

社會心理學

歐洲的觀點

Introduction To Social Psychology: A European Perspective

Miles Hewstone、Wolfgang Stroebe、Klaus Jonas 編著

周海娟、郭盛哲、黃信洋 譯 葉肅科 審訂

社會心理學

歐洲的觀點

Introduction To Social Psychology: A European Perspective

.....

Miles Hewstone、Wolfgang Stroebe、Klaus Jonas 編著

周海娟、郭盛哲、黃信洋 譯 葉肅科 審訂

國家圖書館出版品預行編目資料

社會心理學：歐洲的觀點/Miles Hewstone、Wolfgang Stroebe、Klaus Jonas 編著；周海娟、郭盛哲、黃信洋 譯。 -- 初版。 -- 臺北市：學富文化，2013.04

面：公分

譯自：Introduction To Social Psychology: A European Perspective 4/e

ISBN 978-986-6624-86-5 (平裝)

1. 社會心理學 2. 歐洲

541.7

102001831

初版一刷 2013年4月

社會心理學：歐洲的觀點

Introduction To Social Psychology: A European Perspective, 4th Edition, Edited by Miles Hewstone, Wolfgang Stroebe and Klaus Jonas. This edition is published by arrangement with Blackwell Publishing Ltd, Oxford. Translated by Pro-Ed Publishing Company from the original English language version. Responsibility of the accuracy of the translation rests solely with Pro-Ed Publishing Company and is not the responsibility of Blackwell Publishing Ltd. Copyright © 2013.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission in writing from Pearson Education, Inc.

編 著 Miles Hewstone、Wolfgang Stroebe、Klaus Jonas

譯 者 周海娟、郭盛哲、黃信洋

發行人 于雪祥

發行所 學富文化事業有限公司

地 址 臺北市大安區和平東路二段118巷2弄20號

電 話 02-23780358

傳 真 02-27369042

E - M A I L proedp@ms34.hinet.net

編 輯 蔡福根

印 刷 上毅印刷有限公司

定 價 680元 (不含運費)

ISBN: 978-986-6624-86-5

本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回更換

中文版權學富文化事業有限公司所有。未經許可不得以任何方式或形式進行複製或重製。翻（影）印必究！



這本廣泛銷售的教科書是本書的第四版，也是完全修訂的版本。本書撰寫的目標在於教授社會心理學，而研讀對象則適用於整個歐洲與世界其他許多地方的大學學生群。1986年時，我們開始籌劃出版這樣一本書的目標。當時，我們確實沒想過它會被翻譯成許多不同的國外版本（譯文種類從克羅埃西亞文到日文），或在20多年之後，我們還可出版此一新版本。

當然，在過去那段時間，世界已有相當戲劇性的改變。在我們搜集的資料上，我們已試圖反映那些變遷，並用不同的範例來例證社會心理學現象。譬如說，歐盟已明顯的擴大。有關國家的與超國家的〔「歐洲人」(European)〕認同間之關係，還持續的辯論著；再者，歐洲的心臟地區（在前南斯拉夫）也曾出現過令人毛骨悚然的集體屠殺，這是盧安達很久以前所發生的事（參見第14章）。令人驚嚇的愛滋病疫情威脅到全球數百萬人的健康，而且對抗該疾病的相當一部分人是置基於改變與健康行為有關的社會心理學原理上（參見第15章）。對於印度洋海嘯的回應，它幾乎主宰了2004年12月底的新聞，也挑戰了現有的利他主義與助人行為之概念（參見第9章）。在本書的這些章節中，它們只是我們所強調的某些實際生活之範例。而且，單在某些方面上，我們即可論證：社會心理學是一門學科，而它又在當代社會中扮演著重要的角色。

雖然先前的版本是成功的，但是，如果從包含主題與教授方法的角度來看，則這本新書代表的是最大幅度或最徹底的修訂。本書所包含的章節在於處理我們可期望從社會心理學導論中發現的所有核心主題（方法、社會認知、態度、攻擊、利社會行為、關係、社會影響、團體歷程與群際關係）。在這第4版中，我們也增加了三個新章節。首先，我們增有導論一章（第1章）。它將有助於讓所有新讀者的視野朝向社會心理學的整個領域；它包含我們應如何提出研究問題？社會心理學如何被界定並與其他相關學科加以區分？社會心理學的主要歷史發展是什麼？以及最明顯出現或最值得關注的理論觀點又是什麼？我們強烈的建議：在開始進入社會心理學的特殊核心主題前（包含在其他章節中），所有的學生都應閱讀這一章。第二，其中有一章節論及自我（第5章）。它所考量的是自我的意義與角色、認同作為社會心理學的概念，以及處理類似自我概念與自我知識、自尊，以及自我與認同的文化衝擊等迷人現象。第三，有一章討論到行動社會心理學（第15章）。它凸顯出社會心理學如何可應用至「真實世界」(real world)中，並且描繪出社會心理學可應用至廣告、職場與健康的主题。

在此新版本中，我們提出許多教學改進與教授方法。每一章均將關注焦點擺在主要理論(theories)、概念(concepts)、典範(paradigms)、結果(results)與結論(conclusions)上。從結構的角度來看，每章皆包含底下的特色，其用意則在改善學習並提升該任務的樂趣。

- 以清楚的英文撰寫簡短的概要，提供每章的概述。
- 重要概念的一覽表是由每章的主要名詞所組成，它們是學生應該知道的每個主題領域；在每章的文本中，也提供了每個重要概念的定義。在本書的最後，我們也會依英文字母的順序將名詞解釋彙集在一起。
- 每章的文本內容可劃分成清楚的節次，整個章節的副標題可作為讀者閱讀的導引，以避免文本的冗長、不斷的節次出現。當然，文章也會依圖、表與附帶圖片的出現而被區隔開來。
- 每章的主要節次或小節是從「學習問題」（learning questions）開始：這些均是主要的問題，學生在閱讀過該章節後應該能加以回答。
- 每章的主要節次會以摘要作為結束，而每章結束的摘要與結論是以分點的形式出現。
- 條列的進階讀物建議概以一個句子指出：讀者可從每個資料來源、每章的結論中找到什麼？
- 每章均包含該領域中的「先驅者」（pioneers）之簡要自傳。
- 每章包含2-3個三種不同類型的專欄：
 1. 研究放大鏡（Research close-up）：古典與當代研究的簡短摘要，清楚解釋研究為何與應該如何進行？它發現了什麼與它的意涵又是什麼？
 2. 個別差異（Individual difference measure）：例證的項目是來自於用以測量變項的等級或尺度，而它們將在文章中加以討論。
 3. 日常社會心理學（Everyday social psychology）：理論的「實際生活」（real-life）應用之描述，以及在該章節中的研究之描述。

這些特色的用意在於促進學習，並且幫助教師與學生不要僅限於書內的資料而已。在網路上（www.blackwellpublishing.com/socialpsych），我們也提供了廣泛的資料。它們包括：學習目標、許多的多重選擇題、是非題與填充題，以及與其他有用網站的連結。

通常，當我們行文至編輯結束時，我們需感謝的是：雖然我們是如此拙劣的預言者，卻擔負著這麼重要的工作。在一開始，我們即已知道：我們可能並沒有再次經不起誘惑而撰寫此一新版本。通常，在這樣的一個重要工作中，有許多人是我們需要感謝的。首先，我們要感謝我們的作者群，因為他們繳出了很棒的稿件。而且，他們也願意不斷重複的修訂以回應我們的編輯回饋。我們也要感謝我們的Blackwell編輯團隊，因為他們的支持才能使本書得以出版。最後，當然不是最少的，我們要感謝我們的家人。在這本新書的出版期間，他們在生活上給予我們相當的包容與耐心。

Miles Hewstone, Oxford
Wolfgang Stroebe, Utrecht
Klaus Jonas, Zürich



1980年代初期，當我大學二年級時，系上來了一位新老師。基於當時出版環境及其個人學術專長的考量，他以一本《苦海餘生》的中文翻譯書權充社會心理學教科書。可想而知的，如此的社會心理學知識啟蒙，學生不苦海餘生也難。1980年代中期，我上研究所時，所裡頭又來了一位負責教授社會心理學的新老師。雖然他是留學歐洲的老師，但上課內容講的盡是系統理論；我除了記得他講輸入（input）、輸出（output）與回饋（feedback）外，著實一點社會心理學的fu都沒有。在百般無奈下，只能土法煉鋼、自己國家自己救，自己找社會心理學的書來唸。由於我的碩士論文是探究日治時代台北日常生活與都市發展，尤其要探討日本殖民統治者如何透過都市建築形塑台人都市認知地圖，因此，我乃尋求都市社會學理論的解釋。最後，我選擇從《芝加哥學派》入手，企圖從社會認知的社會心理學角度去詮釋。

1992-1996年，我與內人一起到澳洲留學，也是我真正有機會大量接觸社會心理學知識與文獻的開始。近7年來，我有機會在東吳大學社會學系與政治學系分別教授社會學與社會心理學這兩門課。平常，從自己與學生的互動中，讓我瞭解到：學生普遍覺得社會心理學似乎比社會學更有趣、活潑且實用。對於在社會學系專任教師近15年的我來說，這樣的說法確實讓人有些震撼與感慨。在我看來，有關這樣的說法應該寄予同理心的瞭解。原來，學生所說的有趣與活潑是指社會心理學同時涉及社會學與心理學的領域。更重要的是：它具有個人日常生活的體驗性與社會政策的應用性。一直以來，社會心理學即試圖整合傳統社會學與心理學的核心理念，並且融入晚近的社會心理與社會政策文獻的某些新觀點。

台灣的社會科學與心理學教育均是在西方社會影響下所建立的，因此，教師在教學上難免要大量援引西方著作與教材。就連國內學者所撰寫的社會心理學教科書，其所引用的參考文獻也大多來自西方，尤其是美國。雖然社會心理學本土化的呼聲已有相當長一段時間，但迄今，這樣的情況似乎沒有太大的改變。我們相信：當國內學者在國家教育院等政府機構的支持下，集體或個別的投入本土教材或教科書的撰寫工作後，成果將會逐步的出現。

在此時此刻，三位譯者投入《社會心理學導論：歐洲的觀點》這樣一本譯述是否還有其重要性或必要性？個人認為：答案不僅是肯定的，也是讓人期待的。畢竟，綜觀國內的人文社會科學發展，我們會發現：雖然台灣本土化的呼聲已有多年歷史，但似乎沒有任何一門學科會因為本土化而捨棄西方思想、觀念與學理的引進。事實上，為了讓台灣學子能更貼近許多大師的思想精髓、避免因為語言隔閡而造成誤解，乃至於進一步奠立深厚的學術基礎，許多學門莫不在政府機構與出版界的支持下，積極且大力的開展西方學術的經典翻譯工作。

過去，國內的社會心理學教材與教科書大多翻譯自美國。現在，這本《社會心理學導

論：歐洲的觀點》中文版的出現不僅可彌補不同社會心理學視野的不足，也能進一步豐富社會心理學領域的知識與技能。在如此的大環境下，學富出版社與三位譯者還願意支持本書的翻譯工作，確實讓人由衷的感激與敬佩。三位譯者在他們的教學與研究之餘，花了相當多時間與精力在翻譯工作上，可說是本書得以出版的最大功臣。作為本書的審訂者，我尤其需要向三位譯者與學富出版社的同仁為我的審訂疏失與耽擱表示歉意。本書中譯本既已出版，但它更期待各位先進與各界朋友的不吝指正。

葉肅科

2012年12月25日

序於台北市外雙溪東吳大學



在歷經20多年之後，一本廣泛銷售的專業教科書還可出版到第4版，確實有其吸引人的地方。重要的是：這本書出版後，陸續的被翻譯成許多不同國外版本；譯文種類從克羅埃西亞文到日文，而今，則將增加華人學界的中文版本。這本由Miles Hewstone、Wolfgang Stroebe與Klaus Jonas等人編著的《社會心理學導論：歐洲的觀點》著作之目標在於教授社會心理學，研讀對象則適用於整個歐洲與世界其他各地的大學生族群。我們相信：無論是在歐洲、美洲、台灣、華人地區，甚或世界各地，此書均會深獲人文社會科學與心理學相關科系的教師與學生之歡迎。

雖然國內的許多學生是在大一與大二時才接觸到「社會心理學」這門課，但鑒於硬性規定學生讀原文教科書之結果往往成效不彰，特將此本暢銷書翻譯成中文。譯者期待社會心理學的初學者能藉由此一歐洲觀點的社會心理學導論書本導引、與國際接軌，進而省思該怎樣將西方社會，尤其是歐洲發展出來的社會心理學專業知識與技能運用至個人不同的日常生活與社會文化經驗中。

從本書15章的章節安排來看，它大抵可分為五大篇。這些包括：社會心理學發展簡史與研究方法（第1-2章）、個人歷程（第3-7章）、人際互動（第8-10）、團體歷程（第11-14章），以及政策應用（第15章）。無論在內容安排或組織架構上，均顯得簡潔有力且深入淺出，相當適合作為社會心理學入門的專業書籍。在這一本中文版的翻譯書中，我們盡可能的將書中所有部分都翻譯出來。因此，這本中文版的《社會心理學導論：歐洲的觀點》將非常接近原書呈現的風貌。

本書中文版的完成，是三位譯者共同努力的結果。在此，我們要感謝學富出版社的專業編排、無限耐心與包容，以及細心校對。當然，翻譯是一件既費神又費時的工作。有關本書的翻譯，儘管我們已盡心盡力，但距離盡善盡美必然還有一段距離。因為社會心理學的領域廣泛，錯誤、疏漏或辭不達意之處在所難免，還期盼讀者、先進與同好能不吝批評指教。

周海娟、郭盛哲、黃信洋謹誌

2012年12月19日



簡要目錄

編著者序	iii
審訂者序	vi
譯者序	viii
第 1 章 社會心理學導論	2
第 2 章 社會心理學的研究方法	30
第 3 章 社會知覺與歸因	60
第 4 章 社會認知	96
第 5 章 自我與社會認同	128
第 6 章 態度：內容、結構與功能	164
第 7 章 態度策略與行為改變	198
第 8 章 攻擊	232
第 9 章 利社會行為	260
第10章 親近、吸引力與親密關係	290
第11章 社會影響	318
第12章 團體心理學：基本原理	364
第13章 團體表現與領導	394
第14章 偏見與群際關係	436
第15章 應用社會心理學	480
名詞解釋	525
索引	541

※參考書目置於本書光碟中



第1章 社會心理學導論 2

- 導論：某些經典研究 3
- 什麼是社會心理學？ 7
- 社會心理學如何不同於其他學科？ 9
- 社會心理學簡史 13
- 歐洲社會心理學 24
- 當今社會心理學 26
- 摘要與結論 28

第2章 社會心理學的研究方法 30

- 導言 31
- 研究策略 35
- 社會心理學實驗的進一步檢視 42
- 資料蒐集技術 52
- 摘要與結論 57

第3章 社會知覺與歸因 60

- 導言 61
- 社會知覺 62
- 歸因理論 66
- 社會知覺與社會事實 93
- 摘要與結論 94

第4章 社會認知 96

- 導言 97
- 直接作出結論：內在的自動駕駛 100
- 再多走一哩路：重獲認知的控制 111
- 摘要與結論 125

第5章 自我與社會認同 128

- 導言 129
- 自我與認同作為社會心理學的概念 131
- 自我概念與自我知識 133
- 自我在時間上的持續性 139
- 自覺 140
- 自覺作為一個代理人以及調節的過程 144
- 自我評價與自尊 147
- 自我擴展與認同的不同層次 149
- 文化對自我與認同的影響 159
- 摘要與結論 161

第6章 態度：內容、結構與功能 164

- 導言 165
- 什麼是態度？ 166
- 態度的內容 167
- 態度的結構 171
- 我們為什麼持有態度？ 175
- 連結態度內容、結構與功能 180
- 態度的測量 183
- 態度可以預測行為嗎？ 188
- 摘要與結論 195

第7章 態度策略與行為改變 198

- 導言 199
- 說服 200
- 誘因所誘導的態度改變 222

摘要與結論 229

第8章 攻擊 232

導言 233

攻擊行為的定義與測量 234

關於攻擊的理論 236

影響攻擊性行為的個人與情境變項
244

當攻擊成為社會問題 252

心理防治與治療：如何降低攻擊性？
255

摘要與結論 258

第9章 利社會行為 260

導言 261

援助、利社會行為與利他主義 262

人為什麼不幫助其他人？ 265

人為什麼會幫助其他人？ 271

受惠的後果 287

摘要與結論 288

第10章 親近、吸引力與親密關係 290

導言 291

親近：社會接觸的需求 292

吸引力與友誼發展 296

浪漫吸引力 303

親密關係：滿意與分離 311

摘要與結論 316

第11章 社會影響 318

導言 319

「偶發的」社會影響 321

為什麼社會影響會發生？ 332

蓄意的社會影響 334

摘要與結論 361

第12章 團體心理學：基本原理 364

導言 365

團體現象學 366

團體中的個人：個體的分析層次 370

團體發展與結構：團體的分析層次
378

環境中的團體：團體間的分析層次
388

摘要與結論 391

第13章 團體表現與領導 394

導言 395

一些核心概念：實際團體表現、團體潛
力與任務類型 397

團體表現裡的過程損失與過程獲利
400

團體表現管理 408

領導 419

團體中的領導 427

摘要與結論 432

第14章 偏見與群際關係 436

導言 437

偏見與歧視的解釋 439

群際行為：基本過程 451

群際衝突的降低 467

摘要與結論 477

第15章 應用社會心理學 480

導言 481

社會心理學的應用 482

社會心理學與廣告 487

工作場所中的社會心理學 497

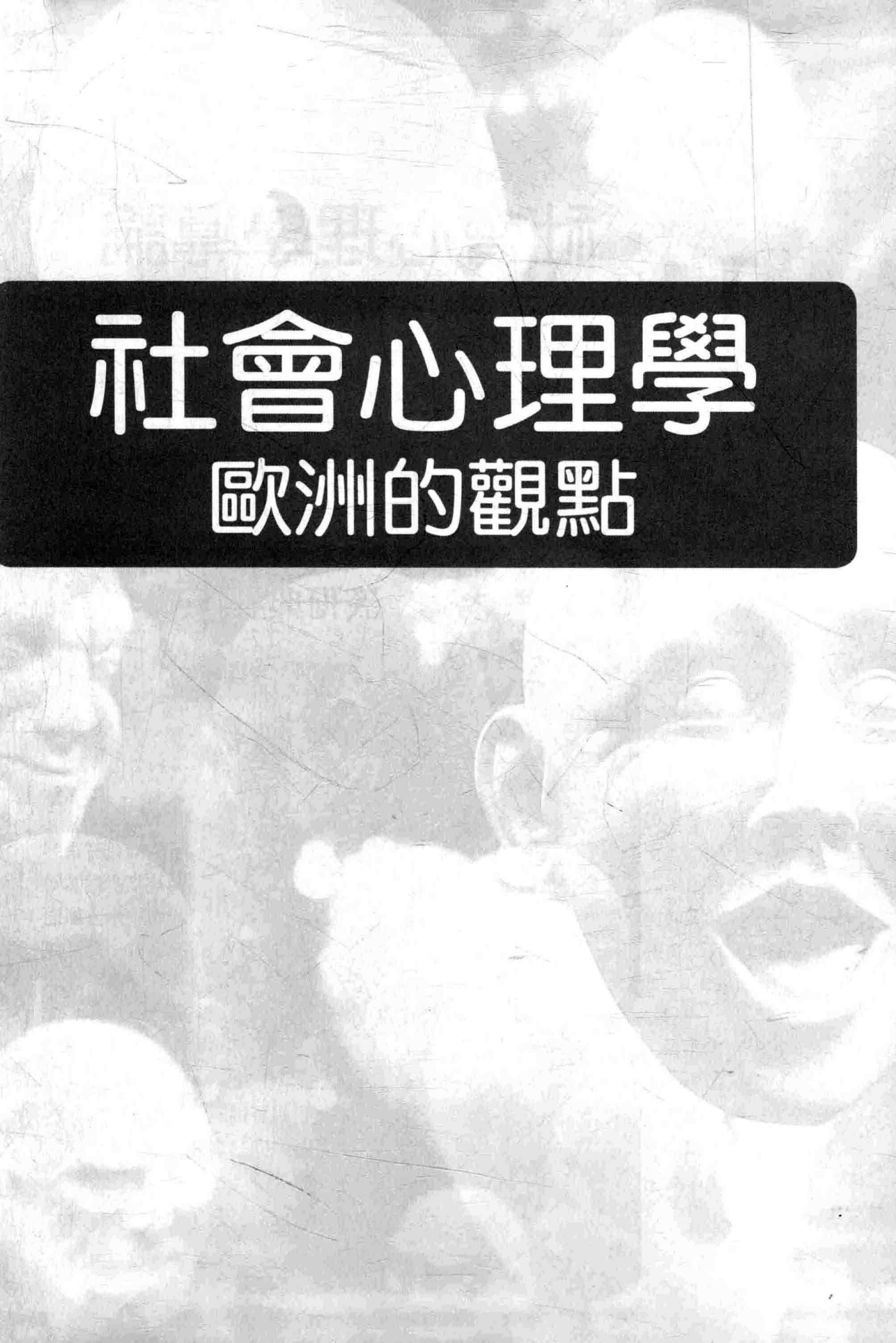
社會心理學與健康 510

摘要與結論 522

名詞解釋 525

索引 541

※參考書目置於本書光碟中

The background of the entire image is a collage of several faces, including a man with a beard and a woman with glasses, rendered in a high-contrast, almost stencil-like style. The entire image has a prominent texture of fine, intersecting lines, giving it a weathered or 'cracked' appearance. A solid black horizontal band is positioned across the upper middle of the image, containing the title text in white.

社會心理學

歐洲的觀點

1

社會心理學導論

Wolfgang Stroebe、Miles Hewstone與Klaus Jonas 著

周海娟 譯



本章概要

為了加深社會心理學者所提研究問題，以及他們用以處理這些問題的方法之印象，我們會舉一些經典研究的範例來介紹社會心理學。然後，我們會提出一個社會心理學的正式定義，並且討論社會心理學與相關領域間的差異。本章的主要任務是要致力於社會心理學歷史的介紹，關於這段歷史，我們可從1900年左右的肇始年代追溯至今天。雖然這段歷史大多發生在美國，但它的發展甚至早在第二次世界大戰後歐洲社會心理學奠立之前，即強烈的受到歐洲研究者之影響。

導論：某些經典研究

社會心理學者如何提出研究問題？

1954年，Muzafer Sherif（參見本書第14章，第443頁）是美國奧克拉荷馬大學（the University of Oklahoma）的社會心理學教授。當時，他正進行一項將11歲男孩送至位於奧克拉荷馬盜賊窟州立公園（Robbers Cave State Park）偏遠夏令營的一系列經典研究。在進行該研究之前，每個男孩彼此互不相識。他們被分為兩組，然後留在彼此完全分開的小屋裡，而且不知道對方的存在。在為期一週的時間裡，每個團體均享有典型的夏令營生活，從事有趣的活動，像是野營、把獨木舟從粗糙地面運到水中，以及玩各式各樣的遊戲。的確，他們擁有一段快樂、美好的時光。因此，在一週結束後，團體成員已非常喜歡自己的隊友，而且兩個團體也都發展出強烈的團體認同。每個團體都選擇了它自己的名字〔分別為「響尾蛇」（Rattlers）與「老鷹」（Eagles）〕，而他們也得意的將名字展示在衣服與旗幟上。

一週結束後，每個團體均被告知：鄰近還有另一個團體存在。彷彿同意男孩的要求一樣，工作人員為兩個團體安排了遊戲比賽（例如美式足球、棒球、拔河比賽）。獲勝的團隊將可獲得一個獎杯，而且獲勝的團隊成員每個人都可獲贈一支新的小刀。比賽在良好的運動家精神中展開，但是，隨著比賽的進行，團體間的敵對狀態也開始形成。「不久之後，每個團體成員開始稱呼其競爭對手為「臭小子」

(stinkers)、「卑鄙者」(sneaks)與「騙子」(cheats)……。該階段結束後不久，每個團體成員發現其他團體及其成員是如此令人討厭的、沒品的，而使他們展現出強烈的偏好，一點也不想要進一步與他們接觸。」(Sherif, 1967: 82)

所有這一切的重點是什麼呢？有關男孩在夏令營的故事又能告訴我們什麼？答案是：有很多可能。在偏見（亦即不喜歡外團體成員）的研究上，這些研究確實標誌一個轉捩點，因為它們挑戰了當時將偏見視為一種偏見人格之意向（權威人格），或者視為挫折移置或取代之結果（代罪羔羊理論）的主流觀點。然而，並沒有證據顯示：這些男孩有偏見人格或需要代罪羔羊以取代他們的攻擊。再者，他們也並沒有表現出強烈的不喜歡其他團體成員（「臭小子」與「卑鄙者」），因為他們可能為了某些重要的、兩個團體中只有一個團體可獲得的事物而彼此競爭。Sherif將這些研究發現詮釋為對其現實衝突理論的支持，它的假設是：內團體敵對狀態與內團體的偏見，通常是不同團體間為了追求重要商品或機會而利益衝突的結果。在Sherif的理論中，目標是核心概念：他認為，當兩個團體為了相同目標而彼此競爭，而且只有一個團體可獲得時，即可能會有團體間敵對狀態的存在。

你也許會說：這一點也不令人意外。畢竟，這也就是為何不同足球隊的支持者經常在比賽前與比賽後會有兩對人馬互毆的理由。然而，事情不盡然如此。將近20年之後，英國布里斯托大學（Bristol University）的社會心理學教授Henri Tajfel（參見第14章，第447頁）與其同事進行了一系列研究，它們共同質疑的假設是：對於團體間敵對狀態的發展，競爭目標是必要的條件（Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971）。這些研究的參與者是14-15歲的男學童，他們彼此都非常熟悉，並被劃分成八組心理學實驗對象，以參與視覺認知的實驗。他們的任務是評估亮光點數，亦即螢光幕閃爍的亮光點數。在完成這些任務之後，他們會被告知：你們可能也會參與第二回實驗，而且為了方便編碼，也會根據他們剛剛所做的亮光點數評估的基礎進行分組。當時，有一半的男孩被隨機的分派到「低評估（underestimators）者」組，另一半則分派到「高評估者」（over-estimators）組（在後來的研究中，Klee和Kandinsky根據其所謂的繪畫偏好劃分男孩的組別，這是一種無關乎男孩年齡的判準。）接著，男孩們必須以實際的金錢分配報酬給其他人，他們並不知道其他人的認同，只知道他們的編號和所屬團體。Tajfel與其同僚特別感興趣的是：男孩們在自己團體的成員和其他團體成員間如何分配金錢的問題。結果十分令人意外：在團體間做選擇時，大多數男孩持續給自己團體成員比較多的金錢。這是一些相當有創意的研究，因為它們均顯示，團體間的衝突並非是團體間歧視（或至少內團體的循私）的必然原因。很明顯地，僅僅只是分組一事就能有效引起歧視的行為。

現在，你也許相信：你有某些社會心理學是什麼，以及社會心理學家如何做研

究的想法。你也許也會思考，Sherif的取向跟你的期待比較一致，儘管Tajfel的研究有人為的成分，但是，它們卻導向某些有趣的結果。無論如何，當你知道我們要再敘述兩個已成為社會心理學經典的研究之後，你將知道這樣的自信多少是言之過早。

1994年，Neil Macrae〔當時在卡爾地夫大學（Cardiff University）〕與他的同事們研究人們隱瞞其偏見想法的能力（Macrae, Bodenhausen, Milne & Jetten, 1994），畢竟，有許多的證據顯示：人們其實很早就養成偏見，即使這些偏見已經變成和他們平等的價值一致，但終其一生可能都沒辦法去除（Wilson, Lindzey & Schooler, 2000）。因此，如果人們無法忘記其偏見的想法，也許反而是好事，至少，他們可能會抑制這些偏見的想法，並防止其影響他們的行動。正如Macrae、Bodenhausen等人（1994）的研究顯示：這也許比一個人所能想像的要困難得多。

參與這些研究的參與者都是學生，當他們到實驗室的時候，他們被告知：他們正參與一個關於人們從視覺資訊建構生活事件細節能力的調查。然後，他們被分配到一張彩色的光頭照片，並且被要求要寫一段短文敘述一個光頭典型的一天生活。在實驗中之所以會選擇光頭，不僅只是因為人們對光頭有著普遍地偏見，同時，也是因為不同於對其他少數族群的偏見，對光頭有偏見並非政治不正確的問題。有一半的參與者被要求在寫短文時，要隱瞞他們對光頭的偏見。他們被告知：寫一篇不受光頭刻板印象影響的短文，換言之，他們可能有著一般人對光頭特質的一些想法。另一半的參與者（即控制組），則沒有給予這個指示。

在參與者完成第一篇短文後，他們拿到另一張光頭的照片，並且被要求寫另一篇短文。然而，這一次他們沒有接收到任何有關要隱瞞刻板印象的指示。之後，兩篇短文由獨立的評價者給予評價，這些評價者並不知道那一篇短文是由實驗組或控制組的參與者寫的，他們評價參與者對光頭所表達的刻板印象到什麼程度。關於第一篇短文，評價的結果一點都不令人意外，正如我們所期待的「好」（即順從的）的參與者，那些被指示隱瞞其刻板印象的人，在他們的第一篇短文表現地如此出色。相較於控制組，他們的短文少有刻板印象。然而，在他們第二篇短文的分析中，則出現令人印象深刻的發現：有一個反彈效應（a rebound effect）存在，這些隱瞞者的第二篇短文比控制組的參與者有更多的刻板印象。因此，當人們不再試著去隱瞞其刻板印象時，相較於一開始就從未試圖隱瞞其想法，他們會顯現出更高度的刻板印象的想法。

雖然這些是很吸引人的結果，Macrae（參見本書第4章）與其同僚並不自滿於僅證明在想法上刻板



插圖1.1 對人們而言，要隱瞞對光頭的偏見有多困難？