



高校社科文库
University Social Science Series

教育部高等学校
社会发展研究中心

汇集高校哲学社会科学优秀原创学术成果
搭建高校哲学社会科学学术著作出版平台
探索高校哲学社会科学专著出版的新模式
扩大高校哲学社会科学科研成果的影响力



群际关系的 理论和实证研究

Theoretical and Empirical Research on
Intergroup Relation

贺 雯/著

光明日报出版社



高校社科文库
University Social Science Series

教育部高等学校
社会发展研究中心

汇集高校哲学社会科学优秀原创学术成果
搭建高校哲学社会科学学术著作出版平台
探索高校哲学社会科学专著出版的新模式
扩大高校哲学社会科学科研成果的影响力



群际关系的理论 和实证研究

Theoretical and Research on
Intergroup Relations

贺雯/著

光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

群际关系的理论和实证研究 / 贺雯著. —北京:
光明日报出版社, 2012. 12
(高校社科文库)
ISBN 978-7-5112-3533-6
I. ①群… II. ①贺… III. ①社会关系—人际关系—
研究 IV. ①C912

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 286933 号

群际关系的理论和实证研究

著 者: 贺 雯

出 版 人: 朱 庆

终 审 人: 孙献涛

责任编辑: 宋 悦

责任校对: 傅泉泽

封面设计: 小宝工作室

责任印制: 曹 净

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市东城区珠市口东大街 5 号, 100062

电 话: 010-67078252 (咨询), 67078870 (发行), 67078235 (邮购)

传 真: 010-67078227, 67078255

网 址: <http://book.gmw.cn>

E - mail: gmcbbs@gmw.cn songyue@gmw.cn

法律顾问: 北京市洪范广住律师事务所徐波律师

印 刷: 北京楠萍印刷有限公司

装 订: 北京楠萍印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 690×975 1/16

字 数: 220 千字

印 张: 12.25

版 次: 2012 年 12 月第 1 版

印 次: 2012 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5112-3533-6

定 价: 32.80 元

版权所有 翻印必究



前 言

生活在社会中的人们总是从属于不同的群体,比如性别群体、种族群体、职业群体等,而这些群体又或多或少存在包含关系,例如一个种族群体包含了男人、女人,这些人又分别从事不同的职业,位于不同的地域。不同社会群体之间势必会发生联系,泰弗尔(Tajfel)将这种不同社会群体之间的相互作用称为群际关系^①。

近几十年,有关群际关系的理论和实证研究在国外正逐渐受到重视,因为群际关系是影响人们心理和谐及社会和谐的关键因素,比如在美国,不同种族的群际关系一直是社会心理学家所关注的问题,其中如何改善群际关系更是研究的焦点。在研究的基础上,心理学家提出了社会认同理论、社会分类理论、社会支配理论和制度正当化理论等多个群际关系理论,并在改善群际关系方面提出了群际接触假说的因果模型,这些研究成果为人们理解、改善群际关系提供了很好的依据。但在我国有关群际关系的研究还很少,尤其从心理层面揭示群际关系的研究更是缺乏。

本书以心理学的视角,从理论上阐述群际关系、刻板印象和元刻板印象的概念、实质及测量等核心问题,以不同社会阶层群际关系的实证研究为依托,揭示群际关系的影响因素,重点分析了刻板印象、元刻板印象的作用,并经过结构方程模式的路径分析,理清了各种变量(群际关系、刻板印象、元刻板印象)间的关系,构建了不同社会阶层的群际关系模型。

本书分为上下两编,上编即理论探索部分,主要是发掘、整理国内外在这一领域的最新文献资料,并融入了自己的想法、观点,下编即实证部分,主要

^① Tajfel, H. The social psychology of intergroup relations [J]. Annual Review of Psychology, 1982, 33, 1-39



是通过访谈法、调查法和实验法等所获得的研究成果。上编包括三个部分：一是群际关系的内涵、理论和相关研究等；二是刻板印象的内涵、测量方法和相关理论等；三是元刻板印象的内涵、测量方法和相关研究等。下编是实证研究，包括四个部分：一是对不同社会阶层刻板印象、元刻板印象的特征研究；二是以刻板印象、元刻板印象为视角研究不同社会阶层的群际关系；三是研究元刻板印象对于不同社会阶层群际关系的影响作用；四是对整个实证研究结果进行了分析和讨论。

本书的实证研究将社会阶层作为研究对象，是因为当前我国社会阶层的基本结构已经形成，同时社会阶层的分化成为了影响社会和谐和人们心理的重要因素之一^①。因此，揭示不同社会阶层的群际关系及其影响机制，不仅有助于该领域心理学研究的深入，而且对于不同社会阶层之间增进了解，改善群际关系，构建和谐社会具有重要的社会价值和现实意义。然而要全面、深入地揭示我国不同社会阶层之间的群际关系是一项艰巨的任务，非本人一己之力所能完成，因此目前的研究成果是本人在这一领域做出的有益尝试，应该说是做了一些抛砖引玉的工作，希望未来有更多的研究者涉足这一领域。

本书的编写得到了教育部人文社会科学研究项目“不同社会阶层群际关系及其影响机制的研究”（09YJCLX018）、上海市重点学科（S0304）和上海师范大学重点学科项目的资助。本书的完成得到了我的博士生导师梁宁建教授的指导和支持。研究生莫琼琼、吴宪和曹钰舒做了大量的资料收集和校对工作，并对部分章节的内容作了补充和丰富。王沛教授给予本人提供了无私的帮助，他的很多修改建议促使本书得以不断完善。书中采用了国内外许多学者的研究成果，在此一并表示感谢。

本书内容将理论研究和实证研究相结合，使得整本书内容丰富、充实，并创新性地构建了不同社会阶层的群际关系模型，发掘了不同社会阶层的刻板印象、元刻板印象特征等。但由于水平有限，难免有很多疏漏和谬误，敬请各位专家、读者批评指正。

^① 陆学艺主编．当代中国社会阶层研究报告 [M]．北京：社会科学文献出版社 2002。



CONTENTS 目 录

上篇 理论篇 / 1

第一章 群际关系的理论探索 / 1

第一节 群际关系概述 / 1

一、群际关系的界定 / 1

二、群际关系的相关理论 / 2

三、群际偏差 / 12

四、群际关系的改善 / 24

第二节 不同社会群体的划分及其研究 / 29

一、不同权力群体的研究 / 29

二、不同社会阶层群体的研究 / 35

第二章 刻板印象的理论探索 / 42

第一节 刻板印象概述 / 42

一、早期概念与研究 / 42

二、近代概念与研究 / 43

三、现代概念与研究 / 44

第二节 刻板印象的特性与研究 / 47

一、刻板印象的测量 / 47

二、刻板印象的激活 / 60



三、刻板印象激活的行为效应 / 61

第三章 元刻板印象的理论探索 / 77

第一节 元刻板印象概述 / 77

一、元刻板印象的界定 / 77

二、元知觉和元刻板印象 / 79

第二节 元刻板印象的特性与研究 / 91

一、元刻板印象测量 / 91

二、元刻板印象的准确性 / 93

三、元刻板印象的激活 / 95

四、元刻板印象的作用 / 95

下篇 实证篇 / 101

第四章 元刻板印象、刻板印象的特征研究：基于不同
社会阶层的分析 / 101

第一节 引言 / 101

第二节 研究方法 / 103

一、被试 / 103

二、研究工具 / 103

三、研究程序 / 104

第三节 研究结果与分析 / 105

一、不同社会阶层元刻板印象、自我刻板印象和他人刻板印象的
特征分析 / 105

二、不同社会阶层元刻板印象、自我刻板印象和他人刻板印象的
比较 / 109

第四节 讨论和结论 / 111



第五章 元刻板印象、他人刻板印象与群际关系：基于不同社会阶层的分析 / 114

第一节 引言 / 114

第二节 研究方法 / 118

一、被试 / 118

二、研究工具 / 119

三、研究程序 / 120

第三节 研究结果与分析 / 121

一、不同社会阶层元刻板印象、自我刻板印象和他人刻板印象的分析 / 121

二、不同社会阶层外群体态度、对群际关系的认知和交往兴趣的分析 / 122

三、不同社会阶层各变量的相关分析 / 122

四、不同社会阶层群体关系结果模型的路径分析 / 123

第四节 讨论和结论 / 127

第六章 元刻板印象的改变对群际关系的影响：基于不同社会阶层的分析 / 131

第一节 引言 / 131

第二节 研究方法 / 132

一、被试 / 132

二、研究工具 / 133

三、研究程序 / 135

第三节 研究结果与分析 / 136

一、不同元刻板印象凸显条件下的外群体态度 / 136

二、不同元刻板印象凸显条件下的群际关系认知 / 137

三、不同元刻板印象凸显条件下的交往兴趣 / 137

四、中介分析 / 138

第四节 讨论和结论 / 139



第七章 实证研究结果的解读：总讨论和结论 / 143

第一节 总体的讨论 / 143

一、元刻板印象、自我刻板印象和他人刻板印象的特性 / 143

二、元刻板印象、他人刻板印象对于群际关系的作用 / 147

三、元刻板印象的改变对于群际关系的影响作用 / 148

第二节 结论和未来研究的展望 / 151

一、研究的结论 / 151

二、未来研究的展望 / 152

附录 / 155

参考文献 / 165



上篇

理论篇

第一章

群际关系的理论探索

第一节 群际关系概述

一、群际关系的界定

社会生活中,人们从属于不同的社会群体,按照性别、种族、职业、区域等进行划分,这些群体或多或少存在包含关系,例如一个种族群体包含了男人、女人,这些人又分别从事不同的职业,位于不同的地域。因此,不同社会群体之间势必会发生联系,而这种不同社会群体之间的相互作用,称之为群际关系^①。

群体可以分为内群体和外群体,这一对概念是美国社会学家威廉·G·萨姆纳在《民俗论》中首先提出,依照人们的归属感对社会群体所做的一种划分。内群体是指一个人经常参与的或在其间生活、或在其间工作、或在其间进

^① Tajfel, H. The social psychology of intergroup relations [J]. Annual Review of Psychology, 1982, 33, 1-39



行其他活动的群体；外群体是相对于内群体而言的，泛指内群体以外的所有群体。简言之，群体成员将自己所属的群体称为“内群体”，而其他群体称为“外群体”。因此，群际关系也可以是内群体和外群体之间的相互作用。

外群体态度、群际关系的认知和交往兴趣等通常被作为衡量群际关系的指标^①，群际关系会受到各种因素的影响。戈麦斯（Gómez）和慧慈（Huici）在研究替代性群际接触时发现，当存在一个权威人物对两组篮球运动员的运动技能给予同样的积极评价时，不管被试属于哪个群体（被试分别是两个篮球队的球迷），他们对两组篮球运动员的评价不存在显著的差异^②。特罗普（Tropp）等人的一系列对黑人群体和白人群体的调查发现，白人认为黑人和他们一样，承认群体多样性的价值，而黑人认为他们比白人更加重视群体多样性的价值，对群体多样性价值的评价导致不同群体对外群体的交往兴趣不同，进而影响群际关系^③。

二、群际关系的相关理论

1. 社会认同理论和自我归类理论

社会认同理论是由泰弗尔和特纳（Turner）于1979年首先提出，在此基础上，特纳等人又于1987年提出了自我归类理论，进一步对社会认同理论进行完善。

泰弗尔和特纳提出了个体认同和社会认同的区别，认为个体认同发生在个体交往情境中，其行为主要受到人格变量的控制，群体认同发生在群体互动的情境中，其行为取决于分类过程^④。

泰弗尔将社会认同定义为“个体自我概念的一部分，来源于作为社会群体成员的知识以及与之相连的价值和情感意义”^⑤。社会认同理论主要关注的是社会认同或群际行为，而不是个体的认同或人际行为。人的行为是人际到群际的连续体，任何的社会行为都是个体身份和群体身份的表现，而社会认同理

① Gómez, A. & Huici, C. Vicarious Intergroup Contact and the Role of Authorities in Prejudice Reduction [J]. The Spanish Journal of Social Psychology, 2008, 11, 103 - 114

② 同上。

③ Tropp, L. R., & Bianchi, R. A. Valuing diversity and intergroup contact [J]. Journal of Social Issues, 2006, 62, 533 - 551

④ Tajfel, H., & Turner, J. C. The social identity theory of intergroup behavior [A]. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), Psychology of intergroup relations [C]. Chicago: Nelson - Hall. 1986, 7 - 24

⑤ Tajfel, H. Human group and social categories. Cambridge: Cambridge University Press, 1981



论关注在群体情境中，当人的群体身份突显，人们的行为更多是出于群体成员的身份，而不是基于个人特征的个体。而且积极的社会认同有助于积极的个体认同^①。

如何区分群体身份呢？泰弗尔和特纳认为存在三个变量可能会影响到群体的区分：首先，人们必须主观上对自己的群体进行认同；其次，情境允许评价性群体间的比较；最后，外群体必须具有足够的可比性（如相似性或者邻近性），来自群体特殊性的压力可以提高可比性^②。

以下我们来讨论几个与社会认同理论相关的概念。

（1）内群体偏好

特纳的自我归类理论认为，人们会自动地将事物进行分类，因此对人类也会进行自动的归类，自己所在群体为内群体，其他群体为外群体，并倾向于认为自己所在群体优于其他群体，对外群体成员存在歧视，这就是群际偏差中人们最关注的内群体偏好。有关群际偏差的内容将在后文中进行详细论述。

①群体认同与内群体偏好

内群体偏好形成的原因在于个体对自身所处群体有一种归属感和认同感。施瓦兹（Schwartz）和斯特雷奇（Struch）发现内群体偏好和对冲突的感知与外群体的攻击性有关，当群体成员对自身群体具有越强的认同，这种关联就越明显^③。即群体成员认同感越强，越容易对外群体产生排斥，感受到冲突。因此，对群体认同感越强的个体，内群体偏好现象越明显。群体认同感是群体成员对群体态度的一个强有力的指标。

②自尊与内群体偏好

以群体评价为基础的内群体偏好，是社会认同理论中积极区分假设的典型证明。这一假设认为，在群体成员受到歧视后，群体偏差下的社会认同过程会

① Turner, J. C., & Reynolds, K. J. Why social dominance theory has been falsified. *British Journal of Social Psychology*, 2003, 42, 199 - 206

② 同①。

③ Schwartz, S. H., & Struch, N. Values, stereotypes, and intergroup antagonism [A]. In D. Bar - Tal, C. F. Grauman, A. W. Kruglanski, & W. Stroebe (Eds.), *Stereotypes and prejudice: Changing conceptions* [C]. New York: Springer - Verlag, 1989, 151 - 167



提高他们的自尊水平^①。另外,艾布拉姆斯(Abrams)和何克(Hogg)提出了两个推论^②:一个推论是积极区分可以提高自尊水平,高地位的群体成员更容易进行积极区分,因而其自尊水平较高。另一推论是低自尊水平的个体为了保持“正常”的自尊水平而进行积极区分,低地位群体成员也希望通过积极区分,即积极地看待自身的群体来提高自尊。

鲁宾(Rubin)和豪斯顿(Hewstone)对相关研究进行了总结,发现大多数的研究都支持第一个推论^③。特纳认为,这一结果表明低地位群体为提高自尊水平而产生内群体偏差这一预测是不准确的^④,因为这一假设忽视了其他因素对内群体的作用。

(2) 群体相似性

社会认同理论本质上是一个群体区分理论,群体成员如何使自身群体区别于其他群体,并且优于其他群体。当群体成员发现内群体与其他群体具有相似性,能够启动其发现群体差异的动机^⑤。对于这一假设,学术界还存在争论。一方面,群体感知到群体之间持有相同的态度,或享有同等的地位,与那些不相似的群体相比,这样的相似群体之间具有更多的群际吸引力和更少的群体偏差。另一方面,很多研究结果支持了社会认同理论,群际间的相似性提高了群体间的区分。社会认同理论的一个基本思想是群际比较有助于建立积极的内群体独特性。布鲁尔(Brewer)^⑥提出的最优化区分理论认为,个体试图妥协独特性和相似性之间冲突,形成以群体认同为目标的最优化选择,群体之间存在相似性以避免成员感到污名,但必须具有独特性以进行区分满足认同的需要。

① Lemyre, L. & Smith, P. M. Intergroup discrimination and self-esteem in minimal group paradigm [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 49, 660-670

② Abrams, D., & Hogg, M. A. Comments on the motivational status of self-esteem in social identity and intergroup discrimination [J]. *European Journal of Social Psychology*, 1988, 18, 317-334

③ Rubin, M., & Hewstone, M. Social identity theory's self-esteem hypothesis: A review and some suggestions for clarification [J]. *Personality and Social Psychology Review*, 1998, 1, 40-62

④ Turner, J. C. Some current issues in research on social identity and self-categorization theories [A]. In N. Ellemers, R. Spears, & B. Doosje (Eds.), *Social identity: Context, commitment, content* [C]. Oxford, UK: Blackwell, 1999, 6-34

⑤ Turner, J. C. Social comparison, similarity and ingroup favouritism [A]. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* [C]. Academic Press: London, 1978, 235-250

⑥ Brewer, M. B. The social self: On being the same and different at the same time [J]. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1991, 17, 475-482



(3) 群体行为

①个体行为和群体行为

早在1961年,谢夫里(Sherif)就对个体行为和群体行为进行了研究。在他的实验中,将来自各地互不相识的儿童分成两组,从开始的个体活动,到后来的群体活动,发现两组儿童的冲突和竞争与日俱增,个体对自己所属小组表现出高度认同。这一实验说明,群体行为更能激发群体成员的冲突和竞争。

社会认同理论认为,与个体行为相比,群体行为具有以下两个重要的特点,第一,内群体成员对外群体具有一致的行为和态度;第二,内群体成员一致认为外群体成员的特征和行为的变动性在下降^①。同时由于存在内群体偏好,内群体对外群体的态度是消极的,并且认为外群体成员的特征和行为都在发生消极变化。

②群体冲突和竞争

近些年,社会生物学家和进化心理学家认为任何动物都具有基因倾向,即偏好有密切关联的个体,而对没有关联的个体具有排斥或敌意,这种倾向有助于个体和物种的生存^②。在人类社会,这种对没有关联个体的排斥和敌意表现为群体间的冲突和竞争。为了获取社会资源(如地位、权利等)进行的冲突和竞争是主要的群体行为。社会认同理论也认为,当群体成员对内群体产生强烈的认同感,就会存在对外群体的排斥、歧视,容易产生冲突和竞争。

相对于高地位群体而言,低地位群体本身具有的社会资源有限,因此会采取一系列的策略,包括社会流动、社会竞争和社会创造,以获取更多的资源。当群体成员认可群体界限的可渗透性,群体地位的不合理性以及群体差异的不稳定性时,低地位群体成员会通过社会流动,试图进入高地位群体,而高地位群体在不威胁到群体利益的前提下,允许一定数量的低地位群体成员的流入。当群体成员认为群体界限是不可渗透的,并且群体地位是合理的,群体差异是稳定的,低地位群体成员一方面会进行社会创造,提高对内群体的社会认同,改变群体的消极评定,另一方面通过社会竞争,即用行动推翻不合理的政治和社会制度来维护群体的利益。

① Tajfel, H. Human group and social categories. Cambridge: Cambridge University Press, 1981

② Buss, S. M. Evolutionary psychology: The new science of the mind [M]. Boston: ALLYN & Bacon,



社会认同理论和它的分支理论——自我归类理论能较好地解释社会关系和偏差的出现、变化。但是社会认同理论（SIT）没有考虑到外群体偏好的出现，没有提供群体社会认同发展的进一步理解，以及人们为什么更接受一种社会认同，而不是另一种^①。

2. 社会支配理论（SDT）

另一个著名的群际关系理论是社会支配理论。斯达纽斯（Sidanius）和普拉图（Pratto）观察到人类社会是由以群体为基础的社会阶层组成，其中有一个处于社会顶端、占支配地位的群体和多个处于社会底层的弱势群体，因此提出社会支配理论，试图解释社会阶层的形成和维持。

社会支配理论认为社会主要以三个维度来进行阶层的划分：年龄、性别和一个随意设置的系统（如种族、地位或地域）^②，该理论的第一个假设，认为年龄和性别为基础的阶层在所有的社会中都存在，而另一些以随意系统为基础的阶层并不广泛存在。这些群体在社会权利和物质资源上存在差异，群际偏好也不同，比如高地位群体偏向于显示出内群体偏好，而低地位群体这种倾向较弱，这一现象称为行为不对称假说^③，即相比低地位的群体成员，高地位群体成员的行为更有益于自身。行为不对称是通过合法性神话（LMs）加以实现的。合法性神话包括意识形态、刻板印象、态度或价值等，目的是维持已形成的社会结构，即可能维持社会不公平，也可能维持社会公平^④。这种社会的公平性状况是受到两种相互制约的力量影响，一种是减少阶层间差异的力量，使社会趋于公平，另一种是增加阶层间差异的力量，导致了社会的不公平。这就是社会支配理论的第二个假设。第三个假设把社会的不公平认为是人格倾向的表现，即社会支配取向。

社会支配取向（SDO）是社会支配理论的核心结构，它从个体的角度来研

① Reicher, S. The context of social identity: Domination, resistance and change [J]. *Political Psychology*, 2004, 25, 921 - 945

② Pratto, F., Sidanius, J., & Levin, S. Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward [J]. *European Review of Social Psychology*, 2006, 17, 271 - 320

③ Sidanius, J., & Pratto, F. *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression* [M]. New York: Cambridge University Press, 1999

④ Sidanius, J., & Pratto, F. *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression* [M]. New York: Cambridge University Press, 1999



究群际关系,评价了个体期望在群体中处于支配和不公平地位的程度^①。高社会支配取向的人更希望加强社会阶层之间的差异,低社会支配取向的人更渴望社会公平^②。

普拉图等人提出,社会支配取向(SDO)受5种因素影响,即群体地位、性别、社会性、权力和个性^③。

(1) 群体地位

群体地位的高低能够影响到社会支配倾向水平。相对于低阶层的群体而言,处于高阶层的群体拥有更多的社会资源,倾向于进行社会支配。在Guimond等人的研究中,进行实验操纵,将被试安排在不同的社会地位,观察其社会支配水平,结果发现,地位越高社会支配倾向水平越高^④。在另一项关于社会支配倾向的研究中发现,群体间地位的差异越大,其社会支配倾向水平的差异也越大^⑤。

(2) 性别

以性别为基础的阶层存在于任何的社会中,在所有主流文化中,男性总是比女性拥有更多的权力和更高的地位^⑥。

男性在社会支配取向(SDO)上的得分高于女性。一般来说,优势群体的得分高于弱势群体^⑦。男女社会角色不同,男性一般处于领导地位,具有高控制性,而女性地位较低,处于受控制的一方。因此,性别角色可能会影响到男

① Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1994, 67, 714 - 763

② Quist, R. M., & Resendez, M. G. Social dominance threat: Examining social dominance theory's explanation of prejudice as legitimizing myths [J]. *Basic and Applied Social Psychology*, 2002, 24, 287 - 293

③ Pratto, F., Sidanius, J., & Levin, S. Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward [J]. *European Review of Social Psychology*, 2006, 17, 271 - 320

④ Guimond, S., & Dambrun, M., Michinov, N., & Duarte, S. Does social dominance generate prejudice Integrating individual and contextual determinants of intergroup cognitions [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2003, 84, 697 - 721

⑤ Levin, S. Perceived group status differences and the effects of gender, ethnicity, and religion on social dominance orientation [J]. *Political Psychology*, 2004, 25, 31 - 48

⑥ 同上。

⑦ Sidanius, J., Levin, S., Liu, J. H., & Pratto, F. Social dominance orientation and the political psychology of gender: An extension and cross - cultural replication [J]. *European Journal of Social Psychology*, 2000, 30, 41 - 67



女的社会支配取向。研究者对这一问题进行了探讨, 结果发现, 在控制了其他因素后, 男女的社会支配取向仍旧有差异^①。

另外, 男性和女性的 SDO 分数随着性别认同的不同而发生变化^②, 即随着男性和女性对各自群体的认同度升高, 男性的 SDO 分数随之升高, 而女性的 SDO 分数则降低。

(3) 权力

在研究社会支配取向的初期, 人们认为社会支配取向与群体支配有关, 与个体间的支配是相互独立的^③。后来的研究表明, 个体的社会支配取向与权力的渴望和使用呈现中等程度的相关^④。

哈尔 (Hing) 等人的研究发现高社会支配取向的被试倾向于采用策略取得领导者的地位, 说明社会支配取向能够预测个体的权力渴望与使用^⑤。与低社会支配取向的个体相比, 高社会支配取向的个体, 渴望拥有更高的权力, 更多的支配他人的机会。

(4) 个性

实证研究表明社会支配取向与人格中的开放、宜人、温柔呈现负相关^{⑥⑦}。因此, 个性对社会支配取向也存在一定的影响。个性相对温柔、不具有侵略性的个体, 社会支配取向相对较低。

① Pratto, F., Stallworth, L. M., Sidanius, J., & Siers, B. The gender gap in occupational role attainment: A social dominance approach [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1997, 72, 37-53

② Dambrun, M., Duarte, S., & Guimond, S. Why are men more likely to support group-based dominance than women? The mediating role of gender identification [J]. *British Journal of Social Psychology*, 2004, 43, 1-11

③ Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1994, 67, 714-763

④ Altemeyer, B. The other "authoritarian personality." [J]. *Advances in Experimental Social Psychology*, 1998, 30, 47-92

⑤ Hing, L. S., Bobocel, D. R., Zanna, M. P., & McBride M. V. Authoritarian dynamics and unethical decision making: High social dominance orientation leaders and high right-wing authoritarianism followers [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2007, 92, 67-81

⑥ Akrami, N., & Ekehammar, B. Right-wing authoritarianism and social dominance orientation: Their roots in big five personality factors and facets [J]. *Journal of Individual Differences*, 2006, 27, 117-126

⑦ Duckitt, J., Wagner, C., du Plessis, I., & Birum, I. The psychological bases of ideology and prejudice: Testing a dual process model [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2002, 83, 75-93