

还需要报告他们是否记得先前曾见过这一项目。一个有趣的结果是，即使那些被试没有认出先前呈现过的项目，也依然存在“曝光导致喜爱”的效应。相对于那些没有被认出、只呈现了一、两次的项目，呈现了10次却没有被认出的项目会更加受喜爱（Moreland & Zajonc, 1979）。被试似乎没有觉察到他们是如何形成自己的偏好的。偏好的形成不需要意识觉察。

被试甚至可能形成对阈下（subliminal）刺激的偏好。阈下这一术语源于拉丁文 *limen*，它的意思是“阈限”。加上前缀 *sub*，就成了“阈下”。阈下知觉是指在低于觉察阈限的某一水平上对刺激进行心理编码——以低于有意注意所必需的最少时间或感官能量来呈现刺激。稍后我们将详细地探讨阈下加工过程及其对影响的意义。但是现在我们将主要关注于觉察与情感之间的联系——掩藏于表面以下的联系。

在一项研究中，刺激项目（不规则的八边形）只呈现了1毫秒（千分之一秒）：这一时间太短以至于刺激无法被有意识地知觉（Kunst-Wilson & Zajonc, 1980）。在实验的第一阶段，10个八边形在屏幕上分别呈现1毫秒。所有被试都只能够看到一个闪光，但是他们被要求认真观看屏幕，并且口头确认每一次闪光的发生。在实验的第二阶段，每一个曾经被阈下呈现过的“旧”八边形足足呈现了1秒，同时旁边还伴随着呈现另一个从未出现过的“新”八边形。要求被试回答，他们认为哪一个八边形是先前见过的，以及他们更喜爱哪一个。他们对第一个问题的回答几乎是纯粹的猜测，他们正确地辨认出真正的“旧”项目的次数仅为一半。然而，就所有被试平均而言，60%的被试更加喜欢曾经被阈下呈现过的“旧”八边形。此外，75%的被试显示出对没有被辨认出的旧八边形的显著偏好。

对这一研究结果和相关文献进行回顾时，罗伯特·扎伊翁茨（Robert Zajonc, 1980）指出，“偏好不需要推论”。他认为，人类大脑和感觉是由两个相对独立的系统组成的：一个用于思维，另一个用于情感。当思维系统在缓慢地理解某些事物时，情感系统迅速并有效地“获得了关于即将到来刺激的感觉”。这一刺激是好还是坏？是令人愉快的还是令人讨厌的？是有害还是无害的？是敌还是友？一个敏捷的情感系统可能曾经很好地为我们处在前语言期的祖先服务，他们生存的机会依赖于他们对事物进行迅速识别和分类的能力；如果某一事物可能带来愉悦，那么就接近并且安全地享用；如果带来伤害，那么就敏捷地逃离。

当然，人类最终进化出了语言和以语言为基础的思维，以及灵活多样的决策方式。但是，进行自动化情感反应的倾向仍然存在——因为快速和简易在我们这个复杂而繁冗的世界中仍然具有存在价值。关键在于我们人类似乎具有这样的感觉和神经机制，它们使我们在可以用言语清楚地对刺激进行描述并因此对刺激进行意识觉察以前，就使我们能够根据对刺激的

情感而迅速做出反应。这样，我们可以首先播放音乐，跳起舞来，而把抒情诗留到后面。

觉察和“更高层次”的心理过程

在没有觉察的情况下，并非只能形成简单的联想。如前所述，涉及更高层次的认知活动的过程——通过这些过程我们对信息进行理解和整合——也不是有意识的。是思维的产物，而非思维的过程本身，出现在心理中并指导行为。因为无法有意识地了解到心理是如何作用于刺激并对它们进行整合的，所以我们通常无法准确地报告某个特定刺激是如何影响到我们的行为。我们甚至可能无法了解相当明显的刺激所产生的复杂效果，因为我们无法有意识地知道这些刺激所激发的认知加工过程。无意识远不止出现在条件反射和单纯曝光效应中，它还延伸到了人类用以应对其复杂世界的最基本认知过程中。

我们对更高层次心理过程的无意识有诸多含义。首先，它有助于解释为什么只有在影响对象不知道他们是如何被操纵以及被什么所操纵的情形下，才会产生认知不协调和依从效应。

一个研究小组进行了一系列研究，用以检验“当影响对象在做出似乎理性的决策时，他们通常‘不知道是什么对他们产生了影响’”这一假设(Nisbett & Wilson, 1977a)。在一项研究中，购物者参加了一个被描述为消费者调查的研究。要求他们对从左到右排放在桌上的4双长筒尼龙袜进行



在建立条件反射式联想和诱发情绪方面，一些广告既不是微妙的也不是阉下的。有人“误会”到了本广告所传达的信息，但是并不喜欢它。(Bruce Kliewe/The Picture Cube)

比较,并选出他们认为质量最好的一双。实际上,这四双袜子都是同一个品牌。在购物者的选择中出现了一个明显的模式:被放置在越右边的袜子越被认为是质量最好的袜子。实际上,选择最右边袜子的购物者人数是选择最左边袜子人数的4倍。然而,购物者并没有意识到物品摆放位置对他们的决策产生的影响,甚至在暗示他们物品摆放位置可能会对他们有影响时,他们仍拒绝这一提醒。

在另一个显示人们如何没有觉察到什么对他们产生实际影响的实验中,研究者提供了两个版本的大学教授的采访录影,两组心理学系的学生分别观看了其中一个版本(Nisbett & Wilson, 1977b)。在热情版中,教授愉快并热心地回答问题,并且夸奖学生们。在冷漠版中,同一个教授是令人不快的——对学生很严格、不耐烦而且很无礼。可以理解,观看了热情版访谈的学生比观看冷漠版访谈的学生更多地报告了对这一教授的喜爱。然而,更有趣的是学生对教授体貌特征的评定。在两个版本的访谈中,教授的穿着完全一样,有相同的举止习惯和相同的欧洲口音。即便如此,对教授的外表、举止习惯和口音的评定仍然存在巨大差异。绝大多数观看了热情版教授的被试认为,这个教授是英俊、和蔼的,并且有迷人的口音。相反,观看了冷漠版教授的被试普遍认为,他不具吸引力,并且他的举止和声音非常招人讨厌——相同的特性输入,却有不同印象输出。这是一个非常生动的关于“知觉会受到态度极大影响”这个我们曾多次见过的观点的例子。人们以评价一致性的方式对事物进行知觉和解释。研究印象形成的学者把这一现象称为晕轮效应(halo effect),即一旦对目标人物形成了一个总体评价,不管是积极的还是消极的,都会以与总体评价相同方式对其所有方面进行评价。

然而,这一实验的真正巧妙之处在于,被试是根据他们喜欢或讨厌这个热情或冷漠的教授的联想,来报告他们对这个教授体貌特征的判断。然而绝大多数被试相信,教授的体貌特征导致了他们喜欢或讨厌这个教授。当然,这一说法是不可能的,因为教授的体貌特征在热情和冷漠条件中是完全一样的。显然,由于无意识的晕轮效应,所以美貌不只是表面现象。某种意义上,美貌可能像目标人物的人格那样“深”、像观察者的眼睛那样明亮。讨人喜欢的人们看上去会更加漂亮,因为他们被知觉为是可爱的(而冷漠的教授们在学生的眼中则变得丑陋)。

当我们走出实验室并不再以大学生为被试时,我们仍然发现一般人——你的妈妈、我的兄弟、他的叔叔等——也常常没有觉察到他们自己判断和行为的原因。然而,当被询问时,人们可以毫不困难地解释他们行为的原因。有时这些解释是正确的;但通常解释并不正确。尽管如此,这些解释常常是现成的和唾手可得的。为什么呢?

根据理查德·尼斯比特和蒂莫西·威尔森 (Nisbett & Wilson, 1977a) 的观点, 这些解释只是貌似合理的归因。基于一生中我们对自己和他人行为的观察, 对态度、价值观和信念的阐述, 以及听到和读到人类和社会自然环境关系的故事, 我们形成了关于在何种情形下什么原因导致谁做出了什么反应的各种理论。回想一下我们在第3章中关于文化认可的因果图式的讨论, 可能有助于你理解人们为自我及他人的行为寻求因果意义的这一普遍倾向。以这种朴素的个人理论为源泉, 我们构想了在任何特定时间什么刺激对我们发生着影响的解释, 预测着什么样的刺激将会在未来对我们产生影响。我们的理论有时完全正确; 而有时却毫无根据。麻烦的是, 我们常常不能够区分错误和正确, 也没有什么证据可以帮助我们提高做出此类重要评价的能力。

这一分析暗示, 通过做自己和他人行为的仔细观察者, 我们能够提高自己解释的正确性。此外, 对那些你相信应该会对你产生影响的因素, 是有办法增加其影响效果的。正如上一章中所建议的那样, 你可以留意并系统地思考一些重要决定。你可能无法觉察到你头脑中所有的“旋转的齿轮”, 但是你可以有意识地把一些你认为重要的东西放入“工厂”中, 并且更加留意那些无意识的中介思维过程的产物。可能更为重要的是, 要保持一定的“心理灵活性”, 不要匆忙地就你为什么或者不会做某事给出一个僵化的解释或归因。大多数行为都是由多个因素导致的: 一些因素存在于当前情景中, 一些因素源于你对过去情境的记忆激活, 而另一些因素则是你对未来结果或者回报的部分预期。像科学家那样, 通过形成可能的假设来进行暂时性的思考——在寻找证实证据以前, 首先通过寻找证伪证据来进行评价。请留心!

向自动化转变

谈到留意, 那么现在就让我们来看一下意识的另一个方面。伴随练习和重复, 行为的模式变得自动化: 它们能够在“不加思考”的情况下被执行。汽车驾驶就是一个很好的例子。在初学驾驶时, 你必须全神贯注。你专注于你正在做的每一件事, 而一次最微小的分心都可能导致一个严重错误。然而不久以后, 驾驶就成了“小菜一碟”。你与你的乘客聊天、改换收音机的频道、唱歌, 或者思考这周需要交的一篇论文的构思。驾驶成了离你的意识最远的一件事。但是, 你还是无意识地将一部分注意划分给了驾驶。如果一辆轿车突然猛冲到你的车前面, 那么你会去踩刹车——完全自动化地。

心理学家将这种状态称为意识分配 (divided consciousness)。你有意识

地做一件事；而无意地，又开始了另一件事。这样的方式让你的行为看上去就好像是在进行自动驾驶。

同样，我们有充分的理由认为，在对社会影响的认知反应中也存在相同情况。如果在聆听或阅读说服性信息或其他信息上有足够的“练习”，那么我们可以习得常规。即使我们在聊天、做白日梦或者有意识地思考问题时，我们仍可以无意地以程序化和自动化的方式对影响刺激做出反应。这就正是前面章节中描述过的直觉的经验规则的基础。特定的线索（例如权威角色）自动地暗示着特定的反应（例如服从）。

甜言蜜语进入不留神的耳朵中。对社会刺激的某些反应是如此自动化，以至于被打上了不留神的标签（Langer, 1989）。在一个现场研究中，一个主试同谋走到一群正在排队等候使用图书馆里的复印机的学生身边，并向他们询问自己是否可以插队排在他们的前面。当她只是简单地要求帮忙时（我能用一下复印机吗？），60%的学生同意让她插队。这一结果显示，这些学生中的大多数都遵从了仅仅要求帮助这一基本的依从获得策略。如何才能增强这一效应呢？同一个主试同谋在寻求其他学生的帮助时，在表达上有了微小变化：“我能用一下复印机吗？因为我有一些东西必须要复印一下。”依从的比率急剧增加至93%这样一个惊人的比例（Langer et al., 1978）。很神奇，不是吗？仅仅加上一个白痴般多余的原因，怎么就能使“助人行为”增加了那么多呢？显然，“因为”这个单词发挥了它的魔力。这个词是一个流行语。“因为”暗示了请求的原因，而原因的此种“证据”激发了一个自动化的反应——就像交通信号灯的突然变化会激发司机踩刹车的动作一样。当我们没有对刺激进行系统化加工时，就会发生这种不留神的反应；并且很明显它发生在我们的意识以外。

在人们进行自动化加工，从事一些不需要集中注意力的常规活动时，他们极易受影响。哈佛大学的心理学家艾伦·兰格（Ellen Langer）对不留神状态进行了大量研究，他曾经谈到过一个颇有说服力的有关不留神的趣闻轶事：

一次，当我走在曼哈顿的市中心时，我突然注意到了在一个在过去的20年中似乎都处于“歇业”中的旅游用品商店，它的橱窗中有一块写着“可以点燃的蜡烛！”的标牌。想着这些特别的蜡烛可以作为不错的礼物，于是我正要走进这家商店去购买这些很新颖的礼物，却突然想起来所有蜡烛都是可以点燃的（1989, pp. 50-51）。

突然进入留神状态，使兰格避免了陷入非常懂得“不留神的购物者”的商家所设下的陷阱。

类别带来的差异。兰格把不留神状态刻画为一种被动的活性状态，在这一状态中，情境，或者情境的某些结构特征，例如“因为”，自动化地对过度学习的规则和类别施予影响。不留神就是不能够超越心理定势进行思考，就是“陷入类别的陷阱”。在一项研究中，严格的分类标签阻碍了人们的创造力。相对于那些只被告知物品的不确定标签（“这可能是一个吹风机”）的被试，那些被确切地告知物品是什么（“这是一个吹风机”）的被试在后来能够想出的这一物品的其他用途会更少一些（Langer & Piper, 1987）。在另外一项研究中，研究者先拍摄了一段对一位男士的访谈影片，然后，分别让两组职业心理治疗师观看这段影片。那些被告知这位男士是精神科“病人”的被试在观看了这段影片之后，认为这位男士有许多变态和适应不良的行为。有趣的是，另一组心理治疗师观看了相同影片后判定这个男士适应良好。两组的差异就在于这个“正常”的男士在被介绍给第二组心理治疗师时被说成是一个“求职者”（Langer & Abelson, 1974）。

这一预设类别对意识的约束作用对社会影响具有重要意义。如果你想要保持现状，就要培养这样一种感觉：“它过去、现在以及将来都一直会是这样。”这种习惯性的行为将无疑会持续下去。如果你的目标在于让人们“以一种新的视角来看待问题”，那么诀窍就在于让他们跳出已有的心理定势。当人们遭遇到不符合他们已有分类的新异刺激，当人们的教师和传教士有条件地教诲和引导他们（“看情况而定”而不是“毫无疑问，绝对是”），当人们被鼓励去进行系统的思考，而不是陷入不留神加工时，人们将会变得更加留意。

现在我们已经看到，对影响刺激进行的许多心理加工都是无意识的。因此，在不被我们觉察的情况下，影响者通过使用条件反射、重复曝光以及使我们陷入不留神状态等策略，轻易地操纵我们的心境、喜好以及决策。既然这些想法已经有意识地存在于我们的头脑中了，那么让我们转而讨论那些尤其可能无意识地 and 自动化地对我们产生影响的沟通刺激：伴随人们言语的非言语行为。

非言语（且不一定是有意意识的）信息

“把她嘴里的布拿掉。”保罗命令道。

杰西卡感到这句话在空气中滚动，那语气、音质都用得很好——威严、严厉，音调再稍低点更好，但这还是可能在保罗的音域范围内。

切科把手伸到封住杰西卡嘴巴的胶带上，拉开了布的结。

“住手！”克奈特命令道。

“哦，住嘴，”切科说，“她的手被绑着。”他把封住杰西卡嘴巴的东西取下来。在观察杰西卡时，切科的眼睛亮了起来。

克奈特把手放到了飞行员的手臂上说：“喂，切科，没必要……”

杰西卡一甩脖子，把塞住她嘴的东西吐了出来。她以低沉而亲热的语气说：“先生们！没必要为我打架。”同时，她向着克奈特优美地扭动起来。

她看见他们紧张起来，知道在这一刻他们认为应该为她而争斗，他们的这种不和不需要别的理由，在他们的意识里，他们曾经为她而争斗过。

她仰起脸使其暴露在仪表射出的灯光下，以便克奈特能看到她的嘴唇，说：“你不能表示异议。”两人把距离拉开，警惕地注视着对方。“有什么女人值得你们决斗吗？”她问。

她自己就在他们面前，说出这番话就使他们觉得完全有必要为她而决斗。

保罗紧闭双唇，强迫自己不发一言。他有一次利用声音控制术的机会，他成功地利用了它。现在——一切都靠他母亲了，她的经验远远超过自己。

弗兰克·赫伯特 (Frank Herbert), 《沙丘》(Dune)

这一情节来自于弗兰克·赫伯特的经典科幻小说。在这一情节中，我们的女英雄利用她的声音和身体控制了对她毫不怀疑的俘虏者，最终成功地逃脱了死亡。从《沙丘》这一故事中，我们知道杰西卡天生擅长这些非言语的技巧并接受过相关训练。关键在于，杰西卡的行为和语气所传递出的信息（“为了我而争斗吧”）与她的言语所传递的信息（“不要为了我争斗”）相反，而最后她的非言语信息获胜。科幻小说作家们长久以来一直都为言语沟通成为一门深奥科学的可能性而着迷。在言语沟通中，恰到好处地使用语气和目光接触可能会使社会控制成为可能，就像杰西卡那样。对非言语信息着迷的一个原因是对说话内容的控制常常十分困难。言语内容会激发有意识的思考——并且可能激发反驳。但是目光和嗓音的细微差别能够在滔滔不绝的言语之外支配听众的意识。当人们注意言语时，这些非言语刺激可以从侧门偷偷溜入；当人们尝试理解那些歌词时，攻击已经从内部开始了。

有点牵强？坦白地说，就科幻小说的极端形式及其魔力而言，确实有一些牵强。但是，从社会科学家的研究来看，许多关于非言语沟通的影响的较为谨慎的断言绝非“天方夜谭”。非言语沟通指在社会交往中，一个

人从另一个人那里获得的除言语内容之外的所有信息 (Harper et al., 1978)。非言语信息的传递有两条途径。第一, 副语言途径, 我们在上述科幻小说的情节中已强调过, 它包括言语的听觉特征, 而不是单词和句子。语速、音高和音量都是副语言的基本属性, 如同语调和音调的变化一样。就后者而言, 请思考一下, 当你很平淡地说出“好工作”, 而不是强调突出“好”而把重音放在“好工作”的“好”时, 你所传达的意思的区别。第二, 可见的途径, 包括在沟通过程中我们能够看到的方方面面: 手势、身体姿态、面部表情、目光的移动和接触, 甚至还包括衣着和化妆。

那么非言语信息到底有多重要呢? 回想一下你曾经遇到过的印象最深刻的说服者。这个人很可能具有生动的非言语风格, 这使你兴奋, 让你始终保持兴趣, 并且使你相信了这个说服者的真诚。任何一个曾经在讲演中犯困的听众都知道, 保持听众的注意光有语言是不够的, 更别提说服听众了。

就非言语的说服力量而言, 美国前总统罗纳德·里根是一个极其生动的例子。他在任职期间获得了一个很形象的绰号。政治分析家和媒体分析家称他为“伟大的沟通大师”。然而, 我们从里根演讲的内容中只能看到很少的洞察力——他不比其他美国总统更具雄辩力, 很多时候甚至还会差一些。他的总统演讲在语言上并不华丽也不如诗歌般悦耳。他使用的词汇十分简单。当他停下来参考他那 3×5 大小的索引卡片时, 他的思维常常发生跳跃, 或者甚至会忘记自己正在思考什么。

但是, 他的演讲无疑会给人留下深刻的印象。作为总统, 里根长时间地保持着较高的公众支持率, 甚至在民主党中也是如此。我们的这位总统在长达数十年的时间内是一位还算成功的好莱坞演员。因此, 与其说是里根演讲的内容不如说是他演讲的方式, 使他受到了美国民众的欢迎, 并激发了他们的支持和认同。我们回顾第1章的内容可以发现, 里根的言语、声音以及面部表情都显示他是一个真诚而谦逊的人, 一位“我只是依赖了那些值得眷恋的常识而已”的角色。他把微笑以及与听众的目光接触非常完美地融合在演讲激情中。听众从未感觉到里根先生是“戴着面具”在做演讲。尽管有一位华盛顿的记者指出里根的最大技巧在于想象他自己是一名正在扮演总统这一角色的演员, 但是大多数人们仍然相信里根所表现的正是“他本人”, 是“真实”的自我。

我们在第4章中曾提到形象的构成因素, 而非言语沟通就是其中的一大部分。在电视上对政治候选人进行的“形象加工”, 试图充分利用观众对非言语线索的敏感性。就视觉形象而言, 前总统理查德·尼克松曾被建议要有一个更好的体态, 因为他那有些佝偻的肩使他看上去非常衰老而且

毫无活力。1988年民主党总统候选人迈克尔·杜卡基斯在一场与总统乔治·布什的电视辩论中，站在了一个踏板上，以使自己看上去更高一些。

就副语言而言，杜卡基斯以一种惨痛的方式认识到语气比言语内容本身更加重要。在他与布什的最后一场电视辩论中，杜卡基斯被问到如果他的妻子基蒂被残忍地强奸并杀害了，那么他是否会变得支持死刑。杜卡基斯回答说，他仍然会反对死刑，因为没有证据表明死刑对暴力犯罪有抑制作用，并且即使处死害死基蒂的人也无法让基蒂复活。很有道理的辩论。但是，听众们觉得这比在酒吧里放了一周的啤酒还要索然无味。杜卡基斯因为他的回答而受到了广泛的批评，甚至也受到了民主党中死刑反对者们的批评。为什么呢？因为他的回答完全不带激情。杜卡基斯对自己妻子遭遇如此糟糕命运的假设没有表达出任何情绪；他也没有以任何非言语信息表明他知道美国民众对于暴力犯罪有多么担忧。不管他的感受如何，他的声音中不带任何情绪，他的脸上也没有表现出任何痛楚。对此，听众们不得不问：在杜卡基斯的逻辑背后激情何在？他到底是怎样一个人？一个好男人无疑会因为自己所爱之人受到伤害而感受到强烈的痛苦。但是杜卡基斯没有带给人们这样的印象；这对他的形象产生了损害，而这也是他后来落选的原因之一。

既然你已经知道了一些著名的形象，那么让我们再增加一些。想象并且你的脑海里“回放”一下约翰·肯尼迪、马丁·路德·金、米哈伊尔·戈尔巴乔夫和杰西·杰克逊的演讲。带着我们脑海中这些富有影响力的沟通大师的非言语风格，让我们看看那些揭示非言语沟通作为一个影响因素的研究。我们在下面几节中将会看到，就影响而言，表达的方式如同表达的内容一样重要；通常在我们没有觉察到那些让我们接受或抵抗社会影响的相关线索的情形下，表达的方式在产生影响。我们还将看到，表述方式（例如音量）和目光接触会影响到我们对社会交往中操纵者的印象和归因；情绪可以通过面部表情表现出来，进而又影响到接收者的情绪；谎言可能会因非言语线索而“露馅”；说服者的发音和体态可以影响到说服，甚至是自我知觉。

观看：通过声音和表情形成印象

演讲中的视觉和副语言成分会影响我们对他人的印象，并且我们通常能够完全觉察到这些能引发特定印象的非言语特征。我们可以利用这些视觉和副语言成分来管理他人对我们自己的印象，同时我们也能够理解他人传递给我们的非言语信息中所包含的视觉和副语言成分。一个避免与新近结识的人进行目光接触容易脸红的人，可能会被认为是一个害羞的人。如

果某个人（正要与你说话时）晃动他的脑袋、脖子和肩膀，就如同它们是单个的部件，且他的双手、手腕和手臂以相同的“统一”方式晃动着，传递出的这些信息暗示对方是一个地位更高的人。转瞬即逝的情绪，例如生气，同样也反映在一些我们能有意识别到的非言语信号中，例如怒目的注视和声音的突然提高。戏剧指导和导演可以向演员们传授一些引发观众的某些特殊情绪所必要的特定体态和表情。我们对这些信号的觉察反映了一种事实，即在一种文化中某些行为表达成为了一种规范：我们所有的人从小就形成了类似的情绪表达和特质表达习惯，并且懂得在他人身上发现和识别这些表达（Mehrabian, 1981）。

此外，至少有7种基本情绪似乎是跨文化存在的，并且在所有文化中都与相同的面部表情相联系（Ekman & Friesen, 1971; 1986）。图7.2呈现了情绪的这些文化普适表情。当把这些面部表情分别呈现给美国大学生、新几内亚一个没有文字的原始部落居民、6岁的儿童，以及其他不同群体时，所有人对每个表情各自所表达的情绪都有一致的看法。当要求来自各种不同文化和不同年龄群体的成员以不同表情来传递这些情绪时，他们基本上做出了相同的面部表情。

使用非言语线索来推断他人的特征，是运用直觉判断的一个实例。因为非言语行为通常确实能够准确地反映某一特定特征，因此“了解”他人的一个捷径就是观察他们的行为，而不是对他们言语的内容进行系统分析。如果一个演讲者说话流畅而快速，那么她一定“精通于自己的业务”。如果你的朋友看到小孩就微笑的话，那么他一定喜欢小孩。这些很有趣的情形与本章内容密切相关：我们并非有意地想要“了解”某人，完全是无意识地——自动化地——由他的非言语行为得出推论。

谁负责？嗓门高的那个。这种无意识的微妙影响在一项以高嗓门作为副语言变量的研究中得到了很好证明。当我们以“大嗓门”来描述一个人时，下一个进入头脑中的词语通常就是“令人反感的”。没有人会喜欢吵闹的人。但另一方面，没有人会注意到那些说话过于温和的人。正如我们在第3章中所谈到的那样，研究显示，人们通常会将更多的因果关系和支配性归结到那些在社会交往中吸引了更多注意的人身上。两位研究者就此推断，如果人们把更多注意放在了两人交谈中嗓门高的那个人身上，只要嗓门没有高到令人讨厌的地步，那么他们就应该会认为是这个嗓门高的人占据了支配地位（Robinson & McArthur, 1982）。

为了验证这一观点，研究者让被试聆听了一段长度为5分钟的交谈，在这段谈话中，交谈者的声音由不同的说话者传出。A的声音为75分贝；而B的则为70分贝。这一差异非常小，仅仅刚好能够被觉察到。但是这

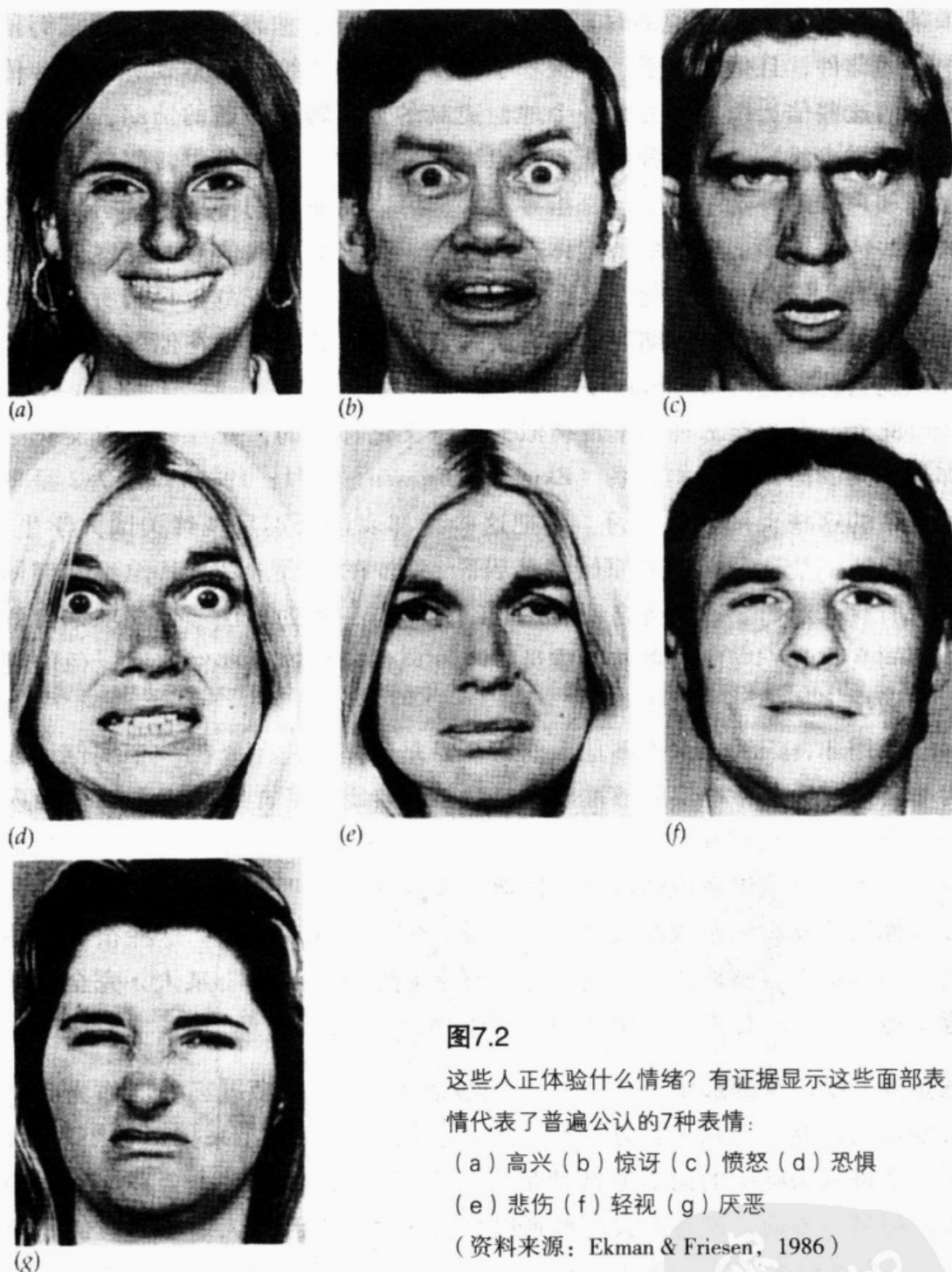


图7.2

这些人正体验什么情绪？有证据显示这些面部表情代表了普遍公认的7种表情：

(a) 高兴 (b) 惊讶 (c) 愤怒 (d) 恐惧
(e) 悲伤 (f) 轻视 (g) 厌恶

(资料来源：Ekman & Friesen, 1986)

一差异已经大到足够使被试更多地注意那个更大的声音了。果然，被试一致评定声音更大的那个交谈者——A——在交谈中占支配地位。图 7.3 呈现了被试的平均评定。需要指出，嗓门高低这一影响作用与谁说话无关，也与谈话的内容无关。当把情形反转，让 B 拥有更大声音，而对话的其他方面保持不变时，A 作为一个更强因果影响者的印象就被大大削弱了（对 A 的印象似乎会有少许持续，因为 A 是一个稍微更具说服力的说话者）。那么现在谁会被认为更友好更富有逻辑性呢？当然是 B。

在大学生形成对他人的判断上,5分贝起了很大的作用。如果你现在告诉被试,他们对他人社会和认知特征所做的“灵敏,有洞察力”的评价被音量大小所操纵了,你认为这些被试会怎么说呢?绝不可能!而你可以回答说,这是有可能的:在未觉察的情况下。

力量的有力展示。这一研究表明,力量和影响能通过个体声音的强度来传达。给女性的建议非常清楚:大声说话,否则人们就会认为你不如那些嗓门高但却实际上不那么在行的男性有影响力。学生们评定他们的教师时,无论男生还是女生都做出了同样的判断:女教授不如男教授那么“有活力、有热情”。但是,只有男生进而以这一行为方式作出判断,评价女教授缺乏学术性、思维不清晰和条理性差(Basow, 1986)。

各种非言语行为都在暗示我们,谁在面对面的交往中起支配作用,谁在演讲情境中更为可信。当演讲者更多地注视听众时,听众就会认为演讲者更有才能、更见多识广、更经验丰富,甚至更为诚实、友好和亲切(Beebe, 1974)。因此,你不能只在转换话题时才注视听众,你还应该在演讲过程中注视他们。在两个人的交流中,处于主导地位的那个人——因为他地位更高、专业性更强或者其他的一些优点——通常拥有更高的视觉主导比率(visal dominance ratio)(Exline et al., 1975)。与其搭档相比,处于主导地位的个体在讲话时看着对方的时间会成比例地多于听对方讲话时看着对方的时间。地位高的人在他们自己说话时会注视你,但是你说话时他们却并不一定在看着你。此外,占支配地位的个体倾向于比不占支配地位的个体更少微笑、有更多手势并且更经常地用手托着他们的下巴。一系列有趣的研究发现,年轻人是自动化地、无意识地通过这些非言语动作来显示自己的力量,而观察者会通过这些非言语动作来推断他们力量的差异(Dovidio & Ellyson, 1982; Dovidio et al., 1988a & 1988b)。

在其中的一个研究中,男女配对的大学生们以随机的顺序讨论了3个话题:一个是传统上男性更为熟悉的话题(更换汽车机油),一个是女性更为熟悉的话题(编织图案),另一个则多多少少是“中性”的话题(园艺)。对所有谈话都进行录像,并且稍后根据录像对每个被试的言语行为与非言语行为进行编码。研究发现,对于男性化主题,男性会话伙伴主导了谈话,他们引出了更多的对话并通常发言更多,所有这一切都与他们依靠更多的专门知识所获得的更高地位相一致。他们同样也通过非言语信息展示自己的力量。与他们的女性搭档相比,男性有更高的视觉主导比率,更少的微笑,更多的手势,并且更频繁地用手托着他们的下巴。

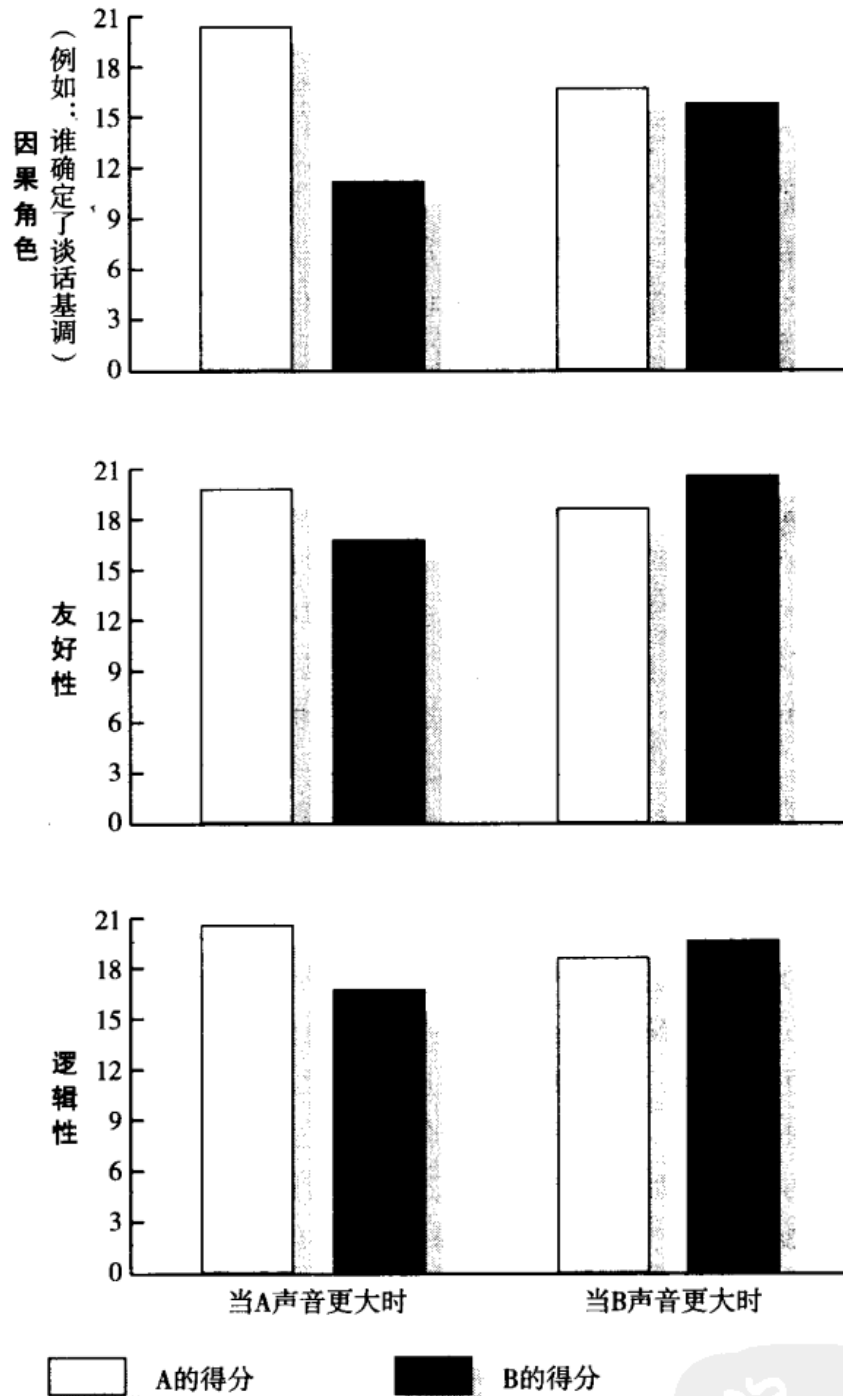


图 7.3 大声与沉默对印象的影响

被试聆听了 A 与 B 之间的谈话录音。除了 A 或者 B 的声音会对方高 5 分贝以外，交流内容完全一样。谈话声音更大的人被认为更加友好和有逻辑性。被试通常认为 A 对会谈有更多因果影响，但是当 A 声音更大时，这一差异就更加大。

(资料来源: Robinson & McArthur, 1982. Copyright 1982 by the American Psychological Association. Adapted by permission.)

对于女性化主题，地位的差异发生了逆转，并且出现了相反的反应模式。女性主导了对话，并且更多地通过非言语信息显示她们的力量。那么，你认为对于中性主题（园艺）的讨论中应该发生怎样的情况呢？在双方都缺乏专门知识的情况下，是否会有一方主导谈话呢？嗯，确实是这样，并且与男性至上的观点相一致。男性通过他们的视觉、手势和面部表情，确保他们主导了关于园艺的讨论。被试似乎陷入了传统的性别角色中。当双方参与者拥有相同的先前知识或经验时，所有观察者都注意到，男性扮演了主导角色，并且展现了他们对女性的支配地位。无论男性还是女性被试都没能觉察到，他们的非言语行为对专门知识和文化中的性别歧视是如此敏感。这项研究隐含的一个意义在于“行为中的非言语性别差异十分微妙，但却是塑造男性与女性之间地位关系的重要变量”（Dovidio et al., 1988b, p. 586）。

人与人之间行为方式的差异有助于在观察者和互动双方的头脑中形成不同的认知结构，从而形成了评价性的判断与态度。那些有更高地位和权力的个体被认为更有能力、更聪明。人们会更多地聆听他们的发言，而其发言内容也具有更大的潜在影响；因此，就形成了一个自我实现预言的循环。

为了证明这一效果，研究者使一起人身伤害案中陪审员角色扮演者的行为方式发生系统的变化。在这一案件应判处多少赔偿金问题上，这个陪审员提出了一个极其反常的意见。实验者对他的辩论进行了录像，并让有权决定最终赔偿金额的被试观看了这一录像。当陪审员表现出一个高地位的行为方式——令人敬畏地提出要求时，被试受到了极大的影响；而当他扮演了较低地位的角色——毕恭毕敬时，被试受到的影响是最少的。最值得注意的是，在每个录像版本中，陪审员法庭辩论是完全相同的：所说的内容一致，只是说话风格发生了变化。最后，相对于告知被试该陪审员有一个地位很高的职业但他却没有表现出相应的行为的情况，陪审员展现了高地位的行为时，他的影响会更大（Lee & Ofshe, 1981）。

自信地展示信心。表达自信对于说服极为重要，特别是在两人互动情形下的说服更是如此。在一系列研究中，要求成对的被试像陪审员那样对法律案件进行商讨。研究发现，在两人之间的说服性互动过程中，说服者（即那些让其搭档改变自己的判决的人）使用了一些表达自信的言语，被说服者则倾向于使用一些表达怀疑的词语（London, 1973）。在稍后的研究中，对自信这一在先前实验中被自然表达的特质进行了实验控制，以证明它是说服过程中的一个原因变量。研究者通过让行为者做出同样的口型，但是在三种视频资料上配以表达不同自信程度的声音，从而将言语内容从行为

方式中分离出来。

结果很明显：自信的表达是人际情境中说服的一个关键预测因素，无论是以语言来表达或副语言表达。然而，过分罗嗦的自信表达反而会使他人产生对抗。一般而言，那些最有效的女性说服者所使用的策略是，既改变被说服者，又维系与被说服者的社会联系。她们使用了两种策略来达到这一复杂目标：（1）表达对自己能力的自信及其原因；（2）一旦有把握说服对方，她们就降低说服压力并且讨好被说服者。因此，她们在影响了他人的同时还赢得了朋友。通常，双方中任意一方未能有意识地觉察到这一“高明”策略和它得以表达的机制之间的相互影响。

情感与谎言的视觉与听觉

一些理论学家认为，对形成印象和理解他人情绪最有用的信息，来源于非言语信息，而不是言语信息（Mehrabian, 1972）。但是事实确实如此吗？

在一项研究中，研究者给被试呈现了一场政治辩论的片断，在这些片断中，演讲者清楚地表达了积极或消极的情绪（Krauss et al., 1981）。一些被试观看了原始录像，并且十分容易地辨别出了不同演讲片断中的感情基调。对于其他的被试来说，研究者通过对片断中一个或者更多感觉通道的信息进行删节从而设立了一个相互间竞争性的沟通途径。一组被试阅读了这些片断的脚本；他们得到了言语信息但是没有视觉信息，也几乎没有副语言信息。另一组被试只获得了视觉信息，因为他们观看了没有声音的录像带，导致了言语和副言语信息的丢失。另外还有一组被试听了一个被过滤过的录音带，在录音带中演讲是难以理解的，而副语言的特点例如音调、响度等被保存了下来。哪一种途径最能够传递出情绪？书面文字？视觉？副语言？研究发现，对情绪的最好判断出现在了脚本这一条件中，其中几乎没有非言语信息可利用。阅读了脚本的被试，其判断与在全通道条件中得出的非常准确的判断最相配。

惊讶吗？在仔细思考后，你可能并不会觉得吃惊。本章所强调的观点与流行观点相反：没有比语言更适合作为传递情绪的媒介了（Brown, 1986）。词语和语言规则是非常灵活且被广泛应用的传递情绪的工具。尽管如此，非言语通道也确实对帮助人们理解情绪起着很重要的作用。在刚刚回顾过的研究中，语言途径（脚本）是觉察情绪最好的单一通道，尽管它不如全通道那么好。除言语以外，非言语线索也有一定的作用。

在言语自身没有提供线索或者提供了误导线索的情况下，视觉和副语言线索在传达情绪上就显得非常重要了。当言语内容完全没有，或者是刻

意没有，涉及情绪内容时，就只有依靠非言语信息来“泄露”情绪了。当存在一个“混合信息”时，例如非言语线索传递出的情感与说话内容相矛盾时，人们似乎更加信任面部和身体所“表达”的内容，而不是言语内容。显然，人们明白，相对于言语内容，沟通者很少有意识地控制自己可见的非言语行为，也很少能够控制自己可见的非言语行为。稍后，我们将探讨一个特殊的案例，在这一案例中非言语线索可能传递出了比言语内容更多的（或者不同的）信息：一个关于谎言与欺骗的案例。然而，首先我们必须考察一下非言语沟通在影响中重要性的另一根据——非言语行为对引发情绪的作用，当然这种影响常常不被觉察。

表情的作用。表情提供了特别丰富的情绪线索。不仅如此，面部表情还可以激发他人的情绪。有一项研究很好地说明了这一点，这项研究考察了人们对伟大的沟通者，罗纳德·里根演讲录像的无声剪辑的情绪反应（McHugo et al., 1985）。里根的支持者与反对者都观看了显现总统上半身的1分钟剪辑。每个剪辑分别捕捉了总统的4种不同情绪状态：中性、愉快而从容、害怕并逃避、愤怒和恐惧（见图7.4）。在被试观看每段剪辑时，记录他们的生理指标，包括对面部肌肉紧张度的测量。在观看完每段剪辑后，被试报告了他们自己的情绪。所有非中性情绪的剪辑都引发了被试心率增



图7.4

一项关于表情的研究。前总统里根正在展现（从左上角顺时针方向）高兴和从容，害怕和逃避，愤怒和恐惧。

（资料来源：McHugo, Lanzetta, Sullivan, Masters & Englis, 1985）

加等诸如此类的生理唤醒。另外，面部肌肉紧张度的测量显示，对里根所表达的情绪有一种移情式“模仿”。在生理水平上，里根由面部传达出的情绪使被试产生了相同的反应。例如，里根展现出的愉快和从容会引发被试微笑；而他愤怒和害怕，则引发被试皱眉。无论是支持里根的观众还是反对里根的观众都出现了这种反应。

然而，被试对总统的态度，确实影响到了他们在观看每段特定剪辑之后所报告的感受。当里根非言语地表达了高兴时，里根的支持者报告的感受是积极并热情的，但在里根看上去愤怒或恐惧时，他们报告的感受则会相当消极和愤怒。相反，无论里根表达什么情绪，他的反对者，尤其是民主党中的极端反对者，所报告的感受多少都有点消极。

这些结果意味着什么呢？它们主要说明了，演讲者的情绪性面部表情能够引发听众的情绪反应。生理水平上的这种“内在反应”与说话者的情绪相匹配，这种效应非常类似于我们都体验过的感染性微笑，或者当看到某人遭受痛苦时我们就会有的痛苦表情。然而，一旦这些自动化反应与思维及先前态度发生了联系，那么这些被有意识地体验到的情绪就可能会，也可能不会，再类似于说话者的情绪了——尽管如此它仍然是一种情绪。

就电视形象而言，这一研究十分有意义。那些擅长控制自己面部表情的公众人物，能够通过引发那些观看自己在晚间新闻上短暂露面的观众的积极情绪，而塑造自己的印象——只要观众并不是原本就反对这个形象的塑造者。实际上，该研究的跟踪研究发现，在观看了里根愉快且使人安心的表情后，原本中立的学生报告了更多关于里根的积极态度（Lanzetta et al., 1985）。

如果晚间新闻主持人在心里对候选人有较高评价的话，那些注意自我意象的候选人可能会做得更好。这不是因为新闻主持人会给予口头的称赞，主持人不可能在新闻中表现出偏袒，但新闻主持人可能会无意地将他们对候选人的偏好“写”在脸上，并且把那些偏好传递给他们的观众，就像在上述研究中，里根将情绪从他的脸上传递到被试的情感系统中那样。我们依据一些有趣的现场研究得到了以上的结论。

从蒙娜·丽莎到彼得·詹宁斯。一项研究考察了1984年的在任总统罗纳德·里根与民主党人沃尔特·蒙代尔之间的总统竞选活动。研究的第一阶段，在投票前的8天时间里连续对三家主要电视台的晚间新闻进行录像。在第二阶段，研究者让大学生对录像片段中3家电视台的新闻主持人在报道里根或者蒙代尔时的面部表情进行评价。评价结果显示，在报道关于里根或者蒙代尔的新闻时，哥伦比亚广播公司（CBS）的丹·拉瑟和国家广播公司（NBC）的汤姆·布洛克肖这两人的面部表情所表现出的愉快程度

没有任何差异。每个人在谈论任一个候选人时脸上都带着相同（而且适当的）愉快表情。然而，美国广播公司（ABC）的彼得·詹宁斯却表现出了一种支持里根的强烈积极表情偏向；当他谈论里根时，他的表情会比报道蒙代尔时“泄露”得更多。在选举结束后的那个春天进行了最后一个阶段的研究，研究揭示了这一“詹宁斯的微笑”的意义。对5个美国中西部和东部城市的约200名选民进行了电话调查。调查者询问他们最常观看哪个电视台的晚间新闻报道，以及他们投了谁的票。在那些确实参与了选举的人中，有63%的CBS和NBC忠实观众投票支持里根。与之相对照，有75%的ABC——彼得·詹宁斯——忠实观众投票支持里根。一个新闻主持人的笑容是否有助于选举总统呢？

研究者相信答案是肯定的。他们认为，詹宁斯的积极面部表情引发了其观众的积极情感，而这些积极情感与里根——这个与那些积极表情同时出现的客体——联系在了一起。另一种可能性是，那些原本就支持里根的观众更多地观看ABC频道，因为该频道明显具有支持里根的偏向。但是，后一种解释似乎不太可能成立。一项独立研究的结果显示，相对于其他电视网，ABC在新闻内容方面实际上更少支持里根（Clancey & Robinson, 1985）。因此，“新闻主持人的面部表情偏向影响了选民态度”这一观点是该研究结果最可能的解释——由于具有这一解释一定政治意义，所以它值得更多研究的关注。这一解释对惯用语“接受表面价值”赋予了新的意义。

说谎是不诚实的表现，觉察谎言则是人之常情。我们认为，任何一个沟通者的可信度的核心，除了专业素养，就是诚实坦率。当我们感觉某人“没有说真话”，或者正在掩饰某些事，那么他的可信度会直线下降。对于人们什么时候在撒谎的判断有时是受非言语线索指导的，因为当人们设法欺骗他人时其言行会有所不同，尽管这种差别通常很微妙（Ekman, 1985）。一项研究对比了那些被要求对自己的情况或对一起目击事件说谎话的被试和被要求说真话的被试，结果发现，说谎者似乎语速更慢而且音调更高、更经常变换身体姿态、更少微笑和避免目光接触（Apple et al., 1979; Zuckerman et al., 1981）。此外，说谎者在回答问题时会有更多语误和犹豫。

为什么我们在欺骗时有“侧面表露”？最重要的两个原因是谎言泄漏和认知干预。谎言泄漏涉及了这样一种观念，说谎时我们会尽可能地使自己看上去、听起来是真实的，这时我们通常会发现那些激发焦虑的行为。我们也许能够控制我们沟通中的一个或者多个通道，但是关于我们焦虑不安的证据或者我们真实感受的证据可能会在另一个通道“泄露”出去

(Ekman & Friesen, 1969)。当然,“泄密”的通道自然是最难以控制的通道。言语通道,我们有意识选择的词语,是最容易控制的。有趣的是,面部表情也是相当可控的,但不是完全可控(Ekman et al., 1988)。研究表明,最难以控制的是身体动作和声音特征(Scherer et al., 1986)。20世纪70年代中期一首流行的摇滚慢歌警告那些不忠的妻子们“你不能隐藏你说谎的眼睛”。研究显示,不忠的妻子更难以掩饰她那不安的双脚和颤抖的声音。

欺骗同样也涉及心理努力。谎言很少是自然产生的;人们需要编造谎言,并需要小心地注意谎言是否合乎逻辑且前后一致。这些要求可能会加重心理负担,并因此而干扰言语的流畅表达。这有助于解释为什么伴有欺骗的言论中会有更多停顿,以及为什么对虚构事件的描述通常是生硬而不自然的(Koehnken, 1985)。

我们通过一些仔细设计的研究了解哪些非言语行为通常会伴随谎言出现。但是人们能够识别谎言并因此而战胜那些基于谎言的影响企图吗?研究显示,谎言有许多相同的非言语特征,人们报告说他们使用这些非言语特征作为洞察欺骗的线索。实际上,当人们怀疑有欺骗时,他们似乎更加相信从身体姿势和副语言这些可控性低的通道中所获得的信息,而更少相信那些高度可控的言语内容——一个明智的策略。然而,不幸的是,人们在洞察谎言时的表现并不那么好。谎言的洞察可能会比纯粹的猜测好一些,但是并没有好太多(Brown, 1986)。仔细回顾有关洞察欺骗的研究时发现,对个体是否撒谎的判断其正确率为57%(Kraut, 1980)。而纯粹猜测情况下可以达到50%的正确率。

让我们尽快将这些令人沮丧的研究结果整合为观点吧。研究探讨了在缺乏相关背景的情况下洞察陌生人的欺骗的技巧。在这些情况下,人们可能会去寻找关于欺骗的线索但却没有考虑到产生这些非言语行为的其他可能原因。被认为是说谎者的人可能只是害羞,在赶时间或者是通常所说的“神经质类型”的人。在纽约州锡拉丘兹(Syracuse)市机场进行的一项现场研究是这方面的一个不错例子(Kraut & Poe, 1980)。一些在等待航班的旅客被邀请参与一个模拟演习,在演习中他们要设法在不被拦阻和检查的情况下通过海关。对其中一半志愿者,研究者给了他们一些违禁品(例如,一包海洛因),要求他们“走私”这些违禁品,并且为成功的走私者能获得高达100美元的奖励。海关官员(被认为是专家)和观看了海关询问录像的纽约市郊的居民(非专家)都没能准确地辨认出谁是走私者,谁不是走私者。实际上人们对走私者的怀疑要少于对无辜者的怀疑。尽管如此,人们对谁看上去比较可疑的判断还是比较一致的。大多数人选择拦阻那些看起来神情紧张的人,他们常常“回答询问前会有所犹豫,回答非常

简短，晃动他们的身体并且避免目光接触”（p. 794）。所有这些行为都被认为是与某些情况下的欺骗有关。然而，在这一案例（走私）中，这些判断显然没有能够考虑到这些行为可能并不是特别有效的欺骗信号，这些行为可能也与人们所不知道的其他一些个人或情境特征有关。

与上述情况相反，在某些情形下，你对某人可能会说谎的情境非常熟悉，同时你还对这个人的性格类型和其可能的动机有所了解。你在这种情形下对这个人欺骗的觉察能力会很高，远远高于你在实验室和机场对一个完全陌生的人的单一孤立欺骗行为的觉察能力。

说服与非言语沟通

我们关于沟通者的印象和感受无疑会受到他们信息的非言语方面的影响。我们快速且无意识地对沟通者的某些非言语表达做出反应，这种反应既表现在对沟通者力量及其可信性的归因上，也表现在对沟通者的喜爱或厌恶上。对沟通者的这些反应可能会影响到由信息所引发的态度改变的程度。研究证实，非言语线索可能会通过对说话者印象的塑造而影响到说服。一项研究发现，当要求大学生设法改变某人的态度，而不是简单地传递信息时，他们的语速会加快，声音更大而且表达更加流畅；他们还会有更多愉快的表情，并且与听众有更多目光接触（Mehrabian & Williams, 1969）——正如前面的讨论所预测的那样。此外，对拥有这些特点的信息进行评定时，它们通常会被认为更具有说服力。研究发现，更具影响力的心理咨询师会比那些不怎么有影响力的心理咨询师以稍为大一些的声音来做咨询（Packwood, 1974）。长相有吸引力的个体似乎也更有说服力，他们在试图影响他人时会以高于平均水平的语速和流畅度讲话，这可能不是一种巧合（Chaiken, 1979）。

语速似乎是一个特别有效的非言语说服线索。想一想在前面段落中我们是多么频繁地谈到它。让我们看一下一组研究者所进行的研究，他们在前往洛杉矶一家购物中心的途中，请人们聆听一段关于喝咖啡的危害的录音信息，对这一信息进行评价，并表明对这一信息的赞同程度（Miller et al., 1976）。当听到的录音中说话者以高于平均的语速传递相关信息时，购物者认为这一说话者更加可信，并且对其信息更加赞同。在大学实验室里再次进行这一实验时得到了相同结果。

较快语速传递了可信度和知识性，并因此可能被作为接受信息的一个直觉线索。同时它可能也使系统化加工变得更加困难；但是这并不是非言语沟通的效用，因此，在这里我们不再继续探讨。你可能会说“等一等”；怎么会是这样呢？我们被告诫，要小心那些“滔滔不绝的推销员”，那么

快速的言语如何能够成为可信度的线索呢？问题的答案就在于言语本身。这个人正设法向你推销，对这一点的认识本身就是一个线索——关于不信任的线索。当说话者没有显出他想要操纵你的目的时，那么快速的言语就是具有说服力的。

非言语行为的自我知觉：我点头了，因此我是同意的

我们在第3章中已经知道，在某些情况下，我们从自己的行为来推断自己的感受。与此相类似，我们的非言语行为同样可能给予我们一些反馈并影响我们的态度和情绪。这一点在一个设计十分巧妙的实验中得到了证明（Wells & Petty, 1980）。以检查戴着立体声耳机“在变换姿势时是否舒适”为名，研究者要求大学生在听广播时点头（“上下移动你的脑袋”）或者是摇头（“来回移动你的脑袋”）。在音乐广播中插入一段长度为90秒的有关被试所在学校增加学费的说服信息。流行音乐节目主持人将这条信息作为一条电台评论介绍给听众。在信息呈现后进行的观点测量清晰地显示，头部动作对被试的观点具有重要影响。相对于仅仅收听广播的控制组，在收听时被要求点头的被试更加赞同这一信息，而被要求摇头（就像“否”的姿势一样）的被试则更少赞同这一信息。

更为重要的是，被试丝毫不怀疑是头部动作影响了他们的态度。我们再次看到了无意识过程所发挥的作用。但是，无意识过程是如何产生影响的呢？研究者认为，当我们点头时，我们总是在思考积极的问题；而当我们摇头时，我们则总是在思考消极的问题。我们非常好地习得了这样的联结，以至于非常难以做出“以点头来表示不同意”这类的行为：此时的身体反应与认知反应是不相容的。于是，不相容的认知反应基本上都被身体上的头部运动所抑制，而相容的认知则得以增强、变多。点头促进了心理上的认同反应；摇头则促进了心理上的不认同反应。

让我们来考虑一下这一结果的实践意义。在听说了这一头部运动的研究后，你是否会对这样一个电视广告表示怀疑呢：广告的视觉特征是一个垂直弹跳的球，同时其音频部分则在详细解说这一产品的优点。

非言语线索，无论是他人还是我们自己的，是能够被客观地看到、听到或感受到的。它们是可觉察的。但是正如我们已经讨论过的，即使当非言语线索没有被有意识地注意到时，它们也可能对我们的情绪和印象产生影响。在本章的最后部分，我们转向那些可能没有被注意到也无法被注意到的影响线索：低于心理阈限的影响线索。

阈下刺激：难以察觉的影响

20 世纪 50 年代诞生了摇滚乐、呼拉圈以及被福特公司命名为爱泽尔 (Edsel) 的新款轿车。摇滚乐继续存在；如歌中所唱到的，它还“在此停留”。呼拉圈很快就淡出了，但偶尔还会复现。爱泽尔于 1958 年出产，但自那以后就再也没有被生产过。20 世纪 50 年代出现的另一个新生事物是，使用阈下影响技术进行的商业实验。1957 年秋天，新泽西州黎堡的电影观众观看了一些被处理过的电影。在一部电影的无数张胶片中，插入了一些含有“饿了？吃爆米花吧”和“喝可口可乐”等词语的单帧胶片。这些胶片移动得非常快以至于它们无法被看到，但设计了这一隐蔽提醒方法的营销公司报告说，爆米花在幕间休息期间的销售量上升了 50%，软饮料的消费则上升了 18%。为了惊吓而非销售，一个电影制片人运用相同技术，在恐怖电影的关键时刻以不被觉察地方式闪现骷髅图片和文字“鲜血” (Packard, 1957)。

当这些阈下影响的做法作为新闻被公众得知时，反应是可预见的：公众被激怒了，并出台了限制在广告中使用阈下影响的新法律。因此，在研究清楚阈下影响是否真正地起作用之前，阈下影响就被人们抛弃了。但如同呼拉圈一样，阈下影响在 20 世纪 70 年代中期又卷土重来并陪伴我们至今。在 1974 年的电影《驱魔人》(Exorcist) 中，一个死亡面具在屏幕上以短得无法被注意到的时间闪现。近年来，为了应对偷窃行为，北美的许多百货商店在播放一些悠闲的背景音乐的同时，还不断快速重复播放一些几乎不能被听到的低语，例如“我是诚实的，我将不会偷窃。”许多商店都报告，入店行窃率大幅度地降低了 (Time, 1979)。一些畅销书籍例如《阈下诱惑》(Subliminal Seduction, Key, 1973) 宣称，平面广告中含有隐藏的信息和暗示，通常是性暗示——例如一杯杜松子酒中的冰块里有一些像阴茎的东西，或者远处海浪的顶端投影在沙滩上身着比基尼晒太阳的女性分开的双腿上。而现在，你可以购买到一些宣称可以缓解压力的音带，在这些音带中包含着一些抚慰性的亚音频信息，而这些信息通常被浪漫音乐和周围自然的声音所掩蔽。

这些阈下技术有用吗？它们是否如其支持者宣称的那样可以对那些没有觉察的对象产生影响呢？想一想你在本章中已经读过的内容，你可能会更加开放地考虑这种可能性。我们已经知道，可被觉察到但没有引起注意的刺激，能够在不被我们意识到的情况下影响我们的态度和行为。否则，我们就无法解释刺激是如何对我们产生影响的。我们曾考察过的一个研究比这一观点更为极端——不止是没有被觉察到的刺激，无法被觉察的（即阈下的）重复刺激，也能够对态度产生影响 (Kunst-Wilson & Zajonc,

1980)。总之,就我们已有的知识而言,我们应该对那些以我们无法“看到”或“听到”的方式所呈现的刺激的潜在影响持一种开放心态。

然而,开放的心态也同样应该具有辨别力。近年来,阈下加工已经吸引了相当多的科学关注;但迄今为止,严格控制和可重复的研究并没有证实任何关于阈下影响的神话般的断言。同时,虽然一些受到推崇的阈下技术推动了科学研究,但是另一些阈下技术却完全无法揭示任何人类心理的功能。让我们对阈下影响的各种尝试进行整理归纳,将它们与新近的心理学研究 and 理论联系起来。

利用阈下“视觉”改变心理的可能性

新泽西州爆米花广告的发起者宣称,他们著名的阈下广告导致了剧院快餐店销售额的巨大增长。然而,实际上,他们没有进行严格控制的研究,因此无法确定究竟是什么导致了销售额的增长,或者是否确实出现了销售额的增长。由于缺乏关于“销售额”的清楚定义以及缺乏阈下信息呈现之前定义清楚的、作为对比基线的销售额,我们不知道“销售额增加”是否应归结为阈下刺激、一群异常饥饿的观众、观众数量的增加,还是偶然的一个波动或者其他的什么因素。此外,一些证据显示,研究的结果是捏造的(Weir, 1984)。

如果我们不考虑20世纪60年代的一些拙劣研究(Moore, 1982),那么在本章前面讨论过的那个以1毫秒时间呈现八角形的研究,最早直接证明了短暂闪现的刺激能够对情感产生影响,即使刺激没有被有意识地注意到(Kunst-Wilson & Zajonc, 1980)。正如我们所知,平均起来,这些“呈现得太快以至于无法被看见”的八角形会比那些从未呈现过的八角形更受喜爱。

这一八角形的研究能否推广到影响线索呢?它本身并不行。它的一个局限是阈下刺激与其他刺激相分离,而被试关注的是阈下刺激。被试认真地看着屏幕——即使他们什么也看不到,只能看到短暂的闪光。相反,在广告中,阈下刺激会被附加在已经被观众有意识注意到的电视广告或者电影的视听内容上。如果对某些内容的有意识注意削弱了伴随性的阈下刺激的影响,那么阈下刺激几乎没有实际应用价值(Dixon, 1971; Moore, 1982)。

第二个局限是,八角形研究的结果表明,通过阈下呈现,只有刺激本身变得更受喜爱。而那些把著名的阈下刺激穿插到电影中的爆米花推销者,不会对特定的物理刺激(“饿了?吃爆米花吧!”)变得更受欢迎这一点感兴趣。他们需要一个更具普适性的效果:想吃爆米花的更强愿望,并

进而引发他们所期望的行为，即购买爆米花。相似地，《驱魔人》的制片人想要的也不只是观众们对死亡面具的一个反应。他们同样也寻求一个更具普适性的效果——恐惧。如果阈下刺激的效果仅仅限于针对刺激自身的特殊反应，那么其实用价值会受到很大限制。

第三个局限是八角形研究中，在刺激物呈现后的几分钟内测量了对刺激物的喜爱程度，没有告诉我们被诱发的感受是否足够强烈和持久以至于能对引发后续直接行为的心理加工产生影响。广告的目标是行为改变。电影观众必须要能离开座位，去购买爆米花。终日懒散的那些人必须在他们光顾商店以前一直保持由阈下呈现的产品信息所塑造的态度，同时这一态度必须足够强烈，从而能够在他们光顾商店时适时地被激活。

这些局限是否意味着阈下说服不能起作用呢？或者说，（1）阈下刺激是否能被附加在那些被给予了充分注意的材料上？（2）阈下刺激是否仍能引发一般情绪和态度？（3）阈下刺激引发的情绪和态度是否足够强烈从而足以影响特定的目标行为？最近的研究显示，在一定限度内，对这些问题的答案都是肯定的。让我们对其中的一些研究进行探讨。

阈下刺激影响判断，即使只是作为附加刺激。多个研究已经证实，甚至当阈下刺激与一些支配了意识注意的刺激同时呈现时，阈下刺激仍会产生影响（Greenwald et al., 1989; Marcel, 1983）。这些研究使用了速示仪，一种能快速呈现刺激，并能精确地调整刺激在每只眼睛或每只眼睛不同视野区内持续时间的仪器。在一项研究中，以仅仅 30 毫秒的持续时间向被试的非优势眼呈现一个带有感情色彩的词语，同时向被试的优势眼呈现一个“掩蔽刺激”——一个很杂乱的图案（Greenwald et al., 1989）。所有被试报告，他们所看到的只是杂乱图案的模糊闪现。不到一秒钟后，以 2 秒钟的持续时间向被试呈现了另一带有感情色彩的词语，并要求被试判断这一词语的含义是好还是坏。当前一个阈下词语（例如“悲痛”）与目标词语（例如“厌恶”）具有相同的情绪内涵时，被试的判断会更快，反之（例如“高兴”与“厌恶”）则更慢。因此，即使与一个更加强烈的刺激同时呈现，阈下刺激也能影响被试：阈下刺激对被试具有启动作用，使他们更快地辨别出另一个刺激的感情色彩。

阈下刺激对一般反应的影响。阈下启动的研究同样也说明，对其他刺激的评价会受到阈下刺激的影响（Bargh & Pietromonaco, 1982）。一项研究使用速示仪将成对词语呈现在被试注视点的左边或者右边；这些词语的呈现时间非常短，以至于被试无法觉察它们的含义（Erdley & D'Agostino, 1988）。所呈现的词语看起来就像是微弱的闪光。（研究者）要求被试指出每个闪光是出现在左边还是右边。对一些被试而言，大多数阈下呈现的配对词中

有一个词是“诚实的”的同义词——“真诚的”或“正直的”。对另一些被试，大多数配对词中包含了“卑鄙的”的同义词——“粗鲁的”或“敌对的”。对第三组被试，则呈现了一些中性词语。因此，如果阈下刺激具有启动作用，那么一些被试应该会把诚实作为一种特质；而另一些被试则会把卑鄙作为一个特质。

他们确实被启动了。在完成了阈下阶段几分钟后，所有被试都阅读了一个简短的故事，这一故事讲述了一位名叫堂娜的女青年的一次购物之旅，这位女青年在多个不同的场合中表现得既有些诚实又有些卑鄙。与控制组相比，被无意识地启动了诚实特质的被试后来将堂娜描绘得更加诚实和值得信任。相反，被无意识地启动了卑鄙特质的被试则将堂娜形容得更加卑鄙、粗鲁和自私。被无意识启动的内容波及到了对客观上并无关联的刺激的有意识判断。

对上述启动程序稍作改进的研究，有力地说明了由阈下刺激触发的联想范围。该研究中的启动刺激不再是一些包含特质的词语，而是大多数美国人所持有的与对黑人刻板印象有关联的词语，其中包括一些绰号（“黑鬼”和“黑人”）、品质词（“善运动的”、“贫穷”和“懒惰”）、地点词（“非洲”和“贫民区”），以及一些活动词（“爵士”和“篮球”）（Devine, 1989）。白人被试接受了100次阈下刺激的启动。对一组被试，有80次阈下启动词与刻板印象有关（12个词语每个呈现了6至7次）；而对另一组被试，只有20次阈下启动词与刻板印象有关。在阈下启动的几分钟后，被试阅读了一段文字，这段文字描写了一个（种族不明的）男子所做出的一些“模棱两可的敌意行为”，例如刚付完款就要求退货，在公寓没有被重新粉刷以前拒付租金。研究者要求被试在不同维度上对这段文字中所描写的男性的行为进行评定，包括敌意。

实验结果非常令人吃惊：相对于那些接受了有关黑人刻板印象的轻度阈下刺激的白人被试，那些接受了重度阈下刺激的白人被试对那个男子的评定为更具敌意；但是两组被试在其他特质维度的评定上没有差异。在进行实验的几个月前，曾采用种族歧视量表对这批被试是否怀有偏见进行了测量。

这里有什么联系呢？在刻板印象的无意识暗示下，无偏见的白人被试如何能在一个陌生人身上看到比他客观具有的敌意更多的敌意呢？几乎所有的美国白人在其童年早期就习得了关于黑人的刻板印象。这一刻板印象的一部分就是黑人更加有敌意这一假设（Brigham, 1971；Devine, 1989）。有偏见的人们有意识地获得刻板印象，并且情绪化地对刻板印象的消极成分做出反应。偏见不强的人们会有意识地抵制刻板印象，但是刻板印象是如此牢固地被习得，它存在于无意识中，处于隐匿状态；而一些与黑人或

黑人刻板印象有关的暗示会激活这一刻板印象。一旦有这类暗示，个体的刻板印象会被启动，并在即时情境中发现一些与刻板印象有关的品质。在本研究中，暗示是阈下刺激，然而阈下刺激仍然能足够强烈地激活刻板印象，使刻板印象中的惟一成分——敌意——被凸现到意识的关注点上。

让我们来看一看不那么极端的情况。有一项研究把电影院中使用的阈下刺激引入到实验室，这一研究再次证实了阈下刺激对一般反应的影响。实验者让学生们观看了一部由电脑生成图形的录像，这部长度为2分钟的录像是令人难忘 (Robles et al., 1987)。在录像中，满是家具的房间其不同视角的图像以生动的色彩在屏幕上做水平和垂直旋转。为被试不知的是，在录像中至少插入了12个持续时间为六分之一秒的单帧“阈下刺激”。其中，有些被试观看的录像中插入了积极的阈下刺激（流行的卡通角色如兔巴哥），有些是消极的阈下刺激（恐怖电影中血肉模糊的面孔、魔鬼和妖怪），还有一些则呈中性（灰色的无特色形象）。短片放映完后，立即让被试完成标准化的焦虑问卷。所插入形象对焦虑的影响是不可忽视的。相对于那些曝光于中性形象的被试，那些曝光于血淋淋的形象的被试报告了更强的焦虑，而那些曝光于有趣卡通形象的被试所报告的焦虑甚至比控制组被试还要少很多。

阈下刺激可能会影响行为（但是需要更多的证据）。关于阈下影响是否能够达到行为改变这一最终目标，几乎还没有什么很好的研究，但是，一项实验室研究为我们提供了积极线索 (Bornstein et al., 1987)。研究发现，在完成一些评价性任务的过程中，被试对于面孔曾被阈下呈现过的主试同谋的公开赞成多于对未曾“谋面”的主试同谋的公开赞成。但这一效应并不强烈，并且没有伴随出现更加喜爱“熟悉的”主试同谋的其他行为证据。然而，研究结果确实显示，由阈下刺激引发的状态与简单行为之间或许存在着直接的关联。

于是，我们可以断定：如果不考虑行为改变，活动的视觉媒体中出现的阈下呈现至少能够唤起情绪并激活各种心理范畴，以致评价受到完全不同的刺激（包括自我）的影响。在解释这些影响时，心理学家首先使用了本章前面部分讨论过的知识。未被有意识注意到的刺激仍然可能被登记和被无意识地进行粗浅加工。就阈下刺激而言，我们必须补充一些有关人类信息加工的额外假设，而且这些假设一点也不能牵强附会。例如，为了激活与评价相关联的一种情绪或者一个特定心理范畴，如“诚实”，刺激的一部分可能必须被登记。如前所述，扎伊翁茨 (1980) 曾提出，刺激可能得具有使对刺激的“情感再认”大大快于对刺激的言语识别的属性。总而言之，阈下加工似乎是能够快速运转——以奔跑般的速度工作——的大脑

的副产品，与此同时，大脑还在慢慢地从事一些其他活动，例如，获取正在观看的电影情节的含义。

于是，可能那些一闪而过的死亡面具确实让《驱魔人》更加吓人。但因为还缺乏运用行为测量或以远大于几分钟时间追踪阈下影响的研究，所以阈下刺激是否能够有助于销售爆米花——或者汽车、啤酒等诸如此类的东西——仍然有待探索。有专家指出，在短暂的实验室研究中所体验到的阈下刺激作用本身是短暂存在的。但是请考虑一下这些问题：如果阈下刺激被整合进一个你每天多次、每周多天都会看到的电视广告中，那么阈下刺激产生的情绪性反应是否会随着阈下刺激的重复呈现而增强呢？阈下影响能否作为稍后说服的一个铺垫？或（帮助）建构对反说服的抵制？一项新近的研究发现，由阈下曝光形成的对汉字的态度，在稍后受到来自汉字学专家简短说服信息的攻击时，能够抵制改变（Edwards, 1990）。当观众处在一种阈下刺激引发的良好心境中时，广告商能否通过呈现一条产品的说服信息来“趁热打铁”呢？鉴于新近的实验证据，以及广告商们对获取更大产品利益的“窍门”的无止尽追求，这些问题都是值得认真研究的。

阈下音频信息与嵌入式印刷信息：不太可能的影响

除视觉外，经由其他感觉通道的阈下影响或许同样能产生所期望的效果。现在让我们来考虑一下阈下听觉。从消极方面说，严格的阈下影响不太可能通过耳朵来形成，而只能通过眼睛来形成。阈下音频信息可能太过微弱而无法被听到，如果注意全都集中在其他的声音上，那么阈下音频信息可能根本不会被登记。眼睛可以从视野的不同区域同时获得信息；与眼睛不同，耳朵是依次处理输入的信息，一次处理一个刺激。当多个声音同时出现时，它们混合在一起；而混合的结果可以从模糊的刺耳声音到和谐的声音——音乐。除非我们专门去听许多同时存在的信号中的某一个，否则那些信号大多将被淹没在混合后的声音中。如果我们实际上能够听到这一信号，那么根据定义，它已不再是阈下的声音了。

另一方面，一个简单的阈上信号（“在阈限以上”）可以微弱地向我们重复呈现，尽管我们对该信号的注意时有时无。我们可能从未完全意识到这一信号，但是通过重复曝光，我们或许能体验到对这一信号或者信号所传递思想的积极情感。这一心理机制有助于使缓解压力的录音带发挥作用，尽管这一心理机制尚未得到证实。那些简单的信息——“放轻松”、“你很棒”、“不要担心，高兴一些”——能够被听到，但只是极为勉强地

被听到；在新纪元音乐¹的帮助下，那些简单信息触发了恰当的情绪联想。

新近一项设计精致的实验表明，尽管美国人每年在“自助”磁带上花费了5 000万美元，但是，这种磁带即使有治疗效果的话，也非常小(Pratkanis et al., 1990)。一群18~60岁的被试连续五周每天聆听旨在提高他们的记忆或者自尊的“自助”磁带。在聆听这些商业磁带前后，研究者根据多个维度对每个被试的记忆和自尊都进行了测量。此外，对于那些聆听记忆磁带的被试，一半的人被诱导相信这些磁带能够改善他们的记忆，而另一半的人则被错误地告知该磁带是提高自尊的。对于那些聆听自尊磁带的被试，则进行相反的安排。

这一研究得到了两个明显的结果。首先，对自我改进的知觉显著受到了被试期待的影响；如果他们被告知磁带会改善记忆，那么他们就报告了记忆的改善，而如果他们期望自尊提高，那么他们就报告了自尊的提高。然而，在被试聆听了记忆磁带但却相信它是一盘自尊磁带时，这一“自欺”效果是最强烈的。其次，尽管被试的期待是被试相信自己得到了的东西，但实际上那并不是他们实际得到的回报。他们什么都没有得到。在14项客观测量中，没有任何一项显示出了记忆或自尊改善的任何线索。根据安慰剂效应，期待本身可以引发个人改变；而这一研究结果显示，自助治疗磁带甚至可能不具有安慰剂效应。

嵌入式印刷品广告中的刺激完全不可能成为有效的阈下刺激。事实上，甚至不可能存在这类嵌入式的刺激。威尔逊·布赖恩·凯(Wilson Brian Key)揭示出，麦迪逊大街²所谓的凶兆图片秘密的极力鼓吹者，煞费苦心地试图在杂志广告中发现爱欲客体，包括通过放大镜和以斗鸡眼的角度来观察。也许他用放大镜真正看到的恰好是他期望看见的。如果你足够努力地观看任何模棱两可的刺激——云朵、放大的冰块或者罗夏克墨迹——你都会看到某些东西。在某种程度上，你的所见正是你的所想。

但是，即使印刷品广告确实包含了嵌入式符号，它们也不会以阈下的方式影响人们。道理很简单，因为迄今为止我们还不知道有这样一种心理过程，即通过偶然浏览广告就能够无意识地接受一个需要通过放大镜或仔细揣摩才能在意识水平上被看见的刺激。

1 新纪元音乐(New Age music)，在20世纪70年代后期出现的一种音乐形式，旨在帮助冥思和心灵的洁净——译者注。

2 麦迪逊大街(MADISON AVENUE)，美国纽约著名的大道之一，为美国广告业中心——译者注。



自1957年以来，人们一直试图在这些冰块中发现乳房。

广告业有时被控在广告中偷偷插入了一些诱人图片。

按照推测，这些图片能够使你在甚至没有见过产品的情况下就去购买广告产品。

仔细看看上面的图片。在一些人看来在冰块折射的光线中隐藏了一对女性的乳房。

嗯，如果你认真地搜寻一下，那么你是可以看到乳房的。就此而言，你还可以看到米勒德·菲尔莫尔（Millard Fillmore），一块煨好了的猪排和1946年出产的道奇车标。

问题在于所谓的“阈下广告”完全是不存在的。然而，很多过度活跃的想法的确能产生类似的效果。

因此，如果某人宣称在上面这杯酒中看到了乳房，那么实际上它们并不存在于冰块中。

它们在观看者的眼睛里。

印刷品广告中可能不会隐藏着暗示性刺激。即使有，也需要通过发现（“不隐藏的”）才能使其产生影响，但这是不太可能的。（*Courtesy of the American Association of Advertising Agencies*）

影响的伦理道德——觉察之外和觉察以内

阈下影响的商业应用是不道德的吗？为了回答这一问题时，让我们考虑一下与影响和说服有关的伦理道德问题以及在此背景下的阈下刺激问题。道德问题十分复杂，在一定程度上是个观念的问题。但许多人至少会同意，不道德的影响技巧涉及以下三个核心方面（不包括强制性的外部力量，这不在本书讨论范围内）。如果一种影响技巧依靠欺骗、禁止呈现反面信息或者不公正地阻碍对影响的抵制，那么一般说来，这种影响技巧就可以被认为是不道德的。

对欺骗的依赖。我们在第2章中描述过的用在汽车销售中的虚报低价技术是不道德的，因为它只有在向说服对象说谎的情况下才会起作用。销售人员有一个关于较低交易价格交易的承诺，但他从未打算要以这一价格来成交，他利用这一承诺使购买者同意一个修订后的更高价格的交易。除了谎言以外，没有任何的技巧。（没有谎言就没有销售）。类似地，阈下刺激的使用者将其使用视为秘密来保守，从这个意义上来说，阈下刺激也是欺骗性的，因此也是不道德的。然而，可以想象，甚至当公开宣称呈现阈下刺激时——例如，呈现在有明显说服意图的电视商业广告中——阈下刺激仍能够产生影响。在这些情形下，可以认为，阈下刺激至少能够“通过”对欺骗的道德检验。阈下刺激的呈现和信息的说服意图都是被公开承认的。

呈现单面信息并禁止另一面信息。一些影响策略是不道德的，因为它们涉及有意封锁对立观点或对立行为的选择性曝光。统一教的招募体制经常遭受以此为根据的批评。如我们所知，邪教成员使被招募者专注于邪教本身的信息，并蓄意使被招募者失去聆听——乃至思考——对立面观点的时间和机会。这一“拒绝对立面”的规则并没有被真正应用到任何一个影响技巧，例如阈下呈现等。实际上，这一规则与影响者用来审查和限制被影响者自由接触其他观点的一般能力和权力有着更加密切的关系（例如在一个极权主义的国家中）。根据这一规则，在同时存在双方面观点的情形中，单方面的阈下信息似乎是道德的。

阻碍抵御。当影响的方式或多或少地剥夺了人们防御、反驳的动机或能力，或者仅仅回避的权利时，这一影响似乎就是不道德的了。就像在一些邪教招募和战俘营里的情况一样，这种剥夺可以通过剥夺睡眠和食物来达到。通过一些纯粹的心理手段——分散注意和引发混淆——也能够剥夺人们防御的意愿和能力。当我们在第8章中探讨警察有时如何强迫无辜的嫌疑人认罪时，我们将看到一个关于阻碍防御的事例。通过运用那些使影响对象觉察不到其作用的影响刺激也能使影响对象变得不具防御性。

那么，为什么阈下刺激是极度不道德的呢？因为，你无法防御那些你不知道的东西，而阈下信息就是你无法觉察的。那么经典条件反射是不是无法觉察的呢？通过促使受众对符号、意象和其他带有感情色彩的刺激做出情绪化和无意识的反应，经过包装的候选人形象和产品形象使受众的注意偏离了实质并且抑制了系统化思考，那么这些形象是否也是无法觉察到的呢？正如我们所知，这些策略诱发了那些人们没有觉察到的改变过程。

但是，这些方法与阈下刺激之间有着非常重要的区别。在形象加工和条件反射中，操作性刺激和策略是可以被觉察到的，即使很多人可能因使用这些技术不够熟练而有所遗漏。因为我们的敏感和细心，我们至少有机会抵制它们带来的影响。通过留意，通过在第6章以及其他章节讨论过的分析影响情境的策略，我们就能够保护自己。但这些方法不适用于阈下刺激的情况。我们无法觉察阈下刺激，因此没有任何东西能够提醒我们要留意。我们惟一的防御只能延后，延至行为决策的时候。在那时，我们可以问自己为什么我们会有这样的感受。在没有发现线索的情况下，我们可以从阈下影响所塑造的倾向中逐步退回。这是一种防御，但不是最终的防御。此外，这也不是一种对阈下刺激在“小事”上——在不用担心什么因素导致的情况下必须不断作出的即时判断——所造成的微妙影响的防御。回想一下，在阈下种族刻板印象的强烈提醒下，人们在一个无辜的陌生人身上看到了敌意。

因此，我们可以得出结论，如果证实阈下影响在实验室以外的广告情景中发挥了作用，那么对它的应用将被视为是非常不道德的——主要是因为阈下影响本身剥夺了人们抵制它的机会。

觉察与意识：结束语

人类两个格外显著的特点是：（1）语言，它使极度复杂和微妙的沟通成为可能；（2）意识，一种主观觉察外界的能力——带着观察的意识去观察个体自我的思想，去观察个体与外部世界的交流。意识在很大程度上使我们复杂的语言成为可能。人类的这些重要特点是我们沟通和选择的主要方式。人们生活在一个言语的、主观体验的世界中。因此，言语符号和意识符号是最强大、有效和普遍的媒介物，通过它们我们彼此互相影响。

在本章，我们对有意识、有目的的沟通进行了补充。首先，并非所有信号都需要经过意识觉察才能进行登记。人类心理可以在对一些信号进行有意识加工的同时，对另一些信号进行无意识加工。其次，通过有意识沟通而得到的言语信息，经常在无意识水平上进行整合和做出反应。这种

“心理属性”非常关键，它可以避免由于对每件事物的加工都必须经过在意识这一聚光灯照射下的缓慢过程而可能形成的瓶颈。无意识或者没有觉察到的信息加工必然会伴随，而不是代替，有意识的或觉察到的加工而发生。它们是同一系统的两个部分。

精神分析学家的任务就是帮助指导病人依靠自己的力量来发现无意识的影响是如何作用于他们日常的思维、情感和行为，以及它们如何表现于外显症状中。然后，这些见识为朝向更加健康的个人改变奠定了基础。我们本章的任务是使你——一个潜在的影响对象——更加清楚某些类型的刺激和信息如何、什么时候以及为什么能够在意识觉察水平以下控制你的行动、思考和情感。这些知识需要被转变成一种留意的应对方式，以用来应对一些“隐蔽的”说服和社会影响的说服源。那就是你的任务了。

小 结

我们探讨了人们在没有觉察到社会影响或者不知道是什么对他们产生了影响的情形下而被社会影响所改变的方式。如果影响对象注意到了影响技巧赖以支持的微妙社会压力，那么这些技巧根本不会起作用。尤其是，我们看到人们可能没有觉察到联想的形成，可能会无意识地依赖来自于他人的非言语线索，而且可能对阈下信息产生反应。

- 要意识到某物就要觉察到它。尽管注意可能被分配到多个刺激事件上，但通常我们只能意识到情境刺激中我们所关注的很小一部分。当有意注意被占用时，就可能对一个刺激进行无意识加工。
- 对刺激的情绪和喜爱 - 不喜爱反应常常通过我们没有觉察到的过程而得以形成。一个过程就是经典条件反射。在经典条件反射中，将一个中性刺激与一个能够激发积极或消极反应的重要刺激不断重复配对后，原本中性的刺激就变得能够引发相同反应。这一过程能够在影响对象没有认识到是刺激配对导致了反应改变的情况下发生。另外，甚至当我们没有发现曾见过这一刺激的情况下，仅仅单独重复呈现一个中性刺激就能够导致对刺激的喜欢。这意味着在我们有意识地思考刺激之前，我们心理上已经准备好对刺激进行情感和偏好反应了。
- 我们的有意识思维是理解、评价和整合这些高级加工过程的产物，而这些高级过程有可能发生在意识之外。因此，通过对构成态度和决策之基础的显著刺激的无意识加工，即使显著的刺激也可以以我们不知道的方式对我们产生影响。在研究中，被试对他们行为的解释通常不同于对他们产生作用的实际影响。
- 由于不留神，影响也会无意识地发生。随着练习和重复，对社会刺激的某些特定反应会变得自动化：我们不加思考地做出这些反应。当我们全神贯注时，当

一个固定的分类标签可被用于特定刺激时，我们可能会对这类刺激（例如权威形象）做出不留神的反应（例如服从）。

- 我们常常无意识地对非言语行为做出反应。非言语线索可以是副语言——例如语速、音调变化、语调——或者视觉的，例如面部表情和肢体运动。它们引导人们形成对他人特质和情绪的印象。
- 言语最能传递情绪；但是，当言语是不带感情的，或者似乎与非言语行为相矛盾时，我们会通过非言语线索来推断情绪。此外，面部表情能够自动地引发观察者的情绪，通常引发的情绪与传递者传递出的情绪相同。因此，那些善于控制自己面部表情的人们也许能够控制他人对他们自己和动机的情绪反应。
- 撒谎会激发焦虑，这一焦虑可能通过那些比言语更难控制的非言语通道泄漏。欺骗可能在姿势转换、声音颤抖和回避目光接触中表现出来。说谎是需要认知努力的，因此欺骗同样可以在更多的犹豫、笨拙的言辞中得以体现。我们利用这些非言语线索来觉察欺骗，但通常为了获得可靠的觉察，我们还需要从沟通情境中获得信息。
- 说服部分地依赖于从沟通者的非言语行为中推断出的沟通者特质。通过快速、大声地说话，沟通者听上去会更加值得信任。愉快的面部表情和频繁的目光接触能够提升受喜爱的程度。我们甚至可能被我们自己的非言语行为影响：貌似同意的点头实际上有助于形成赞同性的思想。
- 无意识影响的一个引人注目的形式是阈下影响——通过过于微弱以致无法被意识觉察到的刺激来引发情感和认知上的改变。关于阈下影响的一些十分夸张的观点是没有科学支持的。但实验室研究显示，那些闪现时间太短以致无法被看见的视觉刺激，或者被更强刺激掩蔽从而远离了意识的视觉刺激，能够产生影响。这些刺激本身会变得更受喜爱。此外，伴有强烈情绪或主题联想的刺激，其阈下呈现会启动刺激的接受者，使其根据这一情绪或者主题来界定或解释稍后的事件。然而关于这一效果是否会持续、是否会增强或者是否对行为产生影响，都仍然未知。
- 如果一种社会影响技巧依赖于欺骗、有意地压制对立面的信息，或者破坏对其进行防御的动机或能力，那么这一技巧似乎就是不道德的。不公开宣布的阈下刺激是欺骗性的。因为这些阈下刺激不会被注意到，因此不能对它们进行反驳或者抵制。

问题与练习

1. 找出一个当前正在大肆做广告的产品。对这一产品的各种电视广告、广播广告和印刷品广告进行研究。广告中的哪些成分是我们可能会有意识注意到的？什

么成分可能会“悄悄溜入”并且无意识地影响我们（例如音乐、模特或代言人的非言语行为、直觉线索）？广告激发了何种类型的联想和条件反射？是如何激发的？

2. 你的一个朋友将要去参加一个令人紧张的求职面试；在面试时，他将接受许多个人提问，并且还会在有评论者观察的情况下与其他面试者一起参加一个团体讨论。他清楚自己的能力，因此他并不担心要说什么。他担心的是他将会给他人留下的非言语印象。他希望你能够在这点上给予他帮助。请就表情、声音、肢体以及它们可能如何参与印象形成，为他简短地上一课。为了能够创造出他所期望的最佳印象，他要做些什么呢？
3. 请描述各种发生在意识觉察之外的社会影响形式。对影响的无意识会以什么方式给影响对象带来困扰？另一方面，请你考虑对影响的无意识（例如不留神、自动化地运用直觉，情绪化条件反射）可能会在其中发生作用的方式。
4. 请根据本章以及前面章节中的重要观点评价这一主张：现代极其复杂的视觉媒体已经成功地让公众更加依赖于印象、直觉线索和情绪诉求，而这三者能够在不需要很多有意识注意的情况下就被无意识地加工。一般而言，媒体和社会的哪些方面可能促进了这一结果？这种促进是好还是坏？从社会层面上说，我们能做些什么来扭转局面，从而使人们对影响进行反应时能够更加留意，着眼于实质而非形式？
5. 请论证使用阈下广告来传递亲社会信息——例如反对毒品、提倡安全性行为或者能源保护——的道德问题。有父母亲希望在自己孩子睡觉时使用无意识的说服性信息来增强他们孩子的积极态度，使这个毫无抵抗的孩子变得更爱国、更加虔诚、能够在他做一些其他好事的同时也清扫自己房间。请反驳出于这样善意的父母对无意识影响技术的使用。



第 8 章

影响与司法制度：艰苦的过程



抗辩模式：竞争性说服能确保法律公正吗？◆ 警察局：证据搜集

◆ 法庭：说服的战场 ◆ 合议庭 ◆ 结束语：心理学与法律

这是纽约市一个炎热的夏日夜晚，有许多人在街上闲逛以躲避他们公寓中的闷热。当然，在这些人之中除了有晚间散步的人以外还有大量犯罪分子，这些犯罪分子在 1989 年一年时间内总共犯下 169 407 宗各种各样危及人身安全的罪行以及 121 320 宗入室行窃案件（*The New York Times*, 3/31/90）。小杂货店因为没有防备而经常被洗劫，小酒店也因为周末生意兴隆带来大量现金而成为洗劫目标。

今晚 Quicker Liquor 在这个月里第三次被抢劫了。一辆从第 41 街区驶来的警察巡逻车及时抵达了现场，但是却不如我们曾在重播的《希尔街的忧伤》（*Hill Street Blues*）中所看到的那样富有戏剧性。警车抵达犯罪现场只是引发了一连串事件中的第一个事件，而在每一个事件中都可能对影响过程在发挥作用。那么在这一进程的各个环节中，迄今我们已经学习过的那些社会影响过程会在案件的侦破中发挥什么重要作用呢？

- 警察从目击者处获取证词。那么，警察的提问方式是否会对目击者的记忆内容，或者他们认为自己记住的内容，产生影响呢？
- 基于目击者报告和其他一些证据，警察形成了一个关于犯罪手段、原因以及犯罪嫌疑人的推测。这一推测会否影响到警察对更多证据的搜集以及对新证据的解释？
- 一名目击者断然地在一组嫌疑人队列中指证了一名嫌疑人。尽管感觉不太确定，但这一目击者是否会在微妙的压力下作出指证。
- 嫌疑人，即现在的被告，被给予了认罪的机会。尽管认罪可能会使他们丧失自由或者生命——有时他们甚至完全是无辜的，但是他们是否

会因为受到影响，在心理上被迫地或被哄骗而承认犯罪呢？

- 为了确定是否有足够证据说明被告犯下了这一罪行，进行大陪审团听证会。能否以特殊的方式来“打包”呈现这些证据，从而确保大陪审团会相信对被告的起诉？
- 在大陪审团起诉后，紧接着进行了保释听证会。当确定保释金金额时，在被告是否“对社会构成明显而即刻的危险”或者被告是否可能会在保释期间逃跑这些问题上，控辩双方的辩论会对法官产生影响吗？
- 尝试辩诉交易；控辩双方设法商议出一个协议，在这一协议中被告以承认一个较轻的罪名来换取较轻的处罚。那么，在这一谈判中说服与依从原则是否起作用呢？
- 辩诉交易失败了，于是进行了法庭审判——我们上了法庭。控辩双方律师呈现各自的证据，陪审团就裁决做出决定。除了证据以外，律师的说服技巧是否也将对陪审团产生影响呢？被告、受害人以及目击者的特征将会起怎样的作用？在合议庭评议中，依从、从众以及说服的过程是否会发挥作用呢？

如果你对上述每一个问题都给以了肯定的回答，那么你做得很对。社会影响的过程在解决法律案件的每个步骤中都可能对结果产生影响。许多因素使得社会影响极有可能在司法制度中发挥作用。

首先，大多数证据都是主观的，解释性的。例如，对被告双手进行的硝烟测试或许可以显示，我们有 50% 的把握说他在过去 24 小时之内开过枪。这样高的几率是否足以保证更进一步的怀疑呢？如在前面章节中所看到的，因先前信念、怀疑以及推论目标的不同，那么对这类模糊信息的解释也将会有所不同。

第二，许多证据是言语性的，是以文字的形式存在的；因此，影响就会卷入到此类证据中。言语陈述，包括目击者报告、列队指认和被告认罪等，是在双向沟通的背景中进行的，而在双向沟通中，自我归因、言语与非言语说服、从众、服从以及依从过程可能会发挥作用。

最后，审判制度涉及抗辩模式这一事实放大了社会影响的作用；在抗辩模式中，双方就“真相”的竞争版本和什么是“事实”的不同观点予以调查和呈现。在真正意义上，法官与陪审团常常不得不在真相的两种不同社会建构之间进行裁决。一边是原告；而另一方则是被告。

因篇幅有限，我们无法涉及那些社会影响在其中发挥实质作用的所有法律背景。但是，我们将关注于社会影响对司法决策产生影响的一些重要方式和场所。在本章中，我们将首先探讨司法的抗辩制诉讼如何对警察、

律师、法官以及陪审团成员这些寻求事实真相的人的判断和知觉产生影响。紧接着，我们将关注于三个关键法律背景中固有的社会影响的可能性。我们将考察发生在警察局（在讯问目击者和嫌疑人时）、法庭以及合议庭这三个法律背景中的社会影响。

抗辩模式：竞争性说服能确保法律公正吗

在美国、加拿大和英国，法律案件都是在被称之为抗辩制的法律程序这一竞争性环境中进行裁定的。在这种司法体制中有两方。一方是原告。在地方检查官的引导以及在警察部门的帮助下，原告力图通过排除合理的怀疑，证明被告有罪从而使被告被定罪。另一方是被告。在辩方律师引导下，被告力图通过表明证据不可信从而获得无罪释放。对于呈现什么证据、传召哪位目击者和专家、如何提问目击者以及在开庭陈述和终结辩论时向法官和陪审团描述什么版本的真相，每个律师都极具判断力。在法律和法庭规则允许范围内，控辩双方律师操纵着证据的呈现。

抗辩制助长了有选择性和带有偏差地对证据进行收集、解释和呈现。显然，人们寻找和呈现有利于案件的证据。此外，这一制度使说服成了法庭中的一个重要因素。法庭的裁决可能取决于了哪一方最令人信服——如我们在第4章所讨论的那样，不止是说了什么的问题，还涉及到谁说的、什么时候说的、如何说的以及对谁说的。

抗辩制可能与一些欧洲大陆国家的审问制度不同。欧洲的审问制度被称为讯问制（*inquisitorial approach*），它通过中立的法庭代表来调查法律争端。在法庭上，尽管每一方可能都有律师，但首席法官根据法院调查官预先准备好的报告来展开工作，对目击者进行提问并控制证据的呈现。所有目击者为法庭作证，而不是为辩护双方或某一方作证；并且在目击者出庭作证以前，反方律师无法对目击者进行训练或者做其他预先准备（Lind, 1982）。这样做的目的在于通过对证据进行无偏见的、客观且系统的评估从而来获得真相。

乍看之下，你可能认为讯问制比抗辩制能更好地服务于司法公正。毕竟，抗辩制迫使陪审团成员在真相的两个竞争性版本中进行选择；而在“获胜”驱动下，这两个版本都被案件的偏差性建构所污染。另一方面，抗辩制的竞争性实质可能会使每个人力图获胜。在讯问式审判中，法院调查官也不可避免地受到记忆和价值偏差的一些影响。讯问制中的法官也是具有个人信念的人，有时同样会被那些影响客观性的沉重政治压力和事业心所拖累。16世纪与17世纪的宗教讯问裁决（the religious Inquisition）具

有消除世界邪恶这一最好的意图，但是在“正当的法律程序”之后，数不清的无辜民众被当作巫婆而受到折磨和被处死。那么这种讯问裁决公正吗？

公正与偏见：一个权衡的问题

有趣的是，无论是美国人或是欧洲人，人们都认为抗辩程序（adversarial procedure）会更加公正（Lind, 1982; Thibault & Walker, 1975）。这一结果得到了研究的证实，这类研究通常使被试高度卷入到一个模拟审判中，审判使用抗辩程序或是讯问程序。研究发现，如果通过抗辩过程做出最后的裁决，那么即使是这种模拟争端中的败诉者也不会对判决感到不满。

但是，抗辩制能够真正地对案件做出更加公平的裁决吗？这关键取决于人们关于公平的观念。公平意味着“与事实真相完全相一致”吗？还是公平意味着帮助弱者赢得胜利，或至少不要输得太惨吗？不管怎样，抗辩制与讯问制两者间的最大区别似乎在于，抗辩制为缩小一方胜过另一方的巨大优势差距提供了更多机会。

当一方的优势是基于一些非理性的先入之见时，例如陪审团成员关于罪行存有的一些刻板信念（“毒贩子是不会被起诉的，除非警察当场抓住他们”，“儿童是不会就性虐待撒谎的”），抗辩制是非常有益的。我们知道，人们倾向于寻找、解释以及记忆那些能够证实他们先前信念和假设的信息（回顾一下第6章）。在一些模拟陪审团研究中，被试就虚构案件进行裁决；这些研究发现，当案件证据在抗辩制中呈现而不是在讯问制中呈现时，先前信念的影响会更加微弱（Lind, 1982）。

但是，当事实真相——而不是先入之见——有利于其中一方时，降低这一优势的价值便值得质疑了。然而，抗辩制会助长对这一优势的降低。一项研究发现，当使用与讯问制程序相反的抗辩制程序时，在案例练习中被分配到了不利一方的法律系学生会更加努力地研究案件并为他们自己一方辩论（Lind et al., 1973）。结果，在中立的观察者看来，原本有利于一方的案件看上去对双方一样有利，这不同于案件的实际情况。

当案件双方的状况看上去比实际情况更加平衡时，一些危险的罪犯有时可能会获得自由。另一方面，美国的司法制度是基于这样的假设来运作的，即误判和非法拘禁是最糟糕的过失。通过鼓励不利一方更加努力的尝试，抗辩制可以恰当地平衡因罪证不足而假定其无罪与赋予法律实施者以强大调查权力这两者之间的关系，即使这种平衡可能是不完善的。

抗辩制中十分微妙的社会心理

抗辩程序有一些令人信服的“卖点”。但是抗辩制也可能会有消极的结果，而这样的结果可以通过对法律程序进行微调从而得以预防。让我们看看由最近两个研究所揭示的抗辩制辩护的微妙效果。

发生了什么取决于谁在提问。在抗辩制诉讼中由原告方挑选和传唤原告方证人是一件很普通的事情，同时被告方也在做相同的事情。那么，仅仅知道是由哪一方传唤自己出庭是否就会对证人报告的内容产生影响呢？为了找寻这一问题的答案，加拿大一所大学的研究者让学生们观看了一场酒吧混战的录像，而这一混战导致一个人的脑袋被酒瓶砸伤（Vidmar & Laird, 1983）。然后这些“目击者”得到了一张看上去真实的传票，要求他们分别代表“原告 R. 赞普”、“被告 W. 亚当斯”，或者“法庭的目击者”出庭接受提问。随后每个目击者都被单独护送至一个秘密的“审判庭”，在那里他将起誓并且接受“审判员”关于酒吧事件的提问。

结果是值得注意的。审判员们（研究生）听取了目击者的陈述，同时一组独立的评价者也观看了这些陈述的录像。审判员们不知道任何关于被试传票的实质。然而，审判员与评价者都发现，那些为原告方作证的目击者的陈述比那些为被告方作证的目击者的陈述更具有控告性。而为中立法庭作证的陈述则介于两者之间。因此，实验者得出结论：“尽管处于中立角色的目击者传递了相对客观的报告，但抗辩制中的目击者趋向于使用那些情感上不中立且不利于对方当事人的文字或短语来描述真实事件”（Vidmar & Laird, 1983, p. 895）。审判员和评价者了解这类微妙的偏见。

有趣的是，目击者们自己可能并没有觉察到他们的目击证词是有失偏颇的，有利于传唤他们的那一方。在提交了他们的描述以后，目击者们就被被告在何种程度上应为此事件负责而进行评价。无论目击者是代表哪一方出庭，评价的结果与他们的证词相一致。甚至在没有意识到的情况下，人们可能会采纳传票上写着的暗含角色的对抗性观点：“你代表……作证”。

那么，这一问题能否避免呢？也许可以由法庭来传唤由竞争双方当事人递交姓名的目击者——如同前面研究中的中立状况那样。这可能会减少传票暗示所带来的非蓄意性偏见，但是，它可能无法阻止那些指定方律师在为“自己方”建构案件真相时对目击者进行追踪提问时所产生的偏见。

听上去有罪和听上去无辜——顷刻之间。现今警察部门通常都会就他们对嫌疑人的审讯过程进行录像。如果他们能够确保嫌疑人认罪，那么录像带无疑将会在法庭上很好地为原告服务。最近，一项研究考查了从审讯录像带中获得的印象是否会受到抗辩程序中解释性偏差的影响（Kassin et al.,

1990)。被试们阅读了一个真实谋杀案件的概要，并且观看了对案件的女被告进行审讯的录像，录像的长度为45分钟（这一录像的使用得到了布朗士区律师事务所的许可）。在审讯过程中，被告从头至尾都坚持她是无辜的，然而，她做了一些模棱两可的声明。因此，她的陈述是十分含糊的。那么，这些声明会被解释为是有罪或是无罪的证据吗？为了得到结论，研究者创设了两种条件，这两种条件除了一点不同以外其余全都一样；惟一的不同点是：把这一录像带作为证据引入的律师不同。在被告条件中，辩方律师引入了录像带，他指出，可以从录像带中看出，在面对要求坦白的强大压力下被告的陈述是前后一致的。然后播放了这一录像带，但在随后的抗辩中，原告律师指出了被告陈述中的严重破绽。在原告的条件中，所有事情都反了过来。原告律师引入了“有缺陷的”陈述作为有罪的证据，然后播放录像，而被告方予以了抗辩。

如图8.1所示，由哪一方的律师引入这一录像明显影响了被试对该被告的印象。然而，影响的方向对于两类不同被试而言有所不同。研究者采用认知需求量表测量了被试在思考上花费时间的多少和喜欢思考的程度，并根据被试在该量表上的得分对被试进行了分组（Cacioppo & Petty, 1982）。高认知需求的被试显现出了很强的首因效应，无论是谁引入被告的陈述，他们都会与之分享相同的观点。如果由被告方引入录像，被试会发现被告的陈述看上去是有道理的，被告是无辜的。如果由原告方引入录

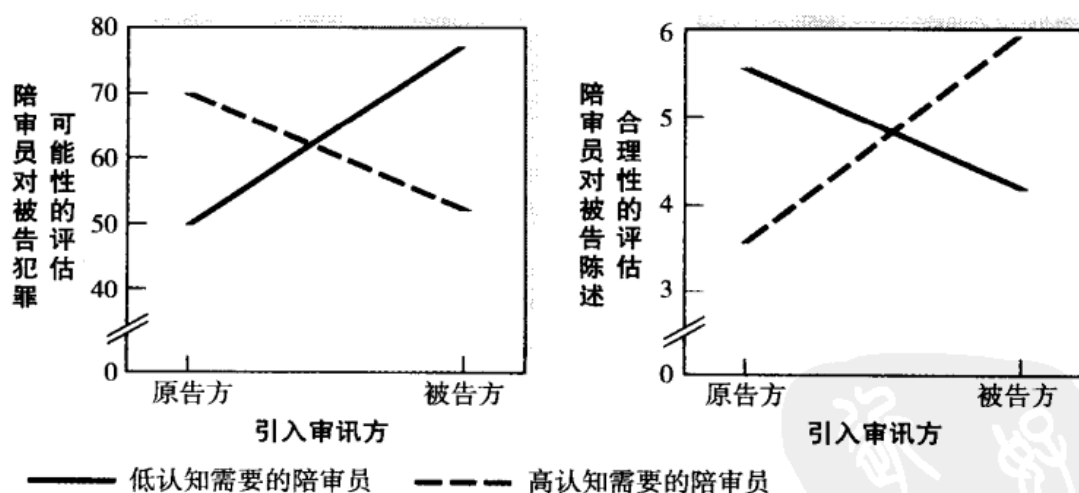


图8.1 法庭中的首因与近因效应依赖于谁是陪审员

警察审讯被告的录像带经由原告方（作为有罪的证据）或者被告方（作为无罪的证据）引入。然后另一方予以驳斥。由谁引入录像带对高认知需要的陪审员产生影响（首因效应），而低认知需要的陪审员则认同最后发言方（近因效应）。

（资料来源：Kassin, Reddy, & Tulloch, 1990.）

像，他们则会认为被告的陈述是难以信服的，被告是有罪的。相反，低认知需要的被试则刚好显示了相反的模式——近因效应。他们的解释与最后发言的一方相同。

似乎高认知需要的个体主动形成了一个第一印象，这一印象指导了他们后续的知觉和解释。相反，认知活动性不那么活跃的被试直到最后才开始仔细思考，更容易受到那些最后陈述者的影响。

但是，一个更为关键的问题是：完全相同的证据具有了非常不同的含义，而这取决于谁来将控辩双方引入到法庭审判中。在另外一种意义上，某类特殊的证据——警察记录——应该由中立的法庭而不是由带有偏见的抗辩双方中的任一方来引入。

在这两个抗辩制的例子中，我们首次看到影响过程如何影响到刑事司法体系中参与者的判断和行为。让我们记着这些初步的知识，继续前往至警察局，看看哪些社会影响因素可能会在那里发挥作用——如同这些因素在 Quicker Liquor 商店的抢劫案中对案件嫌疑人逐步产生的影响一样，而这一案件只是警察们日常处理的许多案件中的一件。

警察局：证据搜集

在警察局中，主要获得两类极其重要的证据：目击者报告和嫌疑人的招供。这两类证据均是通过人们的言语来描述，因此，它们强烈地受到那些用以获得这些证据的策略和技巧的影响——无论有意还是无意，这些策略和技巧常常受到希望尽快发现罪犯并将他定罪这一期望的指引。

目击者的证词：我亲眼所见

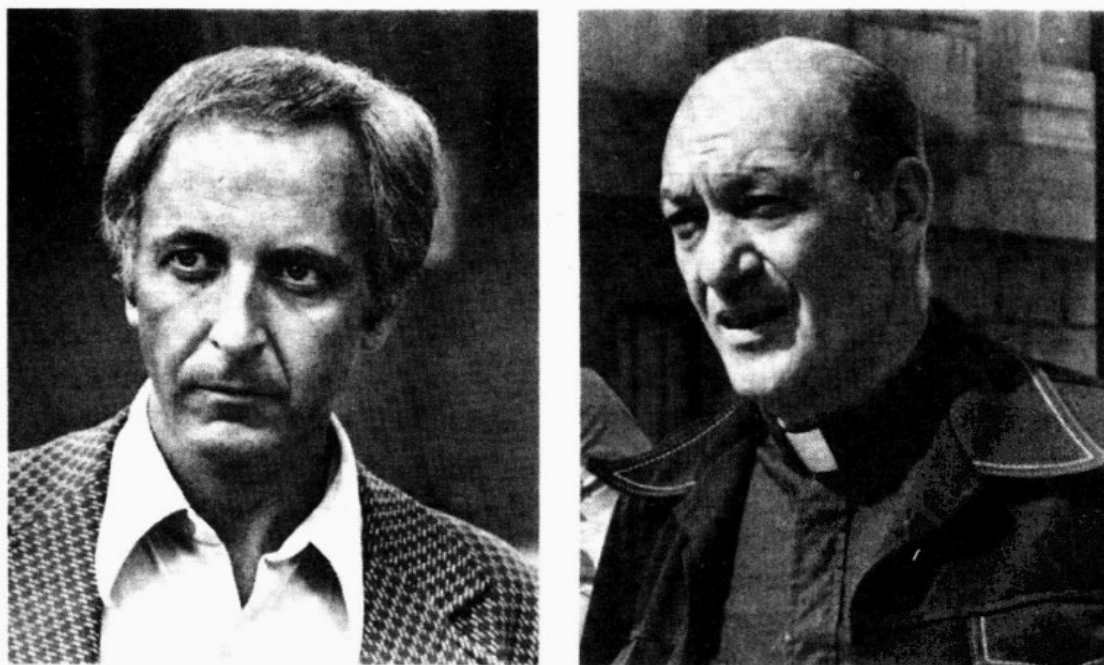
目击者报告尤其重要。在许多案件中它为警方提供了惟一的真实线索。如果目击者将一名嫌疑人辨认为犯罪者，那么这通常足以使嫌疑人被逮捕了。的确，当案件缺乏能进行肯定指证的目击者时，案件可能会被认为太过缺乏说服力而无法进行裁定。在法庭审判中，目击者对嫌疑人的指证往往对陪审团非常有用。一项针对英国各类案件的研究发现，通常在一年中，74% 被宣判有罪的法庭案件其惟一的证据就是目击者的证词（Loftus, 1979）。

目击者的证据非常有效，但是它是否真的可靠呢？在加利福尼亚的一所大学中，在 141 名目击者面前发生了一起针对大学教授的袭击案（Buckhout, 1974）。在同一天中从所有目击者那里获得的证词表现出巨大的不准

确性，包括对案件持续时间平均高估了150%，对攻击者体重高估了14%，以及对攻击者的年龄至少低估了2岁。总的来说，在涉及攻击者的外貌、衣着和行动的测试上，目击者的回忆平均只有25%的正确性。7周后，只有40%的目击者从6张面孔照片中辨认出了攻击者。25%的目击者把一名被研究者安插在现场的无辜旁观者指证为了攻击者。

在另一项研究中，在一起由研究者上演的偷窃案中，只有30%的目击者在偷窃案件后的短短20分钟后正确地辨认出了小偷，虽然当小偷在离目击者的几英尺远处笨拙地将装满偷来东西的袋子掉下，完全处在目击者视野之内，在逃跑以前还直视了目击者（Leippe et al., 1978）。一旦小偷处在人们的视野之外，那么人们就不会记住他了。

目击者记忆的不可靠性具有重要的现实意义。这在许多基于错误指证的误判案件上得到了证实（Loftus, 1984）。一起声名狼藉的案件是1971年发生在特拉华州威明顿附近的“绅士大盗”抢劫案件。这位绅士般的抢劫者常常向他的受害者道歉并且会非常友好地对待他们——除了抢劫以外。当地报纸刊登了一幅警察基于受害者的描述而合成的关于抢劫者面貌的素描。通过一个匿名的情报，警察得知一名天主教牧师，神父伯纳德·帕格诺，与这幅素描极其相像。接着神父帕格诺被逮捕，并以抢劫罪被起诉。7名受害者在法庭上指证他为抢劫者，几乎完全基于目击者证据的定



7名目击者将伯纳德·帕格诺神父（右）错认为了罗纳德·克劳塞（左），被称为“绅士大盗”的真正持枪抢劫者。在克劳塞露面之前，帕格诺神父几乎已经被宣告有罪了。（UPI/Bettmann Newsphotos）

罪似乎是确定无疑的了 (Wrightsmen, 1987)。牧师可能需要感谢上帝, 真正的抢劫者 (因为另一罪名而被逮捕入狱) 在经受了 11 个小时的审判后自愿承认了罪行。

有许多因素导致了这一错误指证。这里, 我们感兴趣的是, 作为目击者报告中错误的潜在根源的社会影响方面。记忆是一个主动建构的过程, 在这一过程中我们曾经看到或听到的内容可能会与我们已有的其他记忆和期望以及稍后他人通过提问或暗示传递给我们的信息整合在一起。记忆包括 3 个独立阶段, 曲解和偏见可能存在于其中每一阶段。信息首先必须被编码 (即被转译成为可存储的形式或者代码), 然后编码后的信息以特殊的格式被存储, 最后它必须能够在某种提取线索的帮助下重新被提取。

我们信赖记忆的程度, 或按照记忆行动的意愿程度, 同样可能会受到社会压力的影响。因此, 警察审讯者常常能够通过他们审问的方式来影响目击者关于记忆的报告。让我们来看看这一影响是如何发生的。

你引向哪里, 我将随之而至。认知心理学家伊莉莎白·洛夫特斯 (Elizabeth Loftus) 所做的大量实验研究证明, 提问方式中的一些微妙特征可以扭曲目击者对曾经所见内容的报告。她的研究小组常用的研究范式是, 首先让被试观看重要现场 (用幻灯片或者录像来呈现)。然后研究者就现场的一些细节向被试提问。研究者系统化地变化问题的措辞, 或者他们通过扭曲一些细节来误导被试, 考察被试所报告的记忆内容是否融合了这些被暗示的错误细节。

在一系列的研究中, 被试观看了一组描述一起行人—轿车碰撞事故的幻灯片 (Loftus et al., 1978)。在这一系列幻灯片中, 被试会看到黄色的退让标志处有一辆轿车 (一辆红色的达特桑)。在观看了幻灯片后, 研究者要求被试回答许多问题, 其中包括一个关键问题。控制组的被试被问到当红色的达特桑停在退让标志处时是否有另外一辆车从它旁边驶过。对偏差回忆组被试提了相同的问题, 除问题中含有一条误导信息外: 退让标志被替换为了停止标志。稍后, 当要求被试辨认哪些幻灯片是他们刚才看过的片子时, 绝大多数被误导的被试选择了显示达特桑停在停车标志旁的幻灯片。包含在问题中的言语信息似乎已经被整合到了被误导组被试的视觉记忆中。

由上述少许措辞对记忆进行的显著控制, 想一想可能以多种形式出现在警察问讯中的诱导性提问。在调查犯罪时, 警察 (十分自然地) 会就发生的事情形成推测并且推断一些 “一定已经发生” 的事情。对目击者的提问转而可能会将这一推理暗示为一个事实。如果有多个目击者, 警察可能会将第一个目击者告诉自己的内容 (“抢劫者的手臂上有一个文字刺青”)

整合到对第二个目击者的提问中（“你看见抢劫犯的刺青写的什么了吗？”）。请注意，提问第二个目击者的问题假设了有刺青的存在。这种多目击者的状况可能同样包含了规范性从众压力（“根据其他两个目击者……”）。当然，你可能会想到通过由不同警察对每个目击者进行问讯从而更好地为司法利益服务。

提问中准确而且似乎是无辜的线索可能同样具有暗示性并且能够改变记忆。想象一个男货车司机和一个男舞蹈家的形象。谁会更重呢？当研究者要求学生描述一个演讲中在讲台上闲适漫步的陌生人时，若学生们在询问中被告知这个人是货车司机时，对他体重的估计平均为 172 磅；而当被告知这个人是一个舞蹈家时，估计的体重平均值则为 159 磅（Christiaansen et al., 1983）。此外，如果提问者将这个陌生人描述为“男性”，那么对他年龄的平均估计为 27 岁，而当陌生人被描述为“青年男性”时，对年龄的估计则降低为了 24 岁左右。（顺便提一下，这个陌生人 19 岁，体重 140 磅）。棍棒石头可能会打断你的骨头，但是一个放置得当的字词却能够将你束缚住。

请指证。暗示除了有塑造言语回忆的能力外，它还能够影响到对面孔的识别，影响到信任朦胧的熟悉感的意愿。将嫌疑人“带回警察局”标志着警察案件调查工作的重要进展。他把案件推进到传讯与起诉这一步骤——目击者的肯定性指证。因此，警察变得非常愿意去获取目击者对嫌疑人的肯定性指证。

除非警察非常小心，否则这一动机可能会演变为一种增加错误指证危险性的影响行为。一个相当明显的偏差行为就是集合一组差异很大的嫌疑人队列。理想状况是一组嫌疑人队列的阵容应该包括嫌疑人和其他许多无辜的人（陪衬者），这些陪衬者的外貌应与目击者对犯罪者的描述非常相似（Luss & Wells, 1991）。然而这一规则不时地受到破坏，嫌疑人总是成为队列中特别引人注目的对象（见图 8.2）。在威斯康星州的一起案件中，受害者报告说是一名黑人犯下的罪行。警察集合了一个队列，该队列包含了 1 名黑人嫌疑人和 5 名白人；并且一开始警察就询问受害者是否有哪一名男性的相貌与犯罪者相似（Ellison & Buckhout, 1981）。

影响的一个更为微妙的形式是使用带有偏差的队列指证指导语。通过信心十足地说罪犯就这一队列中，或者通过让目击者说“指出面前这 6 人中谁犯下了罪行”——而没有明确地提供一个“以上都不是”的选择——警察向已经乐于合作的目击者施加了多种形式的影响。他们暗示这其中有一个是嫌疑人，并且这一嫌疑人可能的罪行得到了专家收集到的大量证据的支持。甚至除了这一推论以外，带有偏差的指导语使目击者不太可能拒



图 8.2

当嫌疑人队列中的陪衬者与对嫌疑人的描述不相似时，就会增加错误指证的危险性。

绝整个队列（即在整个队列没有一个人可指证）。一些目击者甚至可能没有意识到他们可以有选择；而其他目击者则可能不愿意就此进行深究。最后，在由一个著名权威人物（一位警官或者侦探）所掌控的不熟悉背景中，一些目击者（尽管有很大的不确定性）可能会服从警官含蓄的命令，就像米尔格拉姆实验中的情形那样，尽管有相当的不确定性但仍然选择了队列中看上去最熟悉的那个人。

带有偏差的指导语能够在多大程度上增加错误指证的危险性呢？来看一个著名研究。在这一研究中，在目击了研究者蓄意安排的野蛮行为后，目击者被引导相信，这一野蛮行为的肇事者肯定是5人队列中的一员（有偏差指导语），或者肇事者“可能”会在其中（无偏差指导语）（Malpass & Devine, 1981）。实际上，这一队列中并不包括破坏者。然而，在有偏差指导语条件中，78%的被试将这一嫌疑人队列中的一名无辜者指证为了破坏者。相反，在无偏差指导语条件中，只有33%的目击者这样做。有偏差指导语这种令人担心的虚报效应，在一项目击者认为他们真正在为一名真警察指证一名真实小偷的研究中也得到了重复验证（Hosch et al., 1984）。

警察有许多权力，但不是无限的，法律要求警察为目击者明确地提供“无法决定”或者“他们中一个都不是”的这类选择。在指证时，嫌疑人同样被允许有自己的律师在场。（你是否有能够很快就被召来的私人律师？我们没有，并且大多数人可能都没有）。无论如何，这些规定从影响的角度提供了一个非常好的开端。

信心的促进者。你是否认为对自己记忆有信心的目击者可能会比那些对自己记忆有所迟疑和不确定的目击者更加准确？这听上去很有道理，不是吗？然而，关于目击者研究的一个重要且令人吃惊的发现却是准确性与信

心之间通常只有很弱的关联 (Deffenbacher, 1980; Wells & Murray, 1984)。不准确的目击者往往与那些准确的目击者拥有同样的自信。那些影响记忆的因素似乎不同于影响“对记忆的信心”的因素。此外,人们可能并没有觉察到记忆或者信心的改变,或者说没有觉察到导致那些改变的因素 (Leippe, 1980)。正如我们在前一章中所见,那些引起有思考的心理加工过程可以无意识地发生。其结果可能导致记忆与信心的分道扬镳。

让我们考虑一下这种心理状态的后果。在没有改善目击者对某些关键事件或关键人物记忆的状况下,某些审讯步骤可能增强了对目击者信心的支持。例如,我们已经学习过自我归因和认知不协调 (在第3章中),那么你是否会感到惊讶,当目击者被有偏差的队列指证指导语巧妙地引入选择中后,可能变得对其嫌疑人队列选择结果更加有信心?一旦做出选择,尤其是做出一个可能将某人送入监狱的重要选择,那么决策后的认知不协调感将会有所降低。由于基本归因错误,有偏差指导语对自由的约束效果可能会被忽视:我们过低估计了那些在外部情境中起作用的力量却又过高估计了内部力量,在这一情形中,内部力量即是我们关于自己记忆准确性的信念。

重复提问可能同样会增强信心。在警察的审讯中,一名目击者可能会被多次提问。而重复提问的确会导致回忆总量的增多 (Scrivner & Safer, 1988)。但是,由于个体对其证词的不断公开承诺,他对自己记忆准确性的信心可能也会无端地逐步增强 (Leippe, 1980)。更糟糕的是,目击者在第一次讯问中由警察的鼓励而做出的猜测或者由警察的暗示而插入的“缺失片段”,可能会在第二次讯问中被目击者当作自己目睹的一部分内容而自信地“被回忆起来” (Hastie et al., 1978; Loftus et al., 1978)。最安全和最能提供信息的警察办案程序应该是首先让目击者进行自由的叙述,目击者在完全不打扰的情况下讲述他所知道的情况。然后,警察再提出更有针对性的问题,但要避免把警察所怀疑的细节“硬塞”到目击者的嘴里,要把“我不知道”这一答案作为目击者回答的备选项。进一步的提问必须遵守相同的规则并且在必要时才进行。

这一节讨论的主要问题是目击者报告。尽管目击者报告对警察办案程序不可或缺,但却非常容易受到人际影响的制约。我们应该采用将这种影响最小化的程序——尤其是因为 (正如我们将要看到的那样) 陪审团往往过于信任自信的目击者的证言。但是,现在让我们先来考虑一下针对另一目标——嫌疑人——的可避免的影响。

什么是朋友间的一个小小坦白

“尊敬的陛下，”流氓说道，“这不是我写的，他们无法证明是我干的，而且这份东西的最后也没有署名。”“如果你没有签名，”国王说道，“那么情况将更严重。你肯定怀有恶意，否则你肯定就会像一个诚实的人那样签下你的名字。”

路易斯·卡罗尔，《爱丽丝漫游仙境》

1964年，纽约市，在经受了警察的长时间审讯后，小乔治·惠特莫尔就谋杀两名社交名流给出了长达61页的招供。但稍后他却被证明了是无辜的。当一个人知道可能会以失去生命为代价时，他如何能够被迫承认这样的罪行呢？如果这种情况经常发生的话，我们必然在使用一整套强有力的改变态度和行为的技巧。实际上，在经过一段时间的警察审讯后，80%的被提审嫌疑人会认罪。有趣的是，当允许警察使用身体虐待来严刑逼供时，可能达到相同的“成功”水平，当然，严刑逼供后来已经被法律所禁止了。显然，一些心理策略可能会与身体虐待一样有效。

近期的一项研究确认了350例发生在美国的将无罪者宣判为死罪的审判不公事件。在这些案件中，有49例案件的定罪主要基于假供，而这些假供全都是强迫威胁导致的（Bedau & Radelet, 1987）。一项关于4例残忍谋杀案或重大盗窃案的无辜嫌疑人假供案例的研究显示，招供是惟一连接犯罪与嫌疑人的证据（Ofshe, 1990）。

并非所有的招供都是审讯策略的直接结果；辩诉交易（plea bargaining）常常包含有对较小罪行的招供，以期获得一个更轻宣判。然而，警察例行公事般地鼓励嫌疑人坦白。而那些稍后因被告否认指控而被撤回的有争议招供可能在法庭审判案件中占到20%（Kalven & Zeisel, 1966; Wrightsman, 1987）。

如同目击者报告，招供是警察从一个人嘴里“挖出来的”。如同对目击者的讯问，讯问嫌疑人的技巧没有经过系统化的研究，而是常年累月的反复尝试和警察的个人实践经验的结果。这是一系列十分复杂的技巧，其中的大多数已经被收录进了警察手册，被警察部门用于培训中（例如，Inbau et al., 1986; Inbau & Reid, 1962; Mulbar, 1951）。这些手册所提供的

一般技巧摘录如下：

如果某人……具有实用心理学的通俗知识，并使用推销员的技巧，那么他可能成功地深入到一个人的大脑中，获得他想要的真相（Mulbar, 1951）。

……应征侦探职位的候选人参加为期6周的强化课程，该课程强

调对囚犯的讯问。绝大多数的侦探都基于本能和经验拥有必要的心理学知识，善于利用人类弱点。因此，他们能够使囚犯开口（Michael Murphy, former New York Police Commissioner, quoted in *The New York Times*, November 7, 1963）。

简言之，有关讯问策略的主要教材把对引诱招供概述为社会影响的一种绝技，这种绝技推测，犯罪嫌疑人是被“说服”而坦白的（Inbau et al., 1986）。那么警察手册向受训的审讯者所吹捧的引诱招供又意味着什么呢？它依赖于什么影响原则呢？让我们来看一下那些经验丰富的审讯者们所常用的几类主要技巧（来自对许多侦探手册所进行的仔细的内容分析，以及由津巴多于1971年对一些警局侦探们所进行的访谈）。

为了促进这一信息的影响以及你关于这一信息的记忆，我们希望你能想象你就是嫌疑人。你因为一项你知道自己并没有做过的犯罪行为而被逮捕；但是你没有不在场的有力证明，而且你是这起犯罪中警察们能够逮捕到的惟一嫌疑人。

心理环境的控制。手册建议审讯者应该与嫌疑人单独在一起，并且以物理上接近的位置站或坐在他身边。通过一些小的姿势来建立权威性，例如禁止吸烟，告诉嫌疑人坐在哪里，或者提供一杯水。讯问应该在嫌疑人不熟悉的环境中进行，由此来摧毁熟悉事物为嫌疑人所提供的心理支持。房间内应该只有很少的家具并且没有分心物。不应有嫌疑人可以乱动的物体（例如回形针）或者使嫌疑人想起与外界生活联系的物体（例如电话）。

通过这些苛刻的安排，我们能够辨认出许多对行为产生影响的力量。审讯者将自己塑造成一个在自己地盘上活动的权威角色。结果，“服从权威”的直觉可能会发生在嫌疑人身上。同样，审讯者无疑控制了所有的奖赏：用于解渴的饮料，吸烟的许可，从不舒适的房间中得到开释。随着时间的慢慢流逝，这些都变成了促使嫌疑人招供的强大诱因。因为自我分心物被剥夺，所以信息重复将是不断且不可避免的。因缺乏关于社会支持的提醒，抗辩以及其他形式的心理与言语抵抗受到阻碍，并随着焦虑和疲劳的渐增将变得更加困难。

知觉和判断扭曲的技巧。审讯者鼓励认知重构，就像在从众与服从的实验室研究中出现的认知重构那样。他们会将犯罪的严重性降至最低，允许嫌疑人可以暂时体面地离开，或者利用相反策略来极力夸大犯罪的严重性。在第一种情况中，审讯者暗示嫌疑人其轻率之举不是太过严重，因为有成千上万的人做出了同样的行为。或者审讯者可以转而指责嫌疑人所处的境遇（例如环境或者嫌疑人的弱点）。这些暗示可能通过使嫌疑人感到自己

不那么有罪或不那么可耻，从而迫使其招供。在此，我们能够发现对比效应的应用。同样，通过鼓励情境归因或者使嫌疑人觉得这一行为或多或少是正常的（“嘿，要知道任何一个正常人都可能会因为那个荡妇的投怀送抱而兴奋起来”），嫌疑人可能会受到引导从而期待自己的招供可能会得到理解和宽大处理。

相反的一种扭曲——即比嫌疑人认为的更加糟糕——利用恐惧来诱发坦白，可能通过无耻的对事实的虚假呈现而达到。审讯者可能虚假地宣称掌握了一些犯罪证据，使嫌疑人感到“彻底完了”。或者审讯者可能会十分巧妙地“虚张声势”，假装说正在隔壁房间被单独审讯的一个同谋刚刚已经坦白了。猜猜他已经背叛了谁——当然是你了。因此现在轮到你来报复这一背叛了。

移情的错觉。有不少策略可以使囚犯愿意信任审讯者。恭维的话以及一些小的好处（例如提供一杯咖啡，一杯水，或一支香烟）可能被用来促进好感。更加老练的方法则是采用“马特和杰夫”¹计策。两名审讯者协力开展工作，马特，一个残酷无情的审讯者，而杰夫则是一个有家室的好心男人，并且他的一个兄弟可能曾经处在相似的困境中。杰夫不断地告诉马特让囚犯休息一下，并且对马特感到十分生气。最终马特离开了审讯室，然后杰夫吐露说他也讨厌马特的做法，但是他建议，嫌疑人惟一的希望就是告诉事情真相，尽快与好心的杰夫合作。同时，他们两人将一起向马特的上级投诉马特。愤怒的嫌疑人与杰夫站在了同一战线，相信了他的话——却出卖了自己的自由。

鼓励对罪行的自我归因。另一项技术显示了审讯专家对情绪的自我归因的直觉领会。为了使囚犯感到高度焦虑——也有可能是罪恶感——审讯者指出他们行为举止中的有罪迹象。注意力全指向了脖子上颈动脉的搏动、喉结的运动、口渴、不安的四肢以及“内部的一种古怪感受”，这些迹象都反映出了一种混乱的意识状态（Inbau et al., 1986）。

测谎仪的支持：科学的谎言。我们有了谎言探测器，或者说是测谎仪。谎言探测器就是测量生理唤醒——例如，心率的改变，皮肤电活动（出汗），以及呼吸——的机器。说谎会让我们紧张（见第7章），而紧张可以通过增强的唤醒表现出来。有各种各样的方法可用来评估说谎，但是谎言探测器测试的基本方法是，当嫌疑人回答与犯罪行为有关的问题——尤其是直

¹ 马特和杰夫（Mutt and Jeff），又译“僧侣与小丑”。20世纪40年代美国著名的漫画人物，一高一矮，一个一丝不苟一个随便——译者注。

接讯问他是否犯下这一罪行（“你是否强奸了艾丽丝·布朗？”）或者谈到警察所知的犯罪行为的部分细节（“你是否威胁说要杀了她？”）——时，看嫌疑人是否显示出了不同寻常的唤醒增强。其假设是，相对那些非关键的“准绳问题”，当就上述关键问题撒谎时，嫌疑人可能会显示出更强的唤醒。

那么，谎言探测器是否探测到了谎言呢？在要求被试先犯下一个“罪行”然后对自己的罪行加以否认的实验室研究中，平均而言，在大约 3/4 的案件中测谎仪的测试揭露了他们的“罪行”（Kircher et al., 1988）。而在“无辜”被试中，约 2/3 的人被查明是“无辜的”。对于不是通过测谎仪的形式而确认了嫌疑人是否有罪或无罪的一些真实犯罪案件中，确认的平均准确率大致相同（Saxe et al., 1985）。但如果你在头脑中做一个简单的数学计算，那么你会注意到这些测试具有显著的错误率，将无辜的人定为有罪而有罪的人却定为无辜。

一般而言，测谎仪得出的结论比纯粹的猜测要强。然而，当涉及到刑事司法时，我们谈论的是一个一个的个案——是你——而非一般人。因此，关于谎言探测器还有更多的内容可说。谎言探测器的失效表现在对罪犯的误读。你可以使自己的肌肉紧张、抓耳挠腮或坐立不安，以此创设出一种增强了的恒定唤醒状态，而这一唤醒使讯问所导致的生理改变难以被觉察（Saxe et al., 1985）。更糟糕的是，“罪行的揭露”主要存在于那些相信测谎仪有效性的人中间（Saxe et al., 1985）。不相信测谎仪的人其谎言更难被发现。因此，警察可能需要竭尽全力使嫌疑人相信谎言探测器是十分有效的，他们常常通过表演在扑克游戏中作弊的方式来证明测谎仪神奇的探测功能。有时警察只是通过威胁说将会使用谎言探测器，从而就能促使嫌疑人坦白。（“如果你有罪的话，你还是早点承认好。反正，测谎仪将会查明真相。”）在最后的分析中，谎言探测器的测试并没有准确到可以使我们信赖的地步，不能以此来决定一个嫌疑人有罪或无罪，它最终的功能通常就只是充当了另一个强大的情境性“道具”，从而迫使嫌疑人招供。

因为拥有大量的影响武器，所以警察能成功诱发招供；对此，人们一点也不会惊讶。然而，对于大量的法官和陪审团成员而言，审讯室中的说服力量并非那么直观明了。由于人们假设陪审团成员通常能够确定招供是自愿的还是被迫的，因此有争议的招供通常仍然被接纳为一项证据。但是，有关基本归因错误——人们如何低估了行为的情境原因，尤其是言语陈述——的研究证据，对这一假设提出了质疑。当问题在于什么导致了嫌疑人招供时，谁更加可靠，是侦探还是为了自己生命而战的嫌疑人？此外，模拟审判的研究表明，相对那些通过惩罚威胁而诱发的招供，陪审团成员会更加重视那些经由积极心理策略（例如宽大处理的允诺）而诱发的

招供 (Kassin & Wrightsman, 1980; 1981)。人们通常相信, 惩罚是一个比奖励更强大的“诱因” (Wells, 1980)。但是, 使用与“铁拳头”相反的“外柔内刚”的技巧, 至少会同样成功地逼迫嫌疑人进行非自愿的坦白——甚至可能会比惩罚更为有效。这一点是不是非常具有讽刺意味呢?

通过对心理环境进行几乎完全的控制而获得的强迫招供, 存在着道德伦理上的问题。实际上有证据显示, 起诉几乎不需要把招供作为“确凿”证据的一个补充 (Zimbardo, 1971)。因此, 用以获取招供的策略可能完全没必要。

法庭：说服的战场

如果确实存在说服背景的话, 那么法庭审判就是这个说服背景。当你想到一场审判时, 首先进入你头脑的是什么呢? 你是否看到一个律师在审判席前来回地踱步, 以时而激昂时而低沉的声音演讲, 恳求认真专注的陪审团驳回有罪的裁决? 出庭辩护律师无疑就是一个说服性沟通者, 其目标就在于使受众 (陪审团或者法官) 采纳对一个态度客体 (被告) 的一个特定信念 (有罪或者无罪)。为了对这一信念产生影响, 律师必须影响方方面面的态度和知觉——对被告、对支持和反对的目击者、对犯罪事件、对物证、对犯罪现场等的态度和知觉。

然而, 不同于广播和电视广告中的沟通者、政治演讲以及推销说辞, 出庭的辩护律师必然要应对两种额外的现实: 与对手的当场竞争; 对他人——他的证人——表现的依赖。法庭是一个有两方决斗者的说服战场, 无数的士兵参与了言语的战争。这使说服过程变得复杂化。

审判中的出庭辩护律师

关于出庭辩护律师所使用的说服技巧有大量内容可写。我们试图就心理学已有的研究和相关的律师知识做一个详细阐述。

陈述顺序及其作用。通过第5章的学习我们已经了解到, 如果在两条对立信息呈现和态度测量之间存在一个延迟时, 第一条信息占有说服优势 (首因效应)。为了使第二条信息获得说服优势 (近因效应), 它的呈现时间必须与第一条信息的呈现时间有一定的间隔, 同时必须在第二条信息呈现之后立刻进行态度的测量。如果这些条件都没有满足, 例如在审判中对立观点的呈现几乎没有任何延迟而是轮流进行, 那么顺序效应基本上不可能出现。这很幸运, 因为在审判中, 均由原告方来进行最初和最后的陈述。原

告方进行开庭陈述，然后被告方紧随其后。在听取了所有证据后，由原告方进行终结辩论，而被告方则紧随其后进行自己的总结，然后原告方被允许可以进行反驳——原告方的总结。

尽管这一相当不均衡的安排可能一般不会有偏差，但是特殊境况确实会增加顺序效应的可能性。例如，原告方的总结可能会给证据十分确凿的案件提供一个轻微、但却是决定性的助推；或者是被告方可能会有一个难以被反驳的强有力总结。出庭辩护律师路易斯·耐瑟（Louis Nizer）在他的著作《我的法庭生涯》中描写了他如何通过使用我们在第6章中已经见过的多种预先警告以及接种技术来抵挡近因效应。他还以恭维话、请求帮助以及假装的共识（即他的对手是一个不可靠的人）作为补充策略：

在我按照要求首先进行总结时，我竭力使陪审团做好准备，以便于他们不会受到我的对手的哄骗。我提醒陪审团注意我的对手将做辩论的最后发言，而我将不被允许进行回击。我告诉他们，我必须依赖他们的回忆来纠正我的对手在紧随我发言中可能会做出的任何错误陈述。我必须依靠他们有鉴别力的判断来抵制任何的错误论证。然后，在我继续为我自己的案件建构论据时，我预见了我的对手的论点。我公布了他的口号并且尝试击毁它们，请求陪审团成员在聆听此类诡辩时成为我的守卫者，并且把这一诡辩当作对他们智慧的侮辱而将其拒绝（p. 434）。

作为审判的另一端，审判开始时，如果被告没有采取措施来消除这一优势的话，原告能够在证据确凿的案件中享有首因优势。而在对含糊不清的案件的模拟审判中，当原告做了一个滔滔不绝的开庭陈述时，首因效应——更加有罪的判断——出现了（Pyszczynski & Wrightsman, 1981）。当证据确实不明确时，经由详细的开庭陈述而在陪审员头脑中形成的推测或框架似乎能够持续地使陪审员对证据进行有偏差的解释。

把你自己想象成一个陪审员（你现在已经不再是一个被审讯的嫌疑人了）。什么将能够说服你？你想要发现什么？随着审判的进行，陪审员们了解“故事情节”，或说逻辑连贯的故事的情节。从这些情节中，他们就发生了什么形成了“他们自己的推测”（Pennington & Hastie, 1986）。那么律师的工作就是确保陪审员听到——并且相信了——他自己的故事。

原告方通常通过概述针对被告的“州法院判例”来开场。（“我们打算证明……是被告做了这一……而这是有罪的”。）被告方所不愿做的是，紧随着作一个同样的简短开庭陈述，或者直到原告展示了其证据和证人后才可以开始做自己的开庭陈述。模拟审判的研究发现，当被告做此类选择时，他们给陪审员留下了更强烈的有罪印象（Pyszczynski & Wrightsman,

1981; Wells et al., 1985)。除非在你开始研究证据之前,被告向你和陪审员提供了一个关于案件的合理假说或者对证据的期待,否则你可能无意间被你惟一拥有的假说——原告的假说——引导了你对证据的考虑。

结论陈述。当律师呈现她的案件时——引入证据,传唤并提问目击者等等——律师应当“让证据不言而喻”或总结证据并且清楚地陈述她的结论吗?对说服的研究表明,除非陪审团格外聪明,否则就应该形成明确的结论(Hovland & Mandell, 1952; Weiss & Steenbock, 1965)。律师们似乎经常遵循这一建议,陈述他们希望陪审团能得出的结论(Saks & Hastie, 1978)。虽然世事皆有两面,但是让受众自己得出结论具有很大的风险。

将其结合起来。审判实用手册推荐,律师在呈现他们的证据时,应该辅之以生动的听觉、视觉和嗅觉(“有味的证据”)(例如 Keeton, 1973)。从心理学的角度来说,这是一个合理的建议。想一想演讲,其滔滔不绝的言语与审判中的状况很像。即使在你状态最佳的日子里,你可能也难以对演讲者那冗长的、连续的言语流保持注意。在课堂活动中,电影与演示都是受欢迎的变化。与法庭审判单调的言语背景相对照,大多数由非言语呈现的证据——一段关键对话的录音、一张身体受到伤害的放大照片、在黑板上画出的一个简单流程图——将十分引人注目。如我们所知,知觉上显著的刺激能够主导归因。它们同样可能在陪审团评议时更好地被陪审员记住(Reyes et al., 1980)。优秀的出庭辩护律师会让自己的证据能够更好地被人记住:吸引住人们的眼睛、耳朵或者鼻子。

言辞大战。视听设备是必要的,有时还是获取注意的关键;但是,归根结底法庭还是一个语言的战场。言辞既可以是引人注目的,也可以被人忽略。在其他条件相等的情况下,那些能够用言辞更加生动地“描绘出”他们关于案件的观点的律师,通常能够在更多官司中获胜。研究指出,在实际案件中,获胜的原告方比那些失败的原告方演讲时间更长,并且进行了更多的断言性的陈述(Andrews, 1984)。正如我们所知,“谁拥有控制权”的印象自然导致了“谁知道更多”的归因(见第3章),以上这一结果并不太让人吃惊。

在法庭的言辞大战中,最为重要的就是律师与证人席上证人之间的互动。法律心理研究者迈克尔·萨科斯和里德·黑斯蒂(Michael Saks & Reid Hastie, 1978)指出,“律师的许多理由都是经由目击者的嘴被传递出来的。律师则是在运用相当多的影响来控制目击者说什么”(p. 114)。审判实用手册清楚地说明了许多用来塑造目击者言语行为的策略。一个通常的建议是,给己方的目击者以“空间”,使其能顺利地对己方律师的问题

给出清楚明白的叙述性答案——其答案应当传递出这样一种印象，即目击者是肯定且自信的，而律师足够相信目击者以至于放弃了对他的控制（O'Barr, 1982）。叙述性的风格听上去应该如下：

问题：那么，在他出现在商店之前，你是否还有其他的顾客？

叙述性回答：嗯，是的，有顾客光顾过商店，但是在9点以后店里除了我以外就再也没有其他人了。我和我妹妹乔治娅在电话上聊了大概20分钟。我一直在和我妹妹通电话，直到大约9点20时才有人走进商店，而进来的那个人就是他，约翰·巴恩斯。尽管如此，我仍然在通电话。而他径直走了进来。（O'Barr, 1982, p. 145）

请注意这些冗长且未被打断的语言。现在将这一叙述性风格的言语与片断式风格的言语进行对比。律师们常被建议要经常打断对方证人，要求对方证人只需回答所提问的问题，“鼓励”对方证人使用片断式的言语。

片断式的回答：嗯，是的，有客人光顾过商店，但是在9点钟以后店里除了我以外就再也没有其他人了。

问题：你那时在做什么？

回答：我在和我妹妹乔治娅通电话。

问题：那么电话通了多长时间？

回答：大概，嗯，接近20分钟。

问题：……等等。（O'Barr, 1982, p. 139）

哪一位目击者的回答听上去更好呢？在一项研究中，人类学家威廉·奥巴（William O'Barr）及其同事将具有叙述性风格或片断性风格的律师—证人的交流呈现给被试（Lind et al., 1978）。研究发现，相对于片断式的交流风格，当交流是叙述性的并且证人是一名男性时，证人被认为是更称职的，而律师则被判断为能更好地理解证人证言——这证实了一些优秀法学家的预感。然而有趣的是，当目击者是一名女性时，片断式的风格并没有对她的印象造成相反的影响。奥巴推测，对于那些持有女性是不够自信不够坚决的这一陈旧刻板印象的人来说，他们期待女性具有片断式的交流。

“无力的言辞”也是不恰当的证词。“无力的言辞”是一种说话的风格，它涉及许多模棱两可的言语（例如“我有点不舒服”），礼貌用语（例如“麻烦您能够说话声音大一些吗？”），反义疑问句（例如，“约翰在家，不是吗？”，而不是“约翰在家吗？”），以及空洞的形容词（例如可爱的、值得敬仰的）。相对那些说话更加“有力”的人，具有无力言辞风格的目击者被评定为更加无法使人信服，能力更弱以及更加不值得信赖；这

一结果显然是因为无力的言辞传达了低下的社会地位信息 (Erickson et al., 1978; O'Barr, 1982)。出庭辩护律师常常训练他们的目击者更加肯定地说话, 去掉那些不适宜的、模棱两可的话以及不必要的形容词。

旨在获得预期回答的诱导性提问以及对问题进行仔细排列和时机安排——这些都是成功的出庭辩护律师的基本素养, 尤其是在他们交互讯问目击者时。我们已经看到, 诱导性提问巧妙地暗示了问题的答案或有争议的事实的问题, 都能对记忆的报告产生影响。基于这一基本原则, 律师能够使证人说出, 或听似说出他们在回答直接提问时决不会承认的事情。

李·贝利 (F. Lee Bailey) 是一位著名的出庭辩护律师, 他的著名客户包括波士顿杀人王 (Boston Strangler) 和帕蒂·赫斯特 (Patty Hearst); 他为我们提供了一个交互讯问的小片断。在这一交互讯问中, 一项持枪抢劫案的受害者——证人陷入了圈套中, 用贝利自己的话来说, 受害者给人们留下的印象是, 当被挟持时, 他非常紧张, 以至于他的知觉和记忆变得不清晰。到此为止, 证人坚持认为恐惧并没有妨碍他对罪犯的记忆。我们下面摘录的片断中, 证人正在澄清留给警方的陈述与被告实际外表之间的差异。

目击者: 这就是对我和警察说话时的最清晰记忆。

对方的律师: 在案发后不到 1 小时, 是吗? 那时你的记忆还很清晰。

目击者: 是的, 但是我那时很紧张。

对方的律师: 你的紧张可能会或多或少地影响到了你向警察的陈述, 不是吗?

目击者: 是的。

对方的律师: 但是毫无疑问, 先生, 当你在警察局的一个明亮房间里与警察坐在一块儿时, 你不会为你的生命安危感到担心, 是吗?

目击者: 不会, 我只是有点紧张。

对方的律师: 但是先生, 毫无疑问的是在你被抢劫的那几秒钟内你一定会比你与警察谈话时要更加紧张——不是吗?

目击者: 我都很紧张。

对方的律师: 但在被劫持的过程中会更加紧张, 对吧?

目击者: 可能是。(Bailey, 1985, p. 153)

对方的律师利用证人对一项事实的承认继而强迫他必然具有逻辑性地承认了更加重要的另一个事实。当然, 证人要么撤回他初期的证言使自己看上去是一个反复无常、不诚实的人, 要么陷入律师设置的富于逻辑性的陷阱中。无论选择哪一个, 他都失败了。

与逻辑陷阱相近的是自我归因的心理逻辑陷阱 (Saks & Hastie,

1978)。如果证人不承认某种情绪、动机或者特质，那么他可能将被诱导做出自我陈述，而他自己将会根据这些陈述来推断自我特征。让我们看看对一名抱怨考试分数不应那么差的学生进行的“交互讯问”。然后，想一想如何将这一方法应用到法庭中。

教授：你的确没有怎么花费精力来准备这次考试，不是吗？

学生：不是的。我努力过。只是这一考试难得有点过分了。

教授：在考试的前一晚，我听到你对约翰说你与女朋友去看了一场电影，不是吗？

学生：是的，我是去了。但是……

教授：在周一，也就是考试的两天前，你是不是把所有的指定章节都看完了呢？

学生：没有。

教授：你最后有阅读完所有东西，并且复习过吗？

学生：是的，我读完了每样东西，并且复习过一次。

教授：对于你最难的一门课程，复习一次就够了吗？

学生：不够。

教授：那么，你说你自己的行为是不是暗示你在我的这门课上并没有全力以赴？

学生：是的，可能我并没有尽全力。（自言自语：这个教授难道是律师吗？）

教授：那么，似乎你可以说这次考试对于那些认真复习的人来说尽管很难，但却是公平的，而对于那些没有认真复习的人来说则会感觉不公平并且很难。

学生：我猜是这样的。很抱歉打扰了您。在事情变得更糟糕以前我还是离开这儿吧。

鉴别证人

我们在前面指出，目击者的记忆常常是不可信的，并且很容易受到提问的影响。在感慨目击者证词可能是多么拙劣的时候，出庭律师李·贝利（1985）还谈及这样一种恼人的观点：“陪审团成员对目击者的证词十分相信，却不知道对这些错误的目击者证词的认同会比陪审团所犯的其他各种错误更加糟糕，会把更多无辜的人送进监狱”（p. 148）。事实上，贝利认为对指证证人的怀疑“是每个出庭辩护律师都不得不做的一件最困难、最麻烦，也最危险、最让人讨厌的事情”（p. 145）。

就对目击者证词的反应而进行的研究提供了与贝利这一令人不快的观点相一致的结果，即陪审团成员过高估计了目击者的准确性（Brigham & Bothwell, 1983）。在阅读了一个关于持枪抢劫的法庭案件的摘要后，当原告没有提供目击者时，研究中的模拟陪审员投票裁定被告有罪的比率为18%，但是当呈现了目击者——案件的惟一增加物——时，裁定有罪的比率上升到了72%（Loftus, 1974）。

让我们降低目击者的可信度，看看会发生什么情况。一名研究者通过将目击者描述为严重近视，并且在目击抢劫过程时没有戴眼镜，从而来降低了目击者的可信。那么裁定有罪的比率下降了多少呢？只是下降到了68%（Loftus, 1974）。

在一些对目击证词的反应而进行的研究中，人们使用了两阶段程序。在第一阶段中，作为目击者的被试观察了一出研究者安排的“犯罪”，然后给出目击者报告，并进行了针对嫌疑犯的列队指认。在第二阶段，作为陪审员的被试观看了这些目击者对记忆进行报告的录像，并且猜测这些报告的准确性。这些作为陪审员的被试把错误辨认判断为准确辨认的比率高得惊人（Wells et al., 1979; Lindsay et al., 1981）。即使人们质疑自己能够正确再认出只见过一面的面孔的能力，他们也仍会将这种怀疑在研究者面前很好地隐藏起来。

自信的样子。你如何才能确定自己是否相信单凭记忆而给出的报告呢？你可能会去核查许多的事情。那些似乎具有内部一致性的报告可能会更容易令人信服（Leippe et al., 1990）。更加详细的报告同样会更加令人信赖，即使当细节都是一些琐事时。模拟审判中，当一名店铺抢劫案的目击者报告说抢劫案的一名旁观者买了奶球糖果和健怡可乐，而不是简单地说“一些物品”时，模拟审判中的陪审员们更倾向于接受目击者的陈述（Bell & Loftus, 1989）。

但是，如果非要我们指出最可能影响你关于他人记忆准确性的信念的一个变量，那么这个变量就是个体表现出的自信或确定性的程度。在一项两阶段模拟犯罪的研究中，目击者看上去越自信，那么作为陪审员的被试就越倾向于认为目击者对罪犯有着清楚而准确的回忆（Wells et al., 1979; Leippt et al., 1990）。这看上去很有道理。最高法院甚至已经把“证词中表现出的信心”作为陪审员们判断法庭证词的一个指标（*Neil v. Biggers*, 1972）。

即便事实确实如此，也绝非仅此而已。正如我们早先曾提到的，信心和准确性之间只有很微弱的关联。然而，当赌注只不过是被告的自由时，自信（或不确定性）的样子是如此令人信赖，以至于它能够轻易地决定对

目击者证词的信任（或不信任）。出庭辩护律师非常清楚这一点，他们毫无例外地建议，甚至训练他们的证人在证人席上表现出自信的举止。他们也事先向证人简要地介绍他们可能会遇到的对抗性交互讯问。你认为这种事先简介的效果何在呢？无论准确与否，证人“使他们自己做好了精神准备”，并且在证人席上表现出了更强的信心（Wells et al., 1981）。

自信的破坏者。然而，请别忘记了另一方。优秀的反方律师能够通过“动摇目击者的信心”，把自信的说服力量转变成为自己的优势。可是，请等一下，想一想归因原则。如果反方律师的策略很明显，或者她看上去像一个欺凌弱小的人，那么陪审员将会把目击者缺乏自信的证词归因于反方律师，而不会归因于目击者的糟糕记忆。因此，借用西方恶女巫（《奥兹王国》结尾部分）的话来说，“这些事情必须做得很巧妙”。当然，我们已经熟悉其中一种方法了。反方律师能够（并且常常）以足够快的步调来提问，从而迫使目击者形成一种片断式的说话风格，这种风格可能让目击者看上去不仅无法胜任并且还十分犹豫和缺乏自信。第二种方法是引入对糟糕记忆的自我知觉。就细枝末节的东西进行提问，促使目击者作出足够多“我想不起来”的回答，从而可能使目击者开始质疑他自己的记忆。这种怀疑将会表现出来，并且会适时地被法官和陪审团注意到。

使清晰的记忆显得糟糕。再三地无法回忆起细节，会引起陪审员怀疑其记忆出错——我们前面见过的“更多细节意味着清晰记忆”这一直觉的反面。在某些特定情况下，对细枝末节的回忆可能会成为关于重要证词（如罪犯的面部识别）准确性的非常糟糕的线索。想想下面的情况：一位目击者在同一时间内只能注意到一件事情，因此她对罪犯的关注越多，那么她对四周背景的关注时间就会越少。由此可以推断，那些对罪犯面孔有更好记忆的目击者对外周细节只可能有更差的记忆。这正是一项模拟犯罪研究所发现的结果（Wells & Leippe, 1981）。

但是，更有趣的是，当就一些不重要的外围细节，十分残忍地交互讯问作为目击者的被试时，被试所传递出的印象。那些对这些细节有最差记忆的目击者在这种煎熬下看上去十分糟糕，而那些作为陪审员的被试在观看了交互讯问后，认为这类目击者凭记忆而给出的报告——包括目击者们的列队指认结果——是不能信赖的。实际上，相对那些对细枝末节的事情有清楚记忆的目击者，陪审员更加不信任这类目击者的列队指认结果。这一现象是确实存在的，即使那些对细节拥有糟糕记忆的目击者实际上最能够在列队指认中正确辨认出犯人（见图 8.3）。在此，我们有一个误用经验判断记忆可信性的清晰案例。

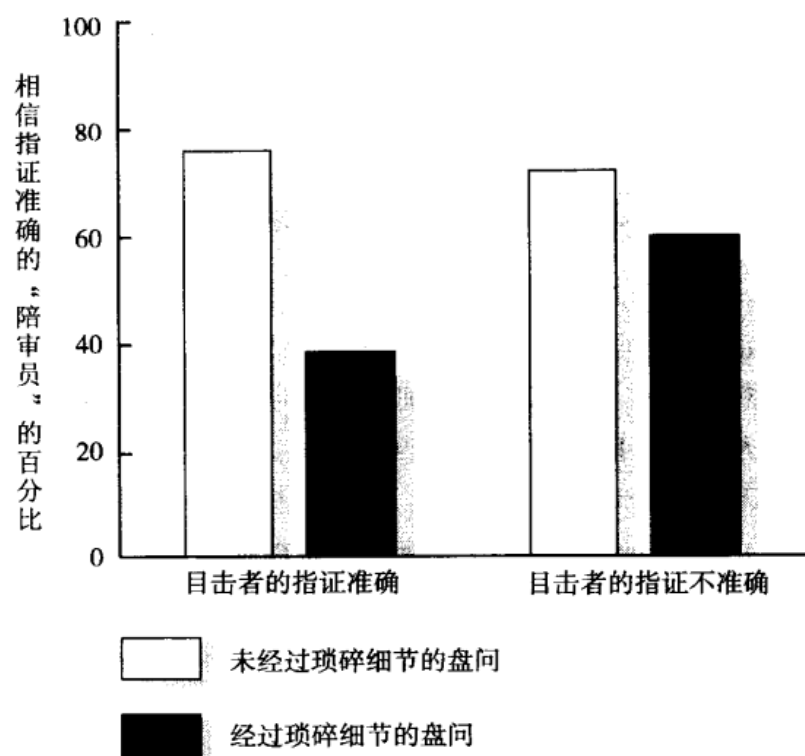


图 8.3 对琐碎细节的记忆具有误导性

一起偷窃案的目击者在嫌疑人队列中进行了准确或者不准确的指证。然后律师就他们的记忆对他们进行了交互讯问，在有些讯问中包括了对琐碎细节的盘问。那些观看了不含琐碎细节盘问的被试（被试扮演陪审员）对指证不准确目击者的信赖程度与对指证准确目击者的信赖程度相同。而那些观看了对目击者进行琐碎细节盘问的被试则更加相信不准确的指证。有更好面孔记忆的目击者对周围环境（琐碎细节）的记忆会更糟糕，并且这一糟糕记忆在交互讯问中表现了出来。

（资料来源：Wells & Leippe, 1981. Copyright 1981 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

准确判断的不准确性。我们已经就凭记忆进行报告的准确性进行正确判断的拙劣能力，描绘了一幅暗淡的图景。陪审员（可能再加上警察审讯者）依赖于通常无效的直觉线索，例如自信和对一些细枝末节的记忆。能否做一些事情来改善这一状况呢？人们可能从未就对记忆的判断形成高超技巧。毕竟，我们倾向于相信我们自己的记忆，即使这些记忆充满了瑕疵。在准确记忆报告和不准确记忆报告之间可能只有很小差异，而那些确实存在的差异可能只是刚刚能够被他人察觉到。

尽管如此，还是有可能进行一些改进。认知心理学家已经证实，在对真实记忆的报告与人们按要求想象的报告之间存在系统的差异；此外，其他人可能可以通过训练而注意到这些差异（Johnson & Raye, 1981; School-

ler et al., 1986)。例如，关于真实记忆的报告传递了更加丰富的感觉意象。尽管我们已经看到，观察目击者对交互讯问问题的反应，可能会迫使自己对没有被讯问到的记忆方面产生不适当的推论，但是它能够增加对交互讯问特别涉及到的那些记忆方面进行探查的准确性（Turtle & Wells, 1988）。

合议庭

现在我们进入了本章的最后一个主题，陪审员的评议。陪审团是我们这个社会司法民主的最终象征。在电影与电视中，陪审团常常是审判的高潮：英雄般的律师那才华横溢的辩护以及充满激情的总结是否说服了陪审团，从而宣告那无辜的被告无罪？陪审团是否会将邪恶的犯罪头领投入“监狱”？

陪审团通常由12个公民组成，他们有2项关联很高的任务。首先，他们必须聆听在法庭上呈现的证据，并且对其进行评估。其次，他们必须与其他陪审员交流他们自己的印象，以期就罪行达成一致意见。在他们的第一项任务中，陪审员成为了众多影响尝试的目标，我们已经对其中一些影响尝试进行了探讨。然而一旦进入了合议庭，陪审员就既是人际影响的源头又是人际影响的目标——是组成含有各种观点与讨论的影响环境的活跃成分，而这些观点与讨论有望形成一个裁决。

大多数情况下，裁决都能很快形成。在美国95%的审判都能形成裁决，而陪审员相互商讨的时间通常少于2小时（Kalven & Zeisel, 1966）。此外，多数陪审团的裁决对证据十分敏感（Saks & Hastie, 1978；Visher, 1987）。被告可能外表很有魅力，或者怪异的受害者可能难以相处。然而，实验室模拟研究和对真实法庭案件的回顾发现，这类偏差性因素通常是被法律认可的证据所排斥的，只要这些被采信的证据是清楚的。

知道有时证据能够控制推论和归纳是令人鼓舞的。那么从影响的角度来说，这是否就意味着陪审团评议是一件令人厌倦的事呢？答案是否定的。首先，在大多数时间里，这是一件关于12个人如何能够成功地形成基本可靠结论的事。其次，存在证据非常混杂这样一种情境。这正是心理活动发挥作用的场所。它也正是如前一节所讨论过的，律师和目击者行为等因素会渗透到陪审员判断的缺口处。

大多数情况下的多数决定原则

在1957年的影片《十二怒汉》（*Twelve Angry Men*）中，11名陪审员

很快就断定一名男孩是谋杀了他父亲的罪犯。而由亨利·方达扮演的陪审员则为宣判这个男孩无罪而拖延时间；为此他忍受了针对他个人的、要求其“醒悟”的群体压力，群体压力甚至演变为对他的敌意，我们在第2章中已经讨论过这种群体压力。但是最后，这位得不到任何支持的勇敢者最终改变了其余的人，从而使被告免于绞刑。这是一种常见情节吗？尽管也曾听说过，但是这类由单个持不同意见的陪审员所带来的说服力影响是极端罕见的。最为常见的情况是，当陪审员们开始评议时，最后的裁决通常是多数陪审员所赞同的意见，特别是由超过三分之二的陪审员构成了多数派时（Davis, 1980; Kalven & Zeisel, 1966）。这一多数—支配关系与我们前面谈到的观点——被认可的审讯证据的权重通常是决定性的——是一致的。如果12名陪审员中有10名在评议前的第一次投票中认为被告无罪，那么被告的证据可能会比原告的证据显得更加有说服力。

但是，多数派如何经常能够达到目的呢？根据对前任陪审员们的调查，以及在模拟审判中研究者对模拟陪审员们对话的记录，当少数派发现他们在人数上处于劣势时，他们不会立刻放弃（Stasser et al., 1982）。实际上，他们一定会通过社会影响的过程争取获胜。回想一下，我们曾在第2章中区分了影响的两种形式：信息性影响，在这种影响中人们采纳他人的行为或态度是因为他们发觉其他人拥有更多、更有效的信息；规范性影响，在这其中人们从众或服从是为了保持和谐的社会关系。在陪审团的评议中，这两种影响过程均有可能发挥作用。

人越多，论据越充足。首先来看看信息性影响。在评议中，每个陪审员呈现他们对案件的个人意见及其论据。假设有10名陪审员赞同有罪的裁决，而其余的2名却相信存在足够合理的疑点能够宣告被告无罪。那么多数派的10名成员是否全都呈现了相同的论据呢？可能不是。每个支持有罪的陪审员可能会贡献出他自己关于证据的一套观点，可能会添加其他人没有记住的一些信息。当然，那两个坚持无罪的陪审员可能也有其他一些单独的论据。但是，每个少数派成员只有一套新的支持性论据，而同时他们必须要逐一地反抗10套相反的论据。在此说服情境中，包含数量更多的合理论据的信息会引发态度改变。而这种信息通常正是多数派所拥有的。

踌躇就是失败。规范性影响可能源于少数派“为获取社会认可和避免社会非难而进行的自私尝试”（Stasser et al., 1982）。当多数派成员的沉着说服尝试无法影响持有异议的少数派时，多数派成员就会变得不高兴，他们的沟通就会变得暗含拒绝、嫌恶和怀疑的味道（见第2章）。能忍受这种持续性社会压力冲击的通常只有那些勇敢、十分坚定并且几乎是英雄式的人物。规范性压力可能还在另一层面上起作用（Stasser et al., 1982）。陪

审团的目标在于形成裁决。如果不能形成裁决，如果陪审团变得犹豫不决，那么它必然无法达到这一目标。这就会对司法产生阻碍——并且，从一定意义上来说，还浪费了每个人的时间，当然，被告除外。因此，为避免这一失败而达到社会所期望的群体目标，可能会迫使许多少数派成员变得逐渐能够接纳多数派的观点。

作为一个需要做一些说服工作的陪审团成员，你会向那些反对你的人诉求信息性影响或规范性影响吗？这必然与你的个性风格有关。你可能是一个说教者或者是一个追求“事实真相”的人。然而除了特有的风格以外，案件本身可能也决定了你使用社会影响的何种主要成分。在一项研究中，模拟陪审员们以6人为一组阅读了一例民事案件，这例民事案件涉及一个设计有缺陷的熔炉爆炸时所导致的伤害；然后他们进行评议（Kaplan & Miller, 1987）。陪审员们被告知，另一个陪审团已经达成了一个不利于被告（熔炉制造厂家）但有利于原告（受伤的物主）的裁决。现在陪审员们的任务是就伤害赔偿金达成一致意见。一半的陪审员倾向于采用补偿性赔偿，即向原告赔偿因被告的疏忽而导致的实际损失。而另一半陪审员则倾向于采用惩罚性赔偿，判处超过补偿的金额，旨在惩戒原告以及阻止其他类似轻率事件的发生。

请注意，补偿性赔偿的判决或多或少包含了对事实的调查。这一不幸的事故给原告带来了多大的损失？相反，惩罚性赔偿的判决则会更加具有主观性和批判性；它反映出了社会价值（支持或反对商品交易）和道德责任感等等。考虑到这些不同，我们认为，在前一种情形（补偿性赔偿）中可能有更多信息性说服（陈述事实）的尝试，而在后一种情形（惩罚性赔偿）中则可能更多的是规范性压力（道德）。而这正是研究者在研究陪审员的评议内容时所发现的结果。面对基于事实的决策（补偿性赔偿），陪审员会在他们的大多数陈述中求助于事实和证据（“仅医院账单数目就足够庞大了”），而面对基于价值的决策（惩罚性赔偿）时，陪审员们大多常常做出暗示了社会认可和社会指责的陈述（“……是错误的”，“做多数人认可的事情是正确的”）（见图8.4）。一般而言，我们可以预期，多数派关注于任何能把他人争取到“自己立场”的“压力点”。

群体极化。前一个例子提示我们，陪审团的决策并不总是关于有罪或无罪的二分选择。陪审员们同样会进行定量决策分析。在民事诉讼中，陪审团需要决定赔偿的金额。在刑事诉讼中，陪审团需要决定被告所犯何罪，如果有罪的话。通常可供选择的办法是根据犯罪的严重性和相应惩罚措施进行排序：例如，过失杀人者（有期徒刑），二级谋杀罪（更长的有期徒刑），一级谋杀罪（终生监禁或者死刑）。研究显示，在这些情况下，从第

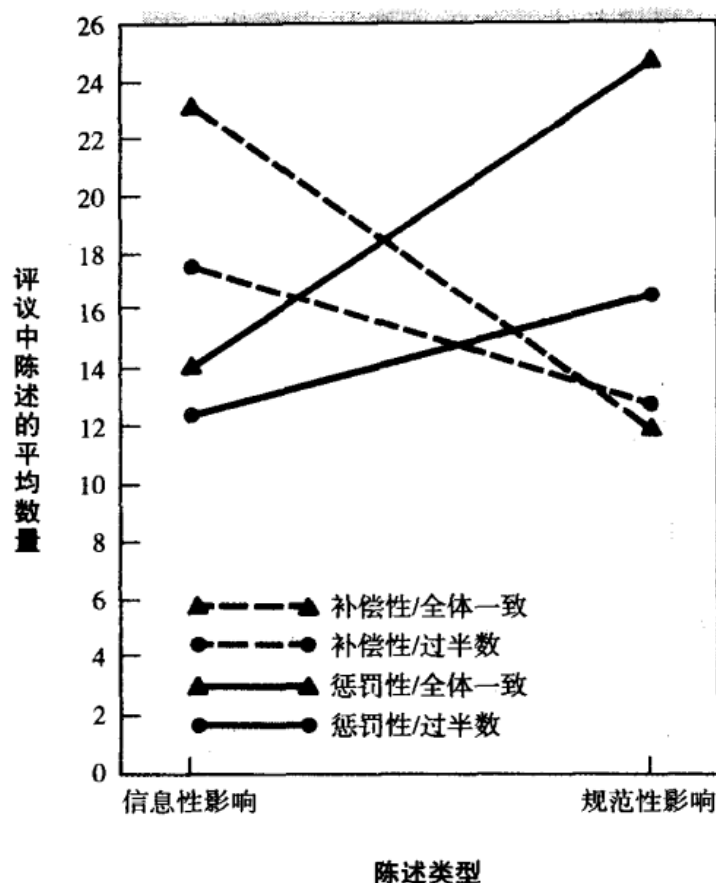


图 8.4 问题与影响的匹配

当模拟陪审员必须决定一起民事案件中就实际损失而应赔偿原告多少赔偿金时，他们在评议中主要通过求助于案件的事实（信息性影响）来互相影响。当他们必须决定惩罚性赔偿的金额以惩戒过错方时，陪审员在评议中主要求助于价值观和道德观（规范性影响）。当陪审员面临一种要求达到全体一致性决策的压力（而不是仅仅过半数票）时，这些趋势就更加强烈。

（资料来源：Kaplan & Miller, 1987. Copyright 1987 by the American Psychological Association. Adapted by permission.）

一次投票到最后一次投票，陪审团十分有可能在判决上变得更加极端。多数派本身可能会发生改变——朝着更加极端的方向。于是，群体极化（group polarization）发生了。

为了更好地理解这一现象，让我们简要地回顾一下在不涉及侵权或伤害的背景下，群体如何随时间流逝而变得更加极端，然后再来讨论陪审团背景下的群体极化。在 20 世纪 60 年代早期，关于商业决策的一些研究（Stoner, 1961）最早发现了群体极化；随后，在其他一些要求被试向处于两难困境中的个体或行业提供建议的研究中，也证实了极化的存在（Myers & Lamm, 1976）。例如，查理是否应该辞掉那份安定舒适但却没有前途

的工作，去开始那份他一直想要从事的职业呢？被试阅读了相关背景信息，然后分别私下预测在做出改变之前查理至少需要获得多大的成功概率。所需的概率越低，他们鼓励查理去接受挑战的风险就越大。然后，被试聚集到一组中，来讨论查理的困境；讨论完成后，他们将再次表达他们对做出改变所需最小概率的观点。

典型的研究结果可总结如下：如果最初每个群体成员都倾向于赞同冒险行为（“查理，大胆地去尝试，即使你只有30%的成功机会”），那么群体讨论将会使他们倾向于持更加冒险的态度（“查理，大胆地去尝试，即使你只有20%的成功机会”）。如果最初的趋势是倾向于持谨慎态度（“你最好有70%的把握”），那么讨论将会使他们更加谨慎（“要有80%的把握”）。群体讨论使群体朝着最初的倾向做了更进一步的推进。

在态度问题上也发现了相同结果。那些最初只有一点喜爱自己总统的法国学生在进行了关于总统的讨论后变得更加喜欢他，而他们最初对美国人的厌恶经过讨论同样得到了增强（Moscovici & Zavalloni, 1969）。

为什么会发生群体极化呢？有两个主要原因。首先，如果所有的群体成员关于事件的观点全都偏向一个方面，那么在讨论过程中他们所表达的观念和论证同样会是有利于那一方面的（Burnstein & Vinokur, 1973）。那些因为出于两个原因而喜欢某物的个体，在聆听了其他人的观点后可能会有5个好的理由——信息性影响再次出现了。其次，许多人会以比人均水平表现得更加极端——当然沿正确的方向——为荣。显出些许极端使人看上去很独特，一种通常令人向往的品质。当在群体中相互交换意见时，个体获悉自己不那么显著地极端，因此他们提高自己的极端水平以期引人注目（Brown, 1965；Goethals & Zanna, 1979）。你可以将这归结为规范性影响的一个特例，在这其中，那些想在一个特定群体背景中从相似他人中显得与众不同的人，必须要以更加极端的方式来行事，如果不是本质上有所不同的话。

群体极化会发生在陪审员中间吗？似乎会的。在一项研究中，模拟陪审员们就一些包含了不利于被告的强有力证据或薄弱证据的交通案件进行评议。当案件证据薄弱时，陪审员们进行评议时会倾向于“无罪”，而在评议的过程中会变得更进一步地确信被告无辜。而当案件证据强有力时，陪审员们最初“有罪”的倾向在评议过程中同样会变得更加强烈（Myers & Kaplan, 1976）。

群体极化的倾向使一些玩忽职守案件和人身伤害案件的巨额赔偿金不再那么令人惊讶。对受到永久性伤害的原告持同情心的强健多数派，在讨论为惩罚有过失的医生或公司并为向其他潜在过错方传递预警信息而应判处多少罚金时，步步逼进。这就是多数派规则——以绝非温和的方式解决

问题。

多数派在大多数的陪审团决策中都会获胜；并且大多数的陪审团决策主要都基于可接受的证据的权重。但是，还有其他的陪审团决策。这些裁决有时候会依赖一个不相关的因素或者一个错误的社会心理过程。有时，仅仅一名或者为数不多的几名陪审员就能够对评议施以不合比例的控制。通常，当案件双方势均力敌或者案件具有一些不同寻常的特点时，将会发生这些特殊的影响。首先，让我们看看少数派如何在有些时候影响群体裁决。然后，在最后部分，我们将探讨超出法律权限的（非证据的）影响。

少数派偶然的力量

慈悲宽厚的倾向。当陪审团最初平均分成两半，6个人赞同有罪的裁决而另6个人赞同无罪的裁决，那么会发生什么呢？多数情况下，裁决将会判为无罪，这反映了被称为慈悲宽厚偏差（leniency bias）的现象（Davis et al., 1981; MacCoun & Kerr, 1988; Tindale et al., 1990）。实际上，即使当陪审员们最初以7比5的比例赞同有罪的裁决时，通常最后会还以宣告被告无罪而结束（Stasser et al., 1982）。为什么呢？支持无罪的那一小派系通常会拥有更多有影响力的论证吗？事实上，的确如此。首先，在证实有罪之前，美国法律均是在假设无罪的情况下运作的，并且它要求原告在排除合理疑问的情况下证明被告有罪。如果相当数量的陪审员均赞同无罪，那么显然存有一些疑问了。而所有这些陪审员们必须要做的就是使其余陪审员相信他们的疑问是合理的。同时，赞同有罪裁决的那一派必然会怀疑所有的疑问——一项艰难的任务。他们可能还会考虑到，赞同无罪裁决的陪审员们可能会指出错误定罪所带来的可怕风险——剥夺了一个无辜个体的自由。而由5到6个人构成的少数派能够相对容易地使支持有罪裁决的陪审员相信，错误定罪所带来的风险比释放一个有罪之人更加可怕（Stasser et al., 1982）。

坚持的回报。少数派常常拥有影响的潜力，即使它只是一个规模非常小的少数派并且并非支持无罪裁决。社会心理学家花费了数十年的时间来证明“人数”在创造从众压力上的“功效”，而最近他们开始研究持不同意见的“少数人”是否存在能够影响群体决策的“力量”。当然，结果是这种力量是存在的——但是它需要这部分人自由地表达意见并且坚持。

现在让我们告诉你为什么。如果考查一下多数派对人类行为的影响方式，我们会发现，多数派决定原则中的大多数过程都是充分地基于直觉加工。未作太多思考的个体会采用“不可能每个人都错”这一经验规则，接

受由“几乎所有的人”构成的那部分人所提供的信息。这是一种信息性影响，但是它只涉及肤浅的思考。多数派同样拥有巨大的规范性力量；被“非常重要的人”拒绝将是灾难性的；面对这样的前景，人们可能会不加思索地服从。多数派的这些特点表明，除非存在明显的反对，否则在由多数派影响而形成的决策中，群体中的个体可能并没有运用完整的系统思考技巧。

成为自由表达意见的少数派意味着，在面对一定程度的多数派压力情况下，沉着地表达自己的不同观点，并且坚持自己的观点。这无疑会使人们开始思考，并且作更深程度的思考。（“嘿，这一问题可能比我原来的想法要更加复杂一些。可能这几个奇怪的家伙看到了我没有注意到的一些东西。”）在群体决策许多领域内的研究的确已经发现了这一点。相对于没有少数派意见的情况，当少数派坚持自己的判断时，群体在总体上倾向于得到更富有思想和更具创造性的决策（Moscovici, 1980; Nemeth, 1986）。少数派的异议似乎刺激人们对正在考虑中的问题进行复议，并且鼓励群体多角度地探讨问题从而进行更发散的思维加工。少数派可能不会获胜——它甚至可能是错误的——但是它有可能产生迫使多数派对有关信息“留心”地进行加工这一有益效果（Langer, 1989）。近期研究表明，相对于面对多数派观点或者不一致的少数派观点，被试在面对具有一致性的少数派观点时能够更好地回忆出相关信息（Nemeth et al., 1990）。坚持你的信念，但是要找到能与你共享观点的战友。即使你不能够说服群体接受你的观点，至少你能够使他们的最后的决策更具思想性、具有更高的质量。

鉴于这些结论，亨利·方达在《十二怒汉》中的角色显得更加可信。但是就陪审团而言，少数派仅仅坚持不懈地表示反对是不够的。还有3种品质是必需的：少数派必须看上去是自信的，它必须避免表现得严厉且独断，同时它必须拥有社会影响的技能。这些品质完美地体现在了一名陪审员身上，在水门事件时期著名的米切尔-斯坦斯阴谋案审判中，该陪审员的影响使多数派中三分之二的人从支持有罪的裁决转而同意无罪的裁决。

约翰·米切尔与莫里斯·斯坦斯是当时的总统理查德·尼克松1972年二度竞选班子的主席和财务主管，他们分别被指控合谋阻碍了对一名主要竞选捐助人的联邦调查。根据陪审员们的回忆，在评议开始时，12名陪审员中只有4名赞同无罪裁决（Zeisel & Diamond, 1976）。安德鲁·乔就是其中之一，他是一位接受过良好教育的一家大银行的副总裁。在长达10周的审判中，乔以关切和友好的态度对待其他陪审员。当评议开始时，他十分从容地宣称他自己确信米切尔和斯坦斯是无辜的。当时，他始终如一地、自信并且清楚地为他自己的少数派立场辩护。乔是所有陪审员中教育程度最高并且最为成功的一员；而这些品质也提高了他的可信度。最后，

他改变了整个陪审团。裁决是无罪——毫无异议的。关于乔这位杰出的陪审员，心理学家劳伦斯·赖茨曼（Lawrence Wrightsman, 1987）总结说：“他，也只有他，似乎才是导致多数派从有罪裁决转变为无罪裁决的动因”（p. 224）。

本不应产生影响的事物确实发挥了影响

由于在法庭和合议庭中有如此多的信息和参与者，陪审团的决策总有可能会受到一些理论上不相关的因素的影响。这类因素被认为是“超出法律权限的”因素，因为它们处在法律证据和程序的领域之外。正如我们曾经指出，如果超出法律权限的因素的确对陪审员产生影响，那么这种影响主要就发生在证据不十分清晰的时候。让我们简要地考查一下其中的两个变量。

不被承认的证据。我们在电视上都曾观看过法庭片，在这些电视剧中，法官指出陪审团忽视证人的一个陈述或者律师呈现的一条证据——由于其在法律上是不被承认的。但是，你可能已经问过你自己：“拜托！他们怎么可能忽视掉自己看到过或者听到过的内容呢，更别说是遗忘了？”你是对的，他们确实不能。模拟审判的研究表明，不被接受的证据会对陪审团决策产生影响，甚至可能会比被接受的证据产生更大的影响（Sue et al., 1973; Wolf & Montgomery, 1977）。通过驳回证据，法官唤起了对法律证据的注意，将其凸显了出来；因此在陪审员们为了随后的提取而对大量审判信息进行编码时，赋予了该证据一个特别的记忆标签。法官可能也会唤起逆反心理：陪审员们可能会感到他们考虑所有证据重要性的自由受到约束，他们可能通过赋予不被接受的证据比其实际应得的权重更大的权重来做出回应（见第5章）。

并非所有陪审员都是平等的。2个或3个陪审员常常控制了整个评议。如果我们能够信赖那些非常真实而且投入的模拟陪审员，并以真实陪审员的回忆为补充，那么在大多数由12人组成的陪审团中，似乎超过半数的谈论是由3名陪审员所进行的，而有三名陪审员则完全没有发言（Stasser et al., 1982, 1989; Strodtbeck et al., 1957）。事实上，参与的这种不均匀性在所有类型的小群体互动中都很明显（Bales, 1958）。在陪审团中，允许偶尔的一个安德鲁·乔（或者亨利·方达）——独自一人——基本上“单枪匹马地”对裁决产生影响。这也意味着一个或者少数几个陪审员的独特偏见能够支配裁决。

为了增加你在评议中拥有更大决定权的机会，你必须当选为首席陪审

员。这并不那么难：首先发言，首先被提名，或仅仅是自愿。作出选择；那就足够使你当选了。为了把握选举，如果评议台是矩形的，坐在“权力上座”处——评议台尾部或前部。即使坐在那里没有使你当选首席陪审员，你也能够通过非言语互动施加额外的影响。坐在评议台尾部的个体能够被其他所有人看见，并且能够在与他们说话时和他们每个人进行目光接触。因此，毫不奇怪，坐在尾部的陪审员既能发起又能接收到绝大多数的沟通行为（Strodtbeck & Hook, 1961）。然而，这一关系的部分原因应归于这一事实，即那些已有控制经验的陪审员们（例如，经理和企业家）会首先选择评议台尾部的座位。你可能会说，某些人能够将权力安置在不同位置上。

简言之，我们这里的要点是，这种可能性总是存在的，即一个陪审团的裁决反映了对陪审团施加非凡影响的少数几名陪审员的偏差和倾向。对于那些不明确的、有多种解释的案件，这种可能性的发生机会更大。

陪审团遴选：能够对陪审团进行“秘密的事先运作”吗？仅仅少数几名陪审员可能左右裁决这一事实引发了由陪审团遴选施加影响的这一问题。在审判前的陪审员选举听证会上，允许案件的双方律师对潜在陪审员进行提问。如果有任何一位律师感觉一名潜在陪审员可能预先就倾向于反对他的当事人或者案件，那么这位律师可以拒绝将这个人纳入陪审团。因此，在一定程度上，律师们在这一被称为陪审团遴选的过程中对谁能进入陪审团拥有发言权。精明的律师是否能够通过选择受众——通过“预先秘密地选出”对他的诉因持同情心的人组成陪审团——从而获得影响上的优势呢？

当然，在某些情况下可以分辨出具有某些特质和背景的陪审员，这些特质和背景使陪审员可能会倾向于一个特定裁决。例如，那些拥有刻板且独裁观点的人可能会倾向于认为一名受人尊重但被控犯有杀人罪的警官有罪（Mitchell, 1979）。政治上持自由主义观点的陪审员们可能有的偏差是，赞同对被控为煽动暴乱的反政府示威者宣判无罪。研究显示，如果在陪审团中拥有与你特质相似的人，那么在一些案件中你那一方的战线可能会占有优势（Horowitz, 1980；Wrightsmann, 1987）。然而，你的对方律师也会竭尽全力去选择“合适的”陪审员。你们的努力可能会相互抵消。此外，凭直觉去获知哪种类型的人可能会对哪一方持有同情，并非一件容易的事。这些因素都限制了律师们自主地选择特别偏袒己方的陪审员的可能性。

科学的陪审团遴选法可能或多或少会更佳。这种科学的遴选法就是由一些社会科学家们所提供的咨询服务。他们调查拥有不同背景和特质的人，讯问他们关于将要开庭的案件的意见。通过所获得的这些反应，他们

发掘出与律师们想要的裁决有关的特质，建议律师们去选择具有那些特质的人为陪审员（Schulman et al., 1973）。

即便律师们使用了科学的方法，但受陪审团遴选影响的案件数量可能仍然不多。除非案件双方是势均力敌的，否则判决将受到可靠证据的权重的支配。不管陪审员的背景、特质和偏见如何，大多数陪审员仍是以证据作为他们决策的主要向导。

结束语：心理学与法律

司法系统由处理人们争端的规则和程序所构成。争端的处理可能是一起犯罪或一起民事诉讼，涉及一系列的决策，而所有的决策则都是由人做出的关于人的决策（Ebbesen & Konecni, 1982）。他们的决策、推论和判断受到大量认知偏差的影响，我们也都不可避免地受到这些认知偏差的影响：尽管人们常常对直觉的准确性很有信心并且拥有良好的意图，但是直觉是易犯错误的，并且常常是错误的（Tversky & Kahneman, 1974）。争端是变幻无穷的，通常涉及主观的证据，而不是不争的事实。抗辩程序确保决策者不得不对至少来自于两方面的说服论证。因此，抗辩程序理论上是一个法律问题，但在实践中却是一个法律心理问题（psycho-legal issue）。

总而言之，女士们、先生们，我们已经为你着想，向你递交了社会科学方面的丰富证据，这些证据证实了一些常识性的观念，也挑战了其他的一些观念，并且（希望）使你对社会影响在哪些地方以及如何在法律程序的每个阶段彰显自己——有时是好的，有时是坏的——有了一个新的洞察。在下一章即最后一章中，我们将会把关注点延伸至日常生活的某些领域，在这些领域中态度改变和社会影响会发挥作用——并且可能为我们所用，以促进我们的健康并提升我们的幸福感。

小 结

我们对社会影响过程如何在司法制度中起作用的分析集中在三个主要刑事司法的领域：警察局，法庭，以及合议庭。

- 因为证据是主观的而且通常是言语性质的，因为英美司法体系的抗辩制性质，所以社会影响是很普遍的。双方为调查和辩论不同版本的真相而竞争。
- 人们认为，抗辩制诉讼会比欧洲不偏不倚、由法庭执行调查的讯问制诉讼更加公正。可能是因为抗辩制诉讼激发了双方“获胜”的愿望，从而成功地降低了

某一方的巨大优势——无论这一优势值得与否。抗辩制程序能够导致知觉偏差和解释偏差。目击者因受不同方的传唤而会给出不同的证词；因引入方的不同，相同的证据可能会得以完全不同的解释。

- 目击者报告和指证可能非常不准确，部分原因可能是记忆会受到社会影响的作用，以及在刑事司法制度中一些人对记忆准确性报以了不恰当的信任。讯问中的误导性信息或暗示性信息可以被很好地整合进目击者的记忆中，并且稍后被当作是目击事件的一部分而被回忆出来。在列队指认中，不公平的列队（在这其中没有任何人长得像嫌疑人）以及带有偏差的指导语（指导语强烈地暗示某一指证是被期待的或被要求的）可能会导致人们根据糟糕的记忆来行动，从而增加了错误指证的比率。做出选择或者重复回答可能增强个体对记忆的信心，但是它们并没有改善记忆本身。
- 嫌疑人的招供是第二类非常容易受到社会操纵影响的言语证据。嫌疑人在警察审讯中招供的比例很高，其中包括一些无辜者的假供。为了获得招供，警察使用了大量社会影响的技巧。他们利用自身的能力去控制和扭曲心理环境，从而击垮嫌疑人的防御或操纵他们的知觉。
- 利用谎言探测器进行的威胁也被用来逼迫招供。通常来说，测谎仪得出的结果是不可信赖的；它们有显著的错误率，会被“击败”，然而，对于那些相信测谎仪的嫌疑人来说，测谎仪则能更好地发挥效力（安慰剂效应）。
- 法庭是一个说服的战场。研究表明，只要双方传递出了适宜的开庭陈述和总结陈词，那么首因效应或近因效应可能就不会出现。出庭辩护律师被建议，明确地陈述结论，包括辅之以生动的视听手段，并且运用更多断言式的陈述来做长篇宏论。
- 目击者留给陪审员的印象也极其重要。通过训练和诱导式提问，律师能够通过塑造目击者的印象而给己方带来优势。流畅的叙述性陈述以及不模棱两可的、较少限定词的且强有力的断言式风格，能够提升知觉到的目击者的可信性。
- 目击者证词倾向于被陪审员过度地信任，特别是那些逻辑连贯的、详细的，以及（最重要是）被自信地陈述的证词。陪审员和其他实情调查者特别倚重自信和对细节的记忆，但是自信和对细节的记忆却是准确性的糟糕指标，并且容易被提问所操纵。
- 陪审团常常很快就做出裁决。通常，证据的效力决定了裁决，但是当证据不明确时，超出法律权限的因素可能会发生作用。通过信息性影响（说服）和规范性影响（社会接纳措施），多数派常常在陪审团评议中获胜。信息性影响和规范性影响还作为引发了群体极化的媒介，随评议的继续而增加极端性（朝着陪审员们最初倾向的方向）。
- 然而，少数派能够战胜多数派——有时候。当人数较多的少数派赞同无罪裁决

时，它可能会动摇多数派。这是由对误判的正常厌恶而形成的慈悲宽厚倾向所带来的结果。更一般的情况是，即使人数较少，畅所欲言和坚持己见的少数派也能够促使整个群体对证据进行更多的思考，从而形成一个更好的决策。

- 在双方势均力敌的案件中，存在着超出法律权限的（非证据性）事件对陪审员产生影响的可能性。例如，那些被认为是“不被承认的”证据，常常能够产生影响。因为群体讨论通常只被少数几个参与者所控制，所以一个单独的陪审员可能会产生过度的影响，或者律师可以成功地在陪审团遴选时秘密地事先选择一个陪审团；但是这并不常见。

问题与练习

1. 抗辩制审判制度的优点是什么？缺点又是什么？如果你正在接受审讯，而你知道你并没有犯罪但却有相当多对你不利的证据，那么你宁愿选择哪一种模式，抗辩制诉讼或是讯问制诉讼？找出一个在你的社区或者附近社区中的一个著名刑事案件，在这一案件中抗辩制诉讼导致了你认为的错误裁决。那么，什么影响过程导致了这一结果，而你应该如何改变抗辩制诉讼以避免这一失误呢？
2. 基于本章中各个部分对目击者证词的讨论，请略述一个在刑事司法制度中应该怎样“对待”目击者的程序。你所设计的这一程序目的在于保护记忆并且避免对凭记忆作出的报告产生不恰当的社会影响。对从最初的提问到法庭证词这一程序进行叙述。以影响原理来证明你的程序中每一步的合理性。
3. 你一名学法律的朋友知道你对社会心理学感兴趣且拥有很多相关知识，她请你从心理学角度对她的首次模拟法庭作业提供一些建议。她将扮演一起约会强奸案的起诉者。对于案件的呈现、直接和交互讯问目击者、应对陪审团的先入之见等方面，你会给她什么样的建议呢？
4. 从规范性影响和信息性影响的角度对陪审团评议进行分析。在这其中引入一些概念，例如直觉和系统化加工、社会规范、社会支持和少数派影响，尤其是根据态度和信念改变这两个主要基础来对这些概念加以理解。



第9章

健康与幸福服务中的社会影响



亲环境影响：说服能够保护我们的地球吗？◆ 健康的促进
◆ 心理健康的社会心理学途径 ◆ 社会影响，美好生活和你的未来

为了达到我们个人和集体的目标，我们每个人都常常会尽力去改变或塑造他人的行为、信念和情感。即使我们并非职业的影响者，但大多数时候，大多数人通常都精于此道。在人类生活的实验室中，数百年积淀下来的摸索、实践以及经验已经就实用的影响策略形成了丰富的文化理解。而我们已经探讨过这一传承之物。

同样，我们还考察了由科学研究所获得的关于影响的更为系统化的知识。其中一些知识已经非常成熟，并转化为了一些有效的策略；运用这些策略，我们得到一些有效的影响技巧和影响工具。如前所述，这些影响工具常常被用于广告、营销和旨在使我们消费的销售说辞，或者被用于政治舞台，使一些候选人的媒体形象和风格能够掩盖他们内涵的缺乏。但令人遗憾的是，社会心理学有时被错误地用来为当权者一些令人厌恶或有害的目标服务，以维持或扩充他们的权力。

幸运的是，如我们也曾看到的那样，社会心理学同样可被用来促进积极和亲社会的目标，对那些旨在改善生活质量的努力予以指导。在本书最后一章，我们将专门探讨亲社会影响；普通人可以利用这种亲社会影响为自己谋取利益，进而也为社会谋取利益。我们将关注生活质量的三个领域：

- 促进有助于改善我们社区和地球生态状况的亲环境态度和行为。
- 使人们习得并保持有益于身体健康和心理健康的习惯。
- 通过心理治疗帮助那些有心理问题的个体恢复心理健康。

简言之，我们将关注于由社会影响的神奇作用而获得的更美好生活。

亲环境影响：说服能够保护我们的地球吗

1976~1977年的那个冬天非常寒冷。同时，对于俄亥俄州哥伦布的居民来说这个冬天无比黑暗。阿拉伯国家的石油禁运和欧佩克对石油价格的操纵使天然气和石油的价格上涨，并且造成了这些能源的严重短缺。哥伦布长达数周关闭城市的路灯，以缩减开支并节省当地天然气和电力的消耗。作者之一，那时还是俄亥俄州立大学的研究生，回忆起晚上8点钟在阴森黑暗、空无一人的大街上行走的经历。这种感觉非常压抑，特别在圣诞节期间，因为当时社区负责人劝人们尽量关闭门外的圣诞灯——大多数人都响应了这一号召。到了一月份，当俄亥俄州州长在一个祷告会中敦促州众议院采取措施结束能源危机时，这一情形达到了高峰。这个祷告会获得了它所期望的注意，新闻在全国范围内得到报道。

从20世纪70年代开始，出现了许多类似的故事。加利福尼亚州，“自由之路”和“汽车城堡”并非仅仅是一些隐喻，而是许多司机的基本价值观；排了长队但却没能加上汽油的挫折感，有时会导致邻里间爆发暴力冲突。很自然，环境保护以及其他环境问题突然变成了“热门问题”。数十年未受控制的工业污染的后果，最终产生了广泛而严重的影响。沙滩关闭了，河流干涸了，空气散发着臭味。露天开采、过度砍伐以及只以利益为重的其他工业活动所带来的糟糕的环境后果日渐明显。同时，1973年阿拉伯国家的石油禁运引发了人们就西方国家对外国石油依赖问题的广泛忧虑。

这些共同的因素激发了亲环境运动。在大学校园中，“生态标志”——绿色、白色和美国国旗的绿色版——变成了一种很流行的符号，而在这片土地上也出现了不少激进的亲环境主义者。同时，还颁布了更为严格的有关工业污染和工业废弃物的联邦和州立法。在汽车上放置催化式排气净化器以及使用无铅汽油已经变成了一种法律要求。政府设立了基金，用以建造处理有毒废弃物的废物场。然而，最强有力的举动是针对能源保护的。高速公路的限速降低到了每小时55英里。那些安装了诸如太阳能电池板等能源节约装置的家庭可以享受到税收减免的优惠。政府要求公用事业公司提供免费的家庭能源审计。许多家庭狂热地为自己的房屋添置保温材料和防漏材料。对解决生态问题的商业投资被吹捧为明智的理财策略。我们走上了正轨。

可是后来，人们支持能源保护运动的干劲似乎消失了，化为了乌有。油价稳定了下来甚至在20世纪80年代初还有一些回落。能源供给似乎又充裕了起来。有关汽车尾气排放和工厂排放物的新法规大大降低了城市的污染，从而使城市污染问题显得不再那么明显。面对这样的倒退，里根政

府仍把经济增长放在首位，而轻视环境问题，解除了对许多行业的必要控制。对能源节约的税收减免被取消，同时企业达到清洁生产的最后期限得到延长——迟疑不决拖延了整个计划。随着环境话题不再流行，不再出现在新闻中，公众似乎也已经忘记了生态问题。当私人轿车共乘、使用公共交通以及循环利用发展不再成为一种普遍的个人习惯时，能源消耗又回升了。那些对住宅、办公室和其他私人领域的清洁很挑剔的人并没有觉得自己对于保持公共空间的清洁卫生负有责任。

事事皆有因果循环。在 20 世纪的最后十年中，全世界许多国家又恢复了对环境问题的关注。人们开始关注一些惹人注目的新闻，例如，被称为“温室效应”所导致的全球变暖；臭氧层中由污染所导致的空洞，而这会增加我们罹患皮肤癌的危险；会破坏我们的植物的酸雨；亚马逊雨林的破坏，而这可能影响到整个地球的气候；还有似乎无止尽的废弃物——一些还有毒性——堆放得到处都是。很具讽刺意味的是，这些问题正是在 20 世纪 80 年代这段忽视环境问题的时间内达到了危险的程度，如果我们仍然一如既往地继续注重经济增长而忽视这些问题的话，那么这些环境问题将一直存在。

环境态度：行为链中的薄弱环节

公众对环境问题关注的起伏说明了有关环境态度与行为的一个主要问题。对环境的关注无疑是一个“眼不见、心不烦”的问题。当问题公开可见——空气变成了黄棕色、闻起来像排水沟的味道或者家里的供暖账单突然增长了一倍时，人们会变得对污染、自然景观的损毁或者自然资源的耗尽感到紧张。但是，当某一问题的外在表现消失时，对这一明显持续性问题的内在关注也就随之消失。

这一模式类似于在对诸如洪水和干旱等自然灾害知觉中的所谓危机效应（crisis effect）（Kates, 1976）。在灾害过程中和灾害刚刚结束的时候，人们往往对问题高度关注，并且会采取许多行动。随着干旱的恶化，人们开始采取行动，呼吁为了避免未来可能的干旱而进行研究并且采取相应的干预措施。人们会认真考虑节水，寻找可替代的水资源，以及在易发生干旱的地区限制人口增长。然而，随着时间的流逝以及没有新的干旱发生，限制减少了，“危机遗忘症”使记忆变得朦胧，人们和政府采取了旧有习惯——活在拥有无止尽的清洁、便宜能源的幻想天堂中。

显著性不突出的问题。可以肯定，你知道这里的潜在心理学原则。如在前而章节中所述，我们倾向于思考那些容易被我们觉察的刺激，并以此为依

据来采取行动。不幸的是，对环境的危害常常是难以觉察的。我们不容易将自己的个人行为视为造成环境危害的一个原因，除非危害本身清楚地表明了这一点。个人废弃物消失了；它被带走了或说在卫生间被冲走了：眼不见，心不烦——被置于地下，因此不必关注它。生物学家告诉我们，在污染物被排入湖泊的数十年后，在未受训练的人发现湖泊处在垂死边缘以前，已经造成了95%的危害。此时已经为时过晚，无法逆转这一过程以拯救湖泊以及其中的动植物了。

低动机的问题。阻碍亲环境行为的一个因素是亲环境的动机必须与强烈的需要和欲望相竞争。如果不使用杀虫剂，你有足够经费承担有机蔬菜种植吗？新的节能炉又如何呢？你会在你繁忙日程中进行废物利用吗？即使你能轻松地负担起所需花费，你仍会愿意减少开车吗？这也是一种显著性突出的问题。相对于为预防或解决你甚至无法看到的大规模环境问题而做出的小小延时贡献，你的金钱和便利常常是有形、易见并且有即刻结果的。

一般来说，在人类与环境的互动中，我们有许多关于态度-行为微弱联系的成分，而我们在第5章探讨过这一联系。因为常常无法看到破坏环境行为的后果或者无法意识到他们现在的行为会有有一个延迟的破坏性后果，所以人们常常忽视了以下3个有助于形成强有力的态度-行为联系的因素：（1）关于态度客体的知识；（2）态度客体的清晰度；（3）对态度客体的直接经验。在一个特定情境中，时间的压力以及其他浪费能源的人的逆向影响可能会战胜我们保护环境的倾向。当情境向一个方向推动而态度向着另一个方向时，除非态度十分坚定，否则通常是情境取胜。尽管如此，上述竞争性的动机可能与特定环境相关联的行为选择有更为密切的关系。我们可能确实有善良的愿望，但是却继续干着坏事。我们的价值观可能会引发良好的行为意向，但是这并不意味着会从事有意义的行动。

那么社会科学能对此有所帮助吗？它的确正在尝试。社会科学家们已经设计出了一些用于影响许多环境行为的技巧。这些行为是多种多样的，包括随意丢弃垃圾、家庭能源的节约、再循环以及私人轿车合乘。尽管环境行为各不相同，但是所采用的技巧却有着许多相似性。这些技巧直接针对低动机的问题或者显著性不突出的问题。让我们来看看每种策略的相关例子。

增强动机：收益高于成本的亲环境行为

如果人们为亲环境行为付出更小成本或者从中获得更大收益，那么就会有更加强烈的动机去从事亲环境行为，这种心理动力可以战胜对从事这

种行为所涉及的时间、金钱、精力和便利的顾虑。这看上去似乎是一种运用工具性学习的理想情境，通过系统化地应用奖赏从而对行为进行塑造。

金钱、公共汽车、瓶子和自动调温器。什么是强有力的奖赏呢？对于我们大多数人来说，金钱会是有力的奖赏。如果人们因为在冬天节约热能、使用公共交通或者回收易拉罐而得到金钱，那么他们是否会经常从事这些行为呢？答案是他们当然会。看看这些研究结果。要求对所有玻璃瓶和易拉罐进行回收处理的法律，减少了75%的乱丢弃玻璃瓶和易拉罐的行为（Osborne & Powers, 1980）。注意，这是一个以强化为基础的策略：人们可以就每个回收的瓶子得到5美分或一角的硬币（常常是他们自己存积下来瓶子）。类似地，对那些乘坐公交车的人们赠以免费快餐礼券可以大量增加大学公交系统的乘客量，并因此减少了大学校园中的交通堵塞（Everett et al., 1974）。对那些房租中已包含了电费的公寓租赁者（apartment dweller）而言，如果根据他们每周用电量的减少程度而向他们支付一定现金的话，那么他们的用电量平均会减少36%（Hayes & Cone, 1977）。研究还发现，私人房屋业主会减少他们的用电量以获得与节约量相挂钩的每月一次的现金回馈（Winett et al., 1978）。

回报人们是需要有所花费的。但是金钱并非百宝丹。一个明显的障碍就是其成本。大都市的公共交通公司可能没有财力去经常性地向公交乘客提供免费快餐礼卷的奖励。地方政府的税收额度已经到了人们容忍的极限，因而可能无法承担对公用事业公司奖励系统的补贴。

另一个问题则是，当报酬完全停止后，亲环境行为的比率就会有所下降。这意味着那些行为从未“被人们放在心上”，或者说被内化成为一个可指引行为的强有力态度。这并不奇怪。想想自我归因现象中的过度合理化。如果为了报酬而去做什么事情，那么人们就倾向于认为是报酬（外在因素）而非他们自己的态度（内在因素）引发了自己的行为。一旦报酬不存在了，那么你也就不再有相应的行为）。

反馈。除了金钱，是否还有其他可供选择的办法来强化节约能源的行为呢？有的，在家庭能源节约领域内，就居民的节约程度向他们提供生动而丰富的信息反馈，同样可以充当具有持续效果的强有力强化物。对那些居住在华盛顿特区市郊的全电气化连排别墅里中上层居民的一项研究（Winett et al., 1979），为这一能源反馈提供了清楚的佐证。在有反馈条件下，每户家庭在长达一个月的时间内每天都收到反馈单，把家里的电力消费较之于前一日上升或降低了多少进行反馈。反馈单很有趣而容易阅读，把每日的用电量，以精确到美分的形式，与家庭先前所设立的节约目标联系起来。有反馈的家庭以平均每月为他们自己节约23美元的速度，最后比无

反馈的对照组家庭多节约了13%的用电量。此外，在停止了每日反馈的10周以后，反馈组家庭的用电量仍然会比对照组家庭更少。指向节约行为的动机变得内化了，并且不再与外部的反馈系统相关联。

什么使反馈这样有效呢？首先请注意，仅仅只有反馈是不会起作用的。在上述研究中，居民首先被告知了节约的详细理由以及如何去节约的技巧。在那时，降低能源消耗同样被视作一个非常值得去做的亲社会行动；同时，存在一种类似竞争的意愿，竞争意愿把节约界定为“一种你能够掌控的技能”。在这些条件下，反馈因四种原因而有效：（1）它提供了关于成就的回报感；（2）这种回报感源于个体内部，因此它有助于形成这样一种归因，即节约行为的原因是自己愿意这样做；（3）当反馈被有规律地运用时，个体知道了特定行为是如何与消耗结果相关联的（“我昨晚让窗户开了一夜，我今天的消耗指数就上升了”）；（4）反馈为客观地描绘出目标结果的每日波动情况提供了一份进行中的记录，而这一记录是成功的清晰证据。

通过上述回顾，我们非常振奋地知道，有大量利用反馈来塑造良好环境保护习惯的技术。例如，在家庭能源的节约中，新发明了简单易读的室内监控器，可以使用户自己轻松地得到反馈强化信息。

近几年来，公用事业公司开始对天然气费和电费账单提供了一种不同形式的反馈。账单告知用户自己的能源耗费与其他人相比的状况。这是一个不错的主意，因为它采纳了社会比较原则（Festinger, 1954）。的确，应让人们把自己与他人进行比较。然而，公用事业公司得到建议，只有在比较群体被知觉为是相对等的情况下，社会比较的反馈才是有效的。

增加显著性：将亲环境行为牢记于心

先前我们指出，大多数人并不会自发地思考环境行为及其后果。环境本身也不太可能生动地吸引人们的注意。环境常常充当背景；如果要让我们注意到它，那么它就必须成为图形，被推到显著的位置上来。当然，要这样做就需要采用惹人注目的影响策略，使人们注意到行为方式或者个体行为会对整个环境问题产生的不同影响——及其解决方案。

立刻就做。关于如何行动的提醒、信号或者暗示被称为提示。你看到过许多提示（“节约能源”、“离开时请随手关灯”、“垃圾入箱”）。它们有用吗？一般而言，提示的确会对行为产生影响，尽管一些提示会比另一些更加有效。此外，提示并不只局限于电灯开关旁的张贴物或者垃圾箱旁边的标牌。想想那些你在走进百货商店时常常拿到的广告传单（“今日特

价”)。这些数不清的纸张最后都成为了令人讨厌的垃圾。然而,在一家大型超市实施的一项研究发现,传单上一个简单但显眼的提示能显著地降低这一污染问题(Geller et al., 1977)。这一提示请求人们不要将传单随手乱扔,而是扔在“为了循环利用而设置在走廊边的一个绿色垃圾箱中”。这一指导性的提醒使传单扔在绿色垃圾箱中的比例从9%上升至30%。

为了能够格外有效,提示必须引人注目。公共垃圾箱上为人们所熟悉的“垃圾入箱”符号可能已经失效,因为它是如此熟悉以至于它不再是一个显著的图形,而是很快融入到了背景中。为什么不以有趣的方式每半年就更换一次符号呢?就此而言,用荧光色来油漆垃圾箱可能同样具有增加防止在公共场合胡乱丢弃杂物行为的“提示作用”。当明确而具体地告诉人们在哪里、做什么以及什么时候进行时,提示就会像同超市的广告传单那样有效(Fisher et al., 1984)。

洁净的环境带来的提示。可能是因为洁净的环境令人愉快或者很稀少,洁净的环境本身具有提示作用。我们会注意到洁净的环境。因此,没有垃圾本身就成了一个提示。在超市进行的另一项研究中,当商店已经满是垃圾时,在走廊中随手乱扔广告传单是很常见的;但是当商场一尘不染时,随手乱扔的现象几乎从未发生过(Geller et al., 1977)。一个洁净的环境使“不要随手乱扔垃圾”这一我们在学校和家中已经习得但在别处却常常被我们遗忘的规范突显了出来,

根据现有情况得出的推断——即规范规定了亲环境行为,而提示之类的提醒则增强了这些规范的显著性——为高频率的关于“环境卫生”的媒体提示提供了一个有力的榜样(见Cialdini et al., 1990)。易记的信息的传递需要成为一种常规,以便在一些关键时候能够发挥影响。例如,对于那些习惯于将空的快餐食品袋和烟蒂扔到车窗外的不道德者,如果他们在车载收音机里恰好听到他们所崇敬的名人反对随手乱扔垃圾时,他们可能会控制自己,不再这样做了。

能源印象。就那些提升环境问题显著性的策略而言,提醒和提示只是浅尝辄止。苏珊娜·耶特和埃利奥特·阿伦森(Suzanne Yate & Elliot Aronson, 1983)还提供了许多简单技术,如果配合使用这些技术,就会在家庭能源的节约上有一个大的提升。

首先,耶特和阿伦森重复了现在我们已经熟悉的“将它变得生动”的建议。干巴巴的统计信息不如生动且具体的例子来得有效(Nisbett & Ross, 1980)。例如,假设从一个家庭能源稽查者那里得到了一些节约的建议。听他唠唠叨叨地叙说经由窗户和缝隙而泄露出去的热量在热量总损失



清洁社区的卫生。令人愉快的改变将极有可能保持下去，因为在已凸显了“不随手乱扔”这一规则的清洁环境中，人们不太可能随手乱扔垃圾。(Eric A. Roth/*The Picture Cube*)

中所占平均百分比可能完全不具感染力。但是，如果稽查者指出，“如果我们将你房间中所有漏风的地方加在一起，你会得到一个篮球那么大的漏洞”，那么你可能就会吃惊并加以注意（以及使用一些防漏材料和绝缘材料）(Aronson, 1990)。

第二种技术强调失去而非强调获得。大多数人“厌恶失去”(loss averse)——可能失去他们已经拥有的东西(“扔到窗外的金钱”)会比获得一个更小的能源账单更能激发动机(Tversky & Kahneman, 1986)。这相当于告诉人们，如果不采取能源节约的行为，他们每年一定会有的损失量。

第三种技术则是提升对具有节约和环境意识的公民的积极印象。将自动调温器的温度调低和与他人合伙用车这些习惯常使一些人产生负面印象——吝啬或者无法负担小小的奢侈。因此，他们会通过避免这些行为来避免这些自我印象。为消除这一思想，我们应该使人们知道，一些富裕、健康而且具有吸引力的人正参与到节约行动中，以此为节约能源的人塑造一个成功、有能力和迷人的印象。同样，公司可以对月度能源节约之星开展一些表扬与奖赏运动。

最后，利用承诺和一致性原则。起作用的是那些不显眼的小事。如果人们能够被说服去做一些小小的亲环境行为，那么“登门槛”技术可能会导致一个更大的行为（回想一下第2章中已经描述过的弗里德曼与弗雷泽

1966 年的一个研究)。同样,通过向那些自称是环保主义者的人揭示他们破坏环境的行为,可以激发他们的认知不协调。一项研究向一些人指出尽管他们(在—项调查中)认可节约的重要性,但是他们却浪费了大量的能源。显然,为了解决这种不一致性,这些人比那些没有意识到不一致性的个体更多地减少了自己的用电量(Kantola et al., 1984)。

从个人习惯到全球性的污染: 普遍的差距

如果每一点垃圾都会带来危害,那么行为的一个小小改变也就能有所帮助。因此,社会影响的技巧无疑能够被用来改变个体的环境行为。但是对于那些维系全球经济系统但却破坏环境的行为又该如何呢?对于由我们生产、运输和消费商品方式所造成的污染和破坏又该怎样呢?这些行为能够被改变吗?

要改变上述行为,就需要在个体水平上引发更多的环境保护的习惯。与门的巨大尺寸相比,登门槛的那只脚也得很大。在现今以自我为中心的生活方式中,我们的投入是巨大的。最为重要的是,恰恰是对于那些重大的环境问题,人们最容易形成眼不见、心不烦的心态。你最近调查过有毒废弃物的垃圾场吗?你上个月有访问过亚马逊雨林,目睹土地开发商、农场主和其他人对那里的蓄意破坏吗?答案应该是几乎没有。你是否又知道使你的新发型看上去不错的发胶是如何导致臭氧层形成空洞从而增加了你患皮肤癌的危险呢?

对多数人所相信的全球性环境危机的解决方法,依赖于在整个文化中培育一种支持环境保护的强烈态度和信念。未来的行政长官和政党领袖必须是彻头彻尾的环保主义者。这是一项十分艰巨的任务。但是,它是能够做到的。有证据表明,从童年早期开始将儿童“沉浸于”环境保护意识中的教育计划,可能会使他们形成亲环境的态度,同时他们会乐于按照这样的态度来行动(Asch & Shore, 1975)。当然,这一计划中所涉及的远不止一门科学课程中的“生态学章节”。儿童必须要在教师的指导下直接体验自然,教师向儿童揭示自然的美丽,并且通过足够生动的细节教会儿童知道破坏环境的后果,从而形成美与丑的鲜明对比。“外部的”生态学必须被内化为我们每一个人的出发点。

我们需要面对的另一个问题是,大众媒体能够帮助人们“正视”环境问题。晚间新闻对1989年艾克森石油公司的瓦尔迪兹号油轮在阿拉斯加州发生的石油泄漏事件进行了报道,报道中使用了浸泡在石油中的海豹和被损毁的海岸场景的图像,而这一新闻极有效地增强了人们的环境保护意识。《时代》杂志在同年开展的环境保护宣传可能也达到了类似效果。该

杂志的多期封面都使用了引人注目的环境问题图片，仅在超市的收银台处，每周就有数千万人看到这些杂志。另一个有价值的力量源于歌星和影星，这些明星对环境问题逐渐具有了发言权，并且他们对伴随着音乐电视一起长大的这代人所产生的影响能达到传统教育或者媒体宣传所不能达到的程度。1990 年的世界地球日是另一个积极的步骤。简言之，媒体中关于环境保护的清晰观念越多，那么这些观念将越能成功地影响态度与行为——甚至是企业管理者的态度与行为。

社会影响能够帮助我们改善环境质量或说拯救我们的星球，在这一乐观判断的基础上，让我们继续考察社会影响是否能够帮助我们改善个人健康并保持群体健康。

健康的促进

在 20 世纪末，生理健康在我们的社会中已经形成了一个崭新的局面。通过免疫、分布广泛的先进医疗服务、高度发展的卫生系统和容易获得的营养食物，传染性疾病如肺炎、脊髓灰质炎和肺结核，曾经一度是健康的主要威胁，在很大程度上已经被战胜了。技术、医学知识和公共卫生计划为处于工业化国家中的大多数人提供了一个长寿而且健康的美好前景。

但是，这一理想前景并未完全实现。当前，心脏疾病和癌症是分列第 1、2 位的致命因素 (Harris, 1980)。这些疾病几乎占了美国所有死亡中的 60%，并且常常使他们的受害者“过早结束生命”。但是在很大程度上，它们是可预防的疾病。它们是生活方式中的一些因素例如压力、过食和吸烟的产物。药物与酒精滥用既是导致这“两大”疾病的因素，也是导致交



亲环境的态度必然会演变为一种文化规范，指导企业管理者和消费者的行为。以经济利益为代价的环境破坏的突出形象——如这张照片——可能会有助于塑造亲环境的态度。(photo by Philip G. Zimbardo)

通事故、艾滋病和自杀等可规避的死亡的因素。现今，健康专家们认识到，死亡的主要原因是生活方式——我们日常习惯的模式。只要人们有健康的行为习惯，那么他们将可以更长久地拥有生机勃勃的生命。

医学专家们建设性地界定了健康行为。基于传统疾病医疗模式向公共卫生模式转轨，医学科学家和医生们受到了现代健康概念——即不应把疾病看作需要治疗的对象，而应将其视作需要预防的对象——的鞭策。他们就人们能够做些什么以保持和增进健康积累了相当多的知识（表9.1列举了最为基础的“健康行为”。你的生活方式占了其中多少条呢？）。关键在于推广这些健康的生活方式，影响人们按照更加健康的方式来行动。尽管我们已经知道一些“健康生活方式”，例如有氧运动和食用高纤维食物，但是，这一健康影响任务并不容易实施。

可以在多种不同情境中实施“健康影响”。在宏观水平上，大众媒体是传递健康行为信息的常用渠道。然而，有关健康的重要影响努力常常发生在一个微观的情景中，或者说在亲自动手的情景中。医生极力劝说他们的病人遵从健康而有规律的生活方式，或服用适宜的药物。许多人为了改善与食物、药物、酒精、烟草和锻炼有关的健康习惯，也会光顾相应的工作坊或者诊所。在这些背景中，目标非常简单，就是通过直接的社会影响来改变行为。让我们首先看看影响的心理学原理是怎么样或者说为什么能够被应用在媒体中，从而通过间接影响来促进健康的生活方式；然后我们前往医生的办公室和诊所去了解还有哪些有效的影响策略可以被我们利用。

大众说服：知识丰富的公众就会是更健康的公众吗

你一定看过数以百计旨在促进健康行为的公益广告。在20世纪60年代，美国人经历了一场鼓励使用汽车安全带的闪电攻势。大多数35岁以

表9.1 “健康的”生活方式

-
1. 不吸烟
 2. 定期进行锻炼
 3. 适度饮酒或者不饮酒
 4. 每晚睡眠时间为7或8小时
 5. 维持适宜的体重
 6. 吃早餐
 7. 在两餐之间不进食
-

资料来源：Belloc & Breslow, 1972.



上的人仍然能够哼出他们曾经在电视上观看愉快的一家四口在旅行车中系上安全带时所播放的广告歌（“为了安全系上安全带，系上安全带。为了安全系上安全带，一直系着安全带……”）。关于安全带使用的新广告旨在针对年轻司机。你可能已经观看过“不要当傻瓜”的系列公益广告，在那些广告中真人大小的假人以摇滚乐手的装扮被用于汽车撞击实验。反吸烟的广告在20世纪70年代和80年代早期非常具有影响力（“戒烟是生死攸关的事”）。一些新近的宣传提倡安全性行为以预防艾滋病，恳请人们不要吸食毒品：“这个煎鸡蛋就是你吸毒时的大脑。”

公众都得到了这些信息，但是信息是否成功地改变了人们的态度和行为？几乎没有人会怀疑，那些设计周全的媒体健康宣传增加了数百万公众关于健康的知识（Atkin, 1979; Roberts & Maccoby, 1985）。虽然态度是一块难啃的硬骨头，但是健康宣传常常至少能够产生一定的影响。

然后，是行为改变，这是媒体健康宣传的最终目标。然而，大众媒体的健康宣传本身常常只能对真实的健康行为产生很微弱的影响。尽管花费了数年时间进行大众媒体的宣传，但最终还是通过国家法律把安全带使用率提升到了50%以上（Kalfus et al., 1987）。强制性的法律绝不是彻底的说服，但是法律往往比建议更为有效。那些发誓说痛恨吸烟的吸烟者继续吞云吐雾（以及咳嗽）。尽管我们都知道美国儿童摄入了过多的糖，但是每天早晨，甜甜圈和含糖量过高的谷类食物仍然出现在数以百万计的餐桌上。

有效健康宣传的障碍。事实上，许多真实的障碍，社会障碍和心理障碍，限制了健康信息的说服力量。在这一节，我们讨论4种可通过社会心理的解决途径加以克服的障碍。这些障碍包括：个体从一些不健康习惯中所获得的乐趣，对个体健康的盲目乐观，对健康信息的讥讽以及来自逆向信息的竞争。

不健康的吸引物 成功地进行健康说服的最大障碍是已有态度和习惯对健康信息的反抗，而这些已有态度和习惯正是健康信息所要设法改变的。许多吸烟者享受吸烟的乐趣。油炸食品和甜食吃起来非常不错。是的，一些人乐于改变后的意识状态。但是，单凭信息可能还不足以改变坚固的、悦人心意的习惯。还需要更多的一些东西——一些我们将稍后加以描述的新的干预形式。

不可能发生在我身上 除了特别的喜欢和偏爱以外，媒体健康信息还必须克服更一般的与健康有关的态度和认知。其中一种我们称之为“比你安全”综合症。人们对自己的健康问题似乎总是盲目乐观。许多调查显示，普通人认为他自己的一般健康状况在“平均水平之上”，而同时患病、受

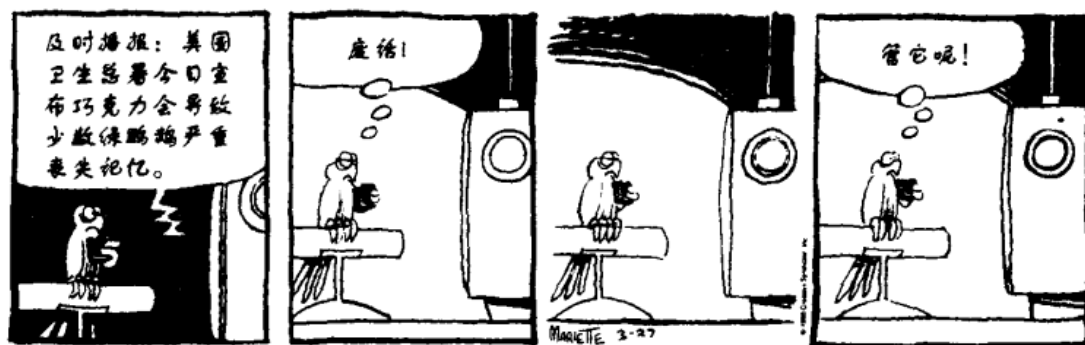
伤和早死的可能性却在“平均水平之下”。在一项研究中，要求罗杰斯大学的学生将自己死于45项不同健康危害的机会与“其他相同性别的罗杰斯大学学生”相比较。对于大多数的健康危害，包括性病、心脏病发作、肺癌、偏头痛、肥胖症、牙周病以及龋齿，学生们评定自己患病的可能性显著地低于平均水平（45人中有34人）（Weinstein, 1982）。对于任何一种健康危害，学生们都认为自己的风险低于他人的风险。

对个人健康的乐观主义和对个人不易患病的错觉，是避免焦虑和烦恼的一种适宜防御机制。但是如果过度乐观，那么我们许多人可能就无法觉察到一些重要健康忠告的自我关联性，因此而无法对其进行系统化的分析。必须克服我们自己不易患病的这种错觉；在不惊吓目标受众的情况下，健康信息必须要逐渐灌输这样一种认识：“我也可能会患病，除非我现在就开始做一些正确的事。”

自我防御并非是隐藏在非现实乐观主义背后的惟一因素。“比你安全”的心态也缘于没有充分认识到疾病和伤害能够侵袭那些与我们自己拥有相似习惯和生活方式的人（Weinstein & Lachendro, 1982）。为了克服这一认知缺陷，健康公益广告可采用那些被人们认为与自己具有高度相似生活方式的，痊愈或者改过自新的人作为代言人（Atkin, 1980）。健康宣传的推广者还可以将信息表述得尽可能的个性化：“我们正在和你说话。你今年已21岁了，你感到……就像成百上千患有高血压的年轻人一样。帮帮你自己，去做一次体检。”

对分析的麻木 如果对健康风险的过度乐观不会降低对健康信息的关注，那么讥讽和打击则极有可能。我们几乎每天都会听到关于新的健康危害的新闻。这会导致癌症，那会导致心脏疾病，还有什么（不，已不再是新闻）会导致溃疡。现代科学研究能够发现细微的致病因素，而新闻媒体则会把这一发现向全世界传播（常常过早并且以夸张的形式）。无止尽的坏新闻迫使一些人放弃健康行为，将有益的健康行为视为“一场无希望的战争”。结果，他们拒绝接受健康信息。你是否曾经向你的朋友提出过健康忠告，但却只听到他们说“嘿，那么什么对你才是有益的呢？”或者“任何东西都会导致癌症”，再或经典的“如果这都无法夺去我的生命，那么别的东西还可能吗”？你能期待这样的一个人会对电视中的健康信息做出积极反应吗？

如何阻止讥讽和打击呢？首先，你应该使健康信息特别引人注目而且能使人保持注意，用一些有趣的听觉成分或视觉成分，以及能激发积极直觉判断的有吸引力口号。你同样还需要强有力的论据以击败讥讽和打击。健康信息必须强调功效——在尽量不干扰正常生活的前提下，健康信息能



对健康信息予以冷嘲热讽的反应是荒唐可笑的。

(Kudzu, 3/27/90, reprinted by permission of Doug Marlette and Creators Syndicate.)

够使人们有效地降低他们的健康风险，而在降低健康风险这一领域内的有效性也是个体自我效能感的一部分。

关于有争议的健康议题的信息应该是准确的。否则，那些冷嘲热讽的人在确实听到了这些信息时，他们会提出反驳。在 20 世纪 70 年代早期，抵制大麻的信息对青少年几乎没有作用，主要是因为这些信息与那些熟知大麻效果的人的实际经验并不一致。抵制大麻的公益广告激发了嘲笑和激烈的反驳 (Ray & Ward, 1976; Smart & Feger, 1974)。不幸的是，近来所做的使人们对大麻失去兴趣的努力重蹈了复辙，即抵制大麻的信息不能令人信服。你看过那个广告吗？脑电波监视屏上显示出脑电波突然中止，并且将其指认为是青少年“吸食大麻后的大脑活动”。任何一个直接体验过大麻的人都知道大脑活动不会就那样简单地停止。只有在死亡时才会出现这种状况。可悲的是，如果这一信息不能令人信服，那么其他关于毒品严重危险的有效信息可能也会受到不恰当的怀疑。青少年可能会认为，这些有效信息只是成年人用以诋毁青年人乐趣的一种宣传，是不可信的。

竞争 健康信息必然常常会与反方信息相竞争。在本书的第 1 章中，我们曾以香烟广告作为强有力的大众媒体影响的一个经典案例。你还记得烟草公司每年花费在市场研究和广告上的数以百万计的资金吗？健康组织无法与这些巨额金钱匹敌。对于青少年吸烟，健康广告也无法与同伴压力匹敌，同伴是非常高超的影响者。在此，我们再次看到了精心构思信息如何呈现的必要性，也就是说，需要对逆向说服进行防御和预防接种。

变得独特：运用影响技巧的案例。在此，让我们考查一下用于克服阻碍健康行为的心理障碍的一些特殊方法。

你能忍受的恐惧 健康信息的一种流行形式就是恐惧诉求 (fear appeal)，即通过恐惧来达到改变目的的信息。恐惧诉求是最有效的说服工具之一

——但是，其前提是，设计得当，以避免把人们吓得予以否认和拒绝聆听。恰当的设计始于这样一种认识，即恐惧诉求一定不止是恐吓。它还必须告知受众可用来改变他们自己不健康习惯的具体、详细和有效的行动（Leventhal, 1970）。关于吸烟导致肺病的鲜明且生动的证据可能会增加吸烟者戒烟的欲望。但是吸烟者可能不知道如何才能戒烟。在信息中添加一些详细的戒烟技巧，会增加人们将欲望转变为实际减少吸烟行为的比率（Leventhal, 1967）。

尽管如此，许多人仍然并不使用有关如何从事健康行为的知识，通常是因为他们怀疑这些行为对他们自己是否有用。长期吸烟的烟鬼常常嘀咕说：“如果吸烟会造成伤害，那么伤害已经造成了。现在通过戒烟或者降低吸烟量来拯救我自己已为时过晚了。”我们回到了挫败式的思维。为了与原有的不健康行为切断联系，恐惧诉求必须确保反应功效。信息必须呈现强有力的论据，证明其推崇的行为能够防止令人恐惧的结果。在20世纪70年代，反吸烟宣传已经清楚地意识到了这一点，当时，在广告中加入了这样一些语句，例如“你戒烟的那一刻，也就是你的肺开始重返健康的那一刻。”一名作者（曾经的吸烟者）仍然记得他第一次听到这一特别信息时的情况。肺痊愈的意象在坚定他最后下决心戒烟的过程中发挥了很大作用。

几年后，他戒了烟。最终的动力可能是他增强了对自己戒烟的信心。在这名作者的案例中，这种自我效能感通过观察同事成功戒烟而得到了增强（“如果他们能做到，那么我也能”）。激发恐惧的信息同样能够使人们确信自我效能。（“和你很相似的人通过这些步骤已经成功地戒烟”。“研究表明，在那些严肃对待戒烟问题的人中，超过75%的人成功地戒了烟。”）

效能感是一个大问题。心理学家们认识到，当人们形成了一种无助感，当他们感到发生在他们身上的事情是他们无法控制的时候，那么就会有麻烦了。这类宿命论信念与慢性抑郁症相关联，增加了从疾病中康复的困难，也增加了从学术和工作等方面的低成就中恢复的困难（Seligman, 1975; Seligman & Schulman, 1986; Taylor, 1986）。就健康行为而言，如果人们不相信他们能够成功地节食、戒烟或者锻炼，那么他们就不会去从事健康行为，或者轻易就放弃健康行为（Bandura, 1986）。

罗纳德·罗杰斯（Ronald Rogers, 1983）的防卫动机理论（protection motivation theory）很好地总结了有效的恐惧诉求的成分。根据这一理论，人们会有目的地去采取行动来保护自己免于健康威胁，当他们相信：（1）威胁是有害的（令人恐惧的）；（2）自己容易受到它的攻击；（3）某些健康行为能够有效地克服这些威胁（反应效能）；（4）自己有能力做出这些

行为（自我效能）。于是，诀窍就不再是恐吓人们，而是直截了当地就危险向他们提出相关建议，让他们开始思考自己如何才能控制这一威胁——采取一些具体的、即时的行动以实施这一控制。

研究表明，健康信息的有效性可以通过阐述这四个方面的信念，特别有关效能感的信念，而得以增强。在一项研究中，让大学生观看了一部乏味的影片或者一部激发恐惧的有关健康话题的影片，例如性病和吸烟（Rogers & Mewborn, 1976）。激发恐惧的影片十分生动，显示了对患病睾丸或者肺进行的真实外科手术，同时引用了一些统计数据表明对此类疾病的高个人易感性。一般而言，影片越令人恐惧，那么它在激发采纳健康行为的意向上越有强烈的效果——但只有在信息同样确保了所推荐的行为的确能够预防令人恐惧的结果时，才会如此。后续一项研究表明，涉及反应效能和自我效能——切实可行——的反吸烟信息，对戒烟意向产生了强烈效果，即使信息并没有涉及到可怕的场面或者令人惊讶的统计数据（Maddux & Rogers, 1983）。

一项关于在初中阶段抑制毒品使用的追踪研究显示，基于社会影响模型并使用了多种策略相结合的教育计划，能够预防或降低香烟和大麻的使用（Ellickson & Bell, 1990）。研究者随机选取了20所学校接受“警醒项目”课程，这些课程由8个单元组成，再加上当学生到了8年级时所追加的3个促进单元。另有10所作为控制组学校，除了学校通常所提供的课程以外，没有接受任何正式的训练。在随后的第3、12和15个月，对课程效果进行了追踪评价。“警醒项目”课程旨在帮助学生形成不使用毒品的理由，辨认出施加在他们身上的压力，对遇到的赞成毒品使用的信息予以反驳，学会如何对外部压力和内部压力说不，明白大多数人是不使用毒品的，并且认识到抵抗恼人的影响压力的好处。这一项目中包含了小团体练习、角色扮演以及重复技巧练习，所有一切都涉及到学生的高度参与。这一创新的社会影响项目对于高危险和低危险的学生都有积极效果，对于少数民族和非少数民族学生也同样有效。然而，它并不能帮助先前已习惯吸烟的人戒烟，它对青少年戒酒也缺乏持续性效果。

构造知觉 除了关注信息目标人群所持有的特定类型的信念以外，大众媒体的健康宣传还受益于采用那些强调社会知觉和社会判断原则的心理学方法。一个很好的例子是，说服妇女进行乳房自我检查的研究。近10%的美国妇女患有乳腺癌，但是只要这一疾病被及早发现并及时治疗，它是高度可治愈的。发现乳腺癌的一种途径就是实施自我乳房检查，而这一检查每次只需花费5分钟时间。然而，定期进行这一简单检查的妇女比例十分低；美国癌症协会建议妇女应该每月进行一次检查，但在那些知道这一建

议的妇女中，也很少有人这么做。

我们如何能够解释这种不依从呢？毕竟，为了保全生命，每月5分钟的时间只是一个很小的牺牲。研究者猜想，倡议乳房自我检查的信息所吹捧的积极结果太过于贫乏，不足以加强避免在乳房中真正发现肿块的倾向（Meyerowitz & Chaiken, 1987）。及早发现所带来的治疗收益或者变得能够熟练地发现肿块（如果有的话）——这些结果看上去是一些不怎么样的收获，尤其是对于那些假定自己是健康的年轻妇女（请想想乐观偏差）。据此，研究者推断，如果信息将这些利益作为可由乳房检查而得以避免的损失，而不视作收益来呈现，那么信息应该会有更大影响。如我们在讨论环境保护的态度时所提过的那样，对小损失的恐惧常常比对小收益的承诺有更大的影响（Tversky & Kahneman, 1986）。没有人愿意失去他们已经拥有的利益。因此，措辞表达或者“构造”消极面（损失）的信息应该会更加显眼并且发人深省。

为了证明这些想法，研究者向女大学生们呈献了一些折页小册子，这些小册子中包含了关于乳腺癌和如何进行乳房自我检查的信息。一部分人被随机分配到只接受那些信息的条件中，而其他人还得到6条或以通常的收益形式或以损失形式阐述每月乳房检查的说服力论证。例如，两条收益类的论证如下：

现在进行乳房的自我检查，你能够知道你正常、健康的乳房触摸起来是什么感觉，因此你将能够更好地做出准备以发觉随你逐渐变老而可能会发生的任何小的、不正常的改变。

研究表明，那些进行乳房自我检查的妇女会有更高的机会能够在疾病更容易被治愈的早期发现肿瘤。

现在再看看相同论证以损失性语言所进行的表述：

因为没有进行乳房的自我检查，你将无法知道你正常、健康的乳房触摸起来是什么样的感觉，因此你将因准备不足而无法发现随着你变老而可能会发生的任何小的、不正常的变化。

研究表明，那些没有进行乳房自我检查的妇女将更少有机会在疾病更加容易被治愈的早期发现肿瘤。

这一非常微妙操纵的结果（如图9.1所示）却决不微妙。接受损失论证的妇女比那些接受收益论证或者没有任何论证的妇女稍候更加积极地表达了关于乳房检查的态度，并且有更强的意向开始定期进行检查。这些差异在4个月后进行的电话调查中仍然明显。在实施干预的4个月中，接受损失论据的妇女报告实际进行的乳房自我检查显著地多于其他人。

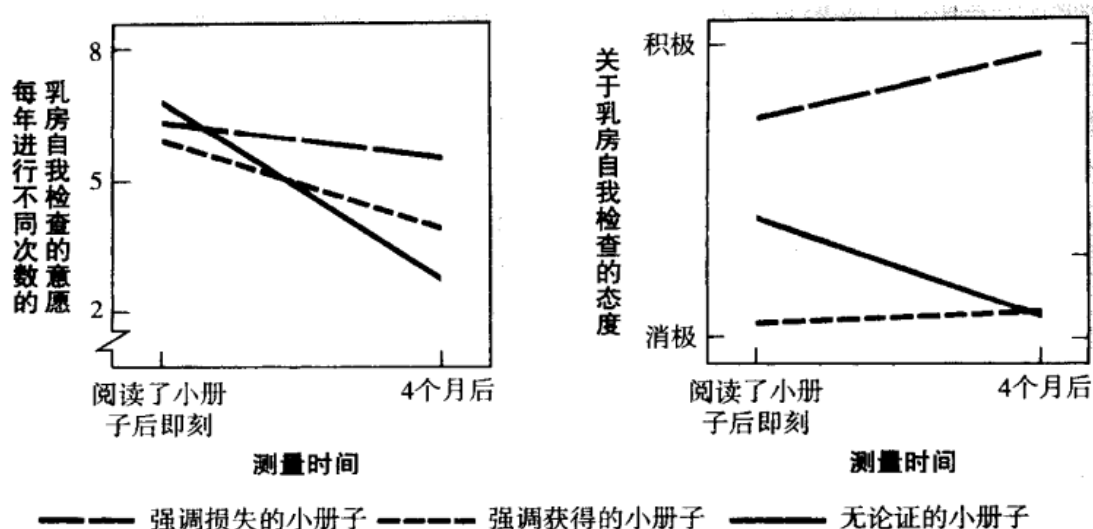


图 9.1 通过强调损失而获得依从

向女大学生提供了关于如何进行乳房自我检查 (BSE) 以预防癌症的小册子。小册子包括了关于进行乳房自我检查的无任何论证的版本, 或者强调个体进行乳房自我检查会有何收获的版本, 以及强调不进行乳房自我检查个人会有什么损失的版本。强调损失的小册子有更强和更持久的效果。(图中未呈现未得到小册子的控制组, 这组被试的意愿和行为的结果与无论证组结果相似。)

(资料来源: Meyerowitz & Chaiken, 1987. Copyright 1987 by the American Psychological Association. Adapted by permission.)

当你思考这一研究结果时, 你会发现它是值得关注的。语言上的一个微小变化就增加了从事健康行为的人数, 而这种健康行为能够防止未来的病痛甚至能够延长生命。因此, 应该经常根据目标受众会如何知觉健康信息所允诺的健康利益来分析健康信息。知觉很重要。

进行“安全的”性行为 在我们将注意力放在知觉上时, 让我们暂时将目光转向艾滋病这一重大的健康问题。那些告诉公众使用安全套来防止艾滋病传播和其他经由性行为传播的疾病的枯燥无味的电台广告是否达到了它预期的效果呢? 它们是否使大多数的青少年和大学生觉得有必要总是在性行为中使用安全套呢? 由一名年轻妇女将使用安全套的信息传递给一个潜在性伙伴的生动电视广告增加了这种健康行为吗? 我们还没有足够的证据可以得出结论, 但是已经有了一些富有希望的预兆, 或者说希望与挑战并存的预兆。

近期的一项调查和访谈研究发现, 在 1979 ~ 1988 年间, 十几岁的男孩中安全套的使用增长了一倍 (Landers 报道, 1990)。据说在 17 ~ 19 岁的青少年中间, 安全套使用从 1979 年的 21% 上升到了 1988 年的 58%。这一增

长的主要原因似乎是对艾滋病的恐惧，而非对生育的恐惧。但从消极面上讲，相关研究发现，性生活活跃者，在1979年样本（609名男生）中占三分之二，而在1988年样本（742名男生）中却占了四分之三；而在后者中，42%的人并没有使用安全套。最为令人困惑的是，大多数具有最大感染AIDS风险的群体仍然没有进行安全性行为。在十几岁的静脉毒品注射者（或者那些父母是静脉毒品注射者的儿童）中，只有21%的人使用安全套，而与性工作者有过性行为的人中只有17%的人使用了安全套。同样令人失望的一项发现是，那些性生活最为活跃的十几岁大的男性，通常拥有5个或更多的性伙伴，但他们中仅仅只有37%的人报告使用了安全套。当然，所有的这些数据都有可能被高估，因为它们来自于知道自己本应该使用安全套的青少年。

社会心理学家埃利奥特·阿伦森担忧地指出，大多数宣传安全性行为的广告可能会使人们在脑海中将安全套使用与无菌的卫生习惯、缺乏激情并事先计划的“糟糕”性经历以及死亡威胁建立联系。结果，许多性生活活跃的青少年和年轻人可能会完全拒绝或者反驳这类信息（“嘿，在与我发生性关系的人绝不可能携带艾滋病毒”）。甚至那些“明白这一信息”的人可能也不会自发地想到停下来去做“正确的事”——在他们激情爆发的时候去戴上安全套。与死亡和乏味感相联系的安全套难以融入到个体充满激情的性行为脚本，对于男性而言，性行为脚本中（至少）包含了“趁热打铁”这样的次要情节。

阿伦森（1991）提供了一种有趣的补救方法：说服人们，使人们相信安全套具有诱惑性。对此，可通过公益广告来实现，在广告中展现能唤起性欲但格调高雅的性爱画面，暗示双方一起参与到安全套的使用中来，将其作为前戏体验中愉快且必要的一部分。从理论上说，这样的一个挑逗性广告可能会有两种结果。首先，它鼓励了人们将使用安全套本身理解为一件吸引人且能够立刻使人满足的行为。其次，通过我们在第7章中已讨论过的经典性条件反射，由性爱画面而引发的性唤起与安全套建立了联系，所以受众可能会形成对安全套的积极态度。

跨越所有的阻碍 大众媒体的信息只是社会影响武器之一。那么，为什么不把所有武器都更加直接地用于不健康的行为呢？而这正是那些实施“斯坦福心脏病预防计划”的研究者们的想法（Farquhar et al., 1984; Maccoby et al., 1977; Meyer et al., 1980）。他们进行了一项重要的长期现场实验，以期发现如何能够最好地使成年人理解心血管健康的知识，并且使他们从事能减少患心脏病危险的健康行为。这些健康行为涉及与心血管健康有关的方方面面：合理饮食、不吸烟、锻炼身体、经常检查血压和胆固醇

以及减少胆固醇的摄入。并且,目标人群不再是通常的实验室被试,而是加利福尼亚州三个小镇的居民,每个镇的平均居民数为14 000人。

A镇充当控制组;除了在当地大众媒体上例行呈现的一些影响外,这个镇没有受到任何特别的影响干预。B镇接受了为期2年的大众媒体的热烈宣传,这些宣传信息中包括了心血管疾病的原因以及影响患病风险的行为模式。而C镇在接受相同大众媒体的信息宣传同时,还招募了由当地100名志愿者构成的样本,在空前的媒体攻势期间,这些志愿者在数月的时间内参与了一系列的课程学习和工作坊。

这些志愿者的年龄范围在35~59岁之间,由于不良的健康习惯,他们患心脏病的风险很高。在活动期间内,他们接受了包含各种影响方法与教育方法的指导。志愿者观看了关于吸烟、节食和锻炼的影片。他们受到了各种训练,包括如何对健康和 unhealthy 行为进行自我监控,如何购买、烹饪和贮存“健康”食品。同时,还向他们进行了戒烟的认知和行为辅导,并加以实践。对于吸烟量的减少和体重的减轻,则使用了多种形式的强化(表扬和反馈)。当然,志愿者们也得到了做出承诺和进行自我说服的机会。

研究者对C镇的志愿者和作为对照组的A镇和B镇的高风险居民进行了为期3年的追踪,该追踪始于干预之前,并且在干预结束后又持续了一年。每年对参与者就心血管健康知识、他们的健康行为以及体重、血压和胆固醇水平进行测量。

在图9.2中呈现了主要的结果。通过这些图表我们能够发现,较之于控制组中高风险的居民(A镇),那些仅仅接受媒体宣传攻势的小镇居民(B镇)显示出了高风险行为及指标的持续下降和知识的持续增长。大众媒体信息的一个重拳出击无疑产生了积极的健康影响。然而,在那些既接受了媒体信息又亲自参与了培训的C镇居民中,则明显出现了更大效果。

这一研究在两个方面是令人鼓舞的。首先,它表明,顺利实施的大众媒体宣传确实能够对健康行为产生影响。其次,它显示,如果有足够的财力和资源,那么进行人际间直接影响和教育的个性化宣传,能够大大地增强宣传的效力。于是,健康宣传得到了回报。而更少花费的方法(大众媒体)甚至也能够一定程度上有所帮助。

通过媒体,心理学技巧能够在向众多匿名受众有效传递健康忠告方面发挥效力。那么同样的技巧能够影响发生在医生办公室中一对一的沟通吗?让我们来看一看。

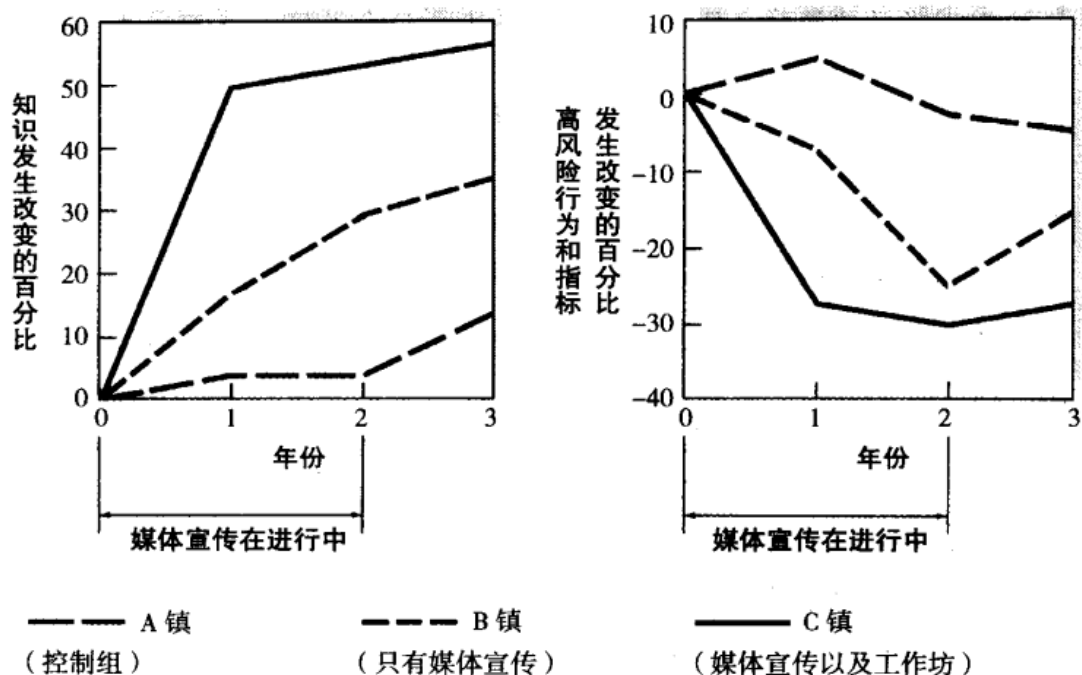


图 9.2 人们对媒体健康信息的回应，亲身参与过工作坊的人，其反应更为积极

相对于没有曝光于宣传中的 A 镇居民，经历了 2 年大众媒体健康宣传的 B 镇居民拥有更为丰富的关于心血管疾病的危险致病因素的知识。但是，C 镇居民在媒体攻势下参加了为期数月的密集的工作坊和课程学习，知识的获得还要更加丰富。并且随着知识的增加，不良的健康习惯（危险行为）和征兆（指标）减少了，C 镇在这方面也名列第一，B 镇紧随其后。

（资料来源：Meyer, Nash, McAlister, Maccoby & Farquhar, 1980. Copyright 1980 by the American Psychological Association. Adapted by permission）

医嘱：为什么病人不按医嘱行事

乍看之下，你可能会认为很少有人会不遵循自己医生所给出的建议，特别是有益的和易于执行的建议，例如“服用两片药丸，然后早上给我一个电话”。通常，病人一片药也不会吃并且丢失了医生的电话号码。健康的人没有遵循预防性健康信息只是一个方面。那么，已经确诊的病人是否会违抗那些直接而且个人化的指示呢？通常病人们为了避免病情加重或者死亡，是必须要遵循这些指示的。但是，你一定会对这个问题的答案感到吃惊。

健康心理学家回顾了医学研究领域内关于病人不依从的研究。让我们看看他们所列出的这些结论（DiNicola & DiMatteo, 1984; Janis, 1984）：

- 在病情继续恶化的病人中，半数以上的人不能按照医生在门诊中的嘱咐服用药物。

- 这类不按医嘱服药的病人中，有接近半数的人同样无法在预定的治疗时间复诊。
- 即使患有急性且疼痛的疾病，例如胃溃疡，人们也常常忽略医生所推荐的养生之道。
- 平均而言，溃疡病人住院时所服用的药量不足指定剂量的一半。那些最初遵循医嘱的病人也倾向于在3~5天内就会松懈下来。

当然，病人不应该因为某人恰好是“医学博士”就盲目地赞同他。因为医学博士并非总是正确的，并且在现代医学中的确可能存在着合乎逻辑的意见分歧。米尔格拉姆的研究就是一个有力提醒，它使我们注意到对一些披着权威外衣的人条件反射式服从的危险性。然而，不遵医嘱的比率太高，这所反映出的不再仅仅是一个十分聪明的病人对一个错误诊断的拒绝。应该以这样的方式来看待这种现象：相对于在米尔格拉姆实验中违抗一个陌生实验者要求电击同伴被试的命令，人们可能更加会违背他们自己医生的命令。

为什么呢？一个原因是当前医疗机构的形象并不十分积极（Gibbs, 1989）。在我们的这个时代充满了专家、冷淡而强人所难的技术以及基于门诊的护理，但是似乎亲密的医患关系却不及从前。医疗事故诉讼的威胁使许多医生难以与病人相处，而病人负担的增加使病人有时比较粗鲁。就此而言，公众意识到现代医学的进展，因而常常期待医生带来奇迹。在用户至上的文化中，一些人倾向于对那些投其所好的医生进行预测并货比三家。所有这些倾向联合起来会逐渐破坏病人对医生的吸引力、可信赖性以及专业性的知觉——而正是这3个因素构成了医生作为一个影响者的有效性。

对医生缺乏信任是病人不能遵从医疗建议的主要原因。除了对医疗机构的糟糕印象外，一些医生可能还不具说服力或者不受喜欢。病人不遵医嘱的另一个相关原因可能是医生没有能够使病人清楚地明白他的指示。病人没有遵循医嘱可能只是因为他们误解了（医生的）医学术语或者医嘱中其他一些不清楚的语言（常常是在匆忙中给出）。对此的一个清晰案例就是病人常常没有能够按照指定天数服用必需的药物，如青霉素。他们因为感觉病情有所好转从而过早地停止服药（DiNicola & DiMatteo, 1984）。因此，通过清晰明确的说明并辅之以打印的提醒（“约翰，你必须连续10天服用这一药物，无论在此之前你是否感到病情有所好转”），可以使不遵医嘱的问题得到很大缓解。

最后，病人的压力可能导致对医生影响尝试的无反应。当生病时，人们根据对疾病严重性、所建议治疗方案的可能效果及其花费的仔细考虑，

理论上是应该能够就采取什么行为以及遵循哪个建议做出理性决策 (Hochbaum, 1958; Janis, 1984)。但是,严重的疾病或受伤会产生严重的压力。在压力下做出的决策常常不尽如人意,有许多待改进的地方。例如,疾病非常严重这一事实所引发的焦虑可能会如此强烈,以至于使个体做出防御性回避,否认和轻视疾病的严重性 (Janis, 1984)。病人可能会忽视医生的建议,以此作为巩固这一否认的一种手段。此外,即使不进行治疗的代价是个体的生命,医生建议的治疗方案可能仍会被知觉为花费太高。近期的小代价要比远期的大代价显得更大。

如果承认生病这一事实会威胁到自我的信念和价值观,那么此时可能同样会发生对医疗建议的防御性回避。一些病人因医嘱对他们的信念或者文化价值观构成了挑战而对其予以坚决抵制,这种坚决抵制与另一种对医嘱的压力反应风格是同一个问题的两个方面。压力可能会导致对医疗建议的非理性反应,即过度警觉 (Janis, 1984),而不是防御性回避。当病人对自己的疾病感到恐慌,对自己的症状和所遇到的任何与症状相关联的信息做过度反应时,过度警觉就发生了。他们会不加批判地接受所阅读到或者听到的与自己疾病有关的所有信息——每篇杂志文章、每个谣传、熟人所提供的每则轶事。(“你知道,弗雷德,我的一个表兄曾经得过你的这个病,他是被……治好的”)。他们同样殷切地遵循医嘱。但是,如果医嘱没有立刻起作用,那么过度警觉的病人开始马后炮地抨击医生,或者把医生



医生说服他们的病人遵循自己的医嘱和处方是一件困难得让人吃惊的事。(Mark Antman/*The Image Works*)

的处方与“丹方”混合起来使用。他可能会不断地更换医生，甚至在医生与信仰治疗师之间不断变换，或者采用“国家探索者”这一通俗杂志所提供的“灵丹妙药”。

总而言之，对医生缺乏信任、对医嘱的误解和病人的压力都导致了医生对病人影响的无效力。幸运的是，这些都是可以通过更有效的社会影响而加以克服的人际关系的问题。认识到这一点后，越来越多的医学院在其课程表中纳入了有关人际关系的课程（Gibbs, 1989）。我们建议再加入一些关于社会影响的策略和技巧的课程。医生们应该懂得如何设计有效的恐惧诉求、如何引发病人对遵从所推荐治疗方案的公开承诺、如何表现出他们是更富有同情心、责任感的人，以及他们是关心病人、使人信服的沟通者。

恐惧诉求的经验教训。在讨论社会影响对病人不遵医嘱进行的补救时，让我们从可能是最为困难的问题开始：即病人的压力及其可能会造成的不良判断。医生可能通过良好设计的恐惧诉求来突破防御性回避。但请记住，只有清楚地展现出个人受到健康威胁的严重性，并且同时强调那些采纳了指定治疗方案的人将获得希望和个人控制，恐惧诉求才会有效，实际上，医生必须告诉焦虑的病人：“请千万弄清楚违抗我的建议可能会付出的代价，我保证你能够应付这个治疗方案，并且这个治疗方案对你有益处。”

如果恐惧诉求对于通过大众媒体进行的说服已经取得了一些成功，那么在医生办公室中的这种“面对面和个性化”情境下，恐惧诉求甚至会更加有效。医生可以把他们给予每一个病人的信息个性化。同时，作为补充，他们还可以指导和鼓励病人进行积极的思考。例如，医生能够教给病人“积极的自我对话”，包括养成习惯，向自己提供促进自信的信息，例如“我能够应对挑战”，或者“我能够想出许多不同的策略来完成这个任务”。通过这些行为，病人心理上就会把所处情境重新定义为一个充满希望和自信的情境。如我们在第3章中所学到的，行为容易从自我归因中产生。

获得承诺。如果病人做出了口头或者行为上的承诺，那么他更有可能遵循医嘱；对此，你应该不会惊讶。医生可以通过许多小事来鼓励这样的承诺。他们可以提醒病人，是病人自己决定开始治疗的。他们能够识别出已经发生的病情的好转，并且把这归因于病人的合作行为（Janis, 1984）。在病人离开诊所时，甚至可以简单地叮嘱他，从而获得的一个口头承诺（“是的，我会这样做”），这一口头承诺可能会提供一种额外的心理压力，以保证遵从医嘱。对于长期治疗，医生甚至可以让病人签署一份行为契约，使病人保证从事所推荐的健康行为（Nelson & Mowrey, 1976）。

当医疗建议涉及预防未来的健康问题，而不是治疗现有问题时，人们通常在心理上更加抵制有约束力的承诺。医生们通常抱怨那些感到压力、焦虑但又不去放松或者度假的高管们，不愿戒烟的老烟鬼以及不愿锻炼或者节食的临近肥胖的病人。在这些情况中，我们必须依靠更强有力的影响技巧。你能从情绪化角色扮演（得到消息说自己患有肺癌）会导致许多吸烟者承诺戒烟这一经典研究（第3章）中回忆出一些技巧吗？有胆识的医生能够把小剂量的角色扮演中整合进他们的影响武器库。

为了击毁以无意识的防御性回避为基础所带来的对承诺的抵制，医生们可以运用合理化觉察的技术。医生可以准备一个记录了病人不遵循健康建议的常见理由的清单，将它与一条发人深省的信息一起拿出来，交给抵制的病人：“贝蒂，这里有一些我的其他病人曾经用过的借口……你在自己身上有发现它们中的任何一个吗？顺便说一下，这些借口的许多主人已经去世了。”

办公室（以及枕边）的礼仪。以上这些仅仅是一部分运用心理的影响技巧以促进病人遵从医嘱的例子。然而，你是否注意到所有这些方法的成功，在一定程度上，取决于参与者的沟通技巧？医生必须要能够使用容易理解且适合于他们病人的需要及文化水平的语言，来给出医嘱以及这些医嘱背后的医学理由。但是，我们所建议的恐惧诉求和言语操纵要求的远不止言语的清晰。实际上，它们需要的远不止言语本身。它们还需要：（1）能传递出热忱、可信赖性以及治疗的自信等非言语的沟通；（2）觉察出病人抵制或遵从的非言语信号的能力。还记得（第7章）在情绪和归因上表情和言语表达的重要影响吗？发生在医生办公室内的沟通亦是如此。

一项关于医生的非言语影响的研究表明，仅仅基于医生如何给出建议，就能够预知哪些病人将会遵循医生的建议，去看酒精依赖治疗门诊（Milroe et al., 1967）。研究对医生——病人的互动进行了录音，并且在一个特殊设备上对这些磁带进行处理，过滤了说话的内容，仅仅留下了医生音调的变化——即言语是如何表述的。评判者们在许多维度上对磁带进行评分，其中包括敌意的非言语表达。当将敌意的评定与病人是否遵医嘱作对照时，出现了一个清楚的模式。如果医生以充满敌意的音调指示病人去看酒精依赖门诊，那么病人最不可能遵从医生建议。病人可能在无意识水平上觉察到了敌意这一非言语表达，而这种敌意表达可能是针对病人，针对酒精依赖，或者针对所制定的治疗方案能够确实发挥作用的可能性。

无论怎样，那些没有遵循医生信息中言语内容（“去做治疗”）的病人，对医生信息中非言语的潜台词（“别去，我不认为它会对你有用”）做出了反应。同样，这一研究还说明了不遵医嘱的另一个原因，那就是医

生并不真正相信所制定治疗方案的价值，或说并不真正关心病人是否遵循建议。

有的测试能够测量通过非言语行为表达或“传递”情绪以及从他人的非言语信号中“读出”对方情绪的能力。许多研究表明，当医生被评价为优秀的“沟通者”，而不是不那么善于非言语沟通时，病人会对自己所受治疗更加满意（DiMatteo & Taranta, 1979; DiMatteo et al., 1980）。在一项研究中，那些将自己的医生描述为沟通时沉着冷静、有同情心而且体贴（而不是寡情和疏远）的病人，对自己所受治疗表达了更多的满意；但当病人认为医生在炫耀支配性与优越感时，病人则报告了不满意（Burgoon et al., 1987）。

满意为依从的种子生根发芽提供了肥沃的土壤。这一研究同样发现，满意程度越高的病人，越倾向于报告他们遵循了自己医生的嘱咐。另一项研究发现，对于那些擅长传递积极的非言语线索的医生，他们的病人既有更高的满意度，又更少会取消与医生的约定或不赴约（DiMatteo et al., 1986）。

这些数据迫使我们得出这样一个一般结论，即医生必须不止是一个会运用不容置疑的专业知识的权威角色，他还须是一个善于说服的沟通者。为了最有效地做到这一点，医生们可以从社会心理学中借鉴一些影响技巧，同时运用他们的语言、体态以及情绪表达来传递出个人的真挚。

在讨论如何使人们遵循那些有利于他们的专家忠告时，我们还遗漏了一个明显的社会技巧。当没有妻子陪伴时，我们那位胖呼呼的本书作者就无法通过节食和锻炼来达到缩小腰围的目的。于是，我们在此看到了社会支持的价值。社会支持被认为是对抗形形色色的躯体与心理病态的最有力方法之一，而社会性隔离则是躯体与心理疾病的强有力预测因素之一。成为能产生共鸣的社会支持系统中的一分子，能够建立起对压力和疾病的抵抗性（Cohen & Syme, 1985; Pilisuk & Parks, 1986）。当他人对我们的承诺进行检查并且就目标计划的进展提供反馈——提醒、表扬、使我们感到羞愧——时，行为意向才会转变为行为矫正。一项关于高血压患者的研究发现，使患者坚持服药的关键是，其配偶所提供的社会支持与高自尊的结合（Caplan et al., 1976）。

那么，在了解了社会影响有助于增进身体健康后，让我们进入本章的最后一部分，看看社会影响的心理学能为我们的心理健康做些什么。

心理健康的社会心理学途径

对于公众而言，心理学最为人所知的领域就是对心理障碍的理解和治

疗。通过各种形式的治疗，临床心理学家与心理咨询师力图帮助人们克服严重的焦虑、抑郁症、恐怖症以及更为严重的一些障碍如偏执狂和精神分裂症。现在，对心理治疗的需求空前旺盛。据估计，超过20%的美国成年人被确诊为患有某种形式的心理障碍（Shapiro et al., 1984）。患者人数高达3 000万。竞争、快节奏生活所带来的压力和紧张；家庭与经济结构的改变所带来的社会阶层改变、贫穷和孤独——在美国，这些因素以及其他更多因素导致了1 400万例的焦虑、妄想以及恐怖症患者；1 000万例的药物滥用者，以及2 500万名女性和1 200万名男性在他们生命中的某些时候经历了重度抑郁症（Zimbardo, 1988）。单是想到这些问题，就会让我们觉得抑郁，更别说体验其中的任何一部分了。

当然，并非不可救药。我们对心理障碍原因的理解和治疗正在急速增长。对现代的许多心理适应不良存在十分有效的治疗。然而，对于需要心理健康护理的人而言，每5人中只有1人实际获得了它——即便当这种护理是容易获得时（Shapiro et al., 1984）。妨碍增进社会的集体心理健康的主要问题，是难以向公众传递关于治疗的可获得性以及社会的可接性。这实际上是一个说服的问题——影响并使人们相信，心理困境并非是需要隐藏的污名，即使优秀的“正常”人也会存在心理困境，而人们在应对和克服这些心理困境时是能够获得帮助的。

可能你已经看到过美国心理健康基金会刊登的广告；广告指出，抑郁并不总是无需治疗，就能“克服”的；或者你也看到过他们的大幅广告牌，告诉所有经过的乘客说，精神分裂症是“一种可治愈的疾病，每100个美国人中就有1人患有此疾病”；同时该广告还宣传了大量详细的信息。这些大众媒体信息通常建立在可靠的说服技巧之上：生动的形象、重复、促进对行为效能的注意（“一种可治愈的疾病”）。然而，单单通过媒体不可能消除人们广泛持有的关于心理疾病的错误知觉。更早地在学校呈现关于心理疾病的真相可能是有益的。正如我们所知道的，当人们已经拥有相关的知识基础但没有可导致冷嘲热讽式反驳的先入为主态度时，他们能够更好地对信息进行加工。

以任何名义的治疗……都是一种影响

本书末章最后一节的主要目的是，考察我们已经在本书中讨论过的各种社会心理学形式的影响如何以不同方式整合到心理治疗中。所有心理治疗中都包含了影响。影响就是干预，旨在以某种形式来改变来访者的行为、思想、态度或者情感。当然，本书不会覆盖心理健康的所有领域。一些心理疾病，例如精神分裂症，是十分严重的，涉及脱离现实，并且常常

部分地基于遗传因素和生物学上的功能紊乱。这类障碍通过“常规的”社会影响技巧是不能够被完全治愈的。同样，那些深入探测深层无意识冲突的治疗，例如精神分析，也不在我们当前的关注范围内。

另一方面，许多心理问题可归结为：（1）作为一种应对压力与焦虑的手段而形成的适应不良的行为习惯；（2）会阻止有效行为的条件化的情绪反应；或者（3）消极思考占优势的认知方式。在这些情况下，通过那些你已经非常熟悉的行为与态度改变，能够改善心理健康。我们将着眼于如何运用那些涉及系统化信息加工、奖励与惩罚、自我归因、获得承诺以及自我辩白的各种方法，使人们在心理健康之路上前进。

作为说服性沟通的治疗

在一些心理疗法中，治疗师将信息传递给来访者。例如，治疗师力图使那些正经历抑郁的来访者相信他们的归因是错误的。或者，一位婚姻顾问企图说服夫妇双方在他们的互动中尝试一些新的或者不同的行为。但这并不意味着治疗师必须具备优秀沟通者的所有品质。

以对治疗师专业性知觉为基础的治疗师的高度可信度，可能会迫使来访者认同治疗师的信息。但是，如果这种认同是肤浅的，仅仅基于信息源专业性的直觉线索，那么这种认同不会对行为改变产生很大影响，也不会被深深植入到态度中，特别是当治疗师这一权威人物不在身边时。因此，治疗师必须使来访者对自己的信息进行系统化地加工，以便于这些信息能够在认知深层上拨动来访者的心弦，并且能够根据其对行为和情绪的暗示而得到很好的理解（Heesacker, 1986）。一个能够促进来访者对治疗师的建议进行深度思考的品质就是来访者知觉到治疗师与自己有许多相似的状态和价值观。这表明了一种与来访者建立关联以及移情的能力。可是，治疗师最为重要的特质是人本主义心理学家卡尔·罗杰斯（Carl Rogers, 1951）所称的治疗的真诚。治疗师必须凸显出他们是与来访者“彼此关联的”和“相互体验的”——治疗师和来访者彼此间相互揭示自己的情感，而不是相互隐瞒。他们彼此相互信任他们改变来访者机能的这一共同目标，并且展望那些悦人心意和有益的前景。

认知-行为治疗与归因治疗：思考并且竭尽全力

行为治疗，或行为矫正（behavior modification），运用工具性条件反射与经典性条件反射的原理来改变令人困扰或适应不良的行为模式。例如，利用工具性条件反射以解决酗酒的方法，可能包括在治疗期间无论来访者

何时在“治疗吧”买酒或饮酒，就运用系统的电击予以惩罚，而当每周进行的血液测试显示最近没有饮酒时，则予以表扬或费用折扣以兹奖赏。

经典性条件反射方法可以被用来治疗非理性恐惧或者焦虑。为了克服对飞行的恐惧，一名来访者可能会首先接受放松训练，然后在放松状态下，逐步进入能够诱发恐惧的焦虑激发情境：想象飞行、乘车去机场、坐在候机室中、参观飞机——以及最终乘飞机旅行。因为放松与恐惧焦虑是不相容的反应，如果来访者在体验这些唤起恐惧的刺激时能够保持放松，那么刺激—恐惧的链接将会减弱，然后消失。非理性情绪性反应常常阻碍了适应性行为，而上述这类对抗性条件反射（counterconditioning）是成功改变非理性情绪性反应的最有效方法之一。

行为矫正专门旨在改变行为。然而，许多适应不良的行为模式受到那些适应不良者对自我和对社会惯有的知觉和思考方式的影响。此外，一些问题主要是“头脑的问题”：行为是正常的，个体的任务也完成了，各种关系总体还算满意；但是，适应不良者仍会感到痛苦或焦虑。在这些情况下，试图直接地矫正行为本身可能不是有效的治疗。行为矫正可能还需要辅之于对那些错误知觉、信念和态度的治疗。这一结合被称为认知—行为治疗（cognitive-behavioral therapy）。

抑郁症病人的消极观念。就抑郁而言，认知—行为治疗是一个特别有效的治疗方法。我们通常将抑郁视作一种心境状态。但它同样是一个行为问题。长期抑郁的人通常不会采取那些会给予他们强化、使他们受到“鼓舞”的行为。在缺乏由自己带来成功体验的情况下，他们会变得更加沮丧，而这又会让它们更加消沉，继而导致更强的抑郁等等，从而形成了一个恶性循环。

这个循环中的怠惰（缺乏尝试）成分有其认知根源。抑郁的人都是悲观的思考者。他们进行“消沉性归因”。当坏事发生时，他们进行内部归因（“这是我的错……”，并且认为未来的改善不在他们的控制之内（“……我不可能把它做得好一点”）。好的结果被标记上了暂时的幸运或者是其他人行为的结果。这一归因风格导致了绝望感，从此，缺乏改善个人命运的尝试（Peterson & Seligman, 1984）。

为了支持他们的消沉性归因，抑郁的人通常倾向于产生过多的消极思维。还记得在病人对艰难的养生法的依从中，积极的自我对话所起的作用吗？在我们大部分人的头脑中，自我对话在多数时间内会发生。相对于与他人进行的对话，我们更多地是以哈姆雷特式的独白与自己对话。研究显示，平均而言，适应良好者的消极思维与积极思维的比例为1比2（Schwartz & Garamoni, 1986）。

相反,对于抑郁的人,每个消极思维只有少于1个的积极思维与之相对。一项研究发现,在这类人中,55%的思维都是消极的(Kendall, 1987)。在抑郁中消极思维几乎变得自动化(Beck, 1976)。(“在这所学校,我太笨而无法应对学校生活”,“没有人会认为我非常有趣”,“我感觉就像一个陈旧的马桶刷”)。这些人的思维充满了失望与不快。他们感觉自己在坠落并且被判出局——经由自我的仲裁。

认知-行为疗法从认知与行为两方面来处理抑郁。就认知而言,治疗师指出消极思考和自我谴责归因,并且说服来访者相信这种消极论是无效的。治疗师使用来访者在其保存的日志中所记录的消极事件,将其消极的结果重塑为是情境因素的产物,而非个人、特质性缺陷的产物。实际上,治疗师传递了高度个人化的说服论证,旨在改变来访者关于世界的信念。

就行为而言,给予来访者一些“行为作业”,要求来访者走出去,做一些积极的事情。但是,首先会有一个仔细计划个体行为的培训,以确保成功。与来访者现今的被动性相对比,这些行为的任何结果几乎都必然是积极的。这为经典的自我归因效应设置了舞台。来访者们从自己的成功行为中能够推断出,他们实际上是有效的行动者,能够控制自己的所作所为。必须确保,治疗师对所有成功的行为进行鼓励,以获得任何一丁点儿的进行自我归因的可能性。例如,当治疗师听到他的来访者就她最近举办过的一个聚会表达出了极其微小的一点满意感时,治疗师可能会评论说:“在这么短的时间内就成功地举行了一个晚宴,你肯定是一个相当有条理的人。”事实上,这种通过对个体自身行为进行自我归因的过程而得出的推论才是最为重要的(Bandura, 1986)。

针对抑郁的认知行为疗法拥有可靠的成功记录,特别是对于那些希望有所改变并且在抑郁早期就接受这一治疗的来访者(Baker & Wilson, 1985; Kendall, 1987)。当然,抑郁并非是由旨在改变归因方式的干预而得以缓解的惟一心理问题。认知行为治疗的短期变式,常常被称作归因治疗(attribution therapy),被运用在了各种类型的咨询中。

以爱的名义。处于不幸福的婚姻和恋爱关系中的人们,经常对其伴侣持有“消极归因偏差”(Fincham & O'Leary, 1983; Kyle & Falbo, 1985)。配偶的积极行为被归因于情境原因,或者被视作可能是别有用心的一时行为。而消极行为则被归因于配偶的个性。实际上,即使双方的行为相同,抑郁的夫妻在配偶的行为上所看到的积极原因会少于在他们自己的行为上看到的积极原因(Fincham et al., 1987)。就像这样:“在聚会上,我挽着你的手是因为我在乎你;你这样做只是为了给他人留下好印象”。或者:“昨晚,我没有注意到你是因为我全神关注于我的工作,而你忽视我则是因为

我让你讨厌了。”与之相伴随，配偶的积极行为被认为主要源于不可控的原因。这类推理很盛行：“她只有在需要依靠我时才会显得温柔。因此，我无法‘赢得’她的爱。”

当然，这些归因也可能是正确的。但是，当伴侣双方都表达了自己的爱与善良意愿并且认为对方缺乏这些时，那么显然，错误归因至少在其中一个人的头脑中发生了，或者可能双方都有。有效的婚姻咨询师会指出他们的“一对动态”归因偏差，鼓励伴侣双方驳斥对方的错误印象，并使双方参与到相互的“归因再训练”中。

大学新生令我们所有人感到棘手。在面对婚姻危机之前，许多人还将面临他们的大学一年级——他们在高中时曾如此向往并为之而如此努力过的东西；然而，当它最终实现时却又如此地使人惊慌。重要、冷酷而且困难的课程；可能需要离家并与一名室友共住；从“高中时的大人物”变成无足轻重的大一新生，一个必须向每个人证明你确实是大学生而不是一个冒名顶替者——这些都是大多数新生所要面对的现实。适应可能是困难而紧迫的。当学生们在适应大学生活中经历到困难时，他们通常会责怪他们自己。他们将差劲的学业表现或者进展缓慢的社会适应归因于他们自己的个人能力不足。这导致了抑郁，导致了会进一步使表现恶化的抑郁循环，还同样导致了预期证实行为。如果你得出结论自己很愚蠢，那为什么还要学习呢？因此，你更少学习，你瞧，你考试没及格。于是有了证明你正确性的强有力证据：你很愚蠢！

用以解决这种大一新生自责综合征的一个归因方法是，让学生相信他们是不应被责备的。如果咨询师和导师（高度可信的信息源）使新生们相信，第一年的困难事实上是正常的，而成绩总平均绩点（GPA）和个人在学校的舒适性会随着时间得以改善，那么心情和动机通常就会得到改善（Wilson & Linville, 1982）。因此，注意力被转向了显然可以克服的情境因素（自我效能再次为健康服务）。拥有乐观，没有“我干不了”的糟糕推论，学生们可能更少会因抑郁和失败而停止自己的努力。

这里，有一个一般规则，借此你会发现自己是有用之才。通过寻找你的问题中的情境性因素（即你与他人所共有的），而不在特殊的特质性原因上纠缠（即把你从命苦的人和劣等人中分离出来），你就会有更健康的心理。

错误归因的有益谎言。在理论上，归因治疗师们力图纠正“错误的”归因，这种归因充满了不准确的自责偏差，会加剧来访者的问题。然而，基于归因的技巧，治疗师有时可能会鼓励人们使用一套健康但却被适度扭曲的归因，用以取代不健康且被严重扭曲的归因。应该让那些抑郁的人获得

适应良好者所展现出来的由个人控制带来的乐观感。

然而, 研究显示, 并且治疗师们也知道, 适应良好者都拥有一种有益健康的错觉, 即他们认为自己拥有的控制大于他们实际真正拥有的控制。关于事实, 抑郁的人可能对现实有更加准确的认识, 但是这会导致悲观、被动和放弃, 而不是维持错误的乐观所能带来的美好, 这种乐观鼓励我们中那些非抑郁的人更努力地尝试, 因此也增加了他们成功的机会, 进而证实他们的乐观观点 (Lewisohn et al., 1980; Barthe & Hammen, 1981)。

同样, 在第一学期的6门考试中获得了1个F、4个D, 还有1个C的大学新生, 可能确实学业潜力不足。然而, 熟悉归因治疗的咨询师依然会鼓励学生将一些责任归于他的困难情境。希望在于, 如果小的归因扭曲可以使来访者摆脱那些使他们困于自责的信念或者摆脱那些逐渐破坏他们社会关系的信念, 那么这些有利于来访者的小的归因扭曲是值得的。

认知不协调与治疗: 承诺、选择与努力

承诺与一致性的原则在社会影响的各种领域与形式中一再地出现。无疑, 这些原则也十分适用于心理治疗。于是, 心理治疗师在他们的来访者身上寻求努力与合作的承诺。当然, 在治疗中越早获得这些承诺越好。

当人们感觉承诺与行为是自由选择做出的时候——他们并没有受到强迫, 那么他们会更多地感到需要以与先前行为和承诺相一致的方式来行动的压力。认识到这一点后, 一些治疗师实际上会要求来访者自己选择他们将要接受的治疗类型。治疗师会指出各种问题行为, 并且列出可用来解决这些问题的备选治疗方案。然后, 来访者与治疗师坐下来共同设计治疗, 而来访者会明确地做出一些选择。为了突出这一选择, 也为了使来访者承担责任, 治疗师随后可以要求来访者签署一份描述所选治疗方案的治疗“合同”。有证据显示, 在高选择空间治疗条件下的来访者比低选择空间的对照组中来访者表现出了更快的改善 (Brehm & Smith, 1986)。显然, 即使在治疗中, 人们也会变得有目的地避免或者消除因未能做到某些他们最初曾经参与设计的东西而引发的认知不协调。

除了认知不协调以外, 做出选择还增强了来访者的个人控制感与责任感。这会促进自我价值感和自我效能感, 并形成这样一种认识: 即被动地接受一名万能治疗师的患者并不能被完全治愈。治疗只会帮助那些自助者。

乔·库珀的研究 (Joel Cooper, 1980) 极好地说明了选择在治疗中的作用。研究者通过大学校报的广告, 招募了一些自称非常害怕蛇的人。当他们来到实验室, 参加在实验室中进行的为期1小时的治疗时, 这些被招

B.C.

Johnny Hart 绘制



这一方法可能会起作用——通过惩罚，或者通过努力辩解。

(B. C., 3/26/90, reprinted by permission of Johnny Hart and Creators Syndicate.)

募者被随机分配到一个真正的短期治疗或者一个虚假的治疗中。真正的治疗是“冲击疗法”的一个变式，在治疗过程中，恐蛇症患者会想象一些会激发焦虑、包含了蛇在其中的情景，直至焦虑基本消失。

虚假的治疗被称为“运动疗法”，包括了在适当的位置跑步，玩溜溜球以及其他没有关系的活动。研究者对被试解释说，由运动引发的唤醒有助于人们对恐惧情绪的原因更加敏感。随后，被试被进一步划分为高选择空间组与低选择空间组。高选择空间组的被试被告知他们的治疗“可能会需要非常努力并且会激发焦虑”，由被试自己来选择是否继续治疗。低选择空间组的被试则只被告知需要努力的情况但却从未被询问过是否愿意继续。实验者只是继续进行治疗，而没有让被试决定是否继续进行。

在真实或者虚假的治疗以后，对所有被试进行测量，以考察他们恐蛇症改善的情况。特别是，给予他们径直走向并且触摸玻璃箱中一条长达6英尺的大蟒蛇的机会。在治疗以前，被试向20英尺外的蟒蛇移动的平均距离只有1英尺。那么治疗以后呢？结果如图9.3所示。无论他们所接受的是真实或虚假的干预，低选择空间下的被试平均向前多移动了一英尺。没有一个人触摸蟒蛇。相反，高选择空间下的被试向蛇平均多靠近了10英尺，到达了距离蛇9英尺远的范围之内。甚至还有3个人径直走了上去并且触摸了那个大家伙。这种惊人的改善——表现在恐惧的降低上——在冲击治疗与虚假的运动治疗的接受者中几乎同等地发生。因此，关键是参与进行治疗的决策，而非实际治疗的内容。

库珀认为，在虚假治疗的成功中有两种心理力量发挥了作用：(1) 知觉到的选择所发挥的承诺力量，如我们已经讨论过的那样；(2) 努力辩解。你可能会回想到，虚假与真实干预中都包括了相当多的生理与心理活动。当濒于失败时，犹豫不决的被试可能会体验到相当的认知不协调：所有辛苦和自由选择的努力与没有达到治疗目标的失败是不一致的。“一切

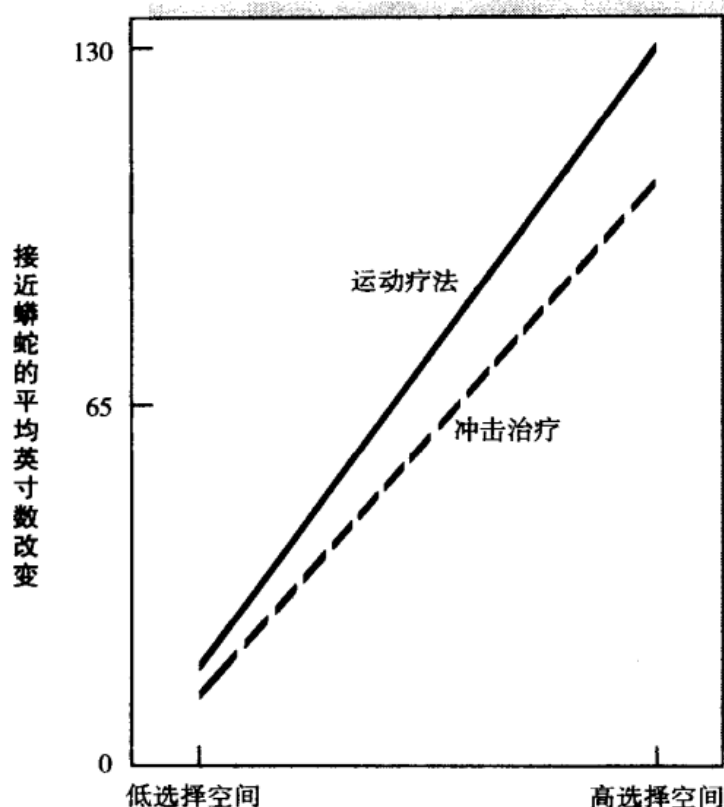


图 9.3 选择触摸一条令人害怕的蟒蛇——你也有可能

无论对恐蛇症的治疗是真实的（冲击疗法）或是虚假的（运动疗法），当且仅当来访者—被试在得知治疗可能需要付出多大的努力，并且可以自由地选择接受治疗，那么治疗才会发挥作用。

（资料来源：Cooper, 1980.）

都是徒劳的”是一种不协调的悲哀。降低这种认知不协调性的方法，即使付出的努力合理化，可能就是度过难关——走向成功。这正是被试所做的。

新近的研究复现了这些发现，并且还发现，仅仅是对自由选择的治疗的成功期望，就能够导致改善（Axsom, 1989）。然而请注意，并不是说这些发现意味着治疗的实际内容完全不重要。事实也并非如此。更确切地说，这些研究——涉及到对一些轻微的心理障碍进行短期干预——强有力地表明，通过自我辩白的微妙影响技巧，能够使治疗的效果得到提升。

社会影响，美好生活和你的未来

当然，没有谁可以逃离影响的世界。我们所有人既控制他人也受他人控制。在本章中，我们讨论了运用心理学原理对人们施以影响从而使其受

益的一些途径，我们希望你作为读者能够思考一下还可以如何积极地将这些途径应用到你自己的各个领域。然而，非常有意思而且重要的是，对于那些自己具有强烈控制感的人，这些有益的社会控制可能产生最为积极的效果。自我效能，有关影响如何发挥作用的知識，以及关于如何区分合理忠告与哗众取宠的心理学空话的智慧——这些品质能够把你塑造成一个成功者和善于运用社会影响的人。本着这样的精神，我们希望这本书对丰富你自身的这些品质有所帮助。

那么，你现在应该已经准备好，出发去面对美丽新世界，结交新朋友，对正义事业施以影响；同时，抵制来自方方面面的有害压力，包括群体的从众压力，同龄人的依从压力和媒体的说服压力。本书所提供的新理论与实用信息，应该是增进你在社会影响领域内的自我效能的助推器。但是，请你调整一下你自己的“聪明的影响者”的新感觉；为此，你需要清醒地意识到，除你之外还有其他的人——以及代理者和公司——他们的生计和生存依赖于发展出能够对你们和我们施加新的、更加微妙的和更为有效的心理与行为控制的技巧。我们与你相伴的旅程即将结束，但是你与他们相伴的旅程才刚刚开始。我们希望，本书已经为你尽可能地成为独立自主的人做好了准备，已经为你在未来社会交往中装备了最好的武器——心理学知识的力量。让这种力量一直与你同在；既然你拥有了这种力量，那么就运用它，正直且诚实地运用它。

小 结

最后一章关注于将社会影响的原则应用到各种有意义的亲社会目标上。我们探讨了社会心理学如何被用于增进亲环境行为、健康的生活习惯和心理健康。

- 推广亲环境行为的一个阻碍就是污染、浪费和许多破坏行为是不明显的。通常它们都是看不见或者遥远的，因此“被人们所忘却”。第二个阻碍就是低动机。亲环境的动机必然会与更强的经济动机和个人便利的动机相竞争。
- 运用工具性学习来增强动机。礼券、折扣以及现金奖励在使人们减少能源消耗、胡乱丢弃废物以及汽车使用上确实发挥了作用。内在满意感所带来的奖励以及信息性的反馈成功地使人们节约了家庭能源。
- 为了增强环境作为一个需要保护的对象的显著性，可使用提示与提醒。媒体信息同样可以生动地描述破坏环境的个人代价、推进具有环保意识的人们的积极形象、并且鼓励对亲环境行为的承诺。媒体、政府以及教育系统必须使他们的新努力与更加有效的环境说服相同步。环境意识的培养必须开始于童年，同时媒体必须使环境问题及其解决方法经常地“被人们看到”并因此被人们记住，

而不仅限于“地球周”的时候。

- 不健康的生活习惯是早死的主要原因。尽管有大量来自于媒体、医生办公室、工作坊与门诊的健康建议，但是糟糕的健康习惯仍然持续。
- 大众媒体的健康信息增加了对健康的知识和积极态度，但是通常不能改变与烟草、药物、酒精、压力、节食和锻炼有关的健康行为。人们无法改变健康行为，可能因为他们自己从其不健康习惯中得到了乐趣，或者被同龄人和广告商们的相反信息所动摇；也可能因为人们对他们的健康过度乐观并且对频繁的健康警告变得冷嘲热讽。为了克服这些因素，信息必须在个人水平上对健康危险进行讨论，使人们相信行为改变并不难，使人们准确地描述危险，并且通过强调所推荐行为能避免损失或把行为与积极情绪相联系从而确保人们改变对健康行为的知觉。
- 如果恐惧诉求强调以下4点，那么恐惧诉求同样有效：（1）影响目标的当前行为会导致有害的健康威胁；（2）影响目标非常容易受到威胁的攻击；（3）行为改变将会消除那种威胁（反应效能）；（4）影响目标有能力进行改变（自我效能）。
- 对医疗忠告的不依从非常普遍，甚至那些患有严重疾病的病人也是如此。其原因包括了病人对医生信任的缺乏、医生糟糕的沟通能力，以及导致防御性回避（否认疾病严重性）和过度警觉（对所有的“治疗方法”都不加批判地接受）的病人的高压力水平。为了克服病人的抵制，医生与护士必须愿意并且能够实施有效的恐惧诉求，获得病人的承诺，使病人意识到其合理性，以及通过积极的非言语信号实现对病人的关心。
- 许多的心理健康问题涉及适应不良的习惯，而这些习惯多被用于应对压力、条件化情绪以及消极思维方式——一些可以通过通常的改变程序加以矫正的问题。
- 有效的心理治疗需要说服性的沟通。治疗师必须促进系统化的加工，被知觉为是真诚的（“彼此关联的”和“相互体验的”），并且与来访者拥有相似的价值观。
- 抑郁包含了一个恶性循环：消极思考导致活动性的降低，而这又会导致更多的消极思考，如此反复。为了打破这一循环，认知-行为治疗鼓励对消极结果进行情境归因，指导来访者做出成功的行为，并且鼓励对那些成功进行关于特质的自我归因。
- 旨在改变归因的咨询对于婚姻与适应问题同样有效。治疗师可能会设法纠正“错误的”归因。但是，他们同样可能会助长一些微小的归因扭曲，例如适应良好者具有的过分乐观的控制感。
- 从来访者那里获得承诺，允许他们对自己治疗的某些方面进行选择，以及使来访者对治疗付出一定的努力，这些通常会产生积极的治疗结果。这些过程引入

了自我归因与自我辩白。

问题与练习

1. 回到第5章，回顾一下态度转变为行为的必要条件。然后，考虑一下本章关于亲环境行为的讨论。将这两部分的信息整合起来以分析下述自相矛盾的事实：大多数人对一个清洁与健康自然环境拥有积极态度，但是他们却以破坏环境的方式行动。
2. 运用在本章中所叙述的有关社会影响与心理障碍的知识，为你所在大学设计一个宣传运动，以鼓励学生们：（1）变得更加具有环保意识并且从事更多的环保行为，或者（2）拥有一个更加健康的生活方式。请随便运用你所在学校中所有可用的媒体及人际情景。
3. 讨论病人不依从他们医生的忠告和处方的3个原因。对于每个原因，尽量想出一个你自己或者你所认识的人的真实例子，并且针对这些例子，运用社会影响的解决方式以帮助你自己、朋友或者家人遵循医生的忠告和处方。假设你被当地一家医院聘为顾问，你将推荐采取什么样的措施以增加病人遵守医疗建议的比率呢？
4. 慢性抑郁、严重的害羞以及其他不愉快的状态，通常反映了正常认知与情绪加工的极端情况。同样地，社会心理学的影响技巧——适用于一般人或说“正常”人——能够被用来治疗这些心理问题。假设你被聘为一名治疗师的顾问，需要略述社会影响的技巧和策略如何能够被整合进治疗过程。选择一种心理健康问题，概述你的治疗建议，就你向治疗师推荐的每个行动给出相关科学依据。



附录 A

研究与实验方法

一般来说，对社会影响的社会心理学研究运用相关法 (correlational method) 或者实验法 (experimental method)，后一种方法运用得更为广泛一些。本附录在简述相关法后，将着重论述实验法。

现场研究中的相关法

在心理学中，所有的研究都包含了对行为的观察。一些研究，即所谓的现场研究，对自然而然存在的现象或者变量运作进行观察。换句话说，研究者力图对现象或事物的“本来面目”进行系统的、相对客观的和无偏差的观察。研究者不会妨碍它们的运作，或试图改变或控制任何变量。研究者的任务只是确定两个或者更多变量间是否存在相关¹，以及有何种程度的相关。例如，一项现场研究的研究者揭示，位于佛蒙特州本宁顿学院的女大学生在大学4年时间内，其政治态度与社会态度逐渐变得更加的宽容 (Newcomb, 1961)。另一项研究表明，对于小学生来说，如果他们的父母具有非权威人格并采用非惩罚性的抚养习惯，随着学校废除种族歧视，这些小学生的种族偏见也会降低。然而，当父母具有权威人格并采用惩罚性的抚养习惯，他们的孩子则没有出现种族偏见的降低 (Stephan & Rosenfield, 1978)。

这种现场研究，以及其他使用调查法和民意测验所进行的研究，对于发现和分析行为关系，对于指出在这些关系中可能发挥了重要作用的变量，有十分重要

¹ 当一组数据的变异与相应的另一组的数据的变异 (例如，来自同一个体的两次测验分数) 有关联时，可运用数学上的相关系数 r 来表述结论。相关系数数值的取值范围为 -1 到 $+1$ 。当 $r=0$ 时，两组数据相互之间没有关联。 r 大于 0 表示两组数据中的变异有一个共同的方向： A 增加那么 B 也增加。 r 小于 0 则意味着 A 与 B 有着相反方向。随着 r 越接近于 $+1.0$ 或者 -1.0 ，那么就有可能通过一个已知事件来预测另一个，即根据关于一组观测中变异的知识来解释另一组观察的变异。

的价值。因为观察是在日常生活中进行的，只有最小限度的干预，因此这种观察对日常生活中的应用价值可能高于那些在有更多人为限制的实验室中进行的观察。然而，大多数的现场研究是相关性的。变量仅仅被观察，并没有受到控制或者改变。两个事件或者行为（A 与 B）可能有很强的关联性，或者相关；然而如果仅仅只是观察它们，那么我们无法确定究竟发生的是以下何种情况：是 A 导致了 B，还是 B 导致了 A；这种关系是否只是一种巧合；也许一个因素经由一个中间变量（未知的变量）的运作间接导致了另一个因素；还是第三个变量既导致了 A 又导致了 B。

例如，关于婚姻关系的研究有时会报告，幸福的夫妻比不幸福的夫妻有更多的性生活。那么是性导致了幸福，还是幸福导致了性？两种因果关系都有可能，但是仅仅通过观察到的性与幸福婚姻的共变，我们无法确定因果关系。我们同样无法确定是否有第三个变量导致了这一关系。可能一些夫妻繁忙的工作导致他们大多数时间都处于分离状态，而这种分离状态既可作为不幸福的根源，又可成为性生活的一个明显障碍。

通过改变测量变量的时间，有时相关研究能够就因果关系提供较强的（但仍然不是确定的）理解。观察可能发现 A 在时间 1 所发生的改变与 B 在时间 2 所发生的改变有相关，而 B 在时间 1 所发生的改变与 A 在时间 2 所发生的改变几乎没有关系。这一模式暗示 A 对 B 有因果性的影响。当然，使用某些统计程序可能也能够获得关于因果关系的提示。

实验作为因果关系的信息源

为了获得真实的因果关系，你需要做实验。实际上，绝大多数社会心理学研究是实验研究。实验的关键就是控制。实验者对假定的原因变量进行控制，称其为自变量（independent variable）。他操纵自变量，将变量的一种水平、数量或者类型指派给一种处理条件下的被试，将另一种水平、数量或者类型指派给另一条件下的被试，等等。同时，对于那些可能对被试产生影响但是却与需要验证的假设无关的其他变量，实验者则力图使其保持恒定。

实验者通过将被试随机分配到不同处理条件中，从而对变量进行进一步地控制。这其中包括使用一些随机方法（例如，掷硬币或者参考由计算机生成的随机数据表）来决定每个被试接受怎样的处理条件。因为处理条件的分配完全基于偶然性，所以接受不同水平自变量的被试在他们曝光于自变量前不太会存在着任何系统差异。随机分配通常保证了那些使人们存在差异的多种因素在不同处理条件之间是平均分布的。

在引入了假定的原因变量——自变量——之后，对被假定为结果的被试行为

[被称为因变量 (dependent variable)] 进行观察。如果接受了不同水平自变量的被试在因变量上表现有所不同, 那么根据实验控制的逻辑, 自变量必然就是原因。其他所有的变量都是恒定的, 而在测量因变量以前对自变量进行了操纵。

因此, 你可以发现实验者不是等着行为自然地发生, 而是创设出他认为能够诱发行为发生的条件。在这个意义上, 实验者是创设出了一种人为的环境或说干涉了自然过程。而他们这样做是为了: (1) 在已知条件下使事件发生, 而这一已知条件随后能够被单独地重复; (2) 在实验者对准确观察做好准备时, 使因变量产生; (3) 有可能确定自变量对因变量产生影响的趋势和大小; (4) 消除了因变量与自变量间的关系源于两者直接因果联系之外的其他因素的可能性 (例如, Y 既导致了 A 又导致了 B)。

实验始于 3 个基本决策。在可被许多被试觉察到而且可以从不同维度进行各种水平的反应的大量刺激中, 实验者选出一个特定的刺激, 有机体 (即被试), 以及反应模式。可将实验看作由三个互相有重叠的圆环构成, 它们分别代表: (1) 刺激 (自变量); (2) 被试; (3) 反应 (因变量)。这三者与正在研究的总体问题有关。通常, 研究者研究的只是它们交集中很小的一块或一点。例如, 在关于说服信息的理解对态度改变的影响的研究中, 自变量可能就是伴随录音信息的 4 种大小的静态噪音, 从不会造成干扰的微量噪音到会造成大量信息难以被理解的巨大噪音。被试是在一所指定的大学选修心理学导论的 60 名大学生。而因变量则是在 10 点量表上对信息结论的赞同度的评分。

根据理论意义上的区别, 把所有刺激分别划分进了不同的范畴中。例如, 20 世纪 50 年代和 60 年代在耶鲁大学沟通研究项目所进行的说服研究中 (见第 4 章), 根据沟通是双向还是单向, 是否会唤起恐惧, 明确还是含蓄地陈述其结论等等, 对所有的沟通进行了分类。当按照这样的方式对刺激进行分类时, 实验者有意识地决定忽略刺激的某些方面, 而强调刺激的另一一些方面。例如, 信息中语句的长度乃至信息的主题可能会是无关的。这意味着实验者从有明确结论的、单向的、能够唤起恐惧的这三大类沟通中选择刺激。他所选择的特定沟通可能或多或少地频繁使用到了长度为 25 个单词的语句, 并且可能是关于枪支控制而不是关于生育控制的。研究者期望, 在所有这些不相关的特征上能够获得相同的结果 (即, 内容、长度、句法等等不会改变所考察的基本关系)。

实验者对被试类型和反应类型的选择存在共同点。以大学生 (或者可能是工人) 为研究对象以期发现 “一般人” 情况的研究者, 通常假设不同群体间的许多差异不会影响研究中所建立起来的基本因果关系。例如, 许多关于从众的研究 (见第 2 章) 以大学生为研究对象。当研究者感兴趣于拥有一致意见的多数派的人数 (例如, 一个, 两个或者三个人) 是如何影响被试对多数派意见的依从频率, 那么, 平均而言, 大学生相对其他成年人是 “独立思考者” 的程度可能与问题无

关。无论某个特定被试团体的总体从众水平如何,多数派人数与从众之间的关系应该是不变的。与此相似,无论是以按压按钮还是以点头赞同来表示从众的反应,也应该与问题无关。

当然,如果有理由相信,对于不同教育水平、社会地位、年龄、性别或其他特质的人而言,基本关系会有所不同,那么应该进行额外的研究以对不同类别的人进行比较。

如果实验者能够从广泛的变量和被试中选择大量的特定案例,那么关于选择哪些案例的决策常常基于便利性、易得性和测量准确性以及可控制的程度。因此,自然就产生了两个问题:(1)所选案例确实能够以这样的方式被测量吗,即无论谁来进行测量或何时进行测量都能得到相同的结果吗?(2)所选择的案例是否准确地反映了研究者感兴趣的过程变量或者概念变量?第一个问题关注于信度(reliability),而第二个则关注于效度(validity)。

信度可等同于一致性或稳定性。在其他所有条件都相等的情况下,所选择的反应测量是否能在重复中得到相同的结果呢?而在十分相似的测量条件下是否会得到相同的结果呢?

效度是一个更难论证的复杂问题,它有许多涵义,我们在此只涉及其中2个。概念效度(conceptual validity)指实验者进行的处理、观察和测量是适当的,具体地代表了实验者真正想要了解的一般抽象类别。态度研究者感兴趣的是态度,而不是10点量表上的评分。在理论上,研究者希望得到的是一系列特定操作,这些特定操作能够将抽象概念锚定于真实世界中的事件,但同时这些操作应该是尽可能纯粹地作为抽象概念的例证。

测量的效度同样可由另一种方式来思考,我们称之为内容效度(content validity)。因变量分数上的任何变异都有两个成分:真实变异和误差变异。随着测量分数更加接近(假定的)真实分数,测量也就变得更加有效。因为测量分数的变异不止受到了所研究的相关反应中的变异的影响,还同样受到无关误差源的影响,因此测量丧失了它作为潜在真实反映系统的有效代表的地位。系统误差使测量得分在特定方向上存在偏差,而随机误差则导致测量得分在任何方向上偏离真实值。

例如,当实验者无意识地把其所期望的反应通过一些线索传递给被试时,或者当实验者知道某个被试接受了某个特殊处理(例如药物)因而影响到他对被试的行为进行客观评价时,可能就会出现系统误差。而随机误差则源于环境的干扰或者方法上的不足。一个瞬时事件可能会改变对任何在特定条件中所操纵刺激(例如,当在一个条件化程序中出现了一个意外的噪音)的反应。相似地,当实验者以不同方式把刺激呈现给相同处理条件下的每个被试,那么测量分数可能会以无规律和未知方式增加或减小。通过使用控制程序、客观的评分方法、随机化和控制组能够减小系统误差。随机误差的消除主要依赖于标准化的方法学,以及利

用那些不会使被试反应随机变化的环境。

根据现在重新界定的研究目的，我们可能会认为实验就是一整套客观的程序，目的是为了从背景噪音中分离出信号。真实分数，或信号，可能会从概念上得到净化以与其他相似的信号相区别。处理程序旨在放大信号，而测量程序应该能够探测到哪怕十分微弱的信号。要做到这两点，必须对竞争性的信号和背景噪音进行适当的控制，可以通过两种方法来进行控制：使二者最小化，以及就二者对主要信号的观测值的贡献进行准确评价。

但是，对实验结果的概化又是怎样的呢？几乎没有科学家会满足于把研究结论局限于特定的刺激与操作以及特定样本所做出的特殊反应。我们希望研究结论能够处在一个更高的抽象水平上。我们知道，当研究基本的心理过程时，研究者可能会假设他们的结果能够放在更大总体的“大背景”中。但是，在实验研究中有许多因素与确保这一假设的合理性有关。我们将在下面这一节中对这些因素进行探讨。

实验的概化：统计推论

对一项研究的结果进行推论时常会存在风险，即使研究设计精巧并且被认真地实施。然而，通过客观的统计方法对由一套特殊观测得出的特定结论发生错误的可能性进行评价，可以估算出这种风险的范围。假设我们希望评价人们是否通过小组讨论改变了他们对毒品使用的态度。我们可能分别在讨论前和讨论后对参与者的观点进行测量。首先，通过某些描述统计以方便有效的方式对被试样本的观点评定进行总结。通过计算平均数、中位数或者众数可以回答“讨论前后典型得分或者平均得分是多少”这一问题。而通过反应的变异性（全距、或标准偏差）能够回答“单个被试相对这一代表值发生了多大偏离”。

然而，为了确定小组讨论是否朝所提倡的方向改变了态度，有必要将所获得的描述统计结果与在没有小组讨论、仅仅对观点评定的重复测量情况下发生的改变进行对比。把测量分数的分布与不同类型的理论分布进行对比，使我们可以估计出数据不是源于偶然性而是源于一个统计上可信赖关系的可能性（推论统计）。对处理变量的不同行为（在最初可比较的被试组之间）可能是一个更加“真实的”差异，这一差异可能源于3种因素的直接作用：观察的数量，差异的大小以及反应的变异性。随着观察次数（ N ）的增加，随着不同组之间表现（通过某种描述统计来测量）的差异增加，以及随着每个单组内的变异减少，所获得的差异倾向于更为显著。

在心理学中，显著性（significance）的概念被定义为确定一个特定结果是源于处理的效果而不是观察中的随机波动（误差变异）的最小标准。置信度水平

(probability level), 任意设定为 $p < .05$ (p 小于 0.05, 或者 5%), 就是这个最小标准。这意味着所发现的差异在 100 次中可能仅仅只有 5 次是因为偶然性造成的。因此, 我们可以推断, 在 100 次实验中有 95 次, 差异不能归结于偶然性, 而这次的结果是属于 95 次的范畴。在某些条件下, 研究者可能需要一个更加严格的拒绝概率, 例如 $p < .01$ 或者甚至 $p < 0.001$ (即, 实验者因把所获得差异作为一个真实差异而得出错误结论的可能性, 只有千分之一)。

虽然通过使用概率的语言而非绝对的语言对结论进行表述, 降低了结果推论的风险, 但是对观察到的行为样本按照两种方向中的任一种进行推论时都有可能包含了相当的风险。人们可能将推论上升至一个更加抽象、概念水平的解释上, 也可能下降至一个更加具体、特殊的案例上。在前一种情形下, 外推中可能产生误差, 因为特殊的结果无法揭示假定的一般关系或者理论过程。在后一种情形中, 一般关系能够预测某个特定个体的行为这一假设本身可能有问题。

在上述两种情形的每一种中, 都可能存在着两种类型的错误。如果所获得差异的显著性是 $p < 0.05$, 那么实验者在得出结论认为他发现了一个真实的效应时, 每 100 次中会有 5 次犯错。这是因为单凭偶然性本身就能够造成那样大小的差异, 而一个特殊实验可能刚好代表了 5 次偶然性中的一次。于是我们有了 I 型 (或称为 α) 错误: 当关系实际并不存在时推断关系存在。让我们以一个不同的视角看看概率和决策过程, 假设因差异显著性处于 0.06 的概率水平 (超出了科学可接受的惯有限度) 而拒绝了差异显著的结论。那么当关系存在时, 相反地调查者在 100 次中会有 94 次下结论认为关系不存在。这就是 II 型 (或称 β) 错误。

心理学家如何决定是更加冒险 (I 型错误) 还是更加保守 (II 型错误) 呢? 无疑, 他的策略应该经由以下几点来决定: 每种类型结论的行为意义, 每种错误类型的相对代价或风险, 以及每种错误类型对创造性思维的激励或抑制作用。例如, 在通过向上推论形成关于物理现实或心理现实的概念化、理论化的陈述时, II 型错误 (它可能会导致过早地封闭了调查研究的领域) 对进展造成的损害可能会高于 I 型错误 (该错误应该会比较容易地在他人的独立重复研究中发现)。然而, 如果没有什么重复性的研究, 那么 I 型错误可能会一直存在, 从而导致了在测量无根据的原有假设的相关衍生物上白费劲。

从实验室推广至真实世界

实验主义者所面临的困境就是获得控制的同时又丧失了效力。心理变量的全距以及强度无法在实验室背景中获得。这是因为在一个实验中, 自变量呈现的时间相当的短。同时, 被试的任务常常与他其他的生活经验只有有限的关联, 并且在他未来的活动中也只有非常小的应用。此外, 实验操纵的性质和强度常常受到

法律、伦理与道德考虑的限制。虽然变量的效力在一个无控制的自然环境中常常能够得到最好证明，但是在这一水平上对现象进行研究可能存在以下风险：丧失对其中相应过程的理解，缺乏对因果关系的详述以及无法将复杂的因素网络分解为相应的成分变量。另一方面，由控制精巧的实验所获得的收益可能会被实验的琐碎内容相抵消。通过提纯、标准化、控制以及选择特定的刺激、反应维度，实验者可能对他意欲研究的现象或者问题创设了一个有所差距、打了折扣的版本。此种条件下得出的研究结果可能几乎没有任何的实际意义。

通过研究策略的结合使用以及在同一主题上进行多种不同实验，可以在任何特定的研究中克服这些局限性。例如，假设实验者担心在一个诱发依从的认知不协调实验中，使用金钱奖励来改变的“合理化”可能与通过向被试提供关于依从的社会原因而改变的“合理化”有所不同。那么他可以通过在实验中引入对“合理化”的概念验证或者运用许多不同的实验来系统化地复现被研究的概念变量，从而对上述可能性进行评估。

实验真实与生活真实。为了填补实验室与现实之间的这条鸿沟，实验研究者们通常力图使他们的实验真实。最为重要的一类真实就是实验真实（experimental realism），实验真实在本质上是指“使实验生活化”（Aronson & Carlsmith, 1968; Aronson et al., 1990）。实验务必要使其研究程序对被试有吸引力，使被试能够投入到实验中，同时要使自变量能够引起被试的注意并且维持注意。被试应被自己在实验室中的经历所吸引，对所发生的事件（自然地）做出反应而不是感到讨厌，考虑（或许担忧）把他们自己视作被仔细审查的对象，或者试图分辨出实验者的理论是什么。如果一个实验不具有实验的真实性，那么就有一种风险，即所观察到的因果关系可能仅局限于当人们知道自己处于一个实验中时。由此，我们通常几乎不可能了解任何的一般心理过程。

在一些情形中，实验者同样会追求生活真实（mundane realism），生活真实是指以变量在日常生活中的存在的方式对变量进行处理和测量（Aronson & Carlsmith, 1968）。对提问方式如何影响到目击者对犯罪事件的记忆特别感兴趣的研究者（见第8章），会让被试观看一起现场表演的犯罪活动，然后让他们在不同类型的提问条件下报告自己的记忆。相对于让被试观看一系列的幻灯片然后对他们进行提问，这种方式可能更加具有生活真实性。当寻求把实验结果推广至日常生活中的某个特定背景或是心理过程，而不是推广至一个更为广泛的背景或是过程时，生活真实性就尤其重要。

实验效度。我们已经知道，因变量必须有效。从总体上说，效度的概念同样适用于实验，并且这个概念极好地总结了我们在讨论实验时所关注的主要问题。我们从实验中得出的结论无效——并因此而无法推广——的方式可能有两种。我们可

能错误地下结论,认为在所使用的特定处理与特定测量之间存在因果关系,而实际上观察到的关系是源于某个其他的因素,一个人人为的结果,或者混淆变量(confounding variable)。在这样的情形下,我们可能会就实验的内在效度(internal validity)得出一个错误结论。此外,还可能是错误得出结论,认为一个特定的因果关系(同样)适用于未在研究中进行评估的概念变量的所有其他实例;即,这一因果关系被推广至其他的人、背景、测量和在概念上等价的处理。在第二种情形下,实验的外部效度(external validity)是关键。为了避免得出这两类无效结论,一种方法就是觉察到导致实验研究中效度缺失的更为普遍的根源,然后考察实验设计的不同方面从而克服每种缺陷。

让我们首先考虑一下内部效度缺失的一些可能根源¹。

1. 内在的人为问题(internal artifact): 实验者不愿发生的一个未受控制事件可能导致了实验者所观察到的结果。如果发生了这样的情况,那么特定自变量引发特定效果的这一结论可能就是不正确的。
2. 被试的改变(subject change): 刺激事件(自变量)可能发生于被试内部,而不是发生在他的外部。例如,被试可能对个人问题感到厌恶或者担忧。
3. 测验的敏感性(testing sensitization): 被试对第2个测验(后测)的反应,可能会受到初始测验(前测)的影响。
4. 被试选择的偏差(subject selection biases): 如果不同实验组的被试不是随机分配的话,那么实验组间的差异总有可能并非是由自变量的差异引发,而是由不同组之间先前就存在的差异所引发。
5. 耗损(attrition): 如果在将被试随机分配到不同实验条件中以后,一个无法控制的因素导致在最后结果分析中剔除了一些被试,那么就无法得出关于自变量对因变量的影响的有效结论。一种无法控制的因素可能就是被试选择不再继续进行实验。另一种因素则可能源于实验本身的一些特征。

在理解外部效度——或推广至其他人、背景等等——的来源之前,我们必须对交互作用(interaction)的概念加以讨论。假设我们关注于替代性强化大小对模仿的影响(见第2章),那么为了研究这一问题,我们可以向一些年幼儿童呈现一部关于成年男子殴打充气塑料娃娃的影片。影片中作为榜样的男子在殴打塑料娃娃后,得到了0个、1个、2个、4个或者10个棒棒糖。随后给儿童与充气塑料娃娃玩耍的机会,而研究者则记录了儿童做出与榜样相同的“攻击性”行为的频率。假设模仿反应的平均数量随着榜样接受到的奖励大小的增加而增加。那么,研究者可以下结论,替代性强化数量的增加导致了人们更多的模仿。

¹ 本附录的以下部分大多源自 Campbell 与 Stanley (1963) 的著作。

请注意以上结论并没有受到限定。这暗示着替代性奖励的数量与模仿数量间的这种关系适用于所有类型的榜样、被试、奖励、反应、背景以及用来呈现榜样行为的媒体。这一结论并没有说，这一关系只适用于来自于一个特定学校的特定年龄群体的儿童，他们观看了在电影中一个特别的男性榜样对一个充气塑料娃娃施以某些特定行为后，得到了棒棒糖。如果一名女性榜样殴打充气塑料娃娃，那会是不同的关系吗？让我们假设，随着对女性榜样奖赏的增加，模仿数量却有所减少。如果自变量（替代性强化的数量）与因变量（模仿的数量）之间的关系因其他某个变量（在这个例子中，榜样的性别）的作用而发生了改变，那么可以认为两个变量发生了交互作用从而共同决定了结果。

交互作用可以有许多类型。模仿的总量在两种榜样中可能都有增加，但是以不同的速率。或者，这种关系也可能会有逆转（一个增加，另一个减少）。这种关系甚至有可能只在一种条件中存在，在另一种条件中却没有出现（替代性强化的数量完全没有效果）。简言之，交互作用的出现，限定了研究者感兴趣的结果或关系能够在跨情境、跨背景、跨被试等方面进行推广的范围。在对社会影响和态度改变的研究中，很少发现有不受与其他变量的交互作用所限制的变量。研究者事实上常常专门设计某种研究以期发现交互作用，因为交互作用向我们提供了关于某种因果关系什么时候存在而什么时候不会存在这一至关重要的信息。

现在我们可以来考察一下可能限制了外部效度的一些更加普遍的因素。

1. 测量的反应效应 (Reactive effects of measurement): 当对被试进行一个测验，假定是自陈式态度量表，那么进行测量本身可能就会对被试如何做出行为产生影响。在态度测量的研究中，测验可能变成诱发态度的刺激条件；被试以前可能并没有这一态度，或者在意识到测验或实验的意图以后改变了他的真实反应。因此，任何结论都只限于了进行过测验的被试。
2. 选择偏差与实验变量的交互作用 (interaction of selection bias and experimental variable): 实验变量的效果可能只有在某类被试身上才会显现。例如，如果研究只选择了具有极端态度的被试，那么通常会对那些更加温和被试的态度产生影响的变量，可能就不会对这些极端的被试产生影响。
3. 实验的反应效应 (Reactive effects of experiment): 实验背景中与实验背景外之间的一些特殊差异，可能对决定实验结果是否具有应用价值至关重要。例如，在实验中被试可能总是非常积极地参与到沟通中，而这一情况在自然情景中可能不会发生。
4. 多重处理效应 (multiple treatment effects): 有时，每个被试可能在呈现和不呈现实验变量的情况下均接受测量。因此可能会产生顺序效应；即，第一个处理会影响到被试对第二个处理的行为反应方式。因此，结果可能仅适用于那些接受了不止一种处理的被试，并且可能仅适用一种处理的顺序。

实验设计

既然我们已经知道内部效度缺失和外部效度缺失的一些更为普遍的根源，那么让我们来看看如何能够通过不同的实验设计来消除这些误差来源。

表 A.1 以总结的形式呈现了 5 个十分复杂的实验设计。表格中的符号 ○ 代表观察或测量，而符号 M 则代表对在那种条件中所呈现自变量的一个实验处理。在每个这样的实验中，至少有两组被试。一些被试接受处理；另一些被试则不接受处理，这是随机决定的。通过每一被试组前面的符号 R 来表示被试被随机地分配到不同条件中。例如，表 A.1 中呈现的最简单的设计是一个双组设计，在此，被试被随机分配到两个组中的任一个。只有组 1 中的被试接受处理，随后对两组都进行观察。

组 1	R	M	○
组 2	R		○

同样，在表中列出了先前已描述过的导致外部效度缺乏的各种根源。对于每种设计，如果在与效度缺乏的特定根源相对应的那一栏中标注了“是”，就意味着这类实验设计无法消除那个特定类型的误差。“否”则表示不存在这个问题。（效度缺乏的内部根源没有在表中呈现。只要研究者恰当地设计和监控实验程序，那么对于这些设计来说导致效度缺乏的那些内部根源都不会成问题。）

使效度缺乏的根源最小化的“最好”设计就是不同样本前后测设计。这里，实验者随机将被试分配至许多条件中。在处理以前，实验者首先对其中一半被试的反应进行测量。而完成了实验处理后对剩余的另一半进行测量。然而，那些稍后得到测量的被试同样被分为两半，其中一半接受处理而另一半则不接受。此外，请读者注意，这一设计的一个显著特征。它可能证明自变量的概念地位并不受限于单独的一套特殊处理上。通过使用两套不同的处理（ M_1 与 M_2 ），这两套不同的处理均源自于概念上相同的自变量，可以得出从具体的观察到抽象变量上的一般化结论。

从上述描述中你可以发现，无论在任何设计中，随机化都是非常重要的。当然，同样重要的是，对被试的观察不能干扰由实验处理引发的行为结果。

表 A.1 使效度缺乏最小化的一些实验设计

实验设计	效度缺乏的外部根源			
	测量的反应	选择偏差与实	实验的反应	多重处理
	效应 1	验变量的交互作用 2	效应 3	效应 4
1. 前后测设计组	有	可能	可能	无
1 R ○ ○				
2 R ○ M ○				
2. 所罗门四组设计	无	可能	可能	无
1 R ○ M ○				
2 R ○ ○				
3 R M ○				
4 R ○				
3. 后测设计组	无	可能	可能	无
1 R M ○				
2 R ○				
4. 有控制组的时间序列设计组: 时间→	有	无	可能	无
1 R ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○				
2 R ○ ○ ○ M ○ ○ ○				
5. 不同样本前后测设计组	无	无	无	无
1 { R ○				
2 { R M ₁ ○				
R* { 3 { R ○				
4 { R ○				
5 { R ○				
6 { R M ₂ ○				
R* { 7 { R ○				
8 { R ○				

* 此处的随机化既包括将被试随机分配至不同被试组, 又包括随机决定对照组是否接受处理。

附录 B

态度及其成分的测量



在实验研究与现场研究中，研究者测量人们的反应。在本文中，我们将考察许多研究，就因变量如何被测量进行简短描述。同时，我们将对一些基本测量技术进行详细的描述。尽管某一特定的研究常常需要对一些特殊的测量进行调整，但这些基本测量技术常常是特殊测量的基础。我们将主要关注态度的测量，这是本文的核心概念。同样，我们将会简略地提及如何对态度系统的其他成分进行测量。

如果你停下来思考一下，那么你将发现态度的测量并非一项容易的任务。如何能够测量一个人头脑中的看法？如你可能猜测到的那样，这个问题的惟一解决方法就是使这个人将内部态度外显出来，然后你就能够对它进行评定了。换言之，你必须使这个人将其内在态度转换为外在行为。而这一外在行为可能涉及到完成一个纸笔测验或问卷。

态度量表

人们已经开发出了许多不同的纸笔测验来测量态度。在这些测验中，有 4 种类型的测验经过不断修订，已经较为成熟。这些主要的技术是瑟斯顿的等距量表法（Thurstone's method of equal-appearing interval），李克特的累积评定法（Likert's method of summated ratings），格特曼的量表图分析法（Guttman's scalogram）以及奥古德的语义区分技术（Osgood's semantic differential）。下面我们将简要地回顾一下这些方法，希望能够使你更加清晰地理解社会心理学家如何获得数据，如何从这些数据中得出精彩的推论。

所要讨论的每种技术，对所用测验项目的性质和对所提供的个体态度的信息都有着不同的假设。然而，所有这些方法的某些基本假设是共通的。首先，它们假设可以通过量化技术来测量主观的态度，因此每个人的观点可以通过计分来表述。其次，它们假设一条测验项目的含义对于所有被试都是相同的，因此对所有被试的同样反应，计分相同。这些假设可能并不总是正确的，但是不包括这些假

设的测量技术至今还没有开发出来。

瑟斯顿的等距量表法。1929年,瑟斯顿在他关于宗教态度的研究中发展出了第一个态度测量的主要技术。他编制的量表把精确的测量引入到了一个以前从未用量表研究过的领域。瑟斯顿假设,人们能够获得关于某个特定问题的观点陈述,能够就此问题在明确的喜欢—不喜欢这一维度上对观点陈述进行排序。进而,我们能够在—个连续体上对相邻的两个陈述以相等的间距进行排序。由于后一个假设,我们能够对不同的人之间彼此态度的差异程度进行判断。瑟斯顿还假设,不同陈述间是彼此不关联的,每个陈述是独立于其他陈述而存在的。也就是说,对一个陈述的接受并不必然意味着对其他任何一个陈述的接受。

瑟斯顿量表由关于某一特定问题的20个独立观点陈述所组成。每个陈述均会获得一个量化的量表值,这个量表值取决于在—个连续体上对该陈述判断的平均数。在测量人们对—个特定问题的态度时,要求人们仔细地选择那些他们赞同的陈述。每一个人的得分是他所选择了的那些项目的平均量表值。以下是这类量表的一个简缩版例子。

特质: 对废除种族居住隔离的态度		
量表值	陈 述	
最不赞同	1.5	A. 人们可以拒绝向他不—喜欢的人出租房子。
	3.0	B. 在住房方面取消种族隔离的联邦法律,应该只适用于公有住房,而不应用于私有房产。
	4.5	C. 地方政府应该公开地敦促人们参与—到公平住房的—实施中。
	6.0	D. 只有当住房方面存在着歧视的极端情况下,才应该采取法律干预。
完全赞同	7.5	E. 人们必须把房屋出租给符合条件的第—个申请者,无论种族、肤色或者宗教。

瑟斯顿量表的一个显而易见的特征是,陈述间的间隔是近乎等距的。量表的这一特性是通过量表的编制方法来达到的。第—步是收集关于某个特定问题的大量观点陈述。任何含糊不清、不明确、有歧义的陈述,或者持相反态度的人可能会同时赞同的陈述,立刻被放弃。然后,由—组鉴定者根据这些陈述所表达的对问题的赞同或者不赞同程度,但不考虑鉴定者自己的态度,将剩余的陈述划分为11个类别。这些类别因此构成了—个量表,量表涉及关于特定问题的观点,从非常赞同,中性,再到极端不赞同。通过将所有鉴定者的评分进行列表,从而有可能计算出每个陈述的量表值(陈述的平均量表值),以及鉴定者对它的位置表示赞同的程度(评定的分布)。最终量表所选择的那些陈述具有很高的鉴定者—致性,

并且沿着连续体分布在彼此相对等距的位置上。因此，一个人对某个特定问题的态度，可以从他对这套最终量表项目的反应中获得。

利克特的累积评定法。瑟斯顿量表在应用上的缺陷之一是，它的编制非常费力和耗时。为了解决这一问题，利克特发展出了一种不同的技术，运用这一技术能够相对容易地形成一个同等可信的态度量表。利克特量表由关于某一问题的一系列观点陈述组成。然而，与瑟斯顿量表相反的是，利克特量表通过要求一个人指出对每个项目赞同或不赞同的程度从而对他的态度进行测量。让这个人在 5 点反应量表（非常同意、同意、不确定、不同意、非常不同意）上，对每个项目进行评定，从而测量了他的态度。一个人的态度分数就是他每个项目评分的总和。以下是一个单一量表项目的例子。

A. “判处一级谋杀的罪犯死刑是一件好事”

评定值	
1	(a) 非常同意
2	(b) 同意
3	(c) 不确定
4	(d) 不同意
5	(e) 非常不同意

利克特假设，量表中的每个陈述在同一态度维度上是一个线性函数。这一假设是对个人单个项目得分累加（或者说得更正式一些，对所有评定求和）从而得到最终分数的基础。这一假设的更进一步意义是，量表中的项目必须与一个共同的属性有高相关，因此各个项目相互间有了高相关；这一点与瑟斯顿量表相反，在瑟斯顿量表中，各个项目是独特的和独立的。需要指出，利克特从未假设过量表值是等距的。例如，“同意”与“非常同意”之间的差异很有可能远远大于了“同意”与“不确定”之间的差异。这就意味着利克特量表能够提供关于人们在一个连续体上态度排序的信息，但是它无法准确地指出不同态度之间可能多么接近或者相差得多么远。

利克特量表的编制方法与瑟斯顿最初收集和编辑大量观点陈述的过程相似。然后，由一个被试样本根据他们自己对这些陈述的意见在 5 点反应量表上对剩余的陈述进行评定。这一点与瑟斯顿的技术相反；在瑟斯顿的技术中，由受过专门训练的鉴定者来做出评定，鉴定者做出评定的依据是陈述在连续体上所处位置这种相对客观的标准，而非个人的观点。利克特量表由那些最大限度区分出总分最高与总分最低的被试样本的项目所组成。

格特曼的量表图分析法。第三种量表编制技术基于这样一种假设：可以通过在“接受的困难性”这一连续体上排序的一套陈述，对一个单独的和单维的特质进行测量。也就是说，陈述是从能被绝大多数人轻易接受到几乎不被人所认可。此类量表的项目是可累加的，因为对一个项目的接受意味着个体接受那些更小量级的（那些更容易被接收的）所有陈述。在一定程度上这一假设是正确的，如果知道了个体所能接受的最困难的陈述，那么就可以预知他对其他陈述的态度了。这类量表的一个示例如下：

特质：对废除种族居住隔离的态度	
可接受性	陈 述
非常容易接受	A. 一般而言，人们应该能够居住在他们想要居住的任何地方。 B. 房地产经纪人不应该歧视少数民族群体。 C. 全体居民应该积极地支持废除种族居住隔离这一观念。 D. 应该有一个地方审查委员会，来审查在住房方面的种族歧视的极端案例。
极其难以接受	E. 应该有联邦法律来强制废除种族居住隔离。

为了获得一个表述单一维度的量表，格特曼向被试样本呈现一套初始项目，并且记录他们在何种程度上按照特定回答模式对项目作答。这些特定回答模式，被称作标量类型（scale types），遵循一个特定的阶梯形顺序。被试可能不会接受任何一个项目（得分为0），可能只会接受项目A（得分为1），也可能会接受项目A和B（得分为2），甚至还可能会受项目A、B和C（得分为3）等等。如果被试做出了非标量反应模式（nonscale response pattern）（例如，只接受项目C而不接受其他更小量级的项目），那么就认为他犯了一个或者更多的反应错误。通过分析所犯反应错误的数量，格特曼能够确定这套初始项目在何种程度上反映了单一属性（即它们的可测量性达到了何种程度）。通过删除糟糕的项目和对被试样本重测，直至形成一套可测量性较好的项目，这样就获得了最终量表。

于是，通过使个体选择出量表上所有他可接受的陈述，就可以测量出个体的态度。各种格特曼量表被用在了关于态度卷入的研究中，以决定人们接受与拒绝的范围（见第6章）。最后的得分是在相应标量类型上的分数，或者最接近于其反应的标量类型上的分数（如果个体做出了非标量反应模式）。后一种计分程序表明，我们几乎不可能开发出一个完美的单维量表。这可能是由于人们的实际反应不是基于那个假定的单一维度，而是基于一个不同的维度或多个维度。

奥斯古德的语义区分技术。上述三种方法都是通过使人们指出自己对各种观点陈述的赞同程度来对态度进行测量。与这一途径相反，奥斯古德通过关注人们对一

个单词或者概念所赋予的意义来研究态度。这一技术所暗含的一个基本假设是，存在着一个维度数量未知的语义空间，任何词语或概念的意义都可以表述为这个语义空间的一个特殊点。奥斯古德的方法是，让人们在一套语义量表上对一个特定概念进行判断。这些量表由以中性为中点并包含了七个可辨别等级的成对反义词所构成。例如，通过让某个特定的人在一套语义量表上对“核能”进行评定，可以获得“核能”这一概念对这个人的意义。

好	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	坏
强	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	弱
快	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	慢
主动的	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	被动的

对由这种方法收集到的评定进行分析，可以揭示人们在刻画他们自己经验时用到的特殊维度、视作意义相同或不同的概念类型，以及对特殊概念所赋予的意义强度。奥斯古德自己的研究表明，人们在判断概念时主要会用到 3 个独立维度 (Osgood et al., 1957)。他将这些维度称为评价因素（例如好—坏）、潜力因素（例如强—弱）以及活动因素（例如主动—被动）。尽管这一方法能够提供许多关于概念的信息，但是一个人所赋予概念的意义如何与其态度发生关联，却完全不清楚。

实验中的单一项目量表与少量项目的量表。在大多数关于态度或态度改变的研究中，特别是实验室研究中，态度测量只由单一或少数几个项目组成。通常，测量使用李克特量表形式，而不是系统化地编制多项目的问卷。例如，在一项说服研究中，在说服信息呈现后紧接着出现的第一个项目，复述了信息的结论，并要求被试在李克特量表上就他对信息的赞同程度进行评定；评定可能会是 5 点、10 点、甚至 30 点或更多点的量表，并且会在其中一些分数处附加描述性的标记。例如：

大学应该向学生征收每学期 50 美元的停车费：

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
非常			有点				不确定				有些			非常
不同意			不同意								同意			同意

也可以运用修正过的语义区分技术。通常所选择的语义量表强调好—坏这一维度，这一维度最符合把态度作为总体性评价的这一定义。例如，在聆听了倡导征收学生停车费的信息后，被试可能会被要求“在以下四个维度上对向学生收取停车费这一想法进行评定”。维度可能是好的一坏的，明智的一愚蠢的，赞同的一

不赞同的，以及有益的一有害的。在一些情况中，可能会对每个学生的4个评定进行累加，而最后的总分则被视作这一被试的态度得分。

除了这些常用的方法外，也会使用一些特殊的自评量表。例如，可能要求被试针对一个态度客体在“喜欢—不喜欢”这一尺度上做出自我评价。

对自我的态度测量。实际上，不同研究在态度测量的方式上相互间有很多差异。这种一致性的缺乏引了解释性和可比性的问题。事实上，不仅仅是量表或被试反应任务的不同。即使使用非常相似的测量系统，实验可能也会运用不同的技术来将这些相同的反应转换为定量导出的自变量。当两项研究要求被试在支持—反对和喜欢—厌恶的尺度上标注一个点从而给出他的观点时，我们就可以看到后一个问题。态度的改变可根据以下任何一种测量来加以描述：（1）显示了任何积极改变的被试百分比；（2）显示了“巨大”、“中等的”、“微弱的”或者“没有”改变的被试百分比（任意定义的类别）；（3）净百分比的变化（积极变化减去消极变化）；（4）上述三种测量的任意结合；（5）改变了的绝对平均尺度距离；以及（6）实际发生的改变与可能发生的改变的比值。

态度测量的多样性有其积极的一面。首先，如果即使采用了不同的测量技术也出现了相似的结果，那么我们能够更加自信地认为，这些结果是有效的和可推广的——所研究的自变量确实以观测到的方式对态度产生影响（Campbell & Fiske, 1959）。如果只以完全相同的方式对因变量进行测量，那么有可能是测量程序自身导致了所观察到的结果。其次，精心挑选和开发的态度测量（即使是由少数项目构成的量表）相互间在得分上通常具有高相关，这暗示着它们所测量的是态度的相似方面。第三，我们注意到，不同研究者和不同研究可能不会恰好全都关注于同一态度构想。例如，一些理论阐述或应用研究问题可能主要关注于作为信念和认知总体的态度，而其他理论阐述或应用研究问题可能主要关注态度的情感成分。在前一种情形中，瑟斯顿量表可能最为合适；而在后一种情形中，在喜欢—厌恶和好—坏尺度上的评定可能正合我们所需。两者关注的内容都与态度有关，但是无论在概念上还是在操作上，测量都不相同——它们本不该相同。

对态度系统其他成分的测量

在本书的各个章节中，我们看到了对由个体态度导出的实际行为进行测量的各种案例。例如，在一些说服研究中，实验者能够向被试提供机会，使其按照说服信息所灌输的新态度来行动：签署请愿书、献血、购买产品或者做出信息所推荐的其他一些反应。在依从与认知不协调的研究中，研究者观察了诸如购买彩票、对另一个被试撒谎以及公开拒绝团体决策等行为。当的确无法对行为进行观察时，研究者可能会测量通常与未来行为有关系、但却不是绝对相关的行为意向（见第1

章和第5章)。研究者可能会要求被试在数值量表上评定出他们有多大的可能性会做出某一行为(例如,购买产品或者戒烟)。

近年来,社会心理学家对测量态度系统中认知成分的兴趣日渐增长。一项通常被用于说服研究中的常用技术是观念枚举法(thought-listing method)(Greenwald, 1968; Petty & Cacioppo, 1981)。被试在聆听或阅读信息后,被要求写下他们自己所能想到的任何与所探讨的问题和信息有关的想法。要求被试把他们的想法分类为“单独的观念”,并且发给他们一套被分隔为多个部分的答题纸,让其在纸上逐一写下自己的想法。这一任务有时间限制(通常是3分钟)。稍后,两个或更多的评判者对这些想法进行评分和分类(评判者们从不知道被试所处的实验条件)。依据实验关注焦点的不同,可以对每个想法进行各种不同的分类,包括赞成还是反对信息的立场,是反映了信息的内容还是被试自己产生的想法,是与信息本身有关还是与沟通者有关,等等。通过考察某些种类的想法,研究者通常能够获知与态度的信念和知识基础有关的大量内容,以及信息或其他处理如何影响这些心理变量。

根据观念的复杂程度、观念的评价一致性和议题的知识等维度,可以使用内容分析技术(content analysis technique)来对文章、团体慎思择宜(group deliberation)和其他言语反应进行分析。

反应时测量和生理测量也被用来测量有关态度的概念。人们发出信号表示赞成或反对简短的态度陈述所花费的时间(称为反应时)被用来研究态度的可及性以及强度。

生理测量,例如心律和皮肤电反应(与出汗类似),长期以来一直被用于探究态度系统中的情绪与情感成分。传统的生理测量程序能够有效地测量出情绪与情感强度的改变,但是无法揭示这些反应所反映出来的是积极态度还是消极态度。然而近来,研究者们正在研究人们对社会刺激的一些非常特殊的身体反应,再加上进一步的测试,就可能揭示出人们对某一社会刺激的真实态度倾向。例如,在一项精心设计的研究中,研究者观察到,当人们聆听和思考说服性信息时,在他们嘴周围的面部肌肉活动有一些微小但可测量的变化(Cacioppo & Petty, 1987)。当信息接收者进行反驳时,其面部肌肉改变是一种模式,而当信息引发了积极、赞同的认知反应时,其面部肌肉改变又是另一种模式。这一研究建立在有关情绪与面部表情之间已知的相互关系之上(见第7章)。

总而言之,可以说在态度改变与社会影响的研究中所使用的测量技术是多种多样的,其中一些方法比另一些更为成熟。

参考文献

- Abelson, R. P., and Prentice, D. A. (1989). Beliefs as possessions: A functional perspective. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, and A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 361-381). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Adler, R. P., Lesser, G. S., Meringoff, L. K., Robertson, T. S., and Ward, S. (1980). *The effects of television advertising on children*. Lexington, MA: D. C. Heath.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. J., and Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Ajzen, I., and Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Allen, V. L., and Wilder, D. A. (1980). Impact of group consensus and social support on stimulus meaning: Mediation of conformity by cognitive restructuring. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1116-1124.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Altheide, D. L., and Johnson, J. M. (1977). Counting souls: A study of counseling at evangelical crusades. *Pacific Sociological Review*, 20, 323-348.
- Altman, D. G., Slater, M. D., Albright, C. L., and Maccoby, N. (1987). How an unhealthy product is sold: Cigarette advertising in magazines, 1960-1985. *Journal of Communications*, 37, 95-106.
- Andersen, S. M., and Zimbardo, P. G. (1984). On resisting social influence. *Cultic Studies Journal*, 1, 196-219.
- Anderson, C. A., Lepper, M. R., and Ross, L. (1980). Perseverance of social theories: The role of explanation in the persistence of discredited information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1037-1049.
- Anderson, N. H., and Hubert, S. (1963). Effects of concomitant verbal recall on order effects in personality impression formation. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 2, 379-391.
- Andrews, L. B. (1984). Exhibit A: Language. *Psychology Today*, Feb., 28-33.
- Apple, W., Streeter, L. A., and Krauss, R. M. (1979). Effects of pitch and speech rate on personal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 715-727.
- Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 4, pp. 1-34). New York: Academic Press.

- Aronson, E. (1991). How to change behavior. In R. C. Curtis and G. Stricker (Eds.), *How people change: Inside and outside therapy*. New York: Plenum.
- Aronson, E., and Carlsmith, J. M. (1968). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (2d ed., Vol. 2, pp. 1-79). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Aronson, E., Ellsworth, P. C., Carlsmith, J. M., and Gonzales, M. H. (1990). *Methods of research in social psychology* (2d ed.). New York: McGraw-Hill.
- Asch, J., and Shore, B. M. (1975). Conservation behavior as the outcome of environmental education. *Journal of Environmental Education*, 6, 25-33.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men*. Pittsburg, PA: Carnegie Press.
- Asch, S. E. (1952). *Social psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Atkin, C. K. (1979). Research evidence on mass mediated health communication campaigns. In D. Nimmo (Ed.), *Communication yearbook 3*. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Atkin, C. K. (1980). *Effects of the mass media*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Axsom, D. (1989). Cognitive dissonance and behavior change in psychotherapy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 234-252.
- Axsom, D., Yates, S., and Chaiken, S. (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 30-40.
- Bailey, F. L. (1985). *To be a trial lawyer*. New York: Wiley.
- Baker, A. L., and Wilson, P. H. (1985). Cognitive-behavior therapy for depression: The effects of booster sessions on relapse. *Behavior Therapy*, 16, 335-344.
- Bales, R. F. (1958). Task roles and social roles in problem-solving groups. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, and E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (3d ed., pp. 437-447). New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Bandura, A. (1965). Influence of models' reinforcement contingencies on the acquisition of imitative responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 589-595.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, 122-147.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social-cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1990). Mechanisms of moral disengagement in terrorism. In W. Reich (Ed.), *Origins of terrorism: Psychologies, ideologies, theologies, states of mind* (pp. 161-191). New York: Cambridge University Press.
- Bandura, A., Ross, D., and Ross, S. A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575-582.
- Bandura, A., Ross, D., and Ross, S. A. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3-11.
- Bargh, J. A., and Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 437-449.

- Barker, E. (1984). *The making of a Moonie: Choice or brainwashing*. Oxford, England: Basil Blackwell.
- Baron, R. A., and Byrne, D. (1981). *Social psychology: Understanding human interaction* (3d ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Barthe, D. G., and Hammen, C. L. (1981). The attributional model of depression: A naturalistic extension. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 53-58.
- Basow, S. A. (1986). *Gender stereotypes: Traditions and alternatives* (2d ed.). Belmont, CA: Brooks/Cole.
- Batson, C. D. (1975). Rational processing or rationalization? The effect of disconfirming information on a stated religious belief. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 176-184.
- Batson, C. D., Cochran, P. J., Biederman, M. F., Blosser, J. L., Ryan, M. J., and Vogt, B. (1978). Failure to help when in a hurry: Callousness or conflict? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 97-101.
- Baumeister, R. F. (1982). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 91, 3-26.
- Baumeister, R. F., and Tice, D. M. (1984). Role of self-presentation and choice in cognitive dissonance under forced compliance: Necessary or sufficient causes? *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 5-13.
- Baumrind, D. (1964). Some thoughts on the ethics of research after reading Milgram's *Behavioral Study of Obedience*. *American Psychologist*, 19, 421-423.
- Baumrind, D. (1985). Research using intentional deception: Ethical issues revisited. *American Psychologist*, 40, 165-174.
- Beaman, A. L., Cole, C. M., Preston, M., Klentz, B., and Steblay, N. M. (1983). Fifteen years of foot-in-the-door research: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 181-196.
- Beck, A. T. (1976). *Cognitive therapy and emotional disorders*. New York: International Universities Press.
- Becker, L. B., McCombs, M. E., and McLeod, J. M. (1975). The development of political cognitions. In S. H. Chaffee (Ed.), *Political communication: Issues and strategies for research* (pp. 21-63). Beverly Hills, CA: Sage.
- Bedau, H., and Radelet, M. (1987). Miscarriages of justice in potentially capital cases. *Stanford Law Review*, 40, 21-179.
- Beebe, S. A. (1974). Eye contact: A nonverbal determinant of speaker credibility. *The Speech Teacher*, 23, 21-25.
- Bell, B. E., and Loftus, E. F. (1989). Trivial persuasion in the courtroom: The power of (a few) minor details. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 669-679.
- Belloc, N. B., and Breslow, L. (1972). Relationship of physical health status and family practice. *Preventive Medicine*, 1, 409-421.
- Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 6, pp. 1-62). New York: Academic Press.
- Bem, D. J., and McConnell, H. K. (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: On the salience of premanipulation attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 23-31.
- Bettinghaus, E. P. (1980). *Persuasive communication* (3d ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Blum, A. (1989). The targeting of minority groups by the tobacco industry. In L. A. Jorde (Ed.), *Minorities and cancer* (pp. 153-162). New York: Springer-Verlag.

- Bornstein, R. F., Leone, D. R., and Galley, D. J. (1987). The generalizability of subliminal mere exposure effects: Influence of stimuli perceived without awareness on social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1070-1079.
- Bowers, K. S. (1984). On being unconsciously influenced and informed. In K. S. Bowers and D. Meichenbaum (Eds.), *The unconscious reconsidered*. New York: Wiley.
- Brehm, J. W. (1972). *Responses to loss of freedom: A theory of psychological reactance*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Brehm, S. S., and Smith, T. W. (1986). Social psychological approaches to psychotherapy and behavior change. In S. L. Garfield, and A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change* (3d ed., pp. 69-115). New York: Wiley.
- Brickman, P., Redfield, J., Harrison, A. A., and Crandell, R. (1972). Drive and predisposition as factors in the attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 31-44.
- Brigham, J. C. (1971). Ethnic stereotypes. *Psychological Bulletin*, 76, 15-33.
- Brigham, J. C., and Bothwell, R. K. (1983). The ability of prospective jurors to estimate the accuracy of eyewitness identifications. *Law and Human Behavior*, 7, 19-30.
- Broadbent, D. E. (1958). *Perception and communication*. London: Pergamon Press.
- Broadbent, D. E. (1971). *Decision and stress*. New York: Academic Press.
- Brock, T. C. (1965). Communicator-recipient similarity and decision change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 650-654.
- Brown, R. (1974). Further comments on the risky shift. *American Psychologist*, 29, 468-470.
- Brown, R. (1986). *Social psychology: The second edition*. New York: Free Press.
- Bryan, J. H., and Test, N. A. (1967). Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 400-407.
- Buckhout, R. (1974). Eyewitness testimony. *Scientific American*, 231, 23-31.
- Burger, J. (1986). Increasing compliance by improving the deal: The that's-not-all technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 277-283.
- Burgoon, J. K., Pfau, M., Parrott, R., Birk, T., Coker, R., and Burgoon, M. (1987). Relational communication, satisfaction, compliance-gaining strategies, and compliance in communication between physicians and patients. *Communication Monographs*, 54, 307-324.
- Burnstein, E., and Vinokur, A. (1973). Testing two classes of theories about group induced shifts in individual choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 123-137.
- Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.
- Cacioppo, J. T., and Petty, R. E. (1979). Effects of message repetition and position on cognitive response, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 97-109.
- Cacioppo, J. T., and Petty, R. E. (1980). Sex differences in influenceability: Toward specifying the underlying processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 651-656.
- Cacioppo, J. T., and Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116-131.
- Cacioppo, J. T., and Petty, R. E. (1987). Stalking rudimentary processes of social influence: A psychophysiological approach. In M. P. Zanna, J. M. Olson,

- ' and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (vol. 5, pp. 41-74). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., and Sidera, J. A. (1982). The effects of a salient self-schema on the evaluation of proattitudinal editorials: Top-down versus bottom-up message processing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 324-338.
- Calder, B. J., Insko, C. A., and Yandell, B. (1974). The relation of cognitive and memorial processes to persuasion in a simulated jury trial. *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 62-93.
- Campbell, D. T., and Fiske, D. W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological Bulletin*, 56, 81-105.
- Campbell, D. T., and Stanley, J. C. (1966). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. Chicago: Rand McNally.
- Campbell, J. D., Tesser, A., and Faurey, P. J. (1986). Conformity and attention to the stimulus: Temporal and contextual dynamics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 315-324.
- Caplan, R. D., Robinson, E. A. R., French, J. R. P., Caldwell, J. R., and Shinn, M. (1976). *Adhering to medical regimens: Pilot experiments in patient education and social support*. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research, University of Michigan.
- Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1387-1397.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Chaiken, S., Liberman, A., and Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman and J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: Limits of awareness, intention, and control*. New York: Guilford.
- Chaiken, S., and Baldwin, M. W. (1981). Affective-cognitive consistency and the effect of salient behavioral information on the self-perception of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 1-12.
- Chaiken, S., and Eagly, A. H. (1976). Communication modality as a determinant of message persuasiveness and message comprehensibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 605-614.
- Chaiken, S., and Eagly, A. H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 241-256.
- Charen, M. (1990). Say no way: Time for good old self-control. *San Francisco Examiner, Chronicle*, This World Section, p. 3.
- Christiaansen, R. E., Sweeney, J. D., and Ochalek, K. (1983). Influencing eyewitness descriptions. *Law and Human Behavior*, 7, 59-65.
- Church, G. J. (1989). The other arms race. *Time*, Feb. 6, 20-26.
- Cialdini, R. B. (1987). Compliance principles of compliance professionals: Psychologists of necessity. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 165-184). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Cialdini, R. B. (1988). *Influence: Science and practice* (2d ed.). Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., and Miller, J. A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463-476.
- Cialdini, R. B., and Petty, R. E., (1981). Anticipatory opinion effects. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, and T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., and Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015-1026.
- Clancey, M., and Robinson, M. J. (1985). General election coverage: Part I. *Public Opinion*, 7, 49-54, 59.
- Cohen, R. E., and Syme, S. L. (Eds.) (1985). *Social support and health*. Orlando, FL: Academic Press.
- Comstock, G., Chaffee, S., Katzman, N., McCoombs, M., and Roberts, D. (1978). *Television and human behavior*. New York: Columbia University Press.
- Cooper, J. (1980). Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 199-213.
- Cooper, J., and Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 17, pp. 229-266). New York: Academic Press.
- Cooper, J., Zanna, M. P., and Taves, P. A. (1978). Arousal as a necessary condition for attitude change following induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1101-1106.
- Crocker, J. (1981). Judgment of covariation by social perceivers. *Psychological Bulletin*, 90, 272-292.
- Darley, J. M., and Batson, C. D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100-108.
- Davis, J. H. (1980). Group decision and procedural justice. In M. Fishbein (Ed.), *Progress in social psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Davis, J. H., Holt, R. W., Spitzer, C. E., and Stasser, G. (1981). The effects of consensus requirements and multiple decisions on mock juror verdict preferences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 1-15.
- Davis, R. M. (1987). Current trends in cigarette advertising. *The New England Journal of Medicine*, 316, 725-732.
- DeBono, K. G. (1987). Investigating the social-adjustive and value-expressive functions of attitudes: Implications for persuasion processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 279-287.
- Deci, E. L., and Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Deffenbacher, K. (1980). Eyewitness accuracy and confidence: Can we infer anything about their relationship? *Law and Human Behavior*, 4, 243-260.
- Deutsch, M., and Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- DeVos, G. and Wagatsuma, H. (1966). *Japan's invisible race*. Berkeley: University of California Press.

- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- DiMatteo, M. R., and Taranta, A. (1979). Nonverbal communication and physician-patient rapport: An empirical study, *Professional Psychology* 10, 540-547.
- DiMatteo, R. M., Hays, R. D., and Prince, L. M. (1986). Relationship of physicians' nonverbal communication skill to patient satisfaction, appointment noncompliance, and physician workload. *Health Psychology*, 5, 581-594.
- DiMatteo, R. M., Taranta, A., Friedman, H. S., and Prince, L. M. (1980). Predicting patient satisfaction from physicians' nonverbal communication skills. *Medical Care*, 18, 376-387.
- DiNicola, D. D., and DiMatteo, R. M. (1984). Practitioners, patients, and compliance with medical regimens: A social psychological perspective. In A. Baum, S. E. Taylor, and J. E. Singer (Eds.), *Handbook of psychology and health* (vol. 4, pp. 55-84). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Dixon, N. F. (1971). *Subliminal perception: The nature of a controversy*. London: McGraw-Hill.
- Dolecek, T. A., Schoenberger, J. A., Omam, J. K., Kremer, B. K., Sunseri, A. J., and Alberti, J. M. (1986). Cardiovascular risk factor knowledge and beliefs in prevention among adults in Chicago. *American Journal of Preventive Medicine*, 2, 262-267.
- Dovidio, J. F., and Ellyson, S. L. (1982). Decoding visual dominance behavior: Attributions of power based on the relative percentages of looking while speaking and looking while listening. *Social Psychology Quarterly*, 45, 106-113.
- Dovidio, J. F., Ellyson, S. L., Keating, C. F., Heltman, K., and Brown, C. E. (1988a). The relationship of social power to visual displays of dominance between men and women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 233-242.
- Dovidio, J. F., Brown, C. E., Heltman, K., Ellyson, S. L., and Keating, C. F. (1988b). Power displays between women and men in discussions of gender-linked tasks: A multichannel study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 580-587.
- Eagly, A. H. (1974). Comprehensibility of persuasive arguments as a determinant of opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 758-773.
- Ebbesen, E. B., and Konecni, V. J. (1982). Social psychology and the law: A decision-making approach to the criminal justice system. In V. J. Konecni and E. B. Ebbesen (Eds.), *The criminal justice system: A social-psychological analysis*. San Francisco: W. H. Freeman.
- Edwards, K. (1990). The interplay of affect and cognition in attitude formation and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 202-216.
- Ekman, P. (1985). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. New York: Norton.
- Ekman, P., and Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32, 88-106.
- Ekman, P., and Friesen, W. V. (1971). Constants across cultures in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 124-129.
- Ekman, P., and Friesen, W. V. (1986). A new pan-cultural facial expression of emotion. *Motivation and Emotion*, 10, 159-168.
- Ekman, P., Friesen, W. V., and O'Sullivan, M. (1988). Smiles when lying. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 414-420.

- Elkin, R. A. (1986). *Self-presentation and attitude assessment effects on cognitive processes following attitude-discrepant behavior*. Unpublished doctoral dissertation, Adelphi University.
- Elkin, R. A., and Leippe, M. R. (1986). Physiological arousal, dissonance, and attitude change: Evidence for a dissonance-arousal link and a "don't remind me" effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 55-65.
- Ellickson, P. L., and Bell, R. M. (1990). Drug prevention in junior high: A multi-site longitudinal test. *Science*, 247, 1299-1305.
- Ellison, K. W., and Buckhout, R. (1981). *Psychology and criminal justice*. Cambridge, MA: Harper & Row.
- Erdley, C. A., and D'Agostino, P. R. (1988). Cognitive and affective components of automatic priming effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 741-747.
- Erickson, B., Lind, E. A., Johnson, B. C., and O'Barr, W. M. (1978). Speech style and impression formation in a court setting: The effects of "powerful" and "powerless" speech. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 266-279.
- Eron, L. D. (1980). Prescription for the reduction of aggression. *American Psychologist*, 35, 244-252.
- Evans, R. I. (1984). A social inoculation strategy to deter smoking in adolescents. In J. D. Matarazzo, S. M. Weiss, J. A. Herd, N. E. Miller, and S. M. Weiss (Eds.), *Behavioral health: A handbook of health enhancement and disease prevention*. New York: Wiley.
- Evans, R. I., Rozelle, R. M., Maxwell, S. E., Raines, B. E., Dill, C. A., Guthrie, T. J., Henderson, A. H., and Hill, P. C. (1981). Social modeling films to deter smoking in adolescents: Results of a three-year field investigation. *Journal of Applied Psychology*, 66, 399-414.
- Everett, P. B., Hayward, S. C., and Meyers, A. W. (1974). The effects of a token reinforcement procedure on bus ridership. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 7, 1-9.
- Exline, R. V., Ellyson, S. L., and Long, B. (1975). Visual behavior as an aspect of power role relationships. In P. Pliner, L. Krames, and T. Alloway (Eds.), *Nonverbal communication of aggression* (pp. 21-52). New York: Plenum.
- Falbo, T., and Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618-628.
- Farquhar, J. W., Maccoby, N., and Solomon, D. S. (1984). Community applications of behavioral medicine. In W. D. Gentry (Ed.), *Handbook of behavioral medicine* (pp. 437-478). New York: Guilford.
- Fazio, R. H. (1979). Motives for social comparison: The construction-validation distinction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1683-1698.
- Fazio, R. H. (1987). Self-perception theory: A current perspective. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 129-150). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 23, pp. 75-109). New York: Academic Press.
- Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., and Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 229-238.

- Fazio, R. H., and Zanna, M. P. (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 14, pp. 162-202). New York: Academic Press.
- Fazio, R. H., Zanna, M. P., and Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 464-479.
- Fehrenbach, P. A., Miller, D. J., and Thelen, M. H. (1979). The importance of consistency of modeling behavior upon imitation: A comparison of single and multiple models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1412-1417.
- Ferguson, T. J., and Wells, G. L. (1980). Priming of mediators in causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 461-470.
- Feshbach, S. (1980). Television advertising and children: Policy issues and alternatives. Paper presented at the American Psychological Association convention.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L., and Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-211.
- Fincham, F. D., Beach, S. R., and Baucom, D. H. (1987). Attribution processes in distressed and nondistressed couples: 4. Self-partner attribution differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 739-748.
- Fincham, F. D., and O'Leary, K. D. (1983). Causal inferences for spouse behavior in maritally distressed and nondistressed couples. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 1, 42-57.
- Fisher, J. D., Bell, P. A., and Baum, A. (1984). *Environmental psychology* (2d ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Fiske, S. T., Taylor, S. E. (1984). *Social cognition*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Flay, B. R., Ryan, K. B., Best, J. A., Brown, K. S., Kersell, M. W., d'Avernas, J. R., and Zanna, M. P. (1985). Are social-psychological smoking prevention programs effective? The Waterloo study. *Journal of Behavioral Medicine*, 8, 37-59.
- Freedman, J. L., and Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 195-203.
- Freedman, J. L., and Sears, D. O. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 145-155.
- Frey, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 19, pp. 41-80). New York: Academic Press.
- Frey, D., and Rosch, M. (1984). Information seeking after decisions: The roles of novelty of information and decision reversibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 91-98.
- Fuller, R. G. C., and Sheehy-Skeffington, A. (1974). Effects of group laughter on responses to humorous materials: A replication and extension. *Psychological Reports*, 35, 531-534.
- Galanter, H. (1989). *Cults: Faith, healing, and coercion*. New York: Oxford University Press.

- Geller, E. S., Witmer, J. F., and Tusso, M. A. (1977). Environmental interventions for litter control. *Journal of Applied Psychology*, 62, 344-351.
- Giacalone, R., and Rosenfeld, P. (1986). Self-presentation and self-promotion in an organizational setting. *Journal of Social Psychology*, 126, 321-326.
- Gibbs, N. (1989). Sick and tired. *Time*, July 31, 48-53.
- Gilligan, C. (1982). *In a different voice: Psychological theory and women's development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Goethals, G. R., and Darley, J. (1977). Social comparison theory: An attributional perspective. In J. Suls and R. Miller (Eds.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives* (pp. 259-278). Washington, DC: Hemisphere.
- Goethals, G. R., and Ebling, T. (1975). *A study of opinion comparison*. Unpublished manuscript, Williams College.
- Goethals, G. R., and Zanna, M. P. (1979). The role of social comparison in choice shifts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1469-1476.
- Goleman, D. (May 29, 1990). As bias crime seems to rise, scientists study roots of racism. *The New York Times*, pp. B5, B7.
- Gorn, G. J. (1982). The effects of music in advertising on choice behavior: A classical conditioning approach. *Journal of Marketing*, 46, 94-101.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Granberg, D., and Brent, E. (1983). When prophecy bends: The preference-expectation link in U. S. presidential elections, 1952-1980. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 477-491.
- Granberg, D., and Brent, E. E. (1974). Dove-hawk placements in the 1968 election: Application of social judgment and balance theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 687-695.
- Gray, F., Graubard, P. S., and Rosenberg, H. (1974). Little brother is changing you. *Psychology Today*, March, 42-46.
- Greenwald, A. G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, and T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 147-170). New York: Academic Press.
- Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603-618.
- Greenwald, A. G., Klinger, M. R., and Liu, T. J. (1989). Unconscious processing of dichoptically masked words. *Memory & Cognition*, 17, 35-47.
- Grice, H. P. (1986). Logic in conversation. In I. P. Cole and J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics* (vol. 3, pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Gruder, C. L., Cook, T. D., Hennigan, K. M., Flay, B. R., Alessis, C., and Halamaj, J. (1978). Empirical tests of the absolute sleeper effect predicted from the discounting cue hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1061-1074.
- Grusec, J. E. (1971). Power and the internalization of self-denial. *Child Development*, 42, 93-105.
- Grusec, J. E., and Skubiski, S. (1970). Model nurturance, demand characteristics of the modeling experiment and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 353-359.
- Grush, J. E. (1976). Attitude formation and mere exposure phenomena: A nonartifactual explanation of empirical findings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 281-290.

- Grush, J. E., McKeough, K. L., and Ahlering, R. F. (1978). Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 257-270.
- Hamilton, D. L., and Trolie, T. K. (1986). Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach. In J. F. Dovidio and S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 127-164). New York: Academic Press.
- Hardyck, J. A., and Kardush, M. (1968). A modest, modish model for dissonance reduction. In R. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally.
- Haritos-Fatouros, M. (1988). The official torturer: A learning model for obedience to the authority of violence. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1107-1120.
- Harper, R. G., Weins, A. N., and Matarazzo, J. D. (1978). *Nonverbal communications: The state of the art*. New York: Wiley.
- Harris, P. R. (1980). *Promoting health—preventing disease: Objectives for the nation*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- Hass, R. G. (1981). Effects of source characteristics on cognitive responses and persuasion. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, and T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 141-172). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hass, R. G., and Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 459-469.
- Hastie, R., Landsman, R., and Loftus, E. F. (1978). Eyewitness testimony: The dangers of guessing. *Jurimetrics Journal*, 19, 1-8.
- Hayes, S. C., and Cone, J. D. (1977). Reducing residential electrical energy use: Payments, information, and feedback. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 10, 425-435.
- Heesacker, M. (1986). Counseling pretreatment and the elaboration likelihood model of attitude change. *Journal of Counseling Psychology*, 33, 107-114.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Herbert, F. (1965). *Dune*. Philadelphia: Chilton.
- Herek, G. M. (1986). The instrumentality of attitudes: Toward a neofunctional theory. *Journal of Social Issues*, 42, 99-114.
- Hersey, J. (1988). Behind barbed wire. *The New York Times Magazine*, Sept., 57-59, 73-76, 120-121.
- Hitler, A. (1933). *Mein Kampf*. Trans. by E. T. S. Dugdale. Cambridge, MA: Riverside.
- Hochbaum, G. (1958). *Public participation in medical screening programs*. DHEW Publication No. 572, Public Health Service. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- Horowitz, I. A. (1980). Juror selection: A comparison of two methods in several criminal cases. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 86-99.
- Hosch, H. M., Leippe, M. R., Marchioni, P. M., and Cooper, D. S. (1984). Vicimization, self-monitoring, and eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology*, 64, 280-288.
- Hovland, C. I. (Ed.) (1957). *Order of presentation in persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hovland, C. I., and Janis, I. L. (1959). *Personality and persuasibility*. New Haven, CT: Yale University Press.

- Hovland, C. I., Janis, I. L., and Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., and Sheffield, F. D. (1949). *Studies in social psychology in World War II*. Vol. 3: *Experiments in mass communication*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hovland, C. I., and Mandell, W. (1952). An experimental demonstration of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 581-588.
- Hovland, C. I., and Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635-650.
- Huesmann, L. R., Eron, L. D., Klein, R., Brice, P., and Fischer, P. (1983). Mitigating the imitation of aggressive behaviors by changing children's attitudes about media violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 899-910.
- Inbau, F. E., and Reid, J. E. (1962). *Criminal interrogation and confessions*. Baltimore: Williams and Wilkins.
- Inbau, F. E., Reid, J. E., and Buckley, J. (1986). *Criminal interrogation and confessions*. Baltimore: Williams and Wilkins.
- Insko, C. A., Smith, R. H., Alicke, M. D., Wade, J., and Taylor, S. (1985). Conformity and group size: The concern with being right and the concern with being liked. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 41-50.
- Iyengar, S., Kinder, D. R., Peters, M. D., and Krosnick, J. A. (1984). The evening news and presidential evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 778-787.
- Janis, I. L. (1984). Improving adherence to medical recommendations: Prescriptive hypotheses derived from recent research in social psychology. In A. Baum, S. E. Taylor, and J. E. Singer (Eds.), *Handbook of psychology and health* (vol. 4, pp. 113-148). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Janis, I. L., and Field, P. B. (1956). A behavioral assessment of persuasibility: Consistency of individual differences. *Sociometry*, 19, 241-259.
- Janis, I. L., Kaye, D., and Kirschner, P. (1965). Facilitating effects of "eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 181-186.
- Janis, I. L., and King, B. T. (1954). The influence of role-playing on opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 211-218.
- Janis, I. L., and Mann, L. (1965). Effectiveness of emotional role-playing in modifying smoking habits and attitudes. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1, 84-90.
- Janis, I. L., and Mann, L. (1977). *Decision making*. New York: Free Press.
- Johnson, B. T., and Eagly, A. H. (1989). Effects of involvement on persuasion: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 104, 290-314.
- Johnson, H. H., and Watkins, T. A. (1971). The effects of message repetition on immediate and delayed attitude change. *Psychonomic Science*, 22, 101-103.
- Johnson, M. K., and Raye, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review*, 88, 67-85.
- Jones, E. E., and Davis, K. E. (1965). 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.
- Jones, E. E., and Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 2-24.

- Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., and Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 317-340.
- Judd, C. M., Kenny, D. A., and Krosnick, J. A. (1983). Judging the positions of political candidates: Models of assimilation and contrast. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 952-963.
- Kahn, D. (1987). It's a great ad, but will it sell? *Newsday*, Mar. 29, 80, 77.
- Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Kahneman, D., and Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kalfus, G. R., Ferrari, J. R., Arian, P., Balser, D., Cotronea, R., Franco, M., and Hill, W. (1987). An examination of the New York mandatory seat belt law on a university campus. *Law and Human Behavior*, 11, 63-67.
- Kallgren, C. A., and Wood, W. (1986). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of attitude-behavior consistency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 328-338.
- Kalven, H., and Zeisel, H. (1966). *The American jury*. Boston: Little, Brown.
- Kamenetsky, C. (1984). *Children's literature in Hitler's Germany: The cultural policy of National Socialism*. Athens, OH: Ohio University Press.
- Kandel, D. B., Kessler, R. C., and Margulies, R. L. (1978). Antecedents of adolescent initiation into stages of drug use: A developmental analysis. *Journal of Youth and Adolescence*, 7, 13-40.
- Kantola, S. J., Syme, G. J., and Campbell, N. A. (1984). Cognitive dissonance and energy conservation. *Journal of Applied Psychology*, 69, 416-421.
- Kaplan, M. F., and Miller, C. E. (1987). Group decision making and normative versus informational influence: Effects of type of issue and assigned decision rule. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 306-313.
- Karabenick, S. A. (1983). Sex-relevance of context and influenceability, Sistrunk and McDavid revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 243-252.
- Kassin, S. M., and Wrightsman, L. S. (1980). Prior confessions and mock jury verdicts. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 133-146.
- Kassin, S. M., and Wrightsman, L. S. (1981). Coerced confessions, judicial instruction, mock juror verdicts. *Journal of Applied Social Psychology*, 11, 489-506.
- Kassin, S. M., Reddy, M. E., and Tulloch, W. F. (1990). Juror interpretations of ambiguous evidence: The need for cognition, presentation order, and persuasion. *Law and Human Behavior*, 14, 43-55.
- Kates, R. W. (1976). Experiencing the environment as hazard. In H. M. Proshansky, W. H. Ittelson, and L. G. Rivlin (Eds.), *Environmental psychology: People and their physical settings* (2d ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204.
- Keeton, R. E. (1973). *Trial tactics and methods* (2d ed.). Boston: Little, Brown.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (vol. 51). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kelley, H. H. (1972). Causal schemata and the attribution process. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, and B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press.

- Kendall, P. C. (1987). Cognitive processes and procedures in behavior therapy. In G. T. Wilson, C. M. Franks, P. C. Kendall, and J. P. Foreyt (Eds.), *Review of behavior therapy, theory and practice* (vol. 11). New York: Guilford.
- Key, W. B. (1973). *Subliminal seduction*. Englewood Cliffs, NJ: Signet.
- Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief*. New York: Academic Press.
- Kihlstrom, J. F. (1987). The cognitive unconscious. *Science*, 237, 1445-1452.
- Kinder, D. R., and Sears, D. O. (1981). Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 414-431.
- King, B. T., and Janis, I. L. (1956). Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised role-playing in producing opinion change. *Human Relations*, 9, 177-186.
- Kircher, J. C., Horowitz, S. W., and Raskin, D. C. (1988). Meta-analysis of mock crime studies of the control question polygraph technique. *Law and Human Behavior*, 12, 79-90.
- Kleinhesselink, R. R., and Edwards, R. E. (1975). Seeking and avoiding belief-discrepant information as a function of its perceived refutability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 787-790.
- Koehnken, G. (1985). Speech and deception of eyewitnesses: An information processing approach. In F. L. Denmark (Ed.), *Social/ecological psychology and the psychology of women* (pp. 117-139). New York: Elsevier Science Publishers.
- Krauss, R. M., Apple, W., Morency, N., Wenzel, C., and Winton, W. (1981). Verbal, vocal, and visible factors in judgments of another's affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 312-320.
- Kraut, R. (1980). Humans as lie detectors: Some second thoughts. *Journal of Communications*, 30(4), 209-216.
- Kraut, R. E., and Poe, D. (1980). Behavioral routes of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 784-798.
- Krosnick, J. A. (1988). The role of attitude importance in social evaluation: A study of policy preferences, presidential candidate evaluations, and voting behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 196-210.
- Kruglanski, A. W., and Mayseless, O. (1987). Motivational effects in the social comparison of opinions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 834-842.
- Kunst-Wilson, W. R., and Zajonc, R. B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science*, 207, 557-558.
- Kyle, S. O., and Falbo, T. (1985). Relationships between marital stress and attributional preferences for own and spouse behavior. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 3, 339-351.
- Landers, S. (1990). Sex, condom use up among teenage boys. *APA Monitor*, Apr., 25.
- Landy, D. (1972). The effects of an overheard audience's reaction and attractiveness on opinion change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 276-288.
- Langer, E. (1989). *Mindfulness*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Langer, E., and Abelson, R. P. (1974). A patient by any other name . . . : Clinical group differences in labelling bias. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 4-9.

- Langer, E., Blank, A., and Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 635-642.
- Langer, E., and Piper, A. (1987). The prevention of mindlessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 280-287.
- Lanzetta, J. T., Sullivan, D. G., Masters, R. D., and McHugo, G. J. (1985). Viewers' emotional and cognitive responses to televised images of political leaders. In S. Kraus and R. M. Perloff (Eds.), *Mass media and political thought: An information processing approach* (pp. 85-115). Beverly Hills, CA: Sage.
- Lee, M. T., and Ofshe, R. (1981). The impact of behavioral style and status characteristics on social influence: A test of two competing theories. *Social Psychology Quarterly*, 44, 73-82.
- Leippe, M. R. (1979). *Message exposure duration and attitude change: An information processing analysis of persuasion*. Unpublished doctoral dissertation, Ohio State University.
- Leippe, M. R. (1980). Effects of integrative memorial and cognitive processes on the correspondence of eyewitness accuracy and confidence. *Law and Human Behavior*, 4, 261-274.
- Leippe, M. R. (1983). *Persuasion, cognitive responses, and message exposure duration: Evidence for thought reversal*. Paper presented at the meeting of the Eastern Psychological Association.
- Leippe, M. R., and Elkin, R. A. (1987). When motives clash: Issue involvement and response involvement as determinants of persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 269-278.
- Leippe, M. R., and Romanczyk, A. (1989). Reactions to child (versus adult) eyewitnesses: The influence of jurors' preconceptions and witness behavior. *Law and Human Behavior*, 13, 103-131.
- Leippe, M. R., Romanczyk, A., and Manion, A. P. (1990). *Eyewitness persuasion: How and how well do factfinders judge the accuracy of adults' and children's memory reports*. Manuscript submitted for publication, Adelphi University.
- Leippe, M. R., Wells, G. L., and Ostrom, T. M. (1978). Crime seriousness as a determinant of accuracy in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology*, 63, 345-351.
- Lepper, M. R., Greene, D., and Nisbett, R. E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the overjustification hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 129-137.
- Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 5). New York: Academic Press.
- Leventhal, H., Watts, J. C., and Pagano, F. (1967). Effects of fear and instructions on how to cope with danger. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 313-321.
- Lewisohn, P. M., Mischel, W., Chapline, W., and Barton, R. (1980). Social competence and depression: The role of illusory self-perceptions. *Journal of Abnormal Psychology*, 89, 203-212.
- Liebert, R. M., and Sprafkin, J. (1988). *The early window: Effects of television on children and youth* (3d ed.). New York: Pergamon.
- Lifton, R. K. (1969). *Thought reform and the psychology of totalitarianism*. New York: Norton.
- Lind, E. A. (1982). The psychology of courtroom procedure. In N. L. Kerr and R. M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom* (pp. 13-38). New York: Academic Press.

- Lind, E. A., Erickson, B., Conley, J. M., and O'Barr, W. M. (1978). Social attributions and conversational style in trial testimony. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1558-1567.
- Lind, E. A., Thibault, J., and Walker, L. (1973). Discovery and presentation of evidence in adversary and nonadversary proceedings. *Michigan Law Review*, 71, 1129-1144.
- Lindsay, R. C. L., Wells, G. L., and Rumpel, C. (1981). Can people detect eyewitness identification accuracy within and between situations? *Journal of Applied Psychology*, 66, 79-89.
- Loftus, E. F. (1979). *Eyewitness testimony*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Loftus, E. F. (1974). Reconstructing memory: The incredible witness. *Psychology Today*, Dec., 116-119.
- Loftus, E. F. (1984). Eyewitnesses: Essential but unreliable. *Psychology Today*, Feb., 22-26.
- Loftus, E. F., Miller, D. G., and Burns, H. J. (1978). Semantic integration of verbal information into a visual memory. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 19-31.
- London, H. (1973). *Psychology of the persuader*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Lord, C. G., Lepper, M. R., and Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1231-1243.
- Lord, C. G., Ross, L., and Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2098-2109.
- Luchins, A. (1957). Primacy-recency in impression formation. In C. I. Hovland (Ed.), *The order of presentation in persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Luthans, F., Paul, R., and Baker, D. (1981). An experimental analysis of the impact of contingent reinforcement on salespersons' performance behavior. *Journal of Applied Psychology*, 66, 314-323.
- Lutz, W. (1989). No one died in Tiananmen Square. *The New York Times*, July 12, A1, A9.
- Luus, C. A. E., and Wells, G. L. (1991). Eyewitness identification and the selection of distractors for lineups. *Law and Human Behavior*, in press.
- Lydon, J. E., and Zanna, M. P. (1990). Commitment in the face of adversity: A value-affirmation approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1040-1047.
- Maccoby, N., Farquhar, J. W., Wood, P. D., and Alexander, J. (1977). Reducing the risk of cardiovascular disease: Effects of a community-based campaign on knowledge and behavior. *Journal of Community Health*, 3, 100-114.
- MacCoun, R. J., and Kerr, N. L. (1988). Asymmetric influence in mock jury deliberations: Jurors' bias toward leniency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 21-33.
- Maddux, J. E., and Rogers, R. W. (1983). Protection motivation and self-efficacy: A revised theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 469-479.

- Malpass, R. S., and Devine, P. G. (1981). Eyewitness identification: Lineup instructions and the absence of the offender. *Journal of Applied Psychology*, 66, 345-351.
- Mandler, G., and Nakamura, Y. (1987). Aspects of consciousness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 299-313.
- Mann, L., and Janis, I. L. (1968). A follow-up study on the long-term effects of emotional role playing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 339-342.
- Manstead, A. S. R., Proffitt, C., and Smart, J. L. (1983). Predicting and understanding mothers' infant-feeding intentions and behavior: Testing the theory of reasoned action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 657-671.
- Marbury, C. H. (1989). An excursus on the biblical and theological rhetoric of Martin Luther King. In D. J. Garrow (Ed.), *Martin Luther King, Jr.: Civil rights leader, theologian, orator* (vol. 3). New York: Carlson.
- Marcel, A. J. (1983). Conscious and unconscious perception: Experiments on visual masking and word recognition. *Cognitive Psychology*, 15, 197-237.
- Maslach, C., Santee, R. T., and Wade, C. (1987). Individuation, gender role, and dissent: Personality mediators of situational forces. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1088-1093.
- Maslach, C., Stapp, J., and Santee, R. T. (1985). Individuation: Conceptual analysis and assessment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 729-738.
- McAlister, A. (1981). Antismoking campaigns: Progress in developing effective communications. In R. E. Rice and W. J. Paisley (Eds.), *Public communication campaigns* (pp. 91-103). Beverly Hills, CA: Sage.
- McArthur, L. A. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 171-193.
- McCullough, J. L., and Ostrom, T. M. (1974). Repetition of highly similar messages and attitude change. *Journal of Applied Psychology*, 59, 395-397.
- McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 1). New York: Academic Press.
- McGuire, W. J. (1968). Personality and attitude change: An information processing theory. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, and T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 171-196). New York: Academic Press.
- McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology: Volume II* (3d ed., pp. 233-346). New York: Random House.
- McGuire, W. J., and Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 327-337.
- McHugo, G. J., Lanzetta, J. T., Sullivan, D. G., Masters, R. D., and Englis, B. G. (1985). Emotional reactions to a political leader's expressive displays. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1513-1529.
- McPherson, K. (1983). Opinion-related information seeking: Personal and situational variables. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 116-124.

- Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal communication*. Chicago: Aldine-Atherton.
- Mehrabian, A. (1981). *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes* (2d ed.). Belmont, CA: Wadsworth.
- Mehrabian, A., and Williams, M. (1969). Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 37-58.
- Meyer, A. J., Nash, J. D., McAlister, A. L., Maccoby, N., and Farquhar, J. W. (1980). Skills training in a cardiovascular health education campaign. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 48, 129-142.
- Meyerowitz, B. E., and Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 500-510.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience to authority. *Human Relations*, 18, 57-76.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper & Row.
- Millar, M. G., and Tesser, A. (1986). Effects of affective and cognitive focus on the attitude-behavior relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 270-276.
- Miller, A. G. (1986). *The obedience experiments: A case study of controversy in the social sciences*. New York: Praeger.
- Miller, G. A. (1962). *Psychology: The science of mental life*. New York: Harper & Row.
- Miller, K. D. (1986). Martin Luther King, Jr., borrows a revolution: Argument, audience, and implications of a secondhand universe. *College English*, 48, 249-265.
- Miller, N. E. (1978). Biofeedback and visceral learning. *Annual Review of Psychology*, 29, 373-404.
- Miller, N., and Campbell, D. T. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurement. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 1-9.
- Miller, N., Maruyama, G., Beaber, R. J., and Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 615-624.
- Milmoe, S., Rosenthal, R., Blane, H. T., Chafetz, M. E., and Wolf, E. (1967). The doctor's voice: Predictor of successful referral of alcoholic patients. *Journal of Abnormal Psychology*, 72, 78-84.
- Mitchell, H. E. (1979). *Informational and affective determinants of juror decision making*. Unpublished doctoral dissertation, Purdue University.
- Molko v. Holy Spirit Association*, 179 Cal. 3d 450; Daily Journal D. A. R. 13197 (1988).
- Mooney, H., Bradbury, C., and Folmer, K. (1990). *The efficacy of four persuasion techniques in four conceptually different situations*. Paper presented at the meeting of the Western Psychological Association, Los Angeles, CA.
- Moore, T. E. (1982). Subliminal advertising: What you see is what you get. *Journal of Marketing*, 46, 38-47.
- Moreland, R. L., and Zajonc, R. B. (1979). Exposure effects may not depend on stimulus recognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1085-1089.

- Moriarty, T. (1975). Crime, commitment and the responsive bystander: Two field experiments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 370-376.
- Morley, D. D. (1987). Subjective message constructs: A theory of persuasion. *Communication Monographs*, 54, 183-203.
- Mosbach, P., and Leventhal, H. (1988). Peer group identification and smoking: Implications for intervention. *Journal of Abnormal Psychology*, 97, 238-245.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 13, pp. 209-239). New York: Academic Press.
- Moscovici, S., and Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 125-135.
- Mowen, J. C., and Cialdini, R. B. (1980). On implementing the door-in-the-face compliance technique in a business context. *Journal of Marketing Research*, 17, 253-258.
- Mulbar, H. (1951). *Interrogation*. Springfield, IL: Thomas.
- Mullen, B., Futrell, D., Stairs, D., Tice, D. M., Baumeister, R. F., Dawson, K. E., Riordan, C. A., Radloff, C. E., Goethals, G. R., Kennedy, J. G., and Rosenfeld, P. (1986). Newscasters' facial expressions and voting behavior of viewers: Can a smile elect a president? *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 291-295.
- Myers, D. G., and Kaplan, M. F. (1976). Group-induced polarization in simulated juries. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 63-66.
- Myers, D. G., and Lamm, H. (1975). The group polarization phenomenon. *Psychological Bulletin*, 83, 602-627.
- Neil v. Biggers, 409 U.S. 188 (1972).
- Nelson, Z. P., and Mowry, D. D. (1976). Contracting in crisis intervention. *Community Mental Health Journal*, 12, 37-43.
- Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- Nemeth, C. J., Mayseless, O., Sherman, J., and Brown, Y. (1990). Exposure to dissent and recall of information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 429-437.
- Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- The New York Times* (1990). U.S. tobacco ads in Asia faulted. P. J. Hilts (writer), May 5, p. 19.
- The New York Times* (1990). Killings in '89 set a record in New York. J. C. McKinley (writer), Mar. 31, L27, L30.
- Newsday* (1990). Mar. 28.
- Newsweek* (1990). Feb. 5.
- Nisbett, R. E., and Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Nisbett, R. E., and Schachter, S. (1966). Cognitive manipulation of pain. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 227-236.
- Nisbett, R. E., and Wilson, T. D. (1977a). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
- Nisbett, R. E., and Wilson, T. D. (1977b). The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 250-256.

- Nix, S. (1989). Weekend with the Moonies. *San Francisco Chronicle*, Aug. 10, B1, B3, B6.
- Nizer, L. (1961). *My life in court*. New York: Pyramid.
- Nord, W. (1970). Improving attendance through rewards. *Personnel Administration*, 33, 37-41.
- O'Barr, W. M. (1982). *Linguistic evidence*. New York: Academic Press.
- Ofshe, R. (1990). Coerced confessions: The logic of seemingly irrational action. *Cultic Studies Journal*, 6, 1-15.
- Oldenburg, D. (1990). High-tech subliminals: You are what you hear. *The Washington Post*, Apr. 19, B3, B5.
- Osborne, J. G., and Powers, R. B. (1980). Controlling the litter problem. In G. L. Martin and J. G. Osborne (Eds.), *Helping the community: Behavioral applications*. New York: Plenum.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., and Tannenbaum, P. G. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana: University of Illinois Press.
- Ostrom, T. M., and Brock, T. C. (1968). A cognitive model of attitudinal involvement. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, and P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 373-389). Chicago: Rand McNally.
- Packard, V. (1957). *The hidden persuaders*. New York: McKay.
- Packwood, W. T. (1974). Loudness as a variable in persuasion. *Journal of Counseling Psychology*, 21, 1-2.
- Page, B. I., Shapiro, R. Y., and Dempsey, G. R. (1987). What moves public opinion? *American Political Science Review*, 81, 23-43.
- Page, M. M. (1969). Social psychology of a classical conditioning of attitudes experiment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11, 177-186.
- Page, M. M. (1974). Demand characteristics and the classical conditioning of attitudes experiment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 468-476.
- Pallak, M. S., Mueller, M., Dollar, K., and Pallak, J. (1972). Effects of commitment on responsiveness to an extreme consonant communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 429-436.
- Papageorgis, D., and McGuire, W. (1961). The generality of immunity to persuasion produced by pre-exposure to weakened counterarguments. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 475-481.
- Pennington, N., and Hastie, R. (1986). Evidence evaluation in complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 242-258.
- Perlman, D., and Oskamp, S. (1971). The effects of picture content and exposure frequency on evaluations of negroes and whites. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 503-514.
- Peterson, C., and Seligman, M. E. P. (1984). Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review*, 91, 347-374.
- Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 645-655.
- Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: Wm. C. Brown.
- Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1984). The effects of issue involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 69-81.

- Petty, R. E., and Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 19, pp. 123-205). New York: Academic Press.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., and Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847-855.
- Petty, R. E., Wells, G. L., and Brock, T. C. (1976). Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda: Thought disruption versus effort justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 874-884.
- Pilisuk, M., and Parks, S. H. (1986). *The healing web: Social networks and human survival*. Hanover, NH: University Press of New England.
- Pratkanis, A. R., Eskenazi, J., and Greenwald, A. G. (1990). What you expect is what you believe (but not necessarily what you get): On the ineffectiveness of subliminal self-help audiotapes. Paper presented at the Western Psychological Association, Los Angeles, CA, April 1990.
- Pratkanis, A. R., and Greenwald, A. G. (1988). Recent perspectives on unconscious processing: Still no marketing applications. *Psychology and Marketing*, 5, 337-353.
- Pratkanis, A. R., and Greenwald, A. G. (1989). A sociocognitive model of attitude structure and function. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 22, pp. 245-285). New York: Academic Press.
- Pratkanis, A. R., Greenwald, A. G., Leippe, M. R., and Baumgardner, M. H. (1988). In search of reliable persuasion effects: III. The sleeper effect is dead. Long live the sleeper effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 203-218.
- Pyszczynski, T., and Wrightsman, L. S. (1981). The effects of opening statements on mock jurors' verdicts in a simulated court case. *Journal of Applied Social Psychology*, 11, 301-313.
- Qualter, T. H. (1962). *Propaganda and psychological warfare*. New York: Random House.
- Ravenholt, R. T. (1985). Tobacco's impact on twentieth-century U.S. mortality patterns. *American Journal of Preventive Medicine*, 1, 4-17.
- Ray, M., and Ward, S. (1976). Experimentation for pretesting public health programs: The case of the anti-drug abuse campaigns. *Advances in Consumer Research*, 3, 278-286.
- Reed, H. B., and Janis, I. L. (1974). Effects of a new type of psychological treatment on smokers' resistance to warnings about health hazards. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 748.
- Regan, D. T. (1971). Effects of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 627-639.
- Reis, A., and Trout, J. (1986). *Positioning: The battle for your mind*. New York: Warner.
- Reyes, R. M., Thompson, W. C., and Bower, G. H. (1980). Judgmental biases resulting from differing availability of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 2-12.
- Roberts, D. F. (1982). Children and commercials: Issues, evidence, interventions. *Prevention in Human Services*, 2, 19-36.
- Roberts, D. F., and Maccoby, N. (1985). Effects of mass communication. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology: Volume II* (3d ed., pp. 539-598). New York: Random House.

- Robinson, J., and McArthur, L. Z. (1982). Impact of salient vocal qualities on causal attributions for a speaker's behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 236-247.
- Robles, R., Smith, R., Carver, C. S., and Wellens, A. R. (1987). Influence of subliminal visual images on the experience of anxiety. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 399-410.
- Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy: Its current practice, implications and theory*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Rogers, R. W. (1983). Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. In J. T. Cacioppo and R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology*. New York: Guilford.
- Rogers, R. W., and Mewborn, C. R. (1976). Fear appeals and attitude change: Effects of a threat's noxiousness, probability of occurrence, and the efficacy of coping responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 54-61.
- Rohrer, J. H., Baron, S. H., Hoffman, E. L., and Swander, D. V. (1954). The stability of autokinetic judgments. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 595-597.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Ronis, D. L., Baumgardner, M. H., Leippe, M. R., Cacioppo, J. T., and Greenwald, A. G. (1977). In search of reliable persuasion effects: I. A computer-controlled procedure for studying persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 548-569.
- Rosenhan, D. L. (1969). Some origins of the concerns for others. In P. Mussen and M. Covington (Eds.), *Trends and issues in developmental psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Rosenkrans, M. A., and Hartup, W. W. (1967). Imitative influences of consistent and inconsistent response consequences to a model on aggressive behavior in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 429-434.
- Rosnow, R. L., and Suls, J. M. (1970). Reactive effects of pretesting in attitude research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 338-343.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 10, pp. 173-220). New York: Academic Press.
- Ross, L. (1988). Situationist perspectives on the obedience experiments. Review of A. G. Miller's *The obedience experiments*. *Contemporary Psychology*, 33, 101-104.
- Ross, L., Amabile, T. M., and Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485-494.
- Ross, L., and Anderson, C. A. (1980). Shortcomings in the attribution process: On the origins and maintenance of erroneous social assessments. In A. Tversky, D. Kahneman, and P. Slovic (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.
- Ross, L., Lepper, M. R., and Hubbard, M. (1975). Perseverance in self perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 880-892.
- Ross, M. (1975). Salience of reward and intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 245-254.
- Rothschild, M. L. (1987). *Advertising*. Lexington, MA: Heath.
- Rule, B. G., and Bisanz, G. L. (1987). Goals and strategies of persuasion: A cognitive schema for understanding social events. In M. P. Zanna, J. M.

- Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 185–206). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rushton, J. P. (1975). Generosity in children: Immediate and long-term effects of modeling, preaching and moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 459–466.
- Rushton, J. P., and Campbell, A. C. (1977). Modeling, vicarious reinforcement and extraversion on blood donating in adults: Immediate and long-term effects. *European Journal of Social Psychology*, 7, 297–306.
- Ryan, W. (1971). *Blaming the victim*. New York: Pantheon.
- Sakarai, M. M. (1975). Small group cohesiveness and detrimental conformity. *Sociometry*, 38, 340–357.
- Saks, M. J., and Hastie, R. (1978). *Social psychology in court*. New York: Van Nostrand Reinhold.
- Salancik, G. R., and Conway, M. (1975). Attitude inferences from salient and relevant cognitive content about behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 829–840.
- San Francisco Chronicle* (1990). Jan. 29.
- San Francisco Chronicle* (1990). Feb. 20.
- San Francisco Examiner and Chronicle* (1990). Feb. 12.
- Santee, R. T., and Jackson, S. E. (1982). Sex differences in the evaluative implications of conformity and dissent. *Social Psychology Quarterly*, 45, 121–125.
- Santee, R. T., and Maslach, C. (1982). To agree or not to agree: Personal dissent amid social pressure to conform. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 690–700.
- Saxe, L., Dougherty, D., and Cross, T. (1985). The validity of polygraph testing: Scientific analysis and public controversy. *American Psychologist*, 40, 355–366.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190–207.
- Scherer, K. R., Feldstein, S., Bond, R. N., and Rosenthal, R. (1985). Vocal cues to deception: A comparative channel approach. *Journal of Psycholinguistic Research*, 14, 409–425.
- Schlenker, B. R. (1982). Translating actions into attitudes: An identity-analytic approach to the explanation of social conduct. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 15, pp. 151–181). New York: Academic Press.
- Schooler, J. W., Gerhard, D., and Loftus, E. F. (1986). Qualities of the unreal. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 12, 171–181.
- Schulman, J., Shaver, P., Colman, R., Emrich, B., and Christie, R. (1973). Recipe for a jury. *Psychology Today*, May, 37–44, 77–84.
- Schultz, D. P. (1982). *Psychology and industry today: An introduction to industrial and organizational psychology* (3d ed.). New York: Macmillan.
- Schwartz, R. M., and Garamoni, G. L. (1986). A structural model of positive and negative states of mind: Asymmetry in the internal dialogue. In P. C. Kendall (Ed.), *Advances in cognitive-behavioral research and therapy* (vol. 5, pp. 2–63). New York: Academic Press.
- Schwarzwald, J., Bizman, A., and Raz, M. (1983). The foot-in-the-door paradigm: Effects of second request size on donation probability and donor generosity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 443–450.
- Scrivner, E., and Safer, M. A. (1988). Eyewitnesses show hypermnesia for details about a violent event. *Journal of Applied Psychology*, 73, 371–377.

- Sears, D. O., and Freedman, J. L. (1967). Selective exposure to information: A critical review. *Public Opinion Quarterly*, 31, 194-213.
- Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: Freeman.
- Seligman, M. E. P., and Schulman, P. (1986). Explanatory style as predictor of productivity and quitting among life insurance agents. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 832-838.
- Shapiro, S., Skinner, E. A., Kessler, L. G., Korff, M., Von German, P. S., Tischler, F. L., Leaf, P. J., Benham, L., Cottler, L., and Regier, D. A. (1984). Utilization of health and mental health services. *Archives of General Psychiatry*, 41, 971-978.
- Sheridan, C. L., and King, R. G. (1972). Obedience to authority with a genuine victim. *Proceedings of the 80th annual convention of the American Psychological Association*, Los Angeles.
- Sherif, C. W., Kelly, M., Rodgers, H. L., Jr., Sarup, G., and Tittler, B. I. (1973). Personal involvement, social judgment, and action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 311-328.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper & Row.
- Sherif, M., and Hovland, C. I. (1961). *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Sherman, S. J. (1987). Cognitive processes in the formation, change, and expression of attitudes. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 75-106). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Sherman, S. J., and Gorkin, L. (1980). Attitude bolstering when behavior is inconsistent with central attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 388-403.
- Sherman, S. J., Presson, C. C., Chassin, L., Bensenberg, M., Corty, E., and Olshavsky, R. W. (1982). Smoking intentions in adolescents. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 376-383.
- Shopland, D. R., and Brown, C. (1987). Toward the 1990 objectives for smoking: Measuring the progress with 1985 NHIS data. *Public Health Reports*, 102, 68-73.
- Sistrunk, F., and McDavid, J. W. (1971). Sex variable in conformity behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 200-207.
- Sivacek, J., and Crano, W. D. (1982). Vested interest as a moderator of attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 210-221.
- Smart, R. G., and Feger, D. (1974). The effects of high and low fear messages about drugs. *Journal of Drug Education*, 4, 225-235.
- Smith, M., Bruner, J., and White, R. (1956). *Opinions and personality*. New York: Wiley.
- Snyder, M. (1979). Self-monitoring processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 12, pp. 85-128). New York: Academic Press.
- Snyder, M., and Cunningham, M. R. (1975). To comply or not to comply: Testing the self-perception explanation of the "foot-in-the-door" phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 64-67.

- Snyder, M., and DeBono, K. G. (1985). Appeals to image and claims about quality: Understanding the psychology of advertising. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 586-597.
- Snyder, M., and Debono, K. G. (1987). A functional approach to attitudes and persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson, and C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium* (vol. 5, pp. 107-128). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Snyder, M., and Swann, W. B., Jr. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1202-1212.
- Snyder, M., and Uranowitz, S. W. (1978). Reconstructing the past: Some cognitive consequences of person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 941-950.
- Sorrentino, R. M., Bobocel, D. R., Gitta, M. Z., Olson, J. M., and Hewitt, E. C. (1988). Uncertainty orientation and persuasion: Individual differences in the effects of personal relevance on social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 357-371.
- Spelke, E., Hirst, W., and Neisser, U. (1976). Skills of divided attention. *Cognition*, 4, 215-230.
- Staats, A. W., and Staats, C. K. (1958). Attitudes established by classical conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 37-40.
- Stasser, G., Kerr, N. L., and Bray, R. M. (1982). The social psychology of jury deliberations: Structure, process, and products. In N. L. Kerr and R. M. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom* (pp. 221-256). New York: Academic Press.
- Stasser, G., Kerr, N. L., and Davis, J. H. (1989). Influence processes and consensus models in decision-making groups. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2d ed., pp. 279-326). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 21, pp. 261-302). New York: Academic Press.
- Steele, C. M., Southwick, L. L., and Critchlow, B. (1981). Dissonance and alcohol: Drinking your troubles away. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 831-846.
- Stein, J. A., Newcomb, M. D., and Bentler, P. M. (1987). An 8-year study of multiple influences on drug use and drug consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1094-1105.
- Stephan, W. G., and Rosenfield, D. (1978). Effects of school desegregation on racial attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 795-804.
- Stoner, J. A. (1961). *A comparison of individual and group decisions involving risk*. Unpublished master's thesis. School of Industrial Management, Massachusetts Institute of Technology.
- Strodtbeck, F. L., and Hook, L. H. (1961). The social dimensions of a twelve-man jury table. *Sociometry*, 24, 397-415.
- Strodtbeck, F. L., James, R. M., and Hawkins, D. (1957). Social status in jury deliberations. *American Sociological Review*, 22, 713-719.
- Sue, S., Smith, R. E., and Caldwell, C. (1973). Effects of inadmissible evidence on the decisions of simulated jurors: A moral dilemma. *Journal of Applied Social Psychology*, 3, 345-353.
- Sullivan Report to Congress (1990).

- Surgeon General (1983). *The health consequences of smoking: Cardiovascular disease: A report of the Surgeon General*. DHHS Publication No. PHS 84-50204. Rockville, MD: Office of Smoking and Health.
- Swann, W. B., Jr. (1983). Self-verification: Bringing social reality into harmony with the self. In J. Suls and A. G. Greenwald (Eds.), *Social psychological perspectives on the self* (vol. 2, pp. 33-66). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Swann, W. B., Jr., and Ely, R. J. (1984). A battle of wills: Self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1287-1302.
- Swann, W. B., Jr., Pelham, B. W., and Chidester, T. R. (1988). Change through paradox: Using self-verification to alter beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 268-273.
- Sweeney, P. D., and Gruber, K. L. (1984). Selective exposure: Voter information preferences and the Watergate affair. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1208-1221.
- Taylor, S. E. (1986). *Health psychology*. New York: Random House.
- Taylor, S. E., and Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 439-445.
- Tedeschi, J. T., and Rosenfeld, P. (1981). Impression management theory and the forced compliance situation. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Impression management theory and social psychological research*. New York: Academic Press.
- Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., and Bonoma, T. V. (1971). Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle. *American Psychologist*, 26, 685-695.
- Tesser, A. (1978). Self-generated attitude change. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 11). New York: Academic Press.
- Tesser, A., and Conlee, M. C. (1975). Some effects of time and thought on attitude polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 262-270.
- Tetlock, P. E. (1983). Accountability and complexity of thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 74-83.
- Tetlock, P. E., and Kim, J. I. (1987). Accountability and judgment processes in a personality prediction task. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 700-709.
- Tetlock, P. E., Skitka, L., and Boettger, R. (1989). Social and cognitive strategies for coping with accountability: Conformity, complexity, and bolstering. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 632-640.
- Thibaut, J., and Walker, L. (1975). *Procedural justice: A psychological analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Time (1979). Secret voices: Messages that manipulate. Sept. 10, 71.
- Tindale, R. S., Vollrath, D. A., Davis, J. H., Nagao, D. H., and Hinsz, V. B. (1990). Asymmetric social influence in freely interacting groups. A test of three models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 438-449.
- Traub, J. (1988). Into the mouths of babes. *The New York Times Magazine*, July 24, 18-20, 37-38, 52-53.
- Troyer, R. J., and Markle, G. E. (1983). *Cigarettes: The battle over smoking*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Tulving, E. (1983). *Elements of episodic memory*. Oxford: Clarendon Press.

- Turtle, J. W., and Wells, G. L. (1988). Children versus adults as eyewitnesses: Whose testimony holds up under cross-examination? In Gruneberg et al. (Eds.), *Practical aspects of memory*. London: Wiley.
- Tversky, A., and Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Tversky, A., and Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions: *Journal of Business*, 59, S251-S278.
- Varela, J. A. (1971). *Psychological solutions to social problems: An introduction to social technology*. New York: Academic Press.
- Vidmar, N., and Laird, N. M. (1983). Adversary social roles: Their effects on witnesses' communication of evidence and the assessments of adjudicators. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 888-898.
- Visher, C. A. (1987). Juror decision making: The importance of evidence. *Law and Human Behavior*, 11, 1-17.
- Walster, E., and Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 395-402.
- The Washington Post* (1990). Feb. 17.
- Watson, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions of causality different. *Psychological Bulletin*, 92, 682-700.
- Watts, W. A. (1967). Relative persistence of opinion change induced by active compared to passive participation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 4-15.
- Weinstein, N. D. (1982). Unrealistic optimism about susceptibility to health problems. *Journal of Behavioral Medicine*, 5, 441-460.
- Weinstein, N. D., and Lachendro, E. (1982). Egocentrism as a source of unrealistic optimism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 195-200.
- Weir, W. (1984). Another look at subliminal "facts." *Advertising Age*, 46, October 15.
- Weiss, W., and Steenbock, S. (1965). The influence on communication effectiveness of explicitly urging action and policy consequences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 396-406.
- Wells, G. L. (1980). Asymmetric attributions for compliance: Reward versus punishment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 47-60.
- Wells, G. L., Ferguson, T. J., and Lindsay, R. C. L. (1981). The tractability of eyewitness confidence and its implications for triers of fact. *Journal of Applied Psychology*, 66, 688-696.
- Wells, G. L., and Leippe, M. R. (1981). How do triers of fact infer the accuracy of eyewitness identification? Using memory for detail can be misleading. *Journal of Applied Psychology*, 66, 682-687.
- Wells, G. L., Leippe, M. R., and Ostrom, T. M. (1979). Guidelines for empirically assessing the fairness of a lineup. *Law and Human Behavior*, 3, 285-293.
- Wells, G. L., Lindsay, R. C. L., and Ferguson, T. J. (1979). Accuracy, confidence, and juror perceptions in eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology*, 64, 440-448.
- Wells, G. L., and Murray, D. M. (1984). Eyewitness confidence. In G. L. Wells and E. F. Loftus (Eds.), *Eyewitness testimony: Psychological perspectives*. New York: Cambridge University Press.

- Wells, G. L., and Petty, R. E. (1980). The effects of overt head movements on persuasion: Compatibility and incompatibility of responses. *Basic and Applied Social Psychology*, 1, 219-230.
- Wells, G. L., Wrightsman, L. S., and Miene, P. K. (1985). The timing of the defense opening statement: Don't wait until the evidence is in. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 758-772.
- Wilson, T. D., Dunn, D. S., Kraft, D., and Lisle, D. J. (1989). Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 22, pp. 287-343). New York: Academic Press.
- Wilson, T. D., and Linville, P. W. (1982). Improving the academic performance of college freshmen: Attribution therapy revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 367-376.
- Wilson, W., and Miller, H. (1968). Repetition, order of presentation, and timing of arguments and measures as determinants of opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 184-188.
- Winett, R. A., Kagel, J. H., Battalio, R. C., and Winkler, R. C. (1978). Effects of monetary rebates, feedback, and information on residential electricity conservation. *Journal of Applied Psychology*, 65, 73-80.
- Winett, R. A., Neale, M. S., and Grier, H. C. (1979). Effects of self-monitoring and feedback on residential electricity consumption. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 12, 173-184.
- Wolf, S., and Montgomery, D. A. (1977). Effects of inadmissible evidence and level of judicial admonishment. *Journal of Applied Social Psychology*, 7, 205-219.
- Wood, W. (1982). Retrieval of attitude relevant information from memory: Effects on susceptibility to persuasion and on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 798-810.
- Wood, W., Kallgren, C. A., and Priesler, R. M. (1985). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of persuasion: The role of message attributes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 73-85.
- Wood, W., Wong, F. Y., and Chachere, J. G. (1990). Effects of media violence on viewers' aggression in unconstrained social interaction. *Psychological Bulletin*, in press.
- Wrightman, L. S. (1987). *Psychology and the legal system*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Wu, C., and Shaffer, D. R. (1987). Susceptibility to persuasive appeals as a function of source credibility and prior experience with attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 677-688.
- Yates, S. M., and Aronson, E. (1983). A social psychological perspective on energy conservation in residential buildings. *American Psychologist*, 38, 435-444.
- Yukl, G., and Falbe, C. M. (1990). Influence tactics and objectives in upward, downward, and lateral influence. *Journal of Applied Psychology*, 75, 132-140.
- Zajonc, R. B. (1968). Attitude effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology Monograph*, 9 (2, pt. 2).
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.

- Zanna, M. P. (1990). Message receptivity: A new look at the old problem of open- vs. closed-mindedness. In A. Mitchell (Ed.), *Advertising exposure, memory, and choice*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zanna, M. P., Kiesler, C. A., and Pilkonis, P. A. (1970). Positive and negative attitudinal affect established by classical conditioning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 321-328.
- Zanna, M. P., and Rempel, J. K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. In D. Bar-Tal and A. W. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of knowledge*. New York: Cambridge University Press.
- Ziesel, H., and Diamond, S. S. (1976). The jury selection in the Mitchell-Stans conspiracy trial. *American Bar Foundation Research Journal*, 1, 151-174.
- Zillman, D., and Bryant, J. (1974). Effect of residual excitation on the motivational response to provocation and delayed aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 782-791.
- Zimbardo, P. G. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 86-94.
- Zimbardo, P. G. (1969). *The cognitive control of motivation*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Zimbardo, P. G. (1971). Coercion and compliance. The psychology of police confessions. In C. Perruci and M. Pilisuk (Eds.), *The triple revolution emerging* (pp. 492-508). Boston: Little, Brown.
- Zimbardo, P. G. (1977). *Shyness: What is it, what to do about it*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Zimbardo, P. G. (1988). *Psychology and life* (12th ed.). Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Zimbardo, P. G., Weisenberg, M., Firestone, I., and Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality*, 33, 233-256.
- Zuckerman, M., DePaulo, B., Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 14, pp. 1-59). New York: Academic Press.
- Zulow, H. M., Oettingen, G., Peterson, C., and Seligman, M. E. P. (1988). Pessimistic explanatory style in the historical record. *American Psychologist*, 43, 673-682.

