# 什么是社会心理学

社会心理学的定义每个人都不同，但都包含一个共同因素：社会影响。

书中的定义为：人们对他人的想法或者行为所产生的影响。

人们对于讨厌的行为，会在心中贴上更多负面的标签，由此而将这个人从“我们这些好人”中排除。那样的话，我们就不需为那些令人讨厌的行为感到烦扰，因为它们与我们这些好人没有任何关系。但是这种思维方式，它使我们对自己敏感于引起令人讨厌行为的情境压力而沾沾自喜，并进而导致我们在解决社会问题时采取一种头脑简单的方式。

# 从众

“从众”定义：由于受到来自他人或者群体的真实的或者想象的压力，一个人的行为或意见发生改变。

我们总是生活在个人价值取向与社会要求遵从的价值取向的冲突之中。权力机构或规范群体更为喜欢的，是从众者。

个体往往有两个目的：

1. 确保自己的意见正确；（他人的行为使我们确信自己最初的判断是错误的。）
2. 通过不辜负他人的期望来赢得他人的好感（希望在群体中逃避负面影响或获得奖励）。

在“从众”环境下，这两个目的往往不能兼得。但结论是：留给个人的私密性越大，人们出现从众的可能性越小。

增强和减弱从众的因素：

* 一致性。多数人的意见是否一致，如果群体成员中有一个人做出了不同于群体的行为，那么从众的压力就会大大降低。在群体意见一致时，无论是3个人还是16个人，其从众压力的可能性都是一样大的。
* 表态。如果你在从众的压力形成之前意见公开表明自己的态度（与群体的态度相反），那么你坚持自己态度的可能性更大（相比于没有公开表明自己的态度）。
* 责任。如果你对群体负有一定的责任，那么你从众的可能性更大。此外，如果你被要求结论要尽可能的准确，那么你从众的可能性更小。
* 个体与文化。高自尊、有经验的人从众的可能性更小。如果个体感到自己很少有或者根本没有能力来承担当前的任务，他们从众的可能性就会增加。文化、性别也会有一定的影响，例如，集群主义社会，例如日本、中国等更有可能从众，女性比男性更可能从众。
* 施加压力的群体。可以归结为安全感，在群体中缺乏安全感的人更容易从众。此外，有以下特点的群体更容易使人从众：①相关问题的专业水平、权威越高；②其成员对个体是重要的；③其成员在某一方面和个体是类似的。

许多情境中，我们遵从他人的行为作为我们采取合适行动的唯一指南，例如在没有标志的厕所判断男女是哪一间。

从众可能是由信息（他人的行为提供信息引导自己的行为）引起的，也可能是担心（行为与他人不同而受到惩罚）引起的。区分这两种过程的关键因素是看是否存在某种惩罚的力量。如果仅仅是为了逃避惩罚或获得认可，那么可能不会从众；如果将他人行为作为信息来源，则有很大的概率从众。

对于社会影响的反应可以分为以下三类：

* 依从，一个人为了获得奖励或者避免惩罚而做出某种行为。通常，一个人的行为的持续时间与他所得到的奖励承诺或者所面临的惩罚威胁同样长。依从持续的时间最短，而且对个体产生的影响最小，仅仅是为了得到奖励或避免惩罚。

在依从中，最为重要的成分是“权力”，影响施加者所拥有的奖励或惩罚的权力。

* 认同，因个体希望与影响施加者保持一致（希望与某个人相像），而对社会影响产生的某种反应，这种行为方式能使我们与所认同的人建立起令人满意的关系。例如，当你喜爱的明星发表了一番言论时，你很容易将这一言论吸收，并不是因为你对它有深入的思考并认为它是正确的，也不是因为某种奖励或惩罚，而仅仅是因为你喜欢这一明星。旧的“认同”容易被新的更为强烈的“认同”所取代，或被更有说服力的观点所消灭。

在认同中，最为重要的成分是“吸引”，被认同者所具有的吸引力。

* 内化，对某种价值或信念的内化是对社会影响最为持久、也最根深蒂固的反应。将特定信念内化的动机是希望自己正确（希望自己正确是一种强大且可以自我支撑的力量）。因此对这种信念的奖赏是内在的。假如施加这种影响的人是值得信任的，我们就会接受他所主张的信念，并将它融入自己的价值体系之中。一旦成为我们自身价值体系的一部分，这种信念就会与它的来源没有任何关系，并且变得非常不容易改变。

在内化中，最为重要的成分是“可信性”，提供信息的这个人的可信性。此外，权威人是否在场等因素也会有影响。

任何一项具体的行动都可以归因于依从、认同和内化。

当我们身边有他人在场的时候，我们多数人会尽力表现得比实际上更无畏、更坦然、更放松，或者对异性更没有兴趣。

不介入可以被视为一种从众行为。旁观者效应：其他旁观者在场会抑制人们采取行动。例如，在人流密集的商场有人受伤得到帮助的可能性比在只有一个人的面前受伤得到的可能性小得多。如果人们意识到其他人也目睹了这一事件，每个人所感受到的责任就会扩散。每个旁观者都可能推测，真实性（为什么别人不采取措施），以及是否其他人已经采取了措施。

在以下几情况下，我们更可能避免以上（不采取行动）的情况：

1. 与所需帮助者关系越亲密，就越有“共命运”的感受（例如乘坐同一节电车车厢也能产生类似感觉）；
2. 无法避免面对面的接触（或无法迅速离开等）；
3. 情况越紧急。
4. 个人责任越大。
5. 付出的代价越小。
6. 得到的好处越多（或不提供帮助后的损失）。
7. 越相信自己的帮助有效。

# 大众传播、宣传与说服

我们生活在一个大众传播的时代，媒体所播放的信息影响我们观察世界的方式，也影响着我们的反应与行动。

哪怕是相对来说较为客观的新闻，也会因其播出的事件和频率产生强有力的影响。对于新闻报道，需要注意以下：

* 能够吸引观众。电视新闻播放的往往是恐怖分子、抗议者或警察等人的暴力行为，因为这类活动画面比平静有序的画面更具有刺激感，更能迎合我们的兴趣。在这一过程中，可能会无意中让我们感受到更多的暴力倾向。此外，不断重复曝光的画面会有意无意地对人们的态度和意见产生影响，激发人们强烈的情绪，这常常妨碍人们进行争论和持有异议。
* 媒体的威力可以通过“情绪感染”来很好地说明。例如，当媒体报道有人因某一药品的毒胶囊而死亡时，大众会觉得每一种胶囊药品都是有毒的；当有关自杀的电视广播报道越多，随后青少年自杀率增加得越多。对报道重点的选择使得媒体有可能决定随后发生的事件——而不仅仅是对它们进行报道，哪怕这种影响是无意的。
* 有些在媒体上出现的说服努力是精心设计的。例如，对于两位竞选者，如果其中一位给了许多的钱，那么可想而知的是尽可能展现其好的一面；而另一位并没有给够足够的钱，则可能被报道许多丑化的镜头。
* 在其他条件相同的情况下，人们对某个事物越熟悉，它便越有吸引力。例如，当你在商场的许多牌子的洗衣粉中挑选时（对效果一无所知），往往是选择那个你看到广告播放最多的。

对于增加宣传有效性的关键因素有以下：

* 宣传的来源
  1. 可信性。信息的来源是否值得信任，这收到很多因素的影响，例如，一位奥运会金牌获得者的推广可能比一位营养学家的说法更有效。
  2. 可信性的增加。如果一个人在说服我们后并不会得到什么好处甚至会损失一些东西（不是为了自身利益），那么我们更有可能去相信他；如果一个人并非是为了试图影响自己，那么我们更有可能去相信他。
  3. 吸引力。我们未必会因为可信性的缺失而不购买我们喜爱的明星推荐的广告产品，这还取决于我们对这一明星的喜爱程度。
* 宣传的方式
  1. 传播主要靠借助情感，而非逻辑。一般来说，对于高自信心的人，受到来自宣传的恐惧越大，越有可能采取预防行动；而对于低自信心的人，受到来自宣传的大量恐惧时，可能会被压垮，以至于不能采取行动（面对低自信心的人，提供清晰、具体、乐观的说明和具体的指导，能够增强接受者面对恐惧应对危险的信心）。此外，引起恐惧的信息与每个观众的行为联系越密切（因此对这些人的威胁也越大），这些人越会促使自己相信信息中心提到的危险被夸大了（恐惧可能会导致信息接受者的拒绝）。
  2. 事例与你越亲密，它们所产生的说服力越大，例如，你的表哥和一个陌生人，当同一件事发生在两个人身上时，表哥所受到的影响会让你更为印象深刻。
  3. 描述越是生动形象，它们所产生的说服力越大。
  4. 对于见多识广的人，多方面论证比单方面论证的说服力更大。
  5. 接受者最初的立场。例如，对于忠诚的手下，只需单方面论证即可营造火爆气氛。
  6. 观点呈现的次序。这一点随着具体情境而表现不同。有人对最后听到的内容记忆更深（近因效应），有人则对第一个材料的吸收理解更为透彻（首因效应）。注意以下两点：如果两场宣传之间时间间隔非常短，第一个人的宣传就很有可能对第二个人的宣传产生抑制；当观众在听完第二个人的演讲后必须马上做出决定，这时记忆效果最好，近因效应便会出现。
  7. 假如一位宣传者具有很高的可信性，他所提出的观点与接受观点之间的差异越大，接受者越容易被说服；从另一方面看，加入以为宣传者的可信性收到怀疑或者原本就不高，当宣传者与接受者观点存在中等差异时，他会使接受者看法改变最大。
* 接受者的特征

1. 自尊。一个自尊心弱的人更有可能受到说服宣传的影响。当一个人的自信心受到削弱时，便不愿意听到与自己的信念相反的观点。
2. 接受者的心境。如果宣传被很好地呈现，而且宣传内容轻松愉快，则更容易被接受。处于良好心境的人更容易被说服。对于不相信自己会被说服的人，预先警告有人将试图说服他们会使他们更容易被说服。
3. 人们往往会保护他们的自由感。当我们的自由感受到威胁时，我们会努力去恢复它。如果说服宣传过于明显或带有强迫性，我们就会感到自己的自由受到了侵犯，会激起对信息的抵制。这种抵制表现的方式是多种多样的，例如，如果有人找我们签名，而又有人叫我们不要那么做，那么可能会更想去要给他签名。
4. 生理因素。例如接受者的注意力分散则更有可能被说服。
5. 预防接种效应，如果我们预先接触过轻微的宣传，并能够对其加以反驳，则会对接下来的宣说产生一定的免疫力。原因：1.人们被激发起来保卫自己的信念；2.通过被迫思考坚持这些信念的原因，人们积累了保卫这些信念的实践经验。

# 社会认知

在解释一个人的行为时，可以寻找以下三个方面的信息：

1. 此人行动的一贯性（在不同的情境中或者在不同的时间里，是否都会采取同样的行为方式）。
2. 多数人行动的一致性（其他人在同样的情境中是否也会采取同样的行为方式）。
3. 行动的独特性（是唯一采取这种行为方式的人吗）。

理性的思考至少需要两个条件：

* 1. 思考者能够得到准确的、有用的信息；
  2. 思考者拥有处理生活资料的心理资源。

这些条件我们几乎都不可能从日常生活中获得，此外，也很难有足够的时间和动力去仔细思考。因此，我们在日常生活中很难十分理性地思考问题。只要可能，考虑我们处理信息的有限能力，我们总是试图走捷径，忽略某些信息或过分利用某些信息，以减少负担和充分利用有限的认知能力，尽管这可能导致严重的错误。

* 参照点与对比效应。

某一对象而定好坏取决于与什么东西相比较。诱饵可以通过改变各种可能的呈现方式，从而对人们的决定产生强有力的影响。例如，一个破房子可能在人们看过一个更破的房子以后产生积极的评价。

对比效应：当人们将某一认知对象与同它类似但不如它好的东西相比时，会认为该认知对象实际上比一般大小更好、更漂亮或更高大。

* 启动与易接受性的形成

社会认知中的一条重要原则：我们如何解释社会事件，往往取决于我们当前所考虑的事情，以及我们理解事物时所采用的信念和范畴。

“启动”过程基于这样一种观点：最近出现的或者被频繁激活的想法更可能出现在脑海里，因而被用于解释社会事件。例如，对于一个可以解释为“坚持不懈”和“固执”的性格，如果你这段时间接触的是类似于“自信、独立、坚强”等正面因素较多，则更可能将上述性格解释为“坚持不懈”；如果你这段时间接触的是类似于“鲁莽、自以为是、孤傲”等负面因素较多，则更可能将上述性格解释为“固执”。

因此，一些微妙的、我们不曾注意的线索，实际上在不断影响我们的判断和行为。媒体会通过这一原则使一些事物反复曝光从而进入大众的视线并提升其重要性，甚至进入公众的政治和社会议程。大众媒体不能成功地告诉人们该怎样去思考，但却能够成功地告诉人们去思考怎么。

* 为决策设置框架

即语言的表达方式。三个小册子：1.定期检查的有关要求以及具体做法；2.一的内容+好处；3.一的内容+不这么做的后果。第三种册子会有更多的人去定期检查。

人们不喜欢损失，而且会想方设法避免损失。失去20元的痛苦远大于得到20元的快乐。

* 信息的排列与分布方式

参考首因效应与近因效应。

史蒂夫是一个聪明、勤奋、冲动、挑剔、固执、妒忌的人。

史蒂夫是一个妒忌、固执、挑剔、冲动、勤奋、聪明的人。

以上两种表述，前一种会让更多人认为史蒂夫是一个更好的人。

* 信息量

稀释效应：中性的或无关的信息会弱化关键信息的影响。

便捷式判断是对大量信息进行理解的一种心理捷径，是一种解决问题的简单（往往只是近似的）规则或策略。便捷式判断可分为代表性便捷式判断和态度便捷式判断。

* + 代表性便捷式判断

关注的是某个认知对象与另一认知对象的相似性，并推断第一个对象与第二个对象一样。例如，质量好 => 价格贵 🡺 价格贵 => 质量好。这种推断并不一定是正确的。我们只是在许多特征中挑选一种，并在此基础上做出决策。代表性便捷式判断常常被用来形成对他人的印象和判断，我们对事物的第一印象往往与指导我们思维与行为的一些简单的规则联系在一起。

* + 易得性便携式判断

指的是我们很轻易想到具体事例而根据这一事例做出判断和评价。但有时我们最容易想到的并不能够代表整体的印象，甚至可能导致我们得出错误的结论。

* + 态度便携式判断

判断和评价的依据为我们对某一事物的态度。此外，①我们对某一事物的总体印象会影响到对这个事物的推测与期望；②几乎我们每个人都倾向于过高估计人们在每个问题上赞同自己或与自己表现相同的比例。

以下条件可能导致人们运用便捷式判断：①没有足够的时间进行仔细思考；②信息过多以至于我们不能全部处理；③问题不值得我们仔细斟酌；④可用于决策的可靠知识或者信息过少。

分类的一个后果是：唤起特定的信息或者定型来指导我们的预期。而预期会影响我们的评估和判断。有关定型有以下两点启示：

* 1. 大多数人似乎都对定型有一定了解；我们似乎不太愿意在缺乏可靠的资料的情况下运用它们。
  2. 尽管我们对此有一定的了解，但是当存在着可能导致理性判断失真的其他模糊信息时，我们的定型仍然会影响我们的感知和判断。

此外，作用并不仅局限于做出判断，还有“自证预言”效应：即那些他人评价更好的人行为表现也的确更好。原因在于，他人更好的评价可以创造更适于成长的环境。

分类的另一个作用是，我们常常感觉到我们认为两个实体之间应该存在的某种联系，但事实上却并不存在，这称为“虚假关联”。不论背景因素如何，虚假关联大大强化了我们最初的定型；我们的定型导致了我们看到了某种关联，而这种关联似乎又提供了证据，证实最初的定型是正确的。

内群体 — 外群体效应：

* + 我们倾向于将外群体的成员，看得比我们自己的群体（内群体）成员之间，具有更多的相似性。原因：考虑自己的群体时，他们将群体成员视为个体，每个人都有自己独特的个性和生活方式。当考虑外群体成员时，人们用群体标签来看待他们，因此便认为他们每个人的特性都与其群体特征相类似。
  + 从任何维度上看都感到自己的群体更好，而且认为自己的群体应当受到奖赏。

我们在重建我们的记忆时，要对零零碎碎的真实事件加以过滤和改造，这一过程所依据的是：我们认为可能是发生了什么，我们认为应该发生了什么，以及我们希望所发生的事情是什么样的。许多的外界因素能够影响记忆的重构，例如引导型的提问。甚至是在外界因素的刺激下构想出完整的虚假记忆。

人们总是倾向于寻求对最初的印象或看法加以验证，且往往对它们的真实性十分有信心。人类认知倾向于保守，我们会尽力去保护已经形成的认知，去维护我们先前存在的知识、信念、态度和定型，且第一次获得的信息几乎总是影响力最大的。

认知保守性至少具有一个方面的好处：它可以让我们将所感知的社会生活，视为一个连贯而且稳定的空间。坚持认知保守性的同时对我们的认知分类稍作修正，可以保证我们的头脑正常运行和连贯一致。

当然，认知保守性是要付出代价的。对不适当的分类的误用，可能导致错误的认知和行为。

以下是避免认知保守性的消极后果的四条经验法则：

* 1. 提防那些试图影响你对情境加以分类或界定的人。
  2. 采取多种途径对事物加以分类和描述。
  3. 尽力将个人以及重要的事件看作独特的（个性化有助于防止某种定型或者便捷式判断的过度使用）。
  4. 在形成某种印象的时候，要考虑你犯错误的可能性。

“一致性推断”：人们会根据某种与特定行为类似的属性或者特质，来对这个人的行为进行解释。我们都倾向于将个体的行为归因于个人特征，而不是来自大的环境。例如，小约翰没有完成作业，我们的回答往往是“他笨或懒”，而不是“学校过于拥挤、学习环境较差”等环境因素。我们总是认为，事物所发生的都是根据某一特征所应当发生的。

态度往往不能预测信念，但这并不意味着态度根本不能对行为进行预测。“态度的可通达性”指的是某个事物同我们对它的评价之间的联系强度。例如，“蛇”想到的是“邪恶，危险”；“绘画”想到的是“太美了”。这些都是可通达性很强的态度。但是，并非所有的态度和信念都是可通达性很强的。有时我们没有真正的态度，也就是说，我们记忆中没有对特定认知对象的评价。可通达性很小的态度或者根本不存在的态度，不可能用来指导人们的行为。

人们将态度有选择地运用于对特定认知对象的解释或者感知、理解复杂的情境。任何一种态度，都只是可用来理解特定情境的许多因素之一。当态度具有很高的可通达性时，它便有可能成为我们用来解释情境的主要因素。在这种条件下， 我们就会依据态度去行动。

态度和信念还可以通过另外一种方式影响人们的行为：信念可以逐渐创造我们的社会生活本身。一种比较微妙的背景，会对人们的态度和预期产生影响，进而影响到行为，并最终影响到新一轮的感知。例如：认为智力是一成不变的人会担心失败，从而尽力绕过会暴露自己局限性的挑战，这可能导致逐渐落后。

三种经常影响人们进行归因和解释的偏差：基本归因错误、行动者—观察者偏差、自我偏差。

* 基本归因错误

指这样一种倾向：当描述和解释社会行为的原因时，与情境和环境性因素的影响相比，人们会过高估计人格和气质因素（即个人因素）的重要性。

每个个体都扮演着许多社会角色，而我们往往可能只是观察了其中之一。很多时候，对于同一行为，从不同的社会角色出发，所得到的评价是不同的。社会角色的影响和作用是很容易被低估的。例如，对于提问者和回答者，如果提问者提出了很难的问题而回答者不知道答案，则人们很可能认为提问者比参赛者更有知识。

* 行动者—观察者偏差

行动者倾向于将他们自己的行为归因为情境性因素，而观察者则倾向于将同样的行为归因为行动者稳定的人格素质（个人因素）。例如，考试考砸时，对于他人的失败倾向于从他们个人能力，而对于自己则倾向于测题难度。

原因：这是由注意力焦点的不同而引起的。行动者的注意力往往集中在环境以及过去的经历，对导致自己行为的某种因素以及如何看待自己的行为，具有特殊的体验。而观察者的注意力几乎总是集中在行动者身上，观察者可能并不知道行动者做出某种行为的历史和环境原因。

将潜在的冲突消除在萌芽状态的方法是：转变行动者和观察者观察问题的视角，即换位思考。

另一种解释参考下面的“自利偏差”。

* 自我偏差
  + 自我中心思维

指倾向于将自己或自己的行动视为事件的中心或主导原因，虽然实际上并非如此。

例如巴纳姆陈述是指所包含的陈述几乎对每个人都是正确的，但是当陈述在自我中心思维的作用下，你开始相信这对你而言十分正确。

相比于他人，人们对那些关乎自身的信息描述具有更好的记忆。因此，对书本材料进行记忆的一个好方法就是将它与自己的个人经验联系在一起。

* + 自利偏差

指对自己的成功进行性格归因，而对自己的失败进行情境归因。参考前面的“行动者—观察者偏差”，这是由注意力焦点的不同而引起的。但这种纯认知性的解释并不能说明所有类型的自利偏差。

另一种解释则是，我们之所以这样做，是为了保护和维持我们的自我概念和自尊心。根据这种观点，假如我具有一种正向的自我看法，那么我就乐意看到或接受自己去做一些好事；相反，对这种正向的自我看法的威胁一定会加以防卫——或许通过否定，或者通过合理化。这被称之为自我防卫行为。

在下列条件下人们做出自利性解释的可能性会增加：

* + 1. 一个人与某种行为高度相关；
    2. 一个人感到要对自己行动的后果负责；
    3. 一个人的行为可以被其他人公开的观察到；
    4. 当人们感到不可能不被发觉的时候。

即，自我明显地受到了威胁，或者看到了获得积极的自我形象的机会时，就有可能出现自利归因。

自我偏差可以使那些认为自己可以使好的事情发生的人更加坚定、努力，也可以帮助阻挡一部分的心理压力和心理伤害。最大的代价就是，在一定程度上歪曲了人们对自我和世界的一般看法。然而人们对世界的这种歪曲的看法，往往是由为自己以及自己的行为进行辩护的动机引起的。带进行自我辩护的过程中，人们对自己行为的意义进行解释或者歪曲。以便于使它们符合自己所认为道德上完美而又合乎理性的人的行动。

# 自我辩护

人们都会对自己的行为、信念和感受加以辩护，尽力让自己或他人相信所做的事情是合乎逻辑的、合理的。

实际上，自我辩护的范围很广，例如，当我们看到某一事件而感到恐惧时（从逻辑上看我们并不会遭受同样的灾难），我们为了解释自己为什么会恐惧，可能会编造一些事物来证实自己的恐惧。

当我们同时拥有心理上不一致的两种认知时，我们就会“认知失调”。认知失调会导致不愉快，我们自然就会有目的地去减少它。方式有两种：①通过某种方式改变一种或两种认知，使它们之间更加协调；②增加更多的认知以弥合最初两种认知之间的差距。例如，“我吸烟”和“吸烟会导致癌症”便会失调，这时有两种方式：①戒烟；②轻视吸烟和癌症之间的联系，并寻找聪明人吸烟的例证自欺欺人。

一方面，减少失调的行为往往是适应不良的，因为它会阻止人们去了解一些重要的事实，或者会妨碍人们发现解决问题的真正途径。另一方面减少失调的行为是一种自我防卫行为，工作减少失调，我们可以维持一种积极的自我形象。

人们在处理信息时，倾向于歪曲事实或调整行为以符合自己的态度。例如，在三个相同的物品中挑选一个后，人们倾向于给自己挑选的物品更高的评价。

“登门槛技术”：当某人不愿意帮一个较大的忙时，可以先请他帮助一个小忙，制造一种让他同意提供更大帮助的压力，这时他可能就会倾向于愿意帮大忙。

当某项决策不可改变时，会导致更多的失调；为了减少这种失调，在已经无能为力的情况下，人们会更加确信自己是正确的。

外部理由有三种形式：①用无害的谎言来避免对某个人的感受造成伤害；②将行为的原因归因为醉酒之类的事情；③来自外部的“奖赏”而改变自己原有的行为轨迹，例如金钱。

如果结果是态度产生了持久的变化，则奖赏越大，人们的态度出现变化的可能性越小。

外部奖赏越少，就越需要通过使自己相信所讲的事情正确，来为自己寻找另外的理由。浙江导致态度出现实际的变化，而不仅仅是依从。那些找到充分外部理由的人，虽然会去撒谎，但却并不相信；而那些不能为撒谎找到很多外部理由的人，则倾向于相信自己的“自欺欺人”。因此，提供大量的外在奖赏可能会抑制事物的内在吸引力。

自我概念受到挑战越大 🡪 行为所造成的结果越大+人们对行为的责任越大 🡪 人们感受到的失调越大 🡪 人们自身态度的改变越大。

“为努力进行辩护”：如果一个人为了达到某个目标或目的，有过某种痛苦或者痛苦的经历，那么这个目标或目的便会更具吸引力，且经历的困难或痛苦越多，目标或目的就越有吸引力。但并不是主张人们喜欢痛苦。假如你为了加入某个小组而在路上被砸伤了头，你就不会更喜欢这个小组；但如果你是为了加入这个小组而被自愿砸伤头，你就一定会更加喜欢这个小组。

另外一种减少失调的方式是：修正以往的记忆。例如，故意降低自己努力前的水准，使自己觉得进步了更多。

“为残忍进行辩护”：当我们伤害了或需要伤害某个没有犯什么错的人时，我们会通过恶意贬低对方使自己相信对方应当受到惩罚而使自己心安理得。这收到两个条件的制约：①自尊心差的人不太会去贬损他们的受害者；②受害者的报复能力如果过强则人们不会去贬损受害者。

“对不可避免事件”的心理：当所面对的某种情景是消极的而且不可避免时，人们会尽最大努力从认知上将情景所带来的不愉快减少到最低程度。对不可避免的危险事件进行自我辩护可以在短期内得到安慰。但是假如它们妨碍人们采取行动来增进自己的安全，那么从长期来看这种反应是致命的。

当一个人处在自尊心受到威胁的情景之中时，他投入的程度最深。

从理论上讲，一个低自尊的人做出一件愚蠢或者不道德的事情时，他并不会体验到多少失调，因为做不道德的事情与他们的自我概念之间没有什么不协调。相反，那些自尊心强的人更可能拒绝做不道德的事情的诱惑，因为行为不道德将会给他们带来很大的失调。

较高的自尊一般来讲是有益的，但是它绝对不可能是一种万能之药。假如一个人的自尊没有现实依据或者仅仅是一种自我陶醉（更偏向于自负而非自信），它便会产生相当多的消极影响。当一个人的自我陶醉式自尊受到批评的威胁时，他会攻击批评者已尽力获得平衡并修复受到威胁的自我形象。总之，当那些人的自傲受到威胁的时候，他们会愤怒而且会表现出比常人更多的攻击性。

这种自我陶醉式的高自尊心，根本不是真实的高自尊，它是一种建立在不安全感之上的脆弱的自我吹捧。持有这种形式自尊的人更可能会恃强欺弱，而那些真正持有高自尊的人会感到更安全，甚至更愿意去保护被欺压的人。

在各种条件下人们的态度是否会发生改变，取决于因失调而唤起的不安是被某种可能的解释所掩饰（“哦，使得——我服用了一种据说可以让我感到紧张不安的药片，所以我才有这种感觉”），还是被某种可能的解释所放大（“哦，不——我服用了一种据说可以让我感到放松的药片，但是我却感到紧张”）。

失调不仅会影响人们的态度，而且可以改变人们的基本生理欲求的体验方式。例如，在特定条件下，减少失调可以让那些饥饿的人减少饥饿感。通过暗示、冥想、催眠、安慰等行为，都可以减少疼痛感。

# 人类的攻击性

“敌对性攻击”：因愤怒感而引起的一种攻击性行为，旨在施加痛苦与伤害。

“工具性攻击”：故意伤害他人，但只是达到某个目标的手段，而并不是为了引起他人的痛苦。

在攻击性是否为人类的本能这个问题上，还缺乏确定而明晰的证据。

某一观点是：攻击性是进化而来的，它之所以被保存下来是因为它具有生存价值。并且，几乎所有的有机体似乎也都进化形成了强有力的抑制机制，这种机制可以使得它们为了自己的最大利益而去压抑自身的攻击性。

人类天生的行为模式机具可塑性和灵活性，尤其是特定的情境和社会条件会导致攻击行为的戏剧性变化。

宣泄并不能够减少攻击性，并且，类似于攻击性言论会促使攻击进一步升级，让人们宣泄对某个特定目标的愤怒，会增加他们对该目标的厌恶程度。此外，对我们人类来说，攻击性不仅仅取决于我们所感受到的紧张状态，还取决于我们的思维。就如上一章所讲的，我们会对我们的敌对性行为进行辩护，从而进一步加深我们的攻击性。

在现实生活中，我们进行报复时，总是超过目标给我们带来的伤害，我们很少会造成同等的伤害后收手。

暴力有生理学基础。通常，男性比女性有更多的暴力倾向。女性更偏向于进行“关系性攻击”，即通过破坏他人与同伴的关系来对其加以伤害，例如排挤、散布谣言、搬弄是非等。

酒精会降低人们的行为控制能力，从而增加攻击行为。这并不表明酒精会自动增加攻击性，研究表明，酒精只是有助于缓解约束，也就是说，饮酒会减少社会约束，会导致人们比平时放松警惕。此外，酒精有可能破坏人们通常所采用的信息加工方式，使人们忽略其中的细微之处。

痛苦与不适是攻击的主要前兆，此外，一些其他形式的身体不适，例如高温、超市、空气污染以及令人作呕的气味，它们可能会降低攻击行为的爆发点的上限。

在所有这些令人厌恶的情境中，引起攻击行为的主要因素是挫折感。挫折并不是绝对剥夺的产物，它来自相对剥夺。

社会学习能够削弱攻击性，很大一部分原因是社会学习使得大多数人都具有为自己的行动负责的倾向。观看暴力影片会增加攻击性，尤其是对儿童来说，因为儿童比成人更具有可塑性，自我控制能力也相对较弱。

反复不断地接触痛苦、暴力和不愉快的事件，似乎会使人们对这类事件的感受性出现麻木效应。

媒体暴力为什么会影响观众的攻击性？以下为四个明显的理由：

* “假如别人可以这样做，我也可以这样做。” 当人们从电视上看到某些角色实施暴力时，有可能弱化他们以往所习得的对暴力行为的抑制。
* “啊，原来他们是这样做的！” 当人们从电视上看到某些角色实施暴力时，他们便可能去模仿，并搞明白这些人是如何去做的。
* “我想我现在感受到的一定是攻击性感受。” 观看暴力节目使人们更容易感受到愤怒，而且更可能促使人们仅仅因为启动效应而做出攻击性反应。因此一个人可能会将自己轻度的恼怒错误的解释为愤怒，并且更有可能对人拳脚相加。
* “嗬-哼，还是凶残的拼杀；看看其他频道在播些什么？” 观看了大量的暴行，似乎不仅减少了人们对暴力的恐惧，而且还降低了人们对受害者的同情，由此而使得人们更容易容忍暴力，或许也更容易导致人们做出攻击性行为。

人们接触色情作品是无害的，但是假如人们接触的是暴力性色情作品，增加人们对那些针对女性的性暴力的认可程度，而且会成为对女性的实际攻击行为的一个影响因素。

在类似我们这样复杂而又冷漠的社会中，攻击行为可能是少数被压迫者引起强势多数关注的最为重要的手段。

暴力几乎绝对不可能只通过矫正产生它的环境便可得以终止。“暴力滋生暴力”这句话，不仅仅包含着受害者对自己的敌人加以反击的简单含义，它还包含着更为复杂而潜在的含义，即攻击者通过夸大他们敌人的罪恶来为自己的暴力辩护，从而增加他们已在发起攻击的可能性。

从来不会有一场战争会结束所有的战争和骚乱，会扫除所有的不公正，恰恰相反的是：好战的行为强化着好战的态度，而好战的态度又增加了好战行为出现的可能性。或许“非暴力策略”是不错的选择。

以下方法或许可以减少暴力：

* 保持理智。但现实生活中，当将要发生暴力冲突时，往往是很难保持理智的。
* 对暴力进行惩罚。严厉的惩罚被证实在短期内有效，但除非谨慎使用，从长期来看它反而会起相反的作用。父母采用严厉的惩罚很可能会导致孩子极具攻击性，或者导致孩子长大后喜欢采用暴力手段达到个人目标或者政治目标。那些采取了严厉惩罚的父母可能还做了许多其他事情，也就是说他们本身可能就是严厉而且富于攻击性的人。因而，这些儿童很可能只是简单的模仿他们父母的攻击行为。事实上，假如儿童们受到了某个成人的体罚，而这个成人以往总是以一种温和的方式对待他们，那么当这个人不在场的时候，这些儿童也倾向于针筒他们的要求；相反，假如儿童们受到了一个没有人性的、冷漠的人的体罚，那么一旦这个人离开房间，这些儿童便不可能按照他的期望去做。因此，在一中温暖的人际氛围中明智而审慎地运用惩罚，它便可能是有益的。

另外一个对惩罚效能具有重大意义的因素是“惩罚的严重性或约束性”。严重的或者约束性强的惩罚可能带来强烈的挫折感。由于挫折感是导致攻击的基本原因之一，因此避免采用挫折策略来减少攻击性是明智的。尽管严重的惩罚常常会导致顺从，但却很少产生内化。因此，重要的是诱导产生内化一套贬低攻击行为的价值观。

轻度的惩罚威胁同样可以抑制攻击性，参考失调。

* 对攻击性榜样的惩罚。效果类似于“杀鸡儆猴”。但是，看到一个攻击者得到奖励会增加儿童的攻击性行为，而看到一个攻击者受到惩罚并不会增加儿童的攻击行为，但是看到一个攻击者受到惩罚是否会降低儿童的攻击性行为则是不确定的。
* 对替代性行为的奖赏。即，当一个孩子进行攻击时，对他不予理睬；而当它做除非攻击行为时加以奖赏。孩子们常常将攻击性行为当作引起人们注意的一种手段。
* 非攻击性榜样的作用。
* 建立对他人的移情（换位思考）。绝大多数人会发现故意将痛苦强加于人是很困难的，除非他们能够以某种方式认定受害者失去了人性或者他是罪有应得。

# 偏见

采用与人们的偏见相反的事实来对他们进行驳斥，是不会改变他们的偏见的。他们要么通过歪曲事实来支持自己的观点，要么对提供的材料置之不理，大胆的展开新的攻击。

“定型”：将同样的特征强加到群体中的每一个人身上，而不考虑群体成员之间实际存在的差异。如第4章所示，定型并不一定是一种蓄意的伤害行为，它仅仅是我们人类认识世界的一种便捷方式。另一方面，定型会导致我们忽视一群人的个别差异，这就会导致隐藏的危险。定型本身的性质并不必然具有侮辱性。但很明显，即便定型看上去是中性的或者正向的，它们对目标也是有害的。

不同种族之间因长期交往接触而相互熟悉，会在无形之中减少不公正的定型，并且会为人们对个体特征的认知准备条件。但是，不同种族之间的接触本身并不能够自动消除根深蒂固的定型和偏见。

在大多数情况下，定型并不是无害的，它可以直接带来侮辱，能够使目标群体的成员变得虚弱无力。“定型威胁”：被贴上负面定型标签的人，会有担忧的额外负担，反过来可能会妨碍其进步。任何一个群体，如果有了在某些方面不如其他群体的不好的名声，便会体验到相当程度的定型威胁。但是这样的心理过程可以通过改变一些情境中的细节加以弱化。

定型是归因的一种特殊形式。我们对他人行为的原因进行探究的需要，反映了人类超越所给予的信息的倾向，这样做往往是有益的。在进行归因时，个体必须超越已有的信息。

“基本归因偏误”：在模棱两可的情境中，人们很可能做出与他们的偏见相一致的归因。

性别定型：在社会观念的影响下，当男性成功时，偏向归因于自身能力，失败时则归因于外部环境；而女性成功时，偏向归因于自身的努力，失败时则归因于自身能力。包含但不局限于上述。这些性别定型在“自证预言”的影响下会加深定型的程度。

将受害者所处的困境归因于他们的人格和无能，这样一种倾向却是由人们追求公平世界的愿望引起的。人们倾向于将一些用其他方法来解释的不平等归咎于个人。“事后聪明偏差”在增强对自己所受伤害负责的新年方面，具有重要的影响力。

定型难以改变的原因：当我们对他人持有某种看法时，自证预言便会确保出现一种于我们预期相符的社会现实。而且即便我们不带先入之见的对这些看法的准确性加以检验，我们也往往不知不觉地使用那些可以证实这些看法的“验证”策略，甚至在这些看法错误的时候，我们仍然会这样去做。

此外，媒体在偏见维持中发挥着重要的作用。

偏见的五个基本原因，这五个方面的原因并非相互排斥的，事实上它们会同时发挥作用：

* 经济和政治竞争。

偏见可以被视为经济和政治力量的结果。资源是有限的，强势群体便试图通过对弱势群体的掠夺和诋毁来获取一些物质利益。当时局紧张或者相互之间的排斥性目标（包括经济、政治或意识形态目标）陷入冲突时，带有偏见的态度便会增多。

竞争和冲突滋生着偏见，且还具有持久的心理效应。一旦彼此之间产生了敌意，这种敌意仅仅靠取消竞争性活动是无法加以消除的。

* 替代性攻击：替罪羊理论

攻击行为部分的是由于挫折以及其他不愉快的、令人讨厌的情境引起的。一个受到挫折的人会对挫折源具有强烈的攻击倾向，然而，很多时候这类挫折源要么过于庞大，要么过于模糊，受挫者很难直接进行报复。因此，个体会倾向于将攻击矛头转向他们所不喜欢的、明显的而又相对弱小的群体。

* 自我形象和地位的维持

对他人的恶意行为的自我辩护可以保护我们的自我形象，但是它却致使我们不断增加对目标个体或目标群体的敌意。同样，不论我们是否对他人造成伤害，假如我们的地位处在社会经济等级制度的底层，我们便很有可能需要有一个受压迫的少数群体出现，以便令自己感到比有些人优越。地位较低或者地位下降的人更容易持有偏见。

* 带有偏见的人格

有些人具有偏见的倾向，无关乎外部环境，因为他们就是这样的人。从总体上看，这样的人从小便缺乏安全感，而且对他们的父母高度依赖；同时他们对自己的父母感到恐惧，并且对他们持有无意识的敌意。这种爱恨交织的感觉，使得他们在长大成人后脾气极为暴躁。由于存在恐惧和不安全感，他们便将攻击矛头指向弱势群体，同时保持着明显的权威崇拜。

* 从众引起的偏见

当你周围的人都对某一目标存在着偏见时，你也可能会那么做。假如可能从众的人表现出更多的偏见，那么偏见便会成为他们尊崇的另一个目标。人们对偏见性规范的遵从，可能仅仅是由于不能得到确切的证据或者错误的信息处于优势。这种情况有可能会使人们采取一种建立在道听途说基础之上的消极态度。仅仅无意之中听到对目标的贬义的称呼，也会增加人们用一种否定的目光去看待该目标的可能性。偏见性态度也可能被一个在机制上支持这种态度的偏见性社会有目的地加以培养。例如，一个通过法律和习俗来支持种族隔离方面的社会，就会支持某个群体比另外一个群体优劣的观念。

国家干预需要注意以下几点：

当涉及一些重要的问题时，信息运动是无效的，因为人们往往不会心甘情愿地接受那些与自己的观念不一致的信息。因此，无论引起偏见的主要原因是经济冲突、对社会规范的遵从还是深层次的人格需要，一场信息运动都不会轻易将它们改变。随着时间的推移，大多数人都会更加明显地表现出偏见行为。假如强迫人们去收听那些与他们固有的态度不一致的信息，他们便会对这些信息加以拒绝、歪曲、置之不理。

* 在没有经济冲突的理想状态下所进行的地位平等的接触，能够增进理解、减少偏见。
* 在理想的状态下，不可避免心理能够对人们造成减少偏见的压力，而且能够为顺利地、无暴力地取消学校种族隔离创造条件。
* 当存在经济冲突的时候，人们的偏见往往会增加。
* 在那些因学校取消种族隔离而导致竞争的地方，特别是在那少数族裔受到严重不平等对待的地方，黑人或拉美人针对白人的敌意往往会增加这种情况，至少可以部分归结为少数族裔成员为了获得某些失去的自尊。

# 喜欢、爱与人际敏感性

有时，批评可能比赞扬更加有效。

尽管人们喜欢得到赞扬，而且倾向于喜欢赞扬者，但人们并不喜欢被操纵。如果赞扬过于慷慨、来得毫无根据，或者赞扬这可以通过迎合他人而从中获利（这一点最为重要），那么他便不会受到多少欢迎。与那些给予自己负面评价的人相比，人们更喜欢那些赞扬他们的评价者。但是当赞扬可能存在某种隐秘的动机时，人们对赞扬者的喜欢程度便会大大降低，例如为了请求我们办事而送礼。

我们也喜欢那些向我们提供帮助的人。提供帮助可以被视为奖赏，而且我们往往喜欢那些为我们提供这类奖赏的人。即使是这类帮助是无意中发生的，我们也会去喜欢那些帮助我们的人。

但是，提供帮助和赞扬并不总是奖赏，能否起到奖赏作用取决于情境变化。与保持沉默和袖手旁观相比，赞扬和提供帮助有时甚至会降低赞扬者和帮助者的吸引力。假如你希望某个人喜欢自己，将向他提供帮助作为一种讨好手段，的确是一种冒险。

加入你希望某个人喜欢自己，你就要努力去让他向你提供帮助，而不是去向他提供帮助。让人们帮助自己，是增加个人吸引力的更可靠的途径。如果他向你提供了帮助，则他会为这种行为辩护，使他自己确信你是位值得他喜欢的人，你应当得到他的帮助。

某些个人特征对于一个人受喜爱的程度起着重要的作用。

“出丑效应”：能力超群的确会使我们显得更具吸引力，但一些失误迹象也会令我们的吸引力更上一筹。但同样的行为也会令平庸者更加平庸，进而降低他的吸引力。

无论是从短期还是长期来看，外表吸引在决定一个人是否会喜欢另一个人方面都起着重要的作用。且外表优秀的人能获得更多的“优势”。

意见一致会导致人际吸引：

* 对我们大多数人而言，那些与我们在一些重大问题上态度和看法一致的人，往往是特别聪明、很有见解的人。与那些聪明而且有见解的人交往或者谈话，总是受益匪浅、妙趣横生。
* 他们为我们的看法提供了一种社会印证。也就是说，他们使我们感到自己是正确的。这一点对我们也是有益的。因此，我们喜欢那些与我们意见一致的人。
* 我们人类对意见与喜欢之间的关系持肯定的态度，因此，加入我们恰好由于某种无关的理由而喜欢一个人，我们便会假设他的看法一定与我们类似。于是，因果关系会从两个方向起作用：在其他条件相同的情况下，我们喜欢那些意见与我们相似的人；而且，加入我们喜欢某个人，我们就会推定他所持的意见与我们相似。
* 当我们意识到有人与我们的意见相同，而且倘若这个人也意识到了这一点，我们便往往会认为他会喜欢我们。当我们得知某人喜欢我们时，我们会更喜欢他们。仅仅意识到相互喜欢，便有可能诱发有助于增进两个人之间正向情感的一系列螺旋上升的事件。

我们越是缺乏安全感或者不自信，喜欢我们的人就越会令我们倾心。那些对自身具有安全感的人，“需求”并不强烈，他们不大可能去接受某个不期而遇的人主动示好。

大多数人都担心遭到拒绝。遭到拒绝会带来多种形式的损害，即便是预感到会遭拒绝，也可能会影响到我们的智力表现。

人们之间相爱与相互喜欢具有某些相同的理由：

* 接近性（地理） 是最为重要的因素。
* 相似性。我们会爱上那些长相与我们相似的人，也可能会爱上那些价值、态度、信念、人格和人们相似的人。

爱一个人与喜欢一个人的确是不同的体验。

“激情之爱”：对被爱者持有强烈的情绪、性渴望以及强烈的关注。这种爱往往来势迅猛，而不是循序渐进，而且几乎是不可抗拒的，其炽热强度会随时间而冷却。在某些关系中，激情之爱可能是一种前奏，最终发展成伴侣之爱。

“伴侣之爱”：这是一种比较稳存的、更加稳定的体验，其特征是相互之间具有信任感、可靠感和温存感。与典型的短暂性、高强度的浪漫激情相比，一般情况下伴侣之爱持续时间较长，而且会随着时间的推移而不断加深。

“爱情三角理论”：爱情的三种成分是“激情”（兴奋和性激动）、“亲密”（相互之间可以无所不谈、亲密无间，能够得到所爱的人的理解）以及“承诺”（必须要与对方待在一起，忠诚感）。爱可能来自于这三种要素之一，也可能由三种要素任意组合而成。例如，一个人可能对另一个人充满激情或者被他的外表所吸引（仅仅是迷恋），但却体验不到些许真正的亲密。

“激情”可能并不是做出决定的最佳时机。激情之爱在许多方面是一种走了形的意识形态（就像大麻和酒精所导致的状态）。尽管这种状态的确令人兴奋，但它却实在不是一个人做出具有长期而深远影响的决定的最佳状态。

随着关系的发展，两人之间的关系往往会从纯粹的激情亢奋转向激情与亲密相结合，这种窗台称之为“浪漫之爱”。随着两人之间关系的进一步成熟，这种关系会走向“伴侣”。

最终的目标是由三种成分混合而成的“完美之爱”。但是这种爱是很少达到的。爱情三角意味着，当一对相爱的人越来越能够习惯对方时，激情很可能被日常事务消耗殆尽，他们之间的关系可能会停留在伴侣状态。停留在这种状态并不可怕，但是它仍没有达到理想的完美之爱。

长期亲密的共有关系也存在着潜在的负面效应。与激情之爱的起伏不定相比，伴侣之爱那较为稳定可以预测的节律能够带来特别的礼仪。一种持久不衰的关系所带来的好处包括情感安全以及难能可贵的安慰，这种安慰来自某个对你的缺点或长处都了然于心的人能够接受你。

假如某个最初对我们持否定感情的人逐渐变得肯定，会比这个人自始至终对我们持完全肯定的情感，对我们带来更大的奖赏。反之，假如某个最初对我们持肯定情感的人逐渐变得否定，比这个人自始至终对我们持完全否定的情感，会使我们感到更加讨厌。

增益是很重要的，但是一个长期的恋人或者配偶的行为很可能会接近极限，因而不能给我们带来许多收益。因此，实际上长期的恋人具有足够的力量去伤害所爱的人，但是提供重要奖赏的力量却极为有限。此时，配偶对我们的奖赏会远不如一个陌生人。在这种状态下，伤害感和冲突能够导致健康的、令人激动的新理解，只有双方不去掩饰冲突，而是通过努力发展和创造性地改变双方关系来解决冲突，双方关系才会真正具有创造性并且能够得以继续发展。这一过程中，“真实性”极为重要。在亲密的关系中，人们往往会压抑自身的恼怒和负性情感，这种状态看起来风平浪静，但很可能被突然出现的情感变化所击垮。如果双方能够分享真实的情感和感受，则不会出现这种状态，而且，围绕双方比较看重的某一点，会出现感情上持续不断的曲折波动。

在其他条件相同时，当我们将自己的某件重要时期向某个人表露时，我们会更加喜欢这个人。另外，我们往往喜欢那些尊重我们并向我们表露自己的私密和负性事件的人。

情感的表达必须直接、公开，让别人了解我们的言论和行为的直接反馈，这样别人才能知道如何满足我们的需要且不产生误解。

【参考《非暴力沟通》】