

EMOTION

# 情绪

& QINGXU  
Shehui renzhi yanjiu

何晓丽 等 著

与社会认知研究



黄河出版传媒集团  
宁夏人民出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

情绪与社会认知研究 / 何晓丽等著. — 银川: 宁夏人民出版社, 2016. 12

ISBN 978-7-227-06568-5

I. ①情… II. ①何… III. ①情绪—影响—社会认知—研究 IV. ①B842.6②C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 319654 号

情绪与社会认知研究

何晓丽等 著

责任编辑 周淑芸

封面设计 陈冰融

责任印制 肖 艳



黄河出版传媒集团

宁夏人民出版社

出版发行

出版人 王杨宝

地 址 宁夏银川市北京东路 139 号出版大厦 (750001)

网 址 <http://www.nxpsh.com>

<http://www.yrpubm.com>

网上书店 <http://shop126547358.taobao.com>

<http://www.hh-book.com>

电子信箱 [nxrmcbs@126.com](mailto:nxrmcbs@126.com)

[renminshe@yrpubm.com](mailto:renminshe@yrpubm.com)

邮购电话 0951-5019391 5052104

经 销 全国新华书店

印刷装订 宁夏凤鸣彩印广告有限公司

印刷委托书号 (宁) 0003896

开 本 787 mm×1092 mm 1/16

印 张 23 字 数 340 千字

版 次 2016 年 12 月第 1 版

印 次 2016 年 12 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-227-06568-5

定 价 56.00 元

版权所有 侵权必究

# contents 目 录

---

## 第一篇 情绪与人际信任和人际互动

第一章 积极情绪与人际信任和人际互动 .....	3
第一节 积极情绪 .....	3
第二节 人际信任与人际互动 .....	6
第三节 情绪对人际信任和人际互动的影响 .....	18
第四节 已有研究存在的主要问题 .....	30
第二章 情境因素条件下积极情绪对人际信任与人际互动的影响 .....	34
第一节 引 言 .....	34
第二节 合作与竞争情境下积极情绪对人际信任与 人际互动的影响 .....	36
第三节 积极情绪在高、低风险情境下对人际信任与 人际互动的增进效应 .....	45
第三章 不同自我卷入积极情绪对人际信任与人际互动的影响 .....	54
第一节 引 言 .....	54
第二节 不同自我卷入积极情绪对人际信任和合作的差异的影响 ...	56

第四章 不同趋近动机积极情绪对人际信任与人际互动的影响 .....	64
第一节 引言 .....	64
第二节 不同趋近动机积极情绪对人际信任和人际互动的影响 .....	66
第五章 本篇小结 .....	74
第一节 讨论与结论 .....	74
第二节 研究不足及展望 .....	82

## 第二篇 情绪与决策

第一章 积极情绪与购买决策 .....	87
第一节 购买决策 .....	88
第二节 购买决策的影响因素 .....	100
第三节 本章小结 .....	116
第二章 预期情绪与消费经验决策 .....	119
第一节 决策的研究范式 .....	121
第二节 预期情绪、经验系统与决策 .....	125
第三节 预期情绪对经验决策的影响 .....	130
第四节 预期情绪对消费经验决策的影响 .....	135
第五节 跨时间隔对预期情绪与消费经验决策关系的影响 .....	141
第六节 本章小结 .....	148
第三章 积极情绪与危机决策 .....	152
第一节 积极情绪与危机决策 .....	153
第二节 不同动机趋近积极情绪对危机决策质量的影响 .....	166

第三节	不同动机趋近积极情绪下解释责任对危机决策质量的影响 .....	171
第四节	本章小结 .....	179

### 第三篇 情绪与社会冲突

第一章	群际情绪、共情对冲突解决策略的影响 .....	187
第一节	群际情绪、共情与冲突解决策略 .....	189
第二节	群际情绪、特质共情对冲突解决策略的影响 .....	199
第三节	群际情绪、状态共情对冲突解决策略的影响 .....	206
第四节	本章小结 .....	219
第二章	共情与情绪对冲突加工影响的 ERPs 研究 .....	223
第一节	共情、情绪与冲突 .....	224
第二节	共情对冲突加工影响的 ERPs 研究 .....	235
第三节	不同情绪下共情对冲突加工影响的 ERPs 研究 .....	245
第四节	总结与展望 .....	257

### 第四篇 情绪与利他行为

导 论	.....	265
第一章	积极道德情绪、情绪抑制及内隐利他行为 .....	267
第一节	积极道德情绪 .....	267
第二节	情绪抑制 .....	271
第三节	内隐利他行为 .....	274
第四节	问题提出 .....	276

第二章 感召、同情与内隐利他行为的关系 .....	278
第一节 感召、同情与内隐利他行为的相关关系 .....	278
第二节 感召、同情对内隐利他行为的影响 .....	283
第三章 感召、同情抑制对内隐利他行为的影响 .....	289
第四章 本篇小结 .....	294
第一节 讨论与结论 .....	294
第二节 研究不足与展望 .....	296
参考文献 .....	298
后 记 .....	361



## 第一篇

情绪与人际信任和人际互动





# 第一章 积极情绪与人际信任和人际互动

## 第一节 积极情绪

### 一、积极情绪的界定

已有关于积极情绪的定义，主要有两种取向，一种认为积极情绪是指当事情进展顺利时，个体想微笑时产生的那种好的感受或当刺激满足生理需要、有助于个人相关目标的实现，或目标进展顺利所产生的愉悦感（Cabanac, 1971, 2002; Carver, 2003; Russell & Barrett, 1999），积极情绪扩展与建设理论认为，积极情绪是一种暂时的愉悦，是个体对有意义的事情的独特的即时的反应。积极情绪对认知领域的影响具有增进作用，主要表现在被试注意范围、思维行动范畴上（Fredrickson, 2003），王永和王振宏（2010）认为，积极情绪可以被看作是通过可以满足人们需要的事件所引发的个体愉悦、快乐的情绪体验。另一种取向则聚焦于积极情绪所引发的行为，主要表现在行为趋近或行为趋近倾向，与消极情绪不同的是，积极情绪与行为趋近有关，也是行为趋近过程中伴随的情绪反应（Davidson, Ekman, Saron, Senulis & Friesen, 1999）；Watson 等人（1988, 2000）提出积极情绪体验到的不同程度的动机趋近情绪、不同愉悦程度情绪以及不同唤醒度积极情绪与行为的趋近性或趋近动机有关。孟昭兰（1989）整合了两种积极情绪的观点，提出了积极情绪内在发生的机理与外在行为和情绪表现，认为个体内在不同的需要达成是引发积极情绪的内在因素，而积极情绪的外在表现反映在情绪体验与行为趋向上，情绪表现主要反应在有不同程度的快乐与愉悦情绪体验，行为

上表现出更高的主动性与活动力以及对一些行为任务的趋近倾向上。总之，积极情绪是一种综合的包括情绪、认知与行为的复杂的心理现象，主要表现在情绪体验愉悦、行为表现趋近以及认知评价的积极性等方面，某些外在的行为语言及表情情绪模式也能对积极情绪进行判断和影响。

### 二、积极情绪分类

以往的情绪理论通过不同的角度解释了情绪的发生、发展及本质，可是对于积极情绪还没有形成较为系统的理论体系。和其他情绪一样，积极情绪也是短暂、多样地应对人们对他们当前状况的解释与评价。如果触发的当前状况对自我是不良的，那么消极情绪就被唤醒；而如果触发的是愉快的预期或行为，那么积极情绪就会被唤醒。对积极情绪的扩展与建设理论而言，每一种积极情绪都具有被评价模式激发的特性，积极情绪的激发可以扩展思维行动，积极情绪的体验也具有可以建立持续的资源特性。情绪分立理论观点认为，积极情绪包括兴趣、快乐，兴趣是在安全但又新奇的情况下被唤起的情绪体验，当人们觉得事物具有神秘和挑战性又不是不可战胜时，兴趣使人产生探索、学习和沉浸其中的愿望。而快乐产生于当前状态呈现意想不到的好的结果，当感到快乐时，人们会产生玩乐与卷入的愿望。Frijda (1986) 认为，积极情绪应包括愉快、兴趣、期望和惊奇 4 种情绪，快乐是一种自由激活状态，期望则被认为与其他积极情绪产生于安全的情境不同，产生于当人们感到糟糕或渴望更好的情境下。当人们感到期望，会预想在不好的情境下至少有机会或事情会变得更好，期望使人们产生调动自身能力和创造性改变环境的愿望。Lazarus (1991) 认为，愉快、自豪、希望和爱 4 种情绪为积极情绪，自豪是人们基于具有良性社会价值结果所产生的成就感，当人们完成一项他们认为重要的目标时就会感到自豪，自豪使人们产生在相似的情境下获得更多成就的愿望。Ekman (1992) 认为，积极情绪包括快乐和惊讶。而 Fredrickson (1998) 认为，积极情绪包括快乐、兴趣、满足和爱，并对这 4 种情绪进行了详细的描述。总之，积极心理学认为积极情绪是个体幸福感的重要成分和指标。

情绪维度理论认为，多数情绪体验都是可以度量的，并且具体情绪能够从不同的维度整合在情绪的维度模型中，对情绪数据进行的因素分析结果支持这一观点（Larsen & Deiner, 1992; Watson & Tellegen, 1985）。对情绪维度最普遍接受的是二维观点，一种被称作唤醒水平，一种被称作愉悦度或评价水平。但对于这两种维度的划分还存在一定的争议。主要表现在几种不同的维度定义和主要观点上（Barrett & Russell, 1999; Yik, Russell & Barrett, 1999）。第一，最普遍被人们接受的是激活或唤醒水平的划分，也称愉悦—激活模型的二维模型（Barrett & Russell, 1998），激活或唤醒水平从高度激活或唤醒到低度激活或唤醒水平，具体情绪表现为安静的、平静的、静止的、被动等低唤醒情绪到期望的、活动的、刺激的、惊诧的等高唤醒或高兴奋性积极情绪。而愉悦度或评估水平则是从愉悦到不愉悦的情绪变化，具体表现为难过的、伤心的、沮丧的不快情绪到幸福的、愉快的、高兴的、欢欣等愉快的或积极情绪，这两个维度呈正交关系，相互独立。第二，还有一些研究者在愉悦与唤醒水平两个维度的基础上，加上两条维度与他们各成 45 度的轴线，也就是通过效价标识积极情绪与消极情绪，而这两个维度中则隐含着唤醒或激活程度（Watson, Wiese, Vaidya & Tellegen, 1999）。根据情绪圆形模型也可将积极情绪和消极情绪两个维度与激活水平相结合，称为积极激活或消极激活。第三种观点则是通过考虑紧张度和活动水平，把这两点看作是不同的维度，但在这两个维度中也蕴含着积极与消极情绪的效价信息（Thayer, 1989）。

### 三、积极情绪的功能

积极情绪的功能主要体现在对一般性行动趋势的激活、对认知活动的影响以及对个人资源的建设效应等方面。在对行为趋势的激活方面（Fredrickson, 1998, 2001），以往的研究认为，情绪是有机体在进化的过程中由于适应环境而被赋予或设置的，尤其是消极情绪（负性情绪）是在应对具有生存威胁的环境中逐渐进化而来（Fredrickson, 2003; Frijda, 1986; Levenson, 1994）。研究表明，积极情绪扩展了个体瞬时思维活动序列，对思维活动序列

的扩展又进一步促进了个体的坚持性、好奇心、心理恢复力等个体内资源的建设和个体间资源的建设，这种积极情绪所带来的增进效应表现在个体自身的发展以及对社会生活的适应，促进个体参与社会生活等方面。在积极情绪对个体间资源的建设方面，研究发现，积极情绪能够促进人际问题的解决协商与谈判问题的解决（Isen, Daubman & Nowicki, 1987; Isen, 2002）。Fredrickson 等（2008）发现积极情绪可以增强社会支持、个人目标等个人资源。研究还发现，积极情绪能促进趋近性行为（Cacioppo, Priester & Berntson, 1991; Davidson, 1993; Fridjia, 1994）或连续性行为（Carver & Scheier, 1990; Clore, 1994）。也就是说积极情绪体验能增进个体与其环境的交互作用，促使他们参与活动，这对个体及其种族而言都具有生物进化意义。

## 第二节 人际信任与人际互动

### 一、人际信任与人际互动的作用

近年来，信任研究成为包括管理学、伦理学、社会学以及心理学的研究热点，多学科观点拓展了信任研究的内容。研究指出，信任是有效管理、有效控制 and 有效社会体制的基础（Bazarman, 1994; Donaldson, 2001），信任影响经济，对经济增长具有显著的推动作用（Knack & Keefer, 1997; Zack & Knack, 2001），信任也影响着社会生活，是社会系统的润滑剂，能够提高政府与司法效率，降低腐败（Knack, 2000; La Porta, 1997）。信任是一个至少包括两个人的社会心理现象，在人与人之间构成的社会生活中，正式与非正式的社会交往是人际信任的一个主要来源（埃里克, 2006）。人际互动是人与人之间的社会交往过程，信任不仅产生于人际交往，还形成于个体的互动过程中（杨中芳, 彭泗清, 1999）。人际互动在人类发展中发挥着重要作用，作为个体，每天都在与他人进行的接触中发生着各种形式的互动，当个体行



为的目标、手段和他人的目标与手段存在相互依赖关系时就产生了相互作用 (Deutsch, 1973)。在众多的社会关系变量中, 互动反映了人与人之间的相互影响、相互作用。人际互动所带来的结果, 可以为人们提供共享资源, 帮助人们获得不同的观念以及认同感。人际信任与人际互动相互交织, 并渗透到社会生活的方方面面。信任以人际互动过程为中介, 通过人们相互间的合作来实现。一般的人际交往更直接、更迅速地反映信任关系的存在, 反映了人际信任与人际交往在社会生活中的重要作用。

### 二、人际信任与人际互动的关系

人际互动是在一定的社会情境下, 发生在人们之间的社会行为, 在人与人的交往活动中, 交往的互动过程作为一种最普遍、最基本的日常生活现象, 使人们获得交往的经验、交往的互惠性和积极经验, 也使人们产生可信任的判断, 表明人与人之间的信任建立在人际互动的基础上。卢曼 (2005) 指出, 交流本身产生信任; 杨中芳和彭泗清 (1999) 认为, 从人际关系的角度来理解和解释人际信任是一个合理有效的途径。另一方面, 人际信任作为对他人行为的积极预期, 可以建立与他人的互动关系, 人际信任是人们相互交往的一种默契或者心理契约, 能够为长期的关系提供资源。研究表明, 高信任者具有高合作倾向 (Van & Lange, 1998), 信任是人际互动的产物, 反过来又影响人与人、人与群体以及群体与群体之间在社会生活的正式与非正式的互动及相互作用, 因此人际信任与人际互动存在相互的关联性, 人际信任的判断过程就是人际互动的过程, 人际互动中所积累的积极与消极的经验以有效线索或图式的形式, 对信任判断的认知加工过程产生影响。

### 三、人际信任与人际互动的发展研究

信任的早期研究围绕信任概念的界定, 信任的发生、发展以及信任的机制等基本问题, 产生多种观点, 尽管信任的重要性被广泛关注, 但对于信任的发展及功能较少系统的理论关注。近年来的研究基于两种理论观点, 一种以社会学领域信任研究理论为背景, 从社会结构及经济结构分析信任的结构

与功能 (Barber, 1983; Lewis & Wiegert, 1985; Luhman, 1979; Shapiro, 1990; Zucker, 1986), 认为信任是社会结构及制度的产物 (杨中芳, 彭泗清, 1999); 一种以社会心理学领域对信任与人际关系的研究为背景 (Johnson-George & Swap, 1982; Rempel, Holmes & Zanna, 1985), 认为信任是交往双方各自的个人因素的结果 (杨中芳, 彭泗清, 1999)。

#### (一) 人际信任类型与发展

在社会心理学领域, Deutsch (1958) 最早将信任界定为行为的预期。Mayer、Davis 和 Schoorman (1995) 在他的整合模型中指出, 信任是信任者的一种意愿, 建立在对受信任者能够履行特定行为的预期上。Rousseau、Sitkin、Burt 和 Camerer (1998) 的多学科交叉观点认为, 信任是人们在不确定的情况下, 对他人行为抱有积极期望的一种心理状态。这两种定义提出信任具有两个共同的组成部分, 一是信任过程中易受损害的意向 (Boon & Holmes, 1991; Deutsch, 1958; Govier, 1994; Zand, 1972), 另一个则是信任过程的积极预期 (Barber, 1983; Boon & Holmes, 1991; Cook & Wall, 1980; Golembiewski & McConkie, 1975; Read, 1992; Roberts & O'Reilly, 1974)。从社会学的观点而言, 信任被看作是集体单元所特有的两人或群体间的社会心理现象。作为集合的属性, 信任反映的是人际交往中的心理现象, 而不是某一个独立个体的心理状态。Johnson-George 和 Swap (1982) 指出, 人际信任表现为对交往对象的一种预期, 也是对某种人际关系具有的信心程度。Barber (1983) 也将信任视为一种通过社会交往所习得和确定的预期。

Lewis 和 Weigert (1985) 从多维的角度提出, 人际信任具有认知与情感的基础, 认为认知性信任基于对可信性证据的理性判断, 信任过程所需要的认知信息介于完全了解与完全不了解之间, 如若完全了解, 便不涉及信任, 如若完全不了解, 则不具备理性判断的基础, 因此有效的信息与积极的预期成为了信任判断的基础 (Luhmann, 1979; Simmel, 1964)。另外, 信任过程也存在情感性信任, 情感性信任是由个体间的情感纽带所联结, 个体在信任中投入情感、关怀, 并相信这种投入可以获得回报且成为信任的基础 (Penning & Woiceshyn, 1987; Rempel et al., 1985)。随着人际信任概念的发展,

产生了不同类型的人际信任，尽管认知的、情感的与行为的信任只能反映信任的某一个范围，但这正反映了信任的复杂性，这种复杂性提供了区分不同信任关系的基础（Lewis & Weigert, 1985）。

## （二）人际信任的理论模型

### 1.信任的理性模型

古典经济学指出，人是理性的经济人，当人际活动以交换的形式发生时，人们会追求个人利益的最大化。Blau（1964）认为，存在两种类型的交换关系，一种是经济交换，这种交换具有契约性并反映精确的数量规则；而另一种是社会交换，这种交换是分散的、规则模糊的，因此在社会交换中信任就会作为核心部分表现出来，当信任缺失时，社会交换关系就不可能得到发展。信任是建立在个人与他人之间关系的一种理性的计算。在社会交换中，正式契约或交易规则的缺失都会引起交换双方的信任不足，从而增加交换的风险。另一方面，可信性的某些特征也可用来作为社会交换的保证。因此，人们也会用信任水平作为指示器来衡量社会交换关系是否存在（Aryee, Budhwar & Chen, 2002; Konovsky & Pugh, 1994; Shore, Tetrick, Lynch & Barksdale, 2006）。当人们在交换时，多次满足交换对象的期待，累积的积极互动就会巩固信任的内在结构（Rousseau & Parks, 1993），从而使交换双方减少对约束条件的依赖，高信任水平建立在多次成功交换结果的基础上。

信任的理性模型也指出，信任可以在陌生人之间逐步增长（Blau, 1964; Boon & Holmes, 1991; Kelley, 1979; Lewicki & Bunker, 1995; Rempel et al., 1985）。这与 Gouldner（1960）的互惠观点一致，即社会交换的双方懂得成功的结果带来的好感可以影响未来回报的预期。对交换对象的关注可以使对方产生被关心的感觉，进而影响交换对象的态度和行为。因此，信任的理性模型虽然强调社会交换过程中的理性计算，但也不排除经济人特定的可信性的特质对交换关系的影响，但理性的计算仍然是人们交换的主要思维方式（许科，刘永芳，2007）。

信任的理性模型将风险知觉和信任直接联系起来，这与理性计算的社会交换观点一致，社会交换相对于经济交换更为分散和模糊，缺失规则约束或



强制执行的机制条件就会增加交换的风险。理性模型考虑到风险知觉对信任的影响，并用理性的计算进行量化，给风险研究和信任研究都带来了新的变化。然而对于，信任理性计算的有限性问题，关于情绪对人际信任的影响研究发现，人们在信任过程中，情绪与个体的认知加工共同影响了人际信任 (Dunn & Schweitzer, 2005)，也就是说情绪对人际信任影响研究对理性模型提出了挑战。

### 2. 浅度假说

信任的浅度假说认为，在大多数情境中，通过过去经验和关于未来预期所形成的信念与认知结构作为可依赖的线索与图式组织引导着判断，从而促进信任行为 (Messick & Kramer, 2001)。虽然面对大量的信息来源，但当需要做出信任判断时，人们还是必须不断依赖与情境和目标有关的线索、图式。这与去个性化信任的观点一致，并能够提供对陌生人信任现象的解释。去个性化信任指出：人们所做的信任或不信任的决定总是受到自己对受信者所持有的刻板印象或预期的影响，比如当对方是内部成员、护士或者红十字会成员等具有积极职业刻板印象的群体时，人们总会增进对这些群体成员的信任 (Brewer, 2008)。在信任过程中，不仅存在有效线索和图式对信任判断的促进作用，当线索与图式反映了不可信特征时，也会阻碍信任的发展，导致不信任行为，也就是说，当消极刻板印象与情境和目标相关，就会降低信任。

### 3. 社会复杂性简化机制

Luhmann (1979) 认为，信任指的是对某人期望的信心，它是社会生活的基本事实。当人们的信任建立在对熟悉的人与熟悉的世界时，这种信任是有限的，主要表现为人际信任，通过熟悉消除与他人互动过程中不可确定的因素。而当信任对象变得更为复杂，熟悉被抑制，面对复杂世界简单成为必然，信任也就成为一种社会复杂性的简化机制。就信任来说，社会是复杂的，信任即是简化社会复杂性的机制，即用内在的确定性代替外在的不确定性，从而提升对外部关系中不确定性的耐受性。假定外界的复杂性并不存在，人们就能够随时自由地行动，然而世界的复杂性会随着情境叠加，人们在行动时只能掌握少量的复杂性，或了解信任对象的极少的合理性，如果这时对行动的过程给以信任



的话，更复杂的合理性所带来的机遇将可能形成。这时信任似乎是一种冒险或风险性的投资，如果个体能够相信，那么在与他人互动的过程中就有可能获得信任所带来的利益。一个人在信任的过程中不会没有任何要求地付出信任，而是通过抱有希望的、有限理性的对他人表达信任，不管哪一方给以信任，都无法排除信任过程中所具有的风险，但抱有希望的个体总是能在具有复杂不确定性或少量合理性的基础上怀有一定的信心，或者说运用信任减少复杂化。信任考虑偶然性，但是期望会忽略偶然性。Luhmann (1979) 提出的信任是社会复杂性的简化机制，只是对信任的一个理论解释，虽然存在理论观点过于思辨的问题，但也引起了社会学取向信任研究的广泛讨论。

### （三） 人际信任的研究范式

#### 1. 囚徒困境

囚徒困境 (PDG) 是通过用囚徒的形式表达的一种困境理论，它实际上也是一个信任的困境，基本结构是一个  $2 \times 2$  的利益矩阵。在囚徒困境中，疑犯甲与疑犯乙被指控，但无法确认有罪，警方分别与疑犯甲、乙见面，让他们双方做出选择，疑犯甲与疑犯乙不能够进行信息交流，选择沉默意味着合作，选择检举意味着背叛，由于囚徒困境是建立在疑犯甲与疑犯乙不能相互交流信息的基础上，因此合作反映了在决策过程中的信任，信任的结果可能是另一方选择合作 (回报信任) 而得到高回报或另一方选择检举 (背信) 而遭受损失，基于囚徒困境的研究发现，当环境因素发生变化时，也会影响信任的变化 (陈欣，叶浩生，2009)。

#### 2. 信任博弈

信任研究的经典博弈实验是由 Berg 等人 (1995) 提出的信任游戏实验，也称作信任博弈实验。信任博弈原理通过比较个人的实际决策与理论预测之间的差异来实现。在信任游戏过程中，被试者被给以一定数额的金钱 A，他可以给游戏的对方投资 0 至 A 任意数额的金钱 B，被投资者可以选择回报给投资者 (被试者) 任意数额的金钱 C。但必须明确的是，投资者的投资将会使被投资者获得三倍的收益，而被投资者会怎样回报并没有明确规定。信任游戏实验提供了对信任进行量化的一种可操作方法，在这里被试者给被投资