

特质度: 人际知觉过程中的归纳推理^{〔*〕}

○ 冯 雪, 薛小迪, 蔡曙山

(清华大学 社会科学学院, 北京 100084)

〔摘 要〕人格特质的特质度指的是通过观察对象的行为而形成对其人格特质的判断这一归纳推理过程的归纳力度。在实际的人际知觉和印象形成过程中, 特质度往往对于人们的行为——特质推论结果产生重要的影响。本文介绍了不同类型的人格特质在特质归纳过程中所体现出的特质度的差异, 同时讨论了这些差异在实际的个人和群体的印象形成中体现, 以及商业品牌、公众人物和个人如何根据特质度的差异进行个人和品牌形象的合理知觉与管理。

〔关键词〕特质度; 行为—特质推理; 归纳推理

归纳推理是一种从特殊推出一般、从已观察到的现象推测出未知现象的心理活动过程。^{〔1〕}通过归纳推理能帮助整合已有信息, 获得新的知识。归纳推理是逻辑学中最主要的推理形式之一, 也是思维心理学研究的热点问题。例如, 在社会认知领域, 归纳推理是对他人信息进行判断, 形成他人印象的重要方式。描述个体的信息主要有两种形式, 一种是特质信息, 另一种是行为信息。在日常生活中, 我们通过直接观察或他人描述等间接方式获得关于某个人的行为或特质信息, 为了获得对这个人人格特征的稳定印象, 进而对未来的行为进行预测, 就需要根据已知信息进行归纳推理。这一思维活动过程在人们日常生活的人际互动过程中, 几乎时刻在发生。然而, 不同于传统的形式逻辑推理, 社会认知过程中类似的归纳过程会受到各种心理和社会因素的影响。

作者简介: 冯雪, 清华大学社会科学学院心理学系博士生; 薛小迪, 清华大学社会科学学院心理学系博士生; 蔡曙山, 清华大学社会科学学院心理学系教授。

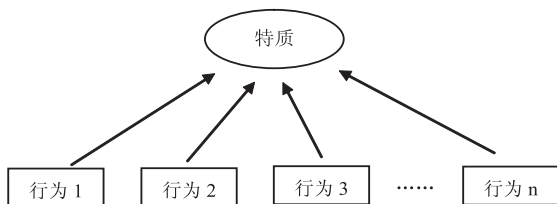
〔*〕本研究受国家自然科学基金重大项目“语言、思维、文化层级的高阶认知研究”(批准号: 15ZDB017)资助, 特此致谢!

一、由行为到特质的归纳推理过程

归纳推理是或然性推理,它具有经验性和主观性,个体对推理一般没有完全的把握,因此讨论个体从特殊到一般的方式得出某种结论时的归纳信心及推理本身的归纳强度就是归纳推理的论断力度。已有的研究证明,很多心理因素影响人们对归纳推理强度的判断^[2]。例如前提样本的大小会影响人们做出归纳论断的归纳力度,前提项目的数量越多,则归纳力度越强^[3];此外,归纳推理的论断力度还受到前提的差异性影响,具体来讲,有两个论断 A 和 B,如果 A 的前提由差异较大的项目构成,B 的前提由差异相对较小的项目构成。那么个体会估计 A 的归纳论断的力度大于 B 论断^[4]。比如由前提“河马的肝需要维生素,老鼠的肝需要维生素”推断出“所有的哺乳动物需要维生素”,要比由前提“河马的肝需要维生素,犀牛的肝需要维生素”推断出“所有的哺乳动物需要维生素”的推断力度更大,原因是前者的样本多样性更大;不仅如此,归纳力度还会受到前提或结论项目属性的影响,尼斯贝特(Nisbett, R.E.)就曾发现,人们从个体的肤色推断出整体的肤色,就比从个体的肥胖推断出整体的肥胖表现出的更高的信心^[5];最后,归纳推理转换前提类别与结论类别还会导致不同归纳论断力度的现象,这种现象叫做非对称性效应。例如,让回答者判断这两个前提和结论相互颠倒的论断:老虎有 X 个染色体而推断结论野牛有 X 个染色体;野牛有 X 个染色体而推断结论老虎有 X 个染色体,结果发现人们倾向于认为前一个论断成立的可能性大于后一个论断^[6]。

事实上,有不少的因素会影响人们做出归纳推理时的归纳力度。在日常的人格特质——行为推理的领域,人们往往需要根据所观察到的个体的行为信息,对其人格特质的类型做出判断,这一过程正是人们在社会生活中对于其他人的印象形成和转变的过程。对于特质与行为的关系,人格心理学家往往将特质看作是行为的内因属性,或是对一系列行为的概括与描述^[7]。当我们认为一个人具有某种特质时,所指的是使他们以独特的方式行事的内在动机。特质被假定为内在的东西,因为它们使个体在不同的环境中表达着自己的欲望、需要和渴望。因此,特质被假定为与行为之间存在因果关系,它可以预测和解释个体的行为。这说明,人们在根据行为做出对一个人特质判断的时候,往往使用的是归纳推理。我们根据一个人在不同情境之中表现出来的与某一特质相关的行为,来归纳出个体是否具有该种特质,同时也将不同的人进行分类。如下图:

图 1 从行为推论特质的归纳过程



二、特质度

人们通常会根据哪些信息来调整他们通过行为做出特质归纳的信心呢？这不仅是一个逻辑问题，同时也是一个相当复杂的社会心理学问题。因为除了前文所提到的传统逻辑中的命题形式会影响人们在做出这一归纳时的信心，同时命题的内容也具有重要的影响。具体而言，对于不同的特质而言，基于同样数量的行为证据所做出的特质归纳的信心却完全不同，比如对于“友善的”和“卑鄙的”这两种特质，人们在看到卑鄙的行为时，可能更容易对判断的对象做出具有“卑鄙”这一特质的归纳。同样，这一程度也在不同的人格特质之间表现出了连续性的差异。

对于这一现象，罗勒(Rorer, L. G.)等人将其称之为归因规则(ascriptio n rules)，即人们对行为作出特质归因的内隐规则^[8]。他们认为这种规则是基于生活经验中大量的观察的基础上的。罗斯巴特(Rothbart, M.)和帕克(Park, B.)进一步在理论上探讨了一个特质被行为所确证和拒绝的难易程度，并发现特质与特质至少在下面三个方面需要相互区别：(a)确认或推翻一个特质需要多少行为证据；(b)什么样频率的情境能支撑对一个特质的诊断性判断；(c)想象确认或推翻一个与行为有关特质相关的容易程度^[9]。

吉德龙(Gidron, D.)等人在一个实验研究中测量了一组连续变化人格特质词的归纳力度^[10]。他们发现，人格特质在他们所对应的行为的发生频率上展现出了广泛的不同。也就是说，在对每一个不同的特质，人们从相关行为所作出的归纳过程具有程度的差异。这种差异具体反映在归纳力度上的不同。在实验中，他们从人格特质词词库中挑选了60个人格特质形容词，积极和消极词各一半，同时也覆盖了道德方面，智力方面以及性格方面。并要求被试对每一个形容词要做出关于该特质的归纳推论所需要的行为频率在0到10的等级量表上给出主观评分。通过这种方式他们得出了这60个形容词的最小频率水平，并将其定义为“特质度”。正如他们所预期的，不同的人格特质的确呈现出了不同的特质度。例如“真诚的”特质就比“有创造力的”表现出更高的特质度。也就是说，一个真诚的人必须几乎总是真诚的，一个只是偶尔真诚的人不太可能被认为是一个真诚的人，然而，一个只需要偶尔表现出创造性的人，就可以具有创造力这个特质了。

每一个人格特质词在它的语言内部的本身就已经包含了人们对它的内隐量化过程。不像很多具体名词，它本身已经给出了某种外显的、明确的推理阈限——比如谋杀者，它有确定的定义是“有过至少一次谋杀行为的人被称为谋杀者”；再比如素食主义者，只有一贯或大部分时候只吃素食的人被称为素食主义者——人格特质词因为它具有某种抽象性，而使得它的推论范围或阈限只能在人们使用过程中以某种内隐的形式表现出来。比如慷慨的或自负的，它本身并不带有明确的范围。然而，吉德龙等人给出了证据表明这种人格特质的这种内

隐的特质度并非不可捉摸的,而是可以被直接测量的。

三、特质度的影响因素:情感效价与内容

从前人的讨论中我们可以知道,人们在社会生活中形成对他人的印象时,对于通过行为去推定此人的性格特征时,所用到的行为证据的数量是不同的。观察者对每个特质并非公平对待,尽管观察者自身察觉不到这一点,但这一过程仍然时刻在人们的思维活动中发生着。那么,人们究竟会如何对这些不同特质的归纳过程予以区别对待呢?吉德龙等人1993年的著名实验给出了部分答案。他们发现不同种类人格特质的特质度大小表现出一定的规律,这些规律主要表现在:第一,两个积极特质和其所对应消极特质的特质度往往存在着相反的关系。也就是说,假设 x 和 y 代表两种不同的积极特质,而 x^* 和 y^* 代表相对应的消极特质,那么就有:

$$S(x) > S(y) \text{ 意味着 } S(x^*) < S(y^*)$$

第二,越是可接受度低的特质,越是具有低的特质度。也就是说正向感情效价的特质,比如要形成对一个人有关真诚的、友善的特质的印象,通常需要大量的行为频率作为基础;相反,形成一个关于卑鄙的特质的印象,往往只需要很少的行为频率作为基础。在日常生活中,也经常会碰到这种情况,通常在个人或团体的社会互动过程中,建立一个好的口碑往往是不容易的,而一个差的口碑常常只需要很少的负面信息就能够形成。

此外值得注意的是,人格特质的另一种分类依据也可能带来特质度的差异,甚至会与特质的正负效价产生交互的影响。这种分类就是:能力取向的特质与意图取向的特质。进化心理学认为,人的众多心理机制都是为解决生存和繁殖的压力而发展起来的,当人类祖先遇到陌生人时,出于生存的需要,他们会最先对来人的意图和实施意图的能力进行判断,于是菲斯克(Fiske, S.T.)指出我们评价他人的形容词基本可以分为“能力”和“意图”两个方面^[11]。这个分类也被大量的研究所证实:罗森伯格(Rosenberg, S.)等人请人们对他人进行描述,然后采用多维度测量发现被试主要从这两个基本维度对他人进行描述,能力维度主要包括聪明的、灵巧的、愚蠢的和笨拙的等;意图维度主要包括诚实的、助人的、真诚的、自私的等等^[12]。在能力和意图这两个方面,研究人际知觉的里德(Reeder, G.D.)和布鲁尔(Brewer, M.B.)认为,在与意图有关的那些特质的判断中,人们对消极的行为信息更敏感,所以相比积极的意图特质,消极意图特质的特质度更低,正如人们会对卑鄙的行为比对善良的行为更敏感,所以判断一个行为者是卑鄙的时候,做出该种特质推论更为急迫;而在与能力有关的特质判断中,人们对积极的能力信息更为敏感,这是因为能力高的人,会因动机的影响而有不同的表现,而能力低的人绝不会有超过他能力的表现,因此依靠积极的能力行为作出的特质推论是比较可靠的,这是相比消极的能力特质,积极的能力特质拥有更低的特质度的原因^[13]。

对于代表能力与代表意图的特质类型,在积极的情感效价与消极的情感效价上表现出来的特质度的差异,也有实验给出了验证。一项考察人格特质词特质度的研究发现,特质词情绪效价与其代表的内容(能力或意图)对特质度的影响存在着明显的交互作用。也就是说,对于消极特质而言,代表能力的特质特质度显著高于代表意图的特质;对于积极特质而言,代表能力的特质特质度的平均数高于代表意图的特质^[14]。由此可知,里德和布鲁尔的观点是可靠的。

四、特质度对人际知觉过程的启发

总结与人格特质的归纳推理有关的经典心理逻辑研究,我们发现人们在人际知觉和印象形成过程中所运用到的思维推理过程往往不完全遵循对传统形式逻辑规则的约束,而是会受到前提和结论的形式与内容的影响。前人的研究给予我们最大的启发在于,它揭示了人们日常使用的每种人格特质词本身在其语言学定义的内部,就已经包含了某种人们约定俗成的规则,名曰特质度。特质度的使用过程虽然是内隐的,但是我们同样可以通过一定的手段将其量化出来。人格特质词带有大量的社会意义的信息,这些推理过程非常直观的反映了人们在人际互动过程中的观察、归纳、因果推断以及印象形成的过程。

本文认为,特质度的研究所取得的成果可以帮助个人和群体在人际互动过程中实现更好印象知觉和印象管理。在实际的印象知觉过程中,人们有可能会夸大某些行为信息对于负面的意图特质的判断的作用。比如,一次不经意的撒谎的行为就可能使得对方产生永久的不信任。由于正面的意图特质的判断需要大量的行为信息,因此,好的口碑的累积往往是漫长的过程,而欺骗事件的发生往往会对个人或群体的公众形象产生毁灭性的影响。在实际生活中,这样的例子比比皆是。商业产品的企业以及公众人物都非常在意自己的形象管理,这是因为在公众获得信息的渠道十分有限的情况下,负面新闻哪怕只是少量的,却对他们的形象的塑造起着决定性的作用。

相反,相比起动机和意图的知觉在人类社会互动历史上代表着人们对危险性意图的警惕,在能力范围内的特质,人们的评价标准似乎更加宽容。因此,在现实生活中,人们在能力特质上的印象管理也就没有那么紧张。在能力测试中,组织者会容许一些额外因素带来的表现失误,这就使我们得以理解目前大部分国家的能力测试都允许多次重复测试后只取得分最高的那一次测验的分数,例如美国研究生入学考试(Graduate Record Examination, GRE),中国的英语等级测试(CET-4, CET-6)等等,事实上。都考虑到了对于能力特质进行推论的特质度问题。

最近,随着与人类行为和特质有关的海量数据获得的越来越便利,对于行为——特质的归纳推理的研究渐渐开始与自然语言处理以及大数据运算结合起来。尤其是随着人们会在社交网络上讨论他们日常生活中的活动和人际关系,社交媒体中的语言展现了许多与人类的人格和情感有关的东西。人们随之

开展了一系列的与社交网络有关的计算语言学与心理学研究,随着大数据时代对心理学研究的深远影响,未来有望通过大数据的方法来测量目前人类的语言中所有与代表人格特质的词汇的特质度。这种方法对比起传统的主观评价方法最大的优势在于它可以采用人们在社交网络中使用的语料库样本进行与特质相关的行为要素的提取,进而通过语词关联度的分析来探索与某种特质连接强度最为紧密的行为要素,最后通过词频的计算来确定特质度。这种基于大数据计算所挖掘出来的语言材料,其可靠度要远高于人工编制和专家评分和得出的语言材料。相信在不久的将来,新的特质—行为有关的归纳推理过程的研究,将是更多基于现实社会的在线自然语言资料库的统计和建模分析,届时新的技术和研究方法将会为我们对于人际知觉和印象形成的心理逻辑学和心理语言学探讨提供更多的可靠证据。

注释:

- [1]〔美〕艾森克:《认知心理学》,华东师范大学出版社,2004年。
- [2]徐开娟、高华:《归纳推理论断力度研究综述》,《重庆教育学院学报》2011年第4期,第86—89页。
- [3]〔5〕Nisbett R E, Krantz D H, Jepson C, et al. The use of statistical heuristics in everyday inductive reasoning. *Psychological Review*, 1983, 90(4): 339.
- [4]李红、陈安涛、冯廷勇等:《个体归纳推理能力的发展及其机制研究展望》,《心理科学》2004年第6期,第1457—1459页。
- [5]李有禹、王墨耘:《对归纳推理非对称性现象的特征迁移解释》,《心理学探新》2007年第4期,第28—32页。
- [6]Buss D M, Craik K H. The act frequency approach to personality. *Psychological Review*, 1983, 90(2): 105.
- [7]Rorer L G, Widiger T A. Personality structure and assessment. *Annual review of psychology*, 1983, 34(1): 431—463.
- [8]Rothbart M, Park B. On the confirmability and disconfirmability of trait concepts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 50(1): 131.
- [9]Gidron D, Koehler D J, Tversky A. Implicit quantification of personality traits. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1993, 19: 594—594.
- [10]Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category—based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 1—74). San Diego, CA: Academic Press.
- [11]Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283—294.
- [12]Reeder G D, Brewer M B. A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review*, 1979, 86(1): 61.
- [13]冯雪:《人格特质的归纳与演绎推理研究》,清华大学(出版中)。

〔责任编辑:弘 亭〕