

论社会认同理论及其对社会集群行为的观照域

王卓琳 罗观翠

摘要: 现代意义上的“认同”是一种个体心理防御机制,指代个体无意识地模仿他人,在心理上与群体的价值和规范趋于同化的过程。“认同”理论发轫于弗洛伊德心理学,而后经埃里克森得以发展,上世纪六十年代,英国学者亨利·泰弗尔提出社会认同理论,该理论被用来分析产生群际歧视的社会因素以及个体对歧视的认知过程和行为反应。而后,社会认同理论在社会学、管理学、政治学等诸多领域得以广泛应用。当下,随着社会集群行为的不断演进与发展,社会认同理论得以跟进,为解释社会集群行为提供了理论支撑,并在社会个体行为、社会群体现象、社会结构系统之间搭建了可资借用的理论平台。

关键词: 认同理论;社会认同理论;低地位群体;社会认知
中图分类号: C91 **文献标识码:** A

文章编号: 1001-490X(2013)11-223-03

作者: 王卓琳,中山大学社会学与人类学学院博士研究生,广东第二师范学院政法系;罗观翠,中山大学社会学与人类学学院教授,香港大学博士,社会工作教育与研究中心主任。广东广州,510220

从词源上来讲,“认同”有两个基本含义:其一,绝对同一性,强调两事物间的完全等同特性;其二,表示事物在时间维度上的连续性与一致性。现代意义上的“认同”概念最早由弗洛伊德提出,在弗洛伊德那里,“认同”是一种个体心理防御机制,指代个体无意识地模仿他人,在心理上与群体的价值和规范趋于同化的过程。不过,弗洛伊德主要用“认同”来指称癡症性认同和梦认同。在他看来,认同是一种普遍的心理过程,由潜意识中的欲望激发,以人的原始本能作为其发展基础。而后,埃里克森发展了弗洛伊德的“认同”理论,并将“自我认同”引入心理社会发展理论当中,借以分析个体意识的形成和发展过程。他认为,自我认同是个体在过去、现在、未来等不同时空条件下,对自己内在一致性和连续性的主观认知与体验。

虽然埃里克森的认同理论在学术界产生了广泛影响,但仍有其局限性:他关注个体成长过程中的心理变化,自我认同也只是青少年才面临的发展任务。事实上,任何个人的成长都无法被剥离于宏观社会背景之外来分析,社会环境对自我认同起着重要的影响作用。正如斯特赖克所言,“认同是个体在不同社会背景中与所占据位置相联的自我标定的内在化”,它是连接个人和社会的关键纽带。由于埃里克森未能明确阐述认同与社会之间的关系,在二战后欧洲重建的历史背景下,社会认同理论开始成型,并且越来越受到学者们的重视。

一 社会认同及其理论内核

20世纪60年代,英国学者亨利·泰弗尔提出了社会认同理论,其观点来源于对种族主义、群体偏见和歧视等现象进行研究的成果。最初,社会认同理论被用来分析产生群际歧视的社会因素以及个体对歧视的认知过程和行为反应。随后,它在社会学、管理学、政治学等不同学科领域中也得以广泛应用,如针对社会刻板印象、群体凝聚力、领导行为、社会规范的遵从与偏差行为、社会地位与权力等问题展开的研究。

在社会认同理论中,自我概念是由两个相对独立的亚系统组成的连续统一体:其一,个人认同,侧重于个体对自我特性的描述,如“我是一个友好的人”,能够体现出独立的自我认知概念;其二,社会认同,源自人们在不同群体中的成员资格和身份,强调个体所处的社会情境。其中,社会认同对自我概念的影响比个人认同更加显著。泰弗尔把社会认同定义为:“个体知晓他/她归属于特定的社会群体,而且他/她所获得的群体资格会赋予其某种情感和价值意义”。

社会认同理论的基本假设是:社会是一个由诸多群体组成的异质性集合体,人们通过群体成员身份来获得对于自我的概念。个体将自我界定为不同群体或组织内的成员,从而使自身与社会相互联系起来。由此,依照群体成员的身份,人们确立了自己在社会中的特定位置。具体而言,其理论内核是社会分类、社会比较和积极区分等原则下的认同建构过程。(1)社会分类。鉴于简化社会现象的需要,人们会将纷繁复杂的事物进行分类,将其纳入不同的类别。这里的“类别”不一定需要面对面的互动,它可以指代存在于心理层面上的群体,甚至是历史和文化意义上的概念。社会分类的功能在于,它不仅使周围世界系统化、更加容易被理解,而且还有助于个体形成对自我和他人的感知。通过社会分类,人们才能依据特定的参考框架来界定自我,以群体的规范性行为和价值观指导言行。在社会分类的过程中,个体会自动夸大不同类别之间的差异,使群体特异性更明显地表现出来。这种高估客观事物特征的现象,被称为“增强效应”,它促成了人们对某一类别的固定印象和评价。(2)社会比较。在已有不同类别的前提条件下,个体还需经由社会比较才能对认知和评价做出判断。社会比较是我们建立正确感知的工具化手段,事实上,人们对任何事物的评价都建立在将其与同类物体做对比的基础之上,社会比较才使分类的意义变得更加明显。在大多数情况下,拥有某一社会类别的资格并不能增加或减少社会认同,只有经过比较群体成员资格才能体现出它的价值。(3)积极区分。泰弗尔认为,个体有一种追求积极自尊的基本动机。在进行比较的时候,人们倾向于以正面的特征来标定所属群体,以满足高自尊或自我激

励的需要,这就是积极区分的原则。每个人都希望获得外界的肯定性评价,而将自己归入声望较高的群体则是达成这一目标的途径。通过积极区分群体特异性,个体赢得与其他群体相比较后的优越感,社会认同的程度随之增强。

通过社会分类、社会比较和积极区分的过程,个体逐渐建立起对所属群体的社会认同。成员的社会认同度越高,就越积极捍卫群体的利益。如果不同群体在争夺权力、地位、声誉和物质资源分配时产生冲突,社会认同也成为群体行为如种族歧视等现象背后的心理动机。

二 社会认同及其测度

国外已有研究指出,社会认同可分为四种类型:(1)基本规范(规范内容)——界定群体成员的规范或规则。(2)社会目标(目的内容)——被群体成员公认的目标。(3)关系比较(关系内容)——成员对其他群体的看法和观念。(4)认知模型(认知内容)——群体成员的世界观及其对周围社会环境的看法。其中,“基本规范”与“社会目标”都与群体成员义务的履行有关,但方式有所不同:前者关注强制性的约束;后者则强调目标实现的义务。“关系内容”假设社会认同由群体之间的竞争性行为产生,成员的行为在一定程度上是对外群体的反应。“认知内容”是群体成员看待世界的方式,影响个人对自我、群体、他人的理解和看法。本文认为,上述将社会认同区分为四种类型的做法,混淆了认同的客体和主体之别。仔细研读社会认同的定义,我们不难发现其本质是成员对于群体身份的社会认知,重在强调主体的感知和体验。“关系比较”和“认知模型”这两种类型即以主体的经验出发,来解读社会认同的内涵。而“基本规范”和“社会目标”是认同的对象,它们属于群体结构的组成部分,只能作为衡量社会认同程度的标准:个体的社会认同度越高,在认可群体目标和遵从群体规范方面的表现必然会越明显。由于社会认同的基础是个体归于某一类属,表现形式就是对其所属群体公共形象的认同。因此,本文借鉴“印象管理理论”提出,社会认同的分类模型式将“基本规范”和“社会目标”这两种类型合并为“群体印象(类属内容)”,用以指代个体对于所属群体的看法和评价。

在既有的研究中,很多学者针对社会认同的内涵发展提出不同的测量指标。但是,目前学术界尚未建立起统一、权威的量表来测量社会认同。以往的研究大多是采用单一维度建立量表,通常只有十几个测量条目,缺乏对具体的操作化指标进行明确界定。另外少数学者对社会认同的概念维度做出区分:有的研究从自我范畴化程度和群体投入度两个方面来测量社会认同;还有学者将社会认同区分为三个维度来测量,如Brown等人(1986)以认知、情感和评价三分法编制的社会认同量表。其中,认知成分,指个体对群体身份的意识、知觉和了解,包括自我分类和群体成员资格的典型性;情感成分,包括对自己群体成员资格的正面情绪体验,如归属感及其对群体身份的喜好;评价成分,强调成员对群体的看法。

新近的研究中,学者们在分析既有测量方法的基础上,从四个维度对社会认同的概念进行考量:(1)群际情境的感知,意指是否明确感受到群体间竞争关系的存在;(2)内群体的吸引,即个体对群体的积极情感;(3)互依信念或共同命运,关注个体与群体的未来发展目标是否一致;(4)去个人化,强调成员依据群体身份而非独立个体来看待自己;Karasawa则对社

会认同进行了多维定义,但他编制的量表也未对社会认同的各维度做出细致区分。

纵观上述测量社会认同的方法,以认知、情感和评价三个维度划分法的接受度最高,且被证实能使社会认同与群体特征之间的关系更加明确。但本研究认为,仍有必要在测量维度中增加行为成分,即使它尚未被证实。而且,它还能增加青少年的爱国主义行为。另外,学生的社会认同度还会影响他们适应校园生活的能力、在校的幸福感和心理压力水平。也就是说,如果学生就读于声誉较差的学校中,他们的社会认同水平就明显偏低。而外界的负面评价在影响学生社会认同的同时,会进一步导致他们采取相应的策略来应对不利境况。其中,抵抗学校的教育并试图脱离群体,是低认同学生采取的主要策略。因此,对学校教育的抵制心理降低了学生的学习动机和学业成就。那么,除了上述策略,低认同的群体成员还会采取哪些方式来提升社会认同呢?

三 社会成员应对低社会认同的策略

依据社会认同理论,由于群体地位的差异导致比较结果对自身不利,低地位群体必然处于劣势,其成员的社会认同度会随之降低。然则,在积极区分原则的指引下,成员可能采取三种不同的策略来提升社会认同:社会流动、社会创造、社会竞争。社会流动,指代个体离开所属群体,转而认同高地位的表现;社会创造,个体诉诸于实际行动试图以提升群体形象来获得积极评价;社会竞争,即成员为群体争取权力、资源的直接行为。随后,学者们结合社会比较理论,对成员提升社会认同的不同策略进行归纳,将其按照改变对象和反应模式的不同分为两大维度:个体/集体维度与行为/认知维度。个体/集体维度侧重区分成员期望改变的对象和目标:个体型策略只是为了改善自我的不利处境;集体型策略旨在提高整个群体的地位。行为/认知维度是人们对情境的不同反应模式:行为型策略指成员在应对认同危机时的实际行动;认知型策略指成员改变自己的看法,如过分强调自身优势以获得心理安慰。根据上述两大维度,研究指出低地位群体的四种应对策略:个体/行为策略、个体/认知策略、集体/行为策略、集体/认知策略。

(一)个体/行为策略。此类策略包含两种方式:个体流动和同化。个体流动与社会认同理论中的概念意指相同,是低地位群体成员抛弃现有社会认同的行为。这一策略只提升了个体地位,并没有改善整个群体的地位。同化是低地位群体成员试图融入其它群体,模仿高地位群体成员的行为,努力改变外界负面评价的表现。然而,同化到底归入个体策略抑或集体策略仍是一直颇受争议的。按照社会认同理论的观点,同化是低地位群体成员应对消极社会认同的一种集体反应,因为它意味着要提升原有内群体的评价。但是,也有学者指出同化只是个体性的行为策略,毕竟外界对低地位群体的负面评价仍然存在。本文认为,同化是低地位群体的个体性策略,因其表现方式最终以群体成员单个的行为显示出来。

(二)个体/认知策略。仅指个体化的行为,即成员将参照标准从社会分类转向自我分类,不以群体成员的资格只以个人身份来评价自己。个体采取这种策略能够避免外界对群体的负面评价所带来的不利影响,使自己从群体的原有负面特征中脱离。但是,成员仅仅是从认知上消除了那些被贬低的可能性,群体成员的实际状况并未获得任何改变。

(三)集体/行为策略。依据社会认同理论,如果个体无法进入高地位群体,在群体地位不稳定的情况下,低地位群体的成员就会选择集体性的抗争,以摆脱内群地位处于劣势的困境。上述等人的研究中,又将这种集体行动策略区分为两类竞争:一是社会竞争,目的在于为所属群体赢得积极的评价,从而使内群地位转为优势;二是现实性竞争,即群体成员因现实中的利益冲突而竞争,试图为内群体争取稀缺资源的分配。本文认为,低地位群体成员采取现实竞争的最终目标,还是希望群体能占据优势,获得较高评价。因此,就以上划分出的两种形式而言,现实竞争是途径,社会竞争是目的,且二者的联系程度很大,无需做出明确的区分。

(四)集体/认知策略。这一策略包括七种方式:选择新的比较维度、重新评价比较维度、寻找新的比较群体、高层次重新分类、低层次重新分类、在时间维度上的比较和寻求与绝对标准作比较。其中前五种方式是社会认同理论所提出的社会创造策略,后两种是对社会比较理论做出的补充。“选择新的比较维度”是指成员通过将注意力转移到群体表现力强的积极特征上来改变外界对他们的负面评价。另外一些低认同的成员会重新定义已经存在的比较维度,他们对传统的负面特征进行积极评价,如20世纪60年代美国黑人喊出“黑即是美”的口号。如果在社会比较的过程中,成员明显意识到群体的劣势地位无法改变,就会自动降低比较对象,以地位更低的群体作为参照标准。高层次重新分类,是群体成员改变原有的分类标准,重新区分出群体间差异的做法。通过这种再分类的策略,原本存在地位差异的两个群体被人们看作为一个新的共同体。结果是,以往的低地位群体成员就能获得与高地位外群成员相同的评价,从而明显改变了外界对群体不利的看法和形象。与此相反,成员还会将所属群体再细分为各类子群体,同时在子群体之间区分出差异和等级,使自己进入高层次的子群体中来获取相对的优越感,摆脱低认同的困境。低地位群体的成员还会拉长时间来进行社会比较,他们选择历时的比较来提升内群地位,而不看现时的群体比较结果。“寻求与绝对标准作比较”的策略,指成员放弃将所属群体与其他群体相对照,而是以社会共享的价值、规范和目标来作为比较的标准。

社会成员在应对低认同的过程中通常会同时采取以上不同策略,不过认知型策略是被社会成员所普遍青睐的方式,毕竟它是更易实现的。相比之下,行为型策略则不仅需要低地位群体成员付诸实际行动来完成,而且他们还必须承受来自周围环境的各种阻挠和压力。

四 社会认同理论域下的集群行为

以往的认同研究关注个体认同的形成与发展,学者们亦侧重于围绕认同的心理诉求、认同危机、自我认知和个人自尊等问题展开研究。社会认同理论则从群体的角度来解释个体与社会之间的关系,跨越了理论研究中微观层面与宏观层面的鸿沟,开辟了有效联结双方的新路径。这种解释路径不仅是对个体简单地被指派到某个类别之内的形式超越,而且尤为重要的价值在于,个人心理与社会结构的联结是真实的且具备自我评价和行为结果的,其中一个典型的形式是:集群行为。

成员对群体的高度社会认同是集群事件的充要条件。由

于获取积极的社会性自我评价是人们的内在意愿,倘若受限于现实环境个体无法采取向上流动的策略来达成目标,那么高强度的社会认同就促使低地位群体成员产生集群行为的动机。而且,群体成员争夺权力、声誉和物质资源分配的过程也是其社会认同独特的体现形式。换言之,社会认同是诱发集群行为的导火索,集群行为也对成员的社会认同起着影响作用,但具体的影响机制还有待学者们继续深入探讨。社会认同理论对于集群事件的产生和结果都有重要的理论指导意义。

对于集群行为的论述其实暗含一个理论预设,即宏大的社会结构是集群行为的本源,社会认同是将个体意识形态转化为行动的关键。从理论探讨的角度来讲,社会认同理论将社会看作是不同类别的集合体,这一点与结构主义视角相似。社会认同理论提出,个体通过社会分类形成他们关于自我和他人的感知,以满足社会对于秩序、结构和简约化的需要,看似与功能主义中的假设相一致,但是它更关注冲突而非共识。从成员应对看,群体之间存在着深层的分歧,社会是依靠强势群体维持秩序形成的结构性整体。也就是说,社会认同理论在社会个体行为、社会群体现象、社会结构系统之间搭建了可资借用的理论平台,在解释三者关系时,社会认同理论是一个可利用的理论范式。而集群行为才是打破短暂性稳定,将社会中被隐匿的冲突暴露出来的产物。鉴于此,社会认同理论对于社会学的实证研究还有更多的参考价值。

研究比较注重社会认同的形成和结果,学者们更多是从社会认同的形成动机及其引发的群际歧视和集体行为方面进行探讨,而忽视了社会认同的发展过程。但事实上,除了个体满足自尊的心理需要之外,社会认同的形成必然会受到周围环境的影响。正如詹简金所言,“社会认同是一个实际的成就,是个过程”,而且“认同并非原本就在那里,它总是必须被建构的”。社会认同是个体在其周围环境中被逐渐建构出来的,它体现在变化的过程之中,而不仅仅是一种存在状态。但是,在社会学和心理学的学科领域内,现有的研究几乎没有对社会认同的过程性进行分析。以个体历经时间和空间的转变为切入点,探讨社会认同随之变化的过程应该成为未来研究发展的重要方向。只有抛开既往研究中将社会认同看作静态的观点,我们才能对社会认同的作用机制做出更充分的解释,明确揭示出社会认同与行为之间的关系。今后,我们可以在动态的过程性视角下发掘社会认同理论更大的学术价值和意义。

参考文献:

- [1]Tajfel, Differentiation between social groups:Studies in the social psychology of intergroup relations.London: Academic Press. 1978:63.
- [2]Tajfel &Turner, The social identity theory of intergroup behavior,in Worchel and Austin, Psychology of Intergroup Relations, Chicago:Nelson Hall,1986(7-23).
- [3]张莹瑞,佐斌:《社会认同理论及其发展》,《心理科学进展》2006年第3期。
- [4]赵志裕,温静,谭俭邦:《社会认同的基本心理历程——香港回归中国的研究范例》,《社会学研究》2005年第5期。
- [5]黄庐进:《自我概念下的社会身份理论及其拓展》,《求索》2012年第12期。

(责任编辑:南 桥)