

HZ BOOKS
华章心理

Mc
Graw
Hill
Education

群体认同在人类的社会行为中
扮演了越来越重要的作用
甚至比以往任何时候都更为重要

我们 你们 他们

○

群际关系 心理学揭秘

(原书第2版)

[美] 玛丽莲·布鲁尔 (Marilynn B. Brewer) ◎著

李卫华◎译

INTERGROUP
RELATIONS
(2ND EDITION)



机械工业出版社
China Machine Press

我们 你们 他们

群际关系 心理学揭秘

(原书第2版)

[美] 玛丽莲·布鲁尔 (Marilynn B. Brewer) 著

李卫华 译

INTERGROUP
RELATIONS
(2ND EDITION)



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目(CIP)数据

我们,你们,他们:群际关系心理学揭秘(原书第2版)/(美)布鲁尔(Brewer, M.)著;
李卫华译. —北京:机械工业出版社, 2015.6

书名原文: Intergroup Relations

ISBN 978-7-111-50564-8

I. 我… II. ①布… ②李… III. 群众心理学—研究 IV. C912.64

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第135451号

本书版权登记号: 图字: 01-2013-8265

Marilynn B. Brewer. Intergroup Relations, 2nd Edition.

ISBN 0335209890

Copyright © 2003 by Open International Publishing Limited.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education and China Machine Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2015 by McGraw-Hill Education and China Machine Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可,对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播,包括但不限于复印、录制、录音,或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和机械工业出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区)销售。

版权© 2015 由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与机械工业出版社所有。

本书封面贴有 McGraw-Hill Education 公司防伪标签,无标签者不得销售。

我们,你们,他们:群际关系心理学揭秘

出版发行:机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码:100037)

责任编辑:赵艳君

责任校对:董纪丽

印刷:北京市荣盛彩色印刷有限公司

版次:2016年1月第1版第1次印刷

开本:170mm×242mm 1/16

印张:13.25

书号:ISBN 978-7-111-50564-8

定价:39.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线:(010) 68995261 88361066

投稿热线:(010) 88379007

购书热线:(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱:hzyg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问:北京大成律师事务所 韩光/邹晓东

第一眼看到玛丽莲·布鲁尔所写的《我们，你们，他们：群际关系心理学揭秘》这本书的时候，首先想到的是法国人古斯塔夫·勒庞在1895年出版的《乌合之众：大众心理研究》。在这本经典名著中，勒庞系统地分析了群体的心理特点与行为表现，为当代社会心理学的发展提供了一条可供选择的思路，这就是把个体放在一个大的社会背景中去考虑，强调社会对人的影响，当代社会心理学称之为社会学取向的社会心理学（Sociological Social Psychology，简称SSP）。

与勒庞的思路不同，布鲁尔则继承了科学心理学对群体问题的理解，以行为实验为基础，探讨了人类基本的社会认知、情绪、动机和比较过程等对群际行为的影响。布鲁尔以自我和社会认同理论为基础，从知识应用的角度分析了这些理论和知识对人类生活的影响。这种思路不仅仅代表了当代社会心理学中心理学取向的社会心理学（Psychological Social Psychology，简称PSP），而且反映了两种取向的整合。也就是说，对社会心理学问题的关注不应该受限于研究者的学科背景，而应该以问题本身为核心，探讨从多维度去分析问题的本质以及解决问题的途径。

这本书有两个主要的特点，第一个特点是分析问题的界限清楚明确，全书都是紧密围绕着群际行为这一主线。第1章阐述了群际关系的基本概念，限定了群际心理的范畴。第2章从人类的本能需要出发，探讨了群体认同的结果以及表现，并从分类、动机、心理动力、社会认知和社会生物学等多视角分析了团体认同理论的基础。第3章探讨的是群际歧视的问题，作者用图式、集群归

因错误、权力与地位差异以及外群体偏好等概念解释了在群际中的歧视现象。第4章则以内群体偏见为基础，分析了群际情绪与攻击行为。第5章用一些经典的实验展现了群际接触对合作与竞争的作用。最后第6章则从国际冲突的视角解释了战争产生的心理机制。本书的第二个特点是理论结合实际，没有只讲理论，也没有只罗列现象，而是把群际理论和现代社会所遇到的现实问题紧密结合在一起，从而使这些理论对人类应对新的社会问题有所帮助。正如作者在前言中所谈到的，如何在保持群体凝聚力的同时减少对外群体的偏见，希望这些问题能引发大家的思考。

看这本书的时候恰逢世界反法西斯战争胜利70周年，世界上大国之间的博弈会不会引发新的灾难？这是我们每个人都值得考虑的问题。看看这本书，你就会知道站在自己的立场上我们永远都是对的。所以通过不同群体之间的交流接触，让我们学会站在对方的立场上看同样的一个问题，我们会发现自己原来是那么的狭隘！这就是心理学所谓的观点采摘，用英文讲就是 Perspective-Taking，你的观点取决于你看问题的角度。我希望大家能从这本书中悟出这样的道理。

侯玉波

2015年8月5号于北京大学王克桢楼

当初，我和诺曼·米勒在撰写这本书的第1版时，群际关系心理学刚刚从被社会科学相对忽视的境况中重新兴起。20世纪60~70年代，“冷战”致使全世界的注意力都集中在两个超级大国的对峙上，而关于地域、宗教、种族等的其他冲突仿佛已经销声匿迹，它们要么被忽视，要么被视为已经得到基本解决。这种乐观的假象一直到1990年才彻底破灭。苏联解体及随之涌现的全球性种族冲突带给了人们一个警示：族群内忠诚及族群间的敌对现象从未远离人类，它们只是被覆盖在薄冰之下，随时都能破冰而出。媒体也开始频频谈论貌似无处不在的“新种族主义”，随着人们对这一话题的关注度与日俱增，社会心理学框架下的群际关系理论和研究便逐渐在欧美地区全面复苏并蓬勃发展起来。

我们在第1版中尽量多地抓住这一领域中出现的新研究和新成果。当时的很多理论和研究的焦点并未直接放在群际关系上，但由于社会心理学研究的宗旨是相同的：都是为了探索个体与群体之间的关系，因此，还是产生了很多有价值的资料：关于认知、群体间的知觉、行为、态度的驱动力等。所以，在当时，本书的目标就是把颇具贡献的相关研究从浩如烟海的心理学研究中筛选出来，以飨读者。

当下，群际关系这一话题已经吸引了越来越多的社科专家以及非专业人群的兴趣和热情。再加上世界上各种群体间的冲突以多种形式在不断上演，如国家民族间冲突、同种族中的异组织冲突、国内民族及宗教冲突，还有极端组织操控的国际恐怖主义事件已经成为全球性问题。可以说，我们比以往任何时候

都要清楚：群体标签在人类行为中写下了浓墨重彩的一笔——涉及基于群体内利益的自发性英雄行为，还有针对某外群体的恐怖暴行。社会心理学家在探索这些现象时，从原则上来说，焦点已经直接指向群际关系。因此，重新修订此书便成了当务之急。虽然大部分的框架和基本原则是保持不变的，但是，更多的新研究和新观点却被纳入了社会心理学的范畴。

社会心理学研究群际关系学的套路，从本质上来说其实就是解读内群体及外群体之间的区别（内群体：个体所隶属的群体；外群体：内群体之外的其他群体）——很显然，这种倾向性是全球性的，无论哪个国家的人都习惯将人群分成“我们”和“他们”。那么，关于本书，我仍然沿袭第1版的做法，将内群体-外群体的关系分解为3个相互联系而又彼此独立的组成成分。然后，在开篇第1章介绍一些基本的心理学概念，第2章则讨论内群体中的个体依恋和忠诚背后的心理需求和动机。第3章着重介绍一些关于内外群体比较的研究，关于引发内群体偏向与外群体歧视的原因的研究。接下来第4章讨论人们对外群体的情绪和态度。在最后两章，介绍一些关于如何减少群际偏见的基本理论和研究（第5章），以及解读群际冲突和战争（第6章）。

当然，从根本上来说，我们不仅希望这些探讨内外群体差异成因及结果的研究能帮助大家理解为什么群际关系能够如此扑朔迷离，而且还希望它们引发大家的思考：如何在保持群体内凝聚力和忠诚度的同时尽量减少和抑制群际差异所带来的消极因素。



推荐序

前言

第1章 从基本的心理过程到群际行为 / 1

什么是群际关系 / 2

群际情境的定义 / 3

群际心理研究关注哪些行为 / 5

群际关系研究的基础 / 6

社会认知：类别化 / 6

社会认知：归因 / 14

社会情绪：情感与认知 / 17

社会比较：评估自我和他人 / 20

社会动机：合作或竞争 / 23

个体及社会群体的观点 / 26

延伸阅读 / 27

第2章 民族优越感和内群体身份：我们的需要 / 28

民族优越感：内群体和自我 / 29

群体认同的行为后果 / 32

语言风格 / 33

信念和态度的对立 / 34

吸引力的基础 / 36

剥夺和社会公正 / 38

合作与竞争 / 40

总结 / 43

团体认同理论 / 44

人类社会生物学 / 44

心理动力学 / 45

社会比较理论 / 46

社会认知和自我分类理论 / 48

社会认知动机理论 / 49

内群体需要外群体吗 / 55

延伸阅读 / 57

第3章 群际歧视：厚此必定薄彼 / 58

微型群际情境中的歧视 / 61

公平准则与歧视 / 62

平权法案的意义 / 64

积极 - 消极的不对称 / 65

内群体偏向的可能发生机制 / 66

集群归因错误 / 66

群际图式 / 68

积极的独特性与自尊性 / 72

群际差异所面临的威胁 / 75

群际权力及地位差异 / 76

逆向歧视和外群体偏好 / 81

小结 / 86

社会认同和集体行为 / 86

总结 / 91

延伸阅读 / 92

第4章 内群体偏见：消极影响和敌对 / 93

群际影响和偏见 / 95

唤醒和情绪对外群体在反应上的影响 / 96

偶发情绪与情绪启动 / 98

整体性情绪 / 100

情感和攻击 / 107

减轻直接和间接攻击性表达的因素 / 108

替代性攻击行为 / 112

群际情绪 / 113

区分消极情绪 / 115

威胁和社会变革 / 116

总结 / 118

延伸阅读 / 119

第5章 群际接触、合作与竞争：团结和睦的相处能够建立友谊吗 / 120

群际接触：废除种族隔离制度的社会心理学 / 121

一些必要的条件 / 123

罗伯斯山洞实验：一项群际关系经典实验 / 124

学校废除种族隔离：记录 / 126

接触实验：界定范围 / 128

接触数量 / 128

社会群体间的焦虑 / 128

合作	/ 129
教室中的合作	/ 130
地位平等	/ 131
交流与合作的理论观点	/ 133
现实群体冲突和群际关系	/ 133
社会分类和群体间的联系	/ 134
系统理论观点	/ 140
趋于同化还是更加多元：跨文化融合是否可能	/ 145
重要警示	/ 146
总结	/ 147
延伸阅读	/ 148
第6章 国际冲突：为什么会发生战争	/ 149
人性理论：生物学角度	/ 150
“大男子尊严”：战争的动机基础	/ 151
基因使然	/ 151
知觉与错误知觉：认知角度	/ 153
敌人意象	/ 153
归因偏见	/ 155
军备竞赛与加剧冲突的心理	/ 156
理性认知之外：意象与情感	/ 161
决策失误：群体动力学角度	/ 167
群体思维心理	/ 167
总结观点：整合构建模块	/ 171
延伸阅读	/ 172
参考文献	/ 174

Intergroup
Relations

第 1 章

从基本的心理过程到 群际行为

关键词:

社会分类

归因 (归属)

反应 (情感)

社会比较

社会动机

人类是以社会群体的形式存在于这个世界的，这是一个不争的事实，我们每个人都身处于各类风格迥异的群体之中，小到近在咫尺的家庭、朋友圈，大到性别、宗教、国家等社会性群体。因此，我们与他人进行的大量互动是发生在某种群体架构下的，在这里，我们不单作为独立的个体存在，而且还作为各自社会群体的代表而存在。本书的目标就是梳理以下知识：我们的社会行为是如何被群体环境所影响的？

在所有的心理学分支中，社会心理学是唯一需要在个体、人际、群体三个不同层次上进行解析的学科。许多基于社会心理学理论的概念和观点看起来都蕴含上述三个层次。例如，“社会认知”这个概念的内涵既包括个体对自身及他人的认知加工，也包括影响人际交往的个体知觉，还包括个体对社会群体的认知表征。“社会动机”这个概念不仅仅意味着个体成就及个体自我评价提升，它还有人际吸引和人际合作的内容，以及组织忠诚和群体内地位。本书的目标是描述个体、人际及群体层面的认知和动机如何相互作用，如何形成合力以影响群际行为。本章为后面的章节做了一些铺垫：呈现一些必要的概念性的东西，表达了作者对基于群际关系的社会心理学的一般性看法。

什么是群际关系

群际关系的研究是社会关系研究的一部分，它关心的是当社会类型差异存在或者突出的时候人与人之间将会发生什么？在社会心理学的通常领域中，这一主题的覆盖面最广，同时也最复杂。实际上，为了解读群际关系，我们需要的研究涉及社会心理的方方面面，如个体知觉、社会态度、

社会攻击、自我评价、社会比较、公平、合作与竞争，及从众现象和社会服从。在针对这些主题的研究中，我们能发现大量关于群际知觉、群际行为的认知和动机基础。

然而，在某种意义上，对群际关系的研究是一种社会心理学的应用。它涉及特别的、更基础的社会心理学知识在一种特定情境下的应用，该种情境即多个团体。所以，在这些更基础的领域所发展出来的知识和准则需要应用在与群际关系相关的范围。同时，科学追求精细分析，这便意味着复杂的行为需要分解成为很多清晰的概念模块。因此，正如前文所述，本章将要澄清和确立一些基本概念以及关键历程。然后，在后面的章节，我们将更细致地对它们进行讨论、检验，尤其会重点关注它们在群际环境中的应用。

群际情境的定义

那么，首先让我们做一些预习工作吧。到底什么才算是“群际情境”呢？对社会心理学家而言，谢利夫对群际情境定义尤为经典（1966a，12）：只要个体作为带着本群体的标签与其他群体或其他群体成员进行了互动，不管这种互动发生在整个群体之间的还是群体成员之间的，群际行为就已经发生。

这个定义的言下之意是群际关系可以是两个个体之间的互动（二元水平），也可以是两个群体之间的整体互动（群际水平）。如，有一名白人男子琼斯，他是一家公司人力资源部的职员；还有黑人男子史密斯，他是一名求职者；当琼斯在对史密斯进行面试时，他们两人之间发生的互动是二元水平的、人际层次的。尽管如此，这中间还是有群际关系的痕迹，因为两位主角的种族类别明显不同，种族类别也非常容易对他们之间的互动造成影响。在种族间互动中，强势种族成员感受到的不安和窘迫更多（Henley，1977；Ickes，1984），他们表现出更多回避性的非言语行

为，如眼神交流更少，以及出现诸如口误等其他焦虑行为（Crosby et al., 1980）。而同时，弱势种族成员则容易对强势种族产生怀疑和不信任感（Crocker & Major, 1989；Feagin, 1992），并对其抱有成见（Crocker et al., 1991），且言语交流较少（Berg & Wright-Buckley, 1988）。

当作为人力资源部职员的琼斯将史密斯先生的简历挑选出来并邀请他来面试时，此时的群际关系更多的是一种象征性的呈现，并非实质性行为。因为，到此为止，琼斯和史密斯两人并未发生实质性的互动。琼斯对于种族类型、对于非裔美国人的信念（旧有观念）和情感，会干扰到他对史密斯的品质以及工作能力的评价（Jussim et al., 1987），会影响到他对史密斯简历上的优点和缺点的归因和解释（Hewstone, 1990），以及他对史密斯未来行为的预测（Jackson et al., 1993）。

这种象征性呈现与实质互动之间的区别也同样存在于其他拥有不同群体类型人员的群际情境中。如，一个 16 人的学校董事会在讨论如何分配各校区经费时，可能就会把他们自己分成不同的派系。董事会成员身上所带有的不同民族或种族标签会使得他们的行为带有不同的群体色彩，在他们进行面对面的交涉时，他们每个人都会为自己的种族利益代言。又如，当 3 个男人所组成的人事执行委员会在商议休假政策时，女人这个群体类型就缺位了。无论如何，女人作为一个群体类型符号是很扎眼的，因为现在的媒介都关注女职员对于休产假的潜在需求。最后，有些群体里的成员数量太多了，不可能同时让每个成员都参与互动，在这样的情形下，就有必要选一个人来代表群体参与互动。例如，两个互相冲突的国家的领

导人坐到一起商议解决争端的办法。虽然这种互动发生在两个人之间，是二元的，但这两个人是整个群体类型的象征。

所以，群际情境既包括两个人之间的互动，也包括两个群体之间的整体互动——在这里，群体成员可能都会实际参与，也可能只是一种象征意义上的参与。

群际心理研究关注哪些行为

从一般意义上讲，一个群体或者群体成员，都有可能接收到两种行为反馈：亲社会行为和反社会行为。虽然积极行为和消极行为都是人际关系领域的研究主题，但群际关系通常都充满了紧张、冲突和对抗。实际上，关于群际关系的研究基本上等同于对群际冲突的研究。

在现实生活中，群际行为中最典型的例子经常是由暴力行为组成的，如帮派火拼、战争致死等。从统计学意义上来说，大部分的暴力、攻击和侵略性事例发生在群体内部，而非群体之间。但是，群际之间的侵犯更具有新闻价值，可能是因为它们容易升级成更大规模的暴力事件。而且，实际上有研究证据表明，相比较一般的人际侵犯而言，群际侵犯给人的印象更加暴力和严重（Otten et al., 1995）。虽然说，在现实世界中，群体之间的冲突和敌对是群际关系中最受人关注的话题，但社会心理学家对群际行为的研究逻辑则更加独到和精妙，他们的切入点是一些能够体现群体成员带着本群体标签与他人交往时行为倾向差异性的反馈。一般来讲，相比较群体之间的人际互动，群体内部的人际互动所产生的情感、信念以及行为会倾向于更加积极。我们在后面的章节中会提到，这不单是因为个体对待群体外成员的态度和行为更加消极，而且是因为像助人、合作这些亲社会行为在群体内部成员之间更容易得到普及，而在群体之间的互动中则容易

被抑制。理解群际环境对人类的基本知觉、情绪和动机的影响机制，是探索群际关系研究中逻辑方法的必要条件。

群际关系研究的基础

现在，我们来讨论社会心理学视角下的群际关系研究所需要的基本元素或者基础成分，这些基本元素源自对社会认知、社会情绪、社会比较以及社会动机的研究。在接下来的篇幅中，我们将一一呈现这些内容。

社会认知：类别化

也许，人类最基本的认知和判断就是分类——将客观事物或者事件进行归类使得人类能够高效且自动化地处理扑面而来的各种信息。类别化是人类心理运作过程中自然而然会出现的结果，也是群际关系研究的基础，因为群际关系研究将群体的类别标签放在第一位。

在《偏见的本质》一书中，奥尔波特（Allport, 1954）指出类别化有5个重要特点：

- 形成了方便我们日常判断的大型种类或组块。
- 类别化过程是一个尽最大可能融合成组块的过程。
- 类别能让我们快速识别相关事物。
- 类别集所有相同观念、相同情绪风格之大成，同类事物能激发人们相同的感受。
- 类别是理性的，因为它们是建立在被归类事物之间特征既有差异的基础上的。