J. Hedonism, inauthenticity, and other goals toward expansion of a consistency theory. In R. P. Abelson et al., *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. Pp. 73-111. (a)
- Rosenberg, M. J. Discussion: Impression processing and the evaluation of new and old subjects. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. Pp. 763-768. (b)
- Rosenberg, M. J. The conditions and consequences of evaluation apprehension. In R. Rosenthal & R. L. Rosnow (Eds.), *Artifact in behavioral research*. New York: Academic Press, 1969. Pp. 279-349.
- Rosenberg, M. J. The experimental parable of inauthenticity: Consequences of counterattitudinal performance. In J. S. Antrobus (Ed.), *Cognition and affect*. Boston, Mass.: Little, Brown, 1970. Pp. 179-201.
- Rosenberg, M. J., et al. *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960.
- Rosenberg, M. J., & Abelson, R. P. An analysis of cognitive balancing. In Rosenberg et al., *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960. pp. 112-163.
- Ross, E. A. *Social Control*. New York: Macmillan, 1901.
- Ross, E. A. *The foundations of sociology*. New York: Macmillan, 1905.
- Ross, E. A. *Social psychology: An outline and source book*. New York: Macmillan, 1908.
- Rousseau, J. J. *Social contract*, 1762.
- Rotter, J. B. *Social learning and clinical psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1954.
- Rotter, J. B. *Clinical psychology*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964.
- Rotter, J. B., Chance, J. E., & Phares, E. J. *Applications of a social learning theory of personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1972.
- Sahakian, W. S. (Ed.) *History of psychology*. Itasca, Ill.: F. E. Peacock, 1968.
- Sahakian, W. S. Psychology, history of. *Encyclopaedia Britannica*, 1974, 15, 151-153.
- Sahakian, W. S. *History and systems of psychology*. New York: Halsted; Division of John Wiley, 1975.

- Sahakian, W. S. *Learning: Systems, models, and theories*. (2nd ed.). Chicago, Ill.: Rand McNally, 1976.
- Sahlins, M. *The use and abuse of biology: An anthropological critique of sociobiology*. Ann Arbor, Mi.: University of Michigan Press, 1976.
- St. Augustine. The city of God. In P. Schaff (Ed.), *A select library of the Nicene and post-Nicene fathers of the Christian Church*. Buffalo, N. Y.: 1887.
- St. John-Stewas, N. (Ed.) *Bagehot's historical essays*. New York: New York University Press, 1966.
- St. Thomas Aquinas. *Basic writings of...* (2 vols.). New York: Random House, 1944.
- Sapir, E. *Language: An introduction to the study of speech*. New York: Harcourt, Brace, & World, 1921.
- Sapir, E. The status of linguistics as a science. *Language*, 1929, 5, 207-214.
- Sapir, E. Custom. In E. R. A. Seligman (Ed.), *Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 4. New York: Macmillan, 1931. (a)
- Sapir, E. Fashion. In E. R. A. Seligman (Ed.), *Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 6. New York: Macmillan, 1931. (b)
- Sapir, E. Why cultural anthropology needs the psychiatrist. *Psychiatry*, 1938, 1, 9-10.
- Sarnoff, I. Psychoanalytic theory and social attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 1960, 24, 251-279. (a)
- Sarnoff, I. Reaction formation and cynicism. *Journal of Personality*, 1960, 28, 129-143. (b)
- Sarnoff, I. The experimental evaluation of psychoanalytic hypotheses. *Transactions of the New York Academy of Science*, 1965, 28, 272-290.
- Sarnoff, I. Psychoanalytic theory and cognitive dissonance. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968. Pp. 192-200.
- Sarnoff, I., & Katz, D. The motivational bases of attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 115-124.
- Schachtel, E. G. *Metamorphosis: On the development of affect, perception, attention, and memory*. New York: Basic Books, 1959.
- Schachter, S. *The psychology of affiliation: Experimental studies of the sources of gregariousness*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1959.
- Schachter, S., & Singer, J. E. Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 1962, 69, 379-399.
- Schäffle, A. E. F. *Gedanken über die Socialwissenschaft der Zukunft* (Thoughts on the social science of the future), 1873-1881.
- Schäffle, A. E. F. *Fau und Leben des socialen Körpers*. Tübingen: H. Laupp, 1875-1878.
- Schäffle, A. *Abriss der Soziologie*. Tübingen: H. Laupp, 1906.
- Scheler, M. *The nature of sympathy*, 1913. London: Routledge & Kegan Paul, 1954.
- Schiller, J. *Ueber die ästhetische Erziehung des Menschen*, 1795.
- Schmid, R. Gustav Ratzenhofer: Sociological positivism and the theory of social interests. In H. E. Barnes (Ed.), *An introduction to the history of sociology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1948.
- Schramm, W. Communication research in the United States. In W. Schramm (Ed.), *The science of human communication*. New York: Basic Books, 1963. Pp. 1-16.
- Schutz, W. C. What makes groups productive? *Human Relations*, 1955, 8, 429-465.
- Schutz, W. C. *FIRO: A three dimensional theory of interpersonal behavior*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1960.

- Schutz, W. C. On group composition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 275-281.
- Schutz, W. C. *The interpersonal underworld*. Palo Alto, Calif.: Science & Behavior Books, 1966. Reprint of *FIRO: A three dimensional theory of interpersonal behavior*, with a new preface.
- Schutz, W. C. *Joy: Expanding human awareness*. New York: Grove Press, 1967.
- Scott, W. A. Attitude change through reward of verbal behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 55, 72-75.
- Scott, W. A. Attitude change by response reinforcement: Replication and extension. *Sociometry*, 1959, 22, 328-335.
- Selvin, H. C. Durkheim's *Suicide*: Further thoughts on a methodological classic. In R. A. Nisbet (Ed.), *Émile Durkheim*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1965.
- Shand, A. F. Character and the emotions. *Mind*, 1896, 5, 203-226.
- Shand, A. F. *The foundations of character, being a study of the tendencies of the emotions and sentiments*. London: Macmillan, 1914 (3rd ed., 1927).
- Shannon, C. E. & Weaver, W. *The mathematical theory of communication*. Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1949.
- Shaw, M. E. Some effects of individuality prominent behavior upon group effectiveness and member satisfaction. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 382-386.
- Shaw, M. E., & Constanzo, P. R. *Theories of social psychology*. New York: McGraw-Hill, 1970.
- Shaw, M. E., Rothschild, G. H., & Strickland, J. F. Decision processes in communication nets. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 54, 323-330.
- Shaw, M. E., & Wright, J. M. *Scales for the measurement of attitudes*. New York: McGraw-Hill, 1967.
- Shepard, H. A., & Bennis, W. G. A theory of training by group methods. *Human Relations*, 1956, 9, 403-411.
- Sherif, M. A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 1935, No. 187.
- Sherif, M. *The psychology of social norms*. New York: Harper & Row, 1936 (paperback, 1966).
- Sherif, M. An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry*, 1937, 1, 90-98.
- Sherif, M. The self and reference groups: Meeting ground of individual and group approaches. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1962, 96, 797-813.
- Sherif, M. Social psychology: Problems and trends in interdisciplinary relationships. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 6. Investigations of man as socius: Their place in psychology and the social sciences. New York: McGraw-Hill, 1963.
- Sherif, M. *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1966.
- Sherif, M. *Social interaction: Process and products*. Chicago, Ill.: Aldine, 1967.
- Sherif, M., & Cantril, H. *The psychology of ego-involvements*. New York: Wiley, 1947.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. Judgmental phenomena and scales of attitude measurement: Placement of items with individual choice of number categories. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, 135-141.

- Sherif, M., & Hovland, C. I. *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1961.
- Sherif, M., & Sherif, C. W. *Attitude, ego-involvement and change*. New York: Wiley, 1967. (a)
- Sherif, M., & Sherif, C. W. The social judgment-involvement approach to attitude and attitude change. In M. Sherif, *Social interaction*. Chicago, Ill.: Aldine, 1967. (b)
- Sherif, M., & Sherif, C. W. *Social psychology*. New York: Harper & Row, 1969.
- Sighele, S. *La foule criminelle*. [1891] French translation: P. Vigny. Paris: F. Alcan, 1892.
- Sighele, S. *Le crime à deux*. [1893] French translation: Lyon: A. Storck, 1893.
- Sighele, S. *La delinquenza settaria* (The delinquency of sects). [1895] Later retitled *Morale private e morale politiche*. French translation: *Psychologie des sectes*. L. Brandin. Paris: V. Giard & E. Brière, 1898. Originally published in 1895.
- Simmel, G. Superiority and subordination as subject-matter of sociology. *American Journal of Sociology*, 1896, 2, 167-189.
- Simmel, G. *Soziologie*. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908.
- Simmel, G. The problem of sociology. *American Journal of Sociology*, 1909-1910, 15, 289-320.
- Simmel, G. *The sociology of George Simmel*. (K. H. Wolff, Trans. and Ed.). New York: Macmillan (Free Press), 1950.
- Simmel, G. *Conflict*. New York: Macmillan (Free Press), 1955. (a)
- Simmel, G. *The web of group-affiliations*. New York: Macmillan (Free Press), 1955. (b)
- Singer, J. E. Social comparison—progress and issues. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, *Supplement 1*, 103-110.
- Skinner, B. F. Two types of conditioned reflex: A reply to Konorski and Miller. *Journal of General Psychology*, 1937, 16, 272-279.
- Skinner, B. F. *The behavior of organisms*. New York: Appleton, 1938.
- Skinner, B. F. Are theories of learning necessary? *Psychological Review*, 1950, 57, 193-216.
- Skinner, B. F. *Science and human behavior*. New York: Macmillan, 1953.
- Skinner, B. F. A case history in scientific method. *American Psychologist*, 1956, 11, 221-233.
- Skinner, B. F. *Verbal behavior*. New York: Appleton, 1957.
- Skinner, B. F. *Cumulative record*. Rev. ed., New York: Appleton, 1961. 3rd ed., 1972.
- Skinner, B. F. Operant behavior. *American Psychologist*, 1963, 18, 503-515.
- Skinner, B. F. *Autobiography*. In E. G. Boring & G. Lindzey (Eds.), *History of psychology in autobiography*, Vol. V., New York: Appleton, 1967. Pp. 387-413.
- Skinner, B. F. *The man and his ideas*. New York: E. P. Dutton, 1968. (a)
- Skinner, B. F. *The technology of teaching*. New York: Appleton, 1968. (b)
- Skinner, B. F. *Contingencies of reinforcement*. New York: Appleton, 1969.
- Skinner, B. F. *Beyond freedom and dignity*. New York: Knopf, 1971.
- Small, A. W. *General sociology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1905.
- Small, A. W. & Vincent, G. E. *Introduction to the study of society*. New York: American Book, 1894.
- Smith, A. *The theory of moral sentiments*. London: A. Millar, 1759.
- Spencer, H. *The data of ethics*. 1879.
- Spencer, H. *Principles of sociology*. 2 vols. New York: D. Appleton, 1882.

- Spencer, H. *Study of sociology*. New York: D. Appleton, 1893.
- Spencer, H. *Principles of psychology* 2 vols. New York: D. Appleton, 1899.
- Spencer, H. *First principles*. [1864] New York: D. Appleton, 1900.
- Spielberger, C. D., & De Nike, L. D. Descriptive behaviorism versus cognitive theory in verbal operant conditioning. *Psychological Review*, 1966, 73, 306-326.
- Sprowls, J. W. *Social psychology interpreted*. Baltimore, Md.: Williams & Wilkins, 1927.
- Staats, A. W. An outline of an integrated learning theory of attitude formation and function. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in attitude theory and measurement*. New York: Wiley, 1967.
- Staats, A. W., & Staats, C. K. Attitudes established by classical conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 37-40.
- Stagner, R., & Osgood, C. E. Impact of war on a nationalistic frame of reference: I. Changes in general approval and qualitative patterning of certain stereotypes. *Journal of Social Psychology*, 1946, 24, 187-215.
- Stern, L. W. *Psychologie der individuellen Differenzen*; 1900.
- Stotland, E., Katz, D., & Patchen, M. The reduction of prejudice through the arousal of self-insight. *Journal of Personality*, 1959, 27, 507-531.
- Stouffer, S. A. *et al. Measurement and prediction*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1950.
- Sullivan, H. S. Socio-psychiatric research: Its implications for the schizophrenia problem and for mental hygiene. *American Journal of Psychiatry*, 1931, 10, [o.s. 87]: 977-991. (a)
- Sullivan, H. S. Personality differentials as antecedents and consequences of acculturation. *Proceedings Hanover Conference Social Science Research Council*, 1931. (b)
- Sullivan, H. S. Psychiatry. *Encyclopaedia of the social sciences*. New York: Macmillan, 1934.
- Sullivan, H. S. A note on the implications of psychiatry, the study of interpersonal relations, for investigations in the social sciences. *American Journal of Sociology*, 1936-37, 42, 848-861.
- Sullivan, H. S. Psychiatry: Introduction to the study of interpersonal relations. *Psychiatry*, 1938, 1, 121-134. (a)
- Sullivan, H. S. Antisemitism—an editorial. *Psychiatry*, 1938, 1, 593-598. (b)
- Sullivan, H. S. Propaganda and censorship. *Psychiatry*, 1940, 3, 628-632.
- Sullivan, H. S. Psychiatric aspects of morale. *American Journal of Sociology*, 1941-1942, 47, 277-301.
- Sullivan, H. S. Psychiatry. *Encyclopedia of the Social Sciences*, 1943, 12, 578-580.
- Sullivan, H. S. The illusion of individuality. *Psychiatry*, 1950, 13, 317-332.
- Sullivan, H. S. *Conceptions of modern psychiatry*, 1947. 2nd ed. New York: Norton, 1953. (a)
- Sullivan, H. S. *The interpersonal theory of psychiatry*. New York: Norton: 1953. (b)
- Sullivan, H. S. *The psychiatric interview*. New York: Norton, 1954.
- Sullivan, H. S. *Clinical studies in psychiatry*. New York: Norton, 1956.
- Sullivan, H. S. *The fusion of psychiatry and social science*. New York: Norton, 1964.
- Suls, J. M., & Miller, R. L. *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives*. Washington: Hemisphere, 1977.
- Summers, G. F. *Attitude measurement*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1970.
- Sumner, W. G. *Folkways*. Boston, Mass.: Ginn, 1906.

- Sumner, W. G. *War and other essays*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1911.
- Takooshian, H. Haber, S., & Lucido, D. J. Who wouldn't help a lost child? You, maybe. *Psychology Today*, Feb., 1977, 10, 67-68, 85.
- Tannenbaum, P. H. Attitudes toward source and concept as factors in attitude change through communications. Unpublished doctoral dissertation, University of Illinois, 1953.
- Tannenbaum, P. H. Initial attitude toward source and concept as factors in attitude change through communication. *Public Opinion Quarterly*, 1956, 20, 411-425.
- Tannenbaum, P. H. Mediated generalization of attitude change via the principle of congruity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 394-399.
- Tannenbaum, P. H. The congruity principle revisited: Studies in the reduction, induction, and generalization of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York: Academic Press, 1967. Pp. 217-320.
- Tannenbaum, P. H. The congruity principle: Retrospective reflections and recent research. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Ill.: Rand McNally, 1968.
- Tannenbaum, P. H., Macaulay, J. R., & Norris, E. L. Principle of congruity and reduction of persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 233-238.
- Tannenbaum, P. H., & Norris, E. L. Effects of combining congruity principle strategies for the reduction of persuasion. *Sociometry*, 1965, 28, 145-157.
- Tarde, G. *La logique sociale*. Paris: F. Alcan, 1895.
- Tarde, G. *L'opposition universelle*. Paris: F. Alcan, 1897.
- Tarde, G. *Études de psychologie sociale*. Paris: V. Giard & E. Brière, 1898.
- Tarde, G. *Social laws*. (Trans.: H. C. Warren.) New York: Macmillan, 1899. Published as *Les Lois sociales*, Paris, 1898.
- Tarde, G. *Les lois de l'imitation*. Paris, 1901. Translated: *The laws of imitation*. New York: Henry Holt, 1903.
- Tarde, G. *On communication and social influence*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1969.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. *The social psychology of groups*. New York: Wiley, 1959.
- Thomas, W. I. The province of social psychology. *Psychological Bulletin*, 1904, 1, 392-393.
- Thomas, W. I. The province of social psychology. *American Journal of Sociology*, 1905, 11, 445-455.
- Thomas, W. I. *Sex and society: Studies in the social psychology of sex*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1907.
- Thomas, W. I. Race psychology. *American Journal of Sociology*, 1912, 17, 725-775.
- Thomas, W. I. *The unadjusted girl*. Boston, Mass.: Little, Brown, 1928. Reprinted, New York: Harper & Row, 1967.
- Thomas, W. I. *Primitive behavior*. New York: McGraw-Hill, 1937.
- Thomas, W. I. *On social organization and social personality*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1966.
- Thomas, W. I., & Znaniecki, F. *The Polish peasant in Europe and America*. 5 vols. Boston, Mass.: Richard C. Badger, 1918-1920. (2nd ed.) 2 vols. New York: Alfred A. Knopf, 1927; reprinted, New York: Dover, 1958.
- Thorndike, E. L. Animal intelligence: An experimental study of the associative processes in animals. *Psychological Review* (Monograph Supplement), 1898.

- Thorndike, E. L. *Animal intelligence*. New York: Macmillan, 1911.
- Thouless, R. H. *Social psychology: A textbook for students of economics and of social sciences*. London: W. B. Clive, 1927.
- Thurstone, L. L. A method of scaling psychological and educational tests. *Journal of Educational Psychology*, 1925, 16, 433-451.
- Thurstone, L. L. Attitudes can be measured. *American Journal of Sociology*, 1928, 33, 529-554.
- Thurstone, L. L. Theory of attitude measurement. *Psychological Review*, 1929, 36, 222-241.
- Thurstone, L. L. The measurement of change in social attitude. *Journal of Social Psychology*, 1931, 2, 230-235.
- Thurstone, L. L. Autobiography. In E. C. Boring et al. (Eds.), *A history of psychology in autobiography*. Vol. 4. Worcester, Mass.: Clark University Press, 1952. Pp. 295-321.
- Thurstone, L. L. The measurement of values. *Psychological Review*, 1954, 61, 47-58.
- Thurstone, L. L. *The measurement of values*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1959.
- Thurstone, L. L., & Chave, E. J. *The measurement of attitude: A psychological method and some experiments with a scale for measuring attitude toward the church*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1929.
- Thurstone, L. L., & Jones, L. V. The rational origin for measuring subjective values. In L. L. Thurstone, *The measurement of values*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1959. Pp. 195-210.
- Thurstone, L. L., & Peterson, R. C. The effect of motion pictures on the social attitudes of high school children. Lithoprinted, 1932 (obtainable on microfilm from the University of Chicago Library, Department of Photographic Reproduction, Film No. 1696).
- Tinbergen, N. *The behavior of the snow bunting in spring*. Transactions of the Linneaus Society, New York, 1939, 5.
- Tinbergen, N. *The study of instinct*. New York: Oxford University Press, 1951. New introduction added, 1969.
- Tinbergen, N. *Social behavior in animals*. (2nd ed.) New York: Halstead, 1953.
- Tinbergen, N. *The herring gull's world: A study of the social behaviour of birds*. (2nd ed.) New York: Basic Books, 1960.
- Tinbergen, N. *Childhood autism: An ethological approach*. Berlin: P. Parry, 1972. (a)
- Tinbergen, N. On aims and methods of ethology. In P. H. Kopfer & J. P. Hailman (Eds.), *Control and development of behavior: An historical sample from pens of ethologists*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1972. Pp. 213-237. (b)
- Tinbergen, N. *The animal in its world: Explorations of an ethologist*. 2 Vols. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, vol. 1, 1972; vol. 2, 1973.
- Tinbergen, N. A conversation with Nobel Prize winner Niko Tinbergen. *Psychology Today*, 1974, 7, 65-66, 68-71, 73-76, 78, 80.
- Tolman, E. C. *Purposive behavior in animals and men*. New York: Appleton, 1932.
- Tolman, E. C. *Collected papers in psychology*. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1951.
- Tresselt, M. E., & Volkman, J. The production of uniform opinion by non-social stimulation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1942, 37, 234-243.
- Triplett, N. The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology*, 1897, 9, 507-533.

- Trivers, R. L. The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 1971, 46, 35-57.
- Trotter, W. *Instincts of the herd in peace and war*. New York: Macmillan 1917.
- Vaccaro, M. *Genesi e funzioni delle legge penali*. 1908.
- Vacher de Lapouge, G. Le Darwinisme dans les sciences sociales. *Revue Internationale de Sociologie*, 1893.
- Vacher de Lapouge, G. *Les selections sociales*. 1896.
- Vacher de Lapouge, G. *L'Hyren, son rôle sociale*. 1899.
- Vacher de Lapouge, G. *Race et milieu sociale*. 1909.
- van Lawick-Goodall, J. *In the shadow of man*. Boston: Houghton Mifflin, 1971.
- Veblen, O. *Analysis situs*. Cambridge: American Mathematical Society Colloquium Publication. Vol. 5. 1922. (2nd. ed.) New York: American Mathematical Society, 1931.
- Vinacke, W. E. Comments on Dr. Brehm's paper. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1962.
- Vine, M. W. *An introduction to sociological theory*. New York: David McKay, 1959.
- Volkart, E. H. (Ed.). *Social behavior and personality*. New York: Social Science Research Council, 1951.
- Volkman, J. The anchoring of absolute scales. *Psychological Bulletin*, 1936, 33, 742-743.
- Volkman, J. Scales of judgment and their implications for social psychology. In J. J. Rohrer & M. Sherif (Eds.), *Social psychology at the crossroads*. New York: Harper, 1951.
- von Frisch, K. *Dancing bees: An account of the life and senses of the honey bee*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1961.
- von Frisch, K. *Man and the living world*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1963.
- von Frisch, K. *Dance language and orientation of bees*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1967.
- von Frisch, K. *Bees: Their vision, chemical senses and language*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1971.
- Wade, N. Sociobiology: Troubled birth for new discipline. *Science*, 1976, 191, 1151-1155.
- Wallas, G. *Human nature in politics*. London: Archibald Constable, 1908.
- Wallas, G. *The great society*. New York: Macmillan, 1914.
- Wallas, G. *Our social heritage*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1921.
- Ward, L. F. *Dynamic sociology*. 2 vols. New York: D. Appleton, 1883.
- Ward, L. F. Mind as a social factor. *Mind*, 1884, 9, 563-573.
- Ward, L. F. *The psychic factors of civilization*. Boston: Ginn, 1892.
- Ward, L. F. The psychological basis of social economics. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1893, 77, 72-90.
- Ward, L. F. Collective teleosis. *American Journal of Sociology*, 1897, 2, 801-822. (a)
- Ward, L. F. *Outlines of sociology*. New York: Macmillan, 1897. (b)
- Warren, H. C. *Dictionary of psychology*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1934.
- Washburn, S. L. The war between the words: Biological versus social evolution and some related issues: Section 1. Biological versus social evolution. *American Psychologist*, 1976, 31, 353-355.
- Watson, J. Psychology as a behaviorist views it. *Psychological Review*, 1913, 20, 158-177.

- Watson, R. I. *The history of psychology and the behavioral sciences*. New York: Springer, 1978.
- Weber, M. *The methodology of the social sciences*. New York: Macmillan (Free Press), 1949.
- Weber, M. *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*. New York: Scribner, 1958. Original German edition, *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* was published in the *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, Vols. 20, 21, 1904-1905.
- Weber, M. *Economy and society: An outline of interpretive sociology*. 3 vols. New York: Bedminster Press, 1968. (a)
- Weber, M. *On charisma and institution building*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1968. (b)
- Weiss, W. A study of a "sleeper" effect in opinion change. Unpublished doctor's dissertation, Yale University, 1952.
- Weiss, W. A "sleeper" effect in opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, 173-180.
- Wertheimer, M. Untersuchungen zur Lehre von der Gestalt, I. *Psychologische Forschung*, 1922, 1, 47-58.
- Wertheimer, M. Untersuchungen zur Lehre von der Gestalt, II. *Psychologische Forschung*, 1923, 4, 301-350.
- Wertheimer, M. Gestalt theory. *Social Research*, 1944, 11, 78-99.
- Wheeler, L., & Zuckerman, M. Commentary. In J. M. Suls & R. L. Miller (Eds.), *Social comparison processes*. Washington: Hemisphere, 1977. Pp. 335-357.
- White, R. W. Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, 1959, 66, 297-333.
- White, R. W. Competence and the psychosexual stages of development. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Neb.: Nebraska University Press, 1960.
- Whitehead, A. N. *Process and reality*. New York: Macmillan, 1929.
- Whitehead, T. N. *Leadership in a free society: A study in human relations based on an analysis of present-day industrial civilization*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1936.
- Whitehead, T. N. *The industrial worker: A statistical study of human relations in a group of manual workers*. 2 vols. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938.
- Whitman, C. O. Animal behavior. *16th lecture: Biological lectures from the marine biological laboratory*. Woods Hole, Mass., 1898.
- Whorf, B. Science and Linguistics. *Technology Review*, 1940, 42, No. 6. Cambridge, Mass.: Massachusetts Institute of Technology.
- Whorf, B. L. *Collected papers on metalinguistics*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1952.
- Whorf, B. L. *Language, thought, and reality*. New York: Wiley, 1956.
- Whyte, W. F. Corner boys: A study of clique behavior. *American Journal of Sociology*, 1941, 46, 647-664. (a)
- Whyte, W. F. The social role of the settlement house. *Applied Anthropology*, 1941, 1, 14-19. (b)
- Whyte, W. F. *Street corner society: The social structure of an Italian slum*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1943.
- Whyte, W. F. *Human relations in the restaurant industry*. 1948.

- Whyte, W. F. *Money and motivation: An analysis of incentives in industry*. New York: Harper, 1955.
- Whyte, W. F. *Man and organization: Three problems in human relations in industry*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1959.
- Whyte, W. F. *Men at work*. Homewood, Ill.: Dorsey, 1961.
- Whyte, W. H. *The organization man*. New York: Simon & Schuster, 1956.
- Wilson, E. O. *The insect societies*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.
- Wilson, E. O. *Sociobiology: The new synthesis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1975.
- Wilson, E. O. The war between the words: Biological versus social evolution and some related issues: Section 2. Genetic basis of behavior. *American Psychologist*, 1976, 31, 370-371.
- Wilson, E. O. *On human nature*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1978.
- Wilson, J. R. Review of *The territorial imperative*. *The Spectator*, April 7, 1967.
- von Wiese, L. Neuere soziologische Literatur. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1910, 31, 897-901.
- von Wiese, L. *System der allgemeinen Soziologie (System of general sociology)*. 2 vols. Munich: Duncker & Humbolt, 1924, 1929. (A 2nd rev. ed. translated by Howard Becker appeared in 1932 under the title *Systematic sociology*.)
- von Wiese, L. Simmel as sociologist. In L. A. Coser (Ed.), *George Simmel*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1965.
- Williams, J. M. *Principles of social psychology: As developed in the study of economic and social conflict*. New York: Knopf, 1922.
- Winterbottom, M. R. The relation of childhood training in independence to achievement motivation. Unpublished doctoral dissertation, University of Michigan, 1953.
- Winterbottom, M. R. The relation of need for achievement in learning experiences in independence and mastery. In J. W. Atkinson (Ed.), *Motives in fantasy, action, and society: A method of assessment and study*. Princeton, N. J.: Van Nostrand, 1958.
- Witkin, H. A. Individual differences in ease of perception of embedded figures. *Journal of Personality*, 1950, 19, 1-15.
- Witkin, H. A., et al. *Personality through perception*. New York: Harper, 1954.
- Worms, R. *Organisme et société*. 1896.
- Worms, R. *Philosophie des sciences sociales*. 1903-1907.
- Worms, R. *Sociologie, sa nature, son contenu, ses attaches*. 1926.
- Wrightsmann, L. S. The effects of small-group membership on level of concern. Unpublished doctoral dissertation. University of Minnesota, 1959.
- Wrightsmann, L. S. Effects of waiting with others on changes in level of felt anxiety. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 60, 323-326.
- Wundt, W. *Völkerpsychologie*. 10 vols., 1900-1920. Translated: *Elements of folk psychology*. New York: Macmillan, 1916.
- Wynne-Edwards, V. C. *Animal dispersion in relation to social behaviour*. Edinburgh: Oliver & Boyd, 1962.
- Wynne-Edwards, V. C. Intergroup selection in the evolution of social systems. *Nature, London*, 1963, 200, 623-626.
- Young, K. *Source book for social psychology*. New York: Alfred A. Knopf, 1927.
- Young, K. *Social psychology*. New York: Crofts, 1930.
- Zajonc, R. B. Structure of cognitive field. Unpublished doctoral dissertation, University of Michigan, 1954.

- Zajonc, R. B. Social facilitation. *Science*, 1965, 149, 269-274.
- Zajonc, R. B. *Social psychology: An experimental approach*. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1966.
- Zajonc, R. B., & Burnstein, E. The learning of balanced and unbalanced social structures. *Journal of Personality*, 1965, 33, 153-163.
- Zalesnik, A., Christensen, C. R., & Roethlisberger, F. J. *The motivation, productivity, and satisfaction of workers: A prediction study*. Boston: Division of Research, Harvard University Graduate School of Business Administration, 1958.
- Zeigarnik, B. Über Behalten von erledigten und unerledigten Handlungen. *Psychologische Forschung*, 1927, 9, 1-85. (Translated: *On finished and unfinished tasks*. In W. S. Sahakian (Ed.), *History of psychology*. Itasca, Ill.: F. E. Peacock, 1968.)
- Zeitlin, I. M. *Ideology and the development of sociological theory*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1968.
- Zillig, K. Einstellung und Aussage. *Zeitung für Psychologie*, 1928, 106, 58-106.
- Zimbardo, P., & Formica, R. Emotional comparison and self-esteem as determinants of affiliation. *Journal of Personality*, 1963, 31, 141-162.
- Znaniecki, F. *Cultural reality*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1919.
- Znaniecki, F. *The laws of social psychology*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1925. Reissued, New York: Russell & Russell, 1967.
- Znaniecki, F. *The method of sociology*. New York: Farrar, Farrar, & Rinehart, 1934.
- Znaniecki, F. *Social actions*. New York: Farrar, Farrar, & Rinehart, 1936.
- Znaniecki, F. *Cultural sciences: Their origin and development*. Urbana, Ill.: University of Illinois, 1952.

人名索引

人名按英文字母顺序排列。索引页码系指原著页码，即本书边码。

- Abel, T. 埃布尔, 32
 Abelson, R. P. 埃布尔森, 6,
 7, 296, 355, 369, 419—433,
 498—499, 501—502
 Adams, J. S. 亚当斯, 526,
 536—539
 Adler, A. 阿德勒, 169—173
 Adorno, T. W. 阿多尔诺, 6,
 55, 247—249, 269, 280
 d'Alembert, J. LeR. 达朗伯
 特, 18
 Allport, F. H. 奥尔波特, 66,
 67, 74, 107—109, 223, 224
 Allport, G. W. 奥尔波特, 1,
 74, 107—109, 126, 321, 332
 Amoroso, D. M. 阿莫罗索, 476
 Anderson, H. C. 安德森, 262
 Anderson, N. H. 安德森, 508
 Angell, J. R. 安杰尔, 104, 105
 Ardito, R. 阿尔迪托, 30
 Ardrey, R. 阿德里, 550, 556, 567
 Aristotle, 亚里士多德, 2, 11—14
 Armstrong, E. A. 阿米斯特
 隆, 552
 Aron, R. 阿伦, 47
 Aronson, E. 阿伦森, 7, 358,
 4, 405, 455—464, 476
 Asch, S. E. 阿希, 294, 316—
 320, 327, 330, 398, 445, 494
 Atkinson, J. R. 阿特金森, 211
 Atkinson, J. W. 阿特金森,
 47, 207
 Back, K. 巴克, 294, 322, 470

- Baer, D. M. 贝尔, 206
- Bagehot, W. 巴杰特, 3, 62—64, 80
- Bailyn, B. 贝林, 248
- Bain, A. 贝恩, 65
- Baldwin, J. M. 鲍德温, 80—82, 93
- Bales, R. F. 贝尔斯, 55, 287—290, 292
- Bandura, A. 班杜拉, 347, 477, 485, 518—526
- Banton, R. F. 班通, 94
- Barash, D. P. 巴拉什, 566
- Barker, R. G. 巴克, 294
- Barnes, H. E. 巴恩斯, 59, 60, 103
- Barrios, A. 巴里奥斯, 508
- Bartlett, F. C. 巴特利特, 127, 141—144
- Bass, B. M. 巴斯, 259, 260
- Bavelas, A. 巴维尔勒斯, 294
- Beccaria, C. 贝凯拉, 30
- Bechterev, V. M. 别赫捷列夫, 477
- Behar, L. B. 贝阿, 476
- Bem, D. J. 贝姆, 464, 518, 526, 539—545
- Benedict, R. F. 本尼迪克特, 125, 127, 148—151, 153, 155, 159, 161, 165
- Bennis, W. G. 本尼斯, 276, 280, 285
- Bentham, J. 本瑟姆, 272
- Berelson, B. 贝雷尔森, 434
- Berkeley, G. 伯克利, 348
- Berkeley, G. 伯克利, 348
- Berkowitz, L. 伯科威茨, 322, 563
- Berlyne, D. E. 贝莱内, 417
- Bernard, L. L. 伯纳德, 93
- Bernheim, H. 伯恩海姆, 3, 75
- Binet, A. 比内, 75
- Bion, W. R. 拜昂, 276—280
- Birenbaum, G. 比伦鲍姆, 301
- Blaffer Hrdy, S. 布拉夫·赫尔迪, 555—556
- Bleuler, E. 布洛伊尔, 129
- Blum, M. 布卢姆, 297
- Boas, F. 波亚士, 142, 147, 148
- Bode, B. 博德, 92
- Boderman, A. 博德曼, 434
- Bogardus, E. S. 博加德斯, 109—111, 125, 222

- Borgatta, E. F. 博尔加泰, 290, 291
- Boring, E. G. 波林, 4, 127, 329
- Boyle, R. 博伊尔, 195
- Braid, J. 布雷德, 3, 74, 75, 137
- Braine, M. S. 布雷恩, 121
- Bravelas, A. 布雷弗勒, 360
- Brehm, J. W. 布雷姆, 7, 434, 442—457, 476, 502, 565
- Brentano, F. 布伦塔诺, 325
- Brock, T. 布洛克, 494
- Brodbeck, M. 布罗德贝克 434
- Brown, R. 布朗, 47, 54, 120, 294, 417—418, 465, 508
- Bruner, J. 布鲁勒 323, 332
- Brunswik, E. 布伦斯维克, 248, 323, 348—349
- Buber, M. 布伯, 180
- Bühler, K. 比勒, 248
- Burdick, H. A. 伯迪克, 396
- Burgess, E. W. 伯吉斯, 92, 93, 102, 109
- Burnes, A. J. 伯恩斯坦, 396
- Burnstein, E. 伯恩斯坦, 358
- Calvin, J. 卡尔文, 175, 213
- Campbell, D. T. 坎贝尔, 494, 507, 565—566
- Cannon, W. B. 坎农, 475
- Cantril, H. 坎特里尔, 133, 222, 243
- Carismith, J. M. 卡尔史密斯, 429, 438—439, 452—453, 457, 463—464
- Carr, H. 卡尔, 224
- Cartwright, D. 卡特赖特, 7, 293, 294, 296, 297, 315, 351, 357—374, 385, 399, 420
- Cassirer, E. 卡西尔, 298, 300, 326
- Cattell, R. B. 卡特尔, 398
- Chamoliss, W. 钱布利斯, 396
- Chance, J. E. 钱斯, 525
- Chapanis, A. 沙帕利斯, 415, 445—447, 455, 457, 464
- Chapanis, N. P. 沙帕利斯, 415, 445—447, 455, 457, 464
- Chapman, D. W. 查普曼, 140, 141

- Charcot, J.M. 沙尔科, 3, 4,
73, 107
- Chauvin, R. 肖万, 549
- Chave, E.J. 蔡夫, 5, 224-226
- Chein, I. 谢纳, 297
- Chomsky, N. 乔姆斯基, 533
—535
- Chorover, S. 霍龙韦, 566
- Christensen, C. R. 克里斯滕
森, 188
- Christie, R. 克里斯蒂尔,
257, 260, 261
- Churchill, W. 邱吉尔, 404
- Claparède, E. 克拉巴莱德,
111
- Clark, K.B. 克拉克, 297
- Clark, R.A. 克拉克, 47, 207
- Coch, L. 科什, 378
- Cohen, A.R. 科恩, 7, 371,
442—457, 495, 499
- Cohn, T.S. 科恩, 259
- Collins, B.E. 科林斯, 5, 416,
432, 509, 514
- Comte, A. 孔德, 2, 16—18, 26,
35, 39, 40, 59, 61, 69, 79, 104
- Conolley, 康诺利 320
- Constanzo, P. R. 康斯坦佐,
1, 206, 275, 415, 525
- Converse, P.E. 康弗斯, 231
- Cook, P. 库克, 260
- Cook, S. 库克, 000
- Cooley, C.H. 库利, 2, 82, 83,
92, 93, 97, 104, 105, 168,
385, 465
- Coombs, C. H. 库姆斯, 222,
243, 244
- Cooper, J. 库珀, 452—453
- Cope, V. 科普, 358
- Cronelison, A.R. 科内利森,
169
- Costanzo, P.R. 康斯坦佐, 1,
384
- Cosentine, F. 科森蒂雷, 30
- Cottrell, L.S. 科特雷尔, 125,
294, 476
- Couch, A.S. 库奇, 290
- Coutu, 库图 294
- Crawford, W.R. 克劳福德, 31
- Crutchfield, R.S. 克拉奇菲尔
德, 294, 320
- Curry, T.J. 柯里, 396—397
- Curtis, C.P. 柯蒂斯, 194

- Darley, J. Mck. 达利, 473,
476, 563—564, 565
- Darwin, C. 达尔文, 3, 20, 38,
49, 57, 61, 62, 79, 80, 559—
565
- Davis, J. A. 戴维斯, 368
- Davis, K. E. 戴维斯, 326,
332—335
- Dawkins, R. 道金斯, 560
- DeGrange, MacQ. 德格兰杰,
麦奎尔金, 17
- Dembro, T. 登布罗, 301, 307,
309
- DeMoivre, A. 德穆瓦尔夫, 18
- DeNike, L. D. 德尼凯, 520
- DeSoto, C. B. 德索托, 369
- Deutsch, M. 多伊奇, 54, 261,
294, 297, 309, 314—316, 319
—322, 346, 355, 356—357,
443—444, 508
- Dewey, J. 杜威, 39, 92, 93,
95—97, 103—105, 125
- Dickson, W. J. 迪克森, 125,
185, 188
- Dollard, J. 多拉德, 55, 125,
160, 477—486, 488, 517, 525
- Doob, L. W. 杜布, 7, 125,
487, 514
- Dubois, C. 杜波依丝, 160—
162
- Dulany, D. E. 杜拉尼, 520
- Dulles, J. 杜勒斯, 418
- Duncker, K. 邓克尔, 330
- Dunlap, K. 邓拉普, 93
- Durkheim, E. 迪尔凯姆, 2, 3,
5, 17, 18, 23—26, 28, 33, 79,
83, 130
- Edwards, A. L. 爱德华兹,
229, 234
- Ehrenfels, C. von, 埃伦费尔
斯, 295, 317
- Eisenhower, D. 艾森豪威尔,
404
- Eisner, K. 艾斯纳, 47
- Elliotson, J. 埃利奥特森, 75
- Ellwood, C. A. 埃尔伍德, 103
—106, 109
- Elms, A. C. 埃尔姆斯, 507
- Emerson, E. M. 埃默森, 396
—397

- Engels, F. 恩格斯, 36
- Epley, S. W. 埃普利, 476
- Erikson, E. H. 埃里克森, 55,
261—263, 265, 267, 268
- Escalona, S. K. 埃斯卡罗拉,
311
- Esdaile, J. 埃斯代尔, 75
- Espinás, A. 埃斯皮纳斯, 3,
17, 19, 22
- Euler, L. 欧拉, 360
- Evans, R. I. 埃文斯, 550
- Farber, I. E. 法伯, 219
- Faris, E. 法里斯, 92, 93, 102,
103
- Farnsworth, P. R. 法恩斯沃
思, 230
- Fechner, G. 费希纳, 224
- Feierabend, R. 费尔拉贝德,
496
- Feller, W. 费勒, 360
- Féré, C. 弗雷, 73
- Ferguson, L. W. 弗格森, 234
- Ferster, C. B. 费斯特, 529
- Feshbach, S. 费舒巴哈, 501
- Festinger, L. 费斯廷格, 7,
240, 293, 294, 296, 297, 309,
320, 323, 355, 360, 385, 391,
938, 429, 433, 434—476
- Feuerbach, L. A. 费尔巴哈, 37
- Field, P. B. 菲尔德, 497, 499
—501
- Finer, S. E. 芬纳, 31, 32
- Fishbein, M. 菲什拜因, 432
—433
- Fiske, D. W. 菲斯克, 417
- Fiske, J. 菲斯克, 77, 79
- Flavell, J. H. 弗拉维尔, 121
- Fleck, S. 弗莱克, 169
- Fleming, D. 弗莱明, 248
- Ford, C. S. 福特, 478, 487
- Formica, R. 福米卡, 476
- Fortune, R. 福琼, 153
- Fouillée, A. 富耶, 3, 21
- Fowler, H. 福勒, 398
- Frank, J. D. 弗兰克, 308
- Frankl, V. E. 弗兰克尔, 417
- Frazer, J. G. 弗雷泽, 32, 54
- Freedman, J. L. 弗里德曼,
452-453
- French, J. R. P. 弗伦奇, 7,
293, 297, 371, 375—384

- Frenkel-Brunswik, E. 弗伦克
尔—布伦维克, 6, 55, 247,
248, 250
- Freud, A. 弗洛伊德, 261
- Freud, S. 弗洛伊德, 48—58,
66, 93, 120, 128, 145, 150,
154, 159, 161, 163, 173, 177,
217, 263, 268, 273, 313, 385,
473
- von Frisch, K. 冯·弗里契,
551—553
- Furth, H. G. 弗思, 121
- Gaito, J. G. 盖托, 319
- Gall, F. J. 高尔, 320
- Gallagher, R. 加拉格尔, 125
- Galton, F. 高尔顿, 18
- Gandhi, M. 甘地, 268
- Gauss, K. F. 高斯, 18
- Gebhardt, G. 格布哈特, 551
- Gehlke, C. E. 格尔基, 23
- Gentile, G. 秦梯利, 33
- Gerard, H. B. 杰勒德, 319,
320, 322, 458, 473, 476
- Gerwitz, J. L. 赫尔维茨, 206
- Giddings, F. H. 吉丁斯, 3,
78, 79, 93
- Gilmore, J. B. 吉尔摩, 506
- Gini, C. 吉尼, 30
- Ginsberg, M. 金斯伯格, 70
- Gladstone, A. I. 格拉德斯通,
510
- Gobineau, J. A. 戈宾诺, 22
- Goethals, G. R. 戈瑟尔斯, 473
- Goldberg, S. E. 戈德伯格, 319
- Gould, S. 古尔德, 566
- Graham, E. 格雷厄姆, 500
- Greene, S. L. 格林利, 566
- Greenspoon, J. 格林斯布恩,
532—533
- Grot, N., von 格罗特, 57
- Grusec, J. E. 格鲁瑟, 523
- Guggenheim, J. S. 古根海姆,
317
- Guilford, J. P. 吉尔福特,
231, 242
- Gumplowicz, L. 贡普洛维奇,
3, 40—42, 83
- Guthrie, E. R. 格思里, 400,
477
- Guttman, L. 格特曼, 5, 222,
235—237, 239—242, 280

- Haber, S. 哈伯, 565
- Haldane, J. B. S. 霍尔丹, 560
—561
- Hall, G. S. 霍尔, 80, 81
- Hamilton, W. D. 汉密尔顿,
556, 560—561
- Harary, F. 哈拉利, 7, 29,
351, 355, 357—371, 376,
379, 385, 399, 420
- Harburg, E. 哈伯格, 358, 391
- Hare, A. P. 黑尔, 290
- Harlow, H. F. 哈洛, 54, 558
- Hartmar, D. A. 哈特曼, 223
- Hegel, G. W. F. 黑格尔, 2, 4,
16, 34, 35
- Heider, F. 海德, 6, 7, 294—
297, 323—357
- Heinroth, O. 海因罗特, 550,
557
- Helmreich, R. L. 黑尔姆赖
施, 459
- Helson, H. 赫尔森, 343
- Henderson, L. J. 亨德森, 185,
194
- Henley, N. M. 亨利, 369
- Herbart, J. F. 赫巴特, 38
- Hitler, A. 希特勒, 35
- Hinde, R. A. 欣德, 550, 555
- Hobbes, T. 霍布斯, 14, 15
- Hobhouse, L. T. 霍布豪斯,
69—71, 104, 105
- Hoffman, P. J. 霍夫曼, 473
- Hofstadter, R. 霍夫斯塔特,
80
- Hollingshead, A. B. 霍林斯黑
德, 169, 220
- Hollowell, J. 霍洛韦尔, 173
- Homans, G. C. 霍曼斯, 7, 192
—206, 294, 346, 526
- Hoppe, F. 霍普, 308, 309, 471
- Horney, K. 霍尼, 155, 163—
165
- Horowitz, M. W. 霍罗威茨,
355—356
- Hovland, C. I. 霍夫兰德, 6,
134, 341, 398, 448—449,
478, 486—513, 542
- Hughes, E. C. 休斯, 442—443
- Hull, C. L. 赫尔, 399—400,
477—478, 487
- Hume, D. 休姆, 64

- Hunt, W. A. 亨特, 139
 Hunter, R. 亨特, 432—433
 Hurwitz, J. I. 赫维茨, 384
 Husserl, E. 胡塞尔, 325, 348
 Huxley, J. 赫克斯利, 548
 Hyman, H. H. 海曼, 257—259
 Hymovitch, B. 伊蒙维切, 384
- Insko, C. A. 英斯科 1, 416,
 432, 509, 513
- Jackson, D. N. 杰克逊 260
 Jahoda, M. 杰霍达, 257, 261
 James, W. 詹姆斯, 75, 82, 88,
 93, 105, 465, 475
 Janet, P. 珍妮特, 129
 Janis, I. L., 亚尼斯, 6, 398,
 439, 486, 491—501
 Johnson, V. 约翰逊, 567
 Jones, B. 琼斯, 550
 Jones, E. A. 琼斯, 326, 332—
 335, 542
 Jones, E. E. 琼斯, 355
 Jones, M. 琼斯, 276
 Jones, N. B. 琼斯, 548
 Jones, R. A. 琼斯, 452—453
- Jones, S. C. 琼斯, 357
 Jordan, N. 乔丹, 356
 Jung, C. G. 荣格, 4, 56—58
- Kardiner, A. 卡丁纳, 128,
 156—161, 173
 Karpf, F. B. 卡普夫, 39, 96
 Katz, D. 卡茨, 6, 56, 269—
 273, 275, 321, 477, 539
 Kelley, H. H. 凯利, 6, 7, 294,
 297, 324, 326, 332—333, 336
 —347, 398, 474, 486—487,
 491, 493, 500, 542
 Kelman, H. C. 凯尔曼, 490
 Kennedy, J. F. 肯尼迪, 406,
 520
 Kerrick, J. S. 克里科, 418—
 419
 Kidd, J. S. 基德, 319
 Kiesler, C. A. 基斯勒, 5,
 416, 432, 509, 514
 Kilpatrick, F. P. 基尔帕特里
 克, 243
 King, B. T. 金, 439, 497
 King, M. L. 金, 268, 505—506
 Klein, M. 克莱因, 276

- Klineberg, O. 克兰伯格, 155,
156, 447
- Köhler, W. 苛勒, 295, 325
- König, D. 柯尼, 360
- Koffka, K. 考夫卡, 295, 326,
348, 350
- Konorski, J. 科诺斯基 526
- Kovalevsky, M. 科瓦列夫斯
基, 17
- Krauss, R. M. 克劳斯, 54, 261,
309, 346, 443—444, 508
- Krech, D. 克雷奇, 294, 465
- Kuethé, J. L. 基西, 369
- Lamarck, J. B. P. M. de, 拉马
克, 61, 90
- Lana, R. 拉纳, 535
- Lange, C. G. 兰格, 475
- Laplace, P. S. 拉普拉斯, 18
- Lapouge, G. V. 拉普热, 3, 22
- Lasswell, H. D. 拉斯韦尔,
173
- Latane, B. 拉塔内, 466, 563—
564, 565
- vanLawick-Goodall, J. 范拉
维克—古多尔, 549—550
- Lawrence, D. H. 劳伦斯, 440,
473
- Lazarus, M. 拉扎勒斯, 2, 4,
5, 37, 38
- LeBon, G. 黎朋, 2, 4, 18, 26—
30, 54
- Leeds, A. 利兹, 566
- Leontiev, A. 列昂季耶夫, 37
- Leplay, P. G. F. 勒普莱, 18
- Lesser, G. S. 莱塞, 498-499,
501-502
- Levinson, D. J. 利维森, 6, 55,
247, 248, 250
- Lévy—Bruhl, L. 列维—布留,
3, 4, 25, 26
- Lewin, K. 勒温, 7, 128, 293,
295—316, 320, 321, 325—
326, 336, 341, 343, 344—
345, 348, 359—360, 371—
372, 384, 387, 390—391,
420, 434, 438, 465, 487, 520
- Lewontin, R. 莱温廷, 566
- Lidz, T. 利茨, 169
- Liebault, A. A. 利包尔德, 3
- Likert, K. 李凯尔特, 125,
127, 128, 222, 231—235, 251

- Linder, D. E. 林德, 452—453
Linder, G. A. 林德, 40
Linton, H. 林顿, 500
Linton, R. 林顿, 156—161
Lippitt, R. 利皮特, 7, 293,
297, 310—312, 384
Lipps, T. 利普斯, 57
Lissner, K. 利斯纳, 303
Locke, J. 洛克, 329
Lombroso, C. 隆布罗索, 29, 30
London, M. 伦敦, 369
Lorge, I. 洛奇, 230
Loria, A. 洛里亚, 30
Lorenz, J. 洛伦兹, 552
Lorenz, K. Z. 洛伦兹, 548,
550—558, 567
Lowell, E. L. 洛厄尔, 47
Luchins, A. S. 卢钦斯, 495
Lucido, D. L. 卢西多, 565
Lumsdaine, A. 拉姆斯坦勒,
486, 489, 510, 513
Lund, F. H. 伦德, 493
Luther, M. 卢瑟, 175, 268
Lynd, H. 林德, 127
Lynd, R. 林德, 127
Lyons, J. 莱昂斯, 355—356
MacArthur, D. 麦克阿瑟, 404
Macaulay, J. R. 麦考利, 414,
563
McClelland, D. C. 麦克莱兰,
47, 206—210, 212—214, 216
—219
McClintock, C. 麦克林托克,
270, 275
McConnell, H. K. 麦康奈尔,
544
Maccoby, N. 麦科比, 486,
488—489
McDougall, W. 麦独孤, 2, 3,
5, 11, 28, 51, 57, 58, 64, 65,
68, 87—91, 109
McGuire, W. 麦圭尔, 6, 417,
495—496, 502, 509—514
Mach, E. 马赫, 295
Machiavelli, N. 马基亚维里,
14, 15, 32
McKenzie, R. D. 麦肯齐, 102
MacKinnon, D. 麦金龙, 302
McMillan, D. A. 麦克米伦,
419
McNemar, Q. 麦克尼马尔,

- 230, 235
- Mahler, V. 马勒, 303
- Malinowski, B. K. 马林诺夫斯基, 145, 146, 155, 156
- Malthus, T. R. 马尔萨斯, 67, 80
- Mandell, W. 曼德尔, 491—495
- Mann, L. 曼, 505
- Markov, A. A. 马尔可夫, 84
- Marañon, G. 马拉隆, 475
- Marlowe, L. 马洛, 535
- Marrow, A. J. 马罗, 297, 302, 313
- Martindale, D. 马丁代尔, 434
- Marx, K. 马克思, 4, 34—36, 195
- Masters, W. 马斯特, 567
- Mayer, A. 迈耶, 74
- Mayo, E. 梅约, 125, 184, 185, 194, 200
- Mead, G. H. 米德, 92—95, 97, 103, 168, 294, 385
- Mead, M. 米德, 125, 127, 128, 148, 149, 151—155, 159, 163, 165, 262, 321
- Meinong, A. 麦农, 325
- Mekeel, S. 梅克尔, 262
- Menlove, F. L. 门洛夫, 523
- Messick, S. 梅西克, 260
- Meyer, A. 迈耶, 169
- Mikhailovsky, N. M. 米哈伊洛夫斯基, 61
- Milgram, S. 米尔格拉姆, 56, 564—565
- Mill, J. S. 穆勒, 7, 17, 24, 42, 61, 69, 338, 346, 519
- Miller, N. 米勒, 416, 432, 507, 509, 514
- Miller, N. E. 米勒, 4, 5, 55, 125, 306, 477—486, 487, 517, 519, 525
- Miller, R. L. 米勒, 465—466
- Miller, S. 米勒, 526
- Mills, J. 米尔斯, 440, 455—457
- Miron, M. S. 迈伦, 402
- Moynihan, M. 莫伊尼汉, 550
- Moreno, J. L. 莫雷诺, 5, 125, 128, 178, 179, 181, 183, 222, 287, 310, 379, 385
- Morgan, C. D. 摩根, 207
- Morris, C. 莫里斯, 399
- Morris, D. 莫里斯, 550, 567
- Mowrer, O. H. 莫勒, 55, 125, 478, 487

- Muder, M. 马尔德, 384
- Murchison, C. 默奇森, 125, 126
- Murphy, G. 墨菲, 5, 74, 125—130, 137, 138, 222, 231, 232, 294, 321, 447
- Murphy, L. 墨菲, 127
- Murray, H. A. 默里, 128, 207, 208, 217, 250, 262
- Mussolini, B. 墨索里尼, 32, 33
- Myers, C. S. 迈尔斯, 141
- Newcomb, T. M. 纽科姆, 7, 74, 127, 231, 294, 296, 321, 323, 328, 355, 358, 384—397, 447, 465, 539
- Nietzche, F. 尼采, 51
- Nixon, R. M. 尼克松, 404—405
- Noble, G. K. 诺贝尔, 553
- Norman, R. Z. 诺曼, 359—360, 379
- Norris, E. L. 诺里斯, 414, 513
- Ockham, W. 奥卡姆, 121
- Ogburn, W. F. 奥格本, 92, 93, 478
- Oppenheimer, F. 奥本海默, 41
- Osgood, C. E. 奥斯古德, 6, 7, 222, 243, 251, 296, 323, 350, 355, 358, 370, 390, 397—419, 433, 435—436
- Ovsiankina, M. 奥夫萨金娜, 301, 302
- Papageorgis, D. 帕帕耶奥尔
斯, 511
- Pareto, V. 帕雷托, 2, 30—33
- Park, R. E. 帕克, 83, 92, 102, 109
- Parkinson, C. N. 帕金森, 458
- Pasons, T. 帕森斯, 48, 294
- Patchen, M. 帕琴, 275
- Pavlov, I. P. 巴甫洛夫, 477—478, 526
- Pearson, K. 皮尔逊, 18
- Pennock, G. A. 彭诺克, 184, 186, 194
- Pepitone, A. 皮通, 294, 297
- Perlmutter, H. V. 佩尔马特, 355—356
- Perloff, B. 珀洛夫, 347
- Peterson, R. 彼得森, 224
- Phares, E. J. 法埃尔斯, 525

- Philippe, J. 菲利普, 142
- Piaget, J. 皮亚杰, 54, 111—122, 125, 128, 268
- Planck, M. 普朗克, 551
- Plato, 柏拉图 2, 11, 12
- Plekhanov, G. V. 普列汉诺夫, 37
- Poffenberger, T. 波芬伯格, 127
- Polansky, N. 波兰斯基, 384
- Price, K. O. 普赖斯, 358, 391
- Prince, M. 普林斯, 4
- Putnam, M. L. 帕特南, 184, 186
- Quételet, L. A. 凯特莱, 13
- Rabbie, J. M. 拉比, 476
- Radcliffe-Brown, A. R. 拉德克利夫—布朗, 145—147
- Rapaport, D. 拉帕波特, 323
- Ratzenhofer, G. 拉岑霍弗, 41, 42
- Raven, B. 雷文, 375—376
- Redl, F. 雷德尔, 294, 384
- Redlich, F. C. 雷德利克, 169
- Rickert, 雷克特 296
- Riecken, H. W. 里肯, 440
- Riesman, D. 里斯曼, 500
- Rife, D. 赖夫, 499
- Rivers, W. H. R. 里弗斯, 68, 141
- Rodrigues, A. 罗德里格斯, 357—358
- Roethlisberger, F. J. 罗特利斯伯格, 125, 184, 185, 187—189, 200, 206
- Romney, A. K. 罗姆尼, 526, 535—539
- Roosevelt, F. D. 罗斯福, 404
- Rorschack, H. 勒尔斯切克, 161
- Rosen, S. 罗森, 384
- Rosenu, N. 罗泽劳, 444
- Rosenberg, L. A. 罗森伯格, 319
- Rosenberg, M. J. 罗森伯格, 7, 296, 355, 369, 419—433, 439, 486, 501—502
- Rosenthal, T. L. 罗森塔尔, 524
- Roslow, S. 罗斯诺, 231
- Ross, D. 罗斯, 522, 525
- Ross, E. A. 罗斯, 2, 4, 11, 44, 90, 91, 93, 96, 109
- Ross, I. C. 罗斯, 363
- Ross, S. A. 罗斯, 522, 525
- Rothschild, G. H. 罗思柴尔

- 德, 384
Rotter, J. B. 罗特, 525
Rousseau, J. J. 卢梭, 21
- Sahakian, W. S. 萨哈金, 295,
296, 325, 435, 551
Sahlins, M. 萨赫林斯, 547, 567
St. Augustine, A. 奥古斯丁,
13, 14
Sanford, R. N. 桑福德, 6, 55,
247, 248, 250
Sapir, E. 萨丕尔, 145, 147, 173
Sarnoff, I. 萨尔诺夫, 6, 55,
56, 269, 270, 273—275
Sassesrath, J. 扎塞斯拉斯, 520
Schachtel, E. G. 沙克特尔,
54, 295
Schachter, S. 沙克特, 294,
440, 465, 470, 474—476
Schäffle, A. E. F. 谢夫勒, 4,
39, 40
Scheler, M. 谢勒, 44, 65, 327
Schiller, J. 席勒, 57
Schmid, R. 施密德, 42
Schopenhauer, A. 叔本华, 52
Schopler, J. 肖普勒, 1
Schutz, W. C. 舒茨, 55, 56,
276, 280—287
Scott, W. A. 斯科特, 518
Sears, P. S. 西尔斯, 309
Sears, R. R. 西尔斯, 125, 478, 487
Sebeok, T. A. 谢别奥克, 400
Seligman, C. G. 塞利格曼, 57
Shakespeare, W. 莎士比亚, 338
Shand, A. F. 尚德, 88
Shannon, C. E. 香农, 400
Shaw, C. 肖, 130
Shaw, M. E. 肖, 1, 206, 275,
316, 384, 415, 525
Sheatsley, F. P. B. 希茨利,
257—259
Sheffield, F. 谢菲尔德, 486,
489, 513
Shepard, H. A. 谢泼德, 276,
280, 285
Sherif, C. W. 谢里夫, 133—
136, 229
Sherif, M. 谢里夫, 1, 127,
128, 130—139, 141, 229,
296, 321, 377, 502
Sherrington, C. 谢灵顿, 128, 130
Sighele, S. 西格海尔, 2, 29

- Simmel, G. 齐美尔, 29, 42—44
 Simmel, M. 齐美尔, 331, 332
 Simon, H. 西蒙, 294
 Singer, J. E. 辛格, 465, 474
 Skinner, B. F. 斯金纳, 7, 203,
 206, 326, 477, 519, 523, 526
 —537, 542, 549
 Slater, P. E. 斯莱特, 290
 Small, A. W. 斯莫尔, 40, 44
 Small, B. W. 斯莫尔, 78, 97,
 103, 104
 Smith, A. 斯密, 64, 78
 Smith, M. B. 斯密, 486
 Solomon, L. 所罗门, 355, 356
 —357
 Sorokin, P. 索罗金, 17
 Spence, K. W. 斯彭斯, 487
 Spencer, H. 斯宾塞, 2, 3, 17,
 32, 35, 38—42, 59—61, 63,
 64, 77, 559
 Spielberg, C. D. 斯皮尔伯
 格, 520
 Spranger, E. 施普兰格尔, 396
 —397
 Staats, A. W. 斯塔茨, 518
 Staats, C. K. 斯塔茨, 518
 Stagner, R. 斯塔格纳, 403
 Stauffer, S. A. 斯托弗, 235
 Steinthal, H. 施泰因塔尔, 2,
 4, 5, 37, 38
 Stern, L. W. 斯特恩, 57, 326
 Strickland, J. F. 斯特里克兰,
 384
 Suci, G. J. 苏西, 243, 397—419
 Sullivan, H. S. 沙利文, 165
 —169, 294
 Suls, J. M. 苏尔斯, 465—466
 Sumner, W. G. 萨姆纳, 79, 80
 Taft, R. 塔夫脱, 404
 Takooshian, H. 塔科什安 565
 Tannenbaum, P. H. 坦南鲍姆,
 6, 7, 222, 243, 251, 296, 327,
 350, 355, 390—391, 397—
 419, 433, 436, 464, 513
 Tarde, G. 塔尔德, 2, 17—21,
 23, 28, 90, 485
 Terry, D. 特里, 169
 Terwilliger, R. 特威利格, 501
 Thibaut, J. W. 蒂博特, 294,
 297, 332, 336—347
 Thomas, W. I. 托马斯, 2, 5,

- 92, 93, 97—100, 102, 103
 Thorndike, E. L. 桑代克, 96,
 105, 477—478
 Thrasher, F. 思拉舍, 130
 Tinbergen, N. 廷伯根, 548,
 549—552, 554
 Thurstone, L. L. 瑟斯顿, 5,
 223—231, 234, 235
 Toch, H. 托赫, 56
 Tolman, E. C. 托尔曼, 294,
 313, 399—400, 477
 Torrey, J. 托里, 466
 Tresselt, M. E. 特雷塞尔特, 139
 Triplett, N. 特里普莱特, 2,
 72, 103, 137
 Trivers, R. L. 特里弗斯, 562
 Trotter, W. 特罗特, 3, 54, 66
 —68
 Turner, E. B. 特纳, 73
 Turner, R. H. 特纳, 231
 Vaccaro, M. 瓦卡罗, 30
 Vanni, G. 万尼, 30
 Veblen, O. 维布伦, 360
 Vierkandt, A. 菲尔坎特, 44
 Vinacke, W. E. 维纳克, 455
 Vincent, G. E. 文森特, 40,
 78, 103
 Vine, M. W. 瓦因, 2, 48
 Volkart, E. H. 福尔卡特, 98
 Volkman, J. 福尔克曼, 138
 —141, 502
 Wade, N. 瓦德, 566—567
 Wallace, H. 华莱士, 418
 Wallas, G. 沃拉斯, 68, 96
 Walters, R. H. 沃尔特斯, 476,
 519
 Ward, L. F. 沃德, 2, 3, 17,
 76, 77, 79, 90, 93, 104, 105
 Warden, C. J. 沃登, 128, 231
 Warner, W. L. 沃纳, 83
 Washburn, S. L. 沃什伯恩, 566
 Watson, J. B. 沃森, 477
 Weaver, W. 韦弗, 400
 Weber, M. 韦伯, 33, 44—48,
 212, 213, 219, 224
 Weiss, W. 韦斯, 490, 507
 Werner, H. 韦尔纳, 326
 Wertheimer, M. 韦台海默,
 295, 317, 325—326, 349
 Wheeler, C. H. 惠勒, 70, 473

- White, R. K. 怀特, 311, 321
 White, R. W. 怀特, 54, 294
 Whitehead, A. N. 怀特海, 168
 Whitehead, T. N. 怀特海, 184,
 187
 Whiting, J. W. M. 怀廷, 487
 Whitman, C. O. 惠特曼, 550
 Whorf, B. L. 沃尔夫, 147
 Whyte, W. F. 怀特, 206, 220,
 221
 Wickler, W. 威克勒, 550
 Wicklund, R. A. 维克隆德,
 452—453
 Wilson, E. E. 威尔逊, 556,
 559—560, 566—567
 Wilson, J. R. 威尔逊, 556
 Wiese, L., von, 威斯 42, 44
 Wilde, O. 怀尔德, 352
 Wilhelmly, 威廉默利 320
 Willerman, B. 维莱曼, 294, 466
 Williams, G. C. 威廉斯, 556
 Winter, D. G. 温特, 214
 Winterbottom, M. R. 温特博
 特姆, 211, 212
 Wirth, L. 沃思, 92, 95
 Witkin, H. 威特金, 500
 Woodworth, R. S. 伍德沃斯, 13
 Worms, R. 沃尔姆斯, 3, 220
 Wright, H. A. 赖特, 184,
 294, 415
 Wrightsman, L. S. 赖茨曼, 476
 Wundt, W. 冯特, 5, 37—39,
 76, 93
 Wynne-Edwards, V. C. 温
 一爱德华兹, 561, 567
 Yerkes, R. 耶基斯, 126
 Zajonc, R. B. 扎伊翁克, 74,
 420, 476
 Zaleznik, A. 扎莱兹利克,
 188, 189, 193
 Zander, A. 赞德, 294, 371, 384
 Zeigarnik, B. 蔡加利克, 301
 —303, 314, 316
 Zeitlin, I. M. 蔡特林, 32
 Zillig, K. 齐力格, 324
 Zimbardo, P. 津巴尔多, 447, 476
 Znaniecki, F. 兹纳涅斯基,
 97, 98, 100—102
 Zuckerman, M. 朱克曼, 473

主题索引

主题术语按英文字母顺序排列。索引页码系指原著页码，即本书边码。

- A-B-X system, A-B-X 系统, 384—397
- Achievement motivation, 成就动机, 46—47, 211, 220
- Achievement syndrome, 成就症候群, 214—216
- Achieving society, 成就社会, 210—211
- Acquaintance process, 了解过程, 386—388
- Affective-cognitive consistency theory, 情感认知协调理论, 419—433
- Affiliation theory of Emotion, 情绪亲和理论, 475—476
- Aggressiveness, 侵犯性, 499—500, 550, 553—556
- hydraulic model of, 水力学~模式, 554—556
- Anchorage, 参照系, 131—132
- Anova theory, 方差分析理论, 326, 336—347
- Anthropology, 人类学, 147—162
- psychoanalytic, 精神分析的~ , 155—161
- Anxiety, 焦虑, social character of, ~的社会特征, 474—476
- Army research program, 军队研究项目, 488—499
- Aspiration level, 抱负水平, 140—141, 307—309
- Associative assertions, 联合判断, 411

- Attitude analysis 态度分析,
intensity, 强度, 241—242
invariance, 不变性, 241—
242
zero point, 零点, 241—242
- Attitude change, 态度变化,
6—7, 505—507
theories of, ~的理论, 6—
7
- Attitudes, 态度, 5, 13, 97—
101, 509—518
behavioral, 行为的, 134—
137
change of, ~的变化, 6—
7, 509—514
cognitive, 认知的, 134—
137
defined, ~的界定, 271,
274—275
functions of, ~的功能,
271—272
measurement, ~测量, 5—
6, 222—246
motivational, 动机的, 134
—137
psychoanalytic theory of,
~的精神分析理论, 269
—275
testing, ~测量, 222—246
- Attitude testing, 态度测量,
222—246
reliability, 信度, 223
- Attitude theory, 态度理论,
514—518
- Attribute-effect linkage, 归
因—效果耦合, 333—334
- Attribution 归因,
process, 归因过程, 336—
347
theory, 归因理论, 330—
347
- Augmentation principle, 扩大
原则, 340
- Authoritarian personality,
权威主义人格, 247—261
antisemitism scale, 反犹太
主义量表, 250—252
conclusions of, ~结论,
248—250
ethnocentrism scale, 种族
主义量表, 252—253
fascism scale, 法西斯主义

- 量表, 254—256
 methodology, 方法论, 250
 prejudiced personality, 偏
 见人格, 256—257
 premises, 前提, 248—250
- Authority, 权威, 536—539,
 564—565
 conflict, 冲突, 539
 operant approach to, 对~
 的操作研究, 536—539
 sequences, 序列, 538—539
- Autokinetic movement, 游
 动, 130
- Balance theorems, 平衡原理,
 364—365
- Balance theory, 平衡理论,
 323—433
 evaluation of, ~的评价,
 355—359, 432—433
- Basic personality type, 基本
 人格类型, 156—158
- Behavior, 行为, 477—546,
 547—567
- Behavioral control, 行为控
 制, 521—525, 527—533,
 542—543
- Belief, 信念, 421—426, 542
 —543
 dilemmas, 两难困境, 424
 —426
- Berkeley research, 伯克利研
 究, 247—261
- Biological social behavior,
 生物性社会行为, 547—567
- Canalization, 疏导, 129
- Causal schemata, 因果关系图
 解, 340—341
- Child development, 儿童发
 展, 111—112
- Choice, 选择, 334
- Choice certainty theory, 选
 择确定性理论, 461—462
- Clusterability theory, 群聚
 理论, 367—369
- Cognitive balance theory, 认
 知平衡理论, 323—433
- Cognitive balancing, 认知平
 衡, 323—433
- Cognitive bands, 认知联结,
 422

- Cognitive consistency, 认知一致性, 323—477, 501—502
- Cognitive consistency theory, 认知一致性理论, 323—476
- Cognitive dissonance theory, 认知不协调理论, 434—476
- Cognitive elements, 认知元素, 436—437
- Cognitive theory, 认知理论, 294—295
- Cognitive units, 认知单元, 422
- Collective representations, 集体表象, 23—26
- Collective unconscious, 集体无意识, 56—57
- Columbia social psychology, 哥伦比亚社会心理学, 127—138
- Common predicament, 常见困境, 136—137
- Communication boundaries, 沟通的边界, 516
- Communicative acts theory, 交往行动理论, 384—397
- Communicator credibility, 沟通者的可信性, 489—491
- Communism, 共产主义, 35—37
- Communitarian socialism, 公有社会的社会主义, 175—176
- Compatibility, 一致性, 284—285
- Competition, 竞争, 72—74
theory, ~理论, 320—322
- Complementary leaders, 互补的领导者, 292
- Complex energy field, 复杂的能量场, 303—306
- Conflict, 冲突, 273—274, 506—507
- Congruity principle, 一致性原则, 397—419
defined, ~的界定, 397—399
evaluated, ~的评价, 415—419
- Conscience, 意识, 49
culturally induced, 文化所引起的~, 49

- Consciousness of kind, 类意识, 78—79
- Consistency theory, 一致性理论, 339
- Contingencies of reinforcement, 强化的可能性, 528—533
- Cooperation theory, 合作理论, 320—322
- Correction for incredulity, 对怀疑的修正, 413—415
- Correspondent theory, 一致性推理理论, 333—336
- Covariation analysis, 共变分析, 337—341
- Crowd, 群众, 26—30
- Cube theory, 三维归因理论, 336—337
- Cultural determinants 文化决定论,
of neurosis, 神经病的~, 163—165
of personality, 人格的~, 148—162
- Cumulative scaling, 累加量表, 235—243
- Darwinism, 达尔文主义, 3, 61—64, 547—567
social, 社会~, 62—64
- Data theory, 数据论, 243—244
- Derivations, 衍生物, 30—33
- Dialectical materialism, 辩证唯物主义, 37
- Digraph, 有向图, 359—367
- Discounting principle, 折扣扣原则, 340
- Discounting effect, 折扣效应, 340
- Discriminative control, 辨别性控制, 541—542
- Dispositional properties, 倾向特性, 329—330
- Dissociative assertions, 分离的判断, 411—413
- Dissonance, 不协调, 434—464
magnitude of, ~的程度, 437—438
- Drive-producing response, 产生驱动力的反应, 516—518

- Drive-response - cue-reward theory, 驱力—反应—线索—酬赏理论, 478—486
- Dyadic relationships, 两重关系, 327, 341—347
interaction outcomes of, ~ 的互动结果, 341—347
theory of, ~ 理论, 341—347
- Echoic behavior, 回声行为, 507—508
- Economic development, 经济发展, 211—212
- Effective matrix theory, 有效模型理论, 344—347
- Effort-reward experiment, 努力—酬赏实验, 457—458
- Ego 自我
ideal, 理想的~, 50—51
involvements, ~ 卷入, 133—134
structure, ~ 结构, 158—161
- Einstellung effect, 定势效应, 495
- Energy field, 能量场, 303—306
- Equal appearing intervals, 等距显现法, 223—230
- Equilibrium condition, 均衡的条件, 410
- Ethnocentrism, 种族主义, 79—80
scale, ~ 量表, 252—253
- Ethology, 习性学, 547—567
defined, ~ 的界定, 547—548
- Evaluation apprehension, 评价性理解, 431—432
- Evolutionism, 进化论, 59—64, 77
- Exchange theory, 交换理论, 459—460
- Experiences in groups, 群体体验, 276—280
- Experimental social psychology, 实验社会心理学, 72—75, 125—144, 293—567
- External attribution, 外归因, 338—341

- Fait accompli experiment, 既定事实实验, 448—451
- Fascism scale, 法西斯主义量表, 254—256
- Fenwick experiment, 费维克实验, 428—431
- Field theory, 场论, 293—322
characteristics of, ~的特点, 298—299
dynamic concepts of, ~的动力学概念, 301—302
- FIRO, 基本人际关系取向, 285—287
- Folk psychology, 民族心理学, 37—39
- Folkways, 社会习俗, 79—80
- Forced compliance, 被迫服从, 438—439
- Functional attitude theory, 态度功能理论, 269—275
- Functionalism, 功能主义, 145—147
- Functional relations, 功能关系, 540—542
- Genetic social behavior, 遗传学的社会行为, 558—567
- Gestalt theory, 哥式塔理论, 293—476
influence of, ~的影响, 295—296
- Great society, 大社会, 68—69
- Group 群体
assumptions of, ~假设, 277—279
atmosphere, ~氛围, 309—312
compatibility, ~一致性, 280—283
composition, ~构成, 283
development, ~发展, 285
dynamics, ~动力学, 309—312
mentality, ~精神, 277
mind, 心灵(精神、心理), 4—5, 50—51, 89—90
pressure, ~压力, 316—320
productivity, ~生产率, 280—283, 375

- structure, ~结构, 277
- Grouping hypothesis, 群集假设, 369
- Guilt, 罪恶, 51—52
- Harvard field studies, 哈佛现场研究, 184—206
- Hawthorne experiment, 霍桑实验, 184—193
- Hedonic relevance, 享乐主义关联, 335—336
- Hormic social psychology, 策动社会心理学, 87—89, 95—97
- Hormic theory, 策动理论, 87—89
- Hostility, 敌意, 499—500
- Human exchange, 人类交换, 203—205
- Human group, 人类群体, 198—202
- Humanistic psychoanalysis, 人本主义的精神分析, 173—177
- Hunger, 饥饿, 207—210
- Hydraulic model of aggression, 侵犯的水力学模型, 554—556
- Hypnosis, 催眠, 74—75
- Identity crises, 同一性危机, 267—268
- Imitation, 模仿, 18—21, 80—82, 483—485
- theory, ~理论, 62—64
- Immunization theory, 免疫(抗劝)理论, 509—514
- Imprinting, 印刻, 557—558
- Incongruent situations, 不协调情境, 370
- Incongruity reduction, 不一致性的消除, 414—415
- Incredulity correction, 怀疑的修正, 413—414
- In-group, 内群体, 79—80
- Inoculation theory, 接种理论, 509—514
- evaluation of, ~评价, 513—514
- Instinct, 本能, 66—71
- herd, 群聚~, 66—68
- Insufficient rewards, 不足报

- 酬, 439—440
- Interaction process analysis, 互动过程分析, 287—291
categories, 互动种类, 288—290
great man theory, 伟人理论, 290—292
- Interpersonal attraction, 人际吸引, 393—397
- Interpersonal needs, 人际需要, 283—284
affection, 情感, 283
control, 控制, 283
inclusion, 包容, 283
- Interpersonal orientation, 人际取向, 389—390
- Interpersonal relations, 人际关系, 283, 323—546
- Interpersonal theory, 人际理论, 165—169, 323—546
of self-perception, 自我知觉的~, 543—546
- Judgment, 判断, 116—117
scale, ~尺度, 138—141
- Kin selection, 亲属选择, 560—562
theory of, ~理论, 560—562
- Language, 语言, 114—116
- Leadership theory, 领导理论, 290—292, 382—384
- Learning theory, 学习理论, 7, 477—547
- Likert scale, 李凯尔特量表, 231—235
- Liking theory, 喜爱理论, 455—464
- Line counting, 线的计算, 369—370
- Mand, 诉使语, 507, 541
- Materialism, 唯物主义, 37
- Mediation hypothesis, 媒介假设, 401
- Methodology, 方法论, 195—197
- Miller Hawks experiment, 米勒·霍克斯实验, 188—193

Mind 心理

- collective, 集体~, 89
- definition of, ~的定义, 89
- in evolution, 进化中的~, 69—71
- group, 群体~, 4—5, 50—51

Minority of one experiment, 少数派的实验, 317—320

Modal personality, 众数人格, 161—162

Modeling, 模仿、示范, 518—526

learning through, 通过~学习, 521—525

theory, ~理论, 518—526

Moral development 道德发展,

psychosocial, 心理社会的~, 112—113

Motivation, 动机, 98, 193, 211—212, 269—274

variables, ~变量, 217—219

Motive, 动机, 46—47

Neurosis 神经病,

culturally determined, 文化决定的~, 163—165

Norms, 规范, 132—133

Obedience experiments, 服从实验, 564—565

Operant behavior, 操作行为, 526—536

Order of presentation, 陈述次序, 492—496

Organic theory, 有机论, 82—83

Paris school, 巴黎学派, 3—4

Parkinson's law, 帕金森定律, 458

Perception of others, 对他人的知觉, 324—331

Perceptual constancy, 知觉的恒常性, 327—329

Person perception, 人的知觉, 324—331, 388

Personal interests theory,

- 个人兴趣理论, 41—42
- Personalism, 人格主义, 335—336
- Personality, 人格, 128—130, 148—162, 496—502
- Persuasibility, 可劝导性, 496—501
- Phenomenology, 现象学, 65
- Politico-economic conservatism scale, 政治—经济保守主义量表, 253—254
- Positivism, 实证主义, 16—17, 255—256
- Posthypnotic experiment, 催眠后实验, 426—427
- P-O-X theory, P-O-X理论, 347—359
- Predicament, 困境, 136—137
- Prejudiced personality, 偏见人格, 256—257
- Presentation order, 陈述次序, 492—496
- Prestige norms, 声望规范, 132—133
- Primacy, 首因, 492—496
- Primary group, 初级群体, 82—83
- Propaganda theory, 宣传理论, 514—518
- Prophecy, 预言, 440—441
- Psychoanalysis, 精神分析, 52—56, 173—177
- humanistic, 人本主义的~, 173—177
- Psycho-logic, 心理—逻辑的, 423
- Psychological reactance theory, 心理对抗理论, 453—455
- Psychology 心理学
- of prophecy, 预言~, 440—441
- self-actualization, 自我现实化, 11—14
- self-fulfillment, 自我满足, 11—14
- social, See Social psychology 社会~(见社会心理学)
- Psychosocial identity, 心理社会同一性, 261—268

- Race conflict theory, 种族冲突理论, 40—41
- Radical behaviorism, 激进的行为主义, 539—545
 evaluation of, ~的评价, 545—546
 tenets of, ~的若干信条, 517
- Reactance theory, 对抗理论, 453—455
- Reasoning, 推理, 116—117
- Recapitulation theory, 复演理论, 80—82
- Recency, 近因, 492—496
- Reciprocal altruism, 互惠利他主义, 562
- Reduction of incongruity, 不一致性的消除, 414—415
- Reference 参照,
 group, ~群体, 140—141
 point, ~点, 131—132
- Refutational defense, 反驳型防御, 512—513
- Reinforcement, 强化, 196—205, 520—546
 control, ~控制, 541
- Relational continuity, 关系的连续, 284
- Related attributes hypothesis, 相关特征假设, 473—474
- Relationships, 关系, 49—50
 dyadic, 两重关系, 327, 341—347
 paternal, 父亲关系, 49—50
- Releasing mechanism, 释放机制, 553—554
- Representational mediation hypothesis, 表象的媒介假设, 399—402
- Representations 表象
 collective, 集体~, 23—26
- Residues, 剩余物, 30—33
- Reward-cost theory, 报酬—代价理论, 459—460
- Role 角色
 differentiation, ~分化, 291—292
 playing, ~扮演, 505—507
- Sane society, 健全社会, 175

- 176
- Scale construction, 量表结构, 223—229
 criteria for, ~的标准, 227
 —228
- Scalogram theory, 量图理论, 238—243
- Scholasticism, 经院哲学, 14
- Self, 自我, 75—76, 543—546
- Self-esteem, 自我评价, 499
- Self-perception, 自我知觉, 543—546
- Self-sacrifice, 自我牺牲, 562
- Semantic differential, 语义差异, 402—404
- Sentiment relations, 情感关系, 350—351
- Shaping behavior, 塑造行为, 531—532
- Shifting data, 转换资料, 370
- Sibling relationships, 同胞关系, 171—172
- Similar attitudes, 相似态度, 223—230
- Similarity hypothesis, 相似性假设, 473—474
- Simplism, 简单化, 3
- Situationism, 情境主义, 129
 —130
- Sleeper effect, 睡眠者效应, 489—491
- Small group studies, 小群体研究, 221
- Social act, 社会行动, 95
- Social action, 社会行动, 45
 —46
- Social atom, 社会原子, 179
 —180
- Social behavior, 社会行为, 477—567
 as exchange, 作为交换的
 ~, 197—198
 forms, ~的形式, 202
 propositions, ~的命题, 202
- Social behaviorism, 社会行为主义, 93—95
- Social behavior theory, 社会行为理论, 193—206
- Social character, 社会性格, 174—175, 474—476
- Social comparison theory, 社会比较理论, 465—476

- Social Darwinism, 社会达尔文主义, 3, 21—23
 in France, 法国的~, 21—23
- Social distance scale, 社会距离量表, 109—111
- Social influence, 社会影响, 375—384
- Social interest theory, 社会兴趣理论, 169—173
- Social judgment, 社会判断, 502—505
- Social learning theory, 社会学习理论, 477—547
- Social norm, 社会规范, 131—132
- Social operants, 社会操作, 540—542
- Social perception, 社会知觉, 327—329
- Social personality, 社会人格, 99—100
- Social Power, 社会权力, 375—384
 bases of, ~的基础, 375—384
- diagraphic expression, ~的有向图表示, 380—383
- theory, ~的理论, 375—384
- Social Psychology 社会心理学,
 attitudes, 态度, 97—101
 birth of, ~的诞生, 72
 Chicago school, 芝加哥学派, 92—106
 defined, ~的界定, 1
 experimental, 实验~, 72—75, 125—144, 293—566
 founding of, ~的创立, 2
 German, 德国~, 34—58
 hormic, 策动~, 87—89
 humanistic, 人本主义的~, 95—97
 hypnosis in, ~中的催眠术, 3—4
 individualistic, 个体主义的~, 107—109
 Italian contributions to, 意大利对~的贡献, 29—33
 learning tneory of, ~的

- 学习理论, 7—8, 195—206, 477—546
- psychoanalytic, 精神分析的~, 48—56, 163—177, 247—292
- renaissance, 文艺复兴, 14—15
- techniques of, ~中的技术, 18
- Social reinforcement, 社会强化, 205—207
- Social releaser, 社会释放装置, 553—554
- Social self, 社会自我, 75—76, 94—95
- Social self sacrifice, 社会自我牺牲, 562
- Social telesis, 社会导进, 76—77
- Social values, 社会价值, 98
- Sociobiology, 社会生物学, 558—567
- Sociologists, 社会学家, 39—47
- Sociometry, 社会测量学, 178—184
- S-R attitude theory, S-R的态度理论, 477—486, 519—546
- Stages of development, 发展的阶段, 118, 263—266
- anal, 肛门~, 53
- genital, 生殖器~, 53
- latency, 潜伏~, 53, 263
- oral, 口唇~, 52—53, 263
- phallic, 阴茎~, 53
- psychosexual, 性心理~, 52—54
- Stages of man, 人的阶段, 263—267
- Status personalities, 地位人格, 156—158
- Stimuli 刺激
- distal, 距离性~, 348—349
- proximal, 接触性~, 348—349
- Stimulus-anchored scale, 参照刺激确定的尺度, 138—141
- Street corner society, 街角社会, 220—221
- Structural balance theory, 结构平衡理论, 359—374
- Substitute value, 替代价值,

- 303
- Superego, 超我, 49, 51—52
- Symmetry, 对称, 390—392
strain toward, 趋向~的张力, 390—392
- Sympathy, 同情, 64—66
- System, 系统,
change, 系统变化, 389—397
properties, 系统特征, 389—390
- Tact function, 触语的功能,
507, 541—542
- Techniques, 技术, 18
monographic, 专题~, 18
statistical, 统计~, 18
- Tension, 紧张, 301—302
- Thematic apperception test,
主题统觉测验, 207
- Theory of data, 数据理论,
243—244
- Thinking, 思维, 143—144
social psychology of, ~社会心理学, 143—144
- Three-dimensional theory,
三维理论, 285—287
- Thurstone scale, 瑟斯顿量表, 223—230
- Unconsciousness, 无意识, 56—58
- Unfolding technique, 揭示技术, 243—244
- Unit, 单元, 349—351
relations, ~关系, 350—351
- Unresponsive bystander, 冷漠的旁观者, 563—564
- Variables, 变量, 518—546
controlling, 控制~, 537—539
- Western Electric investigation,
西部电器公司调查,
184—188
- Worker motivation, 工人动机, 193
- Yale Communication Research Program, 耶鲁沟通研究项目, 486—518
- Zeigarnik effect, 蔡加利克效应, 301—303

译 后 记

翻译是项艰苦而需要耐心的工作。这是我校阅完本书最后一页时，留下的最为强烈的感受。这部著作从酝酿动手翻译到最后杀青，前后历时五年。五年来，我与迎生、教讲、致刚君合作完成了好几本著作和译著，但却一次次由于各种原因在这部近70万字的巨著面前溃败下来，以致这部著作的翻译差点成为一项未竟的事业。

感谢贵州人民出版社许医农女士为我们的工作注入了最后的动力。今年5月，许老师曾千里迢迢专程从贵阳赶赴南京，对这本著作的定稿提出了大量的宝贵意见，并给予我们以最后冲刺前的激励。我确信，许老师的诚挚和热忱是这本著作的翻译得以最后完竣的重要条件。

其实，这本著作的翻译牵动的又何止一人！五年中，我的导师、中国社会心理学会副会长、南开大学社会学系孔令智教授，中国社会心理学会会长、北京大学心理学系沈德灿教授，台湾大学心理学系杨国枢教授，以及香港大学心理学系杨中芳博士，都以不同的方式对本书的翻译给予了帮助和支持。如果说这部“世界上唯一正式出版的社会心理学史”的巨著的翻译，将对中国社会心理学建设作出什么贡献的话，那么，上述师长的帮助和支持首先是一种无私的奉献。

参加本书翻译的除四位主要译者外，还有南京大学翟学

伟(第十章)、山东大学李小方(现在哈佛大学)(第十一章)、中山大学李伟民(第十六章)、南京大学周宪(第十五章后半部),南京大学陈兴萍则承担了第十八章后 1/4 的初稿翻译。全书完稿后,由周晓虹统一审校定稿,邵迎生也参加了部分章节的审校工作。

由于本书卷帙浩大、内容繁多,以及译者水平与翻译时间所限,错译、误译恐难避免。恳切希望得到海内外学术界的批评、指正。

周 晓 虹

1990 年秋于南京大学