

因小得大:情境论于道德哲学的困难与可能*

沙启善(Hagop Sarkissian)**

内容提要:当代的道德哲学家一直在考究实验社会心理学对于伦理学的影响,关注的焦点是针对情境论的要点——我们时常低估了细微的情境因素对道德上重要行为的影响程度。关于性格、人的特质,以及行为主体性方面的一般惯常见解和哲学理论,都一直视情境论为一种威胁。本文概述了情境论的文献,并评论其中一个要点:劝谕人们小心选择置身的情境。即使此策略在应用上有其局限性,它却明白地指出了人境二分法的弱点。而情境论更深的道理在于,它强调所有社会行为之间的关联性——我们与他人的行动如何不可分割地联系着;我们微不足道的行为又如何可以在道德生活中取得重大益处。因此,情境论应当被视为可驱使道德进步的契机,而非个人自主权的威胁。

关键词:德性伦理学,儒家思想,道德心理学,情境论,社会心理学,伦理

在美国,整个 20 世纪 80 年代,医药公司滥赠大量礼物予医护卫生人员。这些礼物包括免费旅游、器材、住宿等。由于赠品的数量与次数引起了人们关注专业医护人员操守受损的问题,于是在 1991 年引入了一项自愿性的指引,规定赠品限额必须为 100 美元或以下。本以为小礼物如原子笔、笔记本、日历、医药样本等不会造成问题,但这种想法却是错误的。已有不少实验证明,就算礼轻如此也可对医生的行医手法造成重大的改变,例如医生会加重处方、作无规律的处方方式、倾向采用欠缺

* 本论文获得 Social Sciences and Humanities Research Council of Canada 的资助而完成。我很感激 Allen Buchanan, Eric Hutton, Rachana Kamtekar, Joshua Knobe, James Abordo Ong, Jesse Prinz 及 Gopal Sreenivasan, 他们与我的谈话及/或为初稿所提出的意见,让我获益良多。笔者尤其受惠于 Owen Flanagan 与 David Wong, 他们就下数次的文稿修正不吝赐教。最后感谢的是将论文推荐给 *Philosophers' Imprint* 的两位匿名推荐人,他俩为后期修订本作出了许多富建设性的评价及建议,我深受其恩。本文原以英文发表: Hagop Sarkissian, "Minor Tweaks, Major Payoffs: The Problems and Promise of Situationism in Moral Philosophy," *Philosophers' Imprint* 10.9 (2010): 1-15.

** 美国纽约城市大学巴鲁学院 (Baruch College, City University of New York) 哲学系助理教授。(电邮: hagop.sarkissian@baruch.cuny.edu)

效益实证的新药物,及增加整体的药品开支等^①。即使有实证证明到这些影响的存在,医生们却往往否认小恩小惠可改变他们行医手法这个结论。但就算没有社会学家的发现,相信很多非此专业的人也会认同这些影响的可能性。无论如何,如此明智的、受过高度训练和理性的人,又怎可能会因人家略施小惠而动摇?不过如此合情合理的想法已可能被严重地误导了。那些琐碎的小玩意的确让医药公司获得重大的利益。

本文的论点是,类同上述的情况确实存在于人际道德的领域里,而我们与他人的互动同样可受到情境细节所塑造,情境因素的作用也可以相当之大。其实,人们对直接情境刺激的敏感性的问题,逃不过近代道德哲学家的注意。他们已透过情境社会心理学或情境论的观点——我们时常低估了细微的情境因素对道德上重要行为的影响程度——来探讨有关问题^②。有关性格、人的特质及行为主体性方面的一般主流见解

① 相关文献及学说的讨论,参见:D. Katz, A. L. Caplan, and J. F. Merz, "All Gifts Large and Small: Toward an Understanding of the Ethics of Pharmaceutical Industry Gift Giving," *American Journal of Bioethics* 3.3 (2003): 39-46。

② 情境论的文献相当多,数量也正在增加。参见:J. Annas, "Virtue Ethics and Social Psychology," *A Priori: The Erskine Lectures in Philosophy* 2 (2003), <https://kb.osu.edu/dspace/handle/1811/32006>(上一次登陆网站时间:2010年6月23日); N. Athanassoulis, "A Response to Harman: Virtue Ethics and Character Traits," *Proceedings of the Aristotelian Society* 100.2 (2000): 215-221; J. Doris, "Persons, Situations, and Virtue Ethics," *Nous* 32 (1998): 504-530; J. Doris, *Lack of Character: Personality and Moral Behavior* (Cambridge, Cambridge University Press, 2002); J. Doris and S. Stich, "As a Matter of Fact: Empirical Perspectives on Ethics," in F. Jackson and M. Smith, eds., *The Oxford Handbook of Contemporary Philosophy* (Oxford: Oxford University Press, 2005), pp. 114-154; O. Flanagan, *Varieties of Moral Personality: Ethics and Psychological Realism* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991); G. Harman, "Moral Philosophy Meets Social Psychology," *Proceedings of the Aristotelian Society* 99 (1999): 315-331; G. Harman, "The Nonexistence of Character Traits," *Proceedings of the Aristotelian Society* 100.2 (2000): 223-226; G. Harman, "No Character or Personality," *Business Ethics Quarterly* 13.1 (2003): 87-94; R. Kamtekar, "Situationism and Virtue Ethics on the Content of Our Character," *Ethics* 114 (2004): 458-491; M. Merritt, "Virtue Ethics and Situationist Personality Psychology," *Ethical Theory and Moral Practice* 3 (2000): 365-383; C. Miller, "Social Psychology and Virtue Ethics," *The Journal of Ethics* 7 (2003): 365-392; D. K. Nelkin, "Freedom, Responsibility and the Challenge of Situationism," *Midwest Studies in Philosophy* 29.1 (2005): 181; J. Prinz, "The Normativity Challenge: Cultural Psychology Provides the Real Threat to Virtue Ethics," *The Journal of Ethics* 13.2-3 (2009): 117-144; J. Sabini and M. Silver, "Lack of Character? Situationism Critiqued," *Ethics* 115.3 (2005): 535-562; G. Sreenivasan, "Errors about Errors: Virtue Theory and Trait Attribution," *Mind* 111 (2002): 47-68; P. Vranas, "The Indeterminacy Paradox: Character Evaluations and Human Psychology," *Nous* 39 (2005): 1-42; J. Webber, "Virtue, Character and Situation," *Journal of Moral Philosophy* 3.2 (2006): 193。

和哲学理论,都一直视情境论为威胁。许多哲学家因此而提倡一种对策,笔者称之为“搜避策略”(seek/avoid strategy)——劝谕人们要小心地选择置身的情境来规范自己的行为。由于情境影响我们的行为,我们应该找出能够鼓励道德行为的情境因素,且要避开那些会使道德行为妥协的环境^③。这策略固然有其相当值得推荐之处,但它的应用只局限于可被直接推测得到的情境因素。可惜的是,我们遇到的众多情境所引发的行为,并非是纯粹的劣行或德行。更重要的是,这对策凸显了人境二分法的弱点,指出我们并不是简单地对外界情境作出反应,还会透过自己去引入种种变因来塑造情境。

笔者会以传统儒家伦理学说来表明情境论更深层的道理。这道理强调所有社会行为的关联性,我们如何与他人的行动不可分割地联系着,还有微细的言行举止如面部表情、姿势、语气和其他细微的态度等,如何让我们在道德生活中取得重大的益处。小心留意言行细节,可使人在一定程度上能自我调整。尽管情境论遭受到不断的挑战,但这仍是许多哲学家所寻求的对策。总之,情境论虽常常被描述为是引起道德关注的根源,但它却同时被视为能够驱使道德进步的重要资源。

一、情境论与道德哲学

在心理学界,关于性格特质的讨论虽不曾间断,但已逐渐冷却。这情况已出现了一段日子。即使相关的研究仍然持续,研究的规模却已经缩减,学院的资助也并不如前。这趋势早于1960年代中期已经开始。当时不少重要的实验,透过惊人的方式,似乎证明到人们如何深深地受到即时的情境所影响。Stanley Milgram 在其声名狼藉的服从性研究中,发现绝大多数的研究对象,在实验员温和的鼓动下,竟愿意向在痛楚中哀叫的求饶者,施与危险强度的电击^④。另外,Philip Zimbardo 在斯坦福

^③ 例子见:Doris, *Lack of Character*; Harman, “No Character or Personality”; Merritt, “Virtue Ethics and Situationist Personality Psychology”; S. Samuels and W. Casebeer, “A Social Psychological View of Morality: Why Knowledge of Situational Influences on Behavior Can Improve Character Development Practices,” *Journal of Moral Education* 34.1 (2005): 73-87.

^④ S. Milgram, “Behavioral Study of Obedience,” *Journal of Abnormal and Social Psychology* 67.4 (1963): 371-378.

监狱实验中,发现狱卒对待囚犯的手法(狱卒和囚犯全由自愿参与者模拟)于瞬间变成极端的虐待行为,以致原本为期两周的实验被迫提前终止,整个实验仅仅进行了数天便告吹了^⑤。这些实验都涉及在高度控制的实验环境下,人与人之间的持久互动。也有其他实验,显示行为如何于日常生活及平常遭遇中,同样地受到看似琐碎的因素所影响。Isen 与 Levin 在一个(非常反直觉的)实验中发现,在公众电话的退钱格中找到零钱的参与者,帮助丢散了纸张的路人收拾纸张的可能性,是没有找到零钱的参与者的 14 倍^⑥。另一著名实验是关于 Darley 与 Batson 的研究。他们在实验中发现,当神学院的学生在前往上课途中遇到旁人需要协助时,他们是否愿意帮助旁人,与他们当时是否赶时间存在着非常密切的关系(即使很多学生当时正前往关于“好撒马利亚人”行善寓言的课程!)^⑦。

找到零钱或处于有点时间紧迫的情境因素,能够透过如此明显的方式来影响行为,似乎是难以置信的。我们一般认为人们行善或行恶,是由于他们本身是什么人、抱有如何的价值观,或具有什么品格而造成的。此种性格特质效力的想法,却于 1970 和 1980 年代间,被强而有力的实验数据反映出它的问题。这些问题导致出现一剧变,就是:人们都转向认同情境论的说法^⑧。情境论指出,道德上重要的行为是受到情境因素所

^⑤ P. G. Zimbardo, C. Haney, W. C. Banks, and D. Jaffe, “The Mind Is a Formidable Jailer: A Pirandellian Prison,” *The New York Times Magazine* (1973, April 8): 38-60.

^⑥ A. M. Isen and P. F. Levin, “Effect of Feeling Good on Helping: Cookies and Kindness,” *Journal of Personality and Social Psychology* 21.3 (1972): 384-388.

^⑦ J. M. Darley and C. D. Batson, “From Jerusalem to Jericho: A Study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behavior,” *Journal of Personality and Social Psychology* 27 (1973): 100-108.

^⑧ 刊于 *Annual Review of Psychology* 的一篇 2001 年的调查研究里,杰出的人格心理学家 David Funder 注意到对情境论的批评的持久影响:“总有一天完整的历史会记载到,于 1970 与 1980 年代,人和情境之间的争论对人格心理学的基础所造成的永久性破坏。即使研究人格本质的热忱已经复苏,制度性的影响却仍然不继呈现。确实,造成此形势的原因之一是……由于相当多负责人格研究项目的研究人员,并非隶属此专门的正式计划,这又或因为可让他们参与的正式计划实在太少了。人格心理学的研究生课程也被缩减得面目全非或甚至被删除,这状况直至 1970 至 1980 年代间也未有起色。”见: D. C. Funder, “Personality,” *Annual Review of Psychology* 52.1 (2001): 213。

影响的,它们的影响程度较我们一般以为的大得多。试想想前文所讨论的医生们,尽管他们承诺不偏私地行医,但实际行为却受到医药公司施予的小惠所影响^⑨。

当有关性格特质的讨论在心理学界中逐渐失势之时,它却于哲学界成为德性伦理学(virtue ethics)复兴之一环而赢得动力。很多哲学家认为,于20世纪后半期推动这次复兴的原因,是由于人们心理上不能相信行为主体可以利用一般目的性的道德规范,例如康德提出的定言令式(categorical imperative)或米尔(Mill)主张的效益原则等,作为充分的行为指导。德性论主要的优势是,它似乎与一般道德行为的观念相呼应,而这些观念是从性格特质伸延开来的,透过善的特质(例如仁慈)或恶的特质(例如自负)来阐释。与其利用反思规条或原则的方法,来引导人去解决道德难题,德性伦理学家宁可强调性格对于构建个人行为,及其在某些特定情况下发挥指导行为作用的重要性,教人最终获得美好的人生^⑩。这些有关性格效力的看法尽管是有力的观点,却已被实验心理学界批评为“根本性错误”。

Owen Flanagan 在其富开创性的 *Varieties of Moral Personality: Ethics and Psychological Realism*(1991) 论述哲学心理学与实验心理学之

^⑨ 例如:医生会向与他们惯常接触的医药公司,加倍频密地要求在其医院的处方内添加该公司的新药品(M. M. Chren and C. S. Landefeld, “Physicians’ Behavior and Their Interactions with Drug Companies: A Controlled Study of Physicians Who Requested Additions to a Hospital Drug Formulary,” *JAMA: The Journal of the American Medical Association* 271.9 [1994]: 684)。他们还倾向给病人处方较新且较贵的药物(T. S. Caudill, M. S. Johnson, E. C. Rich, and W. P. McKinney, “Physicians, Pharmaceutical Sales Representatives, and the Cost of Prescribing,” *Archives of Family Medicine* 5.4 [1996]: 201-206)。Wazana 总结了29项相关课题的研究,得出的结论是,纵使医生们也大致认为与医药公司的频繁接触会对医生的自主性构成威胁,他们却往往否认本身遭受到这种威胁(W. P. McKinney, D. L. Schiedermyer, N. Lurie, D. E. Simpson, J. L. Goodman, and E. C. Rich, “Attitudes of Internal Medicine Faculty and Residents toward Professional Interaction with Pharmaceutical Sales Representatives,” *Journal of the American Medical Association* 264.13 [1990]: 1693-1697; A. Wazana, “Physicians and the Pharmaceutical Industry: Is a Gift Ever Just a Gift?” *Journal of the American Medical Association* 283.3 [2000]: 373-380)。

^⑩ 富开创性的论文集可见于 R. Crisp and M. A. Slote, eds., *Virtue Ethics* (New York: Oxford University Press, 1997)。

间的分歧:

不少当代德性论中出现的浮夸之词,皆是断然的,甚或是过分自信的,且未合资格的个性特质之类的描述。人是勇敢的,或公平的,或随和的。拥有这些德性的她,向适合的人,在适当的时候,以恰当的方式,来展示多少有点正确的回应。当脱俗的、不切实际的、过分讨人欢喜的性格描述成为舞台焦点的时候,真实的人类心理学所反映的变幻无常,便会轻易地消失得无影无踪。^①

Flanagan 认为性格特质的论说要有适当分量的真实性,它未必如一些美德理论所坚持认为的那么健全或可靠。虽然较为近期有许多其他哲学家已就有关问题作仔细考虑,但有时候得出的结论却十分受到质疑。有些哲学家为亚里士多德派的德性论作辩护^②,其余很多的都已察觉到德性论在概念和实际上都有修改的需要。例如 Gilbert Harman 在其众多标题具挑衅性的文章中提出,我们一般认为人是具有种种性格特质的想法,并没有充分理据的支持^③。尽管 John Doris 与 Stephen Stich 避开那些绝对的说法,又承认未有经验证据能够无疑地确认那么断然的结论,他们却仍坚信,由于我们的行为因应情境而变动的特性非常强,所以德性论有可能被根本地误导了。对差不多全部人来说,健全的美德特质也许并非如此唾手可得。因此,旨在灌输美德的课程极有可能是徒然的^④。而再近期些,对于某些自由意志的概念及更根本的人之为人的意

^① Flanagan, *Varieties of Moral Personality*, p. 281.

^② 参见例如:Annas, “Virtue Ethics and Social Psychology”; Athanassoulis, “A Response to Harman”; Kamtekar, “Situationism and Virtue Ethics on the Content of Our Character”; J. Kupperman, “The Indispensability of Character,” *Philosophy* 76.2 (2001): 239-250; Sreenivasan, “Errors about Errors.”

^③ Harman, “Moral Philosophy Meets Social Psychology,” “The Nonexistence of Character Traits,” “No Character or Personality.”

^④ J. Doris and S. Stich, “As a Matter of Fact: Empirical Perspectives on Ethics,” in F. Jackson and M. Smith (eds.), *The Oxford Handbook of Contemporary Philosophy* (Oxford: Oxford University Press, 2005), p. 120.

义来看,情境论被视为有问题存在的^⑮。

刚刚讨论的各个范畴的关注焦点,皆在于评价不同的重要哲学理论所提供的经验证据是否充分。但情境论的文献所关注的,是超越它本身对哲学的影响的。试想想,个人行为竟可受情境因素决定性地塑造,而能否达成个人的目标或实践其价值观的可能性,竟可关键在于有否找到零钱、是否赶时间,或实验员温和的劝促等各项可变因素。这些情况实在是令人忧心的。

二、小心情境作用!

若我们的行为受控于情境作用,我们该怎样应付?很多哲学家,就算各有不同的想法,都赞同我所谓的“搜避策略”。他们皆明白情境作用是无处不在且沉重有力的。可是他们也认为,当人不是处于陌生的或不寻常的境况时,她仍有可能去选择自己想要遇上的一般境况,从而因应它来建构自己的人生。每个人都应该找出能够加强或鼓励德行的情境,也应避开那些倾向引发恶行或缺德的境况^⑯。当选择情境时,我们也同时选择了接受自己因那情境所引发的行为意向。

比方说, Maria Merritt 建议我们为道德行为识别出情境论文献所证明的“持久的社交性有利条件”(sustaining social contribution)的情境因素。她还主张我们把这些情境因素融会于道德理论的建构中^⑰。总括来说,她的论点如下:从情境论文献可见,性格特质因被固定化而忽略了德性论最大的价值——强调我们要活出美好的人生。若然活出美好人生是可能的话,德性伦理学仍然是可行的道德理想。对 Merritt 来说,“积极的自主性格”(motivational self-sufficiency of character)——完全不受外在境况影响的抉择与判断能力,是非必要的。反而,人们应该选择有助

^⑮ J. Doris, “Skepticism about Persons,” *Philosophical Issues* 19.1 (2009): 57-91.

^⑯ 有些人或会怀疑这种第二层控制能否用于人的选择活动上。这一点质疑虽有点道理,但也不可先验地排除搜避策略的可行性。参见 Merritt, “Virtue Ethics and Situationist Personality Psychology,” 页 372。更重要的是,反正我们大多颇善于拣择情境,即是说大多数人会自然地因应自己的价值观和看法来选择情境。参见 L. Ross and R. E. Nisbett, *The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology* (Philadelphia: Temple University Press, 1991), 第 6 章。

^⑰ 参见: Merritt, “Virtue Ethics and Situationist Personality Psychology”。

培养美德的环境条件,而相反的就避开。就算我们的美德在这些环境下是透过社交活动来持续的,而非内在引发的,但这又如何?如果积极的自主性是稀有的,甚至实际上是不可得的,那我们就起码会问——人们是否该去追求它呢?

Steven Samuels 与 William Casebeer 也表示过类似的看法。他们认为情境论凸显了适当的训练环境在道德教育上的重要性。美德的培育是需要时间的,追求美德理想的人,应具备必要条件去避开负面的境况,并要运用智慧让自己置身于能够发挥美德的环境中。在挑选过的环境里实践美德,长远来说人们可望发展较为健全的美德特质。换言之, Samuels 与 Casebeer 认为,若然我们可以选择想要遭遇的情境,我们便要为自己于这些情境中表露的性格而负责^⑮。

以上谈及的哲学家一直在关心怎样可以融合情境论的慧见,来为某种形式的德性伦理学作辩护。可是,他们提倡的对策遭受到德性论评论者批评。譬如说, John Doris 充分利用他对性格论的怀疑观点,提出了合理的建议:勿高估你的美德,你会让自己失望的。试想,一位向你调情了好一段日子的同事,在你配偶不在时,要“为你做伴”而邀请你共享晚餐,你会应约吗?若你认真地考虑到情境论的话,那当然不会。反而,“你会像逃避瘟疫般避开这次约会。因为你知道,你的价值观不能使你有信心地预测得到自己于困境中作出的行为反应”^⑯。较佳的处理方法是完全避开那种处境,而非正当陷入酒酣耳热、意乱情迷之时,才依凭自己的性格来对抗诱惑。德性论怀疑者的中坚分子 Gilbert Harman 也赞同这该是恰当的做法:

假如你不想陷于饮酒、抽烟、吃高热量食物的诱惑,最好的方法并非去建立意志力或自控力,而是实行情境论的口号“人!地!物!”:勿往喝酒之地!勿携香烟或火机,并避开抽烟的人!勿停留在厨房!^⑰

^⑮ 见 Samuels and Casebeer, “A Social Psychological View of Morality”。

^⑯ Doris, *Lack of Character*, p. 147.

^⑰ Harman, “No Character or Personality,” p. 9. 当然,有人或会质疑,避开酒馆和厨房,放弃香烟和远离吸烟者等行动,怎不关乎“意志力”和“自控力”(如 Harman 所暗示的)。

避开引发不良行为的情境似乎是合情合理的做法,再结合良好的品德,的确能教人品格从善。这方法虽十分奏效,却有其限制。其一,为避免碰上某种处境,我们需要警觉那处境所能引发的特定行为模式。有少数情境引发行为的方式可以是相对地直接的(例如前文 Herman 引用的例子)。然而,许多情境引发的行为并不是纯粹的德行或劣行。其二,就算我们已知某些关系或情况会引起不想见到的行为,我们实际上也无法避免,譬如我或许对姻亲感到厌烦,但由于家庭政治,还有对爱人之情,我也不可能在有生之年完全避开他们(不管这样做能否让我得到任何益处)。最后要指出的是,盲目地让自己置身于妥协了的境况,从来都不是一个好主意,因为人们对道德的承担,是需要让自己去经验未如理想的处境和接触不一定善良的人的。

但是要注意这里可能有更深层的问题存在。依照情境论者的说法,某一微不足道的可变因素很多时候足以改变整个情况,从而严重地影响当事人的行为。于是,种种的情境都是个别化的,其分别极为细微——只是一两分钟之差、刚刚找到零钱与否、一两个人是否在场,或者任何类似的琐碎因素,已足够让一种情境与其他情境区别开来,也足以把人的行为往这个或那个方向推进。由于各种情境的差别如此微细,人又如何能够准确地辨别或分清哪种情境该去寻求或避开呢?这困难也似乎是情境论正正要说明的道理。按照这意思来看,倘若搜避策略是提倡把各种情境区别开来的话,那么我们就思考在实际上它如何能够办得到^②。

有些人也许会认为上述的问题只是小问题而已,我们只要多加注意,就有可能更熟练地识别出情境对行为引起的作用。尽管如此,对于赞同以选择情境来维持美德的人来说,困难仍有不少。但这并非重点所在,情境论的局限性还有更重要的限制因素。

三、再论人与情境

前文说过,我们的行为取决于我们身处的情境,而这又通常指情境

^② Sabini 与 Silver 提出一相关但不同的观点:“情境论者建议人们应对能够微妙地影响行为的情境特征保持敏感。就这方面来说,我们认为没有用的。理由就如加强恐怖主义威胁的警告一样,都是徒劳的。那些警告欠缺焦点,告诫人们去怀疑每一样东西。人怎能对每样东西都怀疑呢?”(Sabini and Silver, “Lack of Character?” p. 561)

中他人的行为。这关系令搜避策略灵活起来。搜避策略强调的是一种影响:情境对人引起的作用。它凸显情境如何在一定或甚至极大程度上影响行为。这作用无疑是重要的。可是,换个角度来看却显示到,不但情境因素可影响行为,我们对情境也同样产生作用。换言之,情境不是静态的实体,不受我们在场的影响;反之,我们对身处环境产生的作用,跟环境影响我们的作用是相当的。正如我们认为他人该为我们的行为负上部分责任一样,自己也该注意到要为他人的行为承担一定的责任。

要明白这些作用途径的分别,就先让我们重温一段关于搜避策略的有力描述:

我极力主张要改变道德关注的方向。与其致力去发展本质上不因应境况来支配行为的性格,我们倒不如投放更多的精力去关注能够影响行为后果的环境特征。^②

笔者也强烈要求改变道德关注的方向,但我所强调的并非外在的情境,而是我们本身于情境中表现出来的言行举止。换言之,“关注能够影响行为后果的环境特征”可同时包括我们本身的表现特征。我们本身是人际情境的重要可变因素,与他人的行为紧紧相扣。Paul Wachtel 简洁地指出:

假使每个人的行为主要是其身处的人际情境的作用,那么,当两个或以上的人在互动时,他们自己不单受到其他人的行为所影响(即我们熟悉的受刺激后作出的反应),各人本身也同时影响着其他人的行为。甲对乙的刺激特性作出反应,但乙也会回应甲的行为,所以乙在一定程度上也决定了甲的行为。……根据这系统的原则方向,将每个人于某种人际情境下的行为,单单归咎于其所受的刺激,是对整件事情一种片面的、有误导性的理解。其实很大程度上,这些刺激是当事人本身创造的,是她对自己的行为、自己担当的角色所引发的事件而作出的回应。事情的发生并非与当事人的身份无关的,也非完全不

^② Doris, *Lack of Character*, p. 146.

受他控制的。^{②③}

Wachtel 的评论只适用于人际情境,尤其是那种人与人互相影响对方行为的情境(此论点下节详述)。但是要注意的重点是,我们的确对很多重要的、可能影响本身行为的情境因素无能为力,例如经济状况或当时的天气情况等。还有关于个人的、不在个人控制范围内的各方面,例如年龄、种族、性别等。因此,人于人际情境中,能够控制的因素是有限的。虽然受制于这些局限,且事实上又有很多影响行为的因素是无法控制的,然而仍有不少情境因素是人所能操控的。假如一个小小的可变因素足以改变一个情况,且又能改变相关人等的行为(即如情境论者所说般),那么,那轻微的行为变动也可影响该情境如何继续发展^{②④}。

这样解释情境论似乎并无不当,甚至可以说是明显不过的道理。可是,很多关于行为主体性的惯常见解及哲学理论,皆严重地低估了人们行为之间的关联性及其相互延续的关系^{②⑤}。我们倾向认为人是自主地因应目的、欲望和性格而行动的^{②⑥}。情境论对此站不住脚的论点作出反驳,

^{②③} P. L. Wachtel, "Psychodynamics, Behavior Therapy, and the Implacable Experimenter: An Inquiry into the Consistency of Personality," *Journal of Abnormal Psychology* 82.2 (1973): 330.

^{②④} 现有的哲学文献一般都忽略了这些考虑。原因或由于对问题的构想方式:情境往往对照于人来理解的,且搜避策略把情境描写为分别的实体,让个体“进入”或“躲避”。

^{②⑤} 有关哲学上的处理手法,参见 C. Taylor, "Atomism," in S. Avineri and A. De-Shalit, eds., *Communitarianism and Individualism* (New York: Oxford University Press, 1992)。当然,西方传统的若干人物(例如笛卡儿和康德),相比起其他的(例如柏拉图和亚里士多德)较认同这观点的可信性。

^{②⑥} 此论点是实验心理学所提出的。这现象通常指“对应偏误”(correspondence bias)或“基本归因误差”(fundamental attribution error),参见 D. T. Gilbert and P. S. Malone, "The Correspondence Bias," *Psychological Bulletin* 117.1 (1985): 21-38。西方人似乎较东亚地区人士容易受到对应偏误的影响,参见: M. W. Morris and K. Peng, "Culture and Cause: American and Chinese Attributions for Social and Physical Events," *Journal of Personality and Social Psychology* 67.6 (1994): 949-971; Y. Miyamoto and S. Kitayama, "Cultural Variation in Correspondence Bias: The Critical Role of Attitude Diagnosticity of Socially Constrained Behavior," *Journal of Personality and Social Psychology* 83.5 (2002): 1239-1248; and I. Choi and R. E. Nisbett, "Situational Salience and Cultural Differences in the Correspondence Bias and Actor-observer Bias," *Personality and Social Psychology Bulletin* 24.9 (1998): 949-960。

指出了无论我们所抱的是什么个人主义的理想,都不可能避免受到外来的影响。这也正正是情境论要面对的问题。然而情境论之所以可能,却是基于同样的事实:我们之间并非互不相干的,我们行为的些微改变,能在他人身上引起真正的作用。这些想法在传统的个人主义中可能被忽略了,但一般人的观念和哲学的传统思想也一直承认社会行为的关联性。

举例说,有许多社会心理学研究已经发现,西方人与东亚地区人士在如何理解和认识这个世界方面存有普遍的差异。Nisbett 与同僚检讨这些证据后认为,西方人的思考方式倾向较为分析性,他们将事物分类为明显的、个别的门类;而东亚地区人士的思考则较倾向整体性,他们关注事物之间如何互相关联,也把事物处于较广阔的环境状况及形势来理解。当中尤其重要的是,人们怎样理解个别性、行为主体性及实体性(即划分个人与个人之间的分界所在)等方面,不同的文化有何差异²⁷。Markus 与 Kitayama 的观点,跟 Nisbett 与同僚的是一致的。他俩提出,对东亚地区人士来说,个别性是较为有关系性和取决于环境状况的,这概念强调个人与个人之间的基本关系;西方人则不以此种关联性为理所当然,他们较重视个人是独立于他人这观念²⁸。

类似的差异,可见于对个别性这一哲学概念的理解。让我们依据安乐哲(Roger Ames)的说法来区别“个体”(individual)的两种意义²⁹。一方面“个体”可指一单独的、不可分的、个别的实体,而基于某种(或某些)基本特性,这实体为一较大群体或组别之成员。诸如自主的行为主体性、独立性、个人的私隐、意志及自由等概念,皆往往与个别性这概念有关联的,这是西方(特别是美国)文化对个别性普遍的理解。这里描述的自主的行为主体,与社会心理学证明到的情境感应性似乎有所对立。另一方面,“个体”又可因应环境状况而理解为社会关系网内的要点或焦点。据

²⁷ R. Nisbett, K. Peng, I. Choi, and A. Norenzayan, “Culture and Systems of Thought: Holistic versus Analytic Cognition,” *Psychological Review* 108.2 (2001): 291-310.

²⁸ H. R. Markus and S. Kitayama, “Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation,” *Psychological Review* 98.2 (1991): 224-253.

²⁹ R. Ames, “Reflections on the Confucian Self,” in M. I. Bockover, ed., *Rules, Rituals and Responsibility: Essays Dedicated to Herbert Fingarette* (LaSalle: Open Court, 1994), pp. 103-114.

此关系性的观点来看,每一个体既是独一无二的,但又同时处于较大的群体结构内的,且受到此群体很大程度上的支配,此个体亦(同时)随之影响其群体结构的动态。这看法普遍地为东亚文化(尤其是儒家)所认同。这一点与基于私隐的、个人的、不可测知的“意志”作为行动根据的看法有很大分别^⑩,前者重视的是个体与其群体不可分割的关联性。

这些差异可助解释为什么情境心理学的研究发现一直以来这么重要,它对于许多浸淫于西方传统的哲学家来说更是反直观的^⑪。如果我们的一般观念及哲学理论都描述我们是自由的、私人的及自主的行为主体,我们应不会惊讶为何情境论会一直被视为威胁。不过,有其他的传统,例如儒家传统,一向承认人类行为的关联性。因此儒家学说可以提供丰富的资源,为建立相关的理论来进一步回应情境论反映的事实。

四、社交信号(Social Signaling)

我们的行为与他人有着千丝万缕的关系,这观点在传统儒家思想中经常提及,特别是《论语》^⑫。由于人类是社交动物,人与人之间的关系是紧密相连的,所以《论语》原文中有大量篇幅谈及相对细微的言行表现,例如人的姿势、容貌、辞气、措辞、装束打扮和整体的态度举止等。儒家认为,这些言行举止能够影响他人的行为,也可显露人际交往的状况如何^⑬。

^⑩ 关于本文提及的“人的特质”(personhood)的细节,参见 D. B. Wong, “Relational and Autonomous Selves,” *Journal of Chinese Philosophy* 31.4 (2006): 419-432。Wong 讨论儒家概念如何一方面可与自主性的某种理解相容,同时又不受制于人免受自然律所支配的这个不确定的假定。

^⑪ 特殊例子参见例如 Annas, “Virtue Ethics and Social Psychology”。

^⑫ 近期有一重要阐释,融汇了新出土版本的灼见,探讨早期儒家学说如何论及相关主题。参见 Mark Csikszentmihalyi, *Material Virtue: Ethics and the Body in Early China* (Leiden: Brill Academic Publishers, 2004), 尤其页 178—192。

^⑬ 早期儒家思想已讨论情境的种种特质,相关的精彩综述参见 E. Hutton, “Character, Situationism, and Early Confucian Thought,” *Philosophical Studies* 127.1 (2006): 37-58。他整理大量的佐证,指出有几位经典的思想家曾全情投入于探究情境因素对行为产生的作用(例如音乐、衣着外表及其他礼仪姿势等),并融合了情境论的慧见于他的道德与政治的理论当中。

昔日,推动人们注意这些行为细节是有迫切的实际理由的。孔子与他的门生为寻求社会改革,游说当权者制订政策,以利百姓。这是伟大功绩。可惜时值春秋之际,诸侯割据,你争我夺,仁治并非常取之法。治理之策旨在增加人口、征募军兵、发展技术,以增加农产、加强国库。尽管统治者乐于听取有识之士献计,却不包括那些强调利民政策之士,例如主张改革的儒家。说服那些当权者去采纳与他们利益无关的政策是冒险之事,故改革者在游说时所释放的信号,对能否引发改变起着决定性的作用。

孔子直接指出人的表情、容貌、颜色和辞气等“信号”的重要性,以此敦促学生去追求成为君子的道德理想。

孔子曰:“君子有九思:视思明,听思聪,色思温,貌思恭,言思忠,事思敬,疑思问,忿思难,见得思义。”(《论语·季氏》)

其实《论语·乡党》更把全部篇幅都用于描述孔子对外在行为举止的细致观察,例如:

见齐衰者,虽狎,必变。见冕者与瞽者,虽褻,必以貌。

曾子临终时解释了如此关注外在信号的理由:

君子所贵乎道者三:动容貌,斯远暴慢矣;正颜色,斯近信矣;出辞气,斯远鄙倍矣。(《论语·泰伯》)^④

这里可见人们本身可知的特征与他人的行为之间是有直接关联的。君子倘关注自己的言行举止,就能影响其他人去改变。

^④ Nancy Sherman 在若干近作中强调这些因素于早期的斯多噶道德(Stoic ethnics)的重要性。参见例如:N. Sherman, “The Look and Feel of Virtue,” in C. Gill, ed., *Norms, Virtue, and Objectivity: Issues in Ancient and Modern Ethics* (Oxford: Oxford University Press, 2005), ch. 3; N. Sherman, *Stoic Warriors: The Ancient Philosophy behind the Military Mind* (New York: Oxford University Press, 2007), ch. 3。

以当代的角度来看,关注自己的外表和表现这做法也许是无济于事的。这主张极其量也只算是孔子所属的贵族阶层的遗风,它关乎礼仪,却非道德。最糟的是,这做法或因利用外表的吸引力而沾上一点劣德之意,我们(自然地)也会觉得它有违道德。就算撇开这些不谈,它也似乎完全抓不着重点。着重个人的外表作风,不单好像与道德毫不相干,更根本地,它似乎不属于恰当的道德指责范围^⑤。即使如此,外表作风确实能发挥作用。要明白《论语》所说之道德,便须深究其讨论性格问题时用字背后的意思,也须顾及那些关乎作风表现的考虑。只要对他人有影响作用的话,关注人们如何表现和表达自己,跟针对人们所做的事情一样,该属于道德关注范围内的课题^⑥。

子路问君子。子曰:“修己以敬。”曰:“如斯而已乎?”曰:“修己以安人。”曰:“如斯而已乎?”曰:“修己以安百姓。”……
(《论语·宪问》)

按《论语》的原文背景,“修”须理解为同时关乎人的性格与其外在的言行举止,后者被认为是实践美德和发挥改变情境作用的最重要因素。

能够控制环境的因素及以非强迫性的途径来影响他人,这些能力的确实关乎道德力量或道德感染力效源,也常与德性有关。注重个人修养及关心行为之美的人,都被视为能够深深地感染他人,而其他人在一定程度上也因他的作风而真正得到改造。

季康子问政于孔子曰:“如杀无道,以就有道,何如?”孔子对曰:“子为政,焉用杀?子欲善,而民善矣。君子之德风,小人之德草。草上之风,必偃。”(《论语·颜渊》)

^⑤ 这些见解源自 J. Kupperman, “Naturalness Revisited,” in B. W. Van Norden, ed., *Confucius and the Analects: New Essays* (New York: Oxford University Press, 2002), p. 48.

^⑥ 所做的事与如何做事之间的对照,跟 Robert Audi 区分“应做的事”(duties of matter)与“做事应持的态度”(duties of manner)两者相似。参见 R. Audi, *The Good in the Right: A Theory of Intuition and Intrinsic Value* (Princeton: Princeton University Press, 2004), pp. 178-181.

子欲居九夷。或曰：“陋，如之何！”子曰：“君子居之，何陋之有？”（《论语·子罕》）

这确是警世之语，但我们可以了解到以上引文所蕴涵的核心意义是：要影响情境如何往下发展，首要是留心注意由人所引起的提示信号。

其实已有测试为量度这些提示的微细变动对于他人行为引起的作用。例如 Howard Friedman 与同僚为量度个人整体的仪表容貌或魅力而建立的“情感沟通测试”（Affective Communication Test）^{⑤⑦}。这测试要求参与者对测试提出的说法表示自己的同意程度。同意程度分为 9 个级别，以下是一些说法题项的例子：

“当我听到好的跳舞音乐时，我就不能不动。”

“讲电话时，我能够很容易地表达情绪。”

“与朋友谈话时，我时常碰触他们。”

“与陌生人一起时，我会害羞。”

“玩手势猜谜时，我极其差劲。”

“我喜欢某人时，我会以拥抱或碰触对方来表示。”

Friedman 与 Riggio 也采用过这测试来衡量参与者的整体仪容表现，且给予参与者的回答评分。获得高分的参与者其后被安排到一房间，与两位获低分的参与者一起。表面上他们在等待“真正的”实验开始，但其实那短短的等候阶段就是实验本身。这三位参与者被要求于等候期间不可跟对方说话。即使没有言语沟通，在这短暂的等候期间前后记录下来的参与者的情绪量度自我报告显示，那两位获低分者（即不擅表达的参与者）受到单独的高分者（即善于表达的参与者）在场的感染而感染到她的情绪（此影响作用并无通过另一方向而产生）^{⑤⑧}。

这种情绪转移并非靠任何言语沟通造成。这就好像那位善于表达

^{⑤⑦} H. S. Friedman, L. M. Prince, R. E. Riggio, and M. R. Dimatteo, “Understanding and Assessing Nonverbal Expressiveness: The Affective Communication Test,” *Journal of Personality and Social Psychology* 39.2 (1980): 333-351.

^{⑤⑧} H. S. Friedman and R. E. Riggio, “Effect of Individual Differences in Nonverbal Expressiveness on Transmission of Emotion,” *Journal of Nonverbal Behavior* 6.2 (1981): 96-104.

的参与者只需出现便可直接影响她周围的环境(犹如“德”)^{③⑨}。然而,言语提示的轻微变动也能明显地塑造行为。打个比方,与别人谈判时,我们如何称谓潜在冲突之处,可以影响对方会否最终表现合作。在 Liberman 与同僚的一个研究里,参与者首先按同伴(居住同一宿舍的住客)的合作性打分,然后他们被要求玩囚犯的两难模式的游戏。玩者之间需要互相合作来取得最大利益。研究发现,依凭人的声誉来推测一个人的合作性,作用是十分有限的。影响玩者相当大的反而是游戏的名称。他们发现,在名为“社区比赛”的游戏中,三分之二的参与者都会互相合作;但只有三分之一的参与者在名为“华尔街比赛”的游戏里表现合作^{④⑩}。换言之,游戏的名称对玩者的行为起着极大的作用。假如单凭参与者的性格或声誉的描述来推测,极少人会预料到这结果。

人们举手投足的细节,比起言语内容所发挥的作用更为深远。举个例子说,要影响别人怎样理解语言所表达的意思,说话的语气有时胜过其内容^{④⑪}。即使说话的内容是客气的,些微的负面语气已经可大大地改变别人去判断那番说话是否带有善意。就算游戏理论的情境涉及真实的钱财利益,微笑也可正面地影响你在陌生人中的受信任程度,继而加强大家的合作性^{④⑫}。其他微细的提示信号,例如打眼色和握手,可使人在运用较冒险的策略时互相信任,协调力量以取得最大利益^{④⑬}。

^{③⑨} 这一点与许多有关情绪感染的文献是一致的。Hatfield, Cacioppo 与 Rapson 概述了情绪感染过程的三个阶段:(1)在人际环境中,人们会自动地和不断地配合着其他人的面部表情、特殊习惯、语气姿势等等来模仿他们;(2)通过回馈机制,这些模仿行为对当事人等引发出相关的情绪状态;接着(3)情绪被传达开来,继而被其他人注意到。参见 E. Hatfield, J. T. Cacioppo, and R. L. Rapson, *Emotional Contagion* (New York: Cambridge University Press, 1994)。

^{④⑩} V. Liberman, S. M. Samuels, and L. Ross, “The Name of the Game: Predictive Power of Reputations versus Situational Labels in Determining Prisoner’s Dilemma Game Moves,” *Personality and Social Psychology Bulletin* 30.9 (2004): 1175-1185.

^{④⑪} M. Argyle, F. Alkema, and R. Gilmour, “The Communication of Friendly and Hostile Attitudes by Verbal and Non-verbal Signals,” *European Journal of Social Psychology* 1.3 (1971): 385-402.

^{④⑫} J. P. W. Scharlemann, C. E. Eckel, A. Kacelnik, and R. Wilson, “The Value of a Smile: Game Theory with a Human Face,” *Journal of Economic Psychology* 22 (2001): 617-640.

^{④⑬} P. Manzini, A. Sadrieh, and N. J. Vriend, “On Smiles, Winks and Handshakes as Coordination Devices,” *The Economic Journal* 119.537 (2009): 826-854.

总而言之,我们的用词、情绪表达、特殊习惯、谈吐语气、姿势等各因素,都能引发他人作出种种的行为模式。同时,我们亦会对应他人的行为模式,透过某种持续影响和调节的过程来回应。谨慎地处理这些言行细节及其于别人身上产生的作用,能让一切所遭境遇较有可能顺利地达到满意的结果。我认为孔子对行为举止细节的专注谈论,表示他注意到人的仪表风度如何影响他人。主动地引用这些信号来培养开放的合作环境,可以提高正面结果出现的可能性。就算不可能时常推测得到别人在某情境下会怎样应对(例如“P将会做x”之类),我们也可借助某种有条件性的推测(例如“如果我做y的话,P将会做x”)^④。无论经过一段长或短的时间,人们作出的某些行动和运用的某些可变因素,都会或多或少让别人推测得到。当然,其他情境的可变因素也仍可能产生作用,而这里所说的并非要断言只要小心谨慎言行举止,就可减退其他的情境作用。然而,如果人们选择去留心注意自己释放的信号,其他的情境作用就可能会因此而被减轻或取替。

五、反驳理由：我把人低估了吗？

有些人或者觉得我所说的太过戏剧化了。谨慎自己的言行固然可助人团结,行为的微妙之处也的确可能影响身边的环境。但毕竟人类是理性的动物,他们可以宽恕别人因不慎言或表达不宜而引起的琐碎烦恼。有些人或认为上述提倡的做法夸大了那些微小的作用。当麻烦被酝酿出来时,人们总能用合理方法来处理。再者,人人都重视自我的表达,及随意己来表现自己的那种自由,也期望别人尊重他们的选择与爱好。从此来看,要求人们谨慎言行或注意自己对他人的影响似乎是累赘的责任,且反映出它对成为有道德的人的意义理解得不甚成熟。

关于以理性来调节人际行为的讨论,我未能在这里详述。但我希望说明,上述的反驳理由即使不是毫无价值,也只反映出它跟许多医生否认受到医药公司给予的小礼的影响而改变他们行医方式的回应,皆属同一类的理由。针对这点,我会集中讨论第一印象之现象。

^④ A. Morton, *The Importance of Being Understood: Folk Psychology as Ethics* (New York: Routledge, 2003).

当我们见到别人,脑海中会留下印象,而这些印象是不轻易改变的。这种倾向促使不少社交习惯形成。例如初次约会前我们会梳洗一下,或者演讲前会进行排练等。虽然单凭任何一次情况的行为表现来判断或评价一个人当然是不公平的,因为那次的行为表现并没有代表性。不过,第一印象的确很容易形成,又难以克服。此外,它引起的负面作用与正面作用明显地不对称^{④5}。相比之下,负面的作用较易形成,也很快会被想起,我们都倾向这样地做。我们还对负面的印象较为肯定^{④6},也会较快地以它作为结论^{④7},又需要较少的资料去说服自己相信它。当负面性格一被评价出来,我们大多会把它密封,让它无法被修正或干预。重要的是当负面行为被归因于性格时,我们便会满足于这种解释而不再寻求其他理性的理由,尤其是情境的因素,来为负面行为解释^{④8}。每当我们碰上不熟悉的人,性格的评价就成为首要的考虑。如果初次的会面是不愉快的话,我们是会把它记下来的。

让人讨厌的是,即使我们时常对影响他人行为的情境因素视而不见,我们也竟会想尽办法把它们找出来为自己的过失解释。由于情境因素的作用较为易见^{④9},所以当我们的行动受到批评时,我们便会怨恨别人为何不考虑到这些情境的因由。不过当角色对换时,我们又会同样地忽视情境的作用。这种自利偏见(*self-serving bias*)使我们对那些未能恰当地考虑环境状况来判断我们的人感到极为不满^{⑤0}。

^{④5} S. T. Fiske, "Attention and Weight in Person Perception: The Impact of Negative and Extreme Behavior," *Journal of Personality and Social Psychology* 38 (1980): 889-906.

^{④6} D. E. Carlston, "The Recall and Use of Traits and Events in Social Inference Processes," *Journal of Experimental Social Psychology* 16.4 (1980): 303-328.

^{④7} J. H. Lingle and T. M. Ostrom, "Retrieval Selectivity in Memory-based Impression Judgments," *Journal of Personality and Social Psychology* 37.2 (1979): 180-194.

^{④8} O. Ybarra, "When First Impressions Don't Last: The Role of Isolation and Adaptation Processes in the Revision of Evaluative Impressions," *Social Cognition* 19.5 (2001): 491-520.

^{④9} 笔者说这些解释理由较为易见,意思并非说我们能够找到别人找不到的理由。有关自我省察的研究结果并不十分支持本文讨论的美德。相关的概论,参见 Timothy Wilson 十分切题的 *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious* (New York: Belknap, 2002)。笔者的意思其实是我们较为主动和倾向去找出这些理由而已。

^{⑤0} G. W. Bradley, "Self-serving Biases in the Attribution Process: A Reexamination of the Fact or Fiction Question," *Journal of Personality and Social Psychology* 36.1 (1978): 56-71.

有些人或又会觉得这全是过分斟酌的讨论。就算我们承认有这种倾向,但任何印象是恰当的或不正确的也仍有讨论的空间。更会有些人或相信自己极能够记下别人正确的印象,并往往可以找到其后能确认印象的佐证:那些本来既冷淡又疏远的同事,最终也的确是那么冷淡又疏远;而那些热情的也总不会被看错的。因此,就算第一印象只基于很小的样本数而形成,我们也无须去克服它。笔者想利用余下的篇幅来表明此想法可会是虚假的。因为有很强的理由让我们相信,人们往往(不自觉地)制造证据来证实自己原有的判断。

起码有两种心理现象或可解释这种倾向。第一种心理现象普遍称之为确认偏见(confirmation bias),是一种以确认心中假设的心态,来寻求或理解证据的倾向^①。不良的第一印象使人较容易察觉到其后的不良行为;相比之下,好的行为就受到忽略或大打折扣了。这种偏见会使我们(不正确地)相信,已有的证据已充分地确认了我们原有的印象,但其实我们只是较为倾向着重那些证据而已。第二种心理现象常被称为行为确认(behavioral confirmation)或自证预言(self-fulfilling prophecies)。我们对待别人的方式,反映着我们对他们的看法,这就是自证预言的表现。当我们自以为对某人的看法是正确的,且以此心态来对待她,这做法可引致她表现得一如我们已有的想法^②。比方说,我们或因认为某人粗鲁而对她无礼。她察觉到遭受无礼对待而感到生气,向我们报以同样方式的回应。于是乎她的不礼貌回应确证了我们心里原有的假设。然而这原来的假设可能是基于成见或因以前某一次的交往而形成的。更糟的是,我们还往往不知道自己在这相互作用过程中担当一主要角色。Hamilton 与 Trolier 借着讨论固定印象在理解别人的过程中所引起的作用,将这个道理凸显出来:“由于理解者能察觉到对象行为的确证特性,却不晓得自己也是造成该行为的一分子,于是要说服理解者知道自己的成

^① R. S. Nickerson, “Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises,” *Review of General Psychology* 2.2 (1998): 175-220.

^② 相关的概论,参见:M. Chen and J. A. Bargh, “Nonconscious Behavioral Confirmation Processes: The Self-fulfilling Consequences of Automatic Stereotype Activation,” *Journal of Experimental Social Psychology* 33 (1997): 541-560.

见的想法是错误的,似乎尤其困难。”⁵³

换句话说,透过理性的反思来尝试改善不良的第一印象往往失败,原因是:(1)我们倾向以确认心中的假设的心态来寻找和理解证据,使自己相信有关假设是真实的;(2)我们是制造确证的一分子。简而言之,尽管原有的印象最终真的如我们所想般表现出来,这印象仍有可能是不正确的。

种种理由也无法否认,我们是可以通过理性反思把负面印象的作用减低的,尤其当我们被提示或要求如此地去做。不过,任何类似做法的努力,都要与刚才指出的心理倾向相抗衡。当我们已作出某人品德不好这个结论的时候,我们大多会撇开情境因素的解释,还往往会片面地注意或甚至制造支持自己结论的佐证。(当然,反之亦然:我们期望别人宽松地对待我们的轻微过失,对证据的否定持开放的态度,倘若别人办不到,我们便会怨恨他们。)由于这些倾向,我们不容易知道该对哪一方面加倍小心谨慎。面对种种困难,我们或宁可放胆地拥护主流所认同的自我表达和个人自由的想法,相信任何误解都可以轻易地通过其后的商讨来补救。又或者我们已经知道,对那些认为自己的评价具有充分理据的人(如我们倾向所想般)来说,理性的要求本身是心理的累赘,也因此他们从一开始就尝试排除对一种做法的需要,那就是:以小心自己在他人身上引起的作用来调整行为⁵⁴。

⁵³ D. L. Hamilton, P. M. Dugan, and T. K. Trolier, “The Formation of Stereotypic Beliefs: Further Evidence for Distinctiveness-based Illusory Correlations,” *Journal of Personality and Social Psychology* 48.1 (1985): 5-17, p. 5.

⁵⁴ 许多研究表示,即使是根深蒂固的种族固有印象,也可视乎环境的提示信号而得到缓和或改善。例如从研究对象的表现知道,白人对黑人的内隐态度可因环境而改变。当黑人在正面的情境(例如家庭烧烤或教会环境)中被白人描述时,他们的内隐成见会减弱[见 B. Wittenbrink, C. M. Judd, and B. Park, “Spontaneous Prejudice in Context: Variability in Automatically Activated Attitudes,” *Journal of Personality and Social Psychology* 81.5 (2001): 815-827]。还有其他研究显示,当不同肤色人种的面孔图像配以不同的身份,例如学生或运动员,律师或囚犯,上教会的人或工厂工人等身份出现的时候,无论是白人、黑人或亚洲人的面孔,其内隐的及受控形成的固有印象都可互相颠倒过来(见 J. Barden, W. W. Maddux, R. E. Petty, and M. B. Brewer, “Contextual Moderation of Racial Bias: The Impact of Social Roles on Controlled and Automatically Activated Attitudes,” *Journal of Personality and Social Psychology* 87 [2004]: 5-22)。这些研究指出,不论种族偏见是受控于形成的还是自动的固有印象,环境与外观都可缓和种族偏见。

六、结论

情境论的核心思想是正确的——人并不受本身性格的各方面所束缚,而人的行为也非注定为顽梗的性格特质所支配。其实人的可塑性非常高。我们能够预期到,人在不同情况下,会因微妙的提示而作出相当的应对。可是我们却往往觉察不到,朋友一个善意的微笑、陌生人一个顽皮的眼色,或者支持你的同事给你一个意味深长的握手,也可完全改变我们的态度。如此微细的举动却能发挥极大的作用。如果我们留意这些话,我们可以培养一种“道德上的提拔”(ethical bootstrapping)——意思是我们可以向着共持的道德目标来互相推动或提升。如果情境论是正确的话,那么每个人能否在任何特定的境况下达成自己的道德目标,关键就在于她身边的其他人所作之行动和言行举止,而倒过来她本身的言行举止也是关键所在。当我们留心注意行为之间的关联性时就会了解到,我们并非只是单向地影响他人如何反应,因为他们的反应正是自己将要应对的情境,而此情境也正会反过来影响到我们自己。这种“提拔”是互动的。

故此,情境论带给我们的希望是,它肯定我们确实具有能力以积极的方法去塑造自己与他人的关系。即使人们所承诺的道德责任存有真实的分歧,但最终总能拥有美好的或包容的道德关系;纵使在高尚的道德项目上能达成实质的协议,不良的或充斥仇恨的道德关系总不会完全消失。在多元的社会里,即如我们的社会,我们预料到道德规范的冲突会发生。所以,为此找出有利于达成共识的或具有灵活变通的条件是极其重要的。这不限于理论层面上来说,在实际行动上也当贯彻。那么,我们便应该从最能受我们控制的言行举止来做起。

(黄玉娥译)